

山口県漁協田布施支店では、新規漁業就労者の確保・育成事業を推進して、 「師弟」による漁業技術指導を行っている。また、漁村での生活面の安定の ため低価格魚・未利用魚の付加価値向上策として、有志で漁業協業体『新鮮

3

田布施』を結成して、地域内で加工販売している。

津半島の付け根にあり、

布施町は、

Щ

は全国でも田布施町だけである。 と2人の内閣総理大臣を輩出して 沿岸から内陸に向かって町域が広 |約15, 町を貫いて瀬戸内海に注ぐ田布 40年代に、 2人の首相を出した「町」 柳井市と光市に囲まれた人 000 岸信介、 人の町だ。 佐藤栄作

口県南東部の室 瀬戸内海 昭和 規模な支店で、 支店だ。正会員は26名で準会員は (3~5トン) 8隻、 旭川の河 前にあるのが山口県漁協田布施 漁船が並んで停泊している。 である馬島 その横の 平成23年度の水揚げ高は1 口に、 山口県漁協の中でも小 小さな漁港には小型 への渡船乗り場があ 小型底引き網漁船 町の代表的な観光 ごち網漁船



15,533人(平成29年7月31日現在)

【面積】 50.35km²

【発電所データ】

中国電力(㈱) 柳井発電所(柳井市) ※田布施町は隣接地

カレイなどの多種多様な魚介類を 1隻を主体に、ハモ、コウイカ、

成を促進するために、様々な支援 業者の減少と高齢化だ。水産庁で 賞を受賞している。 漁業者交流大会では農林水産大臣 ろだ。平成25年度全国青年・女性 国的に知られるようになったとこ 水揚げ高の減少や魚価の低迷、 『新鮮田布施』の取り組みで、 ここ田布施町は、 全国的に漁業が抱える課題は、 漁業への新規就労・後継者育 漁業協業団体 漁 全

を行っているが、山口県では、『ニ

年の間に6名のNFを受け入れ、 成推進事業』として、県内外から 定着している この事業に積極的で、平成11~25 ている。なかでも田布施支店は、 ューフィッシャー(NF)確保育 若年就業希望者の受け入れを行っ

双方が了解した場合は、 期漁業体験を行い、「試験」などで、 明会を開催している。応募してき って、東京や大阪、 た希望者は、 れる「漁業就業推進フェア」で説 支店単位で就業希望者の募集を行 この事業では、 現地で2泊3日の短 山口県漁協の各 山口で開催さ 間にわたって 最長3年



山口県漁協田布施支店と手前が『新鮮田布施』の加工場

小型底引き網漁船が係留する港

船のリース等 の支援を受け 田布施支店

行っている。 型」の募集を を所有して操 では、主に「雇

> 研修期間中は師匠と弟子で漁に出 的に指導する方法をとっており、 て「弟子」が独立するまで、徹底 て個人指導を受ける。 ベテランの漁師が「師匠」となっ 漁業未経験の若年就業者のために

委員長の久楽和則さんだ。と言うのは、田布施支店の運営 がいますが、 弟による育成が必要なのです」 「独立した漁師に憧れてくる人 甘くないです。ですから、 実際は本当に大変で

魚群探知機やレーダー、

田布施支店運営委員長の 久楽和則さん

れるため、 するが、 水揚げ高も少なくなってきており、 とは並大抵なことではないという。 GPSなどの機器を駆使して操業 気象条件などにも影響さ 漁業技術を習得するこ

言えるのは、

NFの生活が安定し

当な努力が必要なのだ。

「本当の意味で『育成した』と

NFの生活を安定させるには、 年間の研修を終えて独立しても、 漁業』の技術の習得は難しく、2 とんど値段は付かない。、儲かる わない魚を市場に出荷しても、ほ の浜値が低迷している。規格に合 それに追い打ちをかけるように魚

相

成事業の大きな課題だったのです」

と、久楽さんは言う。

ての話。これが私たちの後継者育

売り歩いていた。 認識があり、軽トラックで鮮魚を 間では「これからは、漁師が魚を 売らないと生きていけん」という 以前から、ベテラン漁師たちの

漁業経営に必

金の受給や、 けて就業給付 われる。その 漁業研修が行

定着に向

格の取得、漁 要な様々な資

か、 魚を、どうにかして活用できない となる。また、値段の付かない雑 切り」などは、相当の技術が必要 ばき方が難しいことから鮮魚が敬 遠されてしまうのだ。ハモの「骨 あれば…」という声があがる。 その中で、顧客から「加工品が という思いもあった。 さ

