

持続する漁村を目指して

—地域活性化の起爆剤としての漁村女性の起業活動—

海とくらし研究所

関 い ず み

第 **506** 号
(第44巻 第2号)

編 集 財団法人 東京水産振興会
発 行

「水産振興」発刊の趣旨

日本漁業は、沿岸、沖合、そして遠洋の漁業といわれるが、われわれは、それぞれが調和のとれた振興があることを期待しておるので、その為には、それぞれの個別的な分析、乃至振興施策の必要性を、痛感するものである。坊間には、あまりにもそれぞれを代表する、いわゆる利益代表的見解が横行しすぎる嫌いがあるのである。われわれは、わが国民経済のなかにおける日本漁業を、近代産業として、より発展振興させることが要請されていると信ずるものである。

ここに、われわれは、日本水産業の個別的な分析の徹底につとめるとともに、その総合的視点からの研究、さらに、世界経済とともに発展振興する方策の樹立に一層精進を加えることを考えたものである。

この様な努力目標にむかってわれわれの調査研究事業を発足させた次第で冊子の生れた処以、またこれへの奉仕の、ささやかな表われである。

昭和四十二年七月

財団法人 東京水産振興会

(題字は井野碩哉元会長)

目次

持続する漁村を目指して

— 地域活性化の起爆剤としての —

漁村女性の起業活動

第五〇六号

はじめに..... 1

I 動き始めた漁村女性の活動..... 3

II 起業活動のきっかけや展開に向けての課題..... 12

III 漁村女性の起業事例..... 34

IV もう一歩先の活動へ..... 56

おわりに..... 59

時事余聞 編集後記

関 せき
い ず み



略歴

△東京生まれ。海とくらし研究所主宰、東海大学海洋学部海洋文明学科学科准教授。ダイビングを通して漁業や漁村における生活・文化や人々の活動に興味を持ち、一九九三年に財団法人漁港漁場漁村技術研究所に転職。二〇〇七年に海とくらし研究所設立。

最近では、地域主体の新たな産業おこしとしての漁村ツールの可能性や、女性を中心として活性化している漁村の起業活動について、実践活動と併せた調査研究を行っている。また、漁村をフィールドとする二人の女性研究者仲間と共に、漁村女性の起業活動の応援「うみ・ひと・くらしフォーラム」を結成。調査の実施や女性たちが情報や意見を交換する場としてのシンポジウムの企画・運営を行っている。

持続する漁村を目指して

— 地域活性化の起爆剤としての

漁村女性の起業活動 —

海とくらし研究所

関 い ず み

はじめに

四国のある離島は、実際に島で暮らす人は四〇人ほどで、高齢化率は一〇〇%近い。それでも、祭りのときには本土側に移り住んでいた島民たちが島に戻り、賑やかに祭りを行ってきた。しかし、その祭りも途絶えて数年が経ってしまった。祭り当日のみこしの担ぎ手ならば、なんとか人出を集めることはできるという。しかし、祭りはその準備と後片付けが大変だ。島に残っている年寄りだけでは、そういう作業がもう

できなくなっている。島の行く末に心を砕いてきたNさんは、昨年の夏、外で暮らす島民たちに声をかけた。「もう一度、島の祭りを復活させよう。もし、今年も祭りができなければ、この島は本当に終わりだ。」Nさんは元島民たちに手紙を書いた。そして今年の一〇月半ば、島には再び賑やかな一日が訪れた。

来年もその次も、果たして祭りが続けられるのかはわからない。けれど、Nさんのような思いを抱く人がいて、それに応える力が集まる限り、やはり地域は続いていくのだと思う。

今、地域の起死回生を図る様々な活動が活発に動き始めている

人口減少、高齢化、漁業不振。言い出したらきりのないくらい、現在の漁村の状況は厳しい。しかし、一方で人々はただ手をこまねいて立ち竦んでいるわけではない。これまでは漁獲されても市場に揚がることなく捨てられていた魚を、漁協や飲食店が協力し合って地魚として売り出し、地域の景気回復につなげようという試みが行われ始めた地域。生徒数が減少し廃校間際となった学校を維持するために、親子で移住を呼びかけ、子供たちの歓声が蘇った地域。地元の様々な資源を活かした体験メニューを企画して、漁村ツーリズムという新たな産業おこしをする地域。今、地域の起死回生を図る様々な活動が活発に動き始めている。

このような動きの中で、特に注目したいのが女性たちの活動だ。もともと女性たちは日常的に地域を支える活動を続けてきた。それは港や浜のごみ拾いであったり、地域内に暮らす高齢者への気遣いであったりする。また、漁業作業を担い漁家の経営を

支えてきたのも、女性たちの力に依るところは大きい。そして今、これまでの枠を超えた新たな活動が女性たちによつてはじめられている。本文では、これまでどちらかというと、裏方として地域や漁業を支えてきた女性たちが、漁村の厳しい現状の中で危機感を持ち、その危機を乗り越えるために表舞台に立つて活き活きと動き始めた姿を、それらの活動の推進にかかる様々な課題とともに捉えてみたい。

I 動き始めた漁村女性の活動

一. 漁協女性部の誕生と活動の経緯

漁村女性の最も基本的な組織としては、漁協女性部が挙げられる。それぞれの浜の女性たちの組織化は一九五〇年頃から始まり、これら浜単位の組織を統括する県ごとの漁業協同組合婦人部連絡協議会が設立され、一九五九年九月に全国組織としての全国漁業協同組合婦人部連絡協議会（全漁婦連）が発足する。

漁協婦人部活動の当初の目的は、天然資源に依存するために不安定になりがちな漁家経営を計画的に営むための生活改善運動であり、漁協の信用事業と連携して、一日十円積立貯金のような地道な貯蓄推進活動が進められてきた。

やがて、一九七〇年代になると、高度経済成長期に入った日本の各地で様々な公害問題が深刻化する。有毒物質が含まれた工場排水の垂れ流しや生活排水による海域汚

漁村の女性たちは漁業を維持し自らの生活を守るために、漁場環境の保全を最優先事項としてとらえ、漁協婦人部として全国的な環境運動を展開する

染、地先海域の大規模な埋め立て工事を一因とする漁場喪失といった問題が次々と起こる中で、漁村の女性たちは漁業を維持し自らの生活を守るために、漁場環境の保全を最優先事項としてとらえ、漁協婦人部として全国的な環境運動を展開する。中でも一九七五年に決議された全漁婦連による有害合成洗剤追放運動は、一九九九年に第九次を数え、二〇〇二年からは活動名を天然石鹼使用推進運動と改めて毎年継続的な運動を実施している。石鹼運動や海浜清掃、植樹といった環境活動は、一九九六年から、森と川と海をつなぐ環境保全運動として、漁協女性部をはじめ、漁協や地域住民、行政との連携体制の中で進められている。

表―1は、全国漁業協同組合連合会が、全国の漁協女性部が実施している活動について、その内容と実施団体数を調査したものである。

漁協女性部による主な活動としては、植樹や浜掃除、石鹼運動といった地域の環境に関する活動の他に、女性の地位向上（研修会の実施や参加、女性の登用のための公的場面でのアピール等）、地域住民対象の魚料理教室等を行う魚食普及

表―1 全国漁協女部の活動実態

単位：女性部数

	女性部の数	女性の地位向上	植樹	魚食普及	福祉活動	浜掃除	石鹼運動	経済活動
1998年	1,158	288	141	677	386	882	687	-
2000年	1,115	423	200	701	379	845	602	-
2006年	852	416	107	—(注1)	363	653	407	359

(J F全漁連調査より)

活動、高齢者世帯への食事の配達や声かけを行う福祉活動が行われている。ほとんどの活動が四割以上の女性部によって実施されており、女性部活動の活発さがうかがえる結果となっている。

二、漁村女性による起業活動の実態

(一) 漁協女性部による経済活動

表1-1を見ると、二〇〇六年の調査では、経済活動の項目が追加されていることがわかる。多くの漁協女性部では、これまでも地域の祭りやイベントの場で、お弁当や加工品の製造販売を行ってきた。高齢者世帯へのお弁当サービスといった事業を手掛けた女性部も少なくない。しかし最近の傾向としては、これまでのように単発的あるいは、ボランティアの色合いが濃い活動から、継続的かつ採算性を考慮した活動へのシフトが顕著になっており、アンケートの設問はこのような現状を反映している。もちろん、このデータの数値の中には、従来から行われてきている活動が含まれていると思われるが、少なくとも全体の四二・一％の女性部は、経済活動という意識を持って活動を行っているということが出来る。

最近の傾向は継続的かつ採算性を考慮した活動へのシフトが顕著になっている

(二) 農水省による漁村女性の起業活動実態調査

漁村女性による起業活動は近年活発化しているが、その実態についての調査はほと

一九八〇年代後半から漁村女性の起業活動は活発化し、不定期で規模の小さいグループが大半を占めている

んど実施されていない。二〇〇三年に農林水産省大臣官房統計情報部によって行われた、六三件の漁村女性による起業活動事例調査は、数少ない実態調査の一つである^{※1}。ここで取り上げられた六三件の活動事例の特徴としては、地方別にみると、起業活動が集中しているのは中国四国および九州地方で、この両方で全体の四七・六%を占めていること(表―2)、活動の開始年をみると、一九八五年以降に活動開始したグループは全体の八八・九%となっていること(表―3)、販売金額が五〇〇万以下という活動が全体の五〇・八%に上ること(表―4)、年間活動日数が一〇〇日以内というグループが全体の四一・三%を占めていること(表―5)、が挙げられる。ここから漁村女性の起業活動における傾向を概観すると、一九八〇年代後半から漁村女性の起業活動は活発化し、活動の多くは特に日本の西部で顕著であるが、活動日数は一〇〇日以下、年間販売金額は五〇〇万円以下と、不定期で規模の小さいグループが大半を占めている。

(三) 漁村女性の起業の特徴

うみ・ひと・くらしフォーラム^{※2}は、財団法人東京水産振興会との共催で、年に一度全国の漁村女性による起業グループを対象としたシンポジウムを開催している。二〇〇八年に、大分で開催したシンポジウムへの参加申し込みをした二六のグループを対象として、活動の実態についてのアンケート調査を行った。

表一2 地方農政局別の記載グループ事例数

	事例数	構成比
北海道	3	4.8%
東北	9	14.3%
関東	7	11.1%
北陸	3	4.8%
東海	1	1.6%
近畿	7	11.1%
中国四国	15	23.8%
九州	15	23.8%
沖縄	3	4.8%
計	63	100.0%

表一3 活動開始年別の記載グループ事例数

活動開始年	事例数	構成比
1960-1964	3	4.8%
1965-1969	0	0.0%
1970-1974	0	0.0%
1975-1979	1	1.6%
1980-1984	2	3.2%
1985-1989	10	15.9%
1990-1994	13	20.6%
1995-1999	17	27.0%
2000-2004	16	25.4%
不明	1	1.6%
計	63	100.0%

