

第3回全国漁村女性加工サミット 第I部 試食会と情報交換会の集い

第I部は、平成20年10月6日(土)13時より、東京海洋大学にて、参加者49名により、開催した。

まず、主催者として、財団法人魚価安定基金理事長 海野研一より、「最近の漁業をみてみますとみなさん同じような船でまた同じような技術で漁獲されています。単に漁獲したものを市場に出すだけでは開発途上国の人たちと同じ暮らししかできなくなっています。各地域ではいろいろな工夫がなされてきています。そこで、今回の加工サミットでは皆さんの技術についてお互いに情報交換しあって高めていこうという取り組みであります。今日ここにお越しの方は全国区で販売できるものをおつくりになっていることと思います。ただ、いろいろな問題が起こっているようです。労働報酬がタダとか開発途上国なみの賃金であれば売れるものもできると思います。それでは開発途上国と同じになってしまいます。一方で、我々は日本という魚食民族のなかで育っています。例えばカニの話ですが北海道の人は毛ガニが一番と言い、日本海の人はズワイガニが一番と言います。鮮度の問題などもあり近いところがうまいということになります。売れるものは全国に売ってかまいませんけど、高く評価していただける地元の人を対象にして売っていくことが必要だと思っております。せっかくの試みですので地産地消ということを組み合わせて、開発途上国とは違った魚食民族のなかで漁村の生きる道というものが出てくると思います。お互いに困っていることについて1年に1回ということではなく都度情報交換しあって、いわゆるグローバル化していただきたいと思っております。まずは試食会からお互いのものを食べてみて、忌憚のないご意見をしながらこの会を有意義にさせていただきたいと思っております。」という挨拶があった。

次に、漁村女性グループの代表者により、所属するグループの自己紹介を行った。

その後、各漁村女性加工グループから送付してもらった製品を、生協で調理してもらい、試食を行うとともに、漁村女性加工グループの参加者メンバー間による情報交換を行った。



<自己紹介>

①小部レディース (菊川さん)

愛媛県今治市からやってきました。本日は2品ほど持ってきました。みなさんのお口に合うかは食べてみないとわかりません。後ほどご意見をお聞かせください。



②輪島市漁協協同組合輪島崎女性部 (新木さん)

石川県輪島市から3名参加させていただきました。私共は3回参加させていただいております。今回はノロゲングの燻製と、あごだしを作る途中の段階でできましたトビウオの燻製、かじめの佃煮です。かじめの佃煮は10年ほど下積みをしてやっと販売できるようになりました。今までは添加物はなるべく入らないような醤油を使っていましたが、今回は一切添加物をつかわない醤油で佃煮を作ってみました。前回とはまた味が変わっていると思います。次に、いしるですが、これは魚醤と言って全国で作られていますけど、部員である遠島さんがいしるの歴史などを調べまして、手塩にかけて自分の子供のように大切にしているいしるです。いしるのちゃっと漬けと名前を付けていますが、サラダとしてつけたものと、野菜も用意していますので、本来はみりんと酒があればベストなんですけど、今回は水に薄めて食べてみてください。価格的にこれでいいのか、

また味が濃いか薄いか、ほめていただくよりも辛口の批評をしていただきたいと思っております。

③美濃崎水産加工グループ (真鍋さん)

大分県からやってきました。美濃崎水産加工グループと言いまして、昭和57年に結成されました。もう20年ぐらやってます。昔新木さんのところにおじゃましたころには加工をやっていませんでした。私どもは長いだけでぜんぜん進化がなく、年もとってまいりましたが、生涯現役というキャッチフレーズで5人で頑張っております。製品としては18種類ほどあるのですが、今回は魚みそと真空にしたちぎり揚げをもってきました。どうやら見ると一番おいしくなさそうだ



など感じています。

④漁村女性グループ めばる (桑原さん)

大分県の鶴見というところから来ました、桑原と申します。私がグループを作った時にはアジとかタラとかいい魚がとれていて、それを活魚として売ろうと始めたグループです。ところが最近は鮮魚で扱う魚ではなく、養殖の餌にする魚の水揚げが多くなっていて、私どもの活動が少なくなってきたので、ゴマだしというものを作っています。ごまだしというのは郷土料理で昨年農林水産省の郷土料理 100 選に選ばれました。ごまだしというのは家庭料理だったけど、よく調べてみると 28 社でやっていて、佐伯ごまだしの会というものを作りました。最近はヒットして魚屋さんというよりごまだし屋さんになっています。郷土料理ですので知らない方もたくさんいると思います。今日のごまだしうどんとして試食していただくかと思っています。サミットには昨年 1 人で来ました。今年は 3 人です。ここに来るといふ目的はごまだしを知ってもらおうということと、みなさんの作っているなかでなにかヒントになるものはないかと考えています。昨年シイラで作った加工品がありました。うちでもシイラが獲れます。ただほとんど捨てられていました。シイラでも使えるとヒントを得ましたので今年はシイラのゴマだしを作りました。まだデビューはしていませんが味は好評でした。10 月 15 日にトキハ百貨店でデビューする予定です。今年も何かしらヒントをもらってパクリたいと思いますのでよろしくお願いします。



⑤栄喜っ娘ひめ市 (河原さん)



高知県宿毛市から来ました。今回は 1 回目から 3 回目の参加です。主に主人の旋網船が魚価が安定しなかったので、安価な原魚を活用して、就労の確保につながるか、魚食の普及、また家計の足しになるかということで始めました。足掛け 4 年になります。主にアジやエソをすり身にしてごぼうを練りこんですり身天ぷらにしたり、魚を無駄なくすべて利用するというポリシーで揚げ物、焼き物、和え物、寿司にして販売しています。今回はフカを使った料理とすり身をもってきました。夏場にとれたケンサキイカにフカのすり身を練りこんでまたボイルしました。もう 1 品はフカをみりん干しにして持ってきました。フカという魚は身も大きくて無駄のないものですので、利用価値はたくさんあると思います。フカを使った料理がほかにどんなものがあるか教えていただければと思います。

⑥魚津漁業協同組合女性部 (浜住さん)

はじめまして、富山県魚津市から来ました。初めて参加させていただきました。今日はゲンゲの唐揚げをもってきました。女性にはうれしいコラーゲンたっぷりの唐揚げです。食べてみて感想をお聞かせください。みなさんの商品作りの意気込みに大変びっくりしています。今日はたくさん勉強して地元のみなさんに伝えて商品作りをしていきたいと思っています。



⑦柏島加工グループ (浜野さん)



高知県の宿毛市から来ました。宿毛湾でも一番端のほうにある島にあります。となり近所で困っているような魚で始めましたのがアジの天ぷら、山ではつわぶきがたくさんありますので、それを粕につけて作ってみましたのでぜひみなさん食べてみてください。

⑧満天クラブ (徳弘さん)

私どもは、浜野さんの隣にあります高知県の安満地というところからきました。昨年東京進出を果たしたいとみなさんに言ったのですが一応今年の春に進出しまして、デパートで売らせていただきました。これから何回か続けてできるように頑張りたいと思います。そのときに出しましたすり身の天ぷらにレンコンを入れまして、黒ゴマをいれたものをもってきました。そして去年は出さなかったのですが、冬にはつみれ団子が人気があるので、今日はあったかいものをということでここで煮てもらったものを出させていただきます。今日はたくさん勉強させていただきます。



⑨佐賀市漁村女性の会 (古川さん)



佐賀県の有明海に面した所からやってきました。佐賀県と言えば5年連続水揚げ日本一を誇っている佐賀海苔ですがそれを使い、いろいろな加工品を手がけています。佃煮を始めアイスクリームなど作っています。サミットには3年連続参加していますが、なかなか先に進めないというか壁が立ちはだかつて、明日はどうしようかという中で、ようやく8年目となりました。8年目にしてやっと自分たちの目指す方向性というものが決まったかなという感じです。今日お持ちしました商品はうまかのみ梅といううちの主力商品になります。少しずつ全国区の百貨店とか取り扱っていただいたおかげで、少しずつ広がってきています。今回はお客さんの要望もありまして、保存料を一切使わないものをもってきました。たいへん勇気がいりましたが完全無添加で国産の原料だけを使い、この値上げラッシュのなかでも売価を同じにすることにしました。今回参加させていただいた目的のひとつとして、私たちはようやく小売店を持つことができました。今までは流通販売で小売り店舗がないということがうちのネックでした。取り扱っている商品は少ないので、せっかくですので全国の女性部で持っておられる素晴らしい商品をうちの店舗の1コーナーに置けたらいいなと思っております。

