

ワカメの高付加価値化を素材にした 漁業者の主体づくり

江川公明

Promoting Fishermen's Independence by work enhancing the added value of Wakame seaweed

Kimiaki EGAWA *

はじめに

1979, 1980年度に水産試験場相模湾支所を中心に水産試験場, 水産課, 農業総合研究所などの職員が組織的調査研究活動推進事業(以下「組研」という。)のチームを編成し, 「多獲性魚の有効利用と適正評価」について研究を行った。

この研究によると, 定量網漁業はイワシ, サバ, ウマヅラハギなど数種類の魚類が漁獲量の大半を占めている。これら多獲性魚類は食品として優れているにもかかわらず価格が低すぎるのが同漁業の不振を招いている。この不振を打開するためには, 多獲性魚の消費拡大を図り適正価格を実現する必要がある, そのための加工技術や販路などが具体的に示された。

この研究成果を受け, 一部の漁業者はウマヅラハギの加工やイワシ産直などを試行しようとしたこともあったが, 定着しなかった。

1983, 1984年度に水産試験場を中心とした組研チーム(表 1)により, 三浦市を対象に「漁獲物の高付加価値化」の方法から具体化までについて検討された。

組研チームでは, まず1979, 1980年度の組研後になぜ多獲性魚の加工・販売が定着しなかったかについて検討した。その主要因の一つとして, 相模湾西部地域では, 事業主体となるべき定置網漁業関係者の中に加工・販売を積極的に取り組もうとする人々が少なかったことがあげられた。その結果, 漁獲物の高付加価値化を具体化するためには, 漁業者の主体づくりが必要不可欠であるという結論に達した(図1)。

ここで述べる主体とは「自ら地域の現状と問題点をつかみ, 地域の将来展望を持ち, その到達への道筋を考え, これに沿って試行・実行を行う能力を持つ人々」のことである。

主体づくりのための素材としては金田湾地区のワカメが選定された。

ワカメは全国的には生産過剰であり, 本県の(また金田湾の)ワカメが価格, 品質面で特別に競争力を持っている訳ではない。唯一のセールスポイントは「地場産」であり, 製品はほとんど県内消費に向けられている。その県内においても, シェアは15%程度に過ぎない。

機 関 名	所 属 部, 職 名	氏 名
神奈川県水産試験場	漁業研究部主任研究員	江川公明
"	"	小林良則
"	技 師	小水津敏博
"	資源研究部主任研究員	水岩田静夫
"	増殖研究部 "	今井利為
"	指導普及部技 師	石戸谷博範
"	"	米山健(前任)
"	" 主 査	笠原定夫(後任)
神奈川県水産試験場相模湾支所	技術研究科専門研究員	木村 孜
神奈川県農業総合研究所	経営研究部主任研究員	小清水正美
神奈川県農政部水産課	計画振興班主 査	亀山 勝(前任)
"	"	永田 知(前任)
"	"	清水 道(後任)
神奈川県農政部農業経済課	流通市場班 "	棚橋 成(前任)
"	"	志村 隆(後任)

表 1 漁獲物の高付加価値化に関する
研究活動チームの所属と氏名
(1985年 3月当時)

