

沿岸域における 漁船漁業ビジネスモデル研究会 NEWS LETTER No.006

発行日：平成 24 年 8 月 10 日



沖縄県八重山海域における ナミハタの 産卵集群とその保護期間中の密度調査

右：産卵期に石西礁湖のヨナラ水道に集群する
ナミハタ産卵群

左：産卵直前のメス（手前）

上：禁漁期間中の産卵親魚集群密度調査

（写真：名波 敦，山下秀幸）

沖縄県八重山海域におけるナミハタの産卵場保護区

小型底びき網でさかなを上手く「獲り，活かし，売る」 漁獲の仕組みと漁具の仕立て
漁師列伝 ～海のプロ集団を目指せ！～

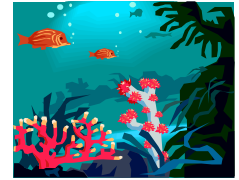
【特集】研究大会シンポジウム「みんなで考える魅力ある漁業 ～小型底びき網漁業を例に～」



編集 開発調査センター
独立行政法人
水産総合研究センター



地域の取り組み事例 No.10



沖縄県八重山海域におけるナミハタの産卵場保護区

沖縄県水産海洋研究センター石垣支所 研究員 秋田雄一
(独)水産総合研究センター西海区水産研究所 主任研究員 名波 敦

八重山諸島は、石垣島、西表島をはじめとした大小10の有人島といくつもの小さな無人島からなる島しょです。また、石西礁湖と呼ばれる石垣島と西表島の間せきせいしょうの海域は、360種を超える造礁サンゴが分布する国内最大のサンゴ礁域となっています。この海域で漁獲される魚類は、200種以上もあり、八重山漁協セリ市場に並べられています。中でもサンゴを餌や隠れ家などとして利用する、サンゴと関わりが深いブダイ類やハタ類の水揚げが多いのが特徴です。



市場に水揚げされたナミハタの産卵群。

しかし、この自然豊かな海で育まれた水産物も、過去20年あまりで漁獲量が約半分にまで落ち込んでしまいました。その原因は、魚を育む海の環境悪化と、過剰な漁獲であると考えられます。この海域ではこれまで、産卵に集まった魚を一網打尽にしてしまったり(写真)、未熟な小型魚を多く獲ってしまったりするという漁獲実態がありました。

このような不合理な漁獲を減らし、魚湧く豊かな海を取り戻すため、八重山漁協では平成20年から、主要魚種には漁獲サイズ制限をし、多くの魚種の産卵場になっている5海域を3ヶ月間禁漁とする保護区を設定しました。さらに、平成22年からは、電灯潜り(夜間に潜水器を使って潜り、鉈で魚を突く漁法)によって集中的に漁獲されているナミハタの産卵場を保護区にすることが、電灯潜り研究会の自主規制としてスタートしました。このナミハタの産卵群保護に関する取組を紹介します。



平成24年に設置した保護区の周知ポスター。保護区は西表島と小浜島間に設定された。



ナミハタの産卵場は、石西礁湖内に何か所かが知られていますが、そのうち最も大きな産卵場であるとされているヨナラ水道が保護区として選定されました(前頁写真2)。これまでの研究によって、ナミハタが産卵するタイミングは、月周期とその年の春先の水温によってある程度予測できることがわかっています。そこで、沖縄県水産海洋研究センター石垣支所、水産総合研究センター西海区水産研究所と漁業者および漁協が話し合い、産卵予想日を挟んだ5日間を禁漁とすることにしました。期間中産卵場には、漁業者が作成したブイを浮かべ、産卵群の調査や監視活動がおこなわれました。



青年部による保護区ブイの制作。

沖縄県水産海洋研究センターと西海区水産研究所では、この期間中、ヨナラ水道に集まったナミハタの密度を調査してきましたが、保護を始めた平成22年は100 m²あたり最高で158個体、23年は127個体(西海区：名波主任研究員)、24年は117個体と、非常にたくさんの親魚が確認されており、保護区設定前の最大11.4個体(平成20年)から大幅な増加が見られています。また、地元新聞への投稿やポスター掲示などの地道な広報活動により、漁業者の認識もだん

だんと高まり、保護区設定期間中の違反操業もこれまで見られていません。さらに平成24年は、これまで研究者がおこなってきた産卵群の密度調査を、漁業者2名にも実施してもらい、保護区の効果を実感的にも数値的にも実感してもらいました(写真)。