⑩香良洲漁協女性部

<欠席のためコメント>

※どんび貝のしぐれ煮

前浜で採れる貝です。地先ではどんび貝、通称潮吹き貝と言いますが、市場にはあかり出回っていない貝です。欠点としては砂が多くあまり好まれていません。一度試作してみました。砂出しをして茹でてから身を取り出し、地元の醤油を使ってしぐれ煮にしてみました。身はアオヤギ(バカ貝)より少し小さめです。

※パンチョの佃煮

毎年出展して地元でも人気の商品です。注文も少しずつ多くもらうようになりました。食感はサザエに似ていて喜ばれます。









⑪島浦女性加工グループ

<欠席のためコメント>

いつもお世話になっております。今回のサミット、張り切って楽しみにしておりましたが都合により参加できなくて大変残念に思っております。

今年は地元でアカモク(海藻)の収穫があり、体に良いということで早速あげみとご飯に使用し、アカモクあげみ、アカモクご飯の2品目に取り組んでみました。大変食感が良く、ご飯はモチモチ感がありもち米を使用しているようで美味しく、おにぎりにしたらまた格別です。イベント毎に宣伝販売もしています。アカモクあげみはお陰様で好評ですね。新商品の販路を拡大し、皆さんに喜んでもらえる商品作りに頑張っていきたいです。

	製品名	写真1	写真2
石川県漁業協同組合輪島支部輪島崎女性部	くにやらくんせい		 <p>石川県漁業協同組合輪島支部輪島崎女性部 商品名: くにやらくんせい 価格: 300円/80 主原材料: くにやら(ロイヤル)、塩</p>
	いしるのちやっと漬け	 <p>石川県漁業協同組合輪島支部輪島崎女性部 商品名: いしるのちやっと漬け 主原材料: 季節の野菜、いしる、おしん、酒</p>	
	とびうおの燻製		 <p>石川県漁業協同組合輪島支部輪島崎女性部 商品名: とびうおの燻製 価格: 300円/100 主原材料: トビウオ、塩</p>
	かじめの佃煮		
小部レディースグループ	やばら恋(じゃこカツ)		 <p>商品名: やばら恋(じゃこカツ) 価格: 100円/60 主原材料: いしご(味噌)、ヤマモ、ニンニク</p>
	やばら恋魚一ザ	 <p>商品名: やばら恋魚一ザ 価格: 300円/10個 主原材料: ハエ、アサ、ホウペ、ニラ</p>	

満天クラブ	満天(レンコン入り)		
	つみれ団子		
すくも湾漁業協同組合柏島加工グループ	あじすり身天ぷら		
	魚ロッケ		
	つわぶきの粕漬け		
	キビナゴカリカリ		

栄喜っ娘 ひめ市	イカフカ尽くし		
	じゃこ天		
	フカのフワフワみりん		
漁村女性グループめばる	ごまだし(エソ)		
	ごまだし(タイ)		
	ごまだし(シイラ)		

	<p>ごまだし(アジ)</p>		
<p>美濃崎水産加工グループ</p>	<p>漁師村のちぎり揚げ</p>		
	<p>魚みそ</p>		
<p>佐賀市漁村女性の会</p>	<p>うまかのり梅</p>		
	<p>塩のり</p>		
	<p>どんび貝のしぐれ煮</p>		

<p>香良洲漁業協同組合 女性部</p>	<p>バンチョの佃煮</p>		
<p>島浦町女性加工グループ</p>	<p>あげみ</p>		
	<p>キビナゴのきんぴら</p>		
<p>池間漁協女性部</p>	<p>もずく餃子</p>		
<p>魚津漁協女性部</p>	<p>ゲンゲ唐揚げ</p>		

情報交換会 第I部



情報交換会第Ⅱ部（懇親会）

第Ⅰ部の試食会に続き、生協の食堂（第Ⅰ部と仕切りを変更）にて、情報交換会を開催した。

はじめに、**魚価安定基金 林正徳専務理事**より、「今は魚価安定基金にありますが、以前は農林水産省にいて村づくりということをやっていました。村づくりというのはいかに地域を活性化していくかということをやっています。農林水産大臣賞をとられた方もおりました。そこで、地域の核となっておられるのは奥様方です。農協や漁協などの女性部がありますが、そのなかで地域を発信し、またそれをビジネスにつなげていこうということをやってきました。そういう意味で今回の第3回漁村女性加工サミットというものは大事な試みであります。特にそれぞれの地域の活動というのが横の連携を通じて、人と人とのつながりあるいは情報交換というものが、お互いの刺激になって励みになるものだと思います。また、できれば地域の広がりというものをもってより活発にひろがっていくことが望ましいことだと思います。皆さま方の活動というものが一層活発になっていくことを祈念してあいさつとさせていただきます。」との挨拶があった。



・**佃** それでは、各グループの紹介を前に水産庁より山田ご夫妻が参加です。せっかくですのでひとことお願いします。

・**山田さん** 本日は大変おいしいものを試食させていただきありがとうございました。非常においしくて素晴らしいものばかりでした。そこで、本気で買って帰りたいというものがありません。でもどこに言ったら買えるのかというものがわからないのです。みなさん努力してもらいたいということは、当たり前のことかもしれませんが、販売経路をもう少し開拓すべきだということです。十分おいしいし安いです。ですからどういうふうに通流させるかを考えるべきだと思います。今はインターネットの時代です。そこでどうのせるか。また食の安全性が問題となっています。自分たちの商品が絶対安全なんだとどんどんアピールして、販売を広げていってはどうでしょうか。私は料理研究者ではなく小説に携わっていて学校に通っています。そこには食堂が5個ぐらいあります。生徒数が何万人という規模です。安全なんだということアピールすればいいのではと思います。これからはどんどん美味しいものを作りたいと思います。



・**佃** ぜひ女性部の1ファンとして今後ともご協力いただければと思います。今回は44名参加いただきました。今回は明日のシンポジウムで話してほしい課題も含めてグループごとにご紹介いただければと思います。それでは輪島崎女性部からお願いします。

・**遠島さん（輪島崎女性部）** 3名で参りました。サミットに参加させていただいて3回目になります。輪島の朝市に参加しております。そのなかのいしるというものみなさんに知ってほしいと思います。いしるのサラダ漬けになっています。サラダではなくて5日ほどたつて漬けものになってしまいましたが、本当は生のものにかけるのがベストです。いしるとしてもみなさんなかなか理解できないので、こうやってすると食べられますよ。いしるといえば臭いというイメージがあります。味は薄くなっておりますのでぜひ食べてみてください。来年どうなるかわかりませんが、来年はいしるを使って郷土の漬けものというものを一式持ってきてご披露したいなと思いました。もっとごつついものをもってお披露目したいです。

・**山下さん** 同じく輪島から来ました。私は行商をしています。毎日生の鮮魚をお客さんに供給していて、とても喜んでもらっています。サミットに参加させていただき、いい加工品がありましたら1品として輪島のお客さんに提供したいと思っています。また来年も3人で参加させていただきたいと思っています。

・**新木さん** 輪島の定番の顔になりました新木です。山下さんは謙遜していますが、私たち女性部が起業化するには保証人が2人います。保証人には最近なりたくないということですが、山下さんは積極的になっていただきました。そして漁協にお借りしていたお金を返して、印鑑と印鑑証明を得ることができました。大変助けられた人です。遠島さんは朝市にこだわって本当にいいものを朝市で売らなければならないという信念で頑張っております。私はその後押しとして、全国3大朝市として地元のいいものを売ってあげたいなということと、女性部の意識が前に向くようにボランティアで取り組んでまいりました。サミットには3回目です。こじんまりとしてはいますが、少しずつ充実していることをうれしく思います。これに販路が広がって心が温かくなるとうれしく思いますので、なにかしらそういう方向付けをみなさんで考えていけたらと思います。

・佃 実は先日輪島に伺ったときに、朝市でたいへん苦勞されているということを聞きました。それは3人で作った商品を他の人から真似されるということです。真似するのはいいけど、それが本当のモノではなくて、安いものをつかって作られるという非常に大きな問題を抱えておられます。その際に一番高いものとして売ってはどうかとアドバイスをしましたが、今は内部の力をためようとされています。ですから、輪島の朝市に行ったら他の所にかずにぜひ遠島さんのところに行ってください。続いて小部レディースグループさんですが、この会は欠席です。少し紹介させていただきますが、小部漁協という今治にある組合です。女性部長が熱心で女性部で2000万円ほど売り上げがあったのですが、女性部長が変わられて極端に売り上げが減少しました。今日お見えになったお二人は漁協の職員の方です。漁協と女性部がコラボレーションしながら活動されています。恵まれたグループですが、瀬戸内海の小さな漁村にあって、販売をどうしようかと考えておられるグループです。続いて満天クラブさんお願いします。



