

ほたて昆布きんちゃく商品化から販売までの取り組み
—消費、販路拡大への第一歩—

砂原漁業協同組合女性部
石 栗 節 子

1 地域の概要

現在の森町は、平成17年に森町と砂原町が町村合併してできた町である。その砂原地区は、北海道の渡島半島南東部に位置し、背景には秀峰駒ヶ岳がそびえ、北に噴火湾が広がる人口約4,400人の地域である。海岸一帯は、細長い平坦地で河川はほとんど無く幾度もの噴火による火山礫に覆われ、噴火湾に面しているため海洋性気候の影響により北海道でも温暖な地域の漁業の町である。

2 漁業の概要

私たちの所属する組合は、平成22年度末、正組合員238名で構成されている。主な漁業は、沖合ではスケソ・カレイ・ハタハタ刺網・イカ釣・エビ籠、沿岸ではホタテ養殖、ナマコ・昆布等である。平成22年度の生産高は、数量2万9,503トン、水揚げ金額32億1,000万円となっており、そのうちホタテ養殖の17億円が最大である。また、マツカワガレイ・クロソイ・ハタハタ等の中間育成・放流事業を行い組合員の安定した生活を図るため、養殖漁業と漁船漁業をうまく組み合わせ一層安定した漁業を目指している。

3 研究グループの組織と運営

女性部の活動費は、会費と組合からの助成金で賄っており、部員数は現在29名となっている。活動は、各種研修会を始め、組合・系統事業並びに町のイベント等への協力、今年度からは、ほたて昆布きんちゃくの作成、販売が主なものである。

4 研究・実践活動取組課題選定の動機

近年、女性部員が年々減少傾向であるため、女性部として何ができるか、女性部の活動に参加して興味を持ってもらうにはどうしたらよいか、新たな取り組みを実施したいと女性部として模索していた。

そこで、当女性部は北海道（渡島総合振興局）主催の平成22年度「浜のかあさん料理コンテスト」へ参加を希望した。参加を機会に砂原前浜の海の幸をどうPRできるか意見交換、相談を重ね、候補料理が何品か出た中で、基幹漁業でもある養殖ホタテ貝の稚貝を使った料理が良いのではとなり「ほたて昆布きんちゃく」を考案し、コンテストへ参加する事となった。試行錯誤の末、きんちゃくの形にするには柔らかい昆布がいいので、南かやべ産の養殖昆布を使用し、ホタテの稚貝を昆布で包み、かんぴょうで結ぶという形が出来上がり、味付けも醤油ベースのシンプルな味付けにして、ようやく完成となった。

その結果、数ある料理の中、最優秀賞をいただき、私たち女性部はこれで新たな一歩を

踏み出せるとおおいに励みとなった。

5 研究・実践活動状況及び成果

料理コンテストの受賞を受け、今後の女性部活動の取組を検討していたところ、コンテストの主催者より「商品化してみてもどうでしょう」との打診を受け、その第一段階として道南の食材のPRを兼ねて平成22年7月に函館市内で開催された「道南 食のブランドフェア」への参加依頼があった。当初は女性部で「ほたて昆布きんちゃく」の活用方法を考えておらず、女性部内でも商品化するための知識、販売流通方法等、まったくの素人である私たちにできるのだろうかと不安が先立ち、時期尚早ではとの意見もあった。しかし、ここでもう一步前へという気持ちを奮い立たせ、まずは参加して商品化へ取り組んでみようとの事になった。

期待と不安が入り交じりながらの当日、「道南 食のブランドフェア」では、思いもかけず、いろいろな関係者の方々から高い評価を受け、「すぐにでも商品化できるのでは」、「実際に販売して、消費者の反応を見てみては」等のアドバイスもあった。

私たちも、それでは実際に販売し、消費者の反応を見ようという事になり、タイミング良く砂原漁港敷地内で毎年9月に行われている「さわらふるさとまつり」というイベントが開催されるのに向けて、「ほたて昆布きんちゃく」の作成に取り掛かった。イベント向け「ほたて昆布きんちゃく」を真空パックし、10個入で150パック作成し販売した。しかし当日は販売方法の不慣れ、PR不足、また地元の産物であるためか興味を示す人が少なく、わずか50パック程度の販売で終了となった。女性部での初めての販売ということもあったが私たちは商品をPR、販売する難しさを痛感する結果となったのである。

その後、二回目の「道南 食のブランドフェア」へ参加し、前回同様高評価を受ける中、特に伊藤忠商事の方に興味を示してもらい、商品について詳しく質問を受けた後、「是非、商品化しましょう」と言われたが資金面、施設、設備等何もない私たち女性部だけでは商品化するには無理があった。そこで、伊藤忠商事より「では共同開発し商品化してみても」と昆布巻きの製造業者である札幌の篠田食品工業を紹介された。これを機に篠田食品工業を訪問し、社長さんとの面談の中で商品化へ向けた協力を心良く了承して頂いた。そこから共同開発が始まった。ホタテを昆布で包む作業は女性部で行い、味付け、パック詰め、商品パッケージ等を篠田食品工業が受け持ち、幾度となく試行錯誤を重ね平成23年4月に念願の商品が完成した。

