

>> sea



>> people



>> life



うみ・ひと・暮らしフォーラム



2008 in 大分

●地域資源を使った食の提供とまわりの人の巻き込み方

●平成20年11月28日（金）大分県水産会館

【主催】 うみ・ひと・暮らしフォーラム 【共催】 財団法人東京水産振興会

【後援】 大分県・大分県漁業協同組合・独立行政法人水産大学校

漁村女性による起業の全体状況

— うみ・ひと・暮らしフォーラム —

女性による起業とは

- ・使用素材は、主に地域産物であること。
- ・女性が主たる経営者になっているものであること。
- ・女性の収入につながる経済活動であること。

（農林水産省の定義）

最近、「起業」という言葉が色々な場面で使われるようになってきましたが、農林水産省による定義は、①使用素材が主に地域産物であること。②女性が主たる経営を担っていること。例えば、経営の管理は漁協が担い、労働部分は女性が賃金をもらいながら従事しているだけという場合は、起業とはいえません。そして、③女性の収入につながる経済活動であること、です。

活動の動機

- ・地域の資源に付加価値をつけ有効に利用したい。
- ・副収入を得たい。
- ・地域の中に働く場所をつくりたい。
- ・地域の子供達や高齢者に食を食わせたい。
- ・都市部の人に提供したい。
- ・地域を元気にしたい。・・・など

起業の内容は加工、流通、都市との交流、地域生活関連サービス業などがあり、いくつかの内容を組み合わせる展開している事例が多いです。

活動の動機は色々ありますが、「対外的に大上段に構えたことを言うが、結局楽しいからやっている」「地域が好きだからやっている」という声を多く聞きます。

漁村女性による起業が増えている

- ・資料水産省『海の恵みを生かした私たちの地域が誇る漁村女性による経済活動の取り組み事例』63グループ掲載（平成15年6月）
- ・中核的漁業者協業体等取組支援事業『漁村女性起業化グループ』24グループ（平成18年5月時点）

漁村における起業の数は、残念ながらきちんと把握されていません。そのため、現在、日本の漁村でどれだけの起業数があるのかわかりません。少なくとも、平成15年に農水省がまとめた事例集では63グループ、全漁連による中核的漁業者協業体等取組支援事業で『漁村女性起業化グループ』として認定されているのは24グループ（平成18年）あることはわかっています。

ただ、私たちが全国を回る中で起業グループがどんどん増えてきていることは間違いのないと思います。

漁村における起業のおおよその経営規模をみると、年間売り上げが100～300万円、300～500万円というグループが多いようです。概して、小規模に経営しているといえます。

経営規模



資料：農林水産省『海の恵みを生かした私たちの地域が誇る漁村女性による経済活動の取り組み事例』2004年

これまでの「うみ・ひと・暮らしシンポジウム」で出てきた女性グループの活動課題

- ①労働（漁業との両立など）
- ②販路のあり方
- ③販路
- ④加工技術
- ⑤経営コンセプト、経営の仕組みの作り方
- ⑥マーケティングの方法
- ⑦資金調達
- ⑧加工場の確保
- ⑨販路確保
- ⑩後継者、若手の確保の仕方
- ⑪次へのステップ

漁村の女性起業グループがどのような課題を抱えているかを、これまでの「うみ・ひと・暮らしシンポジウム」で出てきた課題から挙げてみました。おそらく、どの地区のどのグループもこれらの課題を抱えているのではないかと考えられます。

漁村女性の活動は、起業だけでなく、直接には経済活動とは関係のない海浜清掃のような地道な活動もたくさんあります。

グローバル化が進み、遠い外国のものを、安く誰が作ったかわからないような魚を、お金をかけて日本に輸入するという中で、日本の漁業や漁村がどんどん衰退しています。

そういう中で、漁村女性の活動は、地域資源を見直したり、漁村文化を再評価したり、ただ儲かればいいのではなく、身の丈にあった経営をしたり、そういう新しい価値観や視点を提供しています。漁村女性は、社会の価値観を変えていく大きな担い手となっています。

漁村女性の活動が地域や社会を変える





●地域資源を使った食の提供とまわりの人の巻き込み方

ごあいさつ

みなさん、こんにちは。うみ・ひと・くらしフォーラムです。今日はたくさんの皆さんに遠いところからお集まりいただき、本当にありがとうございます。

漁村女性の活動は、環境、福祉、食と幅広く取り組まれています。その中でも、地元の資源を活かした地域づくりの活動は、漁村の元気を取り戻す活動として注目されています。そこで、うみ・ひと・くらしフォーラムは、活動の実践者である女性グループが一堂に会して情報や意見を交換し合う場を設け、具体的な課題に応えるシンポジウムを企画、これまでに宿毛、千葉、下関、東京で開催してきました。

第5回目となる今回は、地元の資源を使った食の提供を行うための方法や、どのようにまわりの人を巻き込んでいけるのか、どのような課題と展望があるのかを、参加者全員で話し合い、これからの漁村の向かうべき方向を見出していくことを目的として開催したいと思います。

今回のシンポジウムは、共催の財団法人東京水産振興会様、後援の大分県様、大分県漁業協同組合様、水産大学校様に準備段階から当日の運営まで、全体を通してのご支援をいただき、開催することができました。心から感謝申し上げます。

それでは、早速シンポジウムを始めたいと思います。

うみ・ひと・くらしフォーラム（副島 久実 三木 奈都子 関 いずみ）

来賓挨拶

●大分県農林水産部水産振興課長 小川 浩 氏

北には広大な干潟、東には別府湾、南には豊後水道、そして西からは4つ河川が海に注いでいる大分県には、多種多様な魚種と漁種があり、タチウオ漁獲や養殖ヒラメ、天然車エビ等は全国一位二位という水準の漁業が営まれています。一方で厳しい状況もありますが、消費者サイドからの安全安心な水産物供給というニーズと、生産者サイドでの地元食材を活用した加工品開発といった取り組みをマッチングさせるための「おおいだワンコインふるさと商品」の実施などに力を注いでおります。

今日のテーマは、「地域資源を使った食の提供とまわりの人の巻き込み方」ということですが、漁村女性グループの交流と活発な意見交換を期待し、今後ますますのご活躍を祈念いたしましてお祝いの言葉といたします。

●大分県漁業協同組合専務理事 小野 眞一 氏

第5回うみ・ひと・くらしシンポジウムを大分県で開催していただき、地元漁協として、心から歓迎を申し上げたいと思います。

近年、資源の減少や魚価安ということで、日本の漁業は非常に厳しい状況にあります。一方で、単に食料生産の場というだけではなく、海洋レジャーや魚食文化というものに対する国民的ニーズは高まっています。漁村にある様々な地域資源をうまく活用して新しい生業というか、産業を興すということが大事だろうと思います。

そのような動きを担っていくためには、「いかにまわりの人を巻き込むか」ということは本当に大切なポイントだと思います。今日のシンポジウムの中で、そういったことのヒントを得て、今後皆さま方の活動がますます活発になることを祈念いたしまして、歓迎の挨拶としたいと思います。