・徳弘さん（満天クラブ） 高知県から来ました満天クラブの徳弘と言います。部員の佐々倉から紹介させていただきます。

・佐々倉さん 高知県の端の端の大月町の安満地というところから来ました。ここまで来るのに8時間かかりました。そんな便の悪いところで、昔はアジがたくさん獲れましたが養殖の餌にしかありませんでした。



アジであれば年中あるのでなんとか付加価値をつけようと思いました。かなり漁協婦人部からは反対されましたが、賛成してくれる人たちだけで、人が足りなければ他の部落から連れてくると言ったところ、他の部落から連れてくるのは困るということでとうとう10名ぐらいで、売り上げの3%は漁協婦人部に落とすということで承諾を得まして現在に至っています。今なんとか7、8年が経ちました。私は製造のほうには一切かわらないで文句をいう係りです。あと数字を見る係です。ほとんどの管理は徳弘がやっています。その管理が一番大変みたいです。売るのは自信あるのですがあまり作りすぎれば文句が出るし、グループ内の作業のコントロールに心を痛めています。商品は世界一おいしいですのお中元なりぜひ注文ください。

・佃 佐々倉さんは鬼の経理部長とのことです。経理についてはコスト計算も含めてきちんとされています。管理も含めてうまく動いているのかなと感じています。続いて柏島加工クラブさんお願いします。

・浜野さん（柏島加工クラブ） 高知県の端にある4kmほどの小さな島です。柏島ではムロアジという魚がたくさんとれたのもったいないということで作りましたが、ムロアジはアジにはかきませんので作ったけども渋くて食べられませんでした。これではいかんとアジに切り替えて7年になります。県と大月町に協力してもらって小さな作業場を作って、70から80歳のおばあちゃんがよちよちやっています。なんとか小遣い程度あればいいなということで、最初は1000円程度でわずかなものでしたけど、今は、1時間450円から500円をなんとか払えるようになりました。天ぷらだけではなかなか売れないので、昔の味を思い出して、肉の代わりにイカを入れて、海鮮コロケを作りましたら、大臣賞をいただきました。一つのは売れないので、毎日こんなものはどうだということを話していたところに柏島にはてんぐさが採れますので、現在ところんを作っているところです。



・佃 今日柏島のブースにつわぶきがありました。柏島に言って初めて思いましたが実は漁協女性部というのは魚だけでなく、浜に面した所にある根菜や野菜を使ってもいいのではないかと思いました。高知の宿毛と言え3つのグループがあります。最後に栄喜っ娘ひめ市さんお願いします。

・河原さん（栄喜っ娘ひめ市） メンバーの話です。結婚退職と高齢退職で2名減りまして4名になり、そのうち一人が副業を持っていて、さらにもう一人は旦那さんが倒れまして、現在は2名でやっています。二人で今までの仕事は無理なので、すり身の天ぷら販売をすることが一番ということで、一人新人を雇いまして、青空市で定期的に9時から11時まで揚げ売りをしてもらって、2人はすり身をするということをやっています。そういうことがみんなが戻ってくるまでの信用を得られるものだということで頑張っている。

ます。地域で同じことをやっている人たちが何グループかいるとその中はどううまくいかないのです。本当は共存できる道があるので同じことをするといろいろな問題があります。

・佃 明日のテーマになると思いますが、女性部の一つ一つの仕事というのはバッティングすることがあるとおもいます。ただ、人がいなくなったりとかなったときにお互いいろいろと模索していけるようになったらと思います。続いてめばるさんお願いします。

・桑原さん（漁村女性グループめばる） 漁村女性グル



ープのめばるです。なぜめばるという名前がついたか。めばるは目がぱっちりしています。胸が大きくて足首がきゅっとなっていて。これって私たちだということだめばるとい名前にしました。ところが胸が大きいと思っていたのは腹だったのです。佐伯市鶴見というのは昔男の港という歌がありました。これを聞けばすべてわかります。もともとごまだしというのは家庭の味でした。昨年8月に佐伯のごまだしの会というものができてヒットしたのです。ヒットしたと言ってもまだ大分県内なのです。自分たちは近所の人に売るためにつくったのですが、だんだん有名になってきて、デパートとか取引するようになってきました。衛生面のこととかハードルが高くなってきて私たちはどこまですべきか悩みました。どこまでやるべきか

帰って相談したいと思います。一番の問題は値段の付け方です。漁師のいいかげんさと言いますか、安くても量があればいいだろうということで値段をつけました。原価計算をするのに醤油とかかった経費はすぐわかるけど人件費の部分についてはちゃんと把握できていません。今日は初めてしいらを試食してもらいました。非常に好評でした。しいらを作ったというのは昨年しいらを使った商品があったということと、私どもの地域ではシイラを食べません。ただ、シイラといえども魚です。私は命のあるものは最後まで食べつくそうと思っています。

・赤崎さん 代表がほとんど話してくれましたので私はこれだけです。

・山崎さん 私はまだ新米です。一生懸命代表についていっています。

・佃 桑原さんのいわれたように価格をどう設定するかということは問題になっています。明日もう少し詰めていきたいと思っています。続いて美濃崎水産加工グループさんお願いします。

・真鍋さん 今日は一人で来ました。今日来て私たちは田舎者だと思いました。価格の問題です。魚みそが 350 円では高いと思っていましたが 500 円にして東京に進出しなさいという声もありました。新木さんもお金にならないとか言っていました。私たちも最初はお金になりませんでした。今は時間給は 650 円で働いています。パートも私を雇ってほしいというところまで来ておりますが、それまでには 25 年かかりましたので頑張りたいと思います。佐賀のうまかのみ梅はやられたなと思いました。日本一の南高梅を使って、日本一の海苔を使って日本一のものを作るんだと昔テレビですごく輝いていました。昔地方に輝く女性ということで新聞に書いたことがあります。私たちは安い魚、捨てられている魚を何とかして売りたいということでやっていますが、そのような魚を商品化するには命を注いでやっていますので、みんなかわいいわけです。消費者に届けるにはどうしたらいいかということで 100 種類ぐらいは商品化しました。でもやっぱり残っていく商品というのはきまっています。今日は価格の問題、卸売の問題、表示の問題とか勉強させていただき、3 回目にして参加できたことをたいへんうれしく思っています。全国にはもっとたくさんのグループ、企業があります。そこで 50 周年のときにぜひ即売をやっていただきたいと思っています。東京のど真ん中で売っていくのだということで頑張りたいと思っています。

・佃 真鍋さんのところが加工部門と総菜部門の二つに分かれています。加工部門がチームとしてやられているのですが、そのチームが世代交代をされました。明日女性部が世代交代をどうしていくかお話しただけだと思っています。続いて、佐賀市漁村女性の会さんお願いします。



・古川さん（佐賀市漁村女性の会） 先程は輝ける女性というお話をされましたが、とんでもないです。毎日が苦しい連続です。私はもともと漁協の職員でした。8年前にいい海苔があるのでなんとかできないかということで、まず目的というものを決めさせました。どうせ売るなら全国の百貨店で売りたいという目的をもって、その時から苦しみが始まりました。漁協の職員として信用事業の業務もあってプライベートな時間をつぶして、最初は盛り上がってやっていたのですが、1年かけてことのたいへんさということがわかりかけてきたのです。海苔養殖業というのは夫婦舟で夜中からずっと乾燥作業があったりとほとんど時間はないのです。そうしたことで52名いた部員は1年で17名まで減りました。それでもがんばっていたけど5名になりました。目標を達成するには10年かかるということで頑張っていたけど、6年目で解散するか私が漁協をやめて専念するかという選択を迫られることとなりました。漁協からは大反対だったけど漁協をやめて専念することとしました。漁協からは2年間はやめないでと言われてきましたがやはりやめたけど、そのころには部員は3名となりました。外部職員ということで2名雇っています。頑張ってきましたが厳しいです。佐賀県というのは玄海と有明海という全く特徴の違う海があります。玄海では魚を使った加工品は盛んに行われていましたが、有明海は海苔が主幹産業だったので加工品はほとんどやっていませんでした。どうしていい素材があるのに、なぜ加工をしなかったというのは厳しいからでした。これは自分が手がけてみて気付いたところです。だけど少しずつ広がって、東京では伊勢丹とか、コープから注文をいただいております。少しずつ広がることによってもといた部員からはいいねというお話をいただきます。私はやる気のある人はいつでも受け入れることにしています。成功させないと意味がありません。私は純粋にいい海苔を広めたいと思っていましたが、地元からはいろいろな誹謗中傷もありました。先に進めば進むほど壁は高いです。だけど後戻りできません。一人ではできません。色々な人からのアドバイスをうけてやっています。それがさらにハードルになっている部分もありますが、頑張っていきたいです。