かつての豊かな海を知るベテラン40代(右)と、活躍が期待される20代(左)の海人(漁業者)

このように、ヨナラ水道では皆の努力によって産卵群密度が大幅に向上し、産卵を無事迎えることができた親魚が大幅に増加しました。ナミハタが漁獲対象になるには、生まれてからおよそ4年かかることから、この取組によって産卵量が増加したとすると、平成26年頃から新たに漁獲対象となる魚の量が増加することが期待されています。

また、これまで産卵期には膨大な量を漁獲していたため、魚価の暴落を招いてきました。天候不良による出漁日数の変動などもあり、保護区による効果のみではありませんが、保護区設定以降は、産卵期の漁獲量が減少したため、最低単価や平均単価の改善も見られています。

このようなことから、ヨナラ水道におけるナミハタの産卵場保護区への取組は、漁業者からもおおむね好意的に受け入れられており、資源の回復と価格の安定のために今後も継続が期待されています。



地域の取り組み事例 No.11



小型底びき網でさかなを上手く「獲り，活かし，売る」 …漁獲の仕組みと漁具の仕立て…

徳島県立農林水産技術支援センター水産研究所 上田幸男

WEB辞書を引くと「底びき網とは2本の引き綱で袋状の網を引き、通路にいる魚介類をとる漁業」とあります。簡単に言えば、海底付近に分布する魚介類を船の馬力に任せて一網打尽にする漁法です。このため、釣りや延縄の漁師さんから「小さい魚まで根こそぎ獲って！」と批判されます。また、網の中で揉まれて傷ついた漁獲物は、市場では釣りや定置網の漁獲物と区別され、「網もの」と安く買い叩かれます。

紀伊水道の西側、徳島県海域では170隻の小型底びき網漁船(5~13トン、25馬力、1~2人乗り)がオッタートロールを中心に周年操業しています。漁業者と網業者の弛まぬ努力と研究により、今日の紀伊水道の小型底びき網の漁法は漁獲効率と漁獲物の品質面で大きく改善されてきました。

ここでは、紀伊水道の小型底びき網を中心にその効率的な漁法や高く売るための工夫について2回に分けて紹介します。Iでは小型底びき網による漁獲物が入網する仕組みと漁具の仕立てについて、IIでは船上での漁獲物を活かす工夫と高く売る努力について紹介します。

底びき網の原理

紀伊水道の小型底びき網漁業は、古くから海底の砂泥に潜む小エビ、シャコ、アナゴ、カレイ、ハモなどの底生魚介類を漁獲対象にしてきました。昼間、小エビ、カレイ類などは海底面すれすれに泥を被るように生息しています。シャコやアナゴ、ハモは海底の巣穴に潜んでおり、一部が巣穴の外にいます(図1)。底びき網が海底面を擦るように通過すると、エビ起こしの鎖やグランドロープに脅かされた底生魚介類が跳ね上がり、後方のコッドエンドに入りますが、跳ね上がらない魚介類は入りません。このため、仕立てが軽くグランドロープが海底から浮くとほとんど獲れません。反対に重すぎると、泥や底質をすくってしまい、網のバランスが崩れて漁獲は減り、泥の付着や入網したゴミ、ヒトデなどによる擦れで

漁獲物も傷みます。底びき網の獲る極意とは「軽過ぎず、重過ぎないように網を仕立て、ねらった魚介類を海底面から優しく拾い上げるように効率よく漁獲する」ことだと思います。このため、底質、水深及び対象魚によって漁具の仕立ては異なります。

