

漁協を中心に コミュニティの再生を

濱田 武士

(東京海洋大学海洋科学部准教授)



大学で学んだこと

【杉本】今日は震災以来、漁業や漁協問題で各地の講演に大忙しの濱田武士さんにお時間をいただきました。数少ない漁協研究者として大活躍の濱田さんですが、そもそもなぜ漁業研究の道に進まれたのですか。

【濱田】親が魚関係の仕事をしているわけでもなく、子どもの頃の私生活に漁業や魚との縁があったわけでもなく、ただ小学生の頃から趣味として釣りに凝っていたことがきっかけだと想います。北海道に行って、「フィールドに出たい」「船に乗ってみたい」という思いがありましたが、それは漁業や漁協問題を勉強するということに直接繋がるものではありませんでした。

もともと大阪にいて、都市部だから自然に対して憧れがあったんですね。だから、向学心というよりも、まったく異質な自然空間に行って、いろいろなものを見たかったということから始まって、そこから漁業という産業に突入していくわけです。

【杉本】農学部というのは、理系としての農学が中心にあって、その一方で少しだけ農業経済学の講座もあるという感じですが、水産学部もそんな感じですか。

【濱田】出身の大学にも長い伝統を持つ農学部には農業経済学科があり、私が在籍した水産学部の場合、漁業経済学は学科ではなく1講座（研究室）としてしかありませんでした。私が選んだのは漁業経済では

なく漁業機械学講座でした。その研究室に所属し、卒業論文から修士・博士まで勉強したのは技術発展と経営の問題でした。専ら経営工学の手法を使った研究でした。

いま三陸でもホタテ養殖をやっていますが、20年前私がホタテの養殖を研究対象にして、現場に通っていた頃は、新しい機械がどんどん生まれて、機械化と事業の規模拡大が凄まじく進んで過剰生産になって価格が暴落するという問題が起きていた時代でした。技術と経営の矛盾が現場にありました。そこで、そういう矛盾がなぜ起こり、どうすれば防げるのか、というテーマを自分で設定したのです。それからはずっと現場に入って、新しく出てくる機械の能力などをビデオに撮って調べたりしながら、そこにかかる労働コストや収益性・経済性という観点から見れば、実は経営的にもパフォーマンスは悪くなっているのではないかと、いったことを考えていました。漁業の現場では、常に技術発展と経営の問題がはっきりしないまま、新しい機械がどんどん生まれてくるような状況だったわけです。

家族経営が主体

【杉本】その場合、漁業の経営主体は個々の漁家ということですか。

【濱田】そうです。企業ではなく、家族経営で拡大してきて、北海道では家族・個人経営でも生産規模が数千万円から1億円に

到達するところもありました。家族経営ではあるけれども、被雇用者が20～30人もいるところも出てきます。漁業では瞬間的に臨時雇用を必要とするので、農村から人を集めてくるわけです。最初は単なる家族経営で、規模が大きくなると臨時雇用を入れて作業をするのですが、みんなが同じ時期に人を雇うから人の取り合いになる。そうすると雇用単価が上がり始めるので、漁協などで調整するのですが、人手不足でなかなか規模拡大ができない。そこで機械へのニーズが高まるんです。そこに機械メーカーが入って広がっていく、そういった社会現象を目の当たりにしました。もちろん、機械メーカーもいろいろ回りました。

漁業者はオーナーですが、自分も仕事をします。自分も労働過程の中に身を投じて、作業をするけれども、人も雇うし、機械も導入する。家族経営という形態でありながら、投資のあり方が企業的になっていくのですが、オーナー漁業者というのは、いつまで経っても家族経営の一員としてやっていく。しかし、経営規模がある程度大きくなってくると、当然、経営管理の能力が問われるようになります。ところが漁業労働はけっこう過酷ですから、経営の高度化についていけなくなるんです。そうすると、経費のむだなども出てくる。たとえば機械に投資しても、手入れをしないから、修繕費をかけて経営効率が悪くなる。技術発展で規模拡大をして高度化していくのであれば、同時に人の経営管理能力も高度化しないと矛盾が生じる。そういうことを、調査を通じて追究していたんです。

そこには、限られた自然というパイを使うという問題もあります。農業の場合は、堆肥や化学肥料を入れて単位辺りの生産力を上げる手だてがありますが、漁業の場合は、たとえ養殖でも、海という自然の生産

