

若い僕らにできること ～経営改善から見出した地域貢献～

石川県漁業協同組合輪島支所
曾々木定置漁業株式会社 小木幸貴

1. 地域の概要

私たちの住む輪島市は、石川県北部に位置する市である。輪島塗などの伝統工芸や、朝市、千枚田などの豊富な観光資源により、1年を通して県内外から観光客が多く訪れているため、能登半島北部を示す奥能登の中核となっている。平成27年3月に開通した北陸新幹線により、観光客の数がさらに増加しており、平成27年10月現在で前年度の約1.3倍になっている。

平成18年2月には、隣接する鳳珠郡門前町（ほうすぐんもんぜんちょう）と新設合併して誕生した人口約2万7,000人の市である（図1）。

平成23年6月に輪島市を含む能登の4市5町が「能登の里山里海」としてFAOの「世界農業遺産」に認定された。



図1 輪島市の位置

2. 漁業の概要

私たちが所属する石川県漁業協同組合輪島支所は、1,073人の組合員が所属しており、649隻の漁船が稼働している。まき網漁業、刺し網漁業、定置網漁業、底曳き網漁業と言った多種多様な漁業が行われている。平成26年度の漁獲量は7,350トンであった（図2）。

主要な魚種はブリ類やアジ・サバ類、ズワイガニであるが、平成26年6月に石川県の無形文化財に指定された海女漁も盛んであり、サザエやアワビ、イワガキなども漁獲されている。

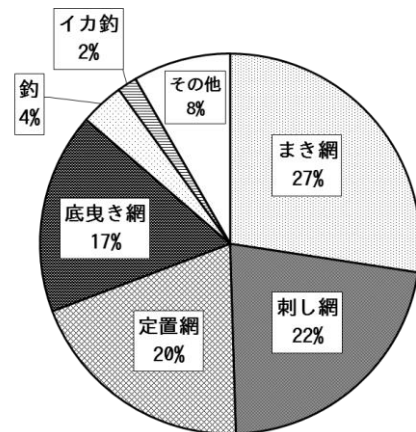


図2 輪島支所の漁獲量
平成26年度：約7,350トン

3. 研究グループの組織と運営

曾々木定置漁業株式会社は、輪島市東部の市境付近に位置する曾々木地区の沖に1カ統の定置網を構えて操業を行っている。刀祢社長を代表として昭和62年に法人化し、

株式会社となった。定置網漁船の乗組員は 10 人だが、後述の加工・販売職員が 5 人在籍し、刀祢代表と従業員 15 人で活動を行っている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

定置網を設置している曾々木地区は、冬期に時化が多い石川県の外海側に位置しているため、12 月～翌年の 3 月の 4 カ月間は操業ができない。そのため、法人化当初は冬期の収入がなく、従業員の周年雇用もできない状況にあった（図 3）。また、漁業全般に言える事ではあるが、水揚げによって収入が安定しないため、年によって 3,000 万円以上の差が開くこともしばしばあった。加えて魚価安による収入の減少でさらに収入は不安定になっている。

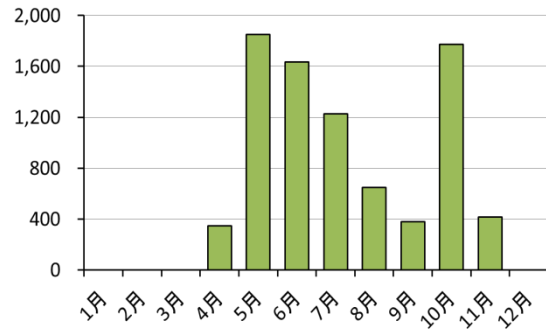


図 3 平成 26 年度月別漁獲金額
(単位：万円)

これらの課題を解決するために、加工品の製造・販売を行うことで収入と雇用の安定化を図ることにした。

5. 研究・実践活動状況および成果（または効果）

(1) 加工品製造・販売業

平成 21 年度に、曾々木地区にある事務所の横に加工場を建設し、加工品製造・販売業を開始した。乗組員が操業の時期に加工作業も同時にするのは作業量を考えると難しいので、加工・販売業の専門職員を男性 3 人、女性 2 人の計 5 人雇用し、作業を行っている。

