

せんべいづくりに取り組んで —間人の魚介類のおいしさを知ってもらうために—

間人底曳網漁業女性の会
吉田温子・佐々木直美

1 地域と漁業の概要

間人地区は丹後町漁業協同組合の本所のある地区で、漁業は5隻ある底曳網漁業のほか、いか釣り、水視による採介藻などが行われている。

平成18年の丹後町漁業協同組合全体の水揚げ量は421トン、金額は4億1,300万円で、そのうち底曳網が284トン、2億9,500万円で、量では67%、金額では71%を占め、最も重要な漁業となっている。魚種では、ズワイガニが2億1,100万円で一番金額が多く、そのため、いち早く「間人ガニ」を地域商標登録するなど、地域をあげてズワイガニのブランド化に取り組んでいる。

2 研究グループの組織と運営

グループは、地元の食材を使った加工品を開発・製造していくための実施主体として、平成17年6月に結成したもので、間人地区の底曳網漁業に関係する女性8名で構成されている。

年齢構成や、船主・船頭の妻、乗り子の妻など立場もバラバラであるが、ベテランの人達が若い子育て中の女性を後継者として育てようということで、協力し合いながら活動をしている。

3 実践活動課題選定の動機

間人に水揚げされている魚介類の中で、「間人ガニ」の名前はずいぶん知られるようになったが、他のものはまだまだ知られていない。間人にはカニの他にもこんなにおいしい魚があるということをもっと知ってもらえば、魚の値段も上がって、皆んなの所得も上がるはずである。

底曳網漁業は6月から8月の3ヶ月間休漁になるため、休漁期間中に何かやることがあれば良いなと思っていたところに、地元の観光関係者が、地元の物を使って地元で作った上質の土産物が無いので、間人の海の幸を使った土産物を作って欲しいと切望していることを知り、土産になるような加工品を作ってみよう、そして、間人の魚をもっと知っても



図1 丹後町漁業協同組合の位置

らおうと考え、取り組みを開始した。

4 実践活動状況及び成果

(1) 加工品開発のための協議

地元の食材を使った土産物づくりを始めるに当たって、何を作れば良いのかを決めるため、地元観光関係者との協議の場づくりから始めた。

平成17年9月に、漁協事務所で地元観光関係者との懇談会を開催し、意見交換を行って、地元で水揚げされるニギス、ハタハタ、エッチュウバイ、海藻類などを使って、練り製品、佃煮、炊き込み御飯の素などの商品を開発することになり、取り組みがスタートした。

製品づくりに当たっては、合成保存料や添加物を使わず、自然豊かな間人がイメージ出来るものを目指すこととし、その後も、製品の完成に向けて、観光関係者と随時意見交換しながら取り組みを進めている。



図2 地元観光関係者との協議の様子

(2) エッチュウバイの加工品づくり

底曳網漁業の休漁期間中に出来るということで、最初に、休漁期間中にカゴで漁獲するエッチュウバイの加工に取り組んだ。

炊き込み御飯にする場合、地元ではイワノリと一緒に炊き込んでいるが、イワノリは貴重品で大変高価であるので、ハバノリを使うこととし、試作品づくりを開始した。

1年目は、エッチュウバイの身を取り出して湯抜きした後、真空パックにして冷凍にしたものと、乾燥ハバノリを別々の袋でセットにして、味付けは消費者が炊き込む時に自由にしてもらう形で試作品を作り、間人で底曳網のことを「モヤ」と呼んでいることから、「間人のモヤめしセット」と名付けてイベントでPR販売を行った。

PR販売の結果、炊き込み御飯にして弁当で食べてもらえるようにしたものはおいしいという評価を受けたので、ある程度は売れると思いき、試験的に販売も行った。しかし、エッチュウバイを知っている人は少なく、エッチュウバイがおいしい貝であることや、料理の仕方など、いちいち説明が必要で、作り方のチラシを置いておいただけでは売れないことが分かった。



図3 エッチュウバイ加工品試作の様子



図4 弁当の状態にしたモヤめし

そこで、平成19年には、エッチュウパイとハバノリを味付けして煮込み、煮汁と一緒に真空パック詰めにして、御飯を炊くときに、米と一緒に入れるだけの使いやすい形で売ることとし、味や商品形態を決めて商談を進めていった。