力を利用しているだけなので、突っ込めば突っ込むだけどんどんひどくなるという矛盾があって、そういった自然とのバランスの取り方なども考えてきました。

漁協を視野にいれて

【杉本】そうした濱田さんの視野に漁業協同組合が入ってきたのは、その後ですか。

【濱田】博士課程が終わった後は、ポストドクターという立場で流通や経済の勉強をしましたが、それまでのフィールドを巡るという研究のやり方は変わりませんでした。ただ、それまでは個別経営の内容ばかりでしたが、そこから漁業者同士の漁場の共同利用等々に広がっていき、個別経営の最適化といった問題よりも、全体の制度・政策のほうに関心が移っていきました。そしてその先には漁協がある…という感じでした。ですから、最初から漁協に関心があった研究していたわけではありません。

漁業に関して、いまだに重要だと思うのは、とにかく複雑でわかりにくいということを確認することです。海の上にはいろいろな利害があり、とても複雑な社会が形成されています。利害対立をどのように解決しているかを理解するには、漁業権など漁業制度をよく理解しなくてはなりません。

漁業権というのは、漁協が管理する組合管理漁業権と知事が直接免許する経営者免許漁業権という権利に大別されます。どちらも沿岸漁業・養殖業の権利ですが、それとは別に、沖合には許可漁業という漁業があって、そこには大きな違いがあります。いずれにせよ漁業権というのは、都道府県が事前に調査を行い、その過程の中で事前に利害調整されて権利が免許されています。中でも組合管理漁業権は知事から漁協に免許されるもので、そして漁協が組合員であ

る漁業者にその権利を行使させるというシステムになっています。ですから、権利を行使させることで、漁業者らで自らつくった浜のルールに従わなければならないということになっているのです。しかし、許可漁業というのは大臣や知事が単発に経営者に許可するものですから、許可を得た人たちに対しては「このライセンスの中にある制限をしっかりと守ってね」というもので、許可を受ける前に事前調整などはありません。それでも、いろいろな利害対立や問題があるから、紛争を起こしながら紳士協定を結ぶなどの調整が図られています。海の上にはこのような表に出てこないさまざまな秩序形成の苦労がいっぱいあるのです。

【杉本】 いままでは「漁業なんて自分には関係ない」と思っていたのに、震災後、多くの人々がにわか仕立てで漁業問題に関心を持ったようです。歴史的な背景を何も知らないものの立場から見ると、漁業の世界はとても不合理な世界にみえる。だからでしょうか、「漁業も産業的にもう少し効率化したほうがいい」といった声が出ています。そういう声をどう思いますか。

【濱田】 漁業に対する関心が高まったのは確かでしょう。ただ関心の高められ方が問題だと思います。ここ近年、メディアではあまりにも認識が浅い、漁業以外でも通じる型にはめた議論をする論陣がよく出てきます。そういう人たちを、私は、「偽装専門家」と呼んでいます。この人たちは、過去の議論や漁業の歴史・実態を全く踏まえません。また漁業・漁協にある「不合理だ」と感じる部分についてなぜそうなのかという掘り下げはしません。さまざまなリスクが絡む水産業の奥の深さとそこにある社会構造を冷静に探ろうとする努力を全くしない。

それゆえに、漁協・漁業の本当の問題は

全く別のところにあるのに、全くそちらに話が向かわないのです。そうなるのは、現場に赴きしっかりと調査する研究者が減り、一方で、不勉強・無知を憚らず漁協や漁業制度を批判する学者・記者が増えたからだだと思います。そこには学界の衰退と言論界のモラルの問題が横たわっていると思います。

産業としての漁業と 生業としての漁業

【杉本】 それは、そういう人たちは「産業」という視点だけで漁業を見ているが、濱田さんはそうではなくて「生業」として漁業を見ている、と捉えていいのでしょうか。

【濱田】 漁業は海から魚を捕獲する産業です。表面的には「漁業者が海の資源を獲っている」というだけになります。しかし、どの地域でも、漁協を介して漁業者は稚魚の放流や密漁の防止活動を行うなど、漁場を守るためのさまざまな活動を実践しています。漁場の生産力が落ち込めば落ち込むほど、そういう方向にしないと自分たちの生業が成り立たない。だから、植林活動、海底清掃、海岸清掃などを実践したりする。すべての地区がそうしているわけではありませんが、漁場が荒廃すればするほど、日頃ケンカしてきた相手でも一緒に漁場改善の活動をせざるを得なくなります。そのときに漁協が介在します。

