

「須佐男命いか」の軌跡と未来

須佐地区一本釣船団

佐々木 幸生

1. 地域の概要

須佐地区は、萩市中心部から北東に約 35km 離れた、島根県との県境近くに位置している。須佐湾は国の名勝および天然記念物に指定されており、海岸には萩ジオパークのジオサイトである須佐ホルンフェルスを有するなど、雄大な自然に恵まれた地区である。

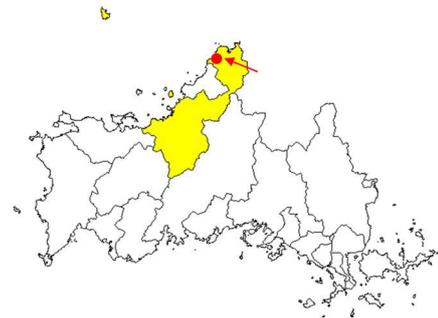


図1 位置図

2. 漁業の概要

山口県漁業協同組合須佐支店の組合員数は 105 人で、主な漁業は一本釣り漁業である。須佐支店の令和 4 年の水揚げ金額は約 8,500 万円であり、中でもイカは約 7 割を占める重要な水産物である。



図2 ケンサキイカ

3. 研究グループの組織と運営

須佐支店に所属する一本釣り漁業者で構成される須佐地区一本釣船団（以下、一本釣船団という。）は令和 4 年時点で組合員 105 人の内 35 人が所属する地域の中核となるグループである。

4. 研究・実践活動の取り組み課題選定の動機

須佐地区も他の地区と同様、資源状況の悪化や漁業者の減少、高齢化により著しく漁業が衰退し、平成元年から取り組み開始直前の平成 10 年の間までに、水揚げ金額は 7 億円から 5 億円に減少し、組合員数も 248 人から 218 人に減少した。一本釣船団は団員の減少や、不安定な漁獲、一時的な多獲による魚価の急落などの課題に強い危機感を抱いていた。

そこで一本釣船団は水揚げの減少による収入減少を補うため、水揚げの主体であるケンサキイカの単価向上を目指し取り組みを行うこととなった。ケンサキイカの出荷形態を死んだ状態である「鮮イカ」から、活きた状態の「活イカ」に変更することで、単価が約 1,500 円/kg から約 3,000 円/kg と倍増するため、活イカによる出荷割合の増加を目

指し取り組みを行うこととなった。須佐地区において、活イカ出荷により単価が向上することは周知の事実であったが、市場で活イカの取扱いがないこと、まとまった数量を出荷する体制が確立されていないこと、認知度が低いといった理由から取り組み開始前は出荷割合が金額比で全体の約2～3割程度と低い状態であった。

5. 研究・実践活動および成果（または効果）

（1）蓄養水槽の整備

取り組みに先立ち、蓄養水槽の整備を行った。整備には多額の費用が必要であった他、海水確保の問題や大きな事業を利用することに対する漠然とした不安から、団員からの反対意見も少なくなかった。しかし、当時の船団長が各団員に対して丁寧な説明を繰り返し、一本釣船団の総意として蓄養水槽の整備を行った。後述の取り組みによりイカの需要が増加したことから、水槽を増設し当初2基であった水槽は現在では27基となった。施設整備については国および県の補助事業を活用した。



図3 蓄養水槽

（2）認知度向上の取り組み

須佐産ケンサキイカの認知度を向上させるため、この活イカを地名の由来となっている須佐之男命（すさのおのみこと）伝説にちなみ「須佐男命（すさみこと）いか」と命名した。そして、平成18年には「須佐男命いかブランド化推進委員会」を発足し、商標登録を行った。また商標登録に併せ、飲食店と協力体制を構築する一環として認定店制度を開始した。イカ料理に「須佐男命いか」を利用する店舗を認定店とする制度であり、認定店は須佐男命いかの重要な出荷先となった。また、認定店は情報発信の基地としても重要な役割を担っている。制度開始当初、認定店は6店舗であったが、現在は11店舗まで拡大し、令和2年には地元認定店の「口福の馳走屋 梅乃葉」が豪華寝台特急



