

>> sea



>> people



>> life



うみ・ひと・暮らしフォーラム



2019 in 松山

●色々なコラボの可能性を探る!

●2019年9月14日(土) 松山市男女共同参画推進センター COMS

【主催】 愛媛県漁協女性部連合会、うみ・ひと・暮らしフォーラム、一般財団法人東京水産振興会

【後援】 愛媛県、国立研究開発法人水産研究・教育機構、東海大学海洋学部



ごあいさつ

うみ・ひと・くらしシンポジウムは、地域の漁業やコミュニティを何とかしたくて一歩踏み出した人たち、長く活動を続けさらに次の一歩を踏み出した人たち、何かやりたくて一歩踏み出したいと思っている人たち、そんな人々が一堂に会し、食べたりおしゃべりしたり、自由に交流をする会です。今年のテーマは『色々なコラボの可能性を探る!』。みなさん、楽しい時間を作っていきましょう!

うみ・ひと・くらしフォーラム (副島 久実)

主催者挨拶

●東京水産振興会 振興部 早乙女 浩一

本日は、本当に皆さんお忙しい中お集まりいただき、どうもありがとうございました。また、このシンポジウムの開催に当たりまして、いろいろな準備等は、愛媛県の皆さん信漁連の皆さん、そして試食会の開催等では、女性部の皆様にはいろいろな努力をいただきまして、本当にありがとうございます。

私たちは、浜の皆さんが活動して作り出している製品と同時に、活動自体をよりよく知ってもらうために、うみ・ひと・くらしフォーラムの先生方と一緒にシンポジウムを開いたり、シーフードショーへの出展をえています。

今日は短い時間ですが、ぜひ積極的にいろいろな議論をしていただいて、それを持ち帰って明日からの活動の参考にさせていただければと思います。



来賓挨拶

●愛媛県農林水産部水産局局長 岩井 誠司 氏

本日は、全国各地からたくさんの皆様に、ここ愛媛松山にお越しいただき、心から歓迎を申し上げたいと思います。近年水産業を取り巻く状況は、就業者の高齢化、それから後継者不足、また水産資源の減少や食の多様化により、消費者の魚離れが進むというようなこともあり、一段と厳しい状況が続いています。このような中で、全国各地でご活躍されています、パワー溢れる女性グループの皆様が、このように一堂に会しまして、意見交換を行うこのシンポジウムは、誠に意義が深く、今後の皆様の活動力の向上に寄与するものではないかと確信しています。

今回のテーマは、いろいろなコラボの可能性を探るということですが、本県の農業関係者の皆様、それから学生の方々にもご参加、ご協力をいただいています。日頃の皆様の活動分野を越えた、人と地域との連携だけではなく、新たなアイデアの創出につながることを期待しています。



●愛媛県漁協女性部連合会会長 喜田 ヒサ子 氏

この度は松山でのシンポジウムの開催にあたり、このようにたくさんの皆さんにご参加いただき、ありがとうございます。今回のシンポジウムのテーマは、「いろいろなコラボの可能性を探る」です。県内の女性部でも、これまで高校生や大学生とコラボし、商品化の取り組みをしていますが、参加される皆様方の地域におけるさまざまなコラボ、取り組みについて、日頃の思いや情報、意見を交換し合う場となりますよう期待しています。

短い時間ではありますが、愛媛でのこのシンポジウムが有意義なものとなりますよう、そして、皆様方がここで得られたものを地域に持ち帰り、地元ならではの創意工夫により、これからはますますご活躍、ご発展されることを祈念申し上げまして、ごあいさつとさせていただきます。



参加グループ及び参加者

参加グループ			
愛媛県	渦浦漁業協同組合 女性部	高知県	土佐ひめいち
愛媛県	津倉漁業協同組合 女性部	高知県	すくも湾漁業協同組合柏島加工クラブ
愛媛県	大浜漁業協同組合 女性部	鹿児島県	垂水市漁業協同組合 女性部
愛媛県	中島漁業協同組合 女性部	鹿児島県	牛根漁業協同組合 女性部
愛媛県	上灘漁業協同組合 女性部	その他の参加者・参加機関	
愛媛県	下灘漁業協同組合 女性部	愛媛県	漁政課
愛媛県	八幡浜漁業協同組合 女性部	愛媛県	水産課
愛媛県	うわうみ戸島漁業協同組合 女性部	愛媛県	今治支局水産課
愛媛県	愛南漁業協同組合 女性部	愛媛県	中予地方局水産課
愛媛県	遊子漁業協同組合 女性部	愛媛県	愛媛県信用漁業協同組合連合会
愛媛県	魚島村漁業協同組合 女性部	愛媛県	済美高校食物科学コース
東京都	八丈島漁業協同組合 女性部	愛媛県	一次産業女子ネットワークさくらひめ((株)丸京農園)
石川県	輪島・海美味工房	東京都	全国漁業協同組合連合会
福井県	福井県漁協女性部連合協議会	福井県	福井県農林水産部水産課
岡山県	牡蛎の家しおかぜ	福井県	福井県漁業協同組合連合会
徳島県	こまつしま漁と農ゆめ会議	滋賀県	有限会社ヤマサ水産

プログラム

9月14日(土)	■ 試食会		
	■ 基調講演	中村 和憲 氏	食文化・料理研究家／作曲家
9月14日(土)	■ みんなでトーク	パネリスト	
		中村 和憲 氏	食文化・料理研究家／作曲家
9月14日(土)	■ みんなでトーク	喜田 ヒサ子 氏	愛媛県漁協女性部連合会 会長
		武部 月美 氏	株式会社あこやひめ 代表取締役社長
9月14日(土)	■ みんなでトーク	阿部 祐加 氏	株式会社あこやひめ 取締役
		小林 望 氏	山口県漁協向島支所／1ターン漁師の妻
9月14日(土)	■ みんなでトーク	谷岡 真衣 氏	たにおか農園
9月15日(日)	■ ミニシンポジウム in内子フレッシュパークからり (愛媛県内子町内子2452番地) 出荷者自らが勉強会を積み重ね、 組織を運営する -内子フレッシュ パークからりの取組-	パネリスト	
		土居 好弘 氏	株式会社内子フレッシュパークからり代表取締役社長
9月15日(日)	■ ミニシンポジウム in内子フレッシュパークからり (愛媛県内子町内子2452番地) 出荷者自らが勉強会を積み重ね、 組織を運営する -内子フレッシュ パークからりの取組-	野田 文子 氏	からり直売所出荷者運営協議会 名誉会長
		稲田 由美子 氏	からり直売所出荷者運営協議会 会長
9月15日(日)	■ ミニシンポジウム in内子フレッシュパークからり (愛媛県内子町内子2452番地) 出荷者自らが勉強会を積み重ね、 組織を運営する -内子フレッシュ パークからりの取組-	谷岡 真衣 氏	たにおか農園

色々なコラボの可能性を探る！

本日は、暑い中、うみ・ひと・くらしシンポジウムにこのように大勢の方が集まっていたくださりまして、本当にありがとうございます。

今日のうみ・ひと・くらしシンポジウムは、実は十五回目になります。いつも皆さんには自ら参加する意識でたくさん意見を頂いたり、活発に意見交換をしていただいています。今日もせっかく来られたのですから、みんなで口を開いて、みんなで作くり上げていくシンポジウムになったらいいなと思っています。どんどん発言の場をつくっていきますので皆さまのご協力をよろしく願います。

試食会もそうですし、シンポジウムもそうなのですけれども、楽しいわ、おいしいわとまず思っています。ただ、私が私たちの一番の望みでもありませんが、それだけではなく、それぞれの自分たちの活動やこれからやっていこうと思っていることに何かヒントを、それから何かに役立つことを一つでもつかまえて帰っていただければいいなと思っています。



うみ・ひと・くらしフォーラム 年次報告 (2018年9月～2019年8月)

● 横のつながりを広げる活動

うみ・ひと・くらしシンポジウム2018 in 塩竈
2018年9月8日～9日
「多様な経験と価値観をミックスさせたら何が生まれる？」



● 具体的課題を解決する活動

うみ・ひと・くらしミニシンポジウム in 佐賀
2019年5月11日「商談会参加のココロエ」
FCP展示会・商談会シート作成のポイント
写真撮影の基本とポイント
魅力的な写真を撮ってみよう(実技指導)

ミニシンポジウムは皆さんからの要望に柔軟に対応します。小さなきっかけ作りでも、具体的な手法についても、アイデアがあればまずは私たちに
ご連絡ください。一緒に考えて、実践に結び付けていきたいと思ひます。



● 情報発信のための活動

うみ・ひと・くらし通信
vol.13 (2019.1) vol.14 (2019.6)
うみ・ひと・くらし通信では、シンポジウムの記録や漁村で行われている活動や活動を支えている人を取り
し、発信しています。



うみ・ひと・くらしシンポジウム
in 塩竈報告書



● 実践につながる活動

ジャパン・インターナショナル・シーフードショーへの出展
昨年に引き続き、シーフードショーに「うみ・ひと・くらし」ブースを設け、佐賀市漁村女性の会、漁村女性グループめばる、あこやひめ、ヤマサ水産、その他、水産高校2校が出展しました。
大変盛況で、いくつかの商談がまとまりました。
うみ・ひと・くらしフォーラムも活動について展示しました。

皆さんの地域に取材に伺うこともあります。ご協力よろしくお願いし
ます。また、ご意見や寄稿なども大歓迎です。

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？



渦浦漁協女性部
(愛媛県)

魚介入り酢大豆

かえりのちりめん、干したエビ、昆布、大豆、干し大根、ごぼう、ニンジン、レンコンなどを炒って、酢と砂糖と、秘密のだしに漬け込んだ酢大豆です。

ちらし寿司

酢の中にゲソの焼いた身を刻んで、それをだしにして作りました。



上灘漁協女性部
(愛媛県)

ラウじゃこ天

新鮮な小魚を使い、ヘルシーでカルシウムたっぷりのハート型のじゃこ天です。

ひじき天

地元で獲れる新鮮な魚介類のすり身とヒジキを合わせて揚げました。



愛南漁協女性部
(愛媛県)

タイギョウザ

塩茹でにした鯛をフレーク状にして、野菜を合わせて塩コショウ、醤油、マヨネーズで味付けした餃子です。原料が通年手に入る商品として開発しました。



魚島村漁協女性部
(愛媛県)

魚島梅たころっけ

魚島のタコと砥部の七折小梅が入っているコロケです。
隠し味はマヨネーズです。
済美高校とのコラボ開発商品です！



済美高校食物科学コース
(愛媛県)

チーズボール

野菜の入ったすり身で
チーズを包み、それをパン粉
で包んで揚げました。

The チーズ春巻き

魚のすり身、まるやかさを
つけるチーズと、ふわふわを
出すはんぺん、みじん切りの
ニンジンと玉ネギが入った
春巻きです。

すり身揚げ餃子

すり身と細かく刻んだ野菜を
入れた餃子です。
餃子にすると魚独特の臭み
や苦さがなくなり、とても
食べやすくなっています。

☆上灘漁協女性部とのコラボ活動によるものです。



株式会社丸京農園
(愛媛県一次産業女子ネットワークさくらひめ)

シュクレア(セミドライ富士柿)

富士山のような形をしている日本最大級ともいわれる富士柿を使った
ドライフルーツです。高級柿として首都圏に出荷されることが多く、
意外に地元の方が知らないなので、規格外のものに付加価値をつけて
商品開発をしました。



こまつしま漁と農ゆめ会議 (徳島県)

ちりめんのふりかけ

小さめのちりめんしょうゆや砂糖、みりんなどを加えて、炊かずにそのまま混ぜてふりかけにしています。

茎ワカメのキンピラ

紀伊水道に面した鳴門海域で養殖しているワカメの茎(元茎)で作ったきんぴらです。



土佐ひめいち (高知県)

サバサンド

トルコの伝統料理のサバサンドを、高知県風にアレンジしてみました。自分たちが獲ったサバをどうにか皆さんに食べてもらえないかなと思っただけです。



有限会社ヤマサ水産 (滋賀県)

えび豆

琵琶湖産のスジエビを使っています。エビのように腰が曲がるまで、まめに長生きできるようにという願いが込められた郷土料理です。

小鮎醤油煮

琵琶湖の小糸網漁(刺網)で獲った小鮎の醤油煮です。

あみえびのうま煮

岩手県のアミエビというエビを使って、これから海のものにもシフトしていこうと新しく開発した商品です。



遊子漁協女性部 (愛媛県)

EM手作り石けん

環境浄化とリサイクルを目的とした石けんです。ひどい汚れや魚調理後の流しの臭いもとれる手作りEM石けんです。ぜひ食前食後に手洗いに使ってください。



farmer's kitchen HIMARINO
(愛媛県)

野菜のオイル漬け、フルーツのコンポート (今回は展示のみ)



株式会社あこやひめ
(愛媛県)

アコヤ貝の貝柱のオイル漬けなど (今回はパンフレットのみ)

会場風景



私たちの夢プロジェクト、未来に種をまこう

中村 和憲 氏



食文化・料理研究家／作曲家(愛媛県)
松山市出身。TV・ラジオ・イベント他、フードコーディネーター、食育・料理監修、キャリア教育、いのちの授業等、「幸せの種まき」をライフワークとして愛媛県内を中心に活動。県内の商品開発等に広く携わる一方、高校生の発想力を取り入れ地域とつなぐなど新しい手法で取り組む。また、作曲家としても活躍。

司会進行：関いずみ

中村 本日は、いろいろなコラボの可能性を探るといふシンポジウムのテーマです。私たちが愛媛で関わらせていただいている一つを題材にして、お話しさせていただきます。

私は、未来はどんな種をまいたかによってできていくと思っています。人生の中で、日々、いろいろな小さな種をたくさんまいていると思います。それがいつか花を咲かせて、実を結んでいきます。

人のつながりが 大きなエネルギーを生む

豊かな産物を産む水産と農業がつながり、いろいろな食材同士がつながっていくと、いろいろな可能性があらわれます。何といても人のつながりが一番大きなエネルギーを生むと思っています。

例えば、小さい学校でも運動会に向かってクラスが一致団結して頑張ったときに、とてつもないエネルギーが生まれてきます。あれはどういうことだろうと、あるとき考えました。

人が一人で頑張っても、一人は一人です。ところが、二人が同じ目標でつながると、この二人の間には、一つで

すが一本の絆ができますよね。これが一人加わって三人になると三本になります。人がどんどん一人ずつ増えていくごとに、絆が非常に増えていく。

十人の人が集まると、最大四十五本のつながりができます。人が三十一人集まると、五百本になるのです。きょうここには百人以上いらっしゃるのです。ここから生まれるエネルギーというのはすごいのではないかと思います。

漁協女性部と高校生・短大生の コラボ

今、愛媛県の事業として、高齢化時代に対応した水産加工品実践活動支援事業をコーディネートさせていただいています。漁協女性部の皆さんは、長年の経験や知恵が本当に豊かです。一方で、高校生は経験・知識が少ないかもしれないけれども、その分発想が自由です。さらに、それが本当に正しいのかどうかということをきちんと研究をして裏付けていく実践力があります。