だから、漁業というものは、産業という単なる装置として見てはいけない。そこには人と自然があって、その折り合いをつけるために、歴史的に形成されてきたさまざまな社会、コミュニティーの慣習があるからです。それは産業というより生業の延長線上の姿かもしれません。日本では、漁村ごとに共同体社会があり、それが近世か

らずっと漁場を守ってきたわけです。それが現在では漁業協同組合という法人の枠組みにはめられているのです。

もちろん、漁村には衰退しているところも沢山あって、すべてがかつてのように機能しているというわけではありません。しかし、衰退している漁村でもこれまで営みが続けられてきたという事実があります。

漁業の再生・発展を考えると、産業として経営効率のみを考えればいいというのが今日の話だと思います。もうかることだけを考えればいい、もうけることのできる人だけがやればいい、国際競争力をつける、という発想です。しかしそれでは継続的な再生産が保証されません。長期的にそこで人が事業を営み続けられるためには、企業であっても家族経営であっても、基本的にはその自然にある資源を採取し、それを守り、時にはそれを育てるという営み、自然との対話のような営みが実践され続けなければなりません。我々がそのことを理解するには、漁村には、漁業という産業を通じた経済と、そこでの営みから生まれた文化と環境が一体的関係として存立していることに気づかなくてはならないのです。経済だけで漁村空間を捉えてはならないのです。もしそのように漁村を捉えて、水産特区構想のような手立てを打つと、コミュニティを分断させることになり、漁村の文化的側面と環境的側面を支えてきた土台を崩壊させることになり、漁村が壊れます。一部の優れた経済的能力をもつ漁業者を捉えてしか漁村の展望を語れない、そういう人は漁業を見てはならない、というのが私の立場です。

漁協は、経済事業を行う事業体というだけでなく、漁場を管理し、漁業者のそのような活動を支援するための受け皿でもあります。漁民や漁業者は、魚を獲るという点

ではお互いがライバルでもある関係ですから、その関係が漁場を崩壊させる発端になってしまう。そのことを防ぐために、憎たらしく嫌いな相手でもまとまるような、何らかの紐帯を持たなければいけない。だから浦々には漁民の自治があるのです。漁協が漁業権を管理しているといっても、実は浦々で権利の行使者が話し合いで選ばれていたりするのです。

【杉本】 漁協や漁業の体制を批判する人たちは今までの漁業は産業として効率的でないというだけでなく、「もはや漁村の文化や自然環境も破壊されているじゃないか。だから、いままでの体制ではだめなんだ」と言っているようです。「日本の漁業は後継ぎさえ確保できないような絶望的な状況にある。自然環境を守り、しかも稼げるような生業であれば、後継者は自然と育てているはずなのに、それさえできていない。もういままでの体制に未来はない」と言う人たちに、どう反論すればいいのでしょうか。

【濱田】 経済には常に核になる部分と周辺がある。漁業も農業もその他の小規模な商工業も、日本経済の枠組みで見れば、周辺に追い込まれた産業と言えましょう。人材や資源を都市部や大企業に奪われ、底辺・周辺・縁辺で生き延びているのです。

日本経済の三次産業化が進められていくなかで、斜陽化していく構造に追い込まれている分野の一つとして漁業があります。それでも、そのなかで頑張って活性化している地域もある。農業・農村も同じで、優良な地域も不良な地域もあります。

私は、いま話したように、漁業の今日的姿については日本経済の構造から理解していきます。「漁業が」と言われると、「じゃあ漁業以外はどうかの？ 都市と農村、東京と地方という関係のように、産業にも核と周辺がある。漁業だけが良くなる方法な

んであるのですか？」と応えます。日本では、戦後、一次産業・農山村から人材、利潤、資源を取り上げて、それらを都市部に集中させて、それをバネにして、二次産業、三次産業を発展させてきた。第一次産業は重化学工業や多国籍企業の躍進をテコにした日本経済の拡大再生産の犠牲にされたのでしょうか。そして、市場では、第三次産業で従事する人々に覆われ、一方で第一次産業の従事者の政治力が衰退し、そのことで、貿易自由化、参入自由化、規制緩和が進められて、国内の一次産業は産業経済ヒエラルヒーの底辺・縁辺に追い込まれたのです。

そのような位置に追い込まれている産業に対して、国際競争力強化、大規模化、企業化をせよ、などと言って虐めるのが今の流行になっていますが、これはもはや虐待行為だと思っています。

