

水産業

車エビ、タチウオ、ヒジキなどに代表される海の恵みに満ちた姫島。海産物では県内有数のブランド産地だが、後継者不足や漁獲量の減少、消費者の嗜好変化への対応を迫られている。分科会では時代の荒波に立ち向かう漁師や養殖業者のリーダーたちが自慢の海の幸をもう一段、高収益の産品へと押し上げる策を探った。



姫島車えび

姫の島の物語を好素材にプラス

タチウオは右肩下がり

渡辺 姫島村の「水産業」を未来にどうつなぐかを考える会議にしたいと思います。まずは自己紹介を。私は入社後、編集局で社会や経済を担当し、宇佐支局にもいました。今は遊軍でいろいろな取材をしています。

岸本 役場で水産関係を担当しています。
大海 高校卒業後、漁師になって22年です。**足立** 昨年まで5年間、大分一村一品株式会社(株)の東京営業所で大分の商材の市場開拓をしていました。消費者からは「ぜひ姫島の産品が欲しい」という声が寄せられるので、島の情報をしっかりとつかんで現場に生かしたいと思っています。

須賀 車エビの養殖をしています。
西村 姫島の青年部長と県青年部役員を4年しています。

渡辺 姫島ではどんな魚が捕れますか。
大海 1、2、3月は潜水でササエ、ナマコ、アワビ、ウニ、ワカメの養殖の試作をしている人もいます。4月になってからは刺し網漁やメバル釣り。4、5、6月は刺し網漁です。

西村 それからタチウオかな。
大海 タチウオは一年を通じて捕っていたが、ここ何年か右肩下がりで、違う商売に変わっている。

西村 タチウオがメインで生計を立てていたのに。
大海 夏場にかけてエビ、タコ、スズキ、タイ、ゴチなどが捕れます。

実働組合員は半分ほど

渡辺 たくさんの種類が捕れるんですね。須賀さん、養殖会社の紹介を。

須賀 佐伯市や宮崎県日向市から天然の雌の親エビを購入し、産卵、ふ化させ、40日くらい育成します。5月ごろに飼育池に移して育て、3カ月ほどで出荷できるサイズになるので8月から出荷を始めます。1尾が15g前後。12月までの年内いっぱい出荷し、年末の贈答用がピークです。

渡辺 村の資料では漁業も養殖も厳しい状況です。漁獲量は1989年の2320トンが昨年度は535トンで、25年間で4分の1に、金額では18億5千万円が5億8千万円と3分の1に減っています。
大海 漁師を始めた頃はいろいろ捕れて、それなりに遊ぶ余裕もあったけど、収入は最盛期になっていきました。
西村 親父と2人の時に比べると収入は半分です。今は1人で漁をしているので商売の幅を広げられない。年金があるから漁に出なくてもいいという人もいて、実働している組合員は半分ほど。

渡辺 須賀さんの会社の経営は。
須賀 昨年は100%の出荷でした。だいたい市場関係に8割で残りが贈答関係。水揚げは6億円。入社して24年目になりますが、入って5年ほどは結構景気が良く、約17億円の時もありました。従業員も現在は約30人ですが、80人くらいいて。その後、エビのウイルス性の病気が出て10年くらい赤字経営が続きました。

仕事があれば戻りたい

渡辺 実働が組合員の半分ほどという話がありました。中堅世代が減っているんですか。
大海 僕らは若手(笑)。青年部はほとんどが

30代。

西村 船の油の値段が高くなって辞めた人も結構いた。組合員は全体で160人くらいです。

渡辺 40代以下は十数人と聞きましたが、後継者の危機感は何ですか。

大海 あります。ただ今のように魚が捕れない時代に、若い人に漁師をしるとは軽々しく言えない。

渡辺 村の基幹産業をどう守っていくか。仕事があれば島に帰りたいと言う人もいます。

解凍して刺し身でOK

渡辺 新しいことをしなくてはという気持ちには。

大海 このままだと姫島が衰退して駄目になる。ただ漁獲量が上がることも思えない。国の融資制度もあるから6次産業を興そうという話もしていますが、魚が捕れないことには商品ができない。何も考えていないわけじゃないんですけど。

岸本 魚を増やすために放流もしているけど…。
足立 消費者から車エビ、姫島うに、タチウオの問い合わせは多い。姫島産でくって売りだせないかと問屋と話をするんですが、量の関係で難しいと言われます。

須賀 養殖でも安定した量ができるという保証はない。クリアできればいいんですが。
足立 姫島の瓶ウニが欲しいという声があるんです。国東産の商品はありますが、姫島産で期間や数量限定で出せるという話があればぜひ欲しい。