エタリの塩辛愛好会の活動報告

>> 竹下 敦子 (エタリの塩辛愛好会)



エタリとは、カタクチイワシのことです。地域で獲れたカタクチイワシのほとんどは煮干に加工されますが、煮干にならない10センチ以上の大きくて脂の多いものは、昔から保存食である塩辛にし、さつまいもと一緒に食べていました。このエタリの塩辛というのは、どこの食卓にも普通にあったものなんですけれども、時代の流れとともに冷蔵庫が普及して、保存食がいらなくなってしまった。減塩志向で「しょっぱいものは体に悪いから食べません」とか、嗜好の多様化ということで、食べ物が、いろんなものがあふれてきたので、「わざわざ塩辛なんか食べなくてもいいや」ということ。それから漁業者の減少。昔は半農半漁で、農業を奥さんとじいちゃんがやって、だんなさんが船に乗って、乗り子として町の多くの人が漁業にかかわっていました。それが、漁業はもう専門の人ばかりになってしまったので、町の中でも漁業に携わる、浜に来る人が少なくなってしまったので、漬ける人が時代の流れとともに本当に減ってしまいました。しかし、地元でどうしてもこの食材を残していきたいとの思いがありました。

こうした中、2005年にスローフード協会の「味の箱舟計画」にエタリの塩辛が登録されました。スローフードとは、「食材」ではなく「運動」です。食と農林漁業と環境を守る国際的な市民運動です。「味の箱舟」とは、各地域で伝統的に食べられてきた、その地域固有の野菜・動物・加工食品などの中で、小さな作り手による希少で消えようとしているものを選んでリストアップし、守っていこうという意識付けをしていくものです。

この登録をきっかけに、地元の漁業者、煮干加工業者を中心に「エタリの塩辛愛好会」を結成しました。なぜなら、地元の方は、「スローフードって何？味の箱舟って何？」と、誰もそのようなものに登録されたのを知らなかったんです。

スローフード協会の会員さんによる現地視察や新聞の取材を、私が個人が受けているのも限界がありますし、私1人のエタリの塩辛ではないので、生産者みんなに情報を共有して、一緒に団体として、グループとして活動していかないと、対応しきれないという思いがあって結成したわけです。

エタリの塩辛愛好会の目的は、普及と伝承です。エタリの塩辛が、地域の特産品として、とにかく地元の水産業と観光業の発展に貢献していけたらいいな、という感じで、しょせんは愛好会なので、「気楽な感じでやりましょう」とスタートしました。現在会員は38人います。そのうち女性は4人だけです。会員のうち役員は8人。漁業者は38人中16人。雲仙市外の会員、いわゆる消費者会員も7人います。会員の中で塩辛を作っているのは、鮮魚店や海産物販売店、漁業者や煮干加工業者、色々な人14人が塩辛を作っています。

愛好会では会費を徴収しておらず、去年まで販売店からいただいていた寄付金も、それだけの活動を期待されると困るので、今年度はいただいて

●住所：854-0703 長崎県雲仙市南串山町丙10386 ●TEL / FAX：0957-76-3008
 ●メール：shiokara@tenyo-maru.com ●URL：http://shiokara.tenyo-maru.com

いません。補助金のほか、ほとんど手弁当でのボランティア活動になっています。

主な活動は、会員および地元の意識をとにかく高める活動をしています。それから生産消費拡大を狙った普及宣伝活動や、勉強会の実施、料理講習会の実施、パンフレットを作成したり、マスコミでPRしたり、イベントへ参加したり、体験見学の受け入れなどをしてきました。それから、海外でのPR活動もしています。

エタリの塩辛の商品パッケージの統一化もしました。エタリの塩辛は、もともとバック詰めで売られていたり、ビニール袋の中にポンと入れて売られていました。それでは観光客が来てもお土産として買ってもらえないし、お勧めできませんので、お土産として観光客に少しでも手に取ってもらえるように、雲仙市の地域づくり事業や食文化継承事業という補助金を使って、ビンやら懸紙のデザインを考えました。ちなみに、バックですと200グラム300円とか400円で売っているものを、ビンでは150グラム800円で売っていますが、売れています。

3年目の現在は、地域全体が活性化するような、地域をも巻き込んだ活動をしようと考え、地元温泉女将の会などの地元観光業と一緒にエタリの塩辛のソースレシピの検討会をしたり、パッケージやネーミングを決定したりしました。旅館の女将から、「とにかく地域資源だから使って！と言われても、どう使っているか自分たちでは分からないが、実際にレシピとかこういう試作品があるので、ぜひ作ってくれと言われていたので、初めて具体的にそのものが見えたので取り組むことができた」と言われました。やっぱり、「地域資源だから、使うほうが勝手に使えば」ではなくて、自分たち生産者が、使い方というのを、「こうやって使えばおいしくなるよ」というのを、商工業者、事業者の方に見せることで、そこからの広がりというのがあるんだと、改めて実感しました。

他にも、地域の農業の女性グループとコラボして「雲仙発食の世界遺産ギフト」というエタリの塩辛と雲仙こぶ高菜漬けの詰め合わせセットをつくるなど、色々な組織やグループと連携しています。

結局、エタリの塩辛愛好会というのは、地域の食文化、漁業を残すための活動であると考えております。目先のことを考えずに、とにかく先を見て活動したい。そして、自分たちがよくなるためには、とにかく漁業がよくなるためには、地域全体がよくなると、漁業だけよくなるということとはあり得ないと思っています。そのためには、色々なグループ、地域の商工業者、飲食店、それから県の水試などの組織などとの連携をもっと広げていき、エタリの塩辛を地域の宝としてさらなる磨き上げをしていきたいと思っています。



エタリの塩辛を使った料理



商品パッケージ統一化

バック詰め(自家用)から瓶容器へ。お土産物用



雲仙市地域づくり事業、食文化継承事業利用

守山女性部加工組合との連携

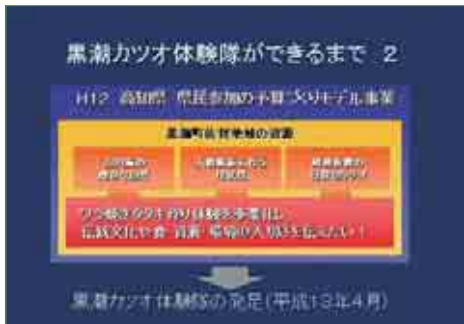
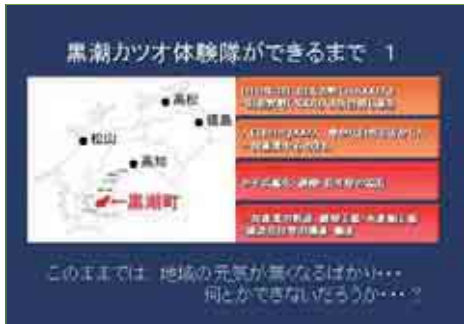
長崎県ふるさとギフト支援事業



