

鎌倉の漁業および水産業の未来（若手漁業者の想い）

鎌倉漁協には十名前後の若手漁業者（十代から40代まで、漁業経験10年以内）がおりますが、その若手の将来が不透明です。港の整備ということと不可分である漁業の振興はどうあるべきか、これまで行政任せだった水産事業を、自分たちで活性化することはできないだろうか。

先日若手の集まりで意見を交換しました、そこでの話の一部を簡単にお知らせします。

鎌倉には大きく分けて、シラス漁業者、定置網漁業者、刺し網漁業者という三種類の漁業形態がある。

シラス漁業は認可事業のため、この先参入が望めない。

定置網漁は、ここ数年低調に推移しており、参入に当たっては高額な資金が必要ということもあって、若手にとっては参入しにくい。

結局のところ、新規若手漁業者の仕事は刺し網と冬場のわかめ、アカモク事業ということになるのだが、この漁業形態の未来はどのようなだろう。

漁業者一人、または夫婦での操業には限界がある。現在こうした形（漁業者一人または夫婦）での操業をしている漁業者の収入を参考にすると、若手漁業者が将来、複数の子供を育て、進学を支え、自分の家を持つという多くの国民の平均的な生活を漁業のみで担保することは容易なことではない。

今の漁業の状況は。

これまでは収入を上げるには水揚げを増やすということで対処してきたが、資源の枯渇や魚食離れによる漁価の低迷はとどまるところを知らず、やみくもに収量を増やしても中卸に買い叩かれるばかりで、更なる資源の枯渇につながりかねない。

これは鎌倉だけの問題ではないが、漁価が低迷するから同じ収入を得るためにたくさん捕るというサイクルは、何の解決にもならないのは明白。根本的な解決は水産物の付加価値を上げて、より多くの国民に利用してもらうことを通した魚食の復権である。魚食はヨーロッパや中国で急速に伸びており、尖閣列島や竹島の領有権も、漁業水域の確保という側面を持っていることを忘れてはならない。

魚食の見直しは必ず起こる。この時を逃さぬように準備しなければならない。

もちろん魚食の復権と、収穫物への価値付加による売価の上昇は簡単なことではないが、これなしに若手漁業者の将来展望はない。

では具体的にどういうことが？

原則的に収量は今のレベルを保ち、これを高価値で販売することを考える。

① 販売形態の検討

・販売場所 漁協（※）の直売場を確保する。例・滑り川のガイド協会の建物の利用など、市の施設を利用した展開。

・販売品目 魚食離れの現状を直視し、加工品を開発して新規メニューを提案しながら展開してゆく。
例 アンチョビを利用したスパゲティアリオーリ、雑魚を利用したスープドボワソン、未利用のさめなどを利用した練り物の開発。

・期間限定のイベントを展開する。4月から5月のさぎえの豊漁期に、県の許可を得て海岸で「漁協直営（※）のサザエ小屋を開設、サザエのつぼ焼きなどを中心にしたメニューで観光客を集客、同時にアカモク丼や、アカモクそばなどの新規メニューを広めてゆく。

② 加工の一元化の検討

現在は事業者ごとにやっている加工を一元化し、より衛生的で効率的な加工を実現する。このことで、生産量を上げ、漁業者の負担を軽減することを通して利益率のアップを図る。

加工品目例・茹で蛸、刻みアカモク、塩わかめ、干物、アンチョビ、など、通年で加工できる品目をチョイス。

③ 事業形態の検討（※）

本来①②の事業は漁協主体で展開すべきものだが、漁協の財政等を見ると可能性が低いといわざるを得ない。では、事業者が共同で事業体を立ち上げてはどうだろうか。事業者が出資して会社を設立し事業を委託する、漁業者はその会社に収穫物を売るとともに、事業会社の配当も得る仕組みを作る。

この事業は第三セクターのようにして、広く市民の出資も募ることができるかもしれない。

行政、市民、漁業者が一体となって収益を増やし、鎌倉の観光資源を創出するひとつのコアにしてゆく。

いずれにしても、若手漁業者の将来と鎌倉の水産業の未来は不可分の関係にある。大胆で新しい視点での漁業振興を事業主体である漁業者中心に提案してゆこう。安全操業の最低限の条件である魚港建設という目標も、市民の皆様にごこうした産業振興の一環として捉えてもらうことが必要だということが確認されました。

平成24年8月20日

若手漁業者の現在と将来

現在の漁業(労働条件・労働時間・売り上げ・収入)
別紙参照

安全に操業したい

物理的な意味で効率的に仕事をしたい

漁港が欲しい

経済的な面から売り上げを伸ばしたい

漁業という仕事に誇りを持ちたい(精神面)