商品が完成したことにより森町の新たな特産品として函館市内の百貨店「函館丸井今井」で平成23年4月に行われた催事「森町フェア」にて4日間試験販売をしてみたところ、600パック用意した商品が見事に完売し、商品が足りなくなるほどの盛況ぶりだった。中には、前日購入されて「おいしかったのでまた買いに来た」というお客様もおり、商品を手作りし、自分たちで販売した私たちにとって本当にうれしい言葉であった。その後も新聞やテレビの取材を受け大いにPRしたところ問い合わせが多くなった為、平成23年5月より森町砂原地区にある道の駅「つど〜るプラザさわら」にて販売を開始したところ順調な売れ行きとなったのである。

6 波及効果

女性部の新たな取り組みを模索して参加した「浜のかあさん料理コンテスト」からもうすぐ2年が経とうとしている。この間私たち女性部は「ほたて昆布きんちゃく」という商品を介して多くのことを学んだ。まだまだこれからも多くのことを学び、今後の活動に繋げていくよう努力していく必要がある。自分たちの料理を商品化し成功したことにより、地元の海産物を使い自分たちで商品を作り販売することによって「浜値の底上げに繋がれば」という意識が徐々に芽生えてきた。

「地元では、あたりまえのように食べられてきたものが一手間加えることにより特産品として商品になる」だれもがそうは思っていないもなかなかできるものではなかった。だが、私たち女性部で商品化することができたことにより自信に繋がり、これに伴い女性部の活動がより活発になってさらに団結力も強まってきたのである。商品化への当初の目的でもある砂原漁協のPR、販路拡大へ向けての第一歩がスタートした。

平成23年6月には漁協や渡島総合振興局の応援によりJR札幌駅内の「どさんこプラザ札幌店」と「札幌丸井今井」にて販売を開始したところ、予想以上の反響があった。さらに活動範囲を拡大し、札幌の大丸百貨店での催事にも参加、その際にはテレビに出演しPRするなどしたところ、わざわざ町外から道の駅に商品を買いに來るお客さんも増え、他の砂原の海産物も売れ、良い波及効果を与えている。

7 今後の課題や計画と問題点

今後の課題として、まずは女性部員を増員させるためにこのような取組をしているということを浜に周知させなければならない。女性部員を増員が見込めなければ今後の商品の生産量に大きく影響してくる。なぜなら原料が全て手作りの為、出来高には限りがあり、現状では全ての注文数に対応できないことが多々あるので今後安定して商品を作る為には克服していかなければならない重要課題である。

今後は、女性部員を増員を図り女性部だけの取組ではなく、砂原漁協全体の活動となっていくようにしたい。さらに新たな商品開発に取り組み、販路拡大、砂原漁協のPR、砂原の魚介類を多方面にアピールし、安心、安全なものを提供し、より浜が活気づくように努力していかなければならないと思っている。

最後になりますが、私たちの取組を発表する機会を設けていただいた事に感謝を申し上げますと共に、私たちの活動の応援をしていただきますよう宜しくお願い致します。

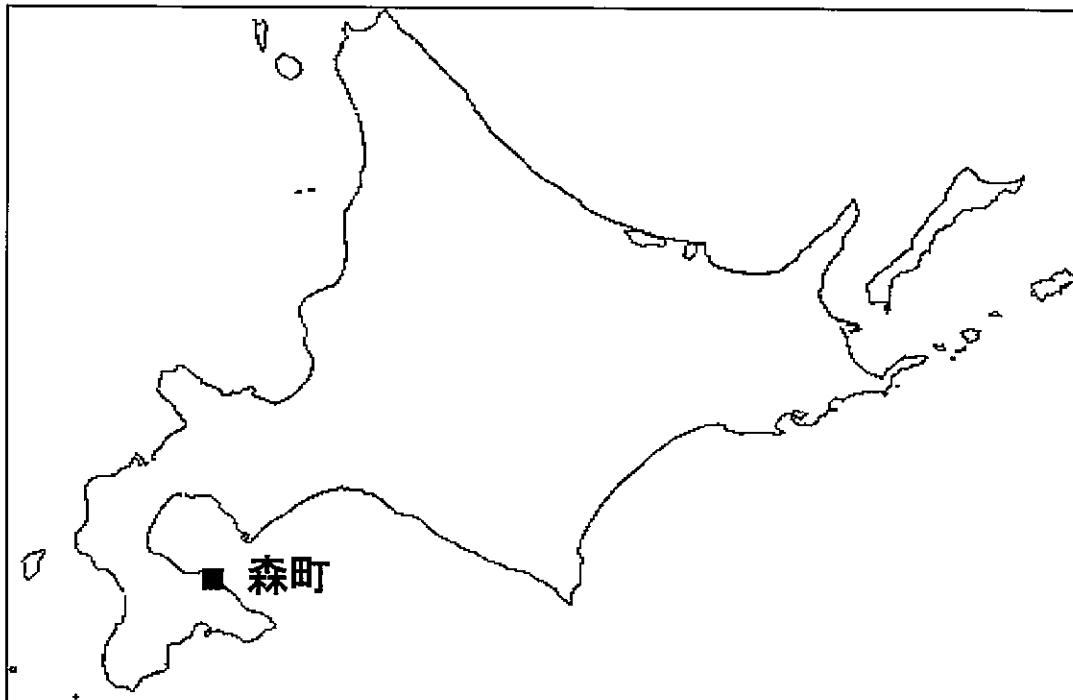


図-1 森町砂原地区の位置図