「雲仙発食の世界遺産ギフト」
 エタリの塩辛と雲仙こぶ高菜漬けの詰め合わせ
 来年春季に完成予定

黒潮町佐賀地区の取り組み ―地域の人々と共に―

>> 明神 多紀子（黒潮カツオ体験隊）



「カツオのタタキづくり事業」をはじめのきっかけは、私たちの町も少子高齢化、漁業の衰退と、地域全体に元気がなくなっていた頃、平成12年に、地域住民が主体になって、地域活性化について検討企画するという高知県県民参加の予算づくりモデル事業にたまたま漁家の私が委員に任命されたことからです。私たちの地域資源である豊かな自然、そして人情味あふれる温かい人々。そして、毎日水揚げされる日戻り鰹、これらを生かして昔ながらのカツオのわら焼タタキづくりを、子どもたちに体験させたい。そして、カツオを丸ごと使って、食の大切さ、または資源や環境を守る大切さ、地域の人々と触れ合うことで、人の優しさを感じてほしい。また、魚嫌いの子どもたちへの魚食普及にもつながりたい。そして何よりも、魚価安のカツオに付加価値を付けたいという思いで、この事業を提案し、採択されたのが始めてでした。

そして、漁協女性部や漁協、農協、商工会、森林組合などの代表者や担当職員約13人を中心として、カツオのワラ焼き体験をする黒潮カツオ体験隊を平成13年に結成しました。漁業関係者だけのメンバーでも、この事業展開は図られますが、私としては、カツオの町、佐賀町を売り出すには、地域の人々との連帯意識が必要不可欠だと思ったのです。

受け入れ第1号は、幡多広域観光協議会の紹介で、阪神地方の中学生約180人を受け入れました。当時は、何も無いところから体験場を準備しましたが、平成12年度は補助金をいただき、モニターツアーを実施致しましたが、平成13年度からは行政には1円の補助金請求もせず、行政を頼りませんでした。何も無いけど、どう工夫すれば、自分たちがどこまで自主運営、自主努力ができるのか。頭と体を使いました。やはり、思いを同じにするパートナーがいなければ、今はなかったと思います。

そして、年々利用客が増える一方で、活動拠点のないことによる水周りの不備、トイレの衛生面、雨天対策等の問題が生じてきました。そこではじめて行政に施設整備の要求をしました。年々増える体験客に、行政が私たちの実績を認めてくれ、待望の体験所活動拠点としての「カツオふれあいセンター黒潮一番館」が完成しました。おかげで大人数の受け入れが可能となりました。実際にこの事業がここまで成長するとは、私自身考えていませんでした。ただ、この取り組みを、あくまでも一過性で終わらせたくない思いで、メンバーと一緒に一生懸命頑張りました。

そして、事業の成長と同時に思いもなかった効果も現れています。1つに、地域の新しい産業として、少しずつ貢献できていることです。また、生きがいつくり、健康づくりにもつながっていることです。体験事業を受け入れるには総勢50人のスタッフが必要です。本当にメンバー1人1人がよくがんばりました。

●〒789-1703 高知県幡多郡黒潮町佐賀黒潮一番地 カツオふれあいセンター黒潮一番館
●TEL / FAX : 0880-55-3680

地域住民の交流の場として、地域の輪づくりも生まれています。修学旅行の子たちが到着する約2時間前から、漁師のおじちゃん、漁協の女性部のおばちゃんたちが集まって用意をします。そして、子どもたちが到着するまでのちょっとした時間に、お茶を飲みながら色んな話をする。かつてはそういう場面はありませんでしたので、その積み重ねで、お互いをよく知り、そして地域全体の輪づくりができていないのではないかと感じています。

それから何よりも、私たちの今までの地域の当たり前のことが、当たり前でないということ、この事業を通して自分たちの町の良さを、一人一人が認識できていっているということです。やはり、お客さまに満足していただくことは、まず自分たちがこの地に生活することの喜びを感じ、楽しく仕事をする事だと思います。体験受け入れの日には、本当にメンバー全員が朝早くから、いそいそと楽しく用意をし、そして子どもたちを受け入れ、楽しい交流があり、感動の涙の別れがあります。年間その繰り返しを、8年間やらせていただいております。

新しい挑戦もはじまっています。私たちの住む町の中心地には1軒も旅館がありません。しかし、体験場としての拠点ができただけで、宿泊希望のケースも増えてきました。かねてから、私たちのタタキづくり体験事業は、あくまでも通過型でしかありませんでした。そこで、平成18年5月に高知県下で第1号の漁家民宿として私の家を開業しました。平成19年3月には食品営業許可をいただき、地元でとれた新しい魚介類を料理に使用して提供しはじめました。

平成19年と20年には佐賀の漁家10軒で関西地方の子供達40人をホームステイで受け入れました。これをきっかけに年度内に私の家を含めて6軒の漁家民宿が開業できる予定です。そして、漁家民宿だけでなく、地域の若い漁師仲間が、シーカヤック、海洋クルージングなどの体験グループ「遊海」を立ち上げ、少しずつお客様を受け入れ始めています。

私たちの町は、多くのすてきな人々との出会いに感動、一期一会ではなく、その後も手紙や電話、贈り物の交換と、交流がずっと続いています。それが私たちの生きる力になっています。



地域資源を活用した商品と販路確保について

>> 中澤 さかな (道の駅萩しーまーと)



皆さんのそれぞれの地元で、何かを産品化しようとする時、その素材や製法、物語を持ったものを選び、日本にはまだないもの、そういう珍しさを狙っていくと、マスコミもパンと飛び付いてきます。まず、サンプルを作り、試食・改良した後、ぜひプロ筋の人に食べてもらう。これは人の巻き込み方の1つのテクニックです。例えば、生協のバイヤーや、将来取引をしてくれそうな可能性のあるところや、市内の料理屋さんで腕の立つシェフや板長とか。そういう人の意見をきちんとフィードバックすることが大事です。

あとはたくさんの人に食べてもらい、それをちゃんとアンケートで回収し、出てきた結果で商品を修正していく作業は、まじめにやらないといけません。PRも大事です。マスコミをうまく使うと、実は広告費はなくても宣伝ができます。

そして、ある程度価格やパッケージを決め、実際に売ってみる。そして、やっぱりあまり売れなかったとか、ものすごく売れたとか、後からお客さんからこういう反応があったとか、やっぱり売ってみたいと分からないことがたくさんある。

実際私もがやったことですが、「萩の真ふぐ」について。まず物語の部分。この真ふぐは、全国の漁獲高の7割を萩で独占しています。それだけでまず1つ物語ができます。

それから、フグと言えばトラフグが王様ですが、世の中で出回っているトラフグの90数%は養殖物です。でも、真ふぐは、全部天然物です。養殖をしてまでやるほどの値段が付かないフグですから。魚って絶対、天然志向があるじゃないですか。それで「真ふぐは全て100%天然物」というのは非常にプラスになる。これが売りの2つ目です。

それと、萩は真ふぐをほぼ全部活魚で水揚げしています。活魚で揚がってくるパッケージには、ビタ・シール（ビタ=萩の方言で「ピチピチ、新鮮」の意味）を作り、表示します。要は、非常に鮮度が高いということ。これが3つ目の売りです。

