

昔ながらのおふくろの味～浜の母ちゃん漬販売促進活動

—浜の母さん手づくりの店—

枝幸漁業協同組合婦人部

天野 奈美子

1. 地域の概況

私たちの住む枝幸町は北海道宗谷管内の一番南に位置し、海岸線54キロ280戸の漁家から9つの集落に点在し、海と山と川の豊かな自然に恵まれた漁業と酪農を主産業とする町である。(人口約8,100人)オホーツク海随一の「かに」の水揚げ量を誇り、北緯45度ラインの港町で南北に細長く広がる海岸線上には、北の大自然が息づいている。神秘的にたたずむ北見神居岬、南に下ると一面畳を敷き詰めたような千畳岩。さらに南へと足をのぼすと、海水浴場が短い夏を惜しむかのように人々を迎えてくれる。

2. 漁業の概要

宗谷管内の一番南に位置する枝幸漁協は、昭和24年組合員429人、准組合員1人で発足し当時春ニシンの不漁や、戦地からの引き揚げ漁業者の増加、諸物価の高騰などで漁業の現状は今では想像もつかないほど厳しいものであったと聞いている。その後、幾多の困難を乗り越えて、平成11年には創立50周年の佳節を迎えることができた。現在の組合員数は280名。主な漁業は、毛がに・カレイ・タコ・ホタテ・鮭定置漁業など、オホーツク海の豊かな水産資源を背景に安定した水揚を維持している。平成12年度の水揚は、数量で42,870ト、金額は7,293百万円(鮮魚1,769百万円、甲殻類878百万円、貝類4,149百万円、その他477百万円)なかでも、秋鮭は当地区の伝統的な重要魚種で漁場の開設は貞亨年間にさかのぼる長い歴史を有するだけに、漁業者の鮭定置漁業に寄せる思いは特別なものがある。ホタテ漁業については、3万トンの漁獲実績を踏まえ漁場環境や育成状況等の調査を実施し、安定的かつ強力な生産力確保の体制に向けて推進している。

3. 研究グループの組織及び運営

私達漁協婦人部が結成されたのは、昭和33年9月11日で455名の部員で発足した。時代の流れと共に部員数も減少し40周年を迎えた現在では、240名で運営されている。部員協力のもと、貯蓄活動から健康を守る活動、魚食普及活動、植樹活動、環境改善活動等積極的に取り組んできた。最近の水産業界を取り巻く環境は非常に厳しく特に輸入水産物により魚価が低迷している中で「うまい・新鮮・安全」をモットーに浜の手づくり製品の

販売に取り組んできた。魚食普及活動では地場水産物の消費拡大を図ることを目的として、平成7年度から3ヵ年間道の補助を受けて道漁婦連が実施した事業で「浜の母さん手作りの店」への出店を計画し部員皆の協力により参加して来た。私達の製造した「浜の母さん漬」はまず畑へ出向き大根抜き作業から始まり～洗い作業～天日干し作業～漬込み製造作業等手間と労力のかかる作業だが、独特な方法で製造し、美味で地場産の消費販売拡大にもつながる手づくりの特産品である。販売については、札幌東急百貨店地下1階食品特設会場にて、浜じまん・産地直送・とびっきり新鮮・味自慢をPRして、直接対面販売を展開したので、消費者の生の声が直接聞けて、大変勉強になった。又食べた人から「大変おいしい」と言われた時は苦勞しながら、頑張ってきたことがとても嬉しく感じられた。このことが今後少しでもいろいろな活動につながるよう部員一同頑張っていきたいと考えている。

4. 研究・実践活動課題選定の動機

枝幸漁協は、全道でも有数のさけ・ます遡上河川（北見幌別川・徳志別川）を有し、早くからさけ・ますのふ化放流やホタテの地まき放流など増養殖事業に積極的に取り組み、「つくり育てる漁業」の推進に漁業者一丸となって努力してきた。こうした永年の前浜漁業者の努力により、資源量は年々増えてきたものの近年の輸入水産物の増大や、消費者の魚離れによる消費量の減退等により魚価は低迷し、漁業経営に大きな影響を及ぼしている。こうしたことから、漁協としても消費拡大のための宣伝と枝幸ブランドの確立を目指して、資源管理と鮮度保持、付加価値増大のために加工施設の整備など魚価向上を図るとともに、春には「枝幸かに祭り」秋には「よくばりフェスタ祭り」を開催し、枝幸町をはじめ関係団体と一体となって普及宣伝に努めてきた。平成7年に北海道漁婦連が実施した事業で「浜の母さん手づくりの店」～水産物販売促進活動～を始める事がきっかけで、私達枝幸漁協婦人部でも何か手作りの商品が出来ないかと相談した結果、昔から浜で食べている魚漬けを都会の人に食べてもらえば魚の消費拡大と、枝幸の地名も宣伝出来るのではないかとこの活動を始めた。

