

I. 第2回全国漁村女性加工サミット報告書

第I部 試食会と情報交換会の集い

第I部は、平成19年10月6日(土)13時より、東京海洋大学にて、参加者76名により、開催した。

まず、主催者として、財団法人魚価安定基金専務理事 芳田誠一より、「皆様方で十分懇親して、エネルギー・考え方を吸収していただきたい。商品化に詳しい方など、今日は評価する側も非常にバラエティーに富んでいる方がいらっしゃいますので、良い効果が出ると思います。会場が大学ということで、本日は学会みたいなものでございます。学会の『学』は学ぶということになりますが、今日は驚愕の『愕』で、愕くということ何かひとつ持ち帰ってもらえればと考えております。」という旨の挨拶があった。



基金専務理事

続いて、共催者のうみ・ひと・くらしフォーラムの関いずみ、副島久美、三木奈都子から、「前回下関でお会いした方々、今回初めてお会いできる方々、本日はお会いできてとてもうれしく思っております。旅費を払って来て頂いたのですから、皆さん、はき出し、且、吸収して、交流して、元を取って帰っていただきたい。漁村の素敵な女性同士で、コミュニケーションを取っていただけたらと思います。」という旨の挨拶があった。



うみ・ひと・くらしフォーラム

次に、漁村女性グループの代表者により、所属するグループの自己紹介を行った。

その後、各漁村女性加工グループから送付してもらった製品を、生協で調理してもらい、試食を行うとともに、漁村女性加工グループの参加者メンバー間による情報交換を行った。

<自己紹介>

①栄喜っ娘 ひめ市（河原さん）

・河原さん

高知県宿毛市より参りました。前回の下関では、アジとエソを使ったすり身にしたじゃこ天と、イカのすり身を使ったイカ団子を出品しました。今回はイカ団子を進化させまして、カツレツにして持ってきました。それと、びっくりイカめし、これはウズラの卵を入れて作りました。今日は皆さんにたくさん試食いただいて、意見をたくさんいただきたいと思います。普段は5名でやって

おりますが、今日は他でイベントをやっております、私一人で参加させていただきます。二日間よろしく願いいたします。



栄喜っ娘ひめ市 河原さん

②輪島市漁協協同組合輪島崎女性部（新木、山下、遠島さん）

・新木さん

石川県輪島市から来ました。昨年に続きまして、今年は2回目です。去年はカジメの佃煮と海藻のふりかけを紹介させていただきました。今年は、海藻のふりかけを作るときにできる「いしる」というのが注目されているんですけども、それを魚の加工に使ってみたらということで、今日はサバとアジとフクラギの干物を作ってきました。そして、ノロゲンゲを干物にしたものは全国的に広まっておりますが、これはコラーゲンが豊富だということで、それを失わな



輪島崎女性部 新木さん

いように干物を燻製にして持ってきました。輪島から3名来ております。

私どもは遠いんですけど、なぜここに参加させていただくかと言いますと、先ほど挨拶をされた主催の3名の女性のパワーにすごく共感をしておりまして、漁業者の女性の立場は漁業の世界ではすごく大切だと言われながら、なかなか認めてもらっていないという部分があると思います。そこで、三木さん関さん副島さんがすごく元気を出して背中をしてくれる強い味方だと思っています。浜の元気な母ちゃんたちの声が全国に広まればなあと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

③本島漁業協同組合女性部（山村、大江、芦内、大石、吉田、小林、戸崎さん）

・山村さん

私たちは香川県丸亀市からやってまいりました、本島漁協女性部の加工グループです。主人と協同で漁業を営んでおります。買い取ってもらえない水産物を利用したいと思い、加工品作りを始めました。施設もない、機械もないというところから始めました。そして、営業許可を取得し、商品作りに取り組み、加工サミットに参加することができました。本当にうれしく思っております。たくさん勉



本島漁協 山村さん

強して帰りたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

④漁村女性グループ めばる（桑原さん）

・桑原さん

大分県の鶴見というところから来ました、桑原と申します。第一回の豊かな海づくり大会の開催地です。漁業というのは、61年をピークに盛んであったんですけども、最近は水揚げが落ちております。それで、何か私たちにできることはないかなということで、女性がチームを作りました。今は3年目です。もともとは活魚・鮮魚を売っておりましたが加工品もほしいということで、佐伯地方に昔から伝わっております「ごまだし」というのを作りました。今、郷土料理百選というのに参加しておりますので、そこでの投票もしていただけたらと思います。



めばる 桑原さん

試食ではスープになっていないからそれだけを食べて辛いかもしいませんが、本来はおわんにスプー

ン1杯入れて、そこにお湯を注いで、そうすると簡単に美味しい、栄養たっぷりの郷土料理になります。どうぞよろしくお願いいたします。

⑤島浦町婦人加工グループ（濱田、山下さん）

・濱田さん

私たちは、今有名になっております東国原知事の宮崎県より来ました。昨年も参加させていただきましたが、各グループの活動を見まして、大変刺激を受けまして、私どもも去年から離島再生支援金で道具を買っていただきまして、以前の3倍ぐらいの加工ができるようになりました。良い月は60万ほど売り上げておりましたが、月平均30万ほどで落ち着いています。同じ製品を持ってまいりましたが、去年と同様にまた他のグループの方のアイデアを吸収して、良い刺激を受けて島に持って帰りたいと思います。よろしくお願いいたします。



島浦グループ 濱田さん

⑥新勝浦市漁業協同組合川津女性部（寺田、中村、内井さん）

・寺田さん

私たちは千葉県勝浦市新勝浦漁協の川津支部の寺田と申します。私たちは、活動資金を確保するためと、余暇を利用して部員の親睦を図る意味でこのグループを結成いたしました。常時施設にいる人は10名前後ですが、ほとんどの人が無報酬にもかかわらず手伝ってくれて、塩辛やところてん作りを行っています。安い魚を使ってハンバーグやらを作っています。でも、今はスルメイカが不漁なんですけど、昨日一昨日辺りから獲れるようになりましてそれを干しにしてスーパーなんかで卸しています。とても安くて美味しいです。ところてんは、2,3年前のブームの時にはとてもよく売れましたが、今は少し伸び悩んでいます。皆さんのご指導をいただければと思いますので、よろしくお願いいたします。



新勝浦漁協 寺田さん

⑦佐賀市漁村女性の会（古川さん）

・古川さん

今年の甲子園で佐賀北が優勝いたしました。誰もが予想していなかった番狂わせでしたけども、その佐賀県から参りました古川と申します。私も昨年につきまして2回目のサミット参加となります。私たちが行っております活動が、佐賀県は日本有数のノリの産地で上質のノリが採れております。佐賀ノリを使った加工品作りをしております、初めての商品を開発したのが平成13年です。今から4年前に漁協の女性部で立ち上げました。その時私は漁協の職員で、女性部を指導していたということもありまして、私为中心となりまして立ち上げました。初め部員は51名いたのですが、7年目の今年は部員は3名、そのほか外部雇用も含めて6人で活動しています。一言では表せら



佐賀女性の会 古川さん

れないくらい大変なものがあります。こういう場に集まりまして、いろいろな方と勉強会をさせていただきまして、私もそれを励みに、楽しみで参りました。よろしくお願いいたします。

⑧満天クラブ（徳弘、佐々倉さん）

・徳弘さん

私どもは、高知県の安満地というところからきました。満天クラブ代表の徳弘です、よろしくお願いいたします。私たちのところは、まき網が4ヶ続ございまして、昔から漁業の盛んなところなんですね。ですが、漁業が低迷してしまっていて、そこで付加価値をつけて女性部が元気にどうにかできないかということではじめました。初めはすり身を作るところから始めて5年になります。味付けなどいろいろ工夫してきましたけど、女性部の集まりですので、みんなの和を保つことは大変だなと思っています。明日、私たちの活動を副島さんに報告していただくので、皆さんにアドバイスをいただきたいと思います。また、部員の中には東京進出をねらっているものもおりますので、吸収できるものがあればどんどん吸収していこうと思っています。よろしくお願いいたします。



満天クラブ 徳弘さん

⑨柏島加工クラブ（浜野さん）

・浜野さん

宿毛湾女性部の浜野です。宿毛湾といっても柏島は端っこのほうです。前はムロをすり身にして天ぷらを作っていましたけど、ムロは難がありまして、今はマジを使っております。それと海鮮コロケを作っています。部員は14名ですけど、内7名は70代でも元気に頑張っております。どうぞよろしくお願いいたします。



柏島クラブ 浜野さん

⑩香良洲漁協女性部（中西、藤川、土性、佐藤、松島、鯖戸さん）

・中西さん

三重県津市の香良洲漁協という小さな漁協からやって参りました。去年の下関では小女子のくぎ煮を出品したのですが、そのときにバンチョ貝というのも少し出品させていただいたんです。今年はそのバンチョ貝を主力に持ってきました。量も獲れますし、地元では昔から食していますが、一歩外に出ると知らない人はたくさんいらっしゃいますので、それを広めるためにも加工品を作りたいなと思っておりました。加工部を立ち上げるためには資金面等の問題もいろいろありまして、他の女性部の方々のお話も参考にして勉強していきたいということで参りました。今日、明日



香良洲漁協 中西さん

よろしくお願いいたします。

⑪渦浦漁協女性部（喜田さん）

・喜田さん

今日は一番に会場に来ました。ところが今は最後になってしまいました。愛媛県今治市より来ました。平成11年にしまなみ街道が開通いたしました。この機会に何かやろうではないかということで、女性部で集まりましたが、本州のほうへ行ってしまふ通過点だからやらないほうがいい、やって損するくらいならやらないほうがいいということで、誰一人賛成してくれる人がいませんでした。でも、このチャンスを逃したら渦浦漁協女性部はないんだということで、押し切って活動を始めました。しかし、それぞれに理由があって参加時間・参加日数が限られているので、そこをそれぞれの事情に合わせて3グループに分けて役割分担をし、上手く回転するようになりました。皆仲良く和気藹々と活動しております。しまなみ街道開通後2,3年はたくさんの方が訪れました。こういう場は初めてなんですけども、皆さんどうぞよろしくお願いいたします。



渦浦漁協 喜田さん

⑫池間漁協女性部 海の母ちゃん市「なかじゃ」

<欠席のためコメント>

沖縄では最高級品といわれるミーバイ（アカマチ）を使用し、味噌漬けにしました。味噌漬けにすると身が引き締まり、月桃の葉と一緒に蒸すと香ばしくなります。月桃の葉は細菌予防にも良いとされ、ムーチャーやカステラなどにも活用されています。ナマコを柔らかく煮るのは大変な作業でした、二日間煮て弾力性を保ち、コラーゲンたっぷりのナマコの佃煮が出来上がりました。どうぞお召し上がりください。

