

## 「ところてん号」街を駆け抜ける ～浜のおかあさんの加工販売活動の歩み～

新勝浦市漁業協同組合女性部 川津支部加工販売グループ

寺田 寿子

### 1. 地域の概要

勝浦市は千葉県南東部に位置し（図 1）砂浜と岩礁地帯が織りなす変化に富んだ海岸線に恵まれ、古くから漁業が栄えるとともに観光地として繁栄している。市の中心部で開催される朝市は 400 年の歴史を誇り日本三大朝市の一つに数えられ、連日多くの観光客や市民で賑わっている。

### 2. 漁業の概況

わたしたちは勝浦市内の 7 漁協が平成 9 年に合併して誕生した新勝浦市漁協の川津支所に所属している。川津支所は勝浦市の東部に位置し、カツオ・メジ・サワラなどの曳縄漁、カジキ・マグロ延縄漁、キンメダイ立縄釣りが盛んに行われている。また、海岸線は変化に富んだ岩礁性で、アワビ、サザエ、イセエビ、テングサなどの磯根資源にも恵まれている。平成 17 年度の川津支所の水揚げ金額は約 5 億 7000 万円で漁協全体の約 3 割を占めている。



図1 勝浦市および川津支所の位置

### 3. グループの組織と運営

漁協女性部川津支部には現在 80 名の部員が所属している。川津支部では平成 12 年から部員たちの余暇を活用して交流・親睦を図るとともに、自分たちの活動費を自ら稼ぐことを目的として、カツオやイカの宅配便、地元水産物を利用した加工品の製造販売を開始した。潜水士詰め所を改築した加工所に中古のガスレンジ、冷蔵庫などを整備して加工作業を行っている。平成 13 年にはお菓子・惣菜・魚介類販売の食品営業許可を取得した。

現在は活動に積極的な約 10 人のメンバーで、地元産テングサを煮出してパックにつめた「ところてん」、ところてんに砂糖とみかんを混ぜたフルーツ天、ヒジキふりかけ、スルメイカの塩辛などを製造し、主に地元周辺のスーパーや農産物直売所に出荷し販売している。

私は平成 14 年に女性部の川津支部長に就任し、それまで経理や保険などの仕事をしてきた経験を活かして、グループの会計、原料や資材の仕入れ、販売先の開拓、配達などに汗を流している。平成 17 年には私たちの活動計画が県に認められ、漁村女性起業化グループとして認定された。

#### 4. 課題選定の動機

わたしたちは季節に応じてさまざまな水産物の加工品を作っているが、中でも「ところてん」を主力商品として通年製造している。

ところてん作りはまずテングサを干すところから始まる。海で採取したテングサを、色が抜けるまで水洗いと乾燥を5回ぐらい繰り返し行う（写真1、2）。このテングサを水から煮出し、十分に煮出したら、ザルと布で濾してから容器に流し込み冷やして固める（写真3）。テングサの質によって水の量や煮る時間を微妙に変えないと毎回同じ固さには仕上がらないので、煮る作業だけはいつも同じ人が行うようにしている。冷めて固まったらフタをして、賞味期限などのシールを貼り、脱気包装をして出来上がりとなる（写真4）。通常、煮るのに1時間、固めるのに2時間、計3時間ぐらいで製品が出来上がる。わたしたちは常に良質な製品作りを心がけ、製品は地元住民に支持され一定規模の売り上げを計上するようになった。しかし、同時にメンバーの作業量も増え始めたため、今後の活動の継続に向けて以下の問題点を改善する必要性が出てきた。

##### （1） 製造・配達能力

製品は完全な手作りであり、テングサは家庭用の鍋で煮出していたため、ところてんの製造は1日60パック程度が精一杯であった。そのため作れば作るだけすぐに売れてしまう状況で注文に応じ切れなかった。また配達に使用していた自家用車はトランクと後部座席をあわせても積載能力は100パック程度が限界で配達効率が悪かった。

##### （2） 販売体制

地元のスーパー、直売所を中心に一定規模の売り上げが上がるようになったが、さらに売り上げを伸ばしていくには安定した取引先を増やす必要があった。また、私たちは加工所での直売も行っているが、港に隣接し遊漁船を利用する釣り客が多く訪れる立地条件にあるにもかかわらず外観からは加工直売所とは分かりにくいいため来客が少なく売り上げが



