

## アナゴのおいしさを豊かな浜から伝えたい

### — 魚食民族復活大作戦 —

豊浜漁協婦人部

役員 青山喜美子

#### 1 地域の概況

南知多町は知多半島南部に位置し、三方が海で東に三河湾、南西は伊勢湾に面した町である。昭和61年には、豊浜漁港に「魚ひろば」が開設し、観光客・家族連れが多く訪れるようになった。平成3年10月には天皇・皇后両陛下をお迎えして、第11回全国豊かな海づくり大会が私達の豊浜漁港において開催された。

また、豊浜の伝統ある祭り「鯛まつり」は海の男達の祭りである。毎年7月20日前後の土日に豊浜海岸で行われる。

#### 2 漁業の概要

豊浜では、小型底びき網、船びき網、など漁船漁業が盛んで、愛知県有数の漁業地域となっている。なかでも、小型底びき網が多く、シャコ・マアナゴ・サルエビ・スズキが多くとれる。

豊浜はアナゴの産地である。豊浜の小型底引きの水揚げ金額でも平成7年・8年ともアナゴがシャコに次いで第2位と重要な位置を占めている。

平成9年12月31日現在 豊浜漁協の組合員の平均年齢は51才です。高齢化が進んでいるが、毎年新たに2～3名が漁業に就くので、他の地区より後継者に恵まれていると思う。

#### 3 研究グループの組織と運営

私たちの豊浜漁協婦人部は昭和35年3月19日に発足した。なぎさを私達の手で守ろうと、毎年夏の浜そうじは恒例行事となっている。平成5年には「こんな味魚マッチングⅡ」と題して、婦人部で研究した魚食料理を印刷資料にまとめた。

#### 4 研究・実践活動課題選定の動機

近頃では、豊浜でも漁獲量が減り、現金収入を求めてパートに出る人が増え、集まって顔を合わせることも困難になってきていた。平成9年、知多地域のモデルグループとなり、これを機会に例年にも増して活発に活動しようということになった。

そこで、魚食普及にテーマとし、その中でも1つの魚にしぼることにし、小型底びき網でも多くとれ、なおかつおいしいアナゴをテーマに決め、毎月1回婦人部員が集まって、アナゴ料理の研究をした。そして、豊浜の味アナゴをおいしく食べる工夫をし、仲間や消費者へ広めようと考えた。

## 5 研究・実践活動の状況及び成果（効果）

### (1) 中日文化センターでの料理講習（町の人はアナゴをどう思っているのだろうか）

アナゴ料理を研究していたところ、県漁業士協議会と県漁連が共催で、名古屋の消費者を対象においしい魚料理講習会が開催されると聞き、私たちも参加させていただいた。平成9年6月13日に中日文化センターで日本料理の老舗の料理長を講師に、62名の参加を得て、アナゴとサルエビを料理した。白焼き穴子と牛肉のたたきゴマクリームソース、穴子の揚げひたしと手の混んだ料理だったが、アナゴの持ち味が生かされたおいしい料理で私たちも勉強になった。

また、町の人はアナゴをどう思っているかを知るために、参加者全員にアンケートを実施した。

調査内容は、アナゴの入手方法・利用頻度・価格等である。参加者は62名でこの内、男性が2名。40歳以上の専業主婦が大半であった。

アナゴは鰯ネタとして食べる程度で、自分で生のアナゴを買って開いたことのある人は2割であった。アナゴの旬は知られており、当日のアナゴは日ごろ参加者の食べていたものと比べておいしいと感じた人が9割であった。買う時の希望の価格は100gあたり250円から500円と大きく幅があった。

