

この島に暮らし、漁師であり続けるために ～ 複合経営で漁家を次世代へ ～

甬島漁業協同組合青年部
日笠山 了盛

1. 地域の概要

私が住む薩摩川内市里町は、鹿児島県本土の西方約 38km に浮かぶ甬列島の上甬島東部に位置し、人口約 1100 人の町である（図 1）。

平成 16 年 10 月に海を隔てて、本土の川内市ほか四町と甬島の四村が広域合併し、里村は薩摩川内市里町となった。沿岸流によってできたトンボロの上にある里町は、自然が造った景勝地や、武家屋敷など、いにしえからの歴史を感じられる美しい町である。



図 1 薩摩川内市里町の位置

2. 漁業の概要

私が所属する甬島漁業協同組合は、平成 15 年 10 月に島内の 4 つの漁協（里村・上甬島村・鹿島村・下甬島村漁協）が合併した県内で 2 番目の広域合併漁協であり、平成 29 年度末現在、730 名（正組合員 205 名、准組合員 525 名）の組合員が所属している。

甬島漁協では、キビナゴ刺網、定置網、カジキ刺網、一本釣り等の沿岸漁業が盛んで、平成 29 年度における漁船漁業の水揚げは 1,034 トン、6 億 591 万円で、そのうちキビナゴ流刺網が 511 トン、2 億 6,205 万円で総水揚げ量の約 5 割を占めている（図 2）。

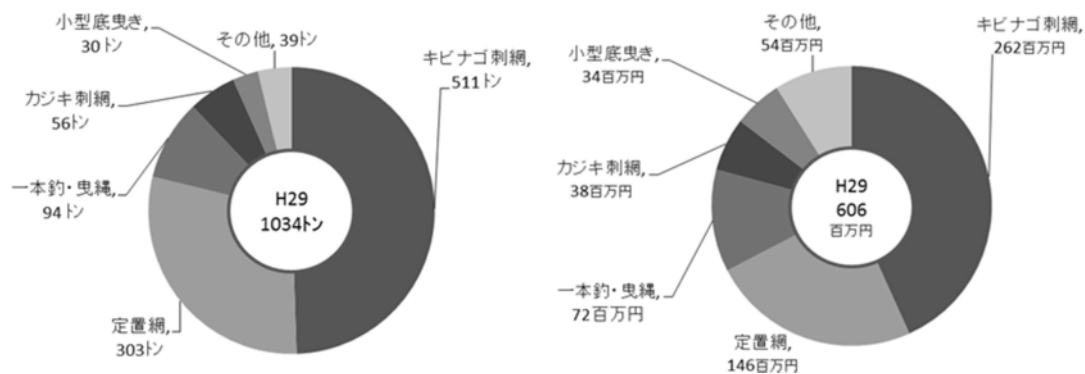


図 2 甬島漁協の水揚量・水揚金額

3. 研究グループの組織と運営

私の実家は甬島の里町で代々漁業を営む漁家で、物心ついた頃より、甬の綺麗な海と、そこで生活する家族をごく当たり前のように見て育ってきた。

島外の高校に進学し、2 年生になった時のこと。その時の状況は未だに鮮明に覚えている。父親に突然呼ばれこう告げられた、「もう漁業を辞めようと思う」と。もちろん、家庭の事情でそうせざるを得なかったわけだが、その時を境に「海で働く」ということが、

とても縁遠い存在に感じられるようになっていた。

高校卒業後は、大阪の型枠大工の会社に就職し、日々の生活を送っていた。そんなある時、従兄弟から錦江湾にある養殖の会社で働いてみないかとの誘いを受けた。特に今の会社に不満があったという訳ではないが、何となく海で働いているのが自分の自然体のような気がしてその話しを受けることにした。

鹿児島に戻り養殖業で働くこと数年。自分が知っている漁船漁業との違いに戸惑いつつも、海の仕事にのめり込んでいた。そして、ふと気付けば、自分の中にある漁家の血が完全に目覚めていた。故郷甕島の海で、漁師になりたいと。

平成10年24才の時、親戚の営むキビナゴ船で修行をさせてもらうことになり帰郷した。身内とは言え厳しい親戚のもと、修行を積むこと4年。平成14年にとうとう念願叶って自船の購入までこぎ着けることができた(図3)。ようやく手にした船に付けた名は「海聖丸」。由来



図3 私の所有する漁船

は、長男・次男の名前から一文字ずつ取ったもので、「聖」には何事も極めるという意味があり、「海を極める漁師になる」という願いを込め命名した。こうして私は、一度は人生の選択肢から消えかけた漁業という道を、この「海聖丸」とともに歩むことになった。