・佃 起業化して次のステップに進もうとされています。LLC というひとつの会社を立ち上げてやろうとされています。明日組織をどうするかということをお話していただければと思います。最後は魚津漁協の女性部です。

・浜住さん（魚津漁協女性部） 当組合の漁協女性部は総数は250人余りとなっていますが、実際に活動しているのは40~50人です。平成8年に3つの組合が合併して2つの婦人部がありました。最終的に漁協合併をやるとなった背景にはどうやら水面下でふたつの婦人部が合併しないとどうにもなりませんよと動いていたということの後で伺いました。ですから、女性部の活動が漁協の底支えをしているのだと感じています。やはり女性部は大切にしないといけないと思い、支援しようと思しますが、漁協の経営も厳しく、数十万円の助成金を支払っていた時もありましたが合併後はさらに厳しく、女性部はやはり自立しないといけないということで、毎月第2日曜日に朝市を開催し、おさかな定食というものをつくり、それが軌道にのってきて収益源を確保し、活動をしています。漁協にとっては助成金を減らすことができ助かっています。最近は第2と第4と月2回活動しています。漁協合併により旧漁協の女性部は支部ということになり、さらに本部というものをつくり、支部は支部の仕事を残しながら活動しています。本部に部長がいるのですが、その部長が熱心の方で、食の伝道師ということで活動をされています。そういう中で漁協が取り組み始めた方策としてましては、平成18年に水産業界では初めてのLLPというものをつくりました。漁協と加工業者、大学の先生にお願いいただき加工事業を行うための組織を作ったのです。そこと女性部が今まで作ってきた商品と連携できないかなということで取り組み始めています。LLPの活動で女性部の夢をかなえてあげられるかなと思っています。隣にいる女房は実は他の所に勤めていましたが引っ張り込んで今水産加工業を行っています。厳しい状況ではありますが、夢を持ちながらやりたいと思っています。今日は皆さんに教えていただきました。逆に今度はみなさんに教えて、全国の浜が元気になるように取り組んでいきたいと思っています。





・佃 明日のシンポジウムですが最初に10年後の女性グループの活動をどうしようかと話してもらおうと思っています。10年後と言えばもういないという方もいらっしゃるかもしれませんがそうではなくて、次の世代をどうするべきか考えていただければと思います。

第Ⅲ部 シンポジウム

9時30分より、魚価安定基金佃朋紀業務部長の司会により、シンポジウムが開始された。

まず、最初にコメンテーターの紹介が行われた。

コメンテータ

デリア食品株式会社常務取締役 小林 英逸
 デリア食品株式会社技術サポート部長 山田 常喜
 東京海洋大学教授 馬場 治
 料理研究家 田口 道子

- ・山田さん デリア食品で品質管理を担当させていただいております山田でございます。
- ・小林さん デリア食品で生産本部を担当している小林でございます。各地いろいろ回らせていただきまして、みなさんが一生懸命作っていらっしゃる姿を見させていただきまして、魚というものについて勉強させていただきました。
- ・馬場さん 東京海洋大学の馬場です。専門は漁業経済学で日ごろ漁協の経営とか流通を研究しています。女性部と言えは全漁連の発表大会でこうした地域活性化という部門を担当しました。あとは農林水産省の村づくり委員会の審査委員を5年以上やりました。
- ・田口さん 田口です。お母さんがアジの干物は食べるけど生のアジを使ったものは食べないという声から影響を受けまして、全漁連の魚食普及委員をやらせていただいております。都内の親子教室、先月から始めました中学生と近所のシニアの人が一緒に料理をするということをしています。60歳以上の人たちは意外と魚を食べていません。かわった料理法をやって美味しさを知っていただくということをしています。
- ・佃 4人のコメンテータのもと、私佃が司会を務めさせていただきます。

配布資料に基づき魚価安定基金赤嶺よりアンケート結果について説明を行った。

・佃 ご希望の場所については現地アドバイスをいたしました。デリア食品のお二人とです。デリア食品というのはキューピーの子会社で、日本で一番大きい惣菜のメーカーです。北は北海道から南は佐賀まで工場をもっておられます。アンケートでは惣菜をつくらせられるところが多かったので、専門家としてご同行いただいたところでした。その結果についてそれぞれコメントをいただきたいと思っています。

・小林さん みなさんが苦勞しておられるなどという印象を受けました。それぞれ売ることが大変だと実感しました。私は企業の人間ですので、利益が出なかったらその仕事はやめなさいとそういう感覚で仕事をやってきました。いわゆる経済理論から行くと付加価値



のないものをつくってもそれは売れませんということですが。みなさんの給料含めて代金というものがあります。ところがみなさんはそうはなっていない、ボランティアになっています。細かい備品などについてもほとんどが自腹で払われています。車の経費とか車といってもガソリン代だけではなく様々な経費がかかります。漁協という傘にかぶりながら、企業の活動ではないなという印象です。企業ではコスト計算など非常にシビアです。商品に対する情熱は感じますし、自身もありすばらしい商品があります。もう少し高く売るべきかなと、例えばスーパーの店頭で焼いて売っておられるところはほとんどが完売されています。われわれは完売するには非常に難しいのです。惣菜は30%ぐらいは残るのです。ほとんど完売されているということは自信をもって高く売ってはどうかと思います。その線がいくらかといえなかなかなか言えませんが、ものを売ることによって全体のコストを下げはどうか。今は先行投資とおもって、これからもうかるような仕組みをつくっていただきたいなと思います。

・山田さん 数か所回らせていただきました。最近紙面では品質管理の問題があります。みなさんがたも大変だと思いますが、そういう芽は摘んでおかなければなりません。4つに分けてみました。一つ目は衛生管理。主に微生物の管理です。微生物は見えません。においが出てくるようでは終わりというものです。微生物の数でいきますと1千万とか1億のレベルです。それは大変なことになるのですが、その途中であればなかなかわかりません。微生物をつくらぬという環境をつくる必要があります。機械器具を使っておられますがそういうものを殺菌することが必要です。一番いいのは熱湯です。熱湯を使えないということであれば、洗浄してそのまま乾燥することです。乾燥しますと結構死にます。濡れたままでいますと微量の栄養素で微生物が増えることになり。それから床です。床は非常に汚いです。それと清潔な器具類が接触することがないようにすることです。それから異物混入防止です。一番苦労しているのは髪の毛です。所帯が小さいので教育は生き届くと思います。毎日人間は50~60本の髪の毛が抜けます。それを家で抜いてきてもらうことです。毎日お風呂に入ることで防げると思います。あとは虫関係です。外からくる虫をいれない。あとは温度管理です。ほとんどが冷蔵品だったけど、冷蔵庫や冷凍庫の管理がきちんとされているか。製品や原料の冷蔵庫について、最低でも2、3個持っていると思います。最低でも作業の最初と最後に温度をチェックして見る必要があります。最後に製品の表示です。表示に関して特に注意していただきたいのがアレルゲンです。アレルゲンの表示が抜けると大変です。必ず表示しなければなりません。もうひとつは産地表示です。これも違反すれば虚偽になります。皆さん方もよく注意して管理してほしいです。

・佃 私事務局として伺いました。みなさん大変だなという印象です。女性部の活動はボランティア的であり、ビジネスにするのか隘路に立たされているグループが見受けられました。具体的には後ほど組織という問題の中ででてくるものと思われ。皆さま方は浜に恵まれているということが一つの財産ですが、そのほかに周りには恵まれた財産がたくさんあると感じました。以外に身近すぎてその価値を知っておられない。そういうものを今後の活動の中でうまく活用してもらえればと思います。現地アドバイスの結果については以上です。続きまして100年後の夢についてそれぞれ語っていただきたいと思います。それでは小部レディースからお願いします。

・菊川さん(小部レディース) 今年やっと新しい施設ができました。学校給食に取り組んでいきたいということが私たちの夢です。そのために、設備を導入しました。ただ、一つだけ苦労しているのは補助を受けた関係で、その自己負担分を返済しなければなりません。今後14年かけて700万円を返す予定なので、月に50万円ほど返済しないとイケません。そうすると売り上げが1000万円を超えないと厳しいので、学校給食には利益がでないぐらいで出そうとしているのでそれ以外のところで頑張って返していこうと思います。販売先をどのように考えたらいいか皆さんにお聞きしたいと思います。

