

宮城県漁業協同組合連合会第五代会長

柴原 博

揺らぐ漁業に新しい風を
もたらした気骨と先見性

【しばはら ひろし】

-
- 1922(大正11)年 塩竈町(現塩竈市)に生まれる
 - 1956(昭和31)年 塩釜市漁業協同組合理事
 - 1960(昭和35)年 塩釜市漁協組合長
 - 1970(昭和45)年 宮城県信用漁業協同組合連合会副会長
 - 1975(昭和50)年 宮城県漁業協同組合連合会理事
 - 1978(昭和53)年 宮城県漁連第五代会長
 - 2001(平成13)年 10月30日死去

心底、腹の据わった人

「舟入」という詩的な趣のある地名は、仙台藩二代藩主忠宗によって開削された「御舟入堀」に由来する。塩釜湾と現在の仙台港を結ぶ水路は貞山運河の一部で、北上川や鳴瀬川を下り、仙台を目指す舟を通した。完成するまで物資は塩竈に揚げられたので、水路によって輸送は随分便利になった。

一九二二（大正一一）年、柴原博は舟運の名残が残るこの運河沿いに生まれた。父、五郎は塩釜湾でノリや種ガキの養殖を営んでいた。松島、塩竈はいまでこそノリの産地として名高いが、県内での起こりは遅く、生産が本格化するのは大正の半ばだから、五郎はその黎明期を支えた人だと分かる。

自宅前の「御舟入堀」を通い、湾に出てノリや種ガキを採り、自宅前に水揚げする。そばにはノリ加工場があり、博の代になってもしばらく使ったという。住まいと漁場と加工場は運河でつながる、そんな地の利が柴原の家を塩竈でも有数のノリ屋にした。柴原がこうした利便性に優れ、合理的な環境で育ったことに注目したい。

中学と高校は私学に通った。高校はキリスト教系の学校だった。ときは開戦目前、ナシヨナリズムの高まりは頂点に達し、キリスト教は敵性宗教とされた。柴原がその学校を選んだのは特別な信念があったわけではないというが、時代の波と進路の落差をどう感じていたか。本心はともかく、卒業後間もなく柴原は南方ビルマへ赴く。

太平洋戦争で最も悲惨な戦場といわれた修羅場を生き延びた柴原は、戦後も捕虜となり収容所に抑留された。戦闘の激しさに加え、降伏後の屈辱は、銃傷のほかにどれほどの傷を負わせただろう。ひと言、大変だった、と言う以上は何も話さなかったが、それが体験の壮絶さを強く感じさせた。

「心底、腹の据わった人」

柴原の妻、和子は亡き夫をそう思い返す。それは壮絶な体験によって否が応でも鍛えられたものかもしれないが、のちに災いを福に転じて戦争経験からはほど遠い斬新なアイデアで、宮城の漁業に新しい風を吹き込むことになる。

父としての厳しき、夫としての優しき

ビルマでおよそ二年にわたり捕虜として生きた柴原の終戦は、人より遅くやってきた。復員したのち、出征前にほんのひととき勤めた東北興業株式会社に復職した。

同社は凶作や津波被害で疲弊し開発が遅れた東北の殖産興業を目的に、一九三六（昭和一一）年に政府が設立した。事業目的には天然資源の開発・活用がうたわれ、水産資源開発も含まれたが、柴原はそうした分野で活躍したいと考えたのだろうか。

しかし程なくしてサラリーマン生活を辞めた。和子が聞いたところでは、復員して久しぶりに目にした父五郎の働く姿が心に響いたからだという。父は日焼けし、汗と

潮にまみれながら銃後の暮らしを守ってくれた。その感謝と申し訳なさから家業を継いだという。

和子との縁談も父が持つてきてくれた。

当時、和子の父は輸出種ガキ養殖業者でつくる組合の参事を務めていて、柴原の父と付き合いがあった。

「うちに復員してブラブラしてるのがいるが、誰かいい人はいないか」

「それならうちにちょうどいいのがいる」

父親同士の何気ない世間話から、縁談は呆気なくまとまった。むかしの出会いなんてそんなものよ、と和子は笑いながら振り返る。初めて会ったときの印象は、ああ、あたしはこんな色黒で背の小さい人と一緒になるんだなあ、というものだった。

