

>> sea



>> people



>> life



うみ・ひと・暮らしフォーラム

う み ・ ひ と ・

く ら し

シ ン ポ ジ ウ ム

2010 in 高知

● 暮らしの中の宝物さがし — 私たちの地域でなにができるか —

● 平成22年9月4日（土）高知文化プラザかるぼーと内 高知市中央公民館

【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】 高知県、高知県漁連、高知県信漁連、高知県漁協女性部連合協議会、高知県漁協、すくも湾漁協、窪津漁協、春野町漁協、興津漁協、独立行政法人水産大学校、東海大学海洋学部



●くらしの中の宝物さがし — 私たちの地域でなにができるか —

開催趣旨

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、大分、萩で開催してきました。

第7回目となる今回は、日々の暮らしの中に息づいてきた地域の宝物に光をあて、足元にある資源を上手に活用し、作り手だけでなく売り手も買い手も魅力を感じる商品づくりや地域づくりについて、できること、やれそうなこと等を参加者全員で話し合い、考えていくことを目的としています。

うみ・ひと・くらしフォーラム (関 いずみ 三木 奈都子 副島 久実)

ごあいさつ

●財団法人 東京水産振興会 会長 中澤 齊彬

本日は高知県内外から、「うみ・ひと・くらしシンポジウム 2010 in 高知」にたくさんの皆様のご参加をいただき、ありがとうございます。

昨今、全国的に資源の減少による漁獲量の減少、魚価の低迷、後継者不足等が問題となっており、漁村地域の衰退が心配されております。

本日で参加いただいた皆様は、漁村を元気にしたいという問題意識を持たれ、実際に加工活動を主体に地域の活性化に取り組まれておられる方々です。

本シンポジウムでは、報告者の体験にもとづくお話を踏まえて、活発な意見交換をしていただき、皆様の活動の糧となることを切に希望しております。

また、私どもは本日のシンポジウムをきっかけに、「うみ・ひと・くらしフォーラム」と共に皆様の活動のお手伝いをしていきたいと考えております。

最後になりますが、本シンポジウム開催に当たり、ご後援いただいた高知県、高知県漁連、高知県信漁連、高知県漁協女性部連合協議会、高知県漁協、すくも湾漁協、窪津漁協、春野町漁協、興津漁協、(独)水産大学校、東海大学海洋学部の皆様にお礼申し上げます。

来賓挨拶

●高知県 水産振興部長 杉本 雅敏 氏

「うみ・ひと・くらしシンポジウム2010 in 高知」の開催、おめでとうございます。

このシンポジウムには、高知県から23団体、高知県外から10団体、そして関係機関と、約150名の方々にご参加頂いております。誠に遠いところからはるばるようこそお出で下さいました。歓迎申し上げます。

さて、このシンポジウムは今回で7回目と伺っております。記念すべき第1回も高知県の宿毛で開かれました。そして今回もということで、高知の活動が非常に注目されていて、このシンポジウムが開かれているのではないかと、非常に頼もしく思っている次第でございます。

今、高知県では産業振興計画を策定し、高知県の水産振興、特に、価格向上、水産加工の1.5次産業化、滞在型体験観光の誘致企画などに取り組んでおります。また、高知県内の漁協女性部は27部で部員数が1,370名、そして県内の女性グループが16グループございます。今回、いろいろな方が各地からいらっしゃっておりますので、お互い啓発しあって、地元に戻られてからも今日のシンポジウムを糧に、今後とも活躍をされることを願っております。

このシンポジウムが皆様の実りある機会となりますよう、ご祈念申し上げまして、簡単ではございますけれども開会の挨拶とさせていただきます。

参加女性グループ

参加女性グループ	連絡先
高知県室戸市	高知県漁業協同組合 三津支所女性部
高知県室戸市	高知県漁業協同組合 室戸支所女性部
高知県須崎市	高知県漁業協同組合 池ノ浦支所女性部
高知県高岡郡四万十町	高知県漁業協同組合 志和支所女性部
高知県幡多郡黒潮町	高知県漁業協同組合 佐賀町統括支所女性部
高知県幡多郡黒潮町	高知県漁業協同組合 入野支所女性部
高知県土佐清水市	高知県漁業協同組合 清水統括支所女性部
高知県土佐清水市	高知県漁業協同組合 以布利支所女性部
高知県高岡郡中土佐町	上ノ加江漁業協同組合女性部
高知県高岡郡四万十町	興津漁業協同組合女性部
高知県土佐清水市	窪津漁業協同組合女性部
高知県幡多郡大月町	すくも湾漁業協同組合 安満地支所女性部
高知県安芸郡奈半利町	もたみ市
高知県安芸市	安芸おじゃ娘
高知県高知市	春野冷凍ドロマ加工グループ どろめっこ
高知県高岡郡四万十町	興津漁業協同組合四万十マヒマヒ丸企業組合
高知県幡多郡黒潮町	黒潮カツオ体験隊
高知県幡多郡黒潮町	土佐佐賀産直出荷組合
高知県幡多郡黒潮町	土佐佐賀くろしお工房
高知県幡多郡黒潮町	伊田女性部加工グループびんび工房
高知県宿毛市	土佐ひめ市
高知県幡多郡大月町	満天クラブ
高知県幡多郡大月町	すくも湾漁業協同組合柏島加工グループ
東京都大島町	大島漁業集落加工品研究会
石川県輪島市	輪島海美味工房
岡山県瀬戸内市	(岡山県邑久町・グループ名考え中)
山口県周防大島町	山口県漁業協同組合安下庄支店女性部
山口県萩市	三見シーマザーズ
山口県下関市	彦島シーレディース
愛媛県宇和島市	遊子漁業協同組合女性部
佐賀県佐賀市	合同会社佐賀市漁村女性の会
大分県佐伯市	漁村女性グループ めばる
宮崎県延岡市	あげみ工房しまのうら

プログラム

9月4日(土)	■ 試食会			
	■ 報告	どく礼もん企業組合 代表理事	川島昭代司 氏	
	■ みんなでトーク	コメンテーター		
		(1) 高知県 どく礼もん企業組合 代表理事	川島昭代司 氏	
(2) 高知県 農事組合法人 苺倶楽部		吉野ひろみ 氏		
(3) 高知県 すくも湾漁協柏島加工グループ 代表		浜野 洋子 氏		
9月5日(日)	■ 高知市内見学、朝市体験	(4) 高知県 人と地域の研究所 研究員	山崎 真弓 氏	

高知県漁協佐賀町統括支所

試食品 魚飯



高知県漁協三津支所女性部

試食品 ところ天
コーヒゼリー



うみ・ひと
くらし
試食会



漁村女性グループが手作りする商品
それは 目の前にある輝くうみと
あったかいひとたちに育まれて
くらしを明るく彩る そんな商品です
おもわずほっこりした気持ちになれる
うみ・ひと・くらし試食会で
うみとひととくらしを ゆっくり楽しんでみませんか？

