

第二次大戦後の経済発展に伴う内湾漁業の変容

—アサリ採取漁業を中心として—

田坂行男

はじめに

我国の沿岸に広汎に分布する沿岸漁村では、地先の漁場条件に対応した様々な漁業が営まれており、漁家の再生産は、低次の労働手段を用いた複数の漁業の組み合わせによって行われているのが一般的である。

これらの沿岸漁村が戦後の経済発展に果たした役割は、遠洋・沖合漁業の漁業労働力¹⁾、あるいは第二、三次産業労働力の供給地としてであり、これを契機として沿岸漁村の崩壊が進行したことは、ここであえて述べるまでもない。特に、1960年の「所得倍増計画」構想、さらに1962年から実施された「全国総合開発計画」は、太平洋ベルト地帯を中心に設定された15カ所の新産業都市を拠点として、産業基盤整備のための公共投資を行うという重化学工業優先の政策であり、それは全国の農山漁村の労働力を再配置することをめざした政策でもあった²⁾³⁾。また、この時期の太平洋ベルト地帯への工場集積、及び工場用地・港湾施設整備のための埋立事業の進展は、漁場の狭隘化、水質汚濁といった諸問題を発生させ、都市近郊地域を中心に漁業放棄、漁村の消滅をもたらした。

このような著しい社会・経済環境の変化の中で、沿岸漁業の再生産は、従来の経営構造のもとでは不可能となり、沿岸漁業はこの時期を境として、高度経済成長政策に対応すべく著しい構造変化を生じた。すなわち、労働力の流出、雇用賃金の上昇、あるいは経営諸経費の上昇などに対して、沿岸漁家層は主に制度金融からの借金によって生産手段の高度化をはかる一方⁴⁾、家族労働力中心の操業形態に転化しつつ、より高価魚種の漁獲に努めるといった対応をとらざ

るをえなくなる。このため、漁船漁業では、このような変化に対応することができず脱漁化してゆく者が増える一方で「上位階層」へ移動する者が多く現われ、特に全階層にわたってハマチ、カキ、ホタテガイ、エビ類、アワビなど高価格魚貝類の養殖へ移行する漁家が激増した⁵⁾。

このような一連の変化は、この時期に高度経済政策の一環として実施された沿岸漁業改善事業など各種の構造改善政策を背景とした、沿岸漁業の再編成過程として位置づけることができる⁶⁾。しかしながら、この時期に再編成された沿岸漁業の経営構造は、単に高度経済成長期における所得上昇、選択的消費の拡大によってもたらされた魚価暴騰にのみ依存した非常に不安定なものであったのであり⁷⁾、その不安定性は、沿岸漁業全般に内在したまま今日に至っていると見てよいであろう。

以上、沿岸漁業における戦後の再編過程について概括したが、ここで注目すべきことは、このような高度経済成長期を通じて各地域で進行した沿岸漁業の再編成が、その地域の自然・社会・経済環境を反映して、極めて地域性をもったかたちで展開してきている点であり、それは農産物市場における特産地化、ひいては主産地形成にも対比されるべきものであった。このような沿岸漁業の生産・流通両面にわたる再編成過程を空間的な視点から分析し、日本漁業の空間構造を解明することは、今日の水産経済地理学に課せられた課題の1つといえよう。

そこで、この報告では、我国の沿岸漁村のうち、主にノリ養殖と採貝漁業の組み合わせで漁家の再生産が行われている点で他の沿岸漁村とは性格が異なっている内湾漁村をとりあげた。そして、近年、埋立てなどの影響で生産・流通両

過程に著しい変化をみせている太平洋ベルト地帯の東京湾、渥美湾、三河湾におけるアサリ採取漁業を例として、近年の内湾漁村における再編過程の一側面を明らかにする。

アサリ採取漁業の特徴とその変化

アサリは、陸水が流入する内湾的環境の砂泥底に棲息しており、その産地は浦安、船橋を中心とする東京湾沿岸、浜名湖、渥美湾、三河湾、伊勢湾の各沿岸、瀬戸内海沿岸、中津を中心とする周防灘、及び玉名、柳川を中心とする有明海にある。これらの地域では、ノリ養殖漁業と採貝業及び数種類の漁船漁業の組み合わせを年間の操業パターンとする沿岸漁村が広く分布しており、定置網漁業や各種漁船漁業の組み合わせによって再生産が行われている他の沿岸漁村とは性格が異なっている。

これらの内湾漁村では、より換金性の高いノリ養殖が生産の中核となっているため、ノリ養殖漁業と漁場が競合することが多いアサリの採取は、一部の漁村を除けば、ノリの漁期にかからない4月から9月にかけて行われており、漁家の再生産にとっても補完的な役割を果たすにすぎなかった。また、このような補完的存在の故に、アサリ採取漁業では、生産者が特定の産地出荷業者に販売する、いわゆる「取子関係」とよばれる生産関係が今日でも各地に温存されている。このため、アサリの浜値は、入札制を導入した一部の漁協を除けば、この「取子関係」のもとで行われる出荷業者と生産者との個人取引によって形成されている。一方、このような取引形態で集荷されたアサリは、その商品特性、たとえば単位重量あたりの価格が安く輸送コストの負担能力が小さいこと、あるいは殻が破損しやすく日もちも悪いといった点から出荷範囲が狭く、このため、各産地が対応する市場もかなり明確に分かれていることが流通面での特徴となっている。

しかしながら、このような生産、流通での特徴をもつアサリ採取漁業も、昭和30年代後半から始まる地域開発、特に太平洋ベルト地帯への

工場集積、臨海部の埋立て、水質汚濁などを背景として変容を余儀なくされ、各地でアサリ産地の消滅、湾内でのアサリ産地の移動が進行した。ここで各県別アサリ生産量を変容前の昭和34年と20年後の54年についてみれば、各産地の盛衰は明らかである（図1及び図2）。

