

水産物の直売と漁村の活性化

—— 愛媛県三崎町の事例 ——

篠 原 重 則

I 緒 言

農林水産物が農村や漁村の生産者から都市の消費者に流通する方式は、中央卸売市場・地方卸売市場などの卸売市場を経由して流通するのが主体であった。しかしながら近年は市場外流通と呼ばれる卸売市場を経由することなく流通する生鮮食料品の比重が増してきているといわれている¹⁾。その市場外流通のなかで近年注目されているのは、地方自治体や農協・漁協などが販売施設を開設して、そこで農民や漁民が都市の消費者に、野菜・果実・魚介類を直接販売する直売方式の増加していることである。

このような農水産物の直売施設については、近年、農林業センサスや漁業センサスでも把握につとめようとしている²⁾。また農水省の本庁³⁾や各地区の農政局⁴⁾でも、地域の活性化に貢献したものの事例が紹介されたりしている。そしてこれらの施設による農水産物の直売は、農村と都市との交流を深め、農水省構造改善局の調査報告書⁵⁾や、農業白書⁶⁾では高く評価されている。

水産物の直売に関する研究は、水産経済学者⁷⁾や水産業の実務にたずさわっている者⁸⁾によってもなされたが、地域の水産業や漁村の実態に関心の高い地理学者によっても推進されてきたのを特色とする。地理学者で水産物の直売に先鞭をつけたのは、増井好男⁹⁾であるといえよう。増井は1990年代の初頭から、漁協活動は消費者と直結した販売戦略が極めて重要であるということを、日本各地の漁村調査を通じて強く指摘している。次いで、水産物直売に強い関

心を抱いたのは磯部作である。磯部は瀬戸内海の漁村を観光レクリエーションの側面より研究するなかで、漁村における水産物直売の重要性を指摘¹⁰⁾している。

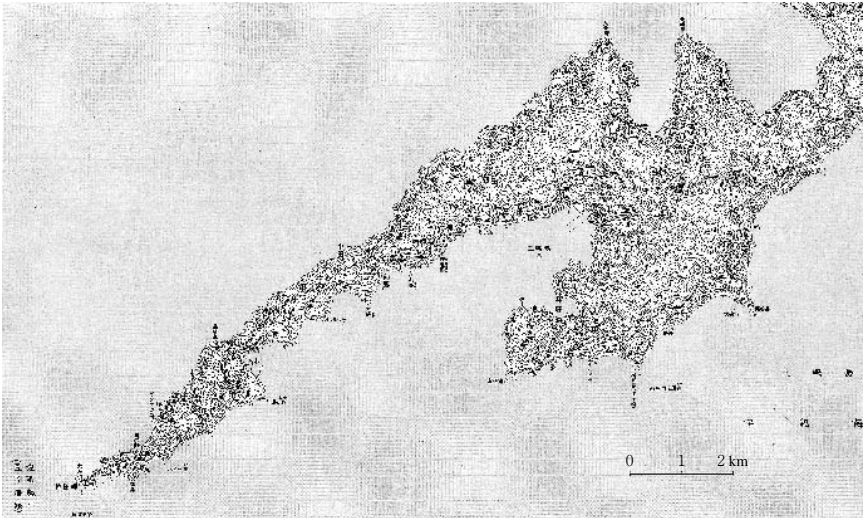
近年わが国の水産業界も、長びく経済的不況を克服し、漁村の活性化を図るためには、水産物の直売や、そのブランド化、漁村の観光・海洋レジャーへの対応が緊急の課題であるとの認識を持つに至り、溝尾良隆や磯部作などの地理学者をはじめ、水産業や漁村研究に関心の高い学者を糾合し、全国各地の水産物の直売、水産物のブランド化、漁村の海洋レジャー化に対する実態調査のすぐれた報告書¹¹⁾を出版している。おしむらくは報告書の性格上、個々の事象と漁村の活性化に関する研究がダイナミックに掘り下げられているとはいえない。

筆者は元来、過疎山村の研究を専門としてきた地理学徒¹²⁾である。当初は四国山地の過疎山村の変容と集落の再編成が、その山村の地域特性との関連のもとにどのように進展していったかに興味を覚えていたが、1990年代半ばからは過疎山村の活性化をいかに図るべきかに関心が向かって行った¹³⁾山村を探訪するなかで、過疎と高齢化に悩む山村のなかで、最も活況を呈しているのは、農産物の直売所とそれに参加している農家であるとの認識に至った。近年、公表した愛媛県日吉村と同県中山町の農産物直売と山村の活性化に関する研究¹⁴⁾は、その認識のもとに始めた研究の一部である。

筆者が今回、愛媛県の佐田岬半島の先端三崎町において表記の論考をまとめようとしたのは、同町が僻遠の地にありながら、三崎漁協の水産物の直売事業によって、きわめて活気に満ちているので、その秘密はどこにあるのかを解明し、農水産物の直売と地域社会の活性化について、より深く究明してみたかったことにあるものである。

Ⅱ 三崎町の地域特性

三崎町は愛媛県の西方に突出した佐田岬半島の先端部を占める半農半漁村で



第1図 三崎町の地形図

注) 国土地理院：平成10年5万分の1地形図修正版による。

ある。佐田岬半島は「みさき13里」という言葉があるように約40kmの狭長な半島であり、先端部は大分県佐賀関半島と対峙する。半島に通じる国道197号は悪路として有名であり、通称「いくな国道」と称されていた。この地域の主要都市は半島基部の八幡浜市であるが、三崎町から八幡浜市に至るには、時間距離にして陸路2時間半を要する有様であった。

佐田岬半島は四国山地から九州山地に連なる部分が宇和海に没する沈水海岸で、町域の海岸は大部分岩石海岸を特色とする。半島の先端部は速吸^{はやすい}の瀬戸といわれ、最強潮流6ノットに達するわが国の急潮流海域として知られる。海峡部分は海嶺状の浅瀬や島嶼も多く、湧昇流を生むと共に、急潮流をさらに複雑にする。岩石海岸の特色として、岩礁には海藻の繁茂が著しく、またそこはサザエ・アワビ・ウニ・イセエビなどの根付の魚介類にも富む。また湧昇流は栄養塩の浮上をうながすところから、多くの魚族の生息にも適すると共に、急潮流は魚族の味を一段とひきしめる効果をもつといわれ、三崎町の海域は漁業活

動に好適なところといえる。

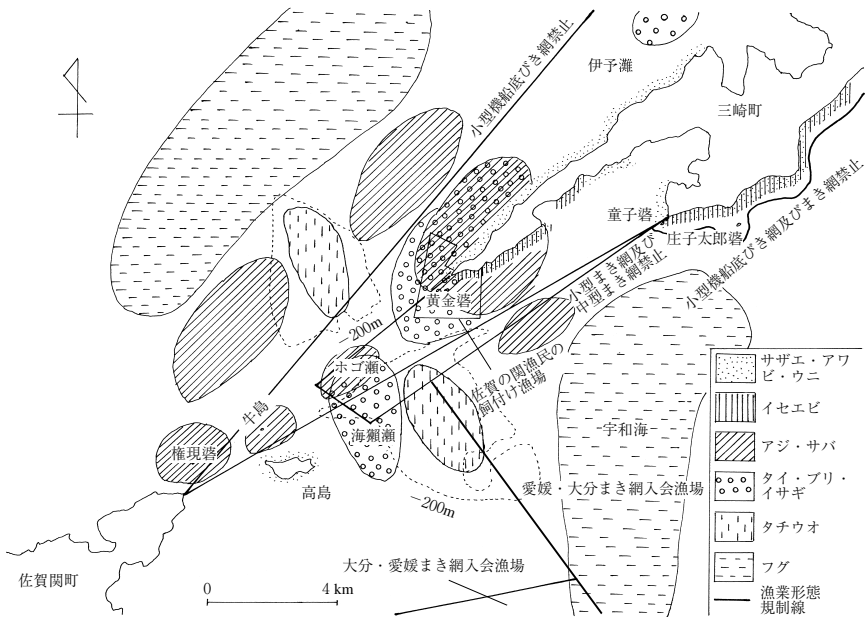
住民の生業は半農半漁を旨とした。農業は急斜面の段畑に、夏の甘藷と冬の裸麦を栽培してきた。現在の畑作物としては、ニューサマーオレンジと清美タンゴールなどの晩柑類の栽培が中心となっているが、柑橘の栽培は松集落の宇都宮誠集¹⁵⁾が夏柑の苗を明治中期に導入したのを起源とするが、町域東部で生産量を増し、やがて県下最大の夏柑産地となる。夏柑は1980年代になって、ニューサマーオレンジや清美タンゴールに取って代わられるが、現在も町域東部では主産業となっている。

佐田岬半島が北の瀬戸内海と南の宇和海を分つところに位置するため、三崎町は強風域として知られる。冬季は関門海峡を通過する北西の季節風にさらされ、夏季は台風時の強風に悩まされる。前述の柑橘類の栽培は、いずれも高い杉の防風林に囲まれた栽培景観を特色とする。半島先端部に当たる町域西部は特に強風域であり、果樹栽培には不適地であった。したがって現在は専業漁業に従事する者が多く、段畑農業は1960年ころから、衰退したといえる。