高知県漁協清水統括支所

試食品 魚飯
じんべいバーガー



高知県漁協入野支所女性部

試食品 魚寿司
ウツボのたたき



試食品
提供グループ
紹介 (順不同)

ご協力
ありがとう
ございました！

窪津漁協女性部

試食品 焼サバ寿司
カマス・サバの姿寿司



興津漁協女性部

試食品 魚飯
シイラのすり身 など



春野冷凍ドロメ加工グループ
どろめっこ

試食品 どろめ



伊田女性部加工グループ
びんび工房

試食品 魚玉 (いおだま)



黒潮カツオ体験隊

試食品 カツオのたたき



興津漁協四万十マヒマヒ丸
企業組合

試食品 マヒマヒドーナッツ
マヒマヒジャーキー



すくも湾漁協柏島加工グループ

試食品 魚ロックバーガー
海鮮コロッケ



満天クラブ

試食品 満天 (アジのすり身天ぷら)
ごぼう入り満天 など



土佐ひめ市

試食品 キビナゴのおから寿司
キビナゴのにぎり



漁村女性グループめばる

試食品 あじスティック



輪島海美味工房

試食品 黄鯛フレーク
たら子昆布巻き など



大島漁業集落加工品研究会

試食品 糸寒天の酢の物
すり身コロッケ など





川島昭代司氏

ど礼もん企業組合
代表理事

二〇〇六年に四人の仲間が出資して設立した「ど礼もん企業組合」は、カツオを中心とした地魚や農産物、漁師町の文化、人材といった地域資源を活用して、高知県中土佐町の大正町市場の活性化に取り組んでいる。「カツオ」を軸に商品開発を行い、「カラヤン」（鯉の焼き節に地元味噌を合わせて焼き直した商品）、「クレティーヤ」（メンチカツオと野菜を米粉の生地で包んだ商品で、メキシコ料理のトルティーヤからヒントを得た）などのユニークな商品を次々と生み出している。

というのが九十八%でございます。

た。そして久礼を訪れる人たちが、必ず立ち寄ってくれるところが、久礼大正町市場です。ここは五十メートルぐらいしかない本場に小さい市場ですが、明治初期より、物々交換から始まったということですよ。

この町はお地藏さんがすぐ隣にあって、「地藏町」と昔は呼ばれておりましたけれど、大正十三年に大火に遭いました。そのときに大正天皇から三百五十円の復興費が届けられたということと、感激した町民が、それから以後、「大正町市場」と名前を変えたわけでございます。

大正町市場へ皆さん、何を買いに来てくださいかというところ、やっぱりカツオでございます。カツオといえばまずたきですね。この焼いたばかりのぬくぬくのたき。料亭で出てくるようなのは、お客さんの時間の都合もありますから、たきには焼いて冷水につけます。冷水につけると、ぬくぬくになって焼けたところと、冷たいままの身がきれいに分かれてきれいです。ところが焼いたままだと、じわっと焼けた身が真ん中のほうへ迫って行きますから、見た目はあんまりきれいではないんですけど、ぬくぬくのたきの方が絶

対うまいです。

九月から十一月ごろまでのカツオは「トロカツオ」と呼ばれている、脂の乗ったおいしいカツオです。「マグロみたいですね」と言う人もありますが、マグロとは全然違います。カツオは非常に繊細な味です。出汁も取れます。ニンニクなかで食すと非常に芳醇な味覚が味わえるということなんです。

大正町市場は、平成十五年に、昭和の面影を残す方向でリニューアルをいたしました。昔は、「大正町へ行ってきたかよ」というのが主婦のあいさつに使われるほどの市場でございましたけれど、スーパーとか量販店が出てきて、町の者はほとんど買い物には来ておりません。

今は、市場のおばちゃんや買い物どきに交渉ができるような面白さ、そういうことがうけまして、若い観光客も来てくれるようになりました。久礼丼というのがあります。これは浜ちゃん食堂という店で、丼に一杯飯だけを買って、おばちゃんらが売っている魚なんかを百円ずつ買って、丼に好きなように乗せて食べる。それが、若い女性にもうけています。そんなことで、年間二十万から二十五万人の人が見えて

います。

ところが、観光客が増えて行く中で、受け入れ側の体制が本当に崩れつつある。高齢化とか後継者の不足とか、日本全国どこもそうやと思えますけれど、だんだん出店してくれるお母ちゃんらがおらんなくなってきた。このお母ちゃんらは、お父ちゃんや息子が釣ってきた魚を、そのままこの市場へ並べて売るわけですから、つまり、漁師がだんだんいなくなってきたということですよ。

そこで、仲間四人で法人枠を取ろうということで、嫁さんに金を何ぼ立て替えたか怒られながら、何とか一人五十万は出せるということになって、二百万用意して企業組合というのを立ち上げました。今は出資金も五百万を超えておりますけれど、この四年間ずっと赤字続きです。

まずは基盤にできるようなもんをやっていくと、ネット販売を考えました。カツオのたたき屋さんも天ぷら屋さんもひとまとめにして、大正町市場の商品として全国へ売り出すセット商品を作りまして、売っております。確かにネット通販というのは難しいです。いろいろな人に意見を聞いたら、お客さまをつかま

皆さんこんにちは。暑い暑い高知へようこそ。ど礼もんの川島です。われわれが企業組合を立ち上げて商品開発を始めて、大体四年過ぎました。

高知県というと当然カツオです。とにかく日本全国で勝るといえば龍馬がカツオしかないという、その高知県ですが、高知県の名産カツオを何とか活かして、丸ごと商品開発をしていこうということで、この四年間やってきたわけです。

私が住んでいるのは中土佐町の久礼というところです。海も山も迫っている小さな町で、人口は八千七百人ぐらいです。

皆さんもご存じのように、平成十八年の全国的な合併で、大体三百メートルぐらい高地の大野見村というところと合併をいたしました。そこで今は「四万十源流カツオの国」というキャッチフレーズで町を売り

出しています。

中土佐町久礼というところは、土佐の一本釣り、カツオの基地です。僕も一本釣りの漁師でした。この一本釣りの漁師を「黒潮の狩人」と呼んでおりますけれども、春三月から十一月まで、フィリピン近くの海から北海道は襟裳の南東海上までをデトリリーとして、三十人ぐらい乗り組んだ船で操業しております。

中土佐町久礼が一本釣りの町であるというのを全国に広めてくれたのが、漫画家の青柳裕介先生です。「土佐の一本釣り」を『ピックコミック』に十六年間連載をしていただいたおかげで、久礼が「土佐の一本釣り」という映画にもなりました。

十年ほど前に商工会で、訪れてくれる人たちはどういいうイメージを持っているのかと、アンケートを取ったことがあります。その結果は、海の町か漁師の町、カツオの町

えるのに五年はかかりますよ、と言われまして、本当に五年かかりました。今やっと皆さんに知っていただけて、会員さんなんかも増えてきたというふうな状況ですけども、本当に利が少ない。そこで、自社商品の開発をやっていこうということで、経済産業省の地域資源∞全国展開プロジェクト事業の補助金を二年間活用させていただきました。一年目に立ち上げたのが、丸ごと商品開発プロジェクト。カツオの頭からしっぽまで使ってみようというプロジェクトチームを立ち上げました。