基本的には自社で水揚げした水産物を加工しているが、冬期は操業がないので、漁協支所などから買い付けをしている。

主な販売先は地元の居酒屋や学校給食、インターネット販売、JA の直売所やホテルの売店と多岐にわたり、その販売に関してもさまざまな活動を行っている。

(2) 付加価値向上の取組

加工商品については『鮮度では負けない』という精神に基づいて製造を行っており、高鮮度商品を作るために、シャーベット氷を用いて定置網で漁獲された魚を沖〆している。また、加工品の鮮度を保つために、ブライン凍結機を導入し、刺し身などの加工品は急速凍結して保管・出荷している。

そのようにして沖〆して加工した商品に『刀祢沖〆（とねおきじめ）』というロゴを付けて販売することにより、ブランド化を図っている。（図 4， 5）

また、加工屋ではなく、あくまでも漁業者として水産物を提供するという心を大切にしており、素材の味をそのまま提供するために、無添加にこだわり、手作業で製造している。



図4 刀祢沖メの加工品



図5 ブランドロゴ

(3) イベントでの販売

企業商品の知名度を上げるために、県内で行われているさまざまなイベントに出店し、自社商品の即売を行っている。

毎年開催されている石川県の農林漁業まつりにも出店しており、地元輪島で捕れたタコの身を包んだ『輪島たこのハンバーグ』やフグの天ぷらをのせた『フグ天井』などを販売し、大盛況の成果を得ている。(図6, 7, 8)



図6 農林漁業まつりでの出店



図7 輪島たこのハンバーグ



図8 フグ天井

(4) 販売戦略の見直し

新たに始めた加工品製造・販売業にも、手作業による製造力の限界や、企業の知名度による販売力不足、就職希望者数の低迷など、さまざまな課題が出てきた。それらを打開するために、課題の本質を分析し、具体的な対策の活動内容を考えるまでに至った。

ここで課題点を分析することが、自社の周辺環境や地元のことについてあらためて考える機会となったのだが、その過程で地域のニーズに応じて還元していく地域貢献活動が地元の企業としてできる仕事であることを知った。

(5) 打開策1：移動販売

商品製造力の限界について、販路の選択をすることで対策をすることにした。常に商品が売れるより良い販路として、地元の一人暮らしの高齢者や買い物に行きづらい地域の住人への移動販売を考えた。

冷蔵機能付きの軽トラックに商品を乗せて顧客の自宅をまわり、加工品などを販売している。現在輪島市の東部地区を5カ所に分けて1日1地域で周回している(図9)。

地域の高齢者の生活を見守る事にもなり、平成22年5月に輪島市貢献見守り事業として市から認定されている。また、地元のお店の商品も乗せることで、地元企業の活性化にも役立っている。



図9 移動販売 玄関先で売るので高齢者も助かっている。

(6) 打開策2：商品開発

販売力不足を解決するために、企業イメージを印象づける商品開発を行った。観光業が盛んになっている輪島市では、お土産や贈答品が売れると考え、持ち帰りやすい形の商品や、すぐに食べられる状態になった商品を中心に製造を行った(図10)。

開発した商品は海藻を含めて50種類以上にまでなり、地元の直売所やデパートの贈答品として販売している。



図10 開発した商品 右上が目玉商品の「ふぐのたたき」

(7) 打開策3：業務割当

就職希望者を増やすには、外から見ても魅力的に映る企業であるべきという考えから、刀祢代表は社員の活性化を図るために、担当業務の割当を行い、仕事にやりがいと責任感を持たせることにした。発表者の私も24歳で副船頭という役職に就かせてもらっており、身が引き締まる思いで仕事をしている。

(8) 全体の成果

活動の成果もあり、事業開始当初の平成21年度は500万円程度であった加工品販売業の売上総額は、平成26年度には約5倍の約2,500万円にまで増加した(図11)。

また、定置網の水揚げのみでは増減が激しく、多い年では前年度との落差が3,000万円ほどあった収入が、加工品販売の売上を加えることによってその差が小さくなり、総額も安定して1億円を超えるようになってきている(図12)。

