

## 沖底「甚昇丸」親子三代、深海魚をめしあがれ

三重外湾漁業協同組合 長島事業所  
株式会社甚昇・第十八甚昇丸 石倉 一子

### 1. 地域の概要

紀北町は三重県南部に位置し（図1）、人口は約14,200人（令和5年10月）である。熊野灘で営まれる漁業、豊かな森林を生かした林業、柑橘栽培を中心とした農業が盛んである。また、世界遺産の熊野古道、清流銚子川、大燈籠が圧巻のきほく燈籠祭（図2）などに加え、令和5年には町内に県営インフィニティプールもオープンし、地域の集客力も高まっている。

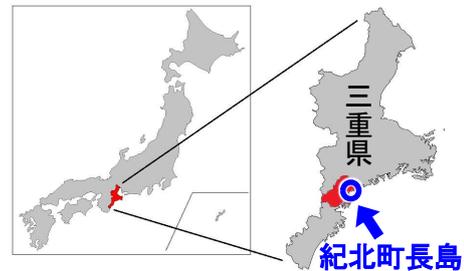


図1 紀北町の位置図（丸内が長島地区）

### 2. 漁業の概要

#### （1）地区漁業の概要

三重外湾漁業協同組合は、平成22年に広域合併で設立された大規模漁協で、令和4年度の正組合員数は1,913名、年間水揚げ高（販売事業取扱高）は99億円に上る。長島地区の正組合員数は145名、年間水揚げ高は5.3億円で、主な漁業は、まき網漁業、定置網漁業、イセエビ刺し網漁業の他、カツオ、イサキなどを対象とする一本釣りを営む漁業者も多い。私たちが営む沖合底びき網は、県内で一隻のみである。資源の減少、後継者不足、高齢化などにより、地区の組合員数や水揚げは減少傾向で、対策が急務である。



図2 きほく燈籠祭

#### （2）沖合底びき網漁業の概要

沖合底びき網は、15トン以上の漁船で操業する大臣許可漁業である（図3）。漁場は静岡県から和歌山県沖合の水深150～300m（図4）の深海で、アカムツ、アオメエソ（俗称メヒカリ）などの魚類やアカザエビ（俗称テナガエビ）、ヒゲナガエビ（俗称ガスエビ）などの甲殻類を漁獲する（図5）。熊野灘では、私たちの他、愛知県の4隻が操業している。



図3 沖合底びき網（かけまわし底びき網）の模式図



図4 主な操業海域（網掛け部）



図5 沖合底びき網の漁獲物（左からアオメエソ、アカザエビ、ヒゲナガエビ）

### 3. 研究グループの組織と運営

取組の主体は、株式会社甚昇と第十八甚昇丸（屋号）である。

株式会社甚昇は沖合底びき網を操業するとともに、漁獲物を使った化粧品や健康食品の開発・販売などの6次産業化にも取り組んでいる。現在、5名の船員と3名の陸上職員が業務を行っている。私は平成28年に経営を引き継ぎ、息子が船長を務めている。



図6 (株)甚昇と第十八甚正丸の組織と運営

第十八甚昇丸は深海魚飲食店を経営し、現在は多気町の商業リゾート施設ヴィソンで出店している。正社員2名とアルバイト7名を雇用しており、私は個人事業主となっている（図6）。

### 4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

父が高齢となり、漁船も更新時期を迎えることから、沖合底びき網からの撤退か漁業継承かの決断を迫られることとなった。また、沖合底びき網の漁獲物は、もともと少量多品種の傾向が強く、狙った魚以外のものも多く漁獲される。商品ロットが小さいためにおいしい魚でも価格が安かったり、未利用となってしまうことが課題となっている。漁獲物の多くは、カツオやマダイに比べて一般の認知度が低く、大漁時には流通ルートが満杯になり価格が暴落することも課題である。

これらの課題は水揚げ高が上がらない要因となっており、漁獲物の認知度向上による消費拡大が有効な対策である。親子三代で協議の結果、漁業継承と新船建造を決心し、漁獲物販売の取組強化など、6次産業化を通じて経営安定と消費拡大に取り組むこととした。

