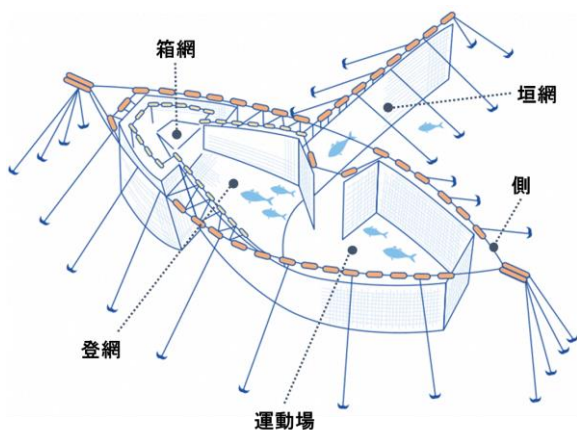


(3) 定置漁業の持続的発展

1. 取組の必要性（背景）

- 定置漁業は、雇用の確保だけでなく、漁獲物の流通体制の維持や水産加工業への原料供給など、地域において様々な役割を果たしています。
- また近年では、沿岸漁業の新規就業希望者が、定置漁業で働きながら釣り等の技術を習得できる「就業型研修」を推進しており、沿岸自営漁業の発展にとっても欠かせない存在となっています。
- 沿岸の自営漁業者が今後ある程度減少せざるを得ない中で、漁業集落を維持・活性化する観点からも、一定の人数を雇用しながら漁村を基地として企業的に操業を行う定置漁業への期待は大きく、島根の漁業・漁村全体をバランス良く発展させていく上で重要な漁業となっています。