	製品名	写真1	写真2
	ところてん		

新勝浦市漁業協同組合	ひじきふりかけ		
輪島市漁業協同組合輪島崎女性部	くにやらの燻製		
	海藻ひもの		
香良洲漁協女性部	ばんちょう貝佃煮		
本島漁業協同組合女性部	タイラギ貝ヒモの佃煮		
	しわく本島のじゃこ天		

満天クラブ	満天		
	ピリ辛満天		
栄喜っ娘 ひめ市	ひめ市カツ		
	びっくりイカ飯		
柏島加工クラブ	アジのすり身の天ぷら		
	海鮮コロッケ		

渦浦漁協女性部	島じゃこ天		
	島のかおり		
佐賀市漁村女性の会	うまかおり梅		
	貝だくさん佃煮		
漁村女性グループめばる	ごまだし(アジ)		
	ごまだし(エソ)		

島浦町婦人加工グループ	あげみ		
	かえりの佃煮		
池間漁協女性部	なまこの佃煮		
	ミーバイの味噌漬		

情報交換会 第I部





情報交換会第2部(懇親会)

第I部の試食会・情報交換会に続き、生協の食堂（第I部と仕切りを変更）にて、懇親会を開催した。

はじめに、魚価安定基金業務部 佃朋紀総括より、「女性グループさんが抱えておられる問題、直近の楽しいこと、苦労されていることなどのお話を聴いてまいりたいと思います。」との挨拶があった。

・佃 それでは、千葉・勝浦の川津漁協女性部から、実は寒天とかヒジキの佃煮とかそういった形で作っていて、一番最近困った事というのをお話していただけたらと思います。

・内井さん（新勝浦市漁業協同組合川津女性部） 最近困った事というのは、ところてんの売上が伸び悩んできたことです。でも、寒くなっても黒蜜きな粉で食べればとても美味しくデザート感覚で食べられるのです。だから、ダイエットを目的とした人は買っていていただきます。毎日10人以上の人が来てくれます。でも、この売上ではきちんとした賃金が払えない、それが一番の悩みです。もう少し販路を拡大して、皆に十分な賃金とは言えなくても、今まで以上に支給できたら良いなと思っています。それで、今までは無報酬だったのですが、日給で支払っております。支給日になると、0がひとつ足りなくてごめんねって感じで払っています。でも、みんな喜んでます。1週間に一度はところてんでも持って行って家で食べてという形で支給しています。やっぱり女達の集まりなので、色々なことをつつき合ったりしてしまうこともあり、それも大変です。

・佃 今のお話の中にありましたけども、時給ではなくて日給という形の中でやられている。これは、ひとつはボランティアというお話もあります。先ほどスーパーのバイヤーを経験された方が話しておられたのですが、ところてんなんかも、黒蜜で食べると実はデザートになるということをおっしゃっておられました。一緒においでになっておられる方のお名前もお願いいたします。

・内井さん（新勝浦市漁業協同組合川津女性部） 私たちは1回目は参加できませんでした。水産事務所の普及員の方に連れられて今回初めて参加いたしました、副部長の内井と中村です。よろしく願います。

・佃 たぶん、今回お話を伺った方々が、自分たちと同じ環境だなというようなことを思われていると思います。ですからまた明日、いろんな悩みを、シンポジウムの席でお話をしていただけたらと思います。

・内井さん（新勝浦市漁業協同組合川津女性部） 参加している人が殆ど漁師の女房なのです。今は油も高くって思った場所に出漁できないのが水揚げの低下になっています。ですから、本当は、一ヶ月5万円ぐらいになれば、ベストだと思っているんですけど、なかなかそういう訳にもいきません。この間、全国大会で発表した時に知り合った人たちにも、起業したらどうかと言われました。本当に起業化できるものなら起業化したいです。でも、部員が80人も



いて足を引っ張ります。だから、とても起業化はできないのです。思い切ってすれば利口です。

・佃 次に本島漁協にお話をさせていただきたいと思います。先ほど組合長にもお話をさせていただいたのですが、女性あつての漁協ということで、女性の方々に、私たちはこんなに存在感があるのだぞっていう一言を伺いたいのですが。

・山村さん(本島漁業協同組合女性部) どれだけ凄いかって言われても、漁は二人でやるのです(夫婦舟)。私あつての旦那で、旦那あつての私なので、その辺が強いのだらうと思います。ただ食べさせてもらっているのではない、私たちは私たちの力で食べているというところなのだらうと思います。浜の母ちゃん、家庭と旦那を守っておりますので、その分だけ強いのだと思います。

・佃 港に戻った時点で女性部の活動に入るのですか。

・山村さん(本島漁業協同組合女性部) いえ、それは別で、休みの時とか、時々婦人部会をしていて、こういうことは初めてなのです。ただ、婦人部の活動として、マラソンだとかそういう時に地域に貢献しようということで、天ぷらとかを販売していたのですが、資源(水揚げ)が不足する時があり、そういうときにどうしようかという中から、今回のタイラギ貝ヒモの佃煮にたどり着きました。

・佃 私達は普段タイラギの貝柱を食べることが多いのですが、タイラギのヒモがホタテのヒモに比べると、柔らかくて美味しかったなという印象がしました。テクニックが必要だなという気がして、ああいう固いやつを煮て柔らかくするというのは、結構大変で、三重の方がやっておられるような、貝がありますよね。それが、アサリを食べる天敵ですけど、それを柔らかく煮られるコツっていうのがあるらしいので、それを中西さんにお話を伺おうかなと思いますので、中西さんよろしくお願いします。

・中西さん(香良洲漁協) こんにちは。三重県津市、香良洲町より参りました、中西です。去年も参加させてもらって、去年は小女子のくぎ煮を出品させていただき好評でした。今年も、ツメタガイの佃煮を出品させていただきました。ツメタガイを柔らかく煮るコツっていうのは本当は教えたくないんです(笑)。企業秘密なのです。本当に企業秘密ということではないですけど、時間をかけてじっくりと、煮物に心を込めてやっていただきますと、皆さんの心が通じて、貝も柔らかくなるということなのです。殻付の貝を水からさっと洗ってもらって、一旦それをさっと湯がいていただきます、それで20分ぐらい経つと思います。それから、身と殻とに分けていただきます。その煮汁とお水とを混ぜていただきまして、そのたっぷりの水を使つての煮炊きを約4時間、コトコト4時間、本当に時間がかかるんですけど、それが秘訣です。別に企業秘密も何もありません。ちょっと偉そうに言ってみただけです。醤油と砂糖とみりんと、そして香りをつけるだけの生姜を入れています。

・佃 次は柏島加工クラブの方にお話を伺っていこうと思います。今日、海鮮コロッケというのを出されていたけども、実はそこでひとつの工夫っていうのがあったそうです。そこのお話をお願いします。

・浜野さん(柏島加工クラブ) 柏島女性部の浜野です。海鮮コロッケは、天ぷらだけでは売りにくいということで、始めました。海鮮コロッケというのは、北海道の富良野のジャガイモ、長崎のジャガイモというように、あちこちのジャガイモを使わしていただいたのですが、少量では買えないということなので、地産地消ということもあり柏島のジャガイモを使っています。柏島の人が作るジャガイモをベースに、たくさん使うときにはあちこちのジャガイモを使っています。ジャガイモは皮を剥かずにそのまんま、たっぷりのお塩を入れて湯がいています。イカは最初はうんと小さく切って使っていたのですが、食べたと

きに食感が少なく、何が入っているかわからない感じなので、大きく切って食感をだすようにしました。私のところも、少人数でやっているので一日働いても1000円にもなりません。それで、何人も出たり入ったりしましたが、今は時間給で時間を計って払っています。何とかそれを維持できるように、加工クラブ設立当初は1000円少々のお金しかありませんでした、女性部にはお金があっても、加工クラブは全然違う出発点でしたので1000円程度のお金から出発しました。でも、天ぷらを売っても来る日も来る日も捨てるばかりで、時間と労力かけて作っても泣く泣く捨てていました。日給1000円にもならないような天ぷらを作って、柏島という小さな島ですので、みんな年寄りばかりで運転免許を持った人がないので、一軒ずつ売って回りました。今何とか皆さんに時間給を払えるように、こつこつやっていると、それこそ夏の暑い日も、重い荷物を持って大変でしたけど、今振り返れば楽しい思い出かなと思います。

・佃 海鮮コロッケは、あのイカの量、切り方があの美味しさを作り出していると考え、その後帰ってから思い出して考えてもらえると、何か良いヒントを得られるのではないかなと思います。実はこの漁協の女性グループという中で、漁業の職員だった方が、漁協をお辞めになって加工グループの先頭に立ってやられている佐賀県漁村女性グループの古川さんに今の近況とこれからの意気込みについてお話を伺っていいかなと思います。

・古川さん（佐賀県漁村女性グループ） そんなにだいそれてやるぞっていう覚悟はないんです。今日組合長がいらしているグループもあって羨ましいです。私の所属していた漁協は、ここだけの話、女性が何かやったら頭打ちされるような男社会であって、女は黙っておれっていう世界でした。出すぎたら打たれるんですね。私も漁協の職員として本業があり、それとは別に女性部の指導というのをしていました。せっかく良い海苔があるから、これを何とかしようと立ちあがったのです。一番初めはお祭り騒ぎで売れました。出来上がった商品も部員さんが自家消費用に積極的に買っていただいたりして、伸びたんですね。それで、2年3年と段々下火になって、それぞれの不満とかいろいろな問題が出て一生懸命やっている人はいたけど、一生懸命でない人が足を引っ張り、いろんな形で障害が出始めました。これではいけない、一生懸命やった者が報われる組織でないと、良い物を続けて作っていくことができないうことで、組織の見直しを図り、起業化グループとしてやっていこうということになりました。もちろん漁協の方からは独立し、独立採算ということにしました。漁協の理事さんたちからはいろいろ文句も言われて、いろいろありました。私は自治体の窓口とか農林水産課の方に佐賀県海苔をブランド化するためにやっているのだから応援してくださいとお願いしました。海苔の産地では海苔は頂くものという思いがあって売れない、いくら良い海苔でもお金を出して買うということはありません。だから、全国で売り出すのが良いと考え、まず東京で売り出すことに決めました。売り先が決まったら、パッケージなどにも気を使いました。道の駅などで売るには、素朴に手作り感を出したほうが売れるのかもしれないですけど、東京で売るならパッケージも必要となります。漁協の仕事・家族の世話が終わって



