

年	月	日	会議名等	内容
19	1	27	漁協理事会	体長制限(一部変更スジアラ→35, マクブ→30cm)について承認。禁漁区は5ヵ所を基本に設定する方向を承認。理事全員資源管理は必要との認識はあるが、漁業者が収入が減る分どのように生計を立てればよいか、漁協はきちんと漁業者に示し、理解を得るべきだとの声もあった。
	3	2	沖縄県海区調整委員会	水産課池間主事が作成した上記魚種の体長制限を盛り込んだ県の計画である「沖縄県八重山海域沿岸性魚類資源回復計画(案)」が承認される。
	4	12	ハトマビシ・インダビシ視察	支場・資源管理委員と共にハトマビシ・インダビシ視察。研究員より「他の県職員から総会にあける前にこっそり保護区を広げてしまえ」という話があり、「うしたい」と要望されるが、委員会できちんと説明するよう求めた。漁業者へ十分に理解もさせず、科学的根拠もない事を進める行為には疑問が残る。
	5	13	資源管理進行打ち合わせ	委員長・青年部長・新城課長・研究員と今後の進め方について話し合い。 委員・漁協からの漁業者への説明不足、一般漁業者の参加意識の不足が見受けられる為、総会前に漁業者と意見交換を行える説明会を数回開催し、ある程度了解を貰えたら総会にかけるべきと発言した所、全員から「漁業者は何でもかんでも反論するから、押し切る」「まずはやってから考える」「時間がない」「やるしかない」と反対され、一回の委員会・説明会で良いと押し切られる。 しかしながら、予想通り、委員会も開かないまま、意見交換もない簡素な説明会で総会を開く事になってしまった。
	6	30	八重山漁協総会	八重山漁業協同組合資源管理計画が決議された。 反対者も多く、賛成者も決議に足るか微妙な人数であった。大多数の漁業者は、資源管理には賛成だが、管理方法が分からなく皆が守るか不安・参加意識もない為、資源管理を積極的に進めようとは考えてない様に思える。
	8	28	水産課・石垣支所打合わせ	支場は資源増大のみに目を向けがちで漁業者への意識づくりを軽視する判断をする事等から、県の資源管理の進め方は支庁・県庁のみで決定する事となった。
	11	26	委員会	総会での説明不足をふまえ、1月中旬までに漁業者との意見交換会を行い、漁業者が守る事が出来、参加意識の高い計画作りを行う事となった。
	11	24	一本釣り研究会総会	資源管理説明
	12	7	電灯潜り研究会総会	資源管理説明。資源管理の進め方(説明もせず、少ない人数にもかかわらず総会で決定したこと)について不満を持つ者もいた。自分には関係ないという者も少なくない。
	2	14	沖縄県海面利用八重山地区協議会	漁協新城氏より資源管理計画の説明を行い、体長制限、禁漁区域での営業禁止の協力を求めた。資源管理には好意的だった。 ○体長制限 ・遊漁業者:昔から営業している業者はキャッチアンドリリースまで行っているので問題ない。今後、漁協主導で遊漁も組織作りを行ってもらいたい。また資源管理を行っていることをアピールする為に、格好の良いステッカーを船に配布してみては。 ・島民のレジャーボートが一番マナーが悪い。 ○禁漁区 ・八重山ダイビング協会長は会員が使うポイントではなく、遊漁業者と共に問題ないので航行禁止まですべきとの回答だが、総会にて漁協が会員へ説明してもらいたいとのこと。 ・竹富町ダイビング組合長はインダビシ・鳩間西はポイントなので、会員に対して説明を行つてもらいたいと要望。 ・組合員以外のダイビング業者や、シュノーケリング業者が乱立しているので、そこをまとめる必要がある。→次年度公安委員会の担当者を委員に任命する?
20	2	18	西表地区意見交換会	西表漁業者は資源管理には好意的であった。意見は下記のとおり ・ダイバーが泳ぎ回ると魚が逃げる。禁漁区にはダイバーは入らないで貰いたい。 ・民宿に専属で魚を御している者が多いので、民宿に対して何らかの措置をして貰いたい。 ・ナイトダイビングは禁止すべき。ダイビングの明かりは強く魚が逃げる。
	3	4	全体意見交換会	資源管理計画実施前に全漁業者から意見を徴収する場を設けたが、出席者は4名で、全員納得し、ようやく建前上は、組合員全員が納得した形となる。
	3	11	竹富町ダイビング組合説明会	資源管理の取り組みには賛成だが、インダビシ・鳩間西はダイビングポイントとして使用しており、特にインダビシは荒天時での営業、初心者用ポイントの為、立ち入り禁止は出来ないとの回答。後日漁協で理事会を開き、組合の意見を協議し、協議結果をダイビング組合へ連絡すると回答。
	3	28	理事会不開催	理事会での承認を得ずに組合長判断で保護区は代わらず、航行禁止のまま資源管理を開始することとなり、竹富ダイビング組合・八重山ダイビング協会へ後日連絡。