この20年間に全国のアサリ生産量は増加し続け、昭和34年に8万4千トン、昭和40年代には11万トン代で推移し、昭和54年には13万3千トンに達した。しかし、この生産量を各県別にみれば、この増加傾向は有明海及び周防灘における生産増加によってもたらされたものであり、他の産地は停滞ないしは衰退傾向にあることがわかる。特に、昭和34年には4万6千トン（対全国アサリ生産量比率55パーセント、以下同じ）を生産し、関東地方でのアサリ需要をほぼ満していた東京湾沿岸諸県（千葉、東京、神奈川）⁹⁾は、浦安、船橋地区などにおける著しい埋立てを背景として衰退してきており、昭和54年には1万8千トン（13パーセント）を生産するにすぎなくなっている。また、瀬戸内海沿岸諸県も昭和34年には8千トン（10パーセント）を生産していたが、この20年間に著しく¹⁰⁾なった埋立て、水質汚濁が原因して産地は崩壊し、昭和54年の生産量は3千トン（2パーセント）と減少している。一方、このような衰退しつつある産地とは対照的に、有明海沿岸諸県（熊本、佐賀、長崎、福岡）及び周防灘沿岸諸県（大分、福岡、山口）の生産増加は著しく、有明海は1万7千トン（20パーセント）から6万4千トン（48パーセント）に、周防灘では1万4千トン（2パーセント）から2万2千トン（17パーセント）にそれぞれ生産を増加させている。

このような大消費地近郊産地の衰退ないしは停滞と、有明海をはじめとする遠隔産地での生産増加は、これまでローカル的に流通していたアサリの各地内での需給バランスを崩壊させつつある。特に、これまで日本最大のアサリ産地であった東京湾からの供給に依存してきた関東地方では、最近になって有明海をはじめとする遠隔産地からのアサリ移入が顕著となってきて

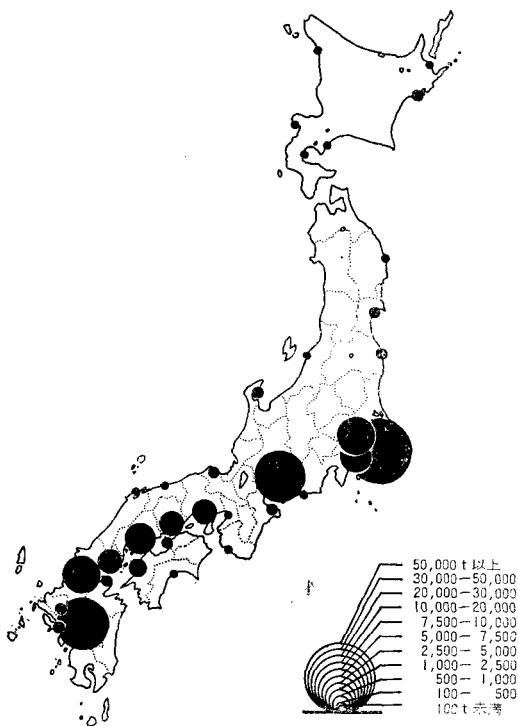


図1 県別アサリ生産量(昭和34年)

(資料) 農林省 漁業養殖業漁獲統計表 昭和34年版

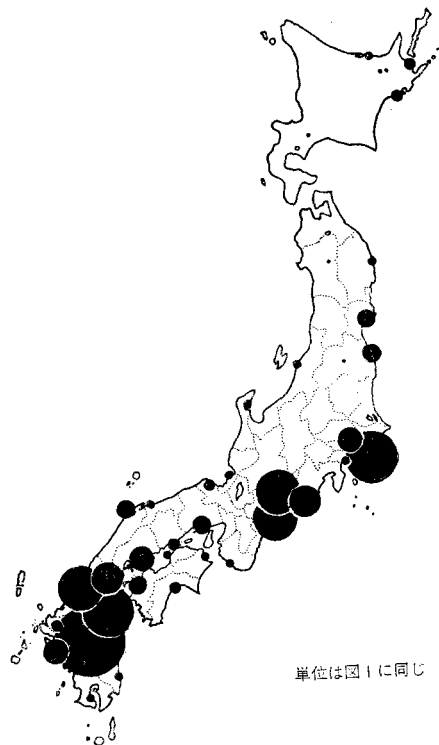


図2 県別アサリ生産量(昭和54年)

(資料) 農林水産省 漁業養殖業生産統計年報 昭和54年版

単位は図1に同じ

いる。これは、所得上昇に伴う食生活の高度化、洋風化によってアサリ価格が著しく上昇したこと、あるいは冷凍技術が進歩したことなどを背景に、浦安の産地出荷業者がこれまで以上に集荷機能を強めてきたためであり、東日本におけるアサリ市場は、浦安の産地出荷業者を中心に、著しい再編成が進行している。

一方、このような最近のアサリ価格の上昇は漁家のアサリ採取への依存度が高まることを意味している。このため、各地のアサリ産地では、これまでの無計画生産から漁協による漁場管理を実施する産地が増加し、また、商業資本に対抗して共販体制ないしは入札制を導入する漁協も現われている。しかし、産地によっては、まだ、これまでの「取子関係」のもとで生産を行っているところもあり、経済発展に伴う環境の変化に対する漁民の対応は産地によって様々である。これらの動きを各産地についてまとめる

と次のとおりである。

- ①「取子関係」を温存しており、漁場管理面でも積極的な動きがみられない産地（浜名湖沿岸地区、三河湾岸地区西部、伊勢湾岸地区の一部）
- ②漁場管理面で新たな動きがみられるものの、取引方法はまだ個人取引中心の産地（かつての浦安地域と東京湾岸地区の一部、伊勢湾岸地区の一部、有明海沿岸地区の一部）
- ③漁場管理面で充実する一方、出荷面でも共販体制あるいは入札制の導入がみられる産地（小中山地区、富津地区、伊勢湾岸地区の一部、有明海沿岸地区の一部）

前節では、アサリ採取漁業の特徴と最近の変化について概括し、さらに生産及び取引形態の違いからアサリ産地を3つの型に分類した。本節では、このうち伊勢湾南岸地区、三河湾と渥美湾、浜名湖、及び東京湾の各産地について、

さらに詳細な分析を行い、今日進行しているアサリ産地再編成の地域的相違点を明らかにする。

1) 伊勢湾岸地区

長良川河口部から志摩半島東沖の答志島にいたる伊勢湾沿岸には、55の漁協が分布している。しかし、湾の西岸では、長良川河口部にある赤須賀、富洲原両漁協を除くと、アサリ採取はほとん

とんど行われておらず、生産の中心は雲出川河口部の香良洲から答志島の桃取までの伊勢湾南岸地区にある。この地区には21の漁協が組織されており、そのうちの16漁協でアサリ採取が行われている。この産地での特色は、昭和40年代半ばから伊勢市とその周辺の産地で入札制を導入する漁協が多くなってきている点であり、そ