こうした結果により、アナゴ料理のバリエーションを増やしたり、干物以外の簡単な加工品開発やさばき方講習会をして、アナゴの利用を高めることが大切だと感じた。

### (2) アナゴ料理のバリエーションづくり（次の展開は料理のバリエーション）

アンケートにもあったようにアナゴは自分で工夫して食べるより、寿司ネタとして食べるようなことがほとんどである。

スーパーにはあまりおいていないこともあるが、もっとアナゴのおいしさを多くの人に知ってもらうためにも アナゴ料理の研究をした。

アナゴ料理は自分たちの家庭の味を基にして、みんなで研究してみた。

アナゴの持ち味を充分活かすため、白焼きを使ったものが2品で、アナゴと山芋の落とし汁・アナゴと里芋の串焼き。幅広い世代に喜んでもらえるように甘辛煮を使ったものが2品で、3色どんぶり・アナゴとしらすの丼。生を使って特に若い人に好まれそうなものを2品、アナゴと高野豆腐のカレー煮・アナゴの巻き焼きと合計で6品ができた。一回作ってみて、アナゴの使い方・切り方、味付け、野菜の組み合わせなどについてみんなで意見を出し合い、次の月ももう一度作ってみて、よりおいしいアナゴ料理をと研究した。

アナゴのぬめりは塩でもんで、流水で良く洗うととれること、焼くと皮が縮むので、巻き焼きなどにするときは腹の白い方を外側にするなどの要点も整理した。

## 6 波及効果

### (1) 半田農業高校での講習会（若い人は魚食普及の宝島）

ベテランの主婦でもアナゴを開いたことのある人は2割程度であった。そこで、いっそ、もっと若い人をターゲットにアナゴのさばき方や料理方法を覚えてもらおうと 半田農業高校の女生徒さんに講習会をすることになった。

私達の間でも人気があって、若い人にも好まれるものをとアナゴと高野豆腐のカレー煮、

アナゴと里芋の串焼きの2品を選んだ。また、アナゴとハマチのさばき方、イワシの手開きも実習した。

アナゴといえば、お寿司の具や干物でしか知らない生徒さんばかりであったが、煮たり焼いたりしてもおいしいことを知ってもらうことができ、「とてもおいしかったので、家に帰ってぜひ、お母さんにも教えてあげたい」と喜んでもらった。

自分でさばいてみた感想は、「初めてアナゴをさばいた。すごくぬるぬるして気持ち悪かった。でも作ってみたらとてもおいしかった。」「いわしを自分で開いた時にうまくできなかった。魚がかわいそうな気がした。いい勉強になった。」と素直な意見が聞けた。

また、私たちの手さばきを見て「すごい上手だと思った」「感動した」と言ってもらえ、私たちもうれしかった。

同様に、隣町の美浜町でも酪農婦人部で講習会をし、新しいアナゴ料理を覚えてもらうことができた。

## (2) 未利用資源ノレソレの利用（こんなのもアナゴであった）

2月下旬にコウナゴ漁が始まるとイカナゴに混ざってくるのが、アナゴの稚魚ノレソレである。

漁協の組合長さんと話をしている時にノレソレの話題がでた。ノレソレはイカナゴに混ると販売の単価が安くなってしまいが、ノレソレだけだと関西の料亭向けに高く売れる。

そこで、私たちもノレソレに興味をもつようになった。かつて、南知多ビーチランドでノレソレの養殖に成功したらしいとの情報を得て、資料を取り寄せたり、片名での蓄養試験の結果を尋ねたりした。いずれもまだ難しいとの結果であった。

今まで、ノレソレは利用されず捨てられていたので、利用してみようと思い、食べ方の工夫をした。高知県では酢みそやチリ酢で食べると教えていただき、酢みそとポン酢とごまだれで食べてみた。また、たたみいわしにヒントを得て、のりのすに1本1本並べてのせ、干物にして、軽くあぶって食べてみました。生の時には、感じられなかった自然な塩味が出て、特においしかった。

これらの料理を平成10年3月16日に浜の仲間に試食してもらった。

試食したのは50人で、この内男性が22名である。

ノレソレを家で食べる人は約3割で、しょうがだまり、ポン酢などで食べていた。当日の試食の中では、干物が1番人気があった。おいしいと丸をつけてくれたのは、50人中干物が34人、酢みそが27人、ポン酢が26人、ごまだれが15人であった。(複数回答)

