

NPO法人マリンネットワーク設立記念講演会 漁村地域の現状と今後の可能性

NPO法人マリンネットワークは、持続可能な漁村地域の形成を支援する専門機関として平成24年7月に設立されました。漁村地域とその他の地域との交流・連携のコーディネートをしたり、調査研究などを進めていきます。設立記念講演会を9月13日に開催しましたので、その概要について紹介します。

基調講演

目指せ！ハマの総合商社

最近、地域社会の重要性に対する認識が高まっています。地域社会は、さまざまな立場の人が助け合い生きています。

地域が豊かになるために大事なことは、地域の地理や歴史、つまり地域資源を知る、何でも自分たちでやる、地域に誇りを持つ、という「むらづくりの三原則」です。地域資源は固定的なものだけでなく、祭り、景観、おもてなしなども含まれます。

日本全体の農水産物の生産額と輸入額は約11兆円、消費者の消費に当たる食料品最終消費支出が74兆円（平成20年産業連関表）、つまり生産した11兆円に誰かが付加価値を付けて、購入するときに74兆円になっているということです。産業連関表で地域の経済状況が分かります。

六次産業化は、消費分74兆円を取り合うのではなく、パイを大きくすることを考える。新産業をつくるためにみんなで工夫するという考え方です。そのためには、地域の人には付加価値がどこで付いて、最終的な価格がいくらになるかを勉強してください。



渡辺 好明 氏
NPO法人マリンネットワーク顧問、元水産庁長官・農村水産事務次官

今の農村漁村は、生きがいのためにやる人と、企業的な経営体と、地域をお互いによくしようという住民の3重構造になっています。また、外の人にはライフスタイルが1カ所定住ではない傾向になってきました。それは、都会の人が農山漁村でお金を使う傾向になってきたということで、逆都市化現象といわれています。

第一次産業の六次産業化の実践は、小さなところから始めることが大事です。例えば、農林水産省では農村漁村の女性が作った商品を販売できるプチマルシェを始めました。今は輸送網がいいので、全国各地から品物が集まります。そこでは、消費者し好が分かりやすく、売れないと思っていたものが案外売れたりするものです。ただし、先行した商品は、コモディティー化^{*1}して将来は普通の製品になりますので、常に先の目を作っておくことが大事です。

地域が総合商社の機能を持つというのは、組織化、需要創出、情報収集など地域が力を合わせてできることです。潜在的なウオantz^{*2}を誰かが引き上げてニーズにし、最後はデザイナー^{*3}にすることが、六次産業化になります。オーガナイズ^{*4}する人がいなければ、六次産業化も埋まったままのウオantzで終わります。六次産業化は、村で作られたものを基盤にして加工販売など産業化することなので、足し算ではなく掛け算です。一次がなければ、何を掛けてもゼロになる。提唱者である今村奈良臣^{*5}さんにも確認しています。販売は価値実現であるというように、系統出荷と並んで、直販、開発に取り組んでください。

漁村の地域社会は、“明日のふるさと”になってほしい。漁村を訪れてもらうには、景観も水揚げする場所も旅館も人に来ていただけるようなきれいな状態にする必要があります。昔のままのふるさとには行きた

※1 コモディティー化 (commodity)
類似の商品の機能・品質に差がなくなり、どれを買っても同じだから、安い方がよいという状態になること。

※2 ウオantz (wants)
欲しい物。買いたい物。

※3 デザイナー (desire)
欲望。願望。

※4 オーガナイズ (organize)
組織すること。計画すること。

※5 今村奈良臣
農業経済学者。東京大学名誉教授。第一次産業を発展させた「第六次産業」の提唱者。

くないですね。子孫のために作るのが明日のふるさとです。そのための道具に気がつく学習、そして実践する人が必要です。明日のふるさとづくりは今をすることから始まります。

パネルディスカッション

漁村地域の現状と今後の可能性



コーディネーター
遠藤 仁彦 氏
NPO法人マリンネットワーク理事・北海道開発局開発監理部開発調整課開発企画官

遠藤 初めに、各自自己紹介も兼ね、それぞれの立場で漁村地域の現状や課題についてご発言いただきます。

川合 松前町は漁船漁業が盛んでしたが、資源量の減少、市場価格の変動、漁業者の高齢化と後継者不足から、漁業生産が減り漁業力の低下という現在の状態に至っています。その中で今年度、延縄漁業のクロマグロを、高鮮度流通させる付加価値化

の取り組みで経済産業省の実証事業に採択されました。これまでも漁業協同組合（以下、漁協）では、マグロの付加価値向上のため、直営加工、道の駅の直売に取り組んでいます。松前沖は全道で最初にクロマグロとイカの漁場が形成されますが、マグロは小型で赤身が多いという特徴があります。このマグロの付加価値をいかに高めて、経営安定につなげていけるかが現在の課題です。



パネリスト
高谷 大喜 氏
NPO法人マリンネットワーク副理事長、北海道漁協青年部連絡協議会副会長、南かやべ漁業協同組合青年部長

高谷 函館市の南茅部でホタテ養殖とコンブ養殖をやっています。南茅部のコンブ生産が安定したのは元水産庁の長谷川由雄先生が養殖技術を確立して生産基盤ができたからです。