表1 伊勢湾南岸(赤須賀～桃取)各漁協におけるアサリ生産・流通の実態

項目 漁協名	対象魚種	組合・数 (準組合員)	アサリ 採取人数	取引方法	市場 手数料	操業期間	備 考
赤須賀	ノリ アサリ・シジミ アオヤギ	302名 (2名)	250名	上場 (入札)	2%	周年	出荷業者30名前後
香良洲	アサリ 鮮魚 ノリ	302名 (7名)	130名	非上場 (個人取引)	5% (54年度)	周年	54年度に限り上場入札を行う 取り関係あり
松ヶ崎	鮮魚 アサリ ノリ	117名	60名	非上場 (個人取引)	—	4～9月	ノリだけ上場 取り関係あり
猟師	アサリ	349名	100名	非上場 (個人取引)	—	周年	出荷業者3・取り関係あり
下御糸	アサリ ノリ・鮮魚 アオヤギ	148名	120名	上場 (入札)	5%	4～9月	出荷業者8名(そのうち1名 が7割を扱う)53年から上場 入札となる
大淀	アサリ ノリ・鮮魚 アオヤギ	163名	100名	上場 (入札)	3.5%	4～9月	
東大淀	ノリ アサリ	203名	50名	上場 (契約取引)	6%	4～9月	出荷業者1名が村松漁協での 価格での価格で買取る
村松	ノリ アサリ 鮮魚	148名 (196名)	80名	上場 (入札)	5%	周年	出荷業者4名 52年以降赤潮 で水揚げなし
有滝	アサリ	79名 (224名)	70名	上場 (入札) 一部相対	5%	周年	
東豊浜	ノリ アサリ 鮮魚	386名 (30名)	103名	上場 (入札)	6%	周年	43年から上場入札となる
大湊	ノリ アサリ	77名	57名	上場 (入札)	5%	周年	
神社	ノリ アサリ	29名	5名	非上場 (個人取引)	—	4～9月	
一色	アサリ	49名 (206名)	46名	上場 (入札)	5%	周年	46年から上場入札となる
今一色	ノリ アサリ	131名	80名	上場 (入札)	3%	4～9月	1人1日に75kg以下に生産制 限
江	ノリ アサリ	47名 (61名)	60名 (秋は70名)	上場 (相対取引)	10%	4～9月	出荷業者4名 46年から上場 入札となる
桃取	鮮魚・アサリ ノリ・ワカメ	185名 (99名)	284名	上場 (入札)	5%	2～5月	出荷業者6～7名漁協の船で 鳥羽まで運ぶ 46年から上場 入札となる
(計)		2860名 (825名)	1596名 (43名)				

昭和55年4月現在 聞き取り調査より作成

ここでは、これまでの商業資本主導型の出荷形態から生産者主導型のそれへと移行させてゆこうという生産者の主体的な姿勢がみられる。しかし、その隣の松阪地区では、今日でも「取子関係」のもとでの出荷形態が温存されており、同一産地内で異なる出荷形態が並存した状態にある。

ここで伊勢湾岸地区におけるアサリ採取漁業の変化をみるにあたって、その生産面の実態を概略すれば次のとおりである。

まず、伊勢湾南岸の漁場条件は、ノリ養殖漁場と重ならない砂質の浅瀬が地先に広がっており、ここで採取されるアサリは身入りが良いうえに殻が美しく、関西市場では他産地のものよりも高価で取引されている。また、ノリ漁場と競合しないために、アサリ採取を一年を通じて行うことも可能である点が特徴となっており、全組員3,685名のうち43パーセントにあたる1,596名がアサリ採取に携わっている。また、機械を用いた採取は赤須賀漁協を除くすべての漁協で禁止されており、いずれも0.7トンから3トン程度の小型船と「ジョレン」とよばれるフルイを使って採取が行われている。

一方、漁場の管理面では、漁協がジョレンの網目の大きさを定めることで小アサリの採取を制限しており、乱獲を防ぐ努力をしている。また、三重県としても、種苗放流事業の一環として、有明海の柳川あるいは千葉県の新井発生地から稚貝を移入する体制を整えつつあり、大きな稚貝発生地を湾内にもたない伊勢湾におけるアサリ資源を維持することに努めている。しかし、伊勢湾では、大規模な埋立て事業はないものの、最近になって南岸を中心に赤潮が頻繁に発生するようになってきており、昭和40年代後半から50年代前半にかけては、全くアサリが採取されない漁協が現われるほどであった。このため、各漁協のアサリ採取量は非常に不安定な状態にあり、これまでの年平均8千トン前後であった湾内のアサリ生産量は、昭和50年には31.21トンにまで減少した。

このように、伊勢湾南岸地区のアサリ採取漁

業では、赤潮発生によって生産量の減少と不安定さが著しくなっており、また一方では入札制が多く漁協に導入されるなど、生産、出荷の両面で著しい変化がみられる。このため、各産地で買付けを行ってきた産地出荷業者は、これまでの経営規模を維持するためにも新たな対応を迫られており、それは高度経済成長期に進行したアサリ産地の移動及び市場再編成に対する対応でもあった。

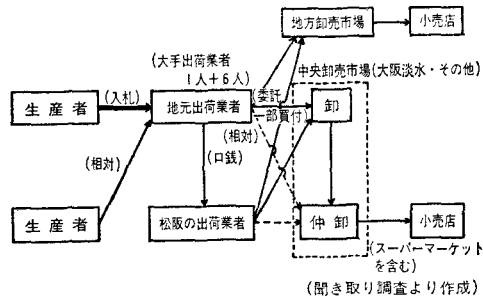


図3 伊勢湾沿岸（下御糸～桃取）における流通経路

伊勢湾南岸のアサリ産地には、「取子関係」が温存されている松阪地区に4軒、最近になって入札制の導入がみられる伊勢地区には6軒の出荷業者がおり、それぞれ自地区内で買付けを行っている。他地域からの直接買付けは禁止されているため、他地区から荷を引く場合には、当該地区内の業者に口銭（15kg詰めネット1つあたり100～200円）を支払う代行買付けが行われている。これらの出荷業者の経営規模は、年間販売金額18億円、パートタイマーを含めた従業員数40名という松阪地区のA社を除けば、その他の業者は、いずれも年間売上金額5～8億円、従業員数10～15名前後の規模であり、10～17軒の冷蔵庫、100～200坪のイケス、50～150坪の加工場、及び集荷専用トラック数台を保有している。

これらの出荷業者によって集荷されたアサリは、まずサイズ別に選別された後、砂抜きのためにイケスに入れられる。出荷は一部に即日売りがあがるものの、その多くは翌日にネット詰めにされて出荷される。主な出荷先は大阪淡水市場をはじめとする関西地方の中央卸売市場で、

