

第4回全国漁村女性加工サミット 第I部 試食会と情報交換会の集い

第I部は、平成22年11月7日(土)14時より、東京海洋大学にて、参加者65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理事長 寫田道夫より、「女性サミットはこれまで第1回目は下関、第2回から今回の第4回まで東京海洋大学のご協力を得て開催している。例年10グループ程度が参加している。魚価経営は厳しい状況の中にあつて、女性部の活動を支援することによって少しでも漁家経営が安定していけるように支援していきたいという趣旨の下開催されている。このなかから企業化するなどの事例も見られており、ますます発展するよう本日のサミットを有意義に、また活発に情報交換を行ってほしい」という旨の挨拶があつた。

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)

今回はカツオ飯とキビナゴのキビナゴ飯の京風仕立てという2種類をご用意致しました。皆さんにご試食いただき、ご意見頂けたらと思います。どうぞ宜しくお願い致します。



② 満天クラブ (佐々倉さん)



第4回目、ということで忘れてしまいましたが、毎回来ているような気がいたします。代表が都合がありまして、私がリーダー的な立場で、皆さんといつも話し合いながら活動を進めております。今回の商品は新商品を発表すれば、と思ひまして若者向きのカレー味と、それから玉子をぐるっとすり身で巻いた2品を試食して頂こうと思ひています。販売の方でもこれをやって頂ひていますが、いかがでしょうか。すり身はどうしても若者向きではなく年寄り向きですので、若者向きの味を工夫している所であります。満天クラブの佐々倉清子です。宜しくお願い致します。

③ すくも湾漁業協同組合柏島女性部加工クラブ (浜野さん)

すくも湾女性部の加工クラブです。柏島という高知のはじっこであと3人で頑張つていて、今年もまた来させて頂きました。一生懸命、もう60、70のおばあちゃんが頑張つて、アジのすり身天ぷらを作つております。また、山ではつわぶきといて恵み豊かなものがいっぱいありますので、そういったものを題材にして作つて参りましたのでどうぞ宜しくお願い致します。すくも湾女性部の浜野洋子です。宜しくお願い致します。



④ 輪島・海美味工房 (新木さん)

石川県の能登半島から来ました輪島・海美味工房です。今までは輪島の漁協女性部として参加させて頂いておりましたが海産物を商品加工して販売する、ということがいろいろと難しい状況となりまして、また、JAS法で衛生面がすごく厳しいんですね。輪島は特に観光地なので、地元石川県の試験センターと連携し、衛生検査の指導などを受けながら、活動をしています。そこで漁協活動では部員が入れ替わると徹底した衛生管理ができないので、今はそうした意識を高く持っている人と7人で輪島・海美味工房というのを立ち上げました。行く行くは法人化していきたいなと思つております。今回



はアワビの薫製で、これは絶品だと言われているんですけれども、中々商品化されなくて私たちも試行錯誤したんですけれども、出来上がりは思った以上にいい仕上がりが出来たので、海女さんが実際に潜って捕ったアワビなので、輪島海女捕り黄金アワビとつけさせて頂きました。この中にはアワビが成長するときのエサとなるカジメをいれさせて頂きました。そして、皆さんの試食用に作らせて頂いたものはみんなで金曜日に一生懸命手作りで和紙を使って作って、赤い線も全部手で引いてきました。ケンイカくんは、マイカも捕れるんですが秋にかけてアカイカの小さいのが捕れるので、柔らかくて美味しい旨み成分が十分なものを、とって時間をかけて乾かして、ケンイカくんを作ってきました。年齢は私たちは言わないことにしています。徳島県で山を元気に歩いているおばあさん方を見まして、私たちもそれ相当の年齢ですが、年齢を言わずに、前向きに頑張っていこう、ということで海美味工房を立ち上げたところであります。宜しくお願いします。

⑤漁村女性グループ めばる (桑原さん)

漁村女性グループの桑原と申します。今年で6年目になりました。5年間というのは本当に出発したばかりという印象を受けています。それでも売り上げを少しずつ伸ばしてきています。今年のごまだしとコロッケを作りました。佐伯のごまだしというのは家庭の料理だったんですけれども、5年前というのは普通の魚屋さんにし少しある程度の商品でした。それで、私がワンコインということで500円で売れるものは何かないのか、というワンコイン通評会というものがあまして、それ用に作ったところ優秀賞を頂きまして。そのときにテレビとか新聞とかが取り上げてくれて、段々ごまだしというものがヒットするようになってきました。そして、佐伯のごまだしの会というのも出来まして、今年、秋田でD1グランプリというものがあつたんですけれども佐伯ごまだし、ということで行ってきました。今日は九州でD1グランプリが久留米で行われており、私たちの商品が出ています。コロッケは、ごまだしは県内ではそれなりにヒットしましたので新しい商品が欲しくなりました、去年からいろいろ考えてイカコロッケを作りました。コロッケというのはたくさんみんな作っているなあというのがありまして、そうゆう中でイカコロッケだけではちょっと寂しいので、イカスミも入れてみました。それで、イカスミというのは体に良いような気がしますよね。そして、黒豆とか黒米とか最近、黒がちょっと注目されているので真っ黒いコロッケを作ってみました。名前はまっ黒コロスケという名前にしました。ただ商品としてはまだまだ改良の余地があるかな、という気がしますけれども、また今度ワンコイン通評会がありますので、それに出すつもりです。それに出して、またいい成績がとれば、県が宣伝してくれるかなあと思っている所です。今日は冷凍で揚げたものですから、ちょっと焦げてしまっているところもあるかと思いますが、まだまだこれから改良を頑張っていこうと思っています。宜しくお願いします。



⑥合同会社 佐賀市漁村女性の会 (古川さん)

佐賀県の有明海のすぐ近くにありますが東与賀町から参りました、合同会社佐賀市漁村女性の会と申します。宜しくお願いします。私たちのグループはスタートしたのがもう7年前になります。漁協の女性部からスタートしたんですけれどもなかなか思うようにいなくて、いつやめようかという状態でした。しかし、3年前、私は元々漁協職員でしたが、この事業を続けて行くには難しいこととなりましたが、精一杯やれるだけやろうということで、漁協を退職してこの事業に取り組んでいます。このサミットの方にもずっと初回の方から参加させて頂いて皆さんのすばらしい商品やいろいろな取り組みを肌でずっと感じながら、志気を高めて参りました。それで昨年ですね、安定基金の佃さんや水産庁の方にも会ってお話を聞き、ちょうど1年前に法人化し会社を立ち上げました。無我夢中で1年が経ってしまいましたけれども、今年は2年目にかかりまして、勝負の年だと私は考えていまして、今までは受け身の形で捉えていましたけれども、攻めの年にしたいと思っています。うちの主力の商品は「うまかノリ梅」な



んですけども、おかげさまで全国区の商品に少しずつ認知度が出て参りまして、少しずつ注文が入るようになってきました。この商品が主力商品として確かになりましたら、次の商品を考えていきたいと思っております。まだ商品はそんなにたくさん無いのですが、しっかりと根付いていくロングセラー商品を目指していきたいと思っております。今日はどうぞ宜しくお願いします。

⑦茨城県漁業士会（根本さん、鈴木さん）

・根本さん こんにちは。私たちは茨城県の女性漁業士会の方から今日は参加させて頂きました。女性漁業士というのは色々な勉強会をしております、各浜に戻りまして女性部として活動しております。その中から今日は私がおります那珂湊漁協女性部のにこちゃんフライ、にこちゃんナゲットを、それともう一カ所、大津漁協の方から冷凍生シラスというものを持って参りました。今まで漁協女性部として色々なところでお勉強をさせて頂いております、今回この加工サミットでも勉強をさせて頂きに参りました。色々なことを浜に持ち帰って皆に知らせていくのが私たちの役目であると思っております。にこちゃんナゲットですが、これは那珂湊漁協の女性部は24人なんですけれども、大体1年前にひたちなか市のロックインジャパンというイベントの中で地元の物をもっとPRしようという市長さんのお考えで、私たちもそこに参加する、という機会がありました。その中で今日はありませんがサンマのつみれ団子など、色々な商品がありまして、これは大変人気で学校給食にも使われております。にこちゃんは、魚の値段がつけられないという漁家の悩みを受けて、それを少しでも解消していこう、ということで未利用魚であるアカエイやガンギエイなどを使って自分たちで価値を高めていこうとしたものです。これは元々が一匹、大きさも色々ありますが500円とか200円とかになってしまいます。これは各地で食べられているものだと思うんですが、私たちはこれににこちゃんという名前をつけまして、いまのところガンギエイも軟骨も一緒に唐揚げにしております。それからにこちゃんナゲットですが、初めて今年売ったんですけども、大変人気がありました。今年、これを始めたばかりで、8月から初登場したものですので、みなさんの製品と比べたらまだまだ生まれたての赤ちゃんのような商品です。今日はみなさんのご意見を頂き、この商品をもう少し育てていきたいな、と思っております。宜しくお願いします。



・鈴木さん こんにちは。茨城県の大津漁協から来ました鈴木です。福島県との県境にあります。関東地方では一番北の端です。今回は冷凍生シラスで茨城県では急速冷凍生シラスという県のブランドにもなっており、昨日、日刊水産経済新聞の一面の方にも載っていたんですが、ご覧になった方はいらっしゃいますでしょうか。こちらの方も始まったばかりで、10月に試作品として作り始めまして、まだまだ部会が来年度立ち上がるという所です。水産試験場の利用加工部の方から協力を頂いて、生シラスは鮮度が落ちるのが早く、一般的に生シラスのままでは食べられない。流通ではシラス干しや釜揚げなどの形になっていると思うんですが、凍結したら、みなさんの口に入ったときに良いのではないかと、ということで、ちなみに担当している者が私の娘なものですから、大津で冷凍生シラスを作ろうではないかと、ということで始めました。それで、一日に北茨城市で市をあげてのお祭りがあって試作品として売り出したのですが、皆様からの評判は生臭くない、甘みがあって美味しい、凍結なので食べたいときにすぐ溶かして食べられる、鮮度落ちがない、ということで評判でした。来年度どのような形で部会を立ち上げて、どのような販売をするかというのはまだ決まってないのですが、皆さんにこうゆうことで茨城県は動いてますよ、ということであがりました。なにか、質問等がありましたら開発に携わっています、県の方の担当が居ますので、そちらの方にも聞いてみて下さい。また、食べた感想など色々お聞かせしてもらえたら幸いです。宜しくお願いします。



・根本さん このアカエイとガンギエイ、アカエイの場合は船上で活きのいいうちに切りまして、普通は安いから氷も何もかけないで置いておくんですが、これをフィレにして凍り漬けにしたものを女性部が150円/kgで買い取ります。ガンギエイも同じようにしております。これをどのよ

うにして、売り出していかというやり方を皆様に教えて頂けたら、と思いますので宜しくお願いします。

⑧遊子漁業協同組合女性部 (山内さん)



最後になりましたが、四国の愛媛県の真珠とマダイ養殖の日本一のところから来ました、遊子漁協女性部の山内と申します。私たちも走り出してからまだ一年ちょっとで、加工部ができあがってからは先月10月で一年経ったばかりです。今まで鯛釜めしや鯛めしとかは色々出していたんですけども、一年きりで役員が交代して、全然繋がらなくて商品化とかにならなかったものを商品化して繋げていける、お金のとれる、女性部というのを立ち上げたらと思い、新生女性部として新しく走り出しました。そこで売ったのが11月1日に発売されました鯛釜めしの素、です。これが新商品として発売されたんですけども、今日は私たちがずっと販売してきた鯛釜めしと鯛コロッケを持ってきました。本当に今から売り出していこう、という商品なので本当に食べて頂いた感想を頂けたら、と思って来ましたので宜しくお願いします。

<試食会>

・ 輪島・海美味工房

ケンイカくんは1人一袋ずつご試食して頂けるように準備しておりますし、それからアワビの薫製もお粗末ではありますが、手作りで包装してきたものを1人一個ずつ、皆さんに試食して頂く準備をしております。それから申し訳ないのですがサザエは私どもの手違いで、38個しか無いのんですけども、3個か4個ついておりますので、みなさんで譲り合ってお試食して頂ければ、と思っております。そして、輪島の伝統食品としてのイカのこうじ漬けも持ってきておりますので、もしよろしかったらご試食して頂きたいと思っております。私たちの商品はほとんど薫製商品で、私たちのキャッチフレーズは体に良いもの、です。魚は全部体に良いですけども、特に旨み成分が含まれていたり、脳の活性化をしたり、体の抵抗力とか免疫力を高めるおつまみ商品の開発に取り組んでおります。薫製商品はペーパーで匂いを付けたりとか色々なやり方はあるんですが、私たちは桜チップでやっております。桜チップを使ってほしい 85℃まで上げており、85℃は殺菌といった作用からここまで温度を上げて、30分~45分ぐらい薫製しております。その後、安心安全な食の提供ということで真空パックにしまして、さらに 80℃~90℃の熱を加えてあります。これも10分~15分熱を加えてありますので、安全に食べて頂けるかな、と思っております。私たちはレポートリーは次々と広がるのですが、一番困っているのは販売をどう広げればいいのか、また、価格の設定というのがすごく苦手な部分なので、このアワビとかケンイカくんとか色々食べて頂いて、価格の方とか表示とかについても色々助言を頂けたら、大変助かりますので宜しくお願い致します。また、食べて頂いてプラスの意見だけでなく、マイナスな意見も大歓迎なので、宜しくお願いします。