平成19年8月には、地元の道の駅「てんきてんき丹後」で販売してもらえることとなり、試食・PRを行って、販売を開始した。

取りあえずは、試験的に置いてもらっている段階であるが、ポスターを貼っただけで、説明無しでも、少しずつ売れているようで、追加注文ももらえた。



図5 道の駅でのPRの様子



図6 「間人のモヤめし」店頭販売の様子

「間人のモヤめし」製品化の経過

平成17年	6月	湯抜きパイ貝の真空パック詰め試作製造開始
	10月～	各種イベントでのPR販売を実施
平成18年	9月	全国漁村女性加工サミットに出品して評価を受ける
	10月	地元観光関係者を対象に加工新製品試食会を開催して評価を受ける
平成19年	6月	炊き込み御飯の素方式で試作製造開始
	8月	道の駅「てんきてんき丹後」でPRイベントを実施して販売開始

(3) ハタハタ佃煮づくり

平成18年には、底曳網で漁獲するハタハタを佃煮に加工してみることにし、7月から試作品づくりを開始した。

佃煮づくりについては、漁協で、「神葉（じんば）佃煮」を作っていることもあって、味決めは比較的容易であったが、ハタハタは、煮崩れし易く、歩留りを上げるためには、慎重に、工夫しながら製造する必要があった。

4回の試作の後、平成18年10月に、地元観光関係者を対象とした加工新製品試食会を開催して、観光関係者から評価を受けた。また、各種イベントでPRするとともに、アンケートを取って価格決定を行い、商品として一応の完成を見ることが出来た。

販売については、地元の民宿から朝食に使いたいという話があり、現在は、学校や施設への給食用に加工を行っている丹後シーフーズで製造し、炊き上げた状態のまま納品している。



図7 ハタハタ佃煮試作の様子

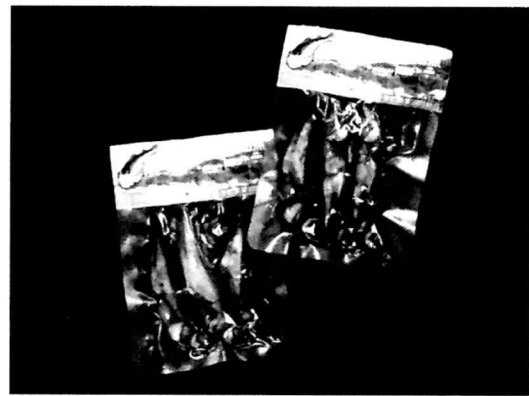


図8 出来上がった「間人のハタハタ佃煮」

「間人のハタハタ佃煮」製品化の経過

平成18年

7月 ハタハタ佃煮の試作開始

9月 全国漁村女性加工サミットに出品して評価を受ける

10月 地元観光関係者を対象に加工新製品試食会を開催して評価を受ける

12月 産地交流フェアfrom丹後町（奈良市）で試食PRと試験販売を実施

平成19年

2月 丹後の旨いもん味くらべに出品し試食PRを実施

（※丹後シーフーズが地元の民宿に朝食用として提供開始）

（4）せんべいづくり

お客さんに持って帰ってもらいやすい何かということで、平成18年にはせんべいづくりもやってみることにした。

せんべいづくりに当っては、地元、竹野地区で作っている「てんきてんきせんべい」と久美浜の「鯛煎餅」の製造現場を視察させてもらい、また、せんべい焼き器のメーカーで技術指導を受けた。

せんべいをどういった物にするのかについては、色々意見を出し合い、カニ、ウニ、ジャコ、イカ、カレイ、アオノリ、アカモクを使うこととした。また、ベースとなる生地を使う粉は、業者から購入したものであるが、練り込むものについては、7種類の素材それぞれに合わせて、味と色合いがマッチするよう、魚介類や野菜などの種類を色々試して、着色料などの添加物を使わなくても済むように工夫を凝らした。

使用する素材については、間人の名前を付けて販売することから、魚介類はもちろん、野菜などは地区内で生産されているものを使い、地区内で生産されていないものでも、丹後地域で生産されているものを使うようにしている。

平成18年7月末にせんべい焼き器が到着してから、試行錯誤を繰り返しながら試作を続けた。最初は、失敗の連続で、生地が上手く出来ずに、せんべい焼き器で熱をかけたたん、生地が飛び出したり、材料の種類ごとに乾燥させる程度が異なるため、パリッとした仕上がりにならなかったりした。また、季節によって塩分の調整も必要だということが

分かった。

平成18年10月に開催した加工新製品試食会では、地元観光関係者から評価を受けた。

手作りで手間のかかる作業をやっているため、私達の賃金を入れると1枚40円もの製造原価になるが、地元の素材を使うことで、間人ガニのブランドイメージも手伝って、多少高くても買ってもらえると考え、各種イベントを利用して試食・PRを行いながら消費者の反応を確かめ、試験販売も行って、価格を決定した。

