

## 未利用魚の活用から…

～ 浜のかあちゃん奮闘中！ ～

伊保漁業協同組合婦人部  
婦人部長 高 須 瞳  
加工班長 高谷 かつみ

### 1. 地域と漁業の概況

私たちの住む高砂市は、「高砂やこの浦船に帆をあげて…」と結婚式の謡曲「高砂」で知られ、兵庫県の中南部で県下一の流域面積をもつ加古川の河口部に位置し、昔から白砂青松の風光明媚なところとして、また海上交通の要衝として栄え、近年は、播磨臨海工業地帯の中核都市として発展している。昭和62年にはブライダル都市宣言をした歴史と伝統の町である。

現在、私ども伊保漁協は、組合員数78名で、小型底びき網漁業、イカナゴ漁、のり養殖を中心に操業しており、平成10年度の水揚げは、約3億2千万円（うち、のり4.5千万円）であった（図1）。

### 2. グループの組織と運営

伊保漁協婦人部は、現在30名で全員が正組合員である。私たち女性が漁家経営のパートナーとして重要な役割を果たしていることが内外ともに認められており、それが私達の誇りになっている。

昭和34年の婦人部設立当初は、日用品の販売や10円貯金が中心で、その後、食生活改善、営漁簿・家計簿の記帳推進、魚食普及へと活動内容は経過していった。

### 3. 活動課題選定の動機

漁獲高推移グラフ（図2）に示すとおり、底びき、船びき網漁業を中心とする私たち伊保漁協の漁獲量は年々減少する中、輸入水産物の影響もあって魚価は低迷のままである。自分たちで獲ってきたものも、値段は市場の言いなりでしか販売できない。そこで、同じ漁獲量でも、なんとか漁業者の所得の向上と安定を図る方法はないかと、漁協婦人部として模索し始めた。

その一つとして、市場出荷しても安値しかつかない魚に、付加価値をつけて販売できないかと考え、加古川農業改良普及センターに相談した。安値である魚の中に、練り製品に適するグチがあった。この魚は、比較的漁獲量もあるのだが、あまりにも安いので、網に掛かっても持ち帰らないようにしているという有様であった。

そこで、このグチを使って、かまぼこ・天ぷらづくりに取り組んだ。県の水産試験研究室等で、魚の特性や加工のポイントなどの研修も受けた。そして、これらを平成7、8年度の兵庫県農水産物加工コンクールに出品したところ、優秀賞を受賞した。

この受賞をきっかけに、自分たちの加工品のイベント販売に取り組み始めた。県民農林漁業祭を皮切りに、地元の各種イベント等に参加した。グチの加工品の他に、タコの天ぷら、焼きアナゴ、アカシタの飴炊きと、販売種類も増やしていった。初めは小さかった売り声もどんどん大きくなり、イベントや交流会の回数を重ねる毎に消費者の方々にも覚えていただき、「おいしいから、また来たよ」という、うれしい言葉もかけていただいた。販売高も徐々に伸びていき、毎回の完売に、「売れるという自信」がでてきた。

#### 4. 実践活動の状況とその成果

そんな折り、農村女性グループ起業化支援事業導入の話が普及センターからあった。この事業は私たちの加工活動を経済活動として成り立つよう支援して下さるというもので、漁家経営の向上、婦人部の活性化につながるよう、事業に取り組んだ。

起業化を目指す第1歩として、消費者はどんな水産加工品を望んでいるかのアンケート調査を平成9年5月に、購買層である高砂市内の主婦約650名に行った。

その一部として、まず、水産加工品を購入する際に重視する点としては、グラフ(図3)に示すとおり賞味期限、味のほかに、栄養価や添加物など、健康面に関する意見が多くみられた。この結果を踏まえ、私たちが目指す加工活動のポリシーとして、「うまい」「ほんもの」「安心」を掲げた。また、近年ではまな板さえない家庭もあると聞き、すぐ口に入る形の商品づくりに取り組むことにした。

さて、これまでの婦人部活動は、中心となる3役と地区別班長が変わるたびに活動がとぎれ、継続性がないのが課題であった。起業化という大きな目標に向かって行くには、生半可な腰の据え方では進まないと考え、課題解決を図っていくにあたり、婦人部内で加工班を編成することにした。平成9年10月に臨時総会を開き、意欲のある人を募ったところ、12名が手を挙げ、加工班が誕生した。