表一4 販売金額別の記載グループ事例数

年間販売金額	事例数	構成比
～100万円	9	14.3%
100～300	13	20.6%
300～500	10	15.9%
500～1000	9	14.3%
1000～2000	3	4.8%
2000～3000	4	6.3%
3000～4000	0	0.0%
4000～5000	1	1.6%
5000～10000	1	1.6%
10000～	1	1.6%
不明	12	19.0%
計	63	100.0%

表一5 年間活動日数別の記載グループ事例数

年間活動日数	事例数	構成比
～100日	26	41.3%
100～200	15	23.8%
200～300	11	17.5%
300～	8	12.7%
不明	3	4.8%
計	63	100.0%

年々新たな活動グループが生まれている

活動を開始した年代についてみると、二〇〇一年以降という回答が全体の七〇%を占めている。二〇〇七年以降に立ち上がったグループは全体の三〇%を占めており、年々新たな活動グループが生まれていることがわかる。活動日数については週三〜四日以上と比較的定常的な活動が行われているグループが全体の四二%ある一方で、イベントや季節限定または月数回程度といった不定期な活動も三四%あった。売上金額は五〇〇万円以下のグループが五七%と半数以上を占め、五〇〇万円〜一〇〇〇万円が三七%であった。項目が異なるため、明確には言えないものの、全体として農水省の調査とほぼ同様な傾向が見られた。

漁村女性の起業について、これまでの調査結果や筆者が認識しているいくつかの事例（表―6）について概観すると、起業活動が盛んな地域は、四国や九州に偏っている傾向がある。その理由としては、まき網のようないわゆる未利用魚が出やすい漁業種類が多いことや、女性が直接漁業作業に関わる割合が比較的小さいこと、離島をはじめ交通の便が悪い地域が多く、地元女性の就業機会が少ないこと等が考えられるが、これらの条件については地域によっても異なるし、もちろん四国や九州に限られたことではないため断定はできない。

次に活動開始の時期をみると、二〇〇〇年を過ぎたころから始まった起業活動が多い。一方で、二〇〇一年から水産庁による「中核的漁業者協業体等取組支援事業」が始まっている。この事業は、沿岸漁業の担い手を中心とする漁業者グループの漁業経

女性たちによる小規模な事業に
対しても、支援体制ができてき
たということは、これらの活動
を推進する一つのきっかけにな
っているのではないだろうか

営改善のための取り組みや、漁村女性による起業的な活動に対して資金的な支援をし
ていく事業である。事業については後述するが、起業活動が盛んになってくる時期と
事業の実施時期とは、ちょうど重なっており、本文で事例として取り上げる中にも、
発足当時の資金を事業から受けている活動がいくつかある。女性たちによる小規模な
事業に対しても、支援体制ができてきたということは、これらの活動を推進する一つ
のきっかけになっているのではないだろうか。

販売金額や年間活動日数については、ごく限られた情報を持つのみであるが、売上
が一〇〇〇万円を超え、労働報酬も時給七〇〇円前後と、地元他のパートと比較
しても遜色ないレベルを保っているグループがある一方で、年間売り上げが五〇〇万
円前後で時給換算すると三〇〇円程度というグループもある。活動日数については、
月数回というような限られた範囲での活動と週休一日から二日程度で常時活動を行っ
ているグループとに分かれる。大半のグループでは、事業の内容や規模、メンバーの
数等の条件を考慮しながら、無理なく継続できるような活動日を設定していると考え
られる。

表一6-1 漁村における女性起業活動の概要

地区名	開業年	現在の組織		主な目的		活動種類			メンバー	活動内容	経費や売上げ等	備考
		女性部から派生	有界、ボランティア法人化	地産地消、産物輸出	地産地消、産物輸出	販売、販売	流通、流通	学校、学校				
A	2003	●	●	●	●	●	●	●	4	・イカやその他の地元水産物の加工 ・焼きイカ寒酒販売 ・地居老人世帯への配食サービスの手伝い		・漁業以外のメンバーが入っている
B	2003	●	●	●	●	●	●	●	14	・都内全域を対象とした学校給食への食料提供と、出前授業	・売上げの8割は学校給食 ・時給制	・2009年より加工所が新設
C	2007	●	●	●	●	●	●	●	4	・港内施設での食堂経営	・時給制 ・施設賃貸料 ・その他光熱費、原料費	・以前より加工活動を行っていた ・2007年の加工工場新設により本格的に活動開始 ・名がローテーションで働く(平日は名、日祭日は5名) ・常勤メンバーのほかにも、経理担当者1名 ・火曜日を休
D	1993	●	●	●	●	●	●	●	9	・定期的な購入の食堂の運営	・時給制 ・電気・水道代を補助へ支払 ・その他ガス代、電話代等	・ローテーションを組んで働く ・日曜と休日は休み ・メンバーは漁業者以外からも募集
E	2003	●	●	●	●	●	●	●	6	・施設の販売イベントでの加工	・売上げ平均は1000万円 ・人件費40～50% ・時給制 ・その他光熱費、原料費	・後継者と原料調達の問題
F	1989	●	●	●	●	●	●	●	10	・給食や調理実習 ・イワシ集約、干物	・売上げ平均は2000万円 ・法人化に際してはメンバーが出資	・2005年に株式会社となる
G	1997	●	●	●	●	●	●	●	7	・高齢者や専業主婦への弁当販売	・2004年の実績は売上げ550万円 ・時給制 ・原料費約50% ・その他人件費、光熱費	・発起時に出資金を募る
H	2007	●	●	●	●	●	●	●	6			
I	1999	●	●	●	●	●	●	●	28			

Ⅱ 起業活動のきっかけや展開に向けての課題

一. 活動の目的

起業活動は経済行為であり、その第一の目的は儲けを出すことにある。しかし、お金以上に漁村女性たちの起業活動の原動力となっているのは、自分たちの暮らしやこれを支える漁業に対する強い思いであり、地域の一員として自分たちだからこそできることで地元を盛り上げていきたいという熱い願いである。様々な起業グループから話を聞いていく中で、共通して見えてきた活動の目的について整理する。

(一) 資源を無駄にしない

「もったいない」という思いが活動のきっかけになっている事例は多い

「もったいない」という思いが活動のきっかけになっている事例は多い。高知県宿毛市はまき網漁業が盛んな地域だ。まき網では、サイズや種類によって流通に乗らない水産物が出てくる。これらの水産物については、自家用にしたたり隣近所に配ったりして、これまでもできる限りの利用をしてきたが、実際には捌ききれずに捨ててしまいうものも多かったという。高知県宿毛市のまき網漁家の女性たちによる起業グループ『土佐ひめ市』は、漁場の環境問題や資源の枯渇問題といった状況を目の当たりにした時に、なんと自分たちはもったいないことをしているのだらう、という思いに至り、

これらのいわゆる雑魚を活用して総菜をつくる事業を開始した。

島根県恵曇えとむの漁協女性部が加工活動を始めた当時は、イワシがそれこそ湧き出るように獲れていた時代だった。あり余るイワシは乱雑に扱われ、無駄になる部分も多かった。しかし、地元の子供たちの骨が弱い、という学校医の指摘が漁家女性たちの意識をかえた。イワシの豊富な地域で資源を無駄にしていることはもったいないだけでなく、地域の子供たちの健康にまで深刻な影響を与えてしまう。女性たちは地元のイワシ普及と地域の子供たちの健康を目的に、イワシを使った料理の開発や、イワシと共に獲れるトビウオの稚魚を利用した、あごの粉末を製造し始めた。

東京都八丈島の『八丈産おさかな研究会』では、給食用の加工品製造を行っている

東京都八丈島の『八丈産おさかな研究会』では、給食用の加工品製造を行っている。一食あたりの予算が決められている給食事業に対応するためには、いかに原材料費を安く抑えるかということが課題になる。女性たちは安くくて美味しい給食を提供するために、これまで処理に手間がかかることで敬遠され、値段がつかなかったナメモンガラという魚を利用することを思いついた。この女性たちの活動が契機になって、現在ではナメモンガラに値段がつくようになってきているという。

せっかくの貴重な海の資源であり、自分たちの夫や息子が命がけて獲ってきたこれらの水産物を一匹たりとも無駄にしたくない。そこにあるのに使わないなんてもったいない。漁業とともにある生活の中から生まれしてきた思いから、よけられてきた漁獲物を上手に活用し、例えば一〇〇円でも二〇〇円でも良いから値段をつけていこうと始

められた活動は多い。

(二) 地域の漁業をもっと知ってもらいたい

大分県佐伯市の漁村女性起業化グループ『めばる』は、地域のイベントがあると、まき網漁をしている夫たちから活魚を仕入れ、手作りの活魚槽を軽トラックに積んで販売している。ある時、水槽で泳ぐ魚を見ていた地元のお客さんから、この魚はお刺身で食べられるのかと聞かれたという。たとえ漁業地域に暮らしていても、漁家でない住民は、実はあまり魚を食べていないのではないかと。魚離れということが言われているが、まず自分たちの足元から変えていかなければ、水産物の需要はどんどん減ってしまうのではないかと。そんな危機感を持ったグループでは、地元の漁業やおいしい水産物について、もっと知ってもらうことが必要という思いを強くし、活魚の販売時に魚の旬や料理法を教えたり、手軽に食べられる加工品や総菜の販売を始めた。

『八丈産おさかな研究会』では、島内だけでなく、本土の学校にも給食の食材を提供しているが、丸のままの魚をサンプルとして同時に送ったり、時には自らが講師になって出前授業を行い、島の生活や漁業を子供たちに伝える工夫を重ねている。八丈島の活動は、単に給食産業への進出ということだけではなく、日本の将来を背負う子供たちに、漁業や水産物の大切さをしっかり伝える伝道者としての役割を担っている。

漁村の女性たちは、新鮮な水産物の美味しさやそれらを使った様々な料理をたくさ

地元の女性たちの就業機会のためというのも、活動開始のきっかけになる

ん知っている。しかし地元色の強いこれらの料理は、主に内輪で食べられてきたものであった。また、獲れたてだからこそその調理法は、言ってみれば漁業者の特権的な合いが濃い。しかし、魚離れという言葉が広がり、水産物の単価は低迷状態が続く中で、まず自分の地域の人々に地域の漁業をPRし、地元で獲れる水産物の美味しさを知ってもらうことで、水産物の需要を高めていきたい、という思いをきっかけにした活動が活発になっている。

(三) 女性の就業機会や生きがいの場を創る

地元の女性たちの就業機会のためというのも、活動開始のきっかけになる。家計を支えるために、あるいは経済的自立のために職を求める女性が多いが、多くの漁村は交通の便が悪く、近所に働けるような場がない。それならば、自分たちで働く場をつくろう、という積極的な動機である。

山口県の角島では、地域の活性化と、地元女性の働く場の確保のために、食堂と加工直販事業を行っている。仕事に就きにくい子育て期の女性でも働けるようなシフトを組んだり、より多くの地域女性のための働く場となるよう、七〇歳での定年制を設ける等の工夫が凝らされている。これらの工夫は、個々人の就業機会の確保というだけでなく、活動の後継者を育て、地域産業としての事業の維持を図る目的も含まれている。

