

平成 23 年度国土政策関係研究支援事業 研究成果報告書

離島漁業・漁村の活性化に向けた政策学的研究

—鹿児島県・長崎県における離島を中心に—

鹿児島大学水産学部・准教授

鳥居 享司

<共同研究者>

鹿児島大学水産学部・助教

久賀みず保

鹿児島大学水産学部・助教

佐々木貴文

目 次

I. 研究目的・意義	1
II. 研究手法	2
III. 成果内容	3
○ 要旨	3
○ キーワード	8
○ 本編	9
1. 離島における漁業の位置づけと漁業政策の推移	9
2. 離島漁業への公的支援と漁業構造の変化	15
3. 後継者確保に対する漁業者内部の意識	23
4. 資本誘致による離島漁業活性化に向けた効果と課題	32
5. 離島漁業・漁村の活性化に向けた漁協自営事業の役割と課題	37
6. 離島漁獲物の流通と課題	44
7. 離島漁業・漁村の活性化に向けた政策的課題	59

I. 研究目的・意義

本研究の目的は、離島漁業・漁村の活性化に向けた政策学的課題を明らかにすることである。

四方を海で囲まれた我が国では、かねてより豊かな海の恵みを利用して漁業生産活動が行われてきた。漁業は国民に動物性タンパク質を届ける食料供給産業、漁村はその生産基地として重要な存在であった。しかしながら 1980 年代以降、魚介類の大量輸入による価格下落、食生活の変化による魚介類消費の減少、資源状態の悪化、生産サイドの価格決定力喪失などによって漁業経営は悪化の一途をたどっている。

なかでも離島漁業の置かれた状況は厳しい。離島周辺海域は一般に水産資源に恵まれているものの、様々な条件不利を抱えているため、漁業経営の維持・存続は容易ではない。

では、離島漁業・漁村の崩壊をこのまま看過しておいても良いのだろうか。離島漁業・漁村の衰退は、食料政策上さらには地域政策上、国民経済へ大きな負の影響を及ぼす可能性がある。離島漁業・漁村の有する社会的意義として下記の点が指摘できよう。

第 1 は食料政策上の意義である。離島漁業の生産金額は、我が国全体のおおよそ 10% を占めており、その割合はこの 25 年ほぼ一定である。2007 年の生産金額をみると、我が国の海面漁業・養殖業生産額 15,757 億円、そのうち約 10% の 1,558 億円を離島漁業が占めており、離島漁業は重要な食料供給機能を有していることが分かる。

第 2 は、地域政策上の意義である。産業に乏しい離島において、漁業が基幹産業になっているケースは少なくない。離島における第 1 次産業の生産金額は約 2,199 億円（2007 年）であるが、そのうち 70% を漁業が占める。また、離島における就業者数は全国に約 20.6 万人（2007 年）であるが、漁業への就業者は 11.9% を占め、農業とならんで就業機会を生み出す重要な産業である。つまり、離島漁業は離島経済のみならず、定住人口維持といった役割を果たしている。

第 3 は、多面的機能の維持である。水産業・漁村には食料供給という本来的機能以外に、環境保全、国民の生命財産保全機能、物質循環機能などの多面的機能を有していることが指摘されている。多面的機能は漁業生産活動と一体となって発揮される機能であり、多面的機能の維持には離島漁業の維持が欠かせない。

このように離島漁業・漁村は、食料供給機能のみならず、重要な機能・役割をもった産業であり、その維持存続に向けた方策を検討することが社会的にも重要である。

本研究を通じて、日本経済にとって重要な存在である離島漁業・漁村の活性化に向けた政策的課題を実証的に明らかにすることによって、我が国の条件不利地政策（離島漁業政策）の充実に寄与したい。

II. 研究手法

本研究では、離島漁業・漁村の現状把握およびその活性化に向けた政策的課題を明らかにすることを目的に、統計資料分析および漁業関係者・行政機関を対象とした実態調査を行う。分析の視点、調査対象地域、および、研究担当は以下の通りである。

第1章では、先行研究および従来までの離島漁業政策を整理する。先行研究や統計資料を用いて、離島における漁業の位置づけおよび存在意義について検討する（担当：鳥居）。ついで、従来までの離島漁業政策をレビューし、離島漁業に対する政策的支援の推移について整理する（担当：佐々木）

第2章では、離島漁業に対する生産振興策が漁業経営に与えた効果と課題について分析する（担当：鳥居）。調査事例として鹿児島県与論島を選定した。与論島では浮き魚礁の設置による漁業経営改善に向けた取り組みに注力している。生産振興策が与論漁業経営に与えた効果と課題について分析する。

第3章では、離島漁業の担い手確保に向けた政策的支援の現状と課題について分析する（担当：佐々木）。調査事例として長崎県福江島を選定した。福江では漁家子弟のみならず、非漁家出身者、地域外出身者を漁業者として育成する取り組みが行われている。離島における漁業の担い手確保に向けた現状と課題について分析する。

第4章では、離島への養殖資本誘致による効果と課題について分析する（担当：鳥居）。調査事例として鹿児島県甬島を選定した。甬島では、離島漁業・漁村の活性化を目的にマグロ養殖資本を誘致している。こうした資本誘致が離島漁業・漁村へ与えたインパクトを分析する。

第5章では、離島漁業・漁村の活性化に向けた漁協自営事業の役割と課題について分析する（担当：鳥居）。調査事例として鹿児島県甬島を選定した。甬島では漁協が複数の自営事業を経営しており、漁業者集団としての漁協が離島漁業・漁村活性化に果たす役割と課題について明らかにする。

第6章では、離島における水産物流通の現状と課題について分析する（担当：久賀）。調査事例として鹿児島県種子島・屋久島を選定した。離島は流通条件に不利を抱えていることが指摘されている。条件不利性を実証的に明らかにするとともに、その改善に向けた取り組みの効果と課題、求められる政策的支援の内容について分析する。

第7章では、これまでの実態分析を踏まえ、離島漁業・漁村の活性化に向けた政策的課題について検討する（担当：鳥居）。

Ⅲ. 成果内容

○要旨

本研究，離島漁業・漁村の活性化に向けた政策学的課題を明らかにすることを目的としている。漁業経営，生産の担い手，漁協の役割，流通不利の克服といった多面的な視点から離島漁業・漁村の現状と課題を明らかにする。事例として，鹿児島県与論島，種子島，屋久島，甌島，長崎県五島をとりあげた。各章の概要については以下の通りである。

第2章では，離島漁業に対する生産振興策が漁業経営に与えた効果と課題について分析する（担当：鳥居）。調査事例として鹿児島県与論島を選定した。与論島では浮き魚礁の設置による漁業経営改善に向けた取り組みに注力している。生産振興策が与論漁業経営に与えた効果と課題について分析した。

パヤオ設置という生産振興策が漁業構造へ与えた影響について整理すると次のようになる。第1は，パヤオの設置によってマグロ，カツオ，シイラなどの漁獲が可能になったことである。パヤオ漁による漁獲量は与論島全体の30%近くを占めており，主力漁業のひとつにまで成長した。第2は，パヤオ漁からの漁獲物を島外出荷することによって利益を確保していることである。パヤオ漁からの漁獲物を中心とした島外出荷の平均単価は，島内出荷物よりも遙かに高く，出荷経費を差し引いても十分な優位性をもってきた。第3は，新規参入者と生産施設への投資が行われたことである。漁業者子息やUターン，Iターンしたものの新規参入によって，漁業者全体に対する40歳代以下の占める割合1998年以降，30%前後を維持している。さらに，新規参入した漁業者を中心に大型漁船を建造，パヤオ漁業等を積極的に行うケースもみられる。

しかし，島外出荷と島内出荷の価格差はやや縮小傾向にある。島外出荷には島内出荷以上の費用が島外出荷の優位性は大きく縮小している。だが，離島がある故に島内出荷には限界があることから，島内と島外出荷の価格が逆転しても島外出荷せざるを得ない。周辺海域の恵まれた資源を漁獲するまではよいものの，与論島へ水揚げすると同時に条件不利を受けるといふ離島漁業が抱える課題に直面するのである。

離島漁業の維持のためには，パヤオの設置など生産面への支援に加えて，鮮度保持の徹底，付加価値加工化といった漁業者による努力と研究機関による技術的支援，さらには輸送費用への公的支援といった新たな施策と生産振興をパッケージで行うことが必要になると考えられる。

第3章では，離島漁業の担い手確保に向けた政策的支援の現状と課題について分析した。調査事例として長崎県福江島を選定した。福江では漁家子弟のみならず，非漁家出身者，地域外出身者を漁業者として育成する取り組みが行われている。離島にお

ける漁業の担い手確保に向けた現状と課題について分析した。

五島では、魚価低下、燃油高騰、流通コスト増加によって、収入が減少傾向にあることが明らかになった。それ故、後継者を確保しようとする意欲はあるものの、漁業の将来に展望を抱くことができず、結果として子息への教育投資を拡大させ、非漁業分野への就職を希望する漁業者が少なくない。

所得が安定している経営体は、教育投資の拡大を図ることができ、子息は高等教育を受けたことによって漁業への就労意欲が向上しづらくなる。また、200万円水準の経営体では、漁業者の子息は漁業への就業意欲は高まる傾向にあるが、500万円水準の所得が経営体の子息では逆の傾向がみられた。学歴ならびに現在の所得水準が、漁業就業に対する意識を左右することが明らかとなる結果であった。

以上を踏まえると、従来指摘されてきた後継者化を困難とさせる要因以外にも、阻害要因があることが明らかとなった。つまり、後継者確保が比較的容易と考えられている所得が安定している経営体でも、その所得水準が可能とさせる教育投資の拡大によって子弟の後継者化が阻害されるという事実が確認できた。

第4章では、離島への養殖資本誘致による効果と課題について分析した。調査事例として鹿児島県甬島を選定した。甬島では、離島漁業・漁村の活性化を目的にマグロ養殖資本を誘致している。こうした資本誘致が離島漁業・漁村へ与えたインパクトを分析した。

その結果、誘致した資本の事業展開は、漁協や地域へ様々な効果をもたらしていることが明らかになった。漁協への経済効果をみると、第1に漁業権行使料の発生がある。2010年度の甬島漁協の受入漁業料は年間1,640万円であるが、参入資本の占める割合は約61%にのぼる。第2は、販売事業の利用である。参入資本による出荷金額は約15.8億円であり、160万円近い販売手数料が漁協へ支払われている。甬島漁協の受託販売からの手数料は年間884万円ほどであることから、資本が約16%を占める計算となる。第3は、製氷施設の利用である。養殖マグロの出荷には大量の氷を使うことから、2010年度の使用料は1,600万円ほどになっている。甬島漁協の製氷・冷凍冷蔵事業の年間利用金額は3,809万円であることから、資本の利用が約16%を占める計算となる。第4は、購買事業の利用である。資材、重油などが利用されている。それらの利用金額は月平均250万円ほどであり、年間3,000万円近くに達する。甬島漁協の購買事業の年間利用金額は4億1,947万円であることから、資本は約7%を占める。

次に、地域への経済的効果をみると、マグロ養殖資本の立地による雇用機会の雇用効果創出は看過できない点である。資本には27名程の島内出身者が雇用されており、雇用機会の乏しい島内にあつて資本の創出する雇用機会は貴重である。

今後は漁協経営の自立性確保が課題となる。漁協ではマグロ養殖からの利益の大半を職員の人件費に充てたり、過去からの累積欠損の返済に用いられたりしており、地

域の漁業の維持・発展を目的とした投資にはほとんど向けていない。結果として、マグロ養殖業は伸長したものの、それ以外の漁業経営は相変わらず苦しい状況に直面している。類欠損が解消するまでは致し方ないとしても、その後はマグロ養殖からの経済的利益、さらには資本との関係性を活かし、自立した漁協経営の確立に向けた取り組みへ参入資本からの利益を用いることが重要である。

第5章では、離島漁業・漁村の活性化に向けた漁協自営事業の役割と課題について分析した。調査事例として鹿児島県甬島を選定した。甬島では漁協が複数の自営事業を経営しており、漁業者集団としての漁協が離島漁業・漁村活性化に果たす役割と課題について検討した。

漁協が自営事業を展開することによって、漁業経営や地域経済に経済的効果がもたらされていることが明らかとなった。第1は、漁業経営への貢献である。キビナゴ自営加工事業では、市場価格 3,000 円/15kg から 4,000 円/15kg のキビナゴを 4,320 円/15kg で購入しており、1kg あたり 21 円から 88 円の経済的効果を漁家経営に与えている。年間 40 トンから 50 トンほどのキビナゴを使用していることから、里地区のキビナゴ漁業経営に対して最小 84 万円、最大 440 万円の直接的な経済効果を及ぼしている。第2は、雇用効果である。自営事業には総勢 30 名近い漁協職員・臨時雇用者・期間雇用者が携わっている。ひとりひとりの給与額は決して多くはないが、年金や漁業収入と併せて生計を立てる漁業者や地域住民が大半であり、地域社会の維持という側面からの意義は看過できない。第3は、高齢漁業者に対して福祉的役割を發揮している点である。漁協自営事業に関わっている漁業者の多くが 60 歳を超えた高齢者である。受給する年金とあわせればゆとりある生活を送ることができる。島内では若い労働力を確保しづらいという事情はあるものの、高齢者の就労の場を提供する漁協自営事業は、これまた地域社会の維持という観点からは評価できるものではなかろうか。

その一方で、課題も存在する。第1は、労働力の高齢化である。いずれの自営事業も高齢者が中心になっており、新たな担い手の確保が課題になっている。しかし、高齢化と人口減少を背景に、島内在住の労働者を確保することが次第に難しくなりつつある。第2は、加工施設の処理能力の限界である。キビナゴ加工品を求める新規契約の打診があるものの、加工施設や冷凍庫の処理能力が上限近くに達しており、事業の拡張ができない状況にある。さらに、冷凍施設が老朽化によって故障するなど、自営事業の展開に影響をきたすケースもみられるようになった。漁協や地方自治体では新たな加工施設の建設を計画しているが、加工施設などは一旦建設すれば多くの固定費・変動費が必要になるうえ、原料の安定確保も必要になることから、十分に試算した上での対応が求められる。

第6章では、離島における水産物流通の現状と課題について分析した。調査事例と

して鹿児島県種子島・屋久島におけるトビウオおよび瀬物の流通に注目した。屋久島のトビウオは1年中安定して大量漁獲されるが、島内の需要が弱いため価格が低下する。そこで漁連が共同販売をしてトビウオの価格低下を抑制している。一方、種子島のトビウオは漁獲量が屋久島ほど多くなく、漁協の加工場や有力な加工業者が存在していることから、島内の需要は十分にあり価格がある程度維持されている。

また、瀬物は屋久島ではトビウオ同様、島内需要は弱い。そのため漁連の共同販売や共同出荷に頼る傾向が強い。しかし、島外出荷には多くの流通コストがかかるため、一定以上のロットがまとまらなければ出荷できないという制約がある。一方、種子島の瀬物は、トビウオ同様、島内需要が強い。

両者を比較すると、屋久島は価格形成において不利性があることが明らかになった。漁連の支援によりその不利性のカバーが試みられているものの、十分ではない。以上のことから屋久島における漁獲物の価格形成を向上させるためには、巨大な観光需要を利用し、漁獲された水産物の島内消費を拡大させることが必要になる。また、島内加工を促進することも重要である。屋久島漁協は自営加工施設を所有しており、それを利用して加工を促進させることが必要である。さらに、漁連の販売力強化も欠かせない。屋久島のトビウオ流通は、大部分を漁連の共同販売に依存していることから、漁連の営業活動の強化は屋久島の漁獲物の価格向上につながる。

また、地理的に隣接する種子島と屋久島においても、流通条件は大きく異なっており、離島というくくりで一律の対応策を講ずるにはやや無理がある。各離島の水産物流通の現状と課題を分析し、置かれた状況に応じた支援策を講ずることが必要であると考えられる。

上記の各実態分析を踏まえ、離島漁業・漁村の活性化に向けて必要とされる政策的支援および取り組みについては下記の通りである。

第1は、生産・加工・流通のパッケージ政策の必要性である。従来より漁業生産への公的支援が行われてきたが、多くの離島では島内の市場規模は小さい。それ故、島外出荷せざるを得ない状況下にあるが、島外出荷についてはフェリー便の運航に規定される、販売までに時間がかかるが故に鮮度劣化が発生し価格形成に悪影響を及ぼす、といった課題がある。つまり、周辺海域の恵まれた資源を漁獲するまではよいものの、離島へ水揚げすると同時に条件不利を受ける。離島漁業の維持のためには、生産面への支援に加えて、鮮度保持の徹底、付加価値加工化といった漁業者による努力と研究機関による技術的支援、さらには輸送費用への公的支援といった新たな施策と生産振興をパッケージで行うことが必要である。

第2は、担い手確保に向けた組織的指導体制への支援である。離島において後継者を確保しようとしても、一部の優良経営体を除いてそれは容易ではない。政策的に離島の漁業後継者を確保しようとした場合、優良経営体はおのずと後継者が現れること

を考えると、その政策対象はボリュームゾーンでもあろう中間層となる。かかる経営体の子弟に対しては、個別に政策的支援をおこなうのではなく、システムとして漁業後継者化を促すことが必要である。訓練所の形をとることで、技能や知識の習得の場であることを明確にするとともに、教育体系に位置づけることで、キャリア形成（あるいは進路）の一部に認識される。また、漁業の継承関係にみられる内向的な側面を開放し、内部にとどまらず外部からも後継者の確保を促すことができるようになると思われる。

第3は、漁村社会の維持と漁協自営の自立にむけた資本導入・活用である。漁業や漁協職員らの自らの努力による経営改善ではなく、資本力のある企業を誘致してその経済的効果によって離島漁業・漁村の活性化を目指すケースも散見される。そこでは、誘致した資本の納める漁業権行使料、漁協の各種経済事業の利用によって漁協経営は改善をみせている。また、誘致した資本が創出する雇用機会は、離島住民にとって重要であり、若年労働力のIターンやUターンを誘発していることが明らかとなった。今後も誘致した資本が事業利益を享受し、特定区画漁業権が組管理漁業権であり続ける限り、誘致した資本から漁協・地域への経済的利益は継続的に発揮されるものと考えられる。ただし、漁協経営の自立性確保が課題となる。単に職員の人件費に充てたり、過去からの累積欠損の返済に用いたりするのでは、漁協経営の本質的課題は何ら解決されない。誘致した資本が撤退すれば、再び漁協経営は立ちゆかなくなる。資本からの経済的利益を漁業経営の強化に用いる姿勢、資本との関係性を活かした販路開拓など、自立した漁業経営の確立へ向けた取り組みへ資本からの利益を用いることが重要である。

第4は、島内観光市場との連携である。離島には独特な自然環境や社会環境が存在し、それを求めて多くの観光客が集まるケースも少なくない。離島の定住者人口は限られているものの、こうした観光客相手に魚介類を提供できれば、地元市場が広がる可能性がある。しかし、そうした観光市場での地元漁獲物の利用はなかなかすすんでいないのが現実である。島内の民宿では、島外から運ばれた魚介類が提供されるケースが少なくない。その代表的存在がサーモンである。サーモンは価格が安いうえ、供給や品質も安定的であるうえ、冷凍で長期保存が可能のため、宿泊施設で使いやすいのである。ただ、観光客も自然遺産である屋久島に来るからには、地元の漁獲物を食したいというニーズは持っているはずである。これらの観光客をターゲットに、地元の漁獲物を提供できるよう宿泊施設や外食での利用促進を図るべきであろう。その意味では、宿泊施設や外食店の経営者の意識改革も重要である。島内観光市場や外食店で地元漁獲物の利用を促進するためには、加工機能の充実が不可欠である。しかし、漁協の加工場も民間の加工業者も零細な規模に留まっており、加工機能の充実に向けた公的支援も必要ではなかろうか。

