

未利用魚加工で魚価低迷に倍返し！！

山口県漁業協同組合 田布施支店 「新鮮田布施」

濱田 秀樹

1. 地域の概要

私たちの住む山口県 田布施町は、県南東部の瀬戸内海に面した人口1万6,000人ほどの小さな町である。

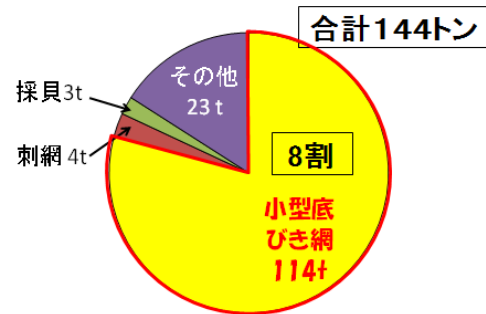
田布施町の概要



2. 漁業の概要

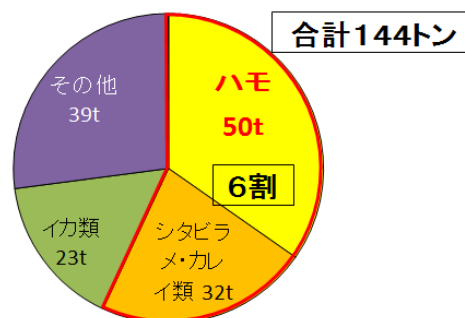
私たちが所属する山口県漁協田布施支店は、組合員数59名で、平成24年の水揚量は144トン、水揚額は約1億円。主な漁業は、小型機船底びき網で、主な漁獲物はハモ、シタビラメなどがある。

漁業種類別の漁獲量(H23)



正組合員の年齢組成は平成11年県のニューフィッシャー（以下、NF）支援事業ができてからは県外からのIターン者を中心として6名のNFを受け入れたことで、若手漁業者の割合が多くなり、全体の2割以上が若手（50才未満）となった。

魚種別の漁獲量(H23)



3. グループの組織と運営

田布施支店のベテラン漁師（以下、師匠）夫婦及びIターンのNF夫婦は小型機船底びき網や建網で漁獲される低価格魚・未利用魚を加工、直販することで付加価値向上を目指し、平成14年から有志を募り、加工品の販売先、経営・運営方法等について協議を重

3年間とことん協議



ねた。その中で、グループ名を「新鮮田布施」とし、以下4つのポリシーを確立した。

1つめは、「自立」。必要以上に組合に頼らず、金銭面での補助は受けずに、自分たちで施設の維持費を捻出し、収支を取りまとめのうえ、運営を行うこと。

2つめは、「新鮮・安心・安全」。新鮮さにこだわり、獲った魚をすぐに加工するのはもちろん、安心・安全な製品作りを心がけ、衛生的な環境で加工する。

3つめは、「安価」。お客様が購入しやすいようパック詰めし、浜値より高く、スーパーより安く販売する。

4つめは、「実力主義」。頑張る人が儲かるように、個人が売った分はそのまま収入になるようにすることである。

最終的に平成17年に補助事業及び各組100万円の自己負担により加工施設が完成し、4組の師匠夫婦、4組のNF夫婦の合計8組、16人で加工及び商品の直販を開始した。

平成17年 加工施設 完成！！



新鮮田布施発足時のメンバー



4. 実践活動取組課題選定の動機

平成11年頃から県の支援事業によりNFを受け入れるようになったが、NFが単なる市場出荷だけでは魚価の低迷、燃油高騰で生活するには厳しい現状であった。

NFが独立した当時から既に魚価の低迷が著しく、規格に合わない魚を市場に出荷しても、タダ同然の値段しかつかなかった。

私たちNFが田布施に来る以前から師匠たちが朝市で鮮魚販売など直売活動をしてきたが、丸のままの魚では売れる量に限界があった。朝市に来るお客様からは「フライなどの加工品がほしい」と度々言われ、師匠たちは加工品なら絶対に儲かると常々考えていた。このことから、小型機船底びき網、建網で混獲される未利用・低価格魚を加工することにより、魚価向上及び漁家経営の改善を目指した。

5. 実践活動状況及び成果

(活動状況1) 加工から販売まで

漁を終えて港に帰ると、夫婦で手分けして、市場へ出荷する魚と、加工向けの魚に仕分ける。

妻がその魚を加工施設に持ち込み、鮮魚で出せるものは朝一番に下ごしらえを始め、パック詰めし、販売、フライなど手間がかかる加工品は、昼間に作業して、翌日から販売している。