このノレソレは、豊浜ならではの珍味として味わっていきたいと思っている。

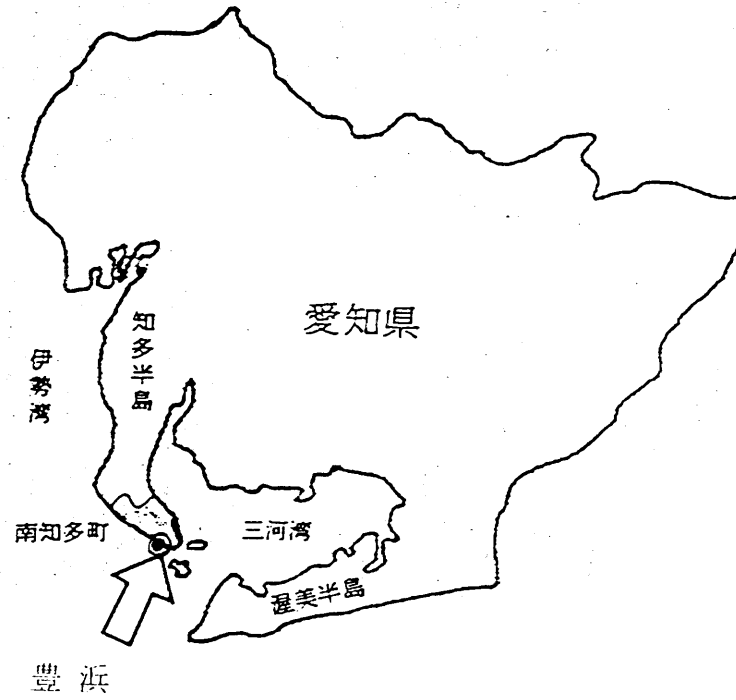
## 7 今後の課題や計画と問題点

アナゴは豊浜の代表的な魚ですが、産地でも干物やさんが買い占めることもある。地元でももっとアナゴに親しんで、おいしいアナゴ料理をさらに消費者へ広げていけるようにしていきたいと思う。

浜の内側から 浜の外側へ情報発信をするとともに、漁村の女性として、楽しみながら魚食普及にとりくんでいきたいと思う。

継続こそ魚食民族の復活の礎となると信じて、これからも活動を続けていきたいと思う。

# 豊浜の位置



愛知県知多郡南知多町大字豊浜



夏：浜でアナゴをさばく風景

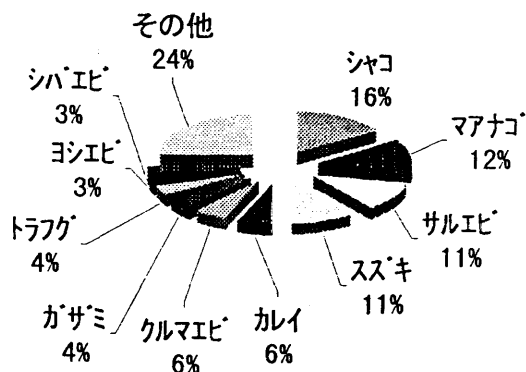


婦人部でアナゴ料理の研究

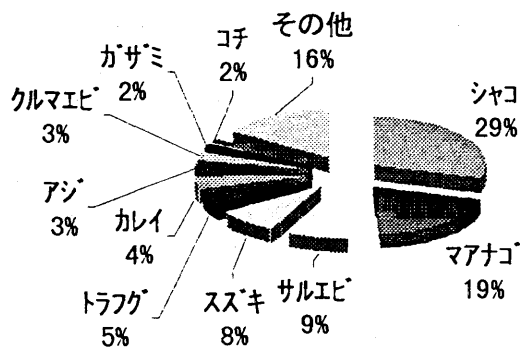


農業高校の女生徒にアナゴ料理の講習会

## 豊浜内湾底びきの魚種別漁獲金額の比率



(平成7年 総漁獲金額8.94億円)



(平成8年度 総漁獲金額8.68億円)