第5は、都道府県漁連の営業力の強化である。離島漁協の個別的な販売努力には限

界がある。漁協の上部組織である漁連の販売機能の強化が求められる。大半の都道府県では、漁連の営業部が全国の量販店や他県の消費地市場への販売努力を行っている。しかし、生産地サイドでは漁連組織の営業力の弱さを指摘する声は少ない。本研究でとりあげた屋久島では、重要な魚種であるトビウオは、漁連の販売力に依存している部分が大いいため、漁連による販売強化が望まれる。漁連営業部としては、今のところ大量に販売できる消費地市場への販売を主としているが、今後は量販店に対する産直の取り組みを強化していきたいという意向を有している。全国市場へより高値で販売できるようになれば、屋久島での産地価格の向上に直結することが期待されよう。

第6は、離島の置かれた条件に合わせた流通支援策の展開である。ひとくちに離島といっても置かれた条件は多様である。本研究でとりあげた屋久島と種子島は地理的に近接しているが、流通の実態や課題は離島によって大きく異なることが明らかになった。従って、離島の水産物流通における施策を講じる場合、「離島」というくくりで一律の策を当てはめるのは正しい方向ではない。各離島の水産物流通の現状を把握し、それぞれの離島に応じた適切な対策を講じる必要があると考えられる。

○キーワード： 離島漁業，漁協，生産振興，担い手，資本誘致，水産物流通

○本編

1. 離島における漁業の位置づけと離島政策

1-1 離島における漁業の位置づけ

我が国の領土面積は世界において中位程度に留まるが、分散する離島が多数存在するが故に、排他的経済水域の面積は世界第6位の広さを誇る。その排他的経済水域は水産資源の豊度に富んでおり、我が国の沿岸・沖合漁業を長らく支えてきた。さらに、排他的経済水域内には石油・天然ガス、希土類など豊富な鉱物資源の存在が確認されている。離島そのものに注目すると、独自の文化や景観、自然環境を有する島も数多くあり、国民の余暇活動の場としても利用されている。小笠原諸島や屋久島などでは貴重な生物相が注目されている。このように、水産食料や海底鉱物資源の確保、国防、生物多様性の維持、余暇活動の場の提供など、多様な側面から離島の重要性が指摘されている。

それでは、こうした離島の社会・経済構造はどのようになっているのだろうか。離島振興法、小笠原諸島振興開発特別措置法、奄美群島振興開発特別措置法、沖縄振興特別措置法の各法に基づき指定されている離島のうち、2008年4月1日現在の住民基本台帳により、住民の居住が確認された306の離島の状況についてみてみよう。

国勢調査によると、1955年の離島人口は133.6万人であり我が国の14.8%の人々が離島に居住していたが、2005年の離島人口は69.3万人、我が国の人口に占める割合は5.4%にまで低下している。離島居住者の年齢構成（2005年）をみると、年少人口割合（0歳から14歳）14.3%、生産年齢人口割合（15歳から64歳）56.0%、高齢人口（65歳以上）29.7%である。全国平均は年少人口割合13.7%、生産年齢人口割合65.8%、高齢人口20.1%であることから、離島では高齢化が進行していることが分かる。

産業分類別就業者人口（2005年）をみると、離島における就業者数32.5万人のうち、第1次産業23.1%、第2次産業17.2%、第3次産業59.7%となっている。日本全体の就業構造は、第1次産業4.8%、第2次産業26.1%、第3次産業69.1%であることから、離島では第1次産業への就業割合が高いことがわかる。全国における漁業への就業割合は0.4%、農業へのそれは4.5%であるのに対し、離島では漁業8.3%、農業14.7%であり漁業や農業への就業割合が際立って高い（図表1）。離島ごとに産業別就業者の割合をみたのが図表2である（図表2）。横軸に離島を並べ、第1次産業（漁業、農業、林業）、第2・3次産業をみたものである。多くの離島において住民の雇用機会を創出しているのは漁業であることが分かる。

離島の面積別に漁業への就業者割合をみてみると、面積が小さな離島ほど漁業への就業割合が高い場合が多い傾向がある（図表3）。耕作地を十分に確保できず農業発展の可能性を見出しづらいような小島においても、漁業は住民へ就業機会を提供する貴

重な産業になっていることが分かる。

それでは離島における漁業の現状はどのようになっているのであろうか。離島住民に貴重な雇用機会を提供する離島漁業ではあるものの、その経営は厳しさに直面していることが指摘されている。離島における漁業経営については、水産資源や漁場環境に恵まれることが多い一方で、さまざまな条件不利が存在する。例えば、生産面では燃油や資材の単価が高く経営費用を押し上げる。販売面では島内市場が小さい故に島外市場に頼らざるを得ないが、島外市場への輸送には費用が嵩むうえ、フェリーの運航ダイヤが漁業操業スケジュールを規定するケースもみられる。また、本土市場までの輸送には時間がかかるため、鮮度劣化の可能性もあるため販売価格が安価になるケースもみられるなど、生産から販売まで数多くの条件不利が存在する。

では、離島漁業の弱体化は我々に何をもたらす可能性があるのだろうか。考えられる点を整理すると以下ようになる。

第1は、水産物の供給減少である。離島漁業の生産金額は、我が国全体のおおよそ10%を占めており、その割合はこの25年ほぼ一定で推移している。しかし、離島漁業のさらなる衰退は水産物の供給力を細らせる。離島漁業による供給減少を輸入で代替することについては、世界的な人口増加に伴って食料確保を巡る競合関係が厳しさを増していることから、必ずしも安定的な方法とは言えない。

第2は、離島経済の弱体化である。産業に乏しい離島において、漁業が基幹産業になっているケースは少なくない。先述したとおり、離島における第1次産業生産金額の70%を漁業が占める。また、離島における就業者総数の11.9%を漁業が占め、農業とならんで就業機会を生み出す重要な産業である。漁業生産の弱体化は、漁家経営の存続を危うくするのみならず、水産加工など水産関連産業などの弱体化を招き、ひいては水産業を主力産業とする離島経済を崩壊させる可能性がある。

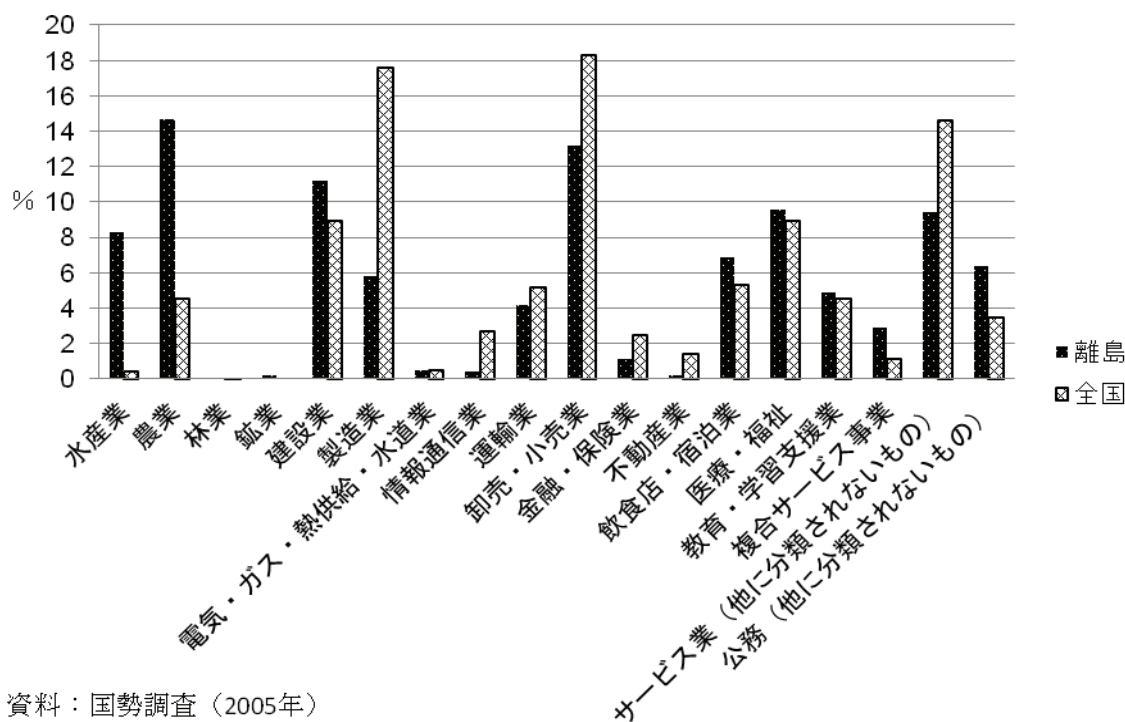
第3は、多面的機能の弱体化である。離島における漁業経営や地域経済が弱体化すれば、それらが果たしてきた多面的機能が喪失する可能性がある。水産業・漁村には食料供給という本来的機能以外に、国境監視、海難救助など国民の生命財産保全、生態系の保全や物質循環の補完など自然環境保全、雇用創出などの地域社会の形成・維持などの多面的機能を有していることが指摘されている。これら多面的機能は漁業生産活動と一体となって発揮される機能であることから、漁業や漁村の弱体化は多面的機能の衰退につながる可能性がある。我が国の領土・領海をめぐっては隣国等と緊張関係が存在することから、国境監視等の機能を有する漁業・漁村の有する多面的機能の衰退は看過できない問題である。

このように離島漁業・漁村は、食料供給機能のみならず、重要な機能・役割をもった産業・地域であり、その維持存続に向けた方策を検討することが社会的にも重要であると考えられる。

本研究では、上記のような問題意識に基づき、離島漁業の存立基盤の現状と課題

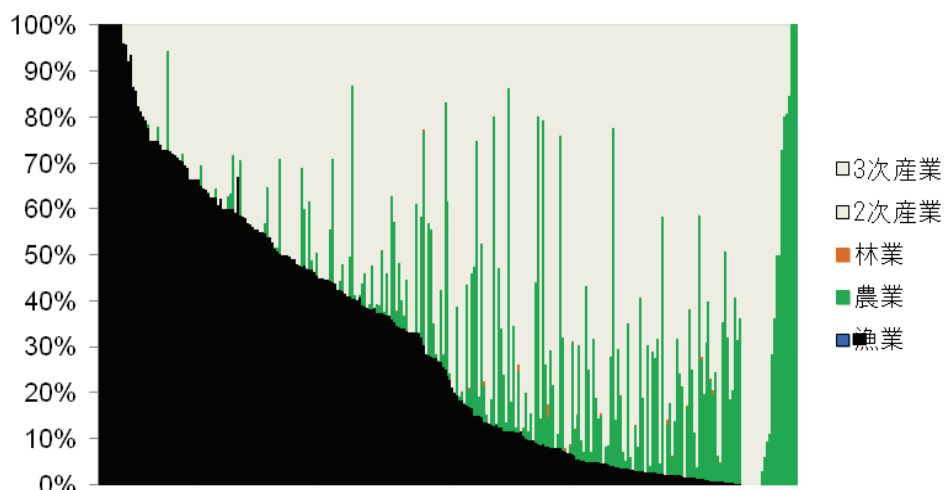
について多様な側面（政策，経営，流通）より明らかにすることを目的とする。さらに，実態分析を通じて，離島漁業の維持・発展に必要とされる政策的支援についても検討したい。

図表 1 産業別就業者数の割合（2005年）



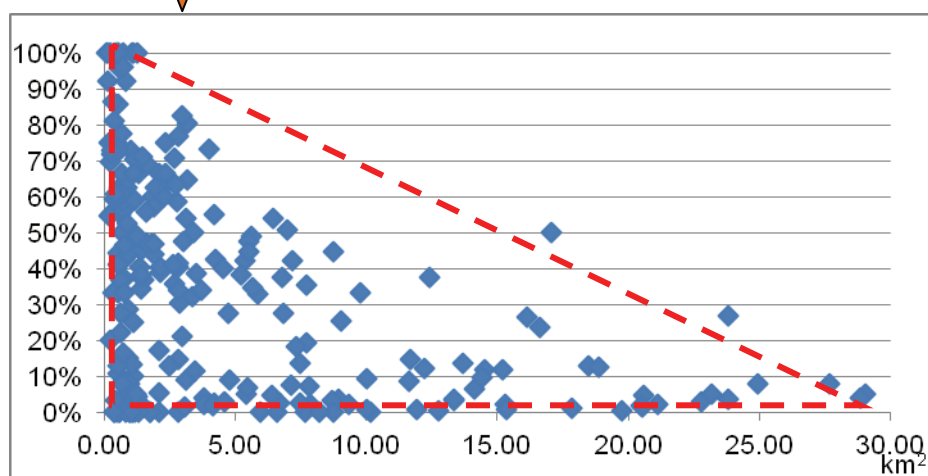
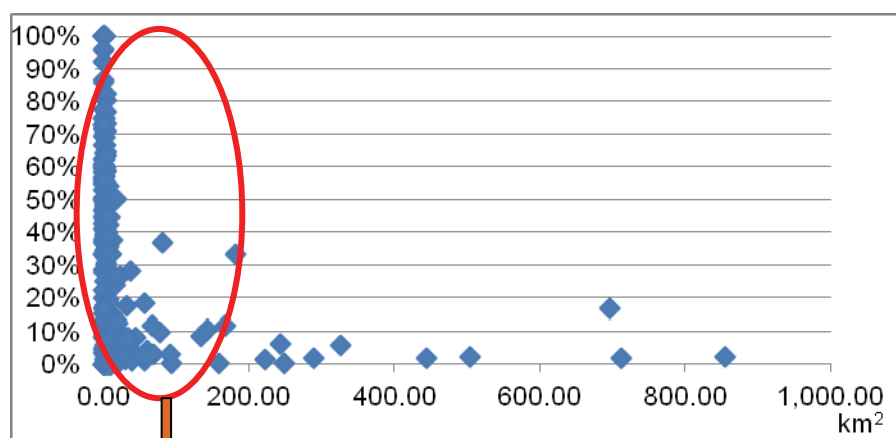
資料：国勢調査（2005年）

図表 2 産業別就業者数の割合（2005年）



資料：国勢調査（2005年）

図表3 離島の面積と漁業への就業割合（2005年）



資料：国勢調査（2005年）、離島統計年報（2009年）

1-2 離島政策

5次にわたる全国総合開発計画（全総）の中軸課題に置かれた「国土の均衡ある発展」については、現今も議論が続いている。2010年の第174回通常国会でも、「国土の均衡ある発展」論が取り上げられている。橘慶一郎（自由民主党富山県第三選挙区衆議院議員）が提出者となって当時の管内閣へ質問主意書を送付している。長文となるけれども、以下に引用する。

すなわち、「国土交通省成長戦略」（平成二十二年五月十七日付け国土交通省成長戦略会議報告）の総論では、『国土の均衡ある発展』に代表されるばらまき行政・再配分政策』との表現で、あたかも「国土の均衡ある発展」を「ばらまき」と同一視するような誤解を与える見解が示されている。しかるに、多極分散型国土形成促進法（昭和六十三年法律第八十三号）が今も効力を保っているなど、「国土の均衡ある発展」は、東京一極集中を是正し、国土空間の有効活用や中央と地方の格差を縮小させ

るなど、公共投資のみならず、各種都市機能の分散等を含む広い概念であり、「国土交通省成長戦略」が政府の統一見解ではないものと理解したいところである。」として、「国土の均衡ある発展」の意味するところの見解、さらには「国土の均衡ある発展」について内閣としてどのように取り組むのかについて認識を問うた¹⁾。橘は、問うてはいるが、公共事業によって都市機能を分散させてきた「国土の均衡ある発展」は、中央と地方の格差解消に資してきたと評価しているのである²⁾。

水産経済分野においても、同様の評価がある。すなわち、「中央集権的な日本資本主義の戦後構造のもとにありながらも、地方社会は急激な衰退の一途を辿ったわけではなかった」として、1960年代から1980年代までは、「公共事業の「地域産業」化」や「地方の社会的インフラ（交通・運輸基盤等）の整備」が進み、「地域」は、日本型福祉国家体制の「庇護」のもとにあった」とする³⁾。このため地域漁業の問題は、1980年代までは表出しにくかったとしている。また、「このような地域経済の一定の成長、高度化こそ、漁村社会が漁家労働力の就業調整過程（兼業を含む）を通して、「多様化した社会」として再編成され、地域的差異を擁しつつも漁家世帯としての地域定住を可能にした」条件であるとした⁴⁾。「国土の均衡ある発展」が目指されるなかで、漁村社会が維持されてきたと評されていることがわかる。

しかし今日、これらとは異なる評価がでてきている。例えば伊藤敏安は、「国土の均衡ある発展」という言葉は、「本来はすべての地域が相等しく発展するという意味はなかった」としたうえで、「国は「国土の均衡ある発展」という言葉でもって地方への関与を強める一方、地方の側は国に依存する結果となった。わが国において地方分権が進まないのは、「国土の均衡ある発展」という理念に対して国・地方の双方が過度にコミットしすぎていた面もある」とした⁵⁾。

離島問題に関しても厳しい現実がつけつけられている。離島振興対策実施地域の人口は、「国土の均衡ある発展」を願った「離島振興法」（1953年、法律第72号）⁶⁾によ

1) 衆議院「平成二十二年六月十四日提出質問第五八〇号」より。

2) 参議院選挙（2010年7月11日投開票）をひかえた時期に、民主党のマニフェスト（政権公約）にあった「コンクリートから人へ」を念頭においた公共事業のさらに削減への牽制とも受け取れる。ただし、参議院選挙をひかえた2010年5月20日に明らかにされた民主党の参議院選挙マニフェストでは、「コンクリートから人へ」の表現は削除されていた。

3) 漁業経済学会『漁業経済研究の成果と展望』成山堂書店、第6章「地域漁業」第1節「漁業再編論における地域的視点の推移と産業構造」（執筆は志村賢男）、2005年、184頁。

4) 同上。

5) 伊藤敏安「地方にとって「国土の均衡ある発展」とは何であったか」、広島大学経済学部附属地域経済システム研究センター『地域経済研究』（№14）、2003年、3頁。この論稿では、「均衡」の意味するところや、今日の「地域の個性ある発展」への展開にも言及している。

6) 「離島振興法」は条文に、離島振興計画が「国土総合開発法」（1950年、法律第205号）と調和すべきと明記されている。10年間の時限立法である「離島振興法」は今日まで5回延長されている。最後の延長は2002年の「離島振興法の一部を改正する法律」（法律第90号）に依るものであり、「離島の地理的及び自然的特性を生かした振興を図るため、地域における創意工夫を生かし」、「離島の自立的発展を促進」することをうながす内容へと改定された。

る支援にもかかわらず、戦後一貫して減少を続けている。1960年に92万3,062人（全国は9,430万1,623人）であったものが、2005年には43万3,712人（全国は1億2,776万7,994人）へと53.0%減少（全国は35.5%増加）となった。高齢化比率も2005年現在で離島は33.0%（全国は20.1%）に達する。はたして、人口が500人以下の離島は、全体の約7割にのぼる。

