

## 総合論議

コーディネーター 多田 邦尚（香川大学 瀬戸内圏研究センター センター長）  
パネリスト 大原 昌樹（香川県・綾川町国民健康保険<sup>すえ</sup>陶病院 院長）  
山本 一伸（さぬき市教育委員会 生涯学習課文化財係）  
稲田 道彦（香川大学経済学部教授）  
室井 研二（名古屋大学大学院環境学研究科准教授）  
佐野 雅昭（鹿児島大学水産学部教授）  
泉川 誉夫（四国新聞社執行役員広報局長）

[本城先生]

総合論議の統括は多田教授にお任せしたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

[多田先生]

それでは、総合論議に入りたいと思います。別に言い訳するわけではありませんが、瀬戸内圏研究センターはすごく守備範囲が広いものですから、今日も6人のスピーカーの方に来ていただきました。話題が多岐に渡っていて、何かまとめて議論するとか、そういう状況にはないのですが、時間が限られていますので、まず、会場の方から、これを聞き逃したとか、質問できなかったというものがあれば、そこからお受けしたいと思います。どなたからでも結構です。いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。何も無いようでしたら、今度は逆に講演者の方から「これを言い忘れた」、「言えなかった」ということで、補足することがありましたら、お願いします。いかがでしょうか。

実は、この記念シンポジウムを私が考えた時に、自分なりに理想を描いて、演者の方を選ばせていただきました。先ほどの泉川さんなどは半ば脅迫的に、威圧的にお願いさせていただきました。

皆様お忙しくて、現在、会場に残っておられるのは、4名の方になってしまっています。言い忘れたことはないでしょうか。

はい、室井先生。

[室井先生]

言い忘れたことではなくて、質問でもかまいませんか。佐野先生にお聞きしますが、私も以前、高松市の牟礼の近くに住んでいて、『スーパーきむら』がありました。流通の望ましい関係の在り方という点で、大いに賛同するところが多かったです。

生産者との関係という観点から、『スーパーきむら』のようなローカルなスーパーマー

ケットの比重が増えるというのは、生産者にとってどういう意味を持っているのですか。生産者にとっても、それは望ましいものであるのかということをお聞きしたいのです。というのは、これまでに漁業関係者に聞き取り調査などをしたことがあって、「今は燃料費が上がっているし、船の維持費も高いから、それなりの収入がないと漁業をやっているといけない」と盛んに言うのですね。ローカルマーケットで、そういった品種の魚を地場で提供するというのは、消費者にとって値段も安いし、すごく美味しいわけなのですが、どうなのでしょう、生産者にとっての意味合いとすることを教えていただきたいと思います。

[佐野先生]

はい。生産者にとってこそ、逆に意味があると思うのですね。もちろん業者にとって一番の問題は価格の問題ですよ。資源問題とかもあります。今の日本の沿岸を見てみると、むしろ漁業後継者がどんどん減ってしまっていて、資源の過剰利用すら起こってきております。その中で、コストが上がって魚価が下がるというような局面では収入が減ることになります。これが担い手不足を生み出しているわけでございまして、価格問題というのが大きいですね。

価格問題がどこでどう起こっているかと言うと、今日少し触れました小売におけるグローバル調達の問題がやはり非常に大きいのです。要するに海外から安いものはいくらでも買える。それから海外で加工した方が安く提供できるということから、生産あるいは加工局面がどんどん海外化されているわけです。小売店の店頭で国産と海外の水産物が競合する。そこで価格競争の局面に持ち込まれて行って、要するに「サンマはもっと安いですよ」。「香川のブリより、ハマチより、サンマの方が安いですよ」。「だったらもっと安くしないと、うちの店に置けませんよね」というような形で価格の引き下げが行われてきました。これでは、今日話しましたような価格競争の局面に同等の価値の商品として置かれてしまうと、価格が下がってしまうわけです。

そういう中で、そうでない価値競争の局面をいかに作り出すかになります。これは、今日、小売の話をしました。もちろん漁業者まで含めた、中間流通も含めた問題です。要するに産地卸売市場と消費地卸売市場。この2つの卸売市場を経由して、適正な価格設定が行われる必要があるわけですね。

