

## 定置網漁業における6次産業化の取組について

上五島地区漁業士会（有限会社 松園水産）

深浦 満也

### 1. 地域の概要

私の住む新上五島町は、長崎県西部に位置した五島列島の中通島・若松島を中心とする7つの有人島と60の無人島から構成されており、人口は約1万7,000人の町である（図1）。新上五島町では、豊かな水産資源を育む東シナ海、五島灘、有川湾、若松瀬戸に囲まれ、多種多様な漁業、養殖業、水産加工業が営まれており、水産業が基幹産業となっている。しかし、近年では漁獲量の減少、魚価の低迷、資材の高騰、就業者の高齢化に伴う後継者不足などにより衰退の一途をたどっている状況である。町全体でも、水産業に限らず高齢人口が増加し、生産年齢人口が減少している状況で、人口減少を抑制することが町の重要な課題となっている。



図1 新上五島町

### 2. 漁業の概要

私が所属している若松町中央漁業協同組合は、令和5年3月末時点で、正組合員70人、准組合員278人の計348名の組合員を擁する漁協であり、主な漁業は、ブリ・クロマグロの魚類養殖業、あこや貝などの介類養殖業、一本釣り・延縄などの漁船漁業が行われている（図2）。昨年度の水揚量は約23トン、水揚額は約2,700万円であった。

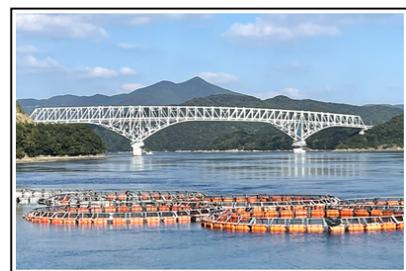


図2 ブリ養殖場

### 3. 研究グループの組織と運営

私が従事している（有）松園水産は、若松島の北にある日島（ひのしま）という小さな島で、定置網漁業を営んでいる（図1）。昭和48年の会社設立当初は、ブリ養殖を行っていたが、周辺でブリ養殖が盛んになり、過剰供給によるブリ単価の下落を懸念し昭和55年から定置網漁業へ転換した。その後、平成15年から自社の定置網で獲れた魚を原料に水

産加工品の製造・販売を開始した。現在の従業員数は8人、うち私を含め上五島地区漁業士会の指導漁業士2人が所属し、会社の運営や経営に携わっている。

#### 4. 研究・実践活動の取組課題選定の動機

近年の漁場環境の悪化による漁獲量の減少や魚価の低迷、燃油などの高騰による漁業経費の増大、さらにコロナ禍が追い打ちをかけ、厳しい経営状況であった。これを打開するために、水揚増加と販路拡大を目指し、経営安定化を図った。具体的には、自社で漁獲した魚を販売、または、加工して販売する6次産業化の仕組みを強化する5つの取組を実施した。

##### (1) 金庫網導入による水揚増加（生産）

箱網の先端に金庫網を設置することにより、入網した魚が逃避しにくくなり、また、入網した魚の漁獲・出荷のタイミングを調整できることが期待できる（図3）。このため、令和3年度に国の支援制度の1つである「雇用機会拡充事業」を活用し、金庫網を導入し、水揚増加を図った。

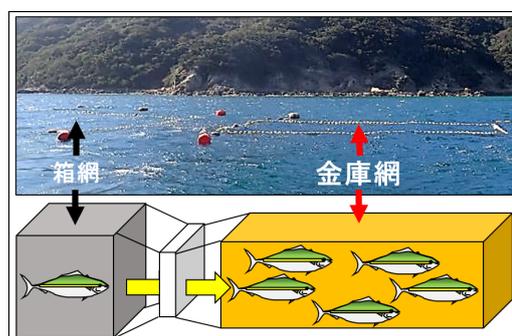


図3 金庫網

##### (2) 加工品による経営安定化（加工）

平成15年から経営安定化のために干物の製造・販売を開始した。原料となる魚は、その日獲れたものに限り、ワンフローズンの加工品を製造している（図4）。また、調味料にもこだわり、無添加醤油や地元産の天然塩を使用している。また、製造ラインに紫外線海水殺菌装置を導入し、安全・安心な商品作りに努めた。



図4 加工品

##### (3) 鮮魚BOXの導入（販売）

小ロット少品種の漁獲物の有効利用と自ら魚価を設定できるメリットを生かして全国販売するため、鮮魚BOXを導入した。鮮魚BOXは、「漁獲から食卓まで」をモットーに鮮度を重視し、その日に獲れた魚をその日のうちに発送している（図5）。BOXの内容は、その日入ったものを我々が厳選して発送している。



図5 鮮魚BOX

#### (4) 島外物産展への参加（流通・販売）

地元新上五島町の水産物をPRし、販路拡大を目指すために、大都市圏の飲食店などへの直販や島外の物産展への出品を積極的に行った。即日出荷による鮮度保持を重視しながら、また、大都市圏への需要に対応するためには、漁獲物の安定かつ大量確保が必要であり、