最近では、「地域の個性ある発展」概念が登場し、「国土の均衡ある発展」に置き換えられようとしている。先の橘慶一郎の質問主意書への答弁書にも、「政府としては、各地域が各々の地域資源を活かしつつ戦略的に地域の成長力を高め、自立的に発展することが必要である」とある⁷⁾。「戦略的」、「自立的」という言葉は、財政政策の自由度低下を背景とする費用対効果への説明責任が強く求められている現状や、国際競争力を維持するための「選択と集中」を意識して盛り込まれたニュアンスに受け取れる⁸⁾。

現実には、2000年代初頭より「自立」をうながす方向へ政策転換が図られてきている。2001年6月の小泉内閣「経済財政運営と構造改革に関する基本方針」（いわゆる「骨太の方針」第1弾）においては、「地方の自立・活性化」がプログラムの一端に位置づけられた。そしてこれ以降、「自立」は国土審議会の各種報告書でも頻出するようになった。

これらの動静は、水産政策にも反映され明文化されるようになってきている。2007年の「水産基本計画」（2007年3月20日閣議決定）では、「国際的な競争力を備え継続的に漁業活動を担い得るような効率的かつ安定的」な、「我が国漁業の将来を担う経営体に対する支援施策の集中を図り」国民に対する水産物の安定供給を確保するとある。自立可能な経営体の育成がはっきりとうたわれている。

⁷⁾ 衆議院「平成二十二年六月二十二日受領答弁第五八〇号」より。

⁸⁾ おりしも2009年11月からスタートした民主党の事業仕分けが衆目を集め、さらに富士山静岡空港（2009年6月開港）や茨城空港（2010年3月供用開始）の甘い需要予測に基づく整備に対して空港整備特別会計（現社会資本整備事業特別会計空港整備勘定）への批判が高まっていた。大きな流れとしては、シンガポールや香港などアジア地域の新興国が国際競争力を高めるなかで、日本の相対的地位低下への懸念の高まりがある。

2. 離島漁業への公的支援と漁業構造の変化

2-1 本章の目的

離島における漁業経営についてはさまざまな条件不利の存在が指摘されている。生産面では燃油や資材の単価が高く経営費用を押し上げる。販売面では島内市場が小さい故に島外市場に頼らざるを得ない。しかし、島外市場への輸送には費用がかかるうえ、島外輸送はフェリーの運航スケジュールに左右される。輸送時間がかかることから鮮度劣化による単価下落がみられるなど、生産から半ピアにおいて数多くの条件不利が存在する。こうしたことから、離島における漁業経営は厳しい状況に置かれる場合が多い。その一方で、離島周辺海域には豊かな水産資源や良好な漁場環境に恵まれる場合も少なくない。恵まれた水産資源や漁場環境を活かすべく、様々な公的支援を通じて離島地域と漁業経営の改善を目指す地域もみられる。

本章では、鹿児島県与論島を事例に、生産振興策が漁業経営へ与えた効果と課題について明らかにしたい。

2-2 地域の漁業概要

与論町漁協には正組合員 88 名、准組合員 208 名、合計 296 名が所属している。漁船総数は 155 隻、船外機船 46 隻、1 トン未満船 10 隻、5 トン未満船 87 隻、5 トン以上 9 隻となっており、小規模な漁船を用いた漁業が中心である。

漁業者数は徐々に減少している。また、年齢構成をみると、44 歳未満 13%、45 歳から 54 歳 31%、55 歳から 64 歳 22%、65 歳以上 34%である。体力的にも余裕があり、漁業生産の中心を担うことができる 54 歳未満の漁業者が全体の 44%を占める一方、44 歳未満の漁業は 13%しかおらず、今後、急速な高齢化が懸念される。

正組合員 88 名のうち、漁業のみで生計を立てているものは 25 名程度である。彼らの操業スタイルは一人乗りであり、7 月から 10 月にかけてパヤオでマグロ類、11 月から 6 月にかけてソデイカを漁獲するパターンである。その合間にサメ漁を行い、肝油の原料として 900 円/kg 程度で販売している。

准組合員の多くは、普段は会社に勤めたり、農業を営んだりしており、漁業は副業程度である。

なお、与論島は観光産業が主力産業のひとつであるが、ダイビングショップや民宿など観光事業を兼業する漁業者は 3 名程度であり、漁村でよくみられる漁業者民宿や遊漁経営はほとんど存在しない。

2-3 パヤオ設置の経緯

鹿児島県内では漁場整備を目的に、1980 年代頃より奄美海区において沈設型魚礁の設置がすすめられた。与論島周辺海域へも 20m 級の沈設型魚礁 3 基、1.5m 級沈設型魚礁 65 基が設置された。

1980年代半ばに入ると、沖縄県におけるパヤオを利用した漁業（以下、パヤオ漁業）を見聞きした漁業者より、漁協や自治体に対して浮き魚礁（以下、パヤオ）の設置が要望された。与論島周辺海域ではキハダやカツオの回遊がみられ、パヤオを設置することによってこうした回遊性資源を効率的に漁獲できる可能性がある。こうしたことから、与論町漁協と与論町が設置費用を折半し、1基あたり120万円から150万円ほどの小型パヤオ約30基が設置された。しかし、数年後には悪天候によって設置したパヤオは全て流出してしまった。パヤオがなければカツオやマグロを漁獲することができないことから、鹿児島県に対して流出しづらい本格的なパヤオ設置の陳情が行われた。

要望を受けた鹿児島県では、自県において予算措置が可能か検討した後、国との交渉がすすめられた。その結果、パヤオの設置が認められることになり、鹿児島県でも予算化されることとなった。なお、パヤオ設置にあたり、海上保安庁からは、灯火をつけること、流出対策をすることなどが求められた。また、付近には航路や漁場が存在することから、商船会社や、隣接漁協などの同意も必要とされた。その後、奄美海区漁業調整委員会によってパヤオ設置が承認された。

パヤオ設置が承認されたことから、鹿児島県では1994年より表層型パヤオの設置を開始した。1994年に瀬戸内町沖合、1995年に与論島沖合、1996年に喜界島沖、1997年に宇検沖へ設置した。いずれも1基あたりの事業費は1.5億円前後であった。O社のパヤオを設置したところ漁獲成績が良好であったことから、以降、O社のパヤオを利用している。その後も2001年から2003年にかけて奄美群島地区広域漁場整備事業による中層型パヤオが22基設置されたが、そのうちの5基が与論島周辺へ設置された。

さらに、鹿児島県と与論町の負担によるパヤオが1998年、2000年、2006年、与論町と漁協の負担によるパヤオが1997年、離島再生交付金の利用によるパヤオが2009年、2010年、2011年と相次いで設置され、操業環境の整備が図られている。

2-4 パヤオの管理体制

パヤオの維持・管理には少なからず費用がかかる。パヤオの耐久年数は10年程度であるうえ、悪天候によって容易に流出する。1995年に鹿児島県によって設置されたパヤオも悪天候によってアンカーが切れ流出しことから、2007年、流出しづらい中層魚礁へと更新された。また、1998年に鹿児島県と与論町の負担によって設置されたパヤオは流出、与論町と漁協の負担によって設置されたパヤオは魚礁に大量の付着物がつき海中へ沈んでいる。

それでは、こうしたパヤオはどのように維持・管理されているのだろうか。

国や鹿児島県が設置したパヤオは、「奄美大島地区人工魚礁管理運営協議会」によって管理される。パヤオの利用は、年会費を支払った漁業者に限られている。漁船のト

ン数別に年会費が異なっており、3 トン未満 6,000 円、3 トンから 5 トン 11,000 円、5 トン以上 21,000 円のようになっている。また、カツオー本釣り漁船については、年会費はやや高く設定されている。これらをもとにパヤオの維持管理が行われている。

漁協負担が発生するパヤオについては、漁協の財源からではなく、パヤオを利用する漁業者が負担する。まず、パヤオごとに利用希望者を募って「パヤオ組合」を組織する。設置費用を利用希望者数で割ったものを加入金額としている。パヤオの規模にもよるが、加入金はおおよそ 3 万円から 10 万円ほどになる場合が多い。メンテナンスに必要な費用は、利用者の支払う加入金を充てることを基本としているが、費用が足りず漁協が負担するケースもみられる。

2-5 パヤオ漁業への転換

先述したように、与論島周辺には 1990 年半ば以降、国、鹿児島県、与論町、漁協などによってパヤオが整備されている。ただし、パヤオ漁業を行うためには、従来の漁船を改造することが必要とされた。

ひとつは、自動釣りあげ機の導入である。従来までは漁獲物が針にかかった後、人力で巻きあげていた。しかし、パヤオ漁は従来の漁業よりもはるかに釣果量が多く、人力で引きあげていては漁獲効率が落ちる。こうしたことから、自動釣りあげ機を導入して、大量漁獲を可能とすることが求められる。なお、自動釣り機の導入費用はおおよそ 30 万円であった。

もうひとつは、保冷库の設置である。従来までは近場での操業であったため、それほど多くの氷を積む必要はなかった。しかし、パヤオ漁の漁場は沖合にあり大量の氷が必要になることから、保冷库の設置が必要になったのである。保冷库の大きさにもよるが、日帰り船の場合、20 万円ほどの費用が必要となった。

2-6 操業実態

それではパヤオ漁業の操業実態についてみてみよう。漁業者は漁船の改造を行った後、沿岸 5 マイルほどの海域に設置されたパヤオを利用した日帰り操業を開始した。パヤオ漁では、従来までの漁業に比べて大量漁獲が期待できる一方、漁具等をそろえても数十万円程度の出費でおさまることから、100 名を超える漁業者がパヤオを利用した操業を行うようになった。

経営が順調に推移したことから、大型船を新造してより多くの漁獲を求める漁業者がみられるようになった。さらに、好調な漁業経営をみて、漁業者の子息が参入したり、島内の非漁家出身者や島外出身者が参入したりするケースも相次いだ。彼らの多くは 5 トンクラスの漁船を建造したことから、5 トンクラスの漁船保有者に占める漁業後継者や新規参入者の割合は半数を超えることとなった。

しかしその後、パヤオを利用する漁業者の増加によって、近海に設置されたパヤオ

では漁業者が集中するようになり、操業に支障をきたすケースもみられるようになった。こうしたことから、パヤオを管理する組合ごとに「右回り操業」、「左回り操業」といった自主的な操業ルールが設けられた。

また、沖合 30 マイルほどの海域に設置したパヤオの方が大型マグロを漁獲できることが次第に明らかになったことから、混雑する沿岸パヤオを避け、沖合海域に設置されたパヤオで操業する漁業者がみられるようになった。沖合操業であれば日帰り操業よりも泊まり込んで操業した方が効率的であるとして 2 泊 3 日程度の泊まり込み操業を開始する漁業者もみられるようになった。ただし、沖合海域でとまり操業可能な階層は、5 トンクラス以上の漁船保有者に限定される。5 トン以下の漁船規模では、沖合海域へのアクセスが容易ではないこと、漁船に泊まり込むスペースを確保できないことなどがその理由である。こうして、大型船（5 トン前後）は日帰り操業か泊まり込み操業、小型船（2～3 トン）は日帰り操業といった操業形態へと分化していった。

その後、パヤオ漁の漁獲量は 100 トン援護、漁獲金額は 5,000 万円前後を安定的に記録している。2010 年の漁獲量は 109 トン、漁獲金額は 5,700 万円であり、これは与論島における漁獲量・漁獲金額の約 30%に相当する。

パヤオ漁に従事する一経営体あたりの平均収入は 300 万円から 400 万円程度である。パヤオ漁とソデイカ漁、瀬物を対象にした漁業を組み合わせ、500 万円から 600 万円程度になるパターンが多い。聞き取り調査によると、操業にかかる経費（燃油、餌料、氷、資材等）は 30%から 40%であり、減価償却費等を差し引くと所得は 300 万円程度になる場合が多い。

2-7 漁獲物の販売・流通体制

では次に、漁獲物の販売過程についてみていきたい。離島では販売条件に不利を抱えることが指摘されているが、与論漁業の販売・流通条件はどのようになっているのだろうか。

(1) 島内外出荷体制の整備

与論町漁協では 1970 年代まで製氷施設や出荷用コンテナ、市場の整備が行われていなかったことから島外出荷は困難であり、漁獲物の販売は島内住民を相手にした「浜売り」が中心であった。

1982 年 6 月、茶花港に市場が開設、漁協による市場業務が開始された。島内外出荷に向けた一元集荷体制が目指されたが、漁業者は長年「浜売り」を慣習としてきたため、市場への集荷がなかなかすすまなかった。しかし、製氷施設の建設やコンテナ導入による島外へのフェリー出荷体制の整備、1985 年のパヤオ導入に伴う小型マグロの大量漁獲によって、徐々にではあるが鹿児島県や沖縄県などの島外出荷を目的とした魚介類を中心に市場へ集荷されるようになった。

1990 年代に入ると、パヤオ漁に加えて、タチウオ漁、ソデイカ漁が盛んになり、漁獲

物の多くが島外出荷されたことから、販売金額に占める島外出荷の割合が飛躍的に高まった。鹿児島県へは鹿児島市場、沖縄県へは仲買人を通じた委託販売方式がとられるようになった。1996年には、名古屋や大阪の市場への出荷が試みられたが、輸送コストがかかり利益がほとんど残らなかったことから、それ以降は行われていない。

出荷の形態については、ほとんどがラウンド出荷である。ただし、ソデイカについては輸送費用の削減を目指し、2002年より漁協の加工場にて内蔵除去した後に出荷する方法がとられている。

(2) 現在の販売体制

まず、島内出荷についてみていこう。島内出荷される魚介類については、漁協の開設する市場でセリにかけられる。パヤオ漁によって漁獲されるカツオやシイラについては単価が300～500円/kgと安価であることから、出荷経費が安価な島内出荷が中心になる。また、30kg未満のマグロについては島内市場の方が高く評価されることから、島内市場中心となる。

セリに参加する仲買人は約20名、主な仕向先は鮮魚専門店や量販店である。漁協によって最低入札価格は300円/kgと決められており、セリ残り品は漁業者へ返品される。漁業者はそれを自家消費したり、周囲に配ったり、加工品を製造して販売したりしている。また、一部は漁協の自営加工場の原料として200円/kg前後で買い取られることもある。

次に島外出荷をみていこう。島外出荷される魚介類の中心は、30kg以上のマグロ、タチウオ、マグロ、ソデイカ、ホタテ、チビキ、キンメ、アカマチなどである。相場によって鹿児島出荷と沖縄出荷が使い分けられているが、ソデイカは加工場の立地する沖縄、タチウオは平均して相場の良い鹿児島市場へ出荷される場合が多い。

鹿児島や沖縄へは、マルエーラインとマリックスラインの2社が運航する貨客船によって運送される。コンテナに漁獲物を満載した場合、フェリーによる輸送経費は50円/kgから80円/kgほどになるが、実際にはコンテナ一杯になることはそれほど多くない。また、これに加えて出荷手数料等がかかるため、1kgあたりの出荷経費は上記の倍以上になる⁹⁾。

鹿児島出荷の場合、出荷当日10時までに荷造りを終え、運送会社へ引き渡す。12時にフェリーが与論島を出発、翌朝8時に鹿児島港へ到着する。マグロについては、到着日に入札にかけよう鹿児島市場へ依頼しているが、そのほかの魚介類については、さらに翌日の入札へとまわされるため、出荷の翌々日に入札されることになる。

沖縄出荷の場合、出荷当日10時までに荷造りを終え、運送会社へ引き渡す。14時

⁹⁾ 販売手数料は、島内出荷は与論町漁協6%、島外出荷は与論町漁協2.8%、鹿児島市場5.5%、沖縄市場7%である。沖縄出荷の場合、仲買人を通して出荷していることから、販売手数料が鹿児島市場出荷に比べてやや割高となる。

30分にフェリーが与論島を出発、19時30分に那覇港へ到着する。魚介類は出荷翌日の入札となる。

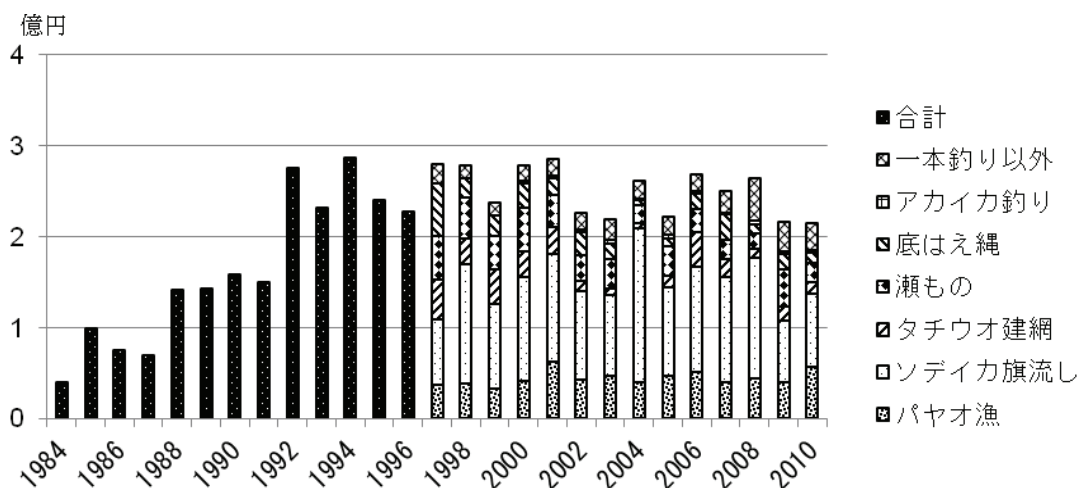
(3) 島外出荷の優位性低下

与論漁協の販売事業利用額は年間2億円から3億円であり、島内出荷と島外出荷の割合はおおよそ1:2である(図表4, 図表5)。ただし、漁協職員への聞き取りによると、漁業者から島民による「浜売り」も依然として少なくないことから、島内向けの販売量は統計値よりも多いものと推測される。

島外出荷と島内出荷の価格をみてみよう。出荷物の構成(種類, サイズなど)が異なるため単純に比較はできないものの、1990年代半ばまでは島外出荷の方が300円/kgから500円/kgほど高い傾向にあった。しかしその後、価格差は縮小し、2001年、2002年にかけていったん逆転している。2003年以降は島外出荷分の単価が上昇、島内出荷よりも高値を記録しているものの、島外出荷の優位性は縮小している。

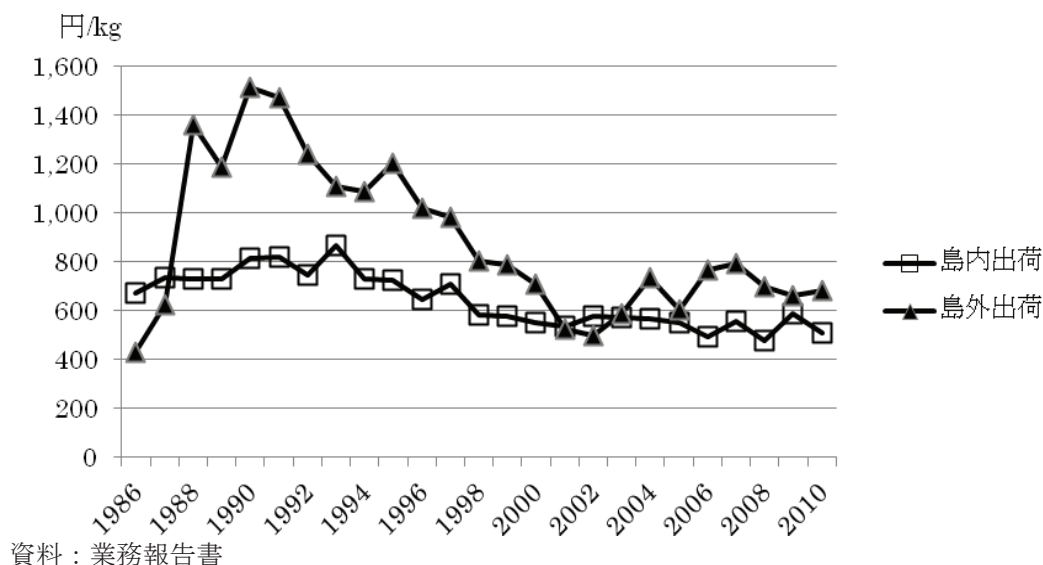
とはいえ、与論島内に全ての漁獲物を吸収するだけの市場規模はなく、また、加工産業も発達していないことから、島外出荷せざるを得ない。直近5年間の平均価格は島外出荷722円/kg、島内出荷521円/kgであり、島外出荷にかかる経費を差し引くと、100円/kgから150円/kg程度、島外出荷に優位性が残るが、これはかつての半分以下の水準である。