商品には、真ふぐの燻製、真ふぐの一夜干し、西京漬けと粕漬け、唐揚、真ふぐのちり鍋など色々ありますが、これらの中に3つぐらいは日本初という商品が入っています。意識的に入れているんですけど。

真ふぐのたたきは、品評会に出しましたら、いきなり水産庁長官賞をいただきました。これも売れるように、「水産庁長官賞」という金のシールを作り貼っています。上には農林水産大臣賞がありますので、そんなに大したことはないのですが、こういうものもどんどん利用したらいいと思います。

もう1つプロセスを紹介します。スルメイカ、萩では「鬼イカ」と言い

—地産地消商材の開発・販売経験から—

●住所：〒758-0011 山口県萩市椿東4160-61 ●TEL：0838-24-4937 ●FAX：0838-24-1192
●メール：fish@city.hagi.yamaguchi.jp ●URL：http://www.axis.or.jp/~seamart/

まして、漁師も蹴っ飛ばしたりしているんです。これはなかなか値段が付かない。それを、「沖漬け」にします。船上で樽を積んで、釣ったイカをそのままぶち込んでという沖漬けを製品化し、結構居酒屋とかで評判になっています。それぞれの船ごとに漁師さんが作っています。つまり、船ごとに味が違うんです。

普通は、それを統一しようという話になるんだけど、辛いのもあり、エキシが多いのもあり、薄味もある。「じゃ小さなパッケージにして5種類で売ったらどうか」という話になり、5種類のイカの塩辛お試しパックみたいなものを商品化し、それぞれの船の名前を書きました。この中で、1つ自分が一番いいなと思ったものだけはたくさん買うこともできるとか、考えているケースもあります。

とにかく、イベントに出掛けて売るのは、あまり効果がない。その日は確かに売れるかもしれませんが、でも、年がら年中イベントに出て行って売るのであればいいですが、そんなことはできない。やはり日常的に置いてもらえる店はちゃんと確保すべきです。イベントは、宣伝だけに努める。イベントは試食していただいて、おいしいということを知っていただくためのお披露目の場で、そこで売るということをあまり考えなくていいと思います。「どこに行ったら買えますか?」という時には、「あそこのスーパーの隅っこに置いてありますよ」と説明できれば、その方がうんといと思います。

一応インターネットには載せてください。漁協の支所や役所の方に言ったらやってくれると思います。基本的にバイヤーは色々商品を探す時に、インターネットを使います。製品作ったら、それを説明するパンフレットを作るのと同じぐらいのレベルで、絶対インターネットには載せておかないとだめです。

あと、都市部のマーケット。県とか国とか漁連とか、いろんな組織が首都圏に販路を拡大するために持っている色々な施設、アンテナショップ。それらは基本的に出品するのにあまりお金も取られないし、非常に優遇されますから、それらをうまく使って下さい。他に都市部で開拓するには、例えば私どもの場合は、山口県に何か関係あるところじゃないと、その商品を扱ってもらう必然性がないので、例えば萩出身の方が大将をしているすし屋とか、萩出身の人が部長をしている高級食品スーパーに行くとか、とにかく山口県出身みたいな人づるをたどり、そういうところで販路を作っていくってしています。これがかなり確実性が高いです。

最後に私が言いたいのは、頑張らないということも大事なんだということ。無理してやると続かないです。だから、頑張らなくても継続できる状態を作っていくということが大事です。「あまり頑張らないでくださいね」。

多様性・低価格魚種の有効活用



船上仕込みのイカ沖漬け

春先の小イカを原料に



船ごとに味わいの違うイカ塩辛

5種類のお試しパックで



販路確保のプロセス

- 日常的・安定的・継続的な売り場の確保が大事!
[地域の道の駅・直売所や近隣のスーパーなど]
- 催事イベント出店はその後の継続販売のデモ販
[単発の催事出店はあまり意味がない]
- WEBに商品情報を掲載
[萩市公式観光ポータル]
- 都市圏の出先店舗を活用
[アンテナショップ・おいでませ山口館ほか]
- 都市部の需要先の開拓
[山口県ゆかりの店など]



中澤 さかな 氏

●道の駅「萩しーまーと」 駅長

昭和32年9月、滋賀県生まれ。関西学院大学文学部を卒業し、昭和55年4月(株)リクルートに入社。編集部門・営業部門・企画部門・人事部を経験し、平成4年から週刊住宅情報関西版編集長を5期務める。平成12年3月生活情報(現ホットペッパー事業)・関西事業部長を最後に早期選択定年制度(20年勤続)で退職。同年4月に道の駅「萩しーまーと」の立上げのため、萩市に家族で移住。地域起しアドバイザーとして、地元萩市はもちろん県市町村の地域活性化のお手伝いを行っている。



明神 多紀子 氏

●「黒潮カツオ体験隊」隊長

高知県生まれ。19t型カツオ一本釣り漁船を経営する夫と共に、大家族の漁家を切り盛りしてきた。平成12年度に高知県が事業化した県民参加の予算づくりに、漁協女性部として「カツオのタタキづくり体験」を企画し、平成13年より「黒潮カツオ体験隊」を発足、隊長として修学旅行生や一般客を受け入れている。最近、地元の若者がシーカヤック体験を行うグループ「遊海」を立ち上げたり、自ら率先して漁家民宿を開業するなど、地域の新たな動きも活発化している。



竹下 敦子 氏

●「エタリの塩辛愛好会」

神奈川県横浜市出身。平成13年3月、夫が脱サラして実家のまき網漁業に従事することになり、家族とともに長崎県雲仙市南串山町へ転居。漁獲対象であるカタクチイワシの付加価値向上のため、地域の伝統食である「エタリの塩辛」に着目。スローフード協会の黒川氏(料理研究家)との出会いにより、平成17年12月「味の箱舟」計画に登録。平成18年1月、漁業者、煮干加工業者を中心として「エタリの塩辛愛好会」を立ち上げ現在事務局としてPR活動を展開中。

ません。高知は特に大盤振る舞いをする地域で、皿鉢でパンとたくさん出す癖があって、お客さまとか旅行会社の方たちから「美味しいものをちよつとずつ出したほうがいい」とアドバイスをいただいています。

6千円でしたらそんなに儲けはありません。立ち上げたときにすごく悩みましたけど、県内でも最低価格の設定をしました。と申しますのは、空いた6畳2間を開放してお風呂も食事も家の者と一緒で、ひよつとしたら気兼ねをするかも分からないうという不安もずつと持っておりまして、せめてお料理で埋め合わせるといっています。

古川 佐賀市漁村女性の会の古川と申します。「6千円では儲けは出ない」というお話だったんですけど、経営面の資金繰りとか、実際の売上高で間に合っているかどうか、こちらへんはどうでしょうか。