三崎町の世帯と人口は、1960年には2,450世帯・10,782人であったが、2000年には1,797世帯・4,154人に減少した。人口減少率はこの40年間に61.5%であり、1970年以来過疎地域に指定されている。人口の高齢化率は1960年に9.2%であったものが、2000年には38.8%となり、愛媛県下でも高齢化率の高い地域となっている。

Ⅲ 三崎町の漁場と漁業の特色

愛媛県農林水産統計年報¹⁶⁾によると、2001年の三崎町の漁業経営体¹⁷⁾は刺網13、はえ縄27、釣175、採具70、採草12、その他5となっている。刺網に区分されているのは、地元で磯建網といわれているもので、主としてイセエビ・メバル・ホゴなどを漁獲するものである。はえ縄はブリのはえ縄漁であり、釣はタイ・ブリ・イサギ・アジ・サバ・タチウオなどを主として漁獲する一本釣漁業である。採具は地元ですもぐりといわれている潜水漁業で、主としてサザ



第2図 速吸の瀬戸付近の主な漁場

注) 海図および間取り調査より作成

エ・アワビ・ウニ等の根付けの魚介類を漁獲する。採藻はテングサ・ヒジキなどの岩礁に付着する海藻類を採取するものである。そしてこれらの漁業はすべて家族単位で営業していることを特色とする¹⁸⁾

第2図はこれらの漁獲がどこで営まれているかを示す三崎町周辺海域の漁場である。まず瀬戸内海側・宇和海側の沿岸部はイセエビの刺網とサザエ・アワビ・ウニを漁獲する海域である。サザエ・アワビ・ウニ等の魚介類は地元でもぐりといわれる潜水漁業によって行われている。すもぐりの起源は定かではないが、藩政時代には、三崎を経由して海路参勤交代する宇和島藩主に献じ、その塩水で加工し、煮干したアワビは明鮑^{めいほう}と呼ばれ、山海の珍味中第一であったといわれる。藩主に賞味されたアワビは藩に買上げられ、幕府に献上したとのことである。

三崎のすもぐり漁は、男性の海士^{あまし}が行うのを特色とする。海士は1 t程度の小船を操り、好漁場と目されるところに船を停泊し、サザエ・アワビ等を潜水して漁獲¹⁹⁾する。海士のなかには樽海士^{たるあまし}と分銅海士^{ふんどうあまし}がいた。分銅海士は海士仲間2～3人が小船に乗りくみ、漁場に向かう。1961年ウエットスーツが導入されるまでは、6尺のフンドシを巻き、裸体で30 mくらいまで潜水した。潜水に際しては、分銅という重りをもって海中に急降下する。身につけているものは、アワビ・サザエ等の漁獲物を収納する網袋と、アワビを岩間から取り出すいそがねのみであった。潜水時間は1～2分程度であり、息が切れる寸前に船上の海士から命綱を引き上げてもらい、漁獲物をもって急浮上する。このような潜水漁法は春先では30～40分連続して行われ、夏季には2～3時間も連続して行われる。次いで船上のものと交替し、休息に入り、船上のアマクドで薪を燃やして暖を取るのである。1961年にウエットスーツが着用されるようになると、樽海士が増加する。これは個人単位で行う潜水漁法であり、漁場に着くと、海上に樽を浮かべ、その樽を基地にして潜水をくり返す漁法である。分銅海士が30 m程度も潜水するのに対して、潜水深度は浅くなる。休息は海上に浮かべた樽の上に腹ばいになって行い、漁獲物は樽につるした入れ物に収める。2002年現在では分銅海士の船は6隻であり、これは親子・夫婦が単位で行っている。近年は漁獲物が減少したので網袋は持たず、漁獲物は手に持って浮上する。また海上に浮上する時も命綱はあまり使用しないという。採藻はテングサなどを主対象とするが、これは女性の仕事である。テングサの大部分は漁協が買い上げ、県漁連に出荷する。

沿岸の岩礁地帯で行う漁業には、イセエビなどを主として漁獲する刺網漁がある。三崎町では磯建網というこの漁業は、夕方に2～3 tの動力船で沿岸の漁場に出漁し、刺網を投入し、翌日の午前中に船に装備した巻上機で網を引き上げる漁法である。通常、夫婦・親子・兄弟などが乗り組んで操業し、イセエビを主として、メバル・ホゴ・ハマチ・タイなども漁獲される。イセエビは手足を折らないように、船上で慎重に網からはなす。刺網の投入地は長年の経験

が重要であるので、親から子に世襲されることが多い。

一本釣は三崎漁協の中核をなすものである。元来、一本釣で漁獲したものは、タイ・ブリ・イサギ・アジ・サバである。このうち、タイ・ブリ・イサギ等は半島先端部やホゴの瀬、松集落沖の浅瀬に多い。3～4 tの小船に乗って、1人で操業することが多く、潮の流れに乗ってエビや疑似餌をつけた釣糸を流し、魚のあたりがあると、手にもった釣糸をしゃくって（引っぱって）、漁獲物を釣り上げる漁法である。

アジ・サバの漁場は、半島先端部、早吸の瀬戸の岩礁部、瀬戸内海側、宇和海側の急潮流の海域である。この魚種は大衆魚であったが、対岸の佐賀関で関アジ・関サバとしてブランド化され、三崎漁協でも岬アジ・岬サバ²⁰⁾として市場に出荷されるようになってから、刺身用として価格の急上昇した魚である。漁獲の方法はタイ・ブリ・イサギなどの一本釣とほぼ同様であるが、釣糸の長さは80～120 mに達し、そこに疑似餌をつけた釣針が100本程度着けられている。

これに対してタチウオの一本釣は1983年より開拓された新しい漁法である。タチウオは深海に生息するといわれ、急潮流でえぐられた早吸の瀬戸の凹地を主な漁場とする。潮流に乗って餌のイカを着けた100 m程のロープを引っぱり漁獲するのである。ロープの巻上げは巻上機を使う。操業はおおむね1人で行うが、夫婦や親子で操業する者もある。操業には体力を要するので、若い漁師が主体となっている。

フグ延縄も1950年ころより開発された新しい漁法である。フグは水深50～80 m程度の砂場に多いといわれ、早吸の瀬戸の北方の海盆状のほれ込みの北側、佐田岬半島の南方から日振島にかけての海域が漁場である。フグ漁は7～8 tの船で操業し、4,000 m余の縄にイワシの餌をつけ、それに浮きを着けて海底に沈める。はえ縄の投入に1時間ほどかかり、2時間ほど経過してからのち、動力船に装備した巻上機で20分ほどかけてはえ縄を巻き上げる。この作業を1日1回ないし2回行う。操業は主として1人で行うが、親子・夫婦で行

う者もいる。漁期は冬季中心であるが、はえ縄を投入する場所が重要であるので、投入場所は漁民間での協議で決定する。

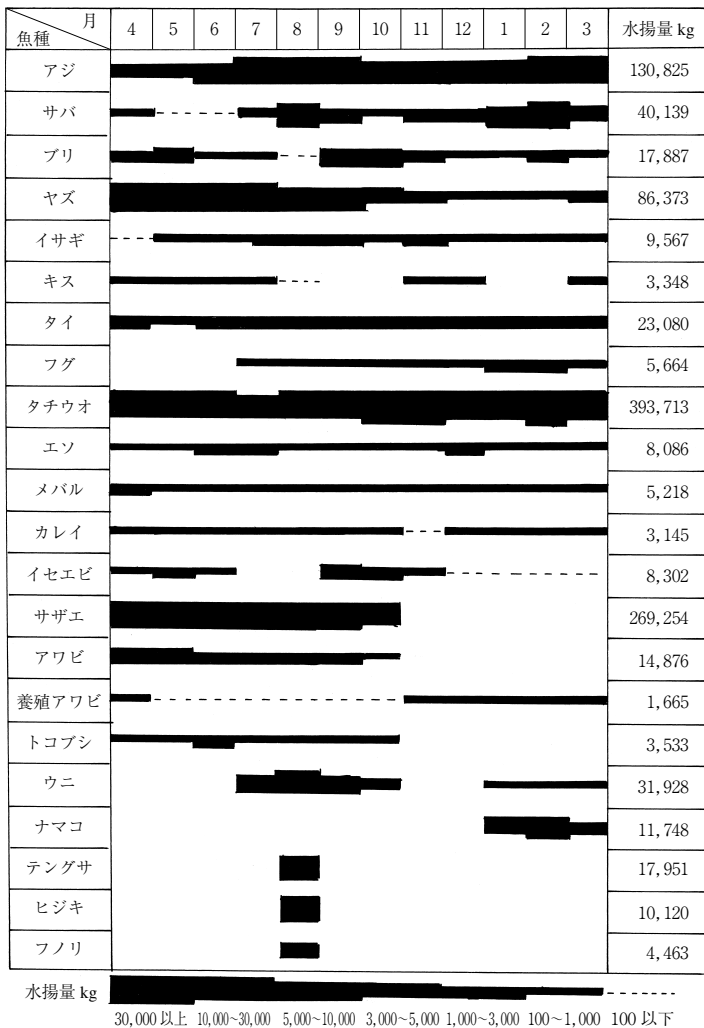
第3図は2002年の三崎漁協の主な魚種の水揚げ高と月別の漁獲量を示す。これによると漁獲されている魚介類の種類が多く、直売における購入者の多様なニーズに応えることができるようになっている。