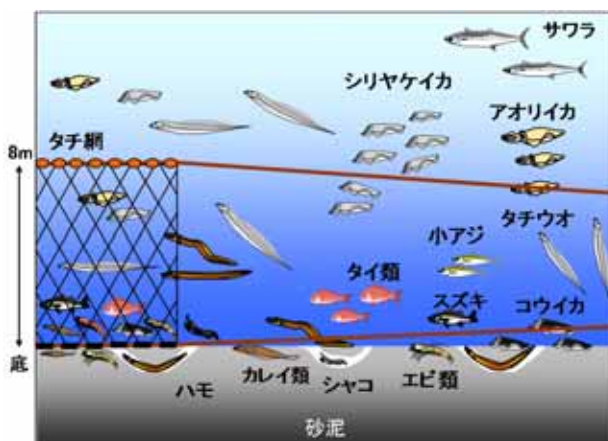


図1. 砂泥域底層付近の魚介類の分布と小型底びき網の入網の仕組み。

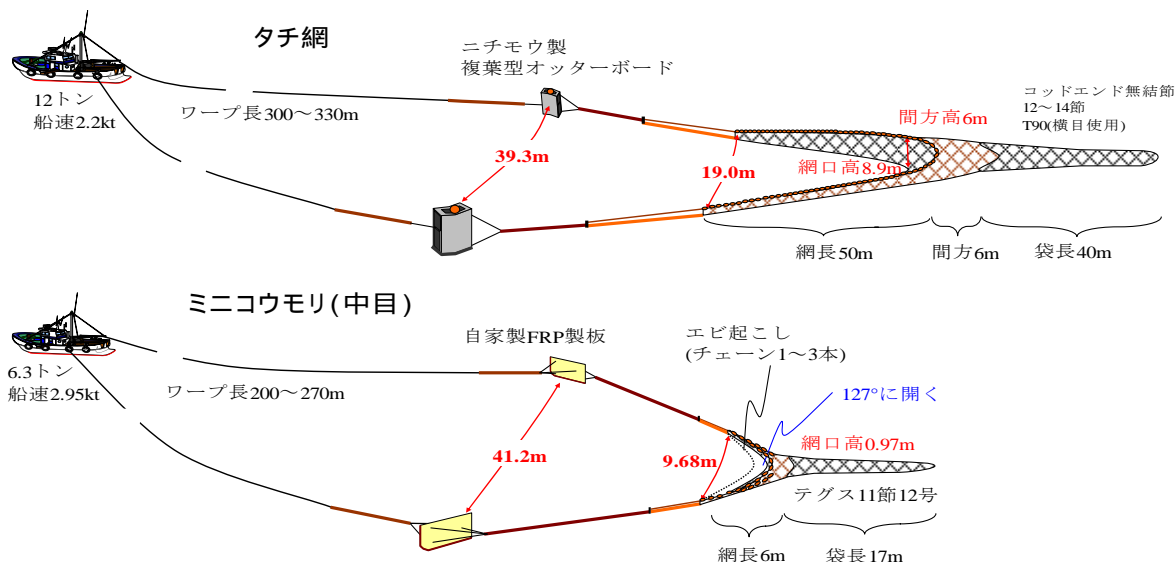


図2. 紀伊水道で操業する小型底びき網船の海中での網の開き具合。上は今日多く使われる大型のタチ網,下は小型のミニコウモリ(中目)網。 オッターボードおよび網の計測については,農林水産技術会議新たな農林水産政策を推進する実用技術開発事業「小型底びき網漁業における省力・省エネ技術の開発と普及」の研究グループの皆様にご計測いただきました。

漁具の進歩

紀伊水道の小型底びき網船は古くは袖網間隔 10m, 網口高さ 1m 未満, 網全長 15m の小さな目合の小さな網を用い, 3 ノット程度で曳網していました(図 2 下)。それが今では袖網間隔 20m, 網口高さ 8~9m, 網全長 90m の大きな目合の大きな網を 2.2 ノット程で曳網しています(図 2 上)。このことにより, タイ類, イボダイ, コウイカ等の近底層魚介類を効率よく漁獲できることに加えて, 小さな網では天井網を越えて逃避していたタチウオ, ハモ, マナガツオ, サワラ, アオリイカ, シリヤケイカなどの群れの一部を漁獲できるようになりました(図 1)。

また, 大きな目合の大きな網をより低速で曳網することによって, 袋網内を魚が游泳する状態で漁獲できるようになりました。その結果, 袋網が海面に浮上した時にコッドエンドに魚が溜まっていなかったことから, 魚へのダメージが小さくなります。

品質向上を目指す徳島県の漁業者は, 漁獲物に最もダメージを与えやすいコッドエ

ンド部分に無結節網を使用し, 網目が縮まりにくい横目 T90° コッドエンド (写真右下)で仕立てることにより, 漁獲物の擦れを軽減しています。さらに漁期前に油分の多い新網(写真右上)に交換することで漁獲物の鮮度を維持する工夫を重ねています。

