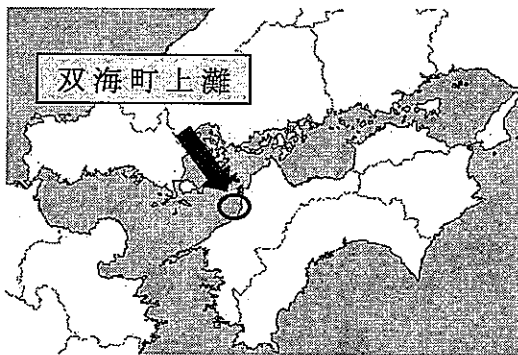


夢をかなえる“じゃこ天”販売！

上灘漁業協同組合女性部
発表者 松本 洋子

1. 地域の概要



愛媛県伊予市双海町は、県都松山市から西へ約25km、瀬戸内海に面した人口約5,000人の農業と漁業が盛んな町である。しずむ夕日が立ち止まる町としてロケーション抜群の絶景は「日本の夕日百選」に選ばれており、年間50万人もの海水浴客や観光客が訪れる。

2. 漁業の概要

私たちの所属する上灘漁業協同組合は、瀬戸内海の伊予灘の中心にあり、組合員は288名。小型底びき網漁業、いわし機船船びき網、さわら流し網を中心とした漁業である。

上灘漁協は市場を有しており、日々底びき網漁業等で揚がってくるタイ、ヒラメ、エビ、イカなどがセリにかけられ高値で取引されている一方、雑魚も多い。

3. 研究グループの組織と運営

女性部は、昭和29年12月に県下で2番目に結成され、漁家女性の仲間づくり、明るく住みよい地域づくり（海の環境保全）、漁家生活の向上（貯蓄推進）、魚食普及推進を目的として活動してきた。会員が減少する中、現在56名で組織強化を図りながら、地球にやさしい環境問題、他団体との交流、地域でのボランティアに取り組んでいる。

4. 研究・実践活動の取組課題選定の動機

地域全体が特産品づくりに力を入れており、私たち漁協女性部もその一役を担うべく、昭和60年頃から水産加工品の試作研究に取り組みはじめた。私たちに今できることは何か考え、当時は利用価値がなく捨てていた雑魚に付加価値を付け、自分たちで加工したい。そして、いつかは自分たちの加工販売施設を持ち、そこで女性部員が高齢になっても安心して働くことができたならと夢を持ち始めていた。

まずは、価値の低い雑魚に少しでも付加価値をつけて販売しようと、エソやグチなど6種類の魚を骨ごとすり身にして油で揚げた“じゃこ天”の試作に取り組んだ。じゃこ天は愛媛県の海岸部で作られる馴染み深い郷土料理であり、雑魚の活用にはもってこいの商品

である。当時、県下では、じゃこ天を加工販売する業者はたくさんあったが、漁協女性部で加工しているところはなかった。

じゃこ天づくりに向け、県工業技術センター（現：食品産業技術センター）に材料を持ち込み、技術指導を受けながら試行錯誤を重ね、自分たちの納得できる味を研究した。

苦勞の甲斐あって商品は完成したが、当時は常設の直売施設はなく、地元の夏祭りや文化祭などの年3回のイベント販売のみであった。

5. 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 夢をかたちに！じゃこ天の常設販売開始

平成7年、双海町に「しずむ夕日が立ちどまる町」をキャッチフレーズにした「道の駅ふたみシーサイド公園」がオープンすることになった。公園の一角にじゃこ天の加工販売施設を設置する計画が持ち上がり、女性部での取組みについて何度も話し合った。イベント販売と異なり、「赤字が出たらどうするのか。」「原料の調達はできるのか。」「人材の確保は可能か。」など常設販売に伴う色々な問題があげられ、女性部としては結論が出せないまま日が過ぎて行った。オープンが迫る中、「ここで一步を踏み出さなければ何も変わらない。」「自分たちで挑戦してみよう。」との思いを持つ10人で加工部を発足させ、加工施設の運営に乗り出した。

開店に向け、魚の下処理やローテーションなどの役割分担、また実演販売の予行練習を行った。販売量の検討もつかないままであったが、新鮮な原料を使ったじゃこ天づくりは不安の中にも自信が持てた。未利用魚の有効利用と女性の働く場づくり、組織の自立を目指し、10人の気持ちをひとつに活動を始めた。

