

◆技術交流事業

糸満漁業協同組合女性部直売事業等交流

水産業改良普及センター 前田 訓次・牧野 清人

1. 視察の日程と結果

平成21年3月6日に、糸満漁協女性部7名、糸満漁協職員1名及び水産業改良普及センター2名の計10名で、沖縄本島内にある漁協直売店3箇所を視察した。

参加者は次のとおりである。

糸満漁協女性部：城間妙子・末吉初子・上原良子・上原清子・上原えりこ・宮城節子・大城夏代、糸満漁協職員：小波津艶子、水産業改良普及センター：前田訓次・牧野清人

視察した漁協直売店は次の3箇所である。

沖縄市漁協パヤオ直売店（沖縄市泡瀬漁港内）、読谷村漁協直売店「都屋の港いゆの店」（読谷村都屋漁港内）、北谷町漁協女性部直売店「お魚屋」（北谷町浜川漁港内）

午前9時30分に水産業改良普及センターに集合し、車2台に分乗し出発した。

①まず、午前10時30分～午後0時25分に、沖縄市漁協パヤオ直売店を視察した。店長の玉城パヤオ（本名：秋彦）氏に店内を案内して頂いた後、沖縄市漁協会議室に移動した。池田博組合長の歓迎挨拶の後、玉城店長からパヤオ直売店の経営について詳しい説明があった。

パヤオ直売店の始まりは、「パヤオの設置により、マグロが少しでも多く水揚げされると、すぐに値が暴落する」という苦い経験を幾度も経験したことによる。同漁協浮魚礁研究グループ（当時会員10名）は、どのようにすれば魚を適正な価格で安定的に販売できるかを試行錯誤した。その結果、「自分達が獲ってきた魚には原価がある。採算ラインは確保する。」という意識が確立し、自分達で店舗を開設することになった。昭和63年に、浮魚礁研究グループは総額100万円を出資し、プレハブ造り18坪

の「パヤオ直売店」を自分達自身で建設した。

現在のパヤオ直売店は、国の交流促進事業整備事業（地域産物展示販売施設）により同漁協が事業主体となって、総事業費1億1,134万3千円（国庫補助7,422万8千円、県費補助1,855万7千円、市費補助927万8千円、漁協928万円）を掛けて建設、平成9年4月に開設された。

パヤオ直売店は展示スペース、加工総菜コーナー、冷凍・冷蔵施設、厨房施設、資材倉庫等で構成されている。構造は鉄筋コンクリート造り475㎡である。

運営は浮魚礁研究グループが行っており、漁協とは独立している。漁協はセリ市場も有しており、両方に水揚げしている。仲卸業者とのトラブルは発生していない。

現在、スタッフは20名で、別にパート16名、土・日・祝日に高校生のアルバイト10名を使っている。スタッフの給料は年間7,000万円で、社会保険・雇用保険は1,000万円である。アルバイト料は1,900万円である。

平成20年1～12月の売上げは、レストラン1億7,333万円、売店2億8,800万円、パヤオ漁業メンバー38名（稼動10何名）水揚げ9,600万円、合計5億6千万円である。

以前は、毎年5月あたりに「シイラ祭り」を実施していたが、現在は「パヤオ祭り」に名前を変え、5千食を無料で提供している。同時に募金を実施し、海難遺児基金・交通遺児基金・福祉施設に寄付している。

以前はラジオで宣伝していたが、経費が掛かるため、現在は節目々で宣伝を打つようにした。

パヤオ部会規約では、釣り案内をする場合は1隻1名は乗せてよく、会費を納めている。

客のニーズにあわせ、県外の魚も仲買人を通

して仕入れている。

3月・4月・5月・母の日までは、お客はお金を使うが、その後市場は暴落する。他の直売店等もよく見に行き、参考にしている。

糸満市は道路も整備され、空港も近く、観光客も多いが、何時来るかわからず、しかも素通りする。県民は365日いて、衣食住に金を使う。如何に地元民に売るかが問題である。

