

真和定置の経営安定への取り組み

～あきらめたら終わり。継続は力なり。～

漁業協同組合 J F しまね

江津出張所

真和漁業生産組合 福 島 充

(1) 地域の概要

島根県江津市は島根県の中央部よりやや西寄りに位置し、沿岸部のほとんどが砂浜域で天然礁に恵まれていない地域である。面積は 268.51k m²で人口は2万5千人余りと小規模な市ではあるが、市の中央部を「中国太郎」とも称される中国地方随一の大川である「江の川」が流れている。南北朝時代の昔から山陽と山陰を結ぶ江の川の舟運要衝として栄え、江戸時代中期には全盛を誇った。(図1)



図1：江津市の位置

(2) 漁業の概要

私たちが所属する漁業協同組合 J F しまね江津出張所は正組合員 30 人、准組合員 158 人で構成され、平成 25 年の漁獲量は 304 トン、漁獲金額は 1 億 199 万円であった。主な漁業種類は、大型定置網を主体に、一本釣り、イカ釣り、採介藻である。

(3) 研究・実践活動の取り組み課題選定の動機

真和漁業生産組合は、昭和 49 年から江津地区で初めてとなる大型定置網漁業の操業を開始し、以前から漁獲物の鮮度保持等による品質向上に取り組んできた。ところが平成の初めごろからは漁獲量・漁獲金額が次第に減少傾向となってきたことから、大型定置網漁業を維持・継続していくために、従来から取り組んできた「品質の良い魚(商品)をつくる」という根幹は堅持をしつつ、担い手の確保から各種作業の合理化に至るまでさまざまなことに取り組んで経営の安定化を図ることとした。(図2)

