

◆技術交流事業

離島漁協における流通方法の確立について

1. 目的

本県は島で構成されているという特色を持ち、本当でも同様であるが、その中でも離島は水産資源等地域特性が豊富であるが、主に流通コストの高さから、魚価安、需要の少なさ、不安定さ等に悩まされている。

よって離島の離島である与那国において地域の特色を生かした適切な生産・流通の方向性を定めるため、各漁協の特色を生かした経営・流通方法、流通・加工業者へのヒアリングを行った。

2. 方法

(1) 視察(平成19年9月10-13日、与那国町漁業協同組合上地常夫、市成千利理事)

- ・10日：八重山漁協、サンエー、かねひで
- ・11日：伊良部島加工場、魚しげ、水美
- ・12日：恩納村漁協、読谷村漁協、県漁連加工場、かねい、沖縄中央魚類
- ・13日：県漁連市場

(2) 視察報告会

- ・9月21日：与那国町漁協：組合員、理事、組合職員、町職員

3. 結果

(1) 視察内容

ア：漁協経営

①恩納村漁協：営漁計画樹立の重要性について、當間参事・比嘉氏より研修。

・何を買いだめしたいかという事を考えてから計画を作る。島まーすなど島の特色を作って差別化して販売した方が良く売れる。

- ・東海コープはエビの取扱が多い。何でも良い

八重山支庁農林水産整備課

紫波 俊介

から一つルートを造って、そこから色々のばせていけないか。販売は目先だけでなく、10年先を見ていかないと儲からない。

・計画を樹立して職員が変わっても、組合員の意識が変わらないと変わらない。考えが漁業者まで浸透したら安定する。単発では駄目。この指導と平行して利益が出てくると盛り上がる。その為やりやすい、売りやすい物から先に手をつける。漁業者へは生活(収入)に重点を置いて話は進めるべき。漁業者へ5年後所得がどのように増えていくか計画と実績をきちんと見せる。

・漁協はリゾートが多いと追い出されていくので、発言権を持つ為にどう行動していくかが問題だった。そこで恩納村漁協は海を汚さない漁協という位置づけで経営を行うこととした。それにより水質汚染や、新たな養殖など将来の研究費用など共存共栄に対する指導事業への協力金として、ホテルから協力金を出してもらっている。その代わり借金の補填ではなく、新たな事業を行っている事を明確にしている。

・計画の同意は最終的には総会の同意を得るが、各部会なりで事前に話を聞く。皆が守れる物を計画とする為、納得できない人に合わせてレベルを下げて話をする。それが守れたら又話し合いを持ってレベルを上げていく。計画を作る時は会合を50回以上持つ。なるべくたくさんの人がある時に漁業者へ話した方が建設的な意見を出しやすい。

・根拠資料は科学的に、きちんとデータを持って話をする。データが出せない物は規制しない。

(その他は平成16年度普及事業報告書、八重山漁協青年部視察を参照)

②読谷村漁協：財務改善計画の実施研修。特に施設整備、新事業をやたらするのではなく、既

存事業を伸ばす事について重点的に説明して貰った。

その他地域との連携の必要性、会議の必要性について受講。

・計画を作る上で一番の目的は、新たな設備投資は行わずに今の事業を見直して、底上げを図る事。計画を作る際は総会、全員と最終的に話す。今の事業は今まで投資した分儲けているか。村民にも協力して貰っているという意識を持っているか。そうしないと地域の協力もなかなか得られないし、地域の協力無しで漁協のみでは経営はより難しくなる。毎週金曜は村役場・公民館にも魚を販売している。許さない公民館もあるが、協力してくれる所は年一回お礼をちゃんとしている。