Ⅳ 市場の開拓

三崎町は最短の産地市場²¹⁾である八幡浜の魚市場から、陸路50 kmも離れ、魚市場には恵まれていなかった。したがって漁獲物は主として、広島・呉・三津浜（松山市の外港）・淡路島などの仲買商が活魚運搬船を仕立て、三崎町の沖に購入に来るのが主体であった。この活魚の売買は、仲買商の談合による買いたたき、代金の未払い等が横行し、漁民の収入はきわめて不安定であった。三崎町内の3漁協が合併して成立した三崎町漁協²²⁾が、1967年仲買人を排し、魚類の共販に踏み切ったのは、漁民の不満を背景にしたものであった。

漁協がまず着手したのは消費地市場の開拓であり、先ず、大阪・神戸・京都など関西の消費地市場を開拓した。関西市場への出荷は、漁協の活魚運搬船にて、広島県の糸崎（現三原市）に送り、そこから国鉄にて輸送した。次いで東京・名古屋・金沢・仙台など全国の主要消費地市場を開拓した。市場開拓の先頭に立ったのは、当時の加藤善隆参事とその配下にあった販売担当の其田稔²³⁾であった。

消費地市場以外では、1989年より産直市場の開拓もはじめた。突破口となったのは、大阪心斎橋のそごう百貨店であった。そごう百貨店にお歳暮商品として、サザエ・アワビ・イセエビをセット商品として納入できたのは販売担当の其田稔が3ヶ年足を運んでやっと実現できたという。そこから東京市場の量販店・テナント業者・料亭・ホテルなどに産直で鮮魚を納入し、次いで松山市場の開拓にも乗りだす。ホテル・料亭・テナント業者・鮮魚店などを対象に、活魚・鮮魚などを直販するのである。市場開拓に当たっては、松山市の場合、道



第3図 三崎町の魚種別水揚量の月別変化 (2002年)

注) 三崎漁協：魚名別水揚げ年計表より作成

ヤズ… 1 kg 程度のブリ

後の温泉街を1戸ずつ巡回する方式で開拓したという。

第4図は、2001年の三崎漁協の消費地市場出荷と産直出荷²⁴⁾の割合を都道府県別に示したものである。産直品の多いのは日本最大の魚介類の消費市場である東京と愛媛県最大の消費市場の松山市である。京阪神市場や中京市場は消費地市場へのお荷が多いのは、早く消費地市場を開拓したことによるものであり、高知や徳島はタチウオのお荷が多く、下関は主としてフグのお荷であるといえる。

第1表は三崎漁協の1963年以降の販売量、販売金額、正組合員数、漁協職員数の推移を示している。消費地市場への直送や直売事業を始めた三崎漁協は、1990年ころまでは水産物の販売量・販売額ともに順調に伸ばしている。しかしながら1990年代には停滞が著しい。特に1995年以降の販売量・販売額の減少が著しい。これは三崎町のみならず、全国的な傾向であるといえる。その一因は漁業資源の減少に起因しているといえる。

第2表は、三崎漁協の魚種別にみた売上高と産直の比率、消費地市場価格を100とした魚種別の産直価格の指数の変化を示したものである。これによると産直比率は1994年23%、1997年に29%、2001年には41%となっている。市場価格を100とした産直価格の指数をみると、アジは1994年に106であったものが、2001年には162となっている。サバは1994年298であったものが

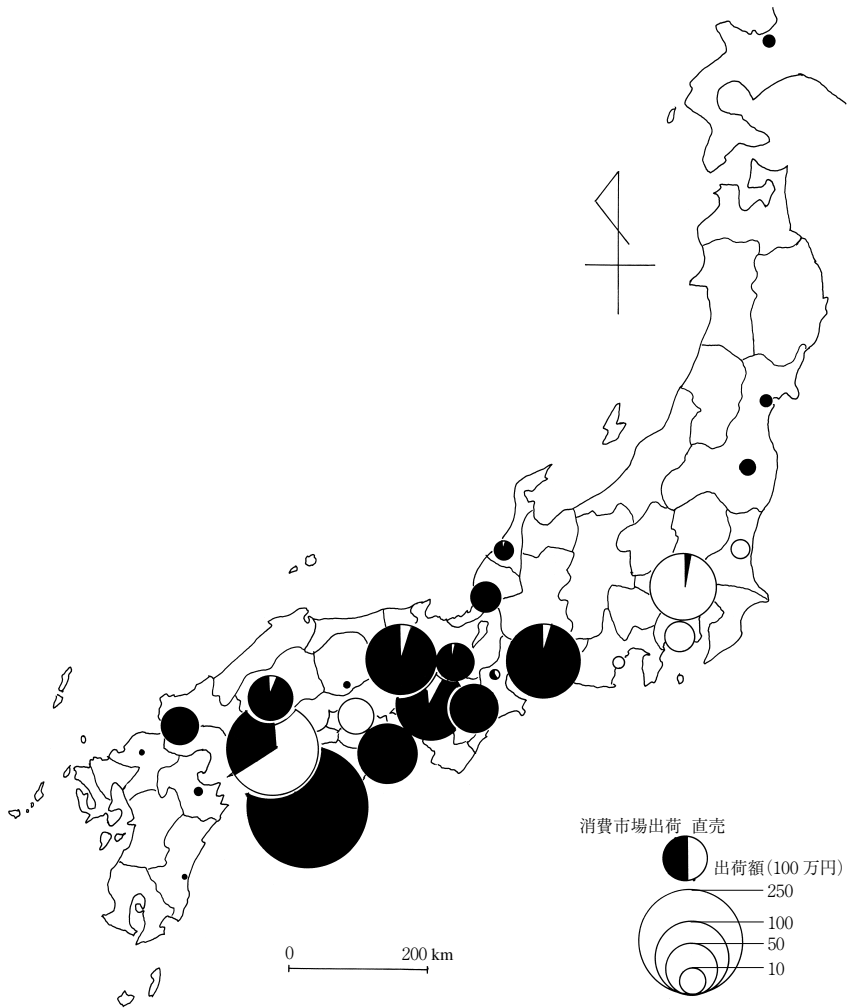
第1表 三崎漁協の水産物の販売量・販売額と正組合員数・漁協職員数の推移 (1963～2000年)

	1963	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
販売量(t)	1,354	1,370	2,104	1,797	1,934	1,863	1,930	1,924	1,530
介類	225	153	554	238	243	219	206	309	281
海藻	332	428	85	67	112	125	98	43	31
魚類	797	789	1,465	1,492	1,579	1,519	1,626	1,572	1,218
販売額(百万)	213	262	626	1,062	1,846	2,095	1,959	1,888	1,504
正組合員数	782	781	732	385	367	336	337	290	258
漁協職員数	22	27	30	34	31	33	32	38	37

注) 三崎漁協資料より作成

介類には、アワビ、サザエ、トコブシ、カサコ、ウニ、ナマコ、イセエビを含む。

海藻には、クロメ、テングサ、ヒジキ、フノリを含む。



第4図 三崎漁協の水産物の出荷先（2001年）

注）三崎漁協：市場別，品目別売上げ年計表より作成

第2表 三崎漁協の主要水産物の産直売上げ比率の変化と消費地市場・産直の平均価格の比較

魚 種	年度	売上高(千円)	産直の比率		単価(kg)		市場価格を100とした産直価格の指数
			数量(%)	金額(%)	市場(円)	産直(円)	
三崎漁協 全 体	1994年	2,073,875		23			
	1997年	1,908,641		29			
	2001年	1,619,459		41			
ア ジ	1994年	180,687	26	36	1,456	2,333	106
	1997年	224,631	25	37	1,463	2,532	180
	2001年	196,553	30	41	1,319	2,141	162
サ バ	1994年	11,635	67	86	965	2,882	298
	1997年	74,806	31	42	2,398	2,908	163
	2001年	71,593	67	46	2,362	3,508	257
タ イ	1994年	54,138	10	13	2,989	3,996	133
	1997年	48,768	15	19	2,569	3,506	130
	2001年	43,526	25	36	1,738	2,908	167
ブ リ	1994年	67,069	31	43	1,207	1,983	164
	1997年	79,286	25	36	984	1,683	171
	2001年	107,017	19	33	804	1,656	205
サ ザ エ	1994年	299,838	14	18	1,450	1,884	129
	1997年	325,314	11	14	1,026	1,380	134
	2001年	255,887	14	18	929	1,157	129
ア ワ ビ	1994年	90,595	41	50	8,311	9,085	109
	1997年	106,693	40	44	7,531	8,701	115
	2001年	114,867	48	50	6,842	7,762	113

注) 三崎漁協資料より作成

2001年には257と停滞しているが、この停滞はサバ漁獲量の増加とも関連しているかもしれない。タイは1994年133であったものが、2001年には167、ブリは1994年164であったものが2001年には205となっている。三崎漁協の場合は、産直による価格の高さが、漁家収入の減少をくい止めているといえよう。