明神 まだ立ち上げたばかりで、副収入を賄えるぐらいの経済効果は出ておりません。ですけど、赤字を出すような経営は絶対いかにと思いません。

19年度は約百人にお泊りいただきました。トントンと言いましたけど、私の働き分ぐらいは出ています。今年も主人が思いがけず単身赴任になってしまいました。漁家民宿といえども1人では大変ですし、それに女1人、何ぼこんな年をとったおばさんでも、やっぱり何か男の人だけを泊めるといことは、ちよつと怖いなと思ひ、できるだけリピーターさんとか、県の職員さんのご紹介とか、農家民宿の方のご紹介だけ

にしたので、今年は80人ぐらいでした。でも赤字は出ていません。

開業のための経費としては、消防署の許可が要りますので、最低の火災報知機とか消火器の設置がいりました。私の家は昔から大人数でしたし、お客さまがいつもみえる家でしたので、お布団は6組ありましたし、それほど資金調達する必要はなかったです。ただ、離れの場所に食品衛生の保健所の許可を得るために最低の施設整備は必要だったので、40万円ほど入れました。平成18年と19年度で、そういう設備投資した分を回収しました。

農家民宿に比べたらお魚を使う分、料理の材料費のパーセンテージが高くなりますので、3年弱ほどやってみて、6千円ではちよつとしんどいという部分がありました。今6軒、年度内に漁家民宿が開業予定ですので、来年の4月には、このグループと一緒に、新たに価格設定をする必要があると思います。私の開業のきっかけは、タタキづくり体験においてのお客さまを泊まらせることで営利目的は二の次でした。でもこれからは、ほかの仲間たちがいいますので、500円か千円ぐらいは値上げをする必要があると思っています。

努力の積み重ねが 地域の理解につながる

真鍋 最初はみんなと一緒に、多分、父ちゃんとか息子が獲ってくる魚を捨てるのがもったいない、魚に何か付加価値を付けて商品化をしたいという気持ちから活動を始めました。いくら軌道に乗ったときに、魚を分けてくれる漁師さんが少なくなりました。どうしてかというところ、業者さんから「美濃崎は婦人部が加工するから、魚は100円しか払えん。安岐のほうはしていないから200円で買う」とか言われ、組合の人たちとケンカしたり、泣いたり、怒ったり、いろいろしました。

結局は一輪車で一軒一軒歩いて買って行きます。その努力を見て、地元の人たちが魚を持ってきてくれるようになり、地域に根を下ろしたかなという感じでした。今は漁協が合併して、元の支店に人がいなくなり寂しくなりました。寂しいので何とか人を集めたいという気持ち

から、男性と一緒に朝市を始めるようになりました。月に1回していたのが、お客さんの要望で2回になりました。

今は朝早くからお客さんが来てくれるので、「漁師の朝定食」というのを作りまして、バイキングで500円を出しております。500円で出さるわけでもないんですが、朝市に人が来てくれるのがうれしくてたまらないです。それと、地域の人たちが「うちの女性部は活発にしような」と言われるのが楽しみというところ、元気の源になっております。





み・ん・な・な・ぞ・で・ト・ト・ク



桑原 政子 氏

●漁村女性起業化グループ「めばる」代表

大分県佐伯市鶴見出身。平成16年に、父ちゃんが命をかけて獲ってきた魚を安く売りたいくない、新鮮な魚のおいしさを消費者に伝えたいという想いから、グループ「めばる」を結成。地元鶴見に水揚げされる新鮮な魚介類を鮮魚や活魚で販売する他、干物や寿司などの加工品も作っている。県下の朝市やイベントでの直接販売が中心だが、店舗委託やインターネットと販路を広げつつある。最近では全国農山漁村郷土料理百選に選ばれた「佐伯ごまだし」の販売に力をいれている。



真鍋 ハマ子 氏

●美濃崎水産加工グループ代表

大分県杵築市美濃崎出身。現大分県漁業協同組合女性部長。全国漁協女性部連絡協議会理事。昭和57年に「底曳きで捨てていた魚や安い魚を加工して収入を得よう」、「地元で産物をおこそう」との思いから加工グループを結成。鮮度良い素材を活かした手作り商品を提供している。ふるさと一番さんコンクールの最優秀県知事賞受賞、大分県のワンコイン求評会での入賞商品も数多い。第5回全国青年・女性漁業者交流大会では活動報告が農林水産大臣賞を受賞した。

三木 それでは意見交換会に移りたいと思います。私は本日のコーディネートを務めます「うみ・ひと・くらしフォーラム」の三木です。それではまずは桑原さん、真鍋さんから、簡単に自己紹介をしていただきたいと思います。

桑原 漁村女性グループ「めばる」の桑原と申します。「漁師からあなただの食卓へ」ということで、活魚や鮮魚の販売をしております。そのほかにも、産地で捕れた魚で加工品を作っております。その中の一つが、後ろの展示にあります「ごまだし」です。これは佐伯の郷土料理です。昨年、佐伯の「ごまだしの会」というのができまして、佐伯の27社みんなでPRをしております。そのほかにも「ちりめん」とか、「いりこ」を持って、朝市やイベントで販売しております。

真鍋 皆さん、大分県にようこそおいでくださいました。「美濃崎水産加工グループ」の真鍋ハマ子と申します。美濃崎水産加工グループは、大分空港に近い本当にへんびな田舎にあります。26年目に入り、加工品は20種類ぐらい持っております。商品開発はそれこそ100ぐらいで、残ったのが20種類ぐらいです。今日も5種類ぐらいは持ってきておりますので、どうぞお土産にお買い上げくださいませ。

三木 それではトークに入ります。まず、三人の報告者への質問から始めたいと思います。

商品の特徴や物語をまとめてみる

広戸 白杵漁協女性部の広戸です。試食用で持ってきているタチウオのすり身でんぶらを何とかして販売したいという思いがあります。中澤さんは「ありふれたものは難しい」というようなことを言われました。安定的に販売するのであれば、やっぱり道の駅とか、いろんなお店とかに出す方法がいいということも教わりました。私のような素人がどうやって販売につなげていけるんでしょうか。いい勉強にはなりましたが、何か先に進めないような感じがいたします。

中澤 そうですね。どのぐらいの量をお売りになるかとされているかとか、販売する範囲の問題だと思えます。地元であれば、地元で獲れた新鮮なタチウオを使った加工品ならば安心して買っていただけだと思います。

ただやるんだしたら、それなりに金儲けもしていただきたいし、一生懸命作られたものであれば東京の奴らに食わしたいとか、そういう気持ちとあると思うんです。そういうとき「何か特徴が必要ですよ」ということを申し上げたわけです。

実際に売っていくのに、どうしたらいいかということですが、スーパーの店長さんに、「この商品を扱ってください」というのではなく、「私たちが頑張ってる商品を取ってください」というのでは商品を取っていただくためには、パッケージや値段、量、商品名そして表示についてどうしたらいいでしょうか？」ということをお聞きになるのが一番いいと思います。スーパーも地域に根ざさないといけないということと、地元の女性の申し出というのは、邪険にはしないと思えます。そんなに難しいことではないので、ぜひ、明日お帰りになったらスーパーへ行かれたらどうでしょうか。