### 5. 研究・実践活動状況及び成果

#### (1) 取組年表

漁業ならびに6次産業化の取組などについて

表1 甚昇丸の取組年表

年号	年	取 組
平成	11	中型まき網から沖合底びき網に転換
	22	ナマコ化粧品などの開発を開始
	23	(有)甚昇丸の代表に義弟が就任
	25	ナマコ化粧品を発売
	27	私がキッチン・カフェさくらの運営開始 ナマコサプリメントを発売
	28	私が(株)甚昇の代表に就任
令和	2	息子が漁船の船長に就任 キッチン・カフェさくらを閉店
	3	第十八甚昇丸(ヴィソン店舗)開店 第二十一甚昇丸(漁船)就航

て、年表を作成した（表 1）。我が家は江戸時代から続く漁師の家系で、昭和 10 年から中型まき網漁業を行ってきたが、平成 11 年からは沖合底びき網を操業している。当時、父が漁協組合長（旧長島町漁業協同組合）に就任し、多忙でまき網を継続できなくなったの判断であった。父が高齢となったこともあり、平成 23 年に有限会社甚昇丸の経営を義弟が継ぎ、平成 28 年に株式会社化して私が引き継いだ。また、令和 2 年には息子が船長を引き継いだ。

深海ナマコを原料とした化粧品などは、平成 22 年ごろに美容師である妹の発案で始まり、商品開発、販売に取り組んだ。飲食店経営については、平成 27 年から町内で「キッチン・カフェさくら」を運営し、そこで提供した深海魚料理が好評だったことをきっかけに、令和 2 年にカフェを閉店し、ヴィソンに「第十八甚昇丸」を出店するに至った。

## （2）沖底事業継承と新船建造

平成から令和に年号が変わるころ、父は 80 歳を超え、引退を考える年齢となっていた。また、漁船第十八甚昇丸の船齢も 40 年を超え、更新時期となっていた。家族は廃業か事業継承かの決断を迫られる中、息子の決心が事業継承の決め手となった。息子は水産高校を経た後、父のもと第十八甚昇丸で沖合底びき網に従事していた。その息子が事業継承を切望し、これをきっかけに、私の株式会社甚昇の社長就任と新船の建造が決定した。

これまで使用してきた第十八甚昇丸（19.75 トン）はまき網の網船を改造したもので、底びき網専用設計の船に比べて使いにくかった（図 7）。また、老朽化による修理費用、修理期間の増大や燃料費もかさみ、新船建造は事業継承に必須であった。令和 3 年に山形県で建造された新船、第二十一甚昇丸（19 トン）は沖合底びき網専用設計で、作業性や安全性、鮮度保持能力、労働環境が改善された。船内泊も可能となり、他県の水揚げ港に停泊して、遠方の漁場で数日間、効率的に操業することも可能になった（図 7）。

新船建造にあたっては、経営の現状分析と建造後の目標の設定を行い、漁業経営改善計画の認定を受けた。新船建造前と、計画の目標に対する操業体制、漁獲実績と経営状況の実績を比較した（表 2）。建造前（平成 30～令和 2 年平均）の操業体制は船長含め 5 人、水揚げ金額は 47,030 千円、減価償却前利益は 2,192 千円であった。新船建造後（令和 4 年度）の操業体制は 6 人で計画通りであった。令和 4 年度の水揚げ金額は 64,044 千円で大幅に向上したが、目標に対しては 72%にとどまった。水揚げ増や経費節減の効果で減価償却



図 7 第十八甚昇丸（上）と第二十一甚昇丸（下）

表 2 株式会社甚昇の新旧漁船による経営状態の比較

項目	第十八甚昇丸	第二十一甚昇丸	
	H30~R2平均	R4計画	R4実績
操業体制（人）	5	6	6
水揚げ金額（千円）	47,030	88,395	64,044
減価償却前利益（千円）	2,192	31,883	4,143

前利益は増加し、4,143 千円となったが、目標には届かなかった。コロナ禍による魚価下落や、燃料・資材高騰の影響が大きかったが、引き続き漁獲量と単価の向上に取り組むことで、経営の改善を図っていく。新船建造によって乗組員の労務環境が大幅に改善され、乗組員の士気を高めた他、船長である息子の意識にも変化が見られた。船長として、乗組員のために操業し、水揚げを確保するという責任意識が強くなったと感じられうれしく思っている。

沖合底びき網の漁獲物は流通ルートが限定されるため、大漁時の価格下落が顕著であった。ヴィソン店舗で使用する冷凍品を確保する必要もあり、大漁時に自身が購入することで不当に安い価格で入札されることがなくなり、買い支え効果が実感された。なお、漁獲物は全て産地市場に出荷しており、ヴィソン店舗用の購入も市場を通じて購入している。