4. 研究・実践活動の取り組み課題選定の動機

自船を購入した当初は、キビナゴ刺網漁業の習得に力を注いだ。キビナゴ刺網は地域ぐるみで資源管理が行われ、その効果もあってか他漁業より幾分漁獲が安定しており、ある程度の収入が見込めた。しかし、それだけでは収入に物足りなさを感じてきたため、自分の漁業スキルの向上とともに、現在では、カゴ漁業、素潜り等も取り入れ、組み合わせ漁業で収入の確保に努めている(表1)。

表1 私の漁船漁業操業形態

漁業種類	月											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
キビナゴ刺網	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
雑魚カゴ					■	■	■	■	■	■		
素潜り						■	■	■	■	■		
シヤ漁(乗り子)				■	■							

念願の自船を手にして10数年、一人前の漁業者として漁業で生計を立てるべく必至に働いた。しかし、主力魚種であるキビナゴの漁獲量の減少及び漁獲金額の低迷、その一方で年々上昇する燃油等漁労経費。漁船漁業にのみに依存した漁家経営では、何れ経営が立ちゆかなくなる。そのような危機感を感じ始めていた。

将来への不安感から、「早く何かやらねば!」という焦りの気持ちが常にあった。一方、どうせやるなら故郷 甕島のPRができ、地域の活性化に繋がるような取組がしたいという理想もあった。しかし、現実には自分が一体何をやれば良いか見当も付かず、ただ思いを巡らせる日々が続いていた。

そんなある時、偶然にも私の葛藤に一つの答えを導き出す、いくつかの出会いがあった。

5. 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 漁家経営の多角化 イワガキ養殖への挑戦

遡ること数年前の事。青年部活動等で面識のあった県の水産普及指導員が、イワガキの試験養殖に取り組む漁業者を探しているとの話を耳にした。県の水産技術開発センターが新しい養殖種としてイワガキに着目し、その種苗生産を始めたらしい。

「何？イワガキ？南国鹿児島でカキが育つなんて聞いたことないし。」カキ類に馴染みのない私は当初そう思っていた。しかし、時間が経つにつれ「他にないということは、裏を返せば甑の特産品になるのでは？」と考えるようになってきた。「ダメで元々、ちょっと試してみるか・・・」そんな軽い乗りで試験養殖に手を上げたのが私とイワガキの出会いだった。

平成26年10月、県の水産技術開発センターより試験養殖用として300個のイワガキ種苗の提供を受け、里町の西崎沖漁場で試験養殖を開始した(図4,5)。前職で魚類養殖の経験はあったが、二枚貝の養殖は未知の世界。やることなすこと全てが手探り状態で、始めは苦労も多かったが、県の水産普及指導員を巻き込み、自分なりの養殖スタイルを模索していった。



図4 里町西崎沖養殖漁場



図5 試験種苗の受け入れ作業風景

導入したイワガキ種苗の平均サイズは、試験開始当初21gであったが、翌年平成27年7月には平均146gと焼きガキ用として、翌々年平成28年5月には平均250gと生食用として、立派に販売出来るサイズに成長させることができた(図6,7)。この経過を目の当たりにし、「甑でもカキが育つんだ！」という驚きとともに、イワガキ養殖への手応えを感じるようになった。そして、養殖免許を取得。本腰を入れてイワガキ養殖に着手することにした。

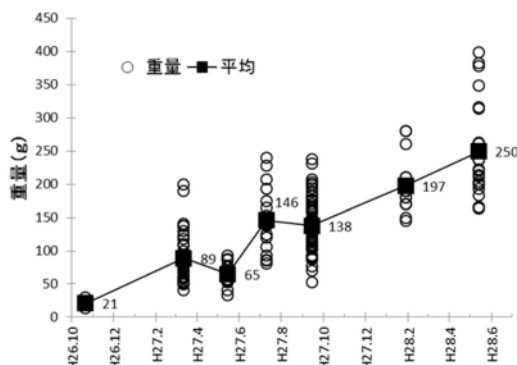


図6 イワガキ種苗の成長推移

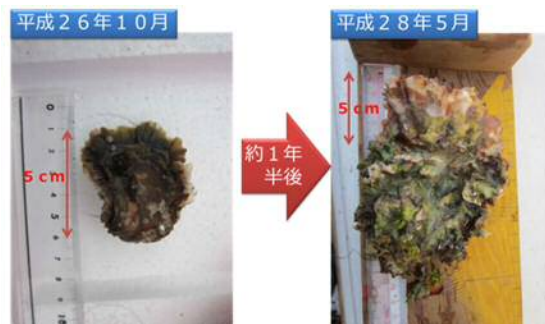


図7 イワガキの成長比較写真

当初、300 個から始めたイワガキ養殖であったが、徐々にその規模を拡大させ、平成 30 年度現在では、年間 10,000 個のイワガキ種苗を導入するまでになった（表 2）。