図表4 漁業種類別漁獲量の推移



資料：業務報告書

図表 5 出荷先別にみた単価の推移



2-8 パヤオ設置による生産振興策の効果と課題

パヤオ設置という生産振興策が漁業構造へ与えた影響について整理すると次のようになる。

第1は、パヤオの設置によってマグロ、カツオ、シイラなどの漁獲が可能になったことである。分散的に存在する回遊性資源をパヤオ設置によって効率的に漁獲できるようになった。パヤオ漁による漁獲量は与論島全体の30%近くを占めており、主力漁業のひとつにまで成長した。

第2は、パヤオ漁からの漁獲物を島外出荷することによって利益を確保していることである。パヤオ漁からの漁獲物を中心とした島外出荷の平均単価は、島内出荷物よりも遙かに高く、出荷経費を差し引いても十分な優位性をもってきた。

第3は、新規参入者と生産施設への投資が行われたことである。漁業者の減少と高齢化という傾向に歯止めをかけることはできていないものの、漁業者子息やUターン、Iターンしたものの新規参入によって、漁業者全体に対する40歳代以下の占める割合1998年以降、30%前後を維持している。さらに、新規参入した漁業者を中心に大型漁船を建造、パヤオ漁業等を積極的に行うケースもみられる。

このように、公共投資を伴うパヤオの設置によって、与論島の漁業は大きな構造変換を遂げた。従来までの漁法では漁獲できなかったマグロ、カツオを漁獲することができ、かつ、それを島外出荷することによって一定水準の利益を獲得してきた。

しかし、島外出荷と島内出荷の価格差はやや縮小傾向にある。島外出荷には島内出荷以上の費用が島外出荷の優位性は大きく縮小している。だが、離島がある故に島内出荷には限界があることから、島内と島外出荷の価格が逆転しても島外出荷せざるを

得ない。

つまり、周辺海域の恵まれた資源を漁獲するまではよいものの、与論島へ水揚げすると同時に条件不利を受けるといふ離島漁業が抱える課題に直面するのである。

離島漁業の維持のためには、パヤオの設置など生産面への支援に加えて、鮮度保持の徹底、付加価値加工化といった漁業者による努力と研究機関による技術的支援、さらには輸送費用への公的支援といった新たな施策と生産振興をパッケージで行うことが必要になると考えられる。

3. 後継者確保に対する経営体内部の意識

3-1 本章の目的

漁業における後継者の確保は、漁業就業者数の推移が示すように、ますます困難となっている。離島漁業も例外ではない。人口減少が急速に進む離島においては、全産業において若年労働力の確保が困難となっており、漁業でも後継者の確保は難しくなっている。そればかりか、魚価の低迷や資源量の変動などで今般の漁家収入は不安定となっており、親が後継者として子どもを漁業に参入させにくい環境が形成されている。離島においては、新規学卒時点で島を離れて就業すると、その後の U ターンは、離島でない漁村に比してより難しくなることや、漁家外部からの新規参入も離島でない漁村と比して期待しにくいなど、後継者確保には小さくない困難がある。

ここでは、かかる現状認識にたつて、漁家内部における漁業の継承関係に注目した分析をおこなう。漁家内部に注目するのは、①漁家内部で後継者を確保することは権利関係や資材の面において有利であること、②漁家外部からの労働力の移入が十分な成果を残していないこと、③とりわけ離島では外部からの労働力の移入が困難であることの3点を理由とする。

そして、漁家内部の継承関係をその内部意識から分析し、離島における後継者確保を困難とさせる要因がどこにあるのかを明らかにする。具体的な研究方法は、長崎県五島ふくえ漁協における経営体を対象とし、聞き取り調査ならびにアンケート調査を実施する。

調査地の選定は、①資源が安定している、②新規就業者確保策を実施している、にもかかわらず③後継者不足から高齢化が進んでいる、の3点を理由に長崎県の五島ふくえ漁協を選んだ。さらに、その五島ふくえ漁協の組合員で、①比較的收入が安定している、②子弟がいる、③子弟の後継者化が実現していないという3つの条件を満たす2経営体（個人経営体である組合員2名）を聞き取り調査ならびにアンケート調査の対象とした。聞き取りは組合員に対しておこない、アンケートはその組合員の子弟5名に対して実施した。

なお、内部意識を明らかにするためのアンケート調査の内容については以下の通りである。学歴資格の選択要因、就業前後での漁業への就業意思、職業の選択要因などを中心にたずねた。意思の強さについての10段階でたずねた。加えて、配偶者がいる場合は、その配偶者に対してもアンケートを実施し、職業や漁業に対するイメージ、漁業へ参入することへの賛成・反対の別などをたずねた。

3-2 五島ふくえ漁協における後継者問題

(1) 五島ふくえ漁協の概要

五島市は長崎港から高速船で約90分のところにある。現在では漁協の合併がすすみ、五島市には五島ふくえ漁協、五島漁協、奈留町漁協の3漁協が存在している。事例と

してとりあげる五島ふくえ漁協には、奥浦地区、崎山地区、久賀島地区、椀島地区、福江地区、黄島地区の7つの漁業地区が存在する。

五島ふくえ漁協の組合員数は約1200名で、正組合員は543名、准組合員は701名が属している（2009年）。60歳以上が7割を占める。70歳以上だけでも590名を数え、かなり高齢化が進んでいることがわかる。また、後継者を確保できない漁家も多く、今後、漁業者数の大幅な減少が予想されている。

主力漁業はヨコワなどを対象にした曳網、キビナゴなどを対象にした刺網、延縄、一本釣り、魚類養殖となっている。キビナゴの水揚量は、五島ふくえ漁協が県内で1位である。1990年代後半に入り、マダイ・ブリ養殖、真珠養殖が後退し、資本の撤退が相次いだ。一方で、マグロ養殖については大手水産の子会社の参入を認め、一定の手数料収入を確保している。

長崎県から見た五島の漁業が占める割合は、平成18年度の五島漁業の生産量は78,314tで県全体の26.5%、生産額では、20.1%を占めており、長崎県漁業の約4割を担っている¹⁰⁾。また離島漁業は日本全体の漁業の10.0%を占めており、その割合はこの25年間ほぼ一定の割合で推移している¹¹⁾。

(2) 漁家外部からの新規就業者確保策

全国的に漁業者数が減少している今日、それは五島ふくえ漁協においても例外でないことは既述した。また、漁協は今後数年間で漁業者数、漁獲量がさらに減少すると判断し、五島市と連携して2005年より、島外域外の人々を対象とした新規就業者確保策を実施してきた。この政策の目的は、新規就業者を募り育成することで地域漁業の維持を図ることにある。

五島市と五島ふくえ漁協は、大日本水産会開催の「漁業就業支援フェスタ」で新規就業者を募っている。その後、長崎県の「技術習得支援事業」で研修を実施、「漁船取得リース事業」で漁船取得の支援を展開している。五島ふくえ漁協では、新規就業者に対してこの2つの事業に参加することを条件に組合員資格を付与している。

前者の技術習得支援事業とは、長崎県が就業意欲ならびに能力があると市町村が認めた者を対象にして生活費（1ヶ月15万円以内で最長2年）を支援する事業となっている。2009年度からは、Iターン者のみならず漁業者の子息がUターンして着業するケースや漁家からの独立を目指すケースにも適用するとした。

漁船取得リース事業とは、長崎県が2005年度よりスタートさせており、漁協が技術習得研修を修了した者に対して漁船取得の際の費用を助成する事業となっている。事業費は、長崎県と市町村が50パーセントを、残る50パーセントを漁協が負担している。漁協は、研修修了者に対して漁協負担分を5年以上かけて毎月一定額を回収する。

¹⁰⁾ 農林水産省「2008年漁業センサス」より。

¹¹⁾ 地域漁業学会第53回大会（鹿児島大会）報告より。

この確保策は、年々見直しが加えられ今日も継続されているけれども、まだ少なくない課題があるという。すなわち、①研修内容の充実、②住居確保の難しさ、③技能伝達の方法などである。さらに、五島市では、20～30代の新規参入者を希望しているものの、漁具や漁船などの初期投資に必要となる500万円程度の自己資金を用意できるのはある程度の貯蓄がある50代前後となってしまう、若年層の確保に至りにくいという課題もある。ただし、現在までに新規参入者17名中4名がリタイアすることどまっており比較的充実した支援もあって他地域よりも定着率は高く安定した成果を残している。

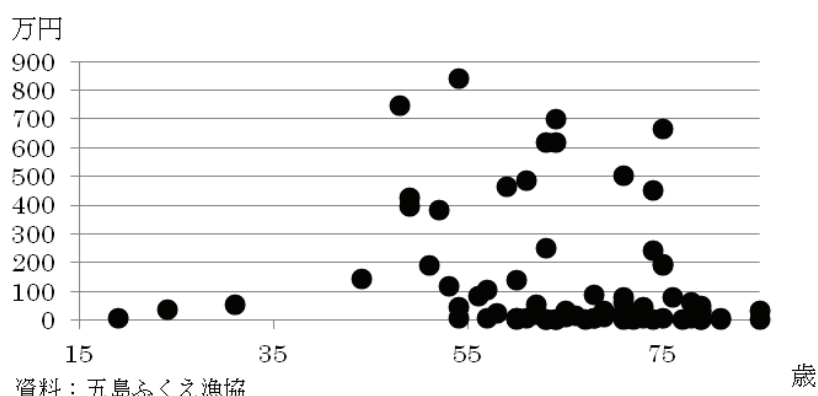
(3) 漁家内部からの後継者確保状況

漁家外部からの新規就業者確保策は、手厚い支援のかいあって比較的良好な成果を残してはいるが、予算や受け入れ態勢の整備には限界があり参入者は年間数名にとどまる。そのため、五島の漁業後継者不足を抜本的に解消することにはつながっていない。

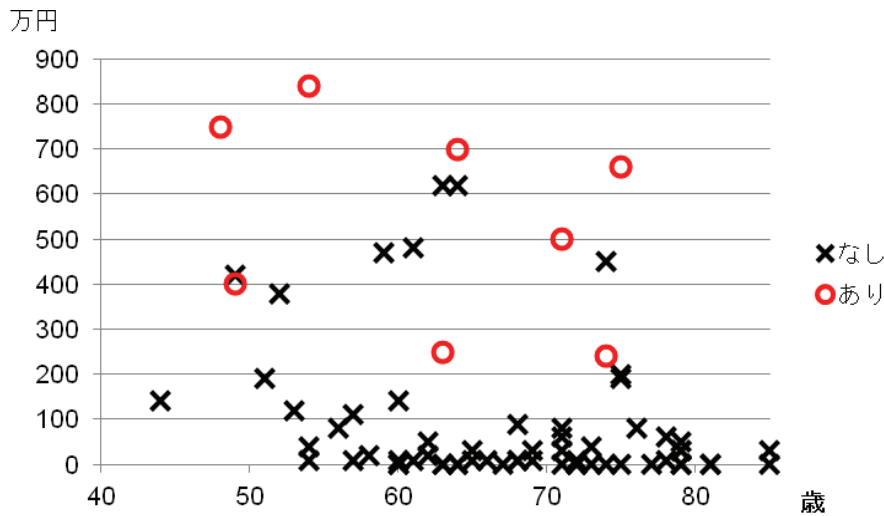
はたして、五島ふくえ漁協の後継者確保状況は厳しい状況にある。そもそも、五島ふくえ漁協においては、若年漁業者はほとんど存在せず、大半が40代後半から70代となっている(図表6)。そして、後継者を確保する必要がでてくる40代以降でその確保状況を確認すると、水揚げ金額が600万円以上の階層では確保が進むものの、300万円以下の階層では確保が進んでいないことがわかる(図表7)。

さて、ここで注目したいのは、400万円以上の水揚げがあるにもかかわらず、後継者を確保できていない経営体が見られることである。一般に漁家内部での後継者の確保は、漁家の収入や漁業資源の動向が安定していれば比較的容易とされることが多い。にもかかわらず、五島ふくえ漁協では、このような場合でも必ずしも後継者を確保できるとは限らない状況がある。換言するならば、後継者を確保することと、経営体の水揚げ金額との相関は必ずしも高いとは言えないのである。

図表6 組合員の年齢と水揚げ金額



図表 7 組合員の後継者確保状況



資料：五島ふくえ漁協

3-3 ヒアリング調査結果

(1) 経営体 (Nさん) の操業形態

Nさんは現在64歳、奥さんは56歳である。子供は、長男、次男、長女の3人がおり、長男(aさん)は現在35歳で、京都の医療系専門学校を卒業し、京都の医療関係の仕事に就いている。次男(bさん)は現在30歳で、下関の経済系大学を卒業し、今はフリーターで下関に在住している。長女は現在23歳で、語学系大学を卒業し、今は海外に留学している。みな未婚である。

Nさんは、奥さんと二人で操業している。現在営んでいる漁業は、小型定置網と刺網である。小型定置網が収入の多くを占めている。船は7,8tの船と2,5tの2隻を所有している。小型定置での対象魚種はアオリイカが中心で、その他にはカンパチを対象としている。刺網はヨコワとウチワエビ、そして伊勢エビを対象としている。

小型定置網での水揚げ金額は約200~300万円、刺網は約150万円前後である。合計した平均漁獲高は400~500万円である。ピーク時の漁獲高は700~1,000万円程度あったらしく、収入は比較的安定してはいるが、収入の減少が続いている。

Nさんの平成23年度の年間の操業形態と水揚げ金額は図表8の通りとなる。月によって操業する漁業をかえており、水揚金額に変動があるが、この年の漁獲高は429万円となっている。

では、Nさんの後継者確保に対する意識をみていこう。

Nさんの奥さんは昼間にパートに向かうため、昼間の作業(網の修繕など)は主にNさん一人で行う。漁閑期は、はなんとか2人で操業しているが、作業量を拡大して定収を伸ばすことはほとんど不可能となっており、繁忙期では労働力不足にも直面し

ている。

そのため、Nさんは後継者の確保を急いでいる。収入は安定しており、Nさん自身も年を重ねるなかで世代交代の希望はついている。資材などもそろっているため、できればフリーターをしている次男に継いで欲しいと考えている。しかしながら、かつて父親と男女群島での追い込み漁で1,000万円の水揚げをほこった時代と違い、現在はかつてほどの水揚げが期待できないため、強要できないでいる。

図表8 Nさんの年間の操業形態水揚げ金額

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
小型定置	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	カンパチ
刺網	ヨコワ	ヨコワ	ヨコワ	伊勢エビ	伊勢エビ	
水揚げ金額	25万円	65万円	25万円	42万円	82万円	25万円
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
小型定置	カンパチ					アオリイカ
刺網		伊勢エビ	伊勢エビ	ウチワエビ	ウチワエビ	ヨコワ
水揚げ金額	10万円	4万円	7万円	72万円	30万円	42万円

(2) 経営体 (Sさん) の操業形態

Sさんは現在51歳、奥さんは52歳である。子供は、長男、次男、三男の3人がおり、長男(cさん)は現在29歳で、五島の商業高校を卒業後、五島で建築業の仕事に就職している。次男(dさん)は現在27歳で、五島の商業高校を卒業後、五島でマグロ養殖の仕事に就職している。三男(eさん)は現在25歳で、五島の商業高校を卒業後、五島でリフォーム業の仕事に就職している。なお、3人とも結婚している。

Sさんは、奥さんと2人で小型定置網と刺網、そして素潜り漁業をおこなっている。主な収入源は小型定置網となっている。操業に用いる漁船は2.2tの船と船外機船2隻の計3隻を所有している。小型定置網での対象魚種はアオリイカを対象としている。刺網は伊勢エビやサワラ、様々な雑魚を対象としている。素潜りはウニやサザエ、そしてアワビなどを対象としている。

小型定置網での水揚げ金額は約200~300万円、刺網と素潜りで約100万円程度である。合計した年間水揚げ金額は300~400万円である。ピーク時の漁獲高は600万円程度あったようで、収入は比較的安定してはいるが、減少傾向にあるという。Sさんの平成23年度の年間の操業形態と水揚げ金額は図表9の通りとなる。この年の水揚げ金額は300万円となった。

では、Sさんの後継者確保に対する意識をみていこう。

Sさんの奥さんは昼間にパートの仕事をしており、昼間の網の修繕作業はSさん一人でおこなう。ただ、Sさんは3人の子どもが五島に在住しているため、繁忙期でも労働力をまかなうことができる。それもあって、Sさんは後継者は欲しいという考えはあるものの、年齢的にもまだ働けると考えており、今すぐではなくてもよいとの思い

でいる。一緒に働いても、水揚げ金額が増えるとも考えにくい現状では、後継者がいては一人ひとりの取り分が減ってしまうため、収入の減少が予想されることも後継者の確保に積極的になれない理由としている。

子どもは3人とも、休日に漁業の仕事を手伝うこともあるため、漁業に興味を示しており、全員継ぐ意思を持っている。こうした前向きな意識も、将来の後継者確保に対する不安を取り除く要因となっており、後継者を望む姿勢を緩めている。

図表9 Sさんの年間の操業形態水揚げ金額

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
小型定置	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ
刺網など			イシダイ	イシダイ	ウニなど	ウニなど
水揚げ金額	33万円	42万円	52万円	27万円	19万円	23万円
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
小型定置	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ	アオリイカ
刺網など	伊勢エビなど	伊勢エビなど	伊勢エビなど			
水揚げ金額	37万円	7万円	21万円	14万円	20万円	5万円

3-4 アンケート調査結果

(1) Nさんの子弟の意識

aさんは五島の高校を卒業し、京都の医療系専門学校へ進学した。この時点で漁業への就業意欲はほとんどなかった。医療系の資格を取り、そのまま京都で医療系の仕事に就職した。五島の病院での就職も考えてはいたが、求人がなかったため京都での就職を選んだ。しかし、いずれは親の介護をするため、五島に戻りたいという。親から漁業を継いで欲しいと希望され、何回か手伝いをしたことはある。しかし、収入的に厳しい、年齢的に厳しいといった理由から、漁業を継ぐ意思に変わりはない。

bさんは五島の高校を卒業し、下関の経済系大学へと進学した。現在は下関でフリーターをしている。五島での就職は、職種が少ないことや賃金の低さにより前向きになれなかった。しかし、生まれ故郷であり住み心地も良く、両親の近くで親孝行をしたいという思いから、いずれは五島に戻りたいという。親から漁業を継いで欲しいと希望されたこともあり、何回か手伝いをしたことがある。現在、bさんには漁業を継いでも良いという意識がある。親子三代続いてきた漁業を終わらせてしまうことに戸惑いもある。もし継いで欲しいと強く希望された場合、両親への感謝の気持ちを含めて、応えようという意思がある。