養殖コンブオーナー制は、平成15年から南かやべ漁協大船青年部で始めました。養殖コンブは養成綱1本

に60本のコンブが下がっていて、それをオーナーに買ってもらうもの。平成12年ごろにコンブ価格が落ち込んで将来不安になり、考えた末に青森のリングオーナー制を参考に始めました。

オーナー制を始めでもパンフレットを作る程度でした。そこで漁協直売店の顧客にダイレクトメールでパンフレットを送ったら、70口の注文があり、意外と興味を持ってもらえることに驚きました。しかし、オーナーを増やすのが難しく、公立はこだて未来大学の長野章教授がITを使ったPRなどで協力してくれました。

遠藤 漁業者ならではの現場の課題をご紹介いただきました。

山郷 増毛町生まれです。留萌地域のイメージは、水産物が豊かで夕日が美しいが観光には日が当たらない地域のようなようです。シーニックバイウェイ北海道は、現在11の指定ルートと1つの候補ルートがあり、取り組みはボランティア主体です。萌える天北オロロンルートは食・文化・観光のさまざまなテーマをもって、約40の団体が参加・連携しています。

留萌地域の沿岸漁業は、漁業者は高齢化していますが、収入が安定している養殖などは後継者が確保され、漁船漁業は資源の減少もあり後継者がいない状況です。増毛と遠別は単独漁協で、地域の特色をいかに出すか考えていたところ、ヒラメのオーナー制によって遠別のブランド化を進めようという取り組みが始まりました。

遠藤 今のお話で日本海沿岸の課題も見えました。2巡目では地域の取り組み状況を話してもらいます。



パネリスト
藤澤 義博 氏
NPO法人マリンネットワーク会員、NPO法人全国てらこやネットワーク理事

藤澤 出身は道南の福島町です。函館で10年間仕事をしていたときに、青年会議所の活動を通じ寺子屋教育の精神を持ち青少年関連事業をいろいろやってきました。子供たちを連



パネリスト
山郷 佳克 氏
シーニックバイウェイ萌える天北オロロンルート事務局長

れて沿岸を20km/日歩くイベントをしたときに、宿泊施設が少なかったことが印象に残りました。そのため、公民館等に宿泊したのですが、食事等のお世話をしてくれた地域と、全くない地域がありました。地域の人の意識が変われば、もっと観光交流面で伸びるのと思いました。

北海道観光振興機構で2年間仕事をしたとき、地域の人が資源を知らないとか、取り組みが自己満足で終わる事例を見かけました。道南のはこだて観光圏^{※6}認定には、自治体間の連携が縦割りの壁もあり苦労しました。教育側では、民泊の需要もあります。2006年から横浜市の中学校が修学旅行に飛行機を使えるようになりました。環境教育などで北海道も旅行先として注目されています。

古屋 仕事と研究を通じて漁業地域を見てきましたが、取り組むべき課題が多く、対応する人材が必要だと感じています。水産業が主体の地域は、漁業の元気がないと雇用や経済面から地域全体の活力も低下します。その一方、さまざまな地域資源がありますが、生かされてないし知られていないことも多いです。



パネリスト
古屋 温美 氏
NPO法人マリネットワーク理事長

漁村地域は、漁業生産を維持し、水産業を核として、他産業と連携しながら地域の収入が増えるようにしていく。生産者と消費者、漁村地域と都市部など、遠い距離を近くすることが課題だと思います。

遠藤 次は、漁村地域の可能性を引き出すために地域として何をすればいいのか、ご発言をお願いします。

高谷 コンブは価格が高いと消費者が思っているので、もう少し安くなればまだまだ売れると思います。東京で食育の取り組みをする人と知り合う機会があり、学校給食でコンブを使ってみたいと言われ、昨年試験的にやってみました。給食で使うには高いと言われたのですが、南茅部の促成コンブ（養殖1年物）は比較的低価格なので安く価格を示してみたら、使っていただけることになりました。販売先として給食市場

は手つかずだと思います。後日、栄養士さんから聞いた話ですが、試しにコンブを使わないで給食を作ったら5年生の児童がなぜコンブを使わなかったのか聞きに来たそうです。他にもそういう例があり、生産者として製品づくりの意欲がわく話でした。オーナー制の取り組みも漁師だけでは、今日このような場に出ることもなく、東京と関わることもなかったと思います。いろいろな人と関わることで販売の可能性が広がりました。

遠藤 大消費地とつながって販売が拡大できる可能性のある話です。ワンオーナーは8kgで28,350円は使いきれないので、当NPOがオーナーになり、いろいろな方に小分けオーナーになってもらってもいいと思っています。