鎌倉の漁業者として広く認められたい

鎌倉における沿岸漁業のこれから

今どういう問題が？

経済的に暮らしが厳しい。将来が不安。本当に漁業で家族を養えるの？第一次産業に未来はあるの？

これまでの解決方法では

問題は複雑で多岐にわたる

水揚げが増えない

魚価が低迷している

魚食が減っている

なぜ鎌倉でやるの

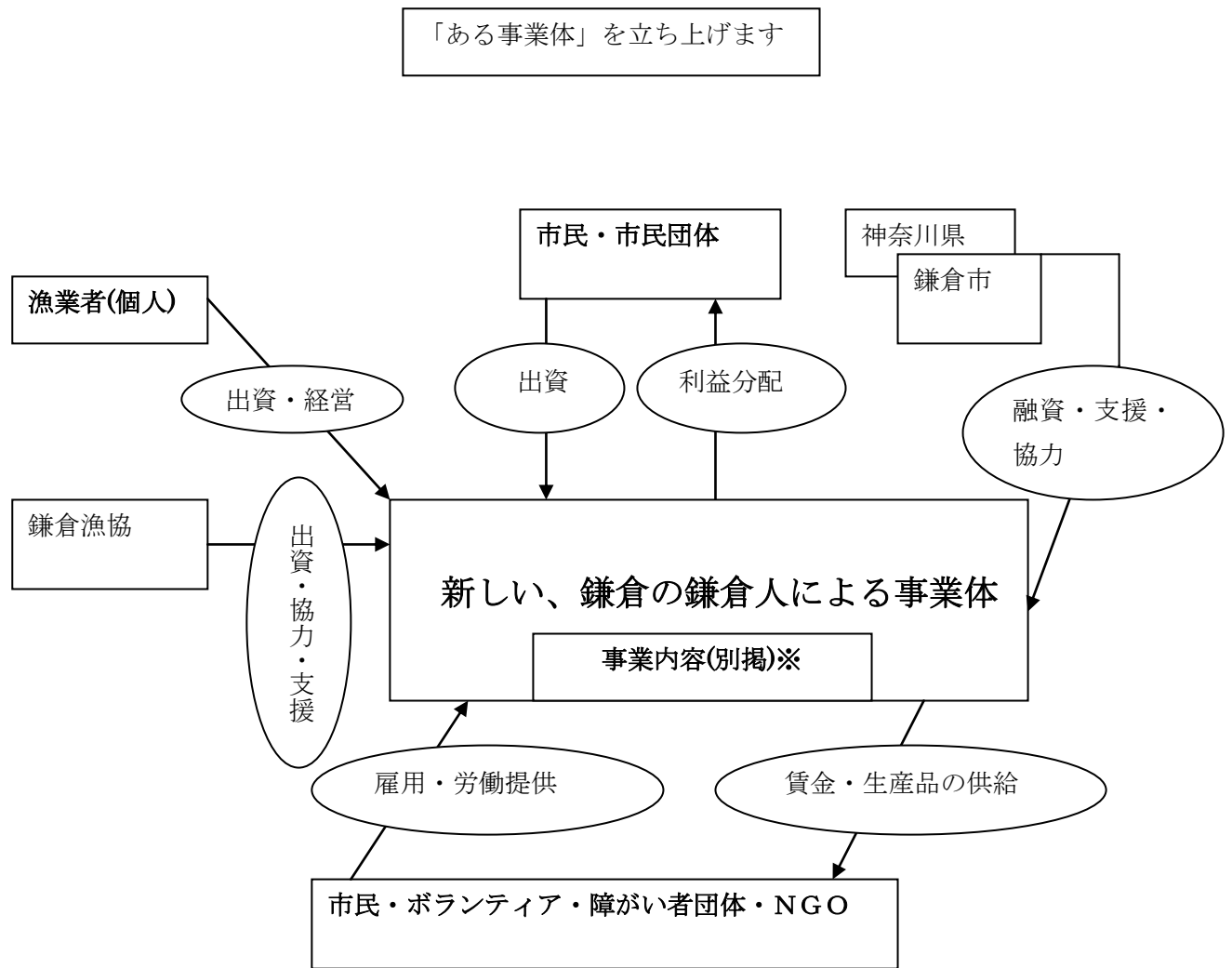
小規模な事業体では労働強化以外に収量が増やせない
網の数を増やすなどして、収量を上げる→単価がより安くなるというジレンマ
さらには乱獲による資源の枯渇が懸念される。
魚食の回復には何年も何世代もかかるのではないか。

だから

資源を減らさず、今の収量を維持して経済的な増収増益を目指すなら、現在の生産・流通を鎌倉の漁民の視点で根本から見直す必要がある

斬新なアイデア

大胆な展開



漁獲物の直接販売	販売の基本・だが活魚、鮮魚の直売には限界も
漁獲物の加工販売、※1	加工の一元化による衛生管理と、効率化。商品のバリエーションアップ
季節イベントの開催(春のサザエ小屋) ※2	鎌倉の名物創出、話題性による多くの商品展開
季節イベントの開催(秋の魚祭り) ※3	現在の朝市の拡大、充実

※1 個人レベルの加工では生産量に限界があるし、加工品を作る時間にも限界がある。

※2 イベントを開催し、フィッシャーマンシティ鎌倉をアピールする

※3 朝市の集客を広く首都圏にまで拡大・宿泊客の増加につなげる