そのためにも、水揚増加を目指す必要があった。

#### (5) 朝市の開催（地元貢献）

地産地消の推進と魚食普及、そして漁業の魅力発信のため、毎月第1、3土曜日に「獲ったど一朝市 in 日島」を開催し、その日に獲れた鮮魚を販売することとした。SNSにより「定置網漁業から朝市開催までの動画」や「朝市の案内」などの情報を発信した（図6）。



図6 SNSによる情報発信

### 5. 研究・実践活動状況および成果（効果）

#### (1) 金庫網導入による水揚増加

金庫網を設置することにより、魚の逃亡を防ぎ水揚げは設置前に比べ、大幅に増加した。年間の水揚げは1万8,000トンから2万5,000トンへと約4割増加した。特にブリの漁獲量が増加し、例年約3,000尾程度だったものが、2倍の約6,000尾まで漁獲されるようになった。

これにより大規模な需要に応えられるようになり、販路拡大の足掛かりとなった。

#### (2) 加工品による経営安定化

加工品は、販売当初から年々売り上げを伸ばし、特にコロナ禍での売り上げ増加が顕著であった。令和2年度は緊急事態宣言などにより消費が落ち込んだ影響で、鮮魚は前年度比約25%減少したのに対し、加工品は巣籠需要により前年比約57%増加した。鮮魚の売り上げ減少分を加工品がカバーし、経営の安定化につながった。

また、長崎県の水産業大賞並びに水産加工振興祭では、原料の新鮮さに加えワンフローズン製法による加工品の品質および製造技術が認められ、複数の賞を受賞することができた（図7）。



図7 受賞歴

#### (3) 鮮魚BOXの導入

口コミにより徐々に顧客は増加し、個人にはお中元、お歳暮を含めて年間約500回を、関東関西の飲食店30店舗程



図8. ふるさと納税返礼品

度に週1～2回発送している。また、新上五島町のふるさと納税の返礼品として、加工品、鮮魚BOX共に出品している（図8）。

#### （4）島外物産展への参加

年20回程度、県内外の物産展に積極的に参加している。特に福岡県八女市の「道の駅たちばな」とは親密な協力関係にあり、「道の駅たちばな」で年に2回開催される海山交流フェアには必ず出品しており、フェア期間外でも常時、松園水産専用のブースが常設されている（図9）。また、我々が開催する朝市でも「道の駅たちばな」の新鮮な野菜や果物などの販売を行っており、持ちつ持たれつ関係を築いている。



図9 「道の駅たちばな」との海山交流

#### （5）朝市の開催

毎回、地元住民や観光客から大盛況であり、1回で約80名の来場がある（図10）。新鮮な魚が格安で買えることから来場数は年々増加している。観光客の来場もあり、口コミだけではなく、これにはSNSによる情報発信の効果も大きい。自社の宣伝効果だけではなく、地元住民の憩いの場の形成や島内の観光資源となっており、地元の活性化に貢献している。



図10 朝市の様子

#### （6）売り上げについて

令和4年度は、全ての取組による売り上げが前年度より増加した。それぞれ、前年度比で金庫網導入により40%、加工品製造で30%、鮮魚BOXの販売で25%、物産展への出品で20%の売り上げ増加となった。

### 6. 波及効果

鮮魚BOX、物産展、朝市の取組により、最終的には新上五島町の水産物をPRする結果となっている。これにより、島内水産物の知名度向上が図られ、観光客、移住者、就業者が増えていくことが期待され、過疎化の解消につながると考える。

さらに、地元漁業者が出品できる朝市を開催するなど、地元漁業者と連携を図ることで、朝市、物産展等の大規模化が図られ、さらに新上五島町を活性化させることができると期待している。この6次産業化の取組により、過疎化が進む離島を活性化させることができると信じている。

## 7. 今後の課題や計画と問題点

将来的には、一般の方や修学旅行生を対象にした定置網の操業や加工品の製造を体験する取組を事業化したいと考えている。しかし、新上五島町では高齢者の人口が増加し、生産年齢人口が減少している状況であるため、人材不足と従業員の高齢化が課題となっている。現在の、従業員の平均年齢は52歳、全従業員8人中、40代までの従業員はわずか2人である。幸い後継者候補となる20代の人物を確保することができたが、サポートする従業員が確保できなければ事業継続または拡大はできない。これまで、長崎県や新上五島町主催の水産業就業支援フェアに積極的に出展してきたが、残念ながら新たな人材を確保することはできなかった。このため、我々の取組を、これまで以上に全国に発信し、儲かる漁業をアピールすることで、取組に共感した意欲ある人材が集まり、新規就業者、IターンおよびUターン者の確保につながると期待している。また、地元漁業者と連携することで人員不足は解消し、さらに島全体を巻き込んだ大きな事業へ展開できる可能性があり、地元漁業者との連携は必須と感じている。それまでは、外国人材の雇用も視野に入れる必要があると考えている。

これらの人材不足を解消し、新たな取組を事業化し、さらなる経営の安定化と新上五島町の活性化に努めていきたい。