

長洲町で水産物の流通・販売に取り組んで

長洲町漁業後継者
水本隆司

(1) 地域の概要

長洲町は熊本県の北部に位置し(図 1)、西・南部が有明海に面した面積約 19km²、人口約 19,000 人の町で、町の南側では名石浜工業団地への企業進出が相次ぐなど、サッシや造船など製造業が盛んである。さらに、海上には海の玄関口として長州港があり、有明フェリーが就航するなど交通の便に恵まれており、有明海の恵みを受け、温暖で暮らしやすい気候のもとで、豊かな自然と工業地帯が共存する町として知られている。

また、金魚の生産は日本三大産地の一つとして昔から有名で、日本で唯一の金魚の水族館がある「金魚の館」を中心とした「金魚と鯉の郷広場」が平成 7 年春にオープンした。

(2) 漁業の概要

長洲漁協は、正組合員 106 名、准組合員 35 名の計 141 名で構成されており、広大な有明海の干潟を利用したノリ養殖漁業を主体としている。

ノリの水揚げについては、年変動はあるものの、総生産枚数で約 4 千万枚、金額にすると約 4 億円の水揚げがあり、ノリの大産地である。

私たちの漁船漁業については、刺網と一本釣りを主体として、その他にたこつぼ漁業やイカカゴ漁業が営まれている(図 2)。

漁船漁業の概要については、長洲町では漁船漁業者のうち約 6 割が刺網を営んでいる(図 3)。

また、私たちの刺網では通年をとおしてシタピラメが獲れ、その他季節によってはガザミやコウイカ、スズキ、ヒラメ、カレイ類等の旬の魚介類も漁獲されている(図 4)。

(3) 経営上の問題点と活動議題選定の動機

私は高校卒業と同時に地元の企業に就職した。しかし、間もなく脱サラして漁業を継いだ。

当初、海の仕事は両親にまかせ、獲れた魚をトラックで市場に出荷することから始めたが、以前から長洲町には大きな水産物市場がなく、漁協でも魚の共販は行われていなかった。そのため、往復 1 時間かけて大牟田(福岡県)の市場に出荷する毎日が続いた。

しばらく、出荷だけが続けていたが、両親だけの漁業では漁獲量が減ってくるのが目に見えてわかったため、私自身も漁に参加して漁獲量の維持、増大を図る努力をした。

その結果、漁獲量は増加したが、増加分は市場に出荷しても漁獲量の増加による単価の低下から収入の増加にはつながらなかった。

そのなかで、関西方面では良い値段でさばけるとの情報を得て、関西方面への出荷を考えて視察を行ったが、個人単位の出荷であることから安定供給や需要サイズ等の調整が困難であったため、出荷を断念せざるを得なかった。しかし、何らかの方法で魚の価値をあげられないかと考え続けた。

(4)実践活動の状況と成果

その当時、長洲町から大牟田までの出荷で、魚は安い値で取り引きされていたが、安い分は魚を多く獲ってカバーした。

従来の往復 1 時間の行程から、さらに片道 30 分時間をかけて足をのばして他の市場に出荷すれば、さらに値が数割高くなるなど、市場によって同じ魚でも 100 円～1,000 円と 10 倍も金額が異なることがわかった。

今では友人とバラバラに行動し、市場での値段の情報交換をしながら、福岡県の大牟田、柳川をはじめ、佐賀県の武雄、鹿島そして熊本の市場にも出荷し、高値のところで荷をおろしている(図 5)。

この方法は市場から市場を渡り歩くため、労力は要するが、その分自分の収入に跳ね返ってくるのでやり甲斐がある。

また、市場から市場を渡り歩くことを続けていると、同時に有明海でとれる魚の消費状況について、柳川は底物嗜好、熊本は浮魚嗜好などの地域の特性についても次第にわかってきた。そこで、いくつかの市場のセリで需要の高いものについて、型をそろえ、傷のないものをそろえろといった仲買が好むような選別したものを高値、安値に関係なく、決まったセリの時間に市場に出荷し続けたところ、1～2 年後にはようやく仲買の信用を得るまでになった。今では箱の名前をみただけで中の魚の状態を確認することなく魚を買ってもらえ、市場が安値の時でも高値で安定して買ってもらえるようになり、仲買からは私の名前がブランドとして扱われている。そのうえ、最近では市場へ荷をおろしている最中に仲買から電話で予約があるようになった。