昭和53年における主な出荷量は、大阪淡水市場2,740トン（同市場におけるアサリ総入荷量の80パーセント、以下同じ）、大阪東部市場1,104トン（64パーセント）、名古屋本場市場673トン（32パーセント）、東京都中央卸売市場¹²⁾267トン（6パーセント）であった。

このように、三重県産アサリの大阪市場における占有率は非常に高いものとなっており、関西市場でのアサリ価格の動向に大きな影響力をもってきている。また、前述したように伊勢湾南岸の浅瀬で採取されるアサリは、品質が良くて常に高価で取引されるなど、関西市場では強い市場競争力を有している。このため、昭和40年代半ばにして入札制を導入し、大阪2市場での価格にスライドする傾向が強くなった伊勢地区での浜値には、直接この高値が反映するようになり、従来の相対ないしは個人取引による浜値に比べて倍近く上昇する結果となった。

また、この入札制の導入は、一方で産地出荷業者間の荷の引き合いをこれまでより激しくさせ、出荷業者の利益率は、これまでの相対あるいは個人取引の場合に比べて低下した。このため、出荷業者は、これまでの利益を確保し経営を維持するためにも取扱い量を増やしてゆく必要性が生じ、地域を越えた荷の引き合いをさらに激化させた。しかし、伊勢湾でのアサリ生産量は、前述したように赤潮の発生で非常に不安定であり、湾内のアサリにのみ依存した経営は困難になってきているといえよう。すなわち、この時期を境として、伊勢・松阪両地域の産地出荷業者は、冷凍技術の向上なども背景として、ノリ養殖のためにアサリ生産が減少する冬場を中心に、他産地からアサリを積極的に移入するようになってきている。特に、松阪地域の大手出荷業者であるA社は、各地のアサリ産地に代行買付人を置き、アサリの集荷体制を整えてきている。また、こうした産地出荷業者の動きは、その後、三重県がアサリの大産地として成長してきた熊本県とともに推進しているアサリ集荷事業となって整備される方向に向っており、A社は熊本県に対する移入の窓口として機能しよ

うとしている。

以上述べてきたように、アサリ産地の1つである伊勢湾岸地区では、入札制の導入と赤潮発生に伴う生産減少、不安定などを契機として、アサリの集散地としても機能しつつある。この動きは、これまで関西地方におけるアサリ需要を多分に満たしてきたアサリ産地が不安定な状態におちいる中で、関係諸県（三重県と遠隔産地である熊本県、及び消費地としての関西地方諸府県）と民間（熊本県への窓口となる大手出荷業者A社及びその他の出荷業者）によって計画された対応策と考えることができ、それはまた、産地移動が進行しつつある今日のアサリ市場における市場再編成の一形態として捉えることができる。

2) 三河湾岸地区及び浜名湖沿岸地区

伊勢湾東岸の木曾川河口部から知多半島にいたる沿岸と渥美湾及び三河湾沿岸には47の漁協が分布しているが、そのうちアサリ採取を行っているのは33の漁協で、他の産地同様に小型船とジョレンを使って採取が行われている。主な産地は、豊橋周辺の梅藪から老津にかけての地区にあり、昭和35年には愛知県全生産量6,919⁹⁾トンの90パーセントにあたる6,225トン⁹⁾を採取していた。しかし、最大の漁場であった田原湾が埋立てられた昭和47年以降生産は激減し、昭和53年には2,063トン（同12パーセント）が埋立地周辺で採取される程度となっている。一方、西尾から吉田にかけての三河湾岸地区西部では、これまでアサリ採取はあまり行われず、昭和35年には496トン（7パーセント）が採取されたにすぎなかった。しかし、その後のアサリ価格の上昇は、種苗放流によるアサリ採取を活発化させ、昭和53年には1万3,656トン（77パーセント）を生産する大産地に成長している。一方、湾を隔てた渥美半島には、従来より小中山地区を中心とした産地が形成されてきており、三河湾岸地区西部のような生産量はないものの、安定した生産を維持している。

このように、三河湾岸地区のアサリ産地では、埋立てによる中心産地の消滅と湾西部、渥美両

新興産地の形成がみられる。しかし、この新興産地の形成過程をみれば、両産地のもつ性格は全く異なるものとなっている。すなわち、渥美半島の産地では、昭和52年に7つの漁協が共同して小中山地区に集散センターを設けて入札制による出荷を開始するなど、生産者主体の産地を形成してゆく姿勢がうかがえる。しかし、三河湾岸西部地区では、後に述べる浜名湖沿岸地区と同じように、今日でも「取子関係」のもとでアサリ採取を行う漁民が多く、新興産地として急成長してきたにもかかわらず、漁民の産地形成に対する主体性に欠けている。このため、この地域でのアサリの浜値は、いわゆる「庭先取引」とよばれる漁民と産地出荷業者との個人取引、及び漁協を媒介としての相対取引によって形成されるのであって、そこには出荷業者主導型の産地の形成がみられる。

では次に、このような湾内での産地移動、新興産地の形成という新たな動きの中でみられる産地出荷業者の対応、及びそこで果たす役割についてみる。

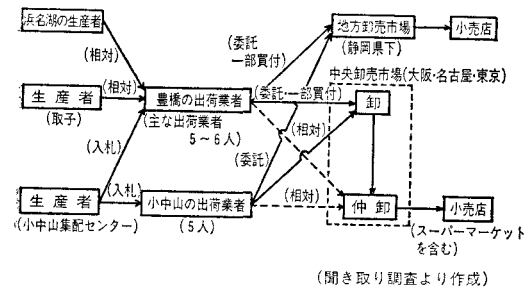


図4 東三河（竹島～小中山）及び浜名湖における流通経路

三河湾岸地区には、湾西部地区におよそ10軒、豊橋を中心とした湾東部地区に10軒、小中山地区に5軒の産地出荷業者がおり、自地域内の産地を中心に買付けを行っていた。これらの出荷業者の経営規模は伊勢湾岸地区の業者より小さく、年間販売金額2～5億円、従業員数10名前後で、イケスを所有していない業者も多い。しかし、かつて大産地であった豊橋を中心とした三河湾岸地区東部には、比較的規模の大きな出

荷業者の成長がみられ、他産地からの買付けも積極的に行われていた。この場合、買付けは自地域内に限られているため、他産地からの買付けには当該地域内の出荷業者に口銭（買付け金額の5パーセント前後）を支払って買付けてもらう、いわゆる「代行買付」が行われていた。