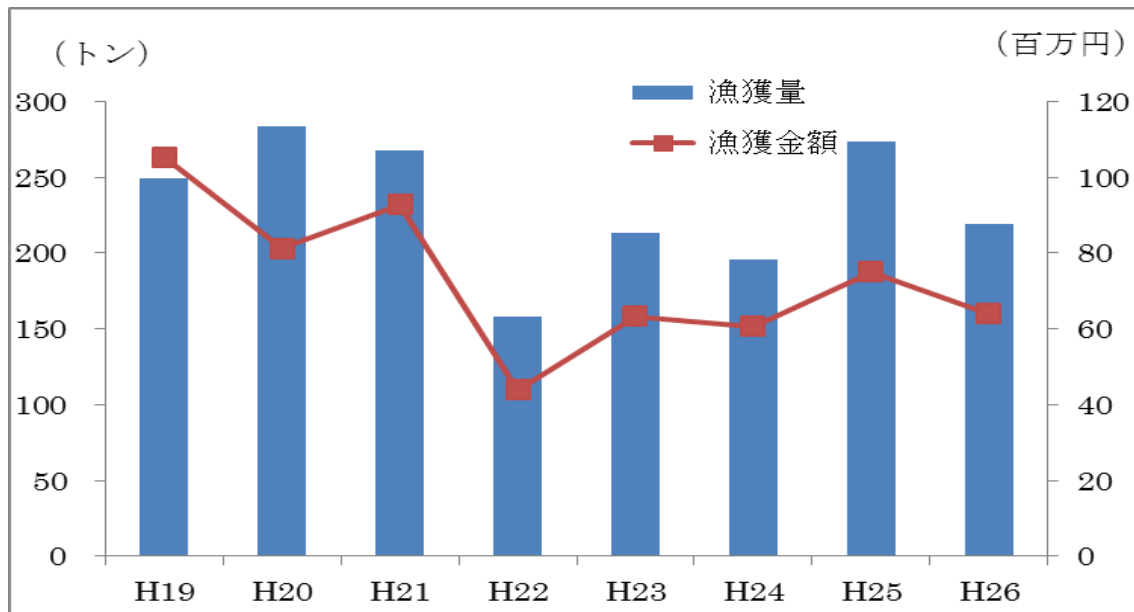


図 2：真和漁業生産組合の水揚げ量と水揚げ金額

(4) 研究・実践活動の状況及び成果

①漁獲物の品質向上と魚価の維持と経営改善

真和漁業生産組合では、以前よりマアジを主体とした漁獲物の鮮度管理を徹底して行っていた。また出荷に当っては浜値と中央市場の価格差が大きかったため、昭和 55 年ごろから中央市場等の大消費地市場への直接出荷についても取り組んだ。直接出荷では地元仲買人との折り合いをつけることに苦勞をしたり輸送コストの負担に苦しんだりもしたが、自ら生産物を消費地市場に出荷をすることで消費地ではどのような魚(商品)が望まれているのかを直に知ることができた。例えば関西の市場であれば、高鮮度な魚の中でも特に体色が鮮やかなものの方が評価は高いこと、刺し身はうまみよりも歯ごたえが重視されるといった傾向がうかがえた。このような生の情報は、生産者として漁獲した魚をどのような処理をして出荷すべきかを考えていく上で貴重なものであった。

平成 12 年には老朽化していた F R P 船を 19t のアルミ船に更新した。これは従前まで使用していた船では設備面の問題から漁獲物の鮮度管理に限界があること、老朽化により修繕費が年々増加していたことによるものである。新船はこれらの課題を解決すべく、多量の漁獲物を活かしたまま港まで持ち帰ることができる大容量の活魚水槽を備え、老朽化してからも維持修繕費がかさまないアルミ製の船体とした。

新たな船での漁獲物の取り扱いについてであるが、定置網から取り上げた漁獲物を船上の選別台上に載せ活魚状態で持ち帰る魚と海水氷で氷る小型魚に手早く選別し、それぞれを活魚水槽と魚槽に收容する。活魚で港まで持ち帰った漁獲物は魚体が傷むことを防止するために敷いたスポンジマットの上で 1 匹ずつ丁寧に「活氷」と「血抜き」処理を行う。(図 3) そしてこれらを魚種・サイズごとにカゴに收容し、水氷中で血や汚れを洗い流しながらの冷やし込みを行い箱詰めして出荷する。なお平成 26 年 3 月からは、

「活〆」処理をした漁獲物にはタグを装着しての出荷に取り組んでおり、商品の差別化を図っている。



図 3：漁獲物の活〆風景



図 4：タグ付けされる漁獲物

消費地市場での評価の向上や地元仲買人の努力により漁獲物の浜値が向上したため、平成 10 年ごろ以降はそれまで続けていた消費地市場への直接出荷を取りやめて地元市場への出荷に切り替えた。なお、その後も主力魚種であるマアジの魚価については、近年においても高いレベルで推移している。(図 5) これは産地での漁獲物の品質の維持改善の取り組みが、今でも地元市場において適正に評価され続けている結果であると思われる。

なお、地元市場への出荷に切り替えたことで消費地市場への直接出荷に要していた輸送費などの経費負担が削減できたこと、アルミ船に更新後は修繕費がほとんど掛かっていないことなどから、経費削減による経営改善効果が得られている。

