

## 故郷の海で生きていく —Uターン漁業者の挑戦—

鎮西町漁業協同組合  
増本茂宣

### 1. 地域の概要

私が住んでいる唐津市鎮西町は、県北西部の東松浦半島の北端部に位置し（図1）、その美しい自然景観により玄海国定公園に指定されている。また、歴史は古く、3世紀頃の中国歴史書である魏志倭人伝にはその当時の様子が記載されており、これは日本で一番古い漁業活動の記録とされている。

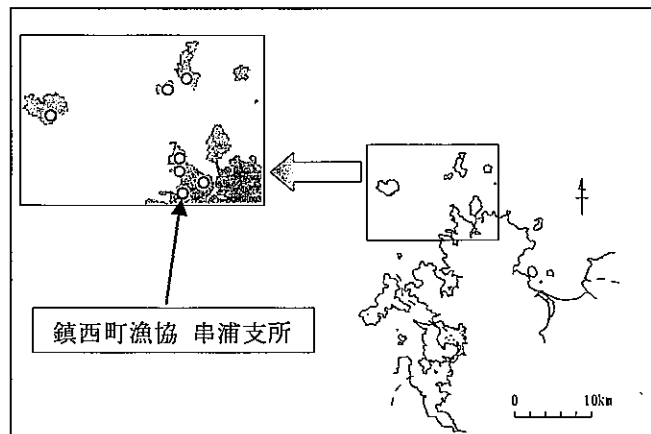


図1 鎮西町漁協 申浦支所の位置

### 2. 漁業の概要

私が所属する鎮西町漁協は平成8年に町内6つの漁協が合併し発足した。現在、正組合員212名、準組合員287名の合計499名で構成し、私が所属している申浦支所での主な漁業は、小型定置、沿岸イカ釣り、採介藻、貝類養殖などが行われている。

### 3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

私の祖父は鎮西町漁協として合併する前の申浦漁協の組合長を務めており、小さい頃から父とともに家業である定置網の手伝いを行っていたが、高校卒業後は大学に進学し、大阪の証券会社に就職した。私が就職した平成6年当時の世の中は、今より景気も良く、正直、漁業には魅力を感じられなかった。その後、約10年間、その証券会社に勤めたが、地元で暮らす両親が高齢化したことや、子供達の教育環境などを考え、長女の小学校入学を機に申浦に帰ることを決断した。もちろん、この決断理由の中に、景気の後退や会社の先行きへの不安も大きなウエイトを占めていた。正直、10年間勤めた会社を辞めることに少なからずの抵抗はあったが、父が健在であり、漁業を営むに当たり必要な初期投資も少ないこと、高校まで暮らしていた地元であることなど、脱サラしての新規就労とは異なり、比較的スムーズに漁業を始めることができた。

先程、Uターンの理由に両親の高齢化や、子供の教育環境などを挙げたが、帰ってきた自分たち家族と、両親が暮らしてゆける収入の確保無しに脱サラをする訳にもいかないので、収入面については、事前に父と十分な話をした。私が脱サラUターンを決意した最大の要因が「漁業は思っていたよりも収入がある」ということだった。こ

の御時世、このようなことを言うと語弊があるかも知れないが、魚価が低迷し、コストが上昇することにより漁家経営は確かに苦しいものではあったが、定置網漁業の収入は、考えていたよりもかなり高いものだった。事実、父が経営する定置網では、操業時に2、3人の網持ちを雇う必要があるにも関わらず、私の会社時代の年収よりも多い稼ぎであった。加えて、都会で暮らす場合には、家賃若しくは住宅ローンが漁村より遙かに高く、また、物価も高いのが現実である。田舎であるという地理的な不便さや、街の華やかさの違いを考慮しても、現在の漁獲量と魚価が維持されるのであれば、十分な暮らしができるかと判断できた。

#### 4. 研究・実践活動状況と成果

##### (1) ヒオウギガイ養殖と直接販売の取組

父の定置網漁業を引き継ぐ形で、漁業者としての道を歩き始めたのだが、初年度こそサラリーマン時代以上の収入を取得したが、翌年からは毎年漁獲量は減少し、魚価も下落傾向になってきた。そこで、以前父が行っていたヒオウギガイの養殖を再開し、収入の足しにすることとした。ヒオウギガイの養殖を始めたことにより、定置網の減収分を何とか補填することはできるようになったが、依然として魚価の下落と漁獲量の低下は続いた。その当時、私は定置であがった漁獲物も、養殖のヒオウギガイも、おもに組合を通して、魚市場へ出荷を行っていた。この出荷の方法は、魚価が安定していれば、販売のことは気にせず、獲れば獲るだけ収入は増加するというシステムであるが、その反面、魚価の決定権が自分には無く、現在のように魚価が低迷し、漁獲量が減少している状況では、収入アップを望むことは難しいと思われた。図2に示すとおり、漁業就業から2年後の平成18年には、定置網の収入は就業時の半分程度に落ち込んでいた。