## 豊浜内湾底びき月別魚種別金額別順位(平成8年)

96 豊浜金額

	5月	6月	7月	8月	9月
1	シヤコ	シヤコ	マアナコ	マアナコ	マアナコ
2	マアナコ	マアナコ	シヤコ	シヤコ	アジ
3	サルエビ	サルエビ	サルエビ	カレイ	シヤコ
4	カレイ	クロダイ	カレイ	クルマエビ	イホダイ
5	マダイ	カレイ	クルマエビ	イホダイ	クルマエビ
6	スズキ	クルマエビ	ガザミ	アジ	サバフグ
7	ガザミ	コチ(ソナ)	コチ(ソナ)	ハモ	ガザミ
8	キス	ガザミ	アジ	ヨシエビ	サルエビ
9	クロダイ	スズキ	マダコ	ガザミ	カレイ
10	コチ(ソナ)	マダコ	シバエビ	イカルイ	イカルイ



〈魚食民族復活への女性の側からの取り組み〉

1料理講習会の開催

アンケート調査から  
若年層と子離れ世代が主なターゲット

- (1)魚料理のバリエーションを広げる講習会
- (2)魚食を定着させる講習会  
(様々な魚をセットで紹介)
- (3)包丁使いやすさを習得できる講習会
- (4)本来の味(旬・新鮮)が判る講習会

