

特集 水産業の新たな展開・Ⅲ

●豊かな海を背景とした

高付加価値化や協業化の試み

― 第三の生き方を選ぶ鳥羽の未来型漁協

ドキュメンタリスト 瀬戸山 玄 ― 23

●低利用資源の活用で

漁業者の収入増を実現

― 漁業集落―丸となったエビの商品開発で活路を

甌島漁業協同組合・
長浜漁業集落代表 下野尚登 ― 36



豊かな海を背景とした高付加価値化や協業化の試み

— 第三の生き方を選ぶ鳥羽の未来型漁協 —

ドキュメンタリスト 瀬戸山 玄

地域の紐帯を果たしてきた答志島の寝屋子

三重県鳥羽地方といえば、照葉樹林と海の箱庭的景観が旅人を誘う人気観光地だ。そこに暮らす人々は、入り組んだリアス式海岸と伊勢湾に浮かぶ島々を、連絡船で編みこむようにして共生観を育んできた。

事実、人口の限られた離島ではインフラを、鳥羽から血管のように延びた水道送水管や送電線に頼る。また鳥羽最大の答志島^{とうしじま}に江戸時代から伝わる寝屋子^{ねやこ}という風習は、地域をまとめる精神的な結び目の役を果たす。島の男子は昔から一五歳になると、家族と別な寝屋親^{ねやおや}と呼ばれる既婚者宅で合宿、相互扶助の生き方や共同体の掟を身につけてきた。人力に頼ることが多く、「板子いちまい下は地獄」と言われた昔の漁業現場において、人間同士の和と呼吸の一致が求められた頃の名残でもある。

現在は市の無形文化財に指定されて、寝屋親が一四軒あ

る。若衆宿に近い通過儀礼は少年たちが長じてからも、消防団の活動や地域の日常において確かな連帯感をまるで義兄弟のようにもたらず。

こうした住民同士が互いの長短を支えあう原風景と緊密な交流こそ、地方でしかない魅力的な生き方を担保していく一番の近道なのではないか。住民たちの生業の源は何と言っても豊かな海だ。そこに観光的要素が新しく加わると、どんな風が吹きはじめるのだろうか。

大合併した漁協を光らせるシナリオ

鳥羽磯部漁協（永富洋一組合長）は二〇〇二年の合併で、二二の地元漁協を支所として統括するエンジンとして誕生した。バラバラだった財布が一つになれば甘えも生じやすく、大所帯だけに「寄らば大樹の陰」でずさんなドンブリ勘定に陥りやすい。合併後の難しい舵取りで一番に取り組んだのは、将来に備えて各支所が月々の収支を可視化する

ことだった。

「三重ブランド」第一号の養殖牡蠣で有名な矢なご一五支所を陸側に抱え、じつは年間水揚げ高約四九億円の七割以上を好漁場に恵まれた離島の七支所が担う。そこは島内に答志・和具浦・桃取の三漁港を持つ答志島を中心に、菅島、坂手島、神島、志摩市の渡鹿野島^{わたかのじま}とで構成されている。けれど年々漁船の燃油が値上がりするうえ、漁獲減や魚の小型化や藻場の磯焼けが世界的に広がり、厳しい現状と積極的に向き合わねば漁協存続も危うい。人口の限られた次世代に本気で生業を残すつもりなら、組織的な赤字の原因



鳥羽磯部漁協の藤原隆仁常務理事。市営定期船が発着する鳥羽マリナーミナルにて。

とその甘え体質を絶たねばならない。旋網^{まきりみ}（船曳網）漁が代々盛んな神島出身で、同漁協の常務理事と全国離島振興推進員連絡委員会の会長を務める藤原隆仁さん（六〇歳）が熱く語る。

「漁協の経営不振は各地で起きています。その多くは仲買業者や組合員との間で生じる未収金などが、不良債権化の火種となる。身内に甘く売上回収の遅れがちな支所に、鳥羽磯部漁協では取り引き停止のペナルティーを科した。それと仲買がどこの支所から買ってもよいとあらためて、約九〇名の仲買業者と契約を結びなおした。おかげで各支所が互いに事業者意識に目ざめ、モチベーションを高めあう工夫もしている」

