

>> sea



>> people



>> life



うみ・ひと・くらしフォーラム



2015 in 下関

● 一歩踏み出した、わたしたち

● 平成27年9月5日(土)～6日(日) 下関市生涯学習センター

【主催】 うみ・ひと・くらしフォーラム **【共催】** 一般財団法人 東京水産振興会

【後援】 山口県、山口県漁業協同組合連合会、独立行政法人 水産大学校



● 一歩踏み出した、わたしたち

主催者挨拶

うみ・ひと・くらしフォーラムと東京水産振興会は、活動の実践者である女性グループが一堂に会して情報や意見を交換し合う場として、これまで様々な地域でシンポジウムを開催してきました。

現在、多くの漁村女性たちが、今の漁業や生活、地域を何とかしたい、より良くしたい、持続させたい、と色々な方法で一歩踏み出しています。

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、グループ活動を長年続けてきて、次の一歩に踏み出した人たち、このままではいけないと一歩踏み出したいと思っている人たち。

みんなで集まって、自分たちの経験や思い、発想、情報、意見。何でもいいからシェアしませんか。

うみ・ひと・くらしフォーラム (副島 久実)

ごあいさつ

● 一般財団法人 東京水産振興会 振興部部長 西本 真一郎 氏



ご多忙の中、皆さまにご出席を賜りましたこと、厚くお礼申し上げます。私たち東京水産振興会の漁村女性グループ活動を支援する事業では、漁村地域の活性化を目的として、うみ・ひと・くらしフォーラムと共に、8年ほど前から本シンポジウムを共催しています。

本日は「一歩踏み出した私たち」というテーマのもと、参加者の皆さま全員で意見交換をし、それを今後の活動の参考にしてほしいと思います。シンポジウム終了後には懇親会も開かれますので、情報交換の場として、交流を深めていただければと思います。

来賓挨拶

● 山口県農林水産部 農山漁村女性対策推進室長 吉武 和子 審議監



本県での本シンポジウムの開催はミニシンポジウムを含め4度目です。たびたび開催地に選定いただき光栄です。皆さま方は、さまざまな立場で海に関わり、日頃から魚食普及、加工、環境保全など幅広い活動に取り組み、水産業の振興はもとより、地域社会活性化の重要な担い手として多大な貢献をされていることに、心から敬意を表します。

水産業・漁村は、水揚げの減少や魚価の低迷、担い手の減少・高齢化等の多くの課題に直面しています。本県では元気な農林水産業の育成や女性が輝く地域社会の実現のため、女性団体の皆さまと連携して積極的に取り組んでいるところです。このような折に、全国各地の漁業協同組合女性部や漁村女性グループなど、海に関わる女性の皆さまが一堂に会して、県域を超えた仲間と交流し一層の連携強化を図られることは、誠に意義深いものです。

本日の大会においては、基調講演や意見交換などを通じて、存分に学習や交流を深めていただき、女性ならではの視点による明るく元気な漁村づくりや、今後の水産業の振興につながる実りある大会となることを心から期待しております。

参加グループ及び参加者

参加グループ		高知県	すくも湾漁業協同組合柏島女性部加工クラブ
山口県	山口県漁業協同組合藤曲浦支店女性部	高知県	じんべえばばーず
山口県	山口県漁業協同組合小野田支店女性部	高知県	土佐ひめ市企業組合
山口県	山口県漁業協同組合蓋井島支店女性部	高知県	満天クラブ
山口県	山口県漁業協同組合秋穂支店女性部	福岡県	宗像漁業協同組合女性部岬のね〜ちゃん
山口県	山口県漁業協同組合安下庄支店女性部	佐賀県	佐賀県有明海漁業協同組合佐賀市支所女性部
山口県	山口県漁業協同組合豊浦支店	佐賀県	合同会社佐賀市漁村女性の会
山口県	山口県漁業協同組合戸田支店女性部	大分県	合同会社 漁村女性グループめばる
山口県	山口県漁業協同組合櫛ヶ浜支店	大分県	かなんど工房
山口県	山口県漁業協同組合長門支店女性部	長崎県	ももたろう
山口県	山口県漁業協同組合二見支店	鹿児島県	牛根漁業協同組合女性部
山口県	山口県漁業協同組合阿川支店	その他の参加者・参加組織	
山口県	宇部床波漁業協同組合	全国漁業協同組合連合会JF全国女性連事務局	
山口県	新南陽マリンレディース	一般財団法人 漁港漁場漁村総合研究所	
山口県	株式会社三見シーマザーズ	株式会社ティーアールアイ	
山口県	企業組合 うつい工房	山口県漁業協同組合 本店	
東京都	東京都漁協女性部連合協議会	山口県農林水産部農林水産政策課	
東京都	八丈島漁業協同組合女性部八丈産おさかな研究会	山口県農林水産部水産振興課	
東京都	大島漁業協同組合	山口県下関水産振興局	
石川県	石川県漁協金沢港支部女性部	山口県下関農林事務所	
岡山県	邦美丸（胸上漁協女性部）	福岡県宗像市役所	
岡山県	しおかぜ	株式会社みなと山口合同新聞社	
愛媛県	企業組合あこやひめ	独立行政法人 水産大学校	

プログラム

9月5日（土）	■ 試食会		
	■ 基調講演	農家レストラン 花茶（北海道）	小栗 美恵 氏
	■ みんなでトーク	コメンテーター (1) 合同会社 佐賀市漁村女性の会（佐賀県） (2) 株式会社 三見シーマザーズ（山口県） (3) ももたろう（長崎県）	古川 由紀子 氏 吉村 榮子 氏 辻 清美 氏
9月6日（日）	■ もっともっとトーク	前日に話し足りなかったことをざっくばらんにトーク	

一步踏み出した、わたしたち

みなさん、こんにちは。一年ぶりでお顔を拝見する方もいますし、今回初めてシンポジウムに参加してくださった方もたくさんいて、とても嬉しいです。

初めて参加していただいた方もいるので、うみ・ひと・くらしフォーラムやこのシンポジウムがどのように生まれたかについて簡単にお話ししたいと思います。

今日の司会をしている水産大学の三木さん、パネルディスカッションの進行を担当する、同じく水産大学の副島さん、そして私、関の三人は、漁村の女性を研究テーマとする仲間です。そして、私たち三人は、漁村女性の問題に関わりながら、何か自分たちができることはないかと考え、二〇〇三年に「うみ・ひと・くらしフォーラム」という漁村女性応援団を結成しました。そして、年に一回シンポジウムを開催するようになりました。

今年も、何回かシンポジウムに参加していただいた方たちが連携し、東京のデパートで、それぞれのグループが作る加工品の販売や、昼食の提供などのイベントを実現することができました。それは、このシンポジウムが、ただ議論するだけのところから、少し踏み出すことができた事例だと考えています。

今日の趣旨、とごうより心得とごうごことになりますが、今回のシンポジウムのテーマは、「一步踏み出した私たち」です。「一步踏み出す」といっても、いろいろな一歩があります。もしかしたら、私たちはまだ全然踏み出していないと思う方もいるかもしれませんが、しかし、今日ここに参加したとい

うことが、小さくてもいいので、一步踏み出したことになれば、それでいいと考えています。

私たちは、いつもこのシンポジウムは参加者全員で創り上げるものだと考えています。今日は、せっかくここに集まった縁を大事にして、たくさんの人たちと出会い、言葉を交わしてほしいと思います。話をしないと損をするというくらい気持ちで、自分のことをたくさん話してほしいし、人の話もたくさん聞いて、いろいろなものを持ち帰っていただきたいと思います。

見てお分かりのように、このシンポジウムは私たちの手作りです。水産振興会の渥美さん、西本さん、松田さんには、いつも強力な支援をいただいています。そういう人たちに支えられてのシンポジウムです。そして、最後は、参加する皆さんに支えられ、参加する皆さんが、また何か新しい方向性を生み出していくシンポジウムになってくれればと思っています。

本日は、試食会、基調講演、パネルディスカッションという流れになります。明日は、全員参加ではありませんが、今日話し足りなかったことをさらにじっくり話すという時間も設けていますので、ぜひお時間が許す限りご参加いただきたいと思えます。一言でも、二言でもご意見を言っていたら、そしてまた参加者のご意見を聞いていただきながら、楽しい時間を過ごしていきたいと思っています。どうぞ堅くならず、リラックスして、楽しく参加していただければと思います。二日間のシンポジウム、よろしくお願いたします。



会場風景



うみ・ひと
くらし
試食会

下関

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
あつ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？

八丈島漁業協同組合女性部 (東京都八丈島)

試食品

ムロアジのふりかけ・ムロアジ節の薄けずり ムロアジ節の厚けずり

厚削りはおひたしにかけても何にでも。
ふりかけは錦松梅のような味。
ムロの薄削りは、かつお節のようなものです。

邦美丸 (岡山県玉野市)

試食品

味付け海苔

夫と邦美丸の屋号を立ち上げ、生産した一番おいしいノリを
皆さんにご提供しています。



しおかぜ (岡山県邑久町)

試食品

牡蠣のアヒージョ

ニンニクと塩とオリーブオイルでカキを煮込みました。
そのままおつまみに、フランスパンと一緒に。
オイルも最後までご利用ください。





土佐ひめ市企業組合 (高知県宿毛市)

試食品

アジとエソのつみね汁

主人の巻き網漁の漁獲物で、郷土料理のキビナゴを使ったおからずしなどいろいろな惣菜や加工品を作っています。

三見シーマザーズ (山口県萩市)

試食品

瀬つきあじの押し寿司・あじ巻 三見の五万米ちゃん・三見のあじバーガー

これらは料理コンクールで最優秀賞をいただいた作品を商品化したものと山口県のやまみちゃんブランドです。



ももたろう (長崎県対馬市)

試食品

イカめし

このいか飯は、つい4~5日前に海難事故で遭難された方が釣ったイカで作った貴重なものです。命がけで漁をされている方のことを思いながら、召し上がっていただきたいと思います。

合同会社 漁村女性グループめばる (大分県佐伯市)

試食品

厚揚げのごまだしクリームチーズのせ

郷土料理のごまだしうどんの基のごまだしが、野菜ソムリエ協会の調味料選手権万能調味料部門で最優秀賞をいただきました。これはごまだしの万能ぶりを発揮した料理です。



合同会社 佐賀市漁村女性の会
(佐賀県佐賀市)



試食品

うまかのり梅 Pasta・うまかのり梅カナッペ

看板商品のうまかのり梅を使った料理2種です。Pastaは孫たちも好きなあっさりサラダ感覚で、カナッペはサワークリームとクリームチーズの上にうまかのり梅です。ワインと合います。

二見シーフレンズ
(山口県下関市)

試食品

サザエ飯

車で1時間ほどの道の駅豊北で、
土日にさざえ飯を販売しています。



じんべえばばあず
(高知県土佐清水市)

試食品

姿ずし・魚の南蛮漬け・めじか



輪島海美味工房
(石川県輪島市)

試食品

さざえ飯

参加できず、試食品だけですが、ご賞味ください





小栗美恵氏

農家レストラン

花茶かちや（北海道千歳市）

高知県出身。二〇〇二年に有限会社ファーム花茶を設立。翌年Uターンしてきた長男と共に農場レストランを増築。現在、同じくUターンしてきた次男と転職して新規就農した娘婿と共にファーム花茶の事業を展開中。二〇一二年、農場内にユニバーサル・ガーデン「コロン ポロン」を造成し、障害者の生活能力を養う場や就労の場を提供する事業を展開中。趣味は、ダンス、読書、カメラ。

皆さん、こんにちは。すごく楽しいフォーラムですね。私たちもいろいろなフォーラムを開催しますが、これほどフレンドリーで楽しいものは初めてです。北海道千歳市から来ました。実家は高知です。今日は、高知のお料理も食べさせてもらい、久しぶりに生の土佐弁を聞くことができ、大変うれしくて懐かしく、胸がいっぱいになりました。私はすぐ感情的になるので、もしかしたら泣いてしまいかもしれません。

農村浴を楽しんでください

写真1は、黄色い私の店とそこから見える風景です。店は、ガラス張りです、農村風景が楽しめるようになっていきます。この風景の中で、森林浴ではなく、農村浴を楽しんでくださいとお客様に言っています。それが花茶の

売り言葉です。

私は二十二歳のときに、高知から北海道に嫁ぎ、初めて農業分野に入りました。四代目の主人のところに嫁いだことは、本当に若さゆえの過ちでした。夫は確かに優しい人でしたが、北海道のことや、社会のことなど、私はあまりにも色々なことを知りませんでした。今と比べると、今から四十年前の二十二歳は、大変世間知らずだったと思います。

起業のきっかけ

夫の家は、貧乏な農家でした。当時、私のお小遣いは全くありませんでした。ですから、私が起業するきっかけは、家が貧しかったということと、夫が優しいだけだったということになります。そして、貧しい中でも、私は、嫁という立場から、「小栗美恵」になりたかったということもありました。私は自立したかったのです。お小遣いだけではなく、お金を持たなければ、発言権がないのです。家の中でも、地域に向

かって何も言えません。お金を持っていれば、気持ちが強くなります。ですから、私は、経済的に自立してこそ、本当の自立だとずっと考えていました。

そして、また、もう一つのきっかけは、親子四世代の中で暮らす中で、三つの葬式を出したことです。葬式のときに、子どもたちが集まると、亡くなった人の話をします。お父さんやおじいさん、おばあさんはこんな人だったと。そのとき私は、はるばる高知から来て、お金もなく、下を向いて夫に従うだけで泣いている母親ではなく、母は強い女性だったという生き様を子どもたちに見せたいと思いました。そのためには、自立しなければと思いました。そういう環境があったから、今の私があると思います。

農業の中でできることを考えた

私は何かをしたかったので、いつもアンテナを高く張っていました。農家という土壌の中で、私に何ができるのか。しかし、



最初は、六次化は考えていませんでした。私は農業の中でできることは何かと考え、イチゴ栽培を始めました。

高知は、果物狩りがたくさんできる所です。南国市には、イチゴ摘みや、ブドウ摘み体験ができる農園がありました。子どもの頃、親はよくそういう所に私を連れていってくれました。そこで、自分も農村でイチゴ栽培をして、都会の子どもたちに食べてもらおうと思ったのが、イチゴ栽培を始めたきっかけです。

周りの反対を押し切って

私は、平成元年に小さな畑でイチゴを作り始めました。今から二十七年ぐらい前のことです。当時、こんな田舎で、イチゴ摘みの観光農園をしても、お客さんは誰も来ないと言われました。家族はもちろん、地域の人たちにも、私は何をするのか分からない人だと言われました。

もちろん夫も、いくら立派なイチゴを作っても、お客さんなんか来るわけないし、そんなことは無駄なことだと反対しました。実際に、イチゴを植える前の日までに、主人は猛反対でした。イチゴを摘み取って、朝に市場に持っていくという苦勞をずっと味わってきているお姑さんからも手伝わぬと言われ、私は誰からも相手にされなかったのです。

しかし、私は自立したいという思いがとて強かったのです。これは女の意地だと啖阿を切ったのです。啖阿を切ったからには、管理も自分でしっかりしなければなりません。そこで、昼間は夫と一緒に別の作

業をして、夕方五時頃からは自分の畑に入り、黙々とイチゴの苗を育てました。

イチゴの収穫は六月で、六月の中旬からお客さまを入れるのですが、その頃、北海道では、ビートを栽培しています。イチゴと同じ十アールのビートを作っても、十万円の収益にしかなりません。私のイチゴは、初年に百二十四万円の売り上げがありました。これには私も、とてもびっくりしました。