・新木さん(輪島崎女性部) 10年目の夢について昨日3人で話したところ、3つのものが見えてきました。一つは後継者を育てることです。地域にあった伝統食品と新しい開発商品を気負わずに次の時代に伝える必要があります。その中にはうれしいことたのしいことも含んでいかなければなりません。うれしいことの一つは収入を得ることです。楽しいことはみんなで作業をしながら視野を広めたり、新たな発見をすることです。二つ目は私たちの作った商品の理解者を広めることと、その理解者の信頼関係を広める必要があります。また理解者に信頼される商品を作ることが必要かなと思います。それが地域の活性化につながればいいかなと思います。さらに10年後となると私たちがさらに高齢になってしまいますが年金生活もどうなるか不安ですので、余裕のある生活をしていくためには安定した収入をえなければなりません。老後も楽しく過ごせるよう頑張っていきたいです。

・浜野さん(柏島加工クラブ) 私のところは小さな島で10年後はたしてあるかなというところ。今は海と山のものを利用してみなさんにどこまで供給できるかです。後継者というのはなかなか育ちません。仕事を始めるときに必ず言う言葉があります。ゆうべ喧嘩した人は来ないでね、楽しい人だけ来てねと笑いながら進めています。少しでもゆとりのある生活ができればと思います。魚だけではたいへんなので海と山を合わせてやっていますので、これを今からの人にも伝えていきたいです。

・徳弘さん(満天クラブ) 漁協とか行政はまとめてくれると協力がしやすいと言われます。よそに出ていかないで地域でなにかできないかということで始めた活動です。まとまると他に出ていかなくはなり

ません。そうなるが続けることは難しいです。これからの課題は現地で原材料を調達できるような環境を考えなくてはなりません。後継者も少しずつ入ってきているのですがそういう人たちが大事に育てていこうと思います。

・古川さん（佐賀女性の会）私たちは活動を始めて8年目になりますが、漁協からは完全独立してやらなければと感じております。今後については安定して収入を得られるような体制作りをすることです。日本一と言われる海苔の生産者と一緒にやっているので、生産者がいないとできないような事業です。例えば入札にかけられないような傷海苔についても買取のようなことをしないと生産者も厳しいです。なるべく高い価格で生産者から買い取ることができるような力をつけていきたいです。そのためには小さな視野でやってはいけません。全国を目標にしておりますが、10年後については中国進出を目指したいです。海苔は世界で韓国が一番消費されています。中国に伺ったときに佃煮を持ち込んで発表する機会があり、興味をもっていただいて評価も得ましたので、今後はそこから事業展開ができればと考えています。中国海苔は日本で嫌われたところもありますが、進出するにはいいチャンスです。

・浜住さん（魚津漁協）10年後の夢ということですが、今から10年後を考えると大丈夫かなと不安になりますが、ただ、今やっていることを繰り返しているとあっという間に10年が過ぎてしまいます。地域の方々また最終的には全国に漁協のファンを作りたいと思っています。そのためには、信頼を受けるよう安心安全なものを供給していかなければなりません。先程現地アドバイスでいくつかのポイントがありましたが、それにどう対応するかまた販売をどうすべきか。当組合の活動だけではなかなかむずかしいところが現状です。漁協としても女性部とともに活動していくためにはということでLLPという組織を作りました。経済的に成り立つのは難しい状況ですがみんなで楽しく明るく元気よく働いて新たなものを通じてファンができるように取り組んでいきたいです。

・真鍋さん（美濃崎水産加工グループ）うちには山田さんにお越しいただきました。あのときは冷蔵庫の温度が上がって大変でした。修理をするのに8万円ほどかかりました。器具を乾燥するようにしました。床については28日から3日まで休んで掃除をすることにしました。未利用資源の有効利用について安い魚を加工して高い魚を活魚として魚価を支えたい。私たちは生涯現役ということですが若い人たちに料理を教えたりやりたいとは思いますが、一番やりたいのは地域の活性化です。大分県は県1漁協となりました。赤字を出してきた市場、営業所というのは全部廃止ということになっています。私たちのいる美濃崎も切られて、仲買人が週1回やっていた日曜市というものもなくなりました。さびしい港となっています。昔は船がたくさん来て笑い声が聞こえてきたのですがそれもなくなりました。そこで月1回魚市場の利用ということで朝市をやっています。そのうち月1回から2回になり、そのうち女性部に声がかかりました。朝は6時からですが5時半ごろからお客さんが待っていますので、元漁協の事務所ですべて許可を得て販売をやっています。私たちはすり身を作るのは自信がありますので、すり身の体験教室を開きまして15人以上いないとしなかったのですが3回ほど開催しまして、すり身のバイキング販売をやっているのですが、10年後はこれを倍に伸ばしたいです。女性部は72名ほどいますが、実際活動しているのは45名ほどです。そのなかでもお料理教室とか常時活動しているのは20名ほどです。私はたぶん10年後やめて後継者がやっているとありますが、たぶん口先だけで指示しているのだと思います。加工グループについては死ぬまでやるつもりです。パートは忙しい時だけだったり、常時働いている人がいます。必ず参加していない人の中で問題になる人が出てきます。足を引っ張る人は必ず出てきます。組合の人でもつぶしにかかろうという人がいます。そういうときは喧嘩するのではなく、わかってもらえるタイミングを見ることがあります。時期によればわかってもらえることがあります。

・桑原さん（漁村女性グループ）10年後の私ということですが、ちょうどグループをつくって3年たっています。3年見ても方向性は変わってきています。3年前は未利用資源の利用だとか食育とかやっていましたが、3年たったらそのころ獲れたゴマサバの活魚がなくなって今はゴマだしのほうに重きを置いています。ゴマだしは小さな地区の家庭の味だったのですが、ゴマだしの会というものができて少しは県内でも知ってもらえる



ようになりました。県内と言っても北限は別府市あたりです。北九州や博多にゴマだしの会でいったところ、なつかしいなと言ってくれました。昨日ここにもってきて評判がよかったです。びっくりしています。ただゴマだしについては利益が出るような価格になっていないこと、その計算もしていないこと、サービス残業が多いなど思いながら作っています。ゴマだしというのは保健所の許可がいらぬのです。最近加工場もできて保健所の許可もとりました。この前ジャスコの方がみえてかなり厳しくいわれました。先方がやっていることと私たちがやっていることには温度差があるようです。近所だけで売っていくかもう少し北上するかハードルが高くなったと感じています。やればやるほど大きくなればなるほどハードルが高くなっていて、3年目でどっちに向かうか考えています。この3年間はすっ飛ばしてきたという感じです。ちょっと休むところがあってもいいのではないかというアドバイスもありました。10年後というのは東京でゴマだしが売れていればなと思っています。

・河原さん(栄喜っ娘ひめ市) 10年後ひめ市があるかというのは全然見えないのですが、私は子育てまっただ中で田舎だし、小学校では給食も事故米が使われていたなど不安はいっぱいです。近所の人はどんどん東京に出ていく中で主人は旋網船に乗っていて後継者も先は見えない状況です。でも食の安全というのは田舎でもよく言われていますので、給食でも全体の数量が減ってくれば、地域の食材だけでそれができればいいのかなと感じています。またお年寄りも多いので自分たちが作っているすり身も、飲み込みやすくしていいのでそこにチャンスがあればと思います。ただ、今はなかなか難しいですが、チャンスがあればこつこつとできればいいなと思います。高知市内で大手の旅館で、私たちのすり身を忘年会シーズンで使いたいという話がありましてそれがうまくいけばなと思います。そういういい話があれば少しずつやっけていながら、現在長男が中2ですので10年後は22歳になります。長男は主人の旋網船を手伝ってくれますし、魚は手に入りますのでコツコツと努力していきたいと思っています。

・佃 それでは10年後の夢についてお聞きしましたのでコメントーターにコメントいただきます。

・山田さん 私も10年後どうなるのかなと思いましたが、みなさんのお仕事というのは地産地消というものです。今後ともそれを続けていただきたいとおもいます。そのためには価格について人件費を削るということではなくて適正な価格で販売する。そのためには品質ということも付いてきますのでそれがお客さんがついてくるかということに、食の安心安全というのはみんな苦労しています。新鮮な材料を使って良いものを作るということを計画的に行っていただけると10年後はもっと反映するのではないかと思います。一部営業許可の話がありましたが、みなさん惣菜営業といのはお持ちだと思いますが、飲食店営業というものがあります。どちらか持っていれば大丈夫だと思われそうですが、両方とも違いがありまして、飲食店営業は主食です。ご飯や弁当です。惣菜営業ではだめです。多少県によって判断が異なる部分もありますが、それが大方その考え方です。惣菜はおかず、飲食店営業は主食ということです。例えば冷やしラーメンについては面と汁とおかずが入っており惣菜でいいのだと思っけていましたが、それは飲食店営業が必要ですよと言われました。ほとんどの工場がやっていますのでダブルでとるようにしています。