それからサザエについては、元々ビールとのワンコインで考えており、それから薫製商品は1個、2個ではなく、グラムで表示をしなければいけないので、グラムにこだわってこういった形になったんですが、もうちょっと商品価値、付加価値を高めるために、サザエの原型をとどめるような商品の開発をしていかないといけないな、と反省をしております。また色々ご意見お聞かせ下さい。

・ すくも湾漁業協同組合柏島女性部加工グループ

つわぶきは粕に漬けてあります。粕は洗わないで食べた方が美味しいかな、と思っております。海鮮コロッケはじゃがいもの中にイカをいれて、食べやすく作っております。こちらの魚コロッケはアジのすり身をベースとしてコロッケにして、さくっとした歯触りとすり身でちょっと市販のコロッケとは違うと思っておりますので、ぜひ食べてみて下さい。

- ・ **茨城県漁業士会**

(大津漁協) それでは凍結生シラスの方の説明をしたいと思います。先ほども少し言いましたが鮮度が落ちやすいと言うことで、船上で試験場の方が開発しました凍結方法で凍結しまして、女性部の方でパック詰めにしました。お醤油はつけなくても大丈夫かと思しますので、お好みでつけて頂ければ、と思います。是非食べてみて下さい。今までも他県さんであったり民間の業者さんの方でも冷凍の生のシラスというのを出していると思うんですが、今回水産試験場の方で開発させて頂いた、凍結生シラスというのは歯ごたえ、品質に重点を置いた商品になっております。ぜひみなさまにご賞味頂きまして、感想などを聞かせて頂ければ、と思います。宜しくお願い致します。ちなみに今回この商品1パック500円で売り出しております。値段と味をみて、どうだったかを教えて頂きたいと思います。

(那珂湊漁協) それではにこちゃんフライとナゲットについてお話ししますので、食べてみて下さい。こちらがアカエイでこれがガンギエイになります。揚げたてではないので、ちょっと味がわからないかもしれませんが、いつもはカリカリに2度揚げして、食べてもらっています。

- ・ **遊子漁業協同組合女性部**

私たちが開発した鯛コロッケと鯛釜めしです。開発したと言っても、私たちの地元で普通に食べている魚を食べてもらおう、ということで最初に思いつくのがこの釜めしなので、鯛を入れて食べて頂こうと思いました。コロッケは最初はバーガーというところから始まって、バーガーに挟んで売っていたところ、中身だけ欲しいという声があり、結局今はコロッケとして販売をするようになったということです。コロッケという名前をつけているんですけども、おからと山芋を入れており、コロッケとは違うような感じを受けるかもしれません。それで、本当に開発仕立てなので、美味しい、美味しくないが会員の中でも半々なんです。中々いいのか悪いのか、判断が難しいところなので、ご意見を頂けたら、と思います。鯛も切り身で入っておりますので、食感を感じて頂けたら、と思います。それと地元でとれるヒジキを入れております。つなぎも色々考えたんですけども、試行錯誤の結果、おからというところに辿り着きまして、今ヘルシーブームなので、大人気になっているんですけども、果たしてこれが全国区で売れるのか、ということで、色々なご意見を頂きたいと思っております。宜しく申し上げます。鯛釜めしの素は、鯛を入れて、お醤油で味付けする本当にシンプルなものです。入っているものがゴボウとニンジンで地元のものです。コロッケはおからを使っていることと切り身、ということが特徴です。

- ・ **満天クラブ**

私たちが柏島加工クラブの方達と同じようにアジの骨と身だけで、それにゴボウを入れたものなどになっております。それで、販売について天ぷらというものはどうしてもお年寄りの方が多くなりまして、若い方になんとか広める方法を考えて、カレー味のものを作りました。それを団子状にして、串にして2本を1パックにしまして、200円で販売しております。あと玉子ですが、これも若い人向けと思ひまして、作りました。あとビールやお酒のおつまみにゴボウ天に少し辛さをいれまして、ピリっと辛くしてみました。玉子のものは子供さんや若い方にうけています。宜しく申し上げます。

- ・ **漁村女性グループめばる**

めばるグループです。今日は色々な商品がありますが汁物はここだけです。こちらは佐伯名物のごまだしうどんです。ごまだしはうどんとして食べるのが普通なんですけれど、このごまだしはお茶漬けにしても非常に美味しいです。美味しくて簡単で、体に良いものです。食べ方はうどんを温めて、ごまだしを入れてお湯をいれるだけです。お茶漬けの方は一杯飲んだ後のしめに良いです。それと今年作ったのがコロッケです。コロッケにはせっかくイカを使っているんで、スミも入れてみました。それで、まっ黒くろすけを参考にまっ黒コロスケという名前を付けました。ただこちらはまだ試作品ですが、作るに当たって、皆で知恵を出し合って衣も黒くしたいと思ひて、ごまを使いました。今日食べてもらっているごまだしは地元のごまを使った、ちょっといいごまだしです。まっ黒コロスケを売る際は健康に良い、といったことをアピールしながら売っていきたいと思ひています。イカのスミはスルメイカのスミを使っています。

・ 栄喜っ娘 ひめ市

高知県の宿毛というところから来ました。キビナゴという近海にいる非常に淡泊な魚を使って、色々な商品開発をしております。今回はキビナゴ飯です。淡泊なので本当は濃い味をつけたら、と思ったのですが試行錯誤した結果、うす味が合いましたので、うす味にしてみました。キビナゴは大体お刺身で食べたり、塩焼きや天ぷら、何にしても美味しいものです。ですけど、一匹一匹さばくのは小さい魚なので大変で、なかなか皆さん口にしたことがないのでは、と思って持って来ました。そして、もう一つカツオ飯を持ってきました。こちらは濃い味で、ちょっと甘いかな、と思われる方がいらっしゃるかもしれませんが、カツオにはこれがすごく合っています。二合のご飯に混ぜるだけで、非常に簡単に作れます。また、レトルト化もしています。

・ 合同会社佐賀市漁村女性の会

こちらで作っているアイスクリームは市販のものに使われている添加物を使っていなかったり、海苔を入れて風味を出し、口当たりがさっぱりした仕上がりになっています。うまかのみ梅は従来の商品をリニューアル致しまして、お醤油、味醂などのグレードを上げました。どうぞこの機会に召し上がってみてください。

	製品名	写真1	写真2
輪島海美味工房	ケンサキイカの薫製		
	サザエ、アワビの薫製		
			

すくも湾漁業協同組合 相島女性部加工グループ	アジすり身天ぷら		
	魚ロッケ (左) 海鮮コロッケ (右)		
	つわぶきの粕漬け		
茨城県漁業士会	にこちゃんフライ		
	にこちゃんナゲット		
	凍結生シラス		

遊子漁業協同組合女性部	鯛コロッケ		
	鯛釜めし		
満天クラブ	満天ボール		
	ピリ辛ごぼう天		
	カレー団子		
	ごまだし (エソ) ごまだし (タイ)		

漁村女性グループめばる	ごまだし (地元産ごま) ごまだし (アジ)		
	まっ黒コロスケ		
栄喜っ娘 ひめ市	キビナゴ飯の素		
	カツオ飯の素		
1合同会社佐賀市漁村女性の会	うまかのり梅		
	焼のりアイス		

情報交換会 第I部



販売の様子



第Ⅱ部 情報交換会（懇親会）

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

- ・ **佃** それでは引き続きまして、懇親会の方を始めさせていただきます。今年も元水産庁である山田さんがお見えになりまして、山田さんは女性グループの支援に関して、色々な予算を措置して頂いたりということで、こうした会も非常に気にとめて頂いておりまして、今年もおいで下さいました。せっかくですので山田さんに少しだけご挨拶をしたいと思います。
- ・ **山田さん** みなさん、こんばんは。突然のことで何も準備をしていないのですけれども、いまお話がありましたように昨年、こちらに参加させて頂いて、私自身も大変参考になりました。みなさんがどういう活動をしているのか、ということも分かりましたし、どういう悩みがあるのか、ということも多少は分かりました。それで、当時の石破大臣が女性の加工活動に非常に興味を持っておりまして、ぜひ支援をしたいということもありまして、色々な予算が実現しました。予算の運用については使いづらいついた面もあるかもしれませんが、水産庁から初めて、こうした女性の加工に関する支援をしていく、ということがはっきりした年になったかと思えます。しかし、私どもがこうした支援を行ってもですね、やはり皆様方の努力といいますか、基本的な取り組みが一番大事でありますので、ぜひ皆様方にはこうした機会に色々な情報交換をして頂いて、皆さんの活動がより発展するように、祈っておりますし、ぜひとも頑張ってくださいと思います。
- ・ **佃** どうもありがとうございました。それではひとまず先ほどの続きで情報交換をして頂きたいと思えます。また、途中からは今のそれぞれの活動等についてお話頂いて、報告をして頂きながら、コミュニケーションをさらにとって頂こうと思っておりますので、よろしくお願い致します。



- ・ **佃** ではそろそろ参加された方々から近況報告を質疑応答しながら、進めていきたいと思えます。まずは我々の名簿順としまして、輪島の海美味工房の方からお話を願います。
- ・ **新木さん** 皆さん、こんばんは。目の前にせっかく美味しいものが並んでいる中、より食欲がそそるようないい話になるかは分かりませんが、しばらくお耳をお貸し下さい。私たちは女性部活動から、よりしっかりしたものを責任持って作りたい、ということで気持ちを



を一つにして前向きな人たちと輪島海美味工房を作りました。今どういったことにこだわっているかと言いますと、干物なんかは今色々な所で、衛生面で機械干しで乾燥機を使いなさい、と言われていたんですが、私たちは昔から天日干しで、天日干しだと旨み成分がよく出るんですね。旨み成分を出すために天日干しにこだわっています。しかし、天日干しだと限られた数しか出来ないんですね。機械干しだといっぱい出来ますけれども、そうした私たちに作ることが出来る分だけ、皆さんに提供していきたいと思っております。そして、干物の確認は決して一人の判断ではなく、グループ皆で確かめて、納得するまで確認する、というふうの一つの製品を仕上げています。衛生面では手袋をはめたり、手洗いとか色々な面に注意をしています。そうしたこ

とから、県の商品の表示を担当している方もとても熱心に協力をして頂いております。そして、表示のことを勉強したり、表示をすることで私たちが自信を持ったものを作っていかなければいけない、というふうにも思っており、イカやアワビなどは刺身でも食べられるような鮮度のよいものを使って干物を作っています。昨日は杉並区で実際に干物を焼いて食べて頂いてから買って頂く、という活動をして来ましたら、すごく消費者の方に感動して頂いて、そして買って行って頂きました。そして、私たちのもっと良いものを作ろう、という意欲を高めて頂けたと思っております。古川さんは起業をしていらっしゃいますし、これから起業

をしていきたいと頑張っている方たちもいらっしゃると思うんですが、私も輪島で4月から起業を起こしまして、皆さんの参考になるかはわかりませんが、水産庁の助成金を頂いたんですが、まず私たちが支払わないと助成金が頂けないので、まず運転資金を借りなければいけないのですが、先ほど紹介しましたように年齢もお金を借りるには大変難しい年齢に達しているんですね。それでも熱心な銀行さんもあり、私たちには強い味方になってくれたんです。そして、本当は500万借りたかったのですが、法人化する前だったので、250万円借りることが出来たんですね。こうした法人化による制限もありましたが非常にお恥ずかしい話ですが、メンバーには確定申告をしている人としていない人がいて、このことも制限を受けるものなんですね。それで何とか今は無事にお金をもらうことができ、法人化することができます、元気に活動しております。石川県はいいものがすごく眠っているので、新しいものも作っていきますけれども、古い伝統食品にも取り組んでいきたいと思っております。また、図々しいお願いによってお金を受けて、活動をすることができ、メンバーみんな笑って活動が出来ているんですけれども、みなさんも図々しく前に出て行くことも大事だと重うので、方々の女性グループが元気になることを願って、少しだけ近況報告をさせて頂きました。

- ・ **佃** 前回までは輪島の漁協女性部として参加して頂いていたのですが、海美味工房というおしゃれなお名前をつけて、国の活性化事業を活用されて、今回さらに飛躍をされて来て頂きました。実は昨年、新木さんのところを訪れさせて頂いた時に、色々会議をしたんです。そのときは暗い話が多かったんですが、今日はご覧頂いて分かるように、皆さん明るいお顔になっています。そして、皆さん同じコスチュームである輪島海味美工房のエプロンをつけて、これから輪島のために頑張っていこう、という事でございます。それでは続いてですね、今回は名前を変えてご参加頂いた栄喜っ娘ひめ市さんです。今度、起業組合を作ろうとしているところでありまして、彼女も自立をし始めているところなんです。そこら辺の近況報告を少しして頂けたら、と思います。