高知県黒潮町では、女性たちが中心となってカツオのたたき体験を行っているが、魚を捌いたり、わらを焼いてたたきを作ったりする場面では、引退した漁業者に講師を依頼する等、できるだけ多くの地元の人の参画を促し、生きがいや働く場を提供している。

二 起業活動の内容

(一) 加工品の製造

女性たちがつくる加工品はどちらかというと、日常生活にとけこんだ普段着の商品が中心となっている。

女性たちの起業の中で最も多いのが、加工品の製造・販売である。原料としては、流通に乗らない等の理由から、これまで未利用であった水産物の積極的な活用が見られる。また、女性たちがつくる加工品はどちらかというと、日常生活にとけこんだ普段着の商品が中心となっている。

これまで値のつかなかったいわゆる未利用資源は、主に惣菜として活用されている例が多い。『土佐ひめ市』は、まき網で獲れた魚の中で、サイズが小さいといった理由で流通に乗りにくかった水産物を利用して、すり身の天ぷらや魚の姿ずし等の惣菜を製造、販売している。山口県下関市の『彦島シーレディース』は、底曳網で獲れる雑魚類を活用した揚げ物を販売している。この他にも、香川県丸亀市のグループがタカラギ貝のひもの部分を活用して佃煮加工をしたり、石川県輪島市のグループは、カジメを利用して、地元の特産品づくりを目的に、佃煮やふりかけをつくっている。女

性たちのグループが利用している素材は、常に目の前にありながら、利用されてこなかったものが大半だ。資源を無駄なく活用したいという思いが実際の活動となっており、き出したことで、これらの水産物の認識が改められるようになっていく。

それぞれの地域に昔から伝わってきた郷土食が見直され、女性グループの目玉商品として製造されている事例もある。大分県佐伯市の沿岸地域では、それぞれの家庭で親から子へと伝えられてきた郷土食がある。これは、「ごまだし」という万能調味料で、『めばる』が製造販売を始めたことが一つのきっかけとなり、佐伯市の味として他の企業でも製造が盛んになってきている。福岡県美浜町では、漁家の女性たちが若狭地域に伝わる伝統食、「へしこ」の製造販売を行っている。へしことは、サバ等の魚をぬか漬けにした保存食で、美浜町では「へしこの町」を商標登録して町の産業活性化につなげている。女性たちはこれらの伝統食を使って、若い人の嗜好にも合うように、今までにない新しい食べ方の開拓にも力を注ぎ、伝統食が現代の食生活の中で生きていくための重要な役割を担っている。

これまでにない新しい商品の開発を行っている事例もある。長崎県新上五島町では、ブリ養殖漁家の女性による『潮の香り会』が、偏見を持たれがちな養殖魚の普及を目的として、ブリを切り身にしてタレに漬け込み、衣をつけた「ブリカツ」の製造を始めた。冷凍食品として販売しているほか、夏場には地元の家やイベントで、ブリカツをバンズに挟んだブリカツバーガーを提供、人気を博している。佐賀県佐賀市の

美浜町では「へしこの町」を商標登録して町の産業活性化につなげている

女性活動における販売は、直接客と向き合い会話をしながらの形態が重視されている。

ノリ養殖業に関わる女性を中心に結成されている『佐賀市漁村女性の会』は、味も品質も変わらないのにお金にならない傷海苔の商品化を行っている。ノリの佃煮にしても、他の多くの企業が作っているものとの違いを出すために、紀州の梅肉を練り込んだり、シイタケ等の具をたっぷり入れたり、今までにない新しい商品づくりを工夫している。また、焼きのりを使ったアイスクリームのような斬新な商品も生み出されている。

(二) 販売方法

イベントや朝市、行商等、女性活動における販売は、直接客と向き合い会話をしながらの形態が重視されている。女性たちは、提供する水産物のより美味しい食べ方や保存の仕方をはじめ、様々な情報を商品とセットにして提供しているが、このことは水産物の消費拡大を支える一つの手段となっている。

『土佐ひめ市』は、総菜を軽トラックに積んで移動販売していた。現在は経費や人手の問題から、行商は行っていないが、地域には一人暮らしをする高齢者も多く、家の前まで来てくれて会話をしながら買い物ができる行商は人気があった。高齢化が進む今後の地域の中では、このような販売方法に対するニーズはより高くなると思われる。

安定した販路を確保するために、地元のスーパーや道の駅、観光物産施設に商品を

卸しているグループもある。最初は地元スーパーに売り込みに行き、やっとの思いで置いてもらえるようになったというような話もよく聞く。新鮮な材料を使って丁寧に作られた商品の価値が認められ、道の駅やスーパーから引合いが来るようになったという例もある。

自治体が生産者の活動を支援する事業を展開している例もある。大分県では「おおいたワンコインふるさと商品」として、農山漁村の女性たちによる地元産品の料理や加工品を五〇〇円で提供して生産者と消費者を結びつけ、女性たちの活動が軌道に乗るよう後押しをしている。ワンコインふるさと商品に認定されると、常設の販売コーナーでも商品を扱ってもらえるようになる。

(三) その他の活動

漁村女性による活動は、加工品の製造、販売だけではなく、多岐にわたる

漁村女性による活動は、加工品の製造、販売だけではなく、鮮魚や活魚の販売、食堂経営、学校給食への参入、地域の老人世帯への弁当配達、体験漁業、漁家民泊等、多岐にわたる。また、加工品や鮮魚の販売と食堂を組み合わせる等、複合的な経営を行っているグループもある。

島で水揚げしても値段がつかないために、ほとんどの漁獲が本土で水揚げされ、海に囲まれた島であっても、地元の魚がなかなか食べられないという状況にあった沖縄県伊江島では、漁協女性部が鮮魚販売を開始した。女性たちが魚を扱うようになった

活動をきっかけに地域に活気が
生まれている

ことで、島に揚げても魚の値段がつくようになり、島内の水産物の流通が安定した。

大分県佐伯市間越地区^{はまこ}では、急激な過疎高齢化が進み、地域の存続が危ぶまれるほどの状況となっていた。そこで外から人を呼びこんで賑わいをつくり、地域の活力を育てていこうと、地区住民が力を合わせて定期的な朝市を開催している。販売するのは地元の定置網の鮮魚や水産加工品が中心で、朝市でゆつくり食事ができるよう、定食の販売も行われている。来訪者が増えたことで地元の人々の意識が変わり、地域内の清掃活動が活発になったり、大忙しの様子を見て、地元の海に潜りに来ているダイビングクラブのメンバーたちが毎回手伝いに参加してくれる等、活動をきっかけに地域に活気が生まれている。

高知県黒潮町の『黒潮カツオ体験隊』は地元のカツオの普及を目的として、カツオのたたき体験を行い、現在は修学旅行を中心に多くの来訪者を集めている。宿泊施設のなかった地区では、カツオの体験に来た人たちがゆつくり滞在できるよう、漁家民泊の開業を進めたり、若者グループがシーカヤック体験の企画販売を開始する等、カツオ体験の活動をきっかけとして、地域内に様々な活動が生まれている。

山口県萩市の『三見シーマザーズ』は、規格外の魚の有効活用と地域福祉への貢献を図るために、高齢者のための弁当の製造、配達を行っている。また、地元の学校での魚料理教室の開催、給食への食材提供等、地域への魚食普及活動にも熱心に取り組んでいる。

漁村女性による起業活動が活発化する中で、資金や担い手の確保、活動の主体となる組織づくり、収益をいかにあげるかといった様々な課題が生じてきている。

三、 起業活動における現状と課題

漁村女性による起業活動が活発化する中で、資金や担い手の確保、活動の主体となる組織づくり、収益をいかにあげるかといった様々な課題が生じてきている。ここでは女性活動におけるいくつかの特徴的な課題について述べていく。

(一) 資金の確保

起業を始めるに当たっては、加工所や食堂といった活動の拠点となる場所の確保や、それぞれの活動に必要な道具や機材の調達のために、資金が必要となる。資金の確保については、近年地域内の小規模な起業を対象とした支援事業も増えており、これらの助成金を活用する例は多い。また、出資金のように自主自立的な資金を元手に開業する事例も見られる。

1) 公的資金の活用

近年は、国や自治体が地域の小規模な起業活動へ資金支援を行う事業ができてきている。例えば、全国漁業協同組合連合会が事業主体となっている、「中核的漁業者協業体取組支援事業」(二〇〇一年度から二〇〇七年度)では、「青年漁業者が中心となって漁業経営改善のための意欲的な取り組みを行う漁業者グループ、団体又は法人」や「漁業協同組合の女性部組織の部員が中心となって水産物の販売、加工等の起業的

「沿岸漁業者経営改善促進グループ等取組支援事業」

な経済活動を行う漁村女性等のグループ、団体又は法人」による活動に対して、ハードとソフトの両面に掛かる費用への支援を行ってきた。この事業は、二〇〇八年度からは「沿岸漁業者経営改善促進グループ等取組支援事業」として、沿岸漁業者経営改善促進グループ及び漁村女性起業家グループへの支援を継続して行っている。

事業対象となる女性起業化グループの定義は、①起業的な経済活動のため「経済活動計画」を策定して都道府県の認定を受けたものであること、②グループを代表する者は、漁協女性部の部員であること、③一〇名以上の構成員の自主的な取り決めに基づくグループであり、構成員総数の二分の一以上が漁協女性部の部員であるまたは、経済活動に関し独立採算の規定を有する漁協女性部であること、となっている。補助の範囲としては、取り組みに必要な機材の購入や設備の設置、広告宣伝費、試作品開発費用、会議の経費等で、補助率は原則として二分の一である。

二〇〇八年度までにこの事業の支援を受けた女性起業グループは二五グループである。事業内容としては、冷蔵庫や加工機器、その他資材の購入、配達用車両の購入、加工施設の設置、販促のためのPR費用がある。二年、三年と継続して補助を受けたグループは、二〇〇一年度から二〇〇八年度の事業実施地区でみると、二五グループ中三グループであり、ほとんどが単年の活用となっている。助成額は一〇〇万円未満が一四グループ、一〇〇万円以上から三〇〇万円未満が七グループ、三〇〇万円以上から一〇〇〇万円未満が二グループ、一〇〇〇万円以上が二グループとなっている

(ただし、継続して助成を受けているグループについては合計額で分類)。二〇〇八年度までの助成の実態については表―7のとおりである。

女性グループは補助金を上手に活用し、活動の継続に結び付けているといえる

補助が二分の一であることから、もともと資金源のない女性たちが受ける助成の額は低くなる傾向がある。しかし、小規模な女性グループが事業を始めようとするときの、必要最低限の資金源として、あるいは一歩先に進むための設備投資として役立てられている。現在は、地域の自発的な活動に対する補助金制度が数多く整備されているが、使い方によっては補助金への依存心が強くなりすぎ、補助期間が過ぎると活動が止まってしまいうケースも見られる中で、女性グループは補助金を上手に活用し、活動の継続に結び付けているといえる。