それは旧態からの脱皮を図る、馴れあいの排除に他ならない。英断の末、組合員が少なく実績の低迷していた本土側四支所を閉じると、年間一三〇億円ほどを動かしながらも長期短期とも借入金ゼロという健全化の足場が整った。小回りが効くようになり、いまや年間五〇億円の漁業収益を上げて、後継者を掘りおこして未来に挑む鳥羽磯部漁協。まずは、鮮魚仲買を四人に絞りこんで活気を蘇らせた鳥羽最大の答志島から見るとしよう。

魚介類の豊かさとブランド化の壁

近鉄・鳥羽駅から徒歩三分の鳥羽マリナーミナルで、

市営定期船に乗り換えて約二〇分。周囲二六キロメートルの細長くて平地が乏しい答志島は、人口二三〇〇人弱ながら漁船の保有数は優に五〇〇隻を超す。各漁家が季節ごとに漁法をいくつもこなして多角的に営むからだ。平安時代の『延喜式』にも答志郷とその名が記され、アラメやワカメなどを朝廷に献上してきたほど土地柄が潤沢だった。いわゆる「小漁」の一本釣り漁師がいまでも、春先三月から五月までは、磯でこぞって海藻のヒジキを採ったりする。

この時期に宿の軽自動車で島内を案内してもらうと、交通量の少ない舗装道路はどこまで行っても、片側半分がヒジキ干し場と化した姿に驚く。同じ季節に網目の細かなシラス網で獲るイワシの稚魚は、洗って塩梅を加減したあとと天日に干して出荷する。道端の広場に網棚を何十枚と並べた、乾燥中のチリメンジャコも白く輝いて美しい。漁の合間に麦やサツマイモを育てる昔ながらの半農半漁は、そんな換金性の高い小漁の前にいつしか廃れてしまい、夫婦や親子で一隻に乗りこむ出漁風景が定着した。

それほど魚介類の豊かさがあたり前なら、漁業者は質より量で稼ぐことにいづれ慣れてしまう。すると少々乱暴でも「他人よりたくさん獲らないといかん」という漁師の潜在意識がやがて働きます。「答志島ブランド」を都会で広めていく上で、かえってそれがあだになることも多い。

答志島で長年暮らす漁協答志支所理事の中村幸平さんは、



多種多様な漁が営まれる答志島。干されたチリメンが陽光に白く輝く。

自戒を込めてこんな檄を飛ばし、漁師たちの目覚めと地道に取り組んできた一人だ。

「沖で魚を網から外して船の魚倉に入れたら、その瞬間から商品として大切に扱え！」

魚価向上を目指す鮮度保持と安全安心の試み

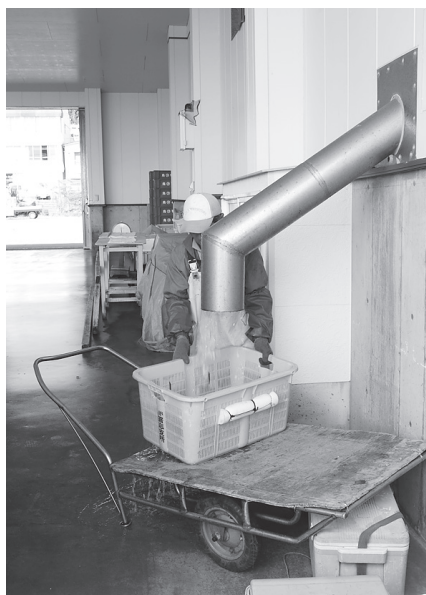
本曾三川などから植物プランクトンを多く含む真水が伊勢湾に注ぎ、それが沖合いで太平洋の黒潮と混ざり合い、近隣海域の底に棲む根魚たちを育む。魚種も四〇種を優に越すほど多い。けれど離島というハンデが元々あるので、鮮度保持に人一倍心を砕かないと、築地などの大消費地で



鳥羽磯部漁協答志支所の中村幸平理事（左）と濱口輝満さん。

の固定ファンの確保は難しいと気づく。そこで漁協は補助を受けて減菌海水製氷棟を真っ先に設置。いまや答志島の漁船は、出漁前夜に必ず魚倉を水で満たしてから沖にでる。しかも水揚げの際は魚をコンクリート床に直置きせず、雑菌が付かぬようにパレットを敷いて細やかな衛生管理に努める。

実際、答志漁港で目にする水揚げの光景は他所とかなり違う。漁場が岸壁から視野に入るほど近いだけに、午前中は主に鮮魚を競り、午後は活魚の競りを中心に漁協職員が立ち会って計四回も行う。出漁中の船はその頃あいを見計らって沖から次々に戻ってくる。朝八時四五分、入港して