- ・ **河原さん** まだ法人化というものがどういうものなのか、不安に思っているところでありまして、今している活動の上でどういう活動が加わって、どういう援助がもらえて、どういうプラスがあるのか、ということを考えながら、活動をしています。そして、いま起業組合を立ち上げようとしています。そして、細かな活動全部を報告していかなければいけない、情報を公表し、世間に認めてもらえるようにならなければいけない、ということです。まだ不安だらけで、今やっている活動がどう変わっていくのかと思っております。



- ・ **佃** 実はいま、自立をするという面で一番参考になるのは後ほどお話頂きますが、古川さんだと思んですが、こうした活動は自信を持って行うことが出来れば良いのでしょうかけれども、自信はこれから作っていくという話になっていくと思うんですけれども。

- ・ **河原さん** やはり形になっていない、という点では不安です。しかし、これまで6年活動を続けてきて、段々と活動が整ってきて、初めはあまり協力的でなかった旦那も協力的になって来てくれています。

- ・ **佃** 次は同じ宿毛湾で活動を行っている柏島の浜野さんです。

- ・ **浜野さん** こんばんは。柏島の、四国の最南端のところからやってきました。私のところは



加工場もなく魚もなくて、7年前に県と漁協との協力を受けて、それから少しずつ活動を始めて、初めの3ヶ月は作って終わって、ほとんど売り物になりませんでした。どうかして美味しくしたい、という思いで、何とかして皆さんに賃金を払わないかんので、自分の賃金はどうでもいいですけれども皆さんの分はきちんと払いたい、と思って、焦る気持ちから一生懸命頑張って、一年というものは1ヶ月千円で皆さんに我慢して頂きました。それからうちの主人からは「お前がとんでもないことするけん」と言われ、それでも私は何とか一つの

ものにせないかん、と思って6年走り続けて来て、やっと山に生えてるつわぶきを採り、それからお願いをしてアジを分けてもらいましてアジのすり身の天ぷらを作り、天ぷらだけでは中々売りに行っても難しいので、イカを利用して海鮮コロッケを作って、そしたらこの海鮮コロッケがシーフードの賞を取りまして、それで何とかやってきたわけですけども。中々、今の時代にやっていくのは難しいのですよね。アジが1kg200円に上がったら利益は出ないようになってしまふし。それでも一生懸命やっていたらファミリーマートさんなどが良い話を持ってきてくれて、つみれ団子をこの冬に作らせて頂きます。一日に1万トン作るということで大変なことですけども、一生懸命頑張っているところです。その他、アジのすり身の天ぷらに野菜を入れて、衣をつけた魚(ぎょ)ロッケをつくりました。さかなコロッケと言えば良いのでしょうかけれども、こっちの方が可愛らしいかなあと思って名前をつけて販売をしたところ、これもなんとか皆さんに食べて頂けるようになったところです。私のところは自分の家から鍋から何まで持って行って、なんにも無いところから始めたものですので、今、地元の家には何もありません。そうこうして、なんとか皆さんの賃金や維持費などをやりくりしてやっていますので、また皆様からの応援を受けながら頑張りたいと思いますので、今後とも宜しくお願いします。

- ・ **佃** この前、浜野さんのところを伺ったときにですね、一つの夢を語られていたんですね。その夢は何かというと、60歳から国民年金をもらっても、月3万円しかないんだそうです。それで月3万円だとやっぱり柏島でも生活が出来ないということで、いま浜野さんが頑張っておられるのはあと3万円をどうやって、自分たちで稼ごうか、ということがあってですね、一生懸命頑張っておられるわけです。今度、活性化事業を使って移動販売車両を買われることになりました。今度は、自分たちで販売までやれなくても男を使おう、ということまで言っており、元気になられております。頑張って下さい。続きまして、同じく高知の宿毛近辺のグループで満天クラブの佐々倉さんです。では近況報告をお願いします。

- ・ **佐々倉さん** 私たちの所は月に一度、必ず会議をして次の月の予定を決めます。どこに何日行くとか誰が行くとか、製造から販売まで全部、話し合っ決めて。それで今、一番問題なのはグループの輪、ということです。どうしても私たちの商品は食べ物なので、非常にデリケートです。ですと輪が上手いかないと、なんか味がちぐはぐになるような気がするんですね。それで、みんな仲良くしてね、というのはいつも言うんですけど、でも私は体力が無いので私は中々出来ないで、上手く出来る人に宜しくお願いします、ということを行っています。上手いこと行ってるかなあと思ってるんですけどケンカします。みなさんの所はないですか。そここのところが私はずっとここ何年間、考えており、皆さんの状況を出来るだけ知れたらいいなあということです。売り上げは、もう8年目になってますけど、1人の所得は1万か2万になってますけど今は高い人で7万台、低い人で3万台になっています。ちなみに私は3万台です。そんな具合で収入も段々増えてます。仕事量も段々上がっています。そういう所です。



- ・ **佃** グループでやっていく、ということは難しくってやっぱりケンカもたまには必要なことだと思うんですね。だから多分、皆さん方もケンカをすることはよくあるんですね。それでケンカをして、仲良くなって、ということだと思うんです。次は今回初登場の遊子漁協さんです。
- ・ **山内さん** 皆さんのように実績がないので、ほんとに何を話していいのか、と言う感じですが、私が遊子漁協女性部の部長の山内満子です。米澤さんが光子で、食品部会の方の部長をされているので、今回持ってきたコロッケとかの加工品などを作ってもら



っています。私はそのお手伝いをしているのと広報係です。この遊子漁協女性部というのは歴史が長いみたいで、私が入る前の母の時代からもずっと続けてきたもので、昔は養殖業がもうかっていたみたいで私はその良い時期を過ごしていないんですけども、裕福だったみたいで、女性部の活動も裕福な中で行っていたようです。ですが加工を受け継いだり、といったことは何も考えずに加工などをして来たそうです。それで、私たちが女性部に入っても、レシピなども残っておらず、今までは何をしていたの、という感じでして、それが本当に女性部の現状でした。それで1年半ぐらい経ってから部員は200人ぐらいいたんですけど解散の危機がありました。もう魚価も低迷してお嫁さん達は外に働きに行く、という形になって、もう女性部も解散すればいいよ、ボランティアなんてしてられないよ、ということになって、何回も話し合いを開きました。その中でやっぱり続けなきゃいけないよ、という声もありまして、どうやって続けるか、どんな女性部にするか、といったことも話し合い、やりたい人だけ続けよう、ということでアンケートを取りました。それで、やりたいっていう人は5名とか10名とかしかいないんじゃないかと思っていたんですけど、50名ぐらい残ってくれました。それで嬉しくて、こんなにいるんなら続けよう、ということでメンバーで話し合いをした結果、何もわからない私が部長に選ばれて、わからないままに1年半走ってきました。そして、女性部の仕組みを変えようと思って部会というものを作りました。今日、来ているのが食品開発部会というところの者なんですけど、あと真珠加工部会と海藻部会と石けん部会という4部会があります。入りたくない人は入らないで、会員がそれぞれの部会でそれぞれ活動しています。それで石けんは道の駅がすぐ近くにあって、それ意外にも漁協や農協など、置けるところに全部置いてもらおう、ということで、もうけはありませんけど遊子漁協女性部が活動をしていることを広めよう、ということで行っています。真珠加工部会では真珠のストラップとか、私たちににとっては身近にある真珠を使って作っています。そういったように色々頑張ってる途中なので、今後ともまた宜しくお願いします。

- ・ **米澤さん** 食品部会を担当してます米澤と言います。私が一番年上で、あと30代、40代で活動しています。加工は夜など、時間が出来たときに活動したりもしており、頑張っていこうと思っております。宜しくお願いします。
- ・ **佃** 続きまして、合同会社佐賀市漁村女性の会の古川さん、宜しくお願いします。
- ・ **古川さん** もう漁協の女性部会が今年で9年になるんですけども、当初52名でスタートしたんですけども、いま会社の社員というのは私を除いて3名という状況です。4人で立ち上げたんですけども、4人の中で2名が海苔の生産者で、52名の中で最終的に残ったのが2名でした。いろいろ苦労話がたくさんありますけれど、最初のスタートの時はみんなで楽しいことをやろうということで、1年間は夢のような世界でした。マスコミにも取り上げて頂いたり、みんなの志気も随分高まって、すごく盛り上がった活動を一年間はしました。しかし、1年を過ぎた頃から、本業の海苔養殖が忙しいということもあったんですけど、皆も下向きになって、先が見えない事業ということで、何をやってるのかわからない状況でした。最初から漁協とは独立してやるということでしたので、自分たちで作って、売ってということで、とにかく売らないといけない。でも簡単には売れない。私は漁協の職員をしていましたけれども、活動は全部自分のプライベートなものという風にしました。資金も何もなくて、自分の給料をほとんど全部つぎ込んで、何をやってるのかわからないというような状況で5年ぐらいしていました。このままやっても先が見えない状況で、もう辞めようという話を何回もして来たんですけど、なんとか続けて参りました。それで、私が転職が来たというのは、実は去年、佃さんとお会いしたのが、良かったかどうかわかりませんが話をさせて頂いたんですね。それで、佃さんの方から会社組織にして、活動をした方が良いというアドバイスを頂き、佐賀にも来て頂いて、仕方ないって言ったら言葉が悪いんですけど、もうこれしかないかなという所で、法人化



することになったんです。その時は私は漁協も退職して退職金も全部注ぎ込んで、何もない本当に崖っぷちに立っていたところだったんですね。それでも最低限の形で合同会社を立ち上げました。それで本当に色々と努力して1年が365日ではなく500日ぐらいあったのかと思うぐらいの比率があったような感じがしています。それでいま自信を持って言えることはただ珍しい、というだけではやはり買って頂けない、というのと他にない差別化した商品売らないと売れない、勝てないということも分かってきました。良いと思うことは全てやろう、という思いでやってきて昨年、需要の方が伸びてきましてお陰様で、始まって以来の1700個の売り上げをしました。私たちは単に加工品を作っているのではなく、有明海に観光客を呼び込んだり、60代、70代を過ぎた人たちの新たな雇用の場という意味も含めて活動をしています。こうしたことを話しても銀行の方からは先が見えない、ということで融資が下りなかったりしました。とにかくうちは他所にない商品を提供出来るからということをして、商品の注文を受けて大量の原料を立て替えないといけないということにもなりましたが、なんとか乗り切ってきました。いろんな形で、先に進めば進むほどハードルっていうものが必ずあって、体力がどれだけ残っているか、ということをよく感じて来ましたが、ちょっと今は色々な助言をして頂いたことがいい方向に向かっているの、良かったかなと思っています。本当に崖っぷちに立たされると力が出ない、火事場の馬鹿力という通りで、まだ余裕がある内はつつい出し惜しみしてしまう部分があるんですね。だけど、もう後がないところまで行ってしまうたら前に踏み出さないといけなくなるじゃないですか。こうなると本当に馬鹿力が出るんですね。商品開発をする上ではいろんな商品を見て、他にはない魅力を持った商品を作ることが大事だと思います。来年の3月には大阪の方に2000個の注文を頂いたりもしていて、今度はコープさんの方にも入れて頂けるように頑張っていこうと思っています。

- ・ **佃** 本当に来年が楽しみですよ。
- ・ **古川さん** これからは本当に分かりませんが、私も頑張っていますので、みなさんも頑張ってください。
- ・ **新木さん** 私達もみなさんもそうだと思うんですけど、女性がなにかしようとするというのは本当に不安ですよ。男の人がなにかしようとするとうんと後ろから押してくれるようなものがあるんですけど、今は男女共同参画を内閣府が推進して頂いております。だから女性に追い風が吹いておりますので、また、県によっては法令が違つかもしれませんが、理解のあるところの都道府県では企業が一緒になって女性の支援をして下さるところもありますので、また、夢を捨てずに前向きに頑張ってくださいと思います。
- ・ **佃** それではですね、まだ途中の話なんですけど今朝ほどから一番通りの奥の方で皆さん方のお作りになった商品を学生が販売をしておりました。それで一言ずつ自己紹介と今日売ってみてどうだったかを感想を少し述べて頂けたらと思います。
- ・ **有馬さん** 学部生4年の有馬と申します。今日、加工品を販売させて頂いて、色々な加工品が全国から集まっていた面白かったなと思いました。また、女性部の方達と一緒に販売をして、女性部の方とお客さんとの掛け合いを見ることも出来て、とても貴重な経験をすることが出来ました。ありがとうございました。
- ・ **稲住さん** 学部3年の稲住です。今日、加工品を売らせて頂きまして、お客さんが珍しそうに商品を見ていて、私自身も分からないながらも商品の説明をしたりすることが楽しかったです。ありがとうございました。
- ・ **吉野さん** 学部生4年の吉野です。女性部の方達がすごく活気づいていて、頑張っている姿を真似しなきゃと思って、頑張りました。ありがとうございました。
- ・ **吉原さん** 大学院修士1年の吉原です。僕は主に隣のブースで魚を販売していたのですが、色々な商品を見ていてかなり品質がいいものだなあと感じました。残りの日にちも頑張っていきたいです。
- ・ **小林さん** 学部4年の小林です。今回、パネル作成と皆様の加工品の販売等をさせて頂きま



