

生鮮マグロ専用市場も狙い

東日本大震災を乗り越え、「高度衛生管理型市場」(注)として見事に生まれ変わった卸売市場がある。銚子市漁業協同組合(以下、銚子漁協)の卸売市場だ。

その新プロジェクトのキーワードは消費者、加工流通業者、観光客から選ばれる漁港、さらには地方創生の拠点への挑戦だ、という。

四年連続日本一の水揚げ量を誇る銚子漁港にある銚子漁協は、六つの単位漁協が合併し一九九六年に設立された。その漁協の代表理事組合長である坂本雅信さん(五六歳)がこの新プロジェクトの仕掛け人だ。全国に先駆けて漁船の小型化・協業化に取り組み、銚子の沖合漁業に道筋をつけてきた坂本さんは、このプロジェクトにおいても強くリーダーシップを取っている。

巨大な銚子漁港には、銚子漁協が運営する三つの卸売市場がある。そのうち四〇年以上も経過し老朽化した第一卸売市場を衛生管理が徹底された市場へと建て替えようと計画を進めていた。その矢先、第一卸売市場は東日本大震災の地震で損壊し、利用できなくなってしまう。

経営紹介

高度衛生管理型市場で 選ばれる港、地方創生拠点を目指す



強いリーダーシップを発揮する坂本雅信さん



千葉県銚子市

銚子市漁業協同組合

設立 ● 1996年

代表理事組合長 ● 坂本 雅信

組合員 ● 172人

事業内容 ● 漁業協同組合(購買事業、販売事業ほか)

建て替えに当たっては国の復興支援もあり、近海で漁獲された生鮮マグロ専用の市場にすると同時に、地方卸売市場では最高位の衛生管理を行う市場にしようと坂本さんは考え、取り組んだという。

水産卸売市場の衛生管理に対する消費者の関心が高まる一方、その卸売市場の老朽化が全国的に進んでおり、しかも品質・衛生管理が行き届かない部分が出てきている。

そこで、銚子漁協が率先して、高度衛生管理型の先端市場づくりに取り組み、消費者や加工流通業者らの大きな注目を集め、全国有数の水産物流通拠点として銚子漁港の存在感が高まるばかりか、全国への波及効果も期待される、という判断が坂本さんにあったのは間違いない。また、生鮮マグロは、消費地である東京に近いという利点を活かせるだろう。

最高位の衛生管理

今年四月にスタートした新市場は、四方が壁に囲まれており、魚の入庫後、すぐ搬入口のシャッターを下ろすことで雨風や鳥獣の侵入を防ぐなど外部からの汚染要因を極力排除し魚体の乾燥も防ぐ構造になっている。搬出口は搬入口と反対

に設け水産物の一連の流れは全て一方通行とすることで交差汚染を防ぎながら速やかに出荷作業ができる。

そればかりではない。殺菌処理済冷却海水による魚体の洗浄や、海水氷による鮮度保持など品質管理、そして、魚体の表面の損傷や底面からの菌などの汚染を防ぐため、じか置きは一切行わず、すべり台やすのこ、台車などを利用した衛生管理に対応した移送のシステム化がなされている。排水処理施設を整備することで、排水も場外や海へ排出することなく、公共下水として処理している。

坂本さんは市場関係者に対し衛生管理への意識改革も徹底した。

「これは、新市場ができてから始めたものではありません。震災後、利用できるなくなった旧第一市場の代わりに急ぎよ建設した簡易荷さばき所で、少しずつ市場関係者の意識改革に努めてきました。衛生管理のマニュアルを作成し、データを示しながら講習も行いました。その結果、新市場に移行しても抵抗なく市場関係者に受け入れられます」と述べている。

坂本さんは「高度な衛生管理に対する評価が定着し、最終的に魚

価の向上につながれば」と期待する。もちろん魚価の向上は簡単ではないが、実現すれば漁業者に還元され、船もさらに集まり、地域の活性化につながる。

このため、高度衛生管理型市場プロジェクトにリンクする形で、銚子漁港では今回の大型船入港に備えた整備を進めている。

それに合わせて銚子の水産業界も、八つの製氷工場と一〇四の冷凍冷蔵庫、そして九二の水産加工場からなる国内トップクラスの処理能力に磨きをかけている。

これら銚子漁港の挑戦に向けてのさまざまな取り組みの中心にいるのが坂本さんらの銚子漁協だ。

「水産業で活気あるまち」を目指す

水産業と醤油醸造業で全国に名をとどろかせる銚子市だが、現実問題として、人口減少が著しく、一九七〇年代には九万人を超えていた人口が現在、六万五〇〇〇人を割っている。人口減少と地域経済の縮小という難題に突き当たり、地域内の産業を活性化させ、魅力ある仕事、職場、街を創ることが急務となつていく。いわゆる地方創生だ。