虐待行為をする人たちには、資源はあるが大企業群が担い手であった石炭産業が国内でなぜほぼ壊滅状態になったのか、説明してほしいものです。内需が縮小する中で、どれだけ合理化しても勝ち目のない国際競争に巻き込まれ、投資が向かわなかったからでしょう。内需向け産業が周辺に追い込まれ、追い出されたい例です。内需向け産業である漁業も同じです。内需縮小の中で、周辺に追い込まれ、投資判断が重要な大企業、大規模経営から撤退が進んできました。しかし、漁業では生業型の漁家経営が漁業経営体の95%を占め、減少し続けながらも粘り強く残っています。生業型の漁家が蓄積しているのは資本ではなく自然の中で生きる技術だからです。彼らが残り続ける動機はその蓄積で生きることができる、それしかありません。また、定年がなく、年金が少ないので、足腰が立たなくなるまで高齢者は漁業を続けます。それ自体が参入障壁をつくっているという評価もあります

が、近年は後継者の参入は増えています。ですが、急激に変化はしません。あくまで漁村では、家族経営や中小事業者を担い手として、文化と環境を維持しつつ、ゆるやかに再編を遂げるしかない。他方、ノルウェーやアイスランドでは漁業は外貨を稼ぎ、国家を支えるモノカルチャー的産業です。家族経営を政策的に切り捨てて、限られた企業型経営を核に据えた、国家の「核」に位置づけられた産業なのです。水産資源があり二次産業が発展しない国の特徴です。こうした自然条件も国の産業構造も異なるそれらの国々と比較して、「ノルウェーに学べ」と言うかぶれた人がいますが、それは日本の石炭産業に対して「オーストラリアに学べ」と言っているようなものです。そもそも内需向け産業で周辺に追い込まれた産業は構造不況の中で縮小再編を続ける運命にあるのではないですか、私はいただいた質問にそうお応えします。

総合事業体としての、 漁協と漁業特区

【杉本】 漁業協同組合は、そういう状況に対して、いままでいろいろ対応してきたと思います。たとえば宮城県の漁協は1つに統合されました。漁協の発展に向けて、このように統合するところもあれば、岩手県のようにそうではないところもあります。漁協自体の改革はどういう方向に進むべきなのか、あるいは一律に語れるものではなく、各地域でまったく違うのでしょうか。

【濱田】 漁業協同組合の再編方向は県域ごとに異なります。どれが正しいというものでもありません。宮城県漁協は、当時の漁協信用事業連合会の資産運用の失敗があり、県域の信用崩壊を防ぐために、県庁からの救済措置と誘導で県一合併が推し進められ

ました。いくつかの単協を除いて、系統団体と県内各漁協が大合併しました。後ろ向きな合併と言えます。それゆえ、合併後も、独立採算方式であり、各種手数料、職員給与と基準バラバラという状況が続いており、事実上、統合体になっていませんでした。県一漁協のあるべき姿はこれから追求されるというところだったのです。そのようなときに東日本大震災が発生しました。

県一漁協になっていない県域の多くは、信用事業を信漁連に譲渡して、県一信用事業にしています。岩手県がそうです。岩手県は、徐々に合併を進め現在 24 漁協になっています。震災で厳しくなった漁協がいくつかあるので、これからも徐々に合併が進められることになるかもしれません。しかし、単協としての事業を安定させている漁協がいくつかあり、そうした優秀な漁協の存在が県一漁協体制という流れをつくらせないと思われます。

【杉本】「宮城は 1 つの漁協にするという効率化の方向に進んでいたから、その延長線上に特区があるのではないか」と言われています。そういう理解で正しいですか。

【濱田】それは正しくないです。県一つの漁協になったとしても、漁業権の管理は支所（旧漁協）単位で行われます。それは法律でも担保されています。「総会の部会」として。ですから県一つの漁協になっても、漁業権の実質的管理は旧漁協の漁業地区ごとになっています。浦々の漁村で前浜の漁場を守り、そこでの営みの権利をその漁村が得てきたからです。同じ漁協だからと言って、全く違う漁村の人が他の漁村で漁業を行えるようになったわけではありません。

