

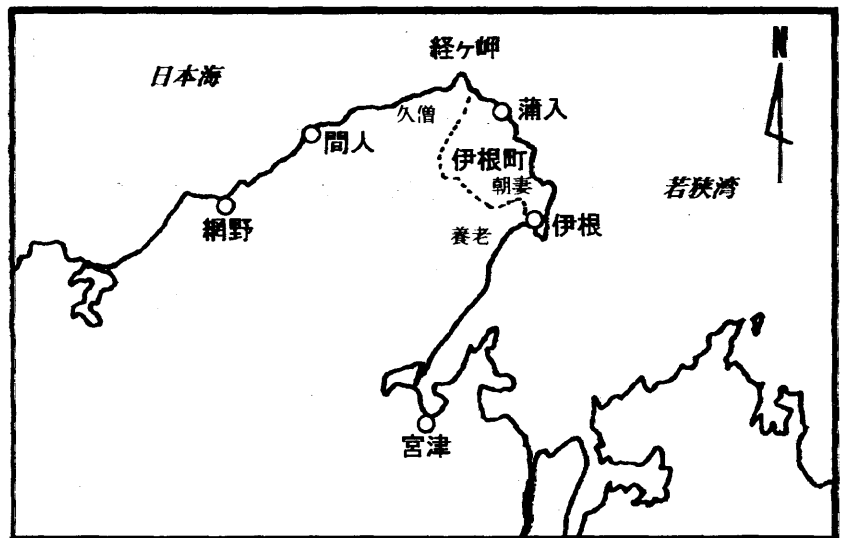
再出発した漁協の加工事業成功に向けた取り組みについて

蒲入漁業協同組合
佐川 久美子

1 地域と漁業の概要

蒲入地区は、京都府最北端の経ヶ岬近くに位置しており、戸数63戸が漁業を主体に農業、機業を営んでいる地域です（図1）。

蒲入漁協は、組合員63名で構成され、地元では漁協自営の大型定置網（2ヶ統）をはじめ、組合員個人による釣・延縄、水視、刺網漁業などが営まれています。平成8年及び平成9年の地域における水揚げ額は、約2億2千万円です。



2 活動の動機

現在、漁協では自営の大型定置網のほか、加工事業にも取り組んでいます。漁協専務が担当理事となり、私が担当職員として業務を受け持っています。製品づくりは、私と漁協の依頼を受けた4名の地元婦人（1名は平成10年3月に都会から夫婦で移り住んで来られた方）が中心となり行われています。

漁協の加工事業は、昭和38年頃から開始され、地元婦人の協力を得て、主に干物の生産、販売が実施されてきました。けれども、昭和40年に地区の織物（ちりめん）共同工場が建設され、婦人の多くが機業へ移っていったことにより、事業は昭和45年から中止されてきました。

近年、漁協の経営は、自営定置網の水揚げの減少や魚価の低迷など



写真1 加工作業実施者

により、厳しい状況が続いていました。漁協では、こうした状況を踏まえ、収益の向上に向け、既存施設を活用し、平成3年から22年ぶりに再び加工事業に取り組むことになりました。

加工事業再開当初は、手探りの状態の中で、干物類を中心に生産するとともに、各種イベントに参加するなど積極的な販売活動を実施したことにより、売り上げは順調に伸びていきました。そして、皆んなの苦労と努力が実り、2年目には当初の目標額であった1千万円を達成することができました。ところが、3年目以降は売り上げが伸びず低迷が続きました。その原因としては、販売先が固定しており、大口の取り引きが増えていかないことなどが考えられました。

このままでは、軌道に乗らせた漁協の加工事業を衰退させることになりかねないと危機感を持つようになりました。そこで、再出発した加工事業の成功に向けて、平成7年から売り上げを伸ばす本格的な取組みを開始することにしました。

