

## 一本釣り漁にこだわる

「自然の恵みに感謝し、カツオ一本釣り漁を貫く」をモットーにする日光水産株式会社代表取締役の藪田晃彰さん(四三歳)は、随所に時代先取りの経営手法を取り入れている。カツオ魚群探索の「鳥レーダー」やカツオ釣りロボットの開発にとどまらず、漁獲したカツオを水揚げした後に直営飲食店で販売する六次産業化へのチャレンジなどだ。

日光水産は、カツオ漁基地で有名な静岡県御前崎を拠点に、「遠洋カツオ一本釣り漁業」を営んできた。藪田さんにはカツオ一本釣り漁法に対するこだわりがある。

カツオの漁法には、大きく分けて「一本釣り漁」と「巻き網漁」がある。「一本釣り漁」は、文字通りカツオを一本ずつ釣り上げる日本古来の漁法で、漁獲量よりも、品質を重視した漁法である。専用の釣りざおを使い、船員が一本ずつ釣っていくという極めてシンプルなスタイルであり、魚体が大きくても損傷を受けることが少ない。

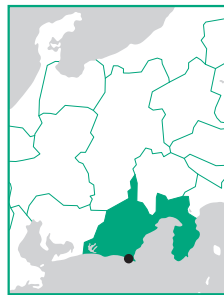
また、釣り上げてすぐに、生きたままのカツオを瞬間凍結することが可能で、獲れたての鮮度をそのままに保つことができる。

## 経営紹介

# カツオ一本釣り軸に時代先取り 鳥レーダーやロボットを開発



大漁旗がなびく「第百十一日光丸」を前に誇らしげに立つ藪田晃彰さん



静岡県御前崎市

日光水産株式会社

- 創業 ● 1946年
- 法人設立 ● 1959年
- 代表取締役社長 ● 藪田 晃彰
- 資本金 ● 3,000万円
- 事業内容 ● 遠洋カツオ一本釣り漁業
- 従業員 ● 67人
- URL ● <http://www.nikko-f.com/>

これに対し「巻き網漁」は、大きな網を使って、群れごとに大量に捕獲する、漁獲量重視の漁法である。一度にたくさん漁獲が可能だが、網に入った魚同士が暴れてこすれ合い、下になったカツオは重みで魚体が損傷してしまう。

また、大量であるため凍結に時間がかかり、品質が劣化してしまう欠点がある。

ただ、日本の漁船漁業は近年、カツオ漁の主流が「巻き網漁」にシフトしている。現に「遠洋カツオ一本釣り漁業」の許可隻数は、一九七五年当時、約三〇〇隻あったが、現在は四〇隻程度にまで減少している。

しかし、その減少傾向の中で、独自の経営手法で力を発揮するのが日光水産だ。四〇隻まで許可隻数が減少したうちの五隻が、日光水産グループが運航する「日光丸」である。

藪田さんが「一本釣り漁」のスタイルを守り続けているのには、二つの理由がある。一つは、先に述べた高い品質のカツオを消費者に提供できるというものである。もう一つは、資源保護の観点である。一本釣り漁法はその名の通り、対象を絞って一本ずつ釣り上げる手法であり、乱獲混獲はほとんどない。

「近年は過剰漁獲によりカツオ資源の枯渇が懸念されている。私たちは自然の恵みに感謝し、一本釣りで魚を貫くことにより、自然のバランスの中で漁を続けていきたい」と藪田さんは語る。

### 直営飲食店で調理販売

日光水産は現在、二つの直営飲食店を展開している。このうち御前崎の「なぶら市場」内の店舗では、新鮮でおいしいカツオを堪能できることに加え、カツオのわら焼きの実演を行っており、店舗内は連日にぎわっている。

「『一本釣りのカツオ』を消費者に直接PRすることで、環境にも優しく、品質も良いカツオを、より多くの消費者に知ってもらいたい。そのためには、カツオの流通を変えていきたい」と、藪田さんは意気込む。

しかしながら、このような自社販売の割合はごく一部であり、現状は市場への販売がほとんどである。

スーパーなどではカツオのたたきが鮮魚コーナーに並ぶことが多いが、「一本釣りのカツオ」として販売されていることは少ない。いったん市場に出してしまうと、消費者には巻き網で獲られたカツオか、一本釣りのカツオかを判別するのは難しくなる。

くなる。

そのため、藪田さんの「消費者に一本釣りの良さを知ってほしい」という想いは強く、今後、海外を含め自社の販売ルートを広げ、将来的には出荷の半分を自社の店舗などで販売したいとの大きな目標を持っている。