2干物以外の簡易加工品の開発

→ 前処理・後始末のいらぬ食材

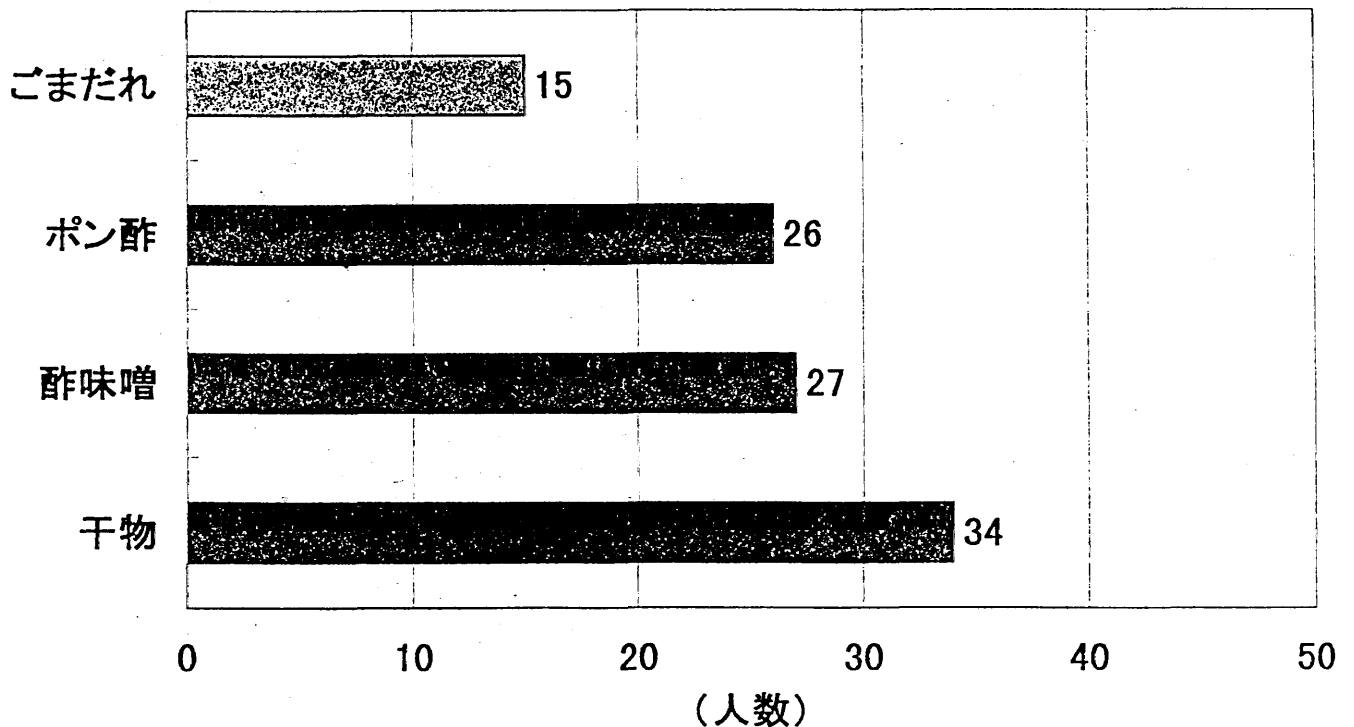
3産地のアンテナショップ(魚ひろば)への応援

→ 調理例・処理法等の情報提供

4新鮮で美味しく、手頃な価格の魚の提供

→ 安全で健康に良い商品提供

ルソレ試食アンケート結果



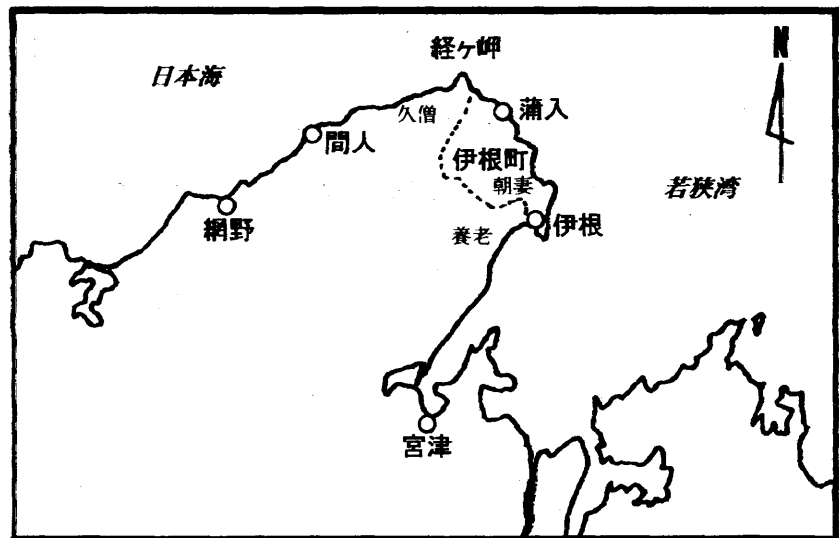
## 再出発した漁協の加工事業成功に向けた取り組みについて

蒲入漁業協同組合  
佐川久美子

### 1 地域と漁業の概要

蒲入地区は、京都府最北端の経ヶ岬近くに位置しており、戸数63戸が漁業を主体に農業、機業を営んでいる地域です（図1）。

蒲入漁協は、組合員63名で構成され、地元では漁協自営の大型定置網（2ヶ統）をはじめ、組合員個人による釣・延縄、水視、刺網漁業などが営まれています。平成8年及び平成9年の地域における水揚げ額は、約2億2千万円です。



### 2 活動の動機

図1 蒲入地区の位置

現在、漁協では自営の大型定置網のほか、加工事業にも取り組んでいます。漁協専務が担当理事となり、私が担当職員として業務を受け持っています。製品づくりは、私と漁協の依頼を受けた4名の地元婦人（1名は平成10年3月に都会から夫婦で移り住んで来られた方）が中心となり行われています。

漁協の加工事業は、昭和38年頃から開始され、地元婦人の協力を得て、主に干物の生産、販売が実施されてきました。けれども、昭和40年に地区の織物（ちりめん）共同工場が建設され、婦人の多くが機業へ移っていったことにより、事業は昭和45年から中止されてきました。

近年、漁協の経営は、自営定置網の水揚げの減少や魚価の低迷など



写真1 加工作業実施者

により、厳しい状況が続いていました。漁協では、こうした状況を踏まえ、収益の向上に向け、既存施設を活用し、平成3年から22年ぶりに再び加工事業に取り組むことになりました。

加工事業再開当初は、手探りの状態の中で、干物類を中心に生産するとともに、各種イベントに参加するなど積極的な販売活動を実施したことにより、売り上げは順調に伸びていきました。そして、皆んなの苦労と努力が実り、2年目には当初の目標額であった1千万円を達成することができました。ところが、3年目以降は売り上げが伸びず低迷が続きました。その原因としては、販売先が固定しており、大口の取り引きが増えていかないことなどが考えられました。