3 活動の内容と成果

売り上げの増大に向けては、販路の開拓、製品の充実及び開発などのほか、安定した生産を確保していくための取組みが必要であると考えました。

(1) 販路の開拓

これまでの取引業者をはじめとする人脈等をもとに、私と専務で関係者から紹介してもらった業者を回り、商品のPRや価格交渉を粘り強く実施し、新たな販路を開拓していきました。

しかし、販路開拓に当たっては、全てが漁協の思うとおりに進んだという例は極僅かでした。正直に言わせて、流通販売をはじめ商売に関する知識が不十分であったため、交渉相手に見透かされるなど、非常に苦労しました。もちろん、相手からは取り引きはしないと、冷たく断られたケースもありました。

それでも、私達の苦労が実り、平成7年には5業者、更に平成8年には2業者、更に、平成10年には2業者と新たな取り引きを開始することができました。

現在の主な取り引き先は、網野町から舞鶴市管内に京都市内の1業者を加え、計12業者になります。特に、平成8年からは「あみの生活協同組合」(組合員2,402名)との取り引きが開始され、多数の大口注文もいただくようになりました。

また、従来から実施していた近隣地区への車での巡回販売にも力を入れています。昨年までは、丹後町の久僧地区から伊根町朝妻地区まででしたが、今年は更に、宮津市養老地区まで対象地区を広げており、お客さんも増える傾向にあります。

(2) 製品の充実及び開発等

私は、加工事業が再開された折り、漁協から担当者として加工品の味付けを任せられましたが、最初の頃は製品のばらつきも多く、失敗の連続で、寝ても醒めても味付けのことが頭から離れませんでした。それでも、漁協や皆んなの応援を受け、苦労した甲斐があり、現在では、納得いく味が出せるようになりました。以前は、お客さんからも、ちょっと塩辛いとか、塩が足りないなどいろいろ言われましたが、現在では、そういうことはほと

んどありません。

スルメイカの一夜干しに関しては、平成7年に漁連関係者から情報を入手するなどして、これまでとは異なる製法に変えたことにより食味を向上させることができました。スルメイカの一夜干しは、各地で作られています。新たな製法の導入を通じて、今では漁協の一番の看板製品として自信を持っています。

また、第2の主力製品にするべく、平成8年に「サバへしこ」の試作に取り組みました。

1年間の試行錯誤の結果、ようやく蒲入の味付けができ上がり、平成9年から大量販売ができるようになりました。お陰様で評判も良く、注文に応じられないことも出てくるようになりました。

更に、スルメイカの一夜干しや煮干しジャコなどの製品の効率的な販売と地元のPRに向けて、漁協独自の出荷箱や袋づくりにも取り組みました。

平成9年からは、新たに「塩サバ」づくりを始めるとともに、更に、加工場を改装し、総菜業の許可も受け、府と町の助成協力も得て、地区の特性を活かした全く新しい特産品開発にも取り組んでいます。