### (3) 自然派化粧品と健康補助食品

深海ナマコ（オキナマコ）（図8）は、干しナマコの原料として、茹でたものを出荷してきた。茹でる際の煮汁のヌメリがいかにも効能ありそうで、専門機関にナマコの成分分析を依頼することになった。分析の結果、ナマコにはコラーゲンやアミノ酸などの有効成分がふんだんに含まれていることが確認された（表3）。そこで、ナマコ成分を利用した化粧品や健康補助食品の開発に取り組むこととなった。煮汁からは、石けん、シャンプー、ボディークリーム、保湿クリーム、化粧水などを開発した。また、健康補助食品としてサプリメントを開発した（図9）。開発製造はいずれも専門メーカーに委託し、費用の一部は、平成24年度みえ地域コミュニティー応援ファンドを活用させていただいた。

自然派を謳い、安全に家族で使える商品を目指すあまり、ナチュラルすぎて製品が変色するなどの問題も発生した。現在はリピーターが確保され



図8 オキナマコ

表3 ナマコサプリメントの有効成分

分析項目	含有量	分析項目	含有量
アルギニン	46.4 mg/g	アスパラギン酸	57.7 mg/g
アラニン	41.5 mg/g	イノロシン	15.6 mg/g
グリシン	104.0 mg/g	グルタミン酸	88.2 mg/g
スレオニン	29.1 mg/g	セリン	30.8 mg/g
チロシン	13.2 mg/g	バリン	18.8 mg/g
ヒスチジン	5.3 mg/g	フェニルアラニン	13.8 mg/g
プロリン	58.2 mg/g	リジン	14.2 mg/g
ロイシン	22.9 mg/g	シスチン	4.8 mg/g
メチオニン	8.3 mg/g	トリプトファン	3.1 mg/g



図9 開発した自然派化粧品（左）と、健康補助食品（サプリメント）（右）。いずれも DEENAS（ディーナス）ブランド

たシャンプーとサプリメントが主力商品となっている。製品は紀勢自動車道紀北町パーキングエリア「始神テラス」(図 10) の物販施設「キホクニヤ」などでも購入できる他、株式会社甚昇やキホクニヤのウェブサイトからも購入できる (図 11)。



図 10 キホクニヤが入る PA 始神テラス



図 11 株式会社甚昇ウェブサイトでの通信販売

#### (4) キッチン・カフェさくら

平成 27 年、町内の人気店「キッチン・カフェさくら」の元オーナーが引っ越すことになり、私が経営を引き継ぐこととなった (図 12)。父が獲ってくる魚のおいしさを知ってもらいたくて深海魚料理を提供したところ、地域内外の方々からご好評をいただいた (図 13)。井には、アカムツ (俗称ノドグロ)、クロムツ、キンメダイ、イボダイ、アオメエソなどの魚類やアカザエビ、ヒゲナガエビ、オオコシオリエビ (俗称クモエビ) などの甲殻類、イカ類の中からその時水揚げのあった数種を提供した (図 14)。口コミサイトにはオオコシオリエビの乗った井の写真が多く投稿されており、印象的だったようである。店の人気は上々であったが、ヴィソンでの出店のため、令和 2 年に閉店した。なお、さくら運営時の人気メニューは、当時より現在まで年末に長島港で開催される港市で提供している他、ヴィソン店舗でのメニューにも引き継がれている。



図 12 キッチン・カフェさくら



図 13 キッチン・カフェさくらの深海魚井



図 14 深海魚料理の原材料 (左からアカムツ、キンメダイ、オオコシオリエビ)

### (5) ヴィゾン (VISON)

ヴィゾンは、食と健康をテーマに三重県中部の多気郡多気町に開業した日本最大級の商業リゾート施設である(図15)。伊勢自動車道と直結する東京ドーム24個分の敷地にホテル、入浴施設、飲食施設、産直市場、農園などが整備されている(図16)。深海魚鮮魚店「第十八甚昇丸」は、令和3年の産直市場エリア「マルシェヴィゾン」のオープンに合わせて開店した(図17)。

出店にあたっては、紀北町や町商工会議所の仲介で相談の機会が設けられ、深海魚の珍しさも後押しし、とんとん拍子に出店が決定した。現在、9名のスタッフで店舗運営にあたっており、深海魚を使った料理、冷凍品、加工品などを販売している。人気の料理はガスエビ丼、トロ箱定食、深海魚姿揚げなどである(図18)。