というのはハードルが高い。新たな商品を使う時には、カロリー計算をはじめ、料理の仕方など全部見直していかなければいけません。なかなか使いたがらない。それで県に話をして、子どもらに月に一遍ぐらいはこういう給食があってもええんじゃないかということで、採り上げていただきました。

もう一つ、カツオの焼き節を使って、お味噌を作りました。船に乗っているときにやったことがあるのですが、カツオを味噌と混ぜ合わせ、フライパンで焼く。非常におもしろいことを覚えておりますから、ぜひということで作りました。今度はちっとこだわってみようやということ、地元の農協のおぼちゃんらが興味で作っているお味噌を使ってみました。

この味噌は、青いラベルがスタンダード版のカラヤン。グリーンはサンショ入り。もう一つが激辛。この三種類のみそを、単品と土産用でネット販売もしておりますし、わが町の黒潮本陣という温泉宿でも売っていただいております。ばら売り一個五百五十円、セットもので千九百五十円。化粧箱に入れて送ることもできます。今年一番出たのが父の日のプレゼント用。送料を入れて二千五百円ぐらいです。ちよつとよかったです。この商品は、カラヤンという名前ですが、うちの町では、親

しい者には「やん」と



付けます。おとやん、おかやん、おねやん、おにやんと。ですから、うまいけど、辛いやんということ。カラヤンと言いますと、ベルリン・フィルハーモニーの指揮をしたカラヤンを思い出すように、この手の商品のお味噌の中では帝王になってやるという思いも込めて、名前を付けたわけでございます。

でもこのカラヤンは、失敗をいたしました。あんまりにも地元のものにこだわり過ぎて大量にできない。非常に引き合いが多かったのですが、農協のおぼちゃんらが興味で作りゆうお味噌で、「こだわって作っております」いうて全国へふれてしもうたら、今から変更するわけにいかん。だから、そのおぼちゃんに何とか味噌を増やしてくれとお願いをして、今、やっと月に七十キロぐらいをいただいております。ところが、七十キロぐらいですから、作ったらすぐ売り切れです。大手のしょうゆ屋さんから、うちにやらせてくれんろつか、大豆を使った味噌なら何ほでもできますという話もありま

したけれど、もうこの味噌はこれだええやないかと。「幻の味噌」と言われておりますけれど、本当に、大ヒットというふうなところまでは行きませんでした。

メンチカツオは、カツオを使って何をやるかと考えた時、どうやっても世間でありふれたものになってしまつて、そんな時に思いついたのが、合併した大野見村です。この水はともよくて、それで非常においしい米が採れる。僕の友人が農林二十二号という米を作っています。このコメは収穫量が少ないのでみんな作らなくなっていますが、おいしいから、農家の人は自分たちが食べる分だけは作っている。去年からその農林二十二号を植えてもらつて

ます。この米を粉にひいてクレープ状にしまして、メンチカツオを包んだファストフードにしました。韓国風のぴり辛と、和風辛めとマスタード、この3種類を好きなようにかけていただきます。メキシコに、トウモロコシの粉をひいて、クレープ状にして、いろいろなものを包んで食べるトルティーヤというのがあります。そこで、町内産の米粉を使った、クレティーヤと命名しました。

こうして、カツオボール、カラヤン、クレティーヤの三品ができました。カツオボールは、日本ケンタッキーが目をつけてくれました。ホームベジを見て、わざわざ常務が久礼に来て、このカツオボールをピザハットのピザに使ってみたいと。九月から売り出す予定でしたがケンタッキーの異物混入事件があつて、この話はお釈迦になってしまいました。でも、今年カツオがずつと高値のままだったので、返つて話が駄

目になって助かりました。

二〇〇九年の二月にはこの三品を東京のビッグサイトで行われたクルメ&ダイニングスタイルショーに出展いたしました。ここで馬鹿受けたのがクレティーヤでした。会場を仕切っている係員が「ここが最後尾です」ゆうフラカードを持って立っていただけるほど、受けた商品です。でも、これはバイヤーさんと取引できる商品ではなくて、うちの町へ来てくれたら食べられるという商品です。カラヤンも引き合いを頂きましたけれど、あまりにも商品の数が皆さんの実情です。

カラヤンは全国の商品のフード部門で準大賞いただきましたし、今年の四月には、高知県地場産の奨励賞も頂きました。でも、本当にこだわらずにいて、千九百五十円という価格は僕ら田舎者にしたものすごい高いお味噌やなと思います。ところが大手の高級品を扱うパートのバイヤーさん何人かと話をする中で、千九百五十円では売れませんから、二千五百円の値を付けてください、そうしたら贈答用にできますと言われました。モノは安けりやい言つてもんでもない、ということが分かりました。

二年目の商品開発は、今日いらしている尊倶楽部さんと組んで、大野見でよく採れるショウガを使ったロールケーキと、鯉カレイに取り組みました。こうして、走り続けてやってきましたが、とにかく動くこと。失敗を恐れずにとんどんやってみること、それが大事なのではないかと思ひます。

好評はいただいたんですが、給食



吉野 ひろみ 氏

農事組合法人・苺倶楽部（風工房）

苺倶楽部は、1997年に中土佐町のイチゴ農家の女性たちが、市場に出せない規格外のイチゴの利用を目的に設立したグループ。海沿いに建つ「風工房」では、イチゴを使ったケーキや焼き菓子を販売している。二階は喫茶室になっており、地元の人たちや観光客などでにぎわっている。



川島 昭代司 氏

ど久礼もん企業組合 代表理事

2006年に4人の仲間が出資して設立したど久礼もん企業組合は、カツオを中心とした地魚や農産物、漁師町の文化、人材といった地域資源を活用して、高知県中土佐町の大正町市場の活性化に取り組んでいる。

「カツオ」を軸に商品開発を行い、「カラヤン」「クレティーヤ」などのユニークな商品を次々と生み出している。

みんなでき

み・ん・な・で

ト・ト・ク

司会

それではこれから、「みんなでき」を始めます。今日は先ほどお話しいただいたど久礼もんの川島さんの他に、苺倶楽部の吉野さん、柏島加工グループの浜野さん、そして、四国グリーンツーリズム結びのネットワークの山崎さんにご登壇いただいています。どうぞよろしくお願いします。

それではまず、このトークから加わっていただく三人のコメントーターさんから、自己紹介を兼ねて、それぞれの皆さんの活動についてお話しいただきたいと思います。

**生のイチゴを活かすために
ケーキ屋を開業**

吉野 私たちはイチゴ農家の女性たちが集まって、農事組合法人苺倶楽部という活動をしています。大量に出回って値がつかなくなるイチゴを何とかしたい、という気持ちで始めました。役場が補助金を取ってきてくれて、建物を建ててもらいました。イチゴを使って何ができるかと、ずっ

