

## まき網漁業の経営改善への道 —父子4人しまんだの海に生きる—

島浦町漁協まき網船・加工グループ  
山下 香一郎

### 1. 地域の概要



図1 島浦の位置

私たちの住む延岡市島浦町は、宮崎県北部の離島（島浦島）で、本土との最短距離2kmに位置する（図1）。周囲約15km、面積は約2.8平方km、人口が1,100人ほどの小さな島であり、地元の人は親しみをこめて「しまんだ」と呼んでいる。

黒潮が流れる島の周囲には、世界最大級のオオスリバチサングの群落や複雑な海食トンネルが見られ、ダイビング・クルージングスポットとしても人気がある。

島の美しい景観は、日豊海岸国定公園に指定されており、平成21年4月には、佐渡島や八丈島などとともに、「島の宝100景」にも選ばれている。

### 2. 漁業の概要

島浦町は古くから漁業の盛んな町であり、かつては「いわしの舞う島」と呼ばれたほど、豊漁に沸いた地域であった。現在も島民の9割以上が漁業や水産加工業などに従事している。

私たちが所属する島浦町漁協の平成23年における組合員数は約270名、水揚数量は約1万3,900トン、水揚金額は約31億円で、主な漁業は中型まき網漁業、まぐろ延縄漁業、養殖業である。このうち中型まき網漁業は、平成23年には島内の水揚数量の約73%、水揚金額の約17%を占めており、水揚げの主体となっているだけでなく、加工業の原材料や養殖業の餌の供給、地域の雇用の確保という重要な役割を担っている。

### 3. 研究グループの組織と運営

私たちのグループは、まき網漁業と水産加工業の経営の安定と離島の活性化を図る目的で平成20年12月に発足し、現在は中型まき網6経営体（19t型5、10t型1）、水産加工業1経営体が参画しており、後に策定した「島野浦まき網経営改善計画」に基づいて、主に中型まき網6経営体で経営改善に向けた取組を行っている。

なお、私の経営体はメンバーで唯一の10t型のまき網である。私の船団は網船、運搬船、灯船2隻の計4隻からなり、船主である父、船頭の私、2人の弟の父子4人を中心に計7人で操業を行っており、父子4人がそれぞれ各船の責任者を務めている。

#### 4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

島浦町のまき網漁業は、近年、漁獲量の減少に加え、魚価の低迷や燃油高騰によるコストの増大によって厳しい経営状況に陥っていた。この状況を打開するには、まき網漁業の生産構造を抜本的に見直し、大量に獲って安く売る漁業形態から漁獲物に付加価値を付けて、少量しか獲れなくても高く売れる漁業形態へと移行するだけでなく、経費の圧縮や経営の多角化も行い、操業の効率化を図ることが急務と考えられた。

#### 5. 研究・実践活動状況及び成果

まき網漁業の構造改革を行うため、中型まき網 6 経営体とその乗組員が参加して、県漁連をはじめ、県信用漁連、漁協、県、市とほぼ 1 年間にわたる検討を行い、平成 22 年 3 月に「島野浦まき網経営改善計画」を策定した。

この改善計画の内容は、19t 型（5 経営体）では、操業コストの低減対策として、

- ① 各経営体が運搬船 2 隻体制から減船により 1 隻体制とし、代わりに共同活魚運搬船 1 隻（写真 1）を導入し、5 経営体で共同使用する 1.2 隻体制（図 2）へ移行
- ② 魚群探査の分担と情報の共有化
- ③ 経営状況、採算性などを充分考慮した上での、乗組員の退職者不補充と固定的な利益配分率の見直し

収入面の改善策として、

- ① 加工用・餌用が主体であった漁獲物の活魚化や鮮魚販売による単価の向上
- ② 漁協の販売力強化
- ③ 休漁・不漁時のアワビ養殖や海藻養殖などの副業による所得の向上

を掲げており、また、私の経営体（10t 型）では、

- ① 新たな収入の柱としての活魚事業の導入と、多獲されない非主要魚種の鮮魚出荷による単価の向上
- ② 休漁・不漁時の海藻養殖などの副業による所得の向上
- ③ 固定的な利益配分率の見直し

