

満員御礼！たこマンション！
 ～体験漁業を取り入れた経営安定の取り組み～

岩井漁業協同組合
川崎 吉一

1. 地域の概要

千葉県南房総市岩井地区（旧富山町）は房総半島南部に位置し（図1）、西は波穏やかな東京湾に面し、内陸部には房総丘陵が連なっている。主要な産業は一次産業で、温暖な気候であるため、漁業以外にビワ栽培等が盛んに行われている。海岸一帯には民宿が多く、夏の海水浴客や、特に近年では合宿で訪れた学生達で賑わっており、地元では漁業や農業を体験してもらう「ブルー・グリーンツーリズム」を積極的に進めている。私の所属する岩井漁業協同組合でも、高速道路のサービスエリアに併設された道の駅で、食堂「網納屋（あみなや）」と鮮魚店「大漁市場」を直営し、地元で水揚げされた魚を広く知ってもらおうと努めている。

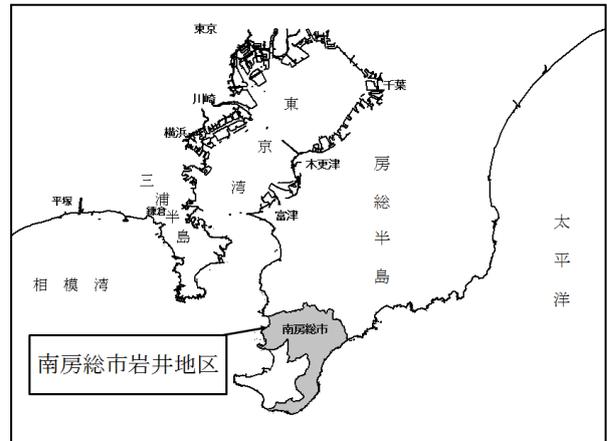


図1 南房総市岩井地区の位置

2. 漁業の概要

岩井漁業協同組合は202名（正組合員143名、准組合員59名）の漁業者で構成されている。動力漁船97隻のうち83隻、86%が3トン未満船で、定置網、一本釣り、刺網、採貝藻等が営まれ、イワシやサバ類、イナダ、マダコ、サザエ等が水揚げされる。水揚量は、平成元年から10年までは1,500トン～2,000トンで推移していたが、11年以降は1,000トンを下回る年が多くなり、それにともない水揚金額も1億5,000万円前後と低迷している（図2）。

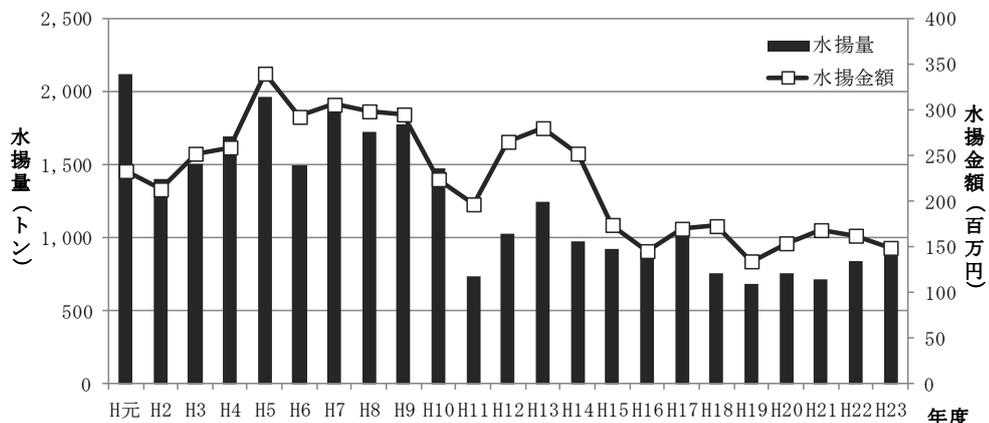


図2 岩井漁業協同組合における水揚量及び水揚金額の推移

3. 研究グループの組織と運営

私は地元の高校を卒業した後に、漁業と節加工業を兼業している家業の手伝いをすることになった。当時は、千葉県でヨーロッパへの視察研修に参加させて頂いた事もあり、良い思い出となっている。その後、節加工業は原料魚の水揚げ減少や、需要の低迷、併せて仕事の中心であった父が亡くなったことにより廃業することになり、漁業を中心とした経営に移行した。現在では、季節に応じてタコかご漁業やワカメ・コンブの海藻養殖業、一本釣り、見突き、水産物加工業等を取り入れて、母と妻、子供3人と暮らしている。

