

「浜の活性化は私たちから」

—行動するほど元気になっていく私たち—

いわき市漁業協同組合女性部小浜支部
支部長 鈴木 咲子

1. 地域及び漁業の概要

いわき市漁協は平成12年10月にいわき市内の7漁協が合併して設立され、平成15年現在、組合員数は646名、漁船数は529隻である。私たちの所属する小浜支所の組合員数は55名、水揚げ金額は年間1億円であり、船曳網を主体とする4隻で水揚げ金額の45%、採鮑を主体とする33隻で52%を占めている。小さいながらもまとまった地域である。支所の販売事業はアワビだけであり、その他の魚種は数量がまとまらないため他港に水揚げしている。

小浜は国際港である小名浜港の南、東北の湘南と言われている勿来海水浴場の北に位置し、菊多浦北端の風光明媚な半農半漁の地域である。

小浜にはこんな言い伝えもある。昔、仙台の殿様が江戸へ米を運んだ帰りに時化に遭った。その時、権現丸という船が突如現れ静穏な菊多浦に導いてくれた。その後、殿様が権現丸を探しても見つからなかったが、小浜に神社を見つけ、助けてくれたのはこの神様であることが判明した。65万石領の殿様は、お礼として神社に65段の石段を作ったそうである。この神社には航海の安全を祈願して今でも遠くから参拝客が訪れる。

2. 活動グループの組織と運営

女性部小浜支部は昭和34年に結成され、非漁業者も含めた45名で構成しており、漁船漁業者の婦人を中心に活動している。

運営は千円の年会費、海水浴シーズンの駐車場管理収入、県漁婦連および漁協からの助成金で賄っている。

3. 活動課題選定の動機

これまでは、シラス干しやコウナゴ干しの自家加工販売への取り組み、部員間の親睦を深めるための活動、視察研修旅行、合成洗剤追放運動、浜の清掃活動を実施していたが、マンネリ化しがちであった。しかし、楽しく活発に活動したいという気持ちはみな共通していた。

4. 実践活動の状況及び成果

(1) 自家加工品の需要拡大

まずは、どんなことをやりたいか自由に意見を出し合った。出された意見は、「近所にしか販売してこなかったシラス干しをもっと広く販売したい」、「砂ワカメは調理時に砂を洗い落とすのが面倒なので使われなくなってきた。しかし、『磯の香りと歯ごたえ』は市販の商品より優れていることをPRして需要を増やしたい」、「地域の人に自分たちの魚などを食べてもらいたい」などである。

そこで、シラス干しなどの加工品製造時の衛生管理や食品衛生法、製品の表示等について勉強会をするとともに、各自が工夫しているシラスの佃煮の作り方や茹で方等について教えあい、自分達の製品を表示するラベルを作成した。ラベルには品名、内容量、賞味期限、保存方法、製造者の住所、氏名等を記入した。

次に、販路拡大の行動として、いわき市観光物産協会に砂ワカメの販売について相談したところ、製品としての特徴を理解してもらい、取り扱ってくれる物産店を紹介してもらうことになった。また、需要拡大のためには、砂の洗い落とす方法をしっかり消費者に伝えることが重要であると指導され、料理方法を紹介したレシピのなかにワカメの砂の落とし方等も紹介しました。

更に、いわき市勿来町の「勿来・ひと・まち未来会議」が主催するフリーマーケットに参加して、砂ワカメ、シラス干し、カタクチイワシの丸干し、サケの三五八漬け・サケ味噌漬け等をそれぞれ30～60袋持参し販売した。砂ワカメは1袋500円と手頃な値段にするとともに酢の物などを試食してもらった。お客の反応はとても良く、飛ぶように売れ、そのなかでもカタクチイワシの丸干しは市販の価格より安値に設定したためよく売れ商品が不足した。そのため、生のカタクチイワシをマーケット会場で天日干ししたところ、PR効果が高まり更にお客が殺到した。シラス干しも、1パック350円から500円と手頃な値段で販売し好評であった。私たちの商品が「自然食」や「無添加」であり、市販の価格に比べ安く、また、砂ワカメの洗い方のチラシを入れたり実演をしたため好評であったと思われる。再度の購入を約束し、連絡先を記していく客もあり、これからの販路拡大の期待も大きくふくらんだ。

(2) パソコンを用いた経営管理

以前からパソコンにはある程度興味があったが、始めるきっかけもなかった。平成14年に漁青連いわき方部会でのパソコン教室が開催されることを知り、部員2名が参加した。全くの初心者だったので、パソコンの基本操作から習った。最初はキーがなかなか見つからない状態で、肩にばかり力が入りとても疲れたが、数字を入力するだけで青色申告決算書が作成できた時は思わず歓声をあげた。今まで徹夜しながら手計算で作成していたが、そんな苦しみから開放されると思った。

早速、パソコンを購入し普及員から教わることにした。これまでは簡易簿記で決算書を作っていたが、複式簿記に挑戦することにした。それは簡易方式の青申控除は10万円であるが複式簿記に移行することで税金の控除額が55万円と大きいためである。しかし、孫が生まれて忙しくなったりしてなかなか時間がとれない状態が続いた。それでも、「せっかく買ったのだからなんとしても今年はパソコンで青色決算書を作りたい」との思いが強く、時間をやりくりして勉強した。実際の入力は練習時に比べ難しかったが、少しずつできるようになってくるとつい夢中になってしまい夕飯の支度も忘れてしまうほどだった。