◆地域活動

小型サイズヒレジャコの流通可能性

1. 目的

シャコガイ類は光合成によって成長し、比較的低成本で、環境にも優しい養殖対象種である。

ヒレジャコは現在殻長15cm程度（以下「通常ヒレ」という）での流通が主であり、さしみ屋・ホテル等で鮮魚として流通している。

通常ヒレで出荷するには、3年程度養殖しなければならない為、近年大型台風の影響等も多く、小型サイズでサイクルを短くした安定的な出荷も見据える必要がある。

現在観賞用としては小型サイズの取引が多く行われているが、外套膜の色が良い数%しか販売できない。その為、1~2年程度で生産できる小型ヒレジャコ（以下「小型ヒレ」という）の食用での流通の可能性を探る。

2. 方法

水産海洋研究センター石垣支所より、殻長8cm程度の小型ヒレを提供して貰い、八重山漁協市場販売課と協力し販売調査を行った。

3. 結果

県漁連セリ、仲買、ホテルにて販売調査を行った。

①県漁連

・セリでは1個39.5円という低い評価であった。

②沖縄本島仲買

・1個50円という評価で、ヒメジャコよりも低い。

八重山支庁農林水産整備課

紫波 俊介

③石垣全日空ホテルアンドリゾート 大浜安則料理長

・小型ヒレの買取価格は80円程度。しかしながら1日平均100個は買取れるので、是非継続して購入したい。スチームコンベクションもあるため、1日数百個納入することも可能。

・調理法：パスタ、ブイヤベース、にぎり寿司で使用した。今後も引き続き取り扱っていきたい。

・パスタ・ブイヤベースは1,200円で販売。にぎり寿司は昼のバイキングで出していたが、単品で出すならば450円程度となる。

・殻は小鉢感覚で使用。大きな殻よりも非常に使用頻度が高い。刺身として使用する事もあるが、大きなシャコガイを刺身にして載せる事も。他の料理にも使え、漂白してお土産としても渡す。

・ヒメジャコに比べ、ヒレ・ヒレナシジャコは殻が盛りつける際に安定するので、飾りとして使用しやすい。殻を花形にして出したりする。

・シャコガイはリピーターが多い。シャコガイが食べたないと特定して再度来る人が多い。

・ヒレジャコは小さい方が見栄えもするし、刺身も固くないので良い。殻長8センチ以上になると、歯ごたえが変わるので、それ未満が必要だ。

・観光客に思い出を持って帰ってもらうことが重要だと考えている。人との出会いや、どんな特別なものを食べたか等の体験が重要なことで、八重山等でしか食べれない物は、旨いかどうかと言うことより大切な場合がある。

○試食結果

筆者しか試食していないので個人的な趣向が有るのを前段に断るが、どれも値段以上に美味だった。シャコ貝の特色を生かした調理法という観点で順位をつけるならば、寿司>パスタ>ブイヤベースの順。

・寿司：小さいが、柔らかい。磯の香りもしつこくなく、貝の旨味が素直に味わえる。ヒレ・ヒレなし特有の大

味さ、強すぎる歯ごたえがない。

・パスタ:シャコガイはアサリのボンゴレに近い。だがアサリより火を通さないので、よりジューシーで、心地よい磯の臭いとなっている。アサリより、風味があつて美味しい。肉の見栄えは小さくなつてはいるが、黒オリーブの様で雰囲気にマッチしている。販売時は殻は4つ並べ、花の様に見せる。

・ブイヤベース:キハダマグロ・エビ・ムール貝・ホタテが入っている。シャコガイも柔らかく煮込まれている。美味だが、アサリ等の貝との違いがよく分からぬ点が難点。

④はいむるぶし(小浜島) 川合庄三料理長

・小型ヒレはコース料理で団体や、連泊のリピーター等へ出したいので、今後取り扱い買うにしても毎日平均的に使うことは無いだろうが、一週間で100個程度は使うと思う。値段は100円/個で様子を見たい。