産直価格の上昇は漁協による魚種のブランド化とも関係しているといえる。三崎漁協のアジ・サバ等のブランド化は、対岸の佐賀県漁協が早吸の瀬戸で漁獲されるアジ・サバを関アジ・関サバとして高価に販売している対抗意識として、1996年に^{はな}岬アジ・^{はな}岬サバとしてブランド化したことにあるといえる。三崎漁協のPR作戦は、1999年には歌手の鳥羽一郎に依頼し、PR用のレコード

「海峡の春」を作製・販売した。また相前後して、漁業を中心とした三崎町の四季を紹介する「三崎漁師物語」²⁵⁾ のビデオを作製し販売している。

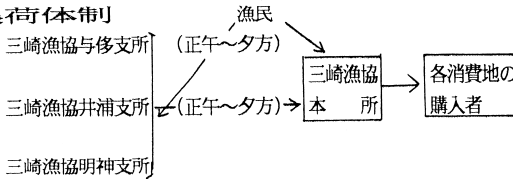
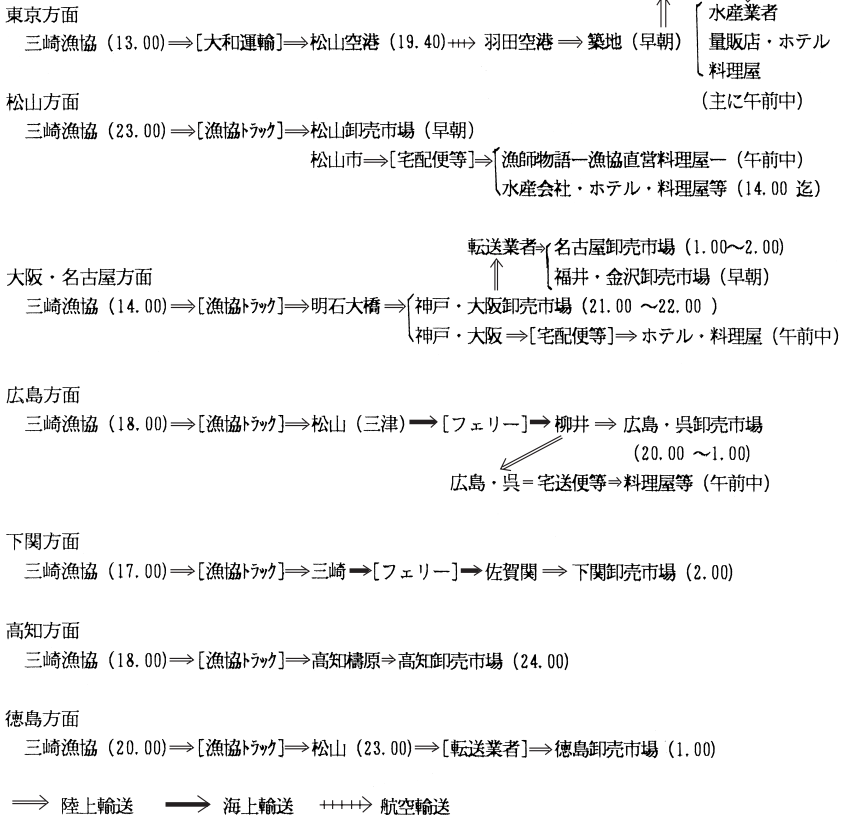
V 集出荷体制

それでは全量共販と消費地市場出荷と産直出荷を特色とする三崎漁協の集荷体制と出荷体制はどのようになっているのであろうか。第5図は2002年の集出荷体制を示す。まず集荷体制についてみてみたい。三崎漁協配下の漁民は、すもぐり・一本釣・刺網共にいずれも昼間操業である。漁協の本部は第4種漁港である佐田岬漁港を控えたところにあり、ここに加工場をはじめ漁協の諸施設が整っているといえる。漁民の大半はこの佐田岬漁港に漁船を停泊させているので、漁協の本部に水揚げするが、三崎漁協管内には、他に与^よ 修^ほ 支^し 所^{じょ}・井^い 浦^{うら} 支^し 所^{じょ}・明^み 神^{しん} 支^し 所^{じょ}があり、その支所を控えたところに漁船を停泊している者は、各支所に水揚げする。水揚げの時間は正午から夕方にかけてであり、各支所で集荷したものは、活魚または鮮魚にてただちに本部に集められる。本部の前には港内と屋内にそれぞれ簀^{すい}があり、2～3日簀に備蓄²⁶⁾されてのち各消費地市場や産直の料亭・テナント業者などに出荷される。

次に出荷体制についてみてみたい。東京方面へのお荷は13時に大和運輸のトラックにて松山空港に積み出され、19時40分のフライト便にて羽田空港に空輸される。貨物は早朝までに築地に運ばれ、そこから宅配便を利用して、水産業者・量販店・ホテル・料亭に午前中に搬入される。またなかには築地に荷物を受取りに来る業者もある。

松山方面へのお荷は三崎漁協を23時に出発して、保内町・長浜町を経由し、早朝には松山市の卸売市場に運ばれる。そこからは宅配便を利用して、三崎漁協のアンテナショップ「漁師物語」に運ばれると共に、宅配便にて水産会社・ホテル・料亭等に14時までには搬入される。業者のなかには松山卸売市場の一時預かり所に取りに来る者もある。

大阪・名古屋方面には、三崎漁協を漁協のトラックにて14時に出発、明石

集荷体制**出荷体制**

第5図 三崎漁協の魚介類の集荷・出荷体制 (2002年)

注) 三崎漁協からの聞き取り調査によって作成

大橋を經由し、夜半までには神戸と大阪の卸売市場に運ばれる。そこで消費地市場のセリにかけられるが、なかには、転送業者の手をへて、名古屋の卸売市場に早朝の1時～2時ころに搬入され、そこで朝のセリにかけられる。また福井・金沢方面に転送され、朝のセリにかけられるものもある。神戸・大阪の卸売市場の預かり所から、宅配便にて午前中にホテル・料亭に搬入されるものもある。

高知の消費地市場には、三崎漁協を18時に出発した漁協のトラックが、高知^{ゆすはら}県^{ゆすはら}梶原を經由し夜半に高知の市場に送られ、朝のセリにかけられる。徳島の消費地市場には、20時三崎漁協を出発した漁協のトラックが松山に着き、そこから転送業者のトラックにて、徳島の市場に運ばれる。

Ⅵ 販売システムと顧客の評価

三崎漁協は魚介類の消費地から遠隔の地にあるが、三崎漁協は全国の消費地市場に魚介類を直送し、さらに1989年ころからは直売市場をも開拓した。その三崎漁協の直売システムはどのようなになっているのであろうか。それは以下のように展開されている。①漁民が一本釣り・すもぐり等で水揚げした魚介類は漁協に即日出荷される。②漁協は安定した出荷に備えて、荷受した魚介類は簞で数日間備蓄する。③漁協は購入者に、魚種別の出荷可能量と価格をファックスにて提示する。価格は消費市場の魚価を参考にして決定する。④ファックスで指示された出荷可能量と出荷価格を見た購入者は、購入の可否と購入する場合の注文量を、三崎漁協にファックスか電話で連絡する。⑤三崎漁協は三崎漁協所有のトラックか航空機・宅送業者のトラックなどによって、購入者の荷物を届ける。⑥魚介類到着後、購入者から三崎漁協への代金の支払いがなされる。⑦三崎漁協から漁民への出荷代金を支払う。但し売上代金のうち17%が漁協の出荷経費と手数料として差し引かれる。

それでは三崎漁協から魚介類を直売で仕入れる購入者は、直売品についてどのような評価をしているのであろうか。第3表は松山市の購入者について面接

第3表 三崎漁協の水産物直売品の購入者の実態と評価—松山市の業者— (2003年)

業者名	取引の契機	主な購入品とその利用	納入比率	納入方法	取引上の利点	問題点	今後の展望
A 料理店	平成3年ころ 其田専務来店	フグー〔サシミ 鍋物 空揚げ〕	20%程度	空港に取りに行く	新鮮客に好評	安定した納入可能か少し不安	取引継続
B 料理店	平成10年ころ 知人の紹介	イセエビ・サシミ サザエ・焼物 タチウヨウ・焼物 チェーン店に配送	10%程度	空港に取りに行く	安価・新鮮郷土料理のお勧め品として好評	確実な入荷可能か少し不安	取引継続
C ホテル	平成11年より 日本航空の友人の紹介	イセエビ・サシミ アワビ・焼物 アジ・サバ ーサシミ	数%	宅配便が送ってくる	三崎の幸として上客に推薦できる	規格品の数量が揃うか少し不安	地産地消の好適な鮮魚として評価
D ホテル	平成8年より JCBに勤務する身内の紹介	イセエビ・結婚式 フグー ーサシミ・鍋物	数%	宅配便が送ってくる	新鮮・安価	三崎の知名度が少し低い	取引継続
E 水産	昭和50年ころ 父が三崎の隣町の出身	イセエビ〕〔活魚で フグー〕〔小売店 ウニー小売店	2～3%	三崎漁協の活魚運搬車にて配達	新鮮・安価	別に無し	取引継続
F 鮮魚	昭和40年ころ 三崎漁協加藤専務の売込	イセエビ〕〔松山の サザエ〕〔ホテル アワビ〕〔料理屋 \ 小売店 県外業者	5～10%	早朝中央卸売市場の場外に取りに行く	新鮮・安価	安定した入荷が出来るか少し不安	取引継続