(2) Sさんの子弟の意識

cさんは、五島の商業高校を卒業し、建築業に就職した。就職する前から漁業を継ぐ意思は強く、現在も、自分のペースで仕事ができる漁業に興味がある。親から漁業を継いで欲しいと希望はされたことはないが、休日の手伝い等で何度も一緒に操業し

ている。もし後継者となることを希望された場合、少しでも親を楽にしたいからという理由から継ぎたいと考えている。cさんには奥さんがおり、看護師をしている。奥さんは漁業に対して朝が早く、天候により左右されるため、大変な仕事だとのイメージを持っているため、cさんが漁業を継ぐことにあまり賛成はしていない。

dさんは五島の商業高校を卒業した後、海上での仕事が好きであったことから、マグロ養殖の仕事に就いた。就職する前から漁業を継ぐ意識は強く、現在も、漁業に興味がある。休日は漁業の手伝いをしている。dさんには美容師の奥さんがいる。漁業に対しては厳しい仕事との認識であるがdさんが漁業を好きなことを知っているため、好きで頑張れる仕事であるようなら、賛成するという。

eさんは五島の商業高校として、住宅リフォーム仕事に就いた。就職する前から漁業を継ぐ意識は強く、現在も漁業に興味がある。休日は漁業の手伝いをしている。eさんには介護福祉士の奥さんがおり、漁業に対しては、重労働、低収入、危険性が高いという後ろ向きなイメージを持っている。eさんが漁業を継いだ場合、安定した収入が得られない可能性が高く生活が困難になるばかりか、危険性が高く安心して生活できないという理由から、後継者となることには反対している。

3-5 調査の結果

ヒアリングならびにアンケート調査をまとめると次のようにまとめることができる。

図表 10 にまとめられるヒアリング結果からは、水揚金額、教育投資の実態（子弟への学歴付与）、子弟の所在地の3点が後継者の確保に影響を及ぼす可能性が指摘できた。すなわち、水揚金額が高ければ教育投資を拡大でき、教育投資によって得た学歴によって子弟は島外での就職の道が広がる。この結果、学歴を得た子弟は島外に居住することとなり、後継者を確保できるかできないかを左右することにつながっている。

学歴の影響については、アンケート結果からも有為性が確認できた（図表 11）。すなわち、漁業への就業意欲は、後期中等教育までを受けた者は、就業前が 9.3、就業後が 9.7 となっており、就業意欲は高位安定傾向がみられる。一方、高等教育までを受けた者の意欲は、就業前が 3.5、就業後が 5.0 となっており、意欲の向上は限定的となる。

学歴にも起因するであろう所得水準の影響も確認できる（図表 12）。すなわち、200万円水準の所得がある子弟の漁業への就業意欲は、就業前が 7.8、就業後が 9.3 となっている。500万円水準の所得がある子弟の意欲は、就業前が 4.0、就業後が 2.0 となっている。低所得者層は、現在の所得水準との兼ね合いで就業後に意欲が高くなっており、高所得者層は逆に、現在の所得水準を下げる可能性がある漁業への就業意欲は低くなるものと考えられる。ただ、配偶者がいる場合、配偶者の意識によって漁業就業に対する考え方が左右されることには留意したい。

以上を踏まえると、従来指摘されてきた後継者化を困難とさせる要因以外にも、阻

害要因があることが明らかとなった。つまり、後継者確保が比較的容易と考えられている所得が安定している経営体でも、その所得水準が可能とさせる教育投資の拡大によって子弟の後継者化が阻害されるという事実が確認できた。

図表 10 ヒアリング調査結果のまとめ

	Nさん	Sさん
水揚金額	400～500万円	300～400万円
子弟の所在地	島外	島内
子弟への教育投資	高等教育	後期中等教育
後継者について	今すぐ	様子見

図表 11 アンケート調査結果のまとめ (1)

	就業前の意識	就業後の意識
後期中等教育まで受けた子弟	9.5	9.7
高等教育まで受けた子弟	3.5	5.0

図表 12 アンケート調査結果のまとめ (2)

	就業前の意識	就業後の意識
200万円水準の所得	7.8	9.3
500万円水準の所得	4.0	2.0

3-6 離島における後継者確保に関する政策提言

離島において後継者を確保しようとしても、一部の優良経営体を除いてそれは容易ではない。また、本来、後継者が存在すれば経営体を維持できる中間層では、その中間的水揚げによって、複雑な継承関係がみられた。すなわち、その所得水準が高等教育をほどこすことができ、また経営体の意志として漁業の未来に明るいものを見出せていない場合、後継者は漁業から遠ざかる。一方、後期中等教育までをさずけた場合や、子どもが島内にとどまっている場合などは、その限りで得ないことが考えられる。

政策的に離島の漁業後継者を確保しようとした場合、優良経営体はおのずと後継者が現れることを考えると、その政策対象はボリュームゾーンでもあろう中間層となる。そして、子弟が高等教育を受けるため島外にでていたった経営者ではなく、島内にとどまっている経営体を対象とすることが政策効果の発現が容易であると理解できる。

そして、かかる経営体の子弟に対しては、個別に政策的支援をおこなうのではなく、システムとして漁業後継者化を促すことが必要といる。ただし、これまでおこなわれてきている個別的支援は、行政の負担が大きく、また公費の私人への支出という問題を有する。取り組みを広げていくには限界がある。そこで、こうした問題を回避するシステムとしての取り組みとしては、数名の指導者で組織された漁業訓練所の設置・

展開が有効といえる。

訓練所の形をとることで、技能や知識の習得の場であることを明確にするとともに、教育体系に位置づけることで、キャリア形成（あるいは進路）の一部に認識される。また、漁業の継承関係にみられる内向的な側面を開放し、内部にとどまらず外部からも後継者の確保を促すことができるようになると思われる。

ここで重要なことは、訓練所の規模を可能な限り小さなものとするのであろう。水産高校や漁業研修所のような大掛かりな施設・設備をとまうと、その運営に莫大な経費が必要となる。離島のような財政的余力の無い地域では、安定的・継続的な運営を目指すためにも、小規模であることが求められる。指導者も、引退した地域のベテラン漁師を招聘するなどが想定されよう。漁村にすでにある知的財産を活用する場としての訓練所が期待される。

4. 資本誘致による離島漁業活性化に向けた効果と課題

4-1 本章の目的

本章では、資本誘致による離島漁業・漁村活性化の効果と課題を明らかにすることを目的にする。

1990年代後半以降、西日本地域を中心にマグロ養殖が伸長しているが、自治体を挙げてマグロ養殖業の育成に注力するケースも見られる。その背景には、漁協経営や地域経済の悪化がある。既存漁業の弱体化によって漁協の経済事業は先細りの様相を呈し、さらには漁業を基盤とした漁村経済は疲弊の度合いを強めている。漁業権行使料の徴収や購買・販売事業などの利用促進による漁協経営の改善、雇用機会の創出を通じた地域経済の活性化などに期待して、大手資本を誘致しているのである。以下では、鹿児島県甬島の事例を通じてマグロ養殖資本の誘致が地域の漁業や経済へ与えた影響について分析していきたい。

4-2 地域漁業の概要

甬島列島は上甬島、中甬島、下甬島の3島からなり、マグロ養殖が行われる上甬島へのアクセスは串木野港から高速船50分、フェリー70分である。

甬島列島にはかつて数多くの漁協があったが、2003年10月に合併して「甬島漁協」となった。現在、漁協には1,468名の漁業者が属している。主力漁業は、キビナゴ刺網、魚類養殖、小型・大型定置網である。漁協の年間受託販売金額（生鮮魚介類）は23.4億円であるが、そのうちの約70%をマグロ養殖業が占める。

4-3 資本参入の過程とその後の展開

マグロ養殖を目的とした資本の参入は、甬島の倉妻海域に防波堤が設置されたことが発端となった。当時、倉妻海域には定置網漁業者の出荷調整用の生け簀が設置されていた。ただ、この海域は台風時に猛烈に時化ることから、静穏海域の確保を目的に国の事業によって防波堤が建設された。防波堤は1998年に完成したが、完成した頃には定置網経営が悪化、廃業が相次いだ。30数基の生け簀が設置される予定だったが、定置網経営の廃業によって計画数を大幅に下回ることが予想された。公共事業の費用対効果が疑問視されることになることに加え、漁協の自営定置網の経営悪化が進んだことから、倉妻海域の利用を希望する資本の誘致が検討された。

2002年、A社が新規漁場を求めていることが明らかとなり、A社の誘致の検討が進められた。漁協職員などがマグロ養殖の歴史が長い奄美大島などを訪れ、資本参入が漁協や地域へ与えた経済的効果、漁場環境への影響などが確認された。その結果、海面の有効利用、雇用機会の創出、漁家経営の改善などが見込めると判断、A社の誘致が決定された。その後、漁協の総会にかけられたが、周辺漁場を利用する漁業者から

は、漁場が狭くなる、夜間に周辺海域で灯りを焚けない、航路が狭くなるなどの懸念が示された。こうした反対意見は個別に調整され、A社の誘致が決定された。2003年、A社が新規参入し、マグロ養殖が開始された。

2003年以降、倉妻海域を利用してマグロ養殖が行われてきたが、2004年と2005年、台風によって大きな損失を被ったことから、2006年、台風の被害が少ないと見込まれる浦内湾への漁場拡大の申請が出された。浦内湾はかつてトラフグ養殖や真珠養殖の漁場であったが、経営悪化などを理由に養殖事業は中止され、特定区画漁業権は未行使の状態であった。A社の漁場拡大案に対して、漁業者からは一本釣り漁業やキビナゴ漁業との漁場競合、航行障害、給餌による漁場環境汚染、真珠養殖への悪影響発生への懸念などから反対意見が出された。実際には浦内湾の利用は、一本釣り漁業者による自家消費向けのミズイカ漁獲、キビナゴ漁業者による冬季の利用、遊漁船業者による利用が中心であった。浦内湾海域からの漁獲金額は限られており、漁協は漁場の有効利用が図られていないと判断して2007年より漁場拡大を認めた。

4-4 漁協と資本との取り決め事項

一般の組合員と同条件での事業展開、つまり、漁網など高額な資材を除いて、一般の組合員と同様に漁業権行使料を支払い、漁協事業（購買・販売・製氷事業など）を利用することとされている。

このほかにも、生産計画を毎年2月末までに申請すること、底質や水質検査を年間2回以上実施すること、斃死魚を放置・海中投棄しないこと、などが定められている。

4-5 生産体制

現在、倉妻海域と浦内海域においてマグロ養殖が行われているが、生産の中心を占めるのは浦内海域である。浦内海域には70m×40mの大型生け簀が18基設置されている。事業所には30名ほどの従業員がおり、そのうち27名が甌島出身者である。彼らの年齢層をみると20歳代や30歳代も少なくない。A社は事業開始の際、地元住民を優先的に雇用する旨を漁協等に伝達、これを聞いた両親が息子らを呼び寄せたのである。就業時間は朝やや早いものの、その分、仕事上がりも早い。また、一部上場企業の関連企業であり、福利厚生もしっかりしていることから、20歳代や30歳代の若者も複数帰島、A社の従業員として働いている。

そのほかにも土木作業員からの転向者4名、退職後の再就職者7名ほど存在する。さらに、出荷作業が本格化する繁忙期や給餌確認等の潜水活動には、浦内海域へのマグロ養殖新設によって漁場を失ったキビナゴ漁業者があたっている（臨時雇用）。キビナゴ漁業者はローテーションを組み、各回3名程度が潜水作業や餌料の解凍、詰め込み、給餌といった作業に従事している。

給与水準は漁協の自営事業の労賃や土木作業労賃などに合わせて設定されている。

正社員は月給 18 万円から 28 万円程度、臨時雇用者は日給 7,000 円から 8,000 円であり、ひと月あたり 15 万円から 16 万円ほどの収入になる。潜水作業を手がける漁業者については日給 12,000 円と設定されている。正社員には賞与も支払われており、甌島内で生活するには十分であると判断されている。

4-6 マグロ養殖業の実態

種苗は当初、ヨコワは甌島島内の漁業者によって供給される計画であった。甌島周辺海域では 7 月から 9 月にかけてヨコワの漁獲が可能である。主力漁業であるキビナゴ漁業の漁期は 7 月中旬まで、カジキ漁業は 9 月中旬からであり、これにヨコワ漁業を組み合わせることによって漁家経営の改善を図ることができるだろうと期待された。A 社からは、燃油等のコストを全て自社が負担し、さらに 1 尾 2,000 円で購入する案が出された。そこで漁協職員は漁業者がヨコワを漁獲する技術を習得できればキビナゴ漁業に頼った漁家経営から脱却できると考え、12 名ほどの漁業者とともに近隣漁協を訪れ、ヨコワを対象とした曳き縄釣り船に乗り込んで実習を繰り返した。その後、ヨコワ釣りが試みられたが、ヨコワの回遊海域へ行くには漁船が小さいこと、釣り上げる技術が十分ではないこと、船上で活かす施設が整備されていないことなどの理由で地元漁業者によるヨコワ供給は実現できなかった。こうしたことから、長崎県海域において旋網船で漁獲されたヨコワが用いられている。当初は曳航生け簀を用いて運搬されていたが、現在は活魚輸送船が用いられている。不足分は高知県や鹿児島県内から調達される。

餌料は鹿児島県内の水産会社から購入される。成長段階に応じて、イカナゴ、サバなどが使い分けられる。出荷前には肉質向上を目的にイカなども用いられる。こうした餌料はかつてトラックで輸送されていた。しかし、悪天候によるフェリーの欠航、フェリーの積載能力を超えた車両の予約など、餌料を運送することができないケースがたびたび発生したことから、現在は 10 日に一度、貨物船をチャーターして冷蔵コンテナを用いて輸送される。チャーター船を用いたコンテナ輸送は、トラック輸送に比べてやや割高になるものの、安定供給の確保のみならず、冷蔵コンテナを電源に繋ぐだけで保管庫としても利用可能であり利便性も高い。

出荷計画は A 社の親会社によって練られる。2007 年までは関東中心の出荷体制であったが、2008 年より関西へのお荷も行われるようになった。ひと月に 2 回から 3 回ほど親会社の営業者とともに需要者が来島し、養殖場や生産物の状況が確認されている。出荷は、10 トントラックにマグロを搭載、フェリーを用いて串木野港まで輸送、その後は鹿児島空港から空輸される。フェリーの欠航時には漁船をチャーターして輸送される。

生産金額をみると、2007 年度は約 6,700 万円であったが、2010 年には約 14 億円へと成長している。

4-7 養殖資本誘致が生産地へ与えたインパクト

A社による事業展開は、漁協や地域へ様々な効果をもたらしている。

まず、漁協への経済効果をみてみよう。

第1は、行使料の支払いである。浦内海域の行使料は、2007年600万円、2008年800万円、2009年以降1,000万円である。倉妻海域の行使料は設定されていない。2010年度の甌島漁協の受入漁業料は年間1,640万円であることから、A社の占める割合は約61%となる。

第2は、販売事業の利用である。甌島漁協の受託販売手数料は5%から7%とされている。しかし、養殖マグロについては出荷にかかる一切の作業をA社が行うことから、倉妻海域からの出荷は3%、浦内海域からの出荷は0.1%と設定されている。2010年の出荷金額は約15.8億円であり、160万円近い販売手数料が漁協へ支払われている。甌島漁協の受託販売からの手数料は年間884万円ほどであることから、A社が約16%を占める計算となる。

第3は、製氷施設の利用である。養殖マグロの出荷には大量の氷を使うことから、2010年度の使用料は1,600万円ほどになっている。甌島漁協の製氷・冷凍冷蔵事業の年間利用金額は3,809万円であることから、A社の利用が約16%を占める計算となる。

第4は、購買事業の利用である。資材、重油などが利用されている。それらの利用金額は月平均250万円ほどであり、年間3,000万円近くに達する。甌島漁協の購買事業の年間利用金額は4億1,947万円であることから、A社は約7%を占める。

このほかにも倉庫の利用、加工場の利用、漁協の所有する土地へのマグロ処理場の建設などによる利用料や手数料が漁協へもたらされている。

次に、地域への経済的効果をみると、マグロ養殖資本の立地による雇用機会の雇用効果創出は看過できない点である。A社には27名程の島内出身者が雇用されており、雇用機会の乏しい島内にあつてA社の創出する雇用機会は貴重である。

4-8 今後の検討課題

甌島におけるマグロ養殖資本の立地は漁協経営や地域経済に大きな経済的効果をもたらしており、「漁協経営改善のための資本誘致」という目的を満たしたものとなった。今後もマグロ養殖事業からの利益が発生し続け、特定区画漁業権が組合管理漁業権であり続ける限り、誘致した資本から漁協への経済的利益は継続的に発揮されるものと考えられる。

今後は漁協経営の自立性確保が課題となる。漁協ではマグロ養殖からの利益の大半を職員の人件費に充てたり、過去からの累積欠損の返済に用いており、地域の漁業の維持・発展を目的とした投資にはほとんど向けていない。結果として、マグロ養殖業は伸長したものの、それ以外の漁業経営は相変わらず苦しい状況に直面している。類

欠損が解消するまでは致し方ないとしても、その後はマグロ養殖からの経済的利益、さらには資本との関係性を活かし、自立した漁協経営の確立に向けた取り組みへ参入資本からの利益を用いることが重要であると考えます。

5. 離島漁業・漁村の活性化に向けた漁協自営事業の役割と課題

5-1 本章の目的

本章は、離島漁業の維持・発展に果たす漁協の役割と課題について明らかにすることを目的とする。

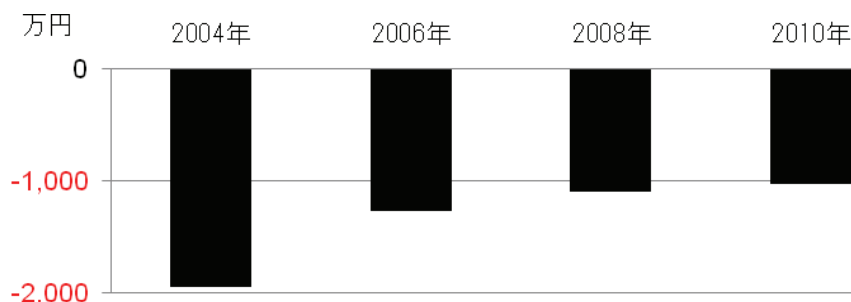
漁協は漁業者によって構成される組織であり、各種経済事業と漁業権管理機能を通じて漁業者の生活に深くかかわっている。離島においては漁協が漁業者生活および漁村コミュニティの中核になるケースも少なくない。以下では、鹿児島県甬島を事例に、漁協が展開する自営事業が離島漁業の維持に果たす役割について考えてみたい。

5-2 漁業の概要

甬島漁協には1,468名の漁業者が属している。主力漁業は、キビナゴ刺網、魚類養殖、小型・大型定置網である。漁協の年間受託販売金額（生鮮魚介類）は23.4億円であるが、15.8億円がマグロ養殖によるものである。

漁協経営は非常に厳しい。漁協の各種事業の総売上金額から直接費を差し引いた事業総利益は年間17億円前後を推移する一方、人件費、施設費、減価償却費などの事業管理費は年間18億円から19億円であり、事業収支は損失を記録している。

