

## 黒瀬の漁師！銀次物語

－「銀次チャンネル」による漁業の魅力発信－

笠沙町漁業協同組合  
宿里 銀次

### 1. 地域の概要

私の住む南さつま市は、鹿児島県の南西部に位置し、人口約3万2,000人、面積約283.59km<sup>2</sup>、平成17年に加世田市、笠沙町、大浦町、坊津町および金峰町の1市4町が合併して誕生した。日置市、鹿児島市、南九州市、枕崎市に隣接し、北には薩摩半島の三名山に数えられる金峰山、西には日本三大砂丘のひとつである吹上浜、南には多くの小島と出入りの複雑に入り組んだリアス海岸を有し、豊かな自然と多くの史跡に囲まれた風光明媚な街である。カボチャ、キンカン、ポンカン、肉用牛など農業が盛んな



図1 笠沙町漁協の位置図

地域で、巨大な砂像が建ち並ぶ「吹上浜砂の祭典」の開催地、焼酎造りの技術集団「黒瀬杜氏」の発祥の地、奈良唐招提寺開祖の「鑑真和上」の上陸の地としても知られている。

### 2. 漁業の概要

私の所属する笠沙町漁業協同組合は、令和4年度の組合員数157人（正組合員42人、准組合員115人）で構成され、定置網、吾智網、刺網、一本釣り、魚類養殖など多種多様な漁業が営まれている。令和4年度の水揚量は646トン、水揚金額は170百万円であり、そのうち水揚量、水揚金額の約9割を定置網漁業が占めている。過疎化により人口減少が進む中で作業や時間の負担が少なく比較的高齢者でも従事しやすい定置網漁業は、就業、定住、交流の面から地域経済を支える重要な柱になっている。

新型コロナウイルスの感染拡大などにより厳しい経営環境が続く中、当漁協では、令和2年度から自営事業（定置網漁業）を廃止、販売事業（市場業務）を譲渡、加工事業を休止し、徹底した事業の統廃合や組織再編により財務改善に努めている。

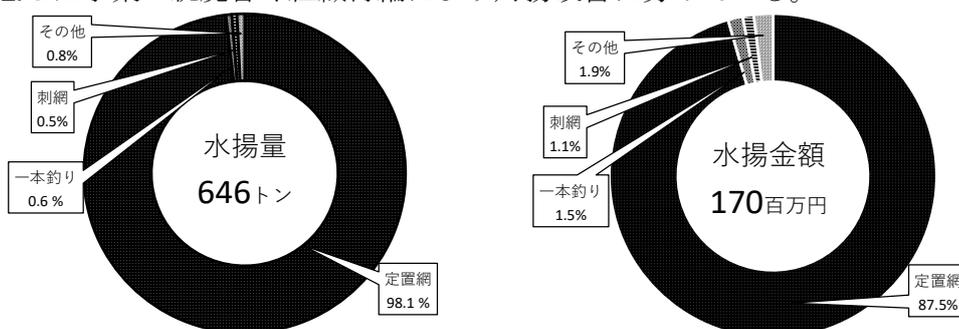


図2 令和4年度における笠沙町漁協の水揚量（左）と水揚金額（右）

### 3. 研究・実践活動取り組み課題選定の動機

私は、鹿児島市で生まれ育ったが、父が南さつま市笠沙町の出身だったこともあり、幼いころから父に連れられて笠沙町にはよく遊びに来ていた。笠沙町では、定置網をしていた叔父が、時々、船で沖に連れていってくれたこともあり、いつの間にか魚に興味を持ち、魚釣りが好きになり、漁師という職業に憧れを持つようになっていた。

大学進学で一旦東京に出たものの、喧噪な都会には魅力を感じず、卒業後は何の迷いもなく鹿児島にUターンした。そして帰ってきてからは、家業である钣金・塗装の仕事に就き、少しでも早く一人前になれるよう仕事に打ち込んだ。私は4人兄弟の上から3番目で、皆を引っ張っていく立場にこそなかったが、他の兄弟らと協力して父の会社を盛り立てていきたいという気持ちは少なからず持っていた。担当した塗装の仕事も、不慣れなうちは屋根の上で足を滑らせたり瓦を割ったりと、いろいろと失敗をし、落ち込んだこともあったが、信頼できる先輩や同僚に支えられ1年半たったころにはある程度独り立ちできるくらいにはなっていた。