しかし、その一方で、養殖規模の拡大に伴い、マンパワー不足が深刻になってきた。漁労作業を手伝ってくれる作業員を雇用したいが、島は人材不足でなかなか見つからない。そこで、平成 30 年夏に高圧洗浄機やデリックなどの省力化装置を搭載した新たな中古船を購入。カキ養殖作業専用船として整備し、作業の効率化を図っている（図 8）。

イワガキ養殖で現在最も手を焼いているのは台風対策である。台風が来る度に少々の被害は毎回あったのだが、平成 30 年 10 月来襲した台風 24 号では、養殖施設の要である幹縄が切れ、大きな被害が発生した。今後イワガキ養殖を安定的に続けていくために、台風対策は大きな課題だと受け止めている。

養殖したイワガキは、後述する自営レストランで主に販売を行っている。また、今まで島外で開催した 2 回のイベントでも販売を実施した（表 3）。イベント開催時には、イワガキ販売ブースに長蛇の列ができ、即完売となる。カキを食べない鹿児島県民と言われる中にも、潜在的なニーズが埋もれていることに毎回驚かされているところである（図 9）。

一方、養殖規模の拡大により導入量を増やしたイワガキが、来シーズンより本格的に出荷可能となる。これに伴い、イワガキの販売先が今までの「自営レストランが主」から、「外向けの販売が主」に切り替わる転換期を迎える。今後、新たな販路開拓や高度な衛生対策等が求められることは必至であり、今から身が引き締まる思いがしている。

また、イワガキ養殖から派生した新たな試みも始めた。夏場しか出荷できないイワガキの欠点を補うべく、平成 29 年よりマガキの養殖に取り組み始めた。思った以上にマガキの成長が早く管理不足で斃死させるなど、まだ実用化には至っていないが、今後の展開に大いに期待している。

表 2 イワガキ種苗の導入実績

導入年度	生産年度	シングルシート 個数(個)	ホタテ原盤 (枚)	導入時サイズ (g)
H26	H25産	300	0	21.1
H27	H26産	3,000	35	36.2
	H27産	3,900	70	4.2
H29	H28産	13,200	0	-
H30	H29産	10,000	0	29.3



図 8 カキ養殖作業船

表 3 イベントの開催実績

日時	イベント名称	場所	利用者数	販売額(千円)
H29.7	第1回 海聖丸 こしきの海幸祭り	薩摩川内市 道の駅樋脇	100	150
H30.7.7	第2回 海聖丸 こしきの海幸祭り	薩摩川内市 道の駅樋脇	150	220



図 9 イベントの様子

(2) 漁家経営の多角化 6次産業化（漁師レストラン）への挑戦

島の漁師が手塩にかけて獲った、この海の幸。一体どれくらいの人が甑島のものだと認識して食べているのだろうか？消費者に甑島が見える形で提供できたら、島の漁業者達はもっと報われるはずなのに。そう思うことがよくあった。

ある時、薩摩川内市が実施する六次産業化事業というものを知った。それは、農林漁業者がこれまでの原材料供給者としてだけではなく、自ら加工・販売に取り組み、経営の多角化を目指す取り組みを支援する、という制度であった。

従来から経営安定化のため取り組んできた組み合わせ漁業、そして今回新たに始めたイワガキ養殖。ふと己を振り返れば、その手の中には、実に多様な甑島の海の幸があふれていることに気付いた。「そうだ！この最高の海の幸で、漁師レストランをやろう！そうすれば、島の良さをもっと多くの人に伝えられるはず！」

今まで抱えていた、焦りと理想の葛藤に、一つの方向性が見出せた瞬間だった。

六次産業化事業への応募を決意したものの、その手続きは決して簡単なものではなかった。煩雑な事業計画書の作成に毎晩頭を抱え、関係機関への説明など大変な苦労を要した。しかし、その甲斐あって、平成28年3月、甑島の観光振興及び地域の活性化に寄与するとして六次産業化事業の計画承認を受けることが出来た(図10)。