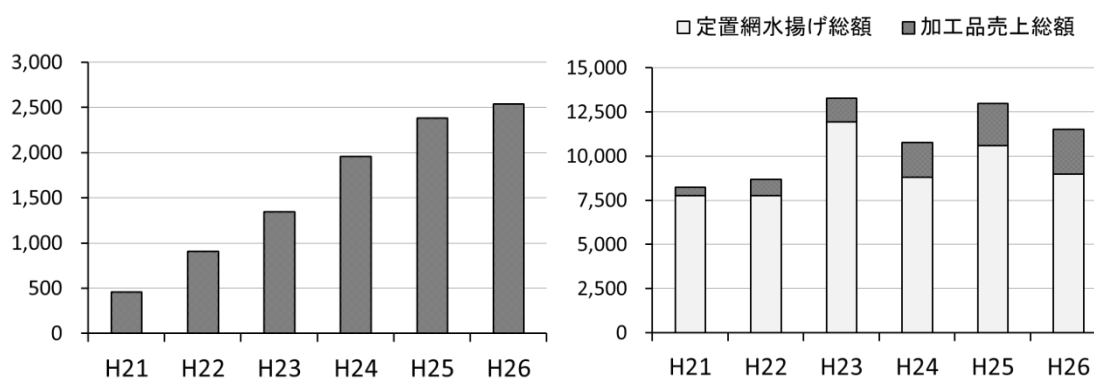


図11：左 加工品売上総額の推移、図12：右 総売上金額（収入）の推移
ともに平成21年～26年度（単位：万円）

6. 波及効果

刀祢沖メ印の加工商品が地元輪島市内の道の駅で販売されており、パックものや、加工品のセット商品が郵送でよく売れている。また、地元のスーパーでも刀祢沖メで製造された総菜を扱うようになり、地元の他企業の売上にも貢献している(図13,14)。

移動販売では、お客さんから直接担当者のもとへ要望や不在の連絡が入るようになってきたことから、地元の消費者に活動を認識していただいていることが分かる。

また、他の漁業者への波及もあり、わが社の活動を見て、平成25年度から、株式会社鹿渡島定置が移動販売を開始している。



スーパーに販売されている加工品（図13：左）、と総菜（図14：右）

7. 今後の課題や計画と問題点

(1) 曾々木定置漁業株式会社として

① 移動販売

高齢化が進む中、買い物に行けない高齢者は今後さらに増えると予想される。そのため、移動販売は台数や周回数を拡大することも必要であると考えている。総菜のレパートリーを生かして弁当形式の商品を作り、生活の支えとなる商品を販売していくことも検討している。

② 飲食店の開業

就職希望者はいまだに少なく、特に若い女性が少ない。飲食店などの女性でも就業しやすい環境を整えることで、地元雇用の促進を後押ししようと考えている。理想では、そのまま地域への定住につながり、活性化の助力になることを期待している。

③ 定置網乗船体験の実施

観光業が活発になってきているため、地元の飲食店や宿泊施設と連携を図り、地理を生かした乗船体験ツアーなどを実施することで地域へ人を呼び込めるのではないかと考えている。

(2) 自社の活動に触れて（発表者の意見）

さまざまな活動を展開する曾々木定置漁業株式会社に勤めて、学ぶことがたくさんあった。まず、私が今働いている企業は、地域的一部分であり、その中のニーズに応えるという方法で地域貢献をすることで、地元の企業として成り立っているということ学んだ。

そして、その企業の中にいる若手として、今まで築き上げてきた体制を守りつつ、さらに発展的な活動を続けていくことが、私にできることであると思っている。

同時に、活動の継続には若手従業員をもっと増やす事が不可欠であるとも感じているので、今後は若い人が入りたいと思うように、外から見ても魅力が伝わるような企業をつかっていきたい。

そのためには、まずは自分が率先して活動し、引っ張っていく所から始まると思うので、これからも、頑張って企業と地域の活性化を図っていきたい。