

Point ▶ 取組のポイント

[ヒト]

なぜ漁師は
稼げないのか

[着眼点]

新3K理念で
フィッシャーマンを増加

[連携・協働]

柱は育成事業と
販売事業

[持続性]

漁業に触れる
機会を提供

Area ▶ エリア

宮城県石巻市

Player ▶ 取組主体

一般社団法人フィッシャーマン・ジャパン

Project ▶ 取組の内容

日本の水産業の未来を創造

Profile ▶ 人物紹介

代表理事

阿部勝太

(あべしょうた)

宮城県石巻市十三浜の漁師。漁業生産組合「浜人」を立ち上げ、事業を拡大。漁師自ら積極的に企画、営業を仕掛け大手企業と組んで六次産業化事業の実例を作り出す。

事務局長

長谷川琢也

(はせがわたくや)

ヤフー株式会社CSR推進室東北共創に勤務。誕生日に東日本大震災が起こり、東北に関わり始める。「漁師はカッコいい」それを1人でも多くの人に伝えるべく、丘で奮闘中。

若い力を合わせて
新しい漁業をつくろう!

[ヒト]

なぜ漁師は
稼げないのか

水産業に革命を起こす若き漁師集団は宮城県石巻市のわかめ漁師、阿部勝太さんと、ヤフー株式会社の社員、長谷川琢也さんの出会いから生まれた。

阿部さんが生まれ育った十三浜は、豊かな森を流れる北上川が十分な栄養を河口まで運び、国内最高級のわかめの産地と知られる場所。しかし、漁師になって阿部さんは仕事に疑問を抱くようになる。お盆と正月以外、ほとんど休みなく働いているのに生活が苦しいこと。誰にも負けない上等のわかめをつ

っても、ほかと卸価格がほとんど変わらないこと。ただ、課題をみつけても、よりよい漁業を目指して行動を起こすようなことはなかった。

阿部さんを変えたのは、震災だった。親しい友人が亡くなり、仲間たちが地元を離れていった経験から、自分の身にも何が起こるか分からないと考えるようになった。「今のうちに漁師としてできることをしておきたい」という思いを強め、十三浜の未来のため漁業や加工業、農業の成功モデルを探して国内各地を飛び回った。そこで水産業が抱える深刻な現実を目の当たりにする。「従来のやり方を変えなければ、十三浜どころか日本の水産業が行き詰まる」。自分ひとりでは到底実現できない難しい課題に直

①



②



③



① フィッシャーマン・ジャパンのメンバー
② 港と操業の風景

全国32万人の就労人口が約20年で16万人まで減った水産業。

震災が追い打ちをかけるなか、宮城県石巻市にあるフィッシャーマン・ジャパンは「担い手育成事業」と「水産物販売事業」を二本柱に、復興を超えた革新的な産業構築へ挑戦を続けている。

Area ▶ エリア

宮城県石巻市

面し、ともに使命感を持ち動いてくれる仲間を探すようになった。

現在、フィッシャーマン・ジャパンの事務局長を務める長谷川さんは震災当時、ヤフー株式会社で販売促進やYahoo!オークション(現・ヤフオク!)の仕事を手がけていた。震災後すぐに「とにかく何かをしなければ」と、ボランティア活動をするためプライベートで東北の地に立った。泥かきなどのボランティア活動が続けるうち、個人の力でできることには限界を感じた。地元の生産者とヤフーで東北の生産物をインターネット販売する応援サイトを立ち上げたが、長期的に地域産業を支える事業の必要性を痛感し、会社をかけあってヤフーの新しい事業所、ヤフー石巻復興ベース(現・石巻ベース)をつくることに成功する。ベース開設と同時に長谷川さん自身も、家族と一緒に石巻へ移住した。

移住した長谷川さんが2012年に出会ったのが、阿部さんだった。阿部さんの漁船に乗って日々の仕事ぶりを知ること、阿部さんの漁師としての思いを理解し、共感するようになっていった。

ふたりは未来の水産業のために団体を立ち上げたいと動き始めた。状況を見極めて地域性やタイミングを考え、同じ考えを持つ漁師を見つけると自分たちの構想を訴えた。

一般的に「漁師は一匹狼」といわれる。自分が海から多くの資源を得るためには、隣に住む親戚の漁師ですらライバルだ。漁師と仲買人、仲買人と魚屋の間にも、それぞれ利害関係がある。しかし、これからの水産業は自分のことだけ考えればよい状態ではない。既存の概念にとらわれず地域や職種を超え、志をともにする仲間を一人、またひとり増やしていった。