銚子市では、銚子漁協が主導して銚子水産卸売市場を高度衛生管

理型市場として生まれ変わらせる取り組みに連動する形で、銚子市を「水産業を核とした活気あるまち」とし、水産業の発展を通して市に活気を取り戻そうと新たなプロジェクトに取り組み始めた。

廻船誘致や水産業に携わる後継者の育成のほか、魚食の普及や観光につながる水産業の振興などがそ

れだ。「銚子といえばサバとイワシの水揚げ港をイメージされる方が多いと思います。銚子漁港でもマグロは水揚げされていましたが、地元でもそのことを知らない人がいらっ

しやいます。しかし、魚離れの進む世代に魚食を浸透させるために、サバやイワシに加えてすし商材としてなじみのあるマグロを起爆剤として広めていこうと考えています。漁船から水揚げされた鮮度の良いマグロを、さらに付加価値の高い新鮮な生マグロとして提供していきたいと考えます」と坂本さんは言う。

新市場は水産物のPRと合わせて地域の観光拠点としても注目を浴びている。

新市場の二階には観光客用に見学通路が設けられ一連の流れを見学できる。食堂では銚子で水揚げさ

れた新鮮な生マグロをはじめ海の幸を味わうことができ、その隣の直売所では地元特産品も購入できる。

このような一連の取り組みを見学するため、全国から水産関係者をはじめ多くの人が訪れているという。

地方創生とからめて、さらなる飛躍を目指す銚子漁協の動きが評価されるようになった証拠だ。

さらに銚子は、海外への窓口である成田国際空港から最も近い水産物流通拠点であり、高度衛生管理による安全・安心な日本の水産物を海外に提供できる可能性も秘めている。

新市場を新たな「強み」にして挑戦する銚子漁協の今後の動きからまだまだ目が離せない。

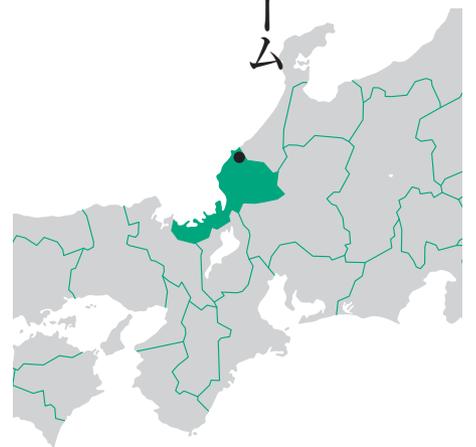
（関東甲信越地区総括課 吉原遥）

（注）高度衛生管理：取り扱われる水産物の陸揚げから荷さばき、出荷に至る各工程において、（生物的、化学的又は物理的）危害要因を分析・特定し、取り除くためのハードおよびソフト対策を総合的に講じるとともに、この取り組みの持続性を確保するための定期的な調査・点検の実施および記録の管理を行うことにより、消費者などからの要請に応じてこれらの情報の提供を可能とする体制の構築を目指す。

林博文さん

福井県
特定非営利活動法人ピアファーム

NPO法人で認定農業者の資格を取得し 障がい者と果物や野菜生産、地域貢献も



農業の現場で障がい者の就労支援をしながら地産地消ビジネスに取り組むと、社会福祉法人から独立して特定非営利活動法人(NPO法人)を立ち上げ、認定農業者資格を得て農業專業化にチャレンジしている。今では障がい者の所得保障、工賃・給与アップを見事に実現。しかも生産した果物などを販売する直売所が「買い物難民」の高齢者に喜ばれている。耕作放棄地再生を引き受け、地域に積極的に貢献する活躍ぶりだ。

障がい者の所得向上が目的

——認定農業者資格を取得され、障がい者の就労実現のため農業專業化にチャレンジされた心意気が素晴らしいですね。

林 日本福祉大学で社会福祉を専攻

し、卒業後も福祉の現場で仕事をしてきましたが、障がい者が就労の場を得て、工賃・給与で自立できるようにするには、就労継続B型事業を農業に導入して定着を図るのが一番良い、という結論に至り、NPO法人で取り組むことにしたのです。

——障がい者の就労継続B型事業は、どんな仕組みなのですか。

林 一般人に比べてハンディキャップを持つ障がい者の人たちが就労の機会を得る場合、雇用契約を結ぶのがA型、雇用契約を結ばずに生産現場で働きながら、知識や能力向上の訓練を行うのがB型事業です。

