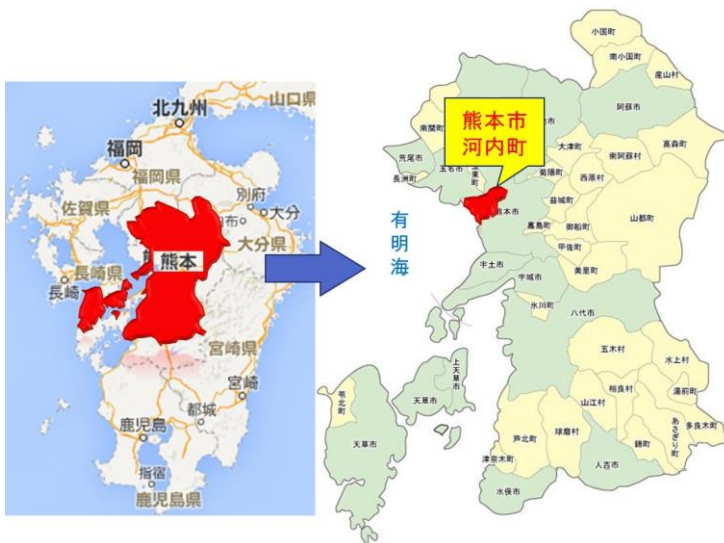


生産者と商社が協力し合い切り開く海苔業界の未来

河内漁業協同組合
中野孝昭

1. 地域の概要



私たちの所属する河内漁業協同組合は、熊本市の西端に位置し、西には有明海を望み、東には金峰山をはじめとする山々が連なる自然豊かな河内町にある。

河内町は、全国的に有名な河内みかんや海苔養殖業が盛んに行われている。また、世界を代表する阿蘇山から流れ出た栄養豊富な伏流水が菊池川から有明海に流れ込み、風味豊かなおいしい海苔が生産

されている。秋から冬にかけては、有明海に海苔の支柱漁場が広がり、風光明^{めいび}な景色が望める。

2. 漁業の概要



写真1 海苔養殖の風景

河内地域では、河内漁業協同組合（以下、河内漁協）に所属する漁業者が、主に海苔養殖漁業を営んでいる。

海苔養殖漁業については、平成26年度の経営体数が68戸、生産枚数は1億6,516万枚、生産金額は17億6,253万円であった。

有明海の中部に位置し、近隣の山々から栄養豊富な伏流水が注ぎ込まれ、良質の海苔が生産される産地である。海苔生産者は減少しているものの、若い後継者は多く地

域の重要な産業である。県内で生産される2割を生産している。

海苔養殖以外では、漁船漁業が小規模で行われている。

3. 研究グループの組織と運営

河内漁協塩屋のり研究会は、平成元年、塩屋の海苔の単価向上と塩屋地区の輝かしい未来を目指して発足した。

平成 27 年度現在、塩屋地区の海苔生産者 20 人のうち、若手の生産者 15 人で活動している。

また、研究会は、平成 10 年度から、やわらかく、味の良い、あかつき種と滑らかで品質のよい海苔種を選抜した塩屋ブランド海苔「輝」の生産を始め、積極的に PR および販売活動を行っている。