から、時間を作ってやっていました。やっと認知度が出てきた時には部員さんが半分以上辞めてしまい、このまま終わってしまっただめという思いがあり、漁協から出ることになりました。百貨店からのオフ会もあり、継続して取引していくためには、毎日加工場に誰かいる組織を作らないと、企業的な活動はできないと思ったのです。昨年は、東京の伊勢丹さんをはじめ、52店舗ぐらい新規のデパートと契約が取れ、少しずつ加工場の稼働日数が増えています。そうしないと、電気料金・水道料金などの固定経費は決まっているので、たくさん稼働させてたくさん売ってということをやっています。本当に明日も見えないような状況なのですが、魚価安定基金のみなさんとか昨年からお世話になっている様々な方々といろんなネットワークができて、県・市の地方自治体も一生懸命応援してくださっています。今は昔とは違って、行政というのはたとえ小さい組織でもやる気のあるところはサポートするというスタイルになっているので補助金は出なくてもソフト面など様々な面でサポートしていただきます。

・佃 実は、古川さんが大丸とかデパートの方に売ってという時に、去年話があったのだけでも、やっぱり包装を変えて、デパートで受ける様な包装をどうするのかとか、気を遣いながらやってということが物を売ることに必要なことだと。ですから、今日皆様方が出していた品物が、売り先を考えた包装をどう作っていくのかということが去年の古川さんのお話の中にあったのです。今日はそこまではおっしゃらなかったけど、明日シンポジウムでいろいろ伺っていただけたらと思います。それから、同じ包装形態で、漁村女性グループめばるさんが瓶にこだわったのかなという感じを受けたので、その辺はどうでしょうか。

・桑原さん（漁村女性グループめばる） 包装にこだわるっていうよりは、来年大分で国体が開かれますし、高速道路もできるのです。だから多くの人が大分県、特に海域の方に訪れるかなと思います。ピンは重たいし割れるし、冷蔵ということで、これではお土産としてもって帰ってもらうにはマズいかなということで、真空パックにしております。真空パックで賞味期限も長くなるように、冷蔵（の表示）も取れるような商品ができております。それで、大分県では1コイン商品品評会というのがあります。500円で売れる商品を作ろうということで、農業関係とかたくさん出すんですよ。それに向けて作ったんです。



来年もしまたここに参加できるようなら、それを持ってこようかなと思っています。こういう機会があると、何か商品を開発してこなあかんと思います。今日は皆さんからヒントをもらったんですけども、先ほどの貝の煮方とかですね、イカの分量とか聞いたんだけど、私が一番聞きたかったのは、加工所の作り方なのです。先ほど、出ると打たれるなんていうお話もありましたけども、私なんか、出すぎてあきらめられているような状態なんですよ。ごまだしについては、中身はそんなに変えられないけども、来年は包装なんかを考えて、販売する前に、今まで売っていたのが地元だけだったものですから、価格の設定もできていないのです。大きいところと取引しようとするれば、やはり加工所の衛生面も求められますし、手数料を35~40%とすると今の価格では無理かなという気もしますし、私たちは近所に売ることだけ考えて作ったものだから、もう少し考えてないといかんというのが今の状況です。

・佃 確かに、価格の設定は難しく、去年のシンポジウムでも問題になっていました。明日もしかするとそういう話題になるかもしれません。そしてもうひとつは加工所の話なんですけど、満天さんは休園になった保育所を上手く使ったというのがあって、満天の佐々倉さんお願いします。

・佐々倉さん(満天クラブ) 加工場は、私たちが求めていた頃ちょうど休園になりまして、これは町から地区におろしてきたもので、地区の管理になるのですが不動産に相談して無償で借りることができました。だから、場所を作るだけに拘らないでそういう場所も探してみたいかでしょうか。私の町ではつぎは小学校も閉校になります、次はこれを狙っております(笑)

今はこんなふうに、小さな町村ではあるんじゃないかと思しますので、その努力をしてみたいかどうか？

・佃 今は漁協のほうでも遊休施設を持っているところもありますし、地元でも遊休施設を抱えていて誰か使ってくれないかというところもございまして、行政なんかと相談すると意外とそういう情報が入ってきたりするのでも良いかもしれません。それと、補助事業でというところで言うと非常に恵まれているところがあって、今日世の中の最先端をいっている、パッケージに東国原ブランドつけている島浦の濱田さん、機械の導入のお話をお願いします。

・濱田さん(島浦女性加工グループ) はじめ、0円からはじめたときは、ミンチの機械を洗濯機を改造して作ったんです。そうしているうちに、漁協から水産課の方をお願いしてもらって、ミンチャーを買ってもらって、離島再生漁業支援交付金が出まして、念願だったフライヤーとフードプロセッサを買うことができました。すると一度に5キロ近くできるんですよ。今度は魚の下ごしらえをする身取り機がほしいな、という感じになってきています。やはり、ずいぶんスピードも上がって、たくさん生産できるようになりました。

・佃 去年よりもずいぶん元気になった女性グループです。島浦さんは離島交付金でやったんですけど、満点さんの方は中核的漁業者協業体の方で機械を入られています。それで、高知ってのは面白いところで、実は起業化の支援のお金をもらってやられたというのがあります。先ほど触れたのですが、ご自分の旦那さんの網の工房を改修して作られた、そういうのも含めてお話していただきたいのですが。

・河原さん(栄喜つ子 ひめ市) 平成15年から始めました。私たちのイカ飯とすり身天ぷらカツレツはいかがだったでしょうか。支援事業をさせていただいて、本当は3年の予定だったのですが2年で止めました。最後の1年を受けなかったんです。主人にもらっとけばいいのにと怒られました。やっぱり、自立するということは、地域でもお金をもらわないで、税金をもらわないで頑張るという話もあり、いつまでもぬるま湯につかっているようじゃダメだということで止めました。昨年加工サミットに参加させてもらって、私たちの活動を発表してもらったのです。それで、問題点とか話し合ってもらって、沢山の意見をいただきました。そして、一年経ち、その意見を活かして、自分達なりにこなして実行してやったけども、今どうでしょう。東京で話しているとピンとこないですけど、田舎で話すと分かってもらえると思います。みんな青空市場ばかりでしょ、どこも全国的に。それに押されて、青空市場の中でいくらお魚天国にならって天ぷら売り歩いて、お客さんは常設売り場の方に行ってしまうのです。自分達がいくら無添加で良いものを売っていると言っても、そっちに行ってしまう。去年も同じ事を言っていたと思いますが、売る道がないのです。それで、諦めました。私たちは自分達の売り方を考えたんです。青空市場に置かせ

てもらおうと2割位とられるのですよ、100円の物だったら20円取られるんです。それはしょうがないので、そこから話を持ち掛けるんです。すると10%になるのですよ。そこで、10円取られながら売って揚げたものを、車に置いて、移動販売するのです。するとタダになるでしょ、手数料がなくなって全部儲けになるのです。ずるいですけど、そういうやり方をやっています。でも、良心市としては私たちが店番にもなるし、賑やかに「いらっしやい!!」とも言うし、客引きにもなって喜んでもらって、目をつぶってもらっているんですけど。そういうような手立てしかないのです。やっぱり皆、スーパーのキラキラしたほうにいくんですよ。それが情けないですね、本当はね。

・佃 去年に比べると成長しましたね。逆境を逆手にとって自分たちのメリットにするというか、そういう提案の仕方もあるなと思って。もうひとつ、去年輪島のほうで地震があつて、心配していたんですけど、元気ですよっていう話があつて。あそこは輪島の朝市が有名で、そこで販売とか色々競争が激しいなかで、競争に勝つような努力をされていると思いますけど、その辺のお話をしてくれるとありがたいです。

・新木さん（輪島崎女性部）3月25日に地震がありまして、私たちは大きな被害はありませんでした。せっかく観光客の方もいらして、輪島の美味しい魚を食べたい、干物を食べたいと訪ねてくださる方もいらっしやいますので、無理をせずに普段通りに頑張っていこうかなと思っております。私たちがいろいろ加工品を作っているんですけども、魚価の低迷で全国的に言われている通り、観光客の方もこだわった方もいらっしやるんですけど、何でも安ければ良いという二面性を持った観光客の方もいらっしやるんですね。今輪島の朝市を訪れる殆どの観光客の方は輪島を観光するんですけど、どこ産かということではなくて安い物に飛びついて買う、私たちは輪島のものにこだわっているんで安くできないんですよ。そういう様に輪島に本当に良いものを置いて、輪島に来てよかったというようなものを作っていこうと私たちは意気込んだわけです。訪れるお客さん、朝市で売る人たちはこだわる人も居りますが、安い物に走ってしまうのです。私たちがその壁にぶつかっているところですが、最近少し明かりが見えてきたのです。それは、同じ意識を持った人とネットワークを広げることです。輪島では大変なんですけど、違った地域で私たちと一緒に、同じ感性を持って、こだわって、安くは売れないよねというような考えを持った人たちと連携して、そして、大量に販売するのではなくこだわったものを限定で提供していきたいと思えます。5年間コツコツとそういう人たちとのネットワークを作ってきて、ようやく明かりが見えてきたというようなところですよ。先ほど、中核的漁業者の補助金で施設を作るということで悩んでいらっしやる方も居たので付け加えさせていただきますけど、私たちの加工場は中核的漁業者のグループリーダーの支援を受けております。それをきっかけに、お金がない、加工場を作らなければならないってことを行政へ言ったり、観光課・水産課・商工課などへ行って試食をしてもらいます。すると、私たちの頑張りをみて、行政の方もバックアップに動いてくれます。そういうことで、私たちは漁協の一部を無償で借りております。そして、国の支援制度を用いまして、冷蔵庫なりいろいろな機械も揃えております。行政は怖いところではありません、皆さんもどんどん泣きついていってください、そして、ただ応援してもらっただけじゃなくて、作ったものを見せる、というようなことをやっていくと光が見えてくるかなと思えます。

・佃 行政をお願いするときのコツみたいなものが見えてきたのではないかと思います。

それで、もうひとつ。女性部が仕事をしていくときには組織の問題というのがあって、渦浦の自分たち

はこうしたというものが皆さんの役に立つのではないかと思いますので、お話していただけないでしょうか。

・喜田さん(渦浦漁協女性部) 初め立ち上げたもの
の人がいない。まさにその通りで、三役が一人一人
に尋ねましたら、2・3時間働けるメンバーが4・5人、
1日中働ける方が5・6人、病院行くのが仕事なんよ
ってという人にも何とかお願いしてということで、ひ
じきの袋詰めなんかをしていただいています。それ
ぞれに責任者を決め、その中でまわしていただくこ
とによって円滑に動いております。それぞれ皆さん
がいろんなお話をされていまして通り、加工をする