注) 聞き取り調査によって作成

聞き取り調査した結果を集計したものである。まず三崎漁協の直売品を購入した動機は、漁協幹部の来店や、知人の紹介等の私的動機であることがわかる。主な購入品は、イセエビ・サザエ・アワビ・フグなどが多いが、アジ・サバは概して少ない。それはアジ・サバは松山では大衆魚としてのイメージが強く、わざわざ三崎町から愛媛の味として購入する意義は薄いと考えられているものといえよう。三崎漁協からの活魚・鮮魚の納入比率をみると、フグ専門店のフグ20%程度が最高であり、他はおおむね数%である。それは購入者が一漁協

のみから購入することに多少の不安を抱いていることによるものである。取引上の利点としては、新鮮で安価、客に好評であることなどが上げられており、いずれの業者も取引の継続を希望している。道後にある C ホテルのように、愛媛県を代表する海鮮料理として上客に推薦しうる商品として高く評価しているところもある。なお東京における購入業者からアンケート調査に回答してくれた 11 店²⁷⁾についてみると、取引上の利点としては、鮮度がよい 7、味がよい 8、安い 10 などであり、東京・松山ともに購入者は、新鮮で味がよく、安いということを高く評価している。

三崎漁協の直売が成功したのは、漁協の積極的な市場開拓の努力が一番に上げられるが、南予地方の国道の改良舗装、ファックス通信の普及など交通・通信網の整備に負う点も大である。

三崎漁協の市場開拓の努力については、前章ですでに述べたが、三崎漁協はアンテナショップの開設、三崎町の宣伝などにもこれつとめた。アンテナショップとしては、漁協本部背後の丘陵上に「三崎漁師物語」²⁸⁾を開設した。工費は 1 億 6,000 万円の事業であり、うち 5,500 万円は農水省の定住促進事業の補助を受けたが、他は漁協の自己資金でまかなった。施設内では新鮮な魚介類や水産加工品を販売するが、年末にはお歳暮商品の販売にも応じている。またレストランを開設しており、伊予灘の海を見下ろしながら、海鮮料理を味わうこともできる。三崎町三崎のフェリー乗場付近には、フェリー客を対象とした漁協直営の「一進丸」²⁹⁾といわれる魚介類と水産加工品の販売店を 2000 年 10 月に開設している。また県都松山市の衣山には 2001 年 12 月に「漁師物語 2 号店」³⁰⁾を開設し、県内外の来客が絶えない。この 2 号店は海鮮料理店であるが、三崎町の漁村とその海産物の宣伝に大きな効果を果たしている。

南予は道路事情が悪く、1960 年以前は陸路国道 197 号と 56 号を介して、県都松山市と結ばれていた。三崎町から松山市の間は陸路時間距離にして、6 時間程度であった。

国道 56 号は 1960 年改良舗装され、松山と八幡浜間は 2 時間に短縮された。

しかしながら国道197号は悪路として有名であり、1987年に半島の尾根沿いに対向2車線の国道が新たに開通してからようやく、三崎町から半島つけ根の保内町まで50分程度で結ばれることになった。さらに1999年に保内町と長浜間の伊予灘側に国道378号が貫通して、現在三崎町と松山市は2時間程度で結ばれることになった。南予の国道の改良舗装は、三崎町の交通事情を飛躍的に改善し、三崎漁協の水産物の直売の進展に貢献すること大であったといえる。

三崎漁協では直売事業にファックス通信が重要な機能を果たしているが、三崎漁協のコンピュータ導入とファックス通信の導入は早く、1980年には県内の漁協のトップを切ってファックス通信の導入を図っている。三崎漁協の直売を始めとした魚介類の販売事業は、全国的にも注目されており、今日全国から漁協・自治体等の視察者は、1年間30団体に達しているといわれている。

VII 漁場保全と出荷体制の確立

三崎漁協はサザエ・アワビ・イセエビなどの根付漁業と、アジ・サバ・タイ・ブリ・タチウオの一本釣漁法、フグ延縄漁業などが主体となっている。水産物の直売体制を維持するためには、漁場保全による安定した出荷体制の確立が不可欠である。三崎漁協の漁業資源の保護策としては、根付漁業の漁期の設定、漁民1人当たりの漁獲量の制限、稚貝・稚魚の漁獲の禁止、フグ延縄漁業の禁漁期間の設定、一本釣漁業の漁具の制限、まき餌の禁止、餌の統一などがなされている。

第4表は三崎漁協の禁漁期間と漁獲物の体長制限を示すものである。これによると、愛媛県の漁業調整規則での禁漁期間と比べて、アワビ・イセエビ・ナマコ・テングサ共に三崎漁協の方が禁漁期間が長くなっており、サザエ・ムラサキウニ・クロウニ・バフンウニ・ヒジキ・フグは愛媛県漁業調整規則では規制期間を設けていないのに、三崎漁業権行使規則では禁漁期間を設けている。漁獲量の制限ではサザエについて、1人1日30~50kg（市況によって漁獲量の幅がある）の漁獲禁止が定められており、三崎漁協には漁獲量の制限がみら

第4表 三崎漁協の禁漁期間と漁獲物の体長制限

漁 獲 物	愛媛県漁業調整規則	三崎漁協漁業権行使規則
アワビ サザエ イセエビ ナマコ ムラサキウニ クロウニ バフンウニ テングサ ヒジキ フグ	11月1日～12月31日禁止 6月1日～8月31日禁止 4月1日～5月31日禁止 11月1日～3月31日禁止	4月15日～10月15日解禁 4月15日～10月15日解禁 9月1日～5月1日解禁 1月7日～3月15日解禁 8月15日～10月15日解禁 1月7日～3月15日解禁 新暦7月1日～8月15日の二潮間解禁 旧暦9月15日～新暦10月15日解禁 旧暦3月1日～新暦6月30日解禁 4月1日～6月30日禁止
体長制限 サザエ アワビ イセエビ	殻蓋長径2センチ以下 殻長10センチ以下 体長15センチ以下	同左、一人一日30kg以上禁止 同左 同左

注) 愛媛県漁業調整規則，三崎漁協漁業権行使規則による。

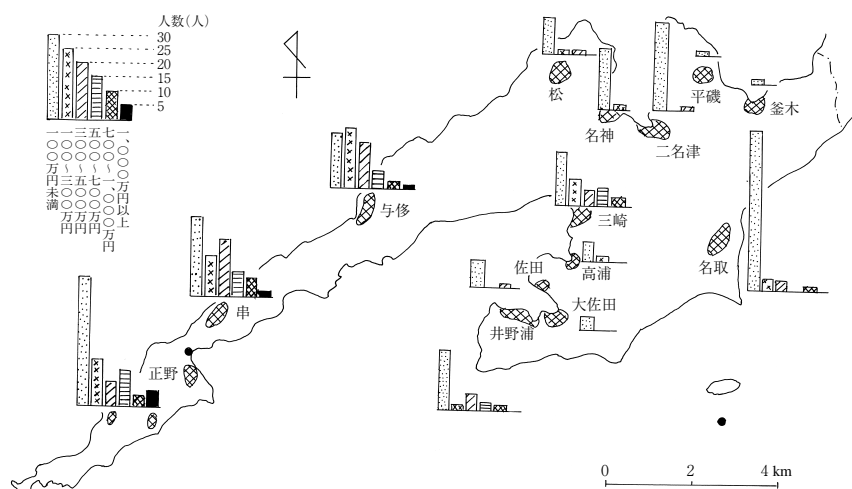
れる。このように愛媛県と比べて，三崎漁協の方が漁業資源の保護を厳しくしているといえる。一本釣漁業の漁具の制限（釣針の数の制限など），まき餌の禁止，餌の統一も乱獲を防ぎ，漁業資源の保護を目的としたものである。

資源増殖策としては，1995年4月に種苗センターを県と町の補助金等で開設し，アワビ・フグ・ヒラメの稚貝・稚魚を育苗して，地元海域に放流している³¹⁾。出荷安定策としては，半島先端部にかん水蓄養池³²⁾を1967年に完成し，9月に漁獲したイセエビを蓄養し，値上がりのする年末に出荷するようにしている。また漁港内には，出荷前の魚類の備蓄簀も設置している。

近年は根付資源のサザエ・アワビを，酸素ボンベなどを使用して密猟する地区外の者が増加してきた。漁業資源の監視では，漁民組織による夜間の陸上と海上からの密猟パトロールを強化し，漁業資源の保全をはかっている。