しかし、このような産地間における産地出荷業者の取引関係は、三河湾東部で埋立てが開始された昭和47年を境に崩壊にむかった。すなわち、田原湾をはじめとする大規模な埋立事業は、漁民から生産の場、生活の場を奪う一方、関連諸産業の経営基盤をも打ち砕くものであった。このため、三河湾東部の産地出荷業者は、これまでよりも他産地からの買付けに依存するようになってきている。特に豊橋の産地出荷業者のうち比較的経営規模の大きな業者は、三河湾岸地区西部でのアサリ産地の形成に主導的な役割を果たすまでになってきている。また、豊橋の出荷業者は、この頃から、一年を通じてアサリ採取が可能な漁場条件をもつ浜名湖へも進出するようになる。このため、従来、地元出荷業者が少ないために流通経路の確立が遅れ、生産も沈滞していた浜名湖沿岸地区では、豊橋の出荷業者との「取子関係」のもとで生産量が激増する結果となった。さらに、昭和52年には小中山地区の集散センターから豊橋の出荷業者に対して入札時の買参権が与えられ、10軒の出荷業者が入札に参加するようになっている。

このように、三河湾岸地区及び浜名湖沿岸地区におけるアサリ産地では、小中山地区のように生産者が主体となって産地を形成するという例も一部にはあるが、多くの産地では豊橋の出荷業者との「取子関係」のもとに産地が形成、再編成されてきており、漁協を媒介とした相対取引の場合さえ、価格決定の主導権は販路をおさえている出荷業者側にあるといわれる。

また、最近になってアサリ生産量が激増した浜名湖沿岸地区は、広い土地に恵まれているうえに豊富に海水を使うことができるという好条件をもち、アサリを取扱う出荷業者にとっては格好の移転地となった。すなわち、彼らが現在

整備が進んでいる各地の中央卸売市場へ販路を維持、拡大するためには、まずアサリ出荷時における砂抜き作業が第一条件であり、イケスの確保と増設は死活問題であった。特に、これまで敷地が狭く、また堤防によって海水を十分に取水できず、イケスの設置、増設もままならなかった豊橋の出荷業者にとって、移転して経営規模を拡大することは、今後三河地方のアサリを大量に集出荷してゆくためにも必要であった。

こうして、三河湾岸地区のアサリ産地を形成、再編成してきている豊橋の出荷業者のうち比較的経営規模の大きな業者は、イケスの増設が可能な浜名湖沿岸地区への移転を予定しており、そのうちの数軒はすでに移転を完了している。このため、出荷業者の中には、浜名湖沿岸などへ移転するなどして名古屋など各地の中央卸売市場に販路を確保しえた一部の業者と、資金不足から移転することができず静岡県下の中小地方卸売市場などに販路を求めざるをえないその他の中小業者（アサリ価格上昇に伴い新規に参入してきた小規模な業者を含む）との間で、取扱量の面から階層差が拡大してきている。

以上述べたように、三河湾岸地区におけるアサリ産地は、商業資本主導のもとに再編成されてきており、それは高度経済成長期に進行した産地移動、市場構造の変化に対応する一形態として捉えることができる。

しかし、浜名湖沿岸地区でのアサリ生産は漁協による管理が全く行われていないうえに、近年のアサリ価格の上昇が原因して生産者が著しく増加してきており、現在その数は把握できる範囲だけでも1,300人に達している。このため生産量は、漁協と出荷業者による種苗放流にもかかわらず乱獲状態に陥っており、昭和51年の2,331トン¹³⁾をピークに減少してきている。

これは、産地出荷業者と生産者との間で結ばれた「取子関係」による無計画生産によってもたらされたものであり、同様の関係のもとで生産が行われている三河湾岸地区西部でも、乱獲の可能性は内在しているといえる。今後、生産者が自らを組織化し、漁場管理面まで徹底させ

ていかない限り、漁民の生活は保持できないであろうし、三河湾岸地区も伊勢湾岸地区同様、他産地からの移入に多くを依存した集散地として機能するようになるであろう。

3) 東京湾岸地区

東京湾沿岸におけるアサリ産地は多摩川河口部の羽田沖から富津にかけて分布し、その中心は稚貝が自然発生し、湾内の各産地へ稚貝を移出していた東京湾最奥部の浦安・船橋地区及び木更津地区にあった。しかし、昭和30年代後半から始まった東京湾臨海部への工場集積、京葉工業地帯の形成は、浦安から姉ヶ崎にかけて分布する13漁協の漁場を埋立て、これまでにそのうちの10漁協¹⁴⁾が解散している。また、船橋地区における3つの漁協では、漁業権を放棄した現在でもアサリ採取漁業を細々と続けてはいるが昔の面影は全くみられず、主な産地は金田を中心とした木更津地区と湾口部の富津地区へ移っている。このような著しい埋立てを背景として、東京湾岸でのアサリ生産量が激減してきている点は前述したとおりであり、昭和54年の生産量1万7,691トンは20年前の生産量4万6,450トンの38パーセントにすぎない。

では次に、このような変容を余儀なくされている各産地でのアサリ採取漁業の実態及びその特徴について述べる。

東京湾沿岸でアサリ採取漁業に携わる者は、その人数が明らかな8漁協だけで1,600名に達しており、他の4漁協を加えるとその数は2,000名近くになるものと思われる。

採取には他の産地同様、0.7トンから2トン前後の「腰捲」、「大捲」とよばれる小型舟とジョレンを使って行われており、水深が深いために潜水器の使用が認められている富津地区を除けば、他の漁協ではいずれも機械の使用は禁止している。

また、漁期は、その地区の地先における漁場条件の違いによって、ノリの漁期にかからない4月から9月にかけて採取している地区と、ノリ漁場とアサリ漁場が競合しないために1年を通じて採取をしている地区とがある。