脚注

1989.2.7受理 神水試業績No88-146

* 漁業研究部

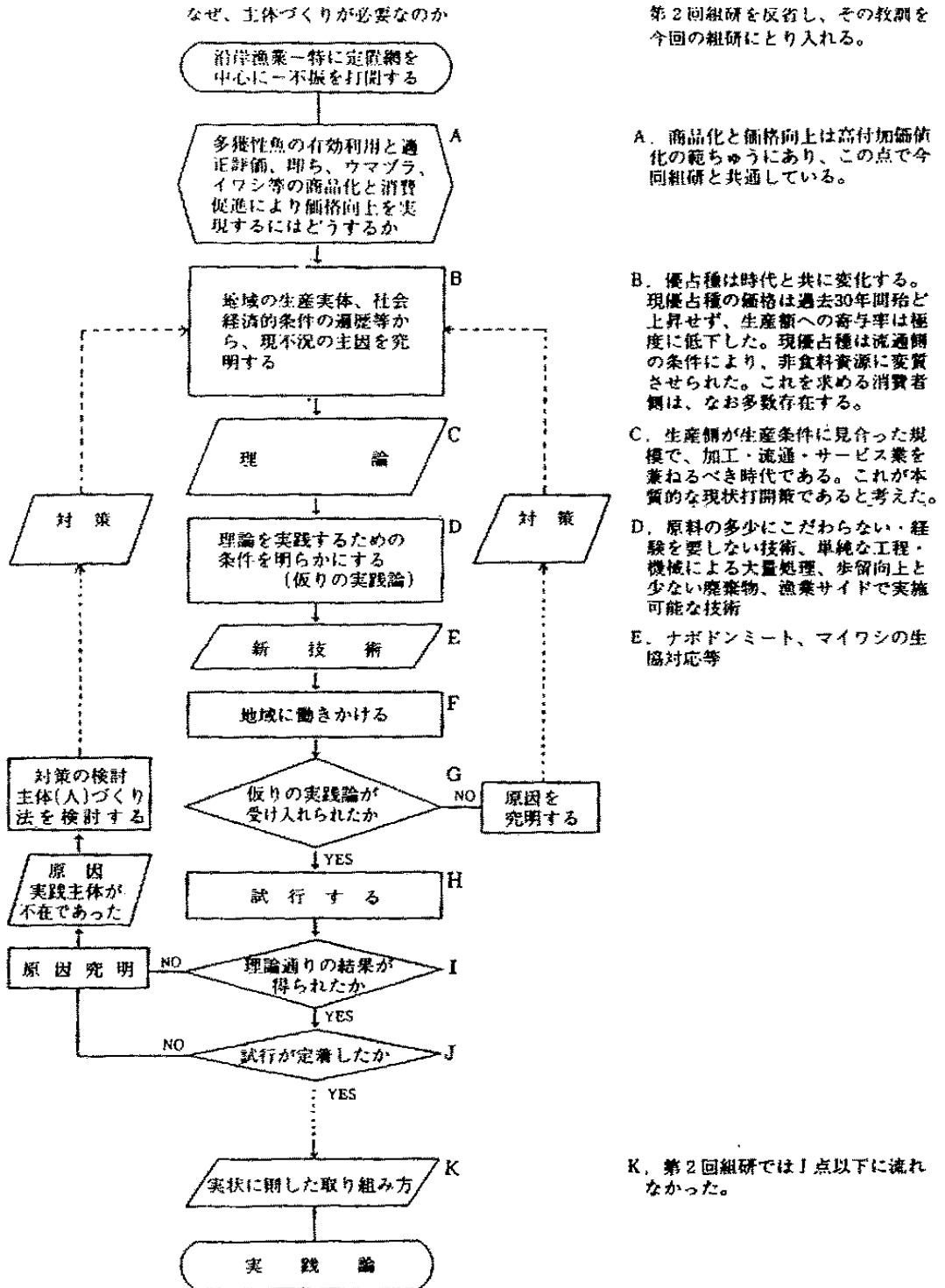


図 1 1979, 80年の組研の反省

一方、地場産業の振興や、協同組合間提携を掲げている生活協同組合組織（以下「生協」という。）があり、本県総世帯数の30%以上を組織しているが、県内産のワカメは扱っていなかった。そこで、漁協と生協との組織間流通をワカメ高付加価値化の基本戦略に置いた。

漁業者がこの戦略を認識し、組織間流通を担うことができるようになることを、本研究における主体づくりの目標とした。

本報告のとりまとめに当っては、岩田静夫、木幡孜両氏に多大の助言を得た。ここに厚くお礼申し上げる。

方法

主体づくりとはどのようなことであるか？本研究のスタート時点ではよく分からなかった。本研究では、まず漁業者が高付加価値化を進めやすい漁獲物を選定し、その漁獲物の高付加価値化を漁業者と共に検討しながら漁業者の主体づくりを行った。

研究は、組研チームで検討した結果を現場で検証するとともに、現場から提起された問題を組研チームで検討するというを反復しながら進められた。

1 主体づくりのための素材の選定方法

三浦市の漁業とその背後環境の現状と問題点について整理解析した。使用した資料は神奈川県農林水産統計年報をはじめ三崎漁港の歴史と整備計画、漁業経営流通関係研究報告、水産業・農業改良普及活動報告、漁業者や漁業協同組合（以下「漁協」という。）からの聞きとり結果など主に既存資料である。得られた現状と問題点を表

2の研究対象絞り込み基準に添って整理し、研究対象地区、漁業種類、漁獲物を選定した。

表 2 研究対象絞り込み準

地域経済にプラスになること
他地区、他業種などへも応用が可能であること
消費拡大の可能性があること
活動チームの手に届くもの
受益者が多いこと
現に困っていて解決が急がれていること
漁業者にプラスになること
漁業者の生活の中で依存度の大きいもの

次に選定した地区の漁業者に対し、選定した漁業種類、漁獲物の高付加価値化が同地区の漁業者にとって要求に添っているのか、積極的に取り上げられるのかなどについて調査し、研究対象を決定した。調査は組研チーム員

が漁業者及び漁協役員から聞き取りにより行った。

2 主体づくりの方法

主体づくりを進めるに当っては、組研チームがワカメ高付加価値化の戦略を漁業者に押しつけるのではなく、できるだけ漁業者自身の考えや行動を引き出すように努め、漁業者自身がそれらの経験を通して主体として成長することを期待した。漁業者の考えや行動を引き起こす方法としては、漁業者にワカメ加工や販売などの具体的なイメージを示す方法（動機づけ）と 漁業者と共に考える方法の2つを採用した。また、組研チームから漁業者へ働きかける内容は、漁業者側の反応をみながら臨機応変に決定した。