トラックを使った市場への出荷は長洲町を中心として、片道 2 時間程度の距離が限界であるが、有明海から少し離れると、地域によって魚が全く知られていないところがあることが次第にわかり、魚の PR も必要だと考えていた。実際、地元の長洲町でも魚が獲れることを知らない人がいるほどである。

その時、県から地元の魚を PR をする話 came。そこで、長洲で獲れている魚を消費者に知ってもらうために、町役場と長洲漁協の協力により、リーフレットを作成することが決定した。長洲はもとより有明海の魚を知ってもらう良い機会であり、今では漁協、役場、県でイベントや観光客等に利用して配布して宣伝を行っている。

そのような中、町役場から朝市に参加してみないかとの誘いの言葉もあったので、自ら魚の宣伝も兼ねて朝市にも参加することにした。

朝市も去年の 4 月に始まったばかりでまだ間もないが、町役場の担当者の宣伝効果も

あり、地元を中心として、五名や熊本方面からの来客も多い。

朝市は、町役場のチラシや宣伝カーを利用した宣伝により、朝市の数日前に出品する魚やイカ等の情報をのせたチラシを回覧すると、お客の数が何倍も増え、宣伝の効果の大きさに驚いた。

今のところ、出店する魚屋さんの数が少ないので、魚の販売も漁模様次第で出店できない時もあるものの、出店した時にはトラックから荷をおろす間もなくトラックの周りには人だかりができるほどの盛況ぶりである。最近では顔を憶えてもらえるまでになり、自宅にまで魚を買いに来てもらえるようになった。

朝市で売る魚の値段は市場の相場で決めており、儲けがあるような値段ではないが、朝市をやっていて最も嬉しかったことは、自分で獲った魚が自分のつけた値段で買ってもらえることである。これは今まで市場のセリで自分が獲った魚に値がつけられるのを待っているのと大きく異なり、魚が完売した時には例えようのない嬉しさがある。これが、朝市を続けていく原動力となっている。

(5) 今後の計画と問題点

まず、最初に1番目として、親子で漁業を続けている間は、市場をまわる出荷ができるが、自分だけになった場合、漁と市場出荷の両方をやらなければならない。そのうえ、季節により12時間も船に乗っていることがあるため、漁をやりながら今の出荷を両立させることは体力的に無理があるので、市場を渡り歩く出荷形態には限界がある。しかし、今では一部の市場では名前が仲買にブランドとして知られるまでになったので、現在の漁と両立できる範囲内で市場流通を続けたいと考えている。

次に、2番目として、地元の青年部が中心となって朝市を開催しているが、地元でとれた新鮮な水産物を販売して、地元のおいしい魚の宣伝を行っていくことはこれから先も必要だと考えている。今の時期は5時から出店しているが、朝、出漁しなければならない時があることや遠方からの来客のことも考えると朝市を発展させることは困難である。そのため、朝市より夕市の開催も検討していかなければならない。

また、3番目として、インターネットとは最近よく耳にする言葉で、実際にインターネットで販売されている方の話を耳にする。しかし、私が始めようとする場合、どれくらいの注文がどこからくるのか。また、それに対してどれくらいの対応ができるのかなど、パソコンを使ったことのない私にとってはまったく未知の世界である。しかし、現在は情報化社会の時代であり、インターネットを利用して、自宅でも魚の出荷ができる形態をとりたいと考えている。まずは、インターネット販売を行う場合のコスト(活魚、鮮魚)や販売量の問題について検討していきたい。

それから最後に4番目として、私の将来の夢で、地元のみんなで協力して組合運営による共販を行いたい。

以上が、現在の私の計画と問題点であるが、まだまだ、私の魚の流通販売の開発については、現在進行形で、長洲町は地理的に市場等に恵まれていることから、さらに、いろんなことについて検討していけると考えている。