幸い、農園が道路のそばだったということもあり、たまたま通りかかったお客さまが入ってきました。そして、イチゴはおいしいし、イチゴ狩りは楽しいということとで、その人が次は家族を連れて土日に来るという形で、たくさんの方が来てくれました。その結果、本当にびっくりするようなお金をいただきました。

地域の女性にも声をかけていく

それがきっかけで、私は、地域の女性に、女の人でもできることだから、イチゴ観光農園にしないかと呼び掛けました。そうして、七戸の農家が、イチゴ栽培を始めることになりました。

なぜ地域に声を掛けたかという点、例えば、ブランド名というものがありません。皆さんにとって、北海道は憧れのブランド地だと思えます。現に、私は北海道に憧れて嫁に行きました。誰々さんの家に果物狩りに行くのではなく、千歳市へ行くとか、そのように地名が売れなければ駄目だと思います。地名というのはとても大事だと思います。ですから、そのために、グルー

プを作りました。おかげさまで、今、千歳のイチゴ摘み観光農園は、メディアにも取り上げられるぐらい有名になっています。

このように、今も順調にやっています。が、今、私はその十倍の面積にイチゴを植えています。一ヘクタールにたくさんのお客さんが来て、毎日二時間開園したら閉めなければならぬぐらい、にぎわうようになりました。写真2は、朝八時の風景です。そして、九時でクローズするのですが、クローズした後に、九時オープンなのに、九時に入れないのはなぜだと、お客さんからクレームのメールが来るのです。でも、既にたくさんのお客さんが入って、赤いイチゴがなくなっているのに、お金をもらって

農園に入れるわけにはいかないという理由を話すと、やっとクレームが収まるのです。

農家は七戸ありますが、ここまで行列になるところはありません。私の農園は、芝生をたくさん植えています。イチゴ狩りの畑までの距離が二百メートルあるので、その間に芝生を植えているので、お客さまがお弁当を持ってきて、そこでお昼を食べることもできます。また、動物やお庭、レストランもあるし、アイスクリームも食べられるということで、たくさんの方が来てくれるのだと思います。

また、私は、子どもの頃から高知でイチゴ狩りしてきたので、イチゴ狩りをしたいと思ったときは、静岡などに行ったのです

写真1



写真2



が、そのときのイチゴにはたくさんの農薬がかかっている、イチゴの葉が白くなっている。そういうイチゴをお客さんに摘ませるのは嫌だと思い、なるべく農薬をかけずに、青空の下で、農村浴をしながらイチゴ摘みをしてほしいという思いから、私の農園では露地栽培をしています(写真2)。

お客さまと交流できる場だと気づく

お客さまたちを見ていて、私が次にヒントを得たのは、お客さまがこの風景をとて喜んで見てくれているということでした。農村風景を見ると、とてもリラックスできるのです。例えば私の夫がトラクターで作業している様子にも、お客様はとても興味を持ってくれました。暑い中で一生懸命仕事をしているのとか、いろいろと聞かれます。さらに、作業風景を見たお客さまは、「消費者の立場からすると、百円の野菜でも高いと思ったけれど、暑い中であんなに作業しているのを見ると、これを高いと言っにはいけないと思った」と言ってくれました。そのとき、私は、ここはお客さまと交流できる場だということに気が付きました。それなら、自分で農産物に付加価値を付け、お客さまが常に訪れるようなスポットを作ろうと思ったことが、私の第二のステップでした。

そして、私は、花茶という店をつくりました。花茶というのは、ドライブ途中のベンチタイムに、お花をめでながら、一服してお茶を飲んでほしいという意味で付けた名前です。そこで、私は、最初に、全情熱

を注いでいたイチゴに、付加価値を付けた何かを作りたいと考えました。

本物のアイスクリームを作る

そこで、私は、アイスクリームを作ることにしました。幸いなことに、隣に雪印乳業の会社があり、その所長さんともいろいろな話をすることができました。そこで所長さんから、アイスクリームを作るなら、流行りに流されない本物を作りなさいと言われました。私は、北海道の食品加工センターに単身乗り込んで、アイスクリームの作り方を教えてもらいました。車で一時間ぐらいかかる所でしたが、そこで半年かけて、アイスクリームの作り方を習いました。それが今から二十年前の話です。

たとえば私の得意とするイチゴのアイスクリームを作るには、イチゴを十五パーセント以上入れたら難しいと言われていたのですが、この中にはほぼ三十パーセントのイチゴが入っています。一生懸命勉強して、このイチゴのアイスクリームを作ったおかげで、これはとてもヒットしました(写真4)。

自分の名前でお金が借りられない

アイスクリームの店を始めたいと思ったとき、全ては、私の夫の名前で動いていました。私は自立しているつもりでしたが、私が借りられるお金はないのです。夫の名前ならお金を借りることができるけれど、私の名前「小栗美恵」では全然お金が借りられないのです。そこで、私は、直



写真3

接業者さんに相談に行きました。私は業者さんに、イチゴ狩り観光農園をして、アイスクリームの作り方を習ったこと、そして、大体のお客さんの人数や、畑の立地場所、そこを通る車は、観光客が何割、仕事の人が何割など、下調べしていたことを話しました。

イチゴは露地栽培のためワンシーズンの一カ月で終わります。私は、せっかく掴んだお客さんを一カ月で終わらせるのがもったいなくて、あと百円が欲しいと思いましたが、イチゴを百グラム百円で売っていたので、それが何百万円になったとき、とても感動したのです。ですから、あと百円もつける方法を、当時からいろいろ考えていた



写真4

のです。例えば、花摘みもしてみました。農園の隣はお寺だったので、お盆用のお花を植えておけば、お盆にはお花が売れるのです。

また、私は、北海道に来て、トウモロコシがとてもおいしいことに感動しました。そして、それをもっと観光客に食べてほしいと思いました。私は、自衛隊から、メートルほどもある大きな野戦釜を借りてきて、道路のふちでトウモロコシを湯がきました。トウモロコシをゆでた湯気が道路に流れれば、気付いた人は、一本が百円でも百五十円でも、トウモロコシを買っていくのです。それが、私のプラス百円になりました。私は、トウモロコシシーズンには、

これだけお客さまが来るという数字も業者さんに見せました。アイスクリームの機械は、七百万円でした。そこで、私は、今はお金は持っていないけれど、秋には必ず払えるので、イタリアから機械を仕入れてほしいとお願いました。

すると、私の情熱と農家という夫の財産を見て、これは大丈夫だと思ったのか、業者さんは、イタリアから機械を仕入れてくれました。そして、本当にお金は無担保で秋まで待つてくれました。お店の備品を合わせると、全部で一千万円ほどかかった資金も、全て秋まで待つてもらいました。

店は、平成八年六月のイチゴ狩りに合わせてオープンしました。そして、十一月まで営業して、一千万円の借金は全て返済しました。これはすごいことです。そのぐらいお客さまが来るという数字が読めていたこと、当時は農家の女性が起業する例がなかったため、地元新聞が店の話題を取り上げてくれたということも、私が成功できた大きな要因でした。次の年はまたゼロからスタートしましたが、おかげさまで、商売は、その後二十年間傾くことなく続いています。

夢は近い形で必ず実現する

最初に作った店は、七メートル×九メートルぐらいの本当の小さなお店で、アイスクリームだけを始めました。その店の寿命は一年で、次の年には、新しく大きな店をつくりました。なぜ大きくしたかということ、実はここは市街化調整区域で、農村地域に、営業用の店を建てることはできな

かったからです。それは私も知っていましたが、私が最初にアイスクリームの店をしたいと周りに言ったとき、隣のおじさんや、農業委員の人に、「それはとんでもないことだ、ここは営業の店をつくってはいけない場所だし、皆に迷惑を掛けるので、店をつくることはやめなさい」と言われまして。それは忘れもしない、十二月三十一日のことでした。

でも、私は諦めきれずに、まだずっと夢を語っていたのです。そのとき、ある方が、「夢はずっと持っていないさい。夢のおりには実現しないかもしれないけれど、夢は近い形で必ず実現するから」と言ってくれたのです。そして、私は、その言葉をずっと胸に抱きながら、イチゴ狩り観光農園を続けていました。

畑の面積は五アールで、最初から比べたら、五倍ぐらいになっていました。店には行列ができていました。それには農業委員が黙っていませんでした。黒い服を着た男の人たちが連日連夜店に来て、これは違法なので店をやめるようにと、一年間言われ続けました。

そこで、私は、なぜ私がここで店をするかということ、文章にして提出したのです。農村は、都会の人たちの癒しの場になっているはずだということや、この景色は観光資源になるということ、農家の女性がお金を手にすることは、経済的自立になるし、自分の家の経営にも目を向けて、自分の家の経営に参画することにより、経営が伸びるだろう、また、将来は貿易自由化が始まり、農産物の自由化も来ると思うというようなことを書いたのです。それを書

いたのは二十年前です。

さらに、農家の女性が、自分の家の農産物に付加価値を付け、経営の一端を担うことは、とても大切だと思うし、女性の自立がこれからは必要だということも文章化して提出しました。そして、一年たって、それがやっと認められると、私は、お客さんが外に並ばなければいけないほど小さかった最初の店を、大きくしました。昔の店に接続して、面積を倍にしたのですが、それも結局手狭になったので、十年ぐらい前に、今の店をつくりました。今では、いろいろな所から、アイスクリームの出店の話をいただくのですが、私は、ここで作るからこそおいしいものができるし、私がここで起業することで、周りの交通量が多くなり、次の何かが始まると思っています。

農作業を誇りに思う息子たち

今、北海道には、農家レストランが多くなっています。私の店も、最初は、一人でアイスクリームを製造、販売をこなしてきましたが、だんだん自分一人ではできないと思うようになってきました。当時、私の息子たちは、大学を出て、食とは全く関係のない仕事に就いていましたが、小さい頃は、私と一緒に畑で農作業をしていました。保育園から帰ってくると、小さい手に大きな軍手をはめて、畑を来るような子どもたちでした。そして、大学に行った後も、土日に帰ってくると、農作業を手伝っていました。友だちが遊びに来て、農作業していることを誇りに思っているような子どもたちでした。

その後、長男は丁関係の仕事に就きましたが、数年後に、いきなり戻ってくるという話になりました。私が、何しに帰ってくるのかと聞いたところ、「お母さんがアイスクリームを作って、たくさんのお客さまが来ているけれど、僕はもっと農産物に付加価値を付けてできるレストランをやりたい」と言ったのです。そして、息子は、自分の貯めたお金で、調理師免許を取るために二年間学校に通いました。そうやって息子が帰ってきてから、もう十年ほどになります。

基礎を学び、本物を提供する

ところが、時代の流れによって、周りにはファームレストランがたくさん増えてきました。私が店を始めた頃は、周りには何もなかったため、本当に新鮮で、お客さんに注目されたのです。最初に息子が帰ってきたときも、珍しさからお客さまはとても増え、その年は一千万円ほどの収入増がありました。その後は少し滞るようになってしまいました。これでは駄目だということ、私は、かねてから息子の希望であったイタリアに、彼を修行に行かせることにしました。そして、息子はイタリアでピザ作りを学び、今はここでピザを作っています。息子をイタリアに行かせたのは、他のファームレストランとの差別化を図るためでした。皆がやっていることをやっていたら駄目だと思い、イタリアでピザの焼き方を習わせたのです。そして、自分の家の食材を使うということ、ポイントに、今は、たくさん農産物が載ったピザを食べることができるといことが、私たちのレスト

ランの売りになっていきます(写真5)。

幸いなことに、息子は、世界的に有名なピザ職人の元で勉強することができました。実は、これにもご縁がありました。皆さんも、いろいろやりたいことがあると思いますが、それは言葉に出して人に伝えないうつながついていきます。私は、たまたま来たお客さまに、息子がイタリアに行きたがっているのだけれど、勉強先のレストランのつてがないという話をしたところ、たまたまイタリアにたくさんのつてのある大学の先生が、あるレストランを紹介してくれたのです。そして、紹介されたレストランが、世界ナンバーワンの方のいる所だったのです。

私は、初めはそんなことも知らなかったのですが、札幌のレストランのシェフから電話をもらい、世界的な人から教えてもらった息子に、いい加減な仕事をさせてはいけない、そのためには、きちんとした石窯を買って、習得した技術を生かせるようにしなければいけないと言われたのです。石窯は三百万円しましたが、イタリアから石窯を仕入れ、今、営業しています(写真6)。石窯に書いてある絵は、私が今雇用している障害者の人が描いたものです。後で述べる福祉の庭を作るに当たって、同時に、障害者と一緒に作業するための場所も作っているのです。その中の一人がお礼の手紙くれたのですが、その人の絵がとても上手だったのです。息子がその人に、石窯に絵を描いてもらおうと行って、描いてもらいました。

何を作るに当たっても、それは趣味の範囲でできることではなく、やはり基礎的な



写真5



写真6



写真7

ことをしっかりと習い、本物に挑戦していかなければ駄目だと思います。最近の人は、目も口も肥えています。ですから、やはり本物を提供するということが、成功への道です。

野菜の一番おいしい時期や料理の仕方を知っているのが、私たちの強み

実は、私、ケータリング事業、出張料理人をしています。石狩管内、札幌周辺の土地の農家の女性五名と、一般の消費者が二名ほどでグループを作り、出張料理人をしています。野菜の一番おいしい時期や料理

の仕方を知っているということが、私たちの強みです。

今、旅行に行っても、ホテルでは、全国で同じ料理が出ると思います。郷土食を食べることはできないし、旬のおいしいものも食べることができません。私たちは、そういうものをお客さまに提供するために、ケータリング「美(び) 利香(りか)」をつくりました。ピリカはアイヌ語で、おいしいものとか、美しいもの、一番いいものという意味です。私たちは旬のおいしさとか野菜の味を知っているので、朝、畑にある野菜で料理をして、夜のパーティーなどに持ってきています。

当初はただ野菜を並べるだけでしたが、

料理というのは目に訴える部分が九十パーセントだということを学んだため、今は、写真7のようなコーディネートもしています。お皿の上で畑のイメージを作って、お客さんは上に乗せてある野菜を食べてもらいますが、上に乗っている野菜だけではなく、野菜の下に敷いている固い豆までも持って帰られて驚いたこともあります。他にも、例えば、ケータリングのときは、ジャガイモやいろいろな野菜の芽が出ているところまでをデザインして、お料理を並べていきます。こうすると、皆は、おいしくなくてもおいしいと言ってくれます。でも、本当においしいのです。美利香の畑で収穫体験してもらってから、料理教室もしています。

新鮮なおいしい

花茶に話を戻します。例えば、枝豆があります。枝豆を刈り取ってきて、さやを取って売るなどということはありません。お客さんにもいでもらいます。さやごと、十本束とか、二十本束で、三百円とかで売るので、先日の日曜日は、四トントラックいっぱい枝豆を、夕方までに全部売りました。農園には、「枝豆屋さんですか」という電話がかかってくるぐらいです。

最近、高速料金を払ってまでも、私の農園の枝豆が食べたいと言ってくれるお客さまがいます。なぜなら、皆さんは、スーパーで売っている味しかなかったからです。私の農園に限らず、新鮮なおいしいのです。お魚もきつとそうだと思います。そういうことを都会の人たちは、ここに来て初めて知るので、家族で来て、みんなで収穫する楽しさも売りにしていますので、私たちは刈り取って積んでおけば売れるということです。