(活動状況2) 加工品の種類

加工品には、冷凍食品・鮮魚類・季節品と様々な商品がある。冷凍品は未利用魚のエソ、カナガシラなどをフライの半製品にしている。鮮魚類はフィレ・ミンチの他、お客様の要望に応え、お造り用も販売するようになった。季節商品には一夜干し、みりん干し、ハモのつけ焼きがある。



(活動状況3) フライ半製品人気の理由
特にフライ半製品は冷凍保存がきくことから時化て鮮魚が無いときでも販売することができ、なくてはならない商品となっている。市販のものより衣が薄く、揚げたときに油が少なくヘルシー、また新鮮なうちに加工しているため、肉厚で、お客様から非常に好評である。中にはフ



ライ半製品を目当てに来られ、遠く離れた家族に送るなど、1人が20パック、8,000円も一度に購入される方もいる。

(活動状況5) 販売先の確保

販売先のメインとなるのは田布施地域交流館で、当初は農産物のみを扱っていたが、お客様から魚も出してほしいとの要望が多く、加工施設が完成する前から出荷することを求められていた。手数料は取られるが、委託販売なので製品を持ち込めば店員さんが売ってくれ、とても合理的である。毎朝妻が移動販売車で出荷し、商品を陳列している。



加工施設完成後、地域交流館だけで全て売り切れるか不安であったことから、メンバー全員がそれぞれ各地に足を運び、販売先を探した。そんな中、隣町のある酒屋さんから「店の前で売って見ないか？」と誘われ、毎週水曜に移動販売車で販売を開始することができた。

さらに、地元住民からの要望もあり、毎週土曜日午後3時から漁港の加工場前で昼市を開催することとなった。特に、加工場前の昼市は新聞やテレビで取り上げられ、とても好評で販売開始20分前からお客様が並び、毎回10分でほぼ完売するようになった。

(活動状況6) 加工施設の維持管理

「新鮮田布施」は法人ではなく各家族が集まった協業体である。加工売上の精算システム及び加工施設の維持・管理方法であるが、各加工者は売上金を会計担当者へ報告すると、会計担当者はグループ独自に作成したフォーマットへ必要項目を入力する。すると、加工場への入金依頼額と組合への外販入金額が自動的に算出さ

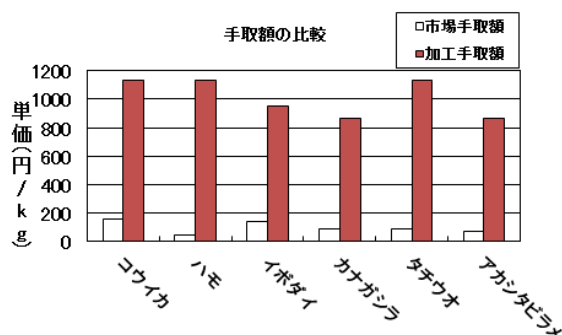
2013年 1月						
様						
売上		口銭		購買/経費		
売上項目	金額	%	額	品目	単価	数量
朝市		11	0	トレ大	7.4	0
交流館		11	0	トレ中	4.5	0
1月0日		11	0	トレ小	3.8	0
1月0日		11	0	袋大	300	0
1月0日		11	0	ラップ	1300	0
1月0日		11	0	シール	1.2	0
1月0日		11	0	経費		
合計	0		0			0
連絡事項等						
-						
加工場入金額				組合入金額		
¥				¥		

れる。こうしてできた伝票を毎月各加工者が受け取り、それぞれ依頼額を入金することとなっている。この入金額で加工施設の光熱費、固定資産税など維持管理費にあてて、漁協に頼らず自分たちで管理、運営する仕組みを構築している。

(成果1) 魚価向上

小型機船底びき網に混ざる雑魚には小型コウイカ、季節外れのハモ、イボダイ、カナガシラ、規格外のタチウオ、シタビラメなど多種に及び、市場に出すと約 100 円/kg とタダ同然の値しかつかなかつた。しかし、これらを加工することで単価は約 10 倍近く、約 1,000 円/kg となり、市場に出すよりもはるかに高く売れるようになり、当初の目的どおり漁獲物の付加価値向上に成功した。