もっとも水産復興特区構想というのは、これまでの系統事業も含めた漁協の総合事業体制を崩すものです。確かに「漁協のせいで漁業が発展しない」という意見は漁業

者にも沢山あります。養殖したカキやホタテやワカメを共同販売に回さず、直接販売したら、漁師は儲かるという人もいます。

総合事業体制になっている漁協では、多くの場合、組合員は漁協の中で皆で使うと決めた事業については必ず利用しましょうということになっているはずです。特に共同販売事業がそうです。これは販売手数料が漁協経営を支えてきたことが強く関係しています。それ以外にも組合員は、漁業権行使料、漁場利用料、時には指導賦課金を払い、漁協経営がより厳しくなったら増資します。それら代金の単価は時の漁協経営の状況によってきめられるものです。それ以上の裏付けは何もありません。漁協に対してさまざまな支払いがある理由は漁協経営を支えるため、その一言につきます。同時に、それぞれの事業がひとつのサービス産業としてだけ存在しているわけではありません。

では、なぜいろいろな負担を漁業者が負わされて、漁協を支えなければいけないのかということになります。それは職員が行う収益にならない様々な業務を収益事業やそれら収入で支えているからです。たとえば漁船登録といった役所のような仕事や、漁業者の経営管理、稚魚放流など、収益にはならないけれども漁業者の生活や仕事に関わる重要なさまざまな業務を漁協はたくさんやっています。だから、指導賦課金や漁場利用料といったさまざまなかたちで組合員にコストを負担してもらっています。また、漁協は購買事業の売掛金と販売事業の買掛金を相殺して組合員に代金を支払うという代金決済機能の役割も果たしています。このようにして組合員の資金繰りを支えています。こうした漁業者の事業と関連した一連の仕事が漁協のなかで体系づけられて発展してきたから、「漁場だけ使わせ

ろ」というのはなかなか認めたくないということになります。漁場をみんなで管理し、みんなで守るためには、漁協という経営基盤を守らなければいけない。だから、漁協の事業についてはできる限り皆で利用しよう、という「強制」ではない「前提」のシステムがあるのです（あくまで私の理解です）。

しかし、そのような中でも個別の漁業者が独自に販売を行う場合があります。その場合、「漁協を通さなくても、ちゃんと手数料に該当する代金を払ってください」ということになります。漁協の販売事業を利用していないのに、漁協に手数料を払うということがあるのです。これについてはかなりの批判があります。たしかに、そこだけを取り取って見ると、これはとても不合理に見えます。

しかし直売りは、その地域の交易秩序を乱しかねません。漁協が運営している市場では、そこに買受人（漁協が準備金を預かり買参権を与えた業者）を集めて、漁業者はその市場に出荷して、漁協職員が間に入って、セリや入札などで価格を決めてきました。競争価格だから、需給調整がとれた均衡価格です。養殖物の共同販売所でも同じ原理で価格が決められています。こうして漁村には地域経済の核となる市場や共同販売所が開設されて、漁協がその荷受けの役割を果たしています。漁協とその組合員、そして買い付けにくる流通業者とが一体となって市場が運営されているのです。共同販売所ではすべてが売り切れるまで価格が調整されるのです。そのような価格調整機構が漁村に存在している状況で、組合員が横流し（勝手な販売）するとなれば、価格調整機構の秩序が乱れます。組合員に対してだけでなく、地元の流通業者に対しても不利益をもたらします。お互いの納得

するところで落とす「セリ」（または入札）という行為をやっている以上は、獲れたものは全部そこに出荷することが基本なのです。

それでも独自で販売したいというのであれば、みんなの合意を得てお金を透明にしなければいけない。誰がどこにどれくらい物を売っているのか、売った部分をちゃんと透明にして、それに相当する手数料のようなものを漁協に納めてもらうということになります。それをせずに、無秩序に場外流通がなされれば、地元の市場価格は均衡価格を実現できません。流通業者もここで準備金を積み立てて、信用を獲得して、漁協から出てくる生産情報を頼りにセリ・入札に参加して買い付けているのに、一方で漁協の組合員がそれとは別に勝手に売っているとすれば怒るのも当然でしょう。自由販売を謳う特区構想に対して漁民や地元流通業者が怒る理由がここにあります。

歴史を振り返ると、まだ漁連の共同販売事業がなかった時代は、各浜に商人が入ってきて、漁業者は相対で取引していたようです。時には商人から仕込まれてカキを買いたたかれていたこともあったようです。そこに宮城県漁連が入って、与信管理、代金決済などの共同販売の取引のシステムをつくり、買参人を集めて入札などで販売を始めました。競争原理が働いて価格が安定し、生産者は安心して出荷できるから、共販事業に参加する浜が増えたのです。だから多くの漁民は「この事業を守らなければいけない」という立場です。ところが、スーパーマーケットによる大量流通時代・大量仕入れ時代になって、水産物の値段が落ち込み、浜値もどんどん下がるといった傾向のなかで、「これではやってられない。自分で売ったほうが高く売れるのではないか」という漁業者が出てくるようになりました。多段階の市場流通よりも直接買い付けたほ