ということは売れなくてはダメです。売り物にならんことはできません。そのためには100人いたら全員
がこれは美味しい、いけるというような商品を作らないとダメだと思います。じゃこ天と言ってもすり身
が寝る度に違います。室温・季節によって違います。愛媛県は八幡浜、宇和島それぞれじゃこ天が有名で
すので、地方局とか今治市に頼みまして、問題が起きる度に視察に行きます。ひとつ問題が起きると視察
に行きますが、行く度に違う視点で見ることが出来ます。分量なんかは教えてはくれませんが、目で見
て盗むことは出来ます。パッケージは今治市のほうでやってもらっていたのですが、ほかで売り出してい
くためにはそのままではいけません。そのように、味にしてもラベルにしても値段にしても、本気で販売
する気にならなくてはダメだと思います。私のところはもうひとつひじきの加工をしております。11~3月
までの期間なんですけど、寒ひじきということで採っております。それを漁協の正組合員の人たちが本業
の人に売っておりました。今は皆さん年をとられて、労働と引き換えになるくらいに、労働の割にはお金
にならない商売だということで、大方辞めてしまいました。そんな折に、時期良く私たちが始めました。
これが、時間と手間をかけて天日干しにするのでとても美味しいんです。とても人気があります。やはり、
品質を良くするということがとても大事だと思います。

それから加工場のことなんですけども、私たちは道の駅に入ってくれということだったので、器具類は初め
から揃えて頂きました。その代わり、売上の15%を払っておりました。今年、道の駅が民営化されまして、
それをきっかけに私たちは施設から出ました。そこの隣の小さな小屋を借り、そこで加工と販売をしてお
ります。月に2万円払っておまして、その他、水道電気ガス代を払っております。ですから、儲けてい
ないといけないんですね。儲けるためには、質の良いものを作っていかななくてはなりません。

・佃 ありがとうございます。

ここまでの、製品を出展された方々のお話だったのですが、今回まだ加工はこれからという方々が大洗
からおいでになっています。青年部の発表大会の時に大洗の女性の直販部の方にお話を伺ったのですが、
そこで経営という話をされていたのですが、その話をされると女性のグループの事業化という中での、
皆さんの同じような悩みを抱えているということがわかんと思いますので、していただけないでしょうか。

・藤枝さん（大洗町漁協女性部） 私たちは漁協の女性部として活動を始めました。試験場の方に隣の地域でやってるからやってみたらと勧められたのがきっかけです。私たちの漁協でもやってみてはどうだろうかということでアンケートを取ってみたところ、70名の女性部員の内、やれるって言った人は5・6人でした。この1割にも満たない6人というのが、やれると考えるべきかどうかもめたのですが、始めてみました。しかし、この活動を良く思わない人もおり、いろいろな軋轢がありました。親組合もあまり賛成しておりませんので、私たちはどうしたら良いということがわからず、町の人がここで売れば良いという場所で売ってみたり、保健所からストップがかかったりして止めようかとも思いました。でも続けてみると、街の人が私たちのシラス干しを待っていてくれたんですね。やはり、良い物を作れば受け入れられるということがわかりました。10のうち9が課題という状態ですが、みんなでひとつのことを楽しく焦らずにやっていこうということです。今日皆さんのお話を参考にさせて頂いてやっていこうかなと思います。



・佃 ありがとうございます。一通り皆さんのお話を伺ってまいりました。今日の話に基に明日、活発な議論をしていただけたらと思います。

第Ⅲ部 シンポジウム

9時30分より、うみ・ひと・くらしフォーラムの三木さんの司会により、シンポジウムが開始された。出席者の紹介のあと副島さんより満天クラブの活動報告が行われた。

・副島さん 皆さんおはようございます。満天クラブさんを紹介させていただきます。満天クラブさんは昨日すり身の天ぷらを出して下さっていたグループです。これまでの経緯をみてみますと、平成11年ごろまでは地域の漁業時期だけに漁協女性部としてすり身の天ぷらを加工販売していました。しかし、魚が取れるにもかかわらず収入がどんどん減っていくということで、加工活動を恒常的な活動にしようという意見が女性部の中で持ち上がります。それで、女性部で参加の意思を確認するアンケートを実施したところ、最初は反対意見が多かったということでした。話し合いを重ねた結果、平成14年に有志11人で「満天クラブ」を設立しました。休園中の保育園の調理場を加工場として使えないかということで、自分たちで交渉を重ねた結果、使用できるようになりました。このときは知り合いを中心にすり身の天ぷらを販売していました。平成15年になると、大月町の隣の宿毛市で毎週開催されている「だるま市」、いわゆる青空市・直売市と呼ばれるものへの出店を開始していきます。満天クラブさんは自分たちでできることからやり始めたというグループで、後から行政的な支援や資金的な支援を受けたというグループです。どのような支援かといいますと、平成16年に「漁村女性起業化グループ取組支援事業」というのを受けるこ

とになります。これは、全漁連さんから出ている中核的漁業者協業体取組支援事業の女性グループ対象のもので、補助率が 50%、助成費と自己資金が約 87 万円ずつ。これで、保育園の加工場を改善したり、空調機やフライヤーを購入したり、そのようにして設備を整えていきました。そして、播潰機の導入によって一定量以上の生産が可能になりました。これによって、事業グループのとしての大きな一歩を踏み出したと言えます。その後、町の「大月町まちづくりグループ等育成事業」というものを受けます。それで、包装紙だとかシールだとかいったものを揃えていきました。そして平成 17 年になると、県からの「高知県土佐の魚流通販売促進事業」を受けることができ、それで販売専用車を購入することになります。これによって、遠隔地への積極的な販売活動が可能になりました。それで、補助率というものは半分というところが多いのですが、そのために自己資金というものが必要になります。満天クラブさんはグループとして漁協さんに 2 回借り入れされたということです。今は月に 2 万円ずつ返済されているということです。一回目の借り入れの時には、全員の意識を高めるため、これから加工グループとしての意識を高めるために、保証人としてメンバー全員の名前を入れたとのこと。この自己資金というのは多くのグループでは、リーダーやメンバーが個人的に出しているというケースが多いですが、満天クラブさんでは個人的な負担は一切しないということになっています。

次に商品と単価というところをみていきます。満天さんは原価計算をきちんとしているということではないのですが、おつりの計算が簡単なようにということでこの値段をつけているようです。商品についてですが、すり身をベースにして、混ぜるものを変えてゴボウにしたりにんにくの葉にしたりということアイテム数を増やしています。次に販路ですが、販路は先ほどのだるま市ですとか、あとは大手量販店での対面販売、高知市内で行われている信漁連の魚市、いろいろ直売市やスーパーでの対面販売が中心となっています。しかし、最近地方では直売市というのは人気があって、直売所も乱立している、競争も激しいというのもある、売上が伸びないというようなところも出てきています。信漁連の魚市なんかに行くときには近くの県庁や学校に売り込みに行って、というようなことを積極的にされているようです。販売専用車を使って山間部を中心に訪問販売も行っています。山間部では海のものっていうのがかなり引き合いがあるようです。売上に関しましては示した通り、最近では 4~5 百万円前後で推移しています。目標は売上 1000 万円とのこと。次に、経費についてみていきますと、人件費が 1 年間に 80 万円ぐらい掛かっています。時給が 300 円、忙しいときには 400 円にしているそうです。この時給で、メンバーの月の給料というのは大体 35,000 円~45,000 円くらいになるということです。メンバーの方に、給料があるときとないときとはかなり違いますかと聞くと、「いや、あるだけでも全然違う」という話でした。あと、材料費・水道光熱費とありまして、だるま市やスーパーに売上の 10~15%を支払っています。あと、満天クラブさんは、漁協女性部とは独立した組織なのですが、以前は売上の 3%、現在は利益の 5%を女性部へ支払っているということです。これは、満天クラブさんに限らず、漁業女性部さんとの関係に悩んでおられる組織も少なくないです。あと、労働についてですが、表にあげたようになっていて、水・土曜日が加工の日、木・金・日曜日が販売の日になっています。加工の日は朝 8 時~夕方 4 時半まで、作業量の多い日は夕食の支度のために一度家に戻って、それから再び作業をするということも度々だということです。木曜日の移動販売の日は、揚げる作業も必要になりますので、午前 3 時から揚げる作業をしてそのあと販売するという形です。作業人員は加工 7 人・販売 4 人。加工作業量が少ないときでも、調整・平等性を保つ

ために7人に声をかけます。平均年齢は62歳で、去年より作業がだんだんしんどくなってきたということです。最後に課題ですけども、ひとつは、ワンステップ上の起業グループ・経営になるためにはどうすればいいかということです。メンバーの確保や、生産量を増やすのにも限界がある、ということです。今は対面販売が中心なのですが、他に販売方法はないかというように、売り方に対して暗中模索しているような状況です。ふたつ目がグループの問題ですが、これからも楽しく気持ちよく活動を続けていくためにはということで、いろいろと問題も出てくるようなのですが、何でも言いたいことを言いたい放題する場を設けたということです。これによってだいぶ改善されたようなのですが、そういう部分は他のグループにも共通しているところではないでしょうか。簡単ですが、以上で終わります。

・三木さん 続きまして、関のほうから、佐賀市漁村女性の会の事例報告をしてもらいます。

・関さん それでは、佐賀市漁村女性の会の事例報告を始めます。

まず、活動経緯としては、2001年に漁協女性部のグループとして海苔加工事業に着手します。ここで「うまかり梅」を発売するわけですが、この商品を作った一番のきっかけは、海苔養殖地帯で作っている海苔で少しでも傷がつくと売れなくなってしまう、そういうものをできるだけ高く買い取る、絶対に無駄にしないで活かす方法はないだろうかという、それが活動のきっかけだったと聞いています。2003年はいろいろな組織変革を経て現在の6人体制になりました。2004年ですが、「焼きりアイス」を発売します。これは、アンケートをしたりといろいろな方面から開発をしていってアイスというものにたどりついたということです。2007年には、昨年までは「JF佐賀市女性起業化グループ」という名前だったのですが、「佐賀市漁村女性の会」と改名して活動なさっています。それで、開業にあたって、発足時の資金としては漁協女性部員から出資金として130万円、漁協からは150万円借用しておりました。この150万円に関しては1年後にすっきり返済したということです。施設については、漁協の合併があり、それに伴って使わなくなった事務所を加工場に改造して使用しております。シンクや作業台は要らなくなったものをもらってきてというように利用できるものは再利用してというようにしています。商品開発については、佐賀県の事業を利用して、1アイテム15万円ならばその内の10万円を補助してもらうような形で、そういうようなものを十分に活用しながら商品開発につなげていったということです。右は加工場内部の写真ですが、漁協の事務所だったところをこのように、本当に綺麗に使っていらっしゃいます。組織は昨日も話をさせていただいたのですが、皆さんは海苔の生産者、普段はそちらのほうに従事なさっています。漁期に入りますと日々の作業はなかなかできないということで、日常作業のほうは2名の方を雇って、空いている方が一緒に作業しているということになっています。雇っている方も海苔に関わる仕事をしていただ方を雇用しています。そして、経費等についてですけども、人件費は時給800円ということで稼働が週5日となっています。加工場の賃貸料というのは、漁協さんのほうに年間12万円ということで支払っています。光熱費が月5万円ぐらい、原材料費が年間250万ぐらいです。この商品のコンセプトですが、規格外の海苔をいかに付加価値をつけて売るかということで、