当初、ヴィゾン側からは深海魚の鮮魚販売を強く勧めていただいた。店舗に並ぶ深海魚やエビ、カニ類には人だかりができ、怪魚水族館としては大人気であったが、販売は低迷した。地元農村部の方々や伊勢志摩を訪れる観光客が見慣れぬ鮮魚を買わないのは当然と反省し、料理や加工品の比率を上げることで対策した。

ヒゲナガエビはおいしい上にエビ類の中では単価が安く、加工原料とすることも可能である。冷凍など簡単な処理は自社の作業場で行うが、加工品の製造はメーカーに委託している。「ガスエビあられ」や「ガスエビ塩辛」などに加え、ビスクスープやスパイスも新たに発売した(図19)。あられや塩辛はヴィゾンのオンラインストアでも販売している(図20)。ヒゲナガエビの知名度が上がったあかつきには、ぜひ県が認定する「三重ブランド」にと考えている。



図15 ヴィゾン(多気町)位置図



図16 商業リゾート施設ヴィゾン



図17 店舗「第十八甚昇丸」



図18 第十八甚昇丸の深海魚料理(左から、ガスエビ丼、トロ箱定食、深海魚姿揚げ)



図19 ガスエビの加工食品（左から、あられ、塩辛、ビスクスープ）

経営については、コロナ禍は大きなマイナス要因とはならず、車利用の国内旅行が増えたことで店舗は賑わった。しかし、コロナ禍の終息で来訪者が減少したことに加え、人件費など、あらゆる経費が上昇し、経営を圧迫している。開店以降の売り上げは、鮮魚中心の令和3年度に約2,800万円、飲食中心に転換した令和4年度には約4,900万円であり、令和5年度も前年度と同程度の売り上げを見込んでいる。



図20 ヴィソンのオンラインストア

## 6. 波及効果

従来の水揚げ港がある尾鷲市では、沖合底びき網の漁獲物が地域特産品としてポスター「おわせの魚」に掲載されている（図21）。尾鷲市内の飲食店のメニューには、沖合底びき網漁獲物が並び、魚屋の店頭で見かける機会も多い。近年、地元の長島港でも水揚げすることで、地元仲買人を通じて紀北町内のスーパーでも販売されるようになり、地域水産物との認識が広まっている。愛知県の沖合底びき



図21 尾鷲市が発行しているポスター「おわせの魚」（赤線内は、沖合底びき網で漁獲される魚介類）

網漁船が長島港に水揚げするケースも見られるようになり、長島港の活性化にも貢献している。また、ヴィソン店舗での販売は、沖合底びき網の漁獲物が地区外の一般の方々の目に触れる数少ない機会となっており、少しずつファンも増えていると感じている。地元紀北町の産物を集めたふるさと納税返礼品に株式会社甚昇のサプリメントが選ばれたことも、とてもうれしく感じている（図 22）。

## 7. 今後の課題

操業に関しては、乗組員確保の課題が深刻で、現在は乗組員6人のところ、5人で操業している。雇用条件や労務環境の改善に加え、定置網で実施されるような漁業就業体験（漁師塾）の開催も検討していく必要がある。

また、沖合底びき網資源の安定利用にも不安を感じている。現在、全国の沖合底びき網漁船が策定する「沖合底びき網漁業にかかる資源管理計画」に参加し、資源の適切な管理に努めているところであるが、専門家の助言も仰ぎながら、広域的な資源管理を進める必要がある。

さらに、魚価安も深刻で、尾鷲港や長島港などの県内水揚げ価格と愛知県蒲郡の水揚げ価格の差も大きい。例えば、アカムツはkgあたり三重県3,000円台に対して蒲郡9,000円台といった具合である。価格差が大きいために、三重県で荷捌き後、蒲郡へ陸送することも多くなっている。沖合底びき網漁獲物の知名度向上や利用促進に引き続き取り組む必要がある。ヴィソン店舗の活用やヴィソン関係者との連携は、知名度向上や利用促進に有効であり、引き続き取り組んでいきたい。

沖合底びき網というとズワイガニ漁の華やかな印象が強いが、熊野灘の沖合底びき網は、一獲千金を狙う漁業ではなく、盛夏の禁漁期を除いて、コツコツと着実に水揚げを重ねる漁業である。資源や家族の絆を大切にしながら、安定経営と深海魚の消費拡大に努めていきたい。



図 22 紀北町のふるさと納税返礼品