藪田さんは「自社販売によって、消費者からの評価が日光丸の乗組員に伝われば、乗組員のモチベーションアップにつながり、さらに良質なカツオの供給増につながる。その相乗効果によって一本釣り漁をこれまで以上に発展させていきたい」と語る。

そして現在、藪田さんが大切にしているのが、乗組員を含む全従業員との信頼関係である。

遠洋カツオ一本釣り漁業は、ひとたび漁に出港すると、およそ二カ月間は帰港しないため、この労働条件で有能な人材を確保することは大きな経営課題である。

また、操業期間中は経営陣が乗組員と顔を合わせることはない。

藪田さんは、従業員との強い信頼関係を築くため、従業員本人との十分なコミュニケーションを心掛けていくだけでなく、従業員の家族との信頼関係も大切にしている。

船が入港する時には、乗組員の家族に電話でその案内を必ず行っていることや、「きずな」という社内報を毎月発行していることがその一例である。

そのような一つ一つの積み重ねにより信頼関係を構築し、優秀な労働力を確保している。こうした地道な努力が、今日の日光丸の好成績につながっているのだと、藪田さんは自負する。

### 熟練技にロボット活用

日光水産は、水産庁の「もうかる漁業創設支援事業」を活用し、遠洋カツオ一本釣り業界で一〇年ぶりとなる新船建造を行った。昨年二月七日に初出港した「第百十一日光丸」は、カツオ一本釣り船では過去に例がない五九九トという大型船である。

大型化で操業効率を高めただけでなく、船上に「活メ脱血装置」といって、漁獲後すぐにカツオの脱血処理を行い、カツオの血なまぐささを除去できる装置を設置するなど、業界の最先端をいく新たな試みである。

日光水産は、その他にも業界をリードする数々の取り組みを続けてきたが、一つが「鳥レーダー」の開

発である。カツオは、その餌となるイワシの魚群に群がる習性があるが、海上からは鳥もイワシの魚群を狙っている。従来はこの鳥の群れを、双眼鏡を使用し目で追うことにより、カツオの群れを探索していた。

しかし、日光水産は機械メーカーと共同で鳥レーダーを開発した。これによって、いち早くカツオの群れを見つけられるようになり、効率的な漁獲が可能になった。

その後、同業他社も鳥レーダーを導入するようになり、現在では業界全体で鳥レーダーの利用が当たり前になっている。

現在、日光水産が取り組んでいるのは、「カツオ釣りロボット」の開発である。

カツオの一本釣りには乗組員の熟練した技術が必要であり、それをマスターするには長い年月を要する。熟練の技をロボットがマスターできるかどうかは未知数であるが、こうしたチャレンジを常に続けることが藪田さんのモットーであり、日光水産の企業風土になっている。

藪田さんはこれからも、時代の先取り経営で業界をリードする挑戦を続けていく。

(名古屋支店 二上 祥子)



# 村田 進 さん

宮城県

サメの街気仙沼構想推進協議会会長

## 「サメの街気仙沼」のブランド化を目指す サメの振興が、地域の復興を実現する



全国でもサメの水揚げ量が突出し、中国高級料理の食材として使われるフカヒレ生産量でも日本一の町としても知られる。

地域の漁業者や水産加工業者が中心となって三年前、「サメの街気仙沼」として地域ブランド化に踏み出した。いまだ東日本大震災被害の影響が残るが、復活への新しい道を進みつつある。

### 「サメイジングー」でアピール

——協議会のホームページにあるタイトル「SAMAZINGO! サメイジングー」は面白いですね。

村田 ご覧いただきうれしいです。実際、気仙沼地域内外から私たちの取り組みに注目が集まるきっかけの一つになっていますが、気仙沼の特産で

あるサメを重要視しました。漁業や水産加工業の関係者が中心になって二〇一三年七月に「サメの街気仙沼構想推進協議会」を組織した際、インターネット時代ですので、ネット上で刺激的なアピールをしようと思いついたのです。

——何なのかなと一瞬、引きつけるところがあります。

村田 そうやって関心を持っていただくことが重要なのです。

実は、当初案が出てきたときは、協議会会長の私としてはちゅうちょしました。しかし意外性が人を引きつけ「それは何？」と興味を持ってもらうことが重要だという話になり、「了解した。これでいこう」と決断しました。——サメのさまざまな用途開発を行っているそうですね。

村田 皮や骨に至るまでのサメ全体の有効利用を図っています。例えば、サメの肉ははんぺん、ちくわ、かまぼこなど、練り製品の原料として使われていますが、サメ肉そのものをアピールする料理や加工品を開発しています。