VIII 串集落にみる漁業の実態

三崎町は12集落より構成されている。第6図はその12集落について，漁民の出荷額の階層区分を示したものである。これによると半島先端部の正野・^{しょうの}



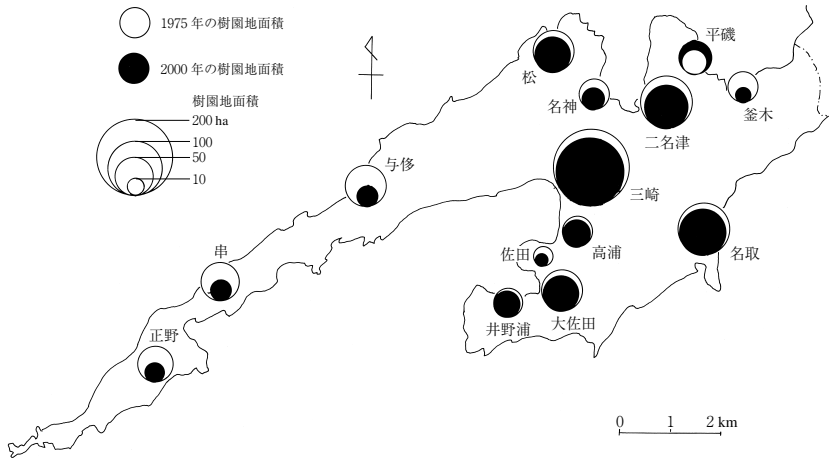
第6図 三崎町漁民の集落別にみた出荷額の階層区分 (2001年)

注) 三崎漁協資料より作成

串・与修^{よほこり}に漁獲物の出荷額の多い住民が多く、町域東部に漁獲物の出荷額の少ない住民が多いことは一目瞭然である。町域東部には果樹栽培が盛んで、漁業が衰退していった集落が多い。一方、半島先端部の正野・串・与修の集落にも、1975年ころの果樹栽培の盛んなころには一時的に果樹栽培が盛んであったが、強風地域で果樹栽培にはあまり好適でなく1980年代になって果樹栽培は衰退し、漁業専門的な集落に変貌したのである。

第5表は漁業活動の盛んな串集落の1960年から2000年の農家数、土地利用の変化等をみたものである。1960年には総戸数192戸を数え、うち128戸が第2種兼業農家であり、漁業を主業に段畑に夏の甘藷、冬の裸麦を栽培する主漁副農の集落であったといえる。1970年代から1990年代には段畑に果樹が栽培されてくるが、1990年ころより果樹園は減少し、2000年には主漁副農の漁業集落に変貌する。

第8図は串集落内の地下地区^{じげ}³³⁾の生業別の集落構成図である。図郭内には



第7図 三崎町の集落別樹園地面積の推移 (1975～2000年)

注) 1975～2000年農林業センサス集落カードより作成

第5表 三崎町串の農家数・土地利用の変化

	1960	1970	1980	1990	2000
総戸数	192	180	178	164	169
農家数	154	126	110	64	29
専業	15	5	4	9	20
第一種兼農	11	3	11	5	1
第二種兼農	128	118	95	50	8
農業就業人口					
男		14	33	21	8
女		137	118	56	17
計		151	151	77	25
経営耕地面積 (ha)	60	46	47	29	16
田	51	14	8	1	1
畑	9	32	39	28	15
収獲面積 (ha)					
稲					
麦・雑穀	49	7	1		
イモ類	48	10	1		
豆類	3		1		
野菜類	1	1			
果樹販売1位の農家数		98	106	42	22

注) 1960～2000年農林業センサス集落カードより作成

2000年の農家数・農業就業人口・耕地面積の数値は販売農家に関するものである。

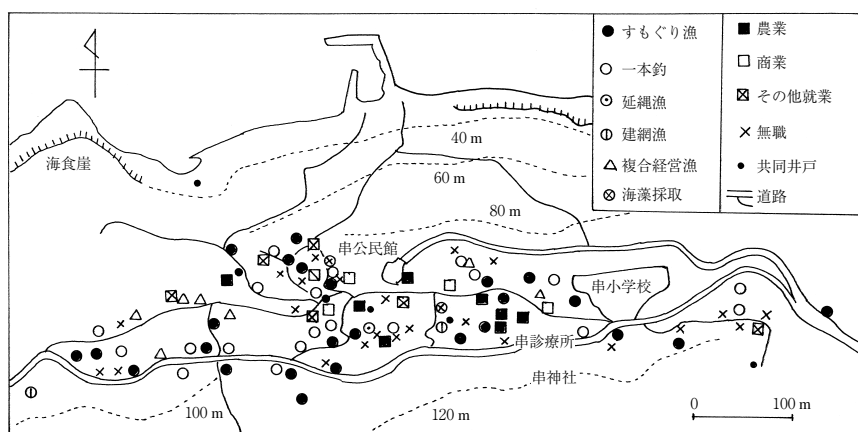
漁業にたずさわる家は57戸で、その内訳は、すもぐり25、一本釣20、フグ延縄1、刺網2、複合経営³⁴⁾7、海藻採取2となっている。その他の生業が農業8、商業4、役場・農協・漁協等の勤務7、無職は23となっている。

元来この集落はすもぐり漁の多い集落であったが、三崎漁協が漁業経営の多角化を勧めた結果、現在では一本釣も多くなってきた。また第9図に見るごとく、複合的な漁業経営を指向するものも多く、同一世帯中の親子が漁業を営む場合はその傾向が強いといえる。

第10図は漁民の出漁日数の階級区分を示すが、100～200日程度出漁する者が最も多い。251日以上出漁する者は、わずかに3人に過ぎないが、これは強風地域で海がよく時化ることによるものといえる。

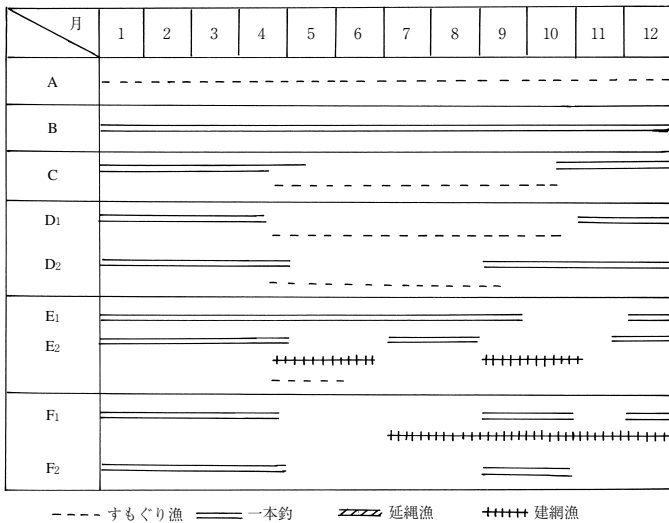
Ⅸ 直売事業の発展と漁村活性化

三崎漁協の直売事業の発展は、漁業集落に活気をもたらしただといえる。その第1点は漁業所得の向上であり、その第2点は雇用効果の増大である。第3点は漁村に後継者を確保したということである。



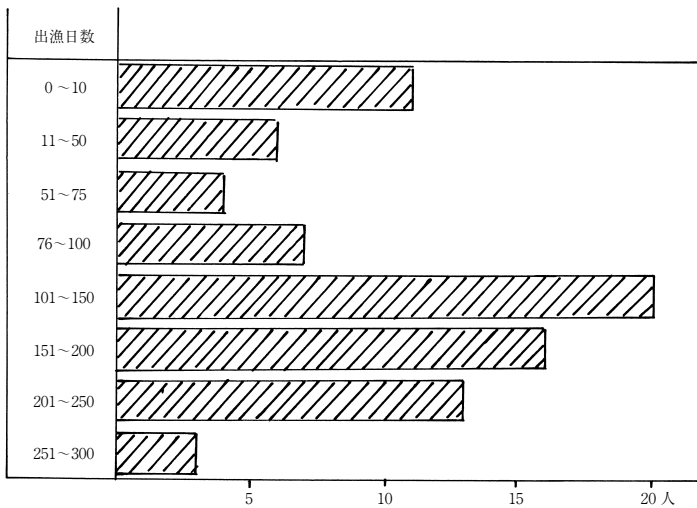
第8図 三崎町串の集落構成 (2002年)

注) 三崎漁協資料，住宅地図，聞き取り調査によって作成



第9図 三崎町串の漁民の漁業形態別就業状況（2001年）

注）三崎町漁協資料・聞き取り調査によって作成



第10図 三崎町串の漁民の出漁日数（2001年）

注）三崎町漁協資料より作成

まず第1点の漁業所得の向上は、漁業の盛んな正野・串・与侈の三集落の高所得を得ている漁民の多さによく表れている。これら三集落で漁業にたずさわっている者は、258世帯であるが、このうち97世帯が年間の売上高300万円以上に達している。うち売上高500万円以上の世帯は23に達している。売上高の増加は、漁協の直売事業に負う点が大である。