写真 2 塩屋海苔研究会



写真 3 塩屋ブランド海苔「輝」

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

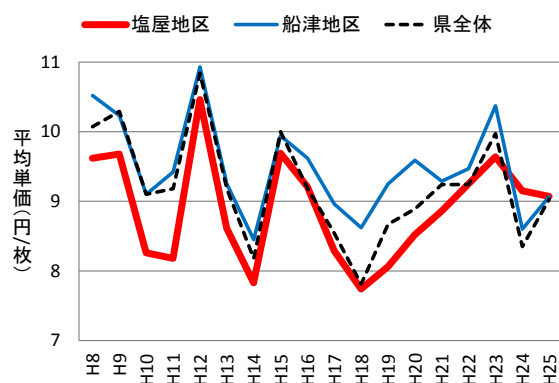


図 1 熊本県の海苔平均単価の推移

河内漁協は、塩屋地区と船津地区の 2 地区から構成され、海苔の入札会にも地区ごとに出品している。

図 1 は、熊本県で行われる海苔の入札会における、平均単価の推移を示したグラフである。

活動を始める平成 21 年以前は、塩屋地区の平均単価は、県全体より低く、船津地区と比較しても、1 円以上低い状況が続いた。

同じ組合で、しかも同じ漁場で海苔を生産しているにもかかわらず、塩屋地区の海苔は、海苔商社に注目されず、海苔の単価は伸び悩み、漁業収入も少なく、設備投資もできず、海苔の質も単価も向上しない、生産者の気持ちも落ち込むという悪循環に陥っていた。



図2 河内漁協塩屋地区の悪循環
と危機感を抱き、生産者と一致団結し、活動を始めた。

活動の目的は、塩屋の海苔を改善し、広く塩屋の海苔のおいしさを伝え、海苔の単価と生産金額を向上させることを目指した。

河内漁協の生産者が、海苔の品質を向上させるため、海苔の商社を訪問し、意見交換を行っても、海苔の品質も知名度も低かった塩屋の生産者に、アドバイスや評価をする商社はほとんどおらず、いつも惨めな思いをしていた。

生産者の中には、「もう海苔養殖はやめて、別の仕事ば探さなん」とか「こがん状況じゃ、子供に海苔養殖は継がせられん」と海苔生産に希望を持たなくなる仲間も出てきた。

平成22年、漁協職員と海苔検査員は、「このままでは、ほんとに塩屋の海苔はなくなる」

5. 研究・実践活動状況及び成果

【研究・実践活動状況】

1) 河内塩屋の海苔作りの改善について

まず、研究会は、「自分たちの海苔作りの何が悪いのか」、「なぜ商社に選ばれないのか」、「商社は、どんな海苔を求めているのか」について、直接海苔商社を訪問し、意見を聞くことから始めた。



写真4 東京の海苔商社訪問



写真5 福岡の海苔商社訪問

平成22年度より5年間で、地元や県外大手海苔商社など約30社ほどを訪問し、商社が求める海苔の情報収集に努めた。

商社を訪問した際、「私たちの海苔を買って下さい」ではなく、「塩屋の海苔を見て下さい。そして意見を聞かせてください」とお願いし、海苔作りを改善するための情報を収集した。

「塩屋海苔」に対するイメージは、「作りが悪い」「塩かみがある」「裏くもりがまじっている」「ロス率が高い」「ロット数が少ない」など悪いイメージがたくさんあった。



写真6 海苔商社訪問後の勉強会

「塩屋海苔作りの基本方針」(抜粋)

★スローガン

- ◎全生産者が、**団結して信頼ある塩屋海苔作り**を目指す!
- ◎**初摘みはおいしい海苔作りを重視、2回目摘み以降は、歯切れを重視し、海苔作りの統一**を目指す!
- ◎**集団管理の徹底!**

★主な取り決め項目

育苗管理、養殖管理、衛生管理、海苔作り など

＜網干出時間の統一＞

毎日、養殖水位や網の高さを確認し、2時間以上干出させ、健全な養殖網を確保する。



＜重量やミンチのサイズを統一＞

味や作り、歯切れを重視し、重量やミンチの大きさを入札会ごとに統一し、海苔の質を統一する。



入札会	11/下 初摘み初回	12/上 初摘み2回	12/下 初摘み3回
重量目安(g)	6~4枚方	6~8枚方	8~10枚方
片の枚数	5.0EJ (4重)	4.5EJ (2重)	4.0EJ (2重)
片の枚数(1E)	5.0EJ (3重)	4.5EJ (2重)	4.0EJ (1重)
片の枚数(2E)	5.0EJ (3重)	4.5EJ (2重)	4.0EJ (1重)
	初摘み	2回目摘み	
河内(実産)	重量総額 (320~370g) 基準340g	重量総額 (300~340g) 基準310g	重量総額 (300~340g) 基準310g
河内(評)	重量総額 (320~370g) 基準340g	重量総額 (310~350g) 基準330g	重量総額 (310~350g) 基準320g