写真1 テングサの水洗い



写真2 テングサの乾燥



写真3 テングサ煮汁を容器に流し込む

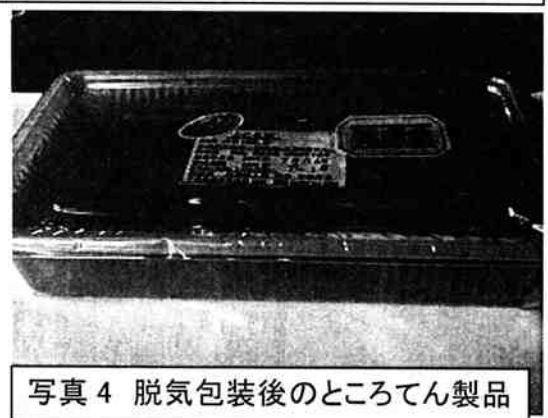


写真4 脱気包装後のところてん製品

伸び悩んでいた。

### (3) 組織体制

当初は女性部活動資金を稼ぐとともに部員の親睦を図ることが目的であったため、メンバーはほぼ毎日無報酬で作業に従事していたが、生産量が増加するにつれてメンバーへの負担が極端に増えてしまった。

そこで、これらの問題点解決するために次のような取り組みを行うこととした。

## 5. 活動状況及び成果

問題点解決を目指して平成 17 年度は以下の方針に基づいて活動した。

### (1) 生産体制の整備

テングサを煮る大型ガス炊飯器（炊飯量 5 升）2 台（写真 5）や大型冷蔵庫、そして念願の配達用車両である軽 1BOX 車＝愛称ところてん号（写真 6）などを整備した。その結果、ところてんの製造能力は大型ガス炊飯器によって一度に煮る量が増えさらに吹きこぼれ難く作業性も向上したため、1 日あたり約 200 パックに増やすことができた。そして、大型冷蔵庫に保管することによって、出荷先からの急な注文にも対応できるようになった。また、配達用車両はこれまでのセダンタイプの 2 倍以上の荷物（ところてん 200 パックと塩辛などの製品）を楽に積載することが可能になり配達効率も大きく向上した。平成 17 年の夏はところてんの効能が相次いでテレビで紹介され「ところてんブーム」が到来したが、生産体制を整備したおかげでこのブームに乗じて売り上げを大きく伸ばすことができた（図 2）。

### (2) 販売の拡大

配達用車両による機動力を活かして地道に取引先の開拓を続けた結果、地元の主な取引先は平成 16 年の 9 ヶ所から 12 ヶ所に増やすことができた。また、グループの商品パンフレットを作成し加工所やイベントでの販売時に積極的に配布したところ、口コミの個人客や都内地下鉄構内の販売店など宅配便によって継続的



写真 5 大型ガス炊飯



写真 6 配達用車両(ところてん号)

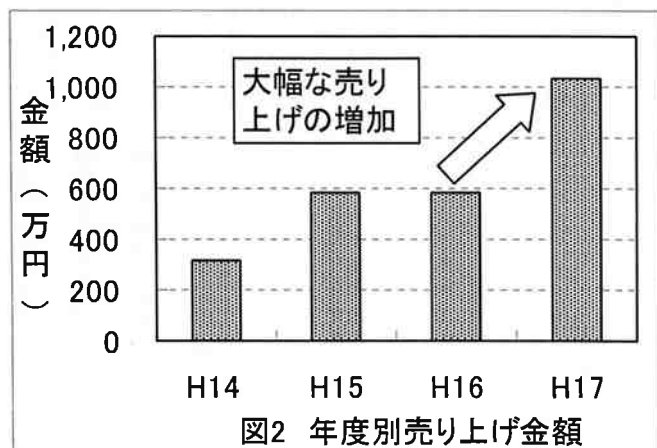


図2 年度別売り上げ金額

に購入してくれる顧客も増えてきた。

そして、加工所には看板とその日に売っている商品の値段を記入する立て看板（写真 7）を設置した結果、徐々に来客数が増加した。

### （3） 組織体制の整備

製造・販売戦略を練るための販売促進会議（構成：漁協、市、加工販売グループ）を開催し、組織運営や販売拡大に向けた貴重な意見を得ることができた。また、同様な加工販売活動を行っている県内外の農漁家女性グループとの交流会（計 3 回）、女性部が運営するレストラン（神奈川県三浦市漁協女性部連絡協議会）の視察なども実施し、適正な報酬を配分することや休みを確保することの大切さも学ぶことができた。そして、これらの会議や交流会から得られた意見に基づいて話し合いを重ね、毎週水曜日を定休日とすることやメンバーに報酬を配分する案を作成し実現することができた。



## 6. 波及効果

### （1） 地道な販売促進活動による取引先の増加

パンフレット配布など地道に取引先の開拓を続けた結果、販売先は地元スーパー・直売所の他に直売や宅配便の割合が増えてきた。特に、宅配便の割合は平成 17 年度の 3.5%から平成 18 年度には 20%にまで増加し安定的な売り上げを計上するようになった（図 3）。そのおかげで、平成 18 年度はところてんブームが一段落し夏季の売り上げがやや伸び悩んだものの、年度当初から一定規模の売り上げ