お客様が主役になれる場所

花茶には、犬を連れてくる人もいますし、子どもたちは、農作業をする人を見ながら遊んでいます。片隅には、馬もいます。ヤギも、メエメエと子どもに付いていきます。ポニーも、自分がポニーだとは思っていないようです。子どもたちと一緒に遊んでいます。

お客さんが企画をたて、花茶でライブコンサートをする人もあります。私は直接関わってはいません。アーティストを

呼んだお客さんは、自分が主役になれることが嬉しくて、またいろいろなお客さまを呼んで来てくれます。お客さんがマジックショーをすることもあります。先日マジックショーをした人は自分の三人目の子どもを背中におぶってマジックをやっていました。まだ上手とは言えませんが、私も、子どもを背負ってまでやっている姿はとても美しいと思いました。

福祉の庭

写真8は、コロンポロンという福祉の庭です。私の母は車いすなのですが、とてもお花が好きなのです。でも、ガーデニングを見せようとしても、車いすを押すのが大変だったので。内閣府には地域雇用促進事業というものがあ、それに応募して採択されると、三百万円がもらえます。そこ

写真8



で私は、福祉ガーデンという言葉思い付き、応募したところ見事に採択されました。そして、もらった三百万円で、この庭を作りました。車いすの人たちが摘み取ることができるよう、ベッドを少し高くして、花や野菜を植えています。福祉事業所に連絡して、皆さんと一緒に植え付けをしてもらったりもしています。

また、キャンプの受け入れもしています。千歳空港から近いので、手ぶらでキャンプができるように、全て私たちが用意しています。その代わり、お金はいただきます。キャンプに、犬や猫を連れてくるお客さまもいて、オートキャンプ場にはぎやかです。小さい子どもを連れて家族もよく来ますが、子どもさんには、私と一緒に朝の野菜の収穫をしてもらっています。採った野菜を食べさせると、キュウリの表面のどほこがこんなに痛いなんで知らなかったとか、トマトがこんなにおいしいとは思わなかったとか言われます。これで少しは農業のことを分かってくれたらいいなと思っています。

修学旅行生の受け入れもしています。そして、彼らが収穫したものを、店の直売所で売っています。ただ売のだけではお客さんは喜びませんが、学生たちが収穫した野菜ですと言えは喜ばれるのです。

後継者をつくる

私は、どんなことをしても、事業の後継者をつくらなければ、自分のやってきたことは成功だとは言えないとずっと言っていました。私が今胸を張って言えるのは、

後継者をつくることができたということ。長男は今レストランをやっていますし、Uターンしてきた次男には、アイスクリームの製造を任せました。長女はホテルで働いていたので、接客の担当を任せましたが、あともう一人、農業の後継者がいなかったのです。あともう一人男の子がいたらうまくいくのにと思っていたところに、娘婿が来たのです。しかし、彼はホテルマンだし、農業のことは全く知らない人だから、絶対無理だと思っていたら、婿は、仕事を辞めて、花茶で働きたいと言ってきたのです。彼は、花茶では、皆が楽しそうに働いているけれど、ホテルの仕事は神経を使い、とても疲れるので、自分も体を使つて、外で働きたいと言いました。それを聞いた息子が婿に、人間らしい暮らしができるのは農業かもしれないから入ってくると言ってくれました。その結果、今は、彼が農業分野を担当しています。今、婿は真っ黒に日焼けし、私以上のやり手になっています。

今、自分が歩んできた人生は、本当に幸せだったと思っています。そして、今までは人前で話すこともできなかった私が、きちんと話せる人になったのは、汚い言葉で言えば、お金を持つことができたからだと思います。経済的に自立しなければ強くなれません。私は、自分の人生の中でそれを学びました。そして、子どもたちにも、しっかり自立してほしいし、自分の思いを自分の言葉で話せるような人間になってほしいと思っています。ありがとうとつぶやきました。



み・ん・な・で

トーク

司会進行：副島久美

佐賀市漁村女性の会

副島 ここからは小栗さんに加えて、漁村女性の立場から一歩踏み出した方がたをお招きしています。

まずは、佐賀のりを使った商品作りをして、今年から、うみ・ひと・くらしシンポジウムで出会った仲間と、グループを超えて新たに連携して、東京に自分たちの製品を売ることに一歩を踏み出した、古川由紀子さんです。

隣は、山口県萩の三見で、株式会社シーマザーズの社長をされています。もともとは漁協女性部を母体とした活動をしながら発展していかれた吉村榮子さんです。よろしくお願ひします。歓声が上がりました。

その隣は、今朝一番の飛行機で対馬から駆け付けてくださった、辻清美さんです。地域全体で何かをしたいということで、一歩を踏み出されました。

では、早速、古川さんから自己紹介を兼ね、どういった一歩を踏み出してきたかについて、お話ししたいかと思います。

古川 私は、うみ・ひと・くらしのシンポジウムに十回ほど参加させていただきました。常連の方と色々話し合いながらやってきましたが、志を同じくする仲間と、悩みを本音で話し合う機会を設けようと考え、うみ・ひと・くらしのシンポジウムからステップアップして、有志のグループをつくりました。

東京を目指して

その話し合いの中で、東京進出を目指すという話が出ました。地方で一生懸命頑張っているも、なかなか思うようには収益が上がらないということで、東京進出の話が出たのです。私は取引先が東京にあったため、かつてこのシンポジウムにも講師として来ていただいた、良品工場の白田社長に連絡を取り、東京で頑張ってみようという話をしたところ、東京でプロモーションをしてはどうかという話をいただきました。

そして、幸いにも、その後四月一日から、二子玉川の東急フードショー内にある、Occatteという良品工場の店舗での仕事の話をいただきました。私たちがいただいた仕事は、この店舗の隅にある六席ほどのイート

インコーナーで、十一時から十五時までの間、ランチを提供することでした。

私も、東京の百貨店で販促活動をした経験はありましたが、ランチを提供するという活動は全くしたことがありませんでしたので、最初はどうしていいかも分かりませんでした。とにかくやらせてもらうと返事をしました。しかし、その話をいただいた一月から三月頃は、ノリ養殖業の最盛期で、スタッフとは全く会うことができませんでした。ノリ養殖の作業は深夜に及ぶため、私が出勤する頃には、皆ももう寝ていたので。

ですから、Occatteのイベントについては、皆と話し合うことがなかなかできませんでした。私は、このイベントの前には、一回きちんとリハーサルをして、準備を整えたいと思っていました。そのような状態だったので、準備は全くできないまま本番を迎えることになりました。

私たちが提供したのは、私たちの主力商品であるノリの佃煮を使ったパスタです。ランチは一食八百円で、パスタをメインに、デザートには焼きのりアイスを提供しました。

このイベントは、四月一日から四日間、一田二十五食限定で提供するというものになっていました。六席で二十五食という目標を達成するには、お客様を四回転ぐらいたせないとはいけません。でも、ランチの時間は





辻 清美 氏

ももたろう
(長崎県対馬市)

漁協女性部消滅後、地元の人たちが気軽に集える場づくりを地元の老若男女で模索し、動き始めています。



吉村 榮子 氏

株式会社 三見シーマーズ
(山口県萩市)

道の駅「萩・さんさん三見」でレストランを運営し、惣菜等も販売しています。福祉活動を継続しながら、法人化して、レストラン事業を展開させました。



古川 由紀子 氏

合同会社 佐賀市漁村女性の会
(佐賀県佐賀市)

佐賀海苔を使った商品づくりをしています。2015年から、これまでうみ・ひと・くらしシンポジウムと出会った漁村女性起業グループと連携して、東京でのランチ・物品販売イベントに挑戦しました。

やり遂げた達成感

しかし、一日目は、本当に目の回るような状態のうちに終わりました。実際に台所に立って、ノリの佃煮のペースタを作りながら、添加物を使わずに作っているということや、原料など、いろいろとノリのPRもしなければならぬのです。手は動かし続けなければいけないし、満席になれば、次のお客さまを迎える準備もしなくてはならないと、本当に忙しい思いをしました。

でも、一度やってみると、やらなければ分からない部分が随分ありました。そして、一番良かったことは、自分たちが作った商品がお客さまにとっても受け入れられたことです。普通は、あまり事細かに商品を説明することはないので、そのときは、ペースタを作りながらも、なぜ佐賀のりがおいしいかを説明したりすることで、逆にお客さまから質問も受けるなど、本当にいい雰囲気になりました。そして、

実際に食事をしたお客さまが、それをおいしいと感じてくれると、それが店舗に販売している商品の購買にもつながっていききました。このように、このイベントは、予想以上にいい成果を得ることができました。四日間という日程でしたが、前準備から入ると日数もかなりかかりました。私もずっと現場に張り付いているわけにもいかず、後半の二日間は、手の空いた別のスタッフに東京に入ってもらいました。そして、口伝えで指導をして、私は佐賀に帰りました。これは今までにはなかった経験でしたが、とてもいい結果になりました。確かに幾つかの課題はありますが、それよりも、やり遂げたという達成感と、何よりもスタッフのモチベーションが上がったことがとても良かったと思います。

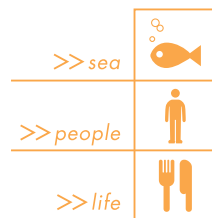
東京で何かイベントをするということとは、田舎に住んでいる私たちにとっては、本当に夢のようなことです。しかし、いろいろ考えると、それはすぐにできることではありません。そこには、やはり、いろいろな迷いがあります。そして、そうこうするうちに、面倒くさくなって、もうやらないという方向になりがちなのです。しかし、そのとき私は、即決でやるという返事をしたので、それに向けてどう準備をしたらいいかと進めていきました。そして、その結果、自分が思っていた以上の成果があったのです。

このイベントによって、自分たちが作っている商品が、都内でも十分受け入れてもらえるという手応えを感じることができ、とてもよかったです。今回、私だけでは、このようなイベントを開催することはできませんでした。うみ・ひと・くらしフォーラムと一緒に悩みを共有してきた仲間がいたからこそ、実現できたと思っています。その仲間たちとは、今も親しくお付き合いしていますが、そういうことも含め、私たちは、いい意味でのライバルになっていかなければいけないと思っています。これからも、お互いが競い合って、高め合って伸びていく方向を目指したいと思います。

勇気を持って一歩を踏み出す

今までの状況を変えていこうとするとときは、どうしても不安や、抵抗がありますが、自分の安心できる場所から一歩を踏み出すことにより、確かに何かが変わっていくと思います。勇気を持って一歩を踏み出すことはとても大事です。今回、私たちが経験したような、今までになかった取り組みを、うみ・ひと・くらしシンポジウムの中で、悩みながらやってきた皆さんにもぜひ一回経験していただけたらと思います。今日は、それだけを言うためにここにご上らせていただきました。





みんなであーく

三見シーマザーズ

吉村 現在、私たちは道の駅で鯖島食堂というレストランを経営しています。レストランを引き受けるに当たって、お客さまへの対応、商品の出し方、メニューなどを、一年がかりでいろいろと勉強しましたが、いざオープンしてみると、その勉強は頭から全部消えていました。順番を間違えたり、頼まれた商品と違うものを出したり、てんやわんやでした。今でも、来ていただいたお客さまに頭を下げて歩きたいような気持ちでいっぱいですが、でも、そこそこするうちに、皆、だんだんと慣れてきました。

四月にオープンして、一生懸命働いているうちに、思いがけず売り上げが上がりました。税理士さんからは、このまま置いておくと、全てを税金に取られると言われました。そこでどうしたらいいか分からずに、税理士さんに全てをお任せしたところ、株式会社三見シーマザーズという会社を立ち上げるこゝなりました。

私は、日々追われる生活をしてきたため、株式会社がどういふものなのかもよく分かりませんでした。後で考えると、無理に株式会社にしなくても、企業組合など、いろいろな方法があったと悩んでしまつたころもありまし

たが、株式会社にしたというこゝで、起業モデルとして、地域で広く認知されることになり、かえってそれでよかつたのではないかと思ひました。また、メンバーも、株式会社になつたというこゝで、より強く責任を感じてくれるよゝになつたのではないかと思ひます。

漁業者との連携

そここゝするうちに、二十五年の一月頃、地域から、女性部が漁村センターをわがも顔で使つのはおかしいという声が上がりました。私たちは、地域の人に不便をかけてまで、私たちが活動し、お金をもうけて、ハワイに行こゝと話し合ひました。そして、漁業経営ないかと話し合ひました。そして、漁業経営体育成推進事業をすることにしました。漁協の職員さんや、県の指導を受けて、お金を借り、それを活用して、新たに加工所を造りました。今は漁協もだんだん縮小し、職員の人数が減るといふ状況もあつたため、私たちは漁協の空き事務所を借りて、そこに加工所を造ることにしました。

私は、その前にも二回ほど借金をしました。が、このときには六百万円の借金をして、加工所を造りました。そのとき私が交わした約束は、漁業者と連携するといふことでした。そこで、漁業者が採ってきた雑魚を一次加工

したものを、女性部が全て買ひ取るという規約を作りました。そゝいう格好になると、材料もスムーズに手に入り、いろいろと苦労して材料を調達しなくてもよくなります。また、メンバーに参加してない漁業者の奥さんたちも参加することができ、地域全体が一つになれるのではないかといふ考えもあり、この形で進めよゝと思つたのです。

会社の経営

株式会社には、決まり事がたくさんありますが、私たちは、労働基準監督署から目を付けられました。毎日毎日呼び出され、指導されましました。昼は家にいないので、夜に電話がかかてきました。最初、私は、携帯電話の番号を知られたら大変だと、携帯電話の番号は隠してました。ところが、労働基準監督署から、家の電話が全然つながらないので、携帯電話の番号を教えてほしいと言われ、仕方なく教えたところ、昼夜構わず電話がかかるよゝになり、指導を受けました。本当に大変でしたが、去年は少し静かになりました。ある程度、労働基準監督署に合つた仕事を始めたといふことが認められたと思つています。

工場の現状ですが、大体年間で三万個ぐらゝいのお弁当を作つています。そして、レストランのお客さまは、三万五千名ぐらゝいます。

一日で一番多いときは、二百人ぐらゝの人が来ました。レストランは三十席しかないよゝで、二百人の人が来ると大変です。でも、とても充実した活動ができていると思ひます。

活動の成果ですが、売り上げは順調に伸びています。最初は三百万円ぐらゝでしたが、平成二十三年度の全国大会で発表したときは、年収は四千四百万円までになりました。今年度も、八月一日から七月三十一日の一年間の決算をしたところ、売り上げは約五千六百万円でした。漁協女性部としては、一生懸命頑張つていると思ひます。

地域の人を雇用する

道の駅で働いているのは、シーマザーズのメンバーではありません。漁協の地域だけが元氣になつてもいけないといふこゝで、レストランには、十五名ほど地域の人を雇用しています。その方たちは、退職された方が多いよゝですが、三見で働かせてもらつてありがたいといふ声をたくさんいただいていますので、少しは地域の活性化に貢献できているのではないかと思つています。

売り上げがよゝいと思われるかもしれませんが、全て人件費と原材料費に変わつてしまつたので、会社としては、プラスマイナスゼロで、全然もつたつてはいません。

何もしなければ三見はなくなる

事業をずっとやってきて思うことは、何もなかったら三見はなくなるといことです。これからも高齢者には元気になってもらいたい。そして、漁業者には少しでももっかってほしい。また、三見の人が働く場所をずっと提供し続けたい。それによって、地域が元気になれば、とてもいいと思います。私の夢については、また後で話したいと思います。