ただ産地の価格形成は、もちろん末端の価格、相場観をもとに産地での価格が生まれてくる。まあ、要するに小売りが高く売れば、きちんと消費地で高く売れば、その価格が産地まで届けられる。この既存の卸売市場がしっかりと機能していればですね。それによって産地の仲買、産地の流通業者、これもまたこれまでどおりの生業が維持できることだと思います。これを広域流通に完全に依存してしまうと、グローバル競争が起り易いということなのですよ。

むしろローカルの方が価値競争の局面を作り易い。要するにローカルの魚はローカル

の市場の方が高く売れる。東京の築地市場に出すと、かえって安くなる。ですからローカルな、要するにその地元の魚を一番評価する顧客がどこにいるかなのです。それはやはり地元にいるわけですね。その顧客をしっかり掴み出して、そのマーケットをいかに拡大するかということで、流通が生き残れるし、また、そういう流通に一番多く沿岸漁業も生き残れると私は思っています。

ですから、要するにローカルなスーパーが地元でしっかり売るという意味は高く売るという事であって、その値段は必ず産地の漁業者にも届けられると思います。もちろん「漁業者のために高く売ってくれよ」、「顧客を作ってくれよ」と言うことだと思います。

そこで漁業者の直接販売というところに行きがちなのですよ。要するに中間流通を省くことで安く売ることができるから、直接売ののだと。一部あり得るかとは思いますが、すべての消費者がそんな直売所に行けるわけでもありませんし、また、漁業者が魚を売ってうまく売れるとも思えません。

漁師は漁師なのですよ。獲る専門家であって売る専門家ではない。そこで僕はやはり専門家が専門家として関与するべきであって、その方が価値を高めて売って行けると思っています。要するに専門的な生産、専門的な流通です。それから専門的な消費と言いますか、豊かな消費ですね。日本にかつてあったこの構造をしっかりと取り戻すことが大事かなと思うのですね。

すみません。少し散漫になりましたが、結局は高く売らなければ、生産も流通も顧客作りができないのですよね。顧客作り、消費者からお金を引っ張り出すことができるのは小売だけなのです。ですからそこがしっかりと機能することでしか、漁業者の手取り価格も上がらないです。そういう点でまずはそこをしっかりとやることでしょう。

もちろん、それだけではすべての魚を売り切れません。広域流通も大事です。東京の人にも香川の魚を食べてもらわないとだめです。特に単品大量型の養殖業なんかはまさにそうなのです。かといって、自分らの足元をしっかりと持たないで、どこの誰かも分からない人に売るとなれば、価格競争をせざるを得ません。ですから、しっかり顧客を作って、顧客のニーズに合うものを届ける。その顧客が欲しいものを作る。そういう関係作りをしっかりとやることです。それはやはりローカルなエリアの中の方が、作り易いのだらうと思いますね。

[多田先生]

佐野先生ありがとうございます。

他に何かありますか。はい、どうぞ。

[中山様]

香川県水産課の中山と申します。佐野先生ばかりで申し訳ありませんが、たいへん勉強になる講演だったと思います。ありがとうございます。私共も、地魚をどうやって売

って行くのかということはずっと悩んでいます。悩みながら行政を続けているのです。

『スーパーきむら』のお話が出てきて、私も1ヶ月くらい前に、朝9時、『きむら』のオープンに行った時、多くの人が並んでいたのです。見たらトロ箱セールをやっている、これが安い。料理に手間はかかるけど、安いものを求めている人がいっぱいいる。「まだ地魚はニーズがあるのだな」と一瞬安心しました。

あそこはレジが中の方であって、一回トロ箱から袋に移し替えて、レジの方に行くというシステムなので、そこに殺到して行列していたのですね。「わあすごい。行列している」と言って見ていたのですが、良く見ると、申し訳ない言い方ですが、年金組さんばかり。一番若いのが50才ぐらいの夫婦だったのです。