経過及び結果

1 素材の選定

(1) 内部検討による研究対象の選定と問題点の整理 内部検討による研究対象の選定

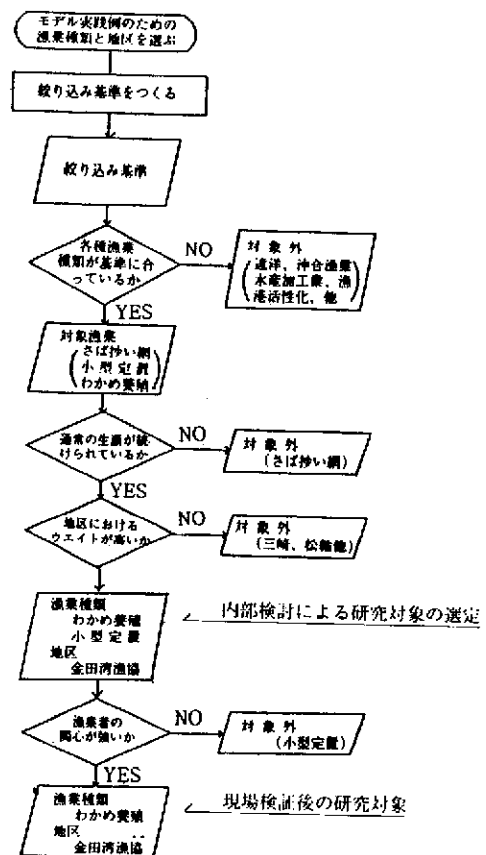


図 2 研究対象を選ぶ

		三浦市 計	上宮田	金田湾	松輪	毘沙門	宮川	田中	向ヶ崎- 二町谷	諸磯	小網代	初声
小型 定置	統数	30	2	20		1					1	6
	生産量(トン)	3,462	365	1,386		311					584	816
わかめ 養殖	経営体数	253	23	108	44	9	3	1		20	38	7
	生産量(トン)	678	75	357	136	27	2	2		34	30	15

表 3 三浦市における小型定置及びワカメ養殖の漁協別生産状況(1982年農林統計より)

三浦市の漁業と背後環境に関する現状と問題点を「絞り込み基準」により整理して、ここから研究対象を選定した。更に操業実態を考えて、まず漁業種類として小型定置網漁業とワカメ養殖業が選ばれた。この2つの漁業(養殖業)が三浦市内で最も盛んな地区は金田湾であり(表3)、研究対象地区として金田湾漁協が選ばれた(図2)。また、小型定置網の主要漁獲物はイワシである。従って対象漁獲物としてはイワシとワカメが選ばれた。イワシとワカメはともに量産種であるが、前者は資源変動に左右されるので現時点では管理不可能型、後者は養殖種であるので管理可能型の量産種と位置づけられる。

金田湾漁協の定置網漁業の問題点

金田湾は三浦半島の東京湾口に位置しており(図3)、主に大小定置網、刺網、ワカメ養殖の漁場になっている。

金田湾漁協の定置網は大小20ヶ統を数え、同漁協の漁

業生産量の90%以上、生産額の50%以上を占める主力漁業である。漁獲の大部分を占めるイワシ類は主としてカツオ釣漁業の活餌として販売されてきたが、カツオ船の減船に伴い活餌の需要は減少している。活餌のほかに鮮魚出荷も行われているが、出荷は特定の産地仲買業者に依存しておりしかも価格は安い。従って、定置網漁業ではイワシ類の流通が大きな問題となっていることがわかった。その他、定置網漁業は狭い漁場に網が過密に張り立てられているなどの問題も抱えている。

金田湾漁協のワカメ養殖の問題点

ワカメ養殖業は金田湾漁協では定置網漁業に次ぐ主力業種である。組合員の過半数が従事し、冬期の重要な収入源となっている。ワカメは素干し加工(棒干しワカメ)として販売され、三浦半島を中心に主に県内で消費される。しかし干しワカメは生産過剰で価格が頭打ちになっており、労働の割に実質価格が低い。このため生産量は漸減している。

一方、県内で消費されるワカメの大部分は他県産又は輸入物によって占められている。製品は湯通し塩蔵ワカメ及びこれを再加工したカット乾燥品である。従ってワカメの高付加価値化は加工方法と販売方法の問題となる。漁業協同組合研究部では、市内の加工業者からの求めに応じて、湯通し塩蔵ワカメ及び湯抜きワカメの試作を活動課題にしていた。

(2) 現場検証による研究対象の選定

経営者の意向

内部検討の段階では、漁業依存度からみて金田湾地区にとってはワカメよりイワシの方がより重要であると考えられた。そこで、まず定置網漁業経営者に対して、イワシ類の高付加価値化をどの様に考えているか、また、生産者グループとしてこれに取り組めるのかなどの意向調査を行った。調査に際しては意向を確認するだけでなく、生産販売の実態調査も行った。調査は全経営体を対象に、面接によるアンケート調査とした。

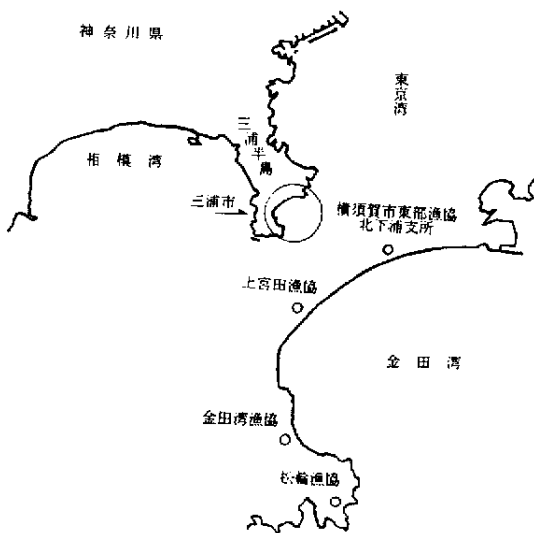


図 3 地域概略図

調査の結果、経営者はイワシの鮮魚流通をはじめ、生産販売面で高付加価値化などの願望は持っていたが、これを積極的に取り上げようという経営者は少なかった。生産者グループとしては、各経営体のイワシに対する依存度合が異なることや、漁場利用に関し経営者間に旧来からのわだかまりがあることなどから、グループが共同して高付加価値化の検討や実行を行える状況にはないことがわかった。