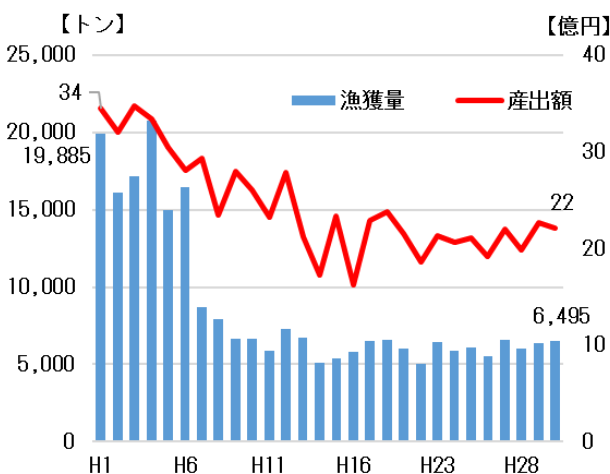
■定置網の一般的な構造



■県内の主な定置網の設置場所（43カ所）

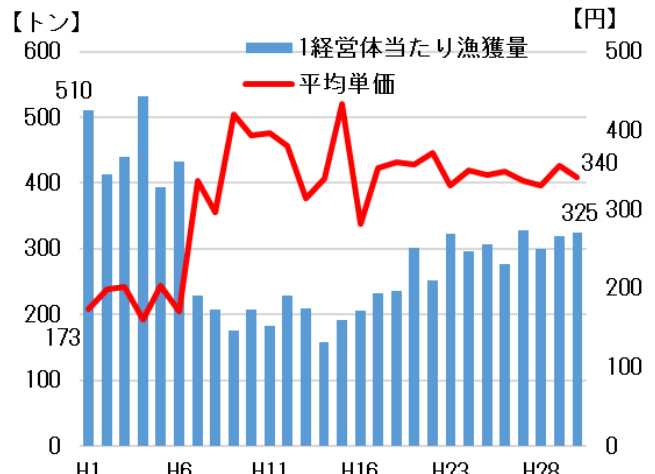


■定置漁業の漁獲量、産出額の推移



出典：水産課調べ、農林水産省「漁業・養殖業生産統計」を基に水産課作成

■定置漁業の1経営体当たり漁獲量、平均単価の推移

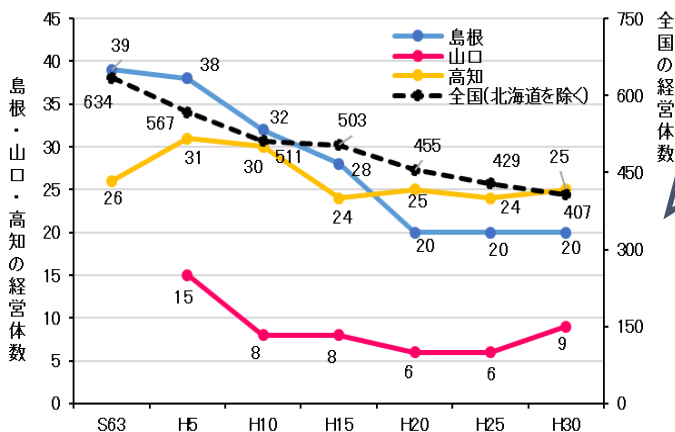


出典：水産課調べ、農林水産省「漁業・養殖業生産統計」を基に水産課作成

2. これまでの進め方の課題

- 定置漁業については、過去に定置漁業が営まれていた漁場の活用なども含め生産拡大の余地があると考えていますが、実際にはこの30年間で経営体数が39から20へと半減し、産出額も4割弱減少している状況です。
- 本県定置漁業のすう勢が右肩下がりとなっている主な要因としては、次のようなものが挙げられます。
 - ① 県では、魚価向上による経営強化を図るため漁獲物の高鮮度処理によるブランド化を支援してきたが、近年では他産地でも同様な取組が行われるようになり、単価が頭打ちになっている
 - ② 漁場選択や漁具の設置、管理など、定置漁業の操業を調査研究の対象としてこなかったため、漁獲量の増加に資する漁網の設置指導や、新規参入の検討に必要な漁場の生産能力の情報提示などができていない
 - ③ 定置漁業では、水揚金額に対して漁具への投資額が大きく、台風などによる漁具被害など経営を左右するリスクが拡大傾向にある中で、生産拡大や参入に向けた積極的な投資が行われにくくなっている

■定置漁業（大型）経営体数の推移

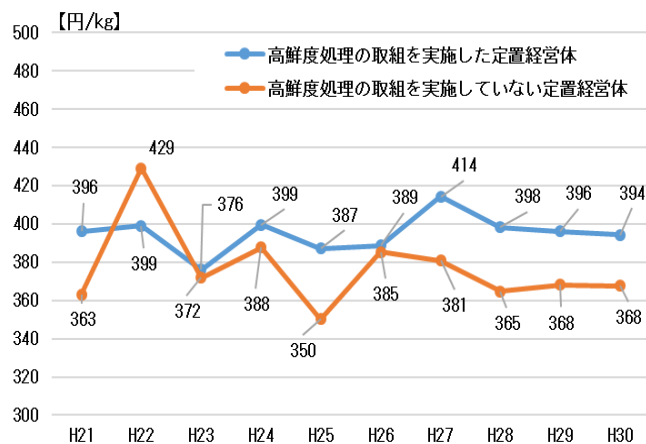


出典：水産課調べ、農林水産省「漁業センサス」を基に水産課作成

※全国については、統計上H15から大型定置からサケ定置が分離されたことから、H14以前も同じ基準で比較するため、サケ定置を有する北海道を除いている。

- 全国的に定置漁業（大型）の経営体は減少傾向にあるが、一部の県では近年増加。
- 山口県では、過去に定置漁業が営まれていた場所で、設立された株式会社が操業を開始。
- 高知県では、過去に定置漁業が営まれていた場所に経営体を誘致すべく、漁場の生産能力等を調査・分析し、漁網メーカー等に積極的に働きかけを行い、新規参入の動き。

■平均単価の比較（高鮮度処理実施）



出典：水産課調べ

■漁業種別の漁具への投資割合(H30)

定置漁業は漁具への投資割合が高い！

	①年間水揚金額	②漁具一式の価格	比率②/①
定置漁業	0.9億円	2.6億円	2.89
中型まき網漁業	6.4億円	0.8億円	0.13
沖合底びき網漁業	3.2億円	0.3億円	0.09

出典：水産課調べ

3. 今後の進め方のポイント

(1) 漁獲物の販売戦略の改善

定置漁業は、漁船で魚群を追って操業する漁業と異なり、漁場に設置した網に魚が入るのを待って漁獲する漁法のため、自らが漁場を移動して漁獲量を増やすことができません。

このため、多くの収益を確保するには、漁獲物をより高く販売することが必要です。これまでは、紫外線殺菌冷海水装置を活用して鮮度管理を徹底した漁獲物を「しまね定置もん」としてブランド化するなど付加価値向上を図ってきましたが、他産地でも同様な取組が行われており、高鮮度処理だけでは差別化が困難な状況です。

更に、一度に大量の魚が網に入った場合には市場に出荷しても魚価が下がったり、売れ残るリスクが高くなったりするなど、需給による価格変動が大きく、ブランド化だけでは、せっかくの漁獲増が収益につながらない場合があります。

これに対して、例えばインターネットなどを活用した消費者・飲食店等への直接販売であれば、市場出荷のように需給動向に価格が大きく左右されることはありません。

また、現状では、丸のままの魚を販売することがほとんどですが、例えば、水揚げされた魚をフィレ（三枚おろし）に加工・凍結すれば、保存性を高めて安定的な販売につなげることができます。