我々のような水産技師とかは自分で料理ができるので、買っても大丈夫ですが、この60才以上の方々があと15年経つと、車で買い物に来ることができなくなるのではないかと。その時に『きむら』さんはこの売り方を変えて行かなければならないのではないかと思います。しかし、どのように変えたら良いのか、全く見当が付きませんでした。

料理はしないけど、我々のような世代も本当は魚が好きなのです。母の世代の人が料理してくれた魚は食べたい。そういう若い世代が周りに多いと思います。母の世代の人達が動けなくなって、自分で、車で買い物に行けなくなった時、僕らの世代が60才ぐらいになります。その時、食べたいけど料理ができない。外でしか食べることができない。晴れの日にいっぱいお金を出して食べてくる。それは年に2回か3回ということになりそうです。最初は喜んだのですが、このようなことを考えると困ったことになります。『きむら』さんはこの次、どのように展開するのかな」と疑問に思っていました。どんな展開があるのでしょうか。

[佐野先生]

加齢化は、私も避け難いトレンドだと思います。忙しいということは、どうしてもないことなので、必ず簡便化ニーズがあるわけです。しかしながら、現時点での簡便化ニーズへの対応は、加工手法がビジネス化されているところに問題があるのです。わかり易く言うと、美味しさを犠牲にした簡便性なのです。美味しさを犠牲にしながらか、「まずいけど簡単だから、便利だから、これで我慢しなさいよ」というような商品の提案が今なされてきているわけですね。

まさにこれからどうなるのかと言うと、美味しさを犠牲にしない簡便性、これが本当のニーズです。簡便なものが欲しいのですが、おっしゃるとおり、美味しいものを食べたいのです。今はどちらかを犠牲にしなければいけないのです。美味しいものを食べたければ手間暇をかけなさい。簡単なもの、時間をかけないで済ませたいのだったら、美味しいものを諦めなさいと、まあ、こういう選択になっているのです。これからは美味しさを犠牲にしない簡便性。簡単に、なおかつ美味しいものをどうやったら食べられるのか。これに成功したビジネスが生き残ると思っています。

全国のスーパーを全部調査して言えることは、結局、店頭調理なのです。新鮮な魚をラウンドに置いておいて、その場で顧客の注文を聞いて、オーダーメイドでその場で切って、その場で調理をする。で、なるべく消費者の生活に近いところ、口先に近い所まで入り込んで、高度なサービスを提供して美味しいものを食べていただく。その代わり値段は上がると思いますが。

このあたりがなかなか難しいのですよ。美味しいけれども高いということになる。これは諦めてもらうしかないと思うのです。要するに、店頭のサービス機能の向上なのですね。これは野菜でも肉でもそうです。顧客ができないことをこれから店頭でいかにサービスするか。これがきっと問題解決なのです。顧客の手間暇をいかに店頭が肩代わりをして、いかにかつて食べていた美味しい魚を店頭が生み出して、顧客に提供できるようにするか。店頭のサービス向上がこれからの競争の大きなポイントになってくると思います。高くても簡便で美味しいものの提供です。

本格的な水産惣菜。これをいかに作るか。今、進んでいるスーパーはその競争にすでに入り込んで来ています。『きむら』さんはそこまで行ってなくて、逆に面白い取り組みを惣菜関係でやっています。これはむしろ機械化ですね。機械化投資をすることで、これまで扱えなかったいろいろな雑魚、小型魚を非常に低いコストで惣菜化する。そんな形で惣菜化への対応を進めています。こういったことも、これからあるのかなと思います。

いずれにせよ、美味しさを犠牲にしない簡便性は、その小売店店頭のサービスであり、それから、それがやはり地域的なものではなくてはならないことだと思うのですよ。香川県の人々がどんな魚をどんな調理法で食べたいのか、これは他の県に持って行っても、逆に全く受け入れられないかも知れないですね。

ナショナルでもグローバルなものでもないですよ。よそのものまねをするのではなくて、地域に根付いたオリジナルな調理を知っている人がそういうサービスに関わる、ローカルな専門性というか。いかに食の過程で、これまでやってきたような部分をサービス化して、店頭で食べ込むかが一つの解決策になって行くのかなあとと思います。

