

水産業6次化への取り組み事例：「桃浦かき生産者合同会社」の実態調査

宮曾根 隆

はじめに

宮城県石巻市の桃浦（もものうら）地区は、主としてかき養殖を営む人口150人（うち、かき養殖漁業者19人）の小さい集落であった。同地区は2011年3月の東日本大震災の津波により壊滅的打撃を受けた。その際、宮城県漁業協同組合（県で1つの漁協）は個別の浜への支援をする余裕がなく、桃浦地区は文字通り存亡の危機に瀕した。その危機を救ったのが、宮城県知事が提唱し復興庁が制定した「水産業復興特区」制度であり、桃浦漁業者を支援した株式会社仙台水産（仙台市を基盤とする水産卸大手企業）であった。

具体的には、同地区のかき漁業者が仙台水産の支援を受けて、桃浦かき生産者合同会社を設立し、漁業権（ここでは、この浜においてかき養殖をする権利）を宮城県から直接付与された。特区でなければ、漁業権が宮城県漁協に付与されることになり、漁協を通さない直接販売などの自由が事実上相当に制約を受ける。合同会社は、漁業権を直接付与されたことにより、それまでの生かきの産地市場への出荷（県漁協の共同販売）のみであったビジネスシステムから、加工、小売への直接販売も含む総合的なビジネスシステムに転換（6次産業化）することになった。

本稿では、6次産業化と技術的なイノベーションを中心に桃浦地区の漁業者と仙台水産の取組を記述する。特区制度の詳細や合同会社設立までの桃浦漁業者と仙台水産の苦労については、合同会社ホームページや宮曾根（2014）を参照していただきたい。

■桃浦地区の被災状況と水産復興特区

下図表は桃浦地区の被災状況である。家屋とかき養殖のいかだや船がほぼすべて流された。桃浦の漁業者はもともと高齢者が多く後継者もいないことから、補助金等を活用して復興しても将来はないと考え、廃業を考える漁業者が多かった。

図表 桃浦地区の被災状況

	〈被災前〉	⇒	〈被災後〉
住居家屋	65家屋		4家屋
人口	150人		4人
かき養殖漁業者	19人		15人
漁船	62隻		7隻

出所 桃浦かき生産者合同会社 提供資料

このように、多くの桃浦漁業者が復興をあきらめかけの中、合同会社の現在の代表、大山勝幸氏ら数名は桃浦かきの復活、桃浦集落の復興を模索していた。その折（2011年5月）宮城県主催による特区構想の説明会が開かれた。大山氏らは説明会に出席した、その足で宮城県に特区申請意向を表明した。その後、紆余曲折を経て、特区が正式な制度となり、2012年8月、漁業権の受け皿となる桃浦かき生産者合同会社が15名（うち桃浦漁業者14名）の出資により設立された。同年10月に仙台水産が少額出資（漁業者の出資額を越えない）し、名実ともに仙台水産の支援体制が整った。その後、さらなる紆余曲折を経て、2013年8月30日、合同会社に漁業権が宮城県より付与された。宮城県知事の特区構想提案から2年3ヶ月が経過していた。

当事会社2社の現在の概要は下図表の通りである（合同会社の従業員は当初14名）。なお、合同会社形態を（株式会社でなく）選択した主な理由は、議決権を出資比率によらず出資者一人1票にできることにより、企業である仙台水産の議決権を小さく押さえ、漁業者主体の会社にするためである。

図表 桃浦かき生産者合同会社の概要

所在地	〒986-2353石巻市桃浦字上ノ山66番地34
設立	2012年8月30日
出資金	890万円
代表者	代表社員 大山勝幸
従業員数	41名(2016年4月、パート含む)
事業内容	かきの養殖・加工・販売の他、 生鮮魚介類・水産加工品の卸、販売

図表 株式会社仙台水産の会社概要

事業内容	水産物専門商社
設立	1960年11月19日
資本金	1億5000万円
従業員数	109名
売上高	442億7312万円(平成27年度)
代表者	代表取締役会長(CEO) 島貫 文好 代表取締役社長(COO) 熊谷 純智
事業所	本社 〒984-8555 仙台市若林区卸町4-3-1 (仙台市中央卸売市場内)