自由なアイデアを活かす

キックオフではまずはワークショップをし

それから、何でも面白いと思ったら、どんどん楽しくやってみようという力もあります。高校生が頑張るときには、マスコミも含め多くの応援団が誕生します。彼らのそばで先生がいつも見守りながら、導いてくださることも重要です。そこで、この事業に、「漁村の夢づくりプロジェクト」とタイトルをつけ、東予・中予・南予の三つそれぞれに、漁協女性部と高校生、あるいは短大生をコラボさせました。

本日参加しています済美高校は、中予の漁協女性部の皆さんと二年間コラボしました。南予地区は、愛南漁協女性部とつわらみ戸島漁協女性部、遊子漁協の皆さまと宇和島水産高校がコラボしています。東予地区におきましては、今治ブロックの漁協女性部の皆さんと、去年からは調理師養成過程のある今治明德短期大学の未来のシェフを目指している方々とのコラボを行っています。



つながることで生まれるエネルギー

7人→21	8人→28	9人→36	10人→45
11人→55	12人→66	13人→78	14人→91
15人→105	16人→120	17人→136	18人→153
19人→175	20人→194	21人→214	22人→235
23人→257	24人→280	25人→304	26人→329
27人→355	28人→382	29人→410	30人→439
31人→469	32人→500		

愛媛にはそろっている！ 「食材×食材」「水産×農業」

クエン酸を含むすっぱいものを食べるとクエン酸回路の動きが速やかになり、エネルギーがどんどん作られる。

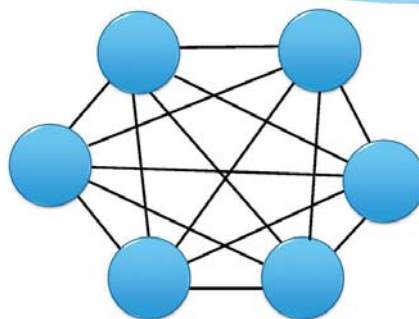
梅干し・梅・レモン・みかん・ゆず
だいたい・あんず・すもも

また、クエン酸はカルシウムの定着に必要不可欠

経験&知恵×アイデア

漁協女性部の経験・知恵
×
高校生の自由で柔軟な発想
→新たな化学変化

「つながる」エネルギー 6人



可能な場合は生産地に行きます。今日来てくださったっている魚島村漁協の皆さんが住んでいる魚島は瀬戸内海のと真ん中にあり、かつては人口が千人いた島ですが、現在は百四十六人で、中学生一人、小学生四人の島です。でも、ここは瀬戸内海の竜宮城と言ってもいいほど水産物の豊かなところですよ。

三年前に魚島村漁協と一緒に行くことになりましたが、魚島には定期便が広島島の因島からしか出ていません。どうしようとなったとき、魚島村の漁協の方々が、高校生ら二十一人を船で今治まで迎えに来てくれました。やはり現地で風を感じたり、新鮮なものに触れ

現地で風や人を感じる

済美高校では、今年はいよいよ天のすり身を使うということになりました。まず最初に、四十数人全員が一人ずつ自分のアイデアを考え、そこからやっていきました。

今年度は進め方を皆で相談した後、実際に商品開発のワークショップを進めていきます。その間、イベントも行います。最初のワークショップでは、自己紹介が終わった後、今年はこの食材を使いたい、この水産物から何か新しい商品を生み出したいという提案をいただき、さらにいろいろなアイデアを自由に出し、そこから方向性を決めていきます。

一生懸命やっても外に向かって発信していかないと人に伝わりませんので、積極的に発信していきます。と同時に、実際にある程度商品ができてきましたら出展をして、お客様の声を聞くことを大切にしています。買ってくれた方全員に高校生がアンケートを行い、この値段で適当か、味はどうか、また食べたいかなどを質問しました。その結果、百パーセントおいしいという答えをいただき、自信を深めていきました。

その後、松山の大きな祭りでも、思い切った千個を販売してみました。そうしたら、両日とも、約三時間で五百個ずつ売れました。高校生と漁協女性部の皆さんが協働し、実際に多くの方にお買い上げいただいたということで、非常に自信を深めました。

発信と出展

各地で試作のワークショップを進めていくときに、漁協女性部のいろいろな知恵や技術を私たちに伝承していただきます。昨年、宇和島水産高校とコラボで作った、ヒジキを使ったうどんでは、海藻を使いながらも不思議と麺類にツルツル感が出たおいしいうどんができました。

「パンパニ」も販売つたー！

高校生からは「このコロッケをローソンで売りたい」という声があがりました。済美高校の隣にあるローソンで売ってくれたら友達に食べられるのにといい高校生

らしい、非常にかわいい発想からです。皆さんもご承知のとおり、これは非常にハードルが高いです。そこで「じゃあ、自分たちでプレゼンしよう」ということになりました。

高校生の実践力のすごさです。高校生自らが、ローソンの全国お客様相談窓口で電話をしました。その結果、岡山の中四国本部や済美高校の隣のローソンの店長さんを含め、ローソンから四人来てくださいました。その他、多数の企業さん、テレビ局にも入っていただいてプレゼンをし、そこで揚げたてのコロッケを召し上がっていただきました。

彼女は見事に全部暗記して、思いを伝える素晴らしい十分間のプレゼンをしました。私たちもすごく手応えを感じ、もしかしたらという期待がありました。が、コンビ二さんからは手が挙がりませんでした。

一瞬で、高校生の顔色が変わりました。でも、お礼にちよっと回ってごらんと話をしたら、企業の方々が温かい言葉を掛けてくださいました。高校生が頑張っていることを応援してくださるからこそ、足を運んでくださったわけです。そして、実際の商品化の段階ではきちんと対等に向き合ってください。ありがたいと思います。

そうやって次の宿題をいただいたわけですね。うちで売るにはちよっと大きすぎる。その分値段が抑えられない。値段をもっとこうしてほしいとか、いろいろな課題をそれぞれの企業ごとにきちんとくださいました。それでまた彼女のやる気に火がついて、この後取り組んでいくことになったわけです。そうやって、思いを一つのものに込めていく。いろんなことに挑戦しながら、デザインとか、そういうことにも全部

関わって、思いを込めた分だけそれが実際に商品になるときの力というのが大きくなると思います。

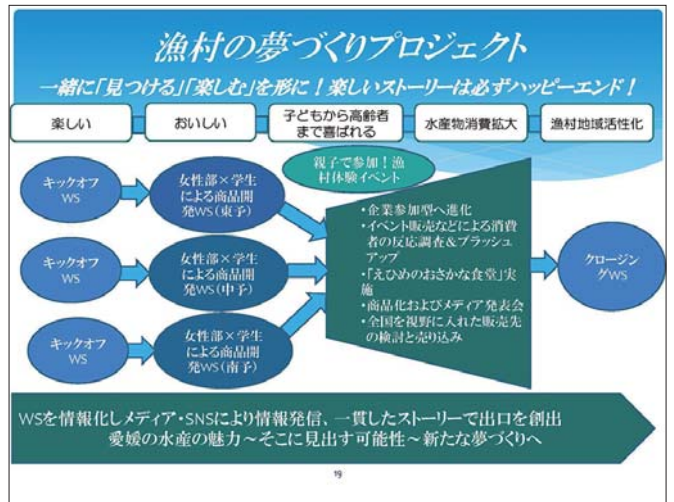
その後、たこのコロッケは、愛媛県庁漁政課が健康増進課とコラボしてくださり、スーパーセブンスターで夏野菜弁当という形で発売されることになりました。販売予定数が一食だったのが三カ月間で二万食売れ、好評でした。人がつなげていくとき、きつかけは食材や地域だったりするかもしれませんが、やはり人のパワーと

漁村体験にも強い関心

この事業では多くの人につながっていただきたいという思いがあり、昨年からは漁村体験イベントを企画しています。愛南町では、子どもたちがタイの養殖場を見学させていただいたり、タイの養殖のいけすの網を洗うロボットの操縦体験をさせてもらったりしました。

海鮮バーベキューでは、魚が苦手な子どもも親がびっくりするくらい魚を食べました。愛南漁協は大手回転寿司店にタイを出荷しています。その時に来ていた三歳の男の子が、それ以来、その回転寿司店に行くこと、「愛南のタイをください」と言うそうです。とてもうれしいです。

今年には喜田会長がいらっしゃる今治市の島で、地引網体験など



メディアによる発信

済美高・食物科学コース生が魚島タコで新発想料理
2017年7月16日(日)(愛媛新聞)

済美高校(松山市湊町7丁目)食物科学コースの3年生が、上島町魚島の特産・タコを使った新メニュー作りに取り組んでいる。14日には現地を訪れて魚島村漁協にメニューを提案し、試作。漁協女性部自慢の「飯を一緒に食べる」など交流も深めた。



をさせてもらいました。七十名の募集に、六百人の応募がありました。海での体験に皆さんすごく興味、関心、憧れを持っていることを強く感じています。

そこで食べたものは、必ず記憶に残ると思いますが、例えば、旅行をしたときに、後で何を思い出さかというとき、僕は料理というよりは食材のような気がします。例えば、北海道で食べたボタンエビやイカがおいしかったかです。そういう風な記憶の残し方につなげていきたいと思っています。

思いがけず、つながっていく

この事業では、今度は消費者の皆さんをつなげるイベントをつくっていきたくと思っています。そこで考えたのが、おさかな食堂です。最初は、おさかなレストランという名前を考えていたのですが、やはり女性部の皆さんの温かい雰囲気とかを考えたときに、これは食堂のほうが身近に感じていただけるのではないかと思います。そして、昨年、愛媛県で一番大きいエミフルというショッピングセンターの食品館の催事場で、おさかな食堂をさせていただきました。

その時に、QRコードを作り、フライパン一つでソテーができますというレシピを開発・開示しました。これが、その後、思いがけないことに、英語に翻訳され、今年、七月にアメリカのヒューストンで行われた見本市に、愛媛県庁漁政課の皆さんが、ブリをこの味で持っていったくださいました。アメリカの方々にも非常に好評だったと伺っています。本当に思いがけないことがつながっていています。

子供たちに種をまく

人をつなぎ、食材がつながっていく。去年、どうやらつたら未来にもっと種をまけるのかと考えました。そのキーワードは子どもたちです。

これは、私の中に強い思いがあります。人間の味覚の基本形は、大体七歳から九歳までにほぼ出来上がります。その頃食べていたものというのは、大人になって何十年かたつと、必ずそこに戻り、また食べたくなります。例えば、僕は、春のツクシが好きです。子どもも時、一緒に採ったツクシをおぼあちゃんが卵とじしてくれると苦いなと思っていました。でも、三十五歳を過ぎたぐらいから、三月が来るとツクシを食べたくなります。皆さんはそういうことはないですか。

学校の給食でも、中学時代よりも小学校の低学年の頃に食べたもののほうが記憶に残っているはずなんです。これが人間の舌の仕組みなのです。九歳だと、小学校三年生ぐらいまでに食べたものというのが、一生の記憶に残っていきます。この時期、子どもが食べているものは、子どもが自分で決めていません。周りの大人が決めています。私たちが未来のために、今の子どもたちの健康や未来のために、私たちがきちんと食べるものを決めてあげなければいけない。そういう責任を大人は背負っています。



アウトプットの目標は、 地域に根ざした学校給食

そこで、今年この事業でのアウトプットの目標は、愛媛県の学校給食会の理事を、私、長年愛媛県の学校給食会の理事をさせていただいています。給食人口は減少していますが、松山市の場合は四万人ぐらいいいます。一食当たりの予算は小学校が



二百三十円、中学校が二百八十円です。そのうち大きなおかずに使える金額は、大体平均八十円、最大で百円ぐらいです。このように学校給食は、予算や食材サイズの制約などがあります。

でも、やはり未来のため、小学生のときに愛媛のおいしい水産物を給食で食べさせてあげたいと思います。なぜ給食かという点、全ての子どもたちに同じようにしてあげられるのは、給食だけなのです。

今年是最初から出口を決めて、商品開発に取り組みました。私は、昨年の県内の別の事業で、東中南予の小学生在が考える給食献立を実現するということをコーディネートさせていただきました。学校給食会のプライベートブランドの商品化に関わらせていただくこともあります。愛媛県の給食会も県産品を使い、この二年間で約八十のPB商品を開発しています。これは給食人口の減少のなかでの財源確保のためです。これをさらに増やしていきたい。

ところが、水産加工品というのは、非常に難しいのです。なぜかというと、給食というのは公平さが前提とし

てありますが、そのまま魚を出そうと思っただけでは、加工する必要があります。これを給食に出すために、今年、済美高校、宇和島水産高校の生徒さん、今治明德短大の学生さんと試作しました。未来のシェフたちが、アイデアを出して開発してくれています。

人は食材や人のつながり、地域などを通して、ふるさとの素晴らしさに気が付きます。そうやって郷土愛を深めていくことが、人生の自己肯定感を非常に大きくする力になります。それは高校生までしかできません。子供たちにはふるさと愛媛や高校時代のいろいろな思い出とか豊かなものをたくさん持って、今後の人生を送ってほしいと思います。

出合いが大きな エネルギーを生む

振り返りますと、漁協女性部と学生をコラボさせようという、ここから全てが始まりました。いろんな方やメディアの方の応援や地域イベントへの出展、そして、今は給食でのメニュー採用を目指して、給食会の商品の加工企業さんや小売企業さんともつながりも生まれてきました。人がつながるといことは、これだけいろいろなエネルギーを生みます。

はじめに、人が三十二人つながり皆が本当に同じ気持ちで一つの方向を向いたら、五百人分だというような計算をしました。昔から、本当に志がある人が二十人集まったら国は変



ふるさとの素晴らしさを知る

郷土愛は人生の自己肯定感

地産地消・地域食文化の継承は郷土愛を育み、人生の肯定感を培う。

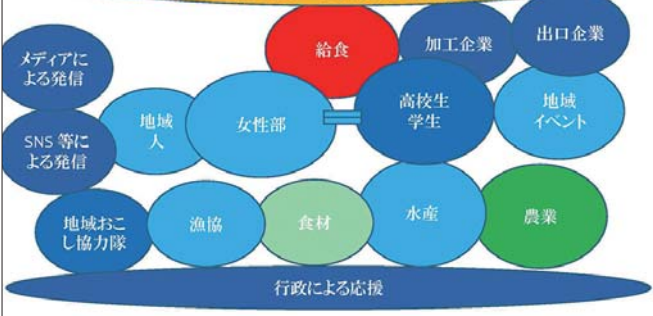
おいしい記憶

7~9歳までに味覚の基本形が完成する
この時期の食べ物を決めるのは大人の役割



さまざまなコラボの可能性 = 応援団を増やすこと

消費者
子どもたち=未来の消費者



大洲市立小中学校(11月8日/3750食)