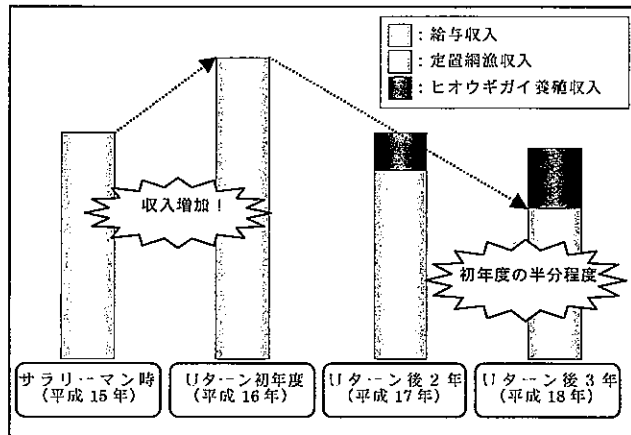


図2 Uターン後の漁業生産額の推移

図2に示すとおり、漁業就業から2年後の平成18年には、定置網の収入は就業時の半分程度に落ち込んでいた。

このような状況を打開するためには、ただ何も考えずに市場に出荷していたのでは駄目だと考え、自分の漁獲物を少しでも高く売る必要があると考えようになってきた。そこで考えついたのが、直接販売である。しかし、帰郷して間もない私にとって、直接販売を行うにしても、取引先になる相手などいるはずもなく、地元や、近隣の唐津市の料理店などは、既にお抱えの仲買業者がついており、商品を持ち込んでも買ってくれるところなどなかった。そんなとき目にとまったのが、有明海沿岸で盛んに行われている「カキ焼き小屋」の記事だった。「カキ焼き小屋」ではカキだけではなく、カニやエビなどの甲殻類やホタテなどの貝類も焼いているとの記事を読み、ここに売り込むことにした。案の定、同じ佐賀県といえども、有明海ではヒオウギガイは取れないことから、どの店も市場などから買い付けている状況だった。そこで、もともと

ツテは無かったのだが、一軒一軒飛び込みで営業活動を行い、数件の店で商談をまとめることができた。当然、有明地区まで輸送する経費がかかることから、ヒオウギガイの価格を安くすることはできず、そのかわりに前日までに受けた注文数を店まで届けるという条件で、価格は店がそれまで市場等から購入していた価格を維持してもらうこととした。店にとっては、必要な分だけの小ロットで購入が可能であることや、産地直送であることなどのメリットがあり、私にとっては、輸送経費を差し引いたとしても、市場出荷価格よりも高値で販売できるというメリットがあった。加えて、定置網で取れる魚介類のリストを紹介したところ、それらの漁獲物も欲しいとの要望を受け、注文に応じて出荷することができるようになってきた。

もともと、民間会社で、商談等をする機会が多かった私にとって、飛び込みで自分の商品のアピールをすることにそれほどの抵抗はなく、むしろ、会社勤めの時と違い、その営業努力がそのまま自分の収入になることに十分な魅力を感じることができた。

現在では、取引先も10件程度まで増え、このヒオウギガイの販売額が私の収入の半分程度を占めるようになってきた。

## (2) 定置網体験の取組

直接販売による収入の増加に自信を持った私は、現在も飛び込みを含め、色々なところに売り込みをしているが、そのような中、営業先の波戸岬国民宿舎(図3)の支配人から面白いことを聞くこととなった。その支配人の方は東京から派遣されており、地元の人とは異なる視点でこの玄海地区をみているようだった。

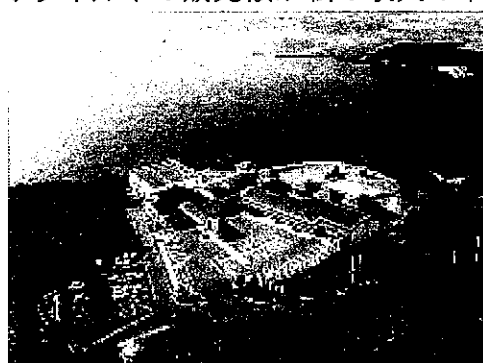


図3 波戸岬国民宿舎

この支配人曰く、「美味しい魚やきれいな海水浴場も良いんだけど、都会の人たちは、自分たちの日常とは異なる非日常を求めている。この町に住んでいる人にとって日常的で、何の変哲も無いことが、都会の人にとっては興味深いアトラクションに感じられる」と話してくれた。この言葉を聞いて、私が真っ先に頭に浮かんだのが、串浦に帰ってきた当初の子供達の様子であった。都会育ちの私の子供達にとって、串浦での暮らしは全く別世界であるようであった。海の底が見えるといつては、身を乗り出してのぞき込み、フナムシが一斉に動く様子を見ては悲鳴を上げ、船が波を横切り、揺れることに歓声をあげ、網に雑魚が群れをなして入っていれば、目を丸くして大漁だと喜び……。私にとってはごくありふれ、気にもとめないような日常が、彼らにとっては発見の連続であるかのようにであった。この支配人の言葉と子供達の様子を見て思ったことは、「私たち漁師が持っている水産資源は、漁獲物だけではない。この漁師町の暮らしや、漁そのものが資源なんだ。この資源を利用しない手はない」ということだった。