若い人がいないというのは確かにそうだと思うのですが、実は東京都内の住宅地でも同じようにこういう売り方をしているスーパーがあるのです。そして、若いお客様がだんだん付いて来ている状況にあります。これは、やはり店頭の教育機能ですね。初め顧客は数少ないのですが、来た若者をお店の人がそこでしっかり掴んで、丁寧に指導して、また来たいと思わせるような顧客獲得活動をやる。いわゆる営業活動ですよ。それによって口コミで広まり、若い人も少しずつ戻ってくるようになりました。これこそが店頭の営業機能なのです。水産業全体の営業は小売がやるべきものでありましてね。顧客作りなのです。まさに今、若い人がいないから駄目じゃあなくて、若い人を取り込むためにこそ、その小売の店頭での営業活動に、より投資をして、お金をかけて、「美味しいものって良いよね」、「食べる喜びって、人生で大事だよ」ということを分らせて

やれば、必ずお客様は戻ってくると思います。

食欲はやはり欲望ですから、欲望というものに人間は逆らえないですよ。その欲を若い人に取り戻してあげることができるのが、今、小売店しかないのです。だから、これは小売店だけの責任ではなくて、むしろ行政も、あるいは産業界全体として、小売店のその食欲獲得機能のところにもっと注目し、そこに全体としてお金をかける。人を配置する。中間流通、あるいは漁業者を一日雇用して店頭で、マネキンで魚を売らせるとかですね。そういった試みをしてながら若い人を掴み、取り込む。やはり努力をしなければいけないと思います。ほっておいたら確かに乗って来ないですよ。だから、その機能強化です。香川県なら香川県の若い人に対して、香川県の魚の素晴らしさをどう伝えていくのか。それは学校教育でもないし、漁協のイベントでもないと思います。日常生活の中の小売店の場で、そういったことをやるのが大事かなと。実際にお客様が戻ってきている事例がたくさんありますので、全く無理ではないと思います。

[中山様]

ありがとうございます。

[多田先生]

それでは時間が残り少なくなってきましたので、大急ぎで今日の発表を振り返ってみたいと思います。

1 題目の綾川町の陶病院の大原先生はお仕事で帰ってしまわれたのですが、本城先生のお母様が今 90 幾つで、という話をされたのですが、僕も 89 才と 87 才の両親を抱えていて、切実な問題です。話題に出てきた NHK スペシャルの老衰死って、すごい。嫁さんと 2 人で真剣に見ました。11 月 25 日にも NHK でなにか放送があるというのは、あれは NHK スペシャルですか。今日 1 題目の話のまだ続きを聞きたいと思われている方は 11 月 25 日に NHK で医療と介護の関係の放送があるのだそうです。ぜひ期待したいと思います。

2 つ目のさぬき市の学芸員の山本様の話なのですが、私が冒頭の挨拶でお話しをしたように小西和という人がいなければ、瀬戸内海国立公園というのはなかったわけです。山本様のお話は小西和が北海道の夢、北海道で農業をやる。その後ジャーナリストとして、次に国会議員として、さらに文化人として活躍されたというものでした。最後に山本さんが「今日は小西和の功績の一旦をお話ししました」と言われたのですが、まだ他に我々の知らないものがあるのですか。「何かすごく底なしの人だな」という印象を受けたのですけども。

[山本先生]

国会議員の途中に、実業家にもなられたことをお伝えしましたが、いろいろ会社の経

営もされておられます。その他、南洋諸島の調査にも行かれておられまして、グローバルな視点でも活動されています。今のようなインターネットがない時代に、いろいろな情報を収集して、自ら現地におもむいて調査をされておられます。また、書道のことをお話させていただきましたが、他にも芸術的な作品がかなりあります。今回は小西和さんの一旦に触れたという程度ですが、本当にマルチな人間だと言えます。平賀源内がマルチ人間と言われてはいますが、平賀源内に匹敵するようなさぬきを代表する偉人ではないかと考えています。

[多田先生]

