

地域の取り組み事例 No.5

定置網漁業における魚価向上などの取り組み



網代漁業株式会社 流通販売部 林 晋也

網代漁業㈱は、静岡県熱海市の地先で大型定置網を2カ統営んでいます（写真）。従業員数は23名（漁撈生産部21名と流通販売部2名）で、40代の社長（漁撈長）を筆頭に平均年齢32才と若い世代中心の活気ある職場です。私自身は東京海洋大学を卒業後、水産業界紙の記者を経て、網代漁業㈱に入社しました。

網代は古くから優良漁場として知られますが、平成に入ってから水揚量の減少などにより、厳しい経営が続いていました。平成17年に急潮により、壊滅的な被害を受け、さらに漁網や船舶の老朽化、従業員の離職などにより、会社運営が困難となり、操業休止状態にありました。平成19年から現社長のもと新たな網を建て込み、新体制で操業を再開、再興に向けて水産庁事業を積極的に活用するなど様々な取り組みを行っています。今回は、その成果の一部を紹介します。



網代湾で操業する第28号漁丸。

『漁業・異業種連携ビジネスプラン助成事業』の活用

平成20年度から水産庁の「漁業・異業種連携ビジネスプラン助成事業」に着手し、漁業生産体の網代漁業㈱と異業種である日東製網株式会社が連携し、「ネクトン有限責任事業組合(LLP)（以下、ネクトン）」を設立、事業を展開しています。ネクトンでは、以下の事業展開を段階的に推進して漁業収入の増加を目指しました。

(1) 大型選別機（写真）を導入し、多段選別することで水揚げ作業を効率化し、通常3時間以上要していた選別作業を1時間以内に短縮。選別時間の短縮により2カ統目の漁場の操業に着手できるようになり、大幅な水揚げ量と金額の増加に繋がりました。



大型選別機を導入し、水揚げ時間を短縮。鮮度保持にも貢献。

(2) ネクトン職務担当者が漁獲物の最低落札価格を定め、網代港漁業協同組合（以下、漁協という。）（現・いとう漁協網代支所）の協力の下で指値入札・セリ価格販売を実施しました。入札・セリによる販売が成立しない魚は全量ネクトンが引き取り、箱詰めし、独自販路で直接出荷販売することで、水揚げと地元需要のミスマッチを解消、産地市場の魚価の下支えと適正な価格形成を実現しました。その結果、網代市場の落札平均価格は110円/kgでしたが、独自販売の平均価格は150円/kg（出荷経費を控除後）となり、網代産地市場の落札価格を上回る結果となりました。このような流通はいわゆる『中抜き』が目的ではなく、産地魚価向上を図ることを主眼におき、漁業従事者の所得向上と生活の安定を実現させることを目的としています。



漁獲物に傷をつけないよう、タモ網を慎重に使い漁獲物を取り込みます。船上では大まかに選別し、漁獲物にしっかり氷を効かせて、陸揚げ準備をします。

(3) 電解殺菌冷却海水製造貯蔵装置を導入することで衛生管理面を強化、冷却海水

を使用することで、選別中の魚体温度の上昇を防ぎ、鮮魚の劣化を防ぐことができました。その結果、高鮮度の鮮魚を出荷することが可能になりました。

(4) 蓄養生簀を活用してカタクチイワシなどの付加価値向上に取り組みました。カタクチイワシは水揚げ量のなかで大きなウェイトを占めますが、単価の安い魚種のひとつです。そこで生簀にストックし、カツオ船向けに活餌として販売することで魚価向上を図りました。生簀事業は22年度から着手し、カツオ漁最盛期に間に合わなかったものの、カタクチなど活魚約8トンを販売しました（写真）。



一時ストックしたカタクチを活魚運搬船に積み込む。

さらなる販路開拓

水産庁事業の活用のほか、静岡県やいとう漁協の協力を得て、都内を中心に展開する大手スーパーとの直接取引が今年3月から始まり、週に1回のペースで産地直送便を継続的に発送しています。1回平均60箱（5kg箱）程度ですが、魚価の向上につながっています。また、今年6月からは問屋を介して居酒屋チェーンへの納入を始め、低利用魚の活用も進めています。