一方、この聞き取り調査中に、金田湾ではワカメの高付加価値化が必要であり、この面で水産試験場の支援を期待するという意見が多数の経営者から出された。これは、小型定置網経営体の中にワカメ養殖との兼業が多いためでもあるが、イワシよりもワカメに対する関心の方が高いことがわかった。

漁協役員の意向

次に、組研チームでは内部検討とアンケート調査の結果を漁協に報告し、漁協役員とイワシとワカメの高付加価値化について意見交換を行った。

漁協役員からは、定置網漁業とイワシに関して問題はあるが、この問題について対策を検討するために当業者をまとめることは難しく、現時点では組合員の一部の問題として棚上げせざるを得ないという意見が述べられた。

一方、ワカメに関しては、組合員の多数が着業しており、漁協研究部が加工試験を行っている。役員会は販売対策を検討中であり、水産試験場が研究対象に取り上げられることを歓迎する。という意見が述べられた。

これらのことから、漁業者はイワシよりワカメについての対策を望んでいることが判明した。そこで組研チームでは研究対象としてワカメを取り上げるようになった(図 2)。

2 主体づくりの実践的検討

研究対象の素材としてワカメが選ばれ、漁業者の主体づくりはワカメの高付加価値化の検討、実践を通じて行うことになった。組研チームでは、漁業者に対してワカメ高付加価値化のための働きかけを行い、漁業者自身はその検討や実践の経験を積むことにより主体として成長することを期待した。組研チームから漁業者へ働きかける方法としては、前述(方法 2)のとおり 漁業者に具体的イメージを示す方法と 漁業者と共に考える方法の2方法を採用したが、現実に関わり合いを行う場面では、必ずしも別々には分けられなかった。

組研チームは、チームから漁業者への働きかけに対する漁業者からの反応の内容を検討し、次の働きかけを行

うという、働きかけと反応とを繰り返しながら漁業者の主体づくり方法を追求した。

しかし、当初は主体といっても抽象的な概念があるだけで、具体的なイメージは持っていなかった。漁業者の反応ははかばかしいものでなく、主体づくりも進展しなかった。しかし、組研チームが漁業者と消費者グループとの交流の場を設定した時点から漁業者の反応は急速に活発となり、主体づくりも進み始めた。

この間の経過及び結果を時系列で示すと表 4、図 4 のとおりとなり、次の3段階に大別される。

(1) 主体のイメージが不明確だった段階

ワカメの高付加価値化は加工や販売方法が主軸になるが、その他にも品種改良、養殖方法、製品管理、経営方法など色々な方法を考えることができる。漁業者がこれらの課題に対し主体として必要な思考、実践経験を積むことにより、主体の形成、成長を促すことができると考えた。

そこで、まず漁業者に対し、思考、実践経験を積むべきグループづくりまたはグループ選びをするように働きかけた。

漁協研究部への働きかけ('84年1～4月)

当初、働きかけの相手先として漁協研究部を選んだ。同研究部は漁協の若手漁業者34名で構成されている。この時、研究部は湯通し塩蔵ワカメと湯抜き干しワカメの試作、品種(タドワカメ、三陸ワカメ)別製品比較を活動計画としていた。従って組研チームでは働きかけを行う相手先として適当であると考えた。

組研チームは、漁協に対し、漁協研究部と共にワカメの高付加価値化に取り組みたいという申し入れを行い、漁協の賛同を得た。そこで組研チームは漁協研究部に次のようなことを提案した。

