

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29年5月31日

「みんながニコニコになってほしい、美味しいメギスを届けたい！（P5より塚田克郎船頭の思い）」

写真右上：美味しいメギスのフルコース！！

「値段のつかない魚をどうしたら売ることが出来るか、仲間の漁師と考えました（P7より）。」

写真下：新鮮田布施のメンバー。右端が濱田秀樹船頭。



- 漁船漁業ビジネスモデル研究会幹事を去るにあたって
- 美味しいメギスを届ける取り組み
- 「6次産業の取り組みも行うニューフィッシャー！」

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。



 普及指導の現場から **No.11**

漁船漁業ビジネスモデル研究会幹事を去るにあたって

下関市立大学経済学部 教授 濱田英嗣

1. 利潤はどこから生まれるか？

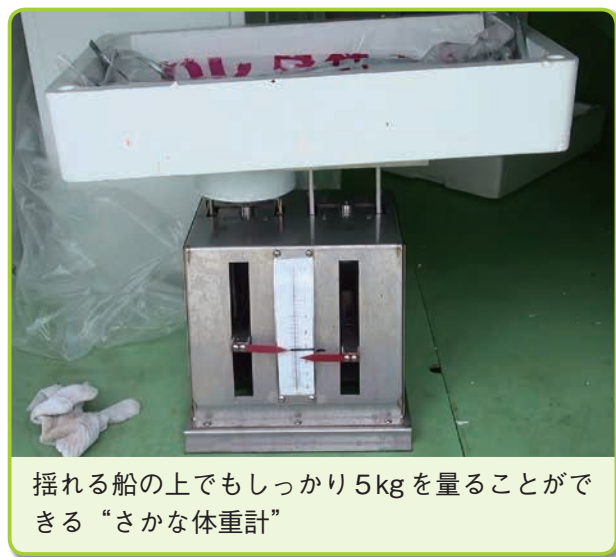


経済活動について、自由に個人の利益を追求させ、競争させることが結果的に国富を極大化させるとしたのが18世紀イギリスの経済学者アダム・スミスです。む

ろんその前提として道徳的規律の重要性も指摘していますが、個人的な利潤追求が社会的厚生を高めるということを経済学としてははっきりと主張し、それ以降現在に至るまで、世の中はこの原理原則によって動いています。では、その利潤はいったいどこから生まれるのでしょうか。

岩井克人によれば利潤は「差異性(違い)」から発生すると主張しています。例えば、中世の大航海時代において、アジアで産出された胡椒が昔、欧州で多くの死者が出たペストの特効薬として、欧州に持ち込まれ各国の東インド会社は巨万の富を築きました。つまり当時の利潤の源泉は、地理的な隔たりという差異により生じたと言えます(地理的差異性)。次に、その差異から利潤を得た商業資本主義が都市を発展させ、農村との間に差異をつくり、農村からの流出者が労働力となることで産業資本主義が形成され、彼ら低廉労働者群が資本主義における利潤の源泉となりました。しかし、こ

の差異性は近年の少子高齢化などの環境変化で人件費が上昇し、途上国は別として先進諸国では労働者が利潤の源泉という条件が次第に消滅していると言えます。では、現代の利潤の源泉は何になるのでしょうか。それは技術革新(イノベーション)ではないでしょうか。人工知能や遺伝子組み換えさらにドローンなどが世間の耳目を集めていますが、これらの技術革新が利潤の源泉と認識しているのが企業は開発に躍起となっているのです。



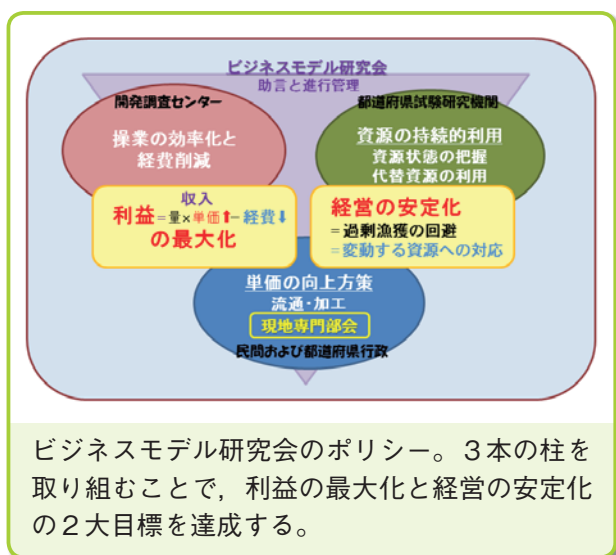
揺れる船の上でもしっかり5kgを量ることができる“さかな体重計”