商品を作っておられます。それから、海苔の佃煮とかアイスクリームだとかいうものを作っているらしいんですけども、それは地元の人が毎日買って食べるものではありません。そうすると、やはり目先を変えらるというか、売り先を外に考えなくてはいけないのです。そうすると、全国区の味づくりが必要になってきます。九州はお醤油とかすごく甘口なので、それに慣れているかもしれませんが、他の地域ではそれが甘すぎると感じてしまうかもしれないのです。自分たちの味を押しつけるのではなくて、そこに合わせて味を作っていくということが必要になります。そういうコンセプトでされています。もうひとつはのりの良さを最大限引き出すということです。他には、九州の南高梅の梅干を佃煮に入れたり、そういう海苔の佃煮も作られています。

・三木さん これから話し合いを始めようと思います。この場ですぐに解決するということはないと思いますが、何かしらのヒントを得て、少しでも問題解決の手助けになればと思いますので、皆さんよろしくお願ひします。

コメンテーター

ワーカーズフェアビンデン代表 石井正江氏

グローバルフィッシュ代表 柿澤克樹氏

東京海洋大学海洋政策文化学科教授 馬場 治氏

司会

うみ・ひと・くらしフォーラム 関いずみ氏

〃 三木奈都子氏

〃 副島久実氏

佐賀市漁村女性の会の古川さん、商品づくりのコンセプトについて、お話していただけますでしょうか。

・古川さん（佐賀市漁村女性の会） 古川です、よろしくお願ひします。私たちが扱っている商品というのは海苔がベースになっております。佐賀県は海苔の生産高・販売高が過去4年間1位になるくらい乗り養殖が盛んなところなんです。海苔といってもピンからキリまでありまして、私たちは一番摘みの柔らかいものだけを原料に使っております。初めに佃煮を作って商品化するという時に、どういう商品を作っていくのかという中で、海苔の佃煮というのは「江戸むらさき」が代名詞になっているぐらいのナショナルブランド（NB）がありまして、それに近づくためにはどうしたらいいのかということをもとに初めに考えました。大手ができないようなブランドづくりをやろうということになりました。生産者とタイアップしているので良いノリが入ることが、商品作りのきっかけでした。ノリ生産者は佐賀県の中でも数多くいらっしゃるんですけど、私が漁協時代にお付き合いしていた生産者というのは真面目に良いノリを作っておられたんです。昔は海苔も高級品ギフトとして需要があったのですが、最近はコンビニのおにぎりが主力になるほど価格もぐんと下がりがして、生産者はすごく厳しい経営を迫られています。ですから、ある程度の金額を得るためには量産を余儀なくされたんですね。経費は上がる一方、入札でも安く買い叩かれて、生産者は本当に無理を強いられているんです。その中で、生産者がやる気を持って、夢を持って養殖に取り組めるのは何かなと思ったんですよ。私たちがこうやって作っている中で、直接消費者の皆さんに味の

評価をしていただくとか、そういうことをやらないとキツイままで後継者も育たないという現場なので、まずそういうことを意識しました。海苔は最低入札価格が決まっていて、それ以下になると焼却処分されてしまうとか、商品としては出荷してはいけないことになっているんです。先ほどお話がありました傷海苔ですね、あとは色落ちしてしまったものなどがそれに当てはまります、味はさほど変わりませんが。ですから、それらを生産者から買い取りまして、商品化するという付加価値をつけたんです。そのときに、普通の海苔の佃煮だけだと面白みがなかったので、何かを組み合わせるといったことになったんですね。そこでいただいたのが梅だったんです。梅は佐賀にも良い梅はたくさんありました。でも、これを商品として全国区で売り出したいという希望がありまして、全国ブランドの紀州南高梅というのがありましたので、それを使ったほうがいいのではないかとということで、和歌山県まで交渉に行きました。その時に、役場の助役さんと話をする中で問題があったということで、せっかく紀州梅というブランドができたのに、他のものと組み合わせてしまって大丈夫なのか、それによって紀州梅というブランドのイメージが崩れてしまうこともあるのではないかとということで、反対意見もあったようなんです。そして役場のほうから梅のメーカーさんを紹介していただいて、それで出来上がったのが「うまかのみ梅」という商品だったんですね。あと、佐賀の海苔を生かすのは脇役の醤油だと思っております、醤油にもこだわっております。



・三木さん ありがとうございます。この佐賀の商品作りについて何か質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

・石井さん（ワーカーズフェアビнден代表） 昨日味を見せていただいたんですが、ビン一個どれくらいかかるかと考えたときに、消費者としては「使い切り」というね、そういうキャッチフレーズがほしいなと率直に思いました。今の20代30代は料理をまな板の上でやる人は少なく、はさみを使う人が多いんですね。そんな、まな板を使わない人たちでも、産地の美味しいものを食べたいという願望があるんです。でも、その人たちは全て使い切りで、私たちのように冷蔵庫で保存はあまりしないです。ですから、そういうことを少し、開発のところで考慮していただくと良いと思います。

・三木さん ありがとうございます。消費者の目線に立った商品開発ということでお話をいただきました。次に大分県鶴見町グループめばるの桑原さんの方から経営についてお話ししていただこうと思います。

・桑原さん（佐伯市鶴見町グループめばる） 私どもは、ごまだしを作っております。ごまだしを作っているのは、佐伯に27業者ほどおります。私たちのようにムロアジで作っているものもおりますが、普通はカツオを使います。全てがビン詰めです。ビンで売るものだと思っていたんですけど、お土産を考えたときに、これから大分市だとか全国に向けてごまだしを広めていきたいと思っておるんですが、そうすると、どうしてもビンだと重たいし割れるし、今までは冷凍だったんですね。それだと遠くに持って帰る人が困るのではないかとということで。三つ四つ持って帰るのは重たいんだとも聞きまして、持ちやすいように真空パックにしました。それで、真空パックも昨日エソのものを置いておいたんですけど、どうせだったら食べやすい量のほうが良いなということで、半分の量にして出したんですよ。まだ商品化はしておりませ

ん。9月26日にワンコイン商品品評会というものがあまして、予選会のほうに出して案外いい評価をいただきました。11月の中ごろには県の品評会がありますので、良い成績をもらって、それから本格的に作ろうかと思っていますところ。それで、先ほどお伺いしたんですけども、全国区の和歌山の梅を使って、地元のノリを使ってというお話でしたけども、私は地元のものにこだわって商品を作っていきたいなと思っております。地域にこだわると言いましてもゴマはほとんど中国産ですから、全てを国産にするわけにはいかないけども、地元でゴマを生産している方がいらっしゃいますので、その地元のゴマを使った「ちょっと良いごまだし」なんかを作って高く売ろうかなと思っています。

・柿澤さん（株式会社グローバルフィッシュ代表取締役）

昔は8割方内食でした、それが今は中食が多くなっています。中食はどういうマーケットかという、どの家庭も核家族になってきていますし、包装はシンプルに、衛生面はしっかりと、できるだけ過剰包装はしないでくださいということです。



・河原さん（栄喜っ子ひめ市） 今パック詰めのお話がありましたので、ついでにお伺いしたいのですが。皆さんこうやって、東京とか大都市に売り出しているのはいいのですが、私たちは地元で揚げものをパック

詰めにして売っているわけですので、時間が経つと見た目がどんどん悪くなるんですよ。最後残っていると半額にしたりとかあげたりとかするぐらい見た目が悪くなるんですね。なんで、スーパーの商品と私たちの商品とで違い、色の落ちていく酷さがはっきりとわかるんですよ。パック詰めで、お金をかけずに簡単でいい方法があれば教えていただきたいんですけども。

・石井さん 私どもは、無添加ということでお弁当を販売しておりますので、農林水産省大臣官房が地元にあります、よくお届けするんです。私たちが人に食べていただくものの基本が、食品衛生法と表示義務の問題です。ですからそれをきっちりと守りながらやるというのが大切だと思います。それで、無添加という言葉が巷で氾濫していますけど、私は無添加のものは、今お釜から出してすぐその場でいただくというのが無添加であって、それ以外のものは無添加ではないと思っています。スーパーマーケットなどで売っている添加物を使った商品は残念ながらとてもきれいな商品です。科学調味料や添加物を使っている商品がほとんど100%に近いのかなと思います。それに対抗して、私は昔から使われている竹の葉とエキスをつかっております。それらは消臭効果・殺菌効果・防腐剤効果があるということで、それら天然のものと化学合成添加物に置きかえて、9時に作ったお弁当がその日の2時まで大丈夫です。検査しても全く問題がありませんでした。私は皆さんに竹のエキスを宣伝するわけではありませんけども、そういうような天然添加物の使い方を工夫していかれてはいかがでしょうか。

・三木さん 続きまして、満天クラブさんお願いいたします。

・徳弘さん（満天クラブ） 満天クラブの徳弘でございます。先ほどおでん種のお話があったのですが、私たちはほんとに混ぜ物がなくて調味料だけで味付けしています。ただ、硬くなるのですね、売っているおでん種は本当に柔らかいんですけど、時間を置いても良いと、皆がそう言うんですね。私たちの、空

けて食べるときには味もっているんですが、おでんなんかにして食べると市販のものにはかなわないなという感じです。そこのところを、お弁当のおかずにするときに、どういうものが良いと思われるのかなというところをお聞きしたいのですが。この前、東京のスーパーから引き合いがありまして、そこは一枚 100 円じゃ安すぎると、もう少し付加価値をつけて高いものにしてほしいということだったのです。



しかし、私たち田舎者の考えは、安くて良いものであれば良いんじゃないかと、それを売ってくれたらいいのになと思うのですが、東京では値段をもう少し上げないと売れないとかそういうことなのでしょう。パッケージに関してもそのままを向こうに送って、あちらでパックするということであり、それは私たちの中では理解できないのですが、そこら辺をどのようにお考えかなということをお聞きしたいのですが。

・石井さん 皆さんのものは、何も混ぜ物をしてない 100%魚ですよね。それに砂糖・塩・醤油、お味噌だとか、すごいと思います。皆さん食品表示の見方を知っていただきたい、同じチョコレートを見ても、「砂糖・ミルク・ココア」と書いてあるのを買うと、砂糖とミルクを食べていることになるんですね。だから、自分が買いたいと思うときに、表示の一番初めのものを勉強していきますとわかります。それから市販のおでん種、どれだけのでんぷんが入って、魚のすり身が少なくて、それに水を含ませるとでんぷんが膨らむから、ふわっと美味しいものになるんですね。でも本来は、100%のおでんが一番美味しいのです。ふわふわの柔らかいものを買う方たちが、でんぷんで増強されているところにお金を払っているというところに気付くのに結構時間がかかるんですね。でもそれは、絶対にご理解いただけるようになると思います。ですから、売れなくなったときには、他の商品を見て、自分たちとどこが違うのかというところを勉強して、良いものを崩さないようにしていただきたいと思います。

