

トラハゼが奏でる健康すり身の序曲
～特産品加工を通して育んだ、浜のかあちゃん経営感覚～

和江漁協婦人部
月森みどり

1. 地域と漁業の概要

私達が住む和江地区は、県のほぼ中央部にある大田市より北西に位置する漁業集落である。

組合員は正組合員155名、准組合員19名、計174名で20代21%、30代22%、40代23%、50代14%、60以上20%で構成され、後継者不足は今のところ深刻ではない。

和江漁協における漁業の状況は、小型底曳網漁業を主力とし、多種多様な漁業が営まれている。平成7年度の水揚げ高は、2,244トン、13億3千万円であった。その中で、小型底曳網漁業が全体の数量で89%、金額で90%を占め、乗組員の構成は、ほとんどの場合親子、兄弟、従兄弟といった親戚関係で成り立っているのが特徴である。

2. 婦人部の組織と運営

私達の婦人部は、昭和32年に結成され、現在、部員数は77名で、部長1名、副部長2名、監事2名という役員構成になっている。主な活動は

- ① 海を守る運動の展開
- ② 魚食普及の推進（加工品の商品化と販売促進等）
- ③ 漁協事業への協力（貯蓄推進等）
- ④ 部員の地位の向上を目的とした学習会
- ⑤ 他団体との交流会等である。

3. 活動課題選定の動機

当漁協は小型底曳網漁業が主体で漁獲後海へ捨てる小魚も多く大変もったいないと誰もが思っていた。このような末・低利用の魚の有効利用は婦人部活動の以前からの大きな課題であった。

平成3年11月、県より「海の特産品振興事業」の話があり、聞けば聞くほどいいお話で、好機到来と大賛成であった。

今まで、単発的なイベントで、活動が限られていたが、継続的に出来る場、体制があればもっと漁業、水産物の情報の提供が出来、魚食普及に拍車がかかり、婦人部活動の活性化と運営の中心となるのが、幅広い経営感覚を養えると思い、この事業に真っ向から取り組むことにした。

4. 実践活動の状況とその成果

平成4年3月、婦人部員、漁協の役員・職員、行政機関で推進協議会が結成され、何を試作するか検討した。

その結果、この事業の主旨である、その他の水産動物をテーマとした25品目の試作品づくりを行うことになり取り組んだ。

中でもヌタウナギは精力剤と聞き、これに目をつけ、粕漬、味噌漬、ふりかけ、蒲焼き等を作って、水産試験場で分析してもらったが、何の栄養および精力的な効果はないということで、部員一同がっかりした。

でも納得できないので、婦人部のご主人方に人体実験し観察してみたが、その兆候は全くなかった。

他の品目も同じように試作に苦勞したが、県の最終検討会に於いて良い結果が得られなかった。

その中で救いがあったのはただ一つ、大田市加工品コンクールでカナガシラのふりかけ・だしパックが優良賞を受けたことだった。

このような状況下、平成4年11月、事業費3,500万円で加工場建設が決定した。「どんな商品を作るのか決定してから加工場を建設すべきだ」「まだ商品も開発中で決定していないのに、加工場建設とは筋違いである」等の意見がでたが、今さらやめるわけにはいかない。ここで婦人部員がパワーを発揮し、なんとか成功させようと皆で誓い合った。

「そうだ。もう一度原点に帰り、小型底曳といえ小魚のすり身につけるのでは」ということになり、町内の蒲鉾業者さんに指導していただき、始めて婦人部員が自ら機械を使ってすり身の試作に望んだ。

今までは手作業で行っていたが、やはり電動、雷漬機使用のすり身はキメ細やか、舌ざわりは遥かによいものが出来た。その時、「やはり和江の特産品といえこれしかない」と確信した。

平成6年3月、ついに念願の特産品加工センターが完成した。漁協が組合員の奥さんを募集し、私を含め5名で、商品はすり身一本で、販路はとりあえず組合員、関連団体に向けて販売をスタートし、常に完売と好評だった。しかし組合員さんから「昔ながらのスケソウダラの入らないトラハゼ100%の地魚だけの蒲鉾が出来ないのだろうか」という要望があちらこちらからあり、今度は蒲鉾作りにも挑戦し始めた。結果としては、味はおいしいが、腰（弾力）がでないという大きい問題にぶつかった。漁協と相談の結果、本場山口県から指導を仰ぐことになった。

先生の指導を参考にして作ったが、製品として出すまでに、売り物にならないもの、いいと思って地元の人に食べてもらっても褒めてもらえず、随分と情けない思いをした。いい蒲鉾作りが身につく、製造、販売にこぎつけるのに1年かかった。

