

## 宮古島の青年漁業士が考える コロナ禍における漁業の取り組みと展望

宮古島漁業協同組合  
与那覇 龍平

### 1. 地域と漁業概要

宮古島市は沖縄本島から南西に約 300km 離れた場所の、北緯 24.5～25.0 度、東経 125.0～125.5 度の範囲に位置し、大小 6 つの島（宮古島、池間島、来間島、伊良部島、下地島、大神島）で構成されている（図 1）。

これら 6 つの島々からなる宮古島市の総面積は約 204km<sup>2</sup>、人口約 5 万 2,000 人で、宮古島が最も大きく市の面積の 77% を占める。私が所属する宮古島漁業協同組合（以下、宮古島漁協）は宮古島にあり、組合員数 504 人（正組合員 97 人、准組合員 407 人）の漁協である。宮古島市には、宮古島漁協のほか、伊良部島と池間島に 2 つの漁協が存在する。



図 1 宮古島市の位置

宮古島市の周辺には黒潮が流れ漁場が近く、水産業においては比較的恵まれた立地条件である。宮古島地区の水産業は、総生産量 2,700 トンであり、県内総生産量の 7.0% を占めている（平成 30 年「第 48 次沖縄農林水産統計年報」）。主な漁業は漁船漁業と養殖業で、漁船漁業は、パヤオ漁業（流し釣り、さお釣り、ひき縄）やカツオ一本釣り漁業、底魚一本釣り漁業、沿岸では潜水器などを使用したもり突き漁、伝統の追い込み網漁業が行われている。養殖業は、主力のモズクのほか、海ブドウ、ヒトエグサといった海藻養殖が中心である。

漁業形態は漁協ごとに特色があり、宮古島漁協と池間漁協は海藻養殖が中心であるのに対して、伊良部漁協は漁船漁業が中心である。

### 2. 私が漁業に従事するまで

私は、宮古島の西原地区で生まれ、漁業を営む祖父の影響で海に親しみながら育った。西原地区は、南方漁で栄えた池間島の漁業者たちが分村して成立した集落であり、地域の色や文化の濃い場所で、そうした環境で育った私もいわゆる「池間民族」

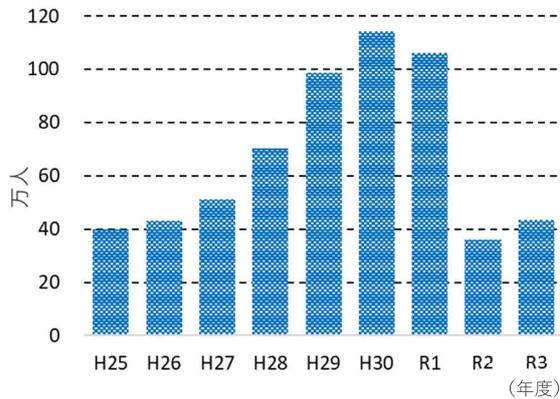


図2 宮古島を訪れた観光客数

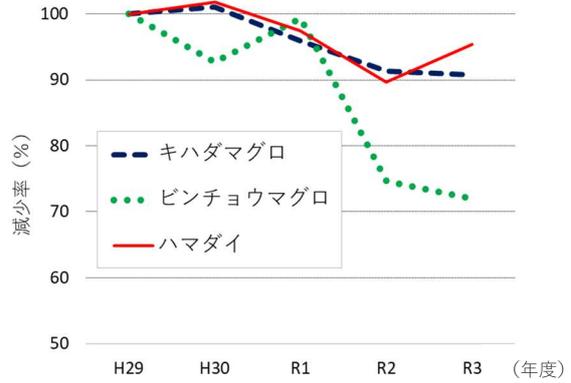


図3 魚価減少率の推移 (H29 基準)  
主要漁獲対象種3種

の末裔に当たる。漁業と別の道に進むことを考えたこともあったが、池間の血によるものなのか、私は漁師になることを選んだ。

私の漁業経歴は、平成26年19歳の時、モズク養殖を行う祖父の手伝いからスタートした。1年ほど手伝いを行ったが、もっと他の漁業を習得したいという思いが募り、沖縄本島に漁業の武者修行に出ることにした。沖縄本島では、那覇地区漁協と知念漁協の漁業者から集魚灯マグロ漁、ソデイカ漁、メカジキリング漁など、さまざまな漁業や漁法を実践によって学んだ。沖縄本島で2年ほどの修行を終え宮古島に戻ったのは、新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい始める前の時期であった。平成30年9月から、地元の西原地区にて祖父のモズク養殖を引き継ぎ、現在に至っている。