こうして2014年7月、一般社団法人フィッシャーマン・ジャパンが立ち上がった。当時の構成メンバーは漁師が8人、魚屋が3人、事務局が2人。立ち上げにあたって全員で話し合った結果、事業の柱は「担い手育成事業」と「水産物販売事業」のふたつとなった。

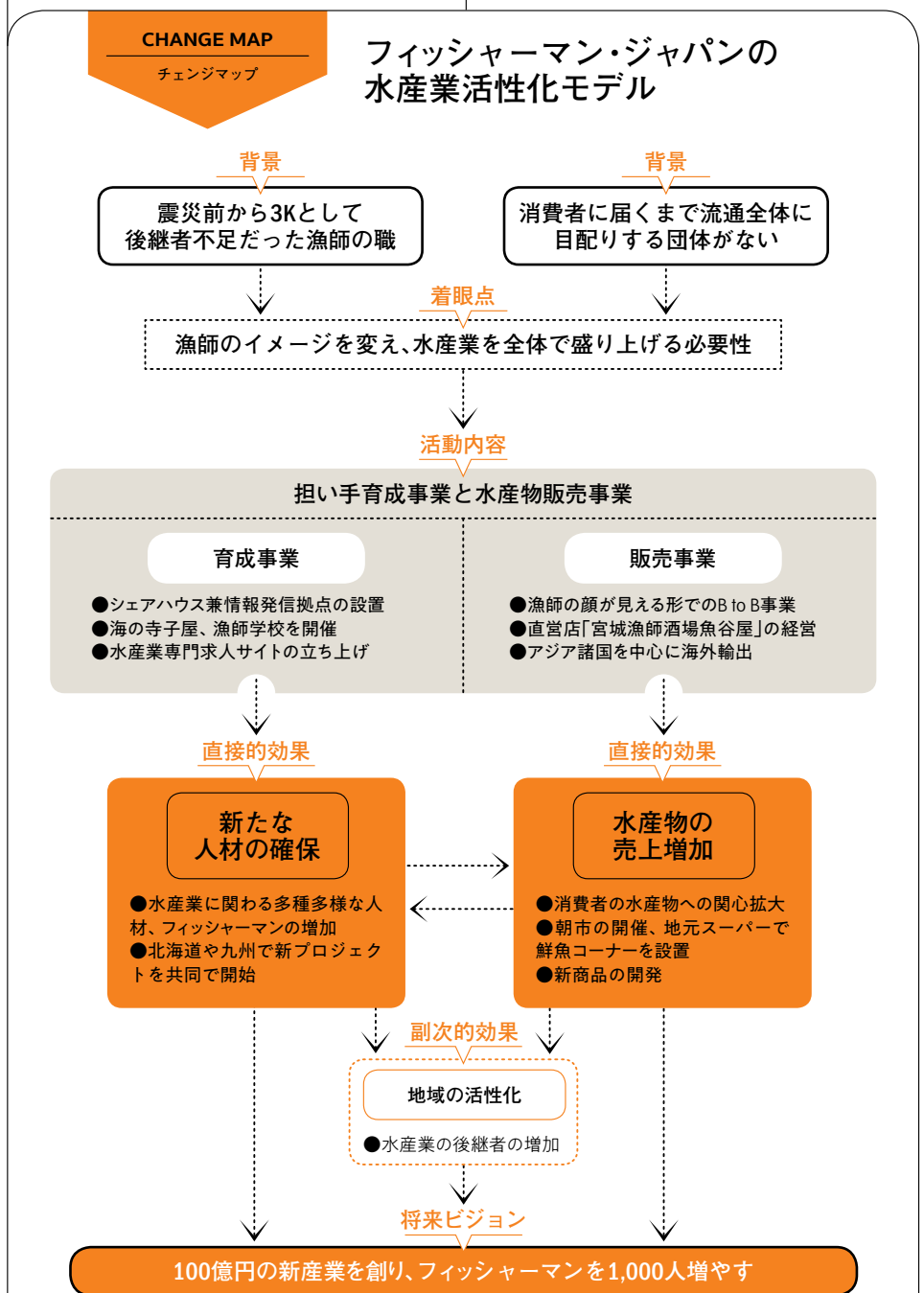
[着眼点]

新 3K理念で フィッシャー マンを増加

日本の漁業者は、震災前からすでに減少傾向にある。フィッシャーマン・ジャパンの若い漁師たちは、自分の親に「家

業を継げ」と言われた経験がない者が多い。漁師という職業に誇りを持ち、子供に継いでもらえる仕事に変えたい。それにはいわゆる3K職場としての漁業のイメージを、劇的に変える必要がある。

フィッシャーマン・ジャパンは、「かっこよくて」「稼げて」「革新的な」新3Kの産業を創るという活動理念を掲げた。そして活動のビジョンを、「フィッシャーマンを1,000人、設立後10年までに創