・小林さん 20年ぐらいに親会社のキューピーにいたときに技術系の仕事をやっていました。衛生管理の指導の仕事です。スーパーも総菜工場を持っているところがありますのでそういうところで指導していました。キューピーの営業から依頼されて、衛生管理だけではなくて経営も含めて相談にのっていました。お金はもらいませんでした。何のためにやっているかと言えば営業が売りやすくするためにキューピーの機能を使っていたのです。そこで、企業というのはメリットがなければ絶対やりません。見えないメリットのためにやったのです。我々は行くことによってどれだけ営業力が伸びたのか、これをユーザーごとに細かく計算して、その粗利の30%ぐらいを我々のメリットとしました。10年後ということを考えますと、みなさんが販売しているスーパーとか、朝市でも、目に見えないメリットが隠されているのではないかと、これは私たちの一つのメリットですということをアピールして、みなさんのやる気につながればという気がします。見えないメリットをどう探すかがポイントだと思います。50円の原料を100円で売っていますというこれはメリットになります。こういうメリットを探して廻りの方にアピールして、これがみなさんのやりがいにつながるのではと思います。

・馬場さん 私は専門的な話ではなく事例の紹介をさせていただきます。農林水産省の審査会の委員を5年以上やっけていて関東農政局では1都6県の各県から1件ずつ事例があがってきて、まず書類審査、さらに残ると現地について審査委員が調査をするのです。ほとんどが農村です。最も多い事例は直売所です。実際に直売所について話を聞くのですが、きわめて漁村というのはむずかしいのです。というのも農村の女性部で活動しているのはほとんどが兼業農家です。専業農家は忙しくて来れないのです。直売所というのは単品だけでなく多様なものをそろえるのです。多様なものをそろえられるのは兼業農家です。お客さんから言われてすぐ作れるのは兼業農家です。海に近いところにある直売所で干物などはあるのになんで女性部のものは置けないのかと思うのです。農家の人が言うには女性部が入り込むとパワーに圧倒されてしまうと言います。ぜひ農家の直売所とかうまく連携していくと、まずは地域のマーケットが確立されます。中央に行くのではなくてまずは地域と連携することが必要だと思います。

・田口さん みなさんの話を聞いて続けていくことが大変だと思うのです。どうやったら続くかということ一度食べてまた食べたいと思わせることです。それは口の中に入った瞬間から始まります。先程ゴマだし

の話がありましたが、親子料理教室でサンマを焼いて手でつぶして味噌と炒りゴマを入れて、ハンバーグのようにして少し炙ってご飯の中に入れ、冷汁にして食べたら、子供たちが喜んで食べました。いわしとかはよくやりますがサンマというのは初めてだったのです。お母さんが帰りにまたやりますと言ってくれたのがうれしかったです。15年前にキューピーさんと仕事をしたことがありました。キューピーと言えばマヨネーズです。毎日食べないといけないという味付と、4、5日して食べたいという味付は違います。そういうことに意識すると、また食べたいと思わせると、キャッチフレーズなんていらないと思うのです。

・佃 今までお聞きしたことを事務局で整理させていただきました。一つは加工、そして販売、組織、地域というものがありました。加工、販売という部分と、組織、地域ほかということで議論を分けていきたいと思えます。今までのものを読み上げますと①加工については、加工場、機器の維持、商品レベル向上、海と山の資源、②販売については、販売先の確保、販売地域の拡大(海外進出)、それから利益につながる価格というものがありました。③組織については後継者の確保、理解者、ファンの確保、安定的な収入の確保、生産者への還元、④地域については生涯現役、楽しい老後、地域での仕事、経済的活動、地域活性化、というものがありました。まずは加工販売から入ります。最初ですが田口先生からありました相手に訴える味というところから始めます。相手に訴える味ということですがすぐに食べたいという味、4、5日して食べたいという味があります。それぞれ味付が違うという話がありました。めばるさんのゴマだしですが味について地域の味とかあると思えますのでそのへんお話いただければと思います。



・桑原さん よく娘から言われますのがお母さんの味と違うねと言われます。私たちが作っているすり身が一番おいしいと思っています。スーパーにはいろんな味のすり身があります。美味しいと思うものと売れるものは違うと思えます。ゴマだしというのは28の人たちが作っています。材料は焼いた魚と醤油とゴマ、砂糖ということで、砂糖の代わりにザラメや焼いた魚ではなくシラスを用いたりしています。ゴマだしは長期保存のために作られたものです。たくさん獲れたときにつくっているものです。長期保存がきくので売りやすいです。3か月という消費期限を設けていますが、冷蔵庫に入れていると1年ぐらい大丈夫です。

・佃 長期保存ということですが田口先生にとって長期保存用の味とはどのようなものでしょうか。

・田口さん 素材自身に水分を使わないことです。例えば酒、砂糖は時間がたつとそれが発酵します。味が変わってしまいます。甘みがほしい場合はみりんを使います。みりんは化合されていますから時間が経っても味は変わりません。

・桑原さん 長期保存で意識したわけではないですが甘さのほとんどはみりんです。みりんもかなり入っています。

・田口さん 砂糖は魚の臭みをとってくれるので隠し味として使うといいですね。

・佃 輪島崎さんもくにゃらとか長期保存のものを作られていますね。

・遠島さん 私は輪島の朝市で長期保存する魚を販売しています。イワシとかサバは強い塩分です。塩分が高いので高血圧になるといわれますが、祖母は111歳まで生きていました。その祖母は大好きだったのです。お酒の話が出たのでお聞きしたいのですが、フグの卵巣を甘いものは入れないけど、2年以上漬けています。しょっぱく感じるのでお酒の酒粕に付け直しています。その時に砂糖を加えているのですが、それがいいのかお聞きしたいです。

・田口さん 砂糖は酒と合わさって化合されます。だから美味しいのです。砂糖だけで表面に甘みをつけようと思ったら、砂糖を火入してそれからまぶすといいですね。

・佃 小部レディースさんも味については苦労されているようですが、じゃこ天については4、5日というところですがこれについてはどこに気をつけるべきですか。

・菊川さん じゃこてんは3日まで食べていただきたいということで賞味期限を設けています。それ以外がだと真空包装をして、瞬間冷凍して1カ月ぐらいは大丈夫なものでしょうか。

・田口さん 結果はわかりませんが、油が酸化しにくいものだとそれができます。そういう油で揚げればいいのです。先日も岩手から味噌をソコでまいたものを油で揚げたものをいただきましたが、封を開けて3週間は平気でした。ずっとサクサクでした。それは油ではないかもしれないです。

・菊川さん じゃこ天はみなさん作っておられると思えますが油はどのようなものを使っているのでしょうか。

・真鍋さん 菜種油です。

・田口さん 菜種油もシラシメですが、シラシメというのは食べられる油ですので、オリーブみたいにし

ぼられた油、菜種油もほどほどに香りがのこっているようなものの方がいいですけど、時間が経つとさっぱりしてしまいます。菜種はまだいいけど大豆は酸化しやすいものです。植物油は酸化しにくいです。

・小林さん デリアの場合はほとんどサラダ油で天ぷらを揚げています。ただ、冷凍品にする場合は、マグロでも冷凍中に脂が酸化するように、長期保存の場合は酸化しにくい油を使うのが一般的です。2、3日で消費するようなものはサラダ油です。サラダ油は精製度がかなり高いのでいい油と言われています。バックヤードで揚げる場合は大豆シラシメ油を使っています。大量にやる場合はシラシメ油がいいなと感じています。

・佃 調理のほかに価格設定というものが重要なテーマだと思います。収入と支出がほとんどマッチしていないように思います。価格設定の基本的な考え方について教えてください。

・小林さん 商品の価格設定というのは非常に難しいところですが、我々がやるときには、原材料費があり、その次に労務費が多いです。売価が100%だとすれば、原材料費は55%、労務費は20%、それ以外は直接経費があります。直接経費とは水道光熱費や容れ物や道具とか、量が増えればどんどん増えていくようなもの。これが7%ぐらいです。それから間接経費です。間接経費というのは家賃とか固定して売り上げが上がるのが上がらないが動かない経費で、10%ぐらいあります。あとは運賃です。運賃は3%です。次に一般管理費です。つくっても固定されている経費が2~3%ぐらいあります。あと利益があります。利益はだいたい3%ぐらいです。惣菜屋さんの利益というものは3%ぐらいです。いろいろなパターンがありますがだいたいこんなものです。原材料費が高いものだと労務費が減ります。原材料費と労務費で75~80%ぐらいに抑えなければなりません。みなさんは漁協から施設を借りたりして間接経費を抑えたり、利益をなくしてそれでもやっているのは労務費がほとんどないからです。項目ごとに縮小できるものはそうして

