

## パヤオ直売店視察（技術交流会）

鳩間用一

### 1. 目的

近年消費者ニーズの多様化、新鮮商材志向の傾向は一段と強まり、「獲りたて」の魚を中間マージンを省いて、消費者に供給する直売店事業が盛んに展開されている。

生産者が販売まで参画し、魚の値段を決める等、放流の改善を図っている直売店の運営状況ならびに、漁業生産グループとの技術交流をとおして、漁協、漁業者の知識の向上を図る目的で、平成6年度技術交流会を下記のとおり実施する。

### 2. 内容

技術交流会（パヤオ直売店等視察、漁業技術交流）

### 3. 視察場所

- (1) 沖縄市漁協パヤオ直売店
- (2) 読谷村漁協直売店
- (3) ヤンバル物産センター

### 4. 視察日程

平成6年7月6日（水）～7日（木）

詳細は別紙のとおり

### 5. 参加者

平良市漁協パヤオ部会	砂川 広人
池間漁協小型船組合	波平 隆志
平良市役所水産課	下地 弘文（自主参加）
引率 宮古支庁農林水産課 普及員	鳩間用一

### 6. 沖縄市漁協パヤオ研究グループ直売店の先進地視察について

#### (1) 沖縄市漁協の概要

沖縄市漁協は本島の中部、泡瀬海岸に位置し、組合員数は正組合員76名、准組合員40名の計116名から成り、主な漁業はパヤオ、刺し網、潜水器、

モズク養殖が営まれ、年間の販売取扱金額は平成5年度において1億7千6百万円である。特にパヤオは漁港から20マイル沖に設置され、パヤオ研究グループ（会員25名、16隻）を中心に独自で直売店を運営し、平成5年度の売上金額は昨年で約7千万円を記録している。

#### (2) 直売店開設に至った記録

沖縄市漁協のパヤオ直売店ができた理由は、漁業者がパヤオで釣り上げたマグロ、シイラ等をセリに出すと、入荷量が多い日などは仲買人によって魚の価格50/kgが落ちて安定した漁業経営が行えなかった。そこで生産から販売まで漁業者の手で行い、価格を安定させることを目的にグループ員一人当たり20万円ずつ出資して200万円直売店を開設した。開設当時は仲買人とのトラブルも多かったようだが、現在はそのようなことはない。

開設した結果、魚の価格が安定し、漁業者の経営が安定した。

#### (3) 運営方法

現在パヤオ直売店は、漁協の土地をパヤオ研究グループが借り受けて運営されている。会員はその日釣り上げた魚を直売店に卸すわけだが、直売店の値段がセリの最低価格になるため、会員は市場の方に魚をおろしてもよい。

店は年中無休、午前10時30分に開店、客が多いため来客順に整理券を発行し、所属漁船が入港しだい、だいたい午後3時頃から整理券順に魚を販売している。整理券をもらうために午前8時から並ぶ客もいる。（整理券を発行する以前は客同士で魚の奪い合いが起こったため、整理券を発行した。）1日平均来客入場者数は土日で170～200人で客1人当たりの購買単価は約2,000円、日最高売上高は70万を記録したこともある。特別なPRは行っていないのだが、口コミで店の良さが伝わり、客の需要が多く魚が足りない状態である。来客の客層は特に決まらず、外国人も買いに

来る。

直売店でよく売れている魚種はシイラで、シイラの唐揚げは学校給食にも使われている。

販売店は解体料を取り、客の見ていない前で魚の解体も行っているが解体するのは3枚におろすまでで、刺身まではやっていない。理由としては、魚食離れが進む中、みんなに魚を身近に感じてもらうための啓蒙普及活動の一貫としておこなっているとのことである。解体料は魚の重量によって決まっており、この解体料が直売店の主要な収入源になっている。

店には鮮魚のみならず、魚介類の加工食品も取り扱っており商品は一般の流通業者と取引をしている。

従業員は男2名、女3名の計5名、全員アルバイトで時給800円で雇われていて、漁協婦人部の参加はない。

特別なイベントとしては毎年5月（シイラが釣れる時期）に魚食の普及と客へのサービスとして、シイラ祭りを行っている。これは客が200円で皿を買い、その後はシイラを食べ放題というシステムである。

#### (4) 成功のポイント

- ・直売店が人口約11万人の沖縄市を市場として持ち、中部にあるため北部からも南部からも客は訪れる。
- ・パヤオ研究グループが結束しており販売に関しても熱心である。
- ・直売店と鮮魚店との価格はあまりないが、獲れたての魚をその日のうちに消費者へ届ける新鮮さを売りものとしている。
- ・解体料を取ると同時に、解体するところを見せ、客を呼んでいる。
- ・各魚種の年間価格はサイズごとに月のパヤオ研究グループの総会で決定し、その年は魚の値段が変からないので、客は安心して買える。

