

沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル研究会ニュー ースレター No.10

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 漁船漁業ビジネスモデル研究会 公開日: 2024-03-14 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: メールアドレス: 所属:
URL	https://fra.repo.nii.ac.jp/records/2001395

This work is licensed under a Creative Commons
Attribution 4.0 International License.



沿岸域における 漁船漁業ビジネスモデル研究会

発行日：平成25年 8 月30日



昆布の生産が盛んな利尻島では、
今、人手の確保が問題となっています

下：天然昆布漁

繁茂している場所は限られるので、舟が集中します。
高齢者は採りやすい“陸側”，若手は“沖”での採取が、暗黙の了解となっています。

左：うに剥きの作業風景

集荷時間に間に合わせるため、漁から戻った親方も加わり、親子3代、家族総出で行います。



いにしえ
● 古よりの「伝説のイカ」に込められた思い Ⅲ

～自信の活イカを全国に届けるために～

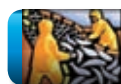
● 漁業の規模は陸の手の数で決まる！

● 川尻活魚蓄養グループにおける所得向上への取り組み

本研究会では生産～消費に至るあらゆる英知を結集し、漁業で儲かる仕組みを考えます。本ニュースレターはそのためのツールです。



編集 開発調査センター
独立行政法人
水産総合研究センター



地域の取り組み事例

No.18

いにしえ

古よりの「伝説のイカ」に込められた思い Ⅲ

～自信の活イカを全国に届けるために～

島根県隠岐支庁水産局 島前出張所 主任水産業普及員 為 石 雄 司

島根半島の沖合に浮かぶ隠岐諸島の西ノ島では、古より島に関わりの深い「イカ」を中心に、地域が一丸となって島の一本釣り漁師の収入向上を目指し取り組んでいます。前号に続きこの取り組みについてご紹介します。

ゼロからの販路開拓

「伝説のイカ」と名付けた活イカに加えて、活イカをプロトン凍結*することによって、商品幅を増やし、自信作を製造するようになった活魚倶楽部の次の課題は販路開拓でした。

活魚倶楽部の販路開発の主な活動は“商談会”です。県内で開催される比較的規模の小さなものから、東京・大阪で開催されるジャパン・インターナショナルシーフードショーや居酒屋産業展、千葉で開催され

るフーデックスなどに、年間6～7回程度出展してきました。

出展を始めた頃は、商談会の勝手もわからず、がむしゃらに商品を売り込んでみたり、活イカを大量に持ち込み、板前を雇って調理デモをしてみたりと、随分派手な演出を行ったこともありましたが、その物珍しさに誘われて、出展ブースには多くの来客もありましたが、商談に結びつかず、出展する度に大赤字になることも珍しくありませんでした。それでも、商談会に出展し続けたのは、その商品の良さや隠岐の魅力を直接自分達で伝えることや、消費者ニーズを直接感じることを重要だと考えていたからです。昨今は、離島にしながら、たくさんの情報発信や情報交換も可能となっていますが、やはり「直接会って話をする」ということに勝るものはありません。

当初、空回りすることもあった商談スタイルも、単なる冷やかしではない本当に商品に関心を持って話を聞いてくれる相手がわかるようになりました。また、商談会は新規の販路開拓の場であると同時に、販売先との情報交換の場であり、新たな商品開発のアイデアを見つける場にもなっています。



各地で開催される商談会での販路開拓も苦労しましたが、効果が出てきました。

*プロトン凍結…食品中の氷の結晶を最小限に抑え、解凍後も生鮮に匹敵する品物がつくられる凍結の仕方

隠岐というハンデが互いのプラスに

「活イカ」という商品は高値で取引される分、万人受けする商品ではありません。大手スーパーなどで「活イカ」が販売されている光景を見たことがある人など、まずいでしょう。また、必ずしも“活”でなくても、鮮魚流通のイカで十分に美味しい料理も作れます。それでも、この「伝説のイカ」は売れています。なぜなら、「活イカ」へのこだわり、「島根県隠岐」という産地へのこだわりが、売る側にとっても、買う側にとってもブランドとなるからこそ、この商品に価値が生まれ、ニーズへと繋がっているのです。これまで重くのしかかってきた「離島・隠岐」というハンデが、地域を挙げた取り組みにより、ようやくマイナスからプラスへと転じ始めています。