うが、買うほうも安く買えて、売るほうも高く売れるから、「流通中抜き」のほうがいいじゃないかという話が一般的になってきたのです。しかしそのような流通は長続きしません。失敗の歴史です。生協と漁業の産直も失敗の連続で、水産物の生協産直率は、いまもまだ10%もありません。

産直や漁業者による直接販売がなかなか成り立たないのは、漁業は魚が獲れたり獲れなかったという、不確実性が高く、変動が大きい産業だからです。また代金が回収されるまでの期間が長く、漁業経営の資金繰りを悪化させることも関係します。また漁協を中抜きして手数料を削れば流通コストが安くなるというのも誤解です。見えない代金回収リスクのコストを漁業者がすべて背負わなくてはならないからです。だから、漁協が実施者で、かつ保管できる冷凍品でようやく産直が成立するという状況です。魚種を特定しないことで長続きしてきた生活クラブ生協の古平パックという産直でさえ、いま下火になっていると聞いています。

このように、漁業というのは海の上から流通まで全部がすごく複雑です。初めて知ると「どうしてこんな非効率なことをやってるんだ」という話になります。しかし、複雑であってもそのやり方でないと水産物は安定して流通しなくなるのです。その複雑性にはしっかりとした意味があるのです。直接販売、流通中抜きなど単純で聞こえは良いですが、それはできて部分的あるいはスポット的です。しかも、そのような流通はあくまで共販事業や卸売市場流通で形成された相場を睨んでしか成り立たない、共販事業や卸売市場流通という「傘」の下でしか成り立たないものなのです。直接販売している方々も共販事業を否定できる立場ではない。ですから、漁協を介さず直接

販売している組合員が共販事業に対して代金を支払う意味はそれなりにあるのです。

岩手県の場合

【杉本】 個々の問題点をあげつらうことで、総体として協同組合が存在する意義を見失ってはならないということですね。一方、岩手県の漁協は、統合を選ばず、地域密着を堅持しているということで、いま多くの協同組合研究者がこぞって岩手を応援しているような印象があります。

【濱田】 岩手県は漁協事業を核にして沿岸漁業を振興してきた県です。これには岩手県の県民性や県庁の堅実な性格がかなり色濃く出ています。浜々で漁協をしっかりと守って、漁協の経営を軸にして養殖業や鮭定置網を発展させてきました。

組合員の養殖業を漁協が支えてきたというのは岩手も宮城も同じです。しかし宮城と大きく違うのは、岩手では漁協が定置網を漁協自営事業としてやるという点です。定置網は、沿岸漁業のなかでも投下資本が大きい、うまくやればものすごく利益が出ます。小規模生産をイメージする沿岸でありながら大量生産する、いわば沿岸の大規模漁業です。定置網は、日本中にたくさんありますが、一網で年間数千万から何億円の水揚げという世界ですから、戦前は網元や大洋漁業など大資本が経営していました。岩手県は、是非はともあれ、漁村振興のために、その権利を網元から漁協に移すということを積極的にやってきたわけです。

なぜ岩手県はそうしたかということ、戦後、定置網で獲れる魚が減って、たとえば主要魚種であるブリが獲れなくなってきた。一方で沿岸漁民は地元にお金になる就業機会がなく、貧困な生活を強いられていました。

そこで、1960～70年代に、定置網を使って秋鮭を獲るという方向性が出て、各漁業協同組合に鮭・鱒孵化場をつくり、上がってくる鮭を漁協で再捕して孵化放流をするという事業が広がったのです。漁協が孵化放流施設を持ち、各漁協が河川ごとに何億匹もの鮭を孵化放流し、また放流技術を幾度も改良し、そして鮭がたくさん還ってくるような努力を官民協力のもとで続けたのです。つまり栽培漁業あるいは作り育てる漁業を発展させてきたのです。稚魚放流に責任を持たない民間事業者が獲って、その利益がただただ一事業者の利益になるというのでは、漁村は繁栄しないし、孵化放流を続けるモチベーションが働かなくなるからです。