自分の思いと周囲の状況から値段設定を考える

阿部 鶴見支部の阿部です。明神さんの漁家民宿はどれぐらいの値段で、どれぐらいのお料理を出しているのですか。

明神 1泊2食で6千円です。魚介類は日によって、単価の高いものしかないこともありますから、採算性を考えて料理は出さないとはいけ



中澤 やはり毎日置いてもらえないところというのを、何とかして地元で見つけるというのが大事だと思えます。生産能力にもよるんですよ。1日3百個とか、5百個作るレベルであれば量販は相手にならないでしょうが、地元で売れる数量かと思えます。道の駅は分散していても加工されている場所から一番近いところがあるわけですね。厳しいですか？

徳弘 近場にもう一つグループがあります。そこが入っています。私たちは、少し離れたところに行っていたんですけど、人が集まらないの

で行かないようになりました。

お客さんと直接話し商品改革してゆく

中澤 実際は、現地の人口構造がどうなっていて、消費者の皆さんが、どういつ買物パターンをされるのか、分析することが必要です。

地元の人たちに支持されない商品は、よそに出すべきではありません。あとは、地元で定期的に置いてもらえるところを作る。「萩ーまーと」に何で強烈な売上があるのかということ、お客さんの6割は

地元のお客さんで、9割までが県内のお客さんたちなんです。ちよっと頑張った営業に行かれたらどうですかね。
真鍋 私たちもずっと何ヶ所かに配達をしています。店の人と仲良しになって、私たちが商品をこんなに大事にしているんだということを知って、相手を知ってもらうことが大切です。売れないときはなぜ売れないのかを知るために、店

でお客さんと直に話さんです。お客さんの反応を見て、改革をしていくのが大事じゃないかなと思います。

真空や急冷技術を取り込みたい

濱田 宮崎県の女性グループの濱田と申します。私たちの活動は今少しずつ軌道に乗りかけています。販路を拡大したいのですが、無添加ですの遠くのほうのお店には出品できないんです。それで真空包装機を買いたいと思っています。ある業者の方にお聞きしましたら、真空するには自然の常温状態で冷ましたら、菌が繁殖するし風味もよくない。急速冷却機を使えば風味も損なわれないし、味がいいと言われるんですけど、急速冷却機は高いので、どの機種を買うか迷っています。

西本 東京水産振興会の西本と申します。真空パックについてはメーカーさんと、まずはコンタクトを取られて、何度か試作テストをして、真空パックが良いか悪いかという判断をされてはいいかかと思えます。
中澤 私は加工の専門家ではないんですけど、女性グループの皆さんにお勧めしたい商品がありまして、三洋電機から出ている「達人釜」という製品です。これは、真空加熱調理機器でレトルトを作れるんです。賞味期限半年とか、3ヶ月とか常温で可能というレトルトの強さがあります。真空パック機と達人釜セットで3百万です。竹下さんがお得意の補助事業とかを使えば、現実的なお値

段になるのかと思います。

行政の支援を上手に活用する

三木 今、行政支援の話が出てきました。竹下さん、行政支援をいかにうまく受けていくかという話をしていただければと思います。

竹下 私は、それこそ水産の普及員よりも早く情報を手に入れるべく、インターネットで助成金の情報を集めて、まず自分で申請書を書いて、いかに補助金を手に入れるかやっています。補助金といっても、そう簡単に取れるものではないんです。漁協関係だけではなくて、漁業者にとつて縁遠かった商工会関係とかにも相談すると、結構いろいろ出てきます。経済産業省ですとか、中小企業庁とかです。間口を広げて、異業種の方と組めば、結構いろいろな道が広がっていくんじゃないかなと思っています。もっと人をいろいろ使ってみると、良いものが出てくるかもしれません。

濱田 来年度ももう1年、離島再生支援の交付金をいくらいただけたかというにはなっているので、交渉してみます。ありがとうございます。
三木 補助金は国や都道府県の手業を利用される方が多いと思います。が、本来的には一番地元近くで頼れるのは市町村になるのかなと思うんです。今回、町や都の行政の方と一緒に参加いただいた、大島の波浮港グループの方、いかにそのへんを巻き込んでいたかみたいなものを、お話しいただけたらと思うんですけども。

町を通し給食センターや老人ホームへ納品

柏木 私たちの活動は経験が浅く、立ち上がりからちょうど5年です。道具も何もなしから始めましたが、幸いにも定置網をやっているものから、市場に出せないものなどが利用できました。

当初、一般の商売をしている方から「われわれの商品が売れないよ」といわれましたが、お魚を皆さんに製品として食べていただけないかなということで、私たちは最初は雑魚のお魚でさつま揚げを始めました。それを給食センターとか、老人ホームとかで、町を通して使っていただきました。そういうことから、周りの巻き込みとか何とかというのではなくて、とにかく自分たちで一生懸命やらなくてはダメだということ、現在にきています。

今日私たちが試食として持ってきたのは、その次に作りました「明日葉ところてん」です。朝市にも持っていつています。立ち上げて5年ですけども、まあまあ、私たちとしては頑張っているんじゃないかと思っております。これから、もうちょっと皆さま方みたいな年季が入れば、周りの人を巻き込んでいきたいということも考えております。
朝市スタッフの半分以上がボランティアの支援
三木 いま、朝市の話が出ました。大分県の間越の嶋原さん、少ない人数で朝市を立ち上げられたというこ



みんなでトーク

>> sea

>> people

>> life

ちょっとした楽しみを得る、活動のきっかけはそのへらの気持ちが良い

桑原 「めばる」を立ち上げて、5年目です。始めるときに、鶴見をPRしたいとか、付加価値を付けたいとか、雇用、魚食普及とかを考えました。「そういうことをやってみていな」と思っている人はたくさんいると思うんです。その時、ちょっと背中を押してくれる人がいるのは大事なことです。私の場合、以前女性部で山口県下関市へ視察に行ったとき彦島シーレティースの廣田さんが、「私は大したことは考えてないんですよ。ちょっと美味しいものを食べるとか、小さい旅行に行くとか、そういう自分のお金を儲けたいから始めたんですよ」とおっしゃった言葉に動かされました。起業化するのには、本当に大きいことに挑戦するような気持ちで私はいただけだけれども、「あ、何だ、そんな簡単なこととグループって立ち上げられるのか」と思ったときに、スポンと何か自分の中で抜けたような気がしたんです。

鶴見を宣伝するにはまだ弱いということ、すり身をしている人、ボランティアグループで、老人の方に食べやすいおかずを作っているグループに声をかけました。県庁前の公園で鶴見村を作りたいという私の思いがあったんです。何年かするとマンネリ化してお客さんが少なくなるんですが、鶴見のその一角だけは、本当に人が多くてとても元気になっています。

私は、地元が好きだということと、利益があるということを大事にしていきたいと思っています。グループをするにあたって、がむしゃらに働いているだけではどうかと思うんですけれども、楽しく活動すること。私たちの特徴は、報酬は少ないかもしれないけれども、楽しく遊ぶことには非常に長けておりまして、春は桜、秋はもみじ、イベントには必ず美味しいものを食べたり、楽しく活動することに務めております。