2) 出資金による資金確保

公的な助成金等に頼らず、あるいは助成金と併用して、自分たちで出資し合って資金を調達しているグループも多い。

大分県杵築市では六人の女性メンバーが一九八五年に『美濃崎水産加工グループ』を立ち上げた。当初はメンバーの自宅で干物を作

表―7 女性グループへの助成の実態

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度
助成件数	0	1	3	8	4	6	6	1
事業費合計(千円)	0	5,250	15,655	21,274	34,144	10,333	35,089	785
内助成金の合計(千円)	0	2,500	7,456	10,131	15,990	4,869	16,708	373

(JF全漁連資料より)

『彦島シーレディース』は、水産物に付加価値をつける漁村女性の活動を応援する県の事業を導入し、魚の出張販売や魚料理の講習会を行ってきた

ったりしていたが、恒常的な活動をするために、いくつかの助成金を得るとともに、それぞれのメンバーが三〇万円ずつ出資をして、自分たちの加工所を建設した。現在活動しているメンバーは全員が代替わりしており、当初からのメンバーはリーダーのみとなっているが、新たなメンバーたちも給与から天引きするという形で出資金を支払っている。

『彦島シーレディース』は、水産物に付加価値をつける漁村女性の活動を応援する県の事業を導入し、魚の出張販売や魚料理の講習会を行ってきた。二〇〇二年に新設の観光商業施設での出店を呼び掛けられ、地場水産物の揚げ物専門店を開業したが、この時には国、県及び市の事業を積極的に活用した。また、メンバーに一口五万円を出資を呼びかけ、開業資金の不足分を補うとともに、組織としての責任体制を明確にしていった。

『三見シーマザーズ』は、活動の立ち上げ時に国からの補助事業に応募するとともに、地元で一口一百万円の出資を募り、漁協女性部の部員だけでなく、漁協役員や職員、四〇名の出資者を集めた。

3) 助成金事業の課題と出資金の意義

漁村女性の起業活動は活発化しているが、前述した全漁連の事業について見てみると、二〇〇八年度以降、助成金を申し込む女性グループ数は減少している。二〇〇九

活動の継続という点から見ても、出資金というのは重要なカギとなっている。

年度は前年度からの継続が一件で、二次募集によつて二件の女性グループが追加されるに止まった。原因を断言することはできないが、公的なお金を使うにはそれ相応の書類をそろえる必要があり、慣れていない者にとつてはかなりの負担となることも一因と考えられる。書類作成に当たつては行政の協力を仰ぐということも見られるが、日常的に行政とのつき合いがないと敷居が高くて相談しにくいといった場合もあり、手続き段階で諦めてしまうケースも少なくないのではないかと。また、事業対象となる女性グループの定義として、一〇名以上の構成員がいること、構成員の半数以上は漁協女性部員であることといった制約がある。起業活動の組織については後述するが、このような制約が、実態と乖離しているとは言えないだろうか。

一方で、出資金により資金を工面しているグループは多い。出資金の意義は、不足額を補充するというだけではない。自分たちのお金で一つ一つそろえた道具は大切に扱われるし、何より、自分の懐を痛めて始めた活動には、明確な責任感が伴う。活動の継続という点から見ても、出資金というのは重要なカギとなっている。

行政による支援事業を活用するにしろ、出資金を募るにしろ、大切なのは継続性と発展性のある事業計画を立てることだ。しっかりした目的と計画を持った活動にはきちんとした成果が期待できる。

活動の主体となる組織には様々な形態がある

(二) 活動組織の形態と課題

1) 漁協女性部を母体とする組織形態

活動の主体となる組織には様々な形態がある。最も典型的と考えられるのは、漁協女性部の内部組織という形をとりつつ、女性部とは実質的に切り離れた形で活動が運営されているケースである。多くの漁協女性部では、活動の実働部隊は役員が担っている。しかし役員は二年程度の任期制であるため、役員が変わるたびに活動方針が変わることもあり、このような不安定な体制では、起業活動を継続することが困難となる。高知県大月町では、すくも湾漁協柏島支所女性部がそれまで行っていたイベント時のすり身天ぷら販売を拡大したいと考えていたが、責任体制に課題があることから、漁協女性部という組織では起業に係る行政支援を受けることができなかった。そこで女性部の中の有志メンバーが集まって、任意団体として『柏島女性部加工クラブ』を結成し、県や町からの支援を受けるとともに、自分たちも出資を行って活動を開始した。

女性部メンバーの活動への巻き込み方を工夫しているグループもある。『愛媛県浦漁協女性部』は、一九九八年のしまなみ海道開通をきっかけとして新設された道の駅で、じゃこ天の実演販売を開始した。しかし、女性部メンバーの事情は様々であり、活動への参加は一樣ではない。そこで、活動への参加を①一日フルで参加するメンバー・土・日・祝日の実演販売とその準備に参加、②半日程度参加するメンバー・じゃ

『三見シーマザーズ』のメンバーには実際の活動を行う人以外に、相談役としての男性や資金面のみの協力者、庖丁を研ぐだけの人もいる

こ天作りのために魚を捌く作業に参加、③不定期参加メンバー…じゃこ天には関われないため、ひじきの袋詰め等その時できる作業に参加、という三通りに分け、メンバーそれぞれが、可能な範囲でできるだけ活動に関われるような工夫をしている。

『彦島シーレディース』では、活動に賛同する有志の活動への関わり方の形態を①出資、通常業務への参加、イベント時の手伝いといった活動に関わるすべてに参画する形態、②出資はしないが、通常業務とイベントへ参加する形態、③出資も通常業務への参加も困難だが、イベント時の応援を行う形態、という三種類に分け、それぞれのメンバーができることを実践するというシステムをつくっている。

『三見シーマザーズ』では、二〇〇六年に一九四名の部員全員で水産物加工事業を立ち上げた。しかし、女性部の役員は二年で入れ替わるため、活動への責任体制がややふやになってしまうことや、メンバーそれぞれの意識に温度差があることから、女性部全体での活動には困難を感じざるを得なかった。そこで、出資という形で賛同者を募り、四二名のメンバーで組織を再編した。メンバーには実際の活動を行う人以外に、相談役としての男性や資金面のみの協力者、庖丁を研ぐだけの人もいる。

漁協女性部は元来親睦的意味合いの強い組織であり、そのメンバーは起業活動を目的に集まったわけではない。したがって、活動に対する意識や思いについての温度差が大きく、このことが原因となつて、せっかく始めた活動を辞めてしまった例も多い。しかしその後、このまま終わらせたくない、新たに目的や方向性を共有できる仲間

を募ってグループを結成し、改めて活動を始めるケースもある。

2) 有志による新たな組織の創設

初めから漁協女性部とは関係なく、仲間同士で任意のグループを立ち上げる例もある。『土佐ひめ市』は、まき網漁家の女性たちが集まって設立したグループで、まき網の漁獲物の中で、サイズ等の問題から流通に乗らないような未利用魚を活用して総菜加工を行っている。『潮の香り会』は、ブリ養殖漁家の女性たちによってつくられたグループで、養殖魚の普及を目的として冷凍加工品の製造を行っている。

漁業者だけでなく、地域の中の思いを同じくする仲間をメンバーとして迎えているグループもある。青森県鮎ヶ沢の『鮎ヶ沢いか工房』のメンバーは、漁家の女性二名と、農業一名、サラリーマンの妻一名という構成になっている。同じ漁業のメンバーだけでは、繁忙期が重なってしまい、その時期の活動ができなくなることも考えられるが、他の職種の人たちと協力することで、お互いの状況をカバーし合い、活動を継続していくことができる。

『黒潮カツオ体験隊』は、カツオのたたき作り体験を行っているグループだが、メンバーは、漁協女性部、漁協、農協、商工会、森林組合の代表者等、地域の主要な団体一三名で構成される。実質的に活動しているのは漁協女性部に所属するメンバーたちだが、このような様々な団体への声掛けを積極的に行うことによって、地域内での

他の職種の人たちと協力することで、お互いの状況をカバーし合い、活動を継続していくことができる。

活動に対する認知度を上げ、町ぐるみの活動としての位置づけを明確にしている。

3) 法人化による組織づくり

法人化することで、活動の継続と経営に対して、より強い意識で取り組もうとするグループもある

法人化することで、活動の継続と経営に対して、より強い意識で取り組もうとするグループもある。山口県下関市の角島では、本土と島を結ぶ架橋が完成したことをきっかけに、島内全体から集まった一五名のメンバーによる『角島しおかぜグループ』が発足し、県と町、漁協によって建設された集客施設「しおかぜの里」での加工品製造、直販、食堂の運営を開始した。二〇〇四年になると、より責任のある運営を続けていくために、グループを法人化することが提案され、一年かけて準備をし、二〇〇五年一月に『有限会社フレッシュしおかぜの里』が設立された。

島根県隠岐の島町久見地区では、一九八三年に久見漁協婦人が結成され加工品の製造を開始した。その後、地元の農産品加工を行っているグループと統合し久見特産品加工グループを立ち上げたが、グループとしての独立性を高め、自分たちの采配で活動を行っていくために資本金を出し合い、二〇〇六年に『株式会社久見特産』を設立した。株式会社の設立に当たっては、二〇〇六年に施行された新会社法が大きなきっかけとなっている。

『佐賀市漁村女性の会』は、二〇〇一年に漁協女性部として海苔の加工を中心とする活動を開始、二〇〇三年に組織を改正し四名のメンバーと外部の雇用者二名で活動

を続けている。二〇〇八年にはL.L.C（合同会社）として法人化したのが、その背景には社会的信用を得ること、事業展開を図っていききたいという思いがあった。水産庁の産地販売力育成事業においても、助成対象の条件はL.L.C等の法人格を有することとなっている。

4) 組織のあり方と目指す姿

漁村女性の起業活動組織の形態は多様であるが、組織のあり方は、それぞれのグループが目指す活動の姿にも関わってくる。

これまで述べてきたように、漁村女性の起業活動組織の形態は多様であるが、組織のあり方は、それぞれのグループが目指す活動の姿にも関わってくる。より経済行為を意識した活動を目指していくならば、法人や事業組合のように法律によって裏付けをされた組織を進めることで、経営に対する責任体制を確立させていくことが必要となる。法人化までは至っていないが、出資金を募って運営しているグループも多い。このような形態も、活動に対する責任という意識を高める契機になる。一方で、漁業や家事と両立できる範囲で、気の合う仲間と一緒に、無理せず楽しく活動していこうというグループもある。女性の活動は、それぞれの想いを実現するために多様な選択肢を持ち始めていると捉えることができるのではないだろうか。大切なことは、自分たちが目指す姿を明確にし、活動を継続させることである。

女性活動の多くは、イベントや朝市、行商といった、直接客と向き合っている。直接客と向き合っているから販売する機会を持っている。

(三) その他の課題と取り組み

漁村女性による起業活動が抱える課題としては、資金や組織の他に、消費者のニーズ等の情報確保、適正な値つけや販路の開拓、地域の中での人間関係等が挙げられる。

1) 情報の確保と提供

前述したように女性活動の多くは、イベントや朝市、行商といった、直接客と向き合っている。自分たちのつくる商品が果たして消費者に受け入れられるのか、消費者が望んでいる商品とはどのようなものなのか、という情報は商品開発には欠かせない。石川県輪島市の『輪島海美味工房』は朝市に試作品を出し、地元客や観光客に試食をもらうとともに、独自のアンケートを実施して、味や値段に関する消費者からの意見を収集、商品作りに役立てている。

