

ごしょうらよかところ、がんばりどころ
—離島で楽しく末永く漁業を続けるために—

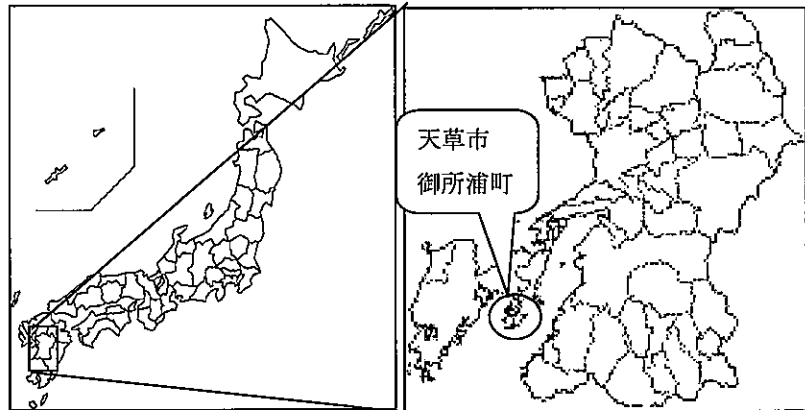
御所浦町漁業協同組合女性部
井坂りか

1. 地域の概要

私が住む御所浦町は平成18年3月に2市8町が合併して誕生した天草市の中で、唯一の離島の町で八代海に浮かぶ18の島々で構成されている。

町の人口は約3,900名で、そのうち水産業に携わる人が約460名いる。

恐竜の化石が発見されてからは、恐竜の島としても有名である。島を丸ごと化石の博物館に、と平成21年10月に日本で11箇所目のジオパークとして認定され、より多くの観光客が島に来ている。



2. 漁業の概要

私が所属する御所浦町漁業協同組合は正組合員88名、うち女性の正組合員は21名である。

漁業種類については、巻き網、吾智網、刺し網が多くて、タイ、ヒラメ、アジ、エビなどを獲っている。

私は夫婦で、一年を通して、吾智網漁業を操業しており、夏には、ヒラメ、キス、イカ、ハモ、冬には、タチウオなどを獲っている。ちなみに熊本県知事から認定を受けた指導漁業士でもある夫とは、幼なじみで、もう40年以上の付き合いになる。

3. 研究グループの組織と運営

私たち御所浦町漁業協同組合女性部は平成10年に結成され、現在は部長、副部長、会計を含め8名で活動している。活動運営費は漁業協同組合からの助成金に加え、イベント時のバザー売り上げで賄っている。

部員は40歳代のメンバーが中心で、「無理せず、楽しく、着実に」をモットーに活動を続けている。

女性部としての初めての活動は、11月に開催される地元御所浦町の産業祭である「よかところ祭」に出店して、カレーや竹輪焼きを提供したことである。その時、「沖での仕

事以外に、みんなで出来ることがあるんだ」という充実感を感じることができた。

その翌年からは、2月に開催される「しおさいマラソン」時には、ランナーや応援の人たちを対象にしたバザーを行った。

また、次に始めたのは、それまで青壮年部だけで開催していた漁業協同組合が主催する朝市への出店である。以前は、夫が出店するのを手伝うだけで、売り方もテーブルに魚を平積みして販売するだけであった。しかし、女性部として出店してからは、魚を下処理してパック詰めしたり、魚のフライやシャコの塩ゆでなど、一手間加えた形で提供するようにした。

もう一つ大きな取り組みとしては、修学旅行への食材提供がある。地元では、町をあげて修学旅行を誘致しており、その目玉の一つである、無人島でのバーベキューに「食材を提供して欲しい」という申し入れがあり、子供たちとふれあうのには慣れていたので、地元魚介類の下処理や焼きおにぎりの提供を始め喜んで協力している。バーベキューは、大変好評で、普段、魚をあまり食べない子供でも、たくさん食べている。

以降、これらの取り組みは、毎回楽しみにしてやって来るお客さんたちと触れ合う（おしゃべりする）ことが、私たちの楽しみでもあるので毎年続けている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

女性部結成以来、自分たちで魚を売ることの楽しみを知り、同じ目標をもつことで、結束を強めながら、イベントを中心に積極的に活動を続けている。しかし、これらの取り組みは、どれも、一時的な収入はあるが、厳しい漁家経営の根本的な改善には繋がらなかった。