・調理法:浜焼き(殻を一枚取り、そのまま焼く)。事前にある程度焼いておき、アルコール固形燃料を使って客が焼く演出。評判は良く、社内でメニューにするとの声が出ている。

・ヒレジャコは小型の方が身が柔らかいので、味はよい。

・殻もハイターにつけて客に配っている。小さい方が喜ばれる。

・島の特色を出したいので、島の生産物は優先的に取り扱いたい。

4. 考察・今後の課題

・小型ヒレは通常ヒレより食感が柔らかく、一級のホテルからも評価は高く、殻も土産用等としての需要があり、大きな商品価値を持っていると考えられた。

小型ヒレ単価は八重山地域では通常ヒレに比べ1/3以下と低いが、本調査により二つのホテルだけでも年約4万個もの全く新しい需要が見込まれた。今後、八重山のヒレジャコ養殖は単価が低くとも一定の利益を得ることが出来る小型ヒレ養殖も導入することにより、安定的なサイズ別複合養殖経営を構築できる可能性がある。

・課題は種苗生産である。

水産海洋研究センター石垣支所にてシャコ貝類は種苗生産しているが、水槽が限られている中、ヒメジャコとの種苗生産の優先順位をつける必要があるという。

ヒメジャコと比較した場合、個人的には味は多少劣るもの歯ごたえなどは遜色ない。ただ、県全域でみると成長は遅いが県全域で養殖でき、味も良いヒメジャコがヒレ・ヒレナシジャコに比べ商品価値が高く、種苗生産の優先順位は高いとの考えもある。しかしながら、八重山圏域という観点では、ヒレ・ヒレナシジャコはこの地域でしか生産できないという何にも代え難い価値を持つ商品であり、石垣支所で種苗生産するという意義は非常に大きい。

もう一つ進めなければならない点は、民間への種苗生産技術移転である。

H18年度に市種苗施設内にて筆者はヒメジャコ27,650個(種苗施設内で採卵。生残率40%)、ヒレジャコ59,445個(石垣支所にて採卵。生残率30%)種苗生産し、大規模な濾過装置を使用せずに生産することが出来たが、H19年度ヒレナシジャコ種苗生産を試みたところ、全滅した。簡易な設備でも種苗生産することが出来たので、民間への種苗生産技術移転について、可能性は示された。しかしながら安定的な生産は出来ず、未だ種苗生産技術の向上が必要なのかも知れない。それ以外の解決策としては、民間へ支所では収容切れない配布サイズ未満の種苗販売も考えられる。



にぎり寿司



パスタ



ブイヤベース

◆地域活動

与那国町漁協経営改善計画の策定

八重山支庁農林水産整備課 紫波 俊介

1. 目的

与那国島漁協は平成18年度に1億8千万円の繰越欠損金を抱えており、信漁連より今後の資金繰りを行う為には適切な与那国町漁業協同組合経営改善計画（以下計画という）作成等を求められていた。

一方漁協職員・理事の漁協経営に対する危機感は高く、職員は前年度より当職と共に経営改善の為の勉強会を重ねており、また理事は町へ嘆願し、町職員の上地氏を組合長とし、計画を策定することとなった。

その為、現状に即した計画となるよう、計画策定に参加した。

また、漁業者説明会を開き、漁業者・漁協職員に対し、単に漁協を延命するだけでなく、地域住民という観点からも責任を持って実施するか、漁協解散の道を選ぶか判断を問うた。

2. 方法

（1）計画策定

計画策定作業部会員として、計画案を作成した。

策定方法は「地域営漁計画策定の手引き」（昭和60年3月水産庁監修）に基づき、形式は恩納村漁協営漁計画を参考にした。

普及事業を利用し、組合長・理事を伴い、恩納村・読谷村漁協等を視察した。計画案策定時には、部会員だけでなく、適宜アドバイザーとして加工業者等も参加してもらい、加工や、企業経営について議論を重ねた。

また、計画案は地域特性を活かすこと、漁業者・漁協職員が強い参加意識を持つ事に留意し、対話による計画案の進捗説明や、アンケートを実施した。

（2）漁業者説明会

漁業者・漁協職員に対し、計画実施や破産等漁協が進む上で利点とリスク（計画実施する場合、町は2億円の債務保証を負い、失敗は町の存続に関わる）事や、全国・沖縄の漁協経営状況について説明した。