米軍にも話をし、来店している。ドルで買えるようにし、1ドル=〇〇〇円と表示している。アーサの乾物などを買って行く

これからは生産者の勝つ時代である。

全国的に魚食離れで、お母さんは包丁を持っていない。スーパー等が家庭の冷蔵庫である。

今年、加工室を造った。学校給食や他市町村へ出す。シイラのフライを中学校1年クラスに10何本出している。

糸満・恩納村・山原のリゾートホテルの朝食にはサーモンや大和物しか出ない。沖縄の物が無いと言われている。島産野菜や島産魚類の活用を考えた方がよい。

一日を終わらせて、一杯飲みながら報告（反省）会をやっている。

パヤオ直売店は独立採算制で、組合員は漁協に手数料4%、会員はさらにパヤオ直売店に手数料1%、別に会費2,000円/月、24,000円/年を納める。

直売店内に野菜売場が設置されている。手数料10%をもらっている。現在、売上げが10万円/日、2,900～3,000万円/年×10%=手数料290～300万円/年×3店舗。

冬場のパヤオの水揚げは170万円。野菜を置いたら主婦が集まる。

ロールペーパーは普通1,000円の仕入値で、1,100円で売られているが、1,001円で売って1円の儲けを得る。

今年、そばに野球場ができる。小学生50チーム×40名=2,000名父兄が来る。米を売ればよい。儲け300円のうち150円を父兄に返し、それを遠征費にあてればよい。

いまいゆがあるときは、冷凍物は売らず、いまゆがないときに、冷凍物を売る。

糸満ファーマーズは年間売上げ3～5億円。糸満漁協のお魚センターが離れているのはよくないので、つなぐこと。

胃袋に入る分しか消費できない。余った物は加工しないといけない。大漁したら加工しないといけない。読谷村漁協は定置網で大量に獲れるヤマトミズンを使って、北岸水産と提携して「ミズンのマース煮」を造って、売れている。

香港とも付き合いがあり、パヤオ直売店のチラシを出している。

② 次に、午後1時20分～午後2時05分に、読谷村漁協直売店「都屋の港いゆの店」を視察した。漁協直売店担当職員の山内卓氏に店内を案内して頂いた。

総事業費1,410万円（漁協1,210万円、村補助200万円）で、平成3年11月に完成し、鉄筋コンクリート平屋91㎡で、冷凍庫、冷蔵庫を備えている。

完成時は50歳代の漁協婦人部が10数名でヤマトミズン等の3枚下ろしを冷凍し学校給食に出していた。平成7年頃から直売を始め、平成12年から財務改善のため直売店に重点を置く。

従業員は漁協直営のため担当職員が事務を行い、現場はパートで対応している。平成15年頃までは担当職員も現場の対応をしていた。

現在は、全員がパートで、男性3名に対しては社会保険も加入している。平成4年から現施設で漁協婦人部が加工を行っていたが、すぐに直売も行うようになり、配達（注文販売）等、若い人材が必要になり、また常駐職員に代わる人材を配置した。常時5～7名が勤務している。

営業は、営業日数年間355日以上、定休日はなく、正月1・2・3日、旧暦7月16日、11月第1土・日・月は休み、営業時間は4月～9月10～19時、10月～3月・日曜日10～18時。

商品の仕入れは直接セリに参加、業者から（県漁連：マグロ・マチ類）、単協から（金武・与那城・勝連・北中城・知念・伊江・八重山）。

商品の提供方法は、刺身・生魚の解体など、惣菜の販売、天ぷら・唐揚げの販売。

「読谷村漁協直売店」では場所がわからない人が多いため、「都屋の港いゆの店」としたところ、お客が増えた。

ソデイカ漁船は3隻いる。「ソデイカの刺身に使わない端の部分のミンチ」(315円/500g)、定置網で沢山獲れ臭くて捨てるニジョウサバを使って「ニジョウサバの西京漬」(240円/3切れ)を製造し、販売している。ソデイカのヒレを学校給食に出している。