### 3. 新型コロナウイルス感染症による漁業への影響

宮古島には美しい海を求めて毎年多くの観光客が訪れており、マリレジャーをはじめとする観光業が盛んな地域である。透明度の高い海と変化に富んだ地形を持つ宮古島の海は多くのダイバーを魅了し、屈指のダイビングスポットとして知られている。

観光客数は右肩上がり、平成20年代後半の増加は著しく、平成25年度に約40万人だった来島者は、平成30年度には100万人を突破し、さらなる増加が見込まれていた。ところが、令和元年度から世界規模で拡大した新型コロナウイルス感染症による影響で観光客数は急激に落ち込み、令和2年度には35万人まで減少した(図2)。

その影響で観光業、飲食業が不調となり、水産物の需要も激減した上、漁協が扱う各魚種の単価も新型コロナウイルスの猛威と共に軒並み下落した(図3)。

コロナ禍以前は、漁獲の少ない時は単価が上がっていたが、コロナ禍では魚が売れず単価も下がるので、燃料代などのコストをかけて出漁する船は減り、漁師にとって苦しい状況が続くこととなった。

#### 4. 実践活動の動機

宮古島周辺海域は好漁場を有しているが、漁業者の高齢化や後継者の減少、水産物消費の落ち込み、水産資源の枯渇、魚価の低迷などの問題が山積している。こうした中、平成28年10月に、宮古島の水産業が衰退していく将来を憂いていた若い組合員の有志によって宮古島漁協青壮年部が設立され、活動を開始した。私も所属する青壮年部は、「宮古島の漁業を活性化させたい、元気にさせたい」と強く願う組合員15人で構成されている。

活動開始当初は、島の産業まつりやイベントに参加して地元水産物のニーズを掘り起こし、需要の向上を目指した活動を主に行った。経験を重ねイベント運営のノウハウを学ぶことで、平成30年には、魚食普及と販促活動の一環として青壮年部として「海人（うみんちゅ）ファミリー朝市」を開催し、好評を得た（図4）。

このような活動が波に乗り始め、さらに活動を拡大させようと期待が高まった矢先にコロナ禍になり、イベント開催を自粛せざるを得ない状況となってしまった。

活動が停滞する中で、このような状況でも何かやれることはないかと模索した結果、各漁業者ができることで、漁家経営の安定のためにつながる活動を行おうという考えに至った。



図4 海人（うみんちゅ）ファミリー朝市の様子とポスター

#### 5. 実績活動状況および成果

##### (1) イセエビの畜養試験

新型コロナウイルス感染症による漁業者への影響としては、販売量の減少と魚価の低迷が挙げられる。漁業経営を維持するためには対策が必須である。観光需要の低下などによる販売量の減少については、どうしても速効性のある対策が打ちづらい。対して、魚価の低迷に関しては、工夫次第で打つ手があるのではないかと考えた。

コロナ禍とはいえ魚価は日々上下するので、魚価の高い時に漁獲物を任意に販売することができれば、漁業所得を上げることが可能である。そこで、畜養施設の設置を



図5 冷却設備付の循環式陸上水槽と畜養中のイセエビ

試みることにした。特に、単価の高いイセエビ類を畜養できればその効果は高いと考えた。イセエビを高密度で畜養することは、水温などの条件もあり困難とされていたが、県水産業普及指導員の技術的な助言と漁業再生支援事業の予算を確保することで、冷却設備付の循環式陸上水槽の導入が実現できた。この水槽を用いて畜養試験を行った結果、40kg/トンの収容密度で1～2カ月の期間、イセエビを畜養することができた（図5）。

### （2） マグロのロイン加工

鮮魚の出荷においても、漁協の協力の元、マグロを丸ごとではなく四つ割りにしたロインの県外出荷に取り組んでいる。マグロはヤケや病気による身質のブレがあり、売値の低下が問題であったが、ロイン加工を行うことで高品質のマグロのみを出荷でき、販売先の信頼を得ることで大阪、神戸、広島など、本土の都市に安定した出荷が可能となった。3年前から始めた本取り組みによって価格は安定し、販売量も伸びており、さらなる販路拡大が期待される。

### （3） モズクの品質向上と販促活動

モズクの品質向上を考えた時、問題になるのが収穫時に混入するヨコエビや貝などの雑物である。他地区の漁業者との交流の中で、知念の漁業者が考案した「ヨコエビ取り機」が雑物の除去に有効であり、久米島の漁業者も使用して良い成果を出してい



図6 エビ取り機の様子

（左：船上での稼働状況、中：モズク収穫中の状況、右：除去された雑物）

るという情報を知る機会があった。先方の漁業者の協力もあって、早速、宮古島にも導入することにし、2年前から宮古島でも「ヨコエビ取り機」が稼働し始めた（図6）。その結果、収穫モズクの雑物は格段に減り、モズクの品質向上に貢献している。

