関係団体ヒアリング　水産分野（報告）

1　日　時　令和元年 10 月 3 日（木）　13：30～14：45
2　場　所　長崎県漁業会館　６階会議室
3　団体名　長崎市漁業協同組合長連絡協議会主任者会議
4　参加者　長崎市漁業協同組合長連絡協議会主任者　7 名
　　関係所属：水産振興課、水産農林政策課、水産センター 5 名
　　合計 12 名

参加者の主なご意見

✿10 年前から悪くなったこと・最近困っていること✿

- 人口減少、高齢化。
- 魚が獲れなくなった。そのことにより、跡継ぎがいなくなっている。
- 以前は長崎港内でも魚が獲れたが、今は獲れなくなった。環境も変わったと思うし、乱獲も考えられる。獲れ高が計算できなくなった。
- 水産資源も減っているが、漁業者も減っている。
- 水産資源は減っているのに、魚価が下がっている。
- 加工関係についても、原料の不足により厳しくなっている。
- 漁協の職員の高齢化も問題である。漁業者を呼ぶにしても、それなりの基盤をつくらなければ、胸を張って漁業者を呼べないジレンマがある。
- 以前は盛漁期の周期があり、夏休みなどはアルバイトがたくさんいたが、今では少なくなった。
- 漁師では生活できなくなったため、子どもに勧められず、産業化しているまき網漁業を勧めている状況である。
- 新規就業は初期投資が大きく本人が苦労するので難しい。
- 独立をめざす人にはまき網漁業を紹介しており、今年はまき網に乗る若者は 8 人ほどいた（その

うち辞めたのは 3 人）。まき網漁業は生活が昼夜逆転の生活となるため、大変である。

- まき網漁業も高齢化しているが、収入が少なくなったため、後継者を呼べない。
- 事業など年齢制限があり、後継者がいなければ補助を受けられない。
- 伊勢海老のイベントをすると、お客さんは来るが、売り物が足りない。
- 県南地区で苦しんでいるのが、自営定置がないこと。スーパーと提携して取り組んでいるのはたいてい自営定置である。漁業者の委託分は、漁業者の意向も確認しながらするので、いくら商談に行っても、1 回目、2 回目はよくても 3 回目は続かない。
- フグ養殖については共販体制が維持されているが、少し崩れかかっている。

✿これから 10 年間、市にして欲しいこと✿

- 20 年、30 年前に後継者がいたのは、生活ができていたからだと思う。後継者をつくるために、これからは、会社組織にして雇用をすることを考える必要があるのでは。そうすると、海だけでなく陸上の養殖などそういうものがだんだん変わってくるのではないか。そのため、国や市など行政が先に器をつくると後継者が育つのではないか。
- 新規参入も大事だが、今いるやる気のある漁師を伸ばしていくこと。伸ばしていかないと産業ベースにいけないのではないか。
- 第四次総合計画の検証を含めて、行政に携わる者として、長崎市の水産業をどうしたいと考えるか。行政マンの心構えが必要。行政ポジションから長崎の水産業をこうしたい。そこに現場とのギャップが出てきて、やれるものやれないものなど現実的なものが見えてくる。

✿これからの水産業に必要なこと✿

- 漁業を産業化するなど、生活できる漁業者を増やしていく。
- 時間になったから出ていく、凪いだから出ていくではなく、産業として成り立つようにする。
- 魚が獲れなくなれば、単価・価値を上げる必要がある。規模が小さいと地域の特性を活かしてやるしかない。
- 若い人を入れようとすると、「面白そう」「興味がわく」というものがなければならないし、そこには当然収入もなければならない。最終的には生活できることが必要である。
- 鮮魚は買手市場であるため、売手市場にしていく必要がある。方法としては魚価の値段を決めて販売する、出荷調整をし、価格をあげるなど。（ごんあじ、ひらめ）
- 新規就業者については、「何人増やしたい」などの目標があるが、ただ漠然と増やすのではなく、生活できる漁業者を増やしていかなければならない。今の県南の海の力からすると、逆に漁業者を減らさなければならないかもしれない。
- 魚が急激に獲れなくなったところに、働く者だけ増やすと、一人あたりのパイを減らすことになる。
- 漁業者の総数が減っているのは、自然淘汰で辞めていくからである。戦略はまだ新規就業者の確保や漁業者を維持しようとしている。
- 伊勢海老刺し網漁業を、総量規制で漁獲圧の調整をしながら、ホタテの三年地撒きに近い形でできないか。長く漁をしていなかった漁場では、1 年は獲れるがそれで終わりなので、3 年がいいのかどうなのか、サイクルも含めて考える。ただ、そのためには漁業許可数が多いので、そこま