図表13 事業利益の推移



資料：業務報告書

5-3 自営事業の実態

甬島漁協では、厳しい経営に直面しながらも、加工事業、小型・大型定置網、魚類養殖、ブリ飼付け漁業など多様な自営事業を展開している。

(1) 自営加工事業

旧・里村漁協の婦人部による雑魚加工事業に端を発し、大手外食チェーンとの取り引きは30年以上の歴史をもつ。その後、O-157が社会問題化し、大手外食チェーンより200項目の衛生チェックリストが示されたことから、地方自治体の支援の元に加

工施設を建設，漁協の自営事業として発展していった。

甌島では5月から8月にかけて比較的大型の抱卵キビナゴの漁獲に恵まれるが，その市場価格は1箱(15kg)3,000円から4,000円に留まっている。漁協ではこれを4,320円/15kg(2011年)で買い支えることによって漁家経営を支援するとともに，自営加工に必要な原魚を確保している。

近年のキビナゴ漁獲量は約800トンであるが，うち120トンほどを自営加工事業で利用している。漁協では購入したキビナゴを里支所(70トン)や下甌支所(20トン)の冷凍庫で保管，適宜加工している。たとえば，里支所におけるキビナゴ漁獲量は近年200トンから300トンほどで推移しているが，このうち40トンから50トンほどを自営加工している。

主な加工品は，IQF，刺身，唐揚げであり，その平均単価は770円/kgから990円/kgほどである。こうしたキビナゴ製品を離島再生交付金の支援金でPRしたり，キビナゴ資源管理の努力が認められて天皇賞を受賞したりしたため，取り引きも増加している。現在は，大手外食チェーンに加えて，生協，学校給食，大手居酒屋チェーンなどと取り引きしている。また，大手持ち帰り弁当チェーンからも取り引きを打診されたが，供給量に限りがあるため実現していない。

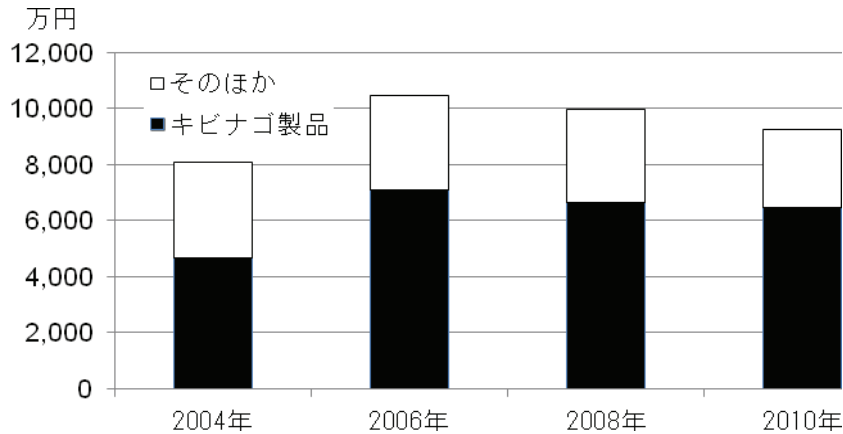
労働力は漁協職員1名，臨時雇用者9名から10名である。雇用者の多くは50歳代から70歳代である。

漁協のPR活動，天皇賞受賞によって新たな取引先を確保したため，生産金額は増加傾向にある。キビナゴ製品の売上金額は7,000万円から8,000万円に達しており，加工事業総売上金額の70%から80%を占める。

ただ，課題の存在も指摘されている。第1は，加工処理能力の限界である。自営工場の処理能力は上限に近づいており，これ以上の増産は厳しい。一方で，大手持ち帰り弁当チェーンから一定量の取り引きを打診されたものの，処理能力の関係から受けることができなかった。こうしたことから，漁協や地方自治体では，自営加工場の拡張を計画している。この計画が実現されれば，年間100トン近いキビナゴを加工処理することができる。これは里支所におけるキビナゴ漁獲量の30%から50%に相当する。出荷価格が左右されることもなく，また，付加価値加工化による利益が生産者側により多く残ることが期待されている。

第2は，労働力の高齢化である。大半は50歳代から70歳代である。加工場の担い手として期待される漁業者婦人は既に別の仕事に就いていることも少なくなく，今後のどのように労働者を確保するのが課題のひとつになっている。里地区を問わず，広い地域から労働力を確保することが求められている。

図表 14 加工事業の販売金額の推移



資料：業務報告書

(2) 自営定置網

甌島漁協里支所では小型定置網 1 ヶ統，上甌支所では大型定置網 2 ヶ統，小型定置網 3 ヶ統を用いて自営漁業が行われている。かつてはブリ，サバ，アジ，マグロなどの漁獲に恵まれたが，近年はやや減少傾向にある。

労働力は里支所 2 名，上甌支所 9 名であり，自営定置網に専従している。年齢構成を見ると 20 歳代，30 歳代がそれぞれ 1 名，あとは 60 歳代である。給与日給月給制であり，出港は月平均 25 日である。1 日の給与は，見習い 7,000 円，通常 8,000 円，機関長 9,000 円，船頭 10,500 円である。これとは別に歩合を設定している。歩合金額は総水揚げ金額を基準としていたが，現在は事業利益が基準である。なお，台風が来襲する 8 月から 9 月は網あげしており，労働者は失業保険を受給する。10 月から 7 月までの 10 ヶ月間の総給与額は 200 万円に満たず，年金受給者以外は自営定置網だけでは生計を維持するのは困難である。

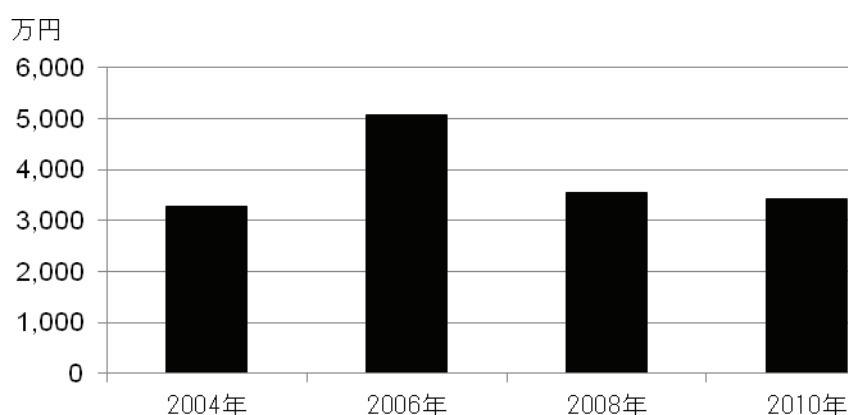
通常の労働内容は，里支所の場合，6 時前後に出港，昼には海上作業を終え，午後は網の修繕作業を行う。漁獲物を一時畜養し，毎週金曜日に漁協所有の活魚運搬船で串木野港へ輸送する。串木野港からは漁協所有の活魚トラックを用いて鹿児島市場等へ配送する。漁協が離島再生支援交付金を活用して活魚水槽を設定したところ，漁業者が漁獲物の出荷を漁協へ依頼するようになり，それらの漁獲物も活魚運搬船・トラックを用いて出荷している。上甌支所の場合，6 時前後に出港，8 時には海上作業を終える。その後，漁協職員が漁獲物を計量・箱詰して 8 時 30 分のフェリーで串木野港へ配送する。なお，食用に向かない魚介類については，漁協が 15kg あたり 500 円から 600 円で買いとり，自営養殖の餌料として利用している。

年間の水揚げ金額は 4,000 万円前後である。里支所では減価償却後も事業利益を記

録しているが、上甌支所では 2008 年度、減価償却後は事業損失を計上した。減価償却後に事業損失を記録するのは初めてのことであり漁獲の推移を注視している。里支所と上甌支所の漁獲物を串木野港へ共同配送する経費削減策も検討したが、それぞれの支所がそれぞれの取引相手をもっており、調整が難しいため実現には至っていない。

また、労働力の高齢化が課題になりつつある。定置網の構造などを理解するものが育っておらず、現在の労働者が引退すると、定置網を管理できる漁業者が存在しなくなる可能性が高く、自営定置網は廃業せざるを得ない可能性がある。

図表 15 自営定置網の販売金額の推移



資料：業務報告書

(3) 自營養殖事業

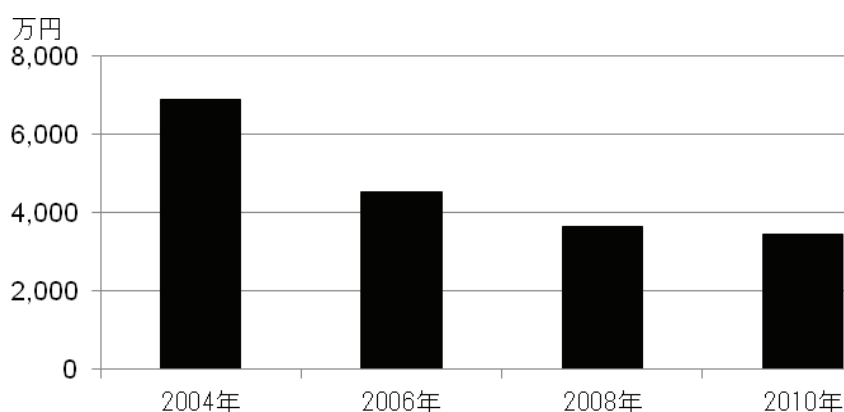
1986 年より自營養殖事業を開始し、ブリ類養殖を行っている。外海に面しているため亀甲網が使えず、化繊網と金網からなる直径 16m の六角形生け簀を用いている。1988 年よりシマアジ養殖を開始した。鹿児島県種苗センターがシマアジの人工孵化に成功し、種苗を譲渡されたのがきっかけとなった。また、1986 年より宮崎県漁船が周辺海域においてシマアジの稚魚釣りを行っていたことから、甌島周辺でシマアジ種苗を確保できるだろうと見込み、自營養殖を開始した。

現在、シマアジ 9 台、カンパチ 6 台、漁協職員 2 名の体制で自營養殖事業を行っている。漁協職員がシマアジ種苗の確保、シマアジ・カンパチの管理を行っている。操業時間は漁協職員であるため 8 時から 17 時までである。シマアジは自動給餌機を用い、カンパチには 1 日 1 回給餌する。海上作業は 1 日あたり 3 時間ほどであり、それ以外は網かえ、網の修繕、そのほかの漁協の業務に従事する。出荷は漁協所有の活魚運搬船と活魚車を用い、鹿児島市場等へ配送する。

年間販売金額は 4,000 万円から 7,000 万円のあいだを推移している。しかし、2007 年以降は損失を記録している。単価の下落、歩留まりの低下がその一因として指摘されている。2011 年も十分に種苗を確保できなかったことに加え、斃死による歩留まり

低下によって損失を記録している。このまま損失が続くようであれば、自営養殖からの撤退を検討する見込みである。なお、養殖魚（シマアジ、カンパチ）を自営化工場で加工処理したらどうかという話題はできるものの、キビナゴの処理で手一杯な状態であり実現していない。

図表 16 自営養殖事業の販売金額の推移



資料：業務報告書

(4) ブリ飼い付け事業

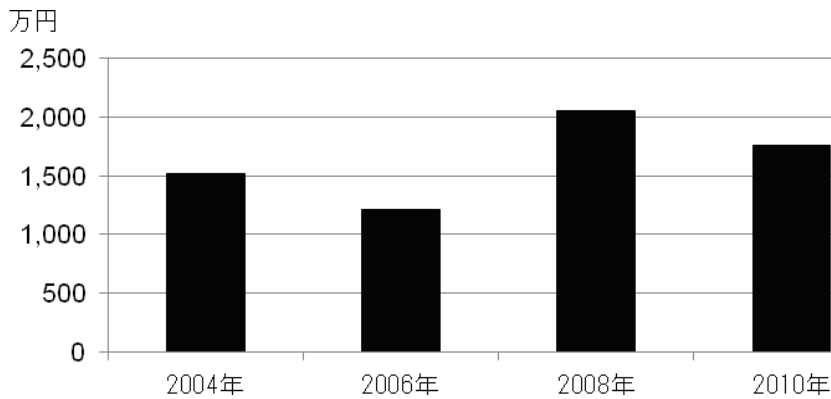
9月1日から1月31日にかけてブリ飼い付け漁業を行っている。かつては3名の漁業者がそれぞれ行っていたが、その後に漁協自営事業となった。

漁協は、漁期前にブリ飼い付け漁業への従事を希望するものを募集する。キビナゴ刺網漁業者など昼間に時間のある漁業者が応募するケースが多く、例年2名から5名を雇用する。漁協は漁業者と漁船を雇い入れ、日給8,000円と歩合、船代を支払う。エサ、燃油代は漁協の負担である。年末等など大量に漁獲する必要がある時期は、漁協職員も乗船する。なお、契約時間中は時間的余裕があっても自身の漁業はできない契約となっている。

漁獲物はゆうパックで直接消費者へ配送するほか、串木野港へ配送する場合もある。漁業者の漁船で串木野港まで輸送した場合は、航海代として2,500円を支給している（燃油代は漁協負担）。

年間販売金額は1,500万円から2,000万円で推移している。経費等を差し引いても事業利益を記録している。

図表 17 ブリ飼い付け事業の販売金額の推移



資料：業務報告書

5-3 自営事業の効果と課題

以上、各自営事業の実態についてみてきた。漁協が自営事業を展開することによって、漁業経営や地域経済に下記のような効果が現れていることが明らかとなった。

第 1 は、漁業経営への貢献である。例えば、里地区のキビナゴ自営加工事業では、市場価格 3,000 円/15kg から 4,000 円/15kg のキビナゴを 4,320 円/15kg で購入しており、1kg あたり 21 円から 88 円の経済的効果を漁家経営に与えている。年間 40 トンから 50 トンほどのキビナゴを使用していることから、里地区のキビナゴ漁業経営に対して最小 84 万円、最大 440 万円の直接的な経済効果を及ぼしている。

第 2 は、雇用効果である。自営事業には総勢 30 名近い漁協職員・臨時雇用者・期間雇用者が携わっている。ひとりひとりの給与額は決して多くはないが、年金や漁業収入と併せて生計を立てる漁業者や地域住民が大半であり、地域社会の維持という側面からの意義は看過できない。

第 3 は、高齢漁業者に対して福祉的役割を発揮している点である。漁協自営事業に関わっている漁業者の多くが 60 歳を超えた高齢者である。受給する年金とあわせればゆとりある生活を送ることができる。島内では若い労働力を確保しづらいという事情はあるものの、高齢者の就労の場を提供する漁協自営事業は、これまた地域社会の維持という観点からは評価できるものではなかろうか。

その一方で、課題も存在する。第 1 は、労働力の高齢化である。いずれの自営事業も高齢者が中心になっており、新たな担い手の確保が課題になっている。しかし、高齢化と人口減少を背景に、島内在住の労働者を確保することが次第に難しくなりつつある。第 2 は、加工施設の処理能力の限界である。キビナゴ加工品を求める新規契約の打診があるものの、加工施設や冷凍庫の処理能力が上限近くに達しており、事業の拡張ができない状況にある。さらに、冷凍施設が老朽化によって故障するなど、自営事業の展開に影響をきたすケースもみられるようになった。漁協や地方自治体では新

たな加工施設の建設を計画しているが、加工施設などは一旦建設すれば多くの固定費・変動費が必要になるうえ、原料の安定確保も必要になることから、十分に試算した上での対応が求められる。

6. 離島漁獲物の流通と課題

6-1 本章の目的

離島漁業は日本の食料生産基地として重要であるが、離島漁獲物の水産物は大きく3つの不利性がある¹²⁾。第1に消費力が弱いという点である。離島は消費地と異なり人口が少ないことから、離島内で大量に水産物を消費することが期待できない。島内市場で消費されないため、島内で漁獲物の余剰が発生し、その結果、供給が需要を上回り価格が低迷する。島内消費が弱いことから産地仲買業者は発展せず、人数が少ないため産地卸売市場における競売において競争が起こりにくい。またそれら産地仲買業者は零細な業者が多い。資金力が限られているため、競り落とす金額は小規模に留まる。そのことが産地価格の向上を困難なものにしている。

第2に、流通の不利性である。島内流通が困難である場合、島外出荷が選択されるが、離島という地理的条件によって発生する流通の問題が大きい。漁獲物の適正な価値実現が陸続きの地域のものに比べて困難である。すなわち産地と消費地が離れていることから輸送コストがより多くかかること、そして輸送中の時間経過とともに鮮度劣化がみられることである。その結果、陸続きの地域の漁獲物に比べて、コストの過多と評価時点での品質劣化により、価格が低く留まる傾向にある。このような流通の困難が伴うことから、離島では出荷業者が発達しにくい状況にある。

消費力と流通の2つの不利性が価格形成の不利性を産み出す。離島の消費力の弱さから産地仲買業者の数が少なく、また流通面での困難から出荷業者も発達しにくい。従って離島では産地市場の価格形成力が弱く、適正な価格形成が困難となっている。

そこで本章では、第1に離島漁獲物の流通の実態を明らかにし、第2に、流通実態の比較分析を行うことで、離島流通の課題を明らかにする。そして第3に、流通における課題に対する解決策を考察する。

本研究の調査地は、鹿児島県屋久島と種子島とする。両離島は、鹿児島県本土からほぼ同距離に位置し、漁業形態も類似している点が多い。地理的および生産状況も似通った2事例を共通する観点から比較することで、各離島が抱える流通の課題を明らかにできるものとする。

また流通の不利性は、結果的に漁獲物の価格に反映される。従って、価格形成に影響を与える局面について、両離島を比較し、各離島の漁獲物の価格形成においてどのような課題があるかを明らかにする。

研究方法は、両離島における主要魚種であるトビウオと瀬物を対象とし、各流通の実態について屋久島漁協、種子島漁協、漁業者、鹿児島県漁連で聞き取り調査を行った。後述するが、鹿児島県漁連は、鹿児島市中央卸売市場の卸売業者であるが、屋久島においてトビウオの共同販売を行っている。

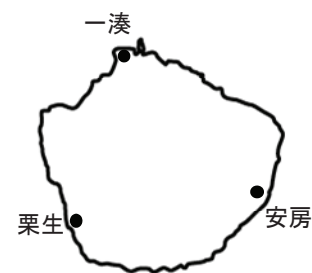
¹²⁾ 亀田和彦「条件不利地が抱える産地流通の課題」漁業経済学会『漁業経済研究』第47巻3号、2003年、pp.45-62

6-2 屋久島における水産物流通の実態

(1) 屋久島における漁業の特徴

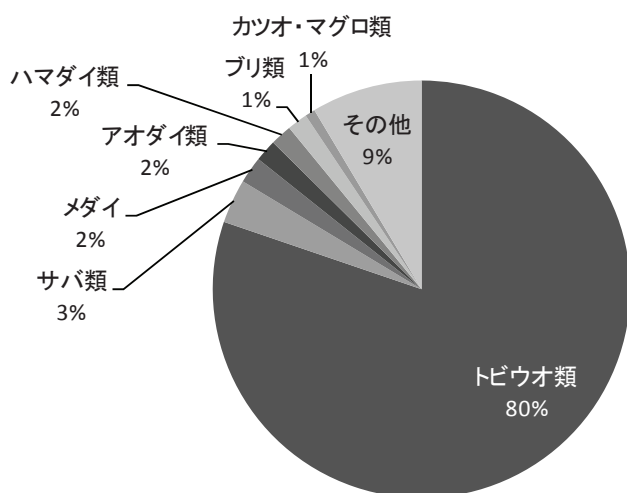
屋久島は、トビウオロープ曳き漁業や、ゴマサバやアオダイを対象とする一本釣り漁業が主体である。地域ごとに主要漁業が異なり、東側の安房地区ではトビウオ漁業が、北側の一湊地区ではサバの一本釣りが、東の栗生地区では瀬物の一本釣りが主体となっている（図表18）。中でも、トビウオの漁獲量は全国一であり、屋久島漁業協同組合の水揚げ量（2010年）1,093トンのうちトビウオが877トンと約80%、水揚金額で42%を占めることからわかるように、当該地域において最も重要な漁獲物となっている（図表19）。トビウオの漁獲量は、この10年間約1,000トン前後と安定している。またトビウオは魚種やサイズに応じて9種類に分類されるが、これら様々な種類が年間を通じて水揚げされる（図表20）。