・三木さん 先ほどから、コメンテーターの方にお話を伺うという形になっておりますが、後ろのほうには料理研究家の田口先生、食文化・うまいもんドットコムの方の久保田さんもいらしておりますし、県の職員さんもいらしておりますので、そういった方にお話を伺っても結構です。

・柿澤さん まず一つ目、価格についてなんですが、都会のスーパーで売ると手数料だとかいろんな経費がかかってくるというのもひとつあります。あとは、利益の上乗せもあります。しかし、忘れないでいただきたいのは、最終消費者です。最終消費者がマーケットを動かしているのです。そういった人たちの心をつかまなければならない。ですから、消費者の立場に立ってみることで、主婦の目線に立って考えていただければ、お答えは明確です。二つ目は、なぜそちらのパッケージではないかということですが、これは競争上の理由です。競合他社に同じような商品が並んだ場合、価格競争の社会なんです。同じパッケージですと価格競争をしなければならない、しかし、自分の店で詰め直すオリジナル商品に変えられると、そういうことが理由です。あとは、フェース・売り場の問題とかですね、あまり消費者の立場に立った考えからではないです。皆さんも、スーパーのバイヤーさんなんかとお会いすることもあるかと思いますが、それに流されてしまうと、いろんな問題が出てくるかもしれませんので、そこは良識を持って対応していただきたいと思います。

・三木さん 消費者の立場になって考えるということで、輪島崎さんがアンケートを実施されてニーズを把握されているということを伺ったのですが、そこら辺のことについて、お話していただけますでしょうか。

・新木さん（輪島崎女性部）

私たち輪島は、観光をメインとして街づくりを行っておりますので、価格の設定には地元の消費者と観光客を対象にした価格設定というのが問題になってきます。特産品を販売する場合、地元を対象にした価格設定をするのか、観光客を対象とした価格設定をするのか、迷いました。そこで、観光客と地元の客それぞれ 70 名ずつにアンケート調査をいたしました。私もそうですし、みなさんも同じだと思うのですが、地元の人は買わなくても魚は食べれる、ちょっと高いんじゃないかということで、輪島市の場合は佃煮ひとつとってもほとんどの方が 300 円の価格でした。観光客の場合は、500 円という方が多くて、さらにはパッケージの色合いとか全て教えてくださって、大変助かりました。私たちは話し合った結果、やはり輪島の特産品を全国に広めたいということで、観光客の皆さんが設定して下さった価格にしました。部員の中で話し合いをしてもなかなかまとまらないのですが、対象とする方々にアンケートを実施するとすごくスムーズにことが運びました。皆さんも、アンケートを物事を決める手段にしてみたいはいかがですか。



・三木さん 追加で、遠島さんのほうからネーミングに関してのエピソードをお話していただけますでしょうか。

・遠島さん（輪島崎女性部） 遠島と申します。私は、全国的に有名な輪島の朝市で、親の代から受け継いで朝市を営んでおります。最初の職業は違ったのですが、いろいろなことを経験しまして、食べるのが大事ということに気づきました。そして、自分の身のまわりで探したときに、いかに身のまわりに宝物があるかと気が付きました。まず家業の塩乾物で、しょっぱいものは健康の敵とテレビなんかでは聞き飽きるぐらい言われていて、がっかりしているんですが、私の祖母はそういうものを食べても長生きしております、食事を見ますと、まんべんなくいろいろな物をいただいております。そういうことが長生きの秘訣かなと思います。それで、私の家業を見ましたら、フグの卵巣というのがあります。これは毒物を扱うもので、去年石川県でも条例化されて、免許を取得しないと作ることも売ることもできないということでした。一生懸命やっていると面白いんですね、同じようにやっても年々仕上がりが違うんです。子供を育てるようにして作ってきたものですから、最後は成人式の晴れ着を着させてやるような感じで、着させてやりたくなりまして考えました。朝市にいらっしゃるお客様と会話をする中で、皆さん漁業の方であれば判ると思いますが、魚の卵巣というのは二つ対になっていますね、それを糠漬けにして仕上げますととても象徴的な形になりまして、これを私は「フグのきん」と名づけて店先に張り出しています。それを見てお客様が近づいてきて「フグのきん」とおっしゃいますので、私が「はい、玉です。」と言うと、そこでワーっとなって、話に花が咲いて、楽しい時間が持てるんです。下関に行くくとフグのことをフクと言うんですけど、それと合わせて「フクのきん」としました。それで、地元の酒粕でそれをもう一度漬けなお

したものを、「宝漬け」と申しまして、それで「フクの子宝漬け」という名前をつけました。これで、双子のソーセージの姉妹に晴れ着を着せてやりまして、商標登録いたしました。新木さんの息子さんの結婚式におめでたい語呂合わせで、子宝漬けというのを出させてもらったんですけど、出席者の方が「うちのお嫁さんにも買っていこう」なんて話しておられました。ちょっとした会話でこれはいけるというヒントを得られますので、皆さんの手塩にかけた商品も少し付け加えることで、それがとても輝きを取り戻します。少しでも参考になればと思ひまして、お話しをさせていただきました。

・馬場さん（東京海洋大学教授） 豊かな村づくり審査会というのがありまして、そこで委員をしているのですが、関東では漁村は一度も出たことがございません。実は農村というのは、魅力のある加工品というのは少なく、直売所での売上もかなりのものなのですがそれはほとんどが野菜そのものの売上なんです。加工品といっても、伝統的な梅干とかが中心で、水産の方が、加工品に関しては優れていると思います。すり身をベースにしてアイテム数を増やしていくこともできるでしょうし、地域で売るか、大都市で売るかによってだいぶ違いますね。そういう商品作りをさらに地域興しに発展させていく。農村の直売所は、JAの直売所もあるし、道の駅、あとは自分たちで補助金を使って立てたところもあります。農村にはいろいろな補助金がありますので、上手く使っている例もあります。漁村で直売所はあるんでしょうけども、水産物だけでやっていくというのはなかなか難しいと思いますね。それで、農家と上手く連携してやればいいのですが、農家の方がおっしゃっていたのは、漁村の女性は元気すぎてついていけないと。店頭に立ってもなかなか声を出せないんですね。野菜は置いておいても売れるんですが、魚は置いておくだけじゃ売れないらしいです。これは、イオンの方がおっしゃっていたんで確かだと思うんです。私も、どうしたら良いというアイデアはないんですけど、直売所で売るにしても、他のグループと連携しながらいくともう一歩先の展開があるのではないかと。直接競合するかもしれないけど、一箇所に集めてお客さんと呼んでくるほうが良いという場合があるかもしれない。目の前に敵がいると難しいと思いますけど、そういうことで活性化できるかもしれないと思います。

・古川さん 私は紀州梅を使って商品開発をしたのですが、もともとの目的が全国区に仕上げたいということで紀州梅ブランド力を借りたというお話をしたのですが、皆さんの惣菜と違って加工品というのはたくさん作って売らないことには、事業の存続は厳しいものがあるということで、紀州梅を選びました。6年経って少しずつ認知度が上がってきました。その中で、事業がスタートしたのと同じぐらいに、伊万里の山間にお百姓さんたちがいらっちゃって、そこで南高梅を栽培されたんですね。今は収穫量も増えて、数量も増えたので使っただけないだろうかとことでしたので、来年度から、うまかのみ梅のバージョンアップした形として、商品開発をしようと思っています。そういう様に、私たちノリの生産者と梅の生産者が連携をしながらやっていくということで、佐賀県の海と山とが手を結んだ形ができつつあるということになっています。

・喜田さん（渦浦漁協女性部） 愛媛県から参りました。来島海峡大橋のたもとにございまして、そこでじゃこ天とヒジキの加工を始めております。今、地域の活性化についてお話がございましたが、ヒジキの加工をするにあたりまして、正組合員の男性が乾燥させる仕事をしていたのですが、私たちが活動を開始するころに高齢化で辞めてしまいまして、私たちのヒジキがたくさん売れるようになりました。やはり、

女性部ですということ、一人では一人前ですが、三人ですれば 5 人前の力が出ます。ヒジキ加工は海に採りに行って、持って帰って、炊いて蒸して干すという作業は、1 日がかかりで大変です。徐々に人気が出てきて、官報にも大きく載りました。私たちのヒジキは「島のひじき」として売れておりますが、漁業者じゃない人でも採ってきて「島のひじき」として売っているんです。ある意味これも島の活性化なのかなと思います。皆がすることによって、町が活性化されて良いのではないかと思います。

それから、じゃこ天なんですけど、実演販売をしておりましたら、生身の魚なので、一日で売ってしまわなければなりません。お客さんには、無添加ですよ、手作りですよ、来島海峡だけで獲れた魚ですよと言って売っています。

・久保田さん（食文化・うまいもんどットコム） インターネットで全国の美味しいものを紹介して、販売しています。簡単に言うと、こだわりをもって生産しておられる方々のものを、こだわりを持った消費者の方々に橋渡しするというのをやっております。せっかくなので、インターネットの現状の説明をさせていただきます。10 年前に比べてインターネットで買い物をされる方が 10 倍に増えています。その中で、リピーターとなる方の特徴は、自分で情報収集してそのものを買います。自分でということは、コマースとか雑誌でとか見る、インターネットで検索をして買い物をするんですね。その中でこだわりの強い人ほどリピートするのです。ということは、その辺のスーパーで売っていないものを求めるわけですね。そういう方たちも普段のお惣菜はスーパーで買うんですが、何か特別なときとか、自分の出身地のものを誰かに送りたいとかいうときに利用するんですね。そういう方たちがリピートする理由というのは、理にかなったもの、これは健康に良いとか、美容にいいとか理屈で理解できるものですね。もうひとつは感情を揺さぶられるもの、ストーリー性のあるもの。これは、先ほどの、「フクのきん」ですとか、来島海峡で獲った魚でとかですね。そういうストーリー性のあるものに惹かれるんですね。それでもうひとつは、先ほどからお話に出ているパッケージですとか、デザイン、ネーミングとかいったものに引っかかってきます。それぞれ、インターネットに引っかかりやすい作り方っていうものがあるんですが、ストーリーというのは先ほどのことで、それからトレンド。ネーミングというのが大切で、インターネットを使う人は、頭に浮かんだものを検索するわけです。「フグ」とか「香川県」とかですね、そういうもので検索したときに、例えば「瀬戸内海」ではたくさんあるかもしれないですが、「来島」では少なくなりますよね。ですから、他にないネーミング、興味をそそるネーミング、そういったものが引っかかってくるんですね。その後は商品力なんですよ。それが、本物という話が先ほどコメンテーターの方からも出ていましたけども、そういったものをいかに作るかといったことが大切になってくると思います。我々が一番売りやすいのは、他にないもの。面白いのが、先日秋田県のじゅんさいを売ってくれという話があって、夏に売りたいわけですね。酢の物として売られていますが、それでも農家は儲からないわけですね。それを夏でも食べられる鍋にしてみようということで、鍋も秋田の比内鶏のだしを使い、地元の山菜も入れ、じゅんさいをメインにした鍋を作ったんです。それが、何件かの農家とやったのですが、何百万という数字が出るわけですね。たった 1~2 週間ですけども。そういうちょっとした工夫で商品は売れるようになると思いますので、皆さんにもやっていただきたい。あと、我々の業界ではコラボレーションと言うのですが、違うものを一緒にして新しいものを作る、そういう商品作りも面白いと思います。日本一というのは、高級だとかいう意味ではなくて、ここにしかない、ここでしか食べられないとかそういうことです。最後に、今、消費者