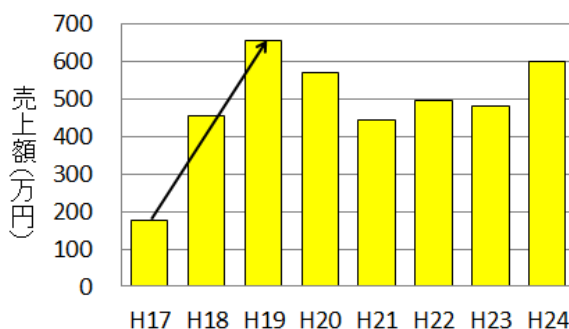
漁獲物の付加価値向上



(成果2) 加工年間売上額の安定継続

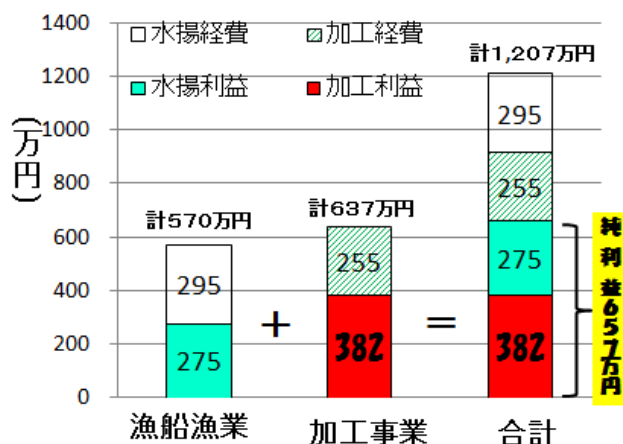
付加価値向上を続けてきた結果、平成 17 年の売上は、活動期間が約半年と NF の妻たちが包丁も満足に扱えない素人であったため、思うように売上が伸びなかった。師匠たちに教えてもらいながら、死にものぐるいで働き、加工作業も早くなり、平成 18 年から徐々に売上を伸ばすことができた。8 年間の取組をとおして、お客様も定着し、1 組あたりの年間平均売上額は 400 万~600 万円と期待を大きく上回る売上を継続することができた。

1 組あたりの売上額(年間)



(成果3) 収益性の検証

平成 24 年の水揚げの多い 1 組について経費を差し引いた純利益は、本来の水揚げである市場出荷が 275 万円だったものに、加工分の 382 万円が加わった。加工販売及び本来の水揚げと合わせることによって総額で約 2.4 倍もの純利益となり、儲かる漁業を実現することができた。子どもたちの養育費を確保するめどがたち、家計の不安からの脱出もでき、師匠たちの背中を押してくれた意を感じ、取組を始めて本当に良かったと実感している。



6. 波及効果

(1) 男女共同参画

妻はふだんから子育て、家事に追われながらも、夜中に未利用魚の選別、加工処理、早朝に出荷するなど、夫と二人三脚でとても良く働いている。妻の頑張りが、「新鮮田布施」さらには家庭を支えていると言っても過言ではない。



(2) 地産地消及び魚食普及の拡がり

今までは地元のスーパーにほとんど出回らなかったホシザメ、カナガシラ、コショウダイなどの未利用魚も、地元で消費されるようになった。

また、昼市では、旬の時期、おいしい料理方法などお客様からよく聞かれ、丁寧に応えたとお客様が笑顔になり、まとめて買ってくれるようになった。対面販売は消費者が食べ方を学び、魚食普及にうってつけである。いまでは地元客だけでなく、町外から来られるほど定着し、広く受け入れられた取組となった。

(3) 他地区への拡がり

様々な団体が県内外から取組の視察に来られ、メンバーの有志で加工の取組について説明するなどの対応をしている。私たちの取組が徐々に他地区へ拡がり、各地区で浜を盛り上げようという気運が表れている。



7. 今後の課題や計画と問題点

私たちが獲った魚を地域の方々にもっと食べてもらえるようこれまでの取組をさらに拡大し、地域全体の魚食普及をもっと盛り上げていきたい。

また、私たちNFが妻と協力して「新鮮田布施」を継続し続けることで、家族の幸せが実現できる生活を確立し、NFを受け入れても生活が安定できる環境を整えることができた。

私たちの地区では、しばらくNFの受け入れが停滞していたが、新たにNFを受け入れ、独立後「新鮮田布施」に招き入れたいと考えている。

師匠に育ててもらった恩を忘れず、これからは私たちが師匠となり、次の世代を育てていきたい。

さっそく、今年の新規就業フェアに乗り込み、情熱溢れる夫婦を受け入れ、「新鮮田布施」並びに浜をさらに活性化させたいと決意している。