第2点は漁協職員の採用などによる雇用効果が大きかったことである。漁協の職員数は1963年に22名であったものが2000年には37名に達し倍増している。第6表は2002年現在の漁協職員の附属部署、職歴、住所等を示すものである。これによると1970年代半ばから、大阪・松山などからのUターン者が多く採用されている。現住所が正野・串・与侈などであるので、漁業集落から大阪・松山などの企業に就職していた者のUターンが多いことがわかる。直売事業などを通じての漁協活動の活発化がUターン者の雇用の受皿になっていることがよくわかる。正規の従業員以外に漁協はパート職員も多く雇用している。それは漁協直営の水産加工場³⁵⁾11人と三崎町の漁師物語、一進丸を併せて、2002年現在30名に達する。そのパート職員の大部分は、子育ての終わった漁業従事者の配偶者である。

第3は漁業従事者の所得の向上は、漁業後継者の確保を促していることである。第7表は代表的漁業集落である串の40歳未満の漁業従事者の漁種とその妻の職業を示すものである。これによると漁業にたずさわっている串集落の57世帯のうち、19世帯が40歳未満の漁業従事者をかかえているわけであり、うち13世帯は父と共に漁業に従事していることがわかる。2001年の漁獲物の売上高は1,000万円以上が2人、800～1,000万円が3人、500～800万円が5人と売上高の判明する16人中10人が500万円以上の売上高を誇り、漁獲高の高いものが多いことが注目される。これは漁撈作業は厳しいが、高所得の得られるタチウオ漁を営んでいることと関連する。またこれら若年漁業就業者は3名の者を除いて妻帯者であり、嫁不足も深刻とはいえない。妻の出身地をみると、三崎町内と近隣の町村であり、妻の仕事を見ると家事・育児が大部分であり、

第6表 三崎漁協職員一覧表 (2002年)

職員番号	男女別	年齢	部 署	職 歴	住 所	勤務年数
1	男	57	管理職	新採	町内正野	38
2	男	54	管理職	新採	町内正野	35
3	男	51	管理	新採	町内串	33
4	男	50	支所	町内・運送業	町内二名津	27
5	男	53	利用	山口・Ｕターン	町内正野	27
6	男	54	支所	高知・Ｕターン	町内二名津	26
7	男	57	販売	町内・漁業	町内串	26
8	男	54	利用	町内・タクシー	町内正野	25
9	男	55	支所	大阪・Ｕターン	町内与修	23
10	男	44	販売	大阪・Ｕターン	町内串	23
11	男	51	加工	広島・Ｕターン	町内名取	23
12	男	51	購買	大阪・Ｕターン	町内明神	21
13	男	43	支所	大阪・Ｕターン	町内二名津	21
14	男	43	信用	大阪・Ｕターン	町内串	19
15	男	39	販売	松山・Ｕターン	町内高浦	18
16	男	39	物産センター	東京・Ｕターン	町内正野	15
17	男	47	販売	大阪・Ｕターン	町内串	10
18	男	41	物産センター	滋賀・Ｕターン	町内正野	10
19	男	39	物産センター	山口・Ｕターン	町内正野	10
20	男	38	支所	松山・Ｕターン	町内三崎	9
21	男	26	販売	新採	町内正野	8
22	男	31	種苗	新採	新居浜市	7
23	男	26	販売	島根・Ｕターン	町内三崎	7
24	男	33	販売	大阪・Ｕターン	町内串	7
25	男	34	加工	松山・Ｕターン	町内与修	5
26	男	22	管理	新採	町内正野	4
27	男	49	下田支所	松山・引き抜き	松山市	4
28	男	19	販売	新採	町内串	1
29	男	37	松山店	松山・引き抜き	松山市	1
30	男	52	販売	東京・引き抜き	千葉県柏市	1
31	女	55	信用	松山・Ｕターン	町内与串	16
32	女	50	下田支所	下田採用	静岡県下田	11
33	女	30	信用	松山・Ｕターン	町内串	10
34	女	22	販売	松山・Ｕターン	町内名取	3
35	女	20	販売	新採	町内正野	2

注) 聞き取り調査, 三崎漁協資料より作成

都市域の妻よりも家事・育児に専念している割合は高いといえる。後継者の大部分が妻帯者であるのは、漁業の就労時間が昼間であり、自宅から目に見える漁場で就労している者が多く、就労上妻に安心感を与えていること、三崎漁協

第7表 三崎町串の40歳未満の漁業従事者の漁種とその妻の職業・出身地（2002年）

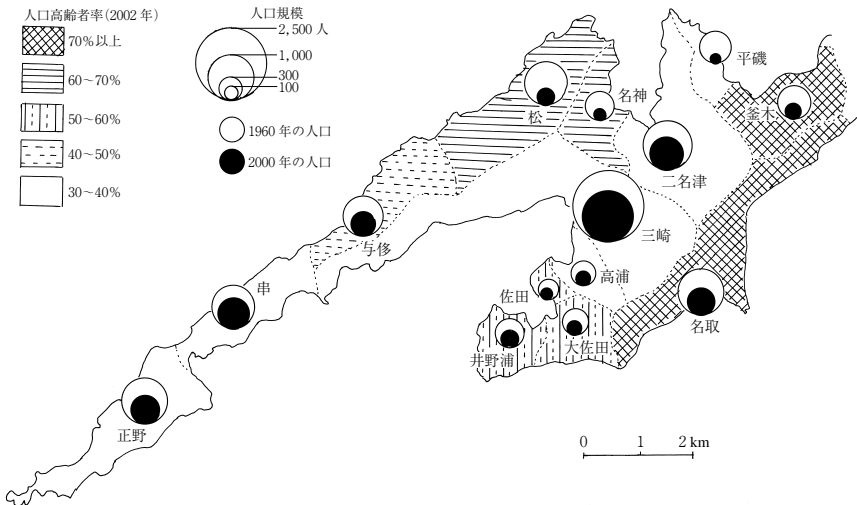
漁民番号	年齢	漁種	妻の年齢	妻の仕事	妻の出身地	漁獲物の売上高(2001年)
1	35	すもぐり	29	家事・育児	町内・与修	D (父とあわせて)
2	33	すもぐり	26	家事・育児	保内町	D (父とあわせて)
3	30	すもぐり	26	家事・育児	保内町	D (父とあわせて)
4	38	一本釣(タチウオ)	36	漁協職員	八幡浜市	C (父とあわせて)
5	22	すもぐり	独身			E
6	30	すもぐり	30	家事	瀬戸町	C (父とあわせて)
7	39	すもぐり・一本釣	37	家事	瀬戸町	E (父とあわせて)
8	34	すもぐり	31	漁協職員	町内・正野	E
9	38	すもぐり・一本釣	40	三崎保育園	町内・井野浦	E
10	36	一本釣(アジ・サバ)	48	家事	町内・与修	?
11	34	すもぐり・延縄	30	家事	町内・名取	D (父とあわせて)
12	38	一本釣(タチウオ)	独身			D (父とあわせて)
13	34	一本釣(タチウオ)	35	家事	町内・串	C (父とあわせて)
14	31	一本釣(タチウオ)	独身			C (父とあわせて)
15	33	一本釣・延縄	33	家事	保内町	A (父とあわせて)
16	35	すもぐり	37	教員	瀬戸町	C (父とあわせて)
17	39	一本釣・延縄	35	家事	町内・正野	A (父とあわせて)
18	34	すもぐり・タチウオ	32	家事	町内・串	?
19	31	一本釣(タチウオ・アジ)	30	家事・育児	町内・与修	?

注) 聞き取り調査，三崎漁協資料，三崎町選挙人名簿より作成

漁獲物の売上高…A (1,500万円以上)，B (1,000～1,500万円)，C (800～1,000万円)，
D (500～800万円)，E (300～500万円)

では毎月第2土曜日を漁業の休業日としており，その休日に自家用車で近隣の松山・八幡浜・大洲などにショッピングなどに親子連れで行けることなどが，関連しているといえよう。

三崎町の集落は第6図と第7図を対比してみるとわかるように，西部の漁業集落と東部の農業集落に大きく2分できる。第11図をみるとわかるように西部の漁業集落の方が人口減少率が低く，高齢者の比率も低いことがわかる。農業集落に比して，漁業集落に活気があるのは，漁協の直売事業との関連が深いといえよう。



第11図 三崎町の集落別人口減少と人口高齢率 (2002年)

注) 1960年農林業センサス集落カード, 2002年三崎町役場資料より作成

X 結 語

愛媛県三崎町は魚の消費市場から遠く、しかも交通不便な僻遠の漁村であり、魚の販売では劣悪な地域にあったといえる。しかしながら三崎漁協の積極的な直売市場の開拓によって、今や魚の流通では全国的にも注目される活動をしているといえる。

三崎漁協は消費市場から遠いという不利な条件を逆手にとり、四国西端の佐田岬半島の先端の漁村であることを、積極的に認識させることによって地域の知名度を高めていったのである。魚の販売は漁協の活動に負う点が大であるといえるが、その漁協のバイタリティは、どこから生まれてきたのであろうか。三崎町は元来海士の漁村であった。その海士は男性であるので、その潜水技術においては全国のどの漁村にも劣るものではなかった。高度な潜水技術と急潮流に育まれた操船技術は三崎町漁民の誇りとするものであった。その彼等のプ