図表18 屋久島の地図



資料:筆者作成

図表19 屋久島における魚種別取扱量の割合（2010年）



資料:熊毛試験林務水産課

図表20 屋久島における魚種別取扱量の割合（2010年）

図表 20 屋久島で漁獲されるトビウオの種類と特徴

種類	漁獲時期	サイズ	用途	漁獲尾数 (2007年)
大トビ (ハマトビウオ)	1～4月	400～500g	刺身	997,499
中トビ (ホソトビウオなど)	3～11月	300g前後	刺身または加工品 (開き、すり身)	2,223,781
小トビ (アヤトビウオなど)	4～11月	100g前後	すり身、アゴだし	139,670

資料: 鹿児島県漁連への聞き取り及び漁連提供資料より作成

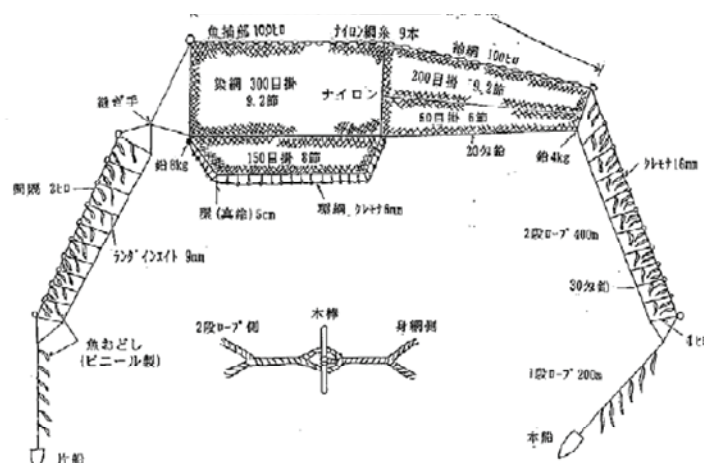
(2) 主な漁獲物の生産と流通の実態

① トビウオの生産と流通

a トビウオの生産

トビウオロープ曳き漁業は、現在9ヶ統が操業している。トビウオロープ曳き漁業は、屋久島の漁業者が追い込み漁を参考に考案した漁法である¹³⁾。図表21は、トビウオロープ曳きの網図である。操業方法は本船に3～5名、片船に1名乗船して2隻で操業する。まず本船の網を入れ、2隻で網なりを正常に保ちながら網を曳く。そして30分程経った後円を描くように両船ともロープを絞っていき、片船は自船のロープを手繰り上げた後、海に飛び込んで魚が網の外に逃げないようにする。最後に、本船は網を袋状に絞りトビウオを漁獲する。これを1日に4、5回繰り返す。

図表 21 トビウオロープ曳き浮敷網漁具図



資料: 箕作秀吉「日本一のトビウオ漁業を受け継いで」鹿児島県水産技術開発センター、2007年より引用

¹³⁾ 箕作秀吉「日本一のトビウオ漁業を受け継いで」鹿児島県水産技術開発センター、2007年 (suigi.jp/fukyu/jisseki/nen/h20ji-4.pdf) より引用

b トビウオの流通

i 産地市場における取引と漁連による共同販売

屋久島で漁獲されたトビウオはほぼ全量が、産地市場で取引される。トビウオの競売は15時から全て入札によって行われる。しかし実質的には、すべて買取である。産地仲買業者は7社あり、そのうち2社は当該出荷を行う大手の産地出荷業者、残りの5社は島内に存する鮮魚店である。島内市場この7社に加え、鹿児島県漁連が重要な販売先となっているのが大きな特徴である。鮮魚店5社が扱う量は1割程度と僅かであり、それらを含めた仲買業者7社と県漁連への販売量の比率は1：1となっている。県漁連の販売量が非常に大きいことがわかる。

屋久島にはかつてトビウオを扱う産地出荷業者が3社存在し、その3社によってトビウオが買い付けられていた。しかし3社間での競争が起こらず、また産地出荷業者そのものの経営規模が零細であったため、トビウオの価格も低くなる傾向にあった。また大手の産地出荷業者は、鮮魚流通に向けられるサイズの大きな大トビと加工品の生鮮原料に適した1月から4月までに漁獲された中トビしか扱わず、年間を通じた調達は行っていない。こうした産地出荷業者の限定的な買取状況に加え、漁獲量が安定的に多かったことにより漁価低迷が進み、2001年に漁連による共同販売が行われるようになった。共同出荷とは、一般的には漁協が漁獲物を集荷した後、漁連に委託販売（あるいは買付）しその漁連を経由してさらなる販売先に販売する形態を指す。屋久島のトビウオの場合は、漁連が100%買い付けである。漁連は、これら買い付けたトビウオを他県の消費地市場や県外量販店などへ販売（相対販売）する。県外量販店への産直チャンネルは、単価は高いが販売量が限られているため、残りのトビウオの処理をどうするかという課題に直面せざるを得ない。そこで近年は、消費地市場の方が大量に販売できるため産直に比べてメリットが大きい。

ii 共同販売による価格形成機能

漁連の共同販売は、消費地市場での荷受業務を行う鮮魚部ではなく、営業部販売開発課が担当している。まず、産地での買い付けは年間を通じて全ての魚種を対象としている。大トビは鮮魚として、加工向けの中トビ、小トビは営業倉庫業者の冷凍庫で保管し、注文があり次第、出荷を行っている。中トビ、小トビは、既存の出荷業者の買取対象から除外される傾向が強かったため、特に価値実現が困難な規格であった。しかし、漁連の共同販売ではこれら中トビ、小トビについても大トビと同様の営業努力を行っている。中トビについては、できるだけ価格が高い生鮮で出荷するよう販売し、加工用中トビについては、漁連が新潟、鳥取など練製品産地への販路開拓に成功した結果、より高い価格で販売できるようになった。

価格決定は、販売先である他県の消費地市場（築地市場など）における相場と八丈島などの他県産トビウオの水揚げ状況の他、漁業者の経営効率を勘案して決定される。さ

らに、産地で大量に漁獲された際には、50円/kgで買い取っている。これは系統組織として漁業者の経営維持を考慮した価格決定である。漁連による共同販売が行われる以前は産地出荷業者の独占的な買い付けによって、大漁時50円を下回ることも珍しくなかった。このことを考えれば、漁連による介入は重要な価格形成機能といえるであろう。

iii 未発達な流通インフラによる鮮度劣化

次に、漁連の共同販売についてトビウオの物流経路をみてみよう。屋久島漁協でトビウオの水揚げが15時に完了し、その日の夕方には出荷準備が完了する。これらはフェリーで輸送されるが、その屋久島発フェリーの出航時間は夕方の1便に限られている。従って、屋久島から鹿児島市内へ向けて出港するのは、漁獲翌日の昼となる。漁獲翌日の夕方に鹿児島市場へ到着するが、当然その日の競りには間に合わず、これら屋久島のトビウオが競られるのは、漁獲2日後の朝となる。すなわち、鹿児島市周辺の産地から上場される漁獲物に比べて鮮度が一日落ちた状態で競られることになる。

屋久島－鹿児島間のフェリーは、数年前に減便され現在は1日1便夕方発のみとなっている。それまでは屋久島の漁獲物は、漁獲当日の22時には鹿児島市場へ到着し、漁獲翌日の競りには間に合っていたことから、近海物と区別されることなく扱われていた。

地理的に遠隔で流通インフラが未発達な離島であることが影響しており、価格形成においては他地域に比べて不利な状況といえるであろう。

②瀬物の生産と流通

a 瀬物の生産

瀬物とは、一般的に浅瀬を生息場所としている水産生物のことを指し、主に一本釣りで漁獲される。屋久島における瀬物とは、メダイ、ハマダイ、アオダイ、カンパチなどが含まれる。ここでは栗尾地区の一本釣り漁業者を事例に説明する。深夜0時に出漁し、朝7時頃漁場へ到着する。1度出漁すると操業は2～3日続ける。毎日夜まで漁を行う。夜中に寄港し、翌朝9時半からの産地市場での入札に向けて上場準備を行う。

b 瀬物の流通

瀬物もトビウオ同様、全て産地市場での取引である。8時までに水揚げを完了し、9時半から入札が行われる。入札は安房（漁協の本所）のみで行われているので、栗尾地区の漁業者は自身で箱詰めを行い、屋久島漁協の職員が毎朝荷を受け取り、トラックで安房まで運んでいる。

産地市場での競売では、産地仲買業者による競りが主であるが、大漁時のみ漁連による共同販売及び共同出荷が行われる。共同販売は、トビウオと同様、大漁時の値崩れを回避することを目的に漁連が価格形成に介入する。しかし底値が上昇するため、

入札に参加する産地仲買業者からは反発もある。漁連が買い取った後に県外へ出荷するが、マチ類などは県外では馴染みがない、あるいはメダイなどは長崎産の価値が高いなど他県産との競合に負ける魚種もみられる。そのため、一本釣り漁獲対象の高級魚として県外へ高く販売することは容易ではなく、近年は鹿児島県内である地元市場での販路開拓も課題となっている。

また共同出荷とは、一般的には集荷後に漁獲物をまとめて他市場へ出荷することを指すが、屋久島の瀬物流通の場合は、漁業者が自身の漁獲物がより高値で取引されることを狙って、漁協に鹿児島市場への出荷を委託することである。荷主である漁業者が鹿児島市場の相場と産地市場での入札状況をみながら、共同出荷するかどうかを判断する。共同出荷の場合、産地市場と鹿児島市場での販売手数料 6%、フェリー代、コンテナ代（約 14,000 円/1 コンテナ）はすべて漁業者負担となる。従って、共同出荷はこれらの経費をカバーできる大量漁獲時のみ行われる。しかし一本釣りで漁獲される瀬物はトビウオとは異なり、生産量が不安定であるため、頻繁に共同出荷が行われる状況にはないのが実情である。

また、トビウオと同様に共同販売、共同出荷が行われても鹿児島市場に上場されるのは漁獲翌日の朝であるため、陸続きの地域に比べて鮮度は劣化し、価格形成上、不利な状況にある。

③その他漁獲物の流通

屋久島の一湊では、サバの一本釣りが盛んである。首折れサバは、一本釣りで漁獲されたゴマサバの鮮度維持のために、漁獲した後にすぐ首を折ったものである。この首折れサバについても、漁連による共同販売が試みられたが現在は行われていない。首折れサバは、首折れの処理を施してから死後硬直が解ける 8 時間後が食すのに最も適した時間である。県外の消費地市場への出荷には 8 時間以上かかるため、断念せざるを得なかった。また県外の外食向けに航空便を使った宅配を企画したが、輸送コストが高くなり需要がそれほどなかった。現在は、山川港へ水揚げされ、そこで首折れ処理が行われた後、鹿児島市場へ上場される経路が主となっている。

(3) 小括：屋久島における流通の特徴－漁連の役割と物流の不利性－

屋久島の漁獲物において最も重要なのはトビウオである。当該地区のトビウオは年間を通じて安定的かつ大量に水揚げがある。産地仲買業者の規模は零細であり、比較的大規模な出荷業者も 2 社に限られていた。そのため、産地市場では健全な競争原理が働かず、大量漁獲時には適切な価値実現がなされない状況であった。しかし漁連による共同販売によって、第 1 にこれまで価値実現が比較的困難であった中トビ、小トビの販売努力を行いより高い価値実現に成功していること、第 2 に大漁時に買い支え、大幅な価格下落を回避していることが明らかになった。屋久島においては、漁連によ

る価格形成向上の役割が大きいといえよう。

しかし、漁連による共同販売が行われてもフェリーの便数が限られているという物流インフラの問題が影響し、鹿児島市場周辺の近海物に比べて鮮度劣化がみられ価格形成上、不利な状況にある。

また屋久島の島内消費についてみると、産地市場での仲買人の零細さからもわかるように、大規模な加工業者や目立った外食需要が存在しない。こうした島内消費の弱さも、漁連の島外出荷に頼らざるを得ない要因となっている。

6-3 種子島における水産物流通の実態

(1) 種子島における漁業の特徴

種子島は、健本土の南方約34kmに位置し、補足伸びた紡錘形の種子島とその西方約12kmに位置する馬毛島の2島からなる。西之表市、中種子町、南種子町の1市2町に分かれており、馬毛島は西之表市に属している（図表22）。

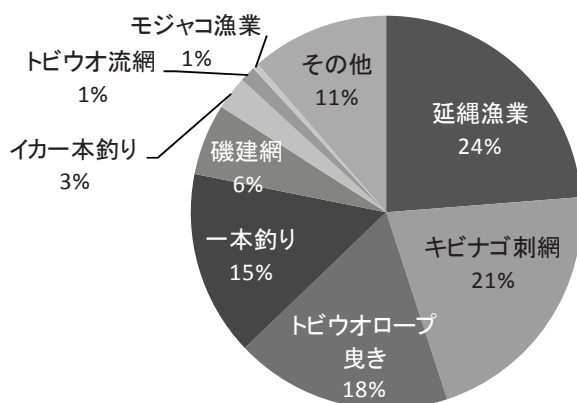
図表 22 種子島の地図



資料:筆者作成

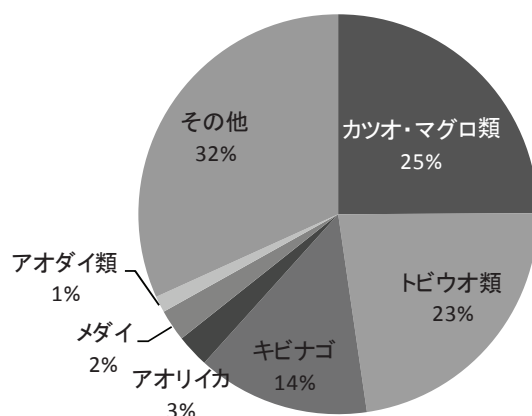
図表23及び図表24からわかるように、種子島はトビウオ漁や一本釣り、キビナゴ刺し網などを主な漁業種類としており、主要な漁獲物は、トビウオが1,266トンのうち288トンと約23%を占め、次いでキビナゴが177トンで14%、そして一本釣りで漁獲されるアオリイカ、メダイ、ハガツオなどとなっている。

図表 23 種子島における漁業種類別漁獲量の割合（2010年）



資料：種子島漁協平成22年度業務報告書

図表 24 種子島における魚種別取扱量の割合（2010年）



資料：熊毛試験林務水産課

(2) 主な漁獲物の生産と流通の実態

① トビウオの生産と流通

a トビウオの生産

種子島におけるトビウオの漁獲方法は2種類ある。まず、屋久島と同じロープ曳きである。通常朝5時半頃出漁し、16時に帰港する。現在、2ヶ統が操業している。もうひとつはトビウオ流し網であり、14業者存在する。流し網は20時頃に出漁し、深夜1時の帰港となる。種子島のトビウオ漁業は、他の漁業種類と兼業している点特徴的である。ちなみに屋久島のトビウオ漁業は専業である。

b トビウオの流通

i 流し網

流し網で漁獲されたトビウオは、魚体に傷が付きやすいためそのほとんどが塩干やすり身などの加工原料となり、産地市場の入札にかけられ、種子島島内に流通する。入札は、朝 9 時から西之表本所で一括して行われる。仲買業者は 38 名おり、そのうち 2 名が産地出荷業者で、4 名が大手加工業者、残りの 32 名は地元の鮮魚店、スーパーや外食、零細な加工業者であり、多くは島内消費向けの流通業者である。4 名の大手加工業者には種子島漁協も含まれている点が特徴的である。当該漁協は、自営の加工場を所有している。

ii ロープ曳き

ロープ曳きで漁獲されたトビウオは、程度が良いため流し網で漁獲されたトビウオに比べ、鮮魚で流通するものが多い。ロープ曳きのトビウオは、漁業者が船上で鮮魚用と冷凍用に仕分ける。鮮魚用はプラスチックのパレットに梱包し、帰港後、漁協の冷蔵庫に保管し翌日の種子島漁協の入札に上場する。

一方の加工用は発泡スチロールに梱包し、16 時の帰港時にフェリーに積載するコンテナに載せ、19 時の便で鹿児島市場へ輸送される。漁業者が荷主となり、漁獲翌日の鹿児島市場での競りに上場する共同出荷の形態をとる（共同出荷については後述）。

漁業者による船上での仕分けは、漁協職員との携帯電話での情報交換によってその量が決められる。漁協職員が漁業者全体の大まかな漁獲量を把握する一方で、鹿児島市場の相場と前日の産地市場での仲買業者への販売状況から、地元市場への販売量と鹿児島市場への共同出荷量を判断し、その情報を漁業者に伝える。そして漁業者はその漁協職員から情報を目安に、船上で仕分けを行うのである。

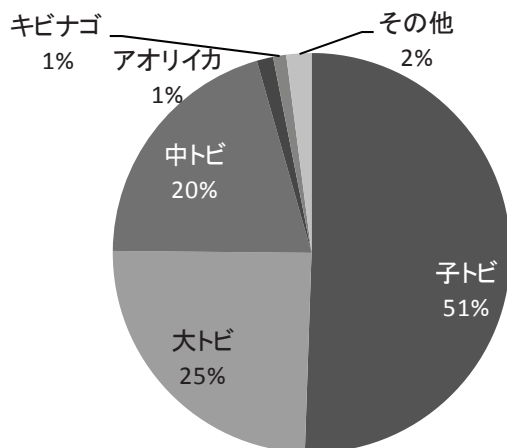
iii 加工

トビウオのうち、ロープ曳き漁獲物の大部分と先に述べた流し網漁獲物は加工用となり、その多くが産地市場の入札を経て島内に流通する。（22 年度で 18 万トンのうち 14 万トンが加工）。前述したように、島内には大手加工業者が 4 社存在し、そのうち 1 社は種子島漁協である。当該漁協は自営加工場を所有している。漁協は買参権を取得しており、自前の原料確保を目的に、加工業者として他の売買参加者と同等に入札に参加している。

入札で競り落とした漁獲物を原料に、加工事業を行っている。図表 25 は、加工原料として競り落とした冷凍漁獲物を種類別に示している。トビウオ、キビナゴが中心である。当該漁協が競り落とした漁獲物は、購入後すぐに -45 度で冷凍保存され、その後、冷凍品や様々な加工品として販売される。図表 26 は、漁協の加工場で製造された加工品の販売量を種類別にみたものである。キビナゴ、トビウオすり身、冷凍ア