出所 同社HP 2017年3月29日参照 および 聞き取り

出所 仙水グループ(仙台水産)HP 2017年3月29日参照

■仙台水産の支援

桃浦かき漁業者に対する仙台水産の支援内容は下図表の通りである。一般に漁業者は生産以外のことに知見がないので、このように広範な支援となる。

図表 桃浦かき漁業者に対する仙台水産の主な支援

経営	企業としてのノウハウを活かし、受発注・経理、品質管理などのシステム構築を含む、経営基盤の確立を全面的にサポートしています。
技術	IT化、自動かき剥き機の導入、かご養殖(シングルシードの開発)ISO22000取得計画などの技術面での支援を行っています。
販売	商品企画や固定客づくり(販路確保・拡大)の支援、『桃浦かき』ブランドの確立など、販売力を高めるためのサポートを行っています。
金融	設立当初の運営資金・養殖施設準備金など必要資金を提供。国と県の補助金以外の全ての運営経費について仙台水産が支援しています。
人材	これからの漁業には若手の育成が必要不可欠。復興を通じ人材を養う支援(育成、経理派遣、経営者派遣、指導、教育)を行っています。

出所 桃浦かき生産者合同会社HP 2017年3月29日参照

仙海水産の支援で最も大きいのは金融（資金）であろう。合同会社はハード面（漁船、加工場など）の整備に5億9000万円（概数、以下同じ）を使っている。このうち3億9000万円は県からの補助金であるが、残り2億円は自己負担である。このほとんどを仙海水産が無担保無保証、金利年1%という条件で融資している。このようにした理由は次のとおりである。

- ・一般の金融機関では漁業者の個人保証を求められる
- ・金利を取らないと贈与とみなされる

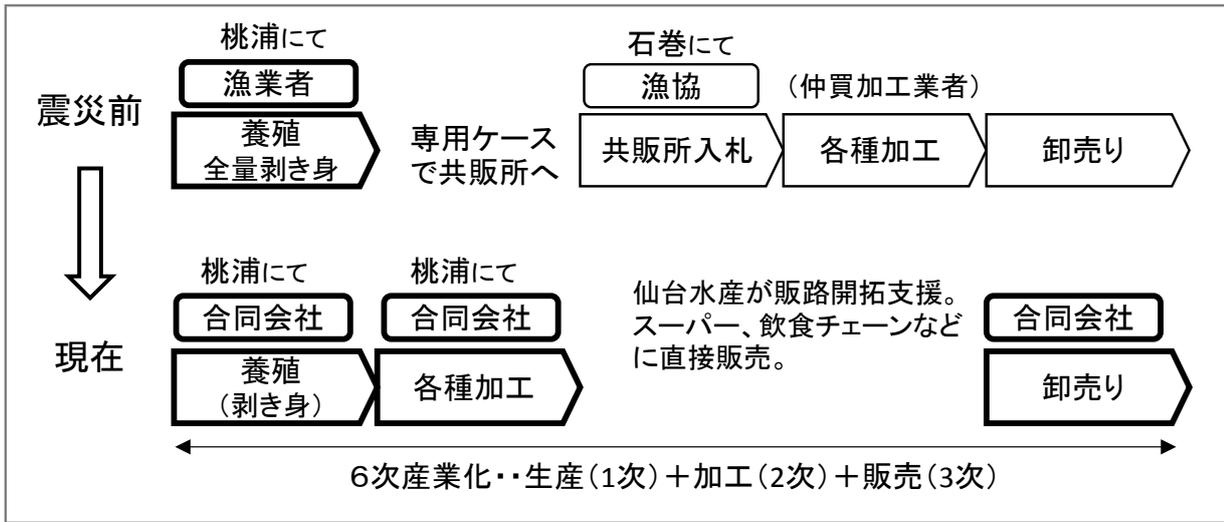
仙海水産は、このほか運転資金として1億円を提供している。その結果、桃浦漁業者は出資金1人30万円のみで復興にとりくむことができた。

■桃浦かき漁業のビジネスシステムの変化（6次産業化）

（本節は宮曾根（2014）の記述を若干修正して転用。）

下図表は桃浦かきのビジネスシステムを簡略化して表わしたものである。

図表 桃浦かきのビジネスシステムの変化



出所 筆者作成（主な事業活動・取引を単純化して表わしたもの）

上段が震災前の事業の流れである。漁業者は個人個人で水揚げをし、殻を取って剥き身にして漁協指定の専用ケースに収める。そのケースは石巻市中心部にある漁協の共販所に運ばれ、入札にかけられたあと流通していく。