開店と同時に多くの人にご利用いただき、心配した赤字もなく、初年度の売上は、なんと1,000万円に達した。揚げたての美味しさに加え、地元の素材で漁業者が作るその安心感が受け入れられたと思う。

平成10年2月、軌道に乗ったじゃこ天加工は、次のステップとして、新たな商品開発と広い加工施設づくりに取り組んだ。「魚肉ねり製品製造業」の営業許可のみであった加工室は狭く、直売所も数人の客が入るともういっぱいの状態。加工施設約20㎡を増設し、「飲食店営業」と「菓子製造業」の食品営業許可を取り、郷土料理の鯛めし、アジフライ、地元野菜入りのすり身揚げ、地だこのたこ焼き、魚丸ごとクッキーなどの加工販売を始めた。商品も増え、土曜日、日曜日には売り場の前には行列ができるようになり、忙しい中にも嬉しい悲鳴があがった。

平成11年には目標であった売上3,000万円を超えた。売上が安定して来ると、取り組みに躊躇していた部員も、忙しい時の手伝いを買って出てくれるようになった。

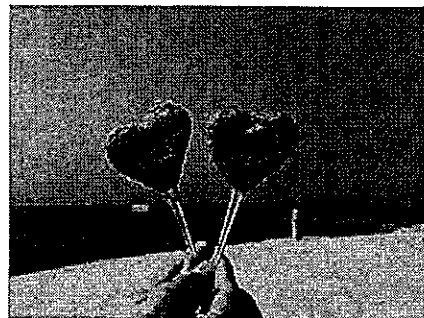
さらに、平成15年3月には、第2加工施設を建設し、加工品の充実を図った。

じゃこ天づくりをきっかけに、施設の運営や魚類加工品の製造を行うことで、休漁日や漁業引退後も女性が活動できる場所を、私達は手に入れることができた。



(2) 双海町の特産品として定着

道の駅の実演販売で「じゃこ天が美味しい。」「双海といえ
ばじゃこ天。」と評判になり、テレビなどのマスコミ取材も増
え、外へ外へと双海のじゃこ天の人气が広がっていった。ま
た、売り方もパックに入れて売るだけではなく、すぐに食べら
れるように串にさして販売したところ、若者にウケ、わざわざ
買いに来る人も増えた。平成19年には、ハート型の「ラヴじゃ
こ天」を開発したところ大ブレイクし、人気商品の1つになった。



また、周辺市町で開催されるイベントへの出店要請も増え、軽ワゴン車に魚のすり身、
フライヤー、テーブル、大きなまな板など、実演販売の道具一式を積み込み、年間20回以
上出かけるようになった。実演販売に出かけることで、双海の味が各地へ広がった。

活動従事状況は、平日は9時から17時、土日は8時半から取り組んでいる。イベント
時は早朝5時から準備することもしばしばで、イベントが続くと家を空けることが多くな
り、家庭や漁業との兼ね合いで、夫の機嫌が悪くなることもよくあった。しかし、夢に向
かって頑張っている姿を見せ続けることで、次第に理解し、協力までしてくれるようにな
った。

じゃこ天販売は元旦も営業しており、里帰りした人のお土産としても喜ばれている。地
魚100%のすり身を使うなど、こだわりを持って地道に販売してきたじゃこ天は、今では
町の特産品となり、他の地域でも味と名前が定着している。

(3) 販路の拡大

平成13年から徳島県のサービスエリア「吉野川ハイウェイオア
シス」で、平成16年から東京にある愛媛・香川のアンテナショッ
プ「せとうち旬彩館」で、じゃこ天の委託販売を開始した。東京
では毎年実演販売を行い、愛媛出身者やじゃこ天愛好者に喜ばれ
ている。



平成13年には、地元農家女性組織と連携し、海の幸と山の幸約10品を入れた「ふるさと
小包」の発送を始めた。懐かしいふるさとの味が好評で、その後お中元用とお歳暮用の年
2回の発送を行っている。

こうした活動を積み重ね毎年順調に売上を伸ばし、平成20年の加工部での売上は6,200
万円に達した。じゃこ天の売上が約7割を占め、年間で約37万枚販売した計算になる。売
上の推移は別添表1のとおり。