離島の魚介類は鮮度保持が生命線。キスなどは船上で水締めにして鮮魚で水揚げ。給水口にて。



答志漁港の衛生管理型市場にて、水揚げされたキスの入札風景。



仲買業者の入札。魚のサイズ別にテンポ良く入札札が繰り返される。



キス網漁を続ける増宝丸の山口悦徳・まゆみさんは夫婦舟。

きたのはカサゴの延縄漁船だった。昼頃の競りでは漁師十数名が築地行きキスをサイズ別に選り分け、仲買人四名との一発勝負。四名が入札額を竹の札にチョークで書いて伏せて置く。通年、キス網一筋という漁師濱口勝弘さん（七七歳）の姿や、夫婦で増宝丸に三五年間乗ってキス網を続ける山口悦徳・まゆみさんその場を取り囲む。結果は中サイズがキロ八三〇円で取り引き成立。小規模な「小漁」

の漁師が経営的に年々厳しさを増すなかで、節分のご祝儀相場ではキロ五五〇〇円つけたことさえあるというから、高齢だろうとそうそう簡単には諦めきれず、船から降りられない。

構内に設置された活魚水槽では五〇センチ大の天然マダイを軸にクロダイやヒラマサが泳ぐ。ほかに流し網や一本釣りで獲るサワラ、タコ壺漁のタコにアナゴ、カサゴ、コチ、イセエビなど水槽ごとに種類もあれこれ幅広い。ただしタコ壺漁だけは不漁が近年長引く。ここの活魚取り引



魚市場の水槽からタモ網で1匹ずつすくって活魚運搬船の水槽に移す。

き的方式では、魚市場に設けた縦割り水槽からタモ網で一匹ずつすくって活魚運搬船の水槽に移し、さらに魚種別に生きたまま本土側へ届けられる。

鮮度の落ちやすいタチウオや獲れ過ぎたスズキやトラハゼなどの一部は、冷風と電磁波と磁力を作用させたマイナス四五度の急速冷凍装置プロトンで、前処理したものを直売所に出す。こうした品質向上をめざす一連の流れを守るに従い、取り引きされる魚価もおもむろに高まりはじめた。果たして努力はめでたくも実を結び、答志支所では今期

四六六〇万円の黒字を出したという。

客をもてなす漁協の直営食堂

近鉄鳥羽線・池の浦駅近くの食堂「魚々味^{ととみ}」に足を運んでみた。二〇〇九年に漁協直営で開いたというこの食堂は、観光客と地元県内の方々に魚食文化の普及に努める場である。決して立地に恵まれたわけでもないのに、四八席の店が午後三時までの四時間営業で、約六〇〇〇万円の年間売上高を弾きだす。

「四季の海鮮」と謳うだけあって、さしずめ「味覚の博物館」の趣も色濃い。各テーブルに漁法を図解した早見表が置かれ、お客たちの口にする魚が海でどんなやり方で獲れたのかを想像してみると、目の前に並ぶ料理にも親近感がわいてくる。わずか五〇〇円ぼっきりのワンコインで、地元名産の天然マダイなどのアラ煮がてんこ盛りで出てくる驚き。そこは神島の旋網船や答志島の延縄船など、地元漁師で正組合員約八五〇名が折々集める季節の魚を舌で確かめ楽しむ場なのだ。

その材料原価率は魚だけでも三〇パーセント以上で質がいい。養殖四年物の赤みが美味しい伊勢マダロ（本マダロ）はとりわけ人気を呼ぶ。こうした本マダロの難しい養殖が近海でかなうのも、三重県南部に沖から黒潮が流れこむためだ。大量仕入れの画一メニューがあたり前な全国チェー



2014年秋、鳥羽駅前にオープンした「鳥羽マルシェ」。

ンの飲食店が、地方まで進出するご時世に、鮮魚などの地場食材が観光客には縁遠くなる傾向がある。だからこそ「魚々味」は地元海産物に触れる貴重な店としての本領を



農産物や島産魚介類などが並ぶマルシェの直売コーナー。

いよいよ発揮する。漁協直営店でお客様へのおもてなしを身につけ、笑顔で接客するのが未来型漁協の第一段階とすれば、その発展型が次に生まれても不思議はない。

「鳥羽マルシェ」という農水合体の冒険

素朴な食堂の成功が追い風となり二〇一四年秋、おしゃれな「鳥羽マルシェ」(二二坪)が、鳥羽駅前にオープンした。その狙いは「第一次産業の振興と農漁村の活性化」とやや堅苦しいが、渚を望めるカフェ風デザインや、斬新な運営スタイルからも意図はよく伝わる。コンパクトな