サメの皮については、メンバー企業でカバンなど、サメ皮革製品づくりにチャレンジし、出来栄えもよいものことができました。食品だけでなく皮革製品などにも裾野を広げて用途開発を活発にすれば地域おこしになると思っています。

### 震災の壊滅的被害

——協議会設立の動機は何だったのですか。

村田 東日本大震災から立ち上がる

気仙沼の存在を示すため、サメの水揚げ量が全国ナンバーワンという強みを活かし「サメの街気仙沼」という地域ブランドにして全国にアピールしたいと考えたのです。

そのためにも、地域ぐるみで新規の需要創出、市場開拓を行おうと、フカヒレだけでなく、サメの高付加価値化を図れるよう前述の通りさまざまな用途開発に取り組んでいます。

——津波ではかなり大きな被害があったそうですね。

村田 三・一一当時、私が社長を務める勝漁水産所有の漁船一隻はたまたま沖合にいて難を免れましたが、気仙沼港に停泊中の漁船は津波被害で悲惨な結果になりました。

また、水産加工業の大小一五〇の工場は壊滅的な被害でした。五年たった





サメイジング！な地域おこしの取り組みを語る村田さん

**Profile**

むらた すずむ

一九七一年一〇月宮城県生まれ。四四歳。東海大政経学部卒業後の九四年に全国漁業協同組合連合会入会。九九年退会後、実家経営の村田水産冷凍工場に入社。二〇〇四年有限会社勝勝漁水産取締役。〇七年株式会社ムラタ専務取締役に就任。一三年サメの街気仙沼構想推進協議会を立ち上げ会長に就任。一四年有限会社勝勝漁水産代表取締役就任。子供一人。

**Date**

サメの街気仙沼構想推進協議会  
宮城県気仙沼市に本部。二〇一三年七月に漁業や水産加工業、レストラン関係企業など七社が地域ぐるみでの活動体目指して設立。発起人の村田進氏が会長。気仙沼市や漁協、商工会議所が後援。また民間企業も賛助会員の形で参画。「サメの街気仙沼」という地域ブランド化を図るためサメ肉の高付加価値化や新規の需要創出などに取り組み。さらに、地域の魚食文化の推進を目指している。

今、やつと復旧してきたところですよ。

——東京電力福島第一原発事故問題も気仙沼に影響が？

村田 原発事故に伴う放射能汚染の風評被害が大きかったです。中国が水産物の輸入禁止措置をとったため、加工品のフカヒレも影響を受けました。その後には中国のぜいたく禁止令が出たため、ダブルパンチでした。——ということ？

**中国ぜいたく禁止令ショック**

村田 実は、中国で、習近平共産党政

権が、党の綱紀粛正とぜいたく禁止令を発したため、ここ数年中国料理のうち、フカヒレなどの高級料理にブレキがかかって中国国内消費がダウン、あおりで日本の主力産地の気仙沼からの中国向けフカヒレ輸出が激減しています。

——そこで、フカヒレの需要減に危機感を持ち、サメ肉などの新たな需要掘り起こしを図ろうとしたということですか。

村田 気仙沼のサメ水産加工会社がフカヒレ依存の経営だけだったとは必ずしも言い切れません。

実は、水揚げされたサメのうちフカヒレ原料になるのはわずか一〇%です。六〇%はサメ肉を練り製品などに当てられ、残り二五%はサメの皮の下に厚く広がるゼラチン層を和食の煮こごりに使うほか、皮製品などの原料に、また五%の骨の部分はコンドロイチンなどを抽出して健康食品に使われているのです。

**フカヒレ以外の新商品開発**

——フカヒレに使う量が少ないといっても、打撃は？

村田 フカヒレは価格の高い重要商材であり、大きな問題なのです。そこで、フカヒレに関しては販路を拡大する新市場開拓を、同時にフカヒ

レ以外のサメ肉や骨、皮などの商材価値を高めて売り出す新商品開発を行うこととしたのです。

——協議会の設立に当たって村田さんが中心になって組織化を図ったのですか？

村田 最初は、私がサメ漁業とサメの水産加工の双方に関わっているということ関係企業など七社に声をかけて発足させました。その後、地域ぐるみの活動体にするため、気仙沼市や漁協、商工会議所などにも働きかけて後援を取りつけました。

ありがたいことに、アサヒグループホールディングス、NITドコモ、大日本印刷など六社が賛助会員として協議会活動に参加していただきました。

——呼び掛けは成功だったのですか。村田 当初は活動資金もネットワーケも十分でなく、大震災など閉そく状況に陥っていたサメの街気仙沼を元気にするためにやれることは何でもやろう、そして存在をアピールして多くの人たちを巻き込んでいこうと必死でした。