ただし, タチ網では曳網面積が従来網に較べて 1.3 倍, 濾水量が 10.7 倍に増加し, 魚種によっては乱獲につながる可能性があります。このため, これまで以上に資源管理を徹底する必要があると考えています。

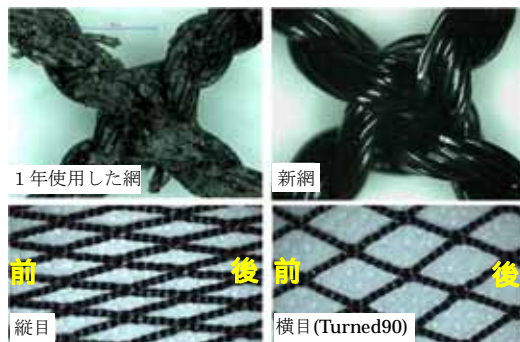


写真: 小型底びき網のコッドエンドに用いられる無結節網。漁期前に擦れの原因になる古網(左上)から油分の多い新網に交換する。しかも網目が広がる T90° の横目(右下)で使用する。

漁師列伝 No.3

海のプロ集団を目指せ！



全国水産業改良普及職員協議会 会長 村上 幸二

鯉の土佐節発祥の地として知られている高知県中央部の土佐市宇佐は、これまで遠洋近海鯉・マグロ漁船の乗組員を多く輩出し、沿岸でも一本釣りや曳縄漁業が盛んでした。しかし、近年、漁業者の減少とともにこれらの漁船も激減し、沿岸鯉一本釣り漁船は現在3隻となっています。そのうちの一隻を営むのが、岡本孝司社長がそれまで20年務めていた会社を辞めて、平成16年、39歳のときに設立した「(有) 海洋技術」です。



写真1：水揚げと補給のために母港市場に接岸するカツオ一本釣り漁船光丸。20代、30代の若い未経験者を雇い、プロ集団として鍛え上げながら成果を出している。

「(有) 海洋技術」は、主体である沿岸鯉一本釣りのほかに、鯉・ヨコ曳縄、ヨコワ釣り、ウルメ釣りなどの漁業、さらにホエールウォッチングや海上作業のサポート事業など幅広く行っています。所有船は9tの光丸、6tの12光丸、4.9tの11光丸、ゴムボートなどです。社員は岡本社長のほか、事務員1名と3年経過の31歳、2年半経過の

26歳、2ヵ月経過の35歳という、若くてまだ経験の浅い乗組員3名がいます。

9t 光丸での沿岸鯉一本釣りのときは、社長と乗組員3人に季節雇用の1名を加えた5名体制です。鯉一本釣りの操業航海は、活餌量や積載量の関係から概ね1泊2日です。水揚地は、漁獲量や漁場、市況の情報により臨機応変に対応します。直接船から市場に水揚げする以外に、当日夕刻の市に間に合わない時などは、漁場に近しい漁港に陸揚げして鯉の価格形成力が強い県内市場へ陸送します。年間収入目標は当初約4千万円でしたが、社員が増えた今は約6千万円ということです。社員の給与は陸の会社員と比べても遜色ないもので、6ヶ月分の賞与もあるとのこと。



写真2：母港市場での水揚げ風景。漁模様や漁場、市況によっては、他港から陸送し、考え得る最も有利な方法で漁獲物を販売する。

岡本社長は「自分たちは魚を獲るだけではなく、海の上のことなら何でもできるという海のプロ集団になる」と、社員の教育・育成に努めています。海の上では何が起き

るか分かりません。最近でもエンジントラブルや網を巻いたりして航行不能になったそうですが、その都度、安全の確保や対処の方法を教えています。またパニックになるとできることもできなくなると、パニックの対策訓練も大切だと言われます。島の多い海域を夜間航行中に、安全を確保した上でワザと電源を落としたところ、当時舵を握っていた社員が「全部消えました！」とパニックになったそうです。