塗装の仕事も板についてきたころ、父から「叔父も高齢になってきたので、漁師は長く続けられないかもしれない」という話を聞かされた。叔父には後を継ぐ人がいなかったため、さびしさを覚えたが「それなら自分が代わりに漁師をやってみよう！」「今しかない！」という気持ちが心のどこかで芽生えてきた。それでも「これまで通り家業を支えていった方が良いのではなかろうか？知識もない、技術もない中で漁師として生きていけるのだろうか？」と葛藤もあったが、小さいころからの「漁師になりたい」という思いだけが日増しに強くなっていき、ある時、思わず叔父に「後を継いで定置網をやってみよう」と言ってしまっていた。叔父の代で始めた黒瀬の定置網。叔父はもちろん、父を含む家族全員、喜んでくれた。

まず、漁業を始めるにあたって基本的な知識を学ぼうと、平成26年、24歳の時、鹿児島県・鹿児島県漁業協同組合連合会が主催する入門研修「ザ・漁師塾」に応募した。これは漁師を目指すキッカケづくりを目的とした研修で、座学、現役漁師の体験談、乗船研修と盛りだくさんの内容で2日間行われていた。そして幸運にも、この研修の一番最後に、隣の野間池で同じ定置網をしている白瀬網の操業を体験する機会に恵まれた。そこで、講師である先輩漁師から地域の実情、漁業の厳しさ、やりがい、操業方法、鮮度処理、出荷方法などを幅広く教わった。この体験を通して就業に対する「楽しそう！カッコいい！やってみよう！」というぼんやりとした憧れや希望が「やっといける！」というはっきりとした確信へと変わっていった。また自分と同じように漁業者になりたいと思う若者がこんなにたくさんいるんだということに驚き、感動し、その後のモチベーションの維持につながった。そして改めて「やっぱり海っていいな！」と感じた。

後戻りできない状況の中、師匠である叔父から少しでも早く漁業の技術を学ぼうと、平成27年、25歳の時、迷惑を承知の上で、笠沙町の叔父の家に住み込むことにした。叔父の船は1トン前後と小さいため、ちょっと時化てくると大きく揺れて、時々気分が悪くなることもあった。また野菜が苦手な食事には苦労した。最初のうちは言葉が分からず、怒られても何を言われているのかさえ分からないこともあった。でもそんな時、高校、大学と「水球」で鍛えた体力と精神力（粘り強さ）が大きな支えとなった。叔父の定置網は世間一般で言ういわゆる“つぼ網”で道網、運動場、箱網からなり、箱網には登り網と天井網

が付き、箱網の側三方に袋網が付くという構造だった。規模は小さいものの操業は少人数でできるというメリットがあり、船外機で漁場まで行ったあと袋網を引き揚げ、漁獲物を取り込み、再び袋網を沈め、袋尻の網を張って網成を整えるという作業を、1日に1回、早朝に行っていた。私は定置網を始めるために船の免許をとり、網替えの際の網の状態、入っている魚の状況を確認するために潜水士の免許も取った。叔父は多くを語らない人で、実際に技術的なことは見て学ぶことが多かったが、聞けば丁寧に教えてくれる優しい人だった。私にとって全作業の中で一番難しかったのは網替えで、網船の上に決められた順番に網を積み込んでいかなければならないのだが、似た目合いの網がいくつもあって見分けがつかず、判別できるようになるまでにかなりの時間を要した。