研究部と組研チームが共同でワカメ対策を検討すること。

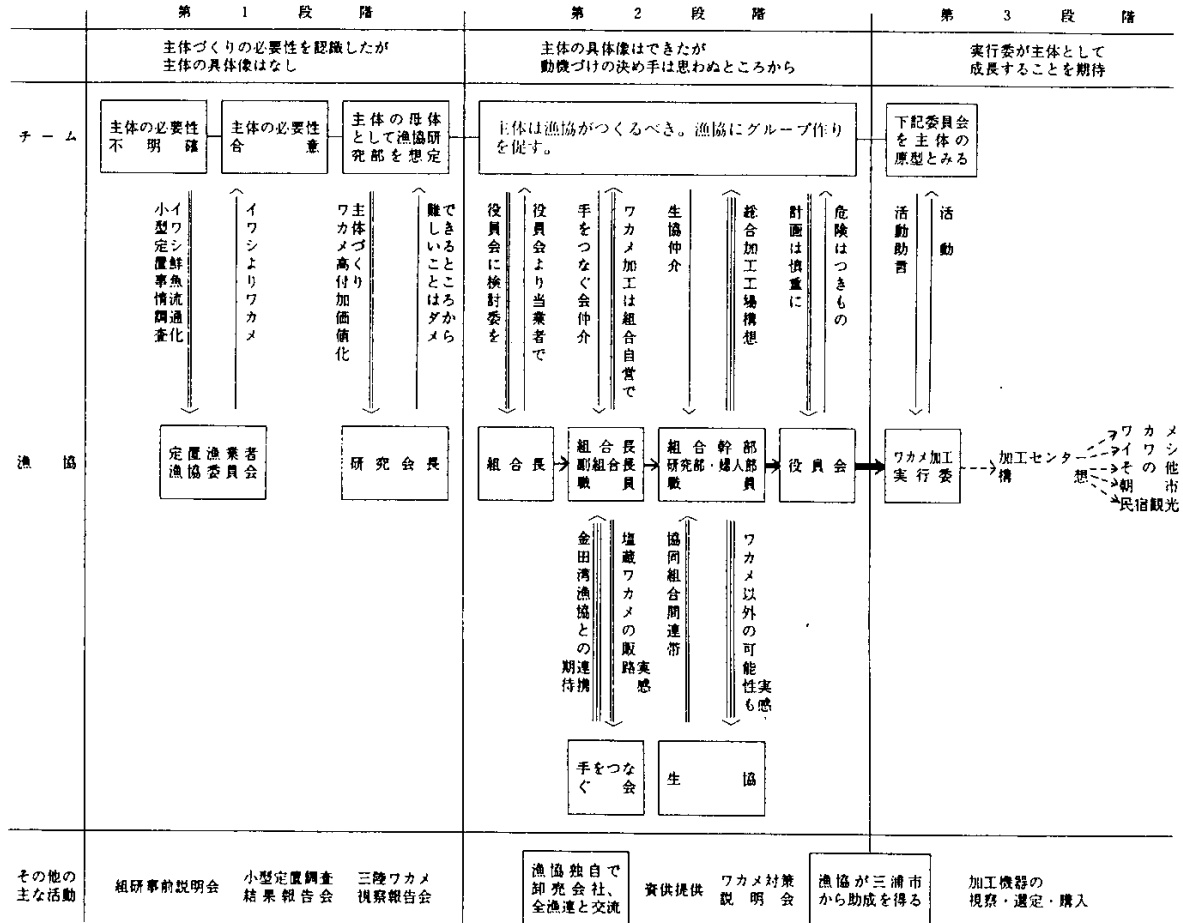
この検討を通して主体づくりに役立てること。

具体的な活動として、養殖方法・加工方法の検討と製品の試作、生協・スーパー等量販店のマーケット調査と製品の販売折衝、先進地視察等を行い、その活動は研究部の中に担当グループをつくって行うこと。特定の仲買業者(例えばM社)だけに製品の販売を委ねることはしないこと。

これに対し、研究部長から、

個人としては賛成だが、主体づくりや担当グループづくりなどあまり難しいことを言っても研究部員には理解されないこと。

ワカメを素材にした漁業者の主体づくり



(注) 矢印の太さはアクションとリアクションの強さを示す。

図-4 主な活動経過 (活動チームのアクションと漁業者側のリアクション)

漁協が本気で塩蔵ワカメに目を向けるようにすることが必要である。そのためにはM社以外にも販路を拡げ、生産量も増やす必要があること。

しかし、研究部がM社以外に販売折衝をすることは、これまでのM社との関係から難しいが、漁協の看板（研究部が漁協から販売折衝を委せられること）があればできること。

M社に、生協への販売も考えていると話したところ、その場合はパッケージをM社が請負いたいとのことだった。

等の回答があった。

結局、研究部活動の中では、塩蔵ワカメ試作品の一部を今後の販路拡張用に確保するとともに、雰囲気づくりのため三陸ワカメ視察報告会を行ったが、主体づくりのポイントとなる活動担当グループづくりを行うには至らなかった。また、この間、組研チームは漁協の看板を得ようと、漁協に打ち合せを申し入れたが、金田湾漁港の開港式を控えていたため申し入れは断わられた。

漁協への働きかけ（5～7月）

組研チームは、地域の漁業計画を検討し実行するのは漁協の本来の任務であるから、ワカメ高付加価値化のためのグループづくりも漁協が行うべきであると考え、働きかけの相手先を研究会から漁協に変更し、漁協に対してグループづくりをするように申し入れた。

組研チームでは、ワカメの高付加価値化には湯通し塩蔵加工が中心になると考え、漁協に対し「岩手県の塩蔵ワカメ加工視察のレポートとスライド」「漁業で儲けるには、ワカメで儲けるには」などの資料を提供するとともに、漁協役員にも説明を行った。

その後、組合長は塩蔵ワカメ製造について組合員に打診したが希望者はいなかった。

組研チーム内では、漁協に対する動機づけをもっとしっかりやること、より具体的な資料を組合に持ち込むこと、時間をかけて組合対応を行うことなどの検討が行われ、引き続き組合長と意見交換を行った。

組合長は、組研チームに対し

役員会で相談したが、7～9月のバカ貝採取の方が急ぐので、ワカメの方は遅れる。

10月以降、塩蔵ワカメをやりたい人を回覧で募集しようと考えている。

などが報告された。

組研チームでは、

漁協内では不安のある人も多いだろうから、先に組合役員が塩蔵ワカメのやり方、売り方等を検討して

おく方が良い。見通しがないと組合員の方でも応募することができないのではないか。

ということになり、組合長に対し、ただちに塩蔵ワカメをやる人を募集するより漁協での内部検討を先行すべきであるという意見を述べた。これに対し組合長は、まず、やる気のある人を集めねば話は進展しないという意見を持っており、組研チームとは考え方が異なっていた。