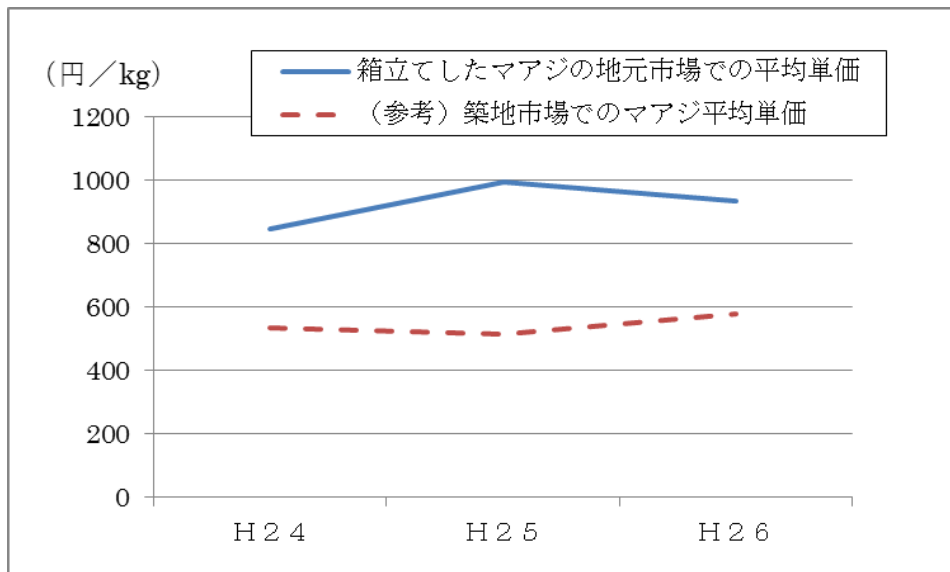


図 5：箱立てして出荷をしたマアジ単価の推移

②定置漁業の担い手確保

私自身が島根県立浜田水産高等学校の卒業生でもあったことから、平成15年ごろより、夏季にインターンとして同水産高校生の職場体験の受け入れを実施している。またこれに限らず、地元の中学生を対象とした漁業体験についても継続して実施しており、定置漁業に限定した内容ではあるが、少しでも地元中高生に漁業への親しみを持ってもらうとともに、漁業を職業選択肢の一つとして認識してもらえるよう情報発信を行ってきた。

なお乗組員が働きやすい職場とするため、給与体系や勤務時間を整備した。給与については月給制とした上で、年2回水揚げ量に応じた賞与を支払っている。勤務時間については早朝から昼過ぎまでで、毎週土曜日を定休日として自分の時間が確保しやすい環境を整備している。このような取り組みの結果、平成15年、20年および25年に新卒で採用した島根県立浜田水産高等学校卒業生が現在では乗組員としてなくてはならない戦力に成長した。12人いる乗組員の年齢構成は20代、30代、40代が各3人含まれており若手主体の構成となっている。

(5)波及効果

漁獲量の減少や魚価の低迷への対策、担い手の確保は島根県のみならず多くの漁業地域や関係者の共通の課題といえる。

真和漁業生産組合の取り組みが、昨今の厳しい状況下においても漁業経営の維持改善のひとつのモデルケースとなることが期待される。

(6)今後の課題や計画

①6次産業化の推進

現段階で地元の市場で評価の低い魚でもうまく取り扱えば高い評価が得られるものはまだまだあるはずである。これまでの取組みに加えて、今後はこのような魚をいかに売っていくのかということにさらに取り組んでいく必要があると考えており、1次産業だけではなく2次、3次産業部分へも取り組むことで6次産業化を推進しているところである。新たな販路を開拓すること、漁獲物の付加価値を向上すること等を目的に、新たに自社内において鮮魚取扱い部門を立ち上げての直売の拡大、加工品生産の取組み等を進めることを計画している。直売については従前までも地元の道の駅に対して小規模で行ってはいたが、今後は都市部の百貨店や高級スーパーや飲食店、地元のスーパーマーケットや飲食店とも連携して規模を拡大して行っていく予定である。なお、飲食店への直売については既に数軒の店舗からの引き合いがある状況である。加工品生産については現在あまり利用されていない魚の有効利用として例えばヤマトカマスの一晩干しの製造等を行う。また、アルコールブライン凍結技術を用いた冷凍品の生産による高鮮度魚の安定供給も目指しており、海況に関わらず高鮮度魚を安定供給できる体制を確立したい。

②経営の将来設計

私の父の代から経営を続けている真和漁業生産組合であるが、現在は父、私、二人の息子の三世代が着業をしているところである。二人の息子については、二男が高校を卒業後平成19年4月に着業、長男が大学を卒業後に大阪で就職して営業職のサラリーマンを経験後にUターンし平成26年7月に着業をしている。現在は二人とも毎日船に乗って現場での操業に取り組んでいるところだが、将来的には現場に長けた二男が1次産業部分を主に取り組み、営業ノウハウ等に長けた長男が2次、3次産業部分を主に取り組み2本柱により経営を進めていきたいと考えているところである。家族で結束をして産地の情報を消費地へ発信しながら消費地ニーズを生産現場へフィードバックし、型にはまらないさまざまな取組みを積極的に行っていくことにより経営の安定化に取り組んでいきたい。