他社より効率的な技術、他社より魅力的な商品、他社とは違った経営組織あるいはそれらの新たな組み合わせなどは全てイノベーションです。ノルウェーのサーモン養殖が利潤を蓄積し、元気がいいのは利潤の源泉たるイノベーションを次から次へと成

功させているからです。つまり、他社との差異となるもの全てが利潤の源泉となった点を私は強調したいと思います。逆にいえば、イノベーションを生み出せない経営、団体、業界は利潤が獲得できないので、今後さらに衰退するのではないのでしょうか。

2. 時代のニーズに沿ったビジネスモデル研究会と課題

漁船漁業ビジネスモデル研究会の活動は、「操業の効率化」、「流通・販売の改善」さらに「資源の持続的利用」の3つの研究領域を融合させ、新たな沿岸漁業経営のビジネスモデル構築を目指すという画期的な取り組みだと思えます。ここに、イノベーションによる差異性を漁船漁業経営にビルトインしない限り（労働生産性が付加価値生産性の差異）、利潤は創造されないので、漁業経営の安定化でなく利潤獲得を実現させるために研究領域を融合させるという研究会の意義と方向性は正しいと考えています。



2014～2016年の間、研究会幹事として職務を遂行した者として要望と今後の課題を

述べてみます。要望としては、漁業現場に出て議論をしたかったという点です。「真理は細部に宿る」といいますが、操業や販売方法など新たなビジネスモデルの提案には現場主義が不可欠です。漁業者や流通業者の「暗黙知」を科学的な「形式知」に変換することが最も効率的なイノベーション提案となるはずなので現場主義にこだわって活動していくべきと考えます。



会議は、やはり現場でやるべき。漁業者の要望が率直に伝わってくる。

今後の課題としては、ビジネスモデル研究会として「何をすべきか」を基本としつつも、同時に「何をすべきでないか」の視点も必要ではないかと考えます。つまり、新たな操業方法や売り方あるいはそれらの新たな組み合わせが経営の利潤創出に繋がるのかだけでなく、操業のコスト増や漁獲後の品質劣化に繋がるような「してはいけないこと」にも目配せし、漁業経営を底上げする任務もあると思えます。2017年4月から勤務先の役職付きとなり、ビジネスモデル研究会幹事を去ることとなりましたが、研究会としてさらなる成果を期待しています。

漁師列伝 No.9

美味しいメギスを届ける取り組み

水産研究・教育機構 日本海区水産研究所資源管理部主任研究員 藤原邦浩

私は、改良網の試験操業の日、船上でニギスを背ごし(内臓をとって洗い2mmくらいの厚さで背骨ごと輪切りにする)で食べさせてもらいました。



操業日誌を記入する塚田克郎船頭

澄んだ甘みがふわっと口に広がり、思わず目を大きく見開いてしまいました。今回は、上越の男前の漁師! 塚田克郎さんの取り組みを紹介します。

メギスは透き通り美しい反面、身が柔らかくて傷みやすく、大漁になった日は一連の水揚げ作業をする間に魚体がクタクタになってしまいます。海水温がまだ高い秋口は鮮度落ちがととても早く、値のつきにくい小さいものは無駄にしてしまいます。メギスは鮮度管理がととても重要な魚です。

DSチームの取り組み

上越漁協筒石支所の小型底びき網漁船「団九郎昇栄丸(通称DS)」の船頭塚田克郎氏は、メギスを獲らずに戻る日がないと言っても過言ではなくメギス漁を生業とし、長年にわたりメギスの鮮度管理に取り組んできました。その鮮度の良いメギスを適正に評価してくれたのが、笹川周氏(当時、上越水産株式会社、現在、株式会社シンレイ)でした。良きビジネスパートナー

ニギスでなくてメギス!?

新潟県はニギス水揚げ量が全国屈指(平成27年全国2位)で、中でも県南部の上越沿岸は有数の好漁場となっています。上越地区では大人も子供もこの魚が大好きで、ニギスのことを「メギス」と書いて「めげす」と呼び(以下、メギスと記載します。), 親しんでいます。

ついで名 **めぎす**
和名&学名 **ニギス***Glossanodaxmifasciatus*
めぎすは、めげすと読む

キラキラスケルトンボディ

住所 水深180~250mの近底層 ☆春と秋に産卵
塩焼フライ(給食で人気!)干物船では背ごし刺し!