4. 研究・実践活動の取組課題選定の動機

岩井地区では漁業収入の低下から後継者も少なく、その数は減少傾向であり約40%が65歳以上で(図3)、漁村の活力低下が深刻な問題となっている。地元南房総市でもこのような事態を重く受け止めて、水産業振興のための様々な取り組みが検討、実施されている。

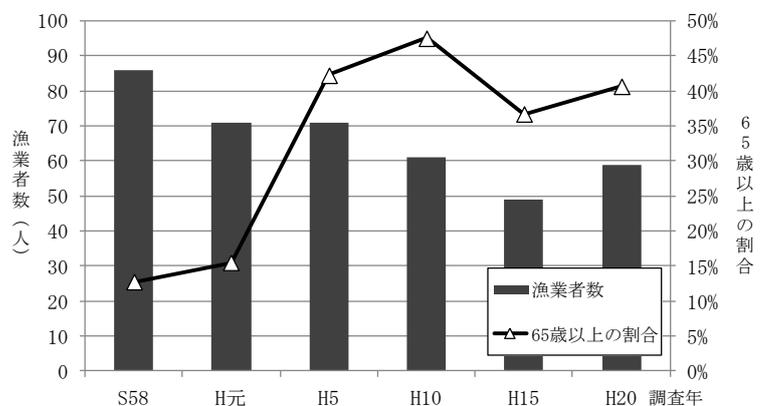


図3 岩井漁業協同組合における漁業者数の推移及び65歳以上の漁業者の割合

*引用元「漁業センサス」

私も多角的な経営を進める中で、新たな収入源の確保を考えていたところ、市の担

当者から「岩井で行われているタコかご漁業を活用して、タコかごのオーナー制度を始めてみてはどうか。」との話が組合に持ち込まれた。組合から話を聞いた私は、客商売には携わったことがないという不安はあったが、タコかご漁業であれば普段から操業を行っているので漁場には精通しているし、マダコが多く水揚げされる地域でもあり、なにより、漁具が揃っているので新たな出費を心配しなくても良いと思ひ、この取り組みに参加することにした。

5. 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 事前の話し合い

「タコかごオーナー制度」を始めるにあたり、市、組合と話し合い、その内容と役割分担を決めた。名称はタコかごをマンションの部屋に見立てて「たこマンションオーナー制度」とした。対象は都市部住民を想定し、タコかごに入るマダコの予約販売と体験漁業を合わせた内容とした。具体的には、希望者がタコかごのオーナーとなり、オーナーには実際に漁船に乗ってもらって、タコかごの水揚げ作業を見学し、希望があれば茹でダコ作りまで体験してもらうことにした。もちろん入ったタコはすべてオーナーのお土産となり、何も入らなかった場合でも残念賞として茹でダコや魚の加工品をプレゼントすることに決めた。

役割は、市が制度の PR やオーナー募集についての広報を担当、組合が予約の受付や参加費の集金等の窓口業務を担当、漁業者はオーナー用のタコかごの設置からオーナーを乗船させての体験漁業、茹でダコ加工体験まで担当するとした（表 1）。また、参加費は 1 組 1 万円と設定し、9 千円は漁業者に、千円は組合の手数料とした。さらに 1 オーナーあたりのかご数は、6 個あれば少なくとも 1 匹は入るだろうとの話し合いの結果から、タコかご 6 個を連結した道具を準備することにした（図 4）。

こうして、関係者との打ち合わせにより、内容や役割分担は決まっていたが、参加する漁業者は最終的に私一人となってしまう、オーナーが集まるだろうか？タコは入るだろうか？と少し不安を感じながらのスタートとなった。

（2）さぁスタート！オーナーは集まるか？タコは入るか？

平成 22 年の夏休み期間中に、初年度であるため、1 日 3 組で 6 日間、限定 18 組だけと、まずは小規模で募集を開始した。南房総市ではホームページに情報を掲載するとともに、各新聞社へ情報提供を行った。この結果、全国版の経済紙が記事を掲載してくれ、6 月の募集開始と同時にほぼ全ての募集枠が埋まり、最終的には 20 組のオーナーを受け入れることになった。

夏休みになり、オーナーが来る季節となった。応募者は、やはり都市部の住民がほとんどで、東京都からの参加が最も多く 41%、神奈川県が 14%、埼玉県が 5%、地元千葉県は 36%であった（図 5）。当日は集まったオーナーに港で漁具や漁法の説明をし、船外機船で漁場へ移動、到着後私がかごを引き上げて、オーナーにはかごの中の確認とタコの取り上げ体験をしてもらった。港に戻ってからはオーナーにタコの内臓の取り方の説明と体験、そして最後に茹でダコ作り体験をしてもらった（図 6）。私が房州弁の漁師言葉で話しかけ、オーナーに実物の漁具を見せ、生きたタ