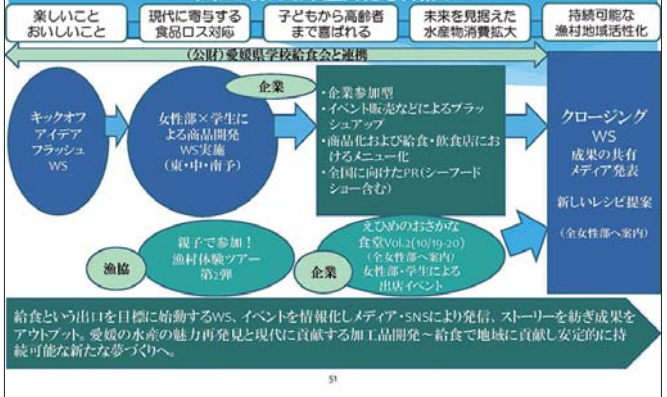


みんなで未来に種をまこう



漁村の夢づくりプロジェクトVol.2

令和の新たな水産文化を目指して



わると言われています。今日のフォーラムで、同じ思いや同じ課題を抱えた同士が出会ったら、もっと大きなエネルギーを生むのではないかと思います。

最後になりますが、魚島村のコロツケは、昨年度九月に水産庁の長官賞を受賞されました。済美高校の先輩たちは、昨年、愛媛県のEGFアワードのグランプリを、高校生として初めて受賞しました。魚島のコロツケの取り組みと一緒にコラボしたお互い同士が、素晴らしい賞を受ける結果となりました。

人がつながったときに、いっぱい化学変化を起こします。今はいろいろな意味で課題が多い大変な時代ではありますが、こういったしんどい時代を乗り越れる秘訣は、人のつながりです。このフォーラムが、元気な活動のきっかけになりますことを楽しみにしています。



み・ん・な・で

トーク

司会進行：副島久実



副島 皆さん、今からみんなまでトークを開始していきたくらいと思います。うみ・ひと・暮らしフォーラムの副島です。まずは四人のパネリストに自己紹介を兼ねて活動の報告をしていただきます。

愛媛県の 漁協女性部の活動と 渦浦漁協の 来島きつちん

喜田 今から愛媛県漁協女性連、今治ブロックのこと、それから私が所属します渦浦漁協について説明させていただきます。愛媛県漁協女性連の部員数は五百二十人。すごく減っています

残っています。

活動は花を植える漁港美化、販売をする商品レビュー事業です。そして、活動力アップ事業です。これは新しく何か事業をする人とか、こんな機械が欲しいという人が、利用させていただいています。それから、中村先生が担当くださっている加工品実践活動支援事業です。今治ブロックは今治明德短期大学とコラボしています。総会ときに、それぞれに持ち寄ったものの試食もします。

今治ブロックには八漁協がありますが、魚島、上島、弓削など島が多いです。そのため郷土料理に恵まれています。去年は大浜漁協女性部が賞をいただきました。小さいお店ですが、馬力があり審査員の先生からも認められました。

渦浦漁協の来島きつちんは、平成十一年に橋が開通したと同時に始めました。はじめはすごい人で、てんやわんやでした。それから二年間は、私たちのじゃこ天がすごく売れました。視察に来た方から運営費はどうしたの心配いただきましたが、売れすぎて困るくらいでした。今年もは橋ができて二十周年ということで、私たちの活動も

二十年になります。早かったようで遅かったようなあつという間の二十年でした。「あなたのところのじゃこ天じゃないといかん。ほかのは食べれん」と言ってくれるお客さんが姫路、広島、岡山、それから西条、松山のほうにいらっしやることから、今も続けることができます。

私たちの渦浦漁協は一本釣りが多い漁協ですが正組合員が少ないため、前組合長が漁業に携わっている漁業者の妻も正組合員にしてはということ、妻も出資して正組合員になっています。

寒ヒジキの採捕は場所によつて違いますが、私たちは三月の終わりくらいでやめます。雪がパラパラ降っても、朝早く四時頃に起きて、五時に行つて採ります。ヒジキは炊いて加工して、販売に持っていきます。採ってきたのを一週間ぐらい水に浸し、あく抜きをします。炊いて干すのは、一日中長靴を履いてする大変な仕事です。でも、渦浦のヒジキは有名で、全国から引つ張りださず。ヒジキを袋詰めをすると、売り物にならない粉がたくさん出ます。それを入れて揚げた長寿じゃこ天も売っています。

喜田 ヒサ子 氏

愛媛県漁協女性部連合会 会長（愛媛県）



愛媛県今治市吉海町出身。渦浦漁協女性部部长、愛媛県漁協女性部連合会会長等を務めています。道の駅「いきいき館」横の「来島きっちゃん」では、「鳥じゃこ天」等の実演販売や漁業体験交流を通じて漁村の素晴らしさや漁業の魅力を知ってもらおうと「地引網体験」も行っています。

小林 望 氏

（山口県）



主人が脱サラし平成28年12月から山口県防府市の向島で新規就業者となり、私も心機一転しようと思いついてきました。夫は今年の6月に独立。陸の上で何か海や船に関わりながら楽しくやっていける仕事がないか…模索中です。

武部 月美 氏 / 阿部 祐加 氏

株式会社あこやひめ 代表取締役社長、取締役（愛媛県）



「あこやひめ」は地元の特産品を使った食にこだわる店です。現在、宇和島市内に本社のカフェレストランと道の駅ささいや広場にテナント店の2店舗を運営しています。

谷岡 真衣 氏

たにおか農園（愛媛県）



2012年に主人の実家がある、内子町大瀬に帰ることをきっかけに就農。今は、家族で柿、ブドウ、キュウリの生産をしています。2018年4月に5名の農業女子仲間と共に「農業女子グループぶらいまりい」を立ちあげました。2018年1月には「farmer's kitchen HIMARINO」のブランドで野菜のオイル漬け、コンポートなどの商品作りにも着手しています。

先日は家族経営協定をしました。「私のところは跡取りがないから、もつこの代で漁業は終わりなので、家族経営協定はできない」と言うのに、「いや、夫婦二人だけでもできます」ということからです。結婚して何十年たつて第二の人生のスタートを切ったように涙が出ました。そうしたら、皆さんから、「結婚式よりも涙が出るの」と言われました。中村先生が言われたように、一人では何もできません。漁協の女性部が仲間になると、強いのです。いろいろなことができます。今日はこれを強調したいです。

「真珠の輝きは絆の輝き、企業組合でつかんだ夢、株式会社化でさらに展開」あこやひめ

武部 株式会社あこやひめの代表の武部です。今日は娘に話し役を譲りたいと思います。

阿部 娘で取締役の阿部です。母で代表の武部には、朝四時半から夕方五時まで、毎日十二時間こき使われています。私には三歳から小学校三年生までの三人の子供がいます。

あこやひめは平成十八年に発足しました。宇和島市は、真珠の生産量が日本一を誇っていますが、平成十七年に貝の大量へい死がありました。男性陣は落胆の色を隠せませんでした。母や真珠養殖の妻たちは地元を盛り上げられないかと、漁協女性部の加工部を作りました。

翌年、助成事業を活用し企業組合あこやひめが誕生しました。助成事業で急速冷凍庫や、各種調理器を揃えました。真珠貝からは、身につける真珠と同時に、貝柱が採れます。貝柱を使って真珠産産業をアピールしようと作ったのが、「あこやちまき」です。この頃は、漁協の二階を一万円で借り、加工して、イベントなどで販売していました。

あこやひめはその時、組合員十四名とパートタイマー三名でした。食品加工部以外に、製品にならない玉を活かしてパールパーティーと呼ぶ真珠のアクセサリーの制作体験やアクセサリーの販売をしていました。

あこやひめの成功の秘訣は、日々戦い続けることと柔軟な考えを持つことです。何かできないか、こういうものは食べられないか、売れないかと日々試行錯誤しています。「あこやちまき」の次は、うちの看板商品である「パールコロッケ」です。貝柱を刻んで野菜と炒めて、ジャガイモと和えたコロッケです。初めてのイベント出品で一日で千個売れ、すぐ達成感がありました。いま千個まではいかなかったですかね。

武部 作らないから。

阿部 突っ込みが入ります。そうですね。今は手が足りなくて作りません。それでも

一回のイベントで五百個以上は確実に売れる主力商品にはなっています。あこやひめの年間売上金額はスタートの百五十万円から、平成二十年度に八百万円になりました。平成二十年度は、四畳半のお弁当屋さんを建て、私のおばあさんたちがやって八百万でした。道の駅のささいや広場ができた翌年の二十一年には、そこにテナントとして入ることができました。そのおかげで、コロッケや貝柱のかき揚げ、お弁当が重宝されて、翌年には二千万円、二十三年には二千六百万円になりました。この頃から、売上は大体二千五百万円程度を保つことができました。お店のスペース約八畳に、冷蔵庫、フライヤー、スチームコンベクションが入り、残りの机二枚分ぐらいが人の作業スペースになります。

そこは現在、午前三人、午後一人という体制です。母の夢だった真珠PRは後回しでした。販売スペースがなかったのです。いつか自店舗を持ちたいというその夢が三年前にやっとかきました。

平成二十七年は黒字経営で落ち着いてきた頃でしたが、地域活性化のためにさらなる雇用を進めたいと、株式会社あこやひめを設立しました。育児世代や旦那から独立したい女性にとつては、社会保険も厚生年金も欲しいという思いがありました。メンバーで法人化について話をし、母を代表とする株式会社になりました。その後、私の世代が三々四名、さらに下の世代も入りまじった。スタッフ間の交流を欠かさないと、一年一回は食事会などを開いています。

本日は三年前の「いやし博」に向けて店舗を建てるつもりでしたが、銀行さんからなかなか融資のオーケーが出ず、施設が建



みんなであそぶ

>> sea

>> people

>> life

ちませんでした。それでも、近くの企業や県からお声掛けをいただきました。企業から施設を借りてアクセサリー制作体験やタコの代わりに真珠の貝柱を使った「あこ焼き」の販売、お弁当作りなどの仕事です。県からお声掛けいただいた「うみしごとキッズ・アドベンチャー」では、親子合わせて百三十名の制作体験をさせてもらいました。そして、いやし博終了直前の十一月の一日にやっとオープンしました。自店舗で最大三十五名まで真珠の制作体験や真珠の勉強会ができます。

飲食部門では、普通の定食屋さんみたいにとんかつ定食なども作っていますが、うちでしか食べられないものを提供するのが目標です。宇佐水産が朝に仕入れた貝をそのまま入れる人気の和ランチは、貝柱のコロッケとかき揚げです。ソフト干物の乾燥機で二時間乾燥したものを焼いて出すうまみ干しは、うちでしか食べられないものです。マダイのクリームパスタも、女性にも男性にも結構人気です。貝柱のオイルパスタもあります。

三年前には、えひめ国体のお弁当を請け負いました。十日間の開催で、当初約八日

間だったのですが、追加で約十一日間になりました。その期間中は、日に三百個で合計三千個作りました。私たちの若い世代だったら、もうこれだけで十分なところで、代表が無理やりランチもすると言っているので、私たちが朝の三時から店に出ました。子どもが起きて学校に行く時間帯に一度帰宅し、もう一度職場にUターンです。この時、宇和島で働いている母の世代の方はみんな睡眠時間が毎日二〜三時間でした。何とか乗り越えました。地域の養殖経営体からの弁当の注文もあります。どこか一軒が頼むと、他からも注文がまとまってきてしまうこともあります。

地元の企業さんには恩があり、また、地元の代表企業になるため、地域に対しては丁寧な対応を心がけています。シンガポールからの観光客対象の制作体験や中学生のインターンシップを受ける他に、梅まつりやしょうぶ祭り、しらうお祭りなどでは、イベント出展もしています。三十年目の結婚の記念に真珠を贈るイベントでも、制作体験をさせてもらっています。そんな忙しい日々なのですが、ラッキーなことには一回はNHKさんや、南海放送さんなど地

元の放送局が来てくださいます。そこで営業をして次につなげています。

武部 今年は初めてシーフードショーに参加させていただきました。行ったかいがあり、三〜四件の問い合わせをいただきました。新しい出会いがあり、私たちの加工品を求めてくれる人がいます。現在は、常勤雇用が一名、パートタイマーが九名、私たち含めて合計十三名です。一見うまくいっているかのように見えますが、正直なところ施設が無駄に広く、建物の借金と固定資産税の支払いに奮闘する毎日です。それでも頑張っていることと新しく加工品を作った矢先に、また稚貝の大量へい死がありました。

阿部 どうにかもう一回盛り返したいと思っています。今回の大量へい死は私たちに對する試練です。自分は乗り越えていこうと勝手に思っているところです。

武部 こんな感じの日々を送っています。結構楽しんでやっています。
副島 ありがとうございます。ちよいちよい本音のぼやきも入りながら、面白かったです。ありがとうございます。

山口県への移住、新規漁業就業者の妻

副島 次は山口県から来ていただきました小林さんです。三年前に旦那さんが八毛の漁師さんになったばかりの奥様です。二歳の息子さんと親子で登壇です。

小林 山口県防府市の向島から来ました小林です。奈良県で生まれ育ち暮らししていたのですが、ある日、突然主人がサラリーマンを辞めると言い出したので、辞めてもいいと話したら、本当に次の日に辞めてきてしまいました。何をするかと様子を見ていたら、漁師になると言い出して、山口県に来たというのが経緯です。

大学生の上の娘から奈良に残りたいと言われ、当初、私も主人だけ山口に行かせようと思っていました。しかし、途中で気分転換みたいな感じで行ってみよっかと思いい、娘を奈良に残し、山口にきました。

下の子が生まれる頃に山口に来ましたので、初めの頃は仕事をしていませんでした。

山口県では夏には八毛をたくさん獲り、それを関西のほうに出荷します。活魚出荷

の前に死んでしまった八王は普通捨てられてしまふのですが、死んだ八王がもったいないからと女性たちが死んだ八王を全部さばいて、かまぼこ用におろすのです。私たちは、かまぼこが作れる状態に魚をさばいて出荷をしています。あとは近所のかまぼこ屋さんで作るかまぼことか、「魚ろっけ」と言つて、魚のすり身で作るじゃこ天やコロッケの材料になるものを、私たちがさばくところまでやっています。

私は陸上作業の手伝いはしているので、船のことが全然分かりません。周りの

人からは、ゆくゆくは一緒に船に乗って出るのだからと言われています。でも、私は全然その気はなく、海には出ずに陸の上で何か海に携われる仕事がしたいと思い、今は魚をさばく程度のところをさせてもらっています。

今後は何かしていきたいと思うのですが、私が個人的に感じているのは、田舎の島に住んでいる女性の方は、何かをやるという気持ちの少ない方が大半だということです。女性たちで何かを立ち上げようという人が私の周りにはないので、皆さんの経験を聞いて、それを自分のところの島に持ち帰り何とか漁協の人たちの力を借りながら、私たちにしかできない何かをしていきたいと思ひ、こういう場に参加をさせてもらいました。皆さんのいろいろなアイデアや、経験談を聞かせていただきたいと思います。



**結婚をきっかけにした
農業従事後に、
加工販売・一次産業
女子グループ作り
チャレンジ**

谷岡 愛媛県内子町の山間部で、家族と柿やキュウリの生産をして、また個人で「Farmer's Kitchen HIMARINO」という名前で野菜の瓶詰めの製造販売をしたり、隣の市の大洲市と内子町の一次産業女子五