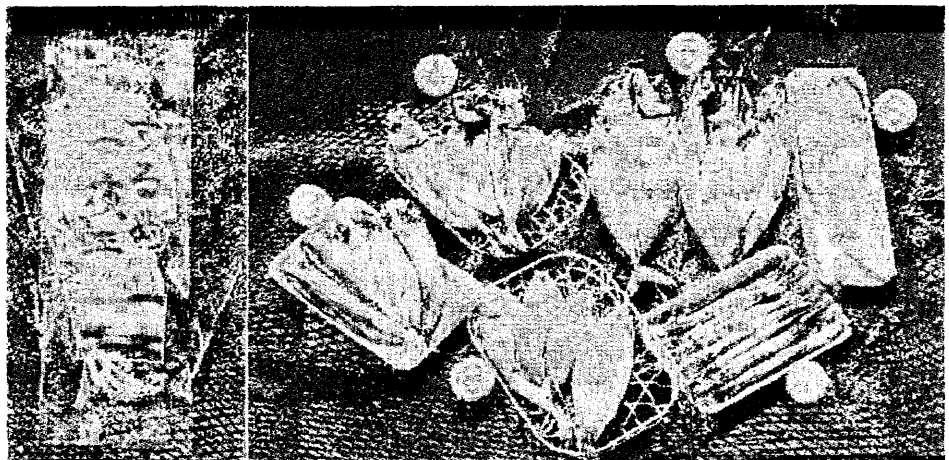


写真2 加工製品の例

左：スルメイカ一夜干し、③トビウオ④アジ⑤サバの開き干し
⑥サバへしこ、⑦カマス⑧カレイ干物

(3) 安定した生産の確保

漁協には、温風乾燥機と送風機が一体化した乾燥施設がありましたので、以前は、干物類は天日とこの施設を使って生産していました。しかし、この施設では、特に梅雨時期など、干物類を安定して生産することは難しいと考えられました。

そこで、安定生産に向けて、冷風乾燥機が是非とも必要であると、私から漁協へ強く申し入れを行いました。その結果、漁協では、既存の乾燥施設に、更に冷風乾燥機を併設する方向で施設整備を考えていただくことになり、その後、府と町の補助を受け、平成9年3月末に切望していた冷風乾燥機を導入することができました。

早速、試験生産を開始しました。乾燥機の操作に慣れるまでそれほど時間はかかりませんでしたので、4月中旬から本格生産を開始しましたが、冷風乾燥機の導入を通じて、生産量と売り上げ額が順調に伸びていきました。

生産量と売り上げ額の状況として、スルメイカの一夜干しでは、冷風乾燥機の導入を通じて、約3倍に生産量が伸びています(図2)。1日当たりの生産量も、900枚/日まで可能となり、大口注文にも十分対応できるようになりました。また、同様に全ての干物類の売り上げ額も、乾燥機導入前の2倍近くに伸びています(図3)。

これまで、時期によっては注文を受けても生産、販売できないケースがありましたが、

冷風乾燥機の導入を通じて安定した生産と販売ができるようになり、皆んなで大変喜んで
いるところです。

なお、これまでの取組みを通
じた冷風乾燥機導入の成果は、
表1のとおり要約されます。

表1 冷風乾燥機導入の成果要約

- | |
|---------------------------|
| 1 安 定 生 産 (天候季節に関係なく生産可能) |
| 2 乾燥時間の短縮 (迅速な注文対応が可能) |
| 3 品 質 向 上 (干物類の鮮度UP) |
| 4 そ の 他 (衛生的、質の良い干物の生産可能) |

(4) まとめ

販路の開拓などを通じて平成7年途中から売り上げが上向きはじめ、平成8年以降は特
に大きく伸びています(図4)。平成10年には、4千万円台に乗せることができました。

また、冷風乾燥機の導入後は、大口取り引きが増える傾向にありますので、今後を非常
に楽しみにしています。

この1、2年は、売り上げが順調に伸びているため、私自身も加工の仕事が楽しくてし
ようがありません。これまで、本当にいろいろと悩み、苦労してきましたが、ようやく
目標に向かって進んでいく楽しさや喜びをかみしめることができるようになりました。
また、加工事業を通じて、人としても大きく成長できたのではないかと感じています。

4 波及効果

漁協と地域婦人が気持ちを一つにして、加工事業の売り上げを伸ばしていったことによ
り、将来に期待が持てる事業として認知を受けるようになりました。また、加工事業を
通じて、地域婦人が漁協経営を支えているという評価が、これまで以上に高まりました。