ももたろう

辻 私は、若いお母さんが子どもを連れてお店に来て、老人の方たちと一緒に料理を作り、みんなで話したり遊んだりする場所をつくりたいと思いつきながら、十七年がたちました。そして、八月二十日には、「老稚園」をオープンして、三年目を迎えました。毎回、回を重ねるごとに、参加者が増えています。先日、風船パレーをしたところ、大変面白くて、初めてあんなに笑ったような気がします。

老人と子どもが一緒に遊ぶ場所

老稚園というのは、今言ったように、老人と子どもが一緒に遊ぶ場所ということでした。これは私が、十七年間口癖のように言い続けていた言葉です。私は、ももたろうという割烹料理屋をやっていますが、四十年ほど前から、漁協の職員として、事務局を担当しながら、副会長を十年以上やってきました。それが、ある日、漁協婦人が消滅してしまい、何かをしなければ、仲間が集まらないというもどかしさを感じました。今でも、どこにか漁協婦人を立ち上げた

と思いますが、漁協にこだわるとなかなか人も集まりません。そこで、私は、今、自分たちが働いている仲間と一緒に何かをつくっていいことと思いました。

食べ方を考える

あるとき、私は、アナゴ漁師の方から、大きくて売れないアナゴの食べ方はないかと聞かれました。私は、アナゴの料理を考えました。最初に考えたのは、アナゴみそでした。それから、アナゴの骨ももつたいたいと思いつき、アナゴの骨をあぶってだしを取って、それを炊き込みご飯にしたり、アナゴのつみれ汁にも使いました。そして、そのスープを万能スープとして、東京のサンシャインで四回ほど販売しました。本当はもっと販売したいと思うのですが、経費的にはまだ赤字という現状があり、ここ一二年は東京に行くのをやめています。そういうことをしながら、店のほうでも、惣菜を作っています。

本当に楽しい木曜日

私は店もしているので、老稚園は、週一回の木曜日に開いています。でも、私は、木曜日が本当に楽しみです。利用してくれる方からは五百円をいただき、五百円の中から、昼食を出し、午前と午後には、手作りのおやつを出しています。最初は送迎もありませんでしたが、やはり足がなかったら、なかなか来られない人もいます。思っていたところ、ボランティアでお手伝いしてくれている人が出てきました。また、整体の本職の方も、なかなか整体にも行けないお年寄りのために、一日、ボランティアで整体をしてくださっています。おかげで、今、ももたろうは、十時から十五時までの間、マッサージ

を待つ人であふれて、マッサージ屋さんのようになっています。そして、お昼からは、商工会を定年した、昔、体操とそろばんの先生をしていた人たちがずっと常駐して、体操教室などをやっています。

閉園は十五時なのですが、メニューが多いため、終わるのはいつも十五時半ぐらいになってしまいます。でも、本当に家から出られなかった方が、楽しく足を運んでくれます。老稚園という名前は、十七年前に商標登録をしました。本当は私も、その年になったら、働く仲間と一緒に老稚園に通いたいと思いつきましたが、もう私もそういう年にもなってしまいました。もう少ししたら、自分でお弁当を作って敬老会に行こうかと思うような年になりましたが、年を取っても、皆と一緒に老稚園で過ごす木曜日を楽しみにしています。

私のがままを許してくれる家族と従業員には、本当に感謝しています。夢はまだたくさんあります。

吉村さんのように、地域の方への配慮もしたいと思いますが、他の仕事が忙しく、そちらのほうにはまだ手が回りません。昨夜も、三十人ほどのお客さんがあり、十一時過ぎまで片付けをしました。そして、寝ないで今日の準備をして、今朝八時半ぐらいには家を出て、飛行機でここに来ました。皆さんに会って、いろいろとお話することをとても楽しみにしていました。以上です。よろしくお願ひします。

副島 それぞれの方がたに、どっという一歩を踏み出してきたのか、あるいは踏み出すに当たった課題やネックをどうやって乗り越えてきたのか、また、一歩を踏み出したときの気持ちや達成感を話していただきました。皆さんそれぞれ、いろいろな目標に向かい、いろいろなやり方で進んでいったということがわかりました。

「前例がない」の難しさ

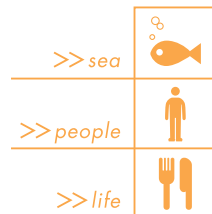
河原(土佐ひめ市) 小栗さんにお聞きしたいと思います。素晴らしい成功例をたくさん聞かせていただき、とても感動しています。最初に、小さなソフトクリーム屋さんをつくるときに、そこに店をつくること自体が違法で営業の許可が取れないということで、反対がたかさんあったようですが、それにも関わらず、地域の建設会社の方は問題なく店を建ててくれたのですか。また、その後すぐにそれを壊して、また建て替えたということですが、そのときの問題はどのようにクリアしたのですか。

営業のことでは、黒服の方がいろいろ来ていたということですが、子どもさんも小さかったらうし、いろいろな不安もあったと思います。それらのことをどうやって乗り越えていったのですか。

小栗 建築に当たっては、建築と保健所は、農業委員会や法律とは全く別の分野です。つまり、私が条例違反の建物を建てたとしても、保健所は全く関係ないのです。ですから、私が食品衛生の許可を取るにも、それは全く関係ありませんでした。最初、保健所が本当に営業許可を下してくれるのかと心配しましたが、保健所は全く関係ないので、条例のことは知らないのです。従って、いろいろなことをきちんとクリアすれば、営業許可自体は簡単に下りました。

そして、建築会社のほうも全く関係ありませんでした。建築会社も、自分の仕事ができればいいのです。そこで、最初、行政に向かつては、農産物の加工所を造るという書類を出し、農業委員会を通して、小さい小屋を建てました。

とにかく、前例のないことなので、法律上の許可を取るには一年では済みません。行政



みんなであーく

というのは、前例のないことは認めてくれません。私は、増築のための資金を借りるため、行政に何か融資資金はないかと聞いたのですが、既に許可を取っていたにもかかわらず、私が前例のないことをしている人ということなので、資金を探してくれませんでした。ですから、私は、北海道のトップクラスの農政部の部長さんのところに行きました。もう千歳で話しても駄目だと思い、道庁まで行って、増築に当たっての資金はないかと聞いたのです。高知の方は分かると思いますが、私は高知のはちきんです。

そこで、農政部のトップクラスの部長さんから、自分がハンコを押さない限り、資金は出ないと言われました。そのときは、本当に背中に汗が流れました。しかし、私はそこで、なぜ農家がこういうことをするのかということについて、いろいろと話をしました。先ほども言ったように、だんだん自由化に向かっている時代に、農産物に付加価値を付けることは大事だし、これからは農村の女性も経営の一角を担えるように、経営のことを知っていなければいけないということ、そして、これからは農村が観光地になるということなど、私の思いの丈を話したのです。

やはり、人づてに私のことを聞くなり、直接お会いすれば、私のことがよく分かってもらえます。そして、最終的に、部長には、

「分かったから、黙って帰れ」と言われました。そして、私が家に帰った後、部長は私に使える資金を教えてください、私は店を増築することができました。

夫への説得

また、夫を説得するのも、なかなか大変でした。私が店を始めると、家に帰る時間がとても遅くなります。そうになると、当然、家事ができなくなります。両親も、小さい子どもいる中で、仕事も手いっぱい、家に帰れば、家の用事がいっぱい、そのときは本当に辛い思いをしました。

そこで、私は、夫に、夜の散歩を提案しました。家には子どもや親がいて話し合うことができないので、懐中電灯を持って散歩しながら、一年間、夜な夜な夫を説得したので、そのとき、それを近所の人が見て、仲がいいねと言ってくれましたが、実はそこで夫を説得していたのです。

私は夫に、イチゴ狩りや店を始めたことは、私の小遣い稼ぎではなく、それはやはり経営の一端を担うということであり、そこで夫婦が協力しなかったら、夫婦である意味がないと話しました。結婚というのは、男と女、同じ人間同士が向かい合って生活することだと思っているので、どちらかが偉いわけではない、

だから、同等に向かい合って生活しようと言いました。

私は主人という言葉が大嫌いです。昔の農村では、女性は男の人の従属物で、男の人の下にいるものでした。北海道にはそういう考えがありました。でも、結婚というのは、そういうものではない、男と女は、同じ人間として、同じ痛みも喜びも感じるのだから、どちらが偉いわけでも、強いわけでもなく、同等だと思っ、だから、どちらかができないことがあれば、そこを助け合うのが夫婦だと、私は一年間夫に言い続けたのです。そして、もしそれができないのであれば、別居か離婚をさせてくださいと言ったのです。夫とは、そうやって一年間戦いました。

自分の思いを遂げるための努力

やはり、理解をしてもらうためには、努力をしました。皆からは、ご主人が優しいからできたのだらうとか、環境がいいからできたのだらうと言われますが、実は、裏には、そんな言葉では片付けられないものがあるので、ですから、自分の思いを遂げるためには、やはり努力が必要だと思えます。きょうは皆さんにそれを伝えることができればと思っここに来ました。

先ほど、伸びるときは抵抗されるという話

がありましたが、先ほどの市街化調整区域に関しては、私も行政からは強いパッシングがあり、とても辛い思いをしました。しかし、あるとき、本当は反対しているはずの農業委員の人が私のところに来て、「時代の先を行こうとすると、風当たりが強いものだけれど、成功したときには、誰も味わったことのない喜びを得られるから頑張りなさい」と言ってくれたのです。これは、反対している人の言える言葉ではありません。そこで、反対していると思っていた人が本当は応援してくれていたということを知ることができました。

実は、昨日の午前中にも、元農業委員会の委員だった人に偶然お会いしました。私が、「花茶も二十一年になりましたが、当時は本当にご迷惑を掛けました」と言ったところ、「やることは立派だったが、堂々と法律違反をするあなたは、本当は困り者だった」と言われました。

でも、誰かが動かないと、世の中は変わっていきません。法律違反でも、行政が柔軟性を認めてくれれば、全てのことかもっと変わっていくと思っのです。皆さんは、前例がないとか、法律違反だという言葉を告げられると諦めてしまっのですが、夢を持つというのは諦めないということなのです。

地域が明るくなり、 農家の女性がきれいになった

いまだに、小栗さんのまねはするなというのが、千歳市の農業委員の言葉らしいのですが、それでも、そうやっていろいろなことをクリアして、今、花茶という店があるおかげで、地域全体がとて明るくなり、農家の女性がきれいになったと言われます。皆さんが家の周りに花を植え、道路沿いをきれいにしてくれたりして、泉郷はとてきれいなになりました。車の通りが多くなれば、自分の家をきれいにしようと思っし、人前に立つようになれば、お化粧したり、きれいな作業着を着たりと、いろいろ変化が出てくるのです。それによって村も明るくなります。ですから、私のしたことは間違っていないからと自負しています。

河原 やはり、プレゼンもいよいよ、度胸も大きい方です。私は、度胸はありますが、プレゼンが下手なので駄目かもしれません。でも、私も同じ高知出身です。どうもありがとございました。

開き直って、突き抜ける

野崎（牡蠣の家しおかぜ） 私は岡山で力キ養殖をしています。家は七代続く漁師です。私も漁業というものがどういものかは全く知らず、親の言われるままに二十一歳で結婚しました。家族は八人の四世代で、主人と二人で海に出るのが当たり前という生活をしていました。

実は、力キは、贈答用としてもはやされる時期を過ぎ、季節先取りのアサリやハマグリがスーパーの店頭で並ぶ二月、三月になると姿を消してしまいます。店頭から姿を消した力キは、漁協によって大きな冷凍会社に流さ

れますが、私は仕事をしながらも、それをすっともったいないと思っていました。力キはその頃のほうが大きくて、おいしいのです。

そう思いながらも、毎日、漁協の仕切りを見ながら、細々と仕事をしていたら、次男が漁業を継いでくれることになりました。二〜三年は一緒に海に出ていました。その後、私は海に出るのをやめました。私たちは、冬は力キですが、夏は小型定置網で魚も捕っていました。でも、その魚も少し多く捕れば安くなります。息子もそれを見て、もしやっといけないようになれば、どこかに勤めに出ると話していました。

主人は、代々続いている漁業をそのままやるには忍びがないという思いだったので、時間の余裕がある私が、安い魚を惣菜にして、付加価値を付け、近くの産直で売ってみよう、他の力キ業者の奥さんたちにも声を掛けて、一緒に商売を始めました。でも、他の奥さんたちは、なかなか主人の理解が得られません。私の主人が優しいとも言えないのですが、主人も本当に魚を何とかしたいという思いがあったため、小さいながらも加工所を建てることができました。

以前にも、市から漁協に、何か特産品を作らないかという話がありましたが、漁協はそんなことはしないと断っていました。私も、毎日の惣菜だけでは、あまり得るものになかったため、賞味期限の長いものを何か作りたいから教えてほしいと思っていました。加工所を始める前には、主人が漁協に、何かできるか分からないけれど、こういうことを始めるつもりだという話をしていました。しかし、いざ私が、魚や力キの燻製を作り始め、新聞にも取り上げられるようになると、息子が出席している総会で、組合長は、拡大コピーした新聞を手にして、こつこつことをされては漁師の調和が乱れると言ったのです。

こつこつことは、今までに前例がないということなのです。

そういうふうに、会合の議題でもない話を進められたり、主人が呼び出されたりもしました。そのとき、私は、新聞に取り上げられて、こんなことを言われるくらいならば、そのうちテレビに出てやろうと思いましたが、私もそこでやめるわけにもいかなかったので、開き直っていたのです。

最近、コンテストに出展して、農林水産省の金賞をいただきました。そうやって実績を積んでいくと、県の水産課なども応援してくれるようになり、心強いです。

出る杭は打たれるという言葉とおり、そのときは本当に悩みましたが、突き抜けたらたきようがないという感じで開き直っているうちに、組合も何も言わなくなりました。

田舎で経営していくのは難しいです。私の地区は過疎になり、小学校も廃校寸前です。それを少しずつ活性化したい、息子が跡を継いで、少しずつでも夢が持てたらと思っています。徐々に販路は増えていますが、なかなか簡単ではなく、小栗さんのようにもうかるころまではいっていません。でも、何年かたつて、少しずつ周りの状況は変わってきています。皆さんもいろいろ苦労があると思います。私も苦しいときがありました。いろいろな方に助言をいただきながら、今も何とかやっています。

私たちの作ったノリが 地元で売られていない

副島 ありがとうございます。叩かれてもただでは起きないという感じがよく分かりました。今日は若い人も来ています。邦美丸の富永さん、若手として、新しく一歩を踏み出したいとか、踏み出していますという話は何か

あります。

富永 私は一番若手ですが、本当に後継者として、浜の危機感を感じていました。女性部では私は一番若手ですが、私の上は、六十代、七十代の方になります。もしその方たちが一度にやめたら、実質、私一人になって、続けていくことはできないという現状があります。今は、漁師の奥さんしか女性部に入れません。それこそ、よそ者を入れるというのは前例のないことですが、そういうことを前向きにクリアしていかなければいけないと思っています。

私に何ができるかはまだ分かりませんが、少しずつでも状況を変えていき、浜の活性化につなげたいと思っています。

私と主人が邦美丸を立ち上げて今年で六年目になります。邦美丸を立ち上げるきっかけになったのは、商売をしようということではなく、自分たちが作ったノリが、近くのスーパーにすら置かれていないという事実を知ったことでした。私の主人は大阪の人ですが、大阪の友達にノリを送りたいと思って、まだ焼いてもいない原材料のノリしか送れないという状況があったのです。