図4 直売市の様子



図5 須佐男命いか紹介動画

「TWILIGHT EXPRESS 瑞風」の食事を提供するレストランに選ばれ、須佐男命いかをメインに据えたメニューを提供している。

一本釣船団ではさらに、須佐男命いかをPRするため各種イベントを実施している。具体的には漁業者から直接購入することができる直売市の開催、保育園や福祉施設への訪問による須佐男命いか贈呈、ショッピングモールやスーパーにおける特別販売などである。直売市は7月から9月の3カ月間、毎週土曜日と日曜日に開催され、県内外から多くの観光客が訪れる。

しかし、近年は新型コロナウイルス感染症の影響により各イベントをやむなく中止または規模縮小した。休止中は漁協女性部が運営する食堂の看板修繕やマスク、シール、クリアファイルといったPR資材を作成するなどの活動を継続した。

通常の広告においては、インターネット記事、新聞、テレビ、ラジオといったマスメディアを活用するために多額の費用が必要となる。しかし、実施したイベントがマスメディアに取り上げられることで多額の費用を投じずとも、同等かそれ以上の広報効果を得ることができ、須佐地区外の消費者に「須佐男命いか」をアピールすることができた。

平成19年にはホームページを開設し、各種イベントのお知らせや認定店の紹介を行っている。令和元年には阿武菰地域地産・地消推進協議会協力のもと、須佐男命いかの紹介動画やイカの捌き方を動画にしてYouTubeにアップしている。

これらの取り組みの結果、一本釣船団による活イカの出荷割合は金額比で8割程度まで上昇し、漁獲量の減少に伴う収入減少を補填した。令和元年以降、さらなる不漁や新型コロナウイルス感染症の影響により一時出荷割合が低下するものの、影響が弱まるにつれて出荷割合は再び上昇傾向に転じている。令和5年には各種イベントを再開することができ、直売市には再び多くの観光客が押し寄せた。

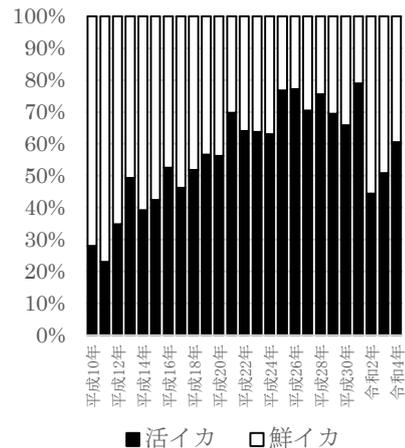


図6 活イカ出荷割合

(3) 海業

須佐地域は沿岸に美しい景観を有しており、この地域資源を有効活用するべく一本釣船団は須佐観光協会（現在の須佐おもてなし協会）と協力して団員が船頭を引き受け、須佐湾遊覧船を運航している。遊覧船と須佐男命いかの食事がセットとなったツアーが観光客に好評を博しており、本取り組みは須佐男命いかの消費拡大および地域経済の活性化に寄与している。このように、一本釣船団は地域の魅力を活用する「海業」の取り組みを20年以上にわたり実



図7 須佐湾遊覧船

施してきた。遊覧船の取り組みは平成24年に開始し、令和5年までの間に累計約18,000人が利用しており、食事代2,000円、遊覧船参加費1,400円として経済効果を試算すると6,185万円が須佐地区で消費されたこととなる。

(4) 新規就業者確保育成

活イカ出荷およびブランド化の取り組みには活イカ業者、飲食店など、各業者との信頼関係が非常に重要である。しかし、須佐地区では漁業者の高齢化が進んでおり、業者に信頼される漁業者のリタイアや、イカの供給量減少が顕著となり、業者との付き合いが薄れるといった課題が生じていた。新規漁業者を受け入れなければ、取り組みが継続できないことが明白であった。一本釣船団は漁協と協力し新規就業者の確保育成に取り組むため、国の長期研修支援事業を活用した研修生の受け入れを検討した。しかし、各団員が個別に新規就業者を引き受ける場合は、指導者個人への負担の大きく、引き受け手がいない、病気などで指導ができなくなった場合の対応ができない、指導できる技術量が限られるといった課題が生じた。そのため、一本釣船団は安定した受け入れ体制を構築するため、各漁業者ではなく組織として受け入れを行うことで新規就業者の受け入れに向けた合意形成がなされた。具体的には一本釣船団の中から4人の指導者を選定し、3カ月ごとに指導者を変更するローテーション制度を採用している。新規就業者の募集にあたっては山口県の漁業就業支援フェアに参加し、就業希望者の体験乗船を随時受け入れている。