図3 「塩屋海苔作りの基本方針」

その意見を、塩屋地区に持ち帰り、勉強会で生産者みんなに伝え、改善するよう真剣に話し合いをした。

さらに、塩屋地区に商社を招き、勉強会も開催するようにした。勉強会には、海苔を生産する男性の生産者と海苔の加工に従事する女性部とが一緒に参加し、塩屋の海苔の改善に向けて学習した。

そのようにして得られた情報を取りまとめ、「塩屋海苔作りの基本方針」を作成した。

基本方針では、網の干出時間を統一したり、入札会ごとに海苔の重量やミンチの大きさを統一するなど、きめ細かい決まりを作り、生産者全員が、丁寧な海苔作りに専念した結果、本等級がそろそろようになり、ロット数の増加にもつながった。

2)「河内塩屋海苔のおいしさ伝え隊」の結成について

平成22年6月、研究会は、福岡の海苔商社を訪問した際、「近年、贈答用品としての海苔の需要が減った結果、思うように在庫が消化されない」という話を聞いた。

私は、「商社が在庫を抱えた状態では、来年、海苔をたくさん買ってもらえない」と考え、研究会に「商社が持つとる在庫の海苔ば、俺たちで売ってみようか」と提案した。

その提案に、他の会員もすぐに賛同し、塩屋の海苔のPRと販売を行う、「塩屋海苔のおいしさ伝え隊」が発足した。

早速、私たちは、商社が抱える在庫の中から、塩屋のおいしい初摘み海苔を買い戻し、焼き加工を委託し、商品化に取り組んだ。

商品名は、塩屋地区で100年近く盛大に行われている「塩屋恵比須祭り」にちなんで「塩屋恵比須焼き海苔」と名付けた。

商品には、「熊本県河内塩屋産」と表示し、塩屋の生産者が自信を持って薦める「安全・安心のおいしい海苔」であることをアピールした。また、生産者の顔写真を貼ることで、県外の地元出身者への贈り物としても喜ばれるし、熊本産の海苔のPRにもつながる。



写真7 「塩屋恵比須焼き海苔」

塩屋恵比須焼き海苔 おいしい初摘み海苔限定

熊本県河内塩屋産



写真8 生産者顔写真入りのラベル



写真9 海苔のPR・販売活動



写真10 塩屋産海苔を使用した
「輝」シリーズ

そして、県内外のイベントでのPR・販売活動を開始した。

しかし、最初から売れるはずもなく、海苔を売るという大変さを思い知らされた。それでも、諦めることなく、PR・販売活動を続けた。

活動を我慢強く継続するうちに、試食していただいたお客さんから「おいしい」、「やわらかい」、「香りが良い」という感想を聞くことができ、海苔の生産の励みや参考にもなった。

また、海苔のおいしさを県全体に広めるため、道の駅や物産館とも交渉し、販売されることになった。

活動の結果、今では、「あの時買った海苔がおいしかったから」というたくさんのリピーターを獲得するほどになった。

3) 塩屋ブランド海苔「輝」の商品化について

熊本県のある商社は、他の多くの商社が、佐賀、福岡産を好まれる中、熊本海苔にこだわり、自社で製造するお菓子に、熊本海苔を使用している。私たちは、その商社の思い入れに深く感動し、その商社の商品も、自分たちが行うPR販売活動で販売していた。

平成23年11月、その商社を訪問した際、社長から「一緒に商品を作りませんか」と言われ、私たちは、夢のような話にとっても驚き喜んだ。

早速、一緒に塩屋海苔の商品化に向けて、検討が始まった。

社長は、研究会が「おいしい海苔作り」にこだわり、初摘み限定の逸品である塩屋ブランド海苔「輝」に注目され、「商品には、生産者の顔写真を貼って販売したい」と提案され、できた商品が「輝」シリーズ。今では、大人気商品となっており、とてもうれしく思っている。