人で作った「ぶらいまりい」というグループの代表をしています。

私は今治市の出身で、実家はタオル工場を経営しています。今治でも割と、海と山に囲まれた自然豊かな場所です。都立に憧れ、就職は松山で、農業に無縁の生活を送っていました。その松山で夫と出会い、結婚し、夫の父が亡くなったのをきっかけに農業に関わるようになりました。今では運命と思っています。

愛媛県は温暖で一年を通じて住みやすく、柑橘の生産がすごく有名ですが、私の住む内子町は山間部で、冬の気温が氷点下になることが普通です。私の住む場所は標高が大体三百五十メートルで、農園は標高五百メートルぐらいの場所にあり、二年前には五十センチ級の積雪が三回あってびっくりしたこともありました。

そんな内子町では、落葉果樹の桃、梨、ブドウ、柿、栗などの生産が盛んです。その柿の生産農家だった夫の実家に帰ったのが七年前ですが、内子町の柿農家としては小規模で、一・八ヘクタールの園地を耕作しています。現在の生産量は、渋柿の早生の刀根柿が十二トン、甘柿の代表種の富有柿が六トンぐらい、その他いろいろな柿を少しずつ一トン程度と、夏のキュウリを三アール、昨年作付けたシャインマスカット十本を、育てています。規模が小さいので、七年前は生活のことを考えて夫は勤めていました。私は小さな子どももいて仕事をしていたため、必然的に農業を手伝うようになりました。

農業なんて初めてなので、ただがむしゃらで、仕事をしているのが嫌でたまらなく、毎日が本当に憂うつでした。何を

いるのだろうと後悔したこともありましたが、でも、子ども三人が保育園に通うようになってわねに返ったときに、自分の若い頃に見た夢を思い出しました。食に関わる仕事に憧れがあり、カウンターでおぼんざいを出すようなお店を経営したいという夢がありました。あるきっかけで、今している農業も自分が抱いた夢である食に関わる仕事ではないかと気が付いたときに、農業に対する向き合い方が変わり、農業がすごく楽しくなりました。そして、きれいな柿を作りたいとすごく思いました。

自分のことになった分、真剣に取り組め効率も上がりました。人に聞いたり、本を読んだりして、柿についての勉強もたくさんしました。農業は自営業なので、余裕が出てくれば、子どもたちも仕事に関わらせることが可能です。私は積極的に子どもたちにも仕事をさせます。無理やりさせて嫌になってもらっては困るので、無理強いはいないように心がけていますが、やはり怒ってしまったります。摘花や収穫、草刈り、清掃など、あとは冬のせん定をした後に枝を拾ってたき火をし、カレーを作ったりと、なるべく楽しく農業に関わってほしいと思っています。

新しいチャレンジとしてブドウを定植しました。娘の誕生日が八月十四日だったので、収穫にはちょっと早いのですが、娘が採りたいというものを一粒ずつ採らせて試食させ、誕生日プレゼントにしてみたい。子どもがすごく喜んで食べてくれたので、とてもうれしかったです。

本当に嫌なことでも、目線を変えることで新しい世界が見えてきます。そうすると、前に進めるようになると思います。今



みんなでトーク

>> sea

>> people

>> life

年に入って、内子町の株式会社楽農研究所の協力を得て、愛媛産の野菜のオイル漬けの製造販売にもチャレンジしています。この楽農研究所の社長の菊地さんとは、三ヶ月前に大洲市で行われたマルシェで知り合いました。楽農研究所は、地元内子の農家を中心に愛媛県産の農産物を仕入れ、レストランや給食センターに卸す仲卸業を中心に自社ブランドを立ち上げ、愛媛産の果物をジャムやコンポートに加工して「SOUL-TABLE」という名前で展開しています。知り合った三年前に、加工品を作ってみたい人を募集していると聞き、何度もアポを取りプレゼンをしましたが、何度も断られました。

昨年の春に再度提案したのは、野菜のオイル煮でした。これならと一度加工させていただくことになったのが、今年の一ヶ月です。それから十ヶ月、今のfarmers kitchen HIMARINOがあります。娘、ヒマリのために「コンセプト」に、野菜をおいしく食べてほしいと作った商品です。

愛媛県産の野菜や果物をふんだんに使用して、オリーブオイル煮やコンポートを展開しています。知り合いの農家さんのこだ

わり野菜や自らが生産した果物を利用して加工しています。最初は、マルシェでの試食販売が中心でしたが、今は地元のプロシユパークからりや、今治の喜助の湯、松山のカフェ&イートという喫茶店でも取り扱ってもらっています。

今年の八月には、大洲市のシェアカフェ、「はたご屋霧中」さんの協力で、一日限りのHIMARINOの瓶詰めを使ったカフェをオープンしました。私のカレーオリーブオイルという商品を中心に、オイル漬けをふんだんに使ったランチを提供し、その使い方や味の試食をしてもらったのが目的のカフェで、大変好評をいただきました。第二回は十二月に計画中です。まだまだ発展途上のHIMARINOですが、おいしい野菜を加工できることに喜びを感じ、一つの瓶詰めが私の一つの作品になるようにと試行錯誤しています。そして、いつか若い頃に抱いた、カウンターでおばんざいを出すようなお店をという夢を現実のものにできないかと思っています。

個人の活動は、柿、ブドウなどの生産と、HIMARINOの瓶詰めを生産販売になりますが、グループの活動として愛

媛県の大洲市と内子町の農業女子五名で、「ぶらいまりい」というグループをつくっています。「ぶらいまりい」は、自分一人ではできないマルシェの販売や商品開発もグループをつくれれば可能になるのではないかと、販路の拡大もできるのではないかと、あとは自分の農業だけでは知ることができないことも知ることができないのではないかとこの思いを胸に、「とっておきの生産物で地域とつながる一次産業女子」を合言葉に、南予から一次産業の未来を切り開くべく、ともに活動しています。

「ぶらいまりい」では、マルシェをしたり、異業種での交流会や勉強会をすることで、つながりを大切にしています。少量多品目生産で一人でたくさんの商品を作って、セットで販売したりしているような農家さんもいますが、普通は、一〜三品目ぐらいにこだわっています。私も柿だけで、一年中柿と向き合っていて、柿の生産に携わるみたいな形の作り方をしていますが、五人集まり、一人が三つを持っていたら十五品目になります。マルシェに参加させてもらっても、品数が多いと目を引きます。個人では二〜三品目しか生産していません

も、農家五人が集まれば多品目を取り扱うことができます。

通年、マルシェに出ようと思ったり、生産が追いつかなくて出られないときもありますが、一〜二人が参加し三人は委託という形の参加もできます。また、五名の生産形態や販売形態が全く違うので、見て学ぶことや聞いて学ぶことがたくさんあります。さらに、農業以外の方との勉強会をこの「ぶらいまりい」というグループで企画して、交流会も兼ねた勉強会を企画することで、その方たちのノウハウを農業に生かしていったり、その方たちと「ラボするよ」なこともできるのではないかとという風に考えています。

その出会いや経験が、個人の生産物の生産活動や販売活動に生かされていくというのはいまうまでもありません。今では「ぶらいまりい」の野菜果物セットのネット販売ができないかと、都会に向けて売る話などもちらほら出ています。

このようにいろいろなチャレンジをしている私ですが、全て一人でしているわけではなくて、やはり家族、楽農研究所、ぶらいまりいのメンバーがいたからこそ、ま

た、それにつながる人がいたからこそその結果だと思っています。ですので、一つ一つの出会いに感謝しています。人とのつながりに感謝しています。今回このような会に参加させていただき、また新しい出会いが生まれることに感謝しています。まだまだチャレンジは始まったばかりです。これからますます大きくなり、さらに枝分かれしていけばいいと思っています。

なぜ漁村や女性の活動に コラボが必要なのか

副島 ここからは、会場の皆さんと一緒にいろいろな意見交換をする時間をつくってきたいと思います。今回、いろいろなコラボの可能性を探るということで、このシンポジウムを企画しました。今は何かとコラボという言葉がはやって、いろいろなところで使われていると思うのですが、これからの水産業とか、漁村、女性の活動というものに、「コラボというのが必要なのか」というところを確認してみたいと思います。ご自身が今まで取り組んできた中で、こういうコラボがあったから今があるといった経験や、なぜコラボが必要かというところを教えてください。

武部 皆さんもそうだと思うのですが、私たちが危機的状況に立たされて何かしたいと思ったときに、「あれもしたい。これもしたい。あんなことができるのではないか」と井戸端会議的なことで話してきまして、でも、それで一步踏み出すときには、自分の考えだけでは一步も進めない、誰か経験者の知識をもらわなければ進めないという現状があり、そのところを一つ

ずつ、いろいろな問題がでるたびに、そこに必要な方たちの声を聞きながらということがそのコラボという形だったと私は思っています。

副島 何か困ったときに周りの人の意見を聞いたり、アドバイスを聞いたり、ちょっと助けてもらったりというところのコラボでやってきた感じですか。喜田さんも長年活動されていますが、どうですか。

喜田 やはり新しい商品を作りたいという願望はあります。長年続けるということは大変なのですが、皆さんと加工をしていると、今しているものはちよつと飽きたではないけれども、やはり新しい商品にチャレンジしようという気持ちはそれぞれの皆さんに湧くと思うのです。やはり自分のところのじゃこ天を初めてやろうと思ったときも、地元の魚を使って何ができるかということ、じゃこ天を始めました。そのように、地元で何が獲れるか。一年中あるようなもので新商品を作ろうとしたら何があるかといったら、女性部の力だけではちよつとありふれた郷土料理まがいになってしまいます。

それで、やはり中村先生の助言もいただいて、今は、短大生とのコラボで、学生さんの新しい発想も取り入れると、すごく楽しいです。この間も、天草を使って寒天を作ろうとしたら、子どもたちがカルピスを入れて作ったのです。「え、カルピス？」と思ったけれども、すごくおいしくて。そのように、発想が全然違う。私たちは、カルピスなんて入れたのは初めてで、そんなのがヒントになってすごく助かっています。

副島 自分たちで、こういう料理と想っているところに、全然違う発想のものなどが

入ってきたりしているということですね。
喜田 すごくいいです。

コラボ仕掛け人としてのポイント

副島 コラボの仕掛け人というか、コーディネーターの中村先生から、仕掛け人とかコーディネーターとしてのポイントとか、こういうことを心がけているとか、そういうところはありますか。

中村 仕掛け人と思っているわけではない、ただやはり出会うべきタイミングで人は出会うということだけは、人生を経験してきて思うのです。自分自身も、今まで経験したことのないことをやってみていくことも多々あるのですが、とにかく声を掛けていただいたりするとき、必ずできる道があるというふうに自分では思っています。なので、人からものを頼まれたりするときには、答えは、「はい」か、「イエス」か、「喜んで」の三択です。

でも、そうやっていくと、必ず必要な人と巡り会えるし、後で、この間のあのことがこつやつとつながってくるのだなと気付かせてもらうこともあります。本当に人生に無駄なことはない。一生懸命前に進む以上、無駄なことは本当に一つもないと思います。きょうは高校生の皆さんもいらっしやいます。今皆さんが経験していることは、今すぐ分から

なくても、いつか必ずそれが何かにつながることが絶対にあると思います。なので、本当に前を向いて生きていけば、出会った人たちというのは、必ず何か意味がある。そうすると、何かやっているときに、ふと思いついたりするわけです。そうすると、あの人を訪ねてみようとか、そうやっていくと、本当にいいタイミングでそれがつながっていきます。僕は、自分が一人で何もできないということが分かっているのです。やればある程度はできるかもしれませんが、一人でどんなに頑張っても





みんなでトーク

>> sea
>> people
>> life

のよりも、何人かが集まって、できること、できないこと、いろいろなきことが皆それぞれあるのですが、そういう皆が集まって一つのものをつくり上げるこのほうが、何十倍も何百倍も素晴らしいものができるということを経験しました。ですから、やはり、何かをするときには必ずたくさんの方がつながっていくような仕組みにしたということはいつも思っています。

失敗をプラスにかえていく

副島 「はい」か、「イエス」か、「喜んで」がモットーだという中村先生なのですが、これはちよつと失敗したとか、難しかったなとか、そういう経験はありますか。

中村 それはたぶんいろいろあるだろうと思うのですが、僕は自分の性格というか、人に何か自分のいいところと聞かれたときは、何があっても楽しいことに変えてしまえるというか、自分で楽しさに変えられること、しんどいことも楽しいと思える、楽しさに変えられるところが自分の長所だと思っています。なので、基本的にしんどいと思うことは、一つもありません。

副島 何もなく、いつもプラスに変えてきたと。

中村 そうです。

モノとモノのコラボ

副島 見習いたいと思います。今は、人のコラボという話を中心でしたが、モノとモノのコラボというところでは、どんなかありますか。

谷岡 あこやひめさんの商品が載っているパンフレットを見せていただきました。私もオイルコンフィという商品を作っているのですが、よかつたら一度コラボできませんかという話をしたところです。

副島 きつと一年後ぐらいには、この場をきっかけに新たな商品が確実に生まれると思います。来年のうみ・ひと・くらしでお披露目していただけたらうれしいと思います。

魚島村の、「梅たころっけ」も、モノとモノのコラボだったと思います。どういう経緯でその商品が生まれたのかということをお話するためにご紹介いただいてもよろしいですか。賞も取られた今注目の商品です。とてもおいしかったので、ぜひお願いします。

三上 きっかけというのは、魚島に来た高校生の皆さんが、私たちが全然思ってもいないようなんでもない発想をするので、やはりいろいろな人と交わったら、何かプラスになるのではないかと思ったことです。今、こういうコロッケが大変好評で、本当にうれしく思います。ありがとうございます。

中村 今、三上さんがおっしゃったように、最初は魚島に高校生たちと一緒に行動することがきっかけで、タコをテーマにするということが決まったのです。高校生たちが最初に考えたのは、タコをたこ焼きみたいに、少し大きめに切って、食感を残しつつコロッケにするということでした。まずタコを使ってコロッケを作るという発想が私たちにはなかったのですが、それ以外にも、実際に六種類ぐらいタコを使ったメニューのアイデアを生徒たちは持っていました。それは、タコを塩もみして洗うところから教えていただいて、そこから体験して、魚島で試作をしていったわけです。

そして、そこでやはり地元の方々の意見を聞くところ、きょう作った六つの中で、私たちがこれが好き」と言ってくれた

のがコロッケだったので。高校生たちは、揚げ物だから最後の後口をあつさりさせるために梅を入れたと考えました。砥部町には砥部七折という梅の産地があるものですから、その実を入れたというアイデアを言ったわけです。

私たちの古い考えでは食べ合わせという考えがあって、梅とタコというのは、昔から食べ合わせという点ではあまり良くないと思います。ですから、これは大人には絶対に生まれない発想なのですが、高校生たちはそういうことを知らないから、単においしいものを作りたい、おいしいもので喜んでいただきたいという本心に純粋な発想で、それが生まれてきました。

そして試作を繰り返す中で、お互いに高校生たちも、何を入れたらいいとか、逆に入れないほうがいいのかなど、アイデアを持ち寄っては検討を重ねました。最初は八十グラムだったコロッケが、最終的に四十グラムになったのもいろいろ理由があるのですが、その間にも、七折の梅園からもどんどん人が集まってきて、つながっていった今に至るといって、そんな流れです。一度にいったわけではなく、最初はア