した。調べている内にどんどん加工品への興味が上がってきまして、皆様が自信を持って出してくれた商品がかわいくてかわいくて、すごく愛着を持って売らせて頂きました。この後もまた残っている商品を販売しに行きたいと思えます。ありがとうございました。

- ・ **上江洲さん** 上江洲と申します。本日、少しだけ販売の手伝いをさせて頂きましたが、やはり試食をして頂いた方には高い確率で購入をして頂いていたので、先ほどもありましたが美味しいもの、品質の良いもの、なのだなと感じました。
- ・ **佃** どうも皆さん、ありがとうございました。明日も販売をして頂くので激励を込めて、拍手をお送りして頂きたいと思えます。その他にもですね、東京海洋大学の皆様には非常にご協力を頂いております。この場を借りてですね、お礼を言いたいと思えます。どうもありがとうございました。それでは、ちょっと時間も迫ってきておりますので、それも踏まえてコメントをお願いしたいと思えます。では漁村女性グループめばるの桑原さんの方からお願い致します。

・ **桑原さん** 女性グループの桑原と申します。先ほども言いましたけれども、ちょうど5年を過ぎて6年目に入っております。この5年間というのは本当にただ飛ばしてきたのではなく、



ブツ飛ばしてきたような感じです。私もそれなりに一生懸命やってきましたし、売り上げもそれなりに少しずつ伸びてきておりますけれども、私たちが古川さんのようにいずれ法人化出来たらいいな、と考えているところです。それで、こうした場で古川さんとか元気な皆さんに会って、たまには出し惜しみしながら、パワーをもらってですね、非常に前向きになって、それなりのものをもらって帰りたいと毎年思っています。女性のグループが何かする、ということで、私は地域を巻き込むことでなんとかやっていけるんじゃないかなと思えます。郷土料理であったごまだしが世に出た、ということは私は地域を巻き込めたのかな、と思っています。ただ一つ困ったことはごまだしを作ることで材料が高くなってしまったんですね。私共は漁業者であり、生産者であり非常に困るわけですね。私が生産者として買うときは安い

方が良い、漁業者として売るときには高い方がよい、ということになっています。今年は発表大会で農林水産大臣賞という本当に嬉しい賞を頂きました。やっぱり頑張ってきた甲斐があったな、と思えました。そういった中でですね、主人達が協力してくれるようになり、ちょっと難しい人だったら出来なかったかな、という感じです。そして、魚を売るということはこちらが欲しい時にあるものではない、魚が揚がった時に作るものですから、非常に時間の制限を受けます。そういう中で、頑張ってくれたいい仲間がいること、それから少しでも利益を上げること、これが今私たちが頑張っているところです。

- ・ **赤崎さん** 今年8月からメンバーにお誘いを受けて、活動をさせて頂いております。まだ3ヶ月足らずですけど、今回は貴重な経験をさせて頂き、ありがとうございました。

- ・ **佃** 頑張っていて下さいね。次に茨城県漁業士会さん、お願いします。

- ・ **根本さん** 皆さんのお話を聞いていて、大変勉強になりました。私たちが目指しているものは皆に魚を食べてもらい健康になって頂きたい、そして子供達にもたくさん魚を食べてもらいたい。それから日本の漁業がこれからも存続していけるように浜値を上げていきたい。そのために私たちは活動をしていきたいということなので、それをこれからも忘れずに私たちはやっていきたいと思っております。

- ・ **鈴木さん** 大津漁協の女性部長の鈴木です。先ほども言いましたが凍結生シラスですが娘が試験場に勤めまして、その後押しもあってとても良かったと思っています。そして古川さんがおっしゃったように、10年後も頑張っていていけるように頑張りますので宜しくお願いします。

- ・ **井上さん** 大津漁協の女性部の副部長をやっておりま



す井上と申します。今は本当に和気あいあいとやっている状態なので、これからも頑張ってやっていきたいと思います。

- ・ **大東さん** 茨城県漁業士会的那珂湊漁協の女性部の大東です。今後とも頑張っていきたいと思います。宜しくお願いします。

- ・ **佃** 以上で、一応皆さんから説明を頂きました。それではお立ち頂いて、あと少しの時間ですが、交流等をなさって下さい。先ほども少し言いましたが、今回、お世話になった東京海洋大学の馬場先生から一言だけお話を頂いて最後にさせて頂こうと思います。
- ・ **馬場さん** 今日は試食会ということでご苦労様でした。4年ぐらい前ですかね、ある三重県の女性部に呼ばれて講演に行きまして、今日も手伝っていた福島県の相馬原釜の青年部が同じく講演に来ていて、彼らはインターネット販売をされていて、でも手間の方が大変で注文が来ない方が嬉しい、と言うぐらいでした。ところが彼らはそれで賞を取ってしまって、そのとき私も審査員をやっていて、当時インターネット販売が非常に注目されていたんですね。それだけで賞をとってしまって、大変だねという風に声をかけました。それで私が冗談半分で学園祭に売りに来ないか、と言ってしまったところ、試験場の方から改めて、漁師が売りに来たいと言うんですがいいんですか、と言われまして。ホッキ貝を売ったのですが殻付で売ったんです。一年目はほとんど売れなくて、ところが二年目になるとお客さんから殻付が欲しい、という声が出てきて、段々売れるようになりました。それで、最初は補助金を受けて来ていたんですがもう私も向こうも辞めたい、と言っているんですが、中々辞められない状態になってしまいました。それで今年は女性部も来ると言うことで、食べさせていかにリピーターを増やすかということが売りに繋がってくるものだと思いますので。是非これからもこういう機会を通して、漁村から元気な声を出して行って欲しいと思います。それでは皆様のご活躍とご健康をお祈りして終わりたいと思います。

第Ⅲ部 シンポジウム

平成 21 年 11 月 8 日 9 時 30 分より、魚価安定基金佃朋紀業務部長の司会により、シンポジウムが開始された。

コメンテーター

株式会社亀田商会 企画販売室ディレクター 平山 清美
赤水定置（宮崎県） 日高 安子
株式会社丸イ水産 統括部長 稲橋 尚
株式会社OG 出村 裕

- ・ **佃** それではこれから第 4 回全国漁村女性加工サミットのシンポジウムを始めさせて頂きたいと思います。今回は漁村女性グループにおける加工・販売、ということテーマにして開催させて頂きたいと思います。それでは初めに主催者として魚価安定基金の林正徳専務の方から一言ご挨拶させて頂きたいと思います。
- ・ **林** 皆さんおはようございます。先ほどお店の方も見て参りました。こういった会は大変、有意義なものであると思います。役所の水産庁の方では産地の販売力の強化ですとか、あるいは活性化という色々な事業を用意してございます。それはやはり皆様方、生産者の関係者の方々の手取りを増やす、ということともう一つは産地における活性化あるいは販売力を強化させる、という地域の振興に役立てる、ということでございます。単に魚を捕って流通させるだけではなく、いかにして付加価値をつけるか。そういったことで皆様の活動が大変有意義であると思われま。そういう意味でこういった会を私も大変楽しみにしております。やはり皆様方の成功の経験談あるいは失敗した経験というものがあると思っておりますので、そういったことを共有して頂くことが皆様方にとりましても、また、地域にとりましても大変ためになることだと思っております。まだこういった取り組みをしていない方、あるいはこれからしていく方々にいかにしてそれを伝えるか、ということは難しい部分もあるかと思っておりますが、伝えていかなければいけないことであるかと思っております。本日は皆様方の活発な意見交換、あるいは共に学び合うといったことが実現されるシンポジウムとなればいいなと思っております。
- ・ **佃** ありがとうございます。それではさっそく、始めていきたいと思っております。まず亀田商会の平山さんに少しお話をさせて頂きたいと思っておりますが、その前に今回非常にご協力を頂いた亀田商会の常務の亀田さんがいらっしゃるの一言だけご挨拶を頂いてから、始めていこうと思っております。
- ・ **亀田さん** おはようございます。大阪からやって参りました、亀田と申します。今日はお招き頂きまして、どうもありがとうございました。我々、亀田商会は大阪と東京を起点に包装資材全般を扱わせて頂いております。皆さん包装資材と聞くとシールなど色々作っているんだ、と思われるかと思うんですけど我々は包装資材屋に徹しております、それはどういうことかと言いますと商品を開発していく、商品を売っていく、というのも重要なことであると考えています。包装資材の開発というのは新しい素材を作ったりですとか、どのようなものが求められているのか、それをいかに表現していくか、ということをやっています。自分たちの商品をもっとよく見せたいとかきれいに見せたい、というような方が世の中にたくさんいらっしゃるんですけども、逆に資材は安くいい、という方もたくさんいらっしゃるんですけども、我々は包装資材というものには生産者・販売者の方々の思いを伝える、という使命があると考えております。今日はですね、年間 200 点ぐらい商品の企画をしている平山がおりますので、生産者・販売者・消費者という全ての出演の立場に立って分析・演出をして



おります平山の方から少しお話をさせて頂きたいと思っています。物事を広めていくためには広告代理店というのを使って何百万、何千万円も使ってマスメディアをフルに活用して行く、というのも一つの方法ではあるんですけども、今日は水産加工業者の営業マンである方々が包装資材の担当の平山に対して、こういう商品を売りたいがどうい資材があるのか、といった相談も含め、お伝えさせて頂きたいと思います。では平山の方からお願いします。

- ・ **平山さん** 亀田商会の平山です。私は大阪の難波というところの出身です。私の父は市場食堂の中にある料理屋をやっておりました、活きのいい魚や野菜など旬の素材を使って、お客さんに楽しんでもらおう、というのを毎日毎日繰り返していました。父が亡くなってそのお店が無くなる時にお客様にとって、なくてはならない生活の一部だった、という言葉を受けました。私も子供時代によく手伝っていました。その時に、周りのお店が定食メニューを作ってですね、お客さんが並ぶようになって、父にうちもやらなくていいのか、と言ったところ、父はお客さんがメニューを選ぶことを楽しみにしている、お客さんがそれを望んでいると話してくれまして、また、母もいろいろなお店がある方がいいという話をしていました。その時に、みんなが同じことをする必要はなくて、そして、人って美味しいものを食べるために働くのかな、とよく感じていました。もうひとつ子供時代からよく感じていたのは商売というのはお客さんの望みを叶えて、必要な存在になるということなのだな、というふうに思いました。それから時は流れて、私が22歳の時に亀田商会に入社し、包装資材の仕事をすることになりました。それから6年間、大手の量販店さんの専門部門を担当させて頂きまして、数々のヒット商品に関わらせて頂きました。その後、子育てのために退職させて頂きました。そのときになって、折り込みチラシで商品を選ぶということを初めてしました。また、主婦の友達からいいお店を聞いたりもしました。この時に主婦の目線で商品を選ぶ、ということをお伝えされました。その後、託児施設が充実している乳酸品メーカーで働き、ここでは働く苦労、工夫、面白さ、という大変貴重な経験をしました。成績のいい人とそうでない人の格差が本当に大きくて、成績がいい人にどうやって売っているのか、を聞いて回って商品知識だけでなく、体の仕組みなどを勉強していることを知ったんですね。それから仲間と工夫しながら勉強を始めて、お客さんの生の声を聞きながら働いて、商売というのはお客さんの悩みを解決していくことなのかな、と思いました。その後、化粧品も一緒に売ることになり、化粧品というのは皆さんこだわりの会社のものであるもので、大変難しかったんですね。そこで私は手紙を書いて宣伝することにしました。思いを伝えたかったんですね。そして、少しずつお客さんが関心を持って頂けるようになりました。このときに思ったのはまずは、伝えたいという強い思いをもつことが大事なんだな、ということと伝えるには演出が必要なんだな、ということでした。ここで、少しお話を変えまして、みなさんはお気に入りの商品というのはありますか。その商品は、どうしてお気に入りの特別な商品になったのでしょうか。私はそれをずっと考えていて、一つの法則を見つけたんですね。それは3回嬉しくなる法則というふうに名前をつけました。例えば化粧品を例にとってみると、見つけたときの嬉しさ、自分で使ったときの満足感、そして、他人の評価を受けた時、ということで3回喜ばせてくれたらもうそれは自分のお気に入りになりますよね。また、明日も明後日も使おう、そして、また買おうということになりますよね。これを魚に置き換えてみると、例えば夕飯のおかずを買いに行ったときに、こだわりのものを見つけて、値段が少し高くても美味しそうだな、と思って買って帰ったところ、例えば干物なら焼き方が書いてあって、その通りに焼いて味見をしてみたら本当に美味しくて、食卓で夫や子供が美味しいと話してくれて。こうした3回喜ばせるというところになにかヒントがあるのかな、と思いました。1つめの喜びにはまずお客様の目にとまらないといけない。手にとって頂くための、商品の見た目、それからこだわりの使い方、そして価格が重要なポイントになります。2つ目の喜びでは品質、そして調理の仕方などの情報提供というのも重要なポイントになります。そして、最後に3つ目の嬉しい、には美味しいこと、家族の嗜好というものが重要なポイントになります。この3拍子が揃うことがその条件だと思ったんです。皆さんの商品はいかがでしょうか。最後になります包装資材のデザインのつくり方について、皆さん非常に苦労され、素晴らしいものもあって、大変興味深く拝見させて頂きました。私がいま取り組んでいる事例を使って、紹介をしたいと思っています。これは2年前に中国のウナギがいろいろと問題にな