写真3：光丸クルー（向かって右端が岡本社長）経験の少ない若者を集めながらも、海のプロ集団を目指して日々の訓練に力を入れる。

社長はそばに立って落ち着かせ、島影や陸の灯りなどから自分の位置、方向、そして転進位置の見つけ方などを指導したとのこと。また「船のことは隅々まで知りぬいておかななくてはならない、それが漁の時にも役に立つ」と、船のドック作業や機器類の修理・メンテナンスなどもできることは、全部自分たちでやっているそうです。さらに「沖合ブイのメンテナンスや実験機器設置の時も、自分たちは作業可能な海の状態や天候を読めるし、安全にブイに渡ることもできる。船酔いする陸上の作業員よりも、迅速に作業ができる。これらのことには、船や付帯機器類の普段からの修理や

メンテナンス、日ごろから海に出ていること、全てが役立っている」と言われます。



写真4：ドック中の光丸。必要以上に外注せず、できる限り乗組員で整備することによって、常に船の状態を把握するように努める。

今の時代にあって、この岡本社長の「海の上のプロ集団」という理念を持ったビジネスモデルは、後継者育成も含めてこれからの新しい沿岸漁業経営の一つの姿を示しているように思えます。社長の計画では3年後に今の9t 光丸に14tの漁船を加えて、沿岸鰹一本釣2隻操業体制とします。このためには資金もさることながら、社員が成長して一人前に自立できることが前提条件であり、「若い者は日に日に伸びている」と確かな手ごたえを感じているとのこと。また、2隻体制になれば水揚量が倍増し新しい販売方法も必要となりますが、社長は会社員時代に役員も経験して新規事業開拓などで売上5倍化などの実績があり、「先頭に立つ人間はそれが向かい風か追い風か、一番よく分かる」と、展望があることを窺わせています。岡本社長は父親から引き継いだ漁師のDNAと、会社員時代に磨きあげた経営センスをもって、中学時代からの夢であった漁業経営を実現し、発展させていこうとしています。



第2回研究大会「みんなで考える魅力ある漁業～小型底びき網漁業を例に～」

去る7月10日、横浜市みなとみらいに於いて、本研究会の第2回研究大会を開催いたしました。漁獲から消費、そして資源管理も含めた持続可能なビジネスとして漁業をとらえるために、幅広いテーマで企画し、コンビーナとして海洋水産システム協会の岡野利之さんや、研究会幹事の方々にご尽力いただきました。

第一部では研究会会長である徳島県立農林水産総合技術支援センター水産研究所上田さんからの趣旨説明に次いで、開発調査センター廣瀬サブリーダーが小型底びき網漁業の概要と資源管理の実態について説明しました。さらに東京海洋大学胡准教授から「小型底びき網漁業の最新の漁具漁法技術」というテーマでご講演いただきました。これらの講演を通じ、この漁業には千差万別の漁具や技術があることが再認識されました。また、最新の漁具の有効性が示されるとともに、これらを実際に導入する上での課題として、地域や漁具ごとにオーダーメイドが必要であることや、漁業調整との整理も必要であることが示唆されました。

第二部では、漁業者の川口さん、仲買業者の山根さん、小売業者の田中さん、元普及員の太田さん、食の活動家の西原さんを



講演に耳を傾ける参加者



上田会長によるシンポジウム趣旨説明

お迎えしパネルディスカッション形式で議論しました。パネリストの皆さんの発言の概要は次の通りです。

・川口哲也さん：ズワイガニの資源管理に積極的に取り組んでいる。この取り組みは地元の観光産業をも支えている。平成20年にはMSC認証を取得。一方、近年は魚価低迷、燃料高騰等で厳しい経営となっており、稼働隻数は減少している。今後は資源管理を継続し、資源の持続的利用を図ることが基本であり、水揚物の付加価値を高めることが重要と考える。

・山根博信さん：現状では漁業者の声が消費者に届いていない。いかに漁業者と消費者を近づけるかといった取り組みをしている。魚屋の店頭で、魚のことやその獲り方、おいしい食べ方を伝えることによって、消費者は興味を持ち買っていく。売るタイミングや場所、価格など、まだまだ工夫の余地はあるし、やり方次第で魚は売れる。

・田中修さん：消費者のニーズに応じた方法で販売している。安全・安心への意識の

シンポジウム「みんなで考える魅力ある漁業～小型底びき網漁業を例に～」議事次第

【第一部】

- 趣旨説明 上田幸男（徳島県農林水産総合技術支援センター水産研究所，研究会会長）
- 小型底びき網漁業の現状と資源管理の概要 廣瀬太郎（開発調査センター）
- 底びき網漁業の最新の漁具漁法技術 胡 夫祥（東京海洋大学）