り出す」ことに定めた。

新3Kの「革新的な」とは、従来とは違う水産業を始める、という意味表示だ。漁師だけでなく、水産業に関わる人全体、外部の人までも巻き込んだうえで新しい事業を展開する。業界内で完結していた世界を外へと間口を広げることで、水産業を稼げる職場にしていく。

その決意からフィッシャー・マン・ジャパンは漁師だけでなく、水産業に関わる多種多様な職業人すべてを「フィッシャー・マン」と定義する。そのフィッシャー・マンを1,000人増やして、水産業全体に革命を起こすことを目標に定めている。稼げる産業にするために、水産業全体の売り上げ規模を100億円程度押し上

げなければならない。そのきっかけとなるビジネスモデルをつくるため、努力を続けている。

[連携・協働]

柱は育成事業と販売事業

二本柱のひとつ、担い手育成事業の「TRITON PROJECT」は、新世代のフィッシャー・マンを増やすための具体的なプロジェクトだ。フィッシャー・マン・ジャパンはまず石巻市十三浜と女川町、南三陸町歌津の宮城県内3カ所に、空き家を改築した「TRITON BASE」という基地を

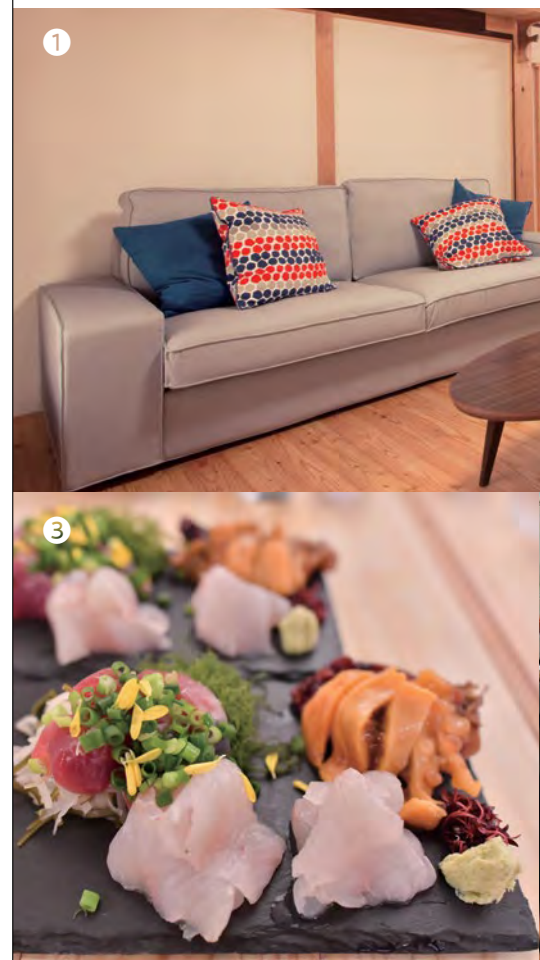
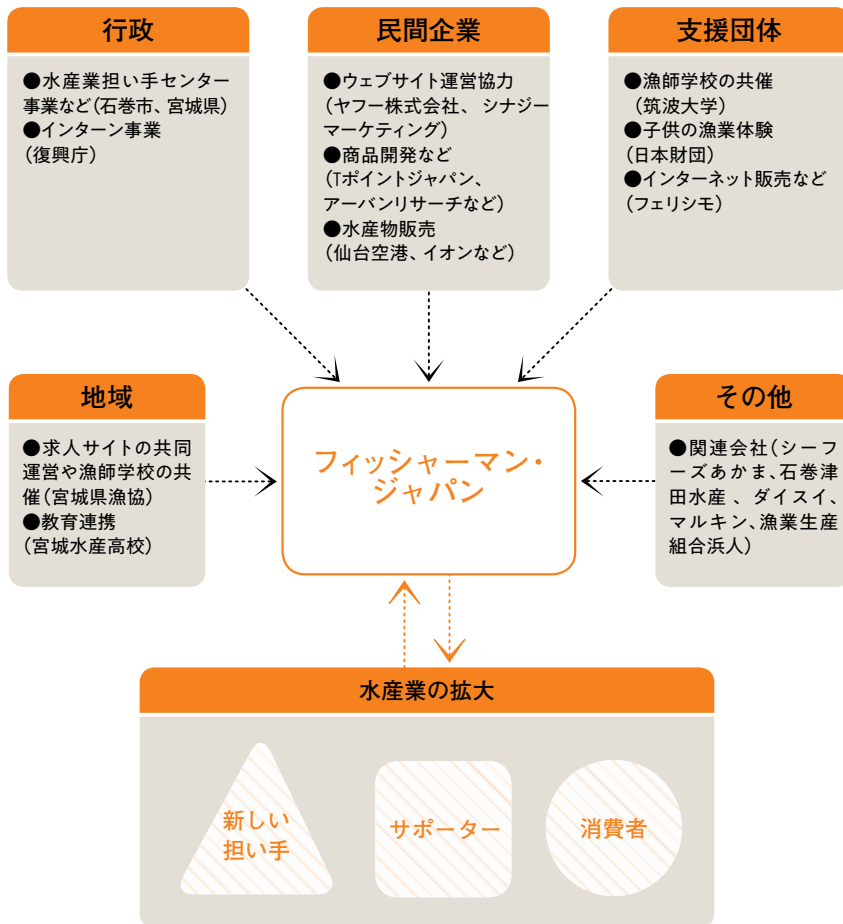
設けた。働きたくても拠点が無い新世代のフィッシャー・マンに、宿泊施設やシェアハウス、コミュニティの場として使ってもらうためだ。その後、石巻市から宮城県漁協と共同での事業委託というかたちで行政と連携、石巻駅周辺や牡鹿半島にも新たな拠点を儲け、現在6カ所目を改修中。