売価	100%
原材料費	55%
労務費	20%
直接経費	7%
間接経費	10%
運賃	3%
一般管理費	2%
利益	3%

いくのです。原材料費には歩留というものもあります歩留を上げると原材料費は下がります。歩留のいいものを使うほうが一番いいのだと思います。また労務費には能率というものがあります。いつもは60分かかったものが50分に減ると12%の削減になります。商品ごとに整理してみるとコスト削減につながるのです。

・佃 これが売価に関する考え方ですが、自分たちのコストを計算するのは難しいです。そこで、実践的に管理をされているところが満天クラブさんです。教えてください。

・佐々倉さん 作業に入る前に魚の原料の重さを測りなさいよと言い続けて出来なかったけど、ようやくできるようになりました。だいたい1カ月のトータルで購入した魚の量で計算しています。仕入れた魚の額、出来上がったパックの数、支払った金額を計算しています。人間の作業は計算されています。1人当たりの出来上がりを計算してすぐに支払いを起こします。1回1回計算しています。本格的な損益計算書はたいへんなので一覧表にして、誰が見てもすぐわかるようなものにしています。何月何日にだれがいくら稼いだのかすぐわかります。

・佃 かなり詳しくされていますので後ほど詳しくお聞きになったらと思います。一方で、古川さんは組織をつくっておられますが、その比率はどのようになっていますか。

・古川さん だいたい先生が言われた比率です。価格設定については高いものになるとは思いますが、高い部分にはそれなりの理由があって、どこが違うということを消費者には伝えるようにしています。今回リニューアルした商品は内容は充実しています。醤油については調味割合が一定のオリジナルなものを作ってもらいました。質を落とさないでどこに付加価値をつけるかということで、価格は上げずに見えない部分でコストを下げています。流通販売が主流なので流通マージンというものが店舗によってはかなり厳しいものがあります。流通コストがどうなるかということで直販店をもうけてやっています。

・佃 販売価格について女性部が直接販売されている値段と、流通業者を経由して販売する場合があります。女性部の販売価格は固定して販売してしまうと、流通業者が出す価格と異なり、二重価格となってしまいます。

・真鍋さん 原材料費が55%、労務費が20%というのが嫌なんです。原材料費は30~35%にしたいです。人件費は手作業なのでとてもかかります。人件費も30%です。お弁当は50%ぐらいかかりますが55%は高いと思います。すり身をつくるのに魚肉精製機を使っているので3枚におろす必要はありませんが、3枚おろしをしていると人件費がすごくかかるのです。

・小林さん これは一般的な惣菜でサラダとか煮物とかの一般的なものです。ただ、業者さんをお願いして加工したものを仕入れた場合、原材料はすぐ高くなります。その分自分たちで加工しなくて済みます。逆に泥つきものを畑から直接持ってきますと原材料費は下がり労務費が上がってしまいます。上下のバランスは崩れてしまいます。どこが一番いいかと言いますと、一番メリットのいいところ、大量にやっている業者がいれば、自分たちでやるよりもよそから持ってきたほうが安いということのほうが一般的に多いです。そうしないと外注しないです。バランスを見ながら仕事を決めていくことが現状です。トータル

してどれくらいおさまっているかなと定めて売値を決めています。

・佃 この割合についてはそれぞれの女性グループの環境によって変わると思います。一つの考え方としてあります。経費をきちんと計算することが必要です。売って損をすることはグループとしてつながりません。利益を上げるような価格をどう設定するか、一つの参考として聞いていただければと思います。昨日これだけは聞きたいという話がありました。販売先の展開です。

・菊川さん 今治市といえば合併して聞こえはいいのですが、行き止まりの地区なので、月に一度進出して行って販売しています。私たちは漁協の職員ですが、車が小さいので毎週来てほしいという要望もありますが、毎週となるとかなり大変です。出張販売されている方でどう運用されているのかお聞きしたいです。

・桑原さん 出張販売というのは海と山との交流というものがありまして、九州の真ん中ぐらいと交流をしています。先方は第2と第4日曜日に山のものを持ってきます。うちは第1と第3に売りにいっています。大分市内では第2土曜日に朝市に売りに出ています。それは活魚の販売です。最近はゴマだしを売っていますが、鮮魚活魚というのはあればいいけどない時は仕入れに苦労します。ゴマだしは加工が必要なので売れば売れるほどこちらも困ってしまいます。設備の面です。ジャスコから言われたのは魚をさばくところと焼くところに間仕切りがないといけなくと言われてたけど、間仕切りしたら人間が歩けないし、手洗いもう少し大きくしないといけません。保健所さえクリアしたらいいかなと思っていましたが、売れば売れるほど考えることが増えています。人も増やさないといけない。一番楽しいのは売りに行くことです。加工場をせっかく作ったので寿司をつくらうとしています。朝の3時からご飯のスイッチを入れて売りに行くのです。売れない時もあります。でも売れたときはうれしいです。ゴマだしのほうに持っていきたいとは思いますが、鮮魚も捨てがたいです。

・河原さん 私たちは二人でやっています。朝7時から30~50kgの主人が持ってきた魚を処理しています。9時ぐらいにあおぞら市に行ってお昼前に売り終わって戻ってくるとまだ魚があって処理しなければなりません。それでは大変なのであおぞら市で販売してくれる人だけ雇いました。1カ月経ちました。その人に給料払ってさらにお店の利用料を払うと利益は減りますが、売り上げは3倍になりました。毎日販売することで信頼を受けたのかなと思います。二人でもできることがあるのだと考えている最中です。

・佃 女性部の活動は高齢化していくと思います。それをそのまま引きずっていくのか、パートさんを雇って販売というものをやっていくのかこれからのたぶん出ていくのだと思います。女性部の活動からビジネスというものになりますと販路拡大の話がでてきます。販売から営業ということが必要になってきます。

・古川さん 私どもの商品は地域ブランドを目指している商品なので販路を広げないといけません。たくさん海苔がありすぎて、海苔はいただくものというイメージがあるので、高い値段では佃煮を買わないとか話があります。地元ではなかなか売れないので流通販売をする必要があります。幸い地元の自治体も応援していただいて地元の商談会には年に1回は出品しています。バイヤーと知り合いになったり、県庁の方と一緒にバイヤーさんが見えたりと、行政には助けられています。ただ、製造能力は小さいのでオフアアがあってもそれに答えるだけの施設がありません。そこはやり方次第でできます。例えば一挙に2日後までに3000個の注文がありました。朝6時から作業を始めて最終終わったのは夜中の2時でした。それを4、5日続けたらくたくたになりました。でもそれをやったことで効率を高めることができました。崖っぷちに立たないと底力というものはないものです。同時に自信というものも得ました。黙って待っていてもこないのどにかくそういう場には出ていくようにしています。大きな話になればなるほどハードルは高く壁は厚いです。

・新木さん 女性グループの組織化、ビジネスにつなげるということでみなさんは地元の話が多いですが、私たちは全国発信というものを目指しています。全国のみなさんに食べていただくためには安心安全というものが第一前提になります。賞味期限というものも科学的に調査してきちんと設定しないと流通できません。いろいろな人が作業しますと責任が持てなくなります。ですので加工する人は一定の人に限定しています。味も一定のものに保っていくことが必要です。女性部活動をビジネスにする場合にこれでいいのかと不安になります。女性部活動というのは役員中心に動いています。2年ごとに役員改正が行われるとやる気のある人だといいいのですが、やる気のない人が役員になると大変です。そこで、やる気のある人だけで役員になればいいのか、漁協とは切り離して動いたほうがいいのか。全国発信する場合は設備のほうもきちんとしなければなりません。女性部としての今の収入では設備の充実はきついです。販路拡大は自分たちがリスクをもってやらなければなりません。

・真鍋さん 私たちはやる気のあるものだけが残ったのです。自分たちの気持ちを強くするために出資金と



いうものを出しました。6名が30万円ずつ出し合って加工場を作りました。もちろん補助金もいただきましたけど、それからは大変でしたけど今につながっています。

・佃 さらに進んでいるのは古川さんのところでLLCを立ち上げられました。

・古川さん 私はまだ半歩足を踏み出した程度です。仲良しクラブで進むのか、本当のビジネスにするのか考えないといけません。まずはそこを決めないといけません。レベルを上げるというのは大変なことです。新しいものをつくったりというのは限りがあります。頑張った人が報われる組織になるにはビジネス化するしかありません。道を決める責任もあります。全部が全部とは言いませんが女性が出てくるとうたれてしまいます。そこまでやりたくないという人はやらなければいいと思います。事業が成功すればこちらから声をかけなくても集まってくるものだと思います。苦しい時は2度ありました。1度目は漁協をやめたときと、これをやっていると決断したときです。先はわかりません、ただ自分でもやり残したことはないというぐらい頑張りたいです。これは一人ではできません。スタッフの温かい励ましがありがたいです。