計画について責任を持って討議し、計画実施するのであれば、全員で責任を持って実施し、確信が出来ないなら、破産への道も考慮するよう求めた。

3. 結果

（1）計画策定

五回の営漁計画作業部会を開き、漁業者意向・地域特性（産業動向、就業者動向、所得等）・漁業（資源、漁場利用、漁協事業、流通・加工等）調査及び分析を行い、計画案策定。

12月5日の計画策定委員会により、計画案が承認され、9日臨時総会にて3時間議論し、全員賛成で決議。主な内容は下記のとおり。

・計画理念

前年度、漁協職員との討論会で決定した下記を理念とした。

組合本来の目的である「組合員の社会的経済的そして文化的地位の向上」並びに、当漁協独自の目的「組合員の幸せ」・「地域への貢献」の達成を理念とする。

・組織運営

計画に基づいて民主的に物事を決定・明文化すること。

・漁協事業

年間収益900万円の向上。

事業別に収益増は加工事業400万、市場販売事業150万、漁場利用110万、製氷事業150万等とし、漁業転換（シイラ漁輪番制、マチ類→ソディカ、

観光漁業等)、加工(カジキを軸にシイラ・ソディカ、未利用資源の加工)、観光漁業(斡旋・遊漁者からの漁場利用料徴収)、直売市、水値上げ等を行う事となった。

・市場販売・加工事業

「離島漁協における流通方法の確立について」と同様。

急速冷凍機等過大な加工設備に頼るのではなく、何もしなくても単価の高い鮮魚を島内流通させる事を第1にし、余剰を冷凍等簡単な加工をすることによりストックする方針。島外へは、冷凍品を軸とし、仲買業者へ安定供給し強い信頼関係を結ぶ。また、加工も未利用部分を利用する。直売市も壮青年部と連携し月一回開催する。また、八重山漁協等系統団体と連携し、供給・販売の安定化を図る。

・営漁

一人あたり平均収入はH18:2.5百万円、正組合員数33名だが、目標をH20より2.8百万円、H38は4百万円、正組合員数33名とした。

底魚・カジキ漁に集中している為、未利用資源への漁業転換を図り、シイラに関しては、資源・加工能力を踏まえ、輪番制を導入する。

・地域貢献

漁業について、積極的に住民へ説明し、理解を求める。地域行事を保存・創出・参加する。国境監視活動を理解して貰う。

・国境監視・外国船対策

国益を担っている事を、より島内外へアピールすることとした。

・遊漁業

同漁協は遊漁業を把握できる特性を持っている為、ルールを明文化し、漁協が積極的に斡旋等に関与し、適切な手数料を漁業者から徴収し、遊漁者に対しても漁場利用料を徴収することとなった。

(2) 漁業者説明会

臨時総会前に当職から説明した。また、計画は少なくとも毎年達成できているか自己評価と

見直しをするよう求めた。

4. 考察・今後の課題

一番の問題点は、計画樹立後、計画にそぐわない加工場を、計画変更も行わず設置することを決めてしまったことである。

しかしながら、計画樹立に必要なノウハウ・ネットワークはある程度漁協内に構築できたと思われる所以、普及員等とも連携し再度計画の変更を早急に行って貰いたい。

・ソディカへの漁業転換は高単価にもかかわらず、漁業者・地域住民のカジキへの想いが転換を阻んだ。漁業者説明会後、ソディカを始めるという者が5名名乗り出たため、当面は計画達成出来る人数であるが、これを継続させる意識づくりが必要である。

地域住民へソディカ漁の重要性をアピールする手段として、町がソディカ漁業者に対し賞を与える事等、地域全体にも理解させる必要がある。

・漁業者アンケートは貴重な資料なので、別添に記載する。中でも興味深かったのが、8(3)「あなたの漁業後継者は」である。

年収が高く、若い漁業者、特に年収500万円以上の者は全て子供が後を付くことは決まっていない。500万円以上の者の理由は一様に「息子に継いでもらいたいのが本心だが、漁協の将来が見えないので、安心して継がせることが出来ない」との事であった。

漁業技術と経営能力が高い漁業者(優秀な人材)ほど、漁業離れしていく傾向にあり、もはや漁業者一人の収益を上げることを追求することでは水産業を存続させることは難しいのではないだろうか。今後の水産業発展には漁協単位の運営計画を明確にし、実践することを重視すべきではないだろうか。

私的な意見だが、普及活動も漁協経営に重点を移すべきではないか。また普及に限らず県施策も同様の転換が必要ではないだろうか。

別添 漁業者アンケート1

回答者:正組合員19名

1.アンケート年代構成 40代以下が37%、50代以下が58%と非常に高齢化

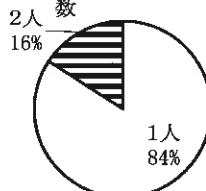
年代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	総計
合計	1	1	5	4	4	4	19