【第二部 パネルディスカッション】

- 座長：牧野光琢（中央水産研究所 経営経済研究センター，研究会副会長）
- 漁業者の立場から訴えたいこと 川口哲也（一般社団法人 京都府機船底曳網漁業連合会）
- 小型底びき網の漁獲物の新しい販売方法 山根博信（有限会社 鮮魚の達人）
- 販売者，消費者が求める「さかな」 田中 修（中島水産株式会社）
- 儲かる漁業へのアプローチ～全国アンケートと鳥取県事例紹介～
太田武行（鳥取県栽培漁業センター）
- 食の地域興しの事例 西原淳子（株式会社電通，元フードアクションニッポン推進本部）

パネリスト，コメンテーター，会場参加者を交えた討論

（コメンテーター：上田勝彦（水産庁研究指導課）

廣田将仁（中央水産研究所経営経済研究センター）

塚田克郎（新潟県漁業指導士，小型底びき網 昇栄丸）

向上やライフスタイルの変化などから，加工度の高い食材へのニーズが増えており，それに対応して販売の主体は丸の魚からパック商品に移行している。魚や浜のことを知ってもらうための取り組みとして，お魚ブックを発行している。

・太田武行さん：全国アンケート結果では，回答の半分以上の都道府県で儲かっている漁業はないとの回答であった。一方で，儲かっている漁業も存在し，そのキーワードは，環境や社会変化への対応，高鮮度化，ブランド化，直売，一次加工による付加価値向上等が挙げられる。鳥取県では漁業経営体の収益を向上させるため，未利用資源の開発や複合漁業の推進に関する調査事業を実施している。

・西原淳子さん：フードアクションニッポンでは，食料自給率向上に寄与する取り組みを表彰している。水産部門の応募が少ないので是非チャレンジして欲しい。このよ

うな機会を活用することで課題が見えてくることもある。マスコミを上手に利用することも重要。そのためには専門家だけではなく消費者に照準を合わせたネタの開発や伝え方の工夫があると良い。

以上の発言の後，研究会副会長の中央水産研究所牧野さんの司会により，小型底びき網漁業が抱える課題や問題点について議論しました。漁業者が儲かっていない原因の一つに魚価安が挙げられる一方で，会場



漁業者の立場から川口さんが発表

の漁業者からは、独自の鮮度管理による市場開拓について紹介がありました。また、全国の調査事例からも鮮度管理での成功例が示されました。一方で、鮮度管理の強化にともなう過剰投資への懸念のご意見もありました。漁業者が鮮度管理に細心の注意を払うのはもちろんですが、しっかりとそのコストを想定しておくことが必要です。

また、漁業者から、仲買はとにかく1円でも安く買い叩くという発言があったことに対し、仲買も儲かっていないために1円でも安く買おうとするが、そのような仲買はつぶれていくとの意見もでました。儲かっていないのは漁業者だけではなく、流通、小売まで含めて皆が苦しい状況であり、倒産が相次いでいるのも事実です。

魚価安の原因の一つとして、市場機能の低下が指摘されました。消費地市場においては相対取引あいたいが中心となってきており、従来の競りによる公正な価格競争が行われなくなっているとのことでした。

漁業がなくなると流通・販売業も成り立たず、その逆もしかりとの考え方から、関係者がつながりを持ち、消費者の方を向いて連携していくことが重要という指摘がありました。山根さんの取り組みの中にもあるように、漁業者も時には店頭に立って、消費者と対話をする機会が必要でしょう。

会場から消費者の声として、20代の若者には、高い魚を食べたくても買う余裕がないとの声も上がりました。鮮度管理や商品形態にも共通することですが、多様化する消費者のニーズを把握しながら供給を考えていくことがいかに重要かということです。山根さんの、未利用魚等を箱売りし、消費者に魚とその食べ方を伝えながら売っているという話と、田中さんの、消費者ニーズの変化に伴ってパック売りを増やしているというお話は、一見相反するようにもとれますが、どちらも、それぞれの地域や客層のニーズに応じた販売方法を行っているという事例といえるでしょう。