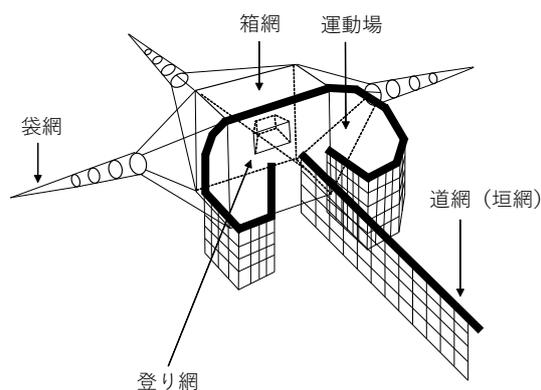


図3 つば網の構造

2年半の修行を経て、平成29年8月、27歳の時、ついに叔父から定置網を引き継ぐことになった。大きな投資もなく、漁場、漁船、漁具をそのまま譲り受けられたのは本当に幸いだった。また、南さつま市の新規就業者に対する就業支援補助金「キバレ海の担い手支援事業」を受けられたことも大きかった。これは50歳未満、正組合員、将来性など数々の条件があり審査会に諮った上で認定されるもので、私は令和2年9月に認定された。これにより1年間毎月定額（125,000円）の給付が受けられ、大事な大事な最初の1年間は漁業に専念することができた。

今の私の1日は、6時に起床、7時に漁港に到着、ただちに出港し8時まで網揚げ、8時半までに市場に行って出荷し、9時から13時までは網の修理をし、13時以降に帰宅という感じである。帰ってからは、子供の面倒をみたり、趣味のゴルフをしたりリラックスして過ごし、22時には寝るようにしている。

操業にあたっては私以外に親族1人に手伝いをもらっている。所有している船は1トン前後の3隻（黒瀬2、片浦1）で用途に応じて使い分けている。私が操業している黒瀬漁場は、防波堤もなく波風が強いため、どうしても夏場の3カ月間は網を揚げざるを得ない。そこで定置網以外にも刺網を取り入れ、双方を組み合わせながら周年操業できるように工夫している。

私の定置網は開始以降、図4の通り、漁協のつば網業者の水揚げ高では上位を維持している。獲れる魚は、図5の通り、スズキ、シマアジ、カンパチ、ヒラマサ、イサ

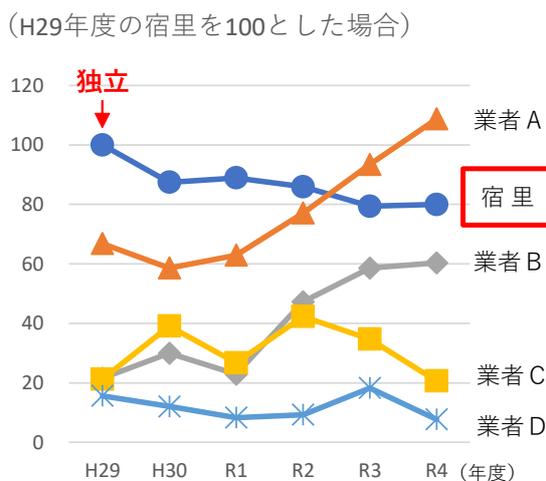


図4 平成29～令和4年度の笠沙町漁協のつば網業者の水揚金額の推移

キ、カマス、ブリ等で、中でもスズキが主力となっている。スズキは活魚で出荷しており、これまでで一番獲れたときは1日で20万円以上売り上げたこともある。その時は市場まで3往復もすることになり大変だった。

こうした良い話がある一方で、叔父が経営していたころと比べると、水揚量、水揚金額共に減っていた。叔父が最後に経営していた平成28年度を100として水揚金額を比べてみると、図6の通り、年度途中で独立した平成29年度は102（7月までの叔父の水揚げ分を含む）と若干上がったものの、それ以降は右肩下がりとなり、令和4年度は82と約2割も減っていた。「水揚げに連動して利益も減っている。叔父と同じようにやっているはずなのに…。このまま漁獲量が減り続ければ、漁業が続けられなくなる…」と思うようになっていた。