5. 研究・実践活動状況及び効果

(1) 魚漬物の製品化活動

昔から浜に伝わる「魚漬け」をどう製品化するかを皆で話し合った。まず材料を何にするのか、どこから調達するのか、どんな作業工程でどのくらいの量を作るのか、全てが初めてのことであり、参加する婦人部員1人1人が知恵を出し合って、検討した結果、分量、味付けも同じになるようにした。販売する時期が札幌東急百貨店で10月と2月ということで、材料を仕込みそして漬込みをした。販売時にちょうど食べごろになるように、日程を組んで漬け込みした。尚、漬け込み後の保管については、酸味の関係で温度管理に特に注意をしなければならない。

1) 材料

- ① 浜の母ちゃん漬け～大根・身欠ニシン・干カスベ・干助宗タラ
- ② キャベツ魚漬け～キャベツ（1/4株）・身欠ニシン・干カスベ・干助宗タラ

2) 作業工程

- ① 浜の母ちゃん漬け～大根抜き作業⇒洗い作業⇒天日干し作業⇒漬け込み作業
- ② キャベツ魚漬け～キャベツ塩こなし⇒漬け込み製造作業

(2) 販売促進活動

平成7年から始まった「浜の母さん手づくりの店」は年2回、札幌東急百貨店において3年間続けて開催された。全道各地から各漁協婦人部員が地元海産物を使った手作りの加工品を札幌の消費者に直接対面販売をして、「うまい・新鮮・安全」をスローガンに、新たな魚食普及を図り、付加価値を高めることによって新製品の開発を図ろうという目的で行われた。

販売は土曜・日曜の2日間の催事ではあったが、たくさんの市民が訪れ、売り切れの店が続出した。私達枝幸漁協婦人部も毎回、婦人部員5～6名が参加し、漁協の職員にもお手伝いをお願いし、対面販売を行った。1袋500円で販売した「浜の母ちゃん漬け」は評判も良く、翌日もまた買いにくるお客様もいて、中には「以前に枝幸に住んでいたことがあるので懐かしい」「昔ながらの魚のだしが出た漬物はなかなか売っていない」「どうやって漬けるのか」等対面販売でしか生まれない消費者と生産者との交流が深まった。その後、札幌三越百貨店で開催される「ぎょれん魚祭り」においても「浜の母ちゃん漬け」を販売し、宣伝に努めている。

(3) 会計処理

この活動は当初から、漁協役員会において承認をいただき、婦人部活動の一環として特別助成金を受けながら始めた。売上金から材料費、労務費等の経費を差し引いた利益は婦人部活動費として使っている。(別表1)

6. 波及効果

漁協婦人部として、枝幸漁協の特産物を宣伝し、浜の母ちゃんが作った魚漬けを売ることにより、次のような波及効果があった。

(1) 札幌市民に枝幸の名前を覚えてもらい、漁協婦人部という組織を身近に感じてもらった。

(2) 消費者は、おいしくて新鮮で安全な食糧を求めており、価格も安くて良いものを求めていることがわかった。

(3) 婦人部員が協力して作業することによって、連帯感と団結心が育ち、各自責任を持

った活動ができるようになった。

(4) 消費者が求めているものと生産者が求めているもの、その間にある流通業者が求めているものに違いがあることがわかった。水産物流通の仕組みが複雑で価格設定が難しいこともわかった。