遠藤 次に、ヒラメオーナー制について山郷さんお願いします。

山郷 遠別町のヒラメ底建網オーナー制は、5年前にスタートしました。萌える天北オロロンルート幹事の一人が遠別でできることを探していたところ、漁協の組合長が、祭りで水揚げしたヒラメを使ってはどうかと提案してくれました。青年部が船を出し、3隻の底建網船からスタートしました。1オーナー1万円で、1隻分の漁獲を40人で山分けするという内容で、漁業者は船を出し、シーニックのメンバーはネット上でオーナー募集などを手伝いました。オーナーは1万円払って4~5万円相当の魚をもらったので、その後もオーナー制は続いています。今は漁協青年部が主体でやっています。

遠別の人が札幌に来た時、ヒラメの遠別と言われるのがうれしいそうです。地域の特徴あるものをブランド化していく取り組みをしたいと思っています。

遠藤 シーニックバイウェイのコンテストで、昨年ヒラメオーナー制が全道の最優秀賞を取りました。漁業地域の人とそれ以外の人が連携して取り組んだ良い事例です。

次に、藤澤さんから、漁村で観光交流を促進することについてコメントをお願いします。

※6 はこだて観光圏
2008年に制定された観光圏の整備による観光旅客の来訪及び滞在の促進に関する法律（観光圏整備法）に基づき、みなみ北海道の函館市など18市町村で構成。「食」をテーマに観光客の来訪と滞在を促進、地域全体の観光振興・地域振興を目的とする。計画期間は2010~15年度。2010年4月に観光庁に認定された。

藤澤 外の人が良い資源があるから観光振興したらと言っても、地域が興味や意識を持たなければうまくいきません。訪問する側と受け入れ側、特にホスピタリティある受け入れ体制づくりを同時にやる必要がありますね。人は人から磨かれるものです。外から来る人をマネジメントして、地域とずっと関わっていける人、同じ志を持った人が重要です。

遠藤 松前町の川合さんは、産学官連携でクロマグロの高付加価値化の取り組みをやっておられますが、それについてお話しください。

川合 マグロの鮮度保持は他の産地でもやっているのですが、松前の特徴をどう出すか考えていたところ、海水からシャーベット氷ができる製氷機に関する情報を得ました。通常、船倉の氷水は7~8℃です。一方、シャーベット氷はマイナス2℃なので低温性が全然違います。また、氷点下冷却による鮮度保持の有効性が学術的に示されましたので、このシャーベット氷を使い、マグロを氷点下冷却した高鮮度流通システム実証事業（経済産業省）にエントリーしました。K値^{※7}の変化を調べ、鮮度の良さを数値で示して可視化することで品質を認められれば、販路の広がりも期待できます。公募はハードルが高いですが、関係者に協力を仰ぎ採択に至りました。地方は、優れた資源を生かすビジネスパートナーを求めています。産学官のつながりをつくり事業にするには大変な苦勞があり、差し出す手と手を結ぶマネジメントシステムを提案しているNPO法人マリネットワークの活動とコーディネート力に期待しています。

古屋 地域外の人との交流は、交流人口を増やしたり、販売先を多様化したりという効果があり、地域内ではいろいろな産業や人がつながって、地域資源をフル活用して総合力を発揮できます。つながりをつくることは、地域内外や異業種の人にもビジネスチャンスが広がり、人材育成にもつながることだと思います。

遠藤 苫前町の森利男町長から一言感想をお願いします。



森 パネリストの方々ご苦勞が伝わりました。特に漁業は、それだけでは生活できずに出稼ぎするという事例も多かったのですが、最近になって漁業は近代化してきました。苦勞してはは上がってきたんですね。港も近代化していますが、あいかわらず漁業者は考え方が枠にとらわれ、役所主導型になっていると感じます。消費者のニーズを捉え、自分たちで殻を破って進んでいくという姿勢がこれからは必要だし、NPOの活動は重要なものになると思います。

遠藤 川合さんからは、地域の課題解決のツール探しを自治体でやっていたが、コーディネート力が重要であるのご指摘でした。高谷さんからは、消費地、人と人のつながりで末広がり発展していく可能性があること、山郷さんからは、外の人と一緒に地域のプレーヤーがつながることがうまくいくコツ、藤澤さんは地域が主体的になる覚悟とサポートする周りの人材の必要性、古屋さんはさまざまな業種の方と一緒に課題に向かうことで、漁業地域の振興と、外部の人のビジネスチャンスも生むだろうとの話でした。今後のNPOの活動につながるお話をいただいたと思います。

NPO法人マリネットワークの活動計画

古屋 マリンナレッジサークルという、漁業者・研究者・民間企業・行政等の多様な人が集まり、地域の課題や知識の共有のための関係構築と意見交換の場をつくります。また、北海道の水産物と地域の取り組みを紹介する「フィッシュラン北海道」を企画します。NPO法人マリネットワークは設立したばかりですので、一緒に活動する仲間やご支援いただく仲間（個人会員・法人会員）を募集しています。詳しい内容は、ホームページでご案内していますので、ぜひご覧ください。

(NPO法人マリネットワーク理事長 古屋 温美)

NPO法人マリネットワーク
<http://www.marine-network.info/>

※7 K値

魚の生きのよさを示す。生鮮度判定恒数。鮮度が落ちるに従ってATP（アデノシン三リン酸）が減少し、AMP（アデノシン一リン酸）やイノシン酸が生成されることを指標とする。