このような話が浜全体に広がり平成15年度のパソコン教室には小浜から6人が参加し2日間5時間の講習を受けた。また、水揚げデータの整理やインターネットの使い方も学んだ。現在、昨年の決算書の仕上げをしており、無事終わらせて自信をつけたいと思っている。今後更に諸経費等の管理を行い、漁業経営の安定向上に役立てたいと思っている。

5. 波及効果

一番大きな効果は、部員が元気になったということである。新しいことに挑戦することはとても楽しいことであり、元気になる。そして、女性が元気になると浜が明るくなり、地域が明るくなる。

その他にも以下の効果があった。

(1) 自家加工品の需要拡大

フリーマーケットに参加し、今回私たちが販売したような昔ながらの手をかけた商品を求めている消費者が多くいることが分かった。また、消費者と顔が見える関係になり、漁業を理解してもらおうとともに、今後、宅配便による直販などの可能性も広がった。そして、多角経営による経営の安定化が図れる可能性が見えてきた。

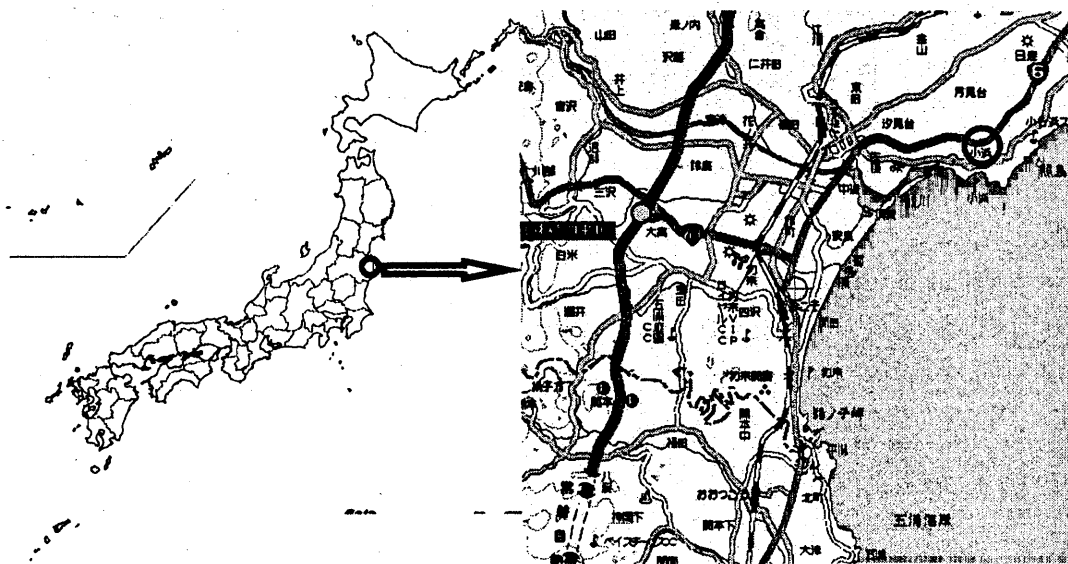
(2) パソコンを用いた経営管理

複式簿記による青色申告で節税できるだけでなく、経営や水揚げデータの管理が早く正確にできるようになった。また、簿記を学ぶことで漁協の経営などにも関心を持てるようになった。

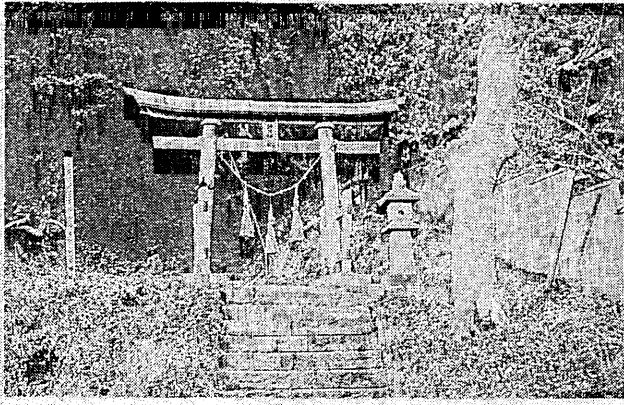
6. 今後の課題

私たちは農業も行っているため、今後フリーマーケットで水産物以外に農産物の販売も行い、地域おこしをしながら、自分たちをアピールしていきたい。また、定期的に産直市を開いている農家のグループと交流を持ちながら販売方法などを検討していきたい。さらに、小学生や幼稚園生を対象に砂ワカメ作りを体験させたり、昔話なども伝えていき、給食に地元水産物を利用してもらうよう働きかけていきたい。

一方、インターネットを用いた通信販売などを検討するとともに、簿記を更に勉強し漁協経営の健全化に向けて協力していきたいと考えている。



小浜の場所



権現様



話し合い写真



砂ワカメ写真



フリーマーケットの様子



パソコン教室の様子