「農協と漁協のタッグが強み」と語る鳥羽マルシェの坂口店長。
人気のビュッフェコーナーにて。

これまで自家消費されていたような農作物まで出品されている」と農協参加の利点を訴える。それは山稜も多くて中山間地域が大半を占める鳥羽周辺地域の、山からいきなり海に降りる地形だと大きな畑を耕せなかったことに由来する。

オープン当初は苦戦したものの、知名度が上がるにつれて売り上げも徐々に伸びている。ここの売り場には、朝五時に答志島や神島で水揚げされた、すこぶる新鮮なイワシが漁協の運搬船で早速届けられて朝一〇時に並ぶ。また午

直売スペースに並ぶのは米から花^かき、果実、野菜、生肉、鮮魚、干物や珍しい「サメのタレ」などの加工品。手軽にテイクアウトできる惣菜までと幅広い。今春からマルシェ店長を務める坂口みのりさんは、「耕作放棄地を減らさないための手段として、

後一時、二時の入札を済ませた生シラスなどの海産物も三時には並び、夕方は釜茹シラスとして売切れ完売となる。つまり、漁師さんしか食べられなかった珍しい食材も食べられる穴場なのだ。スタッフは第一次産業の所得向上をめざして売り尽くしに励み、食品廃棄を極力しない方針を貫く。漁師一人一人が海産物を直に納入するのは難しいけれども、漁協の直

販事業課が買い上げる方式なので普通のスーパーより魚類がいくらか安い。店内には買い物客の都合に合わせて、鮮魚を三枚に卸したりするコーナーまで整い、開店と同時に地元客が続々とやってくる。夕刻になればこんどは仕事帰りの島の男女が、



鳥羽マルシェ人気のビュッフェランチ。大人1480円、60分制限で野菜類の多い郷土料理を中心に食べられる。

定期船に乗る直前、手輕にそこで買ひ物を楽しむ光景が生まれる。

また市場に併設したビュッフェ約五〇席には、昼食をちよつと豪華に食べたい地元民や観光客が、午前一一時から午後二時まで詰めかける。人気の秘密は大人一四八〇円を前払いすると、六〇分制限で野菜類の多い郷土料理を中心に、好きなだけ（刺身は一人一皿のみ）食べられるお得感だろ。遠くから車で足を運ぶリピーターも多く、平日は一五〇人分、休日は二〇〇人分を用意して対応している。ビュッフェの営業時間が過ぎた後、同じ空間が持ち込み可能なイートインとして、各人自由に使える点も従来の食堂では考えられない、若い世代をつかむスマートな発想だ。

時代の潮目に生まれる先駆的な協業

ついでに触れると経済がまだ右肩上がりの時代、鳥羽駅前に建てられた商業ビルはさびれて廃されている。これまでの観光や個人資本という発想では実現しない、何か別の新しい「地域力を再発見する場」がバブル崩壊後に求められていたと言っても過言でない。マルシェの建物は鳥羽市が建設したが、このプロジェクトに臨み、くだんの鳥羽磯部漁協と鳥羽志摩農協がそれぞれ三〇〇〇万円ずつを出資して「鳥羽マルシェ有限責任事業組合」を立ち上げた。企画立案から市民の意見が十分反映されて、実現にこぎつけ

るのに三年を要したという。

専従スタッフに管理栄養士まで加えて、多くのメニューとレシビから地元の農産物と海産物に親しむ。ただし地元土産物屋さんと競合しないようにお菓子系の土産品はまず置かない。地元民の雇用が増えるうえ、各料理に必ず地場産を用いて食文化まで伝え、「まあ、食べてみないさ」と人も含めた地産地消の極だ。そもそも美食を楽しむ人々の頭の中や舌の上に、海のもの山のものの区別こそあれ、農協と漁協の線引きなど最初から存在しないのだ。

鳥羽磯部漁協の新しい試みは、地元ホテルや旅館の料理人たちが魚を直接買い付けできる道も切り拓いた。従来なら仲買人を介さなければ入手できなかった地魚。そんな時代遅れの間中プロセスを省けば、鮮度をまた一段高めて適正価格で卸せる。この試みによって島の旅館の献立は、島の水揚げ品で八割近くまかなえるほどになった。