共販（共同販売の略）とは、漁協が一括して入札販売を行う制度である。宮城県のかきは原則として全量共販とされていた。漁業者にとって共販制度は、漁協に渡せば手数料を支払う代わりに、代金回収のリスクがない形で全量売ってもらえるので、便利な制度ではある。しかし、入札以降のプロセスと分断されているので、各種加工や消費者ニーズの反映による高付加価値化とは無縁の制度と言える。また、共販の9割程度が量販店向けであるので、そこでの店頭販売価格が基準となり、品質の高いカキにそれに見合う価格が付かない（量販店

向け価格よりわずかに高い価格は付くが) という問題もあった。

それに対して、下段の現在のシステムでは、「仙台水産の支援により、顧客を先に開拓し、共同でニーズに合う商品作りを行い、相場変動に左右されない高価格・高品質・安定的供給を可能とするシステムを構築することができる。」(仙台水産の当時の説明による) それは生産、加工、販売が連携された6次産業化そのものである。

■いくつかの技術革新

(本節の「シングルシード」と「漁業の見える化」の部分は宮曾根(2014)の記述を若干修正して転用。)

桃浦かき漁業者は、漁業者のみではまずできなかったであろう、技術革新に取り組んでいる。ここでは上手くいっている順に3つ紹介する。

第一は高圧かき剥き機の導入である。これは、かき貝から剥き身を取り出す剥き子(かなりの熟練作業)の不足に対応したものである。具体的には、かき貝を水に入れたまま高圧(2000気圧、自然界にはない圧力)を3分程度かけると、ほぼ剥けた状態になり、非熟練者でも簡単に剥き身を取り出すことができる。この機械は合同会社と国内有名メーカーが補助金を得て新規に開発した。全国的な剥き子不足を背景に各地から視察があるとのことである。

写真 高圧かき剥き機



(左)手前のカートン内のかき貝がこれから奥の圧力部屋に入る (右)2000気圧、3分程度の加圧を経て、右に出てくると、ほぼ剥けた状態になっている (東北活性研撮影)

第二は、シングルシードである。かき養殖で多く用いられる方式は、ホタテの貝殻(20cmほど)を数十枚重ねたもの(連と呼ぶ)に0.3mmほどのカキの幼生(松島で自然産卵されたものが桃浦に流れてくる)をたくさん付着させ、その貝殻連を海中に垂らして生育させるというものである(垂下式養殖法と呼ぶ)。桃浦でもこの方式であった。

これに対し、シングルシード(単一のタネの意)と呼ばれる方式は、幼生を一個ずつ独立に育てる。そのために、かきの幼生を付着する媒体としてホタテではなく、かき殻を0.2mmほどに砕いたものを利用する。これだとかき殻の欠片1個に1個の幼生しか付着しない。

シングルシード方式は、手間がかかる半面、殻がきれいで大きく育つので、オイスターバ

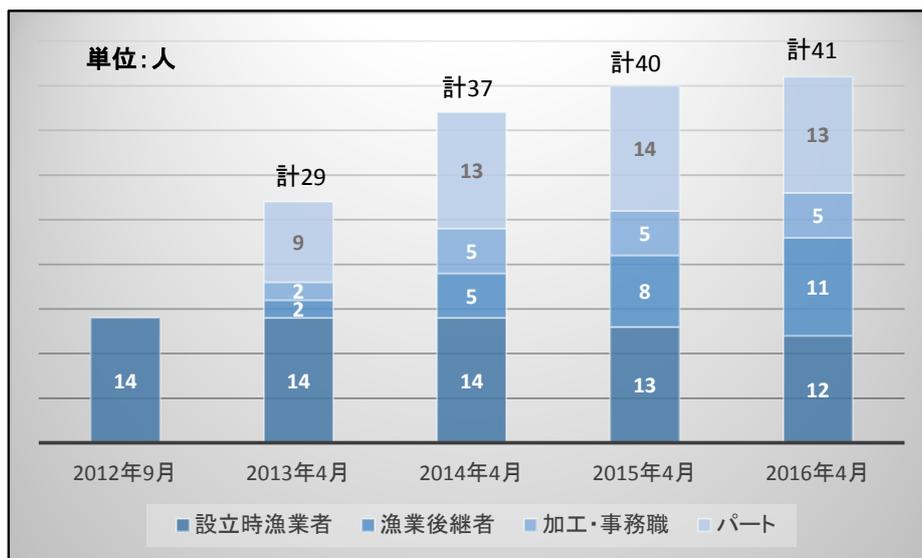
一などの需要に応えることができる。単価もかなり高く設定できる。合同会社は従来方式に加え、付加価値の高いシングルシード方式にも挑戦することにしたものである。