岸本 ウニは外に出すほどの量が採れなくて、昨年は禁漁にしています。

渡辺 どういうていくかという話ですが、車エビ養殖では新しい取り組みをしているとか。

須賀 新たに購入した急速冷凍の機械で車エビをマイナス30度のアルコールで凍結させ、解凍しても刺し身で食べられるパック商品を昨年から作っています。通常は凍るまでに時間がかかりますが、新しい機械を使うと30～40分で固くなり、エビのうまみも逃さない。

渡辺 時期は関係しますか。

須賀 姫島では8月までは生きエビがないので、飲食業者は踊り食いを提供できなかった。うちのパックがあれば1年を通して刺し身が提供できる。今年が初めてなので、どんな結果になるか。
足立 生き車エビだと日持ちが短く、若い年齢層では食べ方が分からない人もいる。パックは日持ちがして調理もしやすい。別の産地の商品ですが、若い客層に冷凍保存のものは好評でした。売り上げも冷凍物の構成比が上がってきています。

高単価高収益の商品を

渡辺 加工品づくりは経営的に重要です。
足立 収益性が上がります。地域活性化のためには地域のブランド化やご当地商品とか、高単価高収益の商品を作っていくことが一つの目安だと思います。漁村女性でつくる「姫島かなんど工房」の「さかな味噌(みそ)」はテレビでも取り上げられてヒットし、かなり売れました。県内では蒲江のブリの熟めしや、料理研究家の辰巳芳子さんと組んだ久住のハーブ豚の生ハムなど、1次産品×価値観で売り出す動きがあります。原価の1次産品より高単価の商品

をつくり、ギフトやネットのお取り寄せに出していく方法がオーソドックスです。

渡辺 姫島の産品の優位性はどうか。

足立 姫島のタチウオ、車エビ、ウニは量が確保できるなら扱いたい。姫島は求められている地域、一つのブランドであることは間違いありません。

大海 どんな魚が欲しいですか。

足立 車エビ、タチウオ、カレイなどですが、量が捕れないということなので…。現在捕れていて市場では値段が安いものを加工して、付加価値を付けて出していくのが正攻法だと思います。

大海 エソの一夜干しとかおいしいけどな。祭りで青年部が売ったこともあるけど、あまり売れないから翌年作らなかったら、欲しいと言われた。

西村 もともと値段のいい魚が一時的に安くなった時に加工して、シーズンに高く売れるといい。

大海 エビもお盆を過ぎたら値段が下がるから、その時に何かできたらな。

プロに監修してもらう

渡辺 急速冷凍の機械を使って何かできませんか。

須賀 捕れた時に刺し身で冷凍して、捕れない時期に出す。うちの冷凍車エビの人氣が出たら、皆さんも何かできると思うかもしれません。

西村 フグやスズキを鍋用に加工するとか。
大海 デパートは天然と養殖で、扱いや値段に差をつけるんですか。

足立 値段は違いますね。デパートのお客さんは姫島といった産地や天然ものへのこだわりがあります。

須賀 PRが足りないと感じることはありますね。

渡辺 情報発信やPRについて考えていきたいと思っています。商品のストーリー性とか何かヒントは。

足立 時間がかかりますが、地域で売り出したい商材をまとめ、プロに監修してもらったものを作り、全国の物産展など多くの人の目に触れる場所で根強く活動していくのが成功につながる道だと思います。中津からあけも一つの例。養鶏場が多い、各家庭にひいきの空揚げ店があるといった地域の特色やストーリーをまとめ、官民でPRし、「空揚げといえば中津」というところまでいった。東京・渋谷では行列のできる店もあります。姫島のベースは車エビやタチウオなどでしょうか。大分県の中では知名度がある商品なので、車エビといえは姫島といわれる動きを何かつくっていく。

出荷できぬエビを活用

渡辺 情報発信の動きはどうか。

岸本 車えび祭りは浸透してきたと思いますが、対外的なPRは足りていない。

須賀 昨年末にホームページを立ち上げました。少しでも姫島の車エビを知ってもらいたいです。出荷できないエビを加工できればと思います。従業員が干したらどうかと発案し、生っぽく干すと完全に干すのと両方で試してみたら意外とおいしかった。可能性があるかもしれません。