5 今後の課題と問題点

漁協の加工事業は、これからが正念場であり、今後も努力を続けていかなければなりま
せん。

今後の私達の目標は、売り上げ額を5千万円に伸ばしていくことであります。

また、そのためにも、平成9年から実施している特産品開発の取組みは、是非とも成功
させ、更なる売り上げの増大につなげていきたいと考えています。

更に、事業規模の拡大を図り、多くの地域婦人が地元で安心して働けるようにもしてい
きたいと考えています。

私自身も微力ではありますが、漁協の加工事業の成功に向けて、今後も一生懸命頑張っ
ていきたいと思えます。

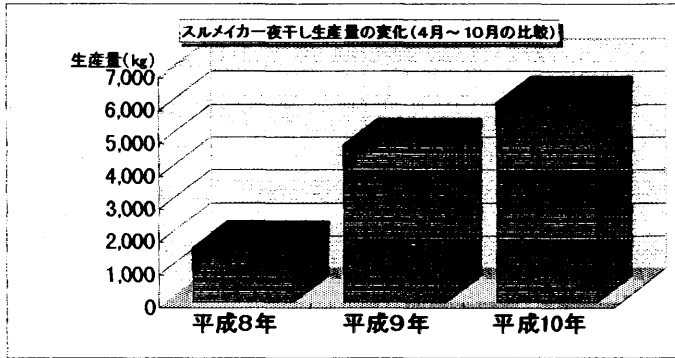


図2 スルメイカー夜干し生産量の変化

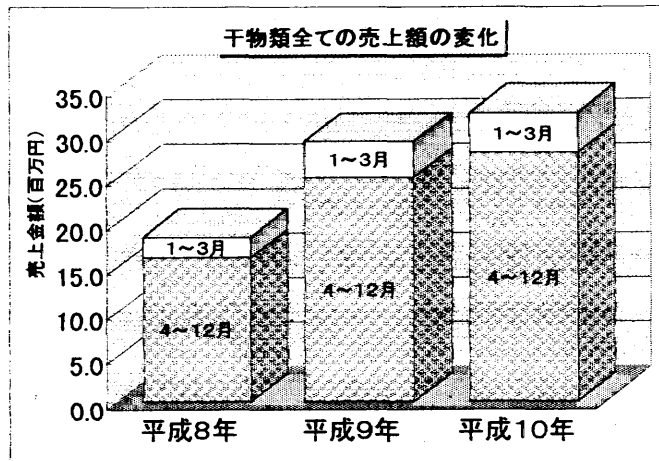


図3 干物類全ての売上額の変化

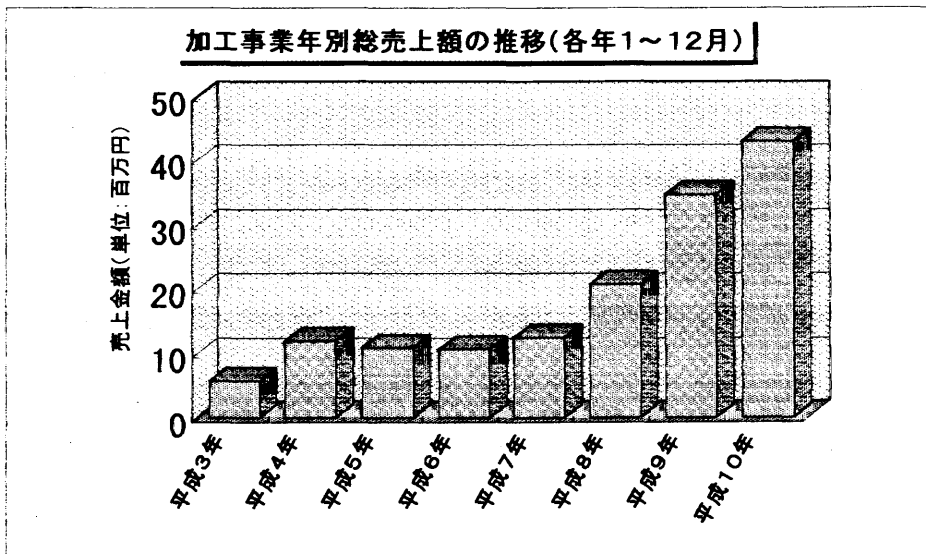


図4 加工事業年別総売上額の推移 (各年1月～12月)