一方で、起業化に向けて、関係機関の方々や組合長、理事、水産研究会と「浜のかあちゃん起業化推進会議」を年に数回持ち、検討を重ねた。最初の推進会議で、私たちのこれまでの活動、加工による起業化の希望、加工場の必要性等を話した。「女だてらにそんなことせんでええ。加工場なんて整備したって、漁師すら年がたって減りよるのに、おまえらの後誰がすんねん」と頭ごなしに反対されもした。

言われることもわかるが、減りゆく漁獲高、漁業収入への懸念から、このままではダメだという信念を持って、まずはみんなを納得させるだけの実績づくりをしようと考えた。

加工場設置のための中古プレハブや流し台を見て回ったりして、いくらぐらい費用がかかるものかの計算をしたり、これまで以上にイベント活動に精を出した。イベントでは、PRももちろんだが、売り方のノウハウを学ぶ大きな機会であるし、その課程で仲間の意識統一が図れる大きな機会でもあると感じた。漁協の理事を夫に持つ婦人部員は、まずは夫を日々説得して役員会での検討を促したり、組合長にも何度も相談に行くことで徐々に理解が得られるようになった。そんな私たちの思いが通じ、平成10年3月のある日、組合長が「婦人部の熱意には負けた」とOKサインを出してくれた。

それからが、大忙し。加工場設計、導入設備、資金繰りなどについて、婦人部の臨時総会、組合との相談を重ねた。婦人部の中には反対者もあったが、加工班が説得に回って加工活動の意義、必要性等を納得してもらい、何とか話を進めることができた。加工場の建

設資金や当面の運営資金等については、組合から一部の助成をいただき、そのほかは、婦人部のこれまでの積立金を充当することで話がついた。

そして、平成10年4月17日、そうざい製造業許可を取得した待望の加工場完成の日を迎えた。その名も「浜のかあちゃん加工場」だ（写真1、2）。

さあ、といっても販路が用意されているわけではない。まずは自分たちの手でと、翌月から加工場横にテントを張り、毎週土曜の朝市を始めた。朝市でのお客さんとのやりとりは楽しいもので、魚のさばき方や調理のポイントなど、私たちのもつ技術が役にたつ場面でもあり、また、逆に新しい料理方法などの情報が得られる場でもある。

当初は、この朝市に合わせて、月曜から木曜は魚の処理、金曜は加工、日曜は休みとして、時給500円の体制にした。魚の仕入れについては加工班の家のを持ち寄り、値段は市場よりも多少高くするようにした。毎日の作業は午前9時から12時までとし、夫の出漁に支障のないようにした（表1）。

味付けについては、加工班員それぞれが家庭においてのプロであり、なかなかスムーズにはいかなかった。ある時、消費者の方から「その時その時で味が違う！」と指摘された。そこで、推進会議で試食会を開いたり、交流会でアンケートをとったりして、味の標準化を図り、調理方法をマニュアル化していった。この他、いろいろな課題は、月1回の加工班会議を中心に解決しながら進めてきた。

加工場朝市のPRは、イベントでのチラシ配りを中心にした。また、運良く新聞やTVにも取り上げていただき、口コミで広がっていった。

平成10年度の月別売上高推移をグラフ（図4）に示すとおり、平成10年4月～12月の8ヶ月間で、約474万円の売上があった。魚の種類別に加工品の売上をみると、夏場はアナゴが中心で、秋以降は、未利用魚の加工品が中心となっている。加工品の内容は、アナゴは焼きアナゴが中心で、タコは煮付けや天ぷら、未利用魚の加工品はアカシタの鮎炊きや貝・小魚の煮付けなどである（写真3）。いずれの加工品も、消費期限が2日程度のものばかりで、売れ残りの処理に困ることも多くあった。

そこで、平成11年は、①長期保存可能な加工品の開発 ②未利用魚の加工品種類を増やすこと ③売れ筋のアナゴを周年加工できるように冷凍保存技術の習得 ④販路拡大 ⑤加工作業の効率化を課題とし、また、年間650万円の売上高を目標とした。