図 1 長洲町の位置

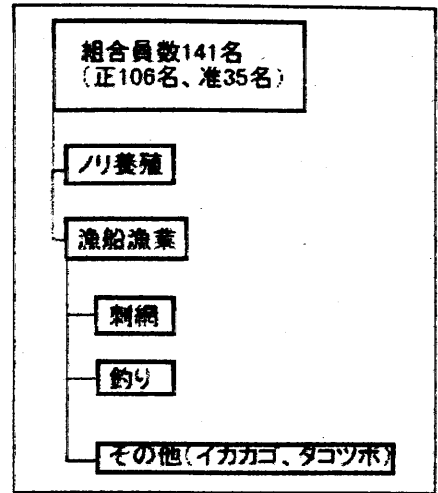
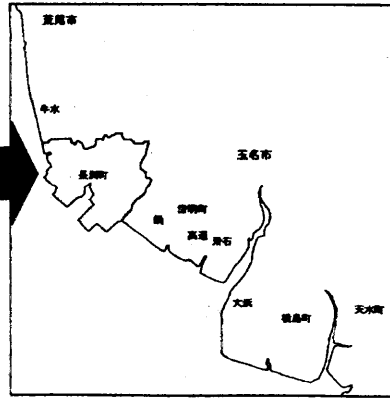


図 2 漁業の概要



刺網漁

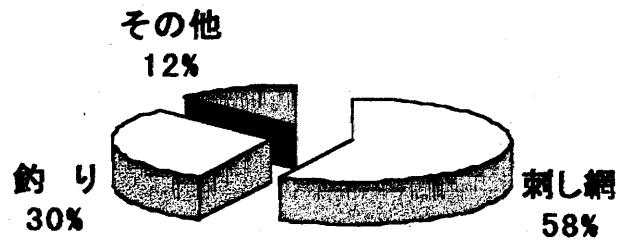


図 3 漁船漁業における漁業種類別 経営体数の割合

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
一般海面漁業	シタビラメ												
	ガサミ												
	コウイカ												
	コチ												
	ヒラメ(カレイ類)												
	フグ												
	スズキ												
	マナカツオ												

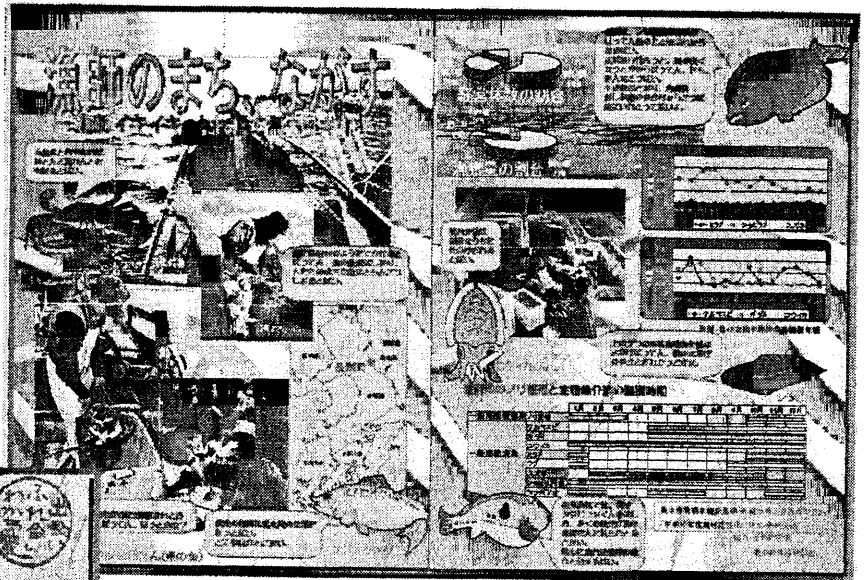
図 4 刺網漁業における主な漁獲物とその時期



図 5 主な流通場所



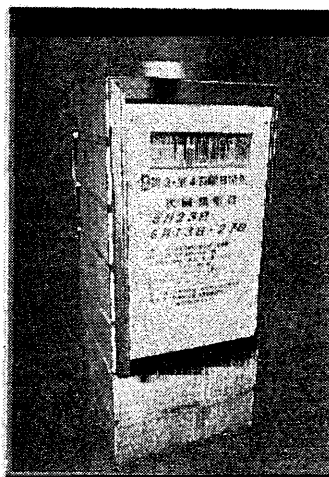
荷の仕分け



県で作成されたリーフレット



朝市宣伝用の広告



朝市(こいこい市)