私が養殖しているモズクについても、自家販売を行うことで単価を高めることができるのではないかと考えた。収穫したモズクは、基本的には漁協や取扱業者に販売しており、単価は近年5年間で1kgあたり105～165円の範囲である。自家製品であれば、品質の良さやこだわりをSNSなどを活用してアピールことができ、より高単価での販売が見込める。そこで販売モズクの付加価値を高めるプロデュースに力を入れ、PR用の画像や映像を製作し活用している。これらの取り組みは、従来のモズクのイメージを払拭して新たな価値向上、宮古島モズクのブランド化につながると考えている。

また、令和4年には、新型コロナウイルスの感染状況を注視しつつ、活動を自粛していたイベントを少しずつ再開させようとの声が上がリ、令和4年4月17日、沖縄県の「モズクの日（4月第三日曜日）」に合わせて、宮古島版「モズクの日」イベントを、青壮年部の主催によって実施した（図7）。4年ぶりのイベント開催となったが、多くの来場者で賑わい、2時間で1.4トンを売り上げた（図8）。



図7 モズクの日 poster



図8 モズクの日様子  
(左：加工品の販売、右：モズクつかみ取り)

## 6. 波及効果

イセエビ畜養施設を試験的に運用したところ、その価値や重要性がほかの組合員にも知られるようになった。その結果、貝類や魚類も含めた漁獲物の畜養や活魚販売により魚価を向上させようとの機運が高まり、新たに漁協の下部組織として「活魚部会」が設立された。冷却設備の運用は電気代などのコストの面から見合わせることにしたが、漁協施設敷地に活魚水槽（かけ流し4トン水槽4基）を整備した。16人の組合員で利用を開始し、販売魚価の向上に貢献している（図9）。

「ヨコエビ取り機」の活用は宮古島で始まったばかりなので、この技術を普及し、宮古島全体のモズク品質を向上させる必要があると考えている。漁業者相互の情報交換や事業を活用することで、異物除去による高品質化の意識が着実に広がりつつある。

インターネットによる自家モズクの販売は、順調に売り上げを伸ばしている。コロナ禍で販売量や単価が低迷する中、こうした販売形態に漁業者の収入を増やすチャンスがあるのではないかと考える。また、モズクのイメージについて、水産物の中ではマイナーな印象を持っている消費者が多いのではないかと感じており、モズクはメジャーな水産物なのだというイメージに変えていくため、これからもモズクのプロデュースを行い、映像、画像などを製作・発信し、モズクの付加価値向上に貢献したいと考えている。

今年に再開した青壮年部のイベントは、今後も継続したいと考えている。コロナ禍が終息して自由に活動を行える日が来れば、さらに活動を活発化させていく予定である。



図9 漁協施設敷地に設置した活魚水槽

(左：活魚水槽の設置状況、右上：畜養中のイセエビ類、右下：畜養中のグルクン)

## 7. 今後の課題と展望

こうした取り組みを行っているところであるが、課題はある。離島であるが故、ど

うしても輸送費などのコストがかさむ点、流通体制を整えることが難しい点である。モズクに関しては、今年度、モズク収穫最盛期にコンテナの都合が付かず収穫をストップしなければならないことがあった。各種補助事業の活用も対策の一つではあるが、それに頼り切るのではなく、今後は漁業者が自ら売る努力をすることも必要ではないかと考える。

私は、コロナ禍の今だからこそ、苦しい現状にとらわれず未来のことを考えることが大事だと思うので、現状を改善すると共に新しい取り組みを行いたいと考えている。

私が大きな期待をかけていることの一つとして、カキの養殖がある。モズク養殖のほかに産業になる養殖として、オーストラリアなどで産業となっているカキの養殖に関心が向いた。多くの観光客が訪れる宮古島でカキの量産ができれば、その効果は計り知れないと期待を持っている。モズク養殖と併せた複合養殖の可能性を模索したいと考えており、目下、さまざまな方々と情報交換などを行い、検討を進めているところである。

もう一つは、モズク収穫作業のツアー化である。観光客の中には、お金を払ってでも収穫作業に同行・見学したい、というニーズがあると見込んでいる。収穫の終盤時期にそうしたニーズとのマッチングができれば、新たな経営形態が生まれる可能性があるのではないかと考えている。そのためには、現在の取り組みをさらに発展させた魅力的なプロデュースが不可欠である。

花が咲くか分からないが、常にいろいろな種をまいておきたいと思う。コロナ禍は必ず終息の時が来るので、その時に大きな花を咲かせることができるよう、コロナ禍でもアイデアを持ち、できることを日々実践していきたい。