とみんな考えていたのですが、私も、私たちを指導してくれている先生から、「あんたら、加工することばかり考えよつたらいかんで。せっかくおいしいイチゴを作りゆうがやき、生で食べてもらうことを考えないかん」と言われました。生で食べるというならケーキ屋さんかねということ、ケーキを作ったこともない人でしたけれども、店ができるまでの七月から十月（平成七年）の間、JAさんの女性の家を借りて、一カ月に一週間ずつ、集中して練習をして、何とか開店までに一応のケーキを作ることができるようにはなっていました。

私たちの先生が、「あんたら、上手ではないけれど、出席率だけはほかのとこよりえいき、褒めちやお」と褒めてくれました。私たちは八人しかいなかったのですが、一人でも抜けてしまうと大変なことになると、みんなが本当に仲良くそろって出席をしています。

十一月に店が出来上がった、そのときみんなが保証人になって、八人が二十五万ずつ二百万の

開店資金を作って、その年の十二月十五日、イチゴの日にお店がオープンしました。開店の前に、農家のおばちゃんやちゅううケーキ屋ということで、新聞やラジオ、テレビ等に取り上げてもらうって、私たちの予想を超えるお客さんに来てもらえたんです。前々から準備していたケーキが全部なくなってしまうって、店は七時までだったけれど、終わってから夜中の一時、二時までケーキを焼くという作業をしました。それが翌年の五月の連休が終わるあたりまで、ずっと毎日続きました。

毎日夜中の一時、二時に帰って、また翌朝早く起きて、六時ごろから店で使うイチゴを摘んで、店に八時半ごろ出勤して、途中、晩ご飯を作り帰る者、出荷に帰る者、みんなが少しでも仕込みが滞らんうようにと順番に帰っていました。

自分たちとしては借金もしていません、赤字を出すわけにはいかん、家の持ち出しをするわけにもいかんということ、十二月から五月まで、朝から晩まで時給五百円で働いて、家では自分の抜



浜野 洋子 氏

すくも湾漁協柏島加工グループ 代表

2001年に漁協女性部の有志メンバーによって結成された、すくも湾漁協柏島加工グループは、地元で獲れた魚や野菜を使用した惣菜類やアジのすり身天等を販売している。第7回シーフードコンクール(2006年)には海鮮コロケが農林水産大臣賞を受賞するなど、商品に定評のあるグループとなっている。



山崎 真弓 氏

四国グリーン・ツーリズム結びのネットワーク

高知県職員であり、四国グリーン・ツーリズム結びのネットワーク代表、NPO法人・人と地域の研究所研究員。グリーンツーリズムの社会的・経済的意義やこれからの可能性についての調査研究と共に、ネットワークづくりなどの実践活動を行っている。

いけなくなりまして、これはしんどいねと。従業員さんに対しても全然保険もなかったんで、これじゃいかなねというので、平成十一年六月、農事組合法人・蓐倶楽部という会社を立ち上げました。そのときに一人二十五万ずつ増資して、四百万円の出資金で店の運営をしています。

念願の加工場で商品開発

最初からのメンバーの中の二人が、八十代ということであけて、現在、四十代から六十代六人で運営しています。従業員さんは大体六人雇っています。

浜野 すくも湾漁協女性部の浜野です。本日はすくも湾漁協柏島女性部加工クラブの取り組みについてお話しします。私たちが活動を行っている柏島地域は、以前から地元でたくさんさんのムロアジが獲れましたので、何かこの魚に付加価値を付けて販売することができないかなとの思いから、すり身を作り、てんぷらとして少しづつ販売を始めました。初めは、柏島のてんぷらを多くの人に知ってもらったため、大月町の産業祭や漁業祭など、イベントのときに実演販売を行っておりました。まだこのころは女性部活動の延長であり、てんぷらの味についても試行錯誤しながら、なんとか一つの味の方向性を決めていきます。しかし、次の段階に進むためには、味を安定させる製造方法な

ど、解決しなければならぬ課題は多く、ここまで来るには大変苦労があり、なかなか思うようにはいきませんでした。平成十四年十二月に、すくも湾漁協が私たち女性部の活動に理解を示してくださり、女性部が主に利用できる施設として、町、県の協力を受け、柏島港内に事業費五百万円をかけ加工場が整備されました。これまで雨や風が吹き込む市場の隅で作業を行っており、原魚をストックする場所もなかった私たちにとっては、長年の夢がかなうと同時に、施設整備に理解いただき、ご協力くださった皆さまの気持ちに心えなければならぬというプレッシャーも強くありました。これまでとは違い、今度は加工場を利用して、安く、おいしくて、また、次も買ってもらえる商品に仕上げられるためにはどのようにすればよいか、もっと効率的な作業の方法はないのか、安定した製造をするために、原魚の調達はどのようにすればいいのか、新たに、考えなければならぬことが山のようにありました。すり身加工の原魚はアジを使っていますが、昨年のようにアジがなかなか手に入らないときは、小さなゼンゴアジを使わなければなりません。その場合には歩止まりが悪く、頭としっぽと皮を取るとフセンチぐらいの小さな魚になってしまいます。そうした魚を朝八時から夕方六時まで、一日がかりで百キロぐらい

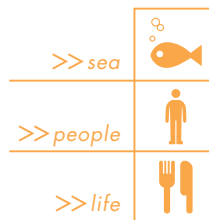
をやっとさばく。そんな作業の繰り返しで、手は傷だらけです。商品がやっと思けると、今度は販売です。最初のころは地元での販売が主体でしたが、地元の道の駅で実演販売してもなかなか売れなくて、夏の最中に一軒一軒歩いて販売し、それでも残ったすり身がたくさん出て、知らず知らず涙が出たこともありました。でも、あきらめるわけにはいきません。販売から帰ってくれば、「今日は売れたか」と聞いてくれて、いろいろ応援してくれた主人も亡くなりましたが、今でも、いつも見守っていてくれることを励みとして頑張っています。

商品の売上アップが課題

活動が定期的に行えるようになると、次は商品の売上アップが大きな課題となってきました。商品として消費者に買ってもらうには見た目も大事ですが、賞味期限などの問題もありました。十分な資金があるわけではありませんし、消費者にPRするためのシーンを作りたくても、思うようにいきません。ただあきらめず、自分たちが頑張れることを一生懸命取り組んでいこうということを中心掛けてやっています。そして、様々な人たちに助けられて、ここまで頑張ってくることができました。特に県の職員さんや、地域にいられている支援員さん、漁業指導所の方々、役場の方々か

けた穴を、六百五十円ぐらいの時給で人を雇って、「何しゆうか分からんね」、「もうやめたいね」と、最初は愚痴ばかり言っていました。

に、決算のときには、任意団体みたいなもんだったんで、会社のものうけがそのまま八人の肩に掛かってきました。自分のお給料で頂いた以上の収入になってしまっ、て、すぐ多額の税金を払わなくては