今後は高鮮度処理をベースとしつつ、消費者への直接販売や産地加工などマーケットインの視点を重視し、ターゲットとなる消費者層のニーズを的確に把握した上で売れる商品づくりを進め、漁獲物を安定的に販売できる取組を促していく必要があります。



定置漁業の操業の様子



「しまね定置もん」の出荷作業の様子

(2) 新規参入の促進

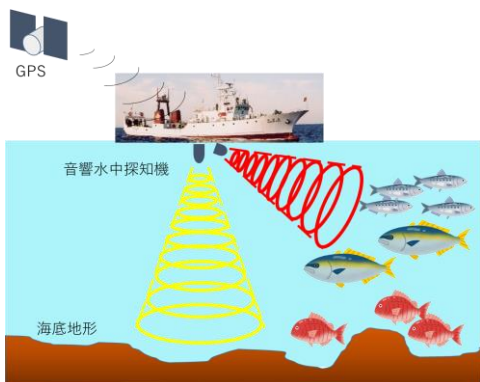
定置漁業は漁場に漁具を設置し来遊する魚を待ち受けて漁獲するため、漁場の選定が非常に重要で、漁獲量に大きく影響します。

しかし、これまで、漁場の選定は漁業者の経験に頼っていたことから、安定した漁獲を得ることが難しい場合もありました。

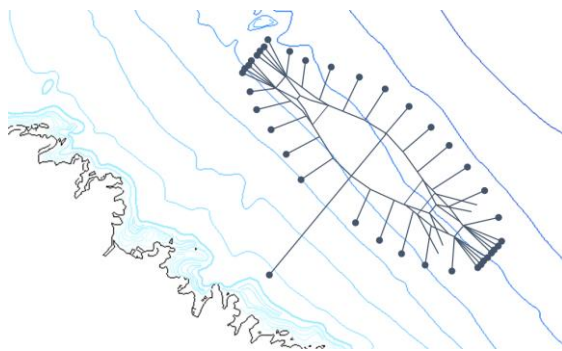
今後は県が、既存の漁場や過去に定置漁業が行われていた漁場などで漁場環境（海底地形、潮流等）や来遊する資源（魚種、魚群量等）を調査し、漁場にあった最適な網の規模、設置方法などの漁場利用モデルを作成します。

このモデルは、既存経営体の経営安定に活用するだけでなく、未利用の漁場については、県内外の経営体が定置漁業への参入を検討する材料となる「誘致パッケージ」（漁場、資源、就業者などの情報を収録）として整理し、定置漁業の操業ノウハウや十分な資金を有する漁網会社などに対し、積極的な誘致を図っていきます。

また、新たな経営体の参入に向けて、地域の漁業の特性などに関する情報提供を行うとともに、参入に対する地域の理解が進むよう話し合いの場を設定するなど、参入を円滑に進めるための支援を行います。



漁場環境や資源状況の調査



地形等にあった最適な漁場利用モデルを作成

(3) 定置漁業特有の課題への対応

定置漁業特有の課題の一つに、漁具に多額の費用がかかることがあります。

定置漁業の漁具は、魚を網の中に誘い込む垣（かき）網、誘い込んだ魚を溜めておく大きな運動場や、最後に魚を集めて漁獲するための箱網など目的に応じた種々の網で構成されているため、1ヶ統（1セット）が数億円規模になる場合があります、定置漁業を営むためには莫大な初期投資が必要です。

また、操業開始後も、破網により魚を逃がすことなどがないように修繕や交換により常に網を良好な状態に保つ必要があります。

二つ目の課題として、定置漁業では、台風による風や波、発達した低気圧により発生する「急潮」と呼ばれる強い潮流、海に漂流している流木などが漁具被害をもたらすことが知られていますが、漁具が海中にあるため予防や対策がとりにくいのが実態です。

漁具被害に対する共済制度もありますが、掛金が高額で、加入は進んでいません。

こうした定置漁業特有の課題に県全体で適切に対応するため、既存の融資制度による必要な資金の貸付などに加え、共済制度への加入や、被害を受けた際に操業を継続するための替え網を用意するといった備えを促し、災害等予想外の被害が発生した際にセーフティネットを十分活用することで、経営の安定化を推進していきます。

4. 5年後の目指す姿

成果指標

優良漁場の開発による定置漁業経営体の新規参入：1経営体



● 132の沿岸漁業集落※について、1集落当たり漁業者が5人以上いる形で維持

※県内で漁港（83）及び港湾（90）の背後地にある漁業集落は、企業的漁業経営に雇用されている従業員が多く住むような集落を除いて132あり、これを「沿岸漁業集落」と定義。