このままでは、軌道に乗りかけた漁協の加工事業を衰退させることになりかねないと危機感を持つようになりました。そこで、再出発した加工事業の成功に向けて、平成7年から売り上げを伸ばす本格的な取組みを開始することにしました。

### 3 活動の内容と成果

売り上げの増大に向けては、販路の開拓、製品の充実及び開発などのほか、安定した生産を確保していくための取組みが必要であると考えました。

#### (1) 販路の開拓

これまでの取引業者をはじめとする人脈等をもとに、私と専務で関係者から紹介してもらった業者を回り、商品のPRや価格交渉を粘り強く実施し、新たな販路を開拓していきました。

しかし、販路開拓に当たっては、全てが漁協の思うとおりに進んだという例は極僅かでした。正直に言わせて、流通販売をはじめ商売に関する知識が不十分であったため、交渉相手に見透かされるなど、非常に苦労しました。もちろん、相手からは取り引きはいらないと、冷たく断られたケースもありました。

それでも、私達の苦労が実り、平成7年には5業者、更に平成8年には2業者、更に、平成10年には2業者と新たな取り引きを開始することができました。

現在の主な取り引き先は、網野町から舞鶴市管内に京都市内の1業者を加え、計12業者になります。特に、平成8年からは「あみの生活協同組合」(組合員2,402名)との取り引きが開始され、多数の大口注文もいただくようになりました。

また、従来から実施していた近隣地区への車での巡回販売にも力を入れています。昨年までは、丹後町の久僧地区から伊根町朝妻地区まででしたが、今年は更に、宮津市養老地区まで対象地区を広げており、お客さんも増える傾向にあります。

#### (2) 製品の充実及び開発等

私は、加工事業が再開された折り、漁協から担当者として加工品の味付けを任せられましたが、最初の頃は製品のばらつきも多く、失敗の連続で、寝ても醒めても味付けのことが頭から離れませんでした。それでも、漁協や皆んなの応援を受け、苦労した甲斐があり、現在では、納得いく味が出せるようになりました。以前は、お客さんからも、ちょっと塩辛いとか、塩が足りないなどいろいろ言われましたが、現在では、そういうことはほと

んどありません。

スルメイカの一夜干しに関しては、平成7年に漁連関係者から情報を入手するなどして、これまでとは異なる製法に変えたことにより食味を向上させることができました。スルメイカの一夜干しは、各地で作られています。新たな製法の導入を通じて、今では漁協の一番の看板製品として自信を持っています。

また、第2の主力製品にするべく、平成8年に「サバへしこ」の試作に取り組みました。

1年間の試行錯誤の結果、ようやく蒲入の味付けができ上がり、平成9年から大量販売ができるようになりました。お陰様で評判も良く、注文に応じられないことも出てくるようになりました。

更に、スルメイカの一夜干しや煮干しジャコなどの製品の効率的な販売と地元のPRに向けて、漁協独自の出荷箱や袋づくりにも取り組みました。

平成9年からは、新たに「塩サバ」づくりを始めるとともに、更に、加工場を改装し、総菜業の許可も受け、府と町の助成協力も得て、地区の特性を活かした全く新しい特産品開発にも取り組んでいます。