——障がい者が働きながら、能力向上を実現できるのは農業と判断されたのは、なぜですか。

林 果樹の細かい生産管理や直売所

での値付けをどうするかといった私たちでも判断に迷うケースへの対応は、障がい者も難しいです。しかしそれらを除けば、農業は農産物の育っていく変化を知ることができ、知識や能力向上につながる作業が多く、間違いなく最適だと思ったからです。

——福祉・農業連携は、新たな可能性のある取り組みですね。

林 福祉と農業が連携しやすいのは事実です。しかし私は、福祉だからといって、障がい者が甘えることは許されないと思っています。

——と言いますと？

林 福祉分野は国の補助金が入りやすい分野です。しかし、NPO法人ピアファームでは、障がい者がさまざまな農作業に頑張って取り組み、学習しながら作業の対価として工賃・給与を

得るものだ、という気持ちを持ってもらうことを大事にしています。

リーダーの私の役割も明確で、農業生産で収益を上げ、障がい者の工賃・給与を引き上げられるようにすることです。認定農業者の資格取得にこだわったのも、そのためなのです。

——社会福祉の現場におられた人が、異分野の農業で認定農業者の資格を得るといふのは、すごいことです。

林 障がい者の就労に関わるNPO法人が認定農業者の申請をすること自体、確かに前例がありませんでした。しかし、農業生産に取り組んだ実績、それに私が必死でつくって提出した農業経営改善計画書が評価され、二〇一一年に福井県あわら市から認定されました。

行政は当初、前例がないので、苦勞



ブドウの収穫作業を行う林博文代表理事(右)

Profile

はやしひろふみ
一九五五年福井県生まれ。六〇歳。日本福祉大学を七八年に卒業後、社会福祉法人希望園に就職。その後、別の社会福祉法人に入社し、同法人が新たに農業生産法人を設立する際に参画した。二〇〇七年に退職。〇八年特定非営利活動法人ピアファームを設立、代表理事として現在に至る。妻と娘三人。

Data

特定非営利活動法人ピアファーム
福井県あわら市の一般事業所および果樹園。障がい者福祉サービスがメインの事業目的だが、あわら市から認定農業者の資格を得て農業経営に取り組み。一般の事業所での雇用が困難な障がい者に対し、果樹園および直売所で就労の場を提供して、障がい者の工賃・給与向上を目指す。同時に地域貢献を大きなテーマにし、耕作放棄地の再生などにも積極的に関わる。二〇一五年度の事業目標は農産物の直売などで二・二億円。

業の専門化を目指した？
林 実は、私が社会福祉法人に勤めていたころ、障がい者の就労支援に道筋をつけるため、別組織として農業生産法人を設立する計画があって、それに関わったのです。

しかし、福祉的な農業では稲作と果樹を両立するには限界がありました。障がい者の所得保障、工賃・給与のために果樹農業への特化が必要だったのです。私は障がい者やスタッフと話し合って独立を決意し、二〇〇八年にNPO法人ピアファームを設立しました。

——農事組合法人や株式会社などではなく、NPO法人にした理由は？
林 利益を出すのが目的でなく、あくまでも障がい者の能力向上などを

目指す農業生産組織ですので、NPO法人の方がいいと判断したのです。ただ、障がい者の工賃・給与引き上げにつながる利益も必要で、年間粗利益一〇〇万円を目指しています。

——農業経営改善計画づくりは大変だったでしょう？
林 最初は大変でしたが、次第に農業の年間事業計画に自信がつき、収益改善のための農業プランも作成できるようになりました。

——どんな収益プランを？
林 収益目標は果樹がメインで、ナシ

は一〇㊦当たり八〇万円、ブドウは同一五〇万円に、ハウス栽培のトマトは同じく一〇㊦当たり一五〇万円といった形です。目標は高くても、計画づくりで夢が広がります。私たちは「農業七か条」をつくっています。

収益アップの計画など七か条

——それはどんな内容ですか。

林 第一は障がいのあるメンバーをサポートするためのスタッフが農業と福祉を同時に進められる力量を持つ、第二が収益を上げられる事業計画づくり、第三が栽培前には必ず販売計画を立てる、第四は収益を上げられる栽培品目の選定、第五が有効な設備投資、第六が地域農業の担い手になる、第七が三年辛抱して栽培に取り組む——です。