その結果、原料の鮮度維持がすべてで、それが良い腰（弾力）につながる事が解った。

昔ながらの素朴な蒲鉾は「地魚100%。防腐剤なし。1日300本の限定生産。一口に蒲鉾であるが、鮮度の良い、生身で練り上げたこだわりでいこう」と考えた。

「これが昔の蒲鉾だ。」と言われた時はスタッフ一同飛び上がって喜んだ。

思わぬ波及効果として、加工場がトラハゼを買うことにより、業者との競り合いが生じ市場価格が上昇した。

平成7年度は本格的に蒲鉾に取り組もうと和江「漁協蒲鉾」とネーミングし、販売開始

の案内、ありとあらゆるマスコミ（新聞、業界誌、ラジオ等）に取り上げてもらった。

一方では、加工場の売上げ目標に向け、宣伝をかねて、市内はもとより県外のイベントにも積極的に出かけていった。

イベントは、実践活動による経営感覚を身につける有効な手段と考え、原価・小売価格、経費等を分析した上で、売上げ目標を決め望んだ。そこで市場調査を兼ねた情報収集も怠らなかつた。

なかでも、岡山・京橋全国朝市では、7万人の人出の中で、朝4時からトラハゼの蒲鉾、すり身、すり身のでんぶらの実演販売を行い、約3時間で20万円売上げ大喜びした。京橋朝市は、月1回行われ、以後6回参加した。和江のすり身を「かずえのすり身を下さい」と買いに来られ、「かずえではなくわえですよ」等の会話を交わすうちに親しくなり、味、ネーミングを覚えてもらい、リピーターが出来た。

各イベントで得た販売テクニックは、てんぶらの実演、すり身、蒲鉾の総合販売をすることにより、相乗効果も出て一層売上げが増すことが解った。

婦人部活動の集会、交流会においては、常に蒲鉾、すり身、てんぶらを持参し、販売に努めた。また、料理講習会においても、すり身を用いたおいしい食べ方を普及させた。

現在は、スーパー・病院・保育所・老人ホームの給食等へ定期的に配送したり、3本・5本入りのかまぼこをギフト商品として手がけ、販路拡大に努めている。

5. 今後の課題と夢

パート1

- ① 優れた人材の確保と育成を図り、職場の活性化につなげたい。
- ② 関係団体、関係機関の支援により、経営感覚を身につけ、収支を明確にする。
- ③ 機械化、施設の充実化、製造技術の向上により更に安定した生産と販売を促進する。
- ④ 行政及び地域各関連団体との連携、支援、経済界との交流により情報を収集・分析し、対応できるようにしたい。

パート2

- ① トラハゼ・夏期のアゴに加え、秋季のレンコダイを使用したタイ蒲鉾3種の主商品作り。
- ② 旬の魚を使ってありとあらゆる魚のすり身作り。
- ③ 夏のシイラ、バイ貝の加工品のブランド品化。
- ④ 真空低温乾燥機を使用した一夜干しの商品作り。
- ⑤ 刺身の宅配事業。
- ⑥ 練り製品のギフト商品作り。
- ⑦ 以上のアイテムを利用したオードブルの販売。