「自分たちの漁家経営の改善に繋がる取り組みは無いか？」と考えて、たどり着いたのが、独自の商品開発・販売だった。そこで目を付けたのが、「すり身」の販売である。それまでは、市場に出せない魚がもったいなくて、地元の人には自家消費用として「すり身」を作っていた。この「すり身」をなんとか売り物として販売し、収入増につなげることはできないかと考えた。

5. 研究・実践活動状況及び成果

私たちが自家消費用として作ってきた「すり身」が商品になるか心配だったので、熊本県水産研究センターから「すり身」の作り方について講習を受けた。この講習で、レシピを作り・分量を守ってつくることが大事だと学んだ。それまでは、材料・調味料とも目分量で作っていたので、味や色にバラつきがあったが、レシピどおり作ること、均一な質の「すり身」を作り続けることが、できるようになった。

次に取りかかったのは、「すり身」をつくる場所の確保である。台所で簡単に出来ると思っていたが、苦勞しながらも営業に必要な許可をとった。

ただ、最も頭を悩ませたのは、売る方法だった。毎日、海の上での操業と、家に帰っての家事とで忙しいのに加えて、「すり身」を作る時間が必要になった私たちに「すり身」を売る時間は残っていなかった。

それを救ってくれたのは、町内にオープンした物産館「しおさい館」の方々である。

多くの商品があるにも関わらず、お店の中央にスペースを確保し、「すり身」販売を強力にバックアップしてくれている。

私たちはそんな期待に応えるために、品切れにならないよう、毎日「すり身」を作って物産館に持って行った。最近では、各漁家で趣向をこらし、アオサを入れて風味と彩りを加えたり、卵を入れて味をまるやかにしたりと、色々な「すり身」を作るようになった。

以前は、物産館での販売だけだったが、数年前からは「御所浦ふるさと小包」でも全国に発送するようになり、年末には注文が多すぎて、「すり身」を作る時間と材料が足りないくらい繁盛するようになった。

日頃の努力の甲斐あって、平成 22 年度の物産館売上の約 6 割が水産部門で、その大部分を女性部員のものが占めた。過去 5 年間でなんと売上が 2 倍になった。その理由としては、月別の売上をみたところ、以前は、町内の人がお歳暮で町外の親戚に送ったり、帰省する人のお土産として、年末に多く売れただけだったが、近年では、夏休み、冬休み時期の売上が大幅に増えたことだということがわかった。

「すり身」の販売単価について 20kg の魚介類を原料に試算してみると、材料の魚介類は元々売り物にならなかった魚なので、単価は 0 円とすると、諸経費で約 5,000 円になる。販売価格が約 2 万円となり、売り物にならなかった魚を加工すると、約 4 倍の値段で販売可能という試算になった。

仕事量は増えたが、このおかげで、徐々に漁家経営が改善されるようになった。

6. 波及効果

イベントへの出店や「すり身」の加工・販売によって、女性部員は漁家経営に積極的に参加するようになった。なかには、修学旅行の取り組みの経験を生かし、近年話題の 6 次産業やグリーン・ツーリズムの一環として民泊を始める部員も出てきた。

そして、「自分たちの考えだけでは、活動が行き詰まるのではないか？」と思ったので、他地区の女性漁業者と意見交換をした。どこも厳しい漁家経営にもかかわらず、積極的にイベントに参加して、楽しんで活動していることがわかった。活動が長いところでは、ベテランさんが中堅、若手を引っ張って行って、うまくまとめて活動していた。意見交換をしたことで、「まだまだやれることがあるんだ。」と感じ、「自分たちの活動の幅を広げよう！」と、より一層漁家経営の改善に力が入った。

自分たちや、お客さんたちの事だけを考えて、活動してきた私たちであるが、平成 22 年度に「熊本県農山漁村女性活動表彰」を受賞することができた。離島の小さな町で、自分たちがやれることを、こつこつと取り組んできたことが、「熊本県に評価された」ということで、大変自信がつき、自分たちの活動のますますの励みとなった。

私が最もうれしかった効果は、楽しみながら活動する私たちを見て、大阪で介護士をしていた息子が帰ってきて、漁師になってくれたことである。

さらに、息子が可愛いお嫁さんを連れてきてくれた。お嫁さんも介護士だったのに、息子に付いてきてくれた良い子で、今は一緒に「すり身」作りをしている。孫まで生まれて、家族が増え、笑顔が絶えない毎日を過ごしている。