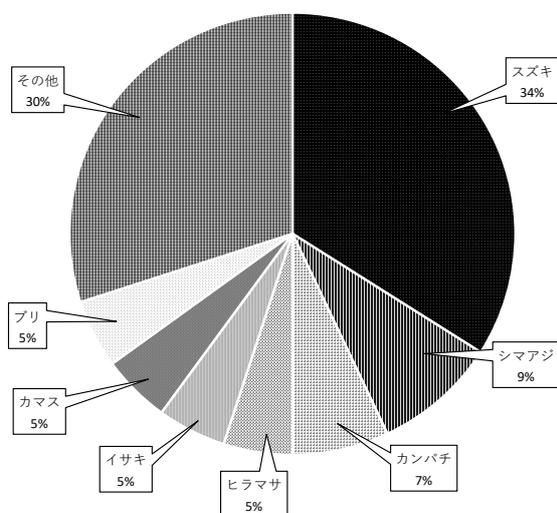


図5 令和4年度魚種別水揚金額の割合

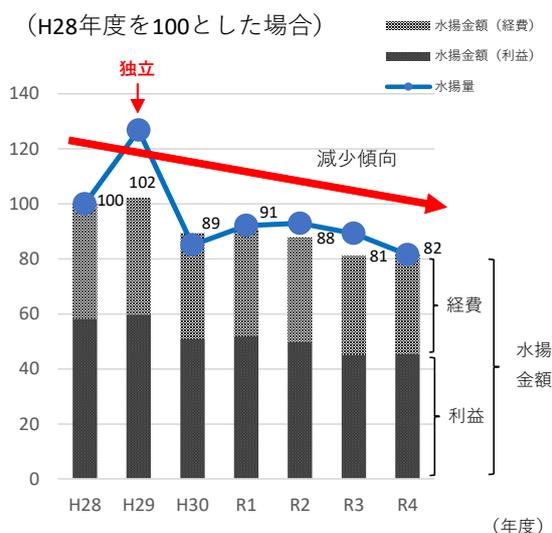


図6 平成28～令和4年度の黒瀬漁場の水揚量および水揚金額の推移

「何とかしなければ…」と思っていた時、研修を受けた白瀬網のことを思い出した。同じ海岸線上にあることもあり、黒瀬で獲れる魚の種類は白瀬網に近い。それならクロマグロ、キハダ、スマ、シイラ、ハガツオなどの回遊魚も入って良いはず…。ブリ、カンパチももっと獲れて良いはず…。「今すでに獲れている魚はそのままに、今あまり獲れない単価の高い回遊魚を取り込んでいくしかない」と考え、令和5年4月、定置網の改良に着手することにした。

#### 4. 研究・実践活動の状況および成果

##### (1) 定置網の改良について

定置網の改良にあたっては、まず、既存の網を一新し、運動場を広げ、箱網、金庫網を追加しようと考えた。しかしその場合でも、少人数で且つ小型漁船で操業でき、黒瀬の荒い波浪、厳しい潮流に耐えられ、安価という条件は譲れない…。知り合いの製網会社に事情を説明し、協議を繰り返し、見積もりを依頼して約5カ月待った。しかし、そこで提示されたのはまさかの5,000万円。運動場の拡大と金庫網がないパターンでも3,500万円…。

目が点になった。それなら身の丈にあった改良を模索しようと、回遊魚の回遊ルートへの沖道網の設置、滞留時間を延ばすため運動場端口への遮断網の設置（片方を遮断）、簡易誘導礁の設置を検討した。しかし、その時点で既に10月半ば。11月上旬には冬に備えて定置網を設置しなければならず、資材・資金・人員・手間・工期（残された時間）を考えると今年度の実行は極めて難しい状況にあった。

一方、現在の操業状況を振り返ってみると、運動場は潮の流れが速くなると網が大きくなるので面積が狭くなり、十分に機能を発揮できていなかった。そこで今年度は、今の施設的能力を最大限引き出すしかないと考えを改め、潮流で運動場の面積が狭くならないよう運動場を外側から引っ張る“底張りロープ”の量を増やすこととした（底張りロープを6本から10本に増加）。上面図で考えた場合、面積は50m<sup>2</sup>以上広くなることから、運動場への回遊魚の加入量が増え、回遊がスムーズになり、滞留時間の延長が期待できる。令和6年1月、効果を確認しようと改良前後（令和4年度および令和5年度の11～12月）の1回あたりの水揚金額を比較してみた。その結果、改良後は改良前に比べ約3割増えていることが分かった（1回あたりの最高水揚金額も独立後6年間の最高金額を大幅に更新）。最終的な評価にはまだ時間を要するが、かなりの手応えを感じている。私は、こうした取り組みと並行して、再度、既存の箱網に新品の箱網を連結させられないか製網会社に協議しようと思っている。そして来年度こそは念願の網型の変更を実現させたいと思っている。