上越漁協筒石支所の直売まつりのおさかなチラシ(印刷:筒石青年部)(抜粋)



メギス漁の風景。タモですくっているところ。

と出会ったことで、メギスの商品開発が進み、地元業界・行政・マスコミも合わさった「地域おこし」にもつながりました(ニュースレターNo.011参照)。

塚田氏のメギスの鮮度管理の取り

組みは、0℃の冷海水が出港後すぐに使用できる高性能の冷却設備を導入したこと、魚体を傷める石などの混入を減らすための網改良、魚体をつぶさないよう水面で網を開いてタモですくって冷海水にすぐに入れるなど、一手間かけて、網に入ったメギスを最大限水揚げできるようにするものでした。さらに、食べやすくて美味しいにもかかわらず小さいメギスには値が付きにくいことを何とかしようと思い、船から陸へ「本日、大漁」と早めに連絡したり、凍結用の低コストの箱を考案するなどし、笹川氏と共同で給食食材や加工品として活路を見出しました。これら取り組みと探索・曳網技術の日々の研究が、網数の2割削減や操業時間の短縮の効果をあげ、いわば「うまく獲る」取り組みにもなりました。メギスでは網目拡大で小さいものを逃がして資源を守ろうとすると、それより少し大きいものが網目にびっしり刺さって非効率な状態に陥ります。ならば、網目拡大はせずに小さいメギスも利益がでるようにしながら漁獲して、網数を2割減らしたことは、資源保護の観点からも現状の最善策と言えます。



自動選別機によるメギスのよりわけ

これら取り組みは好循環を生み、規格管理と人手不足対策にと自動選別機も導入され、DSチームは水揚げ風景も様変わりしました。



水産庁 もうかる漁業創設支援事業 上越地域プロジェクトの一環で、今春、船出した鵜昇丸。(本プロジェクトの改革プランでは担い手育成が謳われており、塚田氏のもとで13年間修行した七原氏がこの船の船頭として頑張っています。)

塚田スピリットの拡がり

塚田氏には、獲る・運ぶ・作る・食べるみんながニコニコになってほしい、お客さんも納得できる美味しいメギスを届けたいとの思いがあります。取り組みでは、漁師として、魚を“うまく獲って”届けてくれる人たちに託す、そんな気持ちが貫かれています。販路が少なかったメギスも、今では遠方の人にも味わってもらえるようになりました。上越地区全体も好循環しているようで、メギスの刺し身を出すお店が現れ、鮮魚店で小さいメギスを開いているのも見かけます。

15歳で船に乗った塚田氏は、漁業士の活動、お魚語りべ、研究機関への協力などで、漁師はじめ様々な分野の人たちと出会い、沢山学んだと言われます。今春、これまで紡いできたメギス漁の「次世代への継承」が、上越漁協所属のみなさんと行政の力を借り、もうかる漁業の一環として始まりました。今後益々、上越の漁業は進化していきます。

 **漁師列伝** No.10

「6次産業の取り組みも行うニューフィッシャー！」

水産研究・教育機構 開発調査センター主任研究員 小田憲太郎

今般、紹介するすごい漁師は、濱田秀樹さん（山口県漁協田布施支店組合員）です。濱田さんは大阪府生まれの42歳！！家系は漁師というわけではなく、数年前までは大手ハウスメーカーでバリバリの営業職をされていました。営業成績はいつもトップ！家庭に仕事に充実した生活を送られてきた濱田さんが、何故、山口県を代表する先駆的な漁師になったのか。その秘密について、伺ってみました。



濱田さんの小型底びき網船 拓波丸4.9t

なぜ！？漁師に

小田：本日はお忙しい中、お時間を作ってください感謝申し上げます。早速ですが、何故、陸の仕事を辞めて漁師になられたのでしょうか。

濱田：「それはズバリ、給料よりも家庭が大事だと思ったからです。漁師になる前（サラリーマン時代）は、残業ばかりで家にいる時間はほとんどありませんでした。会社

に使われるのでは無く、自分で経営できる漁師になりたいと考えていたからです。」

小田：「なるほど。思ったらすぐに行動！人生一度きりですからね。でも、ご家族には反対されませんでしたか。」

濱田：「妻が何というか心配でしたが、意外にもすんなり OK をもらいました。サラリーマン時代よりも漁師になった今のほうが、家族と一緒にいる時間も増え、私生活も充実した暮らしをしています。」

小田：「ところで、漁師になりたての頃は今のよう順風満帆では無かったのですよね。」

濱田：「はい。いろいろ経験させていただきました。田布施に引っ越してきてすぐの頃は、地回りの師匠に付いて色々と教わり、中古船（1tクラス）を購入して、操業方法（建網、蛸壺、ナマコ底びき網など）を学びました。最初のうちは、なかなか思うようには水揚げが出来ませんでした。その後、もっと沖に出る漁業に変えたいと思うようになり、再び中古船（4.9tクラス）を見つけ購入しました。」

