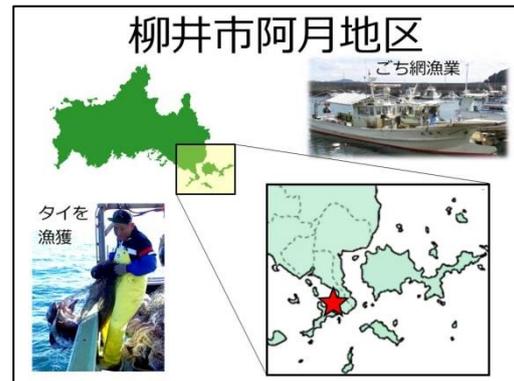


## 夢、舞って華となれ

大野水産  
大野 君枝

### 1. 地域の概要

私の住む柳井市阿月地区は、山口県南東部に位置し、瀬戸内海に面している。



### 2. 漁業の概要

私が所属する山口県漁業協同組合柳井支店は、正組合員数は57人、准組合員は148人である（平成30年3月31日現在）。また、主な漁業はごち網などで、主な漁獲物はマダイ、チダイなどである。

私の夫と息子も、それぞれごち網漁業を行っている。大野水産では、ごち網漁業のほかに、水産加工品の製造販売、魚の仲買・鮮魚の移動販売、活魚運搬業、弁当・料理の仕出しを行っている。

### 3. 実践活動取組課題選定の動機

私は、これまで長年にわたって、魚をもっと食べてもらいたいという思いのもと、女性部活動の中でお魚料理教室などを開催してきた。そうするうちに、『自分たちが取るタイや地元の美味しい魚で、自分たちの生まれ育った柳井を知ってほしい、笑顔にしたい、元気になりたい』という夢を持った。私と同じ思いを持つ、夫と息子夫婦の家族4人の「大野水産」で、夢に向かって挑戦している。



### 4. 実践活動状況及び成果（または効果）、波及効果

#### (1) ごち網漁業

夫は昭和54年から、息子は平成9年から、マダイやチダイなどの高級魚を狙って、ごち網漁業を行っている。

#### (2) 水産加工品の製造販売

大野水産では、魚を出荷するに当たり、マダイは活魚出荷、チダイは活魚または生け締め出荷が基本である。沖で弱った魚などはその場ですぐに生け締め・氷締めにする。鮮魚になると市場では安値になってしまうが、この鮮度がよいマダイやチダイを使って、もっと手軽に食べてもらえる、柳井の特産品になるような加工品の開発に挑戦した。

初めにチダイを使った、商品開発に取り組んだ。一夜干しを作ることにし、焼いたり、蒸したりするだけではなく、タイ飯などの色々な食べ方に使えるように、添加物は一切使わず、味付けは塩だけにした。塩だけというとな簡単ようだが、塩の加減がとても難しく、塩の種類や塩水の濃度、漬けておく時間などで味に違いが出るので、試行錯誤を繰り返し、ようやくレシピを完成させた。

こうして出来上がったチダイの一夜干しは、赤い色が映えた美しい出来上がりになった。商品名には、柳井の瀬戸にはたくさんのタイがいて、その泳ぐさまはまるで美しい舞のようではないかとイメージし、「瀬戸の舞」と名付けた。

販売するに当たり、日持ちと商品の扱いやすさを考えて、包装は真空パックにしている。包装後には、品質の劣化を抑えるため、すぐに急速冷凍する。販売価格は 650 円にした。チダイは、毎回のようにはたくさんは取れず、どうしてもサイズにバラつきが出てしまうため、商品の規格は重さではなく大きさと決めている。

商品は開発したら終わりではない。常に改良を続けている。初めのうちは、天日干しで乾燥させていたが、気温や天候に左右されて、傷んでしまうことがあった。そのため、天日干しをやめ、乾燥機を導入して何度も試験を行い、品質と生産性を安定させられるようになった。また、「瀬戸の舞」を食べられた年配の方から、「骨がない方が食べやすい」という要望があったので、中骨を全て取り除くようにした。商品を買いつけてもらうためには、問題にはすぐに対処すること、どんな小さなことでもお客様の声に耳を傾けることが大切である。

ここ 5 年間の販売個数は、200~536 個である。「瀬戸の舞」は、柳井地域の特産品を扱うギフトショップなどで販売したり、お中元・お歳暮の商品などとして注文を受けて販売することもある。



次は、マダイを使った、商品開発に取り組んだ。主婦目線から、忙しい主婦の手助けになるように、野菜も入れて、お皿に盛りつけるだけで食べられる一品ができないかと考えた。おかずにも、おつまみにもなるものをと考えたとき、わが家で普段から食べている南蛮漬けが思い浮かび、家庭の味を商品化することにした。