このような場では、相手の情報やアドバイスを受けるだけでなく、水産物のよりおいしい食べ方や保存方法といった情報を、商品とセットにして提供することもできる。『八丈産おさかな研究会』は島内及び都内の学校給食に食材を卸しているが、時にはメンバーが学校に出向いて八丈島の漁業や生活の様子を話したり、子供たちが食べる魚を丸のままで見せたりしている。このような活動を通して、将来の消費者である子供たちに生産者の想いを伝えることは、魚食普及に大きく貢献すると思われる。

最初につけてしまった値段をなかなか上げることができず、売り上げを伸ばせないという悩みを抱える女性グループもある

2) 値付けと販路

販売活動においては、地元のスーパーとの競争という課題もある。競争相手との差別化を図るには、漁家の母さんの手作りだからこそ新鮮さと安全性が売りになるが、手作り故にコストがかかってしまうという側面もある。競争相手より値段が高ければいくら新鮮でおいしくても売れないが、利益が出る値つけをしなければ事業は続かない。地元の消費者は敏感であるため、一度つけた値段を上げることは難しい。値段を据え置いて量を削ることも試みられるが、客からはすぐに指摘される。最初につけてしまった値段をなかなか上げることができず、売り上げを伸ばせないという悩みを抱える女性グループもある。

年間を通して販売活動を行っているグループにとつては、安定的で恒常的な売り場の確保ということも重要課題である。最初は飛び込みでスーパーや百貨店に売り込みに行く等、努力して販路を拡大しているグループもある。近年、道の駅や地元スーパーでは地産地消の考え方が浸透してきており、地元産品を積極的に扱う店舗が増加している。このことは、女性グループにとつても一つのチャンスと捉えることができるだろう。

3) 人間関係や人材確保

漁協女性部のような既存の組織を背景に持たないグループの場合、活動の成果が上

活動を始めて一〇年前後が経過しているグループでは、後継者の有無ということも課題となっている。

がるにつれて、地域社会の中で叩かれる、というケースもある。女性たちが楽しそうに活動してお金をもうけているということに対する羨みや妬みという感情によるものだが、地域の中で活動をしていくためには、いかに地域に可愛がられる活動になっていくことができるか、ということも課題であろう。

また、活動を始めて一〇年前後が経過しているグループでは、後継者の有無ということも課題となっている。給与体系や労働条件が明確であることは、人材を集めるための最低条件である。『有限会社フレッシュしおかぜの里』や『株式会社久見特産』のように、法人化している活動では、経営の継続ということはより重要な課題である。これらの活動では、子育て世代の若手女性が働けるようにシフト時間を調整して、いざフルで働けるようになった時に即戦力となるような人材育成に努めたり、定年制度を設けて組織の新陳代謝を促していく仕組みが作られている。

4) 資源問題

活動に欠かせない水産資源の状況についても不安要素は多い。島根県松江市の恵曇漁協女性部では活動当初は豊漁貧乏となるほどに漁獲されていたイワシを、地元の特に子供たちへ還元するという目的で活動が始まった。しかし、その後イワシの漁獲は激減している。活動の目的は、第一に商品にならない魚を捨てずに利用することであり、この考え方は漁獲状況が変化した現在も引き継がれているが、利用する原魚の種

様々な課題について試行錯誤しながら、しかし前向きに、女性たちの活動は進められている

類は時代とともに変化している。しかし、黒潮カツオ体験隊の場合は、カツオを他の魚に代えるわけにはいかない。当初は単価が安くなってしまうたカツオに付加価値をつける目的で始めた活動であるが、近年カツオの漁獲が激減し、また値段も高くなってきたため、体験活動に利用できる原料が手に入り辛くなっている。

これら様々な課題について試行錯誤しながら、しかし前向きに、女性たちの活動は進められている。

Ⅲ 漁村女性の起業事例

ここでは、これまで文中で紹介してきたいくつかの漁村女性の起業活動事例について、活動の経緯と目的、活動内容、資金や組織の特徴、その他の事項について整理する。

(一) 鱈ヶ沢いか工房 青森県鱈ヶ沢町

青森県の西部、日本海に面する鱈ヶ沢町では、定置網、底曳網、刺網、釣り等の漁業で、イカをはじめとする様々な種類の魚が水揚げされている。これら豊富な水産物を使って、鱈ヶ沢漁協女性部では一九九五年より加工活動を行ってきた。二〇〇一年には町の直販施設である、海の駅「わんど」がオープンし、女性部が直販店を任せられ

本当の魚のおいしさをPRするために、自分たちができる範囲で加工を続けていきたい

た。

しかし、地域漁業にとって重要な戦力である女性たちは多忙を極め、やがて実質的な活動休止状態に陥ってしまう。このような状況の中で、本当の魚のおいしさをPRするために、自分たちができる範囲で加工を続けていきたいと、女性部長と副部長であった二人の女性が起業を決意する。メンバーを募ったところ、農家の女性とサラリーマンの妻である女性が趣旨に賛同して活動に参加、二〇〇三年に四名のメンバーで『鱈ヶ沢いか工房』を立ち上げた。職種の異なるメンバーが集まったことで、繁忙期が重なる漁家の女性たちだけでは困難であった活動時間をやりくりすることができるようになった。

作業をする加工所は、休業していた民間のイカ焼き屋の店舗を借りている。細かい機材は自分たちでお金を出し合い、乾燥機等の大物は県のリース事業を利用して、一つ一つ体裁を整えていった。



自分たちの儲けのためというだけでなく、地域の一員として地元に対して還元していける、地域の核になりたいという思いが活動の原動力となっている

いか工房では、平日は商品作りをし、土、日曜には青森市内のデパートや道の駅、時には千葉や東京まで出かけていって、焼きイカの実演販売や加工品の販売を行っている。炭火焼きのイカの美味しさをもっと広く伝えたいと二、三時間干したイカを炭火で焼いて真空パックにする「生干し焼きいか」の商品開発も行った。

またグループでは地元の独居老人の配食サービスや福祉センターへ入浴に訪れる高齢者の昼食サービスの手伝いとして、食事に出す魚の下処理や焼き魚を担当している。自分たちの儲けのためというだけでなく、地域の核として地元に対して還元していける、地域の核になりたいという思いが活動の原動力となっている。

(二) 八丈産おさかな研究会 東京都八丈島

東京都の沖合約三〇〇キロに浮かぶ八丈島では、八丈島漁協連合女性部が、島の魚をもっと島内で食べてもらいたいと、二〇〇四年より給食センターや保健福祉センターの関係者、栄養士らを招いて、地元の代表的な魚であるムロアジの料理講習会を実施、地元施設の給食に参入する足固めを行い、島内の保育園、小中学校、老人ホーム



女性たちの活動を契機にして島の魚が見直されてきている

の給食の注文を受けるようになった。

給食用のメニューは、ムロアジの煮込みハンバーグやムロアジのメンチカツ、シイラのソテー、トビウオのフライ、ピンチョウの照り焼き、ナメモンガラの煮付けや唐揚げ等バラエティに富んでいる。クサヤの原料になる以外は、餌料としての用途が主だったムロアジが島の味として食されるようになったり、ナメモンガラのように、値段がつかず、獲れても近所に配ってしまっていた魚に、きちんと値がつくようになってりと、女性たちの活動を契機にして島の魚が見直されてきている。

八丈島における取り組みは、東京都の地産地消を推進する方針が後押しとなり、二〇〇五年には、東京都内の学校給食への営業を兼ねて、区市町村学校給食栄養士を対象とした料理講習会を実施した。島の新鮮な素材を使った料理は好評で、二〇〇八年では三六区市町との取引が成立している。女性部では、単に食材を提供するだけではなく、八丈島の漁業の様子やとれる魚の資料を同封し、時にはメンバーによる出前講座を行って、産地への関心を高めてほしいと活動を続けている。

当初は漁協女性部活動としてスタートしたが、事業が軌道に乗ってきたことよって、受注や収入の管理といった責任体制が問われるようになってきた。女性部活動のままでは、役員交代によって中心的な担い手が流動的になり、継続的な活動に支障が出る恐れもあったことから、漁協女性部の内部組織として位置づけられていた八丈産おさかな研究会が、事業部分を担う主体になるという形態を作っていた。また、こ

れまで海士漁師が準備や休憩のために使っていた建物の一角を加工所として利用していたが、新しい加工所が完成し、二〇〇九年一二月から活動拠点を移している。

(三) 島根県漁協恵曇漁協女性部 島根県松江市

島根県松江市恵曇は、島根半島のほぼ中央にある、日本海に面した地区である。かつてはまき網が地区の漁業を支えてきたが、イワシの資源量減少により休漁、廃業を余儀なくされ、漁獲量はピーク時の四分の一程度に激減している。

イワシの普及と地域の子供の育成を目的に

一九七七年に漁協女性部が発足した当時は、毎日のようにイワシの大量が続き、豊の骨が弱いという指摘があり、漁協女性部では、イワシの普及と地域の子供の育成を目的に、イワシを使った料理の開発や、イワシと共に獲れるトビウオの稚魚を利用した、あごの粉末を製造し始めた。

一九八九年に島根原発が稼働を開始するにあたり、電源三法交付金が町に支払われ、女性部が要望していた水産加工センター



現在は女性部の有志メンバーにより加工品販売、魚食普及活動、地域の食文化の伝承という目的で幅広い活動が続けられている

ーが建設される。この時、冷蔵庫、薫製機、魚類割裁機、真空包装機等、様々な加工に対応できる機材がそろい、これまでの活動によって蓄積されたノウハウを活かした活動が定着した。現在は女性部の有志メンバーにより加工品販売、魚食普及活動、地域の食文化の伝承という目的で幅広い活動が続けられている。

加工品販売としては、学校給食センター、特養ホーム、病院、保育所への一次加工品や食材の販売、月に一度の朝市や原子力発電所見学施設での加工品の販売、例年行われる出雲や岡山でのイベントへの参加がある。また、県内及び関西圏のスーパーや生協に、イワシのコロッケや魚粉、佃煮等を卸している。加工品の種類は佃煮や干物、薫製、煮干し等、その時々仕入れ状況に応じ、約四〇品目以上を製造できる。

魚食普及活動は、給食で地元の子供達に地元産の海産物を食べさせるということから始まったが、その他に、地元小中学生に魚の裁き方や魚料理を教える活動も行っている。また、売り物にならない半端物を、かつての住民がどのように食べていたかを地域の古老に聞き取りして商品開発に活かしたり、地元ならではの魚料理の作り方を冊子にして販売する活動も行っている。

加工センターの活動を通して、地域の農家と漁協婦人部のネットワークができ、月に一度の「かしま海山里のひろば」が開設されており、地域内の交流も広がっている。しかし、後継者世代の参加がなく、年配の漁村女性の就業機会の創出という役割は果たしているものの、今後の活動継続についての不安要因となっている。