みんなでき

らは、応援、アドバイスを受け、いろいろな方々に支えられています。商品の品質を落とさないため、半真空パックへの対応や、販売先の拡大も進めてきました。今では、毎週日曜日の道の駅や、月に二回、県内量販店であるサニーマン等への出店、イベントの販売も行っています。お客様の口コミで注文も増え、すり身でんぶら以外にも、イカをいっぱい入れたコロッケや魚コロッケ、柏島で採れたテングサ100%のところてんなども作り、時季の食材を取り入れながら、てんぷらとともに販売することができるようになり、少しずつではありますが、クラブのメンバーに賞金を払うことができるようになってきました。

ネットワークを活かし、 四国の宝を発掘する

山崎 こんにちは、山崎です。「グ

リーン・ツーリズム」という言葉をご存じの方、ちよっと手を挙げていただけますか。

いっぱいいらっしゃいますね、ありがとうございます。「グリーン・ツーリズム」という言葉は、農業がよく使われています。海ではブルー・ツーリズムという言葉が使われます。定義は堅苦しくて、「自然の豊かな農山漁村で、滞在型の余暇活動をする」と書かれています。実際には、農家レストランとか民宿とか、子どもプロジェクトといって、小学校の子どもたちが来るんですが、そういうものをひっくるめて、都市の人が農村漁村地域に足を運んで来て、新鮮なお魚を買ったり、先ほど並んだようなお料理を食べたり、泊まったりして、一番大事なことは人と出会って帰っていくという、そういうものの取り組みを、普通、グリーン・ツーリズムと呼んでいます。

農業センサスや漁業センサスを見ると、全国に三千百二十四の農林漁家民宿があります。二〇〇五年の農業センサスと、二〇〇八年の漁業センサスで見ると、漁

家のほうがちよっと多いです。農家が千四百九十二軒、漁家は千六百三十二軒あります。四国の中にも、漁家で民宿もやっているという方もいらっしゃいます。

農村とか漁村の昔の経済というのは、お魚を獲って、あるいは作物を作って、市場でセリにかけて、それから食卓というルートだと思えます。それが最近、これまでの流通ではなかなか価格が伸びないということもあって、流通の形が変わってきています。グリーン・ツーリズムでは人が動きまわります。ものが動くんですよ、人が動いて来てくれる。それはどういふことかという、今までそこにただ存在していたものが、対価を生むということです。例えば景観であるとか伝統的なお料理。人が来なかったら、なかなか売りに出ていけないもんじゃないですね。それが人が来てくれることによって、お金を生むということですよ。もう一つは、ここに来ないと食べられないということもあります。そういうものを提供しているのがグリーン・ツーリズムです。

ここで暮らしてきて よかったと思える瞬間が 最終目的

私最近、全国の農林漁家民宿の方にアンケートをさせてもらうんですけども、非常に生きがいを感じる、今まで受け継がれてきたお料理が評価されてうれしい、お魚がこんなに新鮮だと感動されるのがうれしい、と言われて

います。グリーン・ツーリズムというのは、ブルー・ツーリズムもそうですけど、この地域で暮らしてきて良かった、農業なり漁業をやってきて良かったと思える瞬間というのが最後の目標なんだなということを実感しています。

ただ、人がやって来るということ、人を泊めるといふこと、レストランをするといふことは今までみんなの経験にない取り組み



になります。やったことのない接客というのが出てきます。初めて出合うような法律もあります。観光というのになつてくると、受け入れの難しさもあると思います。そして採算性ということが出てきます。

そんな中で、都市の方は田舎にあこがれる傾向が強くなってきていて、品質への非常に厳しい視線も出てくるし、赤字を出したら経営は続いていくかという悩みも出てきています。

そういうことを、どうやって解決していくかと考えたときに、同じ取り組みをする人のネットワークが一番大事やないだろうかということを感じました。

そこで、この九月一日にホームページをやっと公開いたしました。四国四県で、はちきんというわけじゃないですけど、私を含む六名の女性だけのメンバーで、立ち上げました。サポートしてくださるのは専門家の方とか、四国四県、当然男性もおります。ホームページには四国のお宝発見コーナーというのを入れました。人もあり、料理あり、風景あり、それが四国のお宝やと思っています。

ですから、今回うみ・ひと・くらしんポジウムのテーマとして、「くらしの中のお宝さがし」とあるのを見て、グリーン・ツーリズムも海、それに山、田んぼ、そしてひとやくらしの中のお宝を大事にしていく取り組みですから、このフォーラムでちょっと

お話しさせていただく、ネットワークの紹介の時間もいただけて大変うれしく思っています。

司会 ありがとうございます。今、川島さんも含めて、四名の方に活動紹介を兼ねて話題提供をしていただきましたが、補足も込めて、ご質問させていただきたいと思えます。

まず吉野さんと浜野さんにお聞きします。お二人は、それぞれ地域のものを使って加工、販売をされているわけですけども、かなり長く活動を続けてきていらっしゃることを伺いました。活動が続いていく秘訣、工夫とか知恵とかがあったら、お話しいただきたいと思えます。

それぞれの家庭の事情を融通しあう

吉野 風工房は今年の十二月で十三年になります。どうしてみんなが仲良くやってこられたかと言つと、同じ作物を作っているということと、それから各家にもやはり事情というのがありますよね。それに対して、あの人はこの時期は来られないとか、そういうことはみんなが分かっています。店を始める前には、久礼のかつお祭りにゼリーとかジャムを作つて販売して、そのお金をためて、2年に一回旅行に行つていたんです。そういうこともあって、みんなの間柄がすごく良かったと思えます。

それから店が始まったときにメンバーが三十代から七十代までいて年齢の幅がかなりあったので、返つてけんかになることはなかったです。

浜野 私たちの活動は今年で九年になります。ただ夢中で走り続けてきただけなのですが、やっていくうちに分かったことは、てんぷらだけでは駄目だということと、どく礼もんの方じゃないけど、あちこち手を出しながらやってきました。メンバーに少ないながらも何とか時給を配つていまして。メンバーの文句は聞いたことがありません。言っているかも知れないけれど、自分の耳には全然入らるので、都合良く解釈をしてやらせていただいております。

失敗は次に活かす

司会 今、浜野さんの話の中、てんぷらだけでは駄目なんだということと、いろいろ商品開発をされているわけですね。風工房さんも、お店に行くときヨーケースの中にたくさん種類のケーキが常に並んでいます。川島さんのお話の中には、カラヤンとかクレープとか、本当に楽しいアイデアがいっぱい出てきたんですけども、そういうアイデアがいっぱい出てくる根源つてどういうところにあるんでしょうか。