海藻研究の拠点、鳥羽市水産研究所のホープ

もう一つの強みとして、じつは人口約二万の鳥羽市も、至近の坂手島に所員二名のコンパクトな水産研究所をもつ。船着場から三分のこの実力は、手探りで漁をくり広げる離島の漁業者には何とも心強く頼もしい。

「海のなかの海藻の研究は、地上の植物に比べて百年遅れています」と岩尾豊紀係員（三八歳）も張り切る。大阪生



ノリ養殖業者からも頼りにされている鳥羽市水産研究所（坂手島）の岩尾係員。

まれて三重大学生物資源学の大学院では十数年、海藻のどんぶり貯蔵の研究に携わって学位を得た、根っから磯歩きが好きな専門家だ。市に採用されて以来、堤防横の施設内で続けるのは、主にワカメの胞子の培養や牡蠣殻へのノリ胞子の定着だ。特産品として毎年売上げを伸ばす黒ノリの種苗も、丈夫に育ててノリ養殖業者に出荷する。貝殻糸状体と呼ばれる胞子が点々と付いたそれを、沖合のノリ網に吊るしておくことやがて網にノリの母藻が育つ仕組みだ。さらに近年は、ハードルがきわめて高いヒジキの養殖にも挑

む。水産国の中には国立ヒジキ研究所まで構えて、対日貿易を狙うほどその経済効果は高いという。

「二人しかいない施設なので、天候異変で夜中に目が覚めると急に心配になるし、水温管理や日照条件などいつも気にかけています。ノリ漁師から携帯で呼び出されるのは始終あたり前。時には生育をすぐ見に来てくれと漁船で本人が迎えにくることもあり、顕微鏡を抱えていくけれど苦にはなりません」と爽やかに笑う。

ところで磯焼けの被害が各地で深刻化するなか、鳥羽でいち早く気づいたのは海女さんたちだった。一九九三年頃からアワビやサザエの水揚げが激減、餌となるアラメやカジメも磯場から姿を消し始めた。答志支所の青壮年部が中心になり、ロープにアラメの幼体を付けて沈めたりするが潮流が強くて失敗の連続。結局、重い自然石に幼体を付着させて魚の食害避けネットで囲み、回復の緒をつかんだ。けれどプロダイバーに海底作業を頼むと費用がかさむので、組合員みずからダイビング資格を取得。メンバーの一人である同支所の濱口輝満さんによれば、すでに二〇名ほどが仕事として携われる水準になり、海の森づくりを根気強く推し進める青壮年部の営みは二〇〇九年に「農林水産祭天皇杯」を受賞するほど高く評価されているという。

ノリ加工の協業化で養うブランド力

養殖ノリ漁は海水温の下がる例年一二月に始まり、水温む三月末には漁期を終える冬の厳しい船上仕事だ。しかも鳥羽のノリ漁は沖合で強い西風に揉まれるので、ノリを付着させる網の傷みが激しく一年で買い換える。過酷なだけに県内では毎年一〇名近くノリ漁を諦めるけれど、答志島のように一〇業者のうち九業者が協業化に参画、品質向上に成功して後継をつかむ例もある。

そもそも原藻は品質劣化が早いので、刈り取りが済むたび各自ですぐさま加工に移らなければならない。収穫した原藻を真水で洗浄後、その刻み作業のさじ加減ひとつで乾燥板ノリの食味や風味も大きく異なる。それほどデリケートな食材なのだ。昼の重労働に加えて、夜は睡眠時間までざっくり削ってこうした加工に励む。しかも家族経営のために一人でも手が欠けると、生産に大きな影響を及ぼして廃業に追い込まれるケースもあった。それゆえ入札時には品質がばらつくことが多い答志島の黒ノリだった。けれど二〇一四年に五億円（うち組合負担は約二億円）をかけて北岸の舟越漁港に共同加工場を開設。ノリ漁師はそこで原藻の冷凍保存さえ済ませば、高度な後処理の外部委託が初めて可能となったのだ。稼働期間中は漁協担当者が必ず施設につめて、解凍させた原藻ノリを細かく刻むと板ノリ状に広