小田：「そのお金はどのように工面されたのですか。」

濱田：「今の、日本政策金融公庫からお借りしました。借り入れの手続きもスムーズに進み、感謝しているところです。」

小田：「僕も息子の学費で大変お世話になっているところです、笑。」



未利用の魚を奥様が加工した商品

6次産業化の取り組み

小田:「その後、濱田さんは6次産業化の取り組みを行う先駆的な漁師になったわけですが、きっかけは何だったのでしょうか。」

濱田:「底びき網漁業では、田布施地域だけに限らず値段のつかない魚をたくさん獲ってしまうことがよくあります。それらは自分たちで食べるか捨てることになるわけです。この魚を売れるようにするためにはと、仲間の漁師と考えました。そこで考え出されたのが、それらの魚を使った加工品の製造と販売です。」

小田:「なるほど、これが協業体の“新鮮田布施”の発足ですね。」

濱田:「そうです。私が獲ってきた魚のうち販売できないものを使って、うちの嫁さんが刺身、みりん干し、冷凍フライ半製品などを作ります。それを、地元で販売しています。」



濱田さんの奥様、美穂子さん

小田:「とてもいい奥様ですね～、うらやましいです。で、気

になる収入は。」

濱田:「加工収入が加わったため、漁業収入だけの頃と比較すると、利益は2.4倍くらいになりました。」

小田:「すごい！！」



活気あふれる新鮮田布施！商品は並べられるとすぐに売り切れる。

漁師を目指す人へ

小田:「最後に、濱田さんのように陸の仕事を辞めて、漁師に転職しようと考えている人に一言いただけますか。」

濱田:「漁師になりたい、または興味がある人は、漁業就業支援フェアに行きましょう！いろいろな漁業を学べ、また本物の漁師さんとも話せます。私も参加し、漁師になった訳です。しかし、当然それだけではありません。この地に引っ越してきた私たち家族を快く受け入れてくれた田布施の人々、漁業を教えてくれた師匠、漁師仲間、そして家族、皆のおかげで今の私があります。今度は私が皆から頂いた恩を返す番だと考えています。新しく漁師になりたいと考えている人を育て、日本の漁業を活性化できたらと考えています！」

小田:「すばらしいお言葉、有難うございました。」

Log book :

ニュースレター023号でお知らせしましたが、平成28年度から高知県幡多郡黒潮町鈴（すず）地区で定置網に関する調査を実施しています。

具体的には、主要種漁獲傾向に基づく販売戦略の方向づけを目的とした漁獲物組成の把握、海況と漁況の関係性の検討、漁獲効率の高い漁網設置位置検討のための海底地形調査および魚探調査、魚探映像確認のための刺し網調査等を実施しているところです。

これらの調査により、現在の操業方法の改善点の検討、網を沖出した場合の漁獲量、水揚げ金額増加のシミュレーション等を検討したいと思っています。

今後、得られた結果についてはニュースレター等を通じて逐次ご紹介していきたいと思っています。

事務局だより :

▶沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル研究会設立当初（平成23年）から幹事及び副会長を務められた水産研究・教育機構中央水産研究所の牧野光琢グループ長と、平成26年度から3年間にわたり幹事をつとめて頂いた下関市立大学の濱田英嗣先生がビジネスモデル研究会幹事を平成28年度末をもって退任することになりました。牧野副会長には長きにわたり大任を勤めて頂きました。また、濱田先生には専門的な立場から、数々の貴重なご意見を頂戴致しました。ここに記して感謝申し上げます。

▶経済の専門家が2名退任されましたが、ビジネスモデル事業の実施主体である開発調査センター資源管理開発調査グループに小河道生リーダーの後任として、中央水産研究所経営経済研究センターから廣田将仁リーダーが着任しました。廣田リーダーは流通加工が専門の経済学者です。今後の活躍に期待したいと思います。

▶今年度の幹事は以下の通りです。今年度もよろしくお願い致します。

- 後藤 友明（会長） 岩手大学農学部 三陸水産研究センター
- 岩尾 敦志 京都府水産事務所 海のにぎわい企画課
- 沖野 晃 島根県水産技術センター 漁業生産部
- 宍道 弘敏 鹿児島県水産技術開発センター 資源管理部
- 渡邊 直樹 茨城県水産試験場 管理普及部
- 上原 伸二 水産研究・教育機構日本海区水産研究所 資源管理部

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.025（2017年5月発行）

編集：国立研究開発法人水産研究・教育機構 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：後藤友明（岩手大学農学部 三陸水産研究センター）

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

国立研究開発法人水産研究・教育機構 開発調査センター 小河、清水、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

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。

沿岸域における

検索