表2 東京湾周辺各漁協におけるアサリ生産・流通の実態

項目 漁協名	対象魚種	組合員数 (準組合員)	アサリ 採取人数	取引方法	市場 手数料	操業期間	備 考
大田	アサリ 鮮魚 その他	125名	70名	非上場20% 共販80%	共販手数料 3%	周年	2t級50隻 出荷仲買人10名 (浦安から6名)
南行徳			(不明)				
行徳	アサリ 鮮魚 その他	624名 (217名)	85名	非上場 (個人取引)	—	4～9月	100%浦安の出荷業者(19名)へ 契約取引一部あり
船橋	アサリ 鮮魚	766名 (88名)	251名	非上場 (個人取引)	—	周年	90%は地元仲買人(8名)へ 10%はみやげ品, 行商の形をとる
久津間			(不明)				
中里	アサリ 鮮魚	58名	51名	共販		4～7月	0.7t級51隻100%地元出荷業者へ 組合自営
江川			(不明)				
木更津			(不明)				
木更津 第二	アサリ 鮮魚	29名	18名 (事業者5名)	非上場30% (個人取引) 共販70%	共販手数料 1%	4～9月	1t級5隻, 0.7t級13隻52年 から一部共販となる。個人取 引は地元1軒に出荷
牛込	アサリ 鮮魚	159名	159名	非上場 (契約取引)	—	周年	採取量制限あり, 全量が1軒 の出荷業者へ (その後地元4名, 浦安6名) の出荷業者が2%の口銭で うける 売上げの5%を組合資金とする
金田	アサリ 鮮魚	994名	850名	非上場 (個人取引)	—	周年	東京湾最大のアサリ産地 出荷業者30前後(その実態不 明)
富津 沖漁	アサリ 鮮魚	148名	134名	共販 (相対取引)	10%	4～9月	水深が深い漁場では, 潜水器 を使って採取 入札から相対 なる

昭和55年4月現在 聞き取り調査より作成

次に、これらの地区での出荷体制についてみると、その取引方法の違いによって、以下の4つの型に分類される。

- ①市場には上場せず、産地価格は専ら生産者と出荷業者との個人取引によって形成される漁協
 - ②共販体制を導入しており、産地価格は出荷業者と漁協との相対取引、あるいは入札によって形成される漁協
 - ③以上2つの取引方法が並存している漁協
 - ④その他の取引方法によって産地価格が形成される漁協
- ①の型に分類される漁協には比較的生産量が

多い漁協があげられる。埋立て前の浦安地区においても親類、縁者を中心とした「取子関係」のもとで、このような取引が行われていた。

②の型に分類される漁協としては、富津沖漁組合と中里漁協があげられる。富津沖漁組合は、富津市内の幾つかの組合が合併してできた組合で、組織された際には入札制を導入していた。しかし、その後、入札時にトラブルがあったため、昭和53年に、組合と市内にある2つの出荷業者の組合とが潮ごとに話し合いで値を決める現在の方法に移行した。また、中里漁協では組合自営による生産が行われており、産地価格は地元出荷業者と漁協とが相対で決定している。

また③の型に分類される漁協としては大田漁協、木更津第二漁協があげられ、④の型には漁協が1名の出荷業者と契約取引を結んでいる牛込漁協があげられる。

これらの漁協における漁場管理体制をみると、採取時期、採取時間を定めて入漁させる一方、1人あたりの採取量を制限し、ジョレンの網目も漁協で定めるなど、多くの漁協で漁場を管理してゆく姿勢がみられる。また種苗放流は、各漁協が独自に行う場合と千葉県が行う場合とがあり、湾内のアサリ資源量の確保がめざされている。

このように、東京湾におけるアサリ産地では、多くの漁協で漁場を管理してゆく姿勢がみられるものの、出荷体制の面では様々な取引方法が並存しており、それが東京湾沿岸のアサリ産地における1つの特徴となっている。

次に、以上述べた生産、出荷体制に対応している出荷業者及び加工業者の実態について述べる。

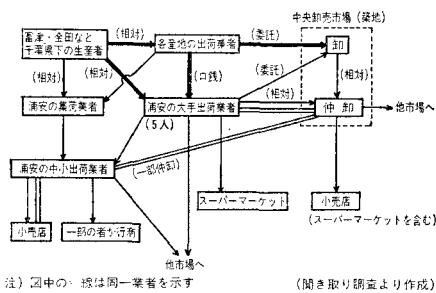


図5 東京湾沿岸(大田～富津)における流通経路

東京湾沿岸において貝類の出荷及び加工業に携わる者の人数は全く不明であるが、東京内湾漁業の中心地として多くの出荷、加工業者が集積している浦安地区と、加工業が卓越する富津地区を除けば、各地区における出荷業者数は5～10名程度といわれている。

これらの出荷業者の多くは貝類専門の業者で、各地域でアサリ、アオヤギ、トリガイなどの買付けを行うほか、アオヤギの剝身加工を兼業する業者が多い。また、出荷業者が買付けを行えるのは自地域内に限られているため、他地域か

らの買付けは当該地域内の業者に口銭(15kg 詰めネット1つあたり100円)を支払っての代行買付けが行われている。

出荷業者の経営規模は、浦安地区の大手出荷業者から零細業者まで様々であるが、平均すれば年間販売金額1～4億円、パートタイマーを含めた従業員数10人程度で、冷蔵庫、加工場を保有しているものの三河湾岸地区と同様に、イケースを保有しない業者が多くなっている。これらの出荷業者の中には、夏場には関東地方へ、冬場になると東北あるいは北陸地方にまで自らの力で出荷している業者もいるが、浦安地区の出荷業者の買付けを代行するだけで独自の販路は全く持っていない業者が多い。これは昭和37年から始まった埋立て以降、浦安地区の出荷業者が県下の産地などから大量にアサリを買付けるようになってきているため、これらの業者には浦安の出荷業者との口銭を媒介とした取引に大きく依存した手数料商人的性格が強まっている。

この動きは、旧来の大産地における出荷業者が埋立てを契機として他地区に進出するという点においては、三河湾岸地区での産地再編成と同一の形態を呈している。しかし、三河湾岸地区での産地再編成が中小出荷業者を駆逐する中で進行してきているのに対して、東京湾岸地区でのそれは、地元の中小出荷業者を新たな集荷機構の中に手数料商人として包摂してきており、再編成のメカニズムは全く異なるものである。このため、埋立てを契機として著しくなった東京湾沿岸におけるアサリ産地の変容をとらえるには、まず浦安地区の出荷業者が中核となって今日形成されつつある、このアサリ集荷体制を分析する必要がある。以下の分析では、浦安地区での集出荷機構とその変化を中心に分析を行う。

浦安地区の地先には、稚貝が自然に発生する¹⁵⁾漁場が広がっており、東の船橋地区とともにアサリ産地の中心的存在であった。このため浦安地区には、アサリをはじめ貝類の水揚げが盛んに行われ、東日本における貝類の価格形成に大

きな影響力をもっていた。水揚げが行われる境川河岸の猫実、堀江両地区には貝問屋や大小様様な出荷・加工業者が軒を並べ、親類、地縁関係を中心とした取子関係のもとで生産が行われていた。¹⁶⁾これらの出荷業者が埋立て後に形成される集荷機構で果たす役割は、その経営の大小で異なり、そこには大きく3つの階層がみられる。すなわち、

