

# 浜プランを活用した漁協加工事業の活性化

——新潟県上越漁協——

研究員 亀岡鉦平

漁協を核とした漁村振興策である「浜の活力再生プラン」（浜プラン）は、多くのプランで今年度でひとまず最終年となる。次年度からの次期浜プランでは、異業種連携が新しいポイントとなる見込みだが、このような新要素への対応状況だけでなく、既存の優良プランの動向についても継続的な情報が求められる。今回は、2017年度「浜の活力再生プラン優良事例表彰」で全漁連会長賞を受賞した上越漁協の事例を通じて、今後加工事業や販売力強化に取り組む意向のある漁協にとって参考となる点をまとめる。

## 1 組合概況

新潟県西端の糸魚川市に所在している上越漁協は、06年1月に筒石、能生<sup>のう</sup>、浦本、糸魚川の4漁協が合併して設立された漁協である。現在の組合員数は、正組合員106名、准組合員133名である。主要な漁法は、小型底びき網（主に筒石・能生）、刺網（主に浦本）、カニ籠漁（主に能生）であり、ホッコクアカエビ、ニギス、ベニズワイガニ等が漁獲されている。

## 2 浜プランで加工事業を再活性化

上越漁協の浜プランの特色は、加工事業とその販売に注力している点にある。上越漁協の浜プランも他の漁協と同様に、浜プラン以前から取組みの素地があり、その発展形として運用されているものである。

上越漁協では、元々<sup>しげ</sup>時化が多く出漁日数が少なかったことから加工事業の重要性が意識されていた。さらに漁協合併を機に本所機能が充実したことで加工事業強化の機運が高ま

り、09年に組合員組織として「加工企画委員会」が設立された。しかし、ハード整備が行われるなどの展開は見られたものの、加工品の販売実績は伸び悩み、委員会も一時は休止状態に至ってしまった。

このような状況に対して、14年度から開始された浜プランが加工事業を再び活性化するきっかけとなった。具体的には、委員会が若手漁業者中心の組織となり、漁協職員とともに加工品開発や販促活動の主体となって積極的に活動するようになった。<sup>(注1)</sup>SWOT分析やPDCAサイクルの確認といった手法の導入も、取組みの進展に寄与している。

## 3 浜プラン以後の加工事業の展開

### ——未利用魚利用から高級高品質商品へ——

浜プラン策定当初の加工事業は、未利用魚（流通に乗らない小サイズのニギス等）の学校給食向けでの利活用を中心に据えていたものだった。しかし、現在売り出されている「糸魚川のごつつお昆布メ」シリーズでは、マダイやマトウダイを原料として用いるなど、未利用魚に限らない高級感のある加工品開発あるいは高次加工化が進んでいる。

この背景には二つの事情がある。1点目は、未利用魚ベースの加工事業のみでは収益を上げづらいという点である。これは未利用魚利用に取り組む全国の漁協に共通した課題である。

2点目は、管内漁業の強みである漁獲物の高品質性を生かすという点である。管内の漁業は、漁場が近いという地理的特性を背景として、高鮮度化に取り組みやすい環境にある。くわえて、生産者のこだわりが非常に強く、

「漁獲物は水揚げした瞬間から商品」との意識の下、たもを使ってすくい上げるなど漁獲物に傷をつけず、鮮度保持を重視した実践が伴っている。以上のような地域漁業の性格を踏まえるなら、原料の高品質性を中心に、独自のPRが可能となると判断されたのである。また、漁業生産の加工事業への接続は、生産者のさらなる意識向上につながり、好循環を形成している。

施設整備もこういった方向性を反映しており、漁協は17年に3D冷凍庫を導入した。3D冷凍とは、高湿度冷気で対象を全方位からムラなく凍結させる技術であり、従来の一方向からの冷凍よりもドリップが生じず、鮮度保持効果が高い冷凍方法として注目されているものである。

浜プラン以後の加工事業の活発化は、収益面でも成果を上げている。第1表は加工事業の収益の推移について、13年度を基準年としてまとめたものである。表からは、浜プラン開始(14年度)以後毎年収益が上昇していることがわかる。漁協によると、特に17年度の伸びに関しては、3D冷凍庫の導入による訴求力の向上が大きいという。また、販路の拡大に当たって、ホテルやレストランとの商談のために漁協参事が機動的に動いていることも要因の一つであると考えられる。さらに現在は、刺身用冷凍品の海外輸出も検討されている。

## 4 何を学ぶか

### —人員確保と多様な取組みのバランス確保—

上越漁協の事例からは、組合員組織活性化の重要性、高品質志向の加工品のシリーズ化

(注1)自身が有する強み・弱み・機会・脅威を認識、分析し、行動戦略を立てる手法のこと。

(注2)複数回答で28漁協が加工事業に意欲を示している。農林中金総合研究所(2018)『漁協自営漁業の実態と可能性に関する調査』79頁参照(<http://www.nochuri.co.jp/publication/soken/contents/7077.html>)。

第1表 加工事業による収益の推移

(2013年度=1.00)

|        | 収益   |
|--------|------|
| 13年度   | 1.00 |
| 14     | 0.94 |
| 15     | 1.09 |
| 16     | 1.22 |
| 17     | 1.48 |
| 18(計画) | 1.81 |

資料 上越漁協に対するヒアリングより作成

の有効性、漁協職員の営業力の必要性といった多くの点を学ぶことができる。当研究所が17年に実施した全国の漁協に対するアンケートによると、今後実施したい事業としては加工事業が最も多く回答を集めており、加工事業<sup>(注2)</sup>に取り組む漁協の増加が今後見込まれる現状を鑑みるなら、上越漁協の取組みは有益な先例であると言える。しかし同時に、課題に目を向けることもまた必要であろう。

現在、加工事業が伸長する一方で、現場では、人員不足(専門職員、パート)の問題が現れつつある。合併によって管内の総職員数が減少したこともあり、新規に注力する事業に専従職員を配置するのは難しい。また、漁模様に伴う労働の不均一性がパート労働確保の障害となるのは不可避的である。今後加工事業に取り組む地域では、これらの課題への対応を視野に入れておく必要がある。

また、販路の地域外への拡大とともに、地域社会との協働も意識する必要がある。地域貢献を通じて漁業や漁協に対する地元の認知度が向上すると考えられるからである。例えば、地域観光資源としての水産物提供機能を担うことは、地域活性化に資するものと言える。上越漁協は、加工品の地域外への販売のほかにもサザエ捕り体験事業や地元水産高校との産学連携などに着手しており、地域内外双方に向けた取組みのバランスという点でも、示唆的な事例である。

(かめおか こうへい)