夢

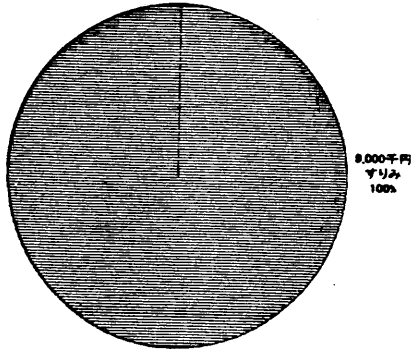
働く女性として、この産業を子供達につなげることは婦人部の大きな役目である。

給食等を更に波及し、健康で安全な食の提供により、今後この事業を産業として発展させ、地域の生活が向上し、今以上に明るく楽しい漁村になることを願っている。

さらに、健康かつ安全でおいしい食品をテーマに高齢化社会に対応できるよう、老人にやさしい食品作りを目指していきたい。

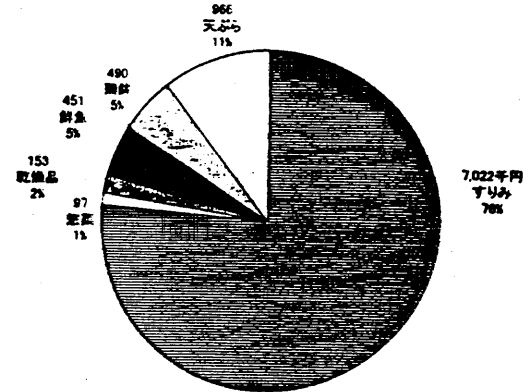
平成6年度販売計画

すりみ	惣菜	乾燥品	鮮魚	蒲鉾	天ぷら
9,000	0	0	0	0	0 千
¥ 9,000,000					



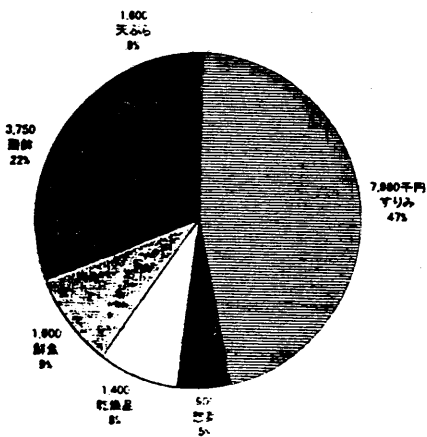
平成6年度販売実績

すりみ	惣菜	乾燥品	鮮魚	蒲鉾	天ぷら
7,022	97	153	451	490	966 千
¥ 9,179,000					



平成7年度販売計画

すりみ	惣菜	乾燥品	鮮魚	蒲鉾	天ぷら
7,980	900	1,400	1,600	3,750	1,600千
¥ 17,230,000					



平成7年度販売実績

すりみ	惣菜	乾燥品	鮮魚	蒲鉾	天ぷら
4,616	0	773	4,318	6,347	1,824千
¥ 17,878,000					

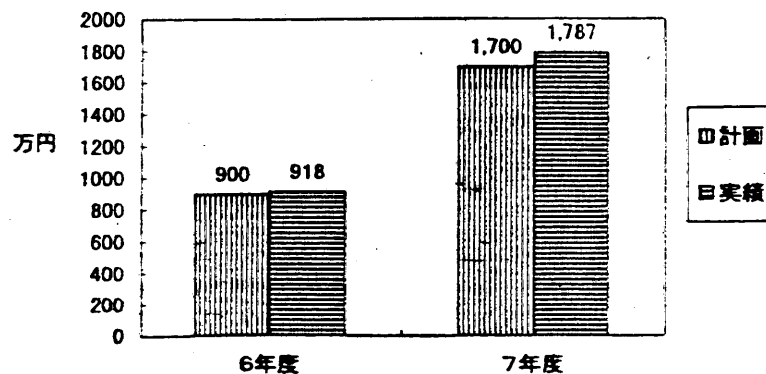
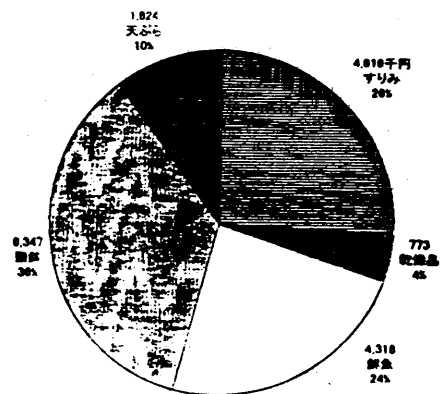


図1 年度別販売計画、実績表

(第3種郵便物認可)

新鮮なトラハゼの すり身を製造販売

大田
和江漁協

特産品目指し 加工施設が完成

大田市静間町、和江漁協（月森広次組合長、百六十九人）の共同加工施設「海の特産品加工センター」が同漁協内の敷地に完成、このほど操業を始めた。同漁協が独自で魚のすり身や、協に水揚げされた魚の付加価値を高めるのと、婦人部員の雇用の場拡大が狙いで、手始めにトラハゼのすり身と、かまぼこの製造販売に乗り出した。県内の漁協が独自の製造に着手する

のは初めてといわれ、同センターを活用して、海の特産品、つくりを目指す。完成した建物は木造平屋建て七十三平方メートル、一次処理室、加熱調理室、陳列施設、包装室などを設け、



トラハゼのすり身を製造する和江漁協の婦人部員。大田市静間町、和江漁協「海の特産品加工センター」

また、かまぼこ製造ライン一式と県内二番目の真空低温乾燥機、真空包装機を導入した。新たに婦人部員五人をパート採用した。同センターではまず、県内で水揚げ量（年間約五十六トン）が最も多く、新鮮なトラハゼのすり身の製造・販売を開始。今秋には、スとかまぼこの製造・販売も計画しており、地元の水揚げされる魚を使って鮮度の良さを売り物にしたい考えだ。

トラハゼのすり身は、一パック三百入りが三百五十円。てんぷら、なべ物、吸い物、魚肉ハンバーグなど多様な食べ方ができるという。現在、一日百五十パックを生産しており、将来は三百パックを目指している。午前中に電話などで注文を受け、夕方に配達する直販制で、本年度の売り上げ目標は千二百万円。同センターは、県が進める「海の特産品振興事業」の共同加工施設整備事業として認められ、総事業費約三千万円（うち県と大田市が半額補助）をかけ、五年十一月に着工していた。同漁協の本年度計画は、水揚げ高が十三億五千万円、水揚げ量は二千二百三十トン。水揚げ高では県内第五位。