7. 今後の課題や計画と問題点

「結果が出た事だけをやり続ければよい」と言うわけでもなく順調に見える私たちの取り組みにも課題が見えてきた。

まず、女性部についてであるが、最近取り組み内容もメンバーも固定化している。その最大の理由としては、各漁家で操業する漁業種類が異なり、みんなで集まる時間が限られ、新たなイベントへの参加が、できないでいる。もう一つ、最近の若い奥さんたちは、昼間漁業以外の仕事をしていて、女性部への参加が困難な状況にあるからである。

新たな取り組み内容として考えているのは魚食普及活動である。昨年、漁業士と一緒に、地元小学校で体験教室をして、子供たちに水産加工を指導した。今後は、このような魚食普及活動に力を入れて、女性部としての活動の幅を広げ、もっと魚がたくさん売れるようになればよいと考えている。

次に「すり身」作りの活動についてであるが、私たちの大きな収入源となっている物産館での売上の減少が大きな課題となっている。まず、最近の流れとして、物産館における水産部門の売上が、減少傾向になってきた。その理由は、出荷者が高齢化によって出店しなくなったことと、魚が捕れなくなった事ではないか、と考えている。そのため、出荷者の確保と出荷者全体の意識の改革が必要だと考えている。

そして、私個人の悩みは、これまで増加傾向にあった物産館での「すり身」の販売数量が、昨年、減少してしまった事である。この原因を考えたところ、前年までに比べ、8月以降の売上が伸び悩んだことだった。その原因は、「すり身」を作る人が増え、お客さんがいろんな「すり身」を買うようになったことが原因と考えている。その対策としては、物産館へのお客さん呼び込むか、物産館以外の販路を拡大する必要があると考えている。

私たちの取り組みは、沖での仕事と、陸での仕事と、家での仕事と、一日中体を動かさないといけない。そして、どの仕事も1人ではできない。

夫、息子夫婦、おばあちゃん、子供たち、そして女性部員、みんなと協力して、支え合って、仕事が続けられている。家族、「すり身」を買ってくれる人たちの笑顔が、一番の私の励みである。

漁業をとりまく環境は、今以上に厳しくなるかもしれないが、家族、仲間、地域のみんなが笑顔でいられるよう、これからも頑張ろうと思っている。



写真1 夫婦での操業風景



写真2 女性部メンバー



写真3 イベントでの出店風景



写真4 朝市スペース



写真5 すり身作り研修風景
(熊本県水産研究センター指導)