筑波大学や宮城県漁協と共同で、「TRITON SCHOOL」という研修プログラムも実施中。その名の通り、海の寺子屋、漁師学校のこと。例えば2017年11月の「TRITON SCHOOL」は1泊2日で牡蠣漁師を体験する、というものだった。その時の参加者6人のうち3人から、実際に漁師になる相談を受けた。

水産業特化型の求人サイト「TRITON JOB」の運営もスタートさせた。水産業に興味がある人材も、求人情報がなければ掘り起こせる可能性は低い。漁師

COLLECTIVE IMPACT コレクティブ・インパクト

フィッシャー・マン・ジャパンの 連携・協働の図





Data ▶ 本事例の問合せ先

フィッシャーマン・ジャパン
所在地：宮城県石巻市
HP: <https://www.fishermanjapan.com>
主な事業内容：水産業の担い手の育成/
水産物販売事業など

Area ▶ エリア 宮城県石巻市

など雇い手側も家族で営んでいて、外部の人を通年で雇った経験のない者が多い。求人サイトは職種や仕事の形態、居住地など応募者の希望をきめ細かく聞き取って、人手がほしい雇い手側との効率的なマッチングに役立っている。

[持続性]

漁業に触れる機会を提供

もうひとつの柱、水産物販売事業は2016年3月に株式会社として分社化した。一般社団法人での販売事業には限界があるため、合理化を図ったかたちだ。

販売事業は基本的にB to B(企業間取引)と卸事業、百貨店、スーパー、チェーンの飲食店に対する海産物販売を主体とする。販売事業も従来のやり方

とは違い、漁師の顔の見える事業スタイルを貫く。メンバーが百貨店などの売り場を視察することはもちろん、バイヤーにも船に乗ってもらい、実際の生産現場を見せううえでタグを組む。これまで漁師は水揚げを漁協に出したら終わり、漁協も仲買人に渡したら終わり、消費者へどう届くかを誰も知らずに水産物を流通させてきた。そのシステムを変え、よりよい生産物を適切な価格で、魚のおいしい食べ方などの情報サービスとともに届けたいと考えている。

東京・中野区には直営店「宮城漁師酒場 魚谷屋」を開いた。米や野菜、酒など宮城県産の食材を使用し、メンバーをはじめ生産者が月に1回店に立ち、食材の説明をする。海外事業もスタート。民営化空港となった仙台空港と輸出組合を立ち上げた。輸出はタイやマレーシアなどアジア諸国が中心。

ほかにもウェブサイトでファンクラブ会員を募ったり、Tカードの会員と新商品を開発したり、アーバンリサーチというアパレルメーカーと新しい漁師ウェアを開発したり、さまざまな企画に取り組む。

2017年末まで、増やしたフィッシャーマンは40人、そのうち漁師は16人。事務局のスタッフも大幅に増えている。

千葉県からボランティアで東北に入り、設立メンバーとなった事務局の島本幸奈さんは、「フィッシャーマンが、目標の1,000人に向かって右肩上がりに増えていくとは考えていません。最初の5年はルートづくり。きちんとルートができた時が、飛躍の時だと思います」と、話す。

今後の目標も、水産業のイメージを変えることに尽きる。魚食文化の日本から漁師がいなくなることがないように、あらゆる機会を捉えて漁業に触れてもらうことがメンバー全員の目標だ。



① シェアハウスとしても使われる「TRITON BASE」 ② 東京で営業する「宮城漁師酒場 魚谷屋」店主の魚谷浩さん ③④ 石巻港直送鮮魚のお刺身と、店内の様子