スーパーには、瀬戸内産として、瀬戸内近海で採れたノリを混ぜたものが置かれています。私たちのつくったノリは売られていなかったのです。そういう現状は、作り手としてはとても歯がゆい思いがしました。そこで、私は主人と県庁に行き、もつと胸上ノリを販売しているところを教えてもらいたいと話したところ、漁連に行くように言われました。そこで、私たちはその足で漁連に行き、もつと胸上ノリをPRしてほしいと話したところ、その冬には動くという話をいただきましたが、それでも、なかなか動きは見られませんでした。何度か催促をした後に、私たちは、自分たちで胸上ノリのPRをしようとして

邦美丸を立ち上げたのです。

その間に、私は子どもを二人産んで、子育てをしながらも、邦美丸の販路も営業をして、店舗を少しずつ増やしていきました。でも、私たちの本業は漁師ですので、漁師の仕事もしました。とても大変でしたが、おかげで胸上ノリの評判もだんだん広がって、学校給食に使ってみないかというオファーもいただくようになりました。

私たちの邦美丸の活動が、浜の活性化に少しでもつながってくれるように願っています。が、まだ発展途上の活動ですので、これからもう少しよろしく願います。

とにかく結果を出す

副島 自分たちの作ったノリが、地元で全く売られていないという話がありました。古川さんたちのところは、地元で売られていないわけではなかったと思いますが、同じように、自分たちの作ったノリがこんな売られ方をしているのかというところが発点だったのではないかと思います。

古川 ノリは全部漁協に出荷して、共同販売でさばくという決まりがありました。これは、水協法の中に定められている決まりではないのですが、漁協の決まりとしては、とにかく全部のノリを出荷しなければいけないと

いうことになっていました。また、漁協に入るときには、自分たちで勝手に売らないという念書も出さなければいけませんでした。

私たちが取り組みを始めたきっかけは、共販に持ち込めない傷ノリがたくさんあったということでした。味は、一番摘みの本場にいいノリと変わらないのに、少し傷があったり、共販の規定に外れたものは、漁協に出荷できないのです。今までそういうノリは、自家消費するか、知り合いの方にあげていました。そこで私は、そこに付加価値を付けて、何か作れないかと考えました。

自分が作ったノリが製品として出回っているのを知れば、それは生産者のやりがいになります。私はそうなればいいと思いました。共販でさばいたほうが楽だという生産者もいます。どちらがいいかは言えませんが、私は漁協の職員として、生産者とずっとお付き合いしていく中で、一生懸命真面目に、本当にいいノリを作っても、他のノリと同じ土俵でさばかれるのは、少し不条理なのではないかと思っていました。そういうことで、私たちの取り組みはスタートしたのです。

そして、一番最初に作るようになったのは、佃煮でした。でも、ノリの佃煮だけでは、手に負えてしまいます。それならば、大手ができないような差別化した商品を作ろうと、いつかできたものが、一番摘みノリと南

高梅を組み合わせ、添加物を一切使わない、無添加の佃煮でした。

私も、漁協からはかなりバッシングされましたが、前身が漁協女性部であったこともあり、独立していろいろ始めたときにはいろいろとマスコミから取り上げられ、注目を浴びるようになりました。

私たちは、漁協の空き事務所を借り上げて加工所にして、そこで加工品を作っています。あるとき、私は漁協の理事から呼び出されました。理事は、私がいろいろ勝手なことをするならば理事を辞めると、私を脅しました。それなら辞めてから来いと、普通なら思います。私は、自分は本当に辞めさせずに、私に理事をやれとかよく言えると思いが、話を聞いていました。そんなこともありました。

それが一件落着くと、今度は理事が二人来て、加工所を明け渡すように言いました。私は、空き事務所を何に使うのかと聞きました。そのとき、私たちが佃煮を作るための備品は、市の補助と、漁協からの補助で入れたものでした。私は、もしこの機材を使わずに、無用の長物にするなら、補助金の意味がないし、機材を有効活用せずに、費用対効果を出さなければ税金の無駄遣いだと言いました。私は、漁協女性部がやらなかったことを受け継いで、漁協をやめてまでこの事業に専念し



ているのだから、本当はお礼を言われてもおかしくない立場ではないかとも言いました。

そのときは、やはり、いろいろとたたかれました。しかし、私は、とにかく黙って協力してくるよう頼みました。自分はこれを全国に通用する商品にするのに一生懸命なのだから、周りも何も言わずに、黙って見ていてくれと、そしてどうしようもないときは、何でも言うてきてほしい。私が強い口調で言ったので、漁協の理事たちは、そのままですごくと帰りました。そして、今に至るということでした。

この話を家で主人にしたところ、「おまえは、昔はかわいくて優しい女だったのに、根性が悪くなった」と言われました。私は、「分らず屋の理事と戦わないといけないのだから、根性も悪くなるさ」と言い返しました。そのようなわけで、漁協女性部のほとんどの方がやめてからは、漁協には敵対視され、両者の間にはずっと確執がありました。本当に嫌な思いしましたが、漁協の悪口ばかり

を言っても仕方ありません。結果を出せば、何とか認めてくれるだろうというところで、とにかく結果を出すことを目指しました。

そんな中で、私たちが作った商品が、東京都内、首都圏中心の、組合員が三百万人ほどの生協に採用され、一回目に三千個ぐらいの発注がきました。それから、三カ月後にはリピートが来て、今は定着してきました。そういうことも含めて、私たちの商品が販路に乗ってくる、漁協も、最近では、共販事業だけでなく、加工品事業にも目覚め始めたようです。やっと時代の流れを感じ取ったのだと思います。そうしないと、またいろいろな矢が降ってくるので、そんなエネルギーは使いたくないと言いました。

しかし、再び、それでは間に合わないのとにかく即戦力が欲しい、今から漁協女性部で初めても十年かかると言われ、そのときにやっと私たちがしてきたことが認められたと思います。

そこまで言うのなら、一緒にやろうというところで、いわゆる受託製造を始めました。ですから、販売者は漁協ということ、私たちのメーカーの名前は出しませんでした。私たちは、傷のりで佃煮を作りましたが、漁協はそれとはまた違った商品で、生のりを使った佃煮を作ることになり、そのレシピは一切は私に任せられました。そして、商品が出来上がりました。

その商品は、私たちが持っていた販路である、首都圏中心に三百万人の組合員がいるコープネットに採用されました。一回目の発注は、七千個、その三カ月後に再び採用されたときは、五千個ぐらいの発注がありました。

そのときの私の思いは、ぎまみろという感じ、それからは、漁協も、私と連携しなければいけないということが分かったようです。レシピは全て私が握っている、私

が作らないと言ったら、同じ商品はできないわけです。そういうこともあり、私たちは連携して一緒にやっていくというスタイルになりました。

それまでは漁協のイメージはあまり良くなかったのですが、漁協も、私が協力しないと商品が成り立たない、私も、漁協に営業してもらい商品売りたいという思いがあり、今はお互いにいい関係になってきたと思います。

しかし、その後、漁協は、コストが高いと言いました。そのときは、またそんなことを言い出すのかと思いました。私たちは手作りで一生涯やって、本当に最低ぎりぎりのコストで出している、これ以上コストを下げるとなると、一番根この人件費を削らなければいけなくなります。今の設備の中で、もっと効率よく製品を作るためには、機械を入れなければいけません。もし漁協が機械を入れてくれるならば、コストを下げます、そうでなければ、一円たりともコストは下げられないという話をしたところ、漁協は、ねり釜一台と、煮沸消毒用のポイラー一台を入れてくれました。つまり、私たちの身は切らずに済んだということ、いいやり方、お互いにつまかやっこ、いい商品もできるのです。そして、商品力も重要です。どこにもあるようなものを作っても仕方ありません。そして、私たちの商品が名のあるところで流通しているという信用も、今につながっているのだと思います。今は、漁協が一生懸命営業をしてくれているので、とても助かっています。

頑張らず、徐々に進めていきたい

副島 ありがとうございます。長年実績を積んでいく中で、今があるという状況がよく分かりました。

今日は、岬のねーちゃんさんが初めてシンポジウムに参加してくれました。こころは、今年の四月に発足したばかりのグループです。もしよかったら、どういうことをされているのかお話ししてほしいと思います。

宗像漁協女性部岬のねーちゃん

今日、初めてシンポジウムに参加させていただき、非常にためになる話を聞きました。今、皆さまの苦労話を聞いて、今から私たちも、こういう苦労をしていくのだなと思っています。

私たちは、今年発足したばかりなので、結果を出すにはあと十年はかかるかもしれませんが、頑張るのはあまり好きではないので、徐々に進めていきたいと思えます。今年の目標は、イベントに参加して、岬のねーちゃんの名前を売っていくことです。今は、食の都福岡など、いろいろなところから声を掛けていただき、大学生を相手に、魚のさばき方、魚料理の仕方などを教えています。しかし、これが大変だということ、今日はひしひしと実感しました。

行政や漁協との関係について

副島 ありがとうございます。吉村さん、何かありますか。

吉村 山口県の私が感じたことをお話ししたいと思います。私が最初に事業を立ち上げたときは、やはり行政と漁協の力が必要だったと思います。なぜなら、まず、私たちには資金がありませんでした。私は、三回借金をしましたが、その借金の仕方、どいうところからお金が都合できるのかという情報も全部、行政の方や、漁協の職員さんが力を貸して、教えてくれました。今の私があるのは、皆さんのおかげだと思っています。

私のやり方は、市役所の中を闊歩すること

でした。いろいろなところに行って、いろいろな人と話をしました。課長さんや部長さんも関係なく、どんなに偉い人でも、気安く声を掛け、商売に全然関係のない話もしました。とにかく、そういう関係づくりから始めました。

また、県は県で、本当に手を差し伸べてくださいました。そして、水産課はもろろいろいろなところから声を掛けていただきました。そういう環境づくりも非常に大事だと思います。ですから、敵対するのではなく、この人と話をしたら、何かいい話が聞けるのではないかという思いでこちらが接していけば、行政や漁協ともとても仲良くなれるのではないかと思います。そして、いろいろな知恵や、チャンスを与えてもらっているのではないかと感じています。皆さんも、ぜひ試してみてください。

後継者がいない

副島 いろいろな立場の違いはあっても、行政の方も、地域を良くしたい、農業、漁業を良くしたいという思いは一緒だと思います。そういう意味では、起業というキーワードがありながらも、地域をどうやって良くしていくかということも、皆さんはいろいろな試行錯誤されているのではないかと思います。

つつい工房さんはいかがですか。つつい工房さんの今やられていることや、地域に対する思いをぜひお話しただければと思います。

企業組合つつい工房

今日は初めて参加させていただきました。今日は、小栗先生の農家レストランという魅力的な言葉に惹かれ、まずそのお話を聞きたいということで参加しました。私たちは農業をしていますので、漁業とは少し違う世界ですが、私たちはお弁当屋もしている、そのメニューに魚



みんなであーく

>> sea

>> people

>> life

を取り入れられたらいいなという気持ちも
あります。

私は、ついで工場の二代目の理事長です。
最初の理事長は、生活改善グループや、山口
県の農業改善士を歴任された素晴らしい方で
した。朝市組合のメンバーだった私たちは、
その方に引継がれて、この事業に参加しま
した。最初は、この事業も、少子高齢化が進ん
だ私たちの地域が、過疎化してしまわないよ
うにという思いから始めたものでした。

そこで、まず最初は、二十名の会員が、
五万円ずつの出資をして、仲良しグループう
ついで工房触れ合いセンターを立ち上げまし
た。先ほど、お寺の話も出ましたが、最初は、
私たちも料理経験がなく、料理という、お
寺のおとぎ作りや、葬式のおとぎ作りなど
で、町内の先輩をお手伝いしていたという程
度でしたが、それでも、見よう見まねで、自
分たちのできる料理を作り、提供し始めまし
た。そのうちに、地元の人たちが作るお弁当
なら安心できるということ、徐々に利用者
も増え、今では、毎日二百食ぐらいのお弁当
を、三〜四カ所に委託販売するようになりま
した。その他に、法人のお弁当や、集会のと
きのお弁当なども販売しています。

安いお弁当は三百五十円、定番のお弁当
は五百五十円ですが、それを毎日二百食、
そして、法事などの注文を受けた場合は、

三千五百円から四千円ぐらいのお料理も作っ
ています。先ほど、皆さんがいろいろ苦労さ
れた話を聞きましたが、同じように、私たち
のような田舎の過疎地では、女が何かしよ
うとすると、男性はとも反対します。でも、
最初の理事長は、反対があればあるほどやる
気が出るというバイタリティーのある方だっ
たので、私は何も考えずに付いてきました。
今になって、以前は反対をしていた方から
も、ついで工房のお弁当があるからととても助
かると言われ、うれしく思っています。

今、私たちの一番の心配事は後継者がいな
いということ。内日地区には、保育園も
ないので、若いお母さんたちは、二十分ぐら
い離れた所にある保育園に子どもを預けて、
その辺でパートしている方が多いのです。で
すから、地元で働くお母さんは本当に少ない
のです。今、対馬の辻さんから、老稚園とい
うお話がありました。私も、地域で、託児
所のような形で子どもを預かることはでき
ないかと今いろいろと模索しています。今日
は、いろいろな話を聞かせていただき、参
加してとてもよかったと思っています。あり
がとうございました。

リーダーとしての信念

副島

金沢港支部女性部の濱田さん。地域の



いろいろな悩みや、ご自身の目指したいこと
など、何かありますか。

濱田 私の女性部もやはり高齢化が進んでい
て、その中では私が一番若手です。そこで、
金沢港にあるもう一つの女性部と合併する
という話も出ましたが、やはり取り組み方が違
うということや、資金が違うということ、
合併の話はなくなりました。先輩たちは、こ
の先も、もう一つの女性部とつながってい
たいという気持ちが強いのですが、考えてい
ることが違うので、私はそれは無理ではな
いと思っています。

私は今部長をしていますが、年上の六十
代、七十代の先輩方には、まだ何も言えない
立場です。そこで、うまく人を集めたり、先
輩に上手に話を持っていくような方法が何
かありましたら、ご指導をお願いします。

副島 女性部をまとめている吉村さん、何か
アドバイスはありますか。

吉村 代表としての行動は、やはり、自分の
考えを貫くことだと思います。役員さんに



い活動をしてもらうためには、リーダーがき
ちんとした信念を持たなければいけないと思
います。いろいろな人の声を聞いて迷ってい
て、なかなか会をまとめられないと思います。
リーダー同士の考え方が違う場合はあると
思いますが、それはリーダーとしての資質を
それぞれが磨いていく、いい機会ではないか
と思います。

見ていてくれる人がいる

副島 思わず納得するようなお言葉をいた
きました。今のお話を聞いて、女性部のリ
ーダーでも、起業グループのリーダーでも、信
念を持つということはとても共通することだ
と思えました。そういう意味では、皆さんも多
分、自分が経済的に自立したいとか、経営や、
地域の漁業を何とかしたい、さらに地域その
ものを何とかしたいということと信託を持
って、それぞれ活動されていると思います。
久しぶりに来てくれた、あこやひめの武部

さん、いかがでしょうか。武部さんも、グループ、地域でも活躍されています。

武部(企業組合あこやひめ) 去年も鹿児島に行きたかったのですが、ちよっとタイミングが合わずに行かれませんでしたので、今年こそは参加したいと思っていました。そして、「一歩踏み出した私たち」という今回のテーマを見たとき、これはまさに自分たちのことだと思い、きょうは、主要メンバーを引き連れてやってきました。