(5) 消費者と生産者の対面販売による交流が深まった。

(6) 水産物の購入者は高年齢層の方が多く、若い人達があまり水産物を買わないことがわかった。

7. 今後の課題

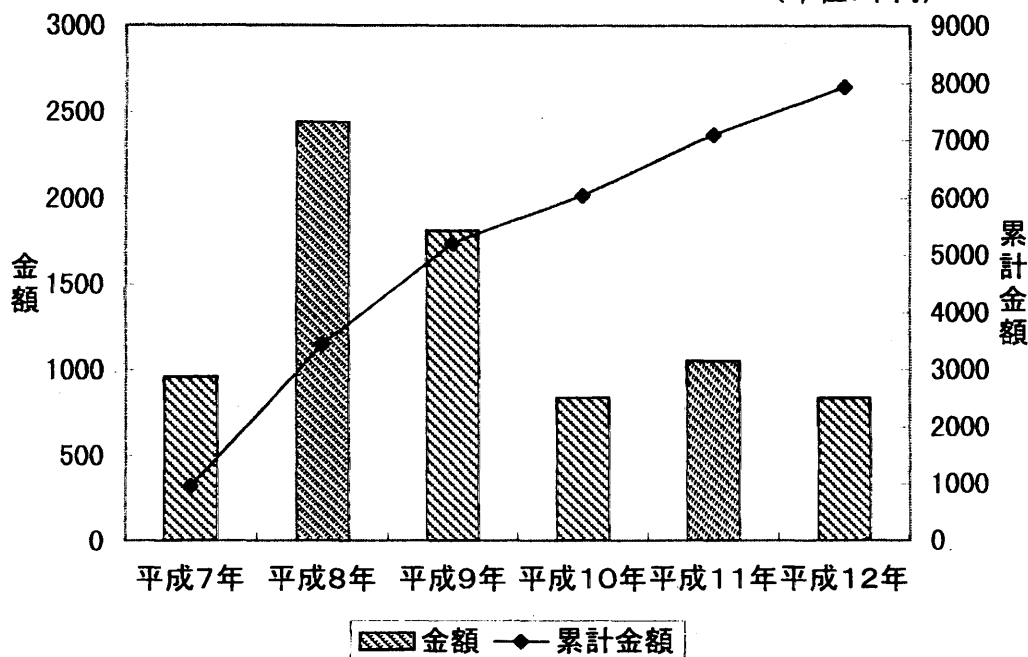
(1) 「浜の母ちゃん漬け」を継続して製造するためには、加工食品として安定供給が出来る設備・人員を整えるとともに、商品化の可能性を探る。

(2) より付加価値を高め、水産物消費拡大につながるような新たな商品開発を目指す。

(3) 札幌市内に「浜の母さん手づくりの店」を常設し、消費拡大を展開するとともに、インターネット等による幅広い年齢層に向けた魚食普及を図る。

浜の母ちゃん漬け 売上の推移

(単位:千円)



～浜の母ちゃん漬け～



大根洗い作業

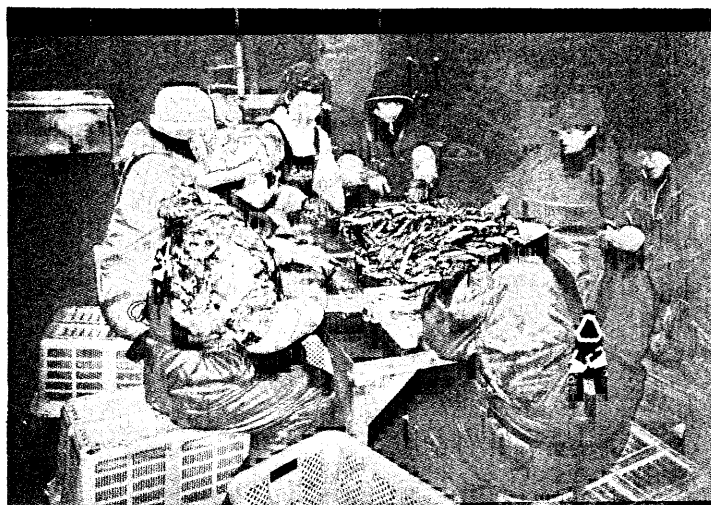


大根へ縄かけ作業



大根を天日干しする為の吊るし作業

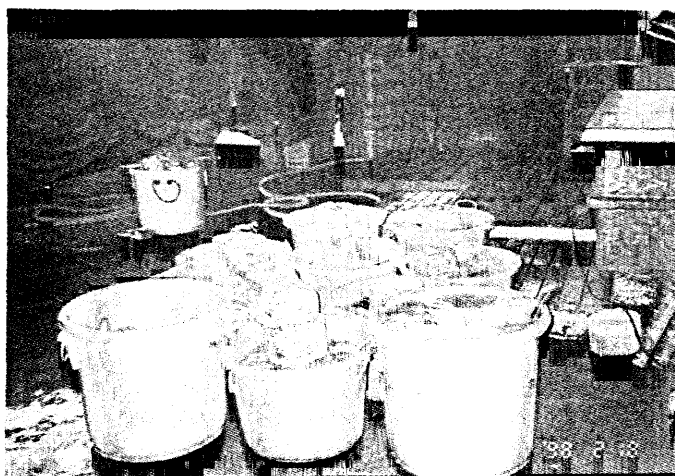
身欠鯨のうろこ取り作業



大根切り作業



樽へ漬込み中



浜の母さん手づくりの店



開店前に栄養ドリンクを飲んで「頑張りましたよ！」



店内大盛況



枝幸漁協婦人部の売り場の前で



「浜のかあちゃん漬け」が一番人気でした



婦人部員が対面販売で売りました



2日間限りの限定販売です



つけものを売りながら、特別企画の「イクラの醤油漬け」を実演



豊かな海が育てた産地直送の味覚が勢揃い