さらに、魅力ある漁業として後継者を育てるためには、利益の追求だけでなく、楽しさややりがいのある現場作りが大切だという声も会場から出ました。

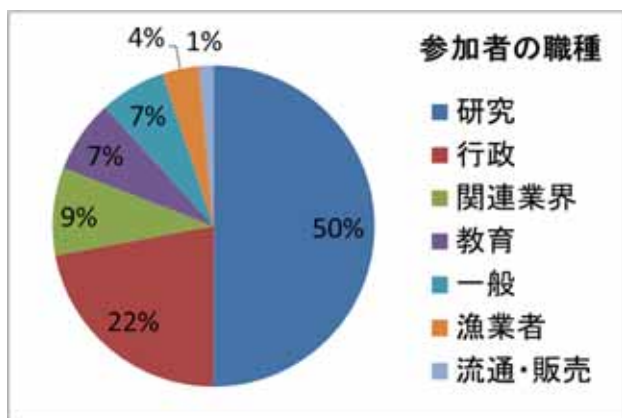
以上のことを踏まえ、研究会でも各方面と連携しながら、スピード感を持って出来ることから取り組んでいきたいと考えております。小型底びき網漁業をモデルとした調査事業についても検討中ですので、本大会を踏まえ、最新技術の導入や、顧客（消費者）の方を向いた漁業者と加工・流通・販売関係との連携も含め、新たなビジネスモデル作りにつなげたいと思います。



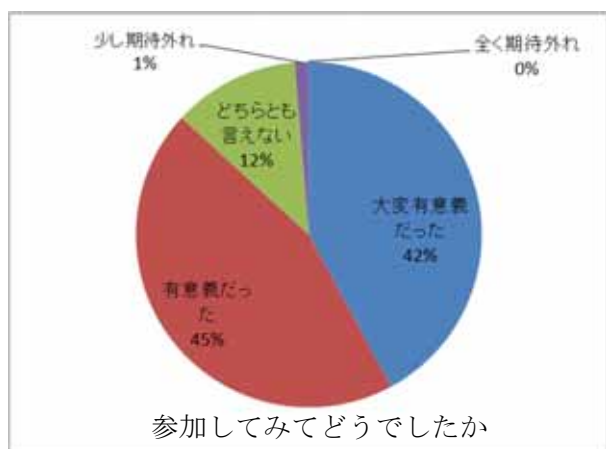
パネルディスカッションの座長とパネリスト

アンケート結果から

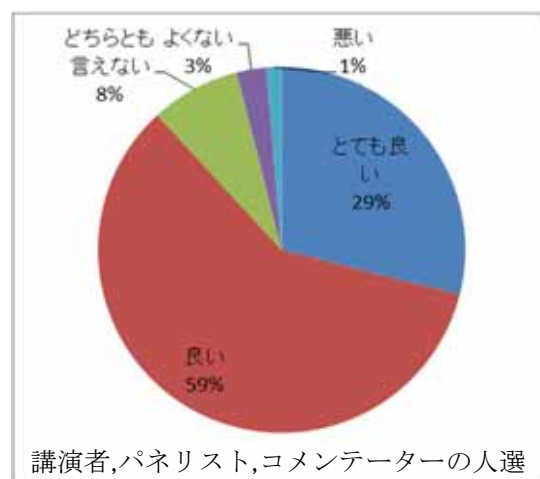
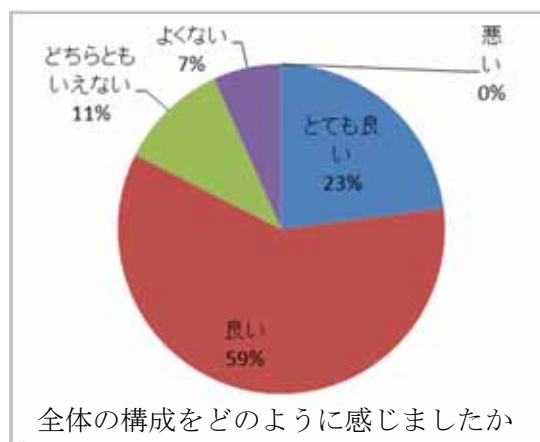
シンポジウムにお越しいただいた方にアンケートをお願いしました。来場者 136 名の内訳は、研究者が 50%、普及員を含む行政関係者が 22%と多く、研究や施策としての関心の高さを表しています。一方で、漁業関連業界 9%、学生を含む教育関係、7%、消費者など関連業界以外の一般の方も 7%と、様々な方にご参加いただきました。漁業者のご参加は 4%でした。参加者のうち 77 名の方にアンケートにご回答頂きました。