げて、二台の大型自動乾燥機を二四時間動かす。

おかげで各漁師は沖で三〇〇張以上に及ぶ網の丁寧な手入れと管理に注力できるようえ、漁が終わる三月末までに網一張が従来の九回から一八回摘めるようになった。生産量は一気に増大。何よりの成果は委託加工のおかげで品質が向上、均質化して取引価格が上がった点だろう。

早い話、卸値が一枚一円上がるだけで、二五〇万枚生産



舟越漁港に整備された鳥羽機部漁協の黒ノリ委託加工施設。

すれば計二五〇万円の増収につながる生業である。わずかに利用者九名のために設けた高額施設だけに、途中で協業から脱退させるわけにいかない。そこで自前の加工機を売却処分させて、一人三〇〇万円の供託金を積み重ねる厳しいルールも課した。でもそれは杞憂に終わり、多い人は年間三〇〇万枚以上を出荷して県内で

の一生産者あたりの平均生産額が、答志地区では二七〇〇万円を超えた漁家まで出たほどだ。

三月末までの漁協へ委託する加工手数料も、二一五〇万枚をこなした結果、合計七五〇〇万円に達した。そればかりか水道光熱費と設備償却費を含めて一枚当たり三円五〇銭の加工賃で、新しい雇用を生み出した。「七年も頑張れば減価償却も済むでしょう」と組合の常務理事でもある藤原さんが顔をほころばす。

鳥羽最大の答志島をめぐるとりわけ驚くのは、一辺倒でない複層的な漁業が隅々まで根付いている点だろう。例えば漁協に登録されている海女だけで八〇名あまり。漁港近くを歩くと海女たちが暖をとって休む海女小屋があちこちにある。昔の海女は平気で八メートルから一〇メートルの水深まで潜ってサザエやアワビを採ったけれど、いまは資源保護に努めてそこまで深くは潜らない。小漁を営む島人のために、毎年入札制になっているヒジキの岩場もあるほどだ。近年、根付きの漁業資源を絶やさないことの大切さに誰もが気づいている。

その先にある可能性

公設民営の直売所や地元食材を活かすレストランが、地域振興の一翼を担うようになって久しい。鳥羽磯部漁業協同組合の試みも、漁業環境を守り漁業者の暮らしも整える



答志漁港にて、ヒジキの水揚げ。磯場は入札制となっている。



答志の加工場にて、フィレ加工されるクロダイ。
この後、プロトン凍結機で急速冷凍する。

という漁協本来の使命の気づきもさることながら、消費者の共感も呼ぶ開かれた組織の再編といってよい。それは外部業者に頼らず加工を地元民が自ら手がけて、トレーサビリティを明確にした点で優れている。定置網にかかったクロダイをフィレにするための丁寧な下ごしらえの作業を施設で見学しながら、成功を感じた。完璧な処理を施し、プロトン装置で零下四五度の冷凍食材になれば、それを購入して食べる消費者にとってもありがたい。生産地と加工地が隣接した島内で、それぞれの責任のあり方まではつきりすれば、生業として携わる働き手の意識も当然ながら高まる。昔は技術的にも輸送距離でも不可能に思えた事柄が、

いまや離島だからこそ出来るビジネススタイルに変身できるのだ。あとは偽りのないメイキングプロセスを、きちんと消費者にどう伝えられるかが勝負だろう。

鳥羽市は人口のおよそ一八パーセントが離島で暮らすという。だからめざす最終目標も、巨大な競争社会を煽る都会の勝ち組でも負け組でもない。人口の限られた離島社会が、陸で生活する八二パーセントの人々に豊かな風をつねに送り続けて、独自の地域文化と生業を持続可能にして停滞させないような方便を得ることが大切なのだ。そして島々に多様性をもたらす主役は、一人一人の住民であることも忘れてはならない。

瀬戸山 玄 (せとやま ふかし)

昭和28年鹿児島県生まれ。早稲田大学文学部卒。著書に『彼女の居場所』(文藝春秋)、『テレビを旅する』(小学館文庫)、『里海に暮らす』(岩波書店)、『東京ゴミ袋』(ちくま文庫)、『野菜の時代-東京オーガニック伝』(日本放送出版協会)ほか多数。最新刊は『狙撃手、前へ! ある父島移民の戦争』(岩波書店)。写真家、映像作家としても活躍し、『ロードチェンコ・ルーム・プロジェクト』でグッドデザイン賞審査委員長特別賞(2003年)を受賞。雑誌『暮しの手帖』で『彼女のチカラ』を連載中。