ったことがありますが、ある方が全てがそうではない、ということでその伝え方を工夫して、お母さんや子供さんが注目してくれそうなリーフレットを作りました。商品を知ってもらうためにはいろいろな手法があると思うんですが、誰に伝えるか、ということを考えていくことも大事になります。続いて、もう一枚の方ですが、私は今回これをギフトとして販売するに当たって、箱のデザインをさせて頂きました。もし皆さんでしたらどんなパッケージを作りますか。この中のワードの中でどの言葉が印象に残りますか。私はこの商品の最大の魅力はどこだろう、ということに注目して考えて、無いものなら自分で作ってしまおう、という部分に最も魅力を感じました。デザインを絞っていくときに何を見てやっていけばいいのか、思いをいれる色、並べたときの他との区別、商品に合うパッケージなど。正解はないんですね、皆さんの感じ方次第です。デザインは売れるもの、色や文字を選ぶのに意味があるもの、を選んでいきます。考え方に合わせて選ぶということです。ではまとめになります。いい商品を皆さん、作っておられます。でも作るだけでは売れないんですね。世の中のニーズ、みんなが求めていること、そして、流行に合った切り口で、注目される仕掛けを作っていく、ということも大事なんですね。そのときに力を発揮するのが包装資材だったり販促資材なんですね。こんなものいるのかな、というご意見も頂いて、でもとても大事なことだと思うんですね。今日は皆さんのお役に立てれば、ということでお話をさせて頂きました。私は仕事をするときに、作り手だけではなく、売ってくれる人、そして、それを食べてくれる消費者のことも考えて、3者が喜ぶ演出というものを目標にしています。流行りのかっこいい素敵なデザインが作りたければプロのデザイナーさんに頼めば出来ます。しかし、売り手の思いだとか商品が持つ良さが頭の中に無ければ、デザインから商品の良さが響いてこないんですね。いまヒットしている商品を見てみると、共通しているのはそれを上手に提供した企業なんです。どんな思いでどんな商品を作り、誰に喜んでもらいたいのか。これを考えることで、デザインの方向性が見えてきます。今日はそれを再確認して頂ける機会になればいいなあと思っています。これから高齢化社会に入って、食生活と健康というのがとても密接に関わって来ます。魚は体に良くて、これからも私たちの地元で獲れた魚を全国の人に食べてもらいたいなあ、お父さんが獲ってきた魚を大事にしたいなあ、という思いを持って、元気いっぱい帰って頂けたら、と思います。ありがとうございました。

- ・ **佃** どうもありがとうございました。ちょっと皆さんにとっては新しい視点だったかと思うんです。いくつか平山さんがキーワードを話されたと思うんですが、一つはですね、3回の喜びということで、みなさんの商品にこれがあるかどうかをこれからシンポジウムを続けていく中で、休憩時間を含めて考えて頂きたい、ということともう一つは最後の方になりますけれど、作り手・売り手・買い手のそれぞれの総合性といったようなものが皆さんの商品にあるかどうか、ちょっと考えて頂けたら、と思います。そうした整理を踏まえた上で、質疑応答をしていきたいと思っておりますので宜しくお願いします。

配付資料に基づいて魚価安定基金赤嶺よりアンケート結果についての説明を行った。

- ・ **佃** それでは第Ⅱ部としてシンポジウムに入らせて頂きます。では商品企画・販売方法から見た加工・販売のあり方、ということでそれぞれ皆様方が抱えている課題を、こうした視点である程度狭めた形で、深い議論をさせて頂きたいと思っています。それで昨日、皆様方から伺った、近況報告を感想として申し上げますと、やっぱり一昨年より去年、去年より今年、商品の質そのものが随分変わって、良くなって来たと感じております。おそらく皆さん、そういう印象をお持ちになったかと思っておりますので、いわゆる売れる商品作りの、3つほどあると思うんですが、ひとつ商品開発という部分は皆様方が検討する中で出て来たもの、というふうに思いますが、特に輪島さんの方が実は色々な取り組みをされているのでは、と思っておりますので、アワビやケンサキイカも非常に積極的に取り組んでおられます。そこら辺を苦労話を含めて商品開発について、ちょっとお話し頂けたら、と思います。



- 新木さん** おはようございます。ここにいるメンバーは輪島は朝市が有名なんですけれども、朝市に出ている、潜ってアワビをとる海女さんだったり、ということで女性の加工が日常生活の収入に繋がりますので、特に、これを作ったらお客さんがどんな顔をしてくれるのか、これを作ったらもうかるんじゃないか、というところは皆さんに比べて知恵があるところなのかなと思います。加工場でも色々聞いていますと、作っている中で新しいアイデアが湧いて来るわけなんです。なんかこれを作って何かしたいな、と言うのではなく、加工している間に「あ、このイカがこうならこっちならもっと柔らかくて美味しいだろう」、「こっちでやってみたらどうだろう」というふうな、簡単な思いから始まるんです。こうした簡単な思いが商品に繋がる時に苦労するものなんですけれども、ケンサキイカもそうなんです、ケンサキイカはどちらかと言うと柔らかいんですね。甘み成分がいっぱいあって、食べるのにすごく良いんですが薫製にする時は水分を抜かなくちゃいけない。水分は表面的には抜けていても、内蔵まで乾かすのはかなり時間がかかるんです。それで一人の目で見てもこれで十分だ、というのではなく、安心安全を提供するためには少数意見でも安全をとっていかないといけないので、もっと柔らかくしたかったんですが、十分乾燥しないと日持ちしないので、私たちは乾燥機を使っていませんから、かなり時間がかかります。それで全体が水分とコラーゲンで包まれておりますので、コラーゲンを無くさないように水分を十分とる、というのはすごく時間がかかるんです。苦労話というのはこんなもので良いんでしょうかね。それでも皆、こうした苦労は苦労と思わずに明るく楽しくやっているところが良いかな、と思っております。
- 佃** 随分、輪島の方々は色々な意味で積極的にやって来られたということは昨日の印象からも分かると思うんですが、またこれから更に励まれる形になるかと思うんですけれども、今回商品として初めて、茨城の根本さんの方から出されたものもありますけれど、そのときの商品開発の考え方や思いなどがあつたら少しお話しして頂こうと思います。
- 根本さん** いまお話を聞いていて、私の方はまだまだなので皆さんのお話をいっぱい聞いて帰ろう、と思っていたんですけれども、まずにこちゃんの方ですけれども、これは地域で私たちの港は小型底曳きが多いんです。その中には年間通して色々な魚が入ってきます。何種類も獲れる魚がいて、私たちにってはみんな子供のようにかわいいんですが、魚屋さんにとってはあまり目立たない子供もいるわけで、出来の悪い子供ほど可愛い、と言うようにあまり皆さんに喜ばれない魚もどうかして、もっとこんなに美味しいのに、こんなに良いところがあるのに、ということでこのアカエイというものを使って、アカエイは割と年間入ってきますし、とても栄養が豊富で軟骨が食べれて、いま魚は骨があって大変、というふうの子供達に騒がれていて、骨がない魚があればいいんでしょうけれど、軟骨は食べられますし、刺さりませんのでお年寄りの方にもとても良い、と。アカエイは身も大きいですし、魚と言うよりは肉のように使って、商品にしています。それで獲れ立てのものより三、四日、置いた方が美味しいという商品です。これをPRして目立たない魚をデビューさせたい、ということで始めました。それで顔が笑っているような顔で、地元で昔、にこにこって呼ばれていたことがあるって聞いていまして。アカエイはガンギエイに比べて、ちょっとにこにこしていないんですが、一緒にして売り出そうということを考えて、地元で月に一回ある販売で売り出して、山の方の市と合併をするのを機会に、海があるというのはすごく大きな特徴で、せっかくある海のことを町おこしに使いたい、という思いもあり、活動を始めたこともあります。そして町の方もバックアップして下さるようになり、今度の昇りですとかシールや看板など、一生懸命やって下さっています。ですから、私たちはみなさんのような事業化などには足下も及ばないんですけれども、どうか町の、市の方や商工会議所、組合とか地域と一緒にあって、地域にも貢献できるような活動が出来れば、と思っております。
- 佃** それでは次に今回、イカのまっ黒コロスケということで商品開発をしてきためばるさん、お話をお願いします。



- 桑原さん** 活動は6年目になったんですが、最初の頃は元々活魚とか鮮魚とかを売っていたんですね。なぜ、そういう風になったかと言うと、本当に美味しい魚を外の人は食べているんだろうか、ということ考えた時から始まったんですね。例えばゴマサバっていう魚は地元では食べられるけど、鮮度落ちが早いのであまり食べられていません。大分ではサバを醤油漬けにして食べるんですけど、本当に良いサバは大分の町の方に伝わってないんですね。それでどうしたら良いか、というふうに考えた時に鮮度良く、活魚で持って行ったんですね。でもそうしたものはお客さんが欲しい時にいつもあるものなわけではないので、これは何とかしなきゃいけないぞ、ということでごまだしを思いついたんですが、これも3、4年やってきますとそろそろ次の物を考えないといけないぞ、と思って、考えたのがこのまっ黒コロッケなんです。普通のコロッケではもう溢れているし、美味しい物がたくさんあるだろうと思って、漁師らしくて、黒い物で健康にも良さそうだし、と思ってまっ黒コロッケにしたんですね。初めは黒いコロッケ、で色々名前を考えたいんですが、コロッケという可愛くてジブリに出てくるキャラクターがあるんですけども、これに名前を頂きました。それでコロッケということでもう少しギザギザ感があった方が良いのでは、と思って一度はそうめんを砕いて、パン粉の代わりにしてみました。それで、揚げたときは確かにギザギザ感があるんですが、時間が経つとくityゃと柔らかくなってしまっていて、あまり魅力がないなあとということになりました。それで次はまっ黒だから黒ごまを使ったらいいだろう、ということでそれも考えたんですが、黒いパン粉を使って全体を黒くするのもいいかな、と思ったんですが。そういうことでこれからまだまだ改良の余地がある、という商品です。今回の会でも、皆さんの知恵をもらって何か持って帰って、ぱくりのめばる、という風に言われるぐらいですね、昨日も皆さんの色んな商品を見させて頂きましたので、これからの参考にしたいと思います。それで、漁師というのは美味しい魚が高いのではなく、少ない魚が高いんですね。それで、一番最初にあるのがもったいない、ということで未利用の魚であったり、大量に獲れて安い時、それをどうにかするのが私たちの仕事ではないかな、と思っております。
- 佃** では続いて、河原さんお願いします。
- 河原さん** 販売の話ですが県の企画の方と出会いまして、ちょうど施設を建て替えるお店があって、そこにケータリングとして入りませんか、ということでケータリングを頼まれていて、そうした中で販売をするということでそれも意味、包装形態と言いますか、いい販売方法の一つではないかな、と思って張り切っています。結局、商品を作ると包装資材なんかも高いですよ。出来たら自分たちの対面販売のように大きなものに包まれて販売をしていく、という形も新しい販売方法として一つ考えています。
- 佃** 続いて、遊子さんお願いします。
- 山内さん** 私たちが開発するに当たって問題にしていたことは、私たちが鯛めしに取り組む前から、ずっと鯛めしは作って来ていたんですね。ですけど、作る人によって、その時によって味が全く違っていたし、鯛の身の入れ方も違ってました。本当に昔は頭から全部をいれて炊く、というのをやっていたんです。ですが、そこで鯛の身をほぐして混ぜるとどうしても骨が入ってしまっていて、こんなもの子供に食べさせられない、といった声を聞いていたので、私たちが作るに当たって、一番そのところをどうしようか、というふうに考えました。たまたま漁協の方に日本食研さんが安心安全なものを提供する、ということでの取引があって、宇和島の方とも色々相談をしながら、まずは合うタレをつくる、というところから企業とのタイアップということが始まって、今の私たちの商品に繋がっているんですけども、一番苦労したのはこの味のところですね。それで今はどこに行っても日本食研さんに置いてもらって、私たちの思いを伝えてあるので、レシピ通りにつくれば、私たちの遊子漁協女性部の味、ということで釜飯の素、ということに繋がりました。
- 佃** 続いて、柏島の浜野さん。
- 浜野さん** おはようございます。柏島です。天ぷらから始まって、天ぷらだけでは難しい、