第三は、ITによる「漁業の見える化」である。従来は漁業者個人の経験に大きく依存していた養殖事業をITにより科学にしようというものである。これにより、取引先への生育状況の説明が容易になり、販売活動、養殖作業も効率化が図られる。ただし、現時点では諸元（気温、水温、塩分、その他の海水成分など）と生育状況の関係を分析することは容易でないとのことである。

■ 合同会社の雇用

合同会社の従業員は下図表のとおり、当初の14人から41人に増えている。現在は、設立時のメンバーは引退により12人となったが、新卒も含む漁業後継者が11人在籍している。後継者のうち8人は首都圏、仙台市などから応募している。これまでの後継者難とは異なる状況が出てきている。

図表 桃浦かき合同会社の従業員数



出所 桃浦かき生産者合同会社 提供資料

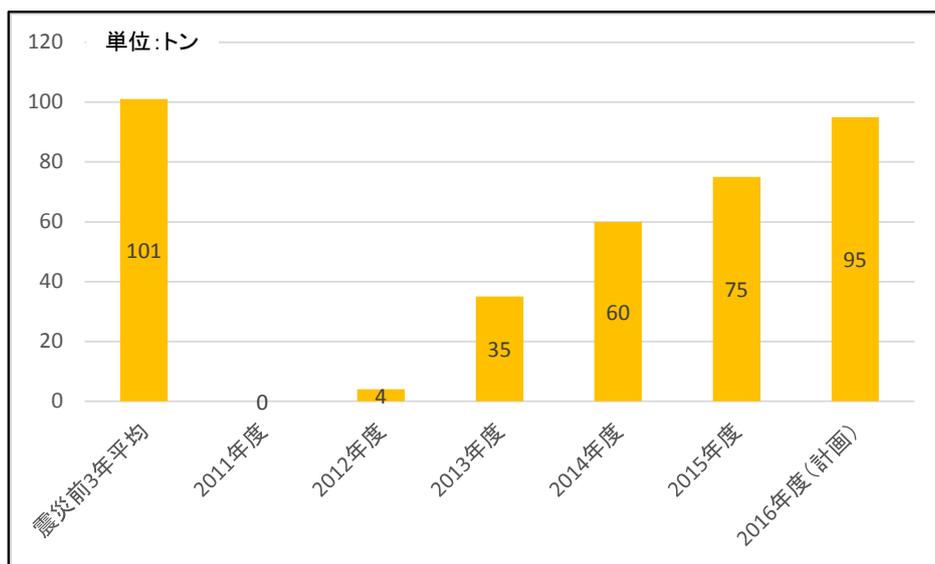
従業員の待遇面については、もともとの桃浦漁業者の世帯所得は震災前より若干低くなったものの、月給制という安定収入と年金の併受給のため不満が出ていない。新規の雇用者はもともとの漁業者より若干低い給与となっているが、年齢を考慮すると、地域の相場と比べてやや低い程度であり、こちらも問題にはなっていない。

以上は所得面であるが、それ以外にも、仙台水産の関係会社の従業員であることにより、社会保険が充実しており、病気・ケガなどいざというときは仙台水産が助けてくれるという安心感もある。これらは地域の中堅会社が支援する会社のメリットと言える。