①集荷機能のみを有する業者……千葉県下をはじめ全国のアサリ産地から大量にアサリを買付けて、浦安地区などの中小出荷業者に卸す。出荷機能はもたない。

(貝問屋とその他の一部業者)

②集荷・出荷両機能を有する業者……千葉県下のアサリ産地からアサリを買付ける一方、自らの力で消費地へのお荷も行う。集荷したアサリを自分で捌ききれない場合には、その他の中小出荷業者への卸しも行う。

③出荷機能のみを有する業者……産地から自らの力で買付けてくる資力がなく、荷は専ら集荷業者や中央卸売市場の卸売業者などから買付けている。

このうち集荷機能を有する業者の中には、千葉県下のアサリ産地で直接買付けを行っている者もいるが、その数は少なく、多くの業者は、代行買付けによって集荷を行っている。

また、これらの出荷業者の多くは、経営規模の大小にかかわらずアサリをはじめとする貝類の剥身加工を兼業しており、このため浦安地区の「むきこ」の数は1万人とも2万人ともいわれた。しかし、昭和43年の東西線の開通に伴い女子労働力が都心へ流出し、「むきこ」の数が著しく減ったこと、あるいは殻付アサリの価格が上昇して剥身加工する必要がなくなったことなどが原因して、その後貝類の加工はあまり行われなくなり、現在の浦安地区は、全国のアサリ産地からアサリを移入し関東地方の各市場へ出荷する集散地としてのみ機能するようになっている。

一方、これらの出荷業者の多くは、昭和40年代に入ってから、市場開設者からの要望もあっ

て、築地、船橋などの中央卸売市場へ仲卸業者として参入するようになり、築地市場では46名の浦安出身者によって「浦安会」が組織されるまでの勢力となっている。

このように、現在の東京湾周辺でのアサリ流通には2つの流れが並存しており、浦安地区の出荷業者が仲卸業者として中央卸売市場へ参入したことで、その構造はさらに複雑なものとなっている。その1つの流れとは、浦安地区の出荷業者が自地域内を含む各地域のアサリを集荷し、各消費地へ出荷するという浦安地区を中核とした従来からのアサリ流通であり、この場合、取引の中心は、昔から貝類の集出荷に携わってきた貝問屋にある。2つめの流れは、各地域の地元出荷業者が築地市場をはじめとする各市場の卸売業者に直接出荷するもので、それは現在整備が進められている中央卸売市場体制の中の流れといえる。

しかし、このような2つの流れが並存する流通構造は、従来の浦安地区を中核とした流通構造が中央卸売市場体制内でのそれへ移行する過渡的な形態として捉えるべきであろう。

すなわち、最近の築地市場では、遠隔産地から直接出荷されるアサリの量が増加してきており、浦安地区の出荷業者に集荷される場外流通は絶対量でも減少してきているといわれる。この傾向は、築地市場における出荷地別アサリ入荷量を比率でみた図6、7、からも認めることができる。

昭和34年における産地別入荷量比率では夏場には東京、その他の季節には千葉県産のアサリが大半を占めており、東京湾産のアサリで需要が満たされていた。一方、昭和53年には、築地市場へのアサリ入荷量が増える中で、遠隔産地からの入荷も秋から冬にかけて増加してきている。これは、中央卸売市場を中核とした流通機構の中で取扱われるアサリの絶対量が増加してきていることを示すとともに、浦安地区の集荷能力が低下し、場外流通する量が減少してきていることを表わしていると考えてよいであろう。このような浦安地区での集荷能力低下をもたら

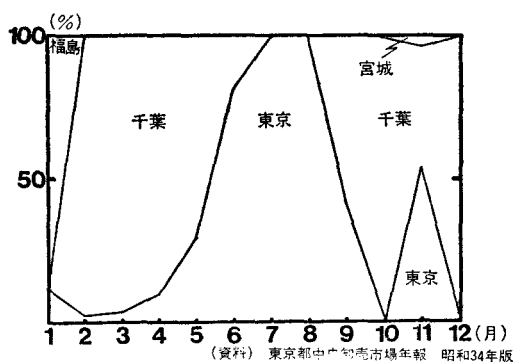


図6 東京都中央卸売市場における産地別アサリ入荷量比率（昭和34年）

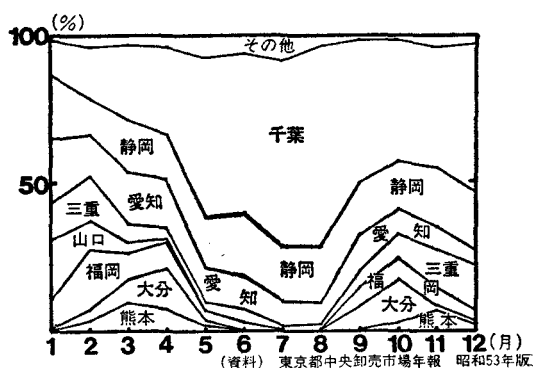


図7 東京都中央卸売市場における産地別アサリ入荷量比率（昭和53年）

した原因には様々な点があげられるが、主な原因としては次の3点があげられよう。

- ①各アサリ産地における出荷業者の資本蓄積が、アサリ価格の上昇を背景として増大し、出荷能力が強化された。
- ②冷凍技術の向上、アサリ価格の上昇が出荷範囲の拡大を可能とした。
- ③埋立てを背景としたアサリ生産量の減少は地域的需給バランスを崩壊させ、遠隔産地からの移入量を増加させた。しかし、遠隔産地からの移入は、冷凍技術が向上したとはいえ、腐敗、殻の破損、目減りなど荷受け側にとってリスクが大きい。このため、中央卸売市場に仲卸業者として参入している浦安地区の出荷業者にとっては、リスクの負担を出荷者、卸売業者に転嫁させ、自らは本来の仲卸業としてのみ機能したほうが有利である。

以上述べたように、埋立てに伴って著しくなった東京湾でのアサリ産地再編成は、浦安地区の一部産地出荷業者が中核となって、主に各地区の出荷業者を代行買付人として包摂する型で進行した。しかし、その後の産地出荷業者の成長、中央卸売市場体制の進展は、アサリの流通を中央卸売市場を中核としたものに変えつつあり、浦安地区の集荷能力は低下しつつある。このため、従来行われてきた浦安地区を中核としたアサリ取引（中央卸売市場体制側からみれば場外流通）は少なくなり、今後浦安地区の出荷業者も中央卸売市場の仲卸業者としての性格が