川島 根源はこの頭です。商品のネーミングなんかは、ほとんどみんなと相談なんかはしま

せん。いきなり僕が考えます。

失敗した話をしましたけど、本当はあまり失敗とは思つていません。絶対どこかでこれはもう一回よみがえらせちゃおうと思つております。

司会 では山崎さんにお聞きします。グリーン・ツーリズムという内発的な産業おこしが地域で始まっているということなんですけれども、いわゆる起業活動というもののどういう点が効果として外から評価できるのか、という点についてお聞かせください。

喜びと共に経済効果がある

山崎 今までお金を生まなかつた資源がお金を生むようになるというの、私、以前、お財布が動いて田舎に来るみたいなのを口走つてもうたことがあったんですけども、そういうことだと思えます。それから地域の中で経済が循環をするということが、調べさせてもらつてよく分かりました。例えば、地域でおそば打ち名人のおばあちゃんがおいで。その方が農家民宿をやれば、おいしいおそばが一年間そのおばあちゃんのお小遣いになるわけです。もしそこに農家レストランや民宿ができなかつたら、おばあちゃんの腕は眠つたままです。年金プラスのお小遣いもないまま。それは何百万、何千万という経済効果じゃないですけど、小さくても喜びと一緒に経済効果

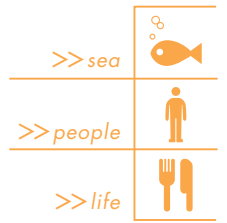
があるというのはいずれだと思います。喜びをお金に換算できないのが残念なところですが、経済プラス元氣みたいな感じを持っていきます。

司会 ありがとうございます。喜びとともに経済効果があるというのはいずれいいなと思いた。皆さんも多分そういう気持ちを持って活動をされていると思います。けれど、経済効果というのはなかなか達成するのが難しいということも、皆さんのお話を伺っているとあるような感じがします。

今日集まっていたっている皆さまの中には、加工販売以外の活動をされている方もいらっしゃると思います。最近漁家民宿というのも非常に増えてきているのかなという感じがいたします。そこで、窪津漁協の安岡さんにお聞きします。安岡さんも漁家民宿をされていると伺っていますが、そのきっかけや経緯などご紹介ください。

様々な人とふれあうことで知らなかった世界が見えてきた

安岡 窪津漁協は慶應義塾幼稚舎が二泊三日の修学旅行に来てくれます。何もなし窪津なのですが、今年で五回目になります。それから大阪、神戸、香川の小学生、中高校生が修学旅行に来ますので、民宿の許可を取らないかん



みんなでき

いうことになりました。窪津は人口千名足らずの小さな漁村ですが、とても元気があります。定置網もあって、九トン未満の船はお年寄りばかりになって、後継者不足の心配もありますが、それでも七月の海の火祭りから始まって十月の港祭り、また産業祭等々いろいろなイベントがございます。

司会 ありがとうございます。何か新たな活動を通して、自分も浄化されていく、変わっていくという、それは素敵なことだし、さつき山崎さんがおっしゃったように、それによっていろいろな効果、経済的効果とプラスアルファの自分への効果というのが見いだせるのかなと思いました。

まちの就業機会になりたい

浜町 土佐佐賀産直出荷組合の浜町と言います。うちは有限会社として始めました。このうみ・ひと・くらしシンポジウムを知ったのは、明神多紀子さんの紹介で、この夏にみんなで一緒にお食事して、飲んで、いろんな話をした中で、「ぜひ会に」という声をいただきまして、きょうは社員四名と共にいろいろな勉強のために参加させてもらいました。

有限会社として立ち上げた理由

ですが、私は実は地元の水産加工会社に勤めておりました。営業不振でその会社が閉鎖になって、自分が仕事を失いました。ちょうど今年で会社を立ち上げて7年目ですけれども、そのころ町では縫製会社が何社も倒産したり、失業者がすごかったんですね。「仕事がないね」というのが合言葉みたいな状況になっていました。

ですから、会社立ち上げの一番の理由は自分自身の経済的な自立のためです。自分の働く場所がないから、何とかお金を稼ぎたいという思い。すぐには無理でも、少しずつ町の雇用になれたらなという思いがあつて、たった一人で会社を立ち上げました。最初は、加工場を間借りして家賃を払いながら始めて、一年たったときに、高知県の頑張る企業という補助事業があつたので、それにエンタリーしました。駄目でもともとという思いでプレゼンをして、何とか採択していただきました。町の支援で土地を貸してもらつて、この補助事業で工場を建てることができました。そのときに、一人雇用して二人で始めまし

た。私には幸いなことに、前の倒産した会社のとときの人のつながりがあつて、そこが全面的に応援するからという声もあつて思い切つたがですけども、私が恵まれているのは、売り先があつたということです。チャンスは離れたらいかん。自分でこれからもっともつと努力して、買ってもらえるものを作っていくかないかん、逆にそういうプレッシャーもありましたけども、そこから始めました。

佐賀というところは、魚種がさまざまです。またまった魚が大量に揚がらない。季節ごと

に魚の魚種が変わっていく。私が小さい時から漁師の父がこんな魚は量がまとまらんき売れんと言って、家に持って帰ってきちよつた魚があるがですね。でも、それは本場に十分商品になる



魚なんです。何とかこれを都会の人に食べてもらいたいという思いがあって、小さいころから母親が家で作ってくれた料理、例えばシイラやたら、一匹丸ごとどうやって食べるかと、そういうずっと見てきた料理を商品化していったんです。それが都会の方にはうけたというか、喜んでもらえて今があります。

人を大切にすることが一番大事

今、従業員が四人、パートさんが一名あります。おかげさまで宿毛、土佐清水、佐賀、鈴から魚を仕入れています。最近、興津のマヒヒさんともお付き合いしています。人とのつながりでいろんなところの方と知り合うことができ、協力してもらいながら、活動しています。

私は人を大切にすることが一番大事やと思うがです。社員も大事にせないかんし、こういう人と出会ったら、出会いを大切にするといいことが成功の秘訣じゃないかなと思います。それから、働いてくれている人たちが「ここがなくなったら収入がなくなるき、仕事いっぱい作って」と言うがですよ。それは本当に正直な気持ちやし、とても大事なことやないかなと思います。今は、売り先を取ってくることで、資金繰りが私の仕事です。社員に助けられ、地域に助けられ、こうやって七年、お

げさまでやっております。

また、こういうシンポジウムに参加して、人とのつながりができて、仕事も広がっていくがやないかなと思います。

司会 どうもありがとうございます。

今、仲間の大事さ、仲間がいるからできるということが伝わってきました。外の人のネットワークも大事で、それによって販路が広がっていくし、活動が支えられていくわけですよ。そういうことの大切さ。

それとお金、収入ですね。お金のことをあまり言うてはいけないという雰囲気があるように感じることもあるのですが、コメンテーターの皆さんはお金についてどのように考えているのでしょうか。

お金は稼ぎたいが、思うようにならない

川島 正直なところ赤字がずっと続いておりました。そのたんびに、商品開発しようといういろんなに手を出していく。そうすると資本金も増やしていけないかんというところがあって、理事四人ほとんど無給でございます。