を目標としている。

この計画を着実に実行するため、漁協が定例会を毎月開催し、経営体ごとに状況を報告させて、漁協や船主、船頭、行政担当者らで改善に向けた協議を行っている。

さらに、系統団体や行政機関で組織する第三者機関に定期的に状況を報告し、審査・指導を受けている。



写真 1 19t 型の共同活魚運搬船

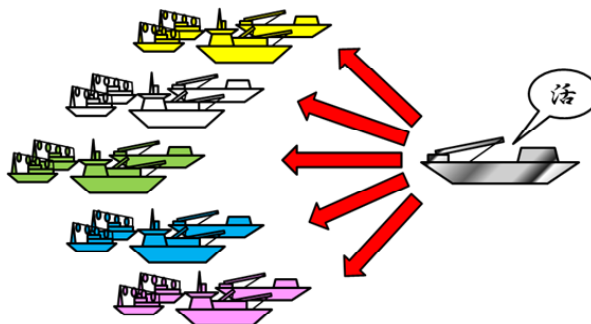


図 2 19t 型 5 経営体の運搬船 1.2 隻体制

今回はこのグループで取り組んでいる経営改善の取組のうち、私の経営体（10t型）が行っている取組を中心に紹介することとしたい。

まず、活魚事業の導入ではカタクチイワシなどの活魚化を行い、かつお一本釣り船への販売を開始した。この取組は、以前にも試みたことがあったが、かつお船が近隣海域にいる時期に適度な大きさの魚が獲れなかったり、魚を活かして持ち帰るのが難しかったりして思うように利益を上げられず、10年以上前に取組を断念していた。

しかし、漁獲物の単価を向上させるためには活魚事業は不可欠と考え、今回は父子で相談し合って、漁獲から販売まで手分けしてやってみることにした。

実際にとりかかると、以前行っていたときのノウハウが生き、漁獲から生け簀への魚の収容までは思いのほか順調に行えたものの、その後売り先探しに苦勞した。はじめはどこに売り込んで良いのか解らず、漁協や知り合いの漁業者に頼ってあちこちに連絡し、ようやく地元のまぐろ船や近くの漁協を基地とするかつお船に販売することができた。今回はたまたま売り先が見つかったものの、今後特定の売り先を確保するには、需要を満たせるように継続して活魚事業を行い、売り先との信頼関係を築くことが大切だと感じた。

次に、鮮魚出荷では、主要魚種に混じって少量漁獲されるタイやイカなどの販売に本格的に取り組んだ。小口出荷が中心のため、納品時間に応じた選別や箱立てなどあまり経験のない作業が発生し、また漁獲量に占める割合もごく僅かであるため煩わしさもあったが、手間暇をかけることで単価の大幅な向上を実感でき、売り先に応じた魚種の選定や作業のノウハウも少しずつではあるが解ってきた。

以上の取組の結果、活魚と鮮魚が全体の販売金額に占める割合を、改善計画開始前の約2倍に増加できた（図3）。

	活魚販売	鮮魚販売	合計
H17～21(取組前)平均	0.0 %	4.5 %	4.5 %
H22～24(取組後)平均	0.9 %	8.1 %	8.9 %

※ラウンドにより各値の和と合計値は一致しない。

図3 活魚・鮮魚の販売金額が総販売金額に占める割合



写真2 アカモクの養殖

また、荒天などで休漁を強いられる際の副業として、アカモクの養殖（写真2）と、地元で未利用であったヒジキの採集・加工（写真3）に取り組んだ。

このうち、アカモク養殖は県内で初めての試みで、水産試験場の指導を受けながら試行錯誤し、現在は魚類養殖生け簀を活用した養殖を試している。収穫したアカモクは、地元特産の「あげみ（魚のすり身の天ぷら）」に利用され人気商品になっている（写真4）。また、加工したヒジキは地元の直売所などで試験的に販売し、高い評価を受けていることから、本格的な生産・販売を計画している。



写真3 ヒジキの採集



写真4 アカモク入りあげみ

さらに、経営面の改善の取組として固定的な利益配分率の見直しに着手した。従来の制度では乗組員全体への配当率は固定化されており、仮に省力・省人化機器を導入して乗組員の数を減らせても、乗組員 1 人あたりの配当が増えるだけで、船主・経営体の収入向上や経費の節減には結びつかない構造となっていた。そこで、父子 4 人でいろいろと相談し、今後の操業の継続と船主・経営体の負担軽減のためにも、従来の利益配分率の見直しと船員配当の引き下げはやむを得ないという結論に至った。

これまでの利益配分は古くからの島の慣習によるもので、変更には十分な協議と乗組員側の理解が必要であったが、7 人の操業体制の中で 4 人が父子であったことや、他の乗組員も経営の厳しさを充分理解してくれたため、この決断を実行することができたと思う。