(四) 株式会社久見特産 島根県隠岐の島町

島根半島の北の沖合約五〇kmにある隠岐諸島の島後に位置する隠岐の島町久見地区では、一九八三年に地区の女性一五人によって久見漁協女性部が結成された。女性部は定置網の魚を使った加工活動を開始、一九九七年に漁協隣接地に新たな加工所が建設されたことをきっかけとして、地区内の農産品加工のグループと統合し、『久見特産品加工グループ』となって活動を続けてきた。当時、加工グループの経営関連の事務については農業公社に依存してきたが、やがて活動が年数を重ねるにつれ、メンバーの間で経営面も含めて自律した活動としてやっていきたいという思いが強くなった。二〇〇六年に施行された新会社法も後押しとなり、『株式会社久見特産』を設立、メンバー一人につき一〇万円の出資を募り、一〇〇万円の資本金を準備した。現在は七名のメンバーが社員として働いている。

株式会社久見特産では、「地元で採れる素材の活用」と「着色料・保存料無添加の安全安心な商品づくり」をモットーとして、主に鮮魚加工と菓子製造を手掛けている。水産物と農産物の両



漁協や漁業者との連携をより強くして原魚確保の安定化を図っていくことが大きな課題

方の原料があるので、商品の幅も広い。商品数は水産加工品だけでも二〇種類を超える。

近年は地球温暖化の影響によるものか、それぞれの季節に漁獲される魚種が変わってきていたり、大漁と不漁の波が激しかったりするため、加工原魚の安定的調達が難しくなっている。そのため、漁協や漁業者との連携をより強くして原魚確保の安定化を図っていくことが大きな課題となっている。

株式会社化をしたことよって責任も重くなったが、そのことが活動の基盤を強固なものにしていてもいえる。それぞれのメンバーの志気の高まりは、商品開発への意欲や積極的な催事参加による販路拡大へとつながっている。さらに、メンバー同士の意志疎通が以前にも増して図れるようになり、時間の調整等の面で効率的な作業ができるようになってきている。

(五) 三見シーマザーズ 山口県萩市

山口県萩市にある山口県漁協三見漁協女性部では、二〇〇六年に女性部全員で起業を目指すグループを立ち上げた。メンバーは一九四名という大所帯であった。しかし、女性部を母体とすると、二年任期で役員の入替えがあることや、学習の場になると参加者が激減する等、活動に対するメンバーの温度差が顕著なことから、一口一万円の出資方式で賛同者を改めて募り、二〇〇七年に四二名で三見シーマザーズとして組

買い物にも行けない高齢者が増えてきた地区の中で、自分たちが何か手助けできることはないだろうか

織を再編した。四二名のメンバーの中には、相談役の男性や、資金面だけの協力者、シーマザーズ農園で野菜を作る人、庖丁を研ぐだけの協力者もいる。加工品の製造販売に従事する中心的な活動の実働部隊としては一〇名ほどが参画し、そのほとんどは漁家の女性たちである。

活動の動機は、買い物にも行けない高齢者が増えてきた地区の中で、自分たちが何か手助けできることはないだろうか、そのような活動がメンバーにとっても生きがいになるのではないかという気持ちだった。現在は地元水産物を使った総菜の製造や販売、高齢者世帯や地元の事業所への弁当の配達を行っている。通常は約六名でシフトを組んで作業を行っているが、イベントのように人手が必要な時には一五名ほどの女性部員が活動に参加する。事業立ち上げに際しては、中核的漁業者協業体等取組支援事業を活用し、冷蔵庫や真空パック機等の機材をそろえた。

製造している総菜は、アジやカマス等季節の魚を使った寿司や魚フライ、南蛮漬け、酢の物や大学イモで、水産物だけでなく野菜やごはんものもそろえ、グループの商品



活動は萩市内の他の漁協女性部にも刺激を与え、ここ一年で加工を始める漁協女性部が増加している。

だけで栄養バランスの良い食事がとれるように配慮されている。

原料の仕入れは、地元の定置網漁業の漁獲物と市場統合した萩市場から行っている。三見地区では、市場統合の結果、市場に出せない魚が増えており、グループではこれらを最大限活かし、地元だけでは確保できない魚については統合市場で仕入れている。販売は配達以外に、漁協購買部と長門から萩間に新設されたバイパスの直売所（数年後に道の駅になる計画）、イベントで行っている。

立ち上げから約一年半が経過し、時給は決して高いといえないが、営利だけではない活動の目的を持つメンバーは、現在の状況に概ね満足している。この活動は萩市内の他の漁協女性部にも刺激を与え、ここ一年で加工を始める漁協女性部が増加している。

(六) 有限会社フレッシュしおかせの里 山口県下関市

角島は山口県下関市豊北町の北西約一・五kmの海上にある島で、二〇〇〇年一月に島と本土を結ぶ角島大橋が完成したことにより、多くの観光客が島を訪れるようになっていた。角島の女性たちは一九七〇年代後半から加工活動を行っていたが、橋の完成に伴い、これまでの活動を拡大させようと、一九九五年に島内の女性たちで加工・特産開発委員会を構成した。

起業の目的は島内の女性の働く場所をつくるということで、一九九九年には、島内

地域全体の発展を第一に考えることに賛同する一五人で『角島しおかぜグループ』を発足

全戸を対象に希望者を募り、地域全体の発展を第一に考えることに賛同する一五人で『角島しおかぜグループ』を発足させた。グループは、加工品の商品開発や経営面の学習のため、話し合いや視察を積み重ねていった。

架橋完成後に、県と町、漁協は観光集客施設しおかぜの里をオープンした。角島しおかぜグループは、メンバー一人当たり一万円ずつ出資して、食堂と加工、直販の運営を開始した。

食堂の主なメニューは、ウニとサザエの炊き込みご飯やさしみ定食の他に、地域でたくさん獲れるワカメを利用した、ワカメうどんやワカメソフトクリームも商品開発している。

二〇〇四年になると、もつと責任をもつて運営を続けていくために、グループを法人化するのを相談し、準備のために一年かけて法人形態、労働保険、社会保険に関する勉強会を行った。二〇〇五年一月に『有限会社フレッシュしおかぜの里』として法人化し、本格的な経営に乗り出した。

運営が続くように、特に、子育て期にある若いメンバーが参加しやすいシフトを心



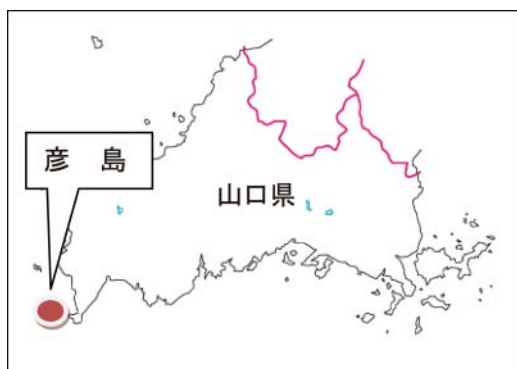
家族の中の取り決め事を文書化したことにより、家族の理解と協力が得やすくなっただけでなく、女性たち自身が活動に対しての責任感を持つようになってきている。

がけ、活動を担う後継者を育てていく仕組みづくりを工夫している。また、より多くの地域の女性にとつての働く場となるように、七〇歳定年制も設けている。さらに起業と漁業・家事・育児を両立させていくためには家族の協力が不可欠であるという考えから、メンバーのうち八人が家族経営協定を締結している。家族の中の取り決め事を文書化したことにより、家族の理解と協力が得やすくなっただけでなく、女性たちが自身が活動に対しての責任感を持つようになってきている。

(七) 彦島シーレディース

山口県下関市

一九九八年に加工グループとして立ち上がった彦島シーレディースは、小型底曳漁家の女性たちを中心とするグループで、発足当初は県の「漁村女性地域漁獲物付加価値向上支援事業」を導入し、魚の出張販売や魚料理の講習会を行っていた。二〇〇二年に観光商業施設カモンワープからの出店の呼びかけに答え、底曳網で獲れる雑魚類を活用した地元水産物の揚げ物専門店を開業した。活動の目的は、地産地消や未利



用水産物の活用、魚嫌いの人でも食べられる水産物商品の開発である。水産物だけでなく、地元の農業との連携を図り、農産物の活用にも積極的に取り組んでいる。開業資金は国、県、市からの補助と、母体である漁協女性部への出資の呼びかけによって賄われた。

シールデイスの組織は活動に賛同するメンバーによって構成されている。その関わり度合いは、出資と通常業務の参加およびイベント時の手伝いといった、すべてに関わる参画と、出資はしないが通常業務の参加およびイベント時の手伝いを行う参加、イベント時の手伝いのみを行う応援、という三つの形態に分かれている。これは、思いを持つメンバーがそれぞれの事情に合わせて活動と関われるように工夫したものである。

販売を担当するメンバーの中には、市場で家業の底曳網による漁獲物の販売を行った後店に立つという人もいて、長時間労働が課題となっている。

(八) 土佐ひめ市 高知県宿毛市

高知県宿毛市では、二〇〇三年にまき網漁家の女性六名が、起業グループ『栄喜っ娘ひめ市』を結成した（現在は『土佐ひめ市』に改名）。二〇〇四年には県の事業を受けて、助成金を軽トラックの改良や調理台、流し台、クーラーボックスや必要資材の購入にあて、本格的な活動を開始した。助成金は三年間継続して受けることができ

獲れたての新鮮な魚をもつと地元の人に食べてもらい、地域の漁業を評価してもらいたい、そういう思いが活動の原動力となっている

たが、二年目でほぼ必要な機材はそろったため、三年目の補助は受けなかった。これには、組織として自立するためという決意がある。

ひめ市が活用するのは、まき網で揚がった魚の中で、サイズや量の問題で市場に出せないものが中心である。これらの魚は餌加工にまわしていたが、養殖の縮小が影響し、せっかく捕った魚が無駄になっていた。夫や息子が命がけで捕ってきた魚を無駄にしないで何とか利用できないか、獲れたての新鮮な魚を

もつと地元の人に食べてもらい、地域の漁業を評価してもらいたい、そういう思いが活動の原動力となっている。加工に使うのは小さなサバやアジ、タチウオ、イカ等で、一つ一つ手で捌いて寿司やフライにしたり、機械ですり身にして天ぷらにしている。

当初は早朝から午後にかけて、その日に仕入れた魚を調理加工し、夕方になると軽トラックに商品を積んで街を売り歩く、行商による販売を実施していた。ジャコ天やおから寿司等、地域に昔からある料理も取り入れ、一日に一〇種類を超える総菜を製造した。販売は、市役所や病院等の施設が中心で、特に働く女性からの人気が高く、また住宅地では、家の前まで来てくれるので便利なことや、話をしながら楽しく買い



物ができるといふことで、高齢者に特に評判が高かった。現在は、燃料の値上がりによってコストがかさむことや、販売の人手が足りないことから行商は休止し、市での販売やイベントへの参加に力を入れているが、より恒常的で安定した販路を開拓していくことが課題となっている。