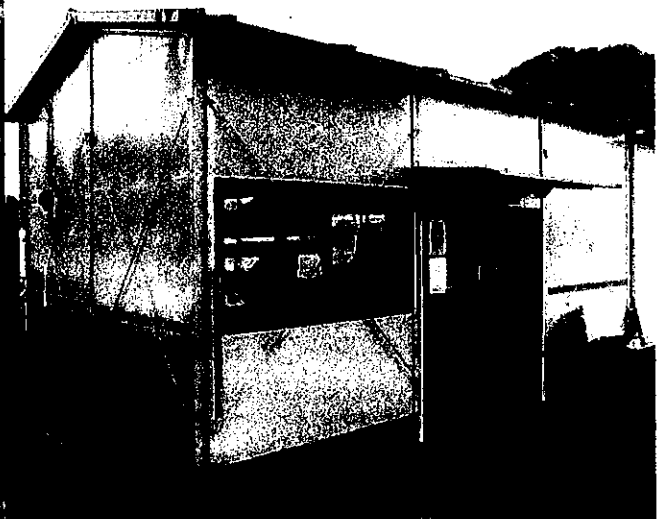


写真6 漁業協同組合が設立した加工施設

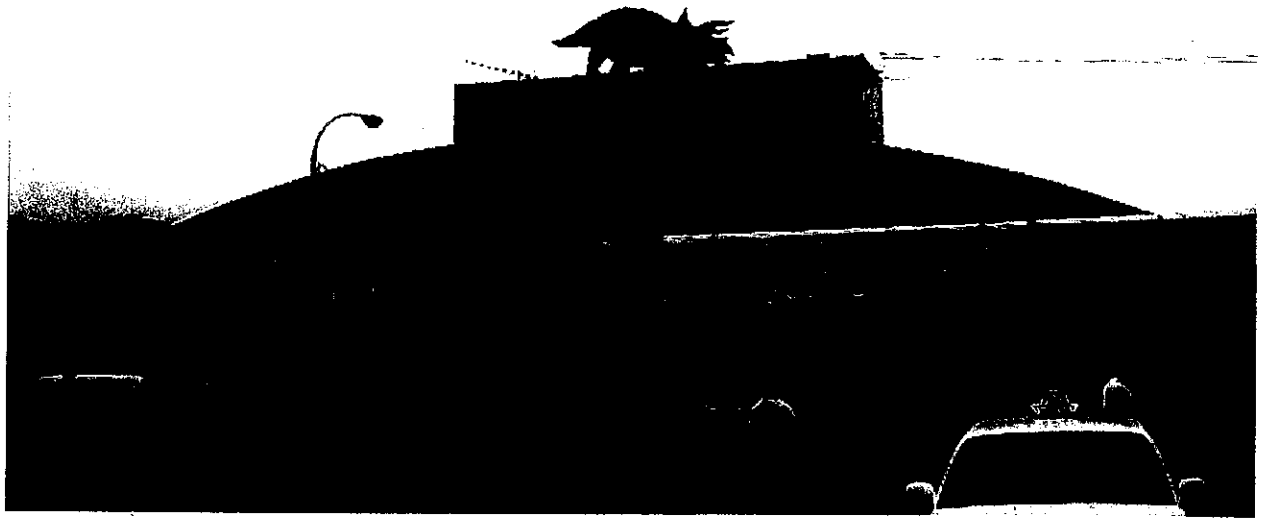


写真7 物産館（御所浦物産館 「しおさい館」）



写真8 「すり身」の販売商品

御所浦ふるさと小包の会
 〒960-0310 熊本県大津町御所浦
 TEL (0969) 67-1234

展示期間	12月11日～12月20日
展示時間	12月11日・19日 9:00～17:00
展示時間	12月15日～12月16日 9:00～17:00

写真9 「すり身」商品の全国発送ツール



写真10 漁局普及活動風景



写真11 「熊本県農山漁村女性活動表彰」
（女性地域社会参画部門）

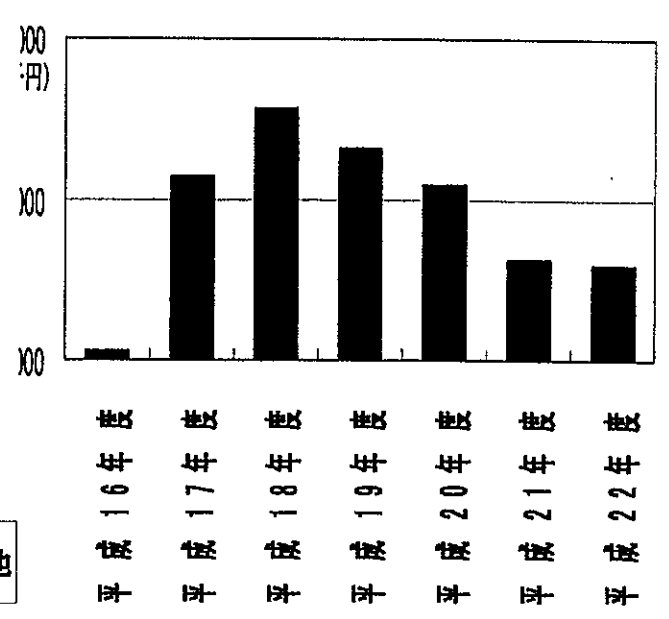
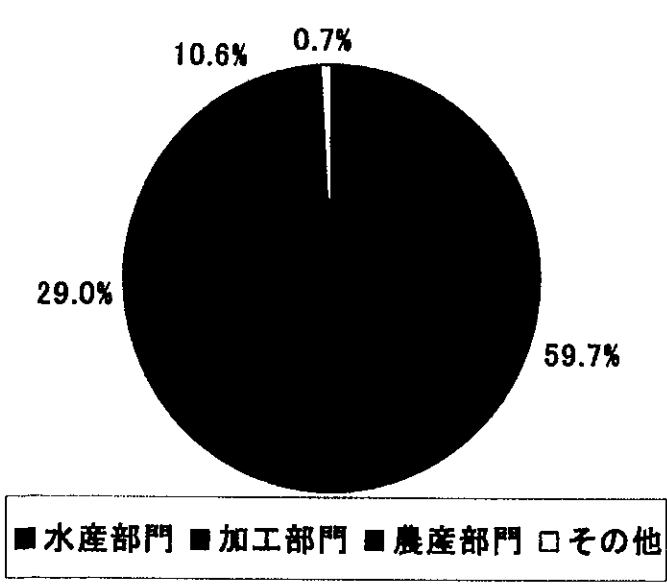