大田市静間町、和江漁協が試験製造を始めたストかまぼこ
市静間町、同漁協「海の特産品加工センター」

地元の魚を有効活用 かまぼこ製造販売へ

大田 和江漁協が新しい試み

大田市静間町、和江漁協（月森陸組合長、百七十人）は、地元で捕れた魚を原料にした「ストかまぼこ」を開発、四月をめぐり本格的

に製造、販売に乗り出す。既に販売しているが、県内の漁協で、かまぼこを製造、販売するのは初めてという。

製品は「和江・漁協蒲鉾（かまぼこ）」。「昨年オ！ン」した同漁協内の共同加工施設「海の特産品加工センター」で、試験製造を始めた。近海の底引き網で獲れ、同漁協に水揚げされるトラハゼのエンを主原料に、地物ばかりを使用して

いる。現在、漁協婦人部員五人が原料をつくり、月曜日に木曜日の週一回、三百本のかまぼこを製造。同漁協で直販したり、注文先に宅配している。七日まで松江市の一畑百貨店で行われた

「第十五回ふるさとの特産品まつり」で、百七十号入りを三百五十円で販売したが、正式な内容量と価格は三月中旬に決定する。

県内のかまぼこ店では、年末など特別注文がある時には、地元産の魚を百%使ったかまぼこを限定的に製造している。しかし、原料が手に入りにくく大量生産できないため、コストが高くなり、常時製造している店は少ない。

同漁協は「普段あまり使われない魚資源を有効利用しよう」と思い立った。また、県の海の特産品振興事業に参加する狙いもある。販路をこれから開拓していきたい」と語っている。

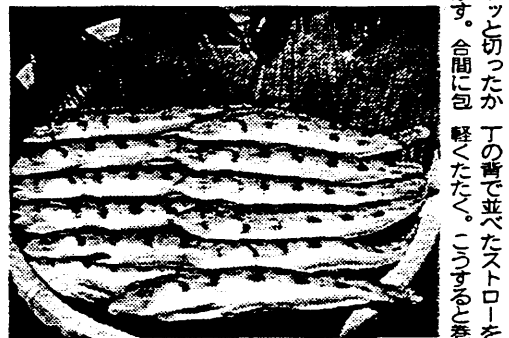
島根

△全国一の松枯れ▽県内で59年度に松くい虫被害を受けた木は11万489立方メートルに上り、静岡県を抜いて全国最悪だったことが県のまとめでわかった。被害は県内のほぼ全域に及び、被害総額は10億円に達した。(9日)

10年ひと昔
(昭和60年) 5月

△散歩するキジ▽大田市大田町で飼われているキジは毎朝、主人といっしょに散歩する。キジ舎から出してやるうちになつき始めた。ひよこひよこ歩くユーモラスな姿で町の人気者に。

「ストローを巻くからか、本場と言えは和江漁港。このストローと切るからか、諸漁の漁法で前夜水揚げした新鮮なトラハゼだけを原料に何でしょうか。」
「白い身を巻きずしのまよう使う。仕入れた原魚は未明にストローで包み込む」にいったん頭を落とすおトかまぼこ。和江漁協・き、午前中、加工センター海の特産品加工センターの魚洗→魚肉採取→ミン土江吉一工場長も説明に困子加工→脱水→型成→ストロー巻き→蒸しの各工程をわる名産だが、県と大田市を経て、製品に仕上げてゆの補助で昨年オープンした。天然塩、三温糖、地産同センターでは四月に製造酒以外の添加物は加えない。始めたばかりだ。



ら七十代までの漁師の奥さんの上にストローと切ったか丁の背で並べたストローをまぼこを転がす。合間に包軽くたたき。こうすると巻いたストローが重ならぬいと聞き、感心して忙しの現場に突っ立っている身と違い、生魚のすり身は長期保存がきかないため「立っている者は親でも使った和江漁港」と笑われる。都会向けのギフト需要もあり、一本三百五十円と値段は張るものの、電話注文や来店で即日売り切れる。土江さんは「都会人は混ぜ物ばかりのかまぼこに飽きていますから」と言はかり。直販や小さな生協のルートで勝負したい。

手づくり工場

和江漁協海の特産品加工センター
(大田市静岡町)

新鮮なトラハゼかまぼこに

かまぼこに先立ち、昨年四月からトラハゼすり身も作り、来月からはトビウオ生産。ことしは四月の大田かまぼこに変わる。