この日から、水産資源としての「漁師の日常」を、どのように活用すべきかを仕事の合間を見ては考えるようになり、その中で浮かんだアイデアが定置網体験であった。私の行っている定置網は、夏には単価の安い魚しか取れない時期があり、またヒオウギガイにしても、出荷時期が、秋から冬に集中するため、私にとって夏は収入が少なくなる時期となる。とはいえ、網にはアジやカワハギなど多くの魚が入ることか

ら、都会の人が漁業の気分を味わうには十分なアトラクションになりうると考えた。私が企画した「定置網体験プラン」は次のようなものである。(表1)

表1 定置網体験プランの概要

<p>(1) 定置網体験を国民宿舎の体験プランとして位置付け、集客は国民宿舎が行う。</p> <p>(2) 料金は1泊2食プラス定置網体験込で大人11,300円、小学生9,000円</p> <p>(3) 宿泊客は宿舎に到着後、宿舎の車で串浦に移動。注意事項の説明後、定置網漁業を体験。</p> <p>(4) 漁獲物はすべて体験者が持ち帰り、夕食の材料として提供される。</p>	
--	--

このプランにおいて、私の取り分は大人2,500円、小学生1,250円となっている。夏の漁獲物は市場に出しても値が付かないアジやカワハギなどが多く、船の燃料費を考慮しても、十分な収入となった。

この定置網体験(図4)については、3月から11月までの期間で実施しており、1回の体験で1家族から2家族、月に40名程度の顧客を確保している。大半は親子連れということもあり、定置網体験で一夏に約60万円程度の収入となっている。今年に入ってからは、冬の時期はイカ籠体験(図5)も始めたので、この体験プランによる収入は年間100万円程となっている。

収入源としては、それほど大きな額ではなく、経費もほとんどかからないことから、副収入的な位置付けとなっている。しかし、この体験プランを実施することにより、目の前の海や当たり前の漁業活動が観光客を呼び込むための重要なアイテムであるという実感することができた。

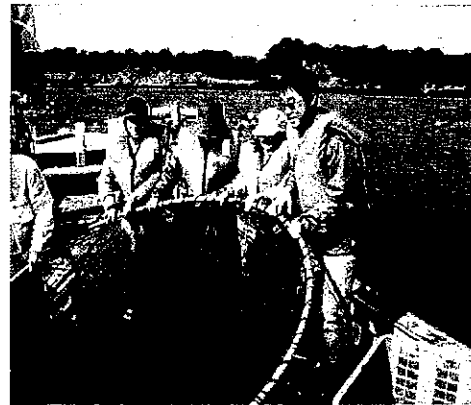


図4 定置網体験の様子



図5 イカ籠体験の様子

### 5. 今後の課題や計画と問題点

これまで、都会帰りの、にわか漁師である私の活動を、奇異の目で見ている周りの漁業者の中からも、最近では協力的な人も出てきており、体験プランの参加者が多い場合、私の船に乗せきれない客を乗せてくれる漁業者もでてきた。

現在、私が行っている体験プランは定置網漁業だが、私が所属する鎮西町漁協だけ

でも6つの支所と漁港があり、それぞれで異なった特色ある漁業が行われている。操業内容により体験に向き不向きはあると思うが、今後は、鎮西町漁協にすれば様々な漁業が体験できるというメリットを生かし、観光客を呼び込むという取り組みを広げていきたいと考えている。また、子供達の漁業や魚への興味を育むことを目的として、各学校単位で漁業体験も実施していきたいとも考えている。

最後になるが、一大決心をして脱サラし、故郷の海で生きていくことを選択した私にとって、この目の前の海はただ故郷の海というだけのものではない。これから先、家族が暮らしていくための重要な収入源の海である。漁師にとって海の恵みというのは何も漁獲物だけではない。この漁村という、都会の人にとって非日常的な空間を最大限に有効活用し、収益をあげていくことは、可能なことである。漁村の活性化は十分な収益があってこそ成り立つものと信じている。そのためには、私個人の収益だけでなく、海を利用するすべての漁業者、観光客を受け入れる宿泊施設、町の産品を売る直売所など、この海に関わるすべての人が連携し、収益をあげられるようになって、始めて街の活性化が図られるものだと考えている。

また、この恵みの海に寄り添って生きている私たちは、海からの恵みを十二分に活用するとともに、この海が恵をもたらす海であり続けるための努力を惜しむべきではないと考えている。