・佃 満天クラブさんはこれからの活動をどのようにお考えですか。

・徳弘さん 最初始めるときにアンケートをとりました。ほとんどの人が反対しました。でもなんとか女性部ですり身をつくりたいという思いがありましたので、始めました。最初はやる人とやらない人が出てきて不満が出ました。そこで、指導所の協力を得て協業体をつくることにしました。日当もまだ安いですけど働いた分だけお金になる楽しみができました。みんな年をとってきて一日一日の作業が疲れます。魚を自分たちが処理することに意味があります。

・浜野さん 私たちは年齢の高い人ばかりで組織を立ち上げました。すくも湾女性部の一環で始めました。その女性部も2、3グループに割れていて、現在は65歳以上の役員ばかりです。最初はつくってもだぶ捨てました。捨てるのはもったいないので1軒1軒まわって訪問販売しました。だんだん売れるようになってきたけど、これからというときに魚が高くなったのです。アジが200円だと無理なので、アジとあわせてじゃがいもやつわぶきを持ってきて作ったりしています。

・河原さん 売り上げが3倍になりましたが、その手伝ってくれている人は弁当屋さんで配達をする前に販売してもらっています。やはり適材適所ということが必要です。

・佃 これは人の問題ですが組織として対応していることだと思います。

・馬場 農産物直売所の場合だとずっとお店に出られないのでレジにパートを雇っています。ただ、それだけだとお客さんと接触できないので商品の魅力がわからなくなります。ずっと任せるのではなくてお店に出るようにしています。そうすることでお客さんの要望も聞くことができるのです。そのパートさんも村おこしの人たちがいますので、そういうかたと連携して仲間になることがいいです。

・佃 経営という点で、自分たちが苦しい部分は他の人に協力してもらうことが重要です。実は柏島加工グループには車の運転免許をもっているひとはいません。車を1台もらったので、運転手は雇うことにしたのです。これらは高齢化に対応した形でやっていることです。そこで漁協の支援が行われているところがあります。

・菊川さん 人件費の兼ね合いがありますので人数が足りない場合は、漁協職員が入っています。女性部の方はあまり活動されません。販売をしたことがないひとばかりです。5、6年前から朝市をやっていますが、ほとんどの女性部がお客さんに声をかけず売れません。だから職員が出て行って売っている状況です。後継者が問題ですが漁協がバックアップしている状況です。組合は合併ではなくもともと単協です。

・佃 単協であればできそうですが合併漁協は難しいです。漁協合併は女性部の活動に大きく影響します。そういう意味では小部レディースは恵まれていると言えるでしょう。

・桑原さん なんか甘えている気がします。人がいなければしなければいい。自分たちで買うから売る努力をします。漁協に頼ると頑張らなくなります。頑張らざるを得ないから頑張っています。下から何をやりたいのか上がってくる必要があるではないですか。

・菊川さん 12年前ぐらいから女性部がじゃこ天を販売するようになりました。当時の女性部の役員さんはかなりやる気でかなり売ることができて、旅行にも行けました。2年後に役員がかわって漁協に助けを求めてきてそれから甘えが出てくるようになりました。女性部にはなにもない状況まで落ちてしまったので漁協が手助けをして、もう一度女性部を復活させようと立ち上がったのです。これからはさらに独立させようとしているのです。昔は部長さんがかなり無理をして活動をされていたのでそれが不満となっていました。

・真鍋さん 女性部活動だけでは難しいと思うのです。続けるためには独立採算にしてやらないと生き残れません。漁協の応援というものは必要でしょうが、加工場もありますし非常にうらやましい話です。部長になれば2年間は頑張るものです。そのときの技術は忘れないのでその人たちに声かけをして徐々に引っ張っていけばいいような気がします。

・菊川さん その2年間はずっと働いてほしいと募集をするのですが続かないです。

・真鍋さん 最初は6人でしたが、途中抜けて3人になりました。しかし、さらに高齢になったので1人になりました。そこで、パートを雇ってその中からめぼしい人に一人ずつ声をかけ今は4人がいます。後継者を考えないと10年先はありません。イベントなんかで狙いを付けるといいです。

・古川さん 今うちにいる人でも最初はなにもできませんでした。経験させることが重要です。紀伊国屋で行ったイベントで最初はできなかつたけどなんとかできるようになり楽しさがわかりました。魅力ある職場をつくることも重要です。魅力あるものをどうつくるかです。女性部だからと言われたくないから一生懸命やっています。私も漁協として指導してきたけどある時点で自立させることが重要です。逆境は人を強くします。

・真鍋さん 最初を一声ができればできるようになります。最初の一言がたいへん勇気がいらいます。

・桑原さん 漁師のおばちゃんが作っているということは新しいということです。売っているとよく美味しいですかと聞かれます。そのときは美味しくないとはいえませんかといって、ただ漁師のおばちゃんが作ったものですよということです。そうするとあたらしいと思ってくれます。大分県には農村が 300 ありますが漁村は 6 です。大分には 1 村 1 品というものがありますが、漁村の女性たちは乗り遅れたのです。漁村は数が少ないからいいと思っています。漁協はタッチしていませんが、県とか町は助けてくれます。何もかもしてくれるというわけではないですが、自分が歩いてみてどうしようかなと思ったときに助けてもらうといいです。

・佃 第 1 回のときにあった話ですが、甘え上手ということが重要で、男をうまく使うということです。行政というのは甘えるということはいいけど、自分たちのやることは自分たちでやるべきです。やる気を出させるには出資ということも必要です。今度は次の世代を作ってやる必要があります。そのためにはひとつひとつ引き込んでいくことが必要だと思うのです。最後にコメンテータから一言ずつお願いします。

・山田さん 逆にパワーをいただきました。みなさん日々いろいろな苦勞をされていると思います。頼らないという力強い言葉もいただきまして逆に我々もそうしていくべきだと思います。

・小林さん キューピーも中島董一郎というかたがマヨネーズを海外で見てきてそれを作りたいということとかなり苦勞されたみたいです。女性部もそういうものをつくるなかで苦勞されているなど思いました。私はサラリーマンなのでそういうものをつくる経験もなく、みなさんは素晴らしいことをやられています。ゴマだしや佃煮などは水分活性が問題になります。味をうすくしたりと製品をつくる際には問題になりますので今後参考にされたらと思います。

・馬場さん 2 年ぐらい前から JICA の事業で、東京海洋大学の教員 3 名と国際協力のコンサルタント会社、富山の漁師と一緒にタイとインドネシアに日本式の定置網を持ち込んで貧困の解消と女性支援ということをやっています。そういう中で必ず女性を入れて、獲った魚をより付加価値をつけて売りたいということで塩漬けにしています。タイでは冷蔵庫を買ってすり身と燻製をやっています。作り始めましたがコスト意識がぜんぜんありません。パソコンを持ち込んで今コスト入力をさせています。今日は参考になりました。

・田口さん 私は物事の真髓をまとめることが好きです。食べ物もそうですが、先日深夜ラジオで話をしたら知覚障害の人がなんとか料理を習いたいと、自分で作らなければ本物はわからないと言っていました。自分の頭の中を整理してやればそんなに難しくありません。私は 10 年後はありませんが、日々新しい人に出会いたいと思います。

・佃 ありがとうございます。来年も第 4 回のサミットを開催しようとしています。販売のイベントとあわせてやってはどうかというご意見もありますので検討させていただきます。またせっかくですので女性部のファンとして今後とも支援させていただきたいです。今後楽しさとうれしさということで活動していただければと思います。最後に山田さん一言いかがですか。

・山田さん 今日は貴重な話を聞かせていただきありがとうございます。みなさん苦勞されているということで我々も支援できればと思います。特に燃油価格が高騰してきているいろいろな方が要望に見えるのですが、一つは燃油が高いということ、一つは水産物については値段をつけられないから苦しいのだとよく聞きます。値段がつけられないということについてはみなさん努力していただきたいと、市場に出すだけでは値段はつけられません。リスクをもって売っていくことで値段がつけられるということができそうです。付加価値をつけるようにしなさいと言うのですが、この会はまさに未利用資源を使って値段をつけていくということで大変ありがたいと思いますが、一方そう簡単に値段をつけられるものでもないなど実感をしたところですが、でもやはり高く売っていくことは必要だと思いますのでその方向でお手伝いできればと思います。できるだけことはさせていただきますので、上京された際には直接連絡いただければと思います。

・佃 それでは来年もまたよろしく申し上げますということで終わりにしたいと思います。ありがとうございました。