そして、課題解決に取り組んだ結果として、①真空包装機の導入による賞味期限が3ヶ月程度の加工品づくり ②加工品種別の増加（約20種） ③水産試験研究室での研修を生かしたアナゴの周年加工販売の実現 ④高砂市と姉妹提携関係にある波賀町「道の駅」や、市役所での昼休み時間販売等による販路拡大 ⑤最も時間と労力を要していたアカシタをたたく作業に特注専用機械の導入 とあわせて加工作業の2班体制の整備等が実現した。そして、平成11年の年間売上高は約775万円で目標を100万円以上上回った（図5）。

事業収支については、10年末に17万5000円の赤字であったのが、2年目にして68万円の経常利益をあげることができた。また、時間当たり労働生産性は平成10年の1900円から2500円に、売上高付加価値率は平成10年の29.1%から41.6%までに伸びた（表2）。損益分岐点をみると、分岐点にあたる56.5万円を200万円上回る結果となり、安全余裕率は27%を示している（図6）。

## 5. 波及効果

起業化を目指し、さまざまな課題解決を図っていく上で、婦人部の団結力強化、および役割分担により各人の責任感の醸成が図れたように思う。経済面では、加工活動による未利用魚の活用、および賃金による収入は、加工班員1人あたり年間75万円になり、単に「自分の自由になるお小遣いがあった」と喜ぶだけでなく、漁家経営向上の一端を確実に担い始めたといえる。

また、何よりもビックリしたのは夫の意識変化である。「ただ魚を獲って、市場へ出すだけの時代は終わったな。なんか自分らの手でやっていかなあかんのやな」といい、これまで持ち帰らなかった未利用魚を積極的に獲ってきてくれたり、休日にイベントがある時には手伝ってくれたり、加工品の種類にもあれこれアドバイスをしてくれたりするようになった。家族の理解、協力があってこそ続けられるものだと痛感している。

加工場開設後、県内外からたくさんの漁協婦人部や関係機関の方々がこられ、各地でも婦人部による加工活動が検討されていると思うと、うれしくなってますます元気がわいてくる。

## 6. 今後の活動計画と問題点

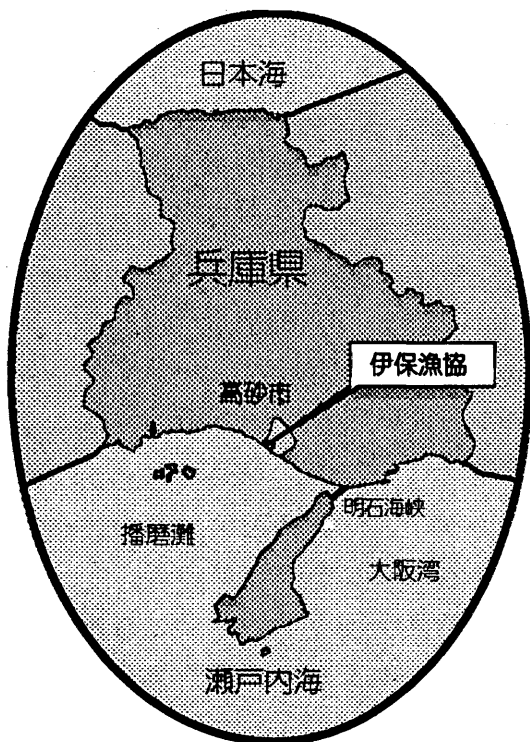
現在の加工班体制は、週休2日制、年2回のボーナスを含めて時給600円である。兵庫県の最低賃金が時間当たり666円であり、平成12年にはそれ以上支払えるようにしたい。

また、平成11年4月から、経理面でパソコンに挑戦しはじめた。パソコンに触るのは初めてだったが、月に数回、普及センターに通って少しずつ入力している。品目別に売上推移をみたり、いろいろ分析できるので使いこなせると、非常に便利になる。

次に、加工場朝市が、お客さんに飽きられないような工夫が必要である。それには、継続した新商品の開発も必要であろう。また消費者の安心度を高めるために、イカナゴのくぎ煮は「ひょうごブランド商品」の申請を行い、この度、県の認証をいただいた。また、兵庫県ふるさと食品振興協議会にも加入して消費者ニーズの把握にも努めている。