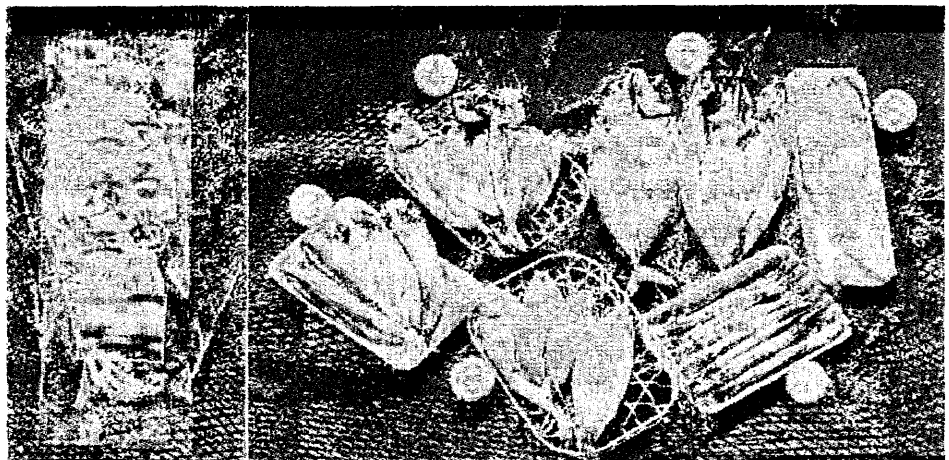


写真2 加工製品の例

左：スルメイカ一夜干し、③トビウオ④アジ⑤サバの開き干し  
⑥サバへしこ、⑦カマス⑧カレイ干物

### (3) 安定した生産の確保

漁協には、温風乾燥機と送風機が一体化した乾燥施設がありましたので、以前は、干物類は天日とこの施設を使って生産していました。しかし、この施設では、特に梅雨時期など、干物類を安定して生産することは難しいと考えられました。

そこで、安定生産に向けて、冷風乾燥機が是非とも必要であると、私から漁協へ強く申し入れを行いました。その結果、漁協では、既存の乾燥施設に、更に冷風乾燥機を併設する方向で施設整備を考えていただくことになり、その後、府と町の補助を受け、平成9年3月末に切望していた冷風乾燥機を導入することができました。

早速、試験生産を開始しました。乾燥機の操作に慣れるまでそれほど時間はかかりませんでしたので、4月中旬から本格生産を開始しましたが、冷風乾燥機の導入を通じて、生産量と売り上げ額が順調に伸びていきました。

生産量と売り上げ額の状況として、スルメイカの一夜干しでは、冷風乾燥機の導入を通じて、約3倍に生産量が伸びています(図2)。1日当たりの生産量も、900枚/日まで可能となり、大口注文にも十分対応できるようになりました。また、同様に全ての干物類の売り上げ額も、乾燥機導入前の2倍近くに伸びています(図3)。

これまで、時期によっては注文を受けても生産、販売できないケースがありましたが、

冷風乾燥機の導入を通じて安定した生産と販売ができるようになり、皆んなで大変喜んで  
いるところです。

なお、これまでの取組みを通  
じた冷風乾燥機導入の成果は、  
表1のとおり要約されます。

表1 冷風乾燥機導入の成果要約

- |                           |
|---------------------------|
| 1 安 定 生 産 (天候季節に関係なく生産可能) |
| 2 乾燥時間の短縮 (迅速な注文対応が可能)    |
| 3 品 質 向 上 (干物類の鮮度UP)      |
| 4 そ の 他 (衛生的、質の良い干物の生産可能) |

#### (4) まとめ

販路の開拓などを通じて平成7年途中から売り上げが上向きはじめ、平成8年以降は特  
に大きく伸びています(図4)。平成10年には、4千万円台に乗せることができました。

また、冷風乾燥機の導入後は、大口取り引きが増える傾向にありますので、今後を非常  
に楽しみにしています。

この1、2年は、売り上げが順調に伸びているため、私自身も加工の仕事が楽しくてし  
ようがありません。これまで、本当にいろいろと悩み、苦労してきましたが、ようやく  
目標に向かって進んでいく楽しさや喜びをかみしめることができるようになりました。  
また、加工事業を通じて、人としても大きく成長できたのではないかと感じています。

#### 4 波及効果

漁協と地域婦人が気持ちを一つにして、加工事業の売り上げを伸ばしていったことによ  
り、将来に期待が持てる事業として認知を受けるようになりました。また、加工事業を  
通じて、地域婦人が漁協経営を支えているという評価が、これまで以上に高まりました。