足立 姫島の有名な車エビと全国的に評判

の高い糞(こうじ)屋や亀の井別荘のコラボレーションとか。

渡辺 それを誰が進めますか。

岸本 魚のおいしさを知っているのは漁師。おいしい魚をおいしく消費者に届ける方法を伝えるのは漁師がいいと思う。手助けは行政の仕事。

須賀 捕ればいいという時代は終わったんですよ。

大海 自分たちが動かないと変わらないと思います。

足立 ギフトも中元歳暮だけでなく、自家用のお取り寄せの売り上げが年々上がっている。高収益の商品を開発し、定期的に注文が入るような形を作るのも一つの手。養鶏場のこだわりの特選卵という商品は6個で4725円という値段が成立する。加工してストーリーを持った商品を作るか、こだわりの高単価のブランド商品を作るか。

岸本 村の急速冷凍の機械を使い、旅館のおかみの会などが中心になって、冷凍の車エビを使ったしゃぶしゃぶを提供する話が進んでいます。

西村 元は取れるのか。

須賀 手間はかかる。皮をむいて切って食べます。

西村 値段の設定は難しいな。

足立 消費者は高いなら高い理由があると思う。ブランド化するならあまり安くしない方が正解だと思います。法令に関する知識、PR戦略やパッケージはプロに頼めば完成度の高い商品ができる。安全安心の意識は高まっているので、捕った、作った生産者が最前線に立って販売するのは大きなアピールポイントになります。

通うたび違う顔見える

渡辺 水産業の未来を考える上でのキーワードは。

岸本 6次産業化かな。

須賀 改革。何かを始めて、一歩前に進まない。

西村 自分たちだけもうかっても、後継者がいないと姫島の未来がない。こういう議論が若い人に漁師になってもらうきっかけになるんだろけど、6次産業が漁師の魅力を伝えることになるんかな。

大海 後継者を残すためには魚が捕れないと。6次産業だけを見て漁師になろうと言う人はいない。漁師は魚を捕って何ぼや。

渡辺 資源保護は姫島だけでなく周囲も関係する大きなテーマ。姫島の活性化で考えると、まだ手付かずの部分があるので、やり方によっては可能性があると言えます。

岸本 どうしたら魚が増えるか、そのために自分たちは何ができるか。「改革」という言葉は意識改革も含めていいかもしれません。

足立 漁業の再生は長期的に取り組んでいかなくてはならないが、魚が少ない中で収益を上げていくことも必要。漁獲量再生のプロジェクトを組みつつ、鮮魚の姫島ブランドを確立し、加工品の開発、6次産業化を徐々に進めていく。消費者から名指しされる地域は多くないので、姫島側から積極的にPRするのは大事だし、実現の可能性も十分にあると思います。

渡辺 複数の収入の柱を立てる一歩を踏み出そうということですね。今日の話が姫島の水産業を考える布石になればと思います。

アドバイザー
トキハ本店食品部塩干・生鮮3品バイヤー
足立渉さん若手リーダー
姫島車えび養殖株式会社
須賀光晴さん若手リーダー
姫島村水産・観光工商課参事
岸本誠司さん若手リーダー
漁師
大海満幸さん若手リーダー
県漁協姫島支店青年部長
西村敏之さんコーディネーター
大分合同新聞記者
渡辺大祐

はじめた人がいる。
つづける人がいる。
いづかいは、
こうしてふさがっていくんだ。

ここちよい世の中をめざした、JTの取り組み

■あなたが気づけばマナーは変わる

たばこを吸われる方の喫煙マナー向上のために、「あなたが気づけばマナーは変わる。」というメッセージとともに、ポスター、喫煙所のステッカー等による呼びかけを行っています。

■ひろえば街が好きになる運動

「ひろう」という体験を通じ、「すてない」気持ち育てたい。そんな願いから生まれたこの運動は、どなたでも参加できる清掃活動で、全国各地でこれまでに延べ120万人以上の方々にご参加いただいています。

■分煙コンサルティング

公共施設や商業施設、オフィス等、各施設の特徴や利用される方々のニーズに応じた「分煙コンサルティング」を実施。分煙方法についての知見提供・提案・アドバイスをしています。

吸う人も
吸わない人も
ここちよい世の中へ。

JTでは、分煙方法について知見提供・提案・アドバイスを無料で実施しています。例えば…

- ☐ オフィスに喫煙室を造りたいけど、どうすれば…
- ☐ 飲食店で喫煙席と禁煙席を分ける際のポイントは…
- ☐ 喫煙室からのニオイの漏れを改善したいのだけど…
- ☐ 床にたばこの焦げ跡の付かない対策は…
- ☐ 分煙機について知りたい。
- ☐ 分煙の事例を紹介して欲しい。
- ☐ 喫煙マナーを啓発できるポスターが欲しい。

分煙に関する取り組みや手法に悩みの方は、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ 日本たばこ産業株式会社 大分営業所 社会環境推進担当
大分市新員1-10 TEL.097-552-7171
営業時間/平日9:00~17:40