一本釣船団では令和5年までの間に4人の研修生を受け入れ、その全員が須佐地区の漁師として定着し、一本釣船団に入団している。

研修終了後定着し、令和5年現在1人が研修中である。新規就業者を引き受けたことで、65歳以上の高齢化率が77%から69%に低下した。また、初めて指導者を引き受ける漁業者であってもローテーションの4番目など後半の指導を担当することで、ある程度習熟した研修生を引き受けることができるため、指導者になる敷居を通常より下げることが可能となっている。また、研修生としても4人の指導者全員の技術を学ぶことが

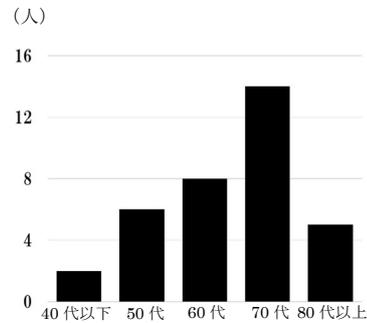


図8 R4船団員の年齢組



図9 研修実施体制

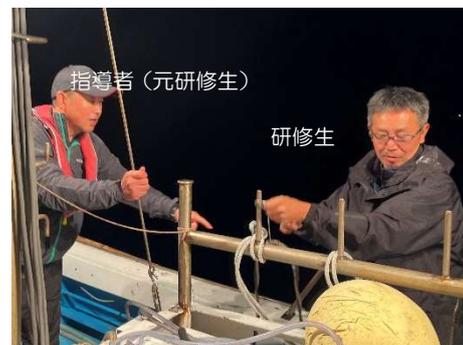


図10 元研修生による指導

できる点が大きなメリットとなる。

独立した研修生の内3人が既に指導者として研修生の指導を行っており、元研修生だからこそその視点で研修生に寄り添った指導を行うなど、好循環が生まれている。

6. 波及効果

20年以上にわたる認知度向上の取り組みの結果、須佐地区はイカの町として定着し、須佐男命いかは重要な地域資源となり、漁業者のみならず地域全体の経済の活性化に貢献している。また須佐地区のみならず、山口県の瀬戸内海側に位置するタコを名産とする周南市と協同で「いか・たこ祭り」を開催し、「須佐男命いか」の知名度向上につなげつつ、「周南たこ」の知名度向上にも貢献するといった双方に win-win の効果が得られる取り組みも実施している。また、他県からの視察受け入れも積極的に行っており、これまでも近隣では島根県、遠方は山形県などからの視察受け入れを実施した。



図 11 保育園児とのふれあい

収益向上以外にも、保育園や福祉施設へのイカの贈呈やイカの捌き方紹介動画の作成による魚食普及、遊覧船による地域の魅力発信に併せた環境学習など、多様な形で地域社会に貢献している。また、水産資源の回復を図るとともに地域の魚や海に親しみを持ってもらうため、稚魚放流事業を実施するなど、持続的な漁業へ向けて積極的に活動を行っている。

この他、漁業者が会長を務め地域住民と共に「海の森をつくる会」を平成 24 年に発足し、藻場の再生のために地元の小・中学生と共に藻場造成の取り組みを行っている。さらに、森から流れ出た養分が川を通過して海に注ぎ、植物プランクトンを育てて海に恵みをもたらすことから、会では林業振興会や地元中学生と共に山で植樹を行い、森づくりにも取り組んでいる。現在では地域住民に会の主旨が浸透し会員数は約 100 人に及んでいる。

7. 今後の課題や計画と問題点

新規就業者の確保育成の取り組みを実施してきたが、一本釣船団の年齢構成は 60 歳代から 70 歳代が中心であり厳しい状況が続いている。今後も「須佐男命いか」発信の取り組みと新規就業者の確保育成の取り組みを両輪で継続し、20 年間で積み上げてきた業績をさらなる未来へとつなぎ、「須佐男命いか」で賑わう漁村を目指し挑戦を続ける。



図 12 イカ漁の様子