結婚の直前、柴原は和子に手紙を書いている。そこには、母は厳しい人だから覚悟して来いと書かれていた。なんでそんなことを知らせるのか、その前に言うことがあるだろうと思っただが、のちにそれは夫なりの気遣いだと分かった。

和子は仙台生まれの仙台育ち。おまけにしっかりした学歴も持っていた。柴原にとっては縁の遠い、都会育ちのお嬢さんだった。そんな人が養殖漁師の家に嫁いでくれる。うれしさ反面の心配がそんな手紙を書かせたのだろう。

程なく長男が生まれた。父としての柴原はとても厳しかった。言葉づかいや身なりにうるさく、けじめを大切にした。

「岩場の一本松のように強い気持ちを持って」

よくそんなことを口にしたが、それは風雪に耐えながら己を律せよということだった。無論、卑怯な振る舞いは許さなかった。学生時代から続けた剣道の心得が身に付いていた。

それでも、和子には優しかった。

後年、塩釜市漁業協同組合（以下塩釜市漁協）の会長になってからは自宅に部下を迎えることが多くなったが、ちょっととした挨拶でも身なりを整えろと言った。立場上、恥をかかすなという気持ちもあったのだろうが、それ以外でも身なりを気にかけてくれたから、夫なりの優しさだったのだろうと、和子は言う。言葉尻だけだと優しい感じはないし、他人は奥さんにも厳しい人と受け取ったかもしれないが、そうではない。してくれることにはいつも思いやりがあったという。

付加価値をつけて売ろう

松島湾のノリ養殖は、柴原が結婚した昭和二〇年代半ばから四〇年代初めまでが最盛期だった。和子も自宅脇の加工場でノリ漉きや乾ノリづくりには汗を流した。毎年、繁忙期には山形から住み込みの出稼ぎ人も来たので食事の世話もした。家事と子育てはその片手間に済ませた。

昭和二八年、宮城県漁業協同組合連合会（以下県漁連）は松島で初めて乾ノリの共同販売を実施した。それまでの個別販売では漁の好不調で価格が変動した。さらに漁場の違いや販売機会の多寡が生産者の間に格差を生んだ。何よりの問題は、価格が買手の言い値になってしまうことだった。共同販売では買い叩きを防ぎ高値安定を目指したが、柴原はその導入に積極的に関わった。

養殖の研究にも熱心だった。昭和二九年、県漁連が中心となり宮城県漁業青年研究連絡協議会を結成、その年の第一回研究発表大会で、柴原の塩釜市漁協「漁成会」は、ノリの採取前管理をテーマに研究発表を行なっている。さらに翌年には水産庁主催の研究発表会で優秀発表者として表彰された。このときもノリ養殖が研究テーマだった。

柴原はノリ養殖を発展させるため、生産力向上と販売力強化に努めた。生産力向上では水産試験場との連携による科学的検証で研究精度を高めた。このころ、気仙沼の人たちとよく交流したという。昭和三〇年代の初めに気仙沼水産試験場でノリの人工採苗技術が確立されたので、その導入や活用が交流の目的だったのだらう。

一方販売面では、共同販売のほかに商品価値を向上させることを提案した。昭和三〇年代半ばになると、松島、塩釜での乾ノリ生産額は記録的に伸びるが、それは全国的な傾向だった。ノリが十分流通するようになれば、市場は品質と価格以上の価値を

求める。柴原は市場の変化を先読みしていた。良いノリをつくるだけでなく、工夫すればもつと売れる。つくったノリの良さをいちばん知っているのが生産者なら、その価値を高められるのも生産者だろう。

昭和三五年、塩釜市漁協の組合長になった柴原はリーダーとしてそう説き、生産者自らが加工し、「付加価値をつけて売ろう」と言った。付加価値を付けての販売はいまでこそビジネスの常套句だが、戦後漁業の誕生から一〇年ほどの時代に明確なビジョンを持っていたことに驚く。

柴原は有志によるノリ加工業者の集まりを組織し、焼きノリの加工場をつくった。それは生産者自らがノリの価値を高める取り組みであり、現在の高次産業化にも通じるチャレンジだった。