私たちは、企業組合を興し、女性部から加工部を立ち上げて、十年になります。私たちは、愛媛県宇和島市で活動していますが、宇和島市に道の駅ができたとき、タイミングよく、テナント店としてそこに入ることができました。割と順調に、自分たちの思うように活動を進めてきましたが、立ち上げから十年たった最近では、伸び悩みというか、少しずついろいろな問題が出てきました。

私たちも、あと五年、十年たてば、体力的にも、家庭的にも、働けなくなりそうです。となると、まだ力のある今のうちに、跡を継いでくれる者を育てなければいけません。しかし、企業組合として、時間に追われて仕事をしている今の現状では、ゆっくりと人を育てている時間がありません。

また、私たちの漁業は、魚を育てる漁業ではなく、真珠養殖です。自然環境と経済が悪くなったとき、私たちも、真珠もこのまま駄目になるのかと思いましたが、ここが女の踏ん張りどきという思いで、売れなくなった真珠に、私たちなりの付加価値を付けようとして、この事業を始めました。でも、最初は私たちも、先ほどの話に出てきたように、たまたまかれました。組合からは、真珠は玉石なので、勝手なことをして足並みを崩してはいけません。ということを言われました。

そこで、私たちの得意分野である食品の製

造販売を加え、真珠と食品の二本立てで行くことにしました。この十年間は、真珠の製造販売も地道に行ってきたのですが、ほとんどは食品の加工販売のほうで伸びてきました。でも、よく考えると、やはり私たちは真珠で生きているのだから、もっと真珠の前に出さなければいけないのではないかと考えました。

そこで、行政の方たちの口添えや、県や市から後押ししていただきながら、関西、関東の某パートで真珠を販売させてもらったのですが、企業組合とか、女性部という枠組みの中では、真珠は販売し切れないところがありました。そこで、私たちは、思い切って、企業組合を株式会社に変更することにしました。

おかげさまで、登記も終わり、八月一日に、株式会社あこやひめを立ち上げ、今は全てを移動している段階です。十月一日からは、完全に企業組合を解散して、株式会社一本でやっていますと思っています。

そういうときに、このシンポジウムがあり、本当にタイミングよくいいお話を聞かせていただきました。これからの自分たちの励みにもなりますし、引き続き明日も楽しみに、話し合いに参加したいと思っています。

とにかく、十年間の姿を見ていた子どもたちが言ったのは、お母さんの悲願だねという言葉でした。言わなくても見ていてくれる、応援してくれる人がいるということとは、何にも代えられない力になります。きょうは皆さんの話を聞いて、とても感動しています。ありがとうございます。

副島 ありがとうございます。短い時間の中で、かいつまんでご紹介いただきましたが、今の涙の裏側にはいろいろなことがあったと思います。悲願の達成への一歩が進んだところを、身近な人が見ていてくれたという言葉はとても響いて、私も聞いていて涙が出そうになりました。

安全なものをおいしく食べられるように

副島 いろいろとお話は尽きませんが、終了の時間となりました。最後に、前に出ているパネラーの方は、それぞれ一歩を踏み出されましたが、次にどう一歩を踏み出したいと思っているか、次の夢、ビジョンを教えてくださいと思います。

注 お母さんたちが忙しく働いているために、お菓子や、ラーメンなどで食事を済ませて塾に行ったり、部活に行ったりしている子どもたちが身近には結構たくさんいます。そういう子どもたちが、二百円とか三百円ぐらいで、安全なものをおいしく食べられるような子ども食堂や、福祉食堂を、小さくてもいいので、少しずつ作っていきたいと思います。それに併せて、配食も行っていきたいと思っています。私たちの仲間の中には、栄養士がいますので、糖尿病食などの料理も作って、安くおいしい料理を皆さんに提供していききたいというのが夢です。

地域づくりは、人づくり

吉村 私は、小さな集落ですとこの活動を続けていきたいと思っています。私たちのグループには、先ほど言ったように管理栄養士さんがいます。栄養の面は、その方にしっかりと考えてもらい、メニューを作っています。また、会計に強い人や、料理を作ることに強い人などもいますので、そういう能力をフルに発揮してもらい、この会がずっと続くようにと願っています。

私たちの会には若い人がいないので、「退職したらいらっしやい」という言葉を合言葉にしています。退職される予定がある人には、その五年ぐらい前から、一日何回でも、

会うたびに、辞めたら来てねと言っています。そのおかげで、毎年一人ずつ、退職した人に入ってもらっています。

そして、そういうことを続けながら、魚のおいしさを全国の皆さまに発信できたらうれしいと思っています。とにかく、魚を食べてもらわないと、漁業者も困りますし、健康な体をつくるためにも、魚はとても大切です。そのためにも、この活動はずっと続けていきたいと思っています。

私は、地域づくりは、人づくりだと思っています。これが一番大切です。私もそれをしっかり考えながら、日々活動に努めていきたいと思っています。

私の夢

吉川 国内の反応もまだ十分ではありませんが、日本一と自負する佐賀のりを、ぜひ海外に広げたいと頑張っています。

小栗 今、漁協の方からも、お嫁さんが少ないという話を伺いましたが、農家も後継者不足です。私は自分の環境や、生き方の中で、農家でもこんなことができるという、都会の人がうらやましがらうような農村を生かした生き方や、都会の人が農家に嫁ぎたいと思うような情報を伝えたいと思います。私は農家に嫁いで、野菜がおいしいことに感激しました。ですから、おいしい食べ物が食べられる喜びを伝えたいと思います。

副島 今日は、どちらかというところ、具体的な話よりは、苦労話のような熱い話が多かったと思います。小栗さんの言葉を借りれば、事だと思えます。小栗さんの言葉を借りれば、自分の言葉でちゃんと発信することは、とても大切なことです。そして、そこにこのシンポジウムの意味もあるのだとあらためて感じました。皆様、どうもありがとうございます。



もつともつと トーク

司会進行：関いずみ

関 それではこれから、もつともつとトークをはじめたいと思います。昨日はちよつと言えなかつた、発言し辛かつたということもあつたと思いますので、とにかくみなさん一言でも話をして帰っていただく、という時間にしたと思っています。

今までの概念を少し変える

A 昨日、東京のデパートの地下でイトインコーナーを体験したという話をさせていただきました。東京にこだわることには理由があります。佐賀は日本一のノリの産地ですが、地元ではあまり海苔の佃煮は売れません。でも、東京という所は、たくさんの人たちがローカルの商品を、いろいろな角度から見ていると思います。佐賀県はアンテナショップを持っていないので、自分でアンテナを張って、東京で販促活動をやりたいと思つたのです。現在、東京駅の中にも商品を出しています。

昨日ご紹介しました佃煮を、ある会社のバイヤーさんがとてもいい商品だということで、うちの会社にお見えになつて取引のお話がありました。海苔の佃煮という、カテゴリーとしては総菜で、ご飯のお供という認識で捉えられております。ところがその方は、ワインのつまみといつことで取り扱いたいと言われました。醤油味の佃煮が、意外なインに合うかどうかと思いましたが、意外なことに乳製品ととても相性がいいということで、ネーミングを「海苔と梅のディップ」に変えて、いわゆるOEM商品という形で出すことになりました。ありがたいことに販売者とメーカー名を列記して表示していただくことになりました。

皆さんにも、ぜひ取り組んでいただきたいということ、今までの概念を少し変えていただいて、例えばめばるさんは、レシピ本も出されて、本と一緒に売るとか、いろいろなカテゴリーで提案をされたいいのではないかと、私は美感激しました。

関 ありがたいございます。いろいろな食べ方の提案を出す機会というのが、一つは東京で活動をするということにつながっているということでもありますね。

めばるの桑原さんも、オカッテイイベントで東京に行つて行かれたよね。あのオカッテイイベントというのは、めばるさんにとつて

は、どのような効果がありましたか。

B 私が東京のオカッテイイベントに行く理由は、ごまじつというものは、どういう使い方があるのかということを解つてもらつたからです。オカッテイイベントには二回行きましたが、その他にも試食販売で東京に行きました。何度も行つて言葉や実際の形で伝えることは、絶対に効果があります。レシピ本はまた別の形ですが、伝える方法としては、本当に良かったです。やはり首都圏というのは人口も多いし、買つてくれる層も多い。めばるを続けていくためには、作つて出す、作つて出すという方法が一番いいかと思つて、販売店を増やす努力をしています。オカッテイは、結構バイヤーさんと知り合う機会があり、新しい取引が増えています。

十年の壁

B でも、めばるグループも十年たつて、体力的にもだんだんきつくなつてきています。イベントでは、朝の二時頃に、ご飯のスイッチを入れて、それからずっと夕方まで働いて、後片付けをして、ということ、だんだん体力的にきつくなつてきました。これからはめばるを伸ばすためには、取引先を増やすというのが一番いいのではないかと考え始め、今そうやっています。去年はイベントをかなり少

なくしましたが、取引先が増えたので、売り上げ自体は落ちていません。

この頃気が付いたのですが、私の方に体力がなくなったと同じように、道具類が十年たつと故障が多いです。一番参ったのが、ハードディスクが壊れました。メールがどんどん入ってくるので、パソコン自体はすぐに買い替えたのですが、私のように使いこなしていない人間でさえも、あれがないと本当に不自由なのだ、というのが実感でした。それこそ普及員さんに貼り付けてもらって、大変な思いをしました。十年経って思うのは、道具などを買い替えるための金銭的な余力を持っていないと駄目だということです。

C 私も気持ちも若いつもりでいるのですが、体力的にも余力がなくなってきました。自分が思っていることの半分もこなすことができなくなっています。したいことや、しなくちゃいけないことが、どんどん広がって大きくなってくるのですが、もう自分で抱えきれません。

データが飛んでしまつてどうしようというところもありました。若い子たちであれば、そんなの常識よ、というふうにも簡単に返されます。今の技術が簡単に身に付いている若い子たちに助けってもらわなくては、全然回っていきません。若い人たちがコミュニケーションを取りながらやっていきたいと頑張っているところなんです。

D 十年たちますと、まず私のリーダーとしての決断力がにぶります。次のリーダーの養成を心掛けておかないといけないな、というのが痛切な思いです。私たちの合言葉は、退職したらいらっしやいということなんです。六十歳になると皆さん退職されますが、六十歳は若いのです。この世代に入ってきてもらえらるよう準備しています。

E メンバーの募集の仕方もう工夫していま

す。一日に五時間働くとしたら、若者は子育てが大変ですから、なかなか入ってきてもらえません。ですから、一時間でも二時間でもいいよ、というふうなやり方で、今、集めている状態です。若い人が来ると配達もスムーズにいきます。だいたい頭の回転が違います。この活動を継続していくためには、若い人の取り込み方を考えていくことが必要かなと思っています。

関 高知県の浜野さんの所も、長く活動を続けていらっしやいますね。十年の壁としては、どういふことがあって、どう乗り越えていきましたか。

F 壁だらけです。初めは無我夢中で、魚の単価を上げるためにすり身にして天ぷらを作りました。よその土地から嫁に来た私は、ここにきてもう五十年たちますけれど、まだよそ者です。それこそ涙を流す日もたくさんあって、苦労もたくさんあって、そのときに副島さんや、三木さんに、いろいろというアドバイスをいただいていたってやっていて、十六年になります。ですが今言われたように、皆さん高齢になって、若い人を入れるにも、柏島には若い人はおりません。そういう中で、自分が核になって皆さんに助けてもらいながら今日までやってきましたが、余力を残すところまではいきません。何か物がほしいと思つても我慢して、何をすることもまず自分で、というふうにしてやっているのですが、つらい部分もたくさんあります。やれば何とかなるじゃないかと、やらざるを得ないのでやっていくという感じなんです。

G 八丈島も高齢者が多いです。活動としては、今三十代の仲間が三人ぐらいい入ってきて、しっかり頑張っていますので、後継者は育っています。この人たちは、フィリピンからお嫁さんに来たのです。子育てをしながら、島の人たちより頑張っています。何でも

覚えなくてはいけないという気持ちを持っていきますので、わからないことは周りに何でも聞いて、それをメモして学んでいます。

漁師の嫁になりたい

関 ありがとうございます。今やはり必要なのは、若い力を取り込むことだというお話がありました。今日は学生さんがたくさんいるので、若い人から見た漁村や漁業の魅力などについて聞いてみたいと思います。

学生1 私は普通の人から見たら変だと思われるかもしれませんが、漁師さんが好きで、自分もなつてもいいかとも思っていました。でも、女の子一人では難しいだろうと考えていたのですが、大学に入って先生たちの話を聞いて、女性部の活動がいいなと思うようになりました。だから漁師のお嫁さんになつてお思っています。いくつになつても、また新たなことをやっているというのが、とてもうらやましいとお思っています。水産大学校へ行つても漁業に関係する仕事をしたいという子はそんなにいないのですが、私が入つていて、若くてもできるということを見せ、少しでも漁村に行きたいと思ってくれる女の人数が増えたらいいなとお思っています。

H 対馬にも外部支援で来ている学生の方が結構いらっしやいます。その方たちが、自分たちで法人を立ち上げて頑張っています。漁師のお嫁さんになりたいって来られた方もいて、お嫁さんになられました。その方たちがM-1Tという会社を立ち上げられました。お弁当の提供をされています。

F 私は漁師という職業があることすら知らないうちに、漁師の嫁になりました。夫に、漁師は何をするのかと聞いたら、魚を獲って生活すると言つたので、生活できないのではなにかかと思ひながら、子供を育てて五十年

たちました。

最初はいつ、どこで何が獲れたのかというのを全部手書きして保存をして、翌年には、去年のこの時期には、こんな所で魚が捕れたので行つてみたらなどと言つていました。そうやってきた経験があるので、飛び込んでいつても大丈夫だと思っています。

B 漁師のいいところと、そつでないところというのを、はっきり見分けてもらいたいです。漁師の一番いいところは、大漁の喜びです。漁のあった朝というのは気持ちがよくて、これは他の人には分からないだろうと思つて、いいです。でも、そつでないときの苦しさというのでもたあります。若い人を入れたいというけれども、金になりさえすれば、若い人は必ず入ってきます。子どもを育てるにはお金が必要です。お金のことをいうと、あまりいい話にはなりません。金にさえなれば、みんなも認めてくれる。私はめばるをやっているの、グループの人たちにかに金を渡せるか、そのことをいつも思っています。

三木 学校で学生たちに教えて、女性起業グループのことなども話のですが、そうすると学生から私もこつこつ就職をしたいです。というところが必ず出ます。

若い人は、漁業や水産業という仕事自体にはとても共感を持っていて、そういう所で働きたいとも思っているのですが、でもやはり、食べていけないねば入つていけない。

いずれは漁師を継ぐ

学生2 自分もともと漁師になる気はなく、中学生まではサッカー選手になろう思っていました。中学生のときから親の手伝いを始めて、船と一緒に乗つてから、父の仕事姿を見ていて、こつこつ家族を養つてく



>> sea

>> people

>> life

れているのだと思って、汗水流して毎日働いて、というところに魅力を感じて、漁師はいいな、かっこいいな、自分もこんな男になりたいと思ひ始め、漁師になりたい、跡を継ぎたいと考えるようになりました。自分の家は祖父から、受け継がれてきているので、それを無駄にしたくないというのがあります。自分たちの島は二次離島といって、五島列島の本島から離れた所で、信号も一つしかない、人口も少なくなっているといっています。そんな所をどっつやったら盛り上げていけるのかと、自分たちの島の魚を全国の人たちに教えるためには、どっついう取り組みをしたらいいのかと思って、自分は四年前からこのシンポジウムに参加させていただいて、いろいろな人たちの話を聞いて、自分のこととして勉強してきました。自分は最終的に修業してから実家に帰って、親の後を継いで漁師になるつもりかと思っています。