今後の課題と展望

活イカ「伝説のイカ」のH23年の販売実績はおよそ3,600パック（1パックに1杯）です。また、H23年から本格的な販売を開



出展商品：イカ以外にも、アワビやサザエの活魚パックも評価が高く、「隠岐のアワビは肉厚で味も違う」という反響も聞こえてきます。



キジハタの活魚パック：まとまって数が釣れる魚ではなく、活かすのは面倒ですが鮮魚出荷の経費を考えると、活魚出荷が有利です。

始したプロトン凍結イカは初年度ということもあり、「これぐらいなら売り切ることができるのではないか？」と、手探り状態のまま約1万杯を生産しました。品質の良さには絶対の自信を持ってはいましたが、最終的にそれを判断するのは消費者です。その消費者から「単なる冷凍イカ」としか見てももらえないのではないかという不安もありました。しかし、そのような心配をよそに、結果は予想以上の売れ行きとなりました。凍結イカは、生産に手間は掛かりますが、輸送単価が安いので販売単価も活イカより安く、その品質の良さに加え、墨袋の除去や長期間のストックが可能で安定供給できる点において高い評価を得る事ができました。この結果を踏まえ、H24年はさらに生産量を増やしつつ、新たな販路開拓に勤しんでいます。

このほか、アワビやサザエ、キジハタやオニオコゼの活魚パックでの販売など、イカ以外の商品についても取り組みはじめ、活魚倶楽部の販路開拓はまだまだ続きそうです。



普及指導の現場から

No.1

漁業の規模は陸の手の数で決まる！

北海道オホーツク総合振興局産業振興部 網走西部地区水産技術普及指導所 所長 石 崎 裕 之

北海道では、ホタテガイ、サケ（シロザケ）、昆布、サンマなどを主体に、124万トン、約2,700億円の漁業生産があります（H23年）。中でもホタテガイ、サケ、昆布は「北海道栽培3種」と言われ、種苗生産および放流事業あるいは養殖技術の確立、また、漁場造成などによって高い水準での安定生産を果たしています。しかしその中で、昆布の生産量はピーク時の3万トン前後から、近年では2万トン弱と大きく減少しています。

北海道の日本海側に浮かぶ利尻島は、利尻昆布の名が示すとおり昆布の主要な産地の一つです。天然（採藻）・養殖合わせて年間約600トン（乾燥製品重量）、11億円前後を生産しており、天然と養殖の生産割合は1：2となっています。天然昆布の採取には、利尻漁協全組合員700名（H22年）が従



家族・親戚縁者総出で干し上がった昆布を回収します。（利尻・養殖）

事し、1組合員当たりで約60万円の生産があります。一方、養殖は1軒当たり6～7トン、1,200～1,400万円と、繁茂状況や気象・海況に左右され易い天然に比べて経営も安定しています。それにも関わらず、20年ほど前には100軒ほどあった養殖漁家も、現在では60軒弱にまで減少し、今なお歯止めが掛かっていません。

利尻漁協の養殖昆布の生産量は、ここ数年400トン前後で大きく変わっていません。それは、廃業者の養殖施設等を継続する養殖漁家で分配し、引き継ぐことで個々の生産規模を拡大し、地域全体の生産量を維持してきたからです。しかし、それも限界だと言います。私は、「沖の施設には空きができるし、干場（天日乾燥する土地）だって止めた人の土地を借りれば良いっしょ」と問いかけてみました。すると、「モノや技術は何とかなる。でもなあ～、人手だけはど



昆布干し（利尻・養殖）

家族・親戚縁者はもちろん、アルバイトも募集し、早朝に大人数で行います。

うにもなんねえ。昆布漁業の規模は陸の手で決まるんだよ」と返ってきました。

私たち普及員は、資源を増やし、管理し、それを上手に利用していくことで生産が安定し、ひいては収入も安定し、地域も活性化すると考えていました。しかし、「いくら水揚げがあっても、それを陸で捌けなければムダになる」というのです。まさに盲点でした。水産資源とは『水産動植物のうち、人間が何らかの目的で利用するもの』と定義されています。増やしても利用できなければ資源ではないということです。しかし、これは昆布に限ったことではありません。

利尻島のうに漁業は、漁獲したウニを各漁家で殻を割り、むき身加工して出荷しています。このため高齢者には労働負担が大きく、漁獲後の陸作業がほとんど無いなまこ漁業（たも採り）に転換する漁業者が増えています。また、ある刺し網漁業を営んでいた40歳代の漁業者は、網外しの手手が確保できずに、その刺し網漁業を止めてしまいました。