ライドは1881（明治14）年から1940（昭和15）年までの間、朝鮮半島への海士の出漁を生んだ。また1955（昭和30）年には対馬近海と土佐沖へのフグの延縄漁場を開拓し、さらに1957（昭和32）年にはフグ漁閑期の漁船の有効利用を目的として、伊豆沖にメダイ釣り漁場を開拓し、当時としては愛媛県最大の沖合漁業の水揚量を誇るに至った。

第二次世界大戦後の三崎漁民の対外進出をうながす上で、大きな指導力を発揮したのは、三崎町漁協の加藤益太郎専務であったといわれるが、いち早く漁協共販を実行したのは、合併前の岬漁協の阿部亀次郎専務であったという。阿部専務はすでに1952年ころには漁協共販を実施していたという。三崎町漁協の加藤専務、岬漁協の阿部専務の理念は1961年に合併した三崎漁協の加藤善隆専務、さらには現在の其田稔組合長に受けつがれ、三崎漁協の共販と漁獲物の直売業を推進しているといえる。

三崎町の漁業が盛んで漁業組合員の多い半島先端部の正野・串・与侈の三集落は、藩政時代から明治初期にかけて成立した新しい集落であり、封建的な身分関係もなく、漁民同士の争いや排他的な風潮もみられないという、この地域の漁民の特性³⁶⁾が、前述の先覚者達を生み、彼等にしがたって漁獲物の共販事業と漁協の直販事業を生んだ精神的風土ともいえよう。

〔付記〕

本稿は、2003年3月日本地理学会春季学術大会において研究発表したものに加筆・修正したものである。資料収集に当たっては、三崎漁協の其田稔組合長をはじめ、組合職員の方々に大変お世話になりました。また元専務の加藤善隆氏には三崎漁協合併前後の諸事象について懇切なる御教示にあずかり、組合員有志の方々にも御協力をいただいた。なお本研究は平成15年度科学研究費補助金（基盤研究C・2）「農林水産物の直売事業による農山漁村の活性化に関する研究」（課題番号15500694）に関する研究の一環であり、また松山大学の寄附講座「まちづくり学（伊予銀行）」の研究費の一部も使用させていただいた。

注

- 1) 梅木利巳『多様化する農産物市場（食糧・農業問題全集 13）』農山漁村文化協会，1988，247 頁。森祐二『リポート青果物の市場外流通』家の光協会，1992，295 頁。樫原正澄『都市の成長と農産物流通』ミネルヴァ書房，1993，216 頁
- 2) 1993 年実施された第 9 次漁業センサスでは，親水性レクリエーション施設の調査項目が設けられ，マリンスポーツ場，キャンプ場，マリナーと共に，水産物直売店の調査がなされている。1993 年現在では全国で 218 の直売所，年間利用客数 141 万人と報告されている。それが 1998 年の第 10 次漁業センサスでは，全国で 370 の直売所，年間利用客数 204 万人となっている。農林業センサスでは，1955 年の調査で，地域環境総合調査報告書をまとめ，そのなかで旧市町村ではあるが，地元の農林水産物の加工販売事業のある市町村の数と，他市町村との交流事業実施状況別市町村のなかで，産地直売を介した交流を実施した旧市町村数が示されている。
- 3) 農林水産部統計情報部『地元農林水産物を活用した加工，販売事業による地域活性化への取組事例』農林統計協会，1998，157 頁。
- 4) 中国四国農政局『平成 15 年度中国四国食料・農業・農村情勢報告 第 II 部（特集）中国四国の地産地消について』中国四国農政局，2003，183～312 頁。
- 5) 農林水産省構造改善局『九州・四国における多様な交流連携を踏まえた地域整備計画調査』，2000 年，294 頁。
- 6) 『図説農業白書—平成 8 年版』農林統計協会，1997 年，280～283 頁。
- 7) 伊藤康宏「お魚センターと地域振興」地域漁業研究 37-1，1996 年，99～114 頁。
- 8) 乾政秀「お魚センター（直売施設）の現代的意義」地域漁業研究 37-1，1996 年，85～98 頁。松下晃一「地域で討論を積み上げよう—魚価・流通問題，将来ビジョンを描こう—」魚協 60，1996 年，16～19 頁。
- 9) 増井好男「漁協販売事業の課題と対応」漁協経営 31-6，1993，4～11 頁。増井好男「漁協産直の課題と展望」月刊漁業経営 34-12，1996，4～9 頁。
- 10) 磯部作「お魚センターの立地と経営—瀬戸内海の事例を中心として—」地域漁業研究 37-1，1996，115～125 頁。磯部作「岡山県日生町の産直による交流と連携—日生漁協「五味の市」と「しおじ」を事例として—」東京水産振興会平成 14 年報告，2003，pp. 395～403。
- 11) 東京水産振興会『漁村地域における交流と連携—平成 14 年度報告』東京水産振興会，2003，434 頁。
- 12) 篠原重則『過疎地域の変貌と山村の動向』大明堂，1991，330 頁。
- 13) 篠原重則『観光開発と山村振興の課題』古今書院，2000，226 頁。
- 14) 篠原重則「農産物の直売と山村の活性化—愛媛県日吉村の事例—」香川大学教育学部研究報告 I，107，1999，1～23 頁。篠原重則「愛媛県中山町における農産物の直売と山村活性化の課題」愛媛の地理 16，2002，22～37 頁。
- 15) 村上節太郎『柑橘栽培地域の研究』松山印刷，1967，443 頁。

- 16) 中国四国農政局愛媛統計情報事務所『愛媛農林水産統計年報（水産編）』愛媛県統計協会，1903，16～17頁。
- 17) ここでいう経営体はその漁家の最も多い売上高の漁種としている。
- 18) 三崎町の網漁業については，昭和初期までイワシ網が佐田・三浦・高浦にあり，昭和38年当時三崎湾にハマチ網，名取に大型定置網のあったことが，藤岡謙二郎編『岬半島の人文地理』大明堂，1966，227～245頁に誌されているが，以後これらの網漁業は漁獲物の減少から衰退・消滅した。
- 19) 三崎町のすもぐり漁については，藤岡謙二郎編『岬半島の人文地理』大明堂，1966，225～245頁。と，武智利博『愛媛の漁村』愛媛文化双書刊行会，1996，79～98頁に詳しい。
- 20) 愛媛県南予の宇和海沿岸では半島の先端をハナと呼称する。そのハナをブランド名としたのである。
- 21) 魚の卸売市場は魚の集散地に立地する産地市場と消費地に立地する消費地市場に分類される。愛媛県に例をとると消費地市場は松山市に2つあるのみで，他の県内の魚の卸市場はいずれも産地市場となっている。鮮魚は産地市場より仲買人の手をへて消費地市場に転送されるものが多い。本稿の産地市場と消費市場は，そのように概念規定して使用している。
- 22) 三崎漁協は三崎町漁協（串・与・三崎・高浦・佐田・大佐田の漁業集落より構成）と岬漁協（正野集落の領域）が1958年に合併，さらに1961年神松名漁協（松・明神・二名津・名取・平磯・釜木の漁業集落より構成）が合併して形成された三崎町域全域を含む漁協である。
- 23) 其田稔は1965年三崎高校卒業後，父の勧めで東京の全国漁業協同組合学校に入学。1年間漁協経営等について学ぶ。翌1966年三崎漁協に勤務。主として販売活動に従事。参事・専務を経て，2003年4月より三崎漁協の組合長に就任した。消費地市場と産直市場の開拓者である。なお全国漁業協同組合学校は其田稔に次いで5名の職員が漁協より派遣されている。
- 24) 産直市荷とは卸売市場を経由しない出荷をいう。
- 25) このビデオは三崎漁協が企画し，NHKの子会社日本放送クリエイティブ松山が作製している。
- 26) 備蓄の目的は時化の日を想定し，いつでも出荷に応じるためである。
- 27) アンケート調査は当時三崎漁協と取引している26店に送付したが，回答を寄せてくれたのは11店であった。
- 28) 2002年の売上は2.8億円であり，純利益は8,600万円となっている。
- 29) 2002年の売上は3,400万円であり，190万円の純利益を上げている。
- 30) 土地・上屋はスーパーフジから借り入れている。内装費5,000万円は三崎漁協の自己資金でまかない，売り上げの一部はフジに収めている。2002年の売上は2.4億円で，純利益は1,500万円である。

- 31) アワビ・フグは5年育成し、稚貝・稚魚を放流している。
- 32) 農水省の構造改善事業の補助事業で6,676万円（うち国庫補助3,922万円）を投じて建設した。2003年には蓄養池の有効利用を図るために、漁協直営で佐田岬海人体験広場を4月15日から8月31日までの間開設し、魚の一本釣りや海鮮バーベキューができるようにしている。
- 33) 地下地区以外に、佐田岬漁港に接して浜地区、串と与侈集落との中間に半田地区がある。
- 34) 複合経営とは、一種の漁業の売上高が70%未満で複数の漁種による売上高の多い漁家としている。
- 35) 水産加工場はウニの加工場として1980年に営業を開始。1996年農水省の農山漁村活性化定住圏創造事業で7,800万円（国庫補助3,800万円）で新工場を造り、地元魚介類の加工をしている。2001年の販売高は1億5,600万円となっている。
- 36) 藤岡謙二郎編『岬半島の人文地理』大明堂、1966、232～233。