これから何かやってみたいなと思っている方がおりましたら、あまり「何々をしなくちゃいけない」と考えないで、取りあえず小さいことからコツコツとやってみたら、利益の方もそれに付いて来るんじゃないかと私は思っております。

楽しい活動が若手を巻き込む

三木 ありがとうございます。経営と地域づくりについて、「楽しくないと続かない」と桑原さんがお話しくださいました。下入津の田原さんいらっしやいますか。「楽しい」をキーワードにして、若手を巻き込んでいって何ておりますけれども。

田原 役員の半分を占める30代をこのように女性部の活動に引っ張り出すのかと考えています。若い子たちは華やかなというか、賑わうところが好きなものですから、道の駅のイベントに参加するようになったんです。

仕込みから2日ばかりで大変です。でも、何せ若い子たちが中心です。から、ワイワイと人との繋がりを楽しんでいるような感じがします。儲けはほとんどありません。儲けの代わりにお昼は「好きなものを買って食べよう」とか、日当がいろいろ、それとも打ち上げがいいかとか聞いて、彼女たちの好きなようにしています。

若い子たちというのは、自分たちのやりたいことをやっていくと、「今度これしよう、今度あれしよう」というふうな、すごく活動の範囲を広げてくれるんですね。すごく面白いと思っております。

三木 このシンポジウムにはリピーターで参加いただいている県外グループも多くいらっしやいます。「満点クラブ」の徳弘さんいかがでしょうか。

徳弘 高知県の大月町で、すり身の製造販売をしている女性部です。始めるときに反対が多かったので失敗したら大変だと頑張って、もう家庭は二の次、三の次、四の次、五の次ぐらいになってしまっていて、反省の日々です。頑張っているのは、なかなか続かないなと思っていました。今は「しんどいね」と言う人がたくさん出てきたので、あまり体が疲れてなくて、楽しくやっていきたいなと思えます。

徳弘 高知のほうに行きますと、商品はきれいになくなって利益が少なくなってしまう。

商品を毎日置いてもらえる場を地元で見つける

徳弘 中澤さんに、一番大変な販路拡大についてもう少しお伺いできた

らと思えます。毎月一回定期的に行くところも軒があるんですが、単発的なイベントが中心です。県外とか、たくさん売れるところに出ていきたいんですけど、少しランク上の販売をするには、どういふふうにしていったらいいのかなというのが悩みです。

中澤 今の段階では、日常的に常設の販売ポイントをお持ちじゃないのでしょうか。

徳弘 道の駅にも行っていました。周回と同じような施設がたくさんできて、人がなかなか集まらず活気がなくなり、今はやっています。高知のほうに行きますと、商品はきれいになくなって利益が少なくなってしまう。

中澤 基本的には地元はさておき、よそのマーケットというのは、やっぱりないと思うんです。地元で買える物で集まれる場所がどこなのか、それが道の駅じゃなければ、食品スーパーとか、小売店とか。そういうところに入れていただくようなご相談とかをされたことがありますか。

徳弘 置いていただくことはまだしてなくて、実演販売だけを主にやってきました。

活動する人たちの報酬は どうなっているのか

明神 それと、皆さん起業されて、経営的になかなか大変な状態じゃないかと思えます。私たちは、時給700円を支給しています。その金額では少ないのではないだろうかという思いをずっと持っていますが、赤字を出したら補填することができません。赤字を出して自分たちがお金を出さなくてはいけないと成ら、そういう事業はするべきではないという思いがあります。皆さんの時給が、私にとってはとても欲しい情報ですので、よろしくお願い致します。

濱田 私たちのところは、宮崎県の最低賃金の670円にしています。**廣田(彦島シーレディス)** 私の場合は漁業のほう为主体なものですから、スタッフの中で2つに分けております。定時に雇っている方とそれより割低い漁家の女性部の人です。イベントとか、朝早くから出たときには、その都度交渉します。それとお食事をしたりということとで、別に報酬ではないですけど、皆さんに喜んでもらうしております。

古川(佐賀市漁村女性の会) 私たちは活動を始めて8年目で、ノリ加工品を作っています。最初は52名でスタートしたんですけど、翌年には17名になり、そのまた次の年には10名、現在は部員さんはたった2名です。6年目ぐらいに、せつかく少しずつ認知度が上がってきたのになんかがやれたがらない状況になり、私たちが漁協を辞めて、事業の中心として

残りまして。

売上を一生懸命上げて、何とか時給800円というところでやってきました。先月、法人化しまして、残った2名と私と、外部雇用している1名が役員に入っています。それで役員報酬を払うことにしました。

やっとなつたインターネット で島のことを発信したい

三木 私たちは「うみ・ひと・くらしシノボジウム」を年に1回開催をしてきました。交流の場を作って人と人とのつながりができれば、問題解決の方法が見えてくると思ったからです。さらに「うみ・ひと・くらし通信」みたいな形で情報交換したりすることも考えています。皆さんのほうでも何かお考えがございましょうか。山口県の「磯美人グループ」の松本さん、最近、島にインターネットが通じたというふうになっております。

松本 私が住んでいるところは、百人足らずの小さな島なんです。今年の11月からやっとなつたインターネットを通じて、一番始めにメールしたところが「うみ・ひと・くらしフォーラム」の関さんでした(笑)。これからいっっぱい島のことを発信しながら、楽しいことを自分なりに考えていきたいと思っています。

今私たちが作っているのは「磯美人パック」と言っていて、島にある海産物、サザエとか海藻ですね。それと山のものもありますので、そういうものを詰め込んで、お客様の声を聞きながら出しています。イン

ターネットが通じすぐ楽しみなんですけど、やはりお客さんの声を聞くことを大切にしたいと思っています。

店舗を持つて友達になつた 全国の女性グループのコー ナーを作りたい

古川 私たち法人化をきっかけに、小さいですけど、店舗を準備しています。シノボジウムをきっかけに全国の漁村女性の加工グループさんとお友達になりましたので、うちの店舗で全国の漁村女性加工グループさんのコーナーを設けて取り扱いたいなと計画をしているんです。賞味期限が短いものは先延ばしでも分かりますが、賞味期限が長い加工品については今からいろいろ検討させてもらいますので、そのときにはご協力をお願いします。

三木 販売については今のご提案のよう、各地の乗り合わせ販売の可能性もあるのかなと思います。最後にコメントーターの方々に、トークを通じてのご感想・ご意見等をお願い致します。

売れる場所は自分たちでひくる

中澤 今日は私もたくさん勉強させていただきました。ありがとうございます。今日は大分の会場です。近場の4つぐらいのグループが集まって、小さな販売機能を持った店舗というんですか、そういうものを持つ。もしくは駅前ちょっと空き店