ということで海鮮コロッケというイカ入りコロッケが始まって、これではまだちょっと駄目かなあと思って、すり身の天ぷらの中に野菜も入れて魚コロッケということで、さかなコロッケよりもぎょろつけの方がかわいらしいかな、子供に受けるかな、と思って名前をつけました。それをやってみて、私のところはいつも漬け物を買って行ってるんですが漬け物ってけっこう高くて、もったいないなあと思っていて。山へ入って、つわぶきを採って、自分流で漬けてみたら、一年目は失敗、二年目は辛くて、三年目になったら何とか食べられるかなあ、ということで何年かしている内になんとか自分の口にも合うようになって、なんとか目にとまってもらえるようになりました。そういう風に一つ一つをグループは6人で形成していますので大変なんです。山へ入っても、みんな歳をとっているんで、転げ回っていて、そういう具合で一生懸命頑張っているところなので、どうぞ宜しくお願いします。

- ・ **佃** 次に満天さんです。
- ・ **佐々倉さん** 私は製作の方には携わっていませんけれど、こんなのをしたら良い、というのは私が探して考えています。考えるんですけども、基本的には地元でとれたアジ、を基本にしてそれにゴボウを入れたり、卵を巻いてみたり、ということで。基準がありまして、それを基準にして色々展開して新商品を作っていくかと思ってるんです。それで考えていたのはカレー味にして若い人に、と思って、卵も若い人が好きなのでスーパーとかで販売するときにも20個から30個は持って行って、若い方を狙って、カレー団子という商品を追加をしました。次はちょっと味を変えて、色々なものを作らないで、すり身を基準にして展開していく、ということです。
- ・ **佃** 続いてですね、昨日もやはり商品としての完成度が一番高かったのは古川さんのところだったと思うんですけども、色々商品作りのことでも苦労していることがあると思うんですけども、何にか印象に残ることがあればお話をさせて頂いたら、と思います。
- ・ **古川さん** 私の所はみなさんのところみたいにたくさん魚の種類があるわけではなく、本当に海苔しかないんで、海苔を原料にした加工品を作るということで、まず佃煮ということでやりました。もう有名な商品がいろんなメーカーさんが作っているものがたくさんありますので、それと競合するような商品を作っても、絶対勝算はないということで、その逆を行こうということで、大手さんが出来ないような商品を作ろう、ということでまずは取り掛かったんですね。海苔だけだとどうしてもインパクトが弱いといいますか、振り向いてもらえないという部分があったので、何かと組み合わせよう、と思って新しい組み合わせを考えたら、古来から体に良いという梅干しというところにいったんです。私たちが作り始めた頃はまだ梅干しと組み合わせた佃煮っていうのは無かったです。そして、私の思いとしては商品を全国区に仕上げたい、というのがありましたので、非常に有名だった和歌山県の南部町の方に漁協訪問を致しまして、タイアップしてやりたいということをお伝えしました。で、出来上がったのがうまかノリ海という商品なんですね。それで三重の方で日本一と自負している海苔があって、うちの方も一番いいものを当てるべくちゃいけないということで、一番海苔の一番柔らかい、極上のギフトに回るようなものを使おう、ということにしたんですね。どこにもないような商品を作らないと、どうしても素人が作るものであって、振り向いてもらえないということで色々ショーイングとかもこだわりました。値段からいってかなり価格的に上がるんですけど、まずは認知度を上げる、ということがありましたので、いろいろ試してサンプルを何個も作った中で、最終的には皆さんに食べてもらって味を決めたんですけど、一応私が何種類か考えて作った味なんですね。それでなんとか軌道に乗って、うまかノリ梅の認知度が上がってきまして、じゃあその次は何をするか、ということになって、海苔ってやっぱりご飯のお供、というイメージしかないんで、それに捕らわれていると作る商品っていうのは本当に限られてくるので、そういうのに捕らわれずに新しい食べ方の提案をしていこうと考えたんですね。それで、佐賀県っていうのは海苔の生産、日本一っていう割にはあまり海苔が溢れていなくて、訪れた人を海苔がコース料理に使われるお店に連れて行きたい、ということがあったので、じゃあその時にデザートだったら何があるんだろう、と思って海苔を使ったデザートはないな、ということで思い付いたのがアイスクリームだったんです。これも、ただ海苔と混ぜ合わせるだけだと面白くない。最初は黒いイメージを持っていて良いかなあと思ってやったんですけど、いかにも真っ黒くなりすぎて汚いとい

うか。これだといくら健康志向を言っても二度と手が出ないだろうな、ということで、だったらこの黒というイメージを取っ払って、海苔が持つ天然の葉緑素の緑をしっかりと主張しようということで、パッケージには黒を使いまして、ふたを開けたとたん意外と色が黒くなくてグリーンだった、という意外性も考えたんですね。そうしましたら風味も随分きれいに出来ましたし、思った以上に良い商品として出来上がったと思っています。まだまだ改良の余地はあると思うんですが一応こんな形で商品開発というのはやっております。

- ・ **佃** 一応これで皆さんに商品作り、という点でのお話をして頂きました。ここから本格的に質疑応答含めて、進めていきたいと思います。それでは、先ほど講演をして頂きました平山さん含め、コメンテーターの方々から自己紹介を含めて一言ずつお伺いしたいと思います。
- ・ **平山さん** 先ほども話しましたが毎日、朝起きて今日は何んな商品やどんな人と出会うんだろう、と考えるのが本当に楽しくて、この仕事が好きで何歳まで続けられるんだろうと思って、もし明日続けられることが出来なくなっても、今日が満足行くようにしようと思って頑張っております。宜しくお願いします。
- ・ **佃** では続きまして赤水定置の日高さん、お願いします。
- ・ **日高さん** 初めまして、日高安子と言います。私の嫁ぎ先が日本で初めて大型定置網を発明した祖先になっております。その関係で、私自身は実は栄養士でありまして、それでフードアドバイザーという資格も持っております。それで全ての商品の開発、パッケージ、販売、営業、事務、何もかも1人で全てやっておりますので、皆さんの苦労をものすごく涙なしでは聞けないな、という思いです。今日は宮崎県の水産課の方に来て頂いて、こういうふうに全国漁協婦人部の方達がこれだけ活躍しておられるのに、宮崎の方では一、二度活動をしてた、というようなことは聞いてたんですが、全国でこれだけの素晴らしい女性が魚価の単価を上げることとか色んなことに取り組んでいる、ということを見て頂きたい、という思いで県庁の方に来て頂きました。そんな中で茨城県は素晴らしく行政の方が一緒について来ていらっしゃる。高知もですね。もう素晴らしいなと思って、宮崎県の方も今日来て頂いたので、これを機会に宮崎はいきいきブランド推進協議会というものがありますので、それと共に皆さんと私も商品開発をさせて頂けたら、と思います。宜しくお願いします。
- ・ **佃** 日高さんの所では、自分の所で獲れたものを使って色々商品開発をされております。京都伊勢丹とか、どちらかというとな高級品というか、いわゆるそういう物を百貨店を相手に全国で販売されております。だから北は札幌、南は京都まで、販売しています。ですから質疑応答の際に、そうした質問も是非して頂ければ、と思います。それから、こちらにいらっしゃる方々がですね、昔ダイエーの方にお勤めになられておりまして、商品開発から販売まで多岐に渡って、色々取り組まれている方々です。稲橋さんと出村さん、ということで一言ずつ宜しくお願いします。
- ・ **稲橋さん** 初めまして、稲橋と申します。先ほど平井さんもお話していましたが、私も実は46年、神戸の市場にいまして、50年に大阪の市場、その後、東京の築地の方で買参権を持って商品の仕入れをしてました。私は若いときは埼玉県で育って、あまり魚を知らなかったものですから、バイヤーになって色々変わったな、と思うんですけども、カツオのたたきを見かけて、こんな美味しい魚、スーパーには売ってないぞと思って、それでどうにか売れないだろうかと思って、でタレを作ったら一般の皆さんに美味しく食べられるのではないかと、と思って一生懸命タレ作りを始めました。まだ25歳ぐらいの頃でしたから、やることやること新しいことに興味があって何でも良いからやろう、と。いまは中国、台湾でウナギをやっているんですけど、中国のウナギは安いんですけど3000円/kgぐらいの値段なんですね。それで静岡の方に来てもらってタレの研究をしたりして、1週間たって食べたくなるような美味しくなるようなタレを作ろう、ということで、そういう商品開発をやってきました。一方、東京から北海道までの包装資材を担当した時期がありましてね。あるいは対面販売から始まって、商品を作るということでどうやって作ったら良いか、どうやって売ったら良いか、ということを考えて。今日も話が出た味付けも色々やったりして。そういうことで商品開発の苦労やみなさんの思いとか絆をどうやってやっていくか。必ず良い商品であると思うので、皆さんの意見を聞きながら勉強していきたいと思っています。宜しくお願いします。
- ・ **出村さん** 同じく稲橋と同期の入社でございまして、ダイエーの方でバイヤーとかスーパー

バイザーということをやっております、今現在は先ほど紹介がありました販売商品というのを魚価安定基金さんの方に購入して頂いて、いま現在は小樽の小樽汽船という組合なんですけれども、そことお付き合いさせて頂いています。先ほどから伺っていてですね、昨日も参加したかったなあという思いでいっぱいなんです、基本的にどこの産地でも一緒なんですけれども、商品は作ったけれど、どうやって売り込んだら良いの、どこと知り合いなの、どうやって販売するところと繋がったらいいの、というのが多分、一番ネックになっているところではないのかな、と思いました。ですから、そういうのを利用されるのにこういう集まりも利用されたら非常にいいかな、と思います。販売の方もやっていますので是非宜しかったら声をかけて下さい。それとですね、一つ先ほどから話を伺っていて、平山さんの話とちょっと一致するんですが、作る側、売る側、買う側という三つの面があるんですよね。その時に例えば値段をつけるときにどういう風につけられているかなあとか。小樽汽船のところもそうなんですけれども、結局原価がいくらかかったか。コストがどれくらいかかったから売価をこの値段にしよう、と決めている方が多いみたいです。それから売る側はどうかというと、店に入る値段に荒利益を足して売価にするんです。じゃあ買う方はそれをどう見ているか、と言うと値段そのものは買うか買わないかの判断は、価値があるかどうかですね。先ほど平山さんも言いました。それから思い入れが届いているかどうか。そうしたことで売価というのは決まるんです。それで、お客さんが気に入らなければ買わないでも良いわけなんです。では気に入ってもらえるにはどういう仕掛けをしたら気に入ってもらえるか、思いが伝わるのか、というのが一番ポイントになるんですね。ところが結構値段の決め方っていい加減な物で、先ほど言ったようにコストから決まったり、というのが非常に多い。お客さんが買う時には関係ないですよ。ただ価値を見いだせたら買う、というそれだけなんです。例えば原価が100円でも、500円で売れる物があると思います。そういうのを目指された方が良いのではないかな、と思います。どれだけ価値をつけられるか、ということです。昨日たまたま上野公園で、テントを張って佐賀の商品が売られていて古川さんの商品が売られていました。面白い名前だなあと思っていたんですが、そういうことでけっこう色々な場面での販売がありますから、皆様方が困っていらっしゃったら、どこにどうやって売る方法を作っていたらいいのか、という所が非常に大きなポイントだと思うので、ぜひ相談に乗って頂きたいと思います。

- ・ **佃** どうもありがとうございました。それでは一応コメンテーターの方々がどういう分野の方達なのかが分かったと思いますので、これからフリーターキングに入りたいと思います。まず先ほどの三つの嬉しさということを考えて頂いたかと思うんですが、そこらへんを含めてお話を伺いたい、ということがあればお願いします。いかがでしょうか。
- ・ **新木さん** 私は立場上、漁協女性部の代表者として、色んな所に消費者の声を聞きに回るんですが、先ほどお話ししたように、作ることは上手なんですけれども、他の伝えることとか価格設定といったことが苦手なんです。やはり消費者の方からよく耳にすることは、スーパーに並んでいる魚は分かるんですけれども、その向こうが見えないと良く言われるんですね。というのは作り手の思いが見えない、伝わらないということなんだろうと思うんです。そういうことで私たちはそういうことに関しては素人で出来ないの、それについて何かノウハウなどがあったら教えて頂きたいなあと思います。
- ・ **平山さん** ちょっと紹介をさせて頂こうと思いますが、青森のホタテなんです、2社別の物なんです、やはり産地の思いを伝えたい、という要望がすごく多いんですね。それでこうしたパネルを作る時に、漁師の写真を入れているんですけど、撮影に行った時に皆さんとてもいい顔をしてくれて、こんな漁師さんの顔だったらいいなっていう期待に応えてくれるようなお顔立ちなんですね。皆さん、スーパーの店頭にお顔が並んでもいいか、と聞くとちょっと恥ずかしいけれどそれでこの商品が伝わるならば良いよ、と言ってカメラにおさまってくれるんです。一つの方法として大手のスーパーさんでしたらビデオを流したり、こうしたパネルなどを使って、生産者を見せるということがあると思うんです。そうすると商品の説明の言葉が活きてくるんです。そういう風なやり方もあるかと思います。
- ・ **稲橋さん** 私もですね、ホタテで駅ビルや小店舗の方でやらせてもらったんですよ。若い人に人気なのが釜飯ですよ。350円で家庭で二合で炊くともう釜飯が出来る。これはお母さ