これらの経営分析と消費者動向を考察しながら、年間1000万円の売上を目指したい。そのためにも、今年度にはパッケージ等も一新し、委託販売や宅配などにも手がけ、近隣の大都市の消費者にもアタックしていきたいと思っている。パソコンに慣れたらホームページの開設にも手がけたい。また、交通量が多い国道沿いに、小さくてもいいから店舗を構えたいとも考えている。そのほか、組合員全体にもっと未利用魚を持ち帰ってもらうよう呼びかけ、学校給食や老人ホーム等にも、地元の魚をすり身等の形で提供できれば、などと、夢はどんどん膨らんでいる。

夢に向かって一步步、みんなと仲良く、楽しみながら、すすんでいきたいと思っている。そして将来には、浜（加工場）で働くことで十分な収入が得られるようになれば、今漁業以外の職場で働いている婦人部員も、加工活動に携わってくれるようになるだろう。そうすれば、漁家のみんなが海・魚を中心にした生活ができる。こうして、婦人部の力で浜の活力がよみがえってくればいいな、と考えている。



### 伊保漁業協同組合の概要

組合員数	78名
漁船隻数	57隻
10年度漁獲量	511ト
10年度漁業生産額	3億2千万円

図1. 伊保漁協位置図及び組合の概要

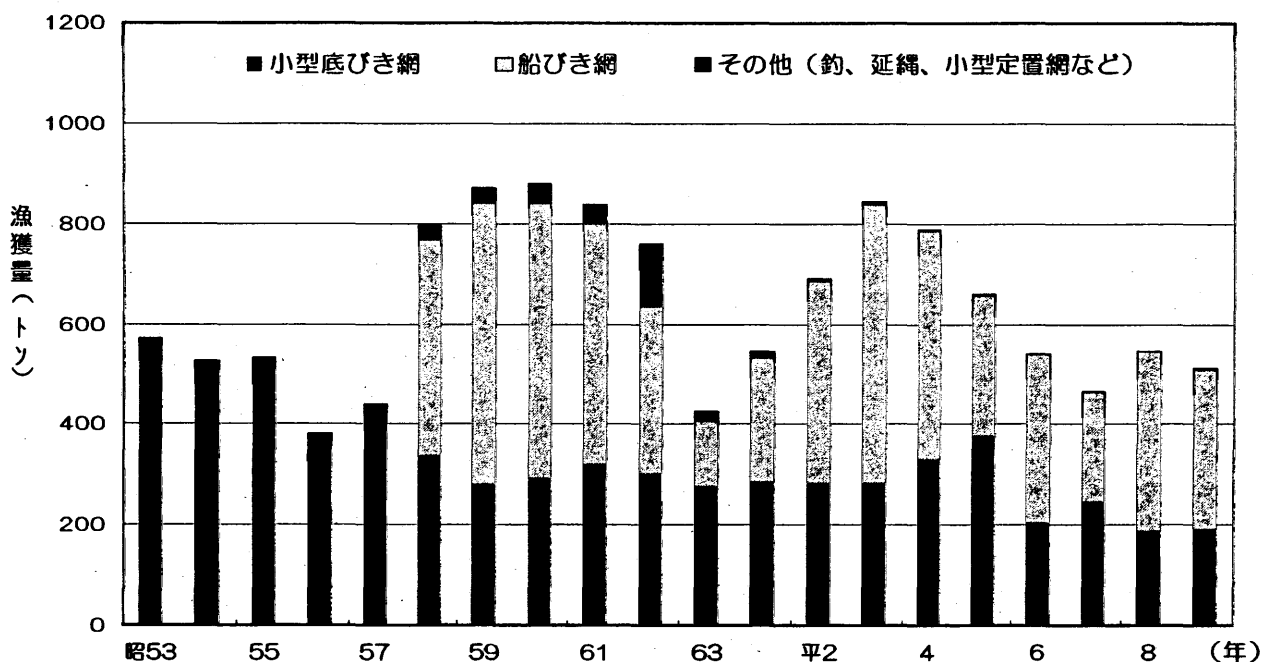