このように、漁協ではワカメ高付加価値化のための検討グループの組織化が進展しなかった。組研チームでは、漁業者の決断を鈍らせる原因について検討したが、答えは得られなかった。

(2) 主体のイメージがはっきりした段階

漁協と消費者組織との交流の場の設定

ワカメ高付加価値化を進めるための漁業者のグループづくりが進まないことは、これまでの組研チームの働きかけの内容に問題があると考えた。漁協に対する動機づけが弱いという意見は出ていたが、具体的にどうすれば良いか、また主体の具体的なイメージはどんなものかも良く分からなかった。

そこで、当面、主体のイメージを消費者組織に対応できる人づくりとし、組研チームの役割は、漁協と消費者組織との交流の場を設定することになった。組研チームは既に、かながわ生協、生活クラブ生協、生産者と漁業者が手をつなぐ会の消費者組織3団体と意見交換をしており、これらの団体はいずれも生産者団体との提携を望んでいることが分かっていた。

漁協と「生産者と消費者が手をつなぐ会」との交流（8月）

漁協に対し消費者組織との交流を提案し、交流の相手先として、まず神奈川県大和市にある「生産者と消費者が手をつなぐ会」を選んだ。

同会は消費者グループ（会員約4000人）と生産者（主に農畜産農家）グループとが結合した産直組織で、産直活動を運動として展開している。

漁協側では正副組合長と事務局職員の3人が漁協研究部の試作した塩蔵ワカメを持参して同会を訪れた。その結果同会は漁協との産直開始を前提に、持ち込まれた塩蔵ワカメ試作品を同会の水産委員会の試食テストに付けることになった。また生ワカメの産直について逆提案が行われた。

組合長は、漁協の産直の相手方として同会は規模も取扱量（塩蔵ワカメ年間2トン程度）も最適であると評価し、早急に漁協内で加工販売グループの募集を行うこと

にした。

組研チームでは、募集を成功させるため、漁協が組合員の募集に利用できるような簡単なチラシ（案）を作成し、漁協に提供した。

主体のイメージの確定（8月）

組研チームでは、この交流が成功したことから、本研究における主体のイメージを確立することができた。そのイメージは、

主体づくりの本研究における目標は、消費者組織との組織間流通を担える漁業者の組織づくりであること。

漁業者組織は、ワカメ養殖組合員と漁協執行部によって構成されること。

この組織と消費者組織との間で、取引き、折衝、商品開発、交流が継続発展する中で主体が成長すること。

などである。

また、消費者組織との交流は、漁協に対する動機づけの方法としても有効であることがわかった。

漁協の動きが始まる（8月）

組研チームは、「生産者と消費者が手をつなぐ会」とは引き続き関係を大切にしてくかねばならないが、金田湾のワカメ生産量の増大を考慮すると同会の規模は小さ過ぎると考えた。そこで、かながわ生協（組合員約50万人）と漁協との交流も行うことにした。

漁協では、

塩蔵ワカメ参加希望者の募集は9月中に行うこと。中央市場卸売会社（N社）が視察に来た折、塩蔵ワカメ生産を計画している旨の話をした。値は分からないがN社も取り扱うとの事で、特に肩身（上質部分）は値が良いと聞いたこと。

かながわ生協への訪問は水試の日程に合わせるなど、具体的に動き始めた。

また、組合長から、

塩蔵ワカメ生産は、組合員個々の庭先加工より組合自営型を考えている（加工機の効率運用、品質管理のため）こと。

塩カラミ機は中古のコンクリートミキサーを使いたいこと。

従来、ワカメ養殖では採取時に廃ワカメを海に捨てるので海を汚す。塩蔵ワカメの導入を機に悪習を減らしたいこと。

などの意見が述べられ、事業イメージも具体性を帯びる

ようになった。

漁協と「かながわ生協」との交流（9月）

組研チームは漁協とかながわ生協との交流の場を設定した。かながわ生協は全国でも有数のマンモス生協で、神奈川県内では最大の量販店チェーンでもある。活動目標の中には地場産業の振興、協同組合間提携なども掲げている。

漁協側は、副組合長以下漁協研究部や婦人部の代表を含め5人が試作品を持参して生協を訪れ、漁協と生協との懇談会が開かれた。懇談会ではワカメよりむしろイワシに話が集中したが、漁業者側にとっては地域の多獲魚であるイワシの話しに発展したので、交流の意味が十分あった。

漁協の動きが進展する（9月）

漁協では役員会が開かれ、塩蔵ワカメ加工が組合自営の方向で検討された。

数日後には、「生産者と消費者が手をつなぐ会」と「かながわ生協」が相継いで漁協を訪れた。漁協側は副組合長以下、理事、研究部、婦人部などが迎えて今後の連携を確認し合った。「手をつなぐ会」はワカメの試食結果を発表し、同会は漁協が塩蔵ワカメの生産を始めれば受け入れ用意ができていく旨表明した。