の方が非常に賢くなっています。情報量も多いし、勉強しているので、一般的な付け焼刃の商品作りでは見破られてしまうんです。ですから、先ほど申しましたように、本物を作るということだと思います。

・徳弘さん（満天クラブ） 大分の佐伯の鶴見町と同様に、私たちのところもまき網が4ヶ続ぎございますので、天ぷらと一緒に活魚の売ってはどうだろうかと考えております。水槽をトラックに積んで販売を行っているということでありますので、いくらぐらいで水槽の準備ができるのか、運転はどうしているのかといったことをお尋ねしたいのですが。

・桑原さん（漁村女性グループめばる） もともと私たちがグループを作ったのがですね、アジ・サバを活魚で売ろうということだったんですね。私たちが選別していたんですが、何でこんな美味しい魚が売れないのかな、安いのかなといったことから活動を始めたのです。スーパーに行って、三枚におろしたものを



を買って、そういうもので本当の魚の味がわかるのかな、美味しい魚を町の人に食べさせたいというのが、活魚販売の始まりです。実際、思った以上に魚離れというのは進んでいて、20代の人たちが魚を捌けないと言ったたらまだいいんだけど、私たち以上の歳の人たちが魚は臭いから、面倒だからとか言うんです。でも、そういう人たちにも手間をかけないで美味しいものが食べられると言いながら売っています。活魚を売っていて良いのは、売れ残りがなくて

ということなんです。普通の魚屋というのは、売れ残るのを想定して値段を付けていると思うんです。でも、活魚というのは売れ残っても海の生簀（いけす）に戻せばいいんです。だから、活魚というのはその割に安いのです。普通の人には活魚というだけで高いというイメージがあると思うけど、売れ残りのない分だけ良いかなという感じです。それで、水槽というのは、お父さんたちの力を借りて作ってもらったのです。もともとあった水槽に窓を開けたんですね。ですから、トラック一杯の水槽ではないんです、販売するための台とか必要なもので、少し空けて、荷物を置けるようになっていました。アクリル板も何万かしたと思うけど、そんなに高いものではなかったと思います。初めは、活魚を海から揚げるのも機械を使ったりしなくてできなかったんで、お父さんたちの力を借りてやっていました。私たちのグループというのは、いずれ皆でハワイに行こうという目的を持っていたわけですね。そのときは、お父さんたちも連れていってあげるねといいながら、上手に使ってきたのですよ。今では、自分たちで機械も操作できますし、そうならお父さんたちの力はもう要らないのです。トラックというのは、補助を頂いて、残りの部分はローンで返しました。活魚の販売をしていて思うのは、消費者って良いもの食べていないなということです。それが一番の感想です。

・徳弘さん 水槽はトラックに積んだままですか。

・桑原さん いえ、降ろすようにしています。それもクレーンを使えば簡単なのです。

・徳弘さん 活魚は、まき網で活かして持って帰ってきた魚を買うわけですね。

・桑原さん そうです。買うと言っても、私たちはまき網を経営していますのでね、その売り上げのいくらかとかそういうふうにはしています。あと、活魚の販売にはひとつ欠点がありまして、消費者のほしいものが取れないということです。実はごまだしを作っているのはどういうことかと言うと、活魚にするようなサイズの魚が獲れなくなってきているんですね、海が変わってきているんだと思います。

・古川さん 話はぜんぜん違うのですが、今迷っているところがありまして、先ほど、PB（プライベート）商品を作るという話がありましたが、そのメリット・デメリットが全くわからないんです。でも、安定した経営をしていくためには、必要なことだと思いますし、迷っているんですが。そこら辺のお話をお願いできますか。

・柿澤さん これから、バイヤーさんと交渉していくことになると思いますが、そこで是非気を付けていただきたいのは、相手の言われるがままに作るというのは避けていただきたいということです。もうひとつは、生産量の70%がそこに行くようでしたら、お止めになったほうがいいということです。PB商品の相手先ですけれども、大きい小さい、どんなところかとかいろいろあると思います。マーケットというのは、必ず上があって下がある（ピラミットのイメージ）、要するに、高く売りそうなところ、安いところということですが、いろいろなところがあって、自分の商品はどこで売ってもらえると良いんじゃないか、ということを考えていただきたい。自分の娘を嫁に出すと思ってください。

・三木さん 田口先生、料理教室とかやられて、消費者の変化というものを感じておられると思います、そのあたりで何かお話いただけますでしょうか。

・田口さん（料理研究家） 私が仕事をしている分野はずっと現実的な、毎日一生懸命働いている人たち相手に、保健所とか文化センターとか自分たちで立ち上げた料理教室とかで、近くのスーパーなりで買った食材で料理をイかに美味しく作るかということをもっとにやっております。皆さんの世界とは全然違う食材なんですね、お魚も食べられるのかというようなものが売られていたりするのです。それを如何に臭みを消すか、隠すか、旨味にするか、これが私の仕事なのです。今の方は、今日自分が食べたものが明日の命をつくる大事な餌なんですよと言っても全然それが頭にない。コマーシャルなり雑誌なり何なりで紹介されているものがすばらしいものと思っている方が多いんですよ。それを如何に説得するか、実習が終わって食べてみると、「ああ美味しかった。これはどこで買ってきたんですか。」どこそこのあれと答えると、「えっ、デパートのじゃないんですか。」とね。そういうふうに、頭の中で作り上げられているから、なかなか難しいところです。先日、お子様の教室でアジのハンバーグを作ったのですが、お母さんはまだ若いんです。終わって、お子さんが先生のところに寄ってきて、美味しかったといってくれるのです。それがお家では、あまり魚は食べないということでした。臭みを消すには、アジを自分たちの手で叩きなさい、調味料も全部順番があるよということを申し上げて、美味しくできます。皆さんハンバーグというと、全てボールに材料を入れて作ってしまっているんです。あれでは、本当のハンバーグじゃないんですよ。私が皆さんに申し上げたいのは、鮮度のいい魚が手に入るというのはなかなか難しいですけど、例えば干物でも、すり身でも、できるだけ味付けしていないものが手に入ると有難いのです。その後、家庭でアレンジできますし、干物もすり身もしばらくは冷凍庫で保存できますからね。それで、お母さんたちに、忙しいときはこれを使ってやりましょうと。それで、今はだいたい舶来品ですけど、文化干しの鯖とか、塩鮭、スモークサーモンとかそういうものを使うときに、まずは下拵えで洗ってください、砂糖で臭味をとってくださいと、そういうような話をして、本当だ、違うということになるんです我が家に来て、バックで買った魚を平気で冷凍庫に入れているんですよ、ひき肉にしても、でもひき肉も洗ってくださいと、それで料理をすると子供たちが違うと気付いてくれます。マグロの柵も冷凍したものは、砂糖で下処理をすると美味しくなります。そういうように、鮮度の悪いものを美味しく食べさせるというのが私の仕事な

んです。

・**新木さん** 私も縁がありまして、石川県の漁業女性部の代表として全国の理事会に出席させていただきました。そこで何回か聞き取り調査に答えたんですけど、漁村女性の加工に対する全国漁村女性部の推奨マークというのが何年か前から計画されているんですね。実現するのを期待していたのですが、何にも反応がありません。これだけ皆さん元気に頑張っておりますし、農村女性は全国的な白書で認められているんですけども、漁村女性は男性が多く埋もれてしまっていて白書の中では表されていないのです。皆さん頑張っているのに、何かの形で漁村女性の活発な姿というものを全国に発信していかななくてはいけないのではないかなと思っております。ですので、「漁村女性加工品推奨マーク」というのを実現できるように、漁協なり全漁連さんなりにお力添えをいただけたらなと思っております。

・**三木さん** 続きまして、茨城県漁業士会の方お願いいたします。

・**根本さん（茨城県漁業士会）** 先ほどの事例紹介を聞いていて、疑問に思うことがあるんですが、聞かずに帰ったら心残りになってしまうので聞かせていただきます。活動時間のところなんです。皆さん漁協の女性部員ですよ、そうしますとこれを見る限り、1週間の内の半分以上加工に関わっていて、そうすると皆さんは漁業の方には関わっていないんでしょうか。

・**徳弘さん** 安満地というところはまき網が主な産業なんですね。男しか従事しておりません。それで、私たちのメンバーは子育てが終わって、こういう活動ができる状況であったのでということです。主人を夕方送り出して、朝帰ってくるんですが、昼間は寝ていますね。その間に私たちは作業をするわけです。養殖とかが盛んだった時期には、餌やりを夫婦でやっていたこともありましたが、今はほとんどやっているとありません。それで、外に出て行かないで活動はできないかということで始めました。少しでもお小遣い稼ぎができないかということで始めたのです。漁業には関わっていません。

・**馬場さん** 茨城・福島あたりの漁業者の皆さんは、必ず奥さんが水揚げを手伝いますよね。実はそういう地域はあまり多くはないんですよ。茨城・福島というのは特徴的で、奥様方が出てこなきゃいけない状態ですよ。

・**根本さん** そうすると私たちの感覚が違っていたのかもしれないですけど、私たちが今日のディスカッションの中で何を得たかったのかというと、私たちは船を送り出して、帰ってきたら選別するという仕事をして、その後加工をやるということなんですよ。全てやると、3時ぐらいになってしまうんです、その残り時間で加工をしたいと思っているんですが、そのためには皆さんどういう形でやっているのかというところを聞きたかったんです。

・**桑原さん** やはり覚悟が必要だと思いますね。こうして、出かけていってどうするのかという方はおられますか。人数は確保できますか。

・**根本さん** 私たちのところは、女性グループは全員で固まるのです。女性部の中で、一部が加工をやるとかいうことはありません。あくまでも、イベントなり何なりにいくにしても、全て女性部は女性部として全員でやります。茨城県の女性部全体でやるとかいう話ではなくて、各浜にグループがあるので、各浜ごとにそれぞれで時間を見つけてやろうということなのです。

・**大江さん** 本島漁協の大江と申します。私たちも夫婦で漁に出かけます。60名部員がいて、13名が役員をしております。イベントとかに行くのも基本的には役員が行きます。自分の生活が1番、組合の活