図10 六次産業化事業 計画認定式

そして、平成28年7月、頭の中に描いていた漁師レストラン「こしきの漁師家 海聖丸」をついにオープンすることが出来た(図11,12)。



図11 漁師レストラン ロゴ



図12 漁師レストラン 外観

店は甑島の海で獲れたキビナゴやイワガキなどの新鮮さを「体感する」ことにこだわり、目の前で自ら調理しながら食べるバーベキュースタイルを採用した。レストランの運営は主に私の妻と母親が担当し、私も漁労の合間に手伝いをしている。

レストランのイチオシメニューは、甑の海の幸を豪華に盛った大漁盛りセット(図13)。自分で漁獲したキビナゴなどの魚やイワガキと、地元の漁師仲間から仕入れたタカエビな

どを組み合わせて、甌の海の幸を提供している。

オープン以降、甌島では数少ない地元の新鮮な魚介類が味わえる店として観光客を中心に口コミで広がり、現在では団体ツアーの食事処としても採用されている(図14,15)。お客さんから「甌島の漁師が獲った新鮮すぎる海の幸！足を運んでも食べる価値あり！」などネットの口コミ等で高評価をいただいた時には、自分の思いが伝わった！と、うれしい気持ちになる瞬間である。



図13 大漁盛りセット(一例)



図14 団体ツアーのご一行様

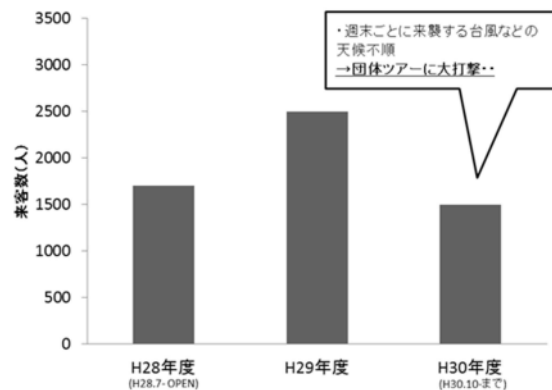


図15 漁師レストランの利用者数

(3) 漁家経営の多角化 ブルーツーリズムへの挑戦

子供の頃、磯遊びをし、釣った魚を浜で焼いて、みんなで食べるのがこの上なく楽しかった。私が経験したその楽しさを甌島の観光に、という発想を原点に、およそ10年前より口コミを頼りに訪ねてきた観光客に海遊びを提供していた。

漁家レストランを開業してしばらく、団体ツアーを受け入れるようになってから、現地ツアーガイドと交流する機会が増えてきた。現地ツアーガイドからは今まで知らなかった甌島の観光が抱えるいくつもの問題点を知らされた。

その問題点の中の一つ。島の観光と言えば自然景観を楽しむものがほとんどで、体感できるアクティビティが乏しいため、家族連れや若い世代を取り込む上でのネックになっているとのことだった。

島でできるアクティビティと言われてもピンと来なかったが、「観光客に海遊びを提供すると面白いぐらい喜ぶ」という経験談をガイドに話した。すると後日、現地ツアー会社からオファーがあり、私が提供する海遊びがパッケージツアーの一部として採用されることになった。



図16 無人島磯遊びツアーの様子

現在、私にも無理なく実施可能な体験メニューということで、無人島での磯遊びと海鮮バーベキューをセットにした「無人島磯遊びツアー」と、海遊び初心者の方や家族連れでも簡単・お手軽に楽しめる「船釣り体験」の2つのメニューを提供している（図16,17）。漁労作業と漁家レストランの切り盛りと多忙な中ではあるが、妻の協力を得ながらこの取組も実現することができた。特に無人島磯遊びツアーは今ではリピーターも多い人気のメニューとなり甕島の魅力のPRにも一役買っていると自負している（図18）。



図17 船釣り体験の様子

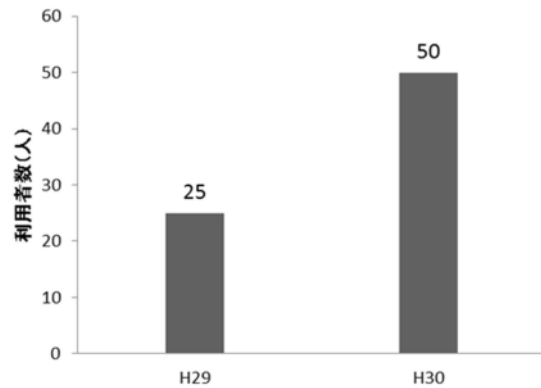


図18 体験ツアー利用者数

(4) 取組の成果

私の「何かやらねば！」から端を発した一連の取組は、自らの漁家経営を多角化に導く方向に動いた。その結果、漁船漁業以外から得られる収入が徐々にその存在感を増している（図19）。このため、魚価の低迷や燃油高騰などのリスクに耐性がある経営体へと生まれ変わりつつあり、取組を始めてから収支状況も改善されてきている。