(九) 黒潮カツオ体験隊 高知県黒潮町

漁業をとりまく厳しい情勢の中で、漁業者は少しでも生産物に付加価値をつけ、漁家の生活を支えたいという思いを強く持っていた

佐賀町(二〇〇六年に大方町と合併し、黒潮町となっている)は、昔から黒潮の狩人と呼ばれるカツオの一本釣りが盛んな地で、全国有数の陸揚げ量を誇ってきた。しかし、漁獲量の減少や魚価安、漁業者の高齢化といった漁業をとりまく厳しい情勢の中で、漁業者は少しでも生産物に付加価値をつけ、漁家の生活を支えたいという思いを強く持っていた。そこで佐賀町漁協女性部では、これまでカツオの魚食普及活動を行ってきた経緯から、カツオたたき体験なら自分たちにもできるのではないかと考え、平成一二年に県が予算化した「県民参加の予算づくりモデル事業」に企画を提案した。



カツオたたき体験は修学旅行を中心
に安定した来訪者を確保している

これが採択され、女性部では漁協や観光協会、商工会等地域全体を巻き込み、ホテルのオーナーや旅行会社から四〇人を募集して、カツオのたたき体験のモニターツアーを実施した。モニターツアーは非常に好評で、事業化も可能であるという評価を受けた。女性部としても活動の可能性を確信し、二〇〇一年に漁協女性部を中心として、農協女性部、商工会女性部、森林組合、役員職員から成る一三名の住民グループ、『黒潮カツオ体験隊』を組織、本格的な活動を開始した。実際の活動推進にあたっては、漁協女性部員や漁業者がスタッフとして参加し、活動の準備やタタキづくりの指導にあたる。女性部員でスタッフ登録しているのは三〇〜四〇名、漁業者は二〇名程度で、体験者の人数によって協力を要請され、時給制で活動を手伝っている。カツオたたき体験は修学旅行を中心に安定した来訪者を確保している。

当初の活動は漁港内の仮設テントで行われていたが、二〇〇三年に町事業によって交流施設「カツオふれあいセンター黒潮一番館」が建設された。町は漁協の土地を買上げ、施設運営を漁協に委託、女性部がさらに再委託を受け運営、管理を行っている。施設の完成によって、天候や衛生面の心配が解消されるとともに、二五〇人程度までの受け入れが可能となった。さらにこの施設は、地域のイベントの会場としても利用され、町のにぎわいの中心として機能している。

カツオたたき体験では、魚のプロである漁業者らのレクチャーを受けながら実際にカツオを捌き、藁で焼いて皿鉢へ盛りつけ、できあがったタタキ料理を食べる。食事

活動を通して、来訪者と地域住民との交流はもちろんのこと、一つの目標に向かって協働作業を行うことで、年齢や性別を超えたスタッフ間での交流も深まり、地域内の連帯が生まれている。

はタタキに加え、スタッフがカツオを捌いた時に出るアラや心臓、腹の身等カツオの全てを使って塩焼きや汁物を作り、カツオという魚はすべて無駄なく食べつくせることを伝えている。

この活動を通して、来訪者と地域住民との交流はもちろんのこと、一つの目標に向かって協働作業を行うことで、年齢や性別を超えたスタッフ間での交流も深まり、地域内の連帯が生まれている。漁業を引退した高齢漁業者が、来訪者に魚を捌くことを教えることで修学旅行生から慕われ、活動を生き甲斐と感じ出番を心待ちにする状況も生れてきている。さらに最近では、若手の漁業者仲間がグループを結成し、シーカヤックを中心とする体験プログラムで誘客する起業を開始した。また、通過型観光から滞在型観光への移行を目指し、地域で始められた民宿許可取得の研修会に参加して、漁家民宿を始める家も出てきている。

(二〇) 合同会社佐賀市漁村女性の会 佐賀県佐賀市

佐賀県佐賀市は有明海の湾奥部に位置し、日本一の高苔生産を誇っている。二〇〇一年、漁協女性部が海苔の加工事業を開始した。二〇〇三年には組織体制を一新し、元漁協職員で女性部を担当していたリーダーと海苔養殖漁家の女性三名、作業を担当する外部雇用の女性二名の六名で、新たな活動がスタートした。

加工原料には、傷がついて入札に持ち込めない規格外の海苔を利用している。これ

生産者がこだわってつくった海苔を、一枚でも無駄にせず有効活用したい、グループの思いが商品づくりにつながっている

まで自家消費するしかなかった規格外の海苔だが、味に遜色はない。高級感を出すために、傷海苔とはいえ使用するのには一番摘みの海苔だ。生産者がこだわってつくった海苔を、一枚でも無駄にせず有効活用したい、グループの思いが商品づくりにつながっている。

開業資金については、漁協女性部員から一口一万円の出資金を募ったり、漁協から借入することで賄った。活動の本拠地は漁協合併後使われなくなっていた漁協事務所を改造

し、シンクや作業台は町中を走り回って集めた廃品を再利用することで、コストを抑えている。また、商品開発費用としては、県の事業を活用している。

グループでは精力的に新たな商品開発にも取り組んでいる。レッドデータブックで絶滅危惧種に指定されている希少なアサクサノリは、かつては養殖海苔の主流だったが、病気に弱いため、生産者の苦勞が絶えなかった。やがてササビノリが主流となり栽培が途絶えていたが、日本古来の味にこだわりたいと、一〇年ほど前から地元生産者の有志によって栽培が開始された。このアサクサノリの中で傷が入ってしまったものを使って、地元の牧場が経営するアイスクリーム工場とタイアップして製造されて



いるのが、焼き海苔アイスだ。焼き海苔アイスは、東京のホテルやデパートにも卸している。

二〇〇八年には、L L C（合同会社）として法人格を取得した。法人化の目的の一つは水産庁事業の助成を受けるためであるが、法人化によって取引金額は倍増している。

（二一） 漁村女性グループ「めばる」 大分県佐伯市

家族が獲ってきた魚を安売りし
たくない、新鮮な魚の美味しさを
きちんと消費者に伝えたいと
いう思い

大分県佐伯市鶴見地区では、二〇〇四年にまき網漁家の女性たちが、家族が獲ってきた魚を安売りしたくない、新鮮な魚の美味しさをきちんと消費者に伝えたいという思いから、『漁村女性グループ「めばる」』を結成、地域のイベントで活魚や鮮魚の販売を開始した。試行錯誤を重ねた結果、自分たちで水槽を改造して移送タンクがそのままショーケースとなるような工夫をし、効率化を図っていった。しかし、消費者が丸のままの魚を扱えないこと、まき網の漁獲が安定しないことから、活魚販売だけで活動を維持するのは厳しい状況になってい



った。

そこで二〇〇五年より伝統食である「ごまだし」の製造販売を開始した。「ごまだし」とは、エソヤアジ、タイ等、その時々には獲れる魚を焼いて身をほぐし、炒ってすりつぶしたゴマと混ぜて、醬油と合わせてペースト状にしたもので、この地方では各家庭で昔から作られてきた郷土食である。佐伯市内外の小売店舗に積極的に売り込んだ結果、スーパーや高速道路のサービスイリア、市内の百貨店等、いくつもの店舗に常時取り扱ってもらえる人気商品となっている。

二〇〇八年には港の一角に自己資金による加工場も建設され、作業の効率が上がリ、衛生管理の面からも安心して作業ができるようになった。

現在は『めばる』の活動に刺激され、市内でごまだしを作る業者が増えているが、グループの売上は伸びており、市場の拡大が認められる。二〇〇八年には港の一角に自己資金による加工場も建設され、作業の効率が上がリ、衛生管理の面からも安心して作業ができるようになった。

(一) 美濃崎水産加工グループ 大分県杵築市

国東半島の南東部に位置し、豊後灘に面する美濃崎地区は小型底曳網を中心とする半農半漁の地域である。一九八二年、杵築市漁協奈刈江支所(当時)の女性部員三三人は、美濃崎水産加工グループを結成した。しかし、販路が見いだせず、加工グループは三年で解散した。その後どうしても加工をやりたいメンバー六人が、一念発起し、一九八五年に加工グループを再結成、活動を開始した。

初めは自宅の庭で干物をつくる程度の規模の活動であったが、その後県や市の助成金（地域振興事業、ふるさと創生事業）や、自己資金としてメンバー一人三〇万円ずつの出資を募り、加工所を建設するとともに、冷蔵庫、冷凍庫その他必要機材をそろえていった。

現在加工場で働いているのは四名のメンバーで、活動開始当初のメンバーとは代替わりしているが、新規メンバーも、給与からの天引きという形で出資金を支払っている。

製造しているのは、イカのご飯詰め、天ぷら、ちぎり揚げ、カレイの佃煮、ちりめんじゃこ、干物等、その時々には獲れる水産物を利用した加工品で、年間一八種類の商品を作っている。販路としては漁協、農協、市による第三セクターのふるさと産産館（観光物産店舗）に売場を持っており、委託販売を行っている。

美濃崎地区では、漁協合併によって地元にあった市場が閉鎖された。賑わいがなくなり地区が寂しくなってしまうことに危機感を覚えた女性たちは、漁協や漁業者と相談し、朝市を開始する。毎月第二、第四土曜日の朝市は周辺住民だけでなく、市外からも客を集めている。女性部では、朝市の開催日限定で食堂も開業している。



(一三) 伊江島漁協女性部の店「磯」 沖繩県伊江村

伊江島は沖繩本島の本部半島から北西約九kmの海上に位置する離島である。農業や漁業が盛んであったが、かつてはセリが行われておらず、水産物は本島の名護に直接水揚げをしたり、島で集めて漁協が那覇に送ったりしていた。島内への魚の流通は、かつては行商によって行なわれていたが、復帰後は保健所の指導も厳しくなり、行商の仕入れも難しくなった。

島内に島の魚が流通していない現実を目の当たりにして、規格外で売れない魚や安い魚を付加価値をつけて売ろうと言う気運が高まり、女性部で魚屋を開業

伊江島では沖繩復帰の一九七二年に六二名の部員によって女性部が設立されたが、当初の活動は村のイベントやバレーボール大会への参加といったものに止まっていた。しかし、島内に島の魚が流通していない現実を目の当たりにして、規格外で売れない魚や安い魚を付加価値をつけて売ろうと言う気運が高まり、女性部で魚屋を開業する。

一九九一年には漁協が新築され、女性部がパーキングスペースに加工所の移設を依頼し、翌年一二月に女性部の店「磯」



女性部のセリの参入は仲買の言い値でしか売れなかったこれまでの流通に変化を起こすとともに、魚価の安定にもつながっている

を開店した。二〇〇四年にはフェリー待合所の新設に伴い、施設内に役場から賃貸する形で二号店を開店した。

活動内容は、島であった魚（刺網や冬場の定置網）を買って仕入れ、店舗で鮮魚販売を行っている。女性部のセリの参入は仲買の言い値でしか売れなかったこれまでの流通に変化を起こすとともに、魚価の安定にもつながっている。

Ⅳ もう一歩先の活動へ

一. うみ・ひと・くらしシンポジウムから見えてきたこと

漁業漁村をテーマに研究している仲間と共に、二〇〇三年に『うみ・ひと・くらしフォーラム』というグループを立ち上げた。フォーラム活動の一環として、二〇〇五年から年に一回、漁村女性の加工グループを対象としたシンポジウムを開催している。開催場所とテーマは表―8のとおりである。