で遊ばせる漁場がない。

- ただ保護するだけではなく、待つ漁場、育てる漁業で、数年後にはそこに行く。赤貝の地撒きなど橘湾でも取り組んでいるが、ことごとく失敗している。資源保護、漁獲圧との調整などに取り組み、何か成功例をつくる。
- 10 年間漁をしていなかったテトラのところで、今年、春海老の漁をしたら掛からなかったが、別の漁場でテトラを専門にしている人に漁をさせたら掛かったので、テトラもやり方があるのだろう。
- 若手育成の取組みで、刺し網漁業では、船を 6 トンから 12 トンに上げて、共同で漁を行うようにしている。通常 7 トンぐらいの時は夫婦など家族で営むが、12 トンになると 1 人では無理なので、今後は従事者を雇用するという形態になってくる。やれば水揚げが上がるので、若手も入ってくるのではないか。
- 伊勢海老もまだ競争である。守り育てて、いい漁場ができたら自分が獲りたくなる。そうすると、自然と漁獲圧が強まっていくので、資源管理をする時に、資源管理の調整と許可の上手い分配が必要。
- ブランド化、マッチングフェアは不要である。ブランド化したら物が売れるという発想がよくない。要は売る力である。そこで必要なのは人材育成だが、人材育成で終わっており、どうすれば人材育成ができるのかというところまでいけない。その答えをみつけられていない。
- 魚はどうやったら売れるかということを考えていけば、答えはおのずと見えてくる。
- 儲かるテクニックを持つ人材育成が必要である。
- 漁協職員が漁をして、自分の採択で漁獲物をスーパーとタッグを組む。漁協の生産物であれば、そういう商談ができる。
- 水産改革の中に流通の強化があり、方向性としては間違っていないが、その前に、健全な漁協でなければ組合員をリードしていく販売ができない。その辺りが流通を強化していくうえで大事になってくるだろう。
- 底びき網漁業で 1500 万円ほど水揚げしていた頃は、許可をもらってでもやろうという時代だった。1000 万円以上の水揚げになるためには、極論で言えば、橘湾という漁場に何隻ぐらいの許可数であれば可能性があるのか、研究が必要になってくるのではないか。
- 市場機能で養殖業は食えない時代と言われているなかで、新規に養殖業をつくっても、流通させる能力がない。県南地区で地域資本で養殖業を営む人というのは現れない。それならば、五島や島原から長けた人に来てもらい、その地域で産業として取り組んでもらうのもベターな選択である。
- 養殖の場合はつくるコストは考えられるので、そこに合うように販売さえできれば、産業として成り立つので養殖は核になる。
- まき網漁業について、最近これだけ燃油が高騰しているのに、一隻たりとも倒産・廃業に至っていないのは、まぐろ養殖の発展によって飼料系漁獲物の価格が高騰したことによる。燃油の高騰以上に餌が高くなっているので、今のところできている。働き手がいるのはそれだけ上がっているということ。
- まき網、養殖以外の漁業で何がやれるのかを考える。今、西側で定置をしているが、東側にも許可を持ってもらうよう進めている。今まで西側に1箇所しか持っていなかったので漁が不安定だったが、東側も両方持つことによって、冬の北西の時は東、秋の北東系の時は西のどちらかは出られるようになる。

- １人の漁業者の産業としての所得をどうやって維持させるのか、これには許可が絡んでくる。「そこの住民ではない人に定置漁業をさせる」「１人の人に高浜と脇岬地区の許可を与える」などは、もしかしたら、地元からの反発があるかもしれないが、そこは漁協として水揚げをこれ以上落とさないために、やる気のある人、やる能力がある人を育てていく。