参加しての感想は、87%の方が有意義だったと回答されています。また、全体の構成や発言者の人選についても、80%以上の方に良いと感じて頂きました。一方で、構成については、第一部と第二部の関連性が薄く



なってしまったことや、パネルディスカッションの時間が十分ではなかったとのご指摘も頂きました。



漁業や関連業界の課題についてご回答のいくつかを紹介すると、「制度的、構造的な問題の解決なしに根本的な打開策は見えないと感じました。」「様々な問題を抱えている水産業界は、漁師の意識改革が必要。」「もっと辛口でも良いのでアピールして。みんなに漁業を知って貰う努力をして。」「関係者の行動力、実行力、チャレンジ精神が必要。」「近い将来、消費者は魚の丸ごとの姿を知らなくなる。」等がありました。ホームページに全容を掲載しておきますので、ご参照下さい。研究会でも皆様の意見を参考にしていきたいと思っております。



Log book: 第2回研究大会を開催! : 去る7月10日に第2回研究大会を開催しました。様々な分野から136名の方にご参加いただき、活発な議論が繰り広げられました。その概要については本紙の記事またはホームページをご参照ください。

タチウオ事業今年もスタート: 大分県白杵地区でのタチウオ曳縄^{ひきなわ}の実証化事業の2年目の洋上調査が開始されました。昨年度に引き続き、投縄機の開発と生餌に負けない擬似餌の開発を行っていきます。さらに、調査で得られた漁獲物を用いて、販売ルートマルチチャンネル化に向けた、新たな販売戦略についても、現地の方とともに考えていきます。

事務局だより: 研究大会には本当に多くの皆様にご参加いただきまして、ありがとうございました。研究会幹事会としても、論議を踏まえて、浜のために役に立つように更に精進していきたいと思えます。西原さんからご紹介のフードアクションニッポンアワードの詳細は以下にあります。ご参照ください。

http://syokuryo.jp/award/data/fanaward2012_yoko_shosai.pdf

ニュースレターについては、まだまだ単純な事例集になっているとのキビシイご指摘もいただきました。当初より、そうならないようにと意識していただけに、まだまだだなど感じる次第です。今後さらに、取り組みの過程における課題や、その課題をいかにして乗り越えてきたかということも含められるように、記事を作成していきたいと思えます。また、これだけのことをやったのにダメだった。この課題を乗り越えられなかったという、失敗事例をご執筆いただける方がおられたら、ぜひご連絡いただきますようお願いいたします。失敗したことが、皆さんの役に立つこともあります。せっかくのご苦労の足跡を残されてはいかがでしょうか。ご連絡お待ち申し上げます。

研究会発足後1年余りが過ぎ、今年度より幹事会メンバーが一部替わっておりますので、改めてここでご紹介いたします。年4回の幹事会では、新たなビジネスモデル構築のための実証事業について議論するとともに、現場での普遍的課題の抽出などに向けた情報交換を行っております。

- 会長 上田幸男 (徳島県立農林水産総合技術支援センター水産研究所 次長)
- 副会長 牧野光琢 ((独) 水産総合研究センター中央水産研究所経営経済研究センター 漁業管理グループ グループ長)
- 幹事 (順不同)
 - 高橋正和 (茨城県農林水産部 水産振興課 漁港担当 係長)
 - 山崎 淳 (京都府農林水産技術センター海洋センター 主任研究員)
 - 町口裕二 ((独) 水産総合研究センター増養殖研究所養殖システム部長)
 - 村上幸二 (高知県産業振興推進部地域産業振興監)
 - 井本有治 (大分県農林水産研究指導センター水産研究部主幹研究員)

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.006 (2012年8月発行)

編集: (独) 水産総合研究センター開発調査センター

沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル研究会

会長: 上田幸男 (徳島県立農林水産総合技術支援センター水産研究所 次長)
副会長: 牧野光琢 (独立行政法人水産総合研究センター 中央水産研究所 経営経済研究センター漁業管理グループ グループ長)

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
独立行政法人水産総合研究センター 開発調査センター 山下, 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い合わせは、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。

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!!
- 皆様からの投稿も
お待ちしております。

enganbiz

検索