関 もう一人漁師の娘がいます。金田さんも、漁業の世界にはとても魅力を感じているのですよね。

イ 漁師の娘です。今は、全漁連という所で、漁師さんのために仕事をしています。私も漁師はかっこいいと思っています。でも厳しい世界なので、自分が継ぐという意志はありません。私の家は三姉妹で、私は長女なので、漁業をしてくれるお婿さんを探しています。

お金に関しては、娘である私としても苦労をしてきたところがあります。でも大漁の喜びは特別です。家族みんなで、大漁に魚を積んで帰ってくる船を港で迎える気持ちは、とても大好きです。そこにまたいつか婿を連れて戻りたいと思っています。漁業はとも魅力的な仕事だということが、地元の高級生などにも伝わるような何かをしたいなと思って、全漁連でひそかに勉強中です。

この仕事をして、全国の漁師さんに会って、いろいろな所から技を盗んで、地元を持ち帰って自分も皆さんの様に、輝く漁村の女性になれる日を夢見ています。今はなりたかった東京のOLです。その夢も叶ったので、次は漁村だと思っています。

外の風を入れる

J 孫が高校生なのですが、一度外に出てもらうと思っています。本人の意志もありますが、一度外の社会に出して、それで帰ってくるというのが大事だと思います。漁があるときも、ないときも、きちんとやっていけるような経営が大事ですから、一度外で経営を勉強して、くるというのが一番理想だと思います。

K 新しい血を入れるというのは、とても大事だと思います。今、山口県は新規就業者を日本一募集している県で、延べでいうと五十

人以上が研修を受けています。一つの例として、底曳きで二百万ぐらいしかあげなくて、飯が食えないと言っている時に、その嫁さんグループが、いわゆる雑魚を加工して、自分たちで販路を見つけて活動を始めています。朝市をやったり、スーパーや道の駅に持って行ったり、いろいろなことをやり出して、今は加工販売の効果で、最終的に五百万ぐらいの収益になっていきます。ただし、夜中にお父さんが帰ってきた後からお母さんたちの仕事になるので、家庭はちよっと大変かもしれません。でもこういうことは、地元の人だけでは絶対にできません。山口県の田布施では、七人ぐらい新規就業者を入れたのですが、その人たちが頑張って、行政も動かし、加工場も作りました。

女性部の危機

C 経済が悪くなったときに頑張るのは、家計を預かる女の人だと思います。愛媛県はトップクラスの理事に、女の人が一人も入っていません。女性部はありますが、形だけというところが多いように感じます。若い人は役員になりたくないというので、今の役員の人とは辞められない。だから新しい考えも生まれにくい、風通しも悪くなる。私のところも、今年で女性部がなくなりました。一番多

いときは、女性部部長さん、組合員さんたちが六百人もいるような大所帯だったので、それがだんだん減ってきて、百人になり、五十人になり。それでも私たちの真珠養殖には後継者がいますし、お嫁さんもいます。それなのに、廃部っておかしいです。もう少し時間があれば、新しいやり方を誰かが作り出してくれるのではないだろうか、という期待もありまして、廃部ではなく休部ということにして、気持ちだけはつないでいったらどうかということを提案しました。今、こうやって会議に参加させてもらって、そのところを担うのは、まだまだ私たちなのかなというようなことも感じています。

L 昔はそれぞれの地区に漁協があったのですが、県一漁協になったので女性部にまで気が回らないという感じです。今私たちは、農村の方と一緒に週一回の朝市と、年に一回物を出して売るといっぐらいの活動しかできていません。漁獲もよくないので、自分たちで何か起業をしたいという思いはすごくありますが、それぞれの方が今やっている仕事を辞めてまではできません。仕事を辞めた方は、腰が痛い、孫の面倒を見ないといけない、というところで、なかなか活動できる人は見当たらず、私一人で空回りしています。皆さんの活動を聞きながら、やはり何かしたいというのは、たくさん心の中に

ありますが、漁協の女性だけでやるうというのは、今は無理です。だからターン、ターンで来ている若い人や、農村の人、そういう方々を取り込んで、少し仲間づくりをしている最中です。そういう人たちに漁協女性部に入ってもらおうというように考えていましたが、グループを作って、そのグループで加工のようなことをしていた方がいいかとも考えています。

私ごとですが、主人が脳出血で倒れて、今、全然漁ができない状態です。余力を残してという話を聞いて、自分の夫が倒れたら、余力を残しておかないと、食べていけないのは当たり前なことなので、自分でもきちんと余力を残しておくべきだったというのは、とても思っています。

もう一歩進むために

M 私は、主人がまき網に乗っていて、魚価が安くなっていくのをどうしても見逃せなくて活動を始めて十二年、柏島さんや安満地さんの後輩になります。先輩たちと同じことをしても負けてしまうので、きびなごのおから寿司という郷土料理を、自分たちの主力商品でやっていこうかなと思って始めました。結構それが県外で受け入れられるようになりまして。そこで都会に向けて業務用に冷凍で売るうということと、企業組合を立ち上げました。結構有名な料亭、ホテル、東京のアンテナショップ、数は少ないですが、いい取引先が増えました。去年は念願だったJALのファーストクラスの機内食に採用されまして、一度に一万食の注文をいただきました。

もう一歩自分が上に行こうかと思ったりと、いろいろな問題が立ちはだかっています。田舎の小さな加工場で、老朽化もして

くるけれど、再整備するほどのお金はない。きちんとしたものを作って売るためには、EACOPが必要だと言われ始めて、少し立ち止まっています。そこで、続けていくためには法人化を辞めて個人に戻って、地域から自分たちの魚を売るという形を今、考え始めています。吉村さんや辻さんの様に、地域で販売ができるという力を付けようかと頑張っているところです。自分の商品を信じて、安く売らないで、価値をどんどん上げてやっています。

N ノリ屋も後継者が少ないです。その中で、自分の息子はおかげさまで継いでくれました。今まで私は主人について行っていたのですが、表向きは主人に付いていくという格好を見せて、実際には息子について行こうと思っています。

漁業や地域の後継者問題

O 女性部に参加していますが、後継者不足は、すぐそこに迫ってきていると思います。我が家も息子が継いでくれましたが、まだお嫁さんが来てくれません。漁師のお嫁さんになりたい学生さん、是非、機会があればこちらに遊びに来てください。

P ブログに漁師見習い募集と入れたら、小笠原で船に乗っていた人が来てくれたのですが、大型の船に乗ると、こちらのよう小さい船では勝手が違うので、夫はあまり満足していません。息子には漁師を継ぐ前に会社に行ってお嫁さんを探して、それで辞めて帰ってきなさいと言っていたら、お嫁さんも探さずに、一年で辞めて帰ってきました。漁師は休みがないし、ボーナスもない。でも、ちょっとブログに書いたりとすると、他にも東京の方から漁師をしたいという話がありました。条件が合えばの話ですが、ブログでも何

でも発信していったら、少しでも効果があると思います。

学生3 長崎県の五島列島の出身です。片山君の隣の島の出身です。今、就職活動をしています。小さい夢があります。地元では魚は安い値段でしか売れていないというのが、とてももどかしいです。そういうところを伸ばしたいという気持ちが強くて、そういう販売や、水産関係に関わる仕事をしたいと思っています。

D 女性部の求心力を高めるには、会合をたくさん持つことだと思っています。三見地区は、毎月第一土曜日の夜に女性部の役員会をしています。そういう集まりで、いろいろな会話をの中で、やはり女性部ですごく楽しい、という思いを皆さんに伝えるのがリーダーの役割と思っています。その会議のときには、一つだけいいので、皆さんに盛り上がってもらえるようなネタを持ってくるようにしています。

Q 山口県は、農林水産、全部まとめて、女性の活動を支援する班というのがあります。私も春からそこに異動して、水産の担当ということで、今日も参加させてもらいました。もともと私は林業の専門なのですが、水産というのは独特のものがあると感じているところです。限りある資源を、皆さんが獲って、それを売るというところですが、農業、林業にしても、結局値段が安くなって困っているのは一緒です。県レベルで農林水産一緒の女性の連携会議というのがあって、いろいろな業種で話しをすることで、アイデアが生まれたり、協力しあってできることもあると思います。

R 私の今一番の悩みは、後継者を作るということです。もう五、六年前から、運転ができて、調味料がきちんと測れる人ということで、若い人を二人入れました。私は現場には

タッチしないようにしています。電話と数字だけの対応になっていますが、結構やっています。でも売り上げは減ってきています。一方で、廃校になった安満地小学校というのがありますが、その学校の調理室を貸してほしいということで、やっと一年がかりで借りることになりました。

ここで何をやるかということですが、養殖業者の商品価値のない魚を集めて切り身にして、ということを考えております。後継者育成は一日や二日ではできません。頑張ってください。

S 今度、パソコンでのパンフレット作りから、棚卸し、在庫担当まで、行政からの指導が入ることになったので、まず、現在の活動の中心にいる六十歳代の人たちの活性化と手の活性化をしようと思っています。

T 私も漁協女性部の一員です。うちの漁協女性部は四十〜五十人いますが、今まで続いた力キ祭りもなくなりました。女性部の活動でも、奥さんたちは気兼ねしながら出てくる感じ。男性は、家が忙しいのに女性部の活動に出るんだしたら、女性部で食べさせてもらえと言います。本当に出にくいのです。そもそも女性部の活動自体も、あまりメリットがないという感じです。でも、みんな自分が役のときに消滅させたら、後々言われるということと、役の二年間は我慢しようということと、続いているというのが現状です。県も漁連も、女性部はいらぬという方針です。組合長も、そういう感じ。力キ漁師も百三十何人かいたのが、今は六十人と、年々減ってきています。その妻たちは、強制的に女性部に入らないといけないという習慣で来たので、仕方なく二年は引き受ける、という形になっています。



>> sea

>> people

>> life

漁業だからこんなイベント

U 皆さんのすごい経験や、今までやってきた苦労などを聞かせていただいて、とても勉強になりました。初参加ですが、参加して良かったと思います。この話を持ち帰って、組合の中の皆さんと共有して、伝えていけたらと思っています。

私の女性部は、私を除くと、デイケアに通いながら活動しているという方はかりなで、イベントなどは年二三回しか開けない現状です。でも皆さん守ってきた女性部なので、それを続けていきたいという意志はあります。でもその方々がみんなで辞められたら、私一人でどうしよう、というのが、この先不安です。私は小さい子どもが二人いて、ママであり、漁師の嫁であり、経営者の端くれでもあり、邦美丸というものを立ち上げています。今、岡山ではシタバビラメが獲れるのですが、うちの三歳の息子はきちんと箸で裏表、食べられるようになりました。そういう漁業だからこそできる子育てや、浜を活性化するという点も、私しかできない目標でやっていこうと思っています。

学生4

自分は京都出身で、高校に行く気もなければ、大学に行く気もないやつで、ましてや水産なんて全く興味がありませんでした。が、水産大学校に来て、こんなことをしたい

という夢ができました。夢は将来会社を持つて、まず魚に興味を持ってもらいたい、水産の現場はおもしろいことを、みんなにわかってもらおうと思っています。水族館と養殖場の合体のような、鑑賞できる養殖場をしたいと思います。また、それを食べてもらうということ、飲食店の経営もしたいと思っています。今日このシンポジウムに参加させてもらって、水産関係の女性は、こんなに意識が高いので、将来一緒に仕事ができればいいなと思っています。

V 私は本土から島にお嫁に行ったので、漁師のことは何も分かっていませんでした。生きている魚も、最初は嫌でした。嫁に行った先で姑さんが民宿をしていたので、自分も成長させていくきっかけになればということ、民宿をやりながら、ホームヘルパーでおばあちゃんたちの介護をしながらやってきました。

あまり漁師のことには関わってはいませんが、話の中でも出ていたように、雑魚を、例えばフライにして知り合いに買ってもらうことをやってきました。みんなそれが美味いと言ってくれて口コソで広がり、また作ってと言ってくるので、合間合間でそういうことをやってきました。まだまだ知らないことがたくさんありますし、正直、人前に出るのはあまり好きじゃありませんが、一歩踏み出せると、自分に言われている感じがしました。昨

日は同じ女性部の若い人が来ていましたが、その若い人たちも本土から来ています。子育てをしながら何かをやりたい、という強い気持ちがあつて、いろいろなところにいたいし、いろいろなことを吸収したいし、みんなにも発信したい、と思っている人がいて、それなら話を聞きに行こうかというのがきっかけで、昨日と今日、ここに参加させてもらいました。この話を自分がうまく説明できるかわかりませんが、帰ってから、こういう話があつたよ、というのを伝えたいと思います。蓋井島もいい所ですので、皆さん、遊びに来てください。

学生5

普段学校の授業で、漁村でどのような問題があるということを知りたいのですが、実際その漁村にいる方々の話を聞いて、授業で聞く以上のことがあったり、昔どういうことがあったということを知りたい。そういう漁村に行く学校のイベントがあるので、自分は全然参加していません。直接目で見たい、将来に向けてもっと視野を広げたいと感じました。ありがとございました。

自信のある魚を良い値段で

B よく、もったいないから何か加工して商品を作るとい話を聞きます。それも一つ

の方法ですが、自分たちの自信のある魚を、もっといい加工をして、もっといい値段で売るとい考え方があってもいいと思います。私は去年、わざわざ佐伯市鶴見の天然鯛の味噌と書いて出しました。地元をPRすること、地元の人からいい物であるかということ、そのラベルに書いて出したら、去年はこの鯛味噌で、野菜ソムリエで最優秀賞をいただきました。

良い物を使っていますから、それに見合う値段を付けます。そのいい値段で売れるところは、やっぱり首都圏です。首都圏は、受け入れやすいという人と、物が良ければ金は出すという人のそれぞれの層が広い。自分たちのグループをこれから伸ばしていくためには、やはり首都圏に取引先を作るといのが私の仕事です。私が仕事を増やして、売り上げを増やすと、グループの人たちの日当も上がるし、労働時間が長くなって、お金を渡すことができます。

W 島の漁師たちは、値のつく魚は大事に扱いますが、雑魚は捨ててくる、ということが多々あつて、もったいない、もったいないと思っていました。振興局や漁協から声を掛けてもらったこともあり、魚に付加価値をつけるために、かんど工房は生まれました。姫島には焼いた魚に味噌を混ぜる郷土料理があるのですが、それをヒントに、魚味噌が生

まれました。大分でうみ・ひと・くらしシンポジウムがあった時に、振興局の人が、こういうのがあるから行きましょうと言って、始めて桑原さんを紹介してもらいました。かなんご工房は、目指せ「めばる」なのです。おかげさまで、テレビで取り上げられたりして、周りが騒いでくれて、売り上げは伸びる

のですが、それ以上が継続できない。周りからは、かなんご工房はもうけていると思われているのですが、実状は、という部分があります。どうしたらもう少し売り上げに繋がるか、いつも頭を悩ませていたが、一月月の収支をきちんと把握できていない自分たちに気が付き、最近ではみんなで勉強しようというので、月に一度保健所の職員の方と、デザイナーの方と、会計に詳しい方が、ボランティアで、私たちに勉強会を開いてくれています。活動を始めて八年になりました。まずは自分たちが楽しむこと、そして良い商品を作ることを目指しています。テレビに出たことで、かなんご工房、少しお高くともり出して、商品の質が落ちただろうと言われることが、自分たちの中では許せないことです。忙しいときほど手抜きをせず、手作りの良さをみんなに伝えるということが、姫島にはまだいい原料、商品がたくさんあります。それをもっとPRするために、口に出して言いつつこのことを頑張りたいと思います。