ん達が手間が無くて非常に喜びます。もう釜の中に入れて終わりなんです。非常にホタテはいま大ヒット商品ですね。次に来てるのがカキですね。いま日高さんが三陸の方と組んでやっていますけれど、そういうヨーカドーとか商品が同じでも売価が違って、売り方が違うともう差が出ますよね。いかにお客さんが商品に惚れ込むか、ということですね。みなさんの気持ち絶対、ですよ。

- ・ **佃** いまの話でちょうど良いお話なので、ホタテのことでマルイチ横浜です、お二方が主旨になりながらスーパーマーケットで販促を上げられた。これが平山さんがお作りになっているものなんですけれどもこういうものが売場に一つある。それで、もう一つこれが吊り広告やその他パネルなどがあるわけですね。
- ・ **平山さん** このパネルはダイエーさんで使っている物ですけども、昨日まっ黒コロスケといたかわい名前のもがあったかと思うんですけども、もしパネルを作るならば目をつけて、輪郭を持たせる、っていうんですかね。より一層かわいくて、愛されて、言葉がより伝わるんじゃないかな、と思いました。それで、これはカキの物なんですけど、全部につけるとしつこいので、少しだけ目と口をつけまして、この子が言っているというようにする、という一つの手法もあります。こちらは十三湖のシジミですね。こういう風に産地の風景だとか採っている姿だとかを写真で見せると安心感が出ますよね。
- ・ **佃** そういう感じですね、マルイチ横浜さんがですね、売り上げとかがかなり増えたんですよ。
- ・ **稲橋さん** ホタテはですね、口頭で説明したり、そこで料理を試してみたりして、例えば産地の話なんかも出て来たりして、お客さんはそれを知識として持って帰りますよね。これが安心や信頼、絆に繋がったりするんです。
- ・ **出村さん** ちょっと説明をつけ加えますと、普通スーパーとか水産会社とかどこでもそうなんですけど、売場を想像すると棚に並んでいますよね。その時に、棚割りっていうんですけども、どの段に何を並べるかというのはバイヤーが決めるんです。で一番シンプルな包装のものは上の段に並ぶんです。上の段というのはお客さんが一番見ない所です。一日に売れるのは一個か二個、という商品です。対して一番下の段は広がっていて、10倍は軽く売れます。もっと売れる商品もたくさんあります。というふうにならば、ホタテの例はその中で、定番ではない売場で、8尺ぐらいに一本で、人がついて販促資材を使って賑やかにやって、商品の説明をしながら、尚かつ試食をさせながら売ったんですよ。皆様、ご存じだと思いますが、いま都会の奥様方は料理を知りません。この商品はどうやって食べたら良いのか、全く知らない。だから魚を買わない。それともう一つは魚は骨があるから子供が嫌がる。だから食べない、買わない。ということで、こういう食べ方をしたら美味しいんですよ、という提案が出来るかどうかで売れるんですよ。それで売れる実績があれば、バイヤーも良い場所で売ってみようか、という風に思うわけです。だから決定権者は誰なのか、というのを知らない、一生懸命に売り込んでも、店の責任者というのはこういう権限を持っていませんから、実際大きなスーパーではバイヤーが棚割りや値段、売り方などを決めています。だから、バイヤーのところに行き、どうやってバイヤーと知り合いになって、どうやって売り込む方法があるか、ということが肝だったなあと思って付け加えさせてもらいました。
- ・ **佃** ちょっとですね、輪島さんが早く席を外してしまいますので、少し聞きたいことについてお話しして頂こうと思います。
- ・ **新木さん** いま色々お話を聞きまして、女性部活動というのは中小企業よりももっともっと零細なんですよ。そうしますと色々見せて頂いて、私たちの思いを伝えるということで感心した部分がありました。もう一つ価格の決め方なんですけど、コストとか色々な方法があると話されたと思うんですけど、その部分を具体的にお聞き出来たらなあと思います。宜しくお願いします。



- 亀田さん** これは我が社の方針なんですけれども、我が社は包装資材中心の会社なんですけれども、ですからシールであったり袋であったり、そういったものに関してのお話を一つ。資材を作るまでにデザインであったり、そこに至るまでのアイデア料などが発生します。我が社が生き残っていけるだけのご請求はさせて頂こうと思っておりますが、物によって全然違いますので、わかりやすいパネル料や撮影の費用などの他に、わかりにくいところだと平山のアイデア料とかですね。ですが、企画だけで商売しているわけではありませんので広告代理店のように100万円ぐらいの莫大な請求はあまりやっておりますので。商品を見せて頂いて、こういうふうにしていきたい、というお話を具体的に聞いた上で、見積もりを出して、という流れでやっております。
- 稲橋さん** 先ほどコストの話をしました基本的には価値が売価を決めると思っています。私もダイエーにいた頃は売り手でしたから、あまりそういうことは考えませんでした。売り手の方が持ってきた値段で自分が納得すれば、納得すればというのは価値を見いだせたら、ということですが、それを受け入れたりもうちょっと交渉をしたりして、そこから粗利益というものを含んで売価を決めておりました。先ほど話した部分ですとカキで、お客さんが欲しいと思うニーズは何か、ということを考えますと安心安全というのも一つですし、それから美味しいと言うのも一つですし、便利だと言うのも一つですね。あるいは量の割に値段が安い、といった位置づけで決める場合もあります。まず売価を先に決めて、というやり方をされた方が内容量が決まるんですね。例えば100g入ってる物と200g入ってる物では、値段的には倍のはずですよ。ただ料理用途に合わせて内容量というのは決めるべきですから、そこら辺のバランスを考えて売価設定をされた方が受ける方も受けやすい。お客さんが買いか買わないかは基本的には自分たちの思いが伝わるか伝わらないか、なので。お客さんは自分の価値が合うか合わないかで決めてますので、「これは原価にこれだけかかっているからこの売価になっているんですよ」と説明をしても選択はされないんですよ。あるいはもうちょっと我々がいまやっているやり方としては試し売りをするんですね。それでお客さんの評判を聞くわけです。売る方もお客さんの反応がよく分かりますよね。お客さんはいろんなことを言ってくれます。それを参考にもう一回作り直す、その時にもう一回売価を付け直します。最初は分からないですよ。自分たちはこんなに価値があると思っても、お客さんはそうは見ない、というケースはいくらでもあるものなのです。そこを確かめるために試し売りをする、ということです。
- 平山さん** 価値っていうものは皆さんの生活の中にもあると思うんですね。私の息子が高校生の時に色々な悩みがあったりなんかして食事が食べれなくなったんです。その時になんとか助けたい、と思って息子はキムチ鍋が大好きなんですけれども、そこにカキを買って、カキが食べれないんですけれど、すり潰して鍋に入れたんですね。カキの栄養を何とかこの子に与えたい、という一心でやまして、このときにカキがすごく大きな価値を持っていたんですね。世の中、どういうふうな人が多いのかな、というのに目を向けたとき、この前母がアルツハイマーと診断されたんですけれど、その時はホタテをとにかく食べて、と思ってホタテが持つ栄養というのがあったので、水産物はそういう栄養という意味でも活用出来る価値が多くあると思うんですね。
- 日高さん** 私は輪島さんの商品を売らせて頂いたことがあるんですけども、お客さんが商品を取ったときに裏を見て下さい、と話して添加物を使ってないことを話し、本物の薫製なんですよ、お子様にも安心してお召し上がりになってもらえるんですよ、というふうに言ったらけっこう売れたんですね。これが輪島さんの価値じゃないかなと思います。昨日、皆さんの商品それぞれの価値があると思ったので、後で良ければ聞きに来て下さい。それとこれまでの販売のお話に関しては私は漁協婦人部の者なので、ちょっと階段がかけ離れてるかな、というように感じているので、後で喧嘩にならない程度で少しお話をさせて頂いたら、と思っております。
- 佃** それでは質疑応答を続けたいと思いますがいかがでしょうか。遊子さんどうでしょうか。
- 山内さん** 私たちの所では悩みというところに戻ってしまいますけれども、私たちは皆さんの所と違い、全部養殖魚なんです。私たちが稚魚を入れて餌を与えて、病気になったら治療をして、大きさまで調整して揚げていくんですけども、いつでも獲れるという利点があ

る代わりに、売りに行った時に養殖魚というだけでちょっと嫌な顔をされるんです。そこで私達も悩んでいて、NHKさんなどにもマイナスなイメージを無くしてくれるような作品を作ってください、ということをお願いしていて、最近よくそういった番組を目にするんですけども、全然浸透していないというのが本当の所なので、やはり私達も先ほどの中国産のウナギの養殖の悪いイメージを取り払うような物ですとか、こうしたことにも取り組んでいかないとと思いました。

- ・ **平山さん** 昨日、パッケージを見させて頂いて、すごく印象に残っているものです。地元の子供の絵を使ったりとかも一つありますし、アンケートの方にも書かせて頂いたんですが、売るときに地元ウケするというのも大事ですよね。あれが全国に広がっていくときに、いまご当地物っていうのがけっこう人気がありますよね。そこでしか食べられていなくて、普段は食べることも見ることも出来ないという物なんですけれども、テレビなんかで紹介された時に食べてみたいなあと思ってお取り寄せなんかをされる方もけっこういますよね。ここにしかない物っていうのをパッケージにするのもすごく素敵だなと思いました。
- ・ **日高さん** いまの天然と養殖という問題はバイヤーの方っていうのはすごく視野にいれる部分だと思います。でもお客様はサバで考えるとノルウェーと他の物では多分ノルウェー産のものを手に取ると思うんです。というのはそっちの方が脂がのっているからです。ということは、実は私の主力商品も鯛飯の素なんです。でも私はチダイを使ってるんです。多分そちらは本当のマダイを使っているわけですから、製品的にはそちらの方がすごく良い物なわけですから、それをどうやって生かしていくか、っていうことが私の考えです。それで、皆これだけ同じ志を持った婦人部の方が集まっているわけですから、それぞれ謂われがあって、作られていると思うんですね。その謂われという物にこだわって、一つのブランドという物を立ち上げて、そして、それを先ほどのすごいバイヤーさん方と一緒にどこで売っていくのか、というのが一人一人がやっていくよりも、皆うちのものが最高なんだ、というように言いますので、バイヤーにとっては関アジ以外みんな一緒なんだよ、っていうのが私は鮮魚もやっていますので、いくら一人一人がうちは最高だと言っても聞き飽きてるんですね。じゃあどうするか、という時にせっかくこういう会合があるんですから、それぞれが一つの所に固まって、行政や佃さんとか色んな方の力を借りながらどこか一店舗でも店を作りましょう、みんなで持ち寄ったものを販売をしましょう、というような売場所を作って、そうした時に平山さん達のような方と協力していく、ということだと思うんです。だから、次の段階だと思うんです。まだそこまで行く前に、みんながどうやって商品をお金に換えていけるか、というのが皆さんが持っている一番の悩みではないか、と思っているので、まずそこから皆の気持ちが一つになって、どうやっていけば良いか、販売していけば良いか。その時に平山さん達の力を借りて、バイヤーさん達の力を借りて、ということでまだ前の段階なような気がするんで、そこら辺に突き詰めたお話をした方がもっと、持って帰れるものが増えるんじゃないかなあと思いました。
- ・ **佐々倉さん** 愛媛県だったら養殖の歴史がすごく深いので、それを調べればよく分かると思いますけれど少し昔までは全部生餌だったんです。それで海が汚れて、どうしようもなかった。ところが何十年も前からペレットに変わりました。それからずっと私も帳面をつけていましたけれども、私達も魚になりたいっていうぐらいご飯も食べられない、という大変な時にすごく魚の餌は科学的に考えられているんですよ。そういった意味から味から見ればずっと天然じゃない方が美味しいんです。年中美味しいんです。人間よりも大切に育っているとします。そこらへんをお客さんにもっと出していけばもっと販売力の方に繋がると思っています。まだお若いので少し勉強をされてみて下さい。ちょっと勉強すればどうしたらお客さんにもっと鯛めしが売れるか、ということが分かると思います。
- ・ **平山さん** さきほどのお話ですけど、私も同じことを思ったんです。皆さん色々な立場や商品があるかと思うんですけど、思いという意味ではやはり共通なものがあると思うんで



すね。それをブランドにして、同じような人たちが居るんだよ、という意味でマークなんかを作って、それを一つのグループとして販売したり。そういう時に皆でマークを付けるのにかかるお金も皆で割れば安くなりますし、とてもいいかなと思いました。