動は2番です。2番だけでも、総会には皆さん出席するようにしましょう、ということにしています。今回のようなものにも、やはり皆さん家庭がありますので、一人で頑張ってきてな、と言って出てきています。ですので、来たからには何か得て帰らないかと思っていたんですが、皆さん私達よりも何段階も上におられるので、私たちも同じような気持ちでいました。それで、ネーミングの話も出ていましたけど、昨日タイラギ貝のヒモの佃煮を出したのだけど、みなさんタイラギ貝自体を知らないということがわかりました。タイラギ貝の佃煮はどの家庭で作っていたので自信があったのだけど、新鮮なものが手に入るので家庭ではじゃこ天は作ってきませんでした。そんな中取り組んだのですが、全然作り方がわからないんですよ、インターネットで検索をして、水産課の人にレシピをもらって研究したんですが上手くいきませんでした。でも、せっかく2品展示できるのだからということで持ってきました。水産高校に持っていったら、これ持って東京行くかと水産高校の生徒にも言われたのだけど、それをあえてもってきました。

・三木さん じゃこ天作りで苦労されているということでしたので、そこら辺について、経験者の柏島加工グループの浜野さんお願いできますでしょうか。

・浜野さん(柏島加工グループ) 10年位前から、イベントなんかで自分たちで適当に味をつけて売っておりました。ところが、柏島というところは小さなところで、働く場所がないのです。一生懸命に取ってきた魚を隣近所に配っては、もったいないね、という話をしていました。あまりにもったいないので、それに付加価値をつけて売ろうということから活動が始まりました。初めはえらく苦労しまして、これをわかしてもらうのに一年かかりました。値段の設定は霧のいいところで100円、どんなに不味くても100円。笑顔もお金の中に入っているんだよということで100円にしました。自分が食べて美味しくないと思っても、これを一生懸命売ってきました。味は、お塩とかお酒とか入れますので、そういう分量をいろいろ変えて試しました。獲って帰っては毎日が天ぷらです。主人がもう嫌だと言っても、お願いして食べてもらいました。そして最終的に、味で作ることに決めて、今度は一日目、二日目と味がどれくらい変わるか調べ、試行錯誤して作り上げました。それで、今はインターネットなどもありますし、少しずつ口コミで注文もくるようになりました。だけど、地元では天ぷら一本では売りにくいので、他にも商品を開発していくことになりました。地元ではメダイを釣っているのですが、その餌としてイカを使うのです。でも、イカの頭はそれに使わないので、皆さんにお願いして安く分けていただいて、それを使ってコロッケを作りました。それで、天ぷらと抱き合わせて売れるように、できるだけ同じ個数、枚数もっていくというようにしています。天ぷらって大変ですよ、本当に大変です。ちょこっと魚の脂ののりが悪ければ味が落ち、ちょっと調味料が違えば味が落ち、消費者は結構気まぐれですので同じように作っていても、今日はちょっと塩が効いてるねとかちょっと甘いねとか、とにかく大変です。こうやってきて6年です。

・三木さん せっかくですので、今日どうしても聞いて帰りたいというようなことがあれば、遠慮なく質問してください。

・高橋さん 茨城県の普及員の高橋と申します。今回皆さんのやる気のある内容を聞かせていただきまして、ありがとうございました。我々のところも少しずつ女性部の方が加工というようにやっておるんですけども、最初のきっかけというものが、やっぱり美味しいものを食べてもらいたい、安くなっている魚を高く買ってほしい、雑魚とか市場に出回らない魚をみんなに知ってもらおうかということでやっているとい

うのがきっかけだと思うんですね。今ここで、こういうように頑張っておられて、売上が何百万、目標 1000 万とかいうふうに取り組まれているという話を聞きまして、そのあと本業の漁業のほうにどのような効果が出ているのか、その部分でどういう効果が上がったのか、捨てる魚がどのくらい減ったのか、女性部の方々が取り組まれていることの効果がどのくらいあるのかということが出ているところがありましたら聞かせていただきたいなと思います。

・**浜野さん（柏島加工クラブ）** 今メダイがたくさん釣れていまして、昔はキロ 2,000 円だったのが、今は 300 円程度となっていて、燃料代は高いし生産者は困っています。少しでも良い値段で皆さんに買ってもらって、食べてもらえたらなと思います。それで、いろいろ試行錯誤しまして、今年お中元で始めたのです。そしたら、今まで 300 円だったものが 600 円ぐらいまで上がったのです。お中元セットとかお歳暮セットとかで販売しまして、日常でも頻繁にメダイの料理をさせていただいています。

・**香川さん（本島漁業協同組合代表理事組合長）** 皆さんのお話を聞かせていただきまして、皆さん本当によくやられているなあ、頑張っておられるなあということです。ただそれだけです。お父さんも頑張らにやいかんわということです。それで、婦人部のほうから私以外に 7 人来たのですが、それぞれに今日勉強して帰って、頑張るつもりです。組合のほうとしては、程々にしておいてほしいという反面、魚というのは無駄が多いものですから、無駄をなくしてかつ魚価を守っていくということが漁師のお父さんとお母さんの役目ですから、そして組合がこれに協力していくということをこれからも続けていきたいと思えます。ただ、びっくりしたのは、今まで組合長が来たことがないということで、なんか違う場に参加したかなというふうに感じました。

・**三木さん** ありがとうございます。ここで、先ほどフルーツ天を出していただきました、新勝浦の寺田さんのほうから一言いただきたいと思います。

・**寺田さん（新勝浦市漁協川津女性部）** では最後に、冊子のほうを見ていただくとフルーツ天も載っておりますが、今日は家に帰っておりましたので、せっかくなのでこれも持って参りました。これは、風呂上りになんか食べると美味しいといって、年寄りや子供向けによく売れています。ところてんの液を混ぜてあるだけなんですけど、初めて参加させていただいて、みなさんの意見を拝聴して本当に勉強になりました。これから活動していく上での参考になりました。ありがとうございます。ただ、もう少しレベルアップして、売上を伸ばして、部員みんなに配分できたらと思いました。昨日帰りの車の中で、婦人部としてやっていたのでは皆に配分できないから、やっぱり起業化しないといけないねという話を三役でしていました。以上です、ありがとうございます。

・**三木さん** 今日、コメンテーターをしていただきました先生方に、一言ずついただきたいと思います。

・**石井さん（ワーカーズフェアビندن代表）** 今日はありがとうございます。私は、生産者と消費者を結びつけるお仕事をしておりまして、ここに漁業に対する希望を持ってきたのですが、私は女性が社会に価値を求めて、生きる希望を求めて活動する中で、皆さんは原料があつて、東京は原料がないけどそういうことを消費者に知らせるといことがとても重大で、国産のものがこれ以上衰退していいのですか、ということをお話していきたいです。そして、昨日今日で、少量でもいいのなら取引させていただきたいなというところとも出会えました。昨日全部試食したけれども、それは全部地元の特徴でしょうけども、東京の美容・健康そのような視点で私なりに分析させていただくと、素材が全部死んでる味なんです。それ

は、皆さんが調味料を入れ過ぎ、私の弁当というのは、生産者の素材の味がどの調味料を加えても咀嚼するうちに素材の味が出てくるようなそういう調理をしているんですね。ですから、甘すぎるとかいうことをこれからの加工に活かして行ってほしいと思います。今日はありがとうございました。

・馬場さん（東京海洋大学海洋政策文化学科教授） 私は農業のほうも時々見ていて感じるんですが、農村で産直・直売所に出している方は大部分が兼業農家なんですね。専業農家は産地でたくさん作られているものを作っていますから、そんなものは直売所で売っても人気がないんですね。ところが漁業の方はほとんどが専業でして、そこが農業と違うところで、直売所に対応していないというけど、専業漁家ですからこれは無理なのです。逆に専業農家も直売所には対応できないです。ところが、今の漁業を考えると、漁獲量がだんだん減ってきて、おそらく皆さんもご主人の経営を助けたいというようなことで活動を始められているのだと思いますが、農家も同じ部分があるけど、兼業農家が多いので、実はある程度の安定した収入を持っているのです。実は、直売所専業農家というのがあるのです、直売所に出すだけで一切共販に出さない、少量多品種でやっていく農家が出てきているのです。その代わり、直売所に出すものは非常に研究しているのです。どんな商品を作るのかということについては、直売所でたくさんのお客さんと接して、その中でこんなものはないのかというような部分を作ってみるということです。そういう努力をされています。漁業の場合はおそらく、大量少品種というものと、小型船のように多品種少量というのがありますけども、直売所にウェイトを置いたような漁業も必要かなとも思います。もちろん漁業の種類にもよりますが、まき網は難しいと思いますよ、大量に取れたものをイカに消費するかなんで。

・三木さん ありがとうございました。直売所に対する新しい視点の提案がありました。今度は柿澤さんのほうからお願いします。

・柿澤さん 今日はたくさんパワーをいただきました、ありがとうございました。最後に申し上げたいことが3つございまして、ひとつは大手との競合についてです。マーケットを見ていただくと、消費者のほとんどの場合は皆さんのような主婦・女性です。内食であろうが中食であろうが、外食であろうが、家計の財布を握っているのは多くが女性です。外食で最近流行っているのは、有機栽培を売りにしている野菜を取り上げたレストランですので、皆さんが目指す方向も、無添加だとか有機栽培だとかいった方向だと思います。ふたつ目は、女性の時代がやってくるということです。政界再編とかいろいろ言われていますけども、大量消費・大量生産という構造が変わろうとしています。世の中が変わっていくために皆さんのやっていることが受け入れられる時代が必ずやってきます。ですから組合としては、男性も巻き込んで大きい事業として取り組まなければならないと思います。最後はですね、ヨーロッパでのメインはお肉ですが、今魚がこれを逆転しようとしています。BSEや鳥インフルエンザの問題があって、最近ヨーロッパの市場でアラスカのイクラが高騰しています。日本が本当に買い負けています。魚食ブームで、魚の消費が増えていることは事実だと思います。ですから、魚に関わっている方はどうぞご安心ください。ですが、小さくまとまらないでいただきたい。先ほど馬場先生がおっしゃったように、野菜やお肉と一緒に売ったほうがより集客力が高いです。そして地位についても、地元の漁協、自治体、その後は県、国というようにより多くの方に認められるように頑張ってくださいなと思います。ですから、本物であることを基本に、目標でこれだけはどこにも負けないというものを持って生産に取り組んでいただけたらと思います。

・三木さん コメントーターの石井さん、馬場先生、柿澤さん、今日はありがとうございました。皆さん

顔をあわせてお話をされた、そしてコメンテーターの皆さんからもアドバイスをいただきました。冊子のほうに各グループの電話番号も載っておりますので、その場では聞けなかったことなどありましたら、是非皆様同士で連絡を取っていただきたいと思います。今日は長々とありがとうございました。