漁協は定置網を自分たちの事業としてやって、組合員を乗り子にして、漁協経営の柱にしています。そして、利益が出た場合は出資者である組合員に配当、あるいはその利益を小学校の校舎、橋の建設などインフラ整備のために、市町村に寄付してきました。すなわち漁協で資源増殖のための孵化放流事業を行い、漁協がその資源を漁獲し、そしてその利益を漁村や地域に還元してきました。他県ではこんな地域振興は行われていません。尊い行為だと思います。

資本導入は必要か？

【杉本】震災で個別所有の漁船が壊れるなどいろんな問題が出てきました。その立て直しは個別経営で競い、伝統的な漁法で獲り、共販の部分だけを協同するというやり方が漁協として最もいい方法なのですか。

【濱田】現場では、そういう判断ですね。結局、「競争をなくすと、漁師は海に出なくなる」ということなのです。インセンティブが働かなければ、あんな危険な仕事は絶

対にやらない。「みんな協同で漁獲して、プールを分配して…」という高尚な話はないわけでないし、その方法で共同経営を長続きさせているところもありますが、必ずしもそれがずっと続くとは限らなくて、やはりどこかで差別化しないと漁業者は海に出ない。被災地では共同利用漁船・協業化で多くの養殖業・漁業が再開していますが、その多くはあくまで初動の対応で、漁船や施設が足りないから仕方なく協業化しています。今後、施設や漁船が間に合えば個別に戻るとというのが、宮城でも岩手でも基本的な方向です。

【杉本】東北の漁業・水産業に民間資本を導入する必要はないということでしょうか。

【濱田】必要があれば導入すればいいけれども、それを推進するような強い理由はないと思います。よく「漁業者が減っている」とか「後継者がいない」とか言われますが、限られたパイの中で、残った人が使える一人あたりのパイが大きくなるのだから、そのことの何が悪いのか？という話をいつも返したくなります。今回の震災後、漁業を再開した人数は従前の6～7割ですから、たとえば養殖業にしても、1経営体当たりの使える面積は増えます。要するに、残るところは残るし、残った人たちが元気にやっていけるのに、あらためて資本導入なんて無理して考える必要はない。特に宮城県の養殖業は岩手県に比べると若い元気な漁師がいっぱいいて、是非はともあれ、漁協の事業なんか無視して自分でバーンと売ったりする人たちがけっこういるのです。そのような元気な漁業者が多いので、いまさら資本導入？って思います。ただ資材と資金あるいは就業機会が欲しいから企業に支援を求めたいという話があるだけであって、あらためて企業参入を求めなくてはならない強い理由はない。私はこれまでも企業参入

を否定したことはないが、今流行のクロマグロ養殖を除いて漁業や水産加工業から立派な企業がどんどん撤退している時代に、なんと寝ぼけた話をしているのかと、ただただ呆れています。

消費者の責任とは？

【杉本】 消費者から見ても漁業への企業参入は何のメリットもないのでしょうか。

【濱田】 メリットの有無以前に企業は撤退傾向にあります。ですが、ここではその事実を取り敢えず無視します。水産物販売の場合、消費者の欲しいものが欲しいときにないということが時折あります。そこに消費者目線でマーケティングをしっかりする企業が入ってきて、漁業を営むことになったとします。そして「安くて、おいしくて、安全なもの」という消費者ニーズに応えるとなれば、規格商品になるし、規格商品になると一定の味付けのものが大量に流通するかたちになるし、原料も確実に調達でき安い産地のものにシフトしていきます。そうすると商品の多様性が失われ、消費者は商品選択の楽しみがなくなります。そして企業は自分で漁船を持っている意味がなくなります。今の大手水産もそうして漁船を手放していったという歴史があります。

【杉本】 漁場の自然破壊や水産品の安全といえば、何といっても福島県で起きた原子力発電所の事故問題です。消費者は、この問題にどう向き合えばいいのでしょうか。

【濱田】 例えば茨城県は、出荷するものが国の基準である 100 ベクレルを超えないように自主規制をして、更に 100 ベクレル以下でも 50 ベクレル以上のものが出たら、その魚種は出荷を停止しています。それでも西日本のほうの食品製造業には、関東以北の原料は使わないということ売りにし

ているケースもあります。

【杉本】 それは「消費者責任」を果たしていないと考えますか。

【濱田】 価格競争と同じで、安全競争というのでしょうか。それは何とも言えませんね。結局、食べたくないものを食べさせるのか、ということになってしまいますから。

まずは正しい理解が必要だと思います。日本は事故後、当初、年間 500 ベクレルという暫定基準を出しました。アメリカは 1200 ベクレル、EU は 1250 ベクレルです。それを日本では今年の 4 月から 100 ベクレル以下に厳しくしたわけです。「0 のほうがいい」と言ってしまうえばそれまでですが、0 しか食べないのなら、それは同時に、消費者が自分の食べるものの幅を減らすという意味になります。放射性物質は自然界に普通に存在しているのですから。