アイデアとしてはあったのですが、そこで食材が一つのきっかけになって七折とつながりもできてきたということですよ。

喜田 もう一ついいですか。魚島村は、瀬戸内海の真ん中に島があつて、すごく遠いのです。広島県のほうからも今治のほうからもちよつと真ん中で、済美高校生は、「そんな島に行つてみたい」というのが初めての発想でした。あそこへ行つたおかげで、コロッケができました。

中村 去年、大阪の高槻の百貨店で、二日間で二千四百三十個売りました。すごかったです。魚島という島は、たこつぼが本当にたくさん並んでいて、たこつぼ漁があつて、冬になるとデビルカレイ(タマガンゾウビラメ)が干してあるという島です。

水産業や漁村の生活で驚いたこと

副島 きつと高校生とか外から人が来て、知らないからこそ出てくるアイデアというものもたくさんあると思うのです。そういう意味では、小林さんは、全然漁業と関係ない世界から水産業とか漁村に入った。しかも奈良から山口に入つてこられたわけですが、全く異分野なところからそういう水産業、漁村に関わつてみて、目からうろことか、びっくりしたとか、水産業とか漁村の生活とかそういうところで何かありますか。

小林 私はもともと魚が好きだったので、山口に来て、近所の人とかも、自分たちで獲つた魚を近所の人で消費する文化が少なくなつてきているということを感じていました。

あくまでも商売の道具というか、お金のために魚を獲つていて、みんなは出荷をし

てお金を得るためだけにやりつつあつて、近所で獲れた魚はみんな遠方へ出荷されていきます。結局、私たちが近所の人たちも、近所で何かを買つても、現地のものではないですね。ですから、山口県産の魚ばかりを食べているわけではないということに驚きました。

副島 それは時々聞くことです。漁村の方は地元産の魚をたくさん食べていると思つたら、実はほとんど外に出荷するので、実は漁村では、イオンで買ったよその魚を食べるみたいな話も聞いたりします。

小林 うちの主人なども、八毛をメインに獲つているのですが、獲つてきた八毛は全部関西に出荷してしまつているので、山口の防府市の人たちは、防府の八毛を全然食べていないのです。私も実際に関西にいるときは、高級食材としてたまに買つて食べていたけれども、こちらに来てからは、食べるのがすっかりなくなつてしまつたということはあるかなと思います。

副島 そういう意味では、将来的には、地元で何かができることがあるかもということはありませんか。

小林 八毛を使って八毛フライとか、冷凍食品として出荷したり、イベントのときに八毛フライをふるまったり、一つ一つ売つたりとかできるよつになつたら、その八毛も地元の人たちに食べていただけるのかなと、頭の片隅で考えている段階です。

水産業の魅力と可能性

副島 なるほど。楽しみです。ほかの地域から来たとか、水産以外から来たというところでは、浦丸さん、どうですか。ちよつ

と自己紹介をしていただきつつ、よその地域、かつ漁業とは関係ない世界からやってきて、水産業の魅力とか可能性や、どういふことを今考えていらつしやるとか、そういうた辺りをご紹介していただければと思います。

浦丸 もともと僕は九州出身で、今は高知で漁師をしているのですが、もともと一次産業に興味がありました。自分で頑張つた分だけ自分の成果として返ってくる世界にすごく憧れて農業を行つていたのですが、大分で恋人と出会つて、今は、恋人の両親と一緒に漁業と農業に携わつています。

今は、限界集落というか、二十年後の存続が難しいような集落に住んでいます。そういう集落が、今後どうやつたら発展していけるのかとか、なくならないためにはどうしたらいいのかと心の隅で考えながら生活しています。まだ解決するようなことではないのですが、今回の参加者の皆さんの中で、同じよつな思いとか考えとかを持つている方がいらつしやつたら、ぜひアドバイスをいただけたらと思います。

若い人からみる水産業

副島 ありがとうございます。今、若い男性の浦丸さんに、新たな人生として漁業、水産業に関わつていこうというお話を聞いたのですが、最近では、そつ

う風に若い人が、漁業とか水産の世界に興味を持って入つていくケースがみられるよつになつてきます。それは、もともと家がそつだつたという人もいれば、全然違つところから行こうという人もいるわけですが、そついう人たちがそこに入つてくるのも、やはり化学反応の一つの「コラボレーション」だと思います。





みんなでトーク

>> sea

>> people

>> life

フォーラムと一緒に出展した西居くん、これから自分の歩んでいこうとする水産業の世界の中で、自分としては、どういう風に人ともつつながっていったらいいなと思っているかちょっと教えてください。

西居 今、水産大学の三年生です。実家が滋賀の琵琶湖で水産加工会社を営んでいます。

僕としては、やはり琵琶湖に漁業があるということ自体を知っている人がいなくなってきたというのをすごく悲しく思います。僕は最終的には琵琶湖に帰って、琵琶湖の水産業がなくならないようにしたいという強い思いがあります。というのも、実家は滋賀県なのですが、中学を卒業して、高校からはもう実家を離れて、京都の水産高校に行きました。それから、今は水産大学校で山口県にいます。中学校三年生で実家を離れて、実家の滋賀県というところを見てみると、琵琶湖ってこんなにおいしい魚がいるのだなということであらためて思いました。

今日いらっちゃっている皆さんも、地元の水産品とか、魚とか野菜に誇りを持っていると思うのですが、僕もその一人で、琵

湖の魚に対しては強い思い入れがあります。こんなにおいしい魚がいるのに知名度が低かったり、あとは、漁師さんがいなくなって、二十年后にはたぶん琵琶湖に漁船が浮いていないという状況が、今のままではそうなると思うので、それがすごく悲しいことだと思いました。

今年の夏、東京のシーフードショーに参加させてもらったとき、琵琶湖の魚を持っていったら、おもしろいと評価してくださいました。やはりそういうところに参加すると、こんなにおいしいものがあるのにと悔しい思いと、これをなくしたくないという強い思いがあって、卒業後はまだどうするか分からないのですが、最終的には絶対に琵琶湖に帰って、実家を継ごうと思っています。

これからどうしていきたいかというのは、最終的にはやはり僕だけではなくて、仲間をつくって、若い人たちで、もう一回琵琶湖の漁業を盛り上げていきたいと思っています。やはり地元の人でも、琵琶湖に漁業があることを知っている人が今減ってきているのかなと思うのです。そのために、先ほど中村さんのスライドでもあった

のですが、地元の小学生たちに漁業体験という形で、僕自身が船に乗って、小学生たちを校外学習みたいな形で体験させてあげられたら、やはり小さい頃の記憶は大人になっても残ると思うのです。僕も小さい頃から魚を見て育ったので、今こういうふうに育っているのですが、やはりそういう触れ合う機会が大事なかなと最近思っています。漁師になったときには、そういう体験とかも積極的に行って、地域を巻き込んで若い人たちを漁業に引き込めたいと思っています。

地域の中でのつながり

副島 水産業がこれから十年先にあるのかなかというのは、いろいろなところで心配されていますが、今の西居くんとか、その前の浦丸さんとかを見ると、まだまだ漁業も捨てたものではないと希望を持てる感じがします。今、人と人のコラボとか、モノとモノのコラボという話が出てきたのですが、今度は、分野と分野のコラボといいですか、漁業と農業のコラボというのもあるのかなと思います。

徳島からいらしている鳴滝さん、今日は「こまつしま漁と農ゆめ会議」ということで出てきてくださっていますが、具体的に、漁と農でこういうことを会議の中でされているのですか。

鳴滝 漁業と農業で地域活性化のことや、防災のことなどをやっています。私たちの地域は、高いところがないのです。それで、地震とか津波のときに、山のほうに逃げられるのではないかとということで、そのときに、山の人の日頃のお付き合いというか、パイプを持っていたら、そのときに困らずに行けるのではないかとということですね。大学の先生なども、いろいろな地域のことを話し合ってくださいています。

副島 ありがとうございます。日頃のお付き合いをつくって、それを生かしていくというところの連携かと思えます。愛媛も養殖大国ですが、同じ養殖が盛んな牛根漁協の川筋さん。少し前にお聞きして印象的だったのですが、地域で養殖をやっていくに当たって、働いてくれている人に、みんなでお弁当とかを作ったりできないかと考えていると数年前におっしゃっていたと思うのですが、今はどういう状況になっていますか。

川筋 鹿児島県の垂水という桜島の根本にあるのですが、その垂水市一万四千人の町の中に、牛根漁協と垂水漁協が二つあります。小さい市には普通、漁協が二つも無いのですが、カンパチとブリの養殖が盛んな町なのです。そして、うちの近所にも弁当屋さんがないのです。ですから、その親方の奥さん方は皆さん、弁当を朝から何十個も作るのです。それで弁当屋さんができたらいいなというのを、前に先生方にお会いした時にお話ししたと思うのですが、やはり今も自分のところの従業員、お手伝いに来てくださった方のお弁当は、その親方の奥さんが作っている状態です。

今、お弁当屋さんの話は全然流れているのですが、今のコラボの話でいきますと、桜島は、かなり灰が降ります。皆さんが驚くほどの灰が降るのですが、その灰をろ過したもので、ブリやカンパチを漬ける灰干しというやり方をしている業者が幾つか出てきました。デパートに行きますと、灰干し大根といって大根も灰干しするのですが、ブリも全て灰干し、野菜も魚も灰干しというものが出てきて、灰も邪魔なものではなかったというのが私たちの感想です。

私たちのところでは、ブリとカンパチしかないのですが、どうしても何かを加工して出したいというよりも、やはり生で食べてほしい。ブリだったら生で食べて、あらを洗って食べて、ぶり大根も食べたい。カンパチだったら、お刺身やカルパッチョで食べてほしいという思いがあります。やはりどちらの漁協でも、お祭りのときには、ぶり大根を作ります。お刺身もあるけれども、カルパッチョも作る。そういったもの

で広げていけたらいいなというのが、同じ養殖の魚を持っているところの悩みです。そう言っていたら、今、牛根のほうでは、海外輸出がほとんどです。フィリピンに海外に出しています。そうすると、私たちの出番が全くなくなりました。私たちも、やはりブリが県内で売ってほしいのです。そのため、小学校で魚のさばき教室をしています。子どもたちに、ブリ、カンパチの大きさや、良さを見てほしいと思います。

自分の夢を表現していく

副島 自分たちがいろいろ思い、行動しようしても、周りの状況や社会状況が変わるといつとこのミスマッチとか、波に乗れるところもあれば、ミスマッチになってくるようなところもあるのかなというふうにして感じました。

そういうような話をしているところで、実はもうあつという間に、このシンポジウムの終わりの時間になってしまいました。これからコラボとしてこういうことをやってみたい、あるいは、それに対してこういうことが必要なのではないかと思っているというふうなところを、一言ずつお願いします。

中村 今いろいろなコラボの必要が出てきたというのは、ひと昔前ですと、日本も長く高度経済成長時代が続いたので、ものを作れば売れる、ものを獲れば売れるという時代が長くあったと思うのです。今は、成長時代もとくに終わってしまった成熟社会です。成熟社会というのは、努力をしてみんなすごく頑張っているけれども、それがなかなか見えにくい時代だと思うので

す。みんな頑張っているのに見えにくい。成長社会は、結果がすごく出た時代だと思いますが、今は、いろいろな課題を、自分たちだけで解決するのが難しくなっている気がします。なので、やはりそこで同じような思いを持つお互いがつながりあって、その思いを共有しながら一緒に乗り越えていくことが、これからの時代には絶対必要だと思います。

世の中がそういうふうに変わってきているのは、例えば、全然違う話ですが、昔はアイドルは一人でした。一人でアイドルを張れたのです。でも、今はグループです。嵐もそう、AKBもそうです。昔は、山口百恵に桜田淳子です。知らないですか。そういうふうにならなくて、アイドルを張れる時代があったのです。今は全部グループとユニットなのです。やはり、芸能界の世界でもそういうふうに変わってきているのは通じるものがあるのではないかと思っています。

今は、そうやってみんながつながって、発信していくと、世の中に与える影響というのはすごくあると思います。こういう機会を捉えながら、お互いに思いを共有しながらつながってほしい。あとは、先ほど学生の方も言っておられたのですが、皆さん、自分が何をしたいのかということですね。自分はこのことを考えている、こんなことを夢見ている、やりたいのですと、言ってくれ、やはりそれは表現していかないと、もったいないと思います。

だから、先ほど会場から拍手が起こったのは、すごく感動が起こったのだと思うのです。そうやって自分の中にある思いを生懸命伝えていけば、必ずそれに賛同して

協力してくれる人が絶対に現れます。なので、お互いに、自分の中にある夢とかを遠慮しないで語りましょう。

いろんな人とコラボしていききたい

喜田 何年前かに、島のイベントがありました。やはり、あの頃は、県がたくさんイベントをしてくれると私たちもうれしいと、県に押し掛けていったことがあります。その時、農家の野菜のソムリエさんも、改善グループも、皆お隣さんなのです。西条、それから伯方島という、私たちの近くのところとコラボしてバーガーを作り、バーガーを日に何個も売りました。そのパンなのですが、パンはどこにでもありますが、そのソムリエさんが、ニンジンのパン、ホウレンソウのパン、ミカンのパンという五種類作ってくれました。それを皆一種類百個ずつ作ってくれて、その中に私たちのじゃこ天を入れ、生活改善さんがタマネギのマリネとネギを作ってくれて、そうやって売ったのです。

やはり、学生さんもいいのですが、農業の人など、いろいろな方とコラボするのもありだと思います。でも、そのソムリエさんが、今は横浜のほうに行ってしまうんです。今はちょっと何をしようかと考えています。もっとソムリエさんやパン屋さんたちを探して、仲良くしていきたいと思っています。

武部 自分の持っている分、いろいろな分野の人たちにたくさん知恵を借りて、いろいろなることを取り組んでいきたいと思っています。

阿部 私たちは、貝柱とか真珠とかを盛り



みんなであそぶ

>> sea

>> people

>> life

上げるとか、地元の地場産業を盛り上げようということをやっている、横のつながりというのは今までは正直あまりなかったのですが、グループの中でつながりは大事にしてきました。でも、三年前に店を建てた時、ずっとお弁当事業と貝柱を売っているだけでは何か足りないと思いました。なぜなら、あこやひめのお弁当には、外国産のサバとシヤケしか入らないのです。でも、高齢社会が進む中で、お魚が食べたいと言われたときに、何かないだろうかと考えました。私は、あこやひめで活動する前には、道の駅のきさいや広場のほうですと働いていたのですが、そのときに、県外から来るお客さんに店頭で、「宇和島には、こんだけ有名なタイや、カンパチ、ハマチがあるのに、どうして持って帰れるものがないのか」とよく言われていたことを思い出しました。そして、それがきっかけになりました。