・加工場は手狭になった為、倉庫を改装。土間もあったので、海人から立て付けは手伝って貰い、リゾートホテル・給食センターから中古を貰うので総工費70万円程度。

・島民と、ホテルにに対し、漁協で魚が買える事を上手に知らせる事が重要。身近な人達をどう押さえるか。そして仲買とのつながりも必要。

一攫千金は狙わず、身の回りを大切にする。

イ：流通・加工

①伊良部漁協・伊良部町鰹節加工場（奥原鰹節加工場・隆一かつお節工場）：宮古支庁の長嶺普及指導員の協力の下離島漁協の流通・加工体制について視察。

・鮮魚流通経費はkgあたり250円程度の経費。与那国は安くてもkgあたり350円。また当日に那覇到着。与那国は1日かかる。

・島内に鰹節等水産加工設備が非常に多く、鮮魚流通に乗らない物でも販売する事が可能。

・地元でもマグロ・カツオ鮮魚は非常に多く食べられている。

②八重山漁協

・クロダイは刺身に使用している。・クロダイは刺身に使用。

③石垣市内スーパー：かねひで・サンエー

・住民の趣向が地元のイノー魚からマグロ・サシマに変わってきている。

・冷凍物は殆ど売れない。

・シビ・カツオは当日水揚げした物しか販売できない。

・シビは1.5-3kg程度が売りやすい。

④加工・卸業者：水美・魚しげ・かねい・沖縄中央魚類

・シイラ・シビ・カツオの本島鮮魚流通はほぼkgあたり300円以下。

・カジキでストーリー性のある商品開発しかないのでは。

・ソデイカは今期おそらく来期も高値で推移。

・東南アジアは高い急速冷凍設備・技術を保有。

⑤県漁連加工場

・干物をギフトセットとして使用。

・商品を納入できるなら、県漁連で衛生検査を行える。

⑤県漁連市場

・相場は殆ど読めないし、パヤオマグロは安い。市場に頼らない方が良いのでは。

・熊本からのカジキの行き先を探る必要があるのではないかな。

視察まとめ

ア：漁協経営

与那国しかできない、地域を巻き込んだ営漁計画を皆で考え、意識改革を行う事が必要。

イ：流通：本島へのパヤオ鮮魚流通は、ほぼ不可能。まずはソデイカのような冷凍可能な魚種か特色あるカジキを中心に仲買とパイプを作り、そのパイプを大切に太くしつつ、他魚種もそのパイプに乗っけるべきでは。また、漁協にて販売する体制を整える。

加工：島内（広くて石垣市内）へ鮮魚を売る努力を行い、残り物を加工に回す様な販売・加工体制を整えるべきか。

（2）視察報告会

組員・組合職員・町職員に対し、視察報告会を設け、当職より報告。

急速冷凍機等過大な加工設備に頼るのではなく、独自に地理的特性を生かし、自らの漁法・自ら販売する様な意識改革、営漁計画樹立の必要性について説明。特に急速冷凍等高価な加工品ありきではなく、何もしなくても単価の高い鮮魚を流通させる事を第1にし、余剰を簡単な加工をすることによりストックできるような仕組み作りについて説明。

町職員以外活発な意見交換が行われ、ほぼ内容は理解している様に感じた。

地域住民に対し鮮魚を販売しカジキ以外の魚食普及、漁協への集客をしようという事で、お魚フェア（漁協日曜市）開催が決定した。

4. 考察・今後の課題

・冷凍でも流通可能なシイラ・ソデイカへの魚種転換が必要であるが、カジキに対する思いが強く、なかなか意識を変えることは難しい。漁業者数名に対し各人の水揚げから漁法転換後の水揚げ高予想を算出し、漁法転換を促したが、若干名しか転換しなかった。

・一定の漁業者・職員の意識がお魚フェアなども通し、変わってきたが、島内の密な人間関係のせい、島内営業をかける意識が未だ低い。

・衛生的・効率的な加工をする為の職員意識・技術が未徹底である。



・恩納村漁協空気充填設備：空気・水等魚以外が一番利益が出る？



・読谷村漁協加工施設：漁業者が協力して設置。設備の殆どはホテルの中古品。



・伊良部漁協のとても優しい組員各位と意見交換



・カツオ加工場所有カツオ船：カツオは鮮魚で販売できなくても、加工に回すことができる。



・奥原鯉節加工場：加工場は周年回さないと破綻する。漁期外は枕崎などから原料を購入。船と加工場両方経営するので何とか運営できる。



・隆一かつお節工場2次加工品：なまり節は供給過多の為製造。利益は大きいがたまにしか売れない。様々な賞を取っているが収入は厳しい。



・魚しげ：一般的にスーパーは担当者がサラリーマンなので、すぐ実績を出す必要があり産地を育てる意識が低くなりがちでは。また、加工場は広すぎると掃除が大変。



・水美：与那国はパヤオ物より、特色あるカジキに集中し、そこから手を出していった方が売りやすい気がする。



・かねい：冷凍のマグロは急速冷凍しても本土物、外国物が安いので引き合わない



沖縄中央魚類：カネヒデのDC。シビは相場に合わせるしかない。値決めできる物は高級魚のみ。また安定的に出荷しなければならないのでフェリーがダメなときは航空貨物で出す必要も。