さらに、今年、県内の商社が、研究会の活動を評価し、良い海苔は、良い海苔の価値で販売すべしと、県内有名百貨店に新たな高級贈

答用海苔商品「貴薫 輝」として推薦され、販売していただけるようになった。これが、贈答用海苔の復活につながることを期待している。

4) 味を重視した検査基準による「塩屋一番」等級の新設について



図4 新設した「塩屋一番」等級

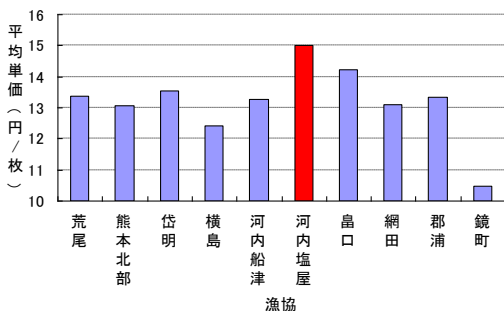


図5 H24年度第1回入札における県内漁協別の平均単価

次に、味を重視した検査基準による「塩屋一番」等級の新設について紹介する。

平成24年、東京の商社を訪問した際、「柔らかくて、おいしい海苔が欲しい」という要望を聞くことが出来た。

漁協と検討を重ねた結果、初摘み海苔の検査において、従来の見た目の検査とは違う、「うま味、香り、柔らかさ、歯切れ」など、味を重視した、塩屋独自の検査基準による「塩屋一番」等級を新たに考え、熊本県漁連に申請し、承認された。

タンパク質含有量や食味検査を実施し、厳しい検査に合格した海苔だけを「塩屋一番」等級として出品した。

また、入札会では、漁協職員自ら「塩屋一番」を持

って商社の控え室を周り、商社からいただいたアドバイスを海苔作りに生かし、おいしい海苔を作ったことをPRした。

こういった努力が報われ、「塩屋一番」は、その年の入札で、最高値の1枚61円19銭という信じられない高値で落札された。

また、塩屋一番のみならず、「輝」等級、「初」等級、本等級までも高値で落札していただき、塩屋地区が県内トップの平均単価15円02銭となり、一気に海苔業界の注目をあびることになった。

そうして出来た「塩屋一番」は、第10回熊本海苔味見コンテストで、見事県内一位に輝いた。

さらに、熊本県が主催した、「たけモンプロジェクト」で「たけモン商品」に認定され、おいしさが証明された。

【成果】

成果の1つ目は、塩屋地区の生産者が、商社からの指摘を真摯に受け止め、漁協職員や検査員と一丸となって努力した結果、徐々に塩屋の海苔の品質が向上してきたこと。

その結果、活動当初は評価の低かった塩屋の海苔が、今では多くの商社から「おい

しい海苔になった」「良くなってきている」「ロス率も少なくなっている」「努力の後が見える」という評価をいただくようになった。

また、特に、親身にアドバイスをいただいた東京の商社から、「今は、塩屋の海苔が海苔業界で話題だよ。何が変わったから、こんなに塩屋海苔が良くなったの？」と聞かれた。

私たちは、「新しい設備投資も無く、変わったのは、生産者1人1人の塩屋の海苔を良くしようとするやる気が1つになったことです」と答えた。

その言葉にびっくりされ「それが一番大事な事で、一番難しい事なんだよ！ 良く頑張ったね」と言っていた。

2つ目は、「塩屋海苔のおいしさ伝え隊」を結成し、塩屋のおいしい海苔を県内外にPRできたこと。

結成当初は、夢のようだった東京での販売活動も実現できた。今年、6月には、熊本県のシンガポール事務所も訪問し、アジアにおける海苔の消費や流通について学ぶことができた。