の六次産業化になどが、声高に叫 る」ということだった。"一次産品 加工をして付加価値を付けて売 そこで、有志たちが考えたのが

> 布施』が誕生する。 田布施漁業改善グループ ばれるずっと以前のことであった。 そうした背景のもと、平成16年、 『新鮮田

り組み支援事業」の支援を受けて、 ための加工場を建設し 低価格魚・未利用魚の加工販売の 国の「中核的漁業者協業体等取

りず、建設費が当初の スタートであった。 担をしての加工販売の 組の夫婦・親子が、そ の課題があったが、8 2倍以上に膨らむなど た。補助金だけでは足 れぞれ100万円の負 水揚げから販売まで

> 売るものはパック詰めし、フライ の魚の下ごしらえをする。鮮魚で 浜で待っている妻や母が、加工用 漁に出て帰港すると、市場に出荷 などの加工品はすぐさま作業に入 する鮮魚と加工向けの魚に仕分け、 次のように進む。夫や息子が

刺身)、 製品は鮮魚(フィレ、ミンチ、 調味品(付け焼き、一夜





④自立=必要以上に組合に頼らな 干し)、冷凍食品(加熱調理前 シーは崩さず、現在に至っている。 ③実力主義=頑張る人が儲かる、 い」の4つ。当初から、このポリ 土曜日午後3時から)だ。 流館」と、土曜昼市(現在は毎週 売先は田布施町の「田布施地域交 フライ半製品)に分けられる。販 そのポリシーは「①新鮮・安心・ ②安価=量販店より安く









くれたのが、前野嘉さんだった。 その時に「師匠役」を引き受けて を購入して、底引き網を始めた。 が得られる漁がしたいと、中古船

しかし、船の購入費や修繕費に約

1,400万円の資金を投入したた

その償却に費用がかさみ、思っ

毎週開かれる「土曜昼市」での販売

たより生活は楽にならなかった。

そんな時期に、『新鮮田布施』

になる。

の話があり、

設立に参加すること

NFとして3年目、

昨年秋に研修

埼玉県出身の加賀達成さんは、

っている。現在では、NFメンバ 月15万円以上の貴重な収入源とな り上げに差は出るが、少なくとも 都会からやってきたこともあり、 ほど上手ではない。このため、売 包丁さばきは、ベテランの奥さん を入れる。NFの奥さんたちは、 「土曜昼市」では、十数分で完売することもある

た事業者で、製品には加工者の名 各組は独立し 従来の水揚げと合わせ、

> る。 経営に寄与してい 倍増し、安定した

均120万円ほど。

加工場は共同

販売収入は3~5割を占めており、

純利益も

ーの漁業収入全体のうち、

加工品

売上額は、グループ全体で月平

で利用しているが、

対する憧れもあった。研修終了後、 施にやってきた。もともと、ボー 持ち、平成15年に『ニューフィッ 仕事に追われ、子供との時間を過 維持していた濱田さんだったが で、 そうしたNFのひとりだ。それま ーマンをしていた濱田秀樹さんは、 ており、海も好きだった。 シャー(NF)確保育成推進事業』 ごすことができない生活に疑問を 小舟で地回りの漁業を行っていた トなどのアウトドアレジャーをし 大阪の住宅関係の会社でサラリ 家族を養うためにもっと収入 営業売り上げトップクラスを 家族とともに、ここ田布 漁師に

ど収入が増えるた に立った。 の運営・会計システムは必須だっ 不満の出ない利益配分をするため めのシステムだ。 は、 の『新鮮田布施 に、 ーマン時代のパソコンの知識が役 た。そのとき、濱田さんのサラリ 前述したよう 働けば働くほ 協業体として

が1名だったため、採用されなか ともに応募した。その時の募集枠 援してくれる田布施に、 期 鮮田布施』の中では最年長で、 間 ったが、その後、 をしていたが、独立型の漁師を支 結婚して田布施に来た。以来55年 は 人のNFの師匠役を務めてきた。 してNFになった。 のNFだ。県内でサラリーマン 小松俊昭さんは、 濱田さんの師匠である前野さん 、隣町である光市・牛島の出身。 底引き網で漁をしている。『新 田布施支店と交 濱田さんと同 奥さんと 3