■ 合同会社の経営状況

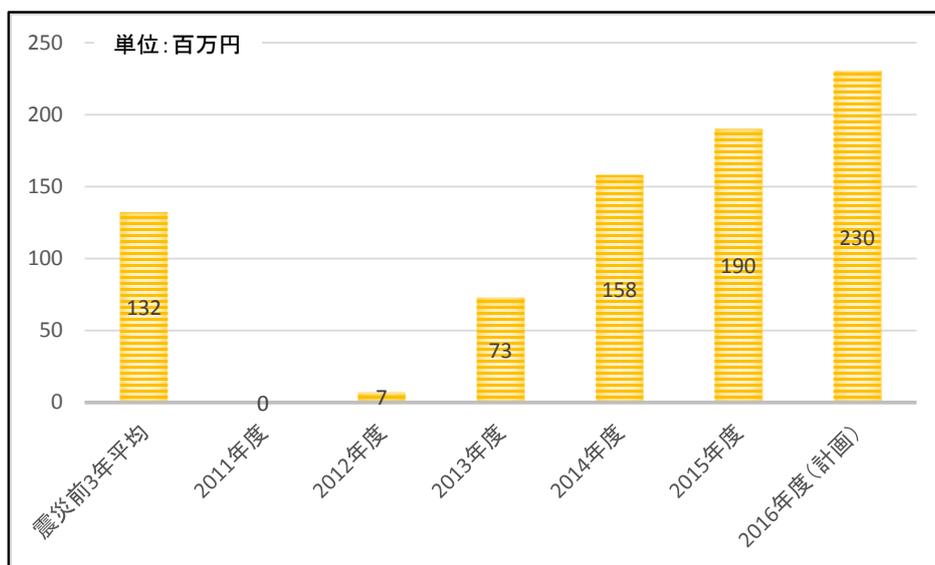
生産量と売上高については、下の2つの図表の通り、順調に伸ばしており、震災前の水準に復帰している。売上高については、加工品も含むため、震災前を上回る水準となっている。営業利益については今年から来年にかけて単年度黒字となる見込みである。

図表 桃浦かき（合同会社）の生産量



出所 桃浦かき生産者合同会社 提供資料

図表 桃浦かき（合同会社）の売上高



出所 桃浦かき生産者合同会社 提供資料

■まとめ

以上の桃浦の事例から次の見解が導かれる。

「水産業の6次産業化は、2次産業ないしは3次産業に属する地域の中堅企業が主導的役割を担って1次産業者を支援することが望ましい」

その根拠は次のとおりである。

- ・一般的に1次産業者（漁業者）には生産以外の知見が乏しい。
- ・中高齢の1次産業者が生産以外の知見を一から習得することは現実的でない。
- ・地域の中堅の2次、3次産業者であれば、中央資本の小売会社に対しても一定の交渉力があり、地域外への付加価値流出が少なく抑えられる。

桃浦の特区構想では、漁協サイドの猛反対があったが、上記の2次、3次産業者の役割（ここでは仙台水産の役割）を漁協が果たすことも不可能ではない。筆者は岩手県宮古市の重茂（おもえ）地区も震災後に取材したが、震災前からの6次産業化と震災復興に重茂漁協（岩手県は宮城県と異なり、地域別に独立の漁協がある）が大変立派な役割を果たしていた（柴田・宮曾根 2013 参照）。そういう状況では必ずしも一般企業主導の必要はないであろう。

【謝辞】

執筆にあたりご多忙中にもかかわらずインタビューおよび資料提供にご協力をいただいた桃浦かき生産者合同会社および株式会社仙台水産の関係者に心より御礼申し上げます。

【参考資料】

- ・柴田聡・宮曾根隆、2013年、「東日本大震災後の沿岸漁業復興における漁協の役割と特区の活用」、『地方シンクタンク協議会 論文アワード2013 入選論文』pp41-46、地方シンクタンク協議会。
- ・宮曾根 隆、2014年、「水産業復興特区の活用によるかき養殖の復興」、『地域発イノベーションⅢ 震災からの復興・東北の底力』pp19-39、河北新報出版センター。
(東北活性研ホームページでも開示 <http://www.kasseiken.jp/pdf/library/guide/25fy-pj01.pdf>)
- ・桃浦かき生産者合同会社ホームページ <http://www.momonoura-kakillc.co.jp/>
- ・株式会社仙台水産ホームページ <http://www.sendaisuisan.co.jp/>
- ・インタビュー 株式会社仙台水産 特別顧問 武田美隆氏 2017年1月26日
(同日 桃浦かき生産者合同会社工場見学時)

以上