図2. 伊保漁協の漁業種類別漁獲量の推移

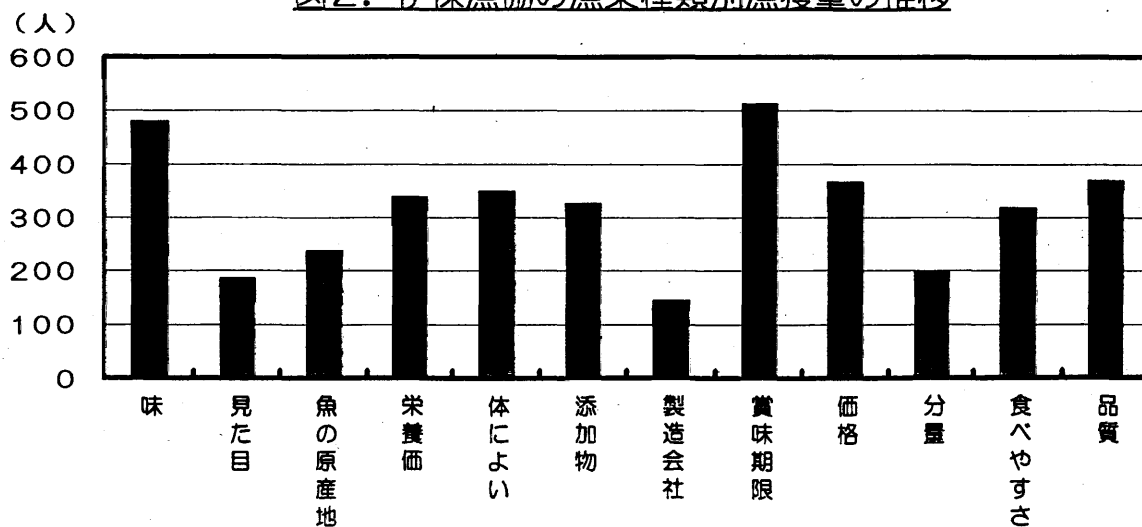
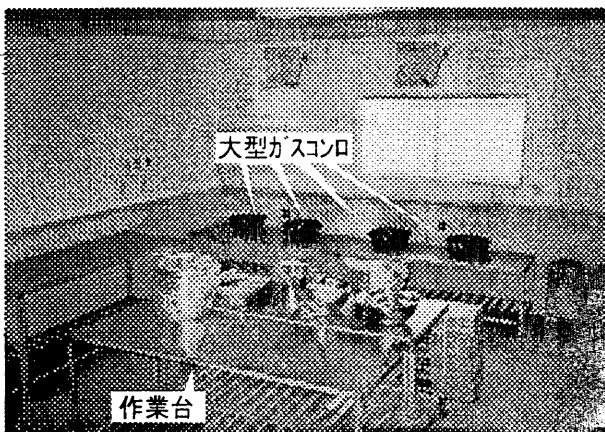


図3. 水産加工品購入時の重視点 (アンケート結果)



写真1. 浜のかあちゃん加工場外観及び加工班スタッフ



**浜のかあちゃん加工場建設費用**

建物（3間×5間：プレハブ）	228 万円
冷蔵庫・保冷ケース	125 万円
作業台（4：ステンレス）	30 万円
流し台（2：ステンレス）	20 万円
大型ガスコンロ（4）・給湯器	15 万円
看板	7 万円
電話（FAX付き）	7 万円
営業許可申請等	6 万円
鍋等器具一式	32 万円
<b>合 計</b>	<b>470 万円</b>

写真2. 加工場内部

表1. 浜のかあちゃん加工場加工班体制（H10開始当時）

作業内容	月～木曜日：魚の1次加工（処理） 金曜日：調理加工 土曜日：朝市（販売日） 日曜日：休み
作業時間	午前9～12時
時給	500円
魚の仕入れ	加工班員の持ち寄り (仕入値は市場価格より高めに設定)

\*現在は週休2日(水・日曜日)、時給600円(年2回のボーナスを含む)