しかし、漁家経営の基礎はやはり漁業。その基盤が揺らげば、漁家は成り立たない。今後も経営バランスを見極めつつ、持続可能な経営体として発展できるよう努力したい。

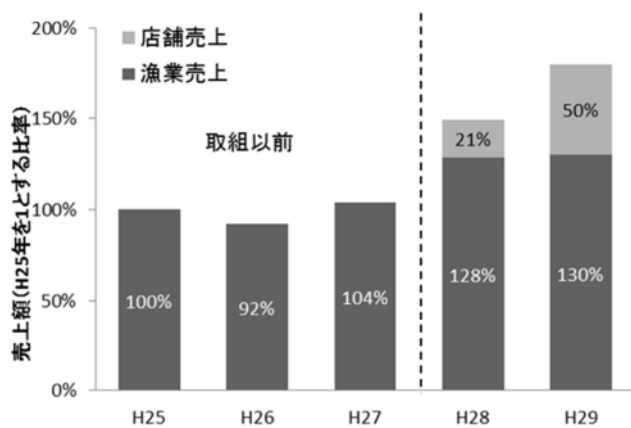


図19 過去5年間の収入推移

6. 波及効果

漁家レストランとブルーツーリズムの取り組みを始めて以来、テレビ、ラジオ、雑誌等の各種メディアに取り上げていただき、島外の方々に向けて、甕島のPRを行う機会を多く与えてもらっている（図20）。また、島外のイベントやお祭りにも招かれる機会をいただき、各地で甕島の海の幸をPRすることもできた。特に最近、県内外から繰り返し甕島に足を運んでくれる観光客が多くなっているのを感じている。自分流のやりかたではあるが、私の取り組みが、甕島の魅力の発信や地域の観光振興に、微力ながら貢献できたのではないかと考えている。

そして、思いがけない最大の波及効果。それは、自らの生活に活力が湧き上がってきたことである。現在に至るまでの間、島興しを目指す同志との出会い、また、観光客とのふれ合いなど人的交流の幅がずいぶん広がった。それは、働くことへの楽しみ・やり甲斐を感じさせてくれるもので、以前の私より、確実に前向きで、活き活きと生活している自覚がある。

その自覚はやがて大きな自信となり、私の子供達に胸を張ってこう言える日が来ると思う。「甬で海聖丸を継がないか」と。



図 20 雑誌への掲載状況

7. 今後の課題や計画と問題点

複合経営を開始してまだ3、4年。作業効率の問題や経営管理の問題等々改善点を上げ出せばきりが無い。それらは勿論解決に向けて試行錯誤しなければならない事ではあるが、私が考える最も大きな課題はそれではない。私が考える課題、それは「甬島に人を呼び戻す」こと。それが我々の世代に託された最大にして最難の課題だと感じている。

現在、ここ甬島では人口減少と高齢化の波が容赦なく押し寄せている。その進行速度は県内他地域と比べても、恐らく相当に早く、急速に地域が元気を失っている。

しかしながら、明るい話題もある。薩摩川内市が甬島を観光の目玉と打ち出し、観光元年と位置づけた平成21年度より、現在では甬島を訪れる観光客数が約2倍に伸びている。また、鹿児島県は平成18年度より建設を進めていた、上甬島と下甬島を結ぶ藺牟田瀬戸架橋が平成32年度に完成する見通しを示している。これにより島の観光業は更に弾みをつけるものと予想され、今後、観光を主軸とした島内の活性化が期待されている。

水産業においても、島の貴重な成長産業である観光業を取り込み、新たな活力を生み出すためにも、水産業の6次産業化がますます重要になってくるように感じている。現在の甬島は観光地として、施設、もの、サービス、全ての面においてまだまだ未熟で、伸び代が大いにあるものと思う。このまたとない追い風を契機に、私達の世代が立ち上がり、活き活きと活躍する姿を見せれば、観光地としての甬島の価値を向上させることはもちろん、島外に出て行った自分の子供や、島に興味を持つ若い世代もきっと島に目を向けてくれると私は信じている。

今こそ甬島の仲間達とともに立ち上がり、甬島の魅力と価値を押し上げたい。それが私の夢見る本当の「こしきは一つ」だと思うから。