試食・PRの結果からは、売れそうだという一定の手応えが感じられたことから、平成18年12月には、地元の旅館など8軒で試験的に置いてもらったところ、直ぐに追加注文があり、本格的な出荷を始めることとなった。



図9 地元観光関係者による試食会の様子 図10 京都市内でのアンケート調査の様子
販売は、15枚入りの普通サイズと、30枚入りの大箱の2種類で行っており、これまでの出荷状況は、カニシーズンが終わる3月末までの4ヶ月間では1,590箱で、1ヶ月平均400箱程度、カニシーズンが終わってからはペースダウンし、4月から10月の7ヶ月間では950箱で、1ヶ月平均130箱程度となっている。

11月からはカニシーズンが始まったため、出荷も増え、正月に向けて注文も多くなってきた。

出荷を開始してから1年間の売り上げは、約3,000箱、金額では230万円程度と行ったところである。

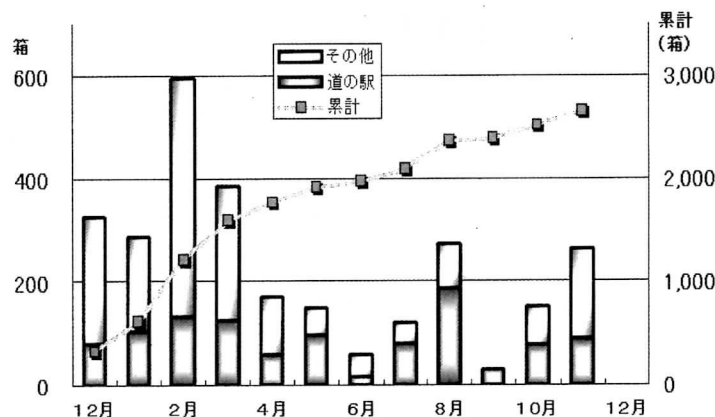


図11 「間人のモヤせんべい」納品状況



図12 せんべいづくりの様子



図13 店頭で販売中の「間人のモヤせんべい」

間人のモヤせんべい製品化の経過

平成18年

- 4月 テンキテンキせんべいの製造現場（竹野）を視察
- 7月 福山製菓機器（株）（広島県福山市）で技術指導を受ける
せんべい焼き器到着 ... せんべい焼きの練習を開始
- 9月 鯛煎餅の製造現場（久美浜）を視察
- 10月 加工新製品試食会を開催して地区内観光関係者から評価を受ける
- 11月 農林水産フェスティバル（京都市）でPRと消費者の反応を確認
ラフェスタ京丹後in新風館（京都市）で試食アンケートを実施
- 12月 産地交流フェアfrom丹後町（奈良市）で試食PRと試験販売を実施
地元の旅館など8軒に商品見本を配布
*直ぐに追加注文があり、約300箱を納入

平成19年

- 1月～ 順次注文に応じて納入

5 波及効果

地元の新聞や行政機関、観光関係者等のホームページなどで紹介されたこともあって、少しずつであるが私達の活動が知られるようになってきた。また、平成18年9月には第1回全国漁村女性加工サミットに「間人のモヤめし」と「間人のハタハタ佃煮」を持って参加したことから、全国の関係者にも知られるようになった。

「間人のモヤせんべい」については、インターネット上で、数件であるが、好感を持って紹介されている。また、テレビやラジオ、雑誌などの取材の申し込みも来るようになり、口コミでの評判も広がりつつあると感じられることから、少しずつであるが、間人の海の幸を使った土産物が欲しいという地元観光関係者からの要望に応えるとともに、間人にこんなおいしいものがあるという情報発信も出来つつあると思っている。

6 今後の課題等

「間人のモヤせんべい」については、1ヶ月に100箱程度のペースで売れているが、もう少し販売数量を増やし、ある程度資金を貯めて、営業活動や必要な資機材の整備が行えるようにしていきたいと思っている。

大量生産でどこにでも有るものは作らないというのが基本であるため、良質の素材を必

要量確保して、質を落とさないようにしなければならない。また、イベント等を積極的に活用してPRを行い、地元の人達に美味しいと評判になるように、更に努力していく必要がある。

「間人のモヤめし」については、販売が始まったばかりで、地元でもほとんど知られていないので、色々の機会を捉えて、知名度向上に努めていく必要を感じている。また、「間人のハタハタ佃煮」についても、間人底曳網漁業女性の会で開発した商品であるので、私達の手で製造し、販売していきたいと思っている。

地元の観光関係者とは連携して取り組みを進めているが、間人にこんなおいしいものがあるということを多くの人に知ってもらうために、更に連携を深めて取り組んでいきたいと思っている。