はい、NHKの大河ドラマでも、マルチ人間小西和ってタイトルでやれば、結構受けるのではないかと思います。ありがとうございました。

それでは稲田先生の四国遍路の話に移ります。稲田先生も遍路を長く調べられて、四国遍路道指南を書き終えた後、まだまだ興味が尽きないということなのですが、さっきと同じような質問で、四国遍路に関する次の研究トピックというか、次のネタは何があるのでしょうか。

[稲田先生]

僕は1年後に退職するのですが、退職までにたくさんある遍路の古地図の整理をしておきたいと思っています。それから、何月何日にどこにいたというような旅の経路が納経帳から分かるのです。それが時代と共に、ずいぶん変化しております。そのデータベースを作って、その遍路の動き方のような調査研究もやりたいなと思っています。たぶん別の側面から遍路の変化を考えることができるのではないかと考えております。

[多田先生]

古地図と言うのは結構仕入れられているのですか。

[稲田先生]

はい。僕の所だけでも30枚ぐらいあります。

[多田先生]

科研費を取ったら延長されますので。あと1年と言わずに活躍してください。

[原先生]

世界遺産への登録を考慮して、ぜひ香川大学から四国遍路を海外に宣伝してほしいのですが、いかがでしょうか。

[稲田先生]

まだ、話が始まった段階なのですが、ロースクールに溝渕先生がいらして、ハーバード大学に長いこといらっしやっただけで、「先生、ハーバードの日本史研究部門と一緒にやりましょうよ」とすごく言って下さっています。でも、まだ海のものとも山のものとも分からないような状況です。最近、外国の方もすごく増えていて、日本の遍路に興味を持ってもらえる研究者が沢山おられるようです。

[原先生]

歴史的な見地からこのようなものが一般的な海外向け英語説明版としてあると、非常に良いのではないかなと思って話を伺った次第です。残り 1 年とは言わず 10 年以上かけても良いので、どこかとタイアップされればできるのではないかと思います。

[多田先生]

遍路って、今日お話にあったように最初は修業の場であったのですが、それが中期に入ると一般庶民が対象になって、今は地元の人々とのコミュニケーションを求めて回るようになってきたようですね。ただ時間軸で見ると江戸中期に一般庶民も回るようになって、今は地元の人との交流を楽しんでいます、その間にもう 1 クッションあったのかと思いますが、どうなのですか。

[稲田先生]

はい、ございます。今日は明治から昭和にかけての話をしましたが、一度、遍路は働かないで、極潰しごくつぶをしているという視点で、ヘンドという視点で見られたことがあって、ある意味で最低な価値評価をされた時代もあったと思います。その中で、崇高な気持ちで回っている人もいたのだとは思いますが、遍路の庶民の価値観はかなり変動していて、現代のように、すごく素晴らしいことをしているという見方だけではない時代も長かったように思っております。

[多田先生]

ありがとうございました。次に室井先生。離島アートプロジェクトと地域活性化との関連で、島の活性化の在り方のお話をいただきましたが、前々から僕も分かっていたつもりではあるのですが、どうも島の人目線でものを見ないと、外から考えている感覚と島の中の感覚とは全然違っているようですね。先程、質問したように、「男木島を触るのだったら、まず灯台から行けよ」みたいな感じがあるのですが、どうも男木島の人を求めていなかったということですね。右肩上がりの時代を経験して、それを過ぎて、次に苦しい時代が来て、今や人口も減ってきて、島に限らず何か人間の在り方が問われているのかなと思います。お話されたルーラルツーリズムですか、

それ自体がもう昔の「金溜った」、「ボーナスが出たら旅行に行こう」と言う時代ではないわけですね。それと島の活性化がどのようにリンクするかということなのではないか。

非常に抽象的な話なのですが、いかがでしょうか。今日のシンポジウムを通して感じたのは、ルーラルツーリズム（農漁村地域において、観光を通じた地域の活性化）として観光地を回りたいとかではなくて、田園風景を見たいということを人が求め出している。それと佐野先生が最後にお話しされた禁欲的に魚を売れ。つまり儲かったら良いだろうということだけを表に出したら、もう魚の流通は崩壊するのと一緒に、何か新しい人間生活のあり方が問われていて、それに乗られるかどうか、島の活性化にも共通してかぶさっているということなのですかね。