強まるであろう。

要約と今後の課題

我国における内湾漁村では、これまでノリ養殖漁業のほかに採貝漁業と低次な漁船漁業を営むことによって漁家の再生産が行われ、その生産力は高いものであった。しかし、その後の埋立て事業の進展、水質の汚濁は内湾漁業を衰退させ、漁村の崩壊が進行した。

このような環境の変化の中で、アサリ採取漁業に携わる内湾漁民は、漁場管理を強化して少しでも生産を維持することに努める一方、出荷方法を共販、入札制に移行させ、自らの生活を防衛してきている。また、従来のアサリ生産に対応していた産地出荷業者も、産地移動、入札制の導入などの変化に対応して、他地区に進出するなど変化を余儀なくされている。

このアサリ産地での変容は地域によってその形態を異としており、時間的なずれもみられる。この報告では、アサリ産地の再編成における地域的な違いに注目し、伊勢湾、三河湾及び浜名湖、及び東京湾を例に、その実態を記述した。しかし、この報告で取り上げたアサリ採取漁業は、内湾の漁家の再生産にとっては、価格が上昇した今日でも補完的な存在にとどまっており、内湾漁村の本格的な分析を行うためには、ノリ養殖漁業の分析を通じてアサリ採取漁業をとらえなければならないであろう。この点については、他の沿岸漁業の分析とともに今後の課題としたい。

(日本大学大学院)

〔付〕 本稿作成にあたり御指導いただいた沢田清教授、菊池万雄教授をはじめ日本大学文理学部地理学教室の諸先生方に深く感謝いたします。また、調査にあたって資料を提供していただいた静岡県水産試験場浜名湖分場、伏見浩氏、各県水産課の諸氏、ならびに地元各漁協、出荷業者の皆様に厚くお礼を申し上げます。

〔注および参考文献〕

- 1) 大崎晃「中央日本における漁村の変容と漁夫出勞」地理学評論35巻1号, 1962, 1—16頁
- 2) 河野通博「巨大開発と沿岸漁業」西日本漁業経済論集12巻, 1980, 29—40頁
- 3) 志村賢男「高度成長メカニズムと漁業」漁業経済研究22巻1号, 1975, 48—64頁
- 4) 増田洋「沿岸漁業の再編成と経営構造」漁業経済研究24巻3, 4合併号, 1979, 17—53頁
- 5) 同上22—23頁
- 6) 増田洋「沿岸漁業の再編成と『構造改善』」漁業経済研究24巻2号, 1978, 1—27頁
- 7) 大海原宏「戦後日本漁業の生産力展開」漁業経済研究22巻1号, 1975, 1—20頁
広吉勝治「市場条件と漁業成長」漁業経済研究22巻1号, 1975, 21—47頁
倉田享「高度成長メカニズムと沿岸漁業」漁業経済研究23巻2号, 1977, 35—58頁及び前掲 48—64頁
- 8) 増田洋「海面漁業の生産構造—沿岸漁家層—」長谷川彰監修 日本漁業の構造, 1981, 19—68頁
及び広吉勝治「海面漁業の生産構造—資本制漁業・中小漁業(1)—」同上, 69—115頁
- 9) 菊地利夫「東京湾埋立史—漁業の滅亡と地域の変貌—」ジュリスト533号(特集:土地・人間・生活—開発と生活の争点—), 1973, 78—83頁
- 10) 河野通博「瀬戸内海水域における水産業の動向と『地域開発』の影響」西日本漁業経済学会編「経済発展と水産業」, 1977, 499—514頁
- 11) たとえば、東京都中央卸売市場における魚種別年平均価格の最近10年の動きをみると、(昭和50年の平均価格=100)鮮魚の平均は昭和45年に59.4, 54年146.7, 貝類の平均は同じく50.8, 116.4であった。これに対してアサリの価格は45年20.0, 54年234.2となっておりこの間におけるアサリの価格上昇がいかに著しいものであったかがうかがえる。ちなみに、東京都の食料品卸売物価指数(昭和50年=104)は昭和45年61.1, 54年115.5であった。
- 12) 各中央卸売市場年報 昭和53年度版
- 13) 伏見浩「浜名湖における最近のアサリ漁業」静岡県水産試験場浜名湖分場編「はまな」第197号, 1977, 2—3頁
- 14) 前掲9), 78—83頁
及び若林敬子「埋立地域にみる環境破壊と漁民闘争史」環境法研究1号, 1974, 141—161頁
若林敬子「東京湾埋立開発に伴う漁村解体と人口移動—千葉県浦安町—」人口問題研究所年報18号, 1973, 63—66頁
- 15) 稚貝が自然発生する漁場は「養貝場」とよばれ、そこでの採取は漁協の管理のもとで採取時間、採取量、入漁料などが決っていた。一方、「養貝場」の外側は「ひらば」とよばれ、入漁料は払うものの時間及び採取量の制限はなかった。
- 16) 貝類の採取及び取引の方法については以下の文献に詳しい。
東京都内湾漁業興亡史刊行会編「東京都内湾漁業興亡史」, 1971, 267—269頁 及び浦安町誌編纂委員会編「浦安町誌」(上, 下), 1969, 112—113頁

CHANGES OF INLAND SEA FISHERY IN THE POST WAR ECONOMIC GROWTH IN JAPAN: THE CASE OF SHORT-NECKED CLAM FISHERY

Yukio TASAKA

Regional development in the nineteen-sixties in Japan was attended with land reclamation in many areas and caused water pollution all over the country. These had a serious influence upon coastal fishery, especially that in inland sea of the Pacific coast, and remarkable changes are taking place not only in fishing but also in marketing of the products. In this article, fishery of short-necked clam was picked up as an example to analyse these changes.

The areas in which short-necked clams are fished are classified into three groups from the point view of resource management and marketing system, and four areas were studied intensively as typical cases. The results are as follows.

In Ise Bay coast, red tides appear recently and short-necked clam production is unstable. Consequently, this area depends upon the supply of short-necked clam from the other areas. In Mikawa district and Hamana Lake coast, special relation to shippers called 'toriko-kankei' is still alive, and there is possibility of overcatching. Fishermen in these areas will have to unite one another and manage their common fishing ground. On the contrary, marketing system in Tokyo Bay coast changes quickly with a decrease of short-necked clam production caused by the reclamation in the sixties. Shippers of Urayasu district took a leading part of reorganization of the marketing. But this situation is only transitional, and the central wholesale market system will be the kernel of short-necked clam dealings in the near future.