舗みたいなスペースを県に手配してもらって、ここに行けば大分県の女性グループが作った海産物や農産物が購入できる。そういう販売ポイントを作ることを検討していくということも考えたらどうでしょうか。売れるところがなかったら、自分で売れる場所を作りに行くぐらいの積極性もあり得るのかなと思えました。皆さんからパワーをいただきまして、私も救へ戻って、あまり頑張りませんけれども、参考にさせていただきますたいと思います。ありがとうございます。

地域の人や資源を大切に 活動を続けたい

明神 今日はみなさんが一生懸命頑張られている姿を目の当たりに見て、とても感動しております。しんどい思いをしながらそれでもそれぞれの地域で頑張っている方たちが多いということを知ることができて、私たちがしんどいことありながら、ここまで来たことに自信を持って、皆さんに負けないように事業を展開していきたいと思えます。今日は本当に初めてお会いする方々、すてきな出会いを心から感謝します。本当にありがとうございます。

竹下 自身、ボランティアをしているような状況でこれから起業しなさんと、実は思っているんです。だから今回すごく参考になることが多かったです。「エタリ塩辛」は私、東京で販路を見出せるんじゃないかなと思っていて、今は居酒屋に卸し

ている問屋さんから結構注文が来ています。エタリ塩辛愛好会から自分儲けるような起業も考えつつ、この地域資源を大切にしたいと思っています。どうもありがとうございます。

桑原 4年間こつこつという仕事をしてきて、一番大事なものはやっぱり人かなと思っています。たくさん人を知ること、その相手を大事にすること、それに尽きているのかなと思っております。

例えば、大きな取引先の言うことは無理難題も、私はやるようにしています。先ほど中澤さんは頑張りなと言いましたけれども、ちょっと団塊世代にいるものだから、つい頑張りですね。でもその頑張りという姿というのは、必ず相手からも認められます。去年も12月の末になつて注文が入ったときに「おい、やろう」と言う仲間がいました。やっぱり日頃たくさんの人を知ること、それから精神誠意付き合うこと、これに尽きるかなと思っております。これからも頑張ります。

真鍋 お疲れさまでございました。加工のこと、女性部活動のことを考える中で、やっぱり彼女が言ったように、人と人との繋がりがとても大事です。私たちは海で生活をしているので、これからもやっぱり海が好きで、海で生きたいと思っております。ありがとうございます。

三木 コメントーターの方々、参加者のみなさん、今日はいろいろご意見を伺わせていただきありがとうございます。●



>> sea

>> people

>> life

みんなでトーク

とお伺いしております。立ち上げの経緯とその問題点とか、巻き込み方について、お話を聞きますか。

嶋原 間越という小さな行き止まりの部落で、人数は地区住民が今36人になりました。毎月1回の朝市をみんな総出で頑張っているんです。巻き込み方は、私もさつきからずっと考えていました。今スタッフの半分以上の方がボランティアで、助かっています。地区でダイビングをしている若い人たちが、「自分たちが潜る海だから」と、私たちの浜掃除に参加したのがきっかけです。それから「朝市もしているから遊びにおいで」といったら、デートもあるうちに、喜んで楽しんで来てもらっているんで、感心しています。それほど魅力が私たちの朝市にあるのかなと、ときどき考えます。

自分たちも一緒にやって楽しんでいる、やる前の準備は大変なんですけど、もうやり上げたときのすごい達成感というのが、そばにいる人がみんなで手を繋ぎあって、肩を組み合って、「終わったね、良かったね、完売したね」という感じで。多分、ボランティアの方にもそれが伝わっていると思います。

それから、友達や親戚が「何かちょっとでも手伝えれば」というてくれて、いつの間にか定着してしまっています。毎月1回の朝市の日は「絶対空けています」という、ありがたい言葉をもらっています。そういうことも、自分たちの楽しんでいる姿が良かったのかなと思っています。

農家から呼ばれ一緒に朝市を始めた

三木 朝市を農家と一緒にやっているらっしゃる山口県の安下庄あしたしょうの西野さん、農家との連携についてお願います。

西野 安下庄漁協の西野と申します。農家の方が朝市を立ち上げられて、野菜を売るには魚があったほうが売れるんじゃないかということまで声掛けがあり、一緒にやるようになりまして。今年5年目に入ってから細々とですけど30人から40人ぐらのお客さんが定着しました。高齢者が多いので送り迎えも始まり、助かっているという話を聞いています。

本日は「漁家の方と一緒に朝市とかもしてくれ」と、町や漁協から言

われているんですけど、まだまだ仲間づくりができていません。やりたいうい人ばかりじゃないからってやるんですけども、じゃ自分からやるかというのと、「やらないうい人」がほとんどなので。何年かかってもいいから仲間づくりをしていこうと思ひ、今日は来させていただきました。

自分たちの想いを伝え仲間づくりに繋げる

明神 私たちの事業の場合は、250人のお客様を受ける場合には、現役やOBの漁師さん20人、女性部30人、合計50人ほどの人手が必要なんです。幸いなことに、「こんなことをやるよ」と言ったらすぐに集まる地域性がありますけど、それでも50人もスタッフを動員するのは大変です。

まず私たちの事業の場合は、漁師のおじさんたちが絶対必要です。女性部のメンバーもカツオはほとんどの方が扱えますけど、やっぱり漁師のおじさんに扱き方を教えてもらうということが、一番大事だと思うので、できるだけ漁師さんたちに声を

かけるわけですね。けれど沖へ行かないといけません。修学旅行は平日で

私たちがの地域ではカツオ一本釣りに出漁するのは大体55、56歳ぐらいまでです。あのおじさんはもうカツオ船降りたよな」と、誰かが情報を入れてくれるんです。そうしたら私たちは直接その漁師のおじさんを誘いに行きます。漁師さんて大体口下手で「いや、そんなことはできない」とって始めは言いますが、「いや、そんなこと言わんといて。漁師のおじちゃんじゃないといかんよ」とって私たちが強引に引っ張ってくるんです。

事業をするときに、「あの人たちと一緒にやりたいな」とか、「一緒に



に賛同してくれるんじゃないだろうかと」ということは、多分みなさん、情報収集されて、感触とかも掴んでいると思います。その熱意を持って仲間づくりをすることが大切だと思います。

漁師さんにも一生懸命声をかけたら来てくれて、今度はそれが本人にとっても楽しみの一つになって、「今度はいつ来るか？」というかたちゃんになりますので、やっぱりその思いを届けることが大事じゃないかということなんです。参考になるかどうか分かりませんが。



うみ・ひと・暮らしフォーラム

“うみ・ひと・暮らしフォーラム”は、漁村研究を志す女性3人が結成したグループです。変革期にある漁村の暮らしを見つめ、これからの漁村の向かうべき方向を見出すために、様々な漁村調査やシンポジウム開催などの活動を通し、情報提供やネットワーク形成など、現場での疑問や問題点の解決のお手伝いをしていきたいと考えています。

●うみ・ひと・暮らしフォーラム

三木 奈都子（水産大学校）

副島 久実（水産大学校）

関 いずみ（海と暮らし研究所）

<http://www.geocities.jp/umihitokurashi/>
e-mail : umihitokurashi@yahoo.co.jp