組合長は、ワカメ加工についての構想を練り、構想は、漁協の加工場建設、加工品目はワカメと魚・貝の複合、中古冷蔵庫導入、建設借入金5000万円等にふくらんだ。

組研チームでは、漁協役員会で塩蔵ワカメ加工の概要説明を行った。漁協役員からは

塩蔵加工は素干し加工と比べると天候に左右されない点も良いこと。

若いワカメで良い塩蔵品をつくること。製造後の品質管理も大切であること。

買い手と折衝するには、まず製品をつくって見せるのが先であること。

塩蔵加工に早く取りかかるべきであること。

やるなら借金しても大きな規模の加工場を作る方が良いこと。

冷蔵庫は塩蔵ワカメだけでなく、魚の開き干し加工にも使える規模のものが良いこと。

などの発言があった。

組研チーム員は、漁協が塩蔵加工を開始するに当たり、施行の経験も踏まずに加工場建設を行うのは危険であり、成功のためにはより慎重な検討と準備期間が必要だなどの意見を述べたが、あまり問題にされなかった。

このチーム員の報告を受け、組研チームでは漁協の計画を着実に進めるために、

加工事業を具体化するために漁協内に専門グループ（ワカメの、イワシの）をつくる。

ワカメ加工に当っては、生産と施設の規模、品質管理方法、責任者の配置（拡販、生産、品質管理面での）を検討しておくと共に加工作業をマスターしておくことが必要である。

などの意見を漁協に伝えた。

漁協の動きが停滞する（10月）

8月、9月に急進した漁協の動きが一時休止した。漁協は塩蔵加工を開始するとは言うものの、新しい生産計画は未定のまま、既にワカメ養殖筏の張り立て期を迎えている。組研チームでは、漁協の意識ばかり先行し、具体化の準備がストップしていることへの対応をどうするかが問題になった。漁協内に検討グループができないので、漁協役員会の中にある養殖委員会が検討グループの代りに動けないか等の意見が出されたが、良い案はなかった。

塩蔵ワカメ加工実行委員会の発足（11月）

漁協と生協との懇談会（かながわ生協主催）、協同組合まつり（かながわ生協ほか主催）など消費者組織のイベントが続き、漁協も参加した。協同組合まつりでは、漁協はワカメの味噌汁サービスを行った。

その後、漁協から、塩蔵ワカメ加工実行委員会を発足させる、また、研究部の塩蔵ワカメ加工に三浦市からの補助を受ける、との報告があった。

実行委員会の正式発足までの間は暫定的にワカメ検討委員会が設けられた。この委員会は、漁協が塩蔵ワカメ加工用に購入するポイル釜の選定の参考にするため、横須賀市田浦地区の湯抜き干しワカメ加工用のポイル釜の視察などを行った。

続いて塩蔵ワカメ加工実行委員会（以下「実行委員会」という。）が発足した。メンバーは漁協理事と漁協内の各地区代表により構成された。最初の実行委員会は組研チームのスライド映写に始まり、ワカメ検討委員会の視察報告、導入予定の塩蔵加工機一式の説明、三浦市の補助の説明などが行われた。翌年の塩蔵ワカメ加工は漁協の試行期間として位置づけられた。

(3) ワカメ塩蔵加工試行の段階

漁協が実行委員会を組織したので、組研チームとしては、この実行委員会が主体として成長することを期待し、ワカメ加工の試行にあたって必要と考えられる助言を行

った。

活動の主体は漁協事務局（12月～翌年1月）

実行委員会は、塩蔵ワカメの今期生産目標（漁協5トン、研究部6トン）の検討、導入した加工機の試運転、加工作業の練習等を行った。1月には実行委員会は塩蔵ワカメ運営委員会（以下「運営委員会」という。）と改称し、加工作業を行うための班編成の検討、組員からの加工用原藻引き取り価格や作業日当の決定等を行った。実行委員会も運営委員会もその活動は終始漁協事務局がリードした。

また、漁協と「手をつなぐ会」との産直についての打合せが行われ、漁協事務局が対応した。この打合せで次の様なスケジュールが組まれた。

1月 生ワカメの産直

2月 塩蔵ワカメ試作中の見学会

3月 塩蔵ワカメの試食会

3月以降 ワカメが一段落したらイワシ鮮魚産直の打合せ及び夏のキャンプ打合せ

この直後、同会との窓口になっていた漁協の担当職員が退職した。この時の引き継ぎとフォローが不十分であったこと等から漁協と同会との間に行き違いを生じ、生ワカメ産直は行ったものの、両者の関係は冷却した。

漁協では塩蔵ワカメ試作準備が進む一方、販路確保の活動は停滞した。組研チームは漁協に対し

塩蔵ワカメ試作に当っては、製品づくりだけでなく、拡販やPR等今後の活動を念頭に置きこれに役立つよう準備をしておくことが必要であること。

試作製品のうち、漁協分5トンの用途を明確にし、後日の必要量を確保しておくこと。例えば、生協、スーパー（S社）、手をつなぐ会、漁連等販売予定先への見本用として、或は 産業祭、水産まつり、朝市等各種イベントでのPR販売用として。

かながわ生協との折衝を開始すること。

手をつなぐ会との関係を修復すること。

事務局体制を補強すること。

などの意見を伝えた。

塩蔵ワカメの試作結果（2～4月）

塩蔵ワカメの試作が行われた。

試作作業は各地区毎に2～3日交替で、漁業者の塩蔵加工技術の習得を主眼に行われた。漁協は作業場に作業マニュアルを掲示し、技術指導は各地区代表の運営委員が当たった。作業は順調に行われた。