#### (5) その他、懇親会で話題になった漁業技術

- ・シークーラーは非常に便利
- ・パヤオでの夜釣りは暑くなく楽である

・今度は沖縄市漁協の組合員が宮古に行ってマグロの鮮度保持を勉強したい。

・パヤオでの旗流し漁法はヤケがないが、ジャンボ延縄漁法はヤケが目立つ。

## 7. 読谷村漁協直売店

### (1) 読谷村漁協の概要

読谷村漁協は正組合員数78名、准組合員数126名で合計204名で構成され、主な漁業は、大型定置網、タチウオ漁業、ソデイカ漁業を営んでいる。販売取扱額が9千7百万円。平成3年度に村単独事業で鮮魚処理加工施設を設け、直接販売を行っている。また、直売店のほかに、ジンベイザメを生け簀で養い観光の目玉にするなど観光漁業にも力をそそいでいる。

### (2) 直売店開設に至った経緯

沖縄市漁協と同様に魚の価格安定を目的に、当初パヤオで漁獲された、マグロ等の魚を鮮魚処理施設で解体または加工し、客に直接販売する計画だったのだが、近年、パヤオ利用漁業者が少なくなったことから、漁協の大型定置網で漁獲されたアジ類、グルクマー、ミジュン等を直売店で販売し、残った魚を学校給食やホテルに加工処理し販売している。

### (3) 運営方法

加工処理施設が仕入れている魚の多くは、漁協が専属の乗組員（14名）を雇用して経営している大型定置網で漁獲されたタマン、ツムブリ、ガチュン等をいったん蓄養施設に入れ、販売調整を行っている。そのほかに、10時のセリが終って残った魚、または、仲買人が低い値段で漁業者から買い上げようとする魚を漁協が買い取り冷凍施設に保存して直売店で販売している。このように魚が足りなくなった場合は蓄養や冷凍施設を十分に利用している。

専属の乗組員の給料は、基本給のほかにある程度の売り上げがあるとみんなで分配する方法をとっている。雇用期間は1年間だがメンバーの変更はさほどおこなわれていない。

加工処理は漁協の婦人部が取り組んでおり、商品の開発等にも積極的に取り組み、加工処理施設の中核を担っている。

直売店の販売市場の中で学校給食は非常に大きなウエイトを占めており、主にグルクンやミジューンの薫製を給食として生徒児童にだしており、魚食の普及効果にもなっている。

読谷村漁協の直売店は、沖縄市漁協と違い、販売する魚を刺身にまで解体しパック詰を行って販売を行っている。

直売店の値段は普通の鮮魚店の約半分で販売している。

1日の平均来客は20~30人でほとんどが固定客で1人当たり約1,000円くらいの買い物をしている。

今後はチラシ等を配布してもっと直売店をPRしていく方針である。

#### (4) その他のポイント

- ・構造改善事業で作った浮沈式生簀や急速冷凍施設を有効に利用し、直売店の魚が足りなくなった場合でも品ぞろえができる体制をとっている。
- ・漁協がセリのスタート値を決めるなど、組合員の立場にたった経営をしている。
- ・漁協婦人部をうまく直売店経営に取り込ませ、労働の場を与えるとともにやる気をおこさせている。

### 8. やんばる物産センター (道の駅)

#### (1) やんばる物産センター (道の駅) の概要

やんばる物産株式会社は、第3セクターにより平成4年に名護市許田に設立された。出資の内訳は、名護市から2千万、農協、漁協から100万、公園、駐車場は国の補助を受け、資本金は6,000千円である。場所は国道58号線に面し、高速道路の出口にも近いため、車でドライブを楽しむ人々の休憩所にもなっている。

#### (2) 運営方法

県内外の北部を訪れた観光客並びに行楽客をターゲットにしぼり、北部12市町村の特産品を年中無

休で販売している。店内に各市町村ごとのスペースを設け各地区の特産品を販売するとともに、各々の市町村の名所等を説明したパネルを置き、宣伝もおこなっている。特産品は、生活改善グループが作った農林水産加工食品を主に販売しており、地方発送もおこなっている(郵パック)。その他にも、工芸品等のお土産品の販売も行っている。市街地から遠く、既存の商品は販売していないので小売店とのトラブルはない。

バスやタクシーにはマージンを与えていないが、タクシーが客を連れてくることが多いようである。

従業員は、14名で事前に研修を受けているので客の対応は良い。

客の80%は北部を訪れた中南部の人達で、土日には3,000人近い来客数になる。

### 9. 今回の技術交流会を終えて感じたこと

- ・沖縄市漁協パヤオ研究グループ直売店では、直売店の成功のカギは漁業者達の結束が必要であると感じた。今後、宮古で直売店をつくる時は漁業者達の結束を図ることからはじめなければならない。また、直売店開設時のさまざまなトラブルを、沖縄市役所が処理していたので行政側のバックアップも必要である。
- ・読谷村漁協では漁協がセリで残った魚を買い取る等、漁業者のための経営を行っており、本来の漁協はこうあるべきだと感じた。
- ・名護市のやんばる物産センターは、テナントを募集せず、既存の商品取り扱っていないところが、北部全体の観光を考えて経営をおこなっている。