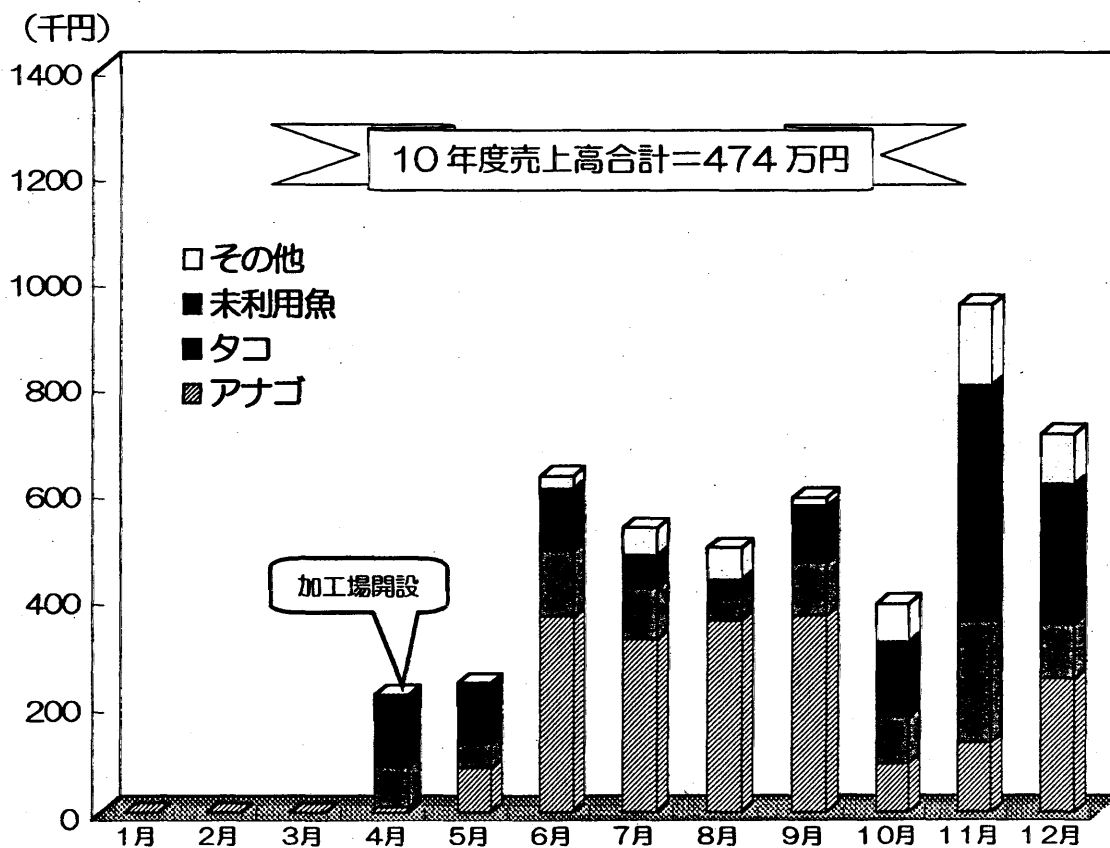


図4. 平成10年度加工品目別売上高の推移



写真3. 加工品いろいろ

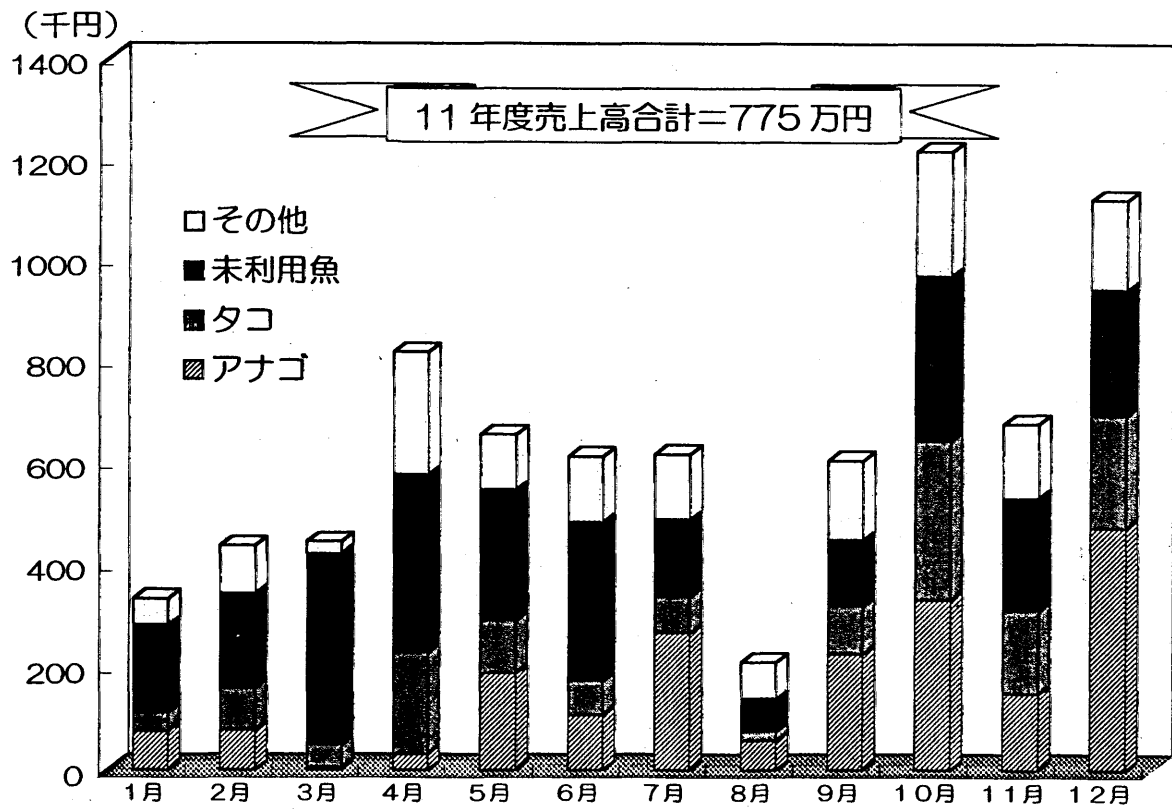


図5. 平成11年度加工品目別売上高の推移

表2. 「浜のかあちゃん加工場」経営推移(H10~H11)