我々四人と事務員一人を雇ってスタートをしたわけですが、今はアルバイトを含めて十五人ぐらいいました。みんな二十万ぐらい収入があります。理事は全然金になっておりま

せん。いつか理事報酬がもらえる、ただその夢を描いてやっております。先ほど言われましたが、金もうけが後ろめたいようなことは全然思いません。何ほでも金は欲しいと思っております。思っておりますが、なかなか思うようにならない。けど、そういう意味で、立ち上げたときの当初の目的である雇用という部分では、やっと、ちょっとでも目的を果たしているなというところでございます。

吉野 私たちは、会社に理事が一人おいでるんですけど、大体決まった金額が出ています。二十万ぐらいいかなと思うんですけど。メンバーは、基本給というのを決めていまして、それと自分たちが出てきた時間で計算しています。それと八月に期末決算として、従業員さんにボーナスを払った残りでメンバーに分けています。今のところコンスタントに従業員さんにも春か冬と夏のボーナスを支払うことができています。支払えるだけのお金は欲しいです。

浜野 頑張ってるやりのがやけど、さっぱりもつからんで、初めは一月千円ぐらいで我慢してもらっていました。

私のごとは誰も車を運転できる人がいない。みんな六十歳以上のメンバーで、動くたびに運転手にお金を払わんといかん。そういうた口スがいっぱいあるがですね。従業員さんによつて払ってや

りたいがやけど、高知県の最低賃金にも至らないのが現実です。それでもグループのみんなが文句も言わんと頑張ってやってくれよるけん、ありがたいことやなと思っております。西の外れの行き止まりのこやもんで、さっぱり動きが取れんがですよ。今、サニーマートさんにちよつと品物を卸させてもらって、月に何万かはありますけれど、十何万なんて夢のまた夢。そうやって、税務署の人が入ってくれたらいいなと考えるながら頑張っております。

原価計算をすると赤字になる活動も多い

司会 山崎さんは農村関係の活動を見ていらつしやると思っていますけども、収入という点で今の活動の現状というのはどうでしょうか。

山崎 農家の方も、いろいろな商品を持っていきます。それで、「もうちよつと作りましよう、売り込みかけましよう」と言つと、「いやいや、私たちはこれで良い」と。「自分たちの生きがいと楽しみで」とおっしゃって、恐らく原価を計算するとどつとも赤字じゃなからうかというのが結構あります。やっぱりもつけない、自分らの喜びやからという。でもやはりお金にならんといかんと思います。

実は農産物自体が原価割れしているものが多い。その中でグ

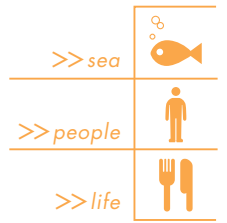
リーン・ツーリズムも、なかなか時間給という考えをよう入れんのが現状やと思います。

司会 ありがとうございます。いろんな活動をする中で、収入とそれ以外の価値ということが両立しないとなかなか続かないのかなと思いますが、その辺の悩みがありましたらお願いします。

少しの金額でも、それが活性化につながる

明神 私はこの三月から、佐賀の女性部でたき体験の会計をさせていただいています。たき体験が、OBになったおじちゃんやおばちゃんたちの楽しみでもあります。今、隣の人が、「やっぱり年金だけではね、ちよつとでもたき体験でお金が入ると助けになるがよ」と言いました。この間、四百名という方を受け入れました。役場の方とか水産の関係の方、清水の方、お隣の大方の方に力を借りて、何とか四百人というたき体験を成功させることができて、昨日、私は皆さんに日当をお払いしたんです。本当にみんな喜んでくださって、会計冥利に尽きるなと思えました。少しの金額であっても、それがお小遣いにもなるし、生活費にもなるんだなということを今お聞きして実感しました。

司会 お金もつけというのは単



みんなであーく

にお金が増えるということではなくて、活性化ということにつながるということなんですね。

ある程度の量を売らないと利益は出てこない

河原 昨年の十二月七日に企業組合という組織になりました。活動自体は七年目になりました。これまでずっと自腹でやってきて、従業員には時給を六百三十円、最低賃金ですが払っています。

これまでは仲良しクラブでやってきたんだけど、加工と販売とを区別するようにしました。加工は手がかかるので、加工人件費というのが少しかけています。加工のところではフルにおぼちゃんたち働いてもらって、販売は、軽トラからトーン車に替えまして、私一人で担当しています。でも、走り回って売っても赤字。売れないときと売れるときの差があって、安定が絶対ないです。作ろうとすれば、どんなもんでも作れます。私も結構商品をいろいろ作って頑張っていますけど、やっぱり赤字をどうしたらいい

か、試行錯誤しています。

古川 私は佐賀県から来ました古川と言います。十月で法人化してちょうど丸二年になります。漁協の女性部からスタートした組織で、それまで約八年ぐらい活動してきますから、活動自体は十年目になります。法人化してから変わったことは、売り上げが二・五倍もアップしたということと、それに比例して、すごい大変な思いをしています。毎日が戦争。腹をくくって法人化したつもりだったんですけども、現実には厳しくて、毎日逃げ出したいというのが本音です。

当然うちもまだ赤字なんですけれども、赤字を解消するには、売り上げを伸ばさないとなりません。今うちの損益分岐点を考えると、売り上げをこの辺まで持っていないと、というところは分かっているんですね。一つの単価が四百円、五百円という価格の安い商品売っていますので、ある程度数を売らないと利益というのは出てこないですね。経費というのは、売り上げに関係なく出ていきますので、どうしても売り上

げを伸ばしていかないといけない。それで、販路開拓のほうを一生懸命頑張っています。

今取り組んでいるのは、中間卸を活用した販売をやっております。うちはスタッフ数も少ないです。いろんなところに直接売りに行くとか、営業を置くとか、そういうのができないので卸を使ってやっています。そうすると卸の会社の全国にいる営業マンが、私たちの商品を代わりに売ってくれるというメリットがあります。それなりの手数料がかかりますが、それでもそちらのほうが効率よく売っていただけると思います。

後継者は一番の課題

司会 ありがとうございます。もう一つ話題にしたかったのは、次に続く人のことです。女性の活動も漁業と一緒に、高齢化がよく言われます。活動の後継者ということがどこでも課題になっているのかなという感じがします。

吉野 後継者というのは一番のうちの課題です。今、農業だけではなかなか食べていけない子育て

供たちに「家を継いでくれ」ということを、せめて親が元気なうちはなるべく言わないようにという思いがあります。私たちが歳をとって農業もできなくなったらどうするがやるう、店もどうなるだろうと心配しています。自分らだけやったら、はい、解散でいいけれど、従業員さんを雇っている手前、そうはいかない。その人らの生活も抱えているわけですから。そこが一番課題ではあります。

うちは去年から厨房に若い子を二人入れて、私たちと一緒にキーキ作りをやってもらっています。でもキーキ作りの人はおるけど、店を運営していく後継者というのがまだ見つかっていないです。