[室井先生]

難しいですね。まあ、ツーリズムというのが1つのチャンスを提供してくれる部分があって、他方ではツーリズムだけでは足りなくて、何か他のいろいろな基本的な生活対策とかと、どのように繋げて行くかという構想力や活動を実行するためのいろいろな工夫とかが必要になってくるのかもしれない。

離島に関しては、言われているように単に離島のために何かするとか、離島から少しでもそういう苦痛を取り除くとかいうような発想ではなくて、価値観の逆転とか。今も離島は財政的にお荷物的な存在であって、島に住んでいたら劣等感を持ったりすることも多いのですが。離島に住むことの価値観の変化とかは、一つのチャンスであると思うし、都市に住んでいる人達の生き方とか考え方をえたりする可能性を持ったりしているようにも思います。そういうところは最近の新しい変化で、面白いところなのかなと思います。ただ単なる一種のブームにそれが過ぎ去ってしまいかねない部分ですので、そのへんをどう考えていったら良いのかなというのが難しいです。

[多田先生]

はい。ありがとうございます。次は佐野先生の話でしたが、佐野先生にはだいぶ質問もありました。まだあればお受けしますけれども、これから泉川さんの話に移ります。

もうお帰りになられていますが、「連鎖の崩壊」のコラムが連載された時に泉川さんと私との付き合いが始まりました。私は25年間、香川大学に勤めているのですが、実はあの年が最もエキサイティングでした。私は県の海砂利採取評価検討委員会の委員でした。この委員会は「海砂利採取を止めるかどうかではなくて、海砂利採取の影響がどのようにあるか」という、要は「海砂利採取を止めさせるか続けるかの委員会」のもう一つ下の委員会の委員でした。

25年間、香川大学に勤めてきて、あんなに研究者として自分の責任を感じた年はない。会議に行くたびに、「自分は発言すべきなのか」と悩みました。また、「海砂

利採取の影響は黒か白か」と聞かれた時には、「黒だと」言いたい。けれども、「感覚的なことではなくて科学的根拠を示してください」と言われて、僕はまだ若かったので、一度ブチ切れて、「限りなくクロに近いグレーだ」と言ったこともありました。とにかく毎回の委員会が大変でした。ですけれども、一見先生が「四国新聞コラム『連鎖の崩壊』はどのような反響がありましたか」と聞かれましたが、実はあまり反響がなかったとの事でした。

あれだけ胸をドキドキさせながら会議に出て、それが一般の方にあまり反響がなかったというのはかなりショックでした。言い換えると環境という分野はそういうものであって、マスコミにあまり取り上げられることもなく、新聞の1面なんてまず賑わすこともない。「環境というものはそういうものなのかな」と諦めると言うとおかしいけれども、「そんなに注目されなくても、別に良いのかな。それでもやはり頑張らなくてはいけない。そんな世界なのかな」という認識を持ちました。

「環境問題はフェードアウトか」みたいに言われていましたけれども、9月に瀬戸内法の改正案が通った時、確かに新聞に見つける事すら難しい状況でした。海砂利採取の時にあれだったから、瀬戸内法の改正なんて小さいものだなという気持ちになりました。そう考えると瀬戸内圏研究センターでやっている仕事ってマスコミに取り上げてもらえるのは原先生の K-MIX ぐらいで、どれもこれも、あまりマスコミからは取り上げてもらえないような仕事をしているのだなという気がしました。だから泉川さんみたいな方を捉まえて「取材に来て下さい」とこちらから言うしかないし、向こうも「育ててやって下さい」と言われるので、これからも頻繁に連絡しようと思っています。そういうことを私自身は感じました。

もう時間が来てしまいましたが、延長は可能だということなので、何か皆さんの方からあればお受けします。よろしいですか。

それでは、時間も10分少々過ぎましたので、これで瀬戸内圏研究センターの特別シンポジウムを終わりたいと思います。

今日は長い時間、本当にありがとうございました。