## （2）魅力発信に関する取り組み（YouTubeによる情報発信）

令和3年ごろから、スマートフォンやGoProで撮った漁の映像を編集してYouTubeで配信している。今のチャンネル登録者数は2,700ぐらい。「黒瀬の漁師 銀次」で検索すればほぼ確実にヒットする。撮影と編集は主に義理の兄が行っている。漁師ではない。撮影する内容は義理の兄と詳細に打ち合わせて決めている。撮ろうと思ったきっかけは、「他の漁業者がアップしている映像を見て楽しかったから、そして自分たちでもできるのではないかと思ったから」である。



図7 YouTube画像

今までにアップした映像は合計80本ぐらい。一番反響があったのは『寒波到来』でついに待望のあの魚が…。再生回数は約9万回である（特別編を含めると「ジンベイザメが入ることのある大型定置網であの魚が7トンとれた」の23万回が最高である）。

YouTubeを始めたことで、漁業者や仲買さんから「YouTubeを見たよ！」と声をかけてもらえるようになった。漁村に馴染むのは大変なことだが自分から積極的に話しかけていくタイプではないため、YouTubeを通して地元の人と打ち解けられたのは本当に良かった。

撮った映像は4～5時間かけて編集している。編集にあたっては、何よりタイトルにこだわっている。ついクリックしたくなるような誘い文句を考えては散りばめている。それに観ている人を飽きさせないように工夫もしており、例えば、一人で網を引っ張るシーンでは、ただ引っ張るだけの映像を淡々と流すのでは見る側が退屈してしまうので、海から魚が上がってくるタイミングで魚のアップの画像を入れてみたり、驚く様子をナレーショ

ンで表現してみたり、リズムを良くしたり変えたりするために太鼓の音を入れてみたり、早送りにしてみたりと、単調にならないように気をつけている。漁師の表情や言動にもこだわっている。リアリティ、インパクト、テンポが大事であるため、思わず現場で出てしまった言葉をそのまま使うことも多い。

今のところYouTubeは、単純に「見て楽しんでもらいたい」というスタンスで配信している。漁業に馴染みのない子供たちに「魚ってこうやって獲っているんだ」「なんだか漁業って楽しそうだ」とか、これから漁業者になりたいという人たちに「自分でもできそうだ」「現場を知る糸口になった」とか思ってもらえたら本当に“うれしい”。それをキッカケに「黒瀬に行ってみたい」「黒瀬で獲れた魚を食べてみたい」と思ってくれたら“もっとうれしい”。その上で「黒瀬の魚はおいしい」「黒瀬の魚を買ってみたい」というところまで発展させられれば“最高にうれしい”。

今後は、このYouTubeをますます進化させ、黒瀬の魚を販売するためのツールとして役立てていこうと思っている。そして、いつの日か黒瀬の魚を手に取り、買って食べてくれた黒瀬のファンに「やっぱり黒瀬の魚が一番だ」「さすが黒瀬の魚だ」「こんなに旨い魚を食べたことがない」と言わせるところまで持って行けたなら“言葉で表現できないくらいうれしい”。

令和5年11月、「銀次チャンネル」の現在地を正確に把握・評価し、今後の改良・改善に役立てようと、南さつま市内の漁業関係者らを中心にアンケート調査を行った。「銀次チャンネル」の知名度は59%と想像した以上に高く、魚の紹介、操業風景、ナレーションで回答者から高い評価を得た。回答してくれた人からは、「魚を獲ることの大変さが分かった」「魚をどうやって獲っているか分かった」「笠沙の自然の豊かさが分かった」「新鮮さが伝わってきた」など好意的な意見が多く寄せられ、「銀次チャンネルは水産物のPRにつながると思う」との回答が全体の88%に達するなど、水産物のイメージアップに大いに貢献していたことから、「銀次チャンネル」または「YouTube」は水産物の魅力発信の有効なツールになり得るものと確信した。また、新規漁業就業者からは、「もし就業前に見ていれば就業の後押しにはなったと思う」「漁業を知るキッカケにはなったと思う」という意見も聞かれ、YouTubeは単純に見ていて楽しい動画というだけでなく新規漁業就業者の確保にもつながる有効な手段であることを確信した。