年ぶりの事業採択で今の冷風乾燥機を導入しました。また、鮮度を保つために、今まではプラスチックという四時間ぐらいで固まるものを使っていたのですが、それをアルコーリキッド凍結という、十五分でマイナス三十度まで凍るものを入れました。それによって、実際においしい干物をお土産として持って帰れることになりました。解凍して食べたときに、全然ドリップが出なくて、おいしいものができたというので、地元のリーダーのお客さんも来られますし、やはりその魚のために来てくださるお客さんもいるので、そこはいいなと満足していました。そうしたところ、先日、岡山のママカリで有名な胸上漁協さんから、あこやひめに研修に行きたいという連絡がありました。そして、この車で来たのですかというぐらい、ものすごく古い、壊れそうなワンボックスカーのハイエースに乗って、八十代の本当におばあさんたちが五名ぐらいと、その組合長さんが、話を聞かせてくれと来られました。

そのまま存続したいということでした。でも、若い人たちにとっては、年に一回か二回働ける繁忙期しかないのです。ですから、何かないかということ、結局その干物の話をしたときに、新鮮なときに液体凍結をして、年中通して加工品を作っている方がいいという話になり、その人たちも、「私たちも今から頑張るって助成金を取って働きます」と言われました。七十代、八十代の方でも馬力があり、私たちのほうが、馬力がないのではないかと思うぐらいでした。その後、業者さんを紹介しました。

モノとモノのつながりということでは、地元の農家さんともつながりたいです。せっかく私たちもいい干物の機械を持って、それはドライフルーツとかも作れる機械です。しかし、まだ正直自分たちのことで手いっぱいなの時期が続いていて、まだそんなことができないのですが、今後はそういうことも続けていきたいです。今回、「ぶらりまりい」さんとつながりができたことで、そういうものを使ってどうにかできないかということ、どちらかというと、人と人のつながりの上で、私たちがしている活動を見てくださっている方

たちに賛同してもらって、その人たちと一緒に頑張っていけるような環境になったらいいと思っています。

人と人のコラボが大事

小林 私は皆さんのお話を聞いて、分野やモノとモノのコラボも大事だけれども、私の場合は、特に人と人とのコラボが大事かなと思います。私の島の漁協女性部は、私を除いたら、あとは七十代、八十代の人たちばかりです。四十代、五十代はほとんどいない状態で、三十代は私一人です。ですから、結局何かをやらうと思っても、一緒に長くやっていく人たちがいない状態です。人と人でコラボをして何かものを作るでもいいので、そこからまたものどものコラボであったり、分野と分野のコラボにつなげていけたらいいかなと感じました。

自分を大きくしていきたい

谷岡 話の中で、限界集落という話があったと思うのですが、私の住んでいるところ

も限界集落で、三十代後半の主人が一番若くて、あとはいが離れてという形のところで生活しています。農業は農繁期があり、柿などは五月と四月から十二月くらいまでがすごく忙しくて、その間は人の雇用があるけれども、それ以外のところでの雇用が全然ありません。そういう部分で、自分が携わっている加工品とかと組み合わせ、何か人を雇用するようなシステムができたらいいかなというのが自分の頭の中にあります。少し遠い未来かもしれませんが、そういうことも考えながら、農業と加工業のコラボという感じで、自分を大きくしていけたらいいなと思っています。

夢を語る

三木 皆さんのお話を聞いていて、ふと私も今から夢を語っていいのだと思います。語ってきたつもりなのですが、あらためてもっと語りたい。それこそ平成を飛び越えて昭和の、私はもちろん昭和生まれですが、昭和のキラキラしていた私をと。なんで笑うのですか。そのときのイメージを、令和に来て、私もまだキラキラ目を輝かせてやっていいのだと、きょうはすごく開放された気分です。経験を踏まえ現実には即した形で夢が見られるということ、今日はあらためて思いました。いろいろなことをもっと考えてもいいのだと、私自身もすごくわくわくしてきました。

「夢を見る」といつても「思う」も皆さんにもあると思うのですが、そういうときはぜひ、うみ・ひと・くらしのミニシンポジウムにご連絡ください。技術的にこれがよく分からないとか、そういうことがあ

れば研修の場を設けます。そういうときは、夢を語りつつ、詰め部分はぜひミニシンポジウムでご意見をいただけたらと思います。

関 きょうは本当にどうもありがとうございます。いろいろなことが印象に残ったのですが、一人でやれることは限られるということもものすごく身に染みています。私たちは、一応三人で、うみ・ひと・くらしをやっていますが、私たちもまだ若いので、これからまた新しいものに出会ったり、新しい人たちと日々出会っていくだろうと思います。そのときに、そういう出会いそのものを大事にしていて、今のパワーを倍にしていきたいと強く感じました。

そして、きょうここで会った皆さん、これもうみ・ひとシンポの出会いの中で出会ってしまった運命的な仲間です。このつながりが、もしかしら明日何か実を結びかもしれないし、十年後に何か大きな実を結ぶ可能性もあるのだということも自分でも感じてますし、皆さんにもそういうふうに感じて、きょうの出会いを大事にしていただきたいと思えます。

副島 最後になりますが、皆さんがいろいろなキーワードを言ってくれました。印象に残ったのは、二人で一本のエネルギーが、十人と四十五本になって、三十人だと五百本になるという話。では、この会場だったら何本になるのか。ただのつながりではなく、そこからエネルギーが生まれるというところがすごく印象的だったのと、アイドルも昔は一人だったけれども、今はグループだということ。私たちもグループでやっているの、ここでエネルギーが発散されたいいなと思って、皆

さんとの相乗効果をこれからも期待して、皆さんとまたどこかでお会いできたらというふうに思っています。今日はどうもありがとうございます。





シンポジウム



内子フレッシュパークからり

出荷者自らが勉強会を積み重ね、組織を運営するー内子フレッシュパークからりの取組ー

司会進行：三木奈都子

内子フレッシュパークからりは、農産物の直売所やレストラン、加工場などが一体となった道の駅です。自分たちで勉強会を積み重ねてきた「からり」。今も出荷者たちで組織する「からり直売所出荷者運営協議会」は自分たちで組織を運営しています。平成二十九年度には「からり直売所出荷者運営協議会」が農林水産省「豊かな村づくり部門」で内閣総理大臣賞を受賞しました。設立に尽力された名誉会長や現在の会長たちから「からり」への思いや課題、これからについてお話を伺いました。

内子フレッシュパークからり

内子フレッシュパークからりは、農産物の直売所やレストラン、加工場などが一体となった道の駅です。自分たちで勉強会を積み重ねてきた「からり」。今も出荷者たちで組織する「からり直売所出荷者運営協議会」は自分たちで組織を運営しています。

平成29年度には「からり直売所出荷者運営協議会」が農林水産省「豊かな村づくり部門」で内閣総理大臣賞を受賞しました。設立に尽力された名誉会長や現在の会長たちから「からり」への思いや課題、これからについてお話を伺います。



内子フレッシュパークからり

<http://www.karari.jp/>

〒791-3301 愛媛県内子町内子2452番地

◆ 土居 好弘氏 株式会社内子フレッシュパークからり 代表取締役社長

内子町の人が作った農産物しか販売しない

この「からり」は道の駅という大きな看板を背負っています。道の駅は全国に千六百くらいあるのだらうと思います。が、からりは最初から道の駅をつくらうとしていたわけではありません。一番の目的は内子町の農業振興です。農業を元氣するために直売所をつくらうというところから始まりました。それまでに勉強会やいろいろな研究会をして、実験施設もつくってやっている中で、国土交通省が道の駅という新しい制度を作りました。そして、国土交通省の方から道の駅に登録してただけま

せんかという依頼を受けて、私どもは断る理由も全くないので登録したという経緯です。ですからからりはドライバーの方が休むための施設づくりではなくて、内子町で作られたものをいかにたくさんの方に来ていただいて、買っていただくかということが一番の基本理念にしています。

直売所は開設当時から今もそうです。内子町の人が作ったものしか販売しません。隣の町からも仕入れをしません。扱っているのは全部内子町の品物です。唯一、ドライバーの方がお茶や飲み物が必要だと言われるので、その分だけは仕入れますけれども、それも冷蔵庫に入れて取って買っていたかということ、この施設内に自動販売機は一台もありません。全国の道の駅で自動販売機がないのは私どもだけかと思っています。それだけ内子町に特化した直売所というように進めてきましたし、それが認められて今まで農林水産大

パネリスト紹介



土居 好弘 氏

株式会社内子フレッシュパークからり代表取締役社長

内子町役場を退職後、現職。



野田 文子 氏

からり直売所出荷者運営協議会 名誉会長

昭和60年代に開始された「知的農村塾」で女性主導の町づくりの事例が紹介されたのをきっかけとして、それまでとは違う農業を模索。平成6年の直売所開始時の第1号会員となり、その後、直売所出荷者運営協議会の会長に。現在は名誉会長。



稲田 由美子 氏

からり直売所出荷者運営協議会 会長

野田氏から直売所出荷者運営協議会会長を引き継ぎ、同運営協議会を取りまとめる。



谷岡 真衣 氏

たにおか農園

前日のトークに続き、登壇していただきます。



安全、安心へのこだわり

臣賞や内閣総理大臣賞等々を頂きました。

私どものこだわりはもう一つあります。農産物が中心ですので新鮮なものの、安全・安心なものであることを一番心掛けて内子町の皆さんと一緒に作っています。その一つがトレーサビリティ（生産履歴）の追跡可能性です。誰がどの畑にいつ植えて、どのような肥料、どのような農薬をやったかということが全部分かるようにして、公開しています。

先ほど直売所に行って里芋を持ってきました。私どものものは、今まではバーコードだったのですが、もう既にQRコードに替わっています。QRコードに替えたのも全国で最初だった

と思っています。ここに小さいQRコードがあるのですが、これは値段等を管理するQRコードです。誰のもので、金額は幾らかというのが読み込まれてすばパソコンの中に取り込まれます。もう一つ少し大きなQRコードがあります。専用のパソコンは売り場の一番おもてのところにあるのですが、それにかざすと誰がどこでどういう農薬をやったかというのが分かるようになっていきます。後で時間があったら、農産物のコードを読み込むところまで持っていただくと、こういうものが見られますのでぜひ試してみてください。

でも、これだけでは農家の人が記帳しておいてパソコンに打ち込むだけということになるのです、それを証明するために毎月二十検体から五十検体を無作為で抽出します。内子町でやっている環境NPO法人があるのですが、そこへ持ち込んで残留農薬の検査をします。毎月何検体調べて、何検

体どういうものが出てきたかというのを報告していただいて、上にあるパソコンに入力します。おととい八月分をやりました。八月は少し忙しかったのか検体が少なかったのですが、十八検体で残留農薬の検出はゼロというのをもう既に見えるようにしてあります。そういった徹底したこだわりを皆さんに認めていただいています。

私どもの店は松山の方がわざわざ車に乗って買いに来ていただくという店になっています。松山の三越の一番大きいホール、アトリウムコートとい

うところがあって、今日はそちらにも私どもの職員が四人行って、農産物等の販売を一週間頑張ってくれています。基本は来ていただいてここで売りたいとは思っていませんが、いろいろなところから評価を受けたら呼んでいただいたりしながら、内子町の農産物をいかに売るかというところに徹して、頑張っているのが私たちからの職員たちです。ありがとうございました。

来訪者の特性は？

A 地元の来場者数とそれから観光客の方の大体年間の来場者数を教えていただけたいと思います。

社長 町内、町外を分けた統計は取っていないのですが、たぶん町外の方が六〜七割だと思えます。町外の方は、特に土曜、日曜になるとわざわざからりに野菜、果物を買う目的で来られます。町内の方が少ないのは、ここでは内子町のものしか売っていないからだと思えます。内子町の方はほとんどのは自分のところにあるということだと思えます。観光バスはほとんどがレストランで食事の方です。

◆野田 文子氏
からり直売所出荷者運営協議会
名誉会長

経営者になりたい

おはようございます。私はずっと専業農家で、タバコやいろいろなものを作ってきました。農業を始めて二十年経って子ども



>> sea

>> people

>> life

ミニシンポジウム in 内子フレッシュパークからり

たちが成長した時に、自分はこれから何を

すればいいのだろうかと考えました。自分は農家に嫁いだのですから自分が満足いく、納得のいく農業がやりたいと、そういう思いに至った時に、内子町がこの直売所をつくるという話になりました。自分は今まで舅と主人の農業労働者でした。何とか自分が経営者になりたいという思いがありました。そこで直売所の申し込みをしたところ一番でした。自分がやりたいと思っても、なかなか主人の思い切りというのがありませんでした。それは家族の葛藤でした。でも直売所で自分が作ったものがその場で売れていくことにすごく感動しました。もう今までのような農業ではなくて、これからはこのような農業をしないとけないのだという思いにのめり込んでいきました。そこから家族のけんかが始まりました。これに乗る切ることが自分の生き方につながると思いました。そこで何をすれば私は主人から逃れられるのだろうかと考えた時に、自分なりの農業所得を上げることだと思っただけです。それからお父さんの目を盗んでとっとと直売所に出荷していき

からりを自分の農業の場とする

平成九年に県の職員から、「毎日農業記録賞」というのがあるので応募しなさいと言われました。そうしたら全国で優秀賞を頂いたのです。東京へ賞をもらいに行った時に、その賞を受けられた女性たち一人一人が、ものすごく勢いのある人たちでした。私は絶対からりを成功させてやる、やるぞという気持ちで帰ってきました。そうこうしているうちに新聞に出まして、そしてカメラマンが追い掛けてきました。新聞社、雑誌社という人たちが追い掛けてくることによって、私は絶対ここを自分の農業の場とすると決心しておりましたから、何事があってもこの場を利用して取材を受けました。

役場も上手に私たちを育ててくれたと思います。それは私が売り上げを一生懸命上げていくぞと決心した時に、役場の広報誌で流してくれたのです。野田文字さんは直売所で何百万稼ぎましたと大きくでかかかと、第一面に載せてくれました。農家のお母さんたちが、直売所でこんなにもうけるのかということ、会員になりたいとどん

どんやってきました。直売所の会員になる時には自分の通帳を作ってくるのですよと伝えていましたので、みんな自分の通帳を作ってJAの会員になりました。人が増えてくると、出荷に際して違反者も出てきます。そこで、運営委員をつくって、違反者の問題をみんな集めていきました。

四十人ほどの運営委員さんがいますけれども、運営委員で意見をまとめ、出荷ルールなどの規約を十年かかって作りました。規約をつくる時、私は自分が農業をしながらここに勤めるのはどうしたら一番いいのかということをよく考えました。からりがよくなれば自分の農業もよくなるという風に考えました。役場も私を引っ張ってくれました。地区のいろいろなところの普及員から、「野田さん、来て講演してください」と呼ばれました。その都度行ってからりを宣伝してきました。

問題はみんなで解決

いろいろな問題が発生しますが、それらみんなで集まって解決をしてきて、今のからりが成り立っています。例えば、自分のも

のを売りたいという思いから、人の出したものをのけて置いていくというような人たちが出てきました。そこで、生産者や他の人のものを触らないようにするにはどうしたらいいのかというのを話し合い、店舗員というのを選んで、店舗員さんだけが触れるような状態にしていきました。また、残品は、店が終わった時に後ろに下げますが、最初はそれを夕方に取りにいっていき、千円、二千円売ったぐらいで、また四時からいから出てきて自分の返品を取りに行くのでは割に合わないということで、翌朝出荷できた時に引いて帰ることにしました。