しかし、経営改善の効果が出るまでは結果として船員配当を下げざるを得なかったため、結局は乗組員の 1 人が辞めることとなり、その分を父子 4 人でカバーし、6 人体制でぎりぎりの操業を続けることになった。

その後、近隣のまき網の水揚げ状況や漁海況の分析による操業海域、対象魚種の絞り込みなどの研究を進めつつ、乗組員一体となって取組を継続した結果、平成 23 年には、水揚金額が計画開始前の 5 か年平均の 8 割程度と不漁だったものの、経費や各種償還で資金不足に陥ることなく、安定経営を維持することができた。また、平成 24 年には、前述した単価向上の取組も実を結び、水揚金額が向上し、大阪から島に帰ってきた親戚を新たに乗組員として迎え入れることができた。

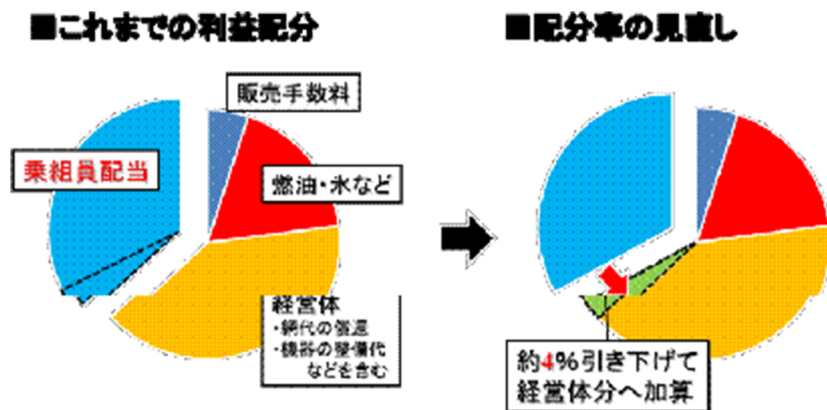


図4 利益配分率の見直し



## 6. 波及効果

改善計画策定前は、グループがこれまで何十年も行ってきた大量漁獲・大量販売という操業形態にとらわれ、効率的な操業への転換がなされてこなかった。しかしながら、計画を進めていくうちに少しずつ私たち漁業者の考え方が変わりはじめ、今では誰もが、操業効率化をはじめとする経営改善について意識するようになった。

また、副業的に始めた海藻の養殖や利用加工は、経営の安定や多角化に役立つばかりでなく、島内外で高く評価されて地元の特産品に利用されたり、消費につながるなど、今後、新たな産業として育っていく可能性を秘めており、徐々にグループの他の経営体へも拡がりを見せている。

## 7. 今後の課題や計画と問題点

私たちのグループの多くの経営体では、経営改善の取組がまだ充分に進んでいるとは言えない。ややもすると私たちは、業績不振を景気低迷や魚価安、燃油高騰などの経営者がコントロールできない要因のせいにしてしまいがちである。

しかし、私は経営改善の取組を進めていくうちに、このような意識が経営者にとって格好の弁解になり、創意工夫と自助努力につながらなかったのではないかと考えるようになった。

自分たちの操業方法や経営状況を冷静に分析し、現状に満足せずに挑戦し続ける「意識」を持ち、それをもとに具体的に「行動」していくことが必要ではないだろうか。

そのような視点で私たちのこれまでの取組を振り返ると、販売金額に占める活魚・鮮魚の割合は依然として低く、着実に販売単価の向上につながっているとは言いがたい。副業の拡充や利益配分率の見直しももちろん大切であり、これからも推進していかなければならないが、まき網漁業を存続させるには、獲った魚をいかに高く売るかを工夫することが一番重要なことだと考える。

そこで、現在、地元のマグロ船のグループと活餌の取引について話し合いを進め、彼らの需要を満たせるような漁獲・販売方法を研究している。また、活魚に限らず、鮮魚出荷でも地元だけでなく他県へも販路を拡げられるよう、漁協と一緒に販売体制を調べていきたい。

私の経営体では、父のもとに兄弟3人が集い、父子4人を中心に操業を行ってきたが、私は、これからも末永くこの島に住み、ゆくゆくは長男として父の跡を継いでまき網を続けていきたいと思っている。後継者として、将来弟たちに信頼され、父に安心して船団を任せてもらえるようこれからも努力を続けたい。また、島浦が活気のある漁業の町として今後も発展していくよう、仲間みんなと協力し合いながら、島浦のまき網漁業再生のために頑張っていきたい。