図1 平成22年度物産館売上割合 (出荷協議会分)

図2 物産館における水産部門の売上の推移

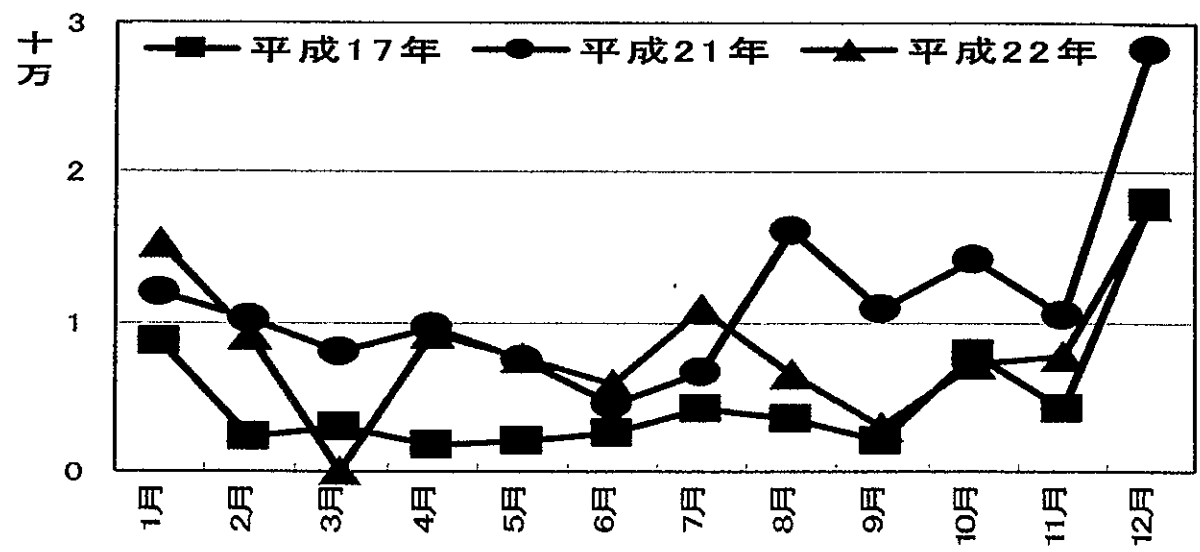
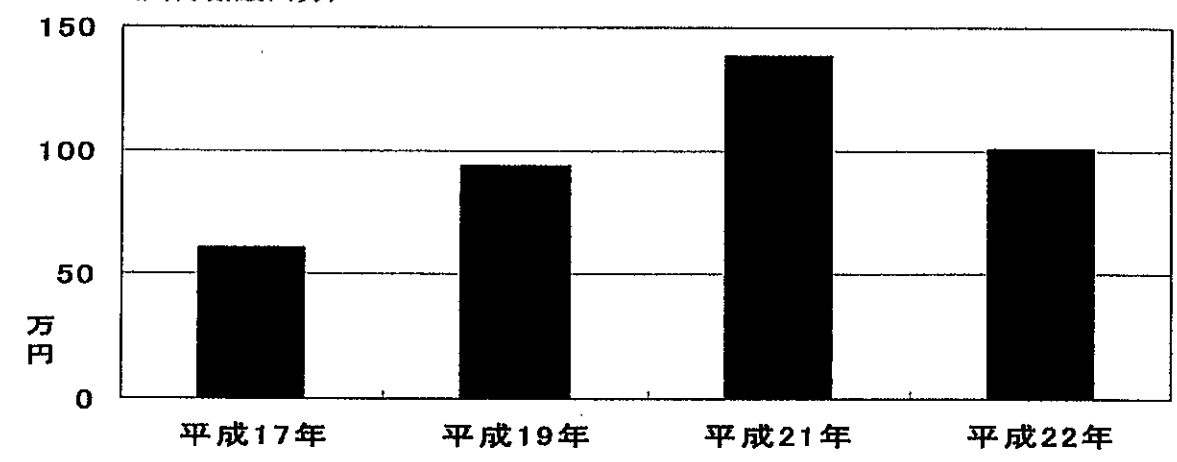


図3 物産館でのすり身の個人売上 (上図 年推移、下図 月推移)