	平成10年	平成11年
事業収支	△17.5万円	68万円
時間あたり労働生産性	1,900円	2,500円
売上高付加価値率	29.1%	41.6%

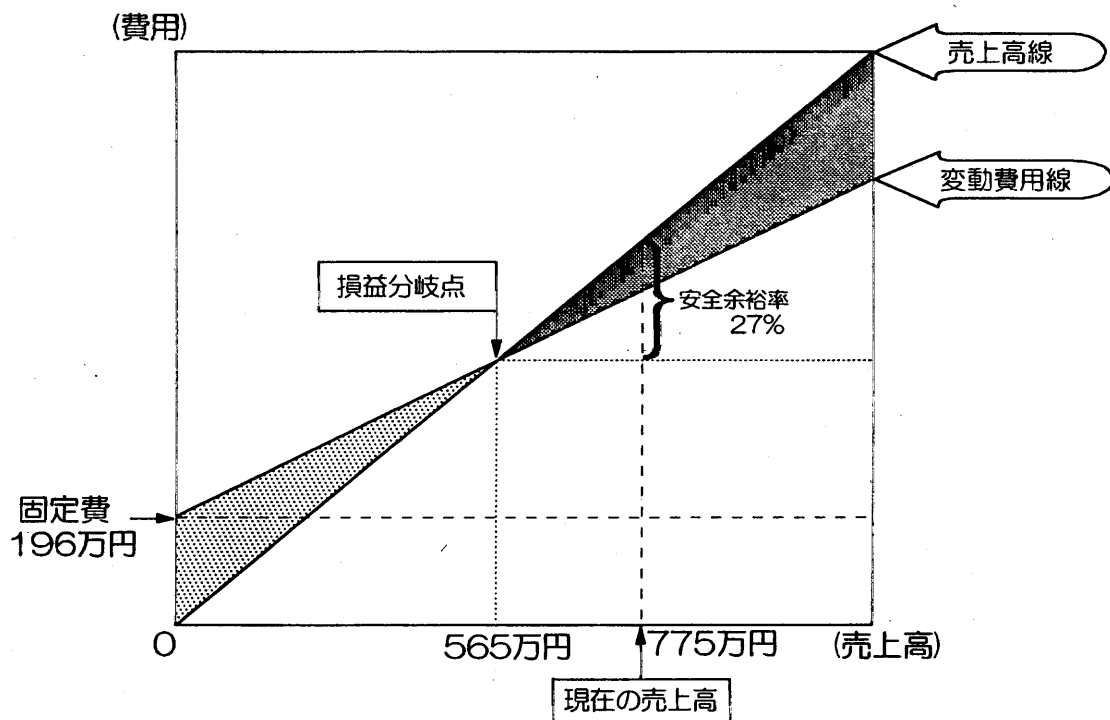


図6. 平成11年(1~12月)損益分岐のシミュレーション  
(ソリマチ農業経営簿記ソフト使用)