話が前後しますが、からりができるまでは、私たちは出荷と言えばJAさんが青果市場くらいしか知りませんでした。自分が袋に入れて値段を付けて店に並べて売ることとは初めてだったので、役場と一緒に二年間そのトレーニングをしてきました。スーパーを見に行くと、どのような包装をしているか、またどのぐらいの値段なのかということを見て、勉強を積み重ねてきました。平成八年に直売所ができましたが、きちんと練習していますから、みんなスムーズに動くことができました。それでも、

立ち上げ当時はなかなか売れなくて、隣の町のイベントに持って売ったりもしました。

農家の女性の自立

最初に立ち上げた時には二つの目標がありました。老後の生きがい、そして女性の自立です。女性の自立については、それまでは何かの会合があったら旦那さんが行くのが当たり前。いろいろな会の役員はみんな男性。全て男性社会でした。初代の会長は私よ



り七つか八つ下の男の人でした。その人が、僕は子どもの高校のPTA会長をしないとしないから、後任は野田さんを推薦すると言って私を推薦して出て行かれました。私と農家さんは気持ちが一緒なのです。皆さんが応援してくれて付いてきてくれたからこそ、私は十年会長をやらせてもらいました。

平成十七年、からは指定管理者制度になりました。実質的に自分がトップで運営、経営をやっていたのですが、役場のOBの方が社長としてやってくるようになりました。最初は戸惑いもあり、納得するには時間が必要でした。現在は会社と協議会が話し合いながら車を回していきましょつというこでやっています。

協議会の会長として私も十年たちました。きちんと後継者をつくるのも私の役目です。後継者はやはり女性です。ここは女性を中心となって運営しているのです。やはり女性だったら細かいことに気も付くし、女性が頑張つてやらないとうまくいかないのではないかと私は今でも思っています。今、アグリベンチャー21という農家のお母さんたちの加工場ができています。私はシイタケを作っているからシイタケの佃煮を作っています。今は大豆がブームです。大豆の煮物、大豆の水煮をたくさん作って出

荷しています。アグリベンチャー21の会員は二十四〜二十五人います。私は今そのリーダーをしています。そうやって商品もどんどん作っています。いくら作っても直売所で売る場所があるからいいのです。今のヒット商品はサツマイモです。生産者の大きい芋は上の直売所で売れません。それを私たちが買って、アグリモッコといってオープンで焼いてお芋を出します。爆発的に売れるのです。やはり直売所というのは売れる商品を作つていかなければいけないと思うのです。

私たちは年取つても働いて出すところがあります。ものを作つて出すところがあります。直売所は一番大事な働くところ、そして出荷できる場所だと私は信じています。私も動ける間は直売所に何らかの形で出荷したいと思っています。ありがとうございます。(拍手)

司会 野田文字さん、本当にありがとうございます。始められた時から現在まで勢いを維持するのは本当に大変だと思うのです。いろいろなご苦労をされている方はフコアにもたくさんいらつしやいます。自分のことを思い出して涙してしまふシーンもあったのではないかと思います。

◆ 稲田 由美子氏

からり直売所出荷者運営協議会 会長

プロデュースする面白さ

皆さんこんにちは。内子フレッシュユパークからり出荷者運営協議会、会長の稲田由

美子です。県外から来られている方は挙手をお願いします。ありがとうございます。ざつと五十名です。皆さん大きな声で私のTシャツの文字を読んでください。

(会場：愛媛産には愛がある。)

ありがとうございます。このTシャツ、ポロシャツは愛媛県が作っています。愛媛県で作られるものは全て愛を込めて作っています。私が今愛を込めて作っていますのが、この梨です。これは南水という長野県で開発された梨です。少し病気に弱くて作りにくいのですが、たぶん梨の種類の中で一番糖度が高いと思います。幸水が十三度平均といわれていますが、南水の平均は十五度以上あります。なので結構人気があるのですけれども、作りにくいのであまり出回っていません。長野県の人ですらあまり食べたことがないといわれています。

実は私は直売所出荷者二世です。十年目になりました。夫の両親が作っていましたのでそれを引き継ぎました。私はこの梨を売り込むために、この箱も全部デザインして発注して作りました。直売所は後で見ていただいたら分かると思うのですが、果樹の方はそれぞれの家で箱等を工夫して作っています。つまり自分のブランドになります。野田さんたちが立ち上げた頃は何かとして自分のものを売りたい、お金もうけがしたいというのがエネルギーだったと思うのですけれども、それに併せて農家のお母さんたちが面白がついてやったのが、プロデュースすることです。何を作れば売れるか、何を作ればもうかるか、自分の考えを生かしてそこに発信できるかです。このプロデュースする力の面白みを感じた女性と



>> sea

>> people

>> life

というのは、絶対誰にも止められないと思います。野田さんが言われていたように、これまで是一家の中の単なる労働力として位置していた女性がこんなに面白いことはない、私もしようと、今まで発揮できなかった力を出せてきたと感じています。

野田さんの立ち上げてこられた苦労やいろいろなことが本になりました。それをもとにして私は、「からり物語」という劇を作りました。台本から演出もやって、農家のみんなで演じました。そのようにプロデュースをして作り上げたり、発信したりする面白みというのは、すごくパワーになると思います。その集約したものがこのからり直売所ではないかと私は受け取っています。

自分たちの直売所という意識

私たちが日頃取り組んでいる活動を簡単に紹介したいと思います。今、出荷者は四百名弱います。その中から代表が二年に一度選ばれて運営委員会が組織されます。運営委員会と直売所出荷者運営協議会の二つが品物をチェックする委員会になってい

ます。その中に青果物委員会というのがありますが、これは年間に十回ぐらい勉強会を開いています。出荷するためにどのようなことに気を付けるか、こんなことをしていたらお客さんは買ってくれないというようなことを勉強します。先ほど野田さんが言っていました、結構厳しくやっています。例えば柿はカメムシが付くのですけれども、表面に吸い跡が八個以上あったら出荷しては駄目だというような細かいことまで決めています。

それから勉強ばかりではなく、このような作物を作ったら暑さに強いです、お客さん向けですというような情報交換も、県の人や役場の人いろいろるる人に助けをもらいながらやっています。そのほかにイベント委員会があって、大体月一回ぐらい試食サービスをしていただきます。今度二十一日に栗とお芋とカボチャを売り込むために、ゆでたり調理したりしてお客さんに配ります。研修委員会では会員だけの冊子も出します。一年間に三回から四回発行します。加工品委員会では、保健所に来ていただいて衛生管理の勉強もします。店舗環境委員会では、大掃除をしたり草刈りをした

り、そういう環境にも力を入れてやっています。このままでもかなり自然豊かではないかと思うのですが、草も生えまですごみも出ますので。

何でこのようなことをするかわれると、ここは私たちの直売所だという意識が皆さんすごいのです。自分たちの直売所だからというふうにお客さんに快く来ていただけるか、買っていただけるかというのをみんなで模索してやっています。

年に一回総会もします。そして二年に一回は生産者大会といってみんな出し物をしたり、歌を歌ったりというような楽しみもやっています。地区懇談会といって地域でいろいろな問題を話し合ったりもしています。二年に一回は研修旅行



にも行きます。ありとあらゆること、勉強になること、それからみんなが仲良くなれること、会社とうまくやっていくためにどのようなことをしたらいいかということも年中、考えられることはほほやります。こういったのが協議会の活動です。

初心に戻って乗り越える

収穫祭の時には、豊年踊りというお米ができて納めるところまでの踊りをやりました。もともとの発祥は、この隣の大洲市の長浜というところで作られた踊りです。その人に頼んで教えていただいて、先ほどお話しした劇を上演した時に一

緒に踊りました。今度も十一月二十三日にやる予定です。その時に最後に出てくるお庄屋さん社長さんです。会社も出荷者もみんな一緒になってこういうことは楽しんでやっています。それが日頃の活動につながっています。

収穫祭では、お米の収穫を体験してもらおうということで、フロンターでお米を植えました。脱穀もやっています。いろいろな取り組みを工夫してできる限りやっています。

直売所がここになってから二十三年たつのですが、勢いもあって楽しくて、どんなもうかっていって、野田さんが会長の十年間はすごく面白くてたまらなかったよ



うです。いろいろな努力はされましたけれどもみんな出せば売れました。ですからシイタケ御殿が建つ、キャベツ御殿が建つ、タマネギ御殿がぼんと、本当に皆さん、それぞれすごい家を建てられたのです。

だんだん直売所というのが全国区になってきて、あちらでもこちらでも直売所ができてきました。それまでここに一生懸命出していた直販の仲間たちは勉強したので賢くなりました。もっともうけようと思つてよそにできた直売所に持っていきましたのです。そしたらあの人はあそこに出す、この人はここに出すというように、だんだん直売所の競争が始まってきました。そしたら一番初めから感じていた自分たちを育ててくれた、「からり愛」はどうなったのだとなりました。だんだん何か元気がなくなってきた、会社が立ち上がったと同時に何だかみんなもぼわんとなつて下降気味になったのです。そういう時に皆さんならどうされますか。放っておきますか。必死で縛り付けますか。あなたが行かないでと引つ張りますか。いろいろな方法はあるかと思うのですが、人の心というのはほかの人から縛れるものではないです。

ちようどその時にここで直売所の全国大会がありました。その時に全国から三百ぐらいのいろいろなお客さんが来られました。歓迎するレセプションのために先ほど言いました劇をやるということ、農家の有志を募つて四十人ぐらいで劇をやりました。その時のものになったのが野田さんの本でした。野田さんだけのことをしてたら不公平になりますので、これはみんなのことですよということ、第

一部は、すごく伸びて面白かった時、第二部は、低迷してみんなぎすぎすしてすごいけんか。第三部はこれではいかんということで、みんなが頑張りうって、もう一度振り返る時という、三部作にして上演したわけです。そしたら全国の方にももちろん好評だったのですが、一番良かったことは、会員の心でした。そうだった、忘れていたのです。それを見たり演じたりすることで、一番初めに自分たちがやり始めた時の絡み合いを忘れていたと、みんなが気付いてくれたのです。それからみんなの気持ちに戻ってきてくれました。前のようにはいきませんが、みんなが仲良くしなければいけないという気持ちが戻ってきたのでまた少し雰囲気明るくなりはじめました。

これからのからりを担う若者を育てる

でも、大事なことが追い掛けてきています。全国的な問題でもありますが、少子高齢化の問題です。皆さんのところもありませんよ。どうしたらいいかということを考えてみました。内子町は三十年前、十七、十八人のタータンさんが入ってきてきています。からりがあるから、農産物が出せるからと言って入ってきてくれた人もいます。その十七、十八人というのは内子町の補助を受けた人だけなので、補助を受けられないで来られている方の人数は把握していません。けれどもまあ入ってきてきていていいるのではないかなと思っています。私が知っているだけで十六軒のタータンさんがこの会員にもなつてきています。その人たちというのはすごく情報網を持ってい



ミニシンポジウムin内子フレッシュパークからり

>> sea

>> people

>> life

ます。そのため、とても生き生きと活動をしてきています。ターンさんだけではないのですが、ありがたいのはなかなか難しいのですが、ありがたいことに内子は果物が多く、果物農家にはそこそこ後継者がいます。ブドウ農家にはもう九割五分ぐらい後継者がいます。それだけでもうかるのだと思います。私も梨ではなくてブドウがよかったと、亡くなったじいちゃんに言いたい感じでした。

これから話していただく谷岡さんもそうですけれども、若者の会を今回十月に立ち上げます。若者で顔見知りになって、これからからりをどうしていくかという会です。あなたが会長になってくださいと言つと、もうみんなは近づきませんので、みんな仲良くなりましょう、顔合わせをしましょうという会でござつくりした会から始まって、これからからりを担っていく若者を育てていってもいいなというのを企画し始めています。そればかりではなくて現在会員さんに向けても、このような野菜を作って出してくれませんか、苗を少しお安く提供しますというごもやり始めています。消費者に向けてはこの力ボチャはた

くさんあるのだけでも、こうして食べたいですという試食会のようなものも進めようと今取り組み始めています。あれやこれやアイデアはあるのですが、人が動くことですのでそこにはいきまけんけれども、できることからどんどんやっていきたいと思ってるんです。ありがとうございます。ごさいました。(拍手)

◆谷岡 真衣氏 たにおか農園

かいらいの会合

こんにちは。昨日もお伝えしましたが、私は内子町の山間部で柿の生産や、野菜や果物の加工の瓶詰めをfarmers' kitchen HIRAMINOとして製造販売しています。また、大洲市・内子地区の一次産業女子グループがらいまりの代表をしています。昨日のうみ・ひと・くらしシンポジウムではパネリストとして参加させていただきました。ありがとうございます。今日は、今の私

とからりについて少しお話しさせていたければと思います。

この内子町は愛媛県でも内陸に位置し、漁業関係者の多い今回のシンポジウムの参加者の住む沿岸部とは全く違い、海のないまちです。このからりや美しい町並みのあるこの地区周辺は大体海拔三百メートル前後です。そして私の住む大瀬南江子地区は三百五十メートル前後です。さらに生産している柿の園地は五百メートル前後と山間部に位置します。

私がこのからりと出会ったのは夫と結婚した十三年前の平成十八年頃、当時住んでいた松山に帰る道中に立ち寄ったのが初めてだったと思います。このような直売所が現在のようにならなく、全国にたくさんあるわけではなく、自然あふれたこの土地にこのような直売所があり活気あふれるこの場所です。アイスを食べたり、涼んだりして有意義な時間を過ごしたように思います。もちろん当時の私は出荷者になるなんて全く想像していませんでしたが、七年前に柿の生産農家だった夫の実家に帰ってきました。内子町の柿農家としては小規模で一年を通じて一・八ヘクタールの柿、夏の間は

キュウリを三アール耕作しています。昨年新規にシャインマスカットの苗十本を定植しました。

当時は生活のことを考えて夫は勤めに出て、義母とまだまだ小さな子どもがいた私が平日の農作業を進めていました。週末に機械を使う大きな作業をするこのような兼業タイプの農業体系で、丸七年がたとうとしています。

農業に対する夫の考え方は、もうけたいやそれで生活したいというものでもなく、減農薬で栽培してみんなに健康的なお野菜や果物を提供したいというものでもありませんでした。後継者として、既に増えつつある耕作放棄地をこれ以上増やしたくはなく、自分がサラリーマンを退職した後の仕事として現状を維持したいというものでした。農家の長男で大学も農学部を卒業している夫ですが、柿作りに関しては全くの素人で、現在は渋の刀根柿は大体十二トン、富有柿六トン、その他の柿一トンを生産して何とか利益が出ていますが、帰ってきてから五年近くは赤字でした。自営業なので働いても手伝いとなり、お給料はもらえませんでした。そのような時に思い立ったの

が、からりの出荷者登録でした。私の自由にできる現金を得られないかと安易な考えでしたが、内子の暮らしに慣れはじめて一年が経過した頃、私自身の名前で登録させていただきました。