仲間を増やしていく

H 邦美丸さんのお話を聞いて、私のところにも漁師をされている若い奥さんがいらっしやるし、そういう方に少しずつ話をしながら、自分たちの仲間につなげていけたらと、思いました。私たちの地域は月に二回市を開いていて、そこに自分たちはフライヤーを持ち込んで魚を揚げています。今はまだ仲

間が少ないですが、仲間を増やしていけたらと思います。大きなことはできませんが、地域の人と話し合いをしながら、美味しい物を少しずつみんなに提供していきたいと思っています。いいスタッフがおりますので、ぜひ対馬にいるいるなことを教えてください。

X ももたろうの家来です。一言一憂しながらやってきましたが、本当に今日は来てよかったです。私はあまり器用ではないのですが、仕事一筋でアイデアもたくさん持ってやっています。昨日発表しました老稚園も、私たちにしても、いつのまにか夢になっていたなと思って、今回それができたことが、最近の一番嬉しいことです。私も漁師の娘で、弟がすぐ近所で漁師をしているのですが、「魚価」の低迷、後継者不足、そういう問題は、もう皆さんが直面していることだと思います。学生さんが漁師のお嫁さんになりましたと言ったときには、もう涙が出るくらいに本当に嬉しかったです。跡を継いで漁師になれるということも伺って、とても明るい未来を感じました。

学生2 女性の方の活動を聞いて、自分たちも、もっとうまく加工したりして、魚を全国に広げていきたいと思うようになりました。今年度で卒業なので、このシンポに来る機会がなくなるかもしれませんが、今度来られる機会があれば、母を連れて来て、皆さまの仲間に入れていただいで、勉強してもらおうかと思いました。自分も後継者として、水産業のために一つでもお役に立てられたらなと思います。

行政を上手に使ってほしい

Y 私は山口県漁協の職員として、女性部の皆さんの手伝いをしている立場の人間です。全く漁業には携わっていない人生を送ってき

た中で、皆さんのお手伝いをさせていただいています。初めてうみ・ひと・くらしシンポジウムに参加しましたが、やはり皆さんは、一つの道にとっても知識が深いし、何かをやるという信念や意志をしっかり持っていらっしやる方たちばかりで、こういう人たちがいたら、人生楽しいだろうなと、元気をもらいました。

学生6 僕自身、兵庫県の小さい漁村で生まれ育っていましたが、うちの所もとても高齢化が進んでいて、漁師も少なくなっています。以前関先生の授業で、小さな漁村が衰退していくのは、本来いるべき人がいらなくなってしまうことが一つの原因だと言われていました。それがとても心に残っています。僕は長男ですが、いるべき人、いなくてはいけません。いろいろな人がいらるようにするために頑張りたいと思います。おそらく大学は卒業できると思うので、地元で貢献できるように、みなさんにいろいろと教えていただきながら、少しずつ何かできればと思っています。今日はありがとうございました。

Q 今日は昨日とはだいぶ違って行政をずいぶん評価していただき、大変嬉しく思います。私自身は水産一筋で三十年やってきたので、皆さんと話をすることが、自分自身の糧にもなるし、それをまたどこかで恩返しをしていかなければならない、そういうつもりです。お願いなのですが、やはり行政をうまく使ってください。行政しか持っていない情報というの、時々ですけどもあります。とても有利な話を持っていける可能性もあります。私もいろいろな事業のお金を、今度はどこに要求しているかということを考えてみますが、現場を知らないとなんかできません。やはり現場の声を大事にしたいと思っていますので、ぜひ行政、特に普及指導員をうまくご使ってください。

それとも一つ、一步踏み出そうか、どうしようかと迷っているときに、後ろから押すのめわれわれ行政の仕事だろうと思ってしまうので、そういう何か一つ、踏み出そうと思ったときには、行政に相談していただき、使っていただきたいというのをお願いしています。

K 女性部の必要性みたいなものが話に出ましたが、漁協合併が進むほど、絶対的に女性部が必要です。女性部が解散して、自分たちだけの中でいくら話しても、それは上には伝わりません。女性部というものをしっかり持っていたら、各地区の女性の意見を上に持って行くことが大事です。私たちのところでは農林水産部長を囲む会というのをやります。そこには女性部の代表や、青壮年の代表が、言いたいことを言います。県の方々は何を言われるか分からないからドキドキです。そういう部分があるからこそ、県の職員さんも、漁業の関係者と一緒になって、いろいろなものを探そうとされます。そういう部分もありますので、女性部は必要だと思います。

Z 皆さんの話を聞いてみると、大きな夢、目標があって、それを達成するための一つ一つの小さい目標を持たれて、日々進まれているのだなということが分かりました。私が担当している岩手県でも、今の市町村で、これからそういうことをやっていきたいと女性部の声が出てきていますので、本当に一歩踏み出せるかというのは、まだ全然分からないのですが、皆さんを頼りにして、ご相談をさせていただくことがあるかと思っていますので、よろしくお願ひします。

経営力とつながる力

学生7 今年の夏にしおかせの野崎さんの所



もっしょもっしょトーク

>> sea
>> people
>> life

で、カキ養殖の見習いをさせていただいて感じたのは、養殖の仕事は大変なのに、カキがあれだけ安く売られている。やはりそれ相応のカキの値段というのは維持しないといけないと思うので、僕が将来どのような仕事に就くか分かりませんが、しっかりと現場の声を聞いていきたいと思いました。

AA 全国の女性の事務局長を担当しています。今、女性部の部長さんは、去年が四万三千人だったのですが、今年は四万人にまで減ってしまいました。県のほうに所属していないで、地元で活動をしている女性部さんもあるので、実際にはもう少し多いと思いますが、うちのほうでも部員の減少というのを問題にして、来月女性部の会議があるので、今日聞いた話を参考に問題提起をしたり、協議をしていければと思います。

私共も、女性漁業者さんを対象にした研修会をやっています。それで十一月にフレッシュミズというのがありまして、それは若手の女性部員さんが頑張れる女性部活動づくりを、というテーマで、関さんにもお手伝いをいただいて、研修をやるのですが、こちらに参加したなら、全漁連のほうにも、ちょっと参加してみようかということでもよろしければ参加してください。あと、年に一回、交流大会という発表会の場があります。皆さん、これだけ活躍されているの

で、ぜひそちらでも発表をさせていただければと思います。

I 今日は漁村の後継者として、そして全漁連の職員として参加しました。漁業を支えているのは、女性たちの経営力と、つながる力だと、とても実感しました。それと全漁連の職員として、日頃、浜に直接つながる機会というのは、なかなかありません。全国の組織や県の職員さんとながる機会はありませんが、漁業に対するイメージがとてもマインナスです。でも地元の漁師と話をする、全然マインナスではなくて、魅力的だし、皆さんかっこいいです。そういう姿を、よく分かっている人たちに、きちんと伝える役目が、全漁連の職員としてあるということを感じています。

BB 私は、山口県の普及員になります。山口県の農水産関係の女性職員は、片手で数えるほどしかありません。その中で、女性だから話しやすい、相談しやすいということもあるかと思うので、女性という視点で、少しでも皆さんのお役に立てるよう、これからもやっていきたいと思っています。まだ行政も固く冷たいイメージがありますが、人なので、心の中ではこんなふうに思っている。あなたよく来てくれたね、頼りになるよ、言ってもらうと、私は頼りにされているのだ。皆さんの頑張りに、必然的に協力したいと思う

ようになりそうです。行政を器用に使うだけだかと思えます。

CC 高知県を一年半前に定年退職をしまして、今、小さな漁村で暮らしています。できたら小さな漁村でも、小さな漁業でも、経済的に自立できるような、そういう可能性を探れたらいいと思っています。今入っている漁村でも、漁村をこれから変えていけるのは、女性たちの力が大きいと、そこで暮らしている男の人たちも言います。ところが女性の方たちは、男性にリーダーシップを取ってもらいたいという、お互いにボールの投げ合いをしている。このシンポジウムに連れて来ようと思いましたが、残念ながら町のイベントが重なりまして、来年もう一度チャレンジしたいと思っていますので、できれば交通の便のいい所で開催されると非常にありがたいです。昨日から今日にかけてのシンポジウムは、実におもしろいと思いました。ときには、驚きに近いような刺激を受けました。本当にありがたうございました。

F 皆さん、行政の力を借りながら、一生懸命やっているということですので、私も頑張つて、また組合長さん、行政の皆さんに、たくさん寄り添ってほしいと思います。

DD 漁村の女性たちに関わるようになって、ちょうど一年たちました。去年の六月から始めた「つみ・ひと・くらし通信」も今回

が第四号です。漁村の女性たちの問題というのは、漁業の問題だけではなくて、地域の問題だというふうに捉えています。通信もいろいろな視点からまとめていきたいと思っています。機会がありましたら、お読みいただければと思います。

西本 昨日と本日と二日間、ご参加いただきまして、ありがとうございました。大変お疲れさまでございました。私は、キーワードとして後継者問題ということを考えています。特に三見の吉村さんのお話の中で出た、今後を備えた準備をしておきなさいというのが、非常に大切なことだと思います。

渥美 最近、現場からだいぶ離れてきてしまっていました。久しぶりに現場の生の話を聞いて、いろいろな課題というのが分かってきました。またこれからも、つみ・ひと・くらしのことを、いろいろとディスプレイションをしながら、我々にどのようなことができるかということを考えていきたいと思っています。それともう一点ですが、ここに集まっておられる方はいろいろな組織のリーダーの方が多いわけです。私もある面、組織のリーダーをやっているわけですので、非常に参考になる点がありました。私にも、ぜひ皆さんの意見を導入していかなくてはいけないと、勉強させていただきました。どうもありがとうございます。

三木 私は農家の娘なので、農家の中での女性の理不尽さ、みたいなものを肌で感じてきました。少しこれは嫌だというところが出発点です。三姉妹ですので、もしかしたら農家の後継ぎになるかも、ということも頭に入れたら、大学に進学しましたが、その途中から、ダイビング好きが高じて漁業方向に転向しました。でもやはり女性というキーワードを引き継いでいるという形です。昨日、今日と皆さんのお話を伺っていて、皆さんの体の中から出てくる言葉の力というのは、すごいなと思いました。その辺は、男性の会議とは違います。この力をもっと生かしたいと思っています。それともう一つ、若手にどうス

イッチするかという話も、今回中心だったと思います。私たちは起業グループを支援するということを言っていますが、やはり女性部の方で、やっていらっしゃる方もいます。女性部そのものが減ってきている中で、それをどう再編できるかなというのは、ずっと思っていたところなんです。富永さんのお話にもあったように、今若手は、子育てしながらでも、無理はしないけれど、頑張るところは頑張りたいという実感を欲していると思います。若手のアイデアを生かしながら、でも器はお姉さまがたで準備をしていく、男も巻き込んでいくようなところで、できないかというのは、今、とても思っているところです。

副島 私が漁村の女性に関わるようになったのは、大学院生の時、今からもう十年以上前になります。二十一〜二十三歳ぐらいのときに漁村を回っていて、最初に出会った漁村女性というのが、山口県下関で活躍されていた、彦島シーレディーズでした。初めて話を聞きに行くと、女性たちがこういう活動をしているのだということや、起業だけではなくて、漁業の部分で、どう支えているのかというのを初めて知って、そこから漁村女性

の研究も始めていきました。

そのような中で、最新のうみ・ひと・くらし通信にも書きましたが、彦島シーレディーズさんも、やっぱり年齢のことや、いろいろなことで十年以上活動されてきたのを辞めることにしたということなども聞いて、シヨックというより、とうとう来たか、というような感じでした。ずっとお付き合いしてきたため、皆さんも組織化される前から知り合っていて、組織化されて、今に至る過程もずっと見させてもらっているのですが、そういういろいろなグループの人が、今、過渡期を迎えつつあるなというのを、とても肌で実感しているところなんです。そういう中で、一年前の東京でも「うみ・ひと・くらし」もこれから十年たったら、お姉さんたちがいなくなるかも、私一人が取り残されるかも、ということをや、シンポジウムのとくに言いました。関さんには勝手に殺すなと言われましたが、今回のシンポジウムで、小さな成果かもしれませんが、若い方がきちんと出てきてくれて、自分の思いを話してくれるとか、いつも以上に話をしてくれたり、学生も、漁師の夢というのはずっと聞いていましたが、数年後、このシンポジウムに当事者として戻ってきますと宣言してくれるような、新しいことがありました。数年前までは、自分も含めて、次がないということが心配でしたが、何か見えてきたなというのがとても分かるシンポジウムだったと、今思い出しました。そういう意味で、私の中では、今回はとても成果だったと思ひ、さて次はどういう一歩を踏み出すかということになります。

関 私ごとですが、思い返せば二十一年前前に、漁師の背中に惚れまして、それで漁業や漁村に関わる仕事かしたいと思って、そのときに務めていた会社を辞めて、財団に無理矢理押し掛けて研究員として入ったのが、漁村

漁業とのつながりの始まりです。その頃に三木さんと知り合い、それぞれ現場に行くと漁村の調査をしたりするのですが、でもそれだけでは何か違う、何か違う、そんな風に若き日の二人は会うたびに話をしていました。それが話を始めて十年後ぐらいに、うみ・ひと・くらしフォーラムという一つのものを立ち上げて、そしてそこに、今も若いけれど、当時も若くて、ミニスカートをはいていた副島さんが加わってくれました。

それで勝手に漁村女性応援団ということで、やってきて十年です。今回十年の壁の話がたくさん出ました。うみひとフォーラムでも、もう少し違う展開に、今、しなくてはいけないところにきているのかも、ということをや、たぶん三人とも感じているところなんです。それがどういう展開になるのか分かりませんが、私たちがなりの一歩をどう踏み出すかというところの課題なのかと思います。ただ私が思うのは、自分は、うみ・ひと・くらしフォーラムをやっている、同じ方向性を向いた仲間がいるとやれるのだ、ということをや強く感じています。皆さんもとてもいい仲間なり、応援団なりがいて活動されていると思います。そのことは、これからこういう活動が続くということに関して、とても力強い糧になっているのではないかと、このことを

感じた二日間でした。

まだまだ十分話足りないとは思いますが、時間もかなり過ぎてしまいました。また、来年どこかで必ずこういう会をやりたいと思っておりますので、そのときに、こういう一歩を踏み出せたら、素晴らしいです。私たちがそういう報告ができるような活動をしていきたいと思っています。長時間にわたりました、皆さんどうもありがとうございます。





東京水産振興会 紹介

“東京水産振興会”は、東京都築地市場に近接した水産物流通基地である豊海水産埠頭の管理運営を行うために設立され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。

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

●お問い合わせ

東京水産振興会 振興部（渥美、松田）

〒104-0055 東京都中央区豊海町5番1号

TEL：03-3533-8111 FAX：03-3533-8116

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



うみ・ひと・暮らしフォーラム

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

●うみ・ひと・暮らしフォーラム

関 いずみ（海と暮らし研究所・東海大学海洋学部）

三木 奈都子（独立行政法人 水産大学校）

副島 久実（独立行政法人 水産大学校）

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