マダイは皮が美味しいので必ず皮を残す。南蛮酢は大野家秘伝の味である。商品名には、食卓に笑顔の華を咲かせる様子をイメージし、「瀬戸の華」と名付けた。

販売するに当たり、包装にも工夫して、液漏れの心配がないフィルム袋にしている。お客さんからは「一度食べるとやみつきになる」と評判を呼び、口コミで人気広がっていった。「瀬戸の華」は手間がかかるため、一度に 40 個ほどしか作れないが、今では毎回完売になる人気商品である。価格は 450 円にした。家族からは全然もうかってないといって怒られるが、たくさんの方にタイを食べていただけるきっかけになればよいと

考えている。

ここ 5 年間の販売個数は、90~268 個である。「瀬戸の華」は、柳井地域で開催されるイベントを中心に販売を行っている。



### (3) 魚の仲買・鮮魚の移動販売

寒い時期にごち網漁業の水揚げが落ち込んでしまうことがあるため、市場から魚を仕入れて売ること、収入の足しにならないかと考えて、息子が仲買人になり、移動販売車を導入して、鮮魚の移動販売を始めた。

移動販売は家族全員で行っている。仕事は役割分担していて、主人と息子がタイなどを取り、ごち網漁業で取れない魚は息子が市場で仕入れる。持ち帰った魚は、息子がさばいて下処理する。そして、私が盛りつけをして、お嫁さんがパック詰めして陳列する。

魚の鮮度には自信があるが、移動販売は全くゼロからのスタートだったので、最初は販売を担当するお嫁さんが飛び込みで営業を行った。一度買っていただいたお客さんからは「こんなに美味しい魚を食べたら他では買えない」と言ってもらえ、少しずつだが、評判が広がっていった。今では、柳井市内を中心に1日かけて25カ所を回って、毎回30人ほどのお客さんが楽しみに待っている。営業日は漁を休む火曜日で、それ以外の日でも注文があれば対応している。



この移動販売だが、1日の売上額から経費を差し引くと、あまり利益にはならないため、何度もやめることを考えた。けれども、お客さんのほとんどは、近くにスーパーマーケットなどが無い地域に住む高齢の方で、「やめてもらったら困る」という声が続けてきた。今では、一人暮らしの高齢者を見守るという役割も担っていると思っている。

#### (4) 活魚運搬業

大野水産では、少しでもマダイを高値で売るため、活魚運搬車を導入し、自分たちが市場に出荷している。初めのうちは、自分たちが取った魚だけだったが、他の漁師から「自分の魚も運んでくれないか」とお願いされ、今では漁師9人分の魚を出荷している。現在、ドライバー3人、積み込み作業員1人を常時雇用しており、魚が多いときには、活魚運搬車3台を使って運搬することもある。



#### (5) 弁当・料理の仕出し

元々は水産加工品の製造販売や鮮魚の移動販売で余ってしまった魚を無駄なく利用するために始めた。魚だけでなく、米や野菜も地元で採れたものを使っている。また、目でも楽しんでもらうため、お弁当には季節を感じられる手書きの表紙を添えて配達するようにしている。私とお嫁さんで作っているが、注文が多いときには、さらにアルバイト1人を雇うこともある。



### 5. 今後の課題や計画と問題点

#### (1) 水産加工品の製造販売

柳井地域の特産品を目指して商品開発した「瀬戸の舞」と「瀬戸の華」であるが、商品に込めた思いやこだわりが認められ、「天草」と「ひじき」とともに、やまぐち農山漁村女性起業統一ブランド「やまみちゃん」の商品として認定を受けることができた。これからももっとたくさんの方々に柳井と自分



たちが取るタイを知ってもらうため、いろいろな形で商品を届けていきたいと思っている。

### (2) 大野水産

大野水産の取り組みは、元々個人事業として行ってきたが、従業員に安心して働いてもらうために、社会保険に加入できるようにした方がよいと考えたこと、将来を見据えて、融資を受ける際などの社会的信用を高められるということなどから、平成 28 年に業務の一部を法人化し、息子を社長として「株式会社大野水産」を設立した。こうして、息子のごち網漁業、魚の仲買や鮮魚の移動販売、活魚

運搬業は、「株式会社大野水産」で行うことになった。後々は、私が主に担当している加工品の製造販売、弁当・料理の仕出しも引き継ぐことになるであろう。

大野水産	(株)大野水産
<b>【業務内容】</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ごち網漁業(夫)</li><li>・水産加工品の製造販売</li><li>・弁当・料理の仕出し</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ごち網漁業(息子)</li><li>・魚の仲買、鮮魚の移動販売</li><li>・活魚運搬業</li></ul>

### (3) 将来の夢

孫も、私たちの取り組みに興味を持っており、調理師を目指すことになった。そして、夫と息子が取ってきた魚を、調理師になった孫とお嫁さんと私がさばいて、美味しい料理にして、お客さんに食べてもらえるお店を開くという新しい夢ができた。そのお店が地域に活気を生み、柳井が元気になるきっかけになれば、これほど嬉しいことはない。夢はまだまだ続く。