2.一戸あたりの漁業従事者数

親子で漁業を行う者が16%と、後継者作りが難航、もしくは大家族が減少

人数	1人	2人	総数
戸数	16	3	19

2.一戸あたりの漁業従事者数



1.アンケート年代構成

20代 5% 30代 5%

70代 21%

60代 21%

20代 30代

5% 5%

40代

27%

50代

21%

100未満

21%

100-200

21%

200-300

21%

300-500

16%

500以上

21%

3.年所得状況

(1)総所得(年代別)

所得は若者が多く、若い後継者の育成が重要

年代	100未満	100-200	200-300	300-500	500以上
20					1
30					1
40	1		2		2
50	1	1	1		1
60	1	1		2	
70	1	2	1		
総計	4	4	4	3	4

3.(1)総所得(年代別)

500以上

21%

300-500

16%

200-300

21%

100-200

21%

100未満

21%

(2)漁業所得

年代	100未満	100-200	200-300	300-500	500以上
20					1
30			1		
40		4			1
50	1	1	1		1
60			2	1	
70	1	1	2		
総計	2	6	6	2	2

(2)漁業所得

500以上

11%

300-500

11%

200-300

33%

100-200

34%

100未満

11%

(3)遊漁収入

年代	100未満	100-200	200-300	300-500	500以上
20		1			
30					1
40	4				1
50	3	1			
60	2				
70	1				
総計	10	2			2

(3)遊漁収入

500以上

14%

100-200

14%

100未満

72%

4.漁+遊漁収入と兼業の割合

漁業(+遊漁)収入と兼業収入の割合はほぼ1:1だが、全員漁業収入が兼業を上回っており、若年齢層、高収入の者程、兼業率が高く、若年齢者の労働意欲の高さ、漁業以外へ収入を求める者が多い

年代	専業	兼業が従	兼業が主
20		1	
30		1	
40	1	4	
50	2	2	
60	3	1	
70	4		
総計	10	9	0

年収	専業	兼業が従	兼業が主
100未満	3	1	
100-200	4		
200-300	1	3	
300-500	1	2	
500以上	1	3	

4.漁+遊漁収入と兼業の割合

兼業が主 0%

兼業が従

47%

専業

53%

5.兼業

生活の安定のため、若年齢層程兼業の意志が強く、また兼業も自営したいという意向が強い

(1)兼業内容

年収	農業	その他 自営	漁業雇 われ	その他 雇われ	無回答
100未満					1
100-200					
200-300		1	1	1	
300-500					2
500以上	1	2			
総計	1	3	1	1	3

(2)兼業していない方は、これから兼業を

年代	する	しない	無回答
20			
30			
40	1		
50			2
60	1	2	
70		4	
総計	2	6	2

年収	する	しない	無回答
100未満	1	2	
100-200	1	2	1
200-300		1	
300-500		1	
500以上			1
総計	2	6	2

(3)兼業している方はこれから兼業を

年代	辞めたい	減らしたい	このまま 続けた	増やしたい
20				1
30				1
40			4	
50	1			1
60			1	
70				
総計	1	0	6	2

年収	辞めたい	減らしたい	このまま 続けた	増やしたい
100未満				1
100-200				
200-300	1		2	
300-500			1	1
500以上			3	
総計	1	0	6	2

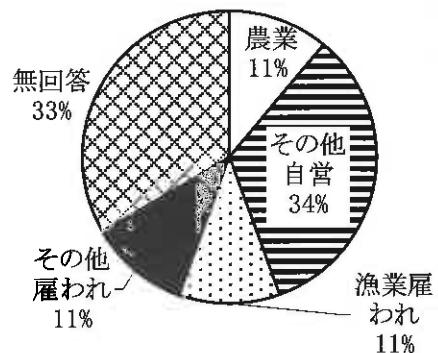
このまま続けたい理由:(40代200-300万円)生活が安定するから

(4)拡大したいまたはこのまま続けたい兼業内容

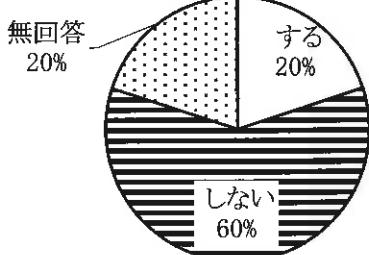
年代	地元日 雇い	自営	出稼ぎ	その他	無回答
20					1
30					1
40		4			
50	1				1
60					1
70					
総計	1	4			4