- ・ **佃** 今回ですね、めばるさんが地元産のごまを使ったということで何かコンセプトがあってああい商品、形態にしたんでしょうか。
- ・ **桑原さん** 佐伯のごまだしというのはあまりごまにこだわっていなかったんですね。それで農業関係の人にごまは何か良いのは無いか、ということでお話をしましたら農業の方達もなにか新しいものを作りたい、というのがあって今もう合併して佐伯市になっているんですけど、ごまを作ったんですね。それで私は地元のごまを使ったごまだしを作りたいということで、これが良いか悪いかはよくわかりませんが、今まで使ってた赤や茶色のふたがかかったものは大分県の中ではまあいいかな、というものだったんです。ところがあるデザインの方にですね、県内だけではなくもうちょっと上を目指さない、ということでデザイン化してもらったんですね。私たちが本当に小さな村でおばちゃんたちが作るごまだし、というのがあのビンで伝わっているか、というのは本当によく分からないですね。最初は元バイヤーの方が言われたように安心で安全で、ごまだしは全部をクリアーしてるよなあと思ったんです。それで価格の部分で、非常に悩んでいる部分でいくらだったら売ってくれるか、というのを後で聞きたい部分なんですけれども、やっぱり私達は思いを伝えなきゃいけないし、農村のごまを作っているおばちゃん達の思いも伝えなきゃいけないし。かと言っても価値が違うんですよ。山の人達とはとにかく山盛りでいっぱい作ってやればいい、とか。だから町の人達がどういうデザインを好むのか、どれくらい量があればいいのか、といったことを悩んでいます。
- ・ **佃** 昨日、実は販売のテントの方で私はごまだしを売っていたんですね。それでその時に感じたのは、ごまだしというのはあまりポピュラーなものではありませんよね。輪島の方達のはある程度商品をイメージできる物ですよ。うまかノリ梅の方も、海苔の佃煮をというのに分かりますよね。つまり認知度がなくてあれを売るというのはけっこう難しい部分であると思うんです。そこが何か一つポイントがあるといいのかな、と思ったんです。ごまだしって何、というときに使い方ですか悩ましい部分があったんです。それであいう物を売る時に何か苦労といった物はありましたか。
- ・ **桑原さん** 私らが売っているのは大体県内が多いんですが、大分県内でも2、3年前までは皆知らなかったんです。佐伯市の中だけで本当に残ってきた商品だったんですね。それで私らは外で販売することが多いので、ごまだしというものを言葉で伝えて来たんですね。今はごまだしの会というのが出来て、段々と認知されるようになって来たんですね。ごまだしというごまで出るダシ、という感じがするんですが、これは郷土料理ですからもう名前は変えられない。でもこのごまだしをいかに伝えるか、ということで、この間キリンビールの料理コンテストで刺身に少しごまだしをまぶして、生野菜を細く切って生春巻きで出したんです。その時は大分県内であったものですから大分県を表に出した方が良かったら、ということでアジも使ったし、柚胡椒も使って、そしたら優勝しまして、もうちょっと地元ということを出して売ることが心にかけているところです。まだまだこれからこつこつ広げていきたいと思っています。
- ・ **佃** 消費者がイメージ出来ない味とか食べ方っていうのが実はあるかと思うんですね。だからそういうものを佐伯では買ってくれるかもしれませんが、東京で売る時にどうするか、という時に何か一つの言葉のフレーズがあれば変わるかもしれませんよね。
- ・ **日高さん** 例えば私のごまだしが自分の商品だったらどう考えるかな、って思った時にまず鯛のごまだしはかなり高級な物だからうどんっていうのは三番手、四番手で良いと思うんですけども、ご飯のお供に鯛のごまだし、っていうふう売り込んでいくと思うんです。そんな中でごまだしばかりではつまらないので古川さんのところの梅ノリとごまだしとお漬物とかがあったんで、そういう漁村の婦人部の顔が見えて、尚かつ謂われがあってそれをパックにして私だったら売り込みに行くので、一番簡単なのは朝ご飯に、ご飯の上に鯛のごまだしをかけて食べる、という事ならイメージも出来ますしカルシウムもしっかりとれて、栄養もこれだけとれてますよ、っていう考え方もありじゃないかなと思います。

- ・ **平山さん** ホタテのことですけれども、どのうたい文句でもお鍋にどうぞっていうのがあると思うんですね。それで、今年はホタテが少し大きいサイズに育っていて、お鍋にぴったりで、通常はお鍋にどうぞと言うところを、鍋の季節のホタテです、というふうに変えてみました。もちろん自分が勝手に決めているんですけども、そういうふうなメッセージをすることで何鍋にしようか、というお客さんに対して、うまく周波数を合わせて伝えることが出来るんですね。そういうことで何か決め文句があるといい、と思いました。
- ・ **佃** 今度は逆にですね、古川さんの所というのは置いておいても売れるんですよ。何故かという、一つは農林水産大臣賞というシールが付いていることともう一つはうまかノリ梅というネーミングが良いというふうに感じているんです。平山さんはどうですか。
- ・ **平山さん** 初めあれはウメだから梅なのか、と思っていたんですけど、あれは方言をかけているんですね。そこに気がついた瞬間に何とも方言のかわいらしさをよく合わせられたなあと本当に鳥肌物でした。
- ・ **佃** あれは梅ということで他のものと違う、ということが出ていて比較的買えるのかな、と思いますよね。一方でですね、具だくさんという商品ですが、こちらはどうですか。
- ・ **古川さん** それは新しい商品なんです。私がデザインしているんですが、なるべく安く上げるようにして、実は佐賀県の中で一番集客数の多い道の駅で、販売をしてるんですけど、うまかノリ梅に次ぐぐらい出ています。福岡県から来られる方がけっこうおられて、意外と出ていますのでちょっと力を入れれば良いかな、という所なんです。中に入っているものが全部佐賀県産の物なんです。干し大根、干し椎茸、干し筍、それぞれ単品の佃煮っていうのをいっぺんに全部混ぜ込んで、具だくさんっていう商品になったんですけども、今年、来年から力を入れてやっていこうと思っています。実は具だくさんっていうのは、うまかノリ梅のお話をする時について持って行った程度の物として、ひよんな所から始まった商品だったんです。それが具材も農家の方と契約をして始まって、思い入れというのも出てきましたので、またちょっとネーミングなども考えていきたいと思っています。
- ・ **佃** いまのお話を聞いていて、平山さんなんかもきくと感じている部分なんだと思うんですけど、これは皆さん共通して言える部分なんですけれども、平山さんが現場に行かれる、っていう話をしていきますよね。なぜ行かれるのか、ということで、例えば文章かなんかで送られてきた物を見ても、自分たちが納得している話としてはいいのかもしれないですけど、逆に言うと皆さんが持っている色々な資源を良い部分だけを出してきてる。しかし、一般の消費者というのは皆さんが感じていないけれど持っている資源を実は欲しかったりするんです。多分そういう視点で平山さんは現場に行って、実際に見て体験をして、そこにどういうコンセプトがあるのかとか、というようなことがあるのではないのかなあと推測をしているんですけども。そういう意味で言うと一つは、古川さんがいま話した契約栽培をしているというストーリーが商品の中には書かれていない部分ですけども、そういうストーリーを一言で表すというのが今まで平山さんがお話をされてきた中での、あるのかなあと思います。今回、みなさんに知って頂きたい、というのが平山さんが作るキャッチコピーと言いますか、どういったふうに出て行ってどういったふうになっているのか、そこどころがうまく表現できませんけれども、そこをうまく持ち帰って頂ければ、と思うんですね。やはり、ちょっと申し訳ないんですけども、高い包装資材はお金を使えば出来るんですけども、女性グループの場合は中々そういうことは難しいですよ。ですからそういうことを行う仕組みといったものを今回、平山さんのお話を聞きながら感じ取ってもらえるとより有り難いなあという部分なんです。
- ・ **平山さん** よくある手法なんですけれども、地方のものを使うときにやっぱり方言を活用することが多いんです。方言の愛らしさというか、標準語には無いものを使うことで心のメッセージが伝わるような気がして。例えば広島でカキを使う時にタイトルに広島のカキ、というのを入れずに、ええカキじゃけん、というのを漁師さんが書いたように、プロのデザイナーの文字で書くんですけども、そういったことで何か日常のぽつっと出るような方言を持って行くというのも一つの考え方だと思います。仲卸のことを目利きっていうと聞いたときにビビって来たんですけど、その商品をすごく知っていて、見極める力があって、っていう人がやっているんです、ということの意味に加えて、自信を持ってお薦めすることが出来る

る、ということを目利きが選んだ、といったように表現することも出来ますよね。

- ・ **佃** そういった意味からいくと、やっぱり表現によってかなり売り上げていうのは変わっていくものなんですかね。
- ・ **稲橋さん** 私は昨日、うまかノリ梅を見たって言いましたけれど、私は九州にもバイヤーとしていたことがあるんですけど、それを見た時にやっと笑ったんですね。それでさっきから言っている試し売りと共にですね、試食販売というのが、やっぱり食べさせてみないと買う方は分からない、ということがあると思うんです。味を知らせれば、味を覚えてもらえますから。さっきの養殖の話もですけど、養殖がなんで悪いのか、というのはイメージだけなんですよね。価格も安定しているし、必要な時に手に入るし、これは大きなキャッチフレーズですよ。養殖と天然というのは食べてもほとんど分かりません。確かに一部分かるものもありますが、養殖の餌の匂いがするやつですね。しかし、それを嫌うのは専門家だけですね、実際に買うのはお客さんですからメリットの方だけを追求する、というふうに考えられた方がいいかと思います。
- ・ **平山さん** 本当にイメージだけだと思うんですね。例えば中国の商品に対して、皆さんが持っている悪いイメージがありますよね。けれどもウーロン茶って中国の物がすごくいいような感じがしていますよね。ひと昔前は冷凍食品なんて、ということですから商品価値が低い時があって、かたや今ある冷凍のおうどんめちやくちゃ美味しいのがありますよね。冷凍は、という人でもうどんは冷凍の方が美味しいと言う人もいて、イメージですごく伝え方というのが大事なんですね。私の友達が四国でお彼岸の時におはぎを売ってたんですね。お彼岸だから絶対に売れると思っていたら、全然売れなくて、なぜだろうと思っていて、その時に助言を受けてご先祖様を大切に、という紙を貼ったんだそうです。そしたら、売れ始めるようになって売る側は最初からそのつもりでやってたんですけど、それが買う側に伝わってなくて、というようなことで本当にちょっとしたことで伝わるとこともあるんですね。
- ・ **佃** 今のお話を少し持ち帰って、今度は自分で売場に物を並べるときに今の発想でどういうふうにしたらいいのか。お金のかかる話だけではないんですよ。自分たちの商品で色んな形で名前も作れますし、そういったものを持ち帰って新しい発想をして頂けたらなあと思います。もうぼちぼち時間の方もやって参りましたので、最後にどなたかお話をして頂けたらと思いますがどなたかいらっしゃいますか。
- ・ **浜野さん** 日高さんにお聞きしたいのですが、うちの商品はどういったことを気をつけたら良いでしょうか。
- ・ **日高さん** お漬け物はすごく香りがしてて美味しかったと思います。あとはパッケージですね。商品はすごく完成されてると思いましたし、大きさとグラム数ですね。店頭で並んだときにそれをお客さんが持って帰って、ご自分のお酒のつまみとか、ご主人のためとか、に買って帰ろうと思うパッケージを作ることかな、と思いました。あと海鮮コロッケは私にとっては甘みがあって、すごく美味しいなあと思いました。
- ・ **浜野さん** ありがとうございます。やはりパッケージは7年前に始めたときから、おばちゃんマークのシールをつけてたんですけど、自分らでやってるものだからパッケージが貧弱なんですよ。
- ・ **日高さん** 私も全部パッケージは自分で考えて、自分で作るんですよ。それがとってもお客さんが望んでいることなのではないかな、と私は思うんですね。だって漁村婦人部に対して、大手のメーカーさんが作るようなものを決してバイヤーさんも望んでない、お客さんも望んでない、と思うんです。漁村婦人部の手作り、安全性、美味しさ、伝統のある味、素朴さといったものをお客さんは望んでいるのではないかな、と。わざと田舎さを出してるようなのもいいと思いますし、あとは大きさなのかな、と。袋に対して中がすかさずかに見えると思ってしまうので、もう少しコンパクトにして、きれいに見える形にするといいと思います。
- ・ **佃** あと最後なんですけれども、昨日の情報交換会のときに資金のお話が出ていたと思います。実は今回、水産庁の研究指導課の方から丸山さんがおいで頂いておまして、資金的な物が水産庁の予算の中にあるそうなので、そこをちょっとお話し頂くと、皆さんの元気の素の一つになるのではないかな、と思うので、丸山さん、お願い致します。

- ・ **丸山さん** 初めまして、丸山です。私の方ではですね、沿岸漁業改善資金というのを担当させて頂いておりました、その中の一つに婦人部のこういった会にくるための費用など、様々な支援をしております。引き続きこういった活動を応援させて頂きますので、ぜひご活用下さい
- ・ **佃** ありがとうございました。と言うわけでお時間になりましたので、ここでお開きにさせて頂きたいと思います。これで第4回の全国漁村女性加工サミットを終わりにしたいと思います。協力して頂きました皆様方、コメンテーターの方々、ありがとうございました。