シンポジウムでは様々な意見が飛び交う。参加者はすでに加工販売活動を行っている人たちが多く、具体的な商品作りや販路の話題が中心になる。PRの方法や購買意欲をかきたて

表―8 うみ・ひと・くらしシンポジウムの開催概要

開催年	開催場所	テーマ
2005	千葉県千葉市	地元水産物のおいしい食べ方と上手な活かし方を考えよう
2006	山口県下関(水産大学校)	漁村女性グループにおける活動状況と抱える課題
2007	東京都(東京海洋大学)	女性グループの活躍と抱える課題を話し合う
2008	大分県大分市	地域資源を使った食の提供とまわりの人の巻き込み方
2009	山口県萩市	私たちに合った売り方を考えてみよう

もう少し自発的な意志や将来に
続く自立性を加えていきたいと
いう思いが高まってきているの
ではないだろうか

るようなネーミングの付け方、加工技術といった具体的な課題や、地元向けの商品はどうしても安い値段設定にならざるを得ないという悩み、販路開拓のために店舗を回る苦勞話、インターネットの活用への期待と疑問。加工をやりたいと思っているが自分たちの地域は女性が常に浜で水揚げから荷捌きまでの作業を担っている。皆さんはどうやって加工や販売という活動時間をつくっているのか、という質問も出た。

地域や漁業種類によって女性と漁業の関わり方は異なる。概していえば、関東以北は特に女性の漁業作業分担が大きい傾向にある。漁村女性グループによる加工販売を核とするいわゆる起業活動も、既存のデータで見える限りでは西日本に偏っている。

もちろん、恒常的な製造販売という形をとらなくとも、地域のイベントや学校を対象とした料理教室等であらゆる地域の漁村女性たちが地場魚の普及や食文化の継承に大きな役割をはたしていることは間違いない。しかしこれまでの活動に、もう少し自発的な意志や将来に続く自立性を加えていきたいという思いが高まってきているのではないだろうか。

二、女性の活動が地域にもたらすもの

漁村女性の起業活動を概観すると、販売事業においてはイベント時のみの活動で年間売上が一〇〇万円弱といったものから、数千万円の本格的な商売といったものまで幅がある。もちろん、起業活動と言うからには、当然経済的な目的が含まれている。

何もない町などはない。肝心なことは、そのことに気付くことができるか、ということだ

活動の目標は何かということによって、どのくらいの経済効果が求められるかということは異なってくるため、金額の多少だけを見ることは意味がないが、少なくとも、活動を維持するために必要な経費分が賄えなかったり、活動に参画する本人たちがいつまでも無報酬のボランティアというのでは、活動を継続していくことは困難だ。しかし、その活動の根底には、地元漁業の下支えと生産者がついてくる事業であること、そして地域のためになること、という強い思いがある。

女性たちの活動は、その多くが、これまで当たり前すぎて特別顧みられることもされなかったものを、有用な資源として再認識し活かすというところから始められている。うちの町には何もない、だから何もできない、という人がいるが、何もない町などはない。肝心なことは、そのことに気付くことができるか、ということだ。そして、それに気づき、活かしていくことができるのは人の力である。女性たちの活動はそういう宝物を一つずつ拾い上げて磨いていく作業といってもよいだろう。

もともと、女性たちが重い責任感で活動に取り組んでいるというわけではない。みんなで稼いでハワイに行こう、というような楽しむ気持ちも片方できちんと持っている。そういう柔軟さが、地域を再生させる起爆剤となっているのかもしれない。

三、地域を超えたネットワークを

二〇〇九年一月に、福井や京都や千葉の漁師が『株式会社エンジョイフィッシュヤ

業種を超え、地域を超え、同じ方向を向く人々がネットワークしていく、そんな社会ができてくれば、日本の地域には何やら楽しい可能性が生まれてくるのではないだろうか

「マン」を立ち上げた。「本当は面白くて、儲かって、社会のための仕事であるはずの漁業。そうならないのはおかしい。社会も行政も、漁業というのは衰退産業と勘違いして、零細な漁民を保護するみたいな視線でしか漁業を見ていないのではないか。みんなの意識を変え、そのために情報発信できる会社を作りたい」^{※2}。そんな思いが集まって、今何かが動き始めている。まだ歩み出したばかりで、具体的な活動はこれからだが、地域を超えて、漁業者がネットワークする会社を目指している。

女性の起業活動の中でも、農業と連携し水産物とともに農作物をメニューに取り入れたり、活動メンバーに漁業以外の人たちが参加している事例もある。業種を超え、地域を超え、同じ方向を向く人々がネットワークしていく、そんな社会ができてくれば、日本の地域には何やら楽しい可能性が生まれてくるのではないだろうか。

おわりに

ある町で国の事業と連動して、なにかやってみたいという意思を持った女性たちのグループが立ち上がった。自分たちの加工品を開発していくという計画の中で、女性たちはもちろん、地元の役場も必死に頑張った。しかし、結果的に行政は国に提出した計画書に沿って、そうあらねばならない姿をグループに押し付けることになり、女性たちはその期待を裏切るまいとするあまり、全く余裕のないままに、言われたこと

本人たちが楽しくなければ、活動は続かない

をこなす努力をしただけだった。最初で最後となったイベントでは、女性たちは裏方としてただひたすら言われたメニューを作り続け、来訪者と直接話をすることも、感想を聞くことすらできずに、疲労感だけが残ったのだった。結局、できたてのこの女性グループはイベントの後に解散した。

行政に悪意があつたわけではない。女性たちの気持ちも一生懸命だったただけだ。けれど、一生懸命であれば活動が継続するというものではない。本人たちが楽しくなければ、活動は続かない。そしてその楽しさとは、どんなに大変でも自分たちの意思で物事を決め、自分たちの思いで物事を進めていける、ということではないだろうか。

女性たちが生き活きと動く姿は、そのこと自体がこれからの漁村の光の象徴として捉えられる。希望ばかりで将来は語れない。確かにそうだが、どのような状況にあつても、そこで人々が活動する限り地域は存続する。そのことをともに考え、本当に必要な時に必要な支援をしていくのが、行政なり研究者なりの役割なのではないだろうか。

〈注記〉

注1…二〇〇六年の魚食普及については、活動の細目毎の実施部数（複数回答）のデータのみであり、実施女性部数は不明。

注2…二〇〇三年の夏、漁業漁村をテーマに研究している三人の女性研究者（水産大

学校の三木奈都子と副島久実そして筆者）が立ち上げたグループ。特に地域や生活の中心的な担い手である漁村女性の活動に焦点を当て、調査やシンポジウムの開催、HPやリーフレットでの情報発信を通して、女性活動の支援を進めている。

継続的に実施している「魚食を考えるシンポジウム」は、主に地元水産物を活用した起業活動を行う女性グループのためのシンポジウムで、年に一度全国の女性たちが一堂に会する貴重な情報交換の場となっている。

〈引用〉

※1.. 漁村女性の地域活動の現状と課題.. 三木奈都子、月刊漁協経営No. 四八九、漁協経営センター出版部、pp. 二四―二五、二〇〇三年一月

※2.. 株式会社エンジョイフィッシャーマンホームページ：<http://www.joyf.co.jp/index.html>

〈参考文献〉

- 第一二回全国青年・女性漁業者交流大会資料.. JF全漁連、二〇〇七年三月
- 第一四回全国青年・女性漁業者交流大会資料.. JF全漁連、二〇〇九年三月
- 中核的漁業者協業体等取組支援事業に係る評価調査報告書.. 中核的漁業者協業体等

取組支援事業評価委員会、二〇〇八年三月

女性からみる日本の漁業と漁村…中道仁美編著、農林統計出版、二〇〇八年

女性の発想力・行動力(特集) …アクアネット二〇〇九 No.六、湊文社、二〇〇九

年六月

時事余聞

◇…トヨタ自動車の新車プリウス問題でアメリカでの訴訟が急増している。昨年十二月十八日、テキサス州ヒューストンで二〇〇九年型カムリに乗っていた主婦が高速道路の中央分離帯に激突、亡くなった。遺族は今日一日、米国トヨタ自動車を相手どり、損害賠償を求めて提訴。同じような事故がらみの訴訟は少なくとも十三件、既にある。米高速道路安全局によると、死者だけで過去十年十八件に上るといふ。現状では提訴は更に増えそう。

◇…なにしろトヨタといえば日本を象徴するグローバル企業、日本の高い技術や伝統的な信頼の厚い、日本の誇りでもあった。それがアメリカ全土を揺るがす問題にまで発展した。ここまで大きくしたのは首脳陣の不用意、軽率な一言だった。ブレーキの不具合を「フィードバックの問題だ」と言い、技術的には関係ないとの見解だ。これこそ消費者を忘れ、技術万能の大企業のおごりともとれる。千慮の一失といえる。

◇…企業理念を象徴するものに社是、

社訓がある。企業の旗である。しかし行動規範をずばりと打ち出したものは意外に少ない。良く知られている電通の「鬼十則」のようなものは少ない。誠意信用、創意工夫、消費者・環境重視など常套句を並べたものは目につく。どの辺まで本気なのか。疑ってみたいような気がする。明治維新の俊傑を生み出した吉田松陰の「松下村塾」はさすがである。彼の日常のメモ「飛耳長目録」は彼の教育理念を克明にうかがうことができる。耳をたて、目を横に長く開くという語意、常に緊張していることを指す。教育を生産に結びつけ、生徒を農作業に当らせていた。鋭く時代に対するサービス精神を忘れなかった。

◇…品質管理や危機管理を誇るトヨタの今回の対応のおくれと処理のまづさは何か。トップに立つ者特有の奢りと緊張感のゆるみととる以外にない。消費者サービスに手を抜けば、会社は倒産に向かう。会社の大さを問わず企業者の避けられない宿命である。千里の堤も蟻の一穴からという。(K)

編集後記

漁村女性の活動が具体化し、継続性と採算性が考慮され始めているようです。それも「もったいない」という思いが活動のきっかけになっているケースが多いといわれます。福井県美浜町では伝統食「へしこ」の製造販売、この他女性の手で新商品の開発も続々行われているケースも目立つ。課題は資金や担い手の確保など。地域を超え、業種を超えたネットワークづくりを目指してフル活動が始まったといえそうです。詳細緻密な執筆に感謝申し上げます。

「水産振興」 第五〇六号

平成二十二年二月一日発行

編集者 (非売品)

発行人 中澤 齊 彬

発行所

〒104-0055 東京都中央区豊海町五番九号
東京水産会館五階

財団法人 東京水産振興会

電話 03-3533-1811
FAX 03-3533-1816

印刷所 (株)連合印刷センター

(本稿記事の無断転載を禁じます)

ご意見・ご感想をホームページよりお寄せ下さい。
URL <http://www.suisan-shinkou.or.jp/>

平成二十二年二月一日発行（毎月一回一日発行）五〇六号（第四十四卷二号）