年収	地元日 雇い	自営	出稼ぎ	その他	無回答
100未満	1				
100-200					
200-300		2			1
300-500					2
500以上		2			1
総計	1	4			4

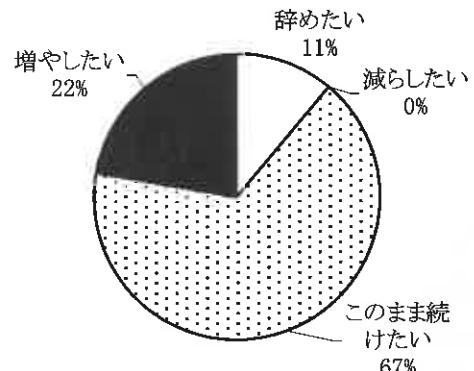
5.(1)兼業内容



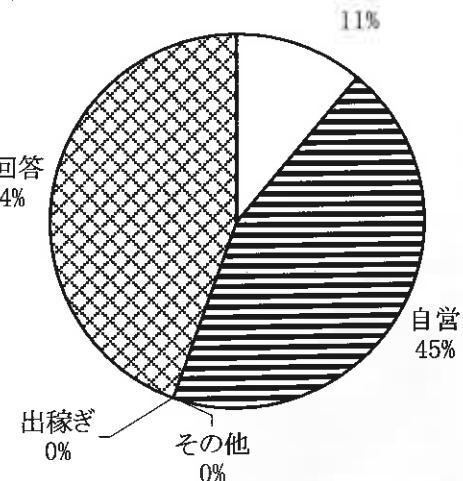
(2)兼業していない方は、これから兼業を



(3)兼業している方はこれから兼業を



(4)兼業内容



6.漁業経営状況 漁業経営が楽になった者はおらず、殆どの人が苦しくなり、資源低下(底魚)、魚価低下・経費上昇等による水揚量の低下が主だった理由であった。

(1)ここ5年で、漁業経営はどうなりましたか

年代	楽になつた	あまり変わらない	苦しくなつた	無回答
20			1	
30				1
40			5	
50		1	2	1
60		1	2	1
70		2	2	
総計	0	4	12	3

年収	楽になつた	あまり変わらない	苦しくなつた	無回答
100未満			3	1
100-200		2	1	1
200-300		1	3	
300-500			3	
500以上		1	2	1
総計	0	4	12	3

(2)苦しくなった理由の順位

	1	2	3	4	5	総計
水揚量	6		4			10
経費	4	4		4		12
魚価	1	4	2	2		9
借入金返済	1	3	4			8
その他	0	0	0	0	5	5

7.遊漁経営状況

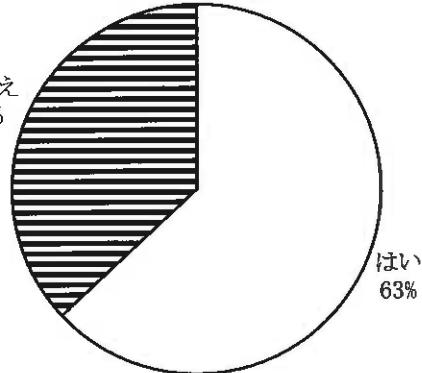
遊漁は7割が経営し、高所得者、40代以下はすべて遊漁経営していた。漁業以外の収入として、遊漁を選ぶ人が多く、遊漁経営の成功的なカギは、客量を増やし、リピーターを確保する事であった。

(1)遊漁を経営していますか？

年代	はい	いいえ
20	1	
30	1	
40	5	
50	2	2
60	2	2
70	1	3
総計	12	7

年収	はい	いいえ
100未満		4
100-200	2	2
200-300	3	1
300-500	3	
500以上	4	
総計	12	7

7.(1)遊漁を経営していますか？



(2)ここ5年で、遊漁経営はどうなりましたか

年代	楽になつた	あまり変わらない	苦しくなつた	無回答
20		1		
30	1			
40	1	3	1	
50		1		1
60		1	1	
70			1	
総計	2	6	3	1

年収	楽になつた	あまり変わらない	苦しくなつた	無回答
100未満				
100-200			2	
200-300		2		1
300-500		2	1	
500以上	2	2		
総計	2	6	3	1

(2)ここ5年で、遊漁経営はどうなりましたか