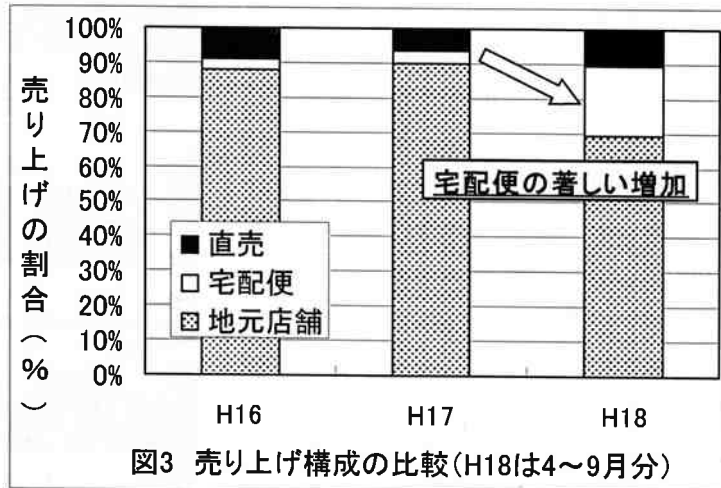


図3 売り上げ構成の比較(H18は4~9月分)

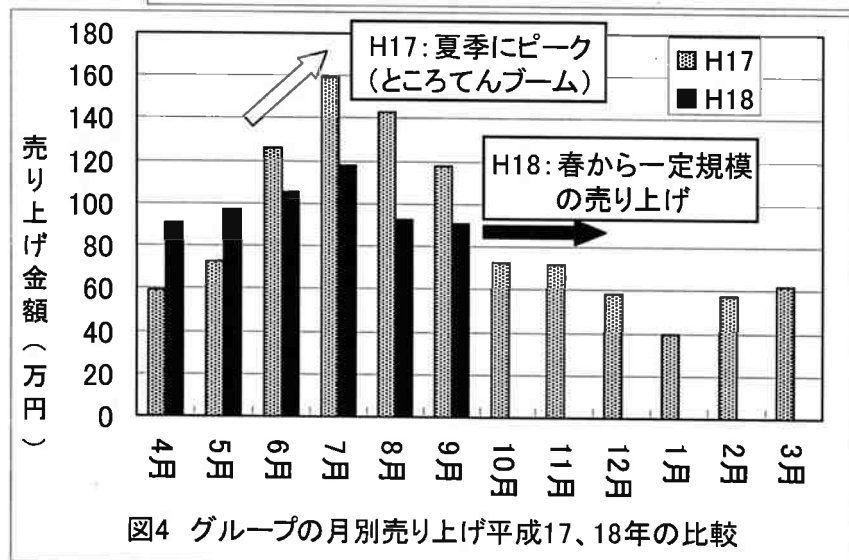


図4 グループの月別売り上げ平成17、18年の比較

が計上でき、グループ全体としては前年に近い売り上げを維持することができた（図 4）。

## (2) 配達作業の負担軽減

出荷を開始した当初は、配達時間を指定され、スーパーの本店だけではなく支店まで届けないと製品を置いてもらえなかった。ところが、それなりに売りが上がるようになるとお店の対応も良くなり、今では都合の良い時間に本店に出荷すれば各支店に届けてくれるようになった。さらに配達用車両に乗って配達に行くことによって、車が到着すると店員がすぐに駆け寄ってきて荷物を降ろすのを手伝ってくれるようになった。ところてんの文字が両サイドに印字された車を運転することは、最初は恥ずかしさがあったが、今では文字を入れて本当に良かったと思っている。

## 7. 今後の課題と計画

わたしたちのところてん作りも7年目に入り、活動開始当初には想像できなかったほど売りが規模も大きくなってきた。そんな中で、わたしは今後の活動には次の2点に力を入れて行きたいと考えている。

一つ目はますます信頼される製品作りである。地元を中心に販売していた頃は、商品に不備があれば代替りの商品を持って謝りに行けば済んだが、いまでは関東のみならず、西日本方面からも電話注文が入るようになり、いちいち謝りに行くことはできなくなった。そんな中、異物の混入など食品に対する消費者の意識は厳しくなる一方であり、対応を間違えば信頼を大きく損ねてしまうことが考えられる。そこで加工所の衛生管理をさらに充実させていく方向で準備を進めている。

二つ目は更なる販売拡大によって、メンバーへの報酬を少しでも増やし、グループの活動を発展させながら継続していくことである。平成18年度から開始した報酬の分配は、現在はおおむねとどまっている。それにもかかわらず、暑い日も寒い日も文句も言わずところてん造りに打ち込んでくれるメンバーには本当に感謝しており、その努力に少しでも報いたいと常に考えている。そのために見本市(写真8)やイベントへの積極的な出店、グループホームページの開設による宅配の拡大、店先での試食場所の設置などを通じて事業の拡大を目指している。

うれしいことに「川津婦人部のところてん」として名前が定着しつつあり、製品を待っているお客さんが増えてきている。そうした期待を裏切らないように良い製品を作り届ける努力を続けていきたいと考えている。