【杉本】 生協としては、たとえば基準値以下だったら数値は表示しないで、「この商品は検査をパスしました」ということで売るやり方もあります。でも、一方では「商品の情報をひとつひとついねいに消費者に提供するのが生協の使命だ」ということで、測定数値を表示している生協もあります。どう考えればいいのでしょうか。

【濱田】 魚の場合、ひとつひとつ検査していたら結果が出るまでに魚が腐ってしまうので、サンプル検査です。生鮮食品はみんなそうだと思います。

【杉本】 実際はばらつきがあるはずなのに、サンプル検査をして「これはこうでした」と表示するしかなくて、多くの消費者はその数字を見て安心したり、「こっちのスーパーのほうが値が低い」と言って別のスーパーに行ったりする、ということですね。

【濱田】 100 ベクレルというのは、500 ベクレルを超えるものを流通させないようにという計らいだと思います。それをさらに

50 ベクレル以下にしたりして、追いかけてこみたになっています。いろいろな事件はありましたけれども、消費者が食品製造に対して性悪説に立つようになって、食品表示が厳格化され、この社会は食べ物に対する豊かさを失ったのではないかと思います。規格が厳格でないと、表示も厳格にできない。だから、規格、原料などに幅があり厳格に表示できない食品を食卓から排除する、ってことにならないでしょうか。

生協事業は、いいかげんものを消費者がつかまされないように、消費者運動としてやってきた側面が大きいわけでしょう？ そうやって生協という信じられるシステムをつくって、組合員は消費行動の大半をそこにゆだねるようなかたちとなったはずなのに、その生協のなかで、生協のいうことも信じられないから全品細かく表示しなさい、というところまで来ている。私は生協の専門家ではないのでこれが正しい方向なのかどうかは分かりません。

【杉本】 濱田さんは、信頼を基礎にする生協が安全性の数値競争に乗ってしまっただけではない、というお考えですね。議論のあるところだと思いますが、産直の根底にあるのも消費者と生産者の相互尊重と信頼です。ところが「顔が見える」だけでは不十分ということで、産直にも基準作りや検査体制がもとめられています。それは当然といえば当然ですが、検査して表示しているんだから顔なんて見えなくてもいい、信頼関係なんて幻想だということにはならないと思います。ご指摘のように、農協との産直に比べて、漁業とのあいだの産直は小さなものですが、産直やその他の形での「協同組合間協同」「消費者と生産者との協同」の課題と可能性をどうお考えですか？

【濱田】 消費者は、物が溢れている時代だからこそ、その幅の広い選択権を武器に優

位に立てる。作る側、売る側は過当競争の中で消費者の意向を（時にはエゴも）受け入れなくては生きていけない。しかも売る側はマーケティングでその意向を自ら掘り起こさなくてはならない。しかしそれが反転したときどうなるのでしょうか。消費者は今の優位な立場が反転することなんてあまり想像したくないでしょう。

東北の農産物・水産物を買わないという選択は誰でもできます。商品には産地表示があり、また、取引する「市場」の向こう側の供給者の「人格」を気にせずに、消費者は商品を選択できるからです。そして、スーパーや生協では福島原発事故後、0 ベクレルとか、50 ベクレルとか、消費者のことを考え、独自の基準を設けました。スーパーも生協も何も悪いことはしていません。ですが、基準を厳格にすればするほど、生産者の「人格」は傷つけられます。生産者にとって今ほど安心・安全という言葉が脅威に感じられることはないでしょう。

こうして消費者が表示・基準を川上サイドに押しつけることで自らを守ろうとすればするほど、消費者と生産者の関係は非人格的となり分断されていきます。そして、無策であれば、そうした構図はこれからもより色濃くなっていくと思います。

震災からの農業復興・水産復興は、こうした構図にある生産者と消費者の関係からの脱却から始まると私は考えています。そして、「協同組合間協同」や「生産者と消費者の協同」に求められる課題は、協同の「形」ではなく、生産者と消費者の関係に「人格」を復興させ、新しいアソシエーションを展望することだと思っています。

（聞き手：杉本貴志（関西大学商学部教授））