直売店の売上げは、最初は年間2,000万円であったが、現在は1億円あり、セリで7,000万円ある。人件費・諸経費を引くと儲けは1,000万円である。

野菜は農協から1～2品を買取りし、販売している。

もずく丼(冷凍)は栄養士会がレシピを作り、村・オキハム・CO-OP・漁協で連携し製造し、学校給食に出している。常温保存にしたかったが、無理だった。モズク養殖漁業者(3名から5名に増えている)から100円/kg上乗せし、200円/kg + 100円/kg = 300円/kgで買い支えている。

女性部だった70歳以上4名はお店の顔になっているので、週4日9時～18時に店に出ている。

村・北岸水産・漁協で最初ムロアジのマース煮を造ったが、現在はヤマオミズンの「ミズンのマース煮」(210円/1尾)を販売している。

現在、シーチキン状ノンオイルで常温保存できる営業用「ミズンのフレーク」(1,260円/kg)を北岸水産で製造し漁協で販売している。

③ 最後に、午後2時35分～午後3時40分に、北谷町漁協女性部直売店「お魚屋」を視察した。食堂で昼食を取りながら、店長の座喜味あさみさんから説明を受けた。

漁協女性部の経営で、まだ3年目である。定休日は水曜日。

従業員は女性6名で、女性部員4名とバイト2

名で、食堂3名・売店3名でやっている。

初めは手探り状態であったが、「仕事が仕事を教える」ということで、なんとか今日までやってきた。

漁業者の収入を上げるため、同漁協のセリに仲買人として参加し、セリ値を上げている。そのため、コスト高になっている。

お母さんの料理、家庭料理を出したい。ボリュームがある。唯々楽しんでやっている。

行事には積極的に参加しているが、漁協からの援助はない。漁協から安く仕入れることができるときがあるので、それを使う。

北谷町は現在、「ガザミのまち」として売り出そうとしており、メニューにも「ソフトセルクラブの唐揚げ」があり、柔らかくて美味しかった。

午後4時35分に水産業改良普及センターに帰着した。

2. 視察のまとめと感想

① 沖縄市漁協パヤオ直売店

パヤオ直売店が成功した最も重要な要因は、「漁業者の主体的な取り組み」と「地域とのつながり」を大切にしてきたからである。

また、農業・観光業・商業分野との連携にも努めており、地域全体の活性化については県全体の活性化を目指しているのが他の直売店と大きく違う点である。

沖縄県で産する物を県内・県外・国外を問わず、あらゆる分野とあらゆる機会を利用して売っていき、県全体の活性化を図るという大きな視点に立っているのには敬服した。

② 読谷村漁協直売店「都屋の港いゆの店」

漁協直営ではあるが、以前は漁協女性部が中心になって運営していたが、高齢化により解散したため、現在は現場はパートのみでやっている。

大型定置網で時期的に大量に獲れ、しかも安

いやマトミズン等の魚や養殖モズクを村・漁協・加工業者・生協・栄養士等と連携し、「ミズンのマース煮」「もずく丼」等を開発し、製造を委託し販売している。特に大量消費できる学校給食や生協に出しているのは目の付け所がよい。新たな商品を開発中とのことであった。

③北谷町漁協女性部直売店「お魚屋」

漁協女性部の経営であり、3年目でまだ軌道に乗ったとは言い難い。

漁業者の収入を上げるため同漁協のセリに仲買人として参加しセリ値を上げているのはよいが、仕入れ値が高くなり、一方家庭料理を提供しようとして安い料金で出しており、利益率が低く、経営がうまくいっていない。

本来、商売は安く仕入れて高く売るのが基本であり、女性部としてはその矛盾の中でもがいているのが現状である。ただ、本人たちは楽しんでやっている。



(食堂コーナー)

沖縄市漁協パヤオ直売店



(野菜売場)



読谷村漁協直売店「都屋の港いゆの店」



読谷村漁協直売店「都屋の港いゆの店」



(ミズンのマース煮)



(もずく丼)

北谷町漁協女性部直売店「お魚屋」



(ソフトシェルクラブの唐揚げ)



(アナアオサまぶし亀の甲せんべい)