宮城の漁業に新しい風を

高度成長の時代になると、風景と暮らしも少しずつ変化した。柴原の自宅前にあった沼は県道の拡張工事のために埋め立てられ、自宅から貞山運河が少し遠のいた。

柴原はモーターゼーションを先取りし、自動車学校経営を手がける。しばらくはノリ養殖と兼業するが、昭和四〇年代後半に松島湾でのノリ生産量が減り始めると、船を出す機会も少なくなった。

一方で全国のノリ生産量は昭和四〇年代も伸び、品質と価格以上の価値が問われ、産地間の競争は激しくなっていた。付加価値の必要性を説いた柴原の提案はここに至って広く一般のものとなるが、すでに地域漁業全般を指揮する立場にあったため、その先見性は次のステージで生かされることになる。

昭和五〇年、柴原は自ら名乗りを上げ県漁連の理事になるが、それは漁業の先行きに危機感を感じての決断だったろうか。そして三年後の昭和五三年には県漁連の会長になる。

『宮城県漁連五十年史』によればこのころは、「苦難の時代」にあたる。昭和四八年のオイルショックにより成長はマイナスに転じ、続く二〇〇海里規制は、県内はもとよりわが国の漁業に大きな転換を求めた。

世界中が水産資源の確保に走ったこの規制は、じわじわと水産業全体を苦しめていくが、不安に真っ先に反応したのは市場だった。規制が本格化すれば市場から魚が消える。そんな予測から一部の流通業者が買い占めに走り、魚価は異常に高騰、結果消費者の魚ばなれを生んだ。しかし、消費者は魚が嫌いになったのではなかった。新鮮で美味しい食の需要は強まっていたし、産地直送のフレーズは惹句にもなっていた。

良いものは工夫すれば売れる。

時流をそう判断した県漁連は、自ら流通チャネルを開拓し、県水産物の売り込みに

出向いた。柴原の提案は、漁業の危機に際しふたたび生きたのだ。

直販の最初の舞台は、首都圏に当時七八店舗を有した大手スーパーチェーンだった。昭和五三年五月、ちょうど柴原が県漁連会長に就いた直後に開催した「みやぎ漁連まつり」では、カツオやニシンなどの鮮魚に加え、かまぼこなど数十品目を売ったが、とくに三万個を無償提供したホヤの独特の味と香りは、都会の人々に宮城の海の豊かさを強く印象付けた。

戦後漁業の黎明期から見れば、生産者が販売に関わることは共同販売でさえ画期的であり、さらに一步踏み出し流通事業まで進出したのは、まさに壮挙の言葉がふさわしい。しかし、戦地で命を捨てる覚悟を持った柴原にとっては、慣例にとられず新しいことに取り組むなどわけのないことだったろう。また収容所生活でのぎりぎりの駆け引きは、動静を読む才覚を鍛えたのではないか。

柴原が先頭に立ち取り組んだ流通事業は、平成になってから郵便事業やコンビニエンスストアとの連携に進化発展し、県水産物のブランド化につながった。

人に恵まれ、伴侶に恵まれて

結婚して間もなく、和子は、茶の間のテーブルに事業資金の借用書があるのを見つけた。サラリーマン家庭で実直に育った身には、金額と借用書が無造作に置いてある

ことに驚いた。

こんな借金して大丈夫なのか。恐る恐る夫に聞くと、「たとえ今日一円借りても明日一〇円稼げばいいじゃないか」と言った。そんなものか、と思う一方でそれが事業家の考え方かと納得した。それだけなら無謀な賭けをする人のようにも聞こえるが、実際は慎重な人だった。石橋は叩いて渡るし、交渉ごとでは「近江商人のごとく即答は避ける」と話し、しっかり計画を立てて進めた。

県漁連の会長を退く数年前からふたりで登山をはじめたが、どの山に登るかは毎年正月二日に決めた。遊びでも計画性を大事にしたし、それを正月にするのも夫らしいと思う。

利尻山、大雪山、秋田駒ヶ岳、早池峰山、月山。富士山は高山病で登れなかったが、夫は三回登ったはずだ。どこへもふたりクルマで出かけた。山登りを楽しみ、温泉宿でしばしのんびり過ごした。

塩釜市漁協でも、県漁連でも夫はたくさんの人と関わった。仕事柄、対立もあった。味方千人、敵千人というが、ひっくるめれば人に恵まれたと思う。それでもね、やはり、いちばんの理解者は私だったのよ、そういって和子は笑った。