【上段左から】前野 嘉さん、濱田 秀樹さん、【下段左から】小松 俊 昭さん、加賀 達成さん、鷺 邦夫 さん

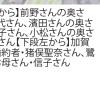


もきつく、漁が思うようにできな を連れてきた。最初は、体力的に を説得、独立した昨年秋に、彼女 予定の婚約者である猪俣聖奈さん さんの人柄に惹かれたことも大き 施を選んだ。師匠役となった濱田 際に漁師さんと接する中で、 東京のNFのフェアに参加したと 田布施』の中で、26歳と最も若い。 を終えて独立したばかり。 な理由だった。この秋に結婚する っていたので、 ス制度など山口県の支援制度が整 独立型である点や、 山口県を希望。 船のリー 田布 実









があり、

収入面でも不安があ

れない漁師の生活に戸惑い

【上段左から】前野さんの奥さん・百々代さん、濱田さんの奥さん・美穂子さん、小松さんの奥さん・敬子さん【下段左から】加賀さんの婚約者・猪俣聖奈さん、鶯さんのお母さん・信子さん

った。

今では、少しずつだが

身者が「漁師になる」のが珍しい とともに『新鮮田布施』 とを選んだ。独身だが、 幼いころから知っている。地元出 ている。 身。漁師の生活が厳しいことは、 鷺邦夫さんは地元田布施町の出 あえてNFとして独立するこ お母さん に参加し

さんは言う。

嬉しいのかな」と、濱田さんの奥 がさばいて売る』ことが、旦那も 慣れたという。

いこともあったが、

半年もすれば

んでいる。

により、

旦那さんが生き生き

と漁師を行っていることを喜

生活は安定してきている。

「『自分が獲ってきたものを女房

6組の家族で運営している。 他に1家族が参加しており、 運営の仕組みや会計システムを 現在の『新鮮田布施』 は この

> ようにと、約2年 メンバーが、すべ 作ったのは濱田さ ての仕事を覚える んだが、すべての ごとに仕事をロー

隣から数十人の客が買いに来てい 製品が中心だったが、それでも近 鮮魚はなく加熱調理前のフライ半 風が近づいたため漁には出られず、 る加工場前の「土曜昼市」

> に来て、遠く岡山や広島から来る た。多いときは50人近い人が買い 人もいる。

毎週土曜日に開かれ

は、

台

てよかった」と思うそうだ。 の奥さん方は、 そうした買物客を見ると、 素直に「ここに来 N F

当の仕事を覚える

それぞれの担 そうすること

こともできるし、

テーションしてい

わけではない。 新鮮田布施 に

ならない仕組みと

他人任せに

なっている。

れる。 助事業」として『新鮮田布施』の の希望者が増加することが予想さ 漁業が定着していけば、 取り組みを推進しているからだ。 っている。「新規就業者支援の補 で応募してもらうことが前提とな NFの募集は、 ある程度安定した生活を送れる ただ、田布施支店の場合、 NFが増加し、『新鮮田 妻帯者などの家族 今後NF

と 布施』に参加する家族が増加する しまう。新たな加工場の建設とい 現在の加工場は手狭になって

課題がない うことになると、資金が必要とな 性は採らない り「法人化」ということも考えら れる。だが、ここでは、

業の目的は新規就業者支援であり 業体』という意義もなくなってし 浜の活性化ですから まう恐れがあります。私たちの事 立ち上げメンバーで出資した『協 ことが目的になってしまう。また、 「法人化すると、利益を上げる

能な業態を探る段階なのだ。 田布施』をより充実させ、 現在は、協業体としての『新鮮 と濱田さんは言う。 持続可

00万トンから約1,040万トン また、沿岸漁業の生産量も約1,3 よると、前回調査の平成20年に比 3~5トンの動力船を使う漁家が 従事者数は約18%減少している。 べて、全国の漁業経営体及び漁業 に減少している。 平成25年の「漁業センサス」に 全漁家約94、000体の中で 経営体の階層で

その方向 00万の階層は、 金額が100~3 と一番多く、 約 2 1, 0 販売

0 体

そのうち約6,7

厳しいものになるだろう。 このままでいくと 実に減少し、その未来は、 沿岸漁業を支える小規模漁家は確 かなり

うした統計から、 を占めている。こ 岸漁業で、約32% 00体。多くが沿

与してきた。 者の増加」で「浜の活性化」に寄 規模漁家収入の安定」、「新規就業 連携」で「六次産業化」を進め、「小 て の 奥さんたちの連携」、「家族間 「新旧の漁師の連携」、「漁師 『新鮮田布施』の取り組み

注目したい。 どのように切り開いていくのかに、 小規模漁家の持続可能な未来を、 今後は、さらなる「連携」 で







販売されている