浜野 私のとこも全然ありません。皆さん、歳ばかり行っちゃって。一人、二人若手が入ってくれましたけど、その人らに教えて譲っていくにはまだ二年、三年かかるので、なかなか大変なところなんです。

司会 ありがとうございます。会場の方はいかがでしょうか。

後継者問題はお金の問題とつながっている

浜野 私たち、たたき体験隊をやりますが、黒潮一番館でレストランもやっております。今年になってやっと一人若い方が入ってくるようになりまして、今からその人を育てるように教えていきたいなと思っています。

後継者の問題は、お金の問題とつながります。私どもは年金をもらいながらのお小遣いですから、少しのお金でもいいんですけど、若い人が入ってきて働くような収入が私たち漁業関係ではありません。これからはそういう若い人を育てて、たくさん出たいて、より多くのお給料を渡せるような形でやっていきたいなというみんなの思いで、今一人一人入りたいなと、来年期待しております。

司会 愛媛県の遊子漁協のグループの皆さんは、割と若手の人が多いということを知っていますけども、どんな状況で



てくれて、今年になって二十代の方が三名になりました。賃金を払うということは大事だなというのをつくづく感じております。

新しく入ってきた人たちに自由に意見を求めていく

私たちのグループは出はiri自由です。やめたければやめる、去る者は追わず、入ってくる人はことん受け入れるという団体なので、自由に出たり入ったりしております。

新しく入ってきた人たちに自由に意見を求めていく体制にしているんですが、若い新しい人も堂々と意見を出していますので、やっていけるかなという希望は持っております。

司会 山口県漁協安下庄支店の女性部さんも、割とフレッシュな若手の方が多いと伺っているんですけども、いかがでしょうか。

西野 構成員の中には二人ほど二十代の方がいらっしやいます。ほとんど一緒に活動はしていません。ちょっと数に入っているだけで。女性部が今年の六月に出来上がって、月に一度鮮魚を売っております。まだ全然売り上げもなくて、漁協からの助成金もまったくありませんし、大変です。

お金は一つの目標になる

目標を持つということは大切で、お金は一つの目標になります。やっぱりやるからにはもうけたいということがあって、朝市とか夕市をやりたいということと毎月毎月集まってそういう話しております。

司会 どうもありがとうございます。皆さん、それぞれ背景も違うし、状況も違う中で、だけど、共通の思いというのは今日の話の中に入れば出てきたかなと思います。

残りわずかな時間になってしまったので、質問やご意見があったら、ぜひお願いします。

明神 私はタタキ体験を十年、皆さんと一緒に継続し、魚家民宿を十八年五月から開業いたしました。最初は、赤字さえ出さなければ、喜びとか、生きがいとか、そういうものに結び付くのでいいかなという思いで今まで展開してきましたけども、経済的な効果というところもなければ、活動は継続できないと思います。

これだけ漁業収入が低下し、一次産業がとてつもないこの時代に、女性たちがきちつとした副収入を得るためには、今までのようなもの考え方では成り立たないのではないかなということ、最近自分がいるんなことにかわってくる中で、それを痛切に感じていますし、また、今日皆さんのご意見をお聞きたいしま

して、やはりこういった漁協女性部活動も経済的な効果が生まれるような、そういうものではないかなければならないのではないかと思います。

司会 どうもありがとうございます。それでは最後に「コメント」の方、一言ずつお願いします。

お互いのところを訪問しあうのも良い

川島 われわれ四人の理事として企業組合を立ち上げましたが、行く行くはもうちょっと組合員を増やして、最後にはやっぱり株式会社にならないかと思っております。目標としては、もうけたらみんなでイタリアへ行きたいとか。とにかくイタリアへ行きたいということが夢で、頑張っております。

吉野 私たちも、毎年一回、従業員さんと一緒に二泊三日ぐらいで旅行に行っています。それがまた励みにもなるし、頑張っているということがなっていくことにつながっていくと思います。

浜野 皆さん旅行へ行くようです。私のところも一度ぜひ皆さんと一緒に北海道旅行に行きたいと思っております。今後ともよろしく願います。

山崎 グリーン・ツーリズムもそうですが、お互いのところを訪問し合うという、そういうつながり、いいかなとちょっと思い付

ました。またご提案もさせていただきたいと思えます。ありがとうございます。

司会 コメントーターの皆さま、そして会場の皆さま、本当にありがとうございます。シンポジウムを年々重ねて行くと、その状況とか活動の背景とかというのが少しずつ変わってきているというのを、今ひしひしと感じています。

今回は「くらしの中の宝物さがし」ということで、宝物に至る方法が民泊だったり、加工販売だったり、産直の出荷だったりするわけですが、それを続けていく。そのことを支えるためにはお金であったり、喜びであったり、人とのつながりであったり、仲間とのきずなであったりということを改めて見直すことができたと思います。これからの農業、漁業をとりまく環境はますます厳しくなっていくことは間違いないのかなという気がしますが、食べ物を作っていく、命を支えているということを皆さんは誇りにしていただきたいと思いますし、私たちはそれに対してどういう応援ができるのか、本当に真剣に考えていかなきゃいけないと思っています。今後新たなネットワークを広げていければ、と思います。

今日はどうもありがとうございました。

しょうか。

山内 私たちは平均年齢四十代後半ぐらいです。先ほどから賃金の話が出ていますが、私たちは漁協女性部として活動しています。企業化もしていませんし、もうからなきゃいけないということもなく、漁協から毎月百万円の資金をいただいで、その資金の中で開発をしながらやっているという団体なので、資金に関しては苦労していません。

でも、今まで三十年、四十年活動してきたんですけれども、後継者というか、役員の手がなくて解散の危機になりました。何とか女性部を残そうと、今、再結成をして三年目です。やはり、賃金を払ったほうがいいんじゃないかということ、イベントに出たりするときには賃金を払うようになりまして。そしたら、お母さんと交代して若い世代が入っ



財団法人 東京水産振興会 紹介

“(財) 東京水産振興会”は、東京都築地市場に近接した水産物流通基地である豊海水産埠頭の管理運営を行うために設立されました。また同時に、水産業の振興に貢献するため、水産に関する知識・情報の普及啓発事業および水産に関する調査研究事業を行っています。

具体的には、講演会の開催、水産高等学校などを対象とした教材用水産ビデオの制作、水産政策や水産物流通、漁村活性化などについての実態調査と研究報告書の発行など、幅広い事業を実施しています。

●お問い合わせ

東京水産振興会 振興部（渥美、松田）

〒104-0055 東京都中央区豊海町5番9号

TEL：03-3533-8111 FAX：03-3533-8116

<http://www.suisan-shinkou.or.jp>
e-mail：tkyfish@blue.ocn.ne.jp



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

関 いずみ（海と暮らし研究所・東海大学海洋学部）

三木 奈都子（独立行政法人 水産大学校）

副島 久実（独立行政法人 水産大学校）

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