現在、利尻島の人口は5,000名余りですが、H47年には半分になるという試算があ



昆布の整形（利尻）

出荷製品規格に合わせ、専用ハサミを使って一本一本長さを揃え、葉の両側（耳）を切り落とし、整形します。数ヶ月間にわたる地道な作業です。

ります。北海道全体でも現人口の20%にあたる約120万人が減るそうです(国立社会保障・人口問題研究所)。

昆布漁業は採取（収穫）、乾燥、整形、荷造りと、製品に至るまでの全ての工程で人の手を要します。とくに養殖昆布の天日乾燥では、「（干し子は）何人でも欲しい」と言います。農業では耕耘機、田植機、コンバインなど、生産工程に対応する機械があります。漁業でも漁船のハイテク化など、「獲る」部分では能力を向上させてきました。しかし、陸作業では、いまだ「人の手」頼りなのです。

陸作業の省人化は必須の課題だと思いますが、単に機械化を図れば問題が解決するとは思えません。昆布では品質の劣化を恐れ、機械乾燥に抵抗感を示す漁業者も多くいます。費用面での検証も必要です。漁業については、昆布漁業に見るように、消費や流通の形態なども踏まえながら、全般的な生産システムを今一度検証し、新たなビジネスモデルを考えていかなければならない時期が来たようです。



刺し網に掛かったにしんを9人もの人手ではずしているところです。（留萌）
鮮度を落とさない様すばやく作業します。

地域の取り組み事例

No.19

川尻活魚蓄養グループにおける所得向上への取り組み

山口県農林水産部水産振興課経営体育成班 主任 土 井 健 一

山口県漁業協同組合川尻支店は、イカの一本釣漁業が盛んな本州最西北端向津具半島にあり、漁獲物の5割以上をケンサキイカが占めています。同支店は、市の中心部にある県漁協仙崎地方卸売市場から遠く、運搬時間が長いことから、鮮度低下により、他の支店よりも魚価が安いという状況にありました。また、イカ漁の最盛期である夏場は、ケンサキイカが大量に漁獲され、値崩れを起こすこともしばしばありました。

この課題を解決するために、平成20年6月に、同支店でイカ釣漁業を行う12隻のうち漁労長の年齢が50歳以下の7隻で「川尻活魚蓄養グループ（以下「グループ」という。）」を組織しました。

活イカ出荷

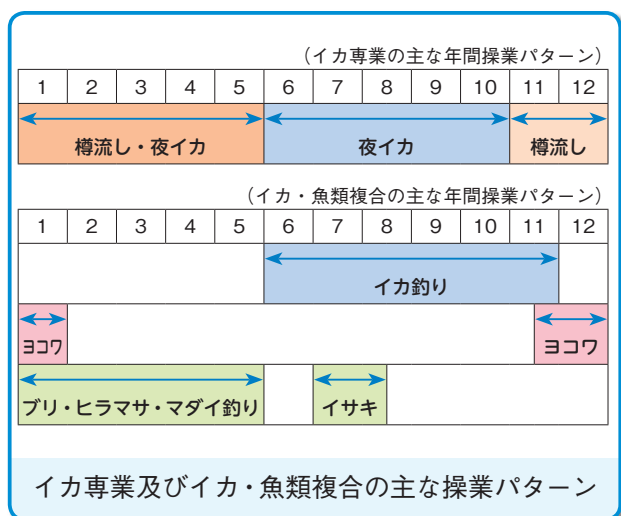
実は正式にグループが発足する前の年から、後に正式メンバーとなる有志により出



活魚水槽からの出荷状況

荷試験が始まっていました。有志のメンバーはその取り組みを通じ、価格の安定による所得の向上に向けた活イカ出荷の必要性を感じてきました。反面、漁船から直接活魚運搬車に積み込む方法では、まとまった量が必要な活イカ出荷に対応できないことや、漁を途中で切り上げて帰って来なければならないことなど、非効率な側面を実感していました。これを克服するため、平成20年度に国が新たに創設した事業（沿岸漁業者経営改善促進グループ等取組支援事業）を活用して活魚水槽の整備を行うことにしました。これが、グループの正式な活動の発端となりました。

取水の問題や資材高騰による事業費の増加など、様々な課題を克服し、平成21年2月に活魚水槽が完成しました。その年の5月からグループのメンバーは本格的に活イ



カ出荷を始めるとともに、地元旅館への出荷、朝市での販売など地産・地消にも努めてきました。翌年には景気後退の煽りを受け活イカの需用が減少するという逆風に見舞われましたが、皆が営業マンとなって、販路拡大に積極的に取り組んだ結果、取引先を増やすことができました。

複合漁業経営への転換

県の定めた一本釣漁業（日本海）経営指針に基づき、グループでは、ケンサキイカに周年依存した操業から複数魚種を対象とした操業に切り替えることにしました。これにより、ケンサキイカへの依存度が減り、資源が上向いているサワラや、時期的に漁獲が多くなるイサキやヨコワ（クロマグロの小型魚）を対象とした曳き縄釣りを導入する等により、漁業経営の安定化を図ることができました。