表 1 関係機関による「たこマンションオーナー制度」の役割分担

役割分担	
市	制度の PR、オーナー募集の広報
組合	予約の受付、参加費の集金
漁業者	オーナーの受け入れ、観光漁業の実施



図 4 使用するタコかご（普段の漁に使用）

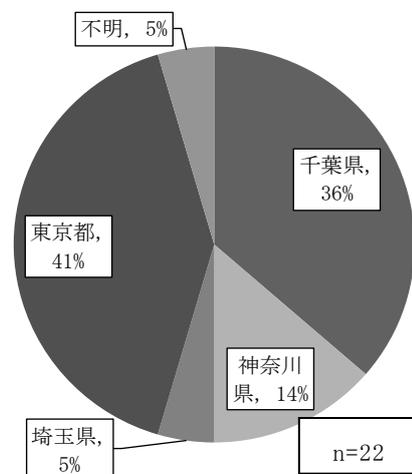


図 5 平成 22 年に応募があったオーナーの居住地

14 匹、平均で 5、6 匹のタコをオーナーは持ち帰ることができている。まさに、オーナーもタコも大入り満員である。乗船から茹でタコ作り体験終了まで約 1 時間といったお手軽な時間設定や、美味しい地ダコのお土産付きというオーナーの高い満足感により、観光漁業の一つとして多くの都会の方に受け入れられるようになったという実感を持っている。

6. 波及効果

3 年間でオーナー数は増加し、平成 24 年には最終的に 130 組を受け入れ、相応の収入が得られるようになった。その分、タコかご漁業による水揚げは若干減少し、また組合への手数料もあるため、全てが自分の収入となるわけではない。しかし、タコの水揚量が減少し、単価の安くなる夏季の安定した貴重な収入源として、経営の多角化、安定化に繋げることができた。この取り組みは新たな出費が少なく、また漁業者の収入に直接つながることから、他地域へも広がる可能性が十分あると思う。

3 年間のオーナー 1 組あたりの平均人数は 3.6 人であり、平成 22 年は約 70 名、23 年は約 400 名、24 年は約 470 名が、この体験を目的に当地区を訪れている（図 8）。オーナーに話を聞くと、前の晩は近隣の民宿やホテルに泊まった、近くに魚の美味しい店はないかと言う人もおり、微力ながら地域への宿泊者数、観光客数の増加に役立っていると考えている。

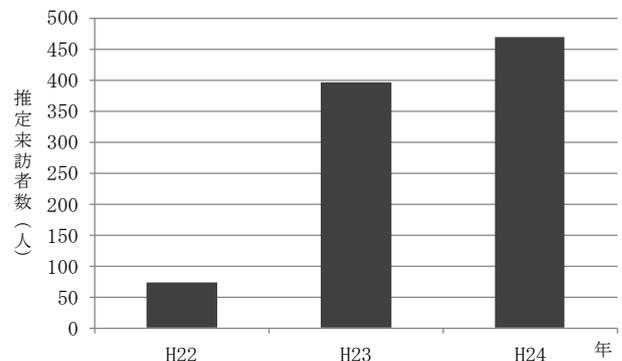


図 8 たこマンションオーナー制度への来訪者数の推移

7. 今後の課題や計画と問題点

もっと多くの方に来てもらいたいという気持ちもあるが、参加漁業者は私一人であり、引き受けられるのは 120 組が限界である。私は、家業として茹でダコ加工を行っているために作業場も人手もあり参加できたが、茹でダコを作る作業場と人手がないことが障害となって参加できない漁業者がいる。組合には干物作り体験用の加工施設があるため、この施設を茹でダコ作り体験に利用することができれば、より多くの漁師が参加できるようになり、仲間の収入の向上、安定につながっていくのではないかと考えている。さらに私の母のように、高齢者が加工作業を担当すれば、高齢者の新たな活躍の場を作る事ができるだろう。

また地元観光業と連携することで、この取り組みを発展させられないかとも考えている。組合では予約受付時に、観光定置網への乗船や干物作り体験のほか、地元民宿の利用を勧めているが、たとえばタコかごのオーナーであれば参加費や宿泊費を値引きするといったことができないだろうか。またオーナーが組合直営食堂や直営鮮魚店を利用すると、ちょっとしたサービスが付くということはないだろうか。

現在、組合との話し合いを始めたところであり、問題を少しずつ解決しながら、さらに市や観光協会とも協力し、この取り組みを集客ツールの一つとして活用することで、地域の活性化につなげたいと考えている。