しかし、漁協の活動が依然として生産にのみ傾斜していると懸念されたので組研チームは先のチームの意見を

再度漁協へ伝えた。

試作製品が処分された。試作製品の生産量と処分方法は次のとおりであった。

生産量	処分方法内訳	kg
漁協分 3500kg	商品としてスーパー(S社)へ販売	2000
	見本用としてかながわ生協へ販売	750
	見本用として県漁連へ	700
	PRその他用として漁協が保留	50
研究部分 780kg	商品として加工業者(M社)へ販売	780

考 察

目標は達成されたか

本研究の目標はワカメの高付加価値化を進めながら、これを通して同時に漁業者の主体づくりを試みることにあった。

塩蔵ワカメは1986年から本格的に生産されはじめ、漁協と生協との組織間流通に乗りはじめた。1987年には、生産量は50トンに達した。

また、組研チームでは塩蔵ワカメの生産が素干しワカメの価格上昇をもたらすと考えたが、結果は1986年の素干しワカメの入札価格が平均46%上昇した。このことは本研究の目標の一つであるワカメの高付加価値化が達成されたと言える。現在、塩蔵ワカメの生産は金田湾のほか松輪、江之浦、長井地区にも広がり、研究成果が他地区まで波及しはじめている。

第2の目標である主体づくりは、研究を行っていた時には、組研チームは塩蔵ワカメ加工実行委員会が漁業者の主体として成長するのではないかと考えていたが、この組織は漁協の一つの活動に過ぎず主体には育たなかった。現在では漁協自体が塩蔵ワカメの生産をコントロールし、生協との組織間流通を担っている。

更に、漁業者はワカメ加工にとどまらず、魚貝類との複合加工についての議論を始めている。また、漁協では営漁計画の一環として複合加工場のほか朝市、活魚出荷などの構想から出されている。既に朝市は1987年度から開始され、'88年度にはワカメ加工場建設が着手されようとしている。同時に観光事業の議論も始まった。このように漁業者の主体は成長しつつあり、本研究の第2の目標も一応達成されているといえよう。

主体づくりの要因と背景

主体づくりが進んだ要因と背景を考えると、第1点として、新港が'84年に竣工されたが、現在の漁協の水揚げ水準では新港を維持することは困難である。このため漁協には新港の効率的利用という課題があった。漁

業者がワカメを通して具体的行動を開始した時点で、この課題が直ちに朝市や加工場構想に発展する素地になっていたといえる。

第2点は、ワカメは金田湾漁協の生産物の中でイワシに次ぐ量産種である。組合員の過半数がワカメ生産に従事しているが、価格が低迷していたため、ワカメに対する組合員の関心も高かった。またワカメは養殖しているので生産管理が可能であること、販売は漁協での入札と、産地仲買人を介しない庭先売りによっていたなど、漁業者が比較的自由に生産、販売することができる生産物であったことなどがあげられる。

第3点は、漁業者が消費者組織との交流で、消費者一販路の存在を実感したことである。

今後の課題

現在行われているワカメ加工も朝市もまだ多くの問題が残されている。また、同地区の最大量産種であるイワシについても手がつけられていない。漁業者がこれらの問題を認識し、解決の方策を見出し実践してゆく必要がある。また、金田湾漁協では、主体は漁協執行部の中に存在しているが、その主体の裾野を拡げ、継承発展させるための努力も行う必要がある。

全国的にみると、10年も前から村おこし、町づくり或は一村一品運動などが展開されてきた。これらの運動の成否はリーダーの存在がキーポイントになっている。また、運動の中で人材養成についてもいろいろな努力が払われている。

本研究の目標とした主体づくりを達成するにはリーダーや人材の確保が重要であり、これまで古くから人材育成についての努力が払われてきた。主体の核となり得る有能な人材は各地域に存在していると考えられるが、漁村社会のもつ閉鎖的体質の中では埋もれてしまうことがしばしばみられる。このような人材の発掘と組織化が、主体づくりのため、ひいては漁業の活性化のために急務と考えられる。

要 約

本研究で得られた結果を要約すると、次のようになる。

- 1 漁獲物の高付加価値化を素材にして漁業者の主体づくりを試みた。
- 2 本研究での主体イメージと到達目標は、生協等消費者組織との組織間流通を担う漁業者の組織づくりに向けた。
- 3 素材の漁獲物は、漁業者が高付加価値化を進めるのに適したものとし、ワカメを選んだ。高付加価値化湯

通し塩蔵加工によることとした。

- 4 主体づくりは漁獲物（ワカメ）の高付加価値化を漁業者と一緒に検討することを通じて行い、組研チームによる内部検討と現場での検証を繰り返す方法を採用した。
- 5 漁業者へ働きかける方法は、漁業者に具体的イメージを示す方法と漁業者と共に考える方法を採用した。具体的には、付加価値向上策の提示、ワカメ検討グループ組織化の提起、消費者組織との交流等を試みたが、消費者組織との交流が最も有効であった。
- 6 本研究の中でつくられた漁業者の組織は主体として

育たなかったが、本研究以後の漁業者の動きを見ると、漁協自体が主体に成長しつつあるといえる。

参考文献

- (1) 神奈川県：多獲性魚の有効利用と適正評価に関する研究（1981）
- (2) 神奈川県：漁獲物の高付加価値化に関する研究（1985）
- (3) 亀地 宏：村おこしルネッサンス（1984）
- (4) 平松守彦：一村一品のすすめ（1982）