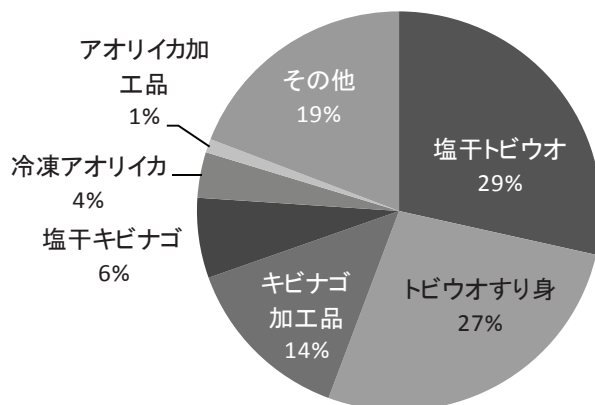
オリイカが多い。

図表 25 種子島における冷凍販売品数量の割合（2010 年）



資料: 種子島漁協平成22年度業務報告書

図表 26 種子島における加工品販売数量の割合（2010 年）



資料: 種子島漁協平成22年度業務報告書

②瀬物の生産と流通

i 生産と流通

一本釣りの漁獲対象魚は、ハガツオ、ホシガツオ、メダイなどである。ハガツオなどの青物類の操業は、朝 8 時頃出漁し夕方 16 時ごろ帰港する。メダイの場合は、夕方出漁し、翌朝 4 時頃帰港する。

青物類は翌日 9 時の産地市場に上場される。ここで特徴的なのは、漁協がもつ「おさえ札」の存在である。これは大量に上場された際、漁協が決定する底値のことで、魚価の大幅な低下を抑える目的がある。「おさえ札」がある日は仲買業者にも知らされ

(当然その価格は知らされない), 彼らの入札価格が漁協が設定した底値以下であれば, 漁協が競り落とすことになる。そしてその漁獲物は, 前述した漁協の加工事業の原料となる。漁協は加工業者として入札に参加するため, 当然, 安く調達することが望ましいのであるが, 当該漁協では, 加工事業の利益を優先させず, 生産者の再生産を考慮した価格で競り落とすのである。

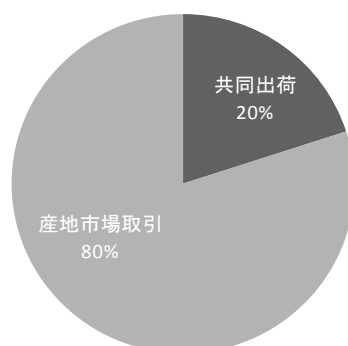
こうした当該漁協による加工事業の存在は, 産地価格の底支え機能を果たしているといえよう。また, このような加工原料を買い付ける民間の大手加工業者 3 社の存在も, 当該地域漁獲物の重要な仕向け先になっている。漁協も含む加工業者は, 産地価格の形成に重要であると考えられる。また, 大量が続き産地価格が 2~3 日下がり続ける場合は, 鹿児島市場が大幅な利益が出ない相場だとしても島外出荷 (共同出荷) を選択し, 産地市場での上場数を減らし産地の平均価格上昇を狙う。

以上のような, 漁協の加工原料調達による買い支え, および産地の平均価格上昇を狙い消費地と産地にバランスよく配分する出荷調整は, 全魚種を通じて頻繁に行われている。

ii 共同出荷

1 日の漁獲が大漁である時には, 共同出荷をする場合もある。漁協職員が, 鹿児島市場の相場, 運賃, 販売手数料 (共同出荷の際は, 産地市場の販売手数料 5%, 消費地市場の販売手数料 5.5% の合計 10.5% のコストが必要となる) などを勘案して, 共同出荷分の数量を計算し, 漁業者にそれらの情報を伝える。しかし, こうした共同出荷は青物類についてはそれほど頻繁ではない。メダイの場合はほとんどが共同出荷である。図表 27 は, 種子島漁協へ水揚げされる漁獲物のうち, 共同出荷と産地市場での上場との割合を示している。この図からわかるように, 行動出荷の割合は全体の 20% に留まっており, 種子島からの島外出荷は少ないことがわかる。

図表 27 種子島漁協における受託販売取扱高の内訳 (2010 年)



資料: 種子島漁協平成22年度業務報告書

共同出荷の場合は、16時頃帰港した後、共同出荷分だけを漁獲当日の19時のフェリーで鹿児島市内へ運搬し、漁獲翌日6時の競りに上場する。すなわち、種子島の漁獲物は鹿児島市場周辺の近海物と同じ鮮度で競られることになる。そのため、それらと比較して鮮度劣化もみられず特に不利な状況にはない。漁協職員によると、フェリーの便数は比較的多くこれまで不便を感じたことはないということであった。また共同出荷する場合は、中種子町の産地市場水揚げ分も併せてフェリー用コンテナに積載するため、コンテナを満載できる量は十分に確保できるとのことであった。

③その他漁獲物の生産と流通

キビナゴは、キビナゴ刺し網で漁獲され、種子島漁協では15名が操業している。漁は深夜1時～3時に出漁し、早朝4時～5時に帰港するというスケジュールになっている。

漁獲量が少なければ種子島漁協の産地市場に上場されるが、多くの場合1人で20～30箱(15kg/箱)の漁獲量を目安に、漁業者の判断で鹿児島市場まで直接船を走らせ、朝6時からの競りに上場する。鹿児島市場へ直接水揚げする場合は、産地市場の販売手数料3%、消費地市場の販売手数料5.5%の合計8.5%の支払いが必要となる。一方、産地市場へ上場された場合は、島内流通を担う鮮魚店や加工業者によって競り落とされる。

(3) 小括

種子島ではトビウオ、一本釣りで漁獲される青物類、キビナゴが多く漁獲されるが、基本的には島内消費向けであることが明らかとなった。産地市場では38もの産地仲買が存在すると同時に、加工業者4社の役割が大きい。中でも、加工業者として買参権を有する漁協は、自営加工場の原料調達のために入札に参加しているが、加工事業の利益を優先させず生産者の再生産を考慮した価格で買い取ることで産地価格の暴落を防いでいる。また加工業者4社、出荷業者2社を除く32社は、島内流通を担っており、他の地元鮮魚店や地元外食の需要も一定程度は存在していることがわかる。

島外出荷は共同出荷の形態で、トビウオ、青物類、メダイ、キビナゴで一部みられるものの水揚げに占める割合は小さく、それほど重要ではない。共同出荷を行うとしても、フェリーのスケジュールに不便はなく、鹿児島市場へ上場した場合も鹿児島市場周辺の漁獲物を同じ鮮度で競られるため、特に流通インフラの未発達が要因となる不利性はみられない。また一本釣り漁獲物の量も、コンテナを満載できる十分な量が集荷できるため流通インフラの問題は特に大きくないことも明らかになった。

6-4 屋久島と種子島における流通の相違点

(1) 販路における相違点

まず販路において違いをみていく。屋久島では産地仲買業者が7社しかなく、大手出荷業者2社を除くとその業態は全て零細な鮮魚店である。すなわち島内流通を担う有力な仲買業者が不在であり、そのため島外出荷に頼らざるを得ない。しかし、出荷業者2社も零細であり、年間1000トンもの漁獲量を記録する大量のトビウオを捌き切る十分な資金力も有していない。また屋久島漁協も規模が小さい。そこでより組織規模、資金力のある漁連が共同販売を行い、屋久島の販売事業を支援している。

一方、種子島では産地仲買業者が38社存在し、そのうち36社が島内流通を担っている。また、そのうち島内で加工業を営む大手4社が大きな販路となっている。すなわち、種子島では島内流通が充実しているために島外出荷を行う必要性が小さく、一方の屋久島では島外へ共同販売を行う漁連の役割が大きいことが明らかとなった。

(2) 島内消費における相違点

このような販路の違いは、両島での島内消費力の強弱に比例する。屋久島の人口は13,732人に対し、観光人口は35万人と日本有数の観光地となっている。しかし島内の漁獲物需要は、屋久島では民宿や外食店では地元の漁獲物の利用が進んでいないのが実態である。観光需要が強い屋久島ではあるが、宿泊施設や外食は各店の利益を優先して、安い養殖物や輸入魚を扱う傾向にあるという。

一方、種子島は人口32,162人と屋久島を優に凌駕している。また、観光需要は屋久島ほど強くはないが、地元の鮮魚店やスーパーなど32社が入札に参加していることからわかる通り、島内で地元漁獲物を扱うことが根付いており、島内の消費力は大きい。さらに、漁協を含む加工業者4社存在していることも、島内需要の強さの要因である。屋久島にも民間の加工業者は存在するが、いずれも零細であり、屋久島漁協でも加工施設を有してはいるが順調に稼働していない状況である。すなわち、屋久島の方が島内消費力が弱いことが明らかである。

(3) 物流の相違点

前述したように、屋久島は島内消費力の弱さから島外出荷に頼らざるを得ない。最も近隣の鹿児島市場に上場するためにフェリーで運搬されるが、そのフェリーの便数は1日1便であり、かつそのスケジュールの都合上、屋久島のトビウオは漁獲2日後の鮮度で競られることとなる。一方、種子島の場合は、フェリーの便数は1日に複数便あり、漁獲物は漁獲翌日の競りに間に合う。すなわち、屋久島においては物流インフラの未発達により鮮度劣化は否めず、鹿児島市場での品質評価、価格形成に悪影響を及ぼしているといえるのではないだろうか。

(4) 小括：屋久島における水産物流通の不利性

以上、屋久島と種子島の流通実態を比較した結果、屋久島の水産物流通の不利性が明らかになった。第1に、屋久島はフェリーの便数が少ないなど、物流インフラの未発達により、漁獲物の鮮度が劣化し、品質評価すなわち価格形成に悪影響がもたらされていることである。第2に、屋久島の島内消費が弱い点である。これは観光需要が強いにも関わらず観光関連施設で地元の漁獲物利用が進んでいないこと、さらには島内の加工業が発展していないが要因である。つまり屋久島は島外出荷、島内流通の両面において種子島に比べ不利性を抱えているといえるであろう。こうした不利性の一部を漁連の共同販売が補完している状況にあるが、その支援状況はいまだ十分ではない。トビウオを例に、平成22年度の平均価格を比べてみても、屋久島のトビウオ類が211円/kgであるのに対し、種子島のトビウオ類は243円であった。

6-5 屋久島における水産物の価格形成力向上に向けた解決策

これまでの比較分析の結果、屋久島の水産物流通における不利性が明らかになった。これを踏まえ、屋久島の漁獲物の価格形成力を向上させるためには、3つの方策があると考えられる。第1に、巨大な観光需要を背景にした島内消費の拡大である。年間35万人という観光客を地元漁獲物の消費機会としてみすみす逃すべきではない。観光客も自然遺産である屋久島に来るからには、地元の漁獲物を食したいというニーズを持っているはずである。これらの観光客をターゲットに、地元の漁獲物を提供できるよう宿泊施設や外食での利用促進を図るべきであろう。

第2に、島内加工の促進と拡大である。トビウオを中心に現在のところ漁協の加工場も民間の加工業者も零細な規模に留まっている。漁協の加工事業の促進を行うことで、産地市場からその加工原料調達を増やし、産地価格の向上に貢献すべきである。

第3に、漁連の共同販売における営業強化である。現在、漁連の営業部が全国の量販店や他県の消費地市場への販売努力を行っている。特に屋久島で重要な魚種であるトビウオは、漁連の販売力に依存している部分が大きいため、漁連による販売強化がより望まれるであろう。漁連営業部としては、今のところ大量に販売できる消費地市場への販売を主としているが、基本的には委託販売であるため、全国のトビウオ産地からの集荷量が増えると極端に価格が下がってしまい価格が安定しないことが課題であるとしている。従って、今後は量販店に対する産直の取り組みを強化していきたいという意向である。全国市場へより高値で販売できるようになれば、屋久島での産地価格の向上に直結することが期待されよう。

最後に、離島の水産物流通の課題克服に向けた施策の方向性について述べておきたい。本稿で取り上げた屋久島と種子島のように、同じような条件にある離島でも流通の実態や課題は離島によって大きく異なることが明らかになった。従って、離島の水産物流通における施策を講じる場合、「離島」というくくりで一律の策を当てはめるの

は正しい方向ではない。各離島の水産物流通の現状を把握し、それぞれの離島に応じた適切な対策を講じるべきであろう。

7. 離島漁業・漁村の活性化に向けた政策的課題

以上、離島漁業・漁村の活性化に向けた政策学的課題を明らかにすることを目的に、漁業経営、生産の担い手、漁協の役割、流通不利の克服といった多面的な視点から離島漁業・漁村の現状と課題を明らかにしてきた。

その結果、離島漁業・漁村の活性化に向けて下記の点が政策的課題のひとつであることが明らかになった。

7-1 生産・加工・流通のパッケージ政策による漁業経営の発展

従来より、漁業生産への公的支援が行われてきた。例えば、与論島ではパヤオ設置により、従来までの漁法では漁獲できなかったマグロ、カツオを漁獲することができ、生産量は飛躍的に増加する一方で、島内市場が小さいことから島外出荷せざるを得ない状況下にあることを確認した。ただし、島外出荷についてはフェリー便の運航に規定されること、販売までに時間がかかるが故に鮮度劣化が発生し価格形成に悪影響を及ぼすことが明らかとなった。同様のケースが屋久島の事例分析でも確認できた。

つまり、周辺海域の恵まれた資源を漁獲するまではよいものの、離島へ水揚げすると同時に条件不利を受けるといふ離島漁業が抱える課題に直面するのである。離島漁業の維持のためには生産支援だけではなく、鮮度保持の徹底、付加価値加工化といった漁業者による努力と研究機関による技術的支援、さらには輸送費用への公的支援といった新たな施策と生産振興をパッケージで行うことが求められる。

ただし、加工施設等の「ハコモノ」への経済的支援は慎重に判断する必要がある。漁獲物の付加価値加工化を目的にした自営加工施設、流通経路の簡素化による手取り価格向上を目的にした直売施設などを計画する漁協や地方自治体は少なくない。こうした加工・直売施設などは一旦建設すれば多くの固定費・変動費が必要になるうえ、原料や商品の安定確保も必要になる。また、近隣漁協と加工・直売施設が重複するようなケースもみられることから、施設の共同利用を含めて事前に十分に試算することが求められる。

7-2 漁業訓練所を軸とした指導体制の確立による担い手確保

離島において後継者を確保しようとしても、一部の優良経営体を除いてそれは容易ではない。政策的に離島の漁業後継者を確保しようとした場合、優良経営体はおのずと後継者が現れることを考えると、その政策対象はボリュームゾーンでもあろう中間層となる。そして、子弟が高等教育を受けるため島外にでていたった経営者ではなく、島内にとどまっている経営体を対象とすることが政策効果の発現が容易であると理解できる。

そして、かかる経営体の子弟に対しては、個別に政策的支援をおこなうのではなく、システムとして漁業後継者化を促すことが必要である。ただし、これまでおこなわれ

てきている個別的支援は、行政の負担が大きく、また公費の私人への支出という問題を有する。取り組みを広げていくには限界がある。そこで、こうした問題を回避するシステムとしての取り組みとしては、数名の指導者で組織された漁業訓練所の設置・展開が有効といえる。

訓練所の形をとることで、技能や知識の習得の場であることを明確にするとともに、教育体系に位置づけることで、キャリア形成（あるいは進路）の一部に認識される。また、漁業の継承関係にみられる内向的な側面を開放し、内部にとどまらず外部からも後継者の確保を促すことができるようになると思われる。

ここで重要なことは、訓練所の規模を可能な限り小さなものとするのであろう。水産高校や漁業研修所のような大掛かりな施設・設備をとまうと、その運営に莫大な経費が必要となる。離島のような財政的余力の無い地域では、安定的・継続的な運営を目指すためにも、小規模であることが求められる。指導者も、引退した地域のベテラン漁師を招聘するなどが想定されよう。漁村にすでにある知的財産を活用する場としての訓練所が期待される。

7-3 民間資本の活用による漁協・漁業経営の自立

漁業や漁協職員らの自らの努力による経営改善ではなく、資本力のある企業を誘致してその経済的効果によって離島漁業・漁村の活性化を目指すケースも散見される。

本研究では鹿児島県甬島の事例分析を行ったが、誘致した資本による生産活動は、漁協や離島社会に経済的効果を及ぼす事実を確認できた。誘致した資本の納める漁業権行使料、漁協の各種経済事業の利用によって漁協経営は改善をみせている。また、誘致した資本が創出する雇用機会は、離島住民にとって重要であり、若年労働力の I ターンや U ターンを誘発していることが明らかとなった。今後も誘致した資本が事業利益を享受し、特定区画漁業権が組管理漁業権であり続ける限り、誘致した資本から漁協・地域への経済的利益は継続的に発揮されるものと考えられる。

ただし、漁協経営の自立性確保が課題となる。誘致した資本による経済的効果を、どう活かすのかという視点が求められる。

単に、職員の人件費に充てたり、過去からの累積欠損の返済に用いたりするのでは、漁協経営の本質的課題は何ら解決されない。誘致した資本が撤退すれば、再び漁協経営は立ちゆかなくなる。

資本からの経済的利益を漁業経営の強化に用いる姿勢、資本との関係性を活かした販路開拓など、自立した漁業経営の確立へ向けた取り組みへ資本からの利益を用いることが重要である。

7-4 加工機能整備と島内観光市場との連携

与論島や屋久島など、独自の自然条件を求めて多くの観光客が集まる島もいくつもみられる。しかし、そうした観光市場での地元漁獲物の利用はなかなかすすんでいないのが現実である。

本研究でとりあげた屋久島においても、地元漁獲物の島内消費は弱い。年間 35 万人を超える入り込み観光客数があるにもかかわらず、観光関連施設での地元漁獲物の利用がすすんでいない。島内の民宿では、島外から運ばれた魚介類が提供されるケースが少なくない。その代表的存在がサーモンである。サーモンは価格が安いという点、供給や品質も安定的であるという点、冷凍で長期保存が可能であるため、宿泊施設で使いやすいのである。

しかし、観光客も自然遺産である屋久島に来るからには、地元の漁獲物を食したいというニーズは持っているはずである。これらの観光客をターゲットに、地元の漁獲物を提供できるよう宿泊施設や外食での利用促進を図るべきであろう。その意味では、宿泊施設や外食店の経営者の意識改革も重要である。どこでも食べることができるサーモンを提供したのでは、屋久島観光の魅力は下がる。

島内観光市場や外食店で地元漁獲物の利用を促進するためには、加工機能の充実が不可欠である。しかし、漁協の加工場も民間の加工業者も零細な規模に留まっている。漁協の自営事業として発展させるのか、あるいは民間加工業者と連携した商品開発を目指すのか。いずれにせよ加工場の充実・新設には多額の費用がかかることから、そのバックアップ体制も必要となる。

7-5 都道府県漁連の営業力強化

離島漁協の個別的な販売努力には限界がある。漁協の上部組織である漁連の販売機能の強化が求められる。

大半の都道府県では、漁連の営業部が全国の量販店や他県の消費地市場への販売努力を行っている。本研究でとりあげた屋久島では、重要な魚種であるトビウオは、漁連の販売力に依存している部分が大きいため、漁連による販売強化が望まれる。漁連営業部としては、今のところ大量に販売できる消費地市場への販売を主としているが、基本的には委託販売であるため、全国のトビウオ産地からの集荷量が増えると極端に価格が下がってしまい価格が安定しないことが課題であるとしている。従って、今後は量販店に対する産直の取り組みを強化していきたいという意向である。全国市場へより高値で販売できるようになれば、屋久島での産地価格の向上に直結することが期待されよう。

7-6 流通条件の改善：置かれた条件に合わせた支援策の展開

ひとくちに離島といっても置かれた条件は多様である。本研究でとりあげた屋久島と種子島は地理的に近接しているが、流通の実態や課題は離島によって大きく異なることが明らかになった。

従って、離島の水産物流通における施策を講じる場合、「離島」というくくりで一律の策を当てはめるのは正しい方向ではない。各離島の水産物流通の現状を把握し、それぞれの離島に応じた適切な対策を講じる必要があると考えられる。