——具体的には、どんな活動をされたのですか。

村田 フカヒレの新市場開拓では中国向け輸出落ち込みの分を日本国内の中国料理店向けの販売強化をしています。それ以外にアジア華僑の人た

ちの需要を掘り起こすことも必要だと思つていきます。

新商品開発では、サメ肉を活用したメニュー開発と気仙沼市内飲食店などへの普及のために試食会の開催、マーケティングなどの勉強会の実施、サメ肉加工品のPRをして展示販売会に参加するなどしています。

子供たちには食育も行いました。気仙沼の小学校では、給食にサメ肉を使ったメニューが出されており、特に「シャークナゲット」は子供たちに人気です。

サメを活用した付加価値のある商品という点で、自慢できるのが前述したようにハンドバッグやカバンなどサメ皮革製品です。サメ皮をなめすのに三週間の工程がかかるのです。その手間暇から、気仙沼でのサメ皮革製品の取り組みは、微々たるものでした。そこで、協議会メンバー企業が中心になって、このなめし作業の工程化に取り組みました。

ある程度、商品化の目途は付きましたが、まだ本格的な市場開拓、消費者ニーズへの対応といった点に至っていません。

私たちは、デザインにも工夫を凝らせば、ワニ皮など高級皮革製品にも十分に太刀打ちできると考えていますので、今後は消費者へいかにアピール

していくかが課題です。

——各地のイベントなどにもキャンペーンの形でアクションを？

村田 私たちの活動目的は、サメを活用した地域の復興です。漁業者や水産加工業者の生き残りが主目的ではなく、地域再生のプロジェクトなので、と内外の人に共感していただけるように取り組みました。

その点で、各地のイベント参加を重視しています。例えば、地域では気仙沼市の産業まつりに会員企業が独自に開発したサメラーメンを提供し、サメのプロジェクトが動いていることをアピールしました。地域外では東京都で行われた日本各地の名産品を販売するマルシェでサメカツ弁当を提供し気仙沼のサメ肉のおいしいを知ってもらい、地域ぐるみで取り組んでいるブランドだと必死に訴えました。

### サメ漁獲禁止要求運動も影響

——ところで、サメ漁をめぐる大変な問題が起きたそうですね。

村田 一部の環境保護団体が「フカヒレを目的にしたサメの漁獲でサメ類が絶滅の危機に瀕している」といった形で宣伝活動を行い、中国料理レストランやホテルチェーン、さらに航空・海運会社へ輸送の取り扱いを止める

べきだ、といった運動に踏み出したのです。

それだけでなくワシントン条約でクジラ、イルカと同じくサメに関して国際取引禁止にすべきでないかという国際的な動きも顕在化したので、私たちとしては看過できなくなっていたのです。

——その対応は、気仙沼だけでは対応しきれず農林水産省など国が関わる問題ですね。

村田 当然です。これは気仙沼だけの問題ではありませんので、水産庁などとも連携しました。

特にワシントン条約での国際取引禁止問題で二〇一六年五月にミクロネシアやモロッコなどの関係国が気仙沼に実情を視察しに訪れた際には、しっかりと現場で対応しました。一部の環境保護団体がいうようなフカヒレだけのためのサメ漁獲でないこと、サメ肉の他用途利用も大きいこと、私たちは世界で五〇〇種類にのぼるサメのうちヨシキリサメなど四種類の利用をしているだけで、乱獲などは行っていないことを主張しました。

### 商品開発で大学教授も支援

——その意味でも、協議会の活動は重要だったわけですね。

村田 そうです。私たちの取り組み

で、サメを食いのみにしているのではなく、サメとの共生で生きている街だというアピールができたのです。

——支援者を含めて、いろいろな広がりが出てきたのですか。

村田 協議会の活動をきっかけにサメの革を使ったバッグなどの商品開発では宮城大学の教授が応援に駆けつけてくださいました。賛助企業の人たちも、地域支援の一環としてプロジェクト支援を申し出ていただきました。

サメの振興をきっかけに外部機関との連携の輪が広がり、地域おこしのさまざまな可能性がでてきました。

——気仙沼漁港はサメだけでなくマグロやサンマなどの水揚げ漁港としても有名で、漁業全体の活性化にもプラス？

村田 そうです。サメを漁獲するのは、近海マグロのはえ縄漁業ですので、サメの振興はこれら漁業者の利益につながります。気仙沼は、漁船建造や修理産業もあります。協議会の活動により漁業者の利益が増えてくれば波及して、船づくりの人たちにもプラス効果をもたらします。今後もサメイジング！でしっかりとアピールして、サメと共生する地域づくりを図っていきます。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)