## 5. 波及効果

### (1) 定置網の改良について

高齢化が進み漁業者が減っていく中で、定置網を主な漁業とする私の地域では使われなくなったり、空いてしまった漁場がいくつか存在する。こうした漁場を1つの資産と考え、企業などを誘致することができれば地域が潤い、雇用が安定し、定住が促され、若者が増えてくると思われる。そのためにも今いる漁業者が魅力的な経営を目指す必要がある。

私が、これから行う網型の変更の良し悪しは、少なくとも1年、場合によっては数年通さないと判断できないかもしれない。しかし、もし水揚量が大幅にアップするようなことになれば、周りの定置網業者からも「同じことをやってみたい」とか、他地区の同業種や異業種からも「参入してみたい」という声があがってくることだろう。そうなれば、私自身の経営改善は勿論、過疎化が進む地域に人を呼び込むキッカケにまで発展する可能性もあ

り、想像以上に意義深いものになると感じている。

## (2) 魅力発信に関する取り組み (YouTubeによる情報発信)

YouTubeの良さは、インターネット環境さえ整っていれば、いつでも、どこでも、誰でも、何度でも、時間もお金もかけずに、たくさんのリアルを共有できるところにある。そういう意味でYouTubeは魚を、漁業を、地域を知ってもらおうキッカケづくりのツールとして、まだまだ大きな可能性を秘めている。YouTubeを通して黒瀬が注目され、南さつま市の知名度が上がり、交流人口が増え、飲食店やホテルが賑い、地域経済が潤えば、水産物の需要が増え、地域に活気が戻ってくると信じている。また、取り扱っている魚の品物の良さが伝われば、ふるさと納税の返礼品 (例えば「鮮魚BOX」) などを通して地域の活性化が図られると信じている。

情報発信の成否には情報の量も関係してくる。従って、仲間は多い方が良い。先に行った銀次チャンネルの新規就業者 (着業10年以内) に対するアンケート調査では、「自分もYouTube作りにチャレンジしてみたい」という意見も聞かれたことから、今後、若い世代を中心に情報発信に関する取り組みの輪が広がっていくことを期待している。

## 6. 今後の課題や計画と問題点

私の操業している黒瀬の周りには大型・小型の定置網が多数点在している。これらの定置網の網型は、地元では一般的に落とし網と言われており、今回私が取り入れようとしている網型に近い。今、黒瀬において水揚金額の1位はスズキであるが、周囲の定置網では1位はブリで、2位以降はイサキ、カンパチ、ハガツオ、シイラ、スズキ、スマと続く。年度や場所によって多少違いはあるものの回遊魚が大半を占めている。こうしたことから今後、網型を変えることで、魚種構成が大きく変わるだろう。またブリ、カンパチ、スマ、シイラ、ハガツオなどの回遊魚の水揚げが今よりはるかに上がるだろう。それに伴い水揚金額も増えるだろうと考えている。

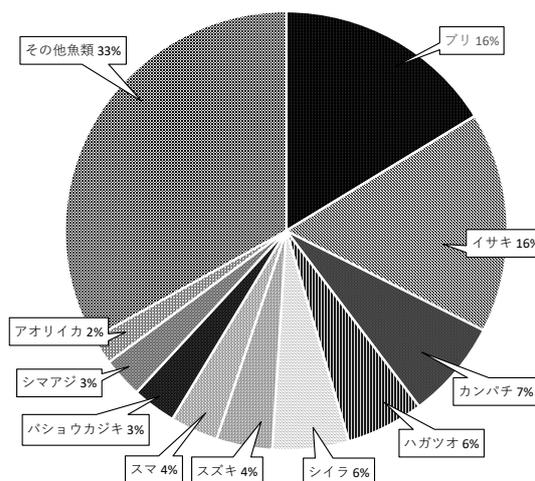


図8 目標とする魚種別水揚金額の割合

もしそうなった場合、今までの作業手順や手法が通用しなくなるかもしれない。そこで装備、人員、時間、資材、出荷に至るまで全ての作業工程を徹底的に見直し、これまで以上に収益性の高い、ムリ、ムダ、ムラ (ムリとムダの混在) のない経営スタイルに作り替え、事業を最適化することになっている。そしてそこで得た知識、経験、データをしっかり蓄積、分析し、次年度以降の計画、操業、検証、改善へと役立てていくことにしている。