直売店の場所（前沖縄市漁業協同組合）



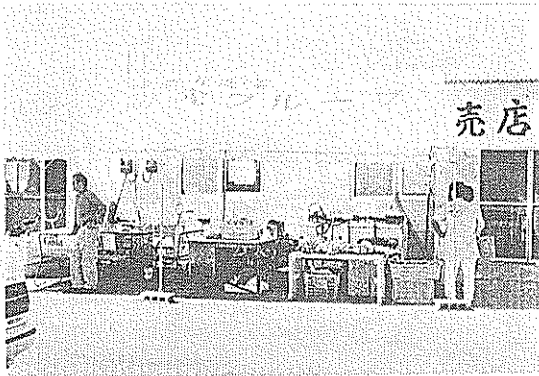
直売店（店内風景）



直売店正面



直売店（店内風景）



直売店正面では新鮮な野菜、果物なども販売され魚を買いに来るお客さんに喜ばれ利用されている



直売店（店内風景）  
鮮魚だけでなく冷凍食品も取り扱っている



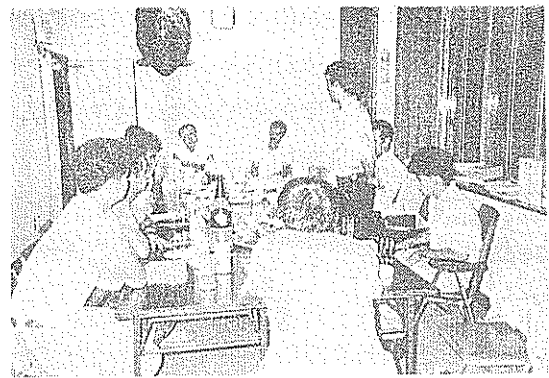
直売店横のとうふ屋さん



直売店内風景 客とのやり取り風景



意欲的に働く従業員の皆さん



沖縄市漁協での交流会で意見を述べる  
池間漁協から参加した波平隆志さん



店内に表示した魚の価格表と整理券  
の配布を知らせる掲示板



港内から見た直売店遠景



直売店にはパヤオ模型が展示されている



読谷村漁協



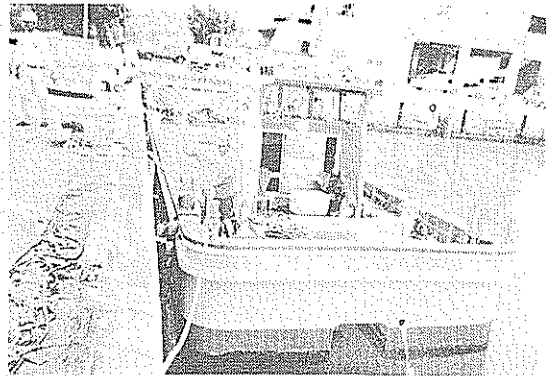
沖縄市漁協での交流会で意見を述べる  
平良市漁協から参加した砂川広人さん



読谷村漁協  
荷捌所に水揚げされたグルクマ



読谷村漁協  
構造改善事業で新設した新鮮加工処理場



読谷村漁協所有の定置網専用船



読谷村漁協 加工処理場内の冷蔵機施設



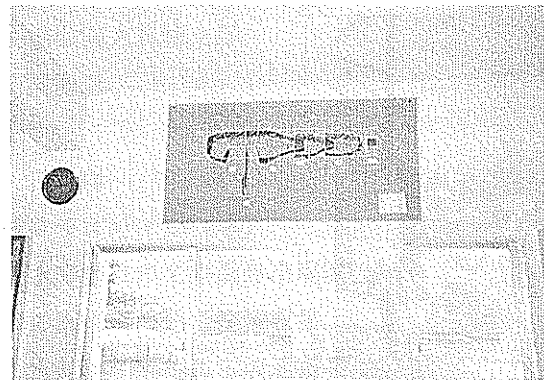
読谷村漁協加工処理場内で施設の説明を受ける奥原普及員



加工処理場内  
加工処理する婦人部の皆さん



やんばる物産センター  
(道の駅) 食堂の風景



読谷村漁協が設置している大型定置網模型



やんばる物産センター (道の駅)  
店内の商品陳列の様子



やんばる物産センター（道の駅）正面



やんばる物産センター（道の駅）正面



やんばる物産センター（道の駅）  
花木即売コーナー



やんばる物産センター（道の駅）  
花木即売コーナー