試行錯誤の日々

それから六年、出荷者としてからりと関わってきました。谷岡農園の柿やキュウリは共同出荷で農協を通じての出荷を目的に生産しているために、からりへの出荷はそれらの格外品を中心に行っています。そこで夜なべをして作ったバッグやヘアピンなどの手芸品を販売していました。しかし農作業をしながらの夜なべと子育ては体にあえまらず、手芸品を極めたわけでもない私の作品は思うように売り上げも伸びません。売れないとモチベーションも上がらず、だんだん作成就が面倒になりました。いつしか手芸品にかけられる時間も取れず出荷品はゼロになりました。

その間いろいろ考えました。からりにはやはり野菜を買いに来るお客さまが多いのではないかとという結論になり、余っている畑を耕作し、家庭菜園で使用予定の野菜を多めに作り販売する形態にチャレンジしてみました。これはフレッシュパークからりができるきっかけになった思想と似ていると思います。柿やキュウリの生産の空き時間に作付けした少し珍しい野菜や、一般野菜のキャベツやレタスも作りました。最初は楽しく販売していたのですが、一人で少量多品目の生産をする大変さ、メインの柿やキュウリの生産との折り合い、自宅からからりまでの距離十三キロ、それに価格競

争に負けて自分の生産物が売れ残ることが多くなり、モチベーションが上がらず自家栽培の野菜で収入を得ることも挫折してしまいました。しばらくは夏はキュウリ、秋は柿、干し柿などメインの生産物の規格品のみのお荷にとどまっていた。その間にもメインの農産物を作りながら収入を得る方法を模索していました。

一次産業女子がらいまりい

そついったときに結成したのが、私が代表を務める大洲・内子地区一次産業女子がらいまりいです。昨日も紹介しましたが、がらいまりいは農家の女性五名で昨年四月に結成しました。マルシェへ参加したり異業種での交流会や勉強会をすることで、つながりを大切に行っています。個人では二、三品目しか生産していない農家も、五人集まれば多品目を取り扱うお店としてマルシェに参加することができず。またマルシェに参加するとお客さまに直接野菜や果物を販売することができず、お野菜の食べ方を提案したり、果物の試食販売をすることでお客さまとお話ができます。それが帰ってからの作業のモチベーションになります。また、五名それぞれが生産形態や販売形態が異なるので、学ぶこともたくさんあります。さらに他業種の方と勉強会を企画することで、その方たちのノウハウを農業に生かしていったり、コラボすることも考えています。その出会いや経験が個人の生産物の生産活動や販売活動に生かされているのは言うまでもありません。今ではこのがらいまりいメンバー五人の野菜・果物セットのネット販売ができないかと、

都会に向けての販売方法なども勉強している途中です。

がらいまりいの結成当時は現在のような活動を全く想定しておらず、隣町の大洲であるマルシェのみの活動を想定していました。というよりはマルシェに参加することでお客さまから直接話が聞けて、新しいチャレンジや販路拡大ができるのではないかと、それだけの思いで結成したと言っても過言ではありません。マルシェのような一時的な営業であれば、飲食店営業の許可がなくてもおにぎりやカレーなどを販売することが可能です。それをうまく利用して自分の料理の腕を試したり、加工品の試作販売や試食販売をしてみたいという思いが大きかったように思います。加工場を造るのはかなりの投資が必要ですが、マルシェのみの販売であればかなり緩くなります。

farmer's kitchen HIMARINOを 立ち上げる

マルシェに参加する中で内子町の楽農研究所の菊地社長との出会いがあり、farmer's kitchen HIMARINOの瓶詰めの製造につながります。HIMARINOの瓶詰めの際は、昨日来ていたのが娘ひまりのためにということで、野菜や果物をおいしく

食べてほしい家族に対する思いを形にしたものです。

今年の一月から製造を開始したHIMARINOの瓶詰めですが、今現在の加工日数は一月に一日か二日です。加工場は先ほどご紹介した楽農研究所さんの加工場をお借りしています。また優秀なスタッフの皆さんと一緒に加工しますので、一日で百本から百二十本の製造を目標に作っています。当初マルシェでの試食をしながらの販売を想定していましたが、瓶





ミニシンポジウムin内子フレッシュパークからり

>> sea

>> people

>> life

詰めにする事で賞味期限が長く設定できるので委託販売にも適しています。ちょうど今年四月からりのリニューアルをきっかけに、製造者である楽農研究所が出荷者登録をしたために出品できるようになりました。大変好評を頂いており自分の想定していた販売量を超える現状があります。そ

の他出身の今治の喜助の湯やお隣の大洲市の赤煉瓦館でも取り扱っていただいております。まだまだ販路は拡大していきたいと考えています。またこの瓶詰めへの加工は柿の生産との共存という観点からは、とても有意義なものであると考えています。このような製造ができるのも楽農研究所の菊地

社長との出会いがあったからです。



このように私のチャレンジのきっかけになってきたのが、内子フレッシュパークからりです。いろいろな挫折もありましたが、次のステップアップや集客、ポップ等の検証や勉強もさせてくれる場所ではないかと思えます。例えば今年の四月から置かせていただいているHIMARINOの瓶詰めですが、やはりマルシェなどの対面販売や試食販売のように販売数を伸ばすこと

はできませんでした。試食販売ではないので味が分からない、使い方が分からないなどの声も聞こえてきました。ポップの作成も自分自身でしていましたが、限界を感じ知り合いの写真家さんにイメージを伝え、シヨップカードと使い方の提案カードを作りました。いろいろ写真でポップを作ってみました。七月のからりの売り上げを百とし、夏休みやお盆のある八月の売り上げとの比較をしてみたら、大体百八パーセントの売り上げの伸び率になります。HIMARINOの瓶詰め売り上げは七月の売れた本数を百とした場合、ポップを置いた八月の売れた本数の比率は三百三パーセントというようになりました。七月と八月でからりを利用してくれたお客さまの目的などが異なると、はっきり比較することもできないかもしれないですけども、このポップがお客さまの購買意欲を刺激していることに違いはないという検証ができた数字ではないかと思っています。

このような検証ができるのも、からり直売所の出荷者運営委員会と株式会社内子フレッシュパークからのシステムが、今までの歴史とともに構築されており、出荷者

に向けて公開されているからではないかと思っています。総売上を教えてください、例えば委託している店舗に言っても、そんなのは教えられないというのが現状だと思っております。からりは出荷者さん全員で運営しているという意識から、一カ月の総売上は幾らというように形でしっかり公開されているので、来客人数とかレジ通過人数なども伺ったら教えていただけます。そのようなかから自分の商品の検証という部分で勉強にもなるし、動向なども知るきっかけづくりなど、あとサイズや陳列方法なども研究する材料にできるのではないかと考えています。

私自身もですけどもHIMARINOもからりにとどまらずさらに飛躍できるように、また昨日もお伝えしましたが、かなり過疎の進む内子町の自分の住んでいる大瀬地区が元気になるように日々勉強しています。ありがとうございます。(拍手)

研修会への出席率の高々

A 研修会は年に十回、それ以外に収穫祭などいろいろおやりになっていますが、研



修会の出席率というのはどのようなものでしょうか。

稲田 年十回というのは青果物で十回です。イベントは大きなものが収穫祭と記念祭というのがあります。青果物に関しては例えば梨を出荷している人は全員来なさいと、全員に案内します。昨年出荷している人は名簿にチェックされていますからみんなに案内します。必ずほぼ来ていただけです。というのは出荷説明会というのも併せてやっていますので、例えば先ほど

も言いましたけれども、柿はカメムシの吸い跡が何個以上は駄目という細かい約束手を決めていきますので、それに来ないなければ出荷してもすぐはねられます。そうなったら嫌なのでほとんどの方が来られています。もし来ていなかったら、こういう申し合わせ事項という文書を必ず取りに来てからでないとい出荷しては駄目とされています。それから今年からシステムが変わったのですが、先ほど社長が言いましたように、ばつとQRコードを出したら農薬

等などが全部分かりますというの、トレーサビリティシステムとあってまた別の組織で、やっている安全講習会がなくて、そこで講習会を受けます。青果物は必ず安全講習会を受けなければ出荷できません。これは一年に一回でいいです。前年に安全講習を受けていなければ、バーコードが出せませんので出荷できません。皆さんに安心・安全を届けるためには、これだけ守ってもらわなければいけないという講習を勉強会と抱き合わせにしています。今年からは年一回、安全講習は別に特別に日を取ってやることにしました。そういうこともあり、出席率はかなりいいです。

A 私たちは昔からの朝市をやっていますが、細かい決まりや厳しい決まりがないのですけれども、やはりこれから安心・安全の食の提供になりますと、細かい規定というのが必要かなと思って学ばせていただきました。ありがとうございます。

稲田 その安全・安心を売りの材料にして、きちんと発信していますのでお客さまはこれを目当てに来てくださいます。それから付け加えますと、内子町認証シールというのがあります。これは農薬を半分、三割、それから農薬を使っていますと、三割、それが認証シールです。農薬をすごく気にされるお客さまはそのシールが貼ってあるとお求めになりやすいので、そういうことも提供しています。

続ける工夫

B 鹿児島県から来ました。安心・安全の基準というのが各県で違つと思いますけれども、農薬が半分というのはどのような基準に対してなのでしょう。

稲田 指針は県と農協が出している指針を参考にして、町で決めています。

司会 私からも質問させてください。いろいろな集まりがあって、時間的なやりくりや工夫が必要かと思いますが、そのあたりはどういうことをされているのかをお教えいただきたいと思えます。

野田 私はかりが自分の農業の場と思っていたからできたと思います。十年会長をやっていた、どんなイベントをやっても何をしても、ここが成功すれば自分の農業がよくなると信じていました。ですから、そんな時間は惜しいと思ったことは一度も

ありませんでした。役場から支配人が来ていたけれども、あなたたちの市場ですよ、農業は楽しくやりなさいというような考えで、全て農家に協力してくれました。私たちはやりたいようにやってきました。

私が立ち上げた十年は、農業については自分たちはプロだと、プロだから指導員を雇う必要もないし、自分のプロを生かしてここでやるうという考えでした。しかし、どんなお金をもうけるようになったら不良品を出したり、お客さんにお金をもらうのにこのようなものを出してというようなことも徐々に出てきました。これは勉強会をしないといけないということで、十年たつて勉強会を始めました。それぞれの出荷の勉強会です。そつやつとお客さんにお金を出して買ってもらうのだから、しっかりと勉強していいものを売ってほしいというのがこの願いです。

稲田 結構いろいろな組織があります。先ほど言いました運営委員会というのは運営委員さんが四十名いますけれども、その上に執行委員というそれぞれの委員長と四役が入った会があります。その上に私は会長ですけれども、あと副会長が三名います。四役会というのがあります。ちょっとした話は四役会で決めますが、大変なことになったら執行委員会にかけます。運営委員会で認められなくては「うー」が出ません。もう一つは私が頭悪いので困ったなと思う時には、名誉会長を含む歴代会長会に、「歴代会長さん、助けてください」と言います。こういう問題が起こっているのだけれども、今までの歴史を踏まえてどうしたらいいかというのを歴代会長さんに集まってもらって話します。この話し合いは



>> sea

>> people

>> life

ミニシンポジウムin内子フレッシュパークからり



ほぼ会社の方にも参加していただいているので、会社と協議会と出荷者は共通認識を持って進めています。この前リニューアルをしたのですが、よりよいものをつくるために、建設委員会を臨時に立ち上げました。ここで少し本音を言いますと、大変です。会長を辞めたいと実際思っています。今、うちは出荷が最盛期です。今ここに出ている間は仕事ができまさんから出荷準備は夜中です。

野田 それは考え方だと思うのですが。会長が出てこなくても、うちは副会長が三人です。副会長が進めていけばいいのです。だから会長、副会長がしっかりとこの運営に携わってみんなが百パーセント知っているようにしていかなければ、うまく回っていかないと思います。

稲田 今副会長の話が出たのですけれども、会えない時は今はもうLINEがあります、ショートメールがあります、電話があります。そういうのをフル活用してやっています。

社長 今言われたように私が答えなくていいのですよ。会社は全然関係ないです。出荷者協議会は協議会で運営されているのです。先ほど質問があった研修会、イベントも会社でやっているのではないです。出荷者協議会が自ら企画し講師も呼び、この会場づくりもして、全てやるのです。だから出席率も高いし、自分の責任としてやるのです。会社が呼んでやれば、会社から呼ばれたから行かないといけないという義理などが出てくるようになるのですが、そうではないです。全部出荷者協議会が自らやる会です。私は呼ばれて行く時には開会の来賓あいさつだけです。それぐらいの出荷者協議会というのは独立した組織です。自らの組織というふうになっているので、運営もやっていきますし協力もあるというところが、からの出荷者協議会のごさだと私はいつも思っています。

年代別の集まりを創る

野田 そうなのです。やらされるのではないです。これは自分たちでやる会です。自分たちの農業を自分たちで守って、自分たちがやるということです。

司会 若手をうまく取り込んでいく工夫のところをもっと少し教えていただきたいと思っています。

稲田 若い人にどんなにしてつなげていくかが、私の中の課題でした。だから年代別の集まりを、先の組織とは別にやりましょうということをやっていると続いています。こんなにバイタリティーのある若者がいるのだから、谷岡さんは組織をつくられているいろいろなところで活躍されているのですが、こういうことを他の人にも伝えていくのも大切です。農作業は大変ですけれども、この名物の芋でもつまみながら、ビールでも傾けながら、「若者や、集ってくれ」という会をぜひやりたいと思っています。二十年たって高齢化も進んでいます。リタイアされた方も少しずついますけれども、その人たちは昔から「私たちはやっただぜ」と必ず言います。そのバイ

タリティーを私たちにも与えて欲しいです。私が勝手にゴールデンシルバー会というのを命名しているのですが、若者の会の次にはゴールデンシルバー会を絶対やるよと野田さんにも言っています。その時には社長にもお願いしているのですけれどもメディアを呼んで、昔から私たちはそのままやっているよというのを必ず発信していきたいと思っています。そういう話をしてみましたら私たちの年代の人は、アラカンの会もしてほしいと言っていました。ですから若者の会、ゴールデンシルバー会、アラカンの会です。では五十代はどうしたらいいのかというのを今悩んでいるところです。そういう出荷別ではなくて、年代別の組織をつくっていきたくと思っています。それがまたからりの魅力の一つになるのではないかと思います。十月の中旬に若者会をやります。

司会 どうもありがとうございます。密に調整された組織と、こういうぽつとやっただけのコミュニケーションの場、そしてこの言葉の勢いというのは、やはり実体験に裏打ちされた自信の表れだと思います。人に伝わる勢い、パワーというものも私たちは取り込ませていただきたいと思っています。今日はお忙しいところ本当ありがとうございます。(拍手)





東京水産振興会

“東京水産振興会”は、東京都（旧）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た一般財団法人です。また同時に、水産業の振興に貢献するため、水産に関する普及啓発事業および調査研究事業を行っています。

●お問い合わせ

（一財）東京水産振興会 振興部

〒104-0055 東京都中央区豊海町5番1号

TEL : 03-3533-8111 FAX : 03-3533-8116

<http://www.suisan-shinkou.or.jp>

e-mail : info-museum@tkyfish.or.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（国立研究開発法人 水産研究・教育機構 中央水産研究所）

副島 久実（国立研究開発法人 水産研究・教育機構 水産大学校）