一方、網型の変更は大きな投資になることから、長い年月をかけて確実に安定的に資金を回収していく必要がある。そこで水揚量、水揚金額の状況をいつでも的確に把握できるよう予め目安となる数値 (目標) を設定しようと思っている。目標設定にあたっては、ブ

り、カンパチなどの回遊魚が多いという周囲の定置網の水揚げ状況、スズキがよく獲れるという黒瀬の特性、製網会社の技術者の全国での知見、返済すべき金額などを考慮し、無理のない計画になるよう心がけるつもりでいる。網型の変更は、きっと漁業者人生の大きな転換点になる。そこで多くの人々の知恵を借り協力を得ながら、1日も早く効率的に効果的な経営改善が図られるよう努めていきたい。そしていつの日か叔父が経営していた平成28年度の所得を超え「網型を変えて良かった」と思える日がやってくると信じたい。

水産業界は、今なお資源の減少、魚価の低迷、燃油・資材の高騰と厳しい環境下にある。言わば逆境とも言える状況の中で、私にできることは、経営改善に必要な情報を収集し見極め失敗を恐れず挑戦し続けること、汗をかくことを厭わず、諦めずに工夫・改善し続けることである。どんなに小さくても少なくとも良いので、成功を積み重ね、モチベーションを上げていきたい。そのためにまずは身近なところから、できるところから手をつけていきたい。例えば今まで以上に収益が増えるようスズキ、イシガキダイなど、これまで高級魚に絞っていた活魚出荷を回遊魚にまで広げていきたい。それと同時に神経締めで鮮度保持を行う魚種も増やしていきたい。さらに相場の動向を見極めながら、笠沙町の市場だけでなく、魚価の高い鹿児島市や枕崎市など近隣の市場にも出荷していきたい。そして、ゆくゆくは獲れた魚を使って加工にも取り組んでみたい。

定置網は待ちの漁業と呼ばれる。決して獲りすぎることない自然環境に優しい漁業である。獲れる魚は日によって季節によって異なる。私は笠沙の海が育む貴重な恵みに心から感謝したい。そして、これからもこの魅力ある大自然と定置網漁を大切にしていきたい。

パソコン、スマートフォンが普及した今、販売手法は多様化の一途をたどっている。それに伴い、これからの時代を生きる我々漁業者にも「獲る力」だけでなく、「伝える力」と「売る力」が求められている。視聴者・消費者に対して的確に、効果的に、効率的にこうした「力」を発揮するには、誰でも手軽に情報発信でき、双方向でやりとりができるソーシャルメディアの存在がますます欠かせないものになるだろう。そういう意味で、今私が挑戦しているYouTubeは、将来、自分にとって大きな武器になる可能性がある。今後は、一人でも多くの人にYouTubeを見てもらえるよう動画作成技術のブラッシュアップに努めていきたい。また、世にあまたいるYouTuberの動画（話の導入・展開・締め方など）を幅広く調査研究し、新たな企画へとつなげていきたい。そして、いつの日か他の漁業者の目標となれるところまで高めていきたい。さらにこれからは、魚を獲るところだけでなく、黒瀬で獲れる旬の魚、鮮度処理、活魚輸送、市場のセリ、鮮度の良い魚の見分け方、捌き方、加工の仕方、食べ方など、幅広いネタを取り上げ中身の充実を図り、より多くの人に漁業の魅力を発信し意識を共有する黒瀬ファンのすそ野を広げていきたい。

YouTubeは魚と情報をつなぐ“かすがい”である。そして漁業者と視聴者をつなぐ夢の架け橋である。今後は、YouTubeを通してその日の漁模様など、活きた情報をリアルタイムに伝えられるような仕組みをつくり、最終的には、早朝に獲れた新鮮な魚を、その日のうちに注文を受けた消費者の食卓にお届けする「直売」にまで発展させたい。そして、いつまでも初心を忘れず真摯な姿勢で信頼と実績を積み重ね、黒瀬ファンの期待に応えて続けていきたい。

私は、こうした全ての活動を取り込み、結び付けながら、漁業経営の改善に努め、魅力ある経営ができるよう努力していきたい。