——他の農業法人に引けをとらない内容ですね。今、ピアファームはどんな枠組みで活動されているのですか。

林 福井県坂井市の坂井北部丘陵地にあるナシ園二・五㊦で、幸水など二品種の栽培に取り組んでいます。

その他、七年前から耕作放棄地の再生事業に関わり、サツマイモやネギなどの露地野菜生産、ハウス栽培でのトマト生産のほか、五年前からブドウ生産も始め、生食用のシャインマスカットなど二品種を生産しています。

——農産物は直売所で全て販売？

林 ナシは一部JAや小売店へ出荷していますが、他は全て福井県内にある四カ所の直売所で販売しています。二〇〇九年に地元あわら市内に最初の直売所をつくり、その後、福井市や坂井市にも開設しました。

このうち坂井市内の直売所は、閉店したスーパーを活用しており、地元の一〇〇の農家、団体が加盟する産直市場ピアファームという組織が運営しています。彼らの農産物加工品と、ピアファームが生産した農産物を合わせて共同販売しています。

——どのように役割分担を？

林 果物や野菜の生産、直売所に関わるNPO法人ピアファームに障がいのあるメンバーが二人、スタッフが一四人、また産直市場ピアファームには障がいのあるメンバーが五人、スタッフが六人で分担しています。うれしいことに、やりがいを持ってもらっています。

障がいのあるメンバーのうち、生産現場に向くと産直市場でも消費者に対応できる人に、それぞれ力量の差があるので役割分担しています。

後継者難のナシ園引き受け

——工賃・給与の引き上げは、どこまで実現しましたか。

林 結論から先に申し上げると、十分に成果を上げていると思います。

福井県での就労継続B型事業の月平均の工賃・給与が三年度時点で約二万円なのに対し、NPO法人ピアファームでは、それが約五万円です。収益が上がれば、この工賃・給与もアップします。いずれは、六万円にすることを目標としています。

——農業の中でもナシの栽培から始めたきっかけは？

林 NPO法人の立ち上げで独立する前の二〇〇三年ごろ、現在の坂井北部丘陵のナシ園で「後継者がいないので事業継承先を探していた。引き受けてくれるなら生産委託したい」という話があり、チャレンジすることにしました。のびのびと育ちました。

——チャレンジされて苦労はありましたか。

林 今は、福祉をめぐる情勢が大きく変わって好意的ですが、当初は周辺の農業者の方から勝手な方法で栽培されると病虫害が出るのではないかと警戒されたりして、あまり地域に馴染めず、苦労しました。

そのような中で、ナシ園主がとても親切な方で、栽培から収穫まで丁寧に教えてくれました。見よう見まねで作業をしているうちに生産が安定し、次第に自信を持って取り組めるよう

になりました。

さらに、認定農業者の資格を取ったことで、今後の事業展開にプラスとなっています。

認定農業者のプラス効果は大

——どんな点がプラスに？

林 認定農業者になって、共に農業を営む仲間として認めてもらえたことと、日本公庫が融資の相談に応じてくれたことです。そして、設備投資がないと農業改善計画の遂行ができないだろうと、施設に融資を受けることができました。

一時、担保がなく商業銀行から融資に難色を示されて壁にぶつかっていた時で、政策的に重要と評価してもらったことが大きかったです。

——耕作放棄地の再生を引き受けることで地域の受け止め方が変わったとか？

林 そうです。あわら市や坂井市などの地域では農業の後継者不足と高齢化が進み、耕作放棄地が増え始めたため、私たちが耕作放棄地再生事業のお手伝いをしようと手を上げたのです。それから私たちに対する地域の目も変わっていききました。

——どのように変わったのですか？

林 NPO法人ピアファームで働く障がいのあるメンバーたちは、みんな

真面目で、黙々と作業します。悪天候でも作業日程がずらせない日は必死に頑張っています。

当初、戸惑いが見られた周辺農業者の方も、今は私たちを貴重な存在と評価してくれています。

——直売所では「買い物難民」のお年寄りが感謝してくれているとか。

林 地域によっては、高齢者が事実上の買い物難民となる場合があります。この方々が、わざわざ直売所に足を運んで買い物をしてくれるのです。直売所が地域社会のコミュニケーションの場になっている上に、そこで販売している農産物は「新鮮で味がいい」と喜んでいただいております。これが地域貢献につながっていると感じています。

——今では地域になくてはならない存在ですね。

林 私たちは、福祉サービスの一環としての農業ではなくて、農業を軸に福祉サービスもやる発想が大事と思っています。このため高い収益性のある農業を目標にし、福祉や障がい者向けの優先調達制度などをいっさい利用せず、普通の農家として販売しています。

今後とも障がいのあるメンバーと共に農業のビジネスに挑戦していきます。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)