

別表（第4の4の（13）別記様式第7号関係）

水産業強化支援事業事後評価報告書

		島根県	
政策目的	水産資源の持続的な利用・管理の推進		
政策目標	資源管理目標		
事業実施主体	島根県		
実施地区名	島根県		
実施期間及び目標年度	実施期間	目標年度	
	令和5年度	令和5年度	
交付金額	256,000円		
事業計画の内容	資源利用に係る調査及び漁場利用調整・指導、国際漁場隣接地域における操業指導等を行う。		
評価	成果目標	資源管理計画対象魚種を中心に操業実態に関する調査及び漁場利用等について協議を実施する。	
		現状値	会議等7回（令和5年度末時点）
		目標値	会議等7回（令和5年度末）
	（1）現状値の説明	操業区域に関する協議、漁場利用等に関する協議等に例年7回程度参加している。令和5年度は、本事業費を活用して漁業調整や資源管理等に関する会議等に7回参加した。	
	（2）地域への経済効果 （ハード事業のみ）		
	（3）資源管理の取組状況等 （ハード事業のみ）		
	（4）所見	水産資源の適切な保存及び管理を図るため、資源管理目標に係るメニューを活用した取組を実施した。 実効ある水産資源の管理のため、適正な漁場利用が行われるよう、沿岸と沖合域あるいは県外船との関係者間の調整を行い、漁場の適正利用に努める取組を実施した。	
	（5）評価機関の意見等		
今後の改善方向等に関する分析	漁業秩序を維持し漁業生産の発展を図るため、本事業を継続し、引き続き資源利用に係る調査、漁場利用調整・指導及び国際漁場隣接地域における操業指導等を行う必要がある。		

水産業強化支援事業事後評価報告書

		作成部署名 海士町いわがき春香特命担当	
政策目的		水産業経営の強化	
政策目標		経営構造改善目標	整理番号
事業実施主体		海士町	
実施地区名		海士町	
実施期間及び目標年度		実施期間	目標年度
		R2 (R1繰)	R5
交付金額		250,140,000	
事業計画の内容		作業保管施設を整備することで、地区の養殖イワガキの年間出荷個数の増加を目指す。 作業保管施設 1棟 (1,350㎡)	
評価	成果目標	当該施設における養殖いわがきの年間出荷個数	
	現状値	8.2万個	
	目標値	130万個	
	(1) 現状値の説明	イワガキ養殖では種苗生産から出荷まで3年かかるため、令和5年に出荷したイワガキは令和2年に種苗生産されたものである。令和2年は種苗生産後の沖出し時期に大雨が降った影響により種苗の多くがへい死したため、令和5年に出荷できるイワガキが減少した。 また、コロナウイルスにイワガキ生産者も感染してしまい対面で集まるのを自粛する期間があったため、養殖作業を計画通り行うことができなかった。同じくコロナウイルスの影響によりイワガキ養殖の離職者も増えて、養殖工程における籠の管理作業などが追い付かず、イワガキの多くを死滅させて出荷数量を減らすこととなった。（目標達成率6.3%）	
	(2) 地域への経済効果（ハード事業のみ）	令和5年は出荷できる数量が少なかったため、原則、島外出荷を取りやめて海士町でCAS凍結商品を製造販売する第三セクターふるさと海士のみへ出荷した。ふるさと海士は主力商品であるケンサキイカが不漁のため令和元年より仕入れが激減しており、2番目に売り上げのある養殖イワガキを過去5年で最も多い約6万個仕入れることで島内企業への貢献度は結果的に高くなった。	
(3) 所見	イワガキ養殖業は地区の基幹漁業の一つであり、9名の生産者が全体で200万個を超える種苗を垂下している。想定外の生産不調等があり、令和5年度における目標達成率は6.3%と極めて低調であったが、生産歩留まりの向上が見られており、今後状況の改善が見込まれる。 令和5年のイワガキは島外出荷を取りやめたが、競合する他産地のマガキも生産不調が多く取引バイヤーは買い付けに苦労していると聞いている。そのためイワガキの需要はまだ多いと思われるので、今後は養殖管理体制を立て直して、安定供給並びに生産目標達成が可能となるよう努めていく。 また、コロナ禍で首都圏の取引先を失った反省を生かして、これまでの一極集中の出荷先を見直し、地方都市、海外などへ分散して販路を広げる必要がある。		
(4) 評価機関の意見等			
今後の改善方向等に関する分析		海士町の種苗生産施設における種苗生産も6年目に入り、種苗生産マニュアルも確立しつつあり種苗の生産が安定してきた。 養殖については養殖工程を見直して、新しい養殖作業体制の構築を行った。また、令和5年2月から特定技能実習生を導入した結果、養殖作業が捗り、目に見えてイワガキの歩留まりも向上しているため次年度の以降の出荷に期待がもてる。イワガキの販売はコロナ禍を反省材料に首都圏だけでなく、地方都市、アジアなどの海外へ販路を拡大していく必要がある。地方都市では天然イワガキの産地である上越、北陸、さらに牡蠣の激戦区だが出荷時期が異なる九州の販路を開拓していく。海外に関しては、冷凍イワガキの需要が多いためリスク分散としてCAS冷凍だけでなく他の冷凍会社などとも話を進めて、多角的に販路開拓を進めていく。	