鮮度保持

加えて、魚類を出荷する際の単価向上対策として、グループでは、船上・出荷時における規格統一・鮮度保持対策にも取り組



氷血締めの実技講習

んできました。なかでも、水揚げ後に船上で延髄刺殺→アギ（首）折り・エラ除去→魚体を折り曲げての血抜き→水氷処理の手順で行う「氷血締め」について、鮮度保持技術講習会を開催するなど、生産者だけでなく、市場関係者、仲買業者を巻き込んで取り組んでいました。

今後のグループの方向性と県の施策

グループでは、構成員同士が互いに切磋琢磨しながら、漁獲情報を共有化し、効率的な操業を行っています。また、継続して共同出荷の取組や活イカの安定供給、販路拡大、鮮度保持などに取り組み、所得の向上を目指して頑張っています。

県では漁業経営の効率化を支援するため、海水温の上昇等により不安定となっている日本海の漁場形成要因を分析し、漁場形成を予測するシステムの開発や、神経締め等による魚種毎の鮮度保持技術の開発・普及、旬の「見える化」に向けた成分分析等の開発を新たな施策として取り組むこととしております。今後とも、普及指導員の活動を通じて、開発された成果を漁業者に普及させたいと考えています。



氷血締めシールが貼られた魚

Log book :



タチウオひきなわ漁業のビジネスモデル構築に向けた取り組みも、いよいよ最終年度に突入しました。8月1日からは最後の用船調査が始まりました。用船調査では、昨年度開発した大型擬似餌による小型タチウオの保護効果と、漁獲物の大型化と餌代の削減による経済効果を明らかにする予定です。また、今年度は得られた全ての成果を統合し、「利益の増大」と「経営の安定」を実現するためのモデルを提示します。



タチウオひきなわ調査船 幸漁丸

事務局だより :



▶「普及指導の現場」からのNo.1では、これまで盲点だった課題についてご紹介いただきました。後継者不足に留まらない人手不足は、各地の共通課題なのかもしれません。単純に解決できる問題ではありませんが、人の手による天日乾燥に劣らない省力化技術の開発や、体験漁業などの観光とのコラボなど、他の分野との連携も必要なのかもしれません。心当たりや名案のある方は、是非事務局までご連絡お願いいたします。

▶本研究会が発足して2年が経過し、幹事メンバーの一部が交代しました。上田会長、牧野副会長には留任いただき、その他新旧含めて、以下の幹事に参画いただき、実証化事業の方向性や漁船漁業の新たなビジネスモデルの構築に向けて改めて議論を始めております。

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| ○上田幸男 徳島県立農林水産総合技術支援センター | ○牧野光琢 中央水産研究所 経営経済研究センター |
| ○町口裕二 増養殖研究所 養殖システム部 | ○井本有治 大分県農林水産研究指導センター水産研究部 |
| ○村上幸二 高知県産業振興推進部 | ○柳田洋一 茨城県水産試験場管理普及部 |
| ○後藤友明 岩手県水産技術センター漁業資源部 | ○道根 淳 島根県水産技術センター漁業生産部 |

▶また、皆様にご参加いただき、一緒に議論する場としての研究大会を10月30日（水）に東京海洋大学で開催いたします。テーマは「漁業現場は魚の価値をいかに高められるか」－持続的漁業活動を支える水産物価格の実現に向けて－、としています。詳細については、後日 HP などでご案内いたします。皆様のご参加をお待ち申し上げます。

沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル研究会ニュースレターNo.010（2013年8月発行）

編集：（独）水産総合研究センター 開発調査センター

沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル研究会

会長：上田幸男（徳島県立農林水産総合技術支援センター）

副会長：牧野光琢（独立行政法人水産総合研究センター 中央水産研究所 経営経済研究センター）

事務局

〒220-6115

神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-3 クイーンズタワーB棟15階

独立行政法人水産総合研究センター 開発調査センター 山下、小田

TEL：045-227-2722～2724, FAX：045-227-2705,

E-mail：biz@jamarc.go.jp

<http://jamarc.fra.affrc.go.jp/enganbiz/enganbiz.htm>

本研究会およびニュースレターの内容に関するお問合わせは、事務局まで
お願いします。皆様からのご意見や提案もお待ちしています。

表題画：澤田克彦（開発調査センター）

掲載シリーズ

- ・地域の取り組み事例
 - ・漁具診断
 - ・開発調査の現場から
 - ・漁師列伝
 - ・普及指導の現場から
- 皆様からの投稿もお待ちしています。

enganbiz

検索