また、平成21年4月から県都松山市の中心商店街の空き店舗を利用し、農林漁家の仲間
と共に常設の産直市「ぎんこい市場」運営に取り組んでいる。週3回、揚げたてのじゃこ
天を直接販売することで、お客様の生の声が聞け、その声を商品に反映させることの大切
さを実感している。

運営から販売まで自分たちで行う産直市をとおして、生産者の異業種間交流や都市部の
消費者と交流が図られており、今後もこういった活動を続けながら、新鮮で安全な商品を
届けていきたいと思う。

(4) 地域への貢献

平成8年に念願の学校給食にじゃこ天用のすり身が採用され、三色揚げやつみれ汁など季節に応じた子ども達の給食メニューに活用されている。今もすり身は毎月供給を続けており、子供たちに好評である。

また、地元小学校では鮮魚を使った郷土料理教室を毎年開催し、魚のさばき方やすり身になった魚の紹介など、生産者ならではの方法で子供たちの興味や関心を引き出しながら食文化の伝承に努めている。さらに、小学校の職場見学や中学生の職場体験の受け入れ、平成17年からは「双海グリーン・ツーリズム」として、「じゃこ天づくり」や「漁師料理づくり体験」を行っている。子供から高齢者まで幅広い年齢層の方が参加し、体験を通じた交流や地域活性化につながっている。

また、ボランティア活動として、平成16年にボランティア団体「じゃこ天一座」を結成した。「好調なじゃこ天販売は地域の支えがあってこそ。」「利益を還元したい。」との思いを胸に、一座では高齢者などに歌や踊りと笑いを届けている。赤字覚悟でじゃこ天入りの鯛めし弁当を作り、自慢の味と底抜けの笑いを運ぶ巡業をスタートした。

今ではイベントでの開催を含め、年間10回程度行っており、多くの人に喜んでいただくと共に、みんなの笑い声とありがとうの一言から私たちもパワーをもらっている。

6. 波及効果

県下で初めてじゃこ天加工に取り組んだ我が女性部は、有り難い事に他の女性部の注目をひき、視察は絶えない。起業活動を始めるに当たって頼りにしてくれる女性部もある。今まで、いろんな方に支えていただきながらここまで成長できたことに感謝し、そのお礼も兼ねて、お教えできることは全てお話している。

また地域では、これまで底引き網漁業で獲れた雑魚は市場価値が低く、捨てられることも多かったが、これらを地元の漁協から定価で買い上げ、じゃこ天加工に活用することで、魚価の下支えにつながり、共に支えあうくらしを築くことができている。地魚100%のすり身で加工できるのも、地元の漁協や組合員の協力があるからこそ、と感謝している。

じゃこ天販売を始めてからは漁協からの助成金を断り、売上で組織活動が展開できるようになった。儲けがなければ、ここまで活動は続かない。私たちの経営も、最初は時給500円で始めたが、今では680円出せるようになり、漁家所得向上につながっている。またボーナス代わりに、年に1回慰安も兼ねた旅行に出かけ、会員間の交流も図っている。

売上の一部は地域活動やボランティアに利用し、地域への利益還元も僅かながらできるようになった。



7. 今後の課題や計画と問題点

「じゃこ天を売ってヨーロッパへ行こう!」を合言葉に取り組んできたが、おかげさまで売上も年々伸びており、15年間もじゃこ天加工を続けて来られた。これは、周りの協力や素晴らしいリーダーがいたおかげだと感謝するばかりである。

ただ一番のネックは、同じ材料でも季節によって雑魚も変わり、じゃこ天の出来上がりが変わってくるのだ。味と品質の安定は必須で、一番技術を要する。最近は質にもこだわり、ハモを加えるなど常に味と品質の研究に取り組んでいる。会員も高齢化し、年々減少しており、今までどおりの活動も厳しくなっている。この味を若い世代に受け継いでいくためにも、後継者育成にもっと力を入れ、若者にも受け入れられる商品作りに取り組んでいかなければならない。

また、これまでの活動で得た人とのつながり、心のつながりは財産である。このつながりを大切にしながら女性が働ける環境づくりと、地域へ還元をすることが私たちの使命であると思う。

地元で愛されてこそその“じゃこ天”。今後もこの地域に愛され、地域と共に歩む起業活動を展開していきたい。

表 1