#### 5 今後の課題と問題点

漁協の加工事業は、これからが正念場であり、今後も努力を続けていかなければなりま  
せん。

今後の私達の目標は、売り上げ額を5千万円に伸ばしていくことであります。

また、そのためにも、平成9年から実施している特産品開発の取組みは、是非とも成功  
させ、更なる売り上げの増大につなげていきたいと考えています。

更に、事業規模の拡大を図り、多くの地域婦人が地元で安心して働けるようにもしてい  
きたいと考えています。

私自身も微力ではありますが、漁協の加工事業の成功に向けて、今後も一生懸命頑張っ  
ていきたいと思えます。

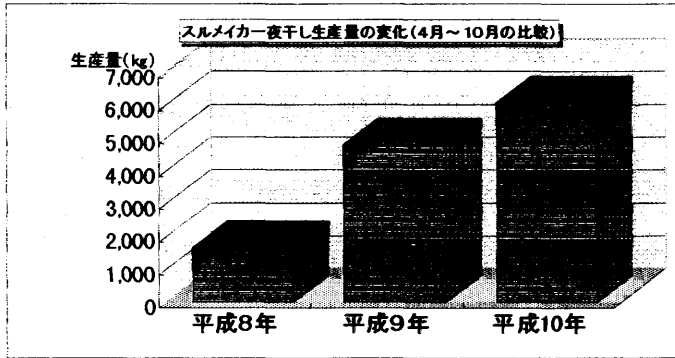


図2 スルメイカー夜干し生産量の変化

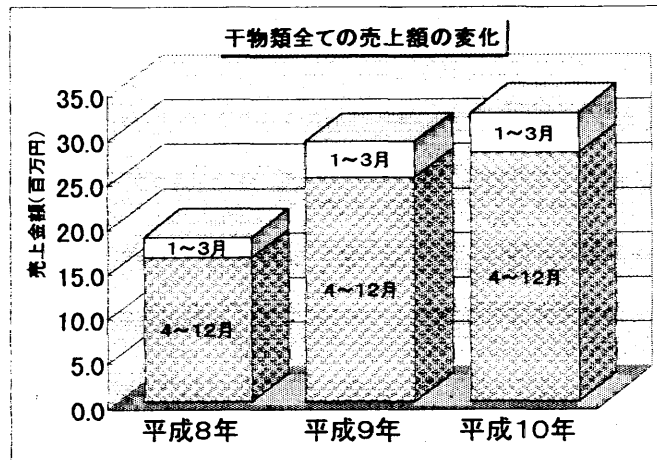


図3 干物類全ての売上額の変化

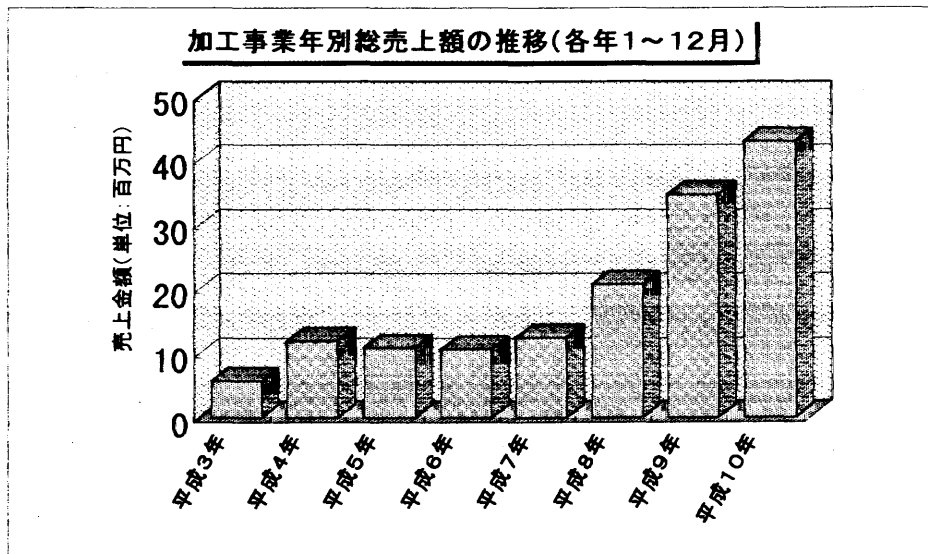


図4 加工事業年別総売上額の推移(各年1月～12月)