写真10 塩屋海苔のPR・販売活動



写真11 シンガポール熊本事務所における研修

3つ目は、海苔の品質が良くなり、研究会の活動が注目され、単価と生産金額が向上したこと。

平成26年度、冷凍網の初摘み海苔の入札会では、塩屋地区の平均単価は、13円40銭となり、県全体の平均単価12円46銭を上回った。

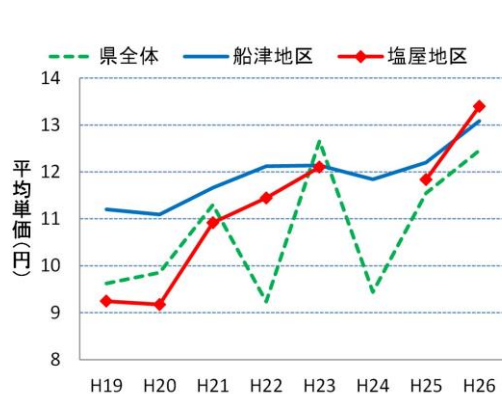


図6 冷凍網初摘み海苔の平均単価の推移

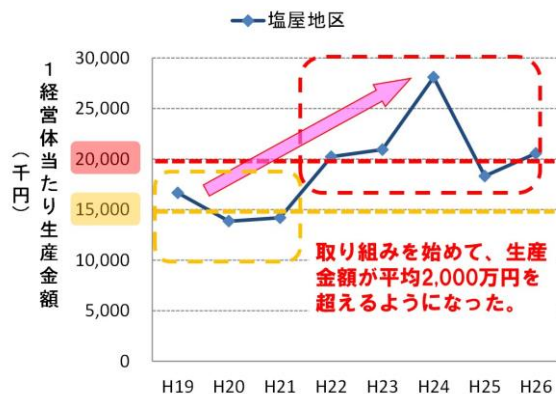


図7 海苔養殖業者1経営体当たりの生産金額の推移

平均単価が上がったことで、生産金額も増加した。活動を始める前は、1,500万円ほどだった生産金額が、活動を始めた平成22年度以降は、2,000万円を超えるようになった。

生産金額が増えたことで、新しい漁船を建造したり、新型海苔乾燥機に買い替えるなど、設備投資が進んだ。

4. 波及効果

研究会の活動により、塩屋海苔が注目されるようになった。活動当初は評価の低かった塩屋産の海苔が、最近は商社より「おいしい海苔だった」「だいぶん良くなっている」「ロス率も少なくなっている」「努力の後が見える」という言葉を幾度となく聞くようになった。その結果、生産者の海苔に対する心構えが向上し、平均単価や漁業収入が増えたことにより、設備投資する生産者もでてきた。

また、研究会の若手生産者の取り組みに刺激され、先輩生産者も「若っかもんにゃ、負けられん」と今まで以上に海苔生産に対する熱意が高まり、生産者も女性も後継者も含め塩屋地区全体が明るくなった。

さらに、このような活動を通して、買っていただく商社と消費者への「感謝の気持ち」が海苔生産に対する「熱意」を高め、結果的に良い海苔を作ることにつながり、悪循環から脱出できつつある。

5. 今後の課題や計画と問題点

今後の目標は、消費者や商社の意見を大事に受け止め、生産者1人1人が海苔作りの技術を磨き、熊本県を代表する浜になるよう、努力を続けていきたい。

また、生産者自らが、冠婚葬祭や御中元、御歳暮等で海苔商品を使ってアピールすることを、他の漁協にも広げ、熊本海苔の底上げを図りたい。

さらに、県や市が推進する「浜の活力再生プラン」に積極的に取り組み、地元はもちろん、首都圏や海外にも目を向けてPR・販売活動を行い、熊本の海苔、日本の海苔のおいしさを伝え、消費拡大に貢献したい。

今後も、活動当初の気持ちを忘れず、小さな取り組みを積み重ね、生産者、商社、漁協、検査員が一丸となり、海苔業界の明るい未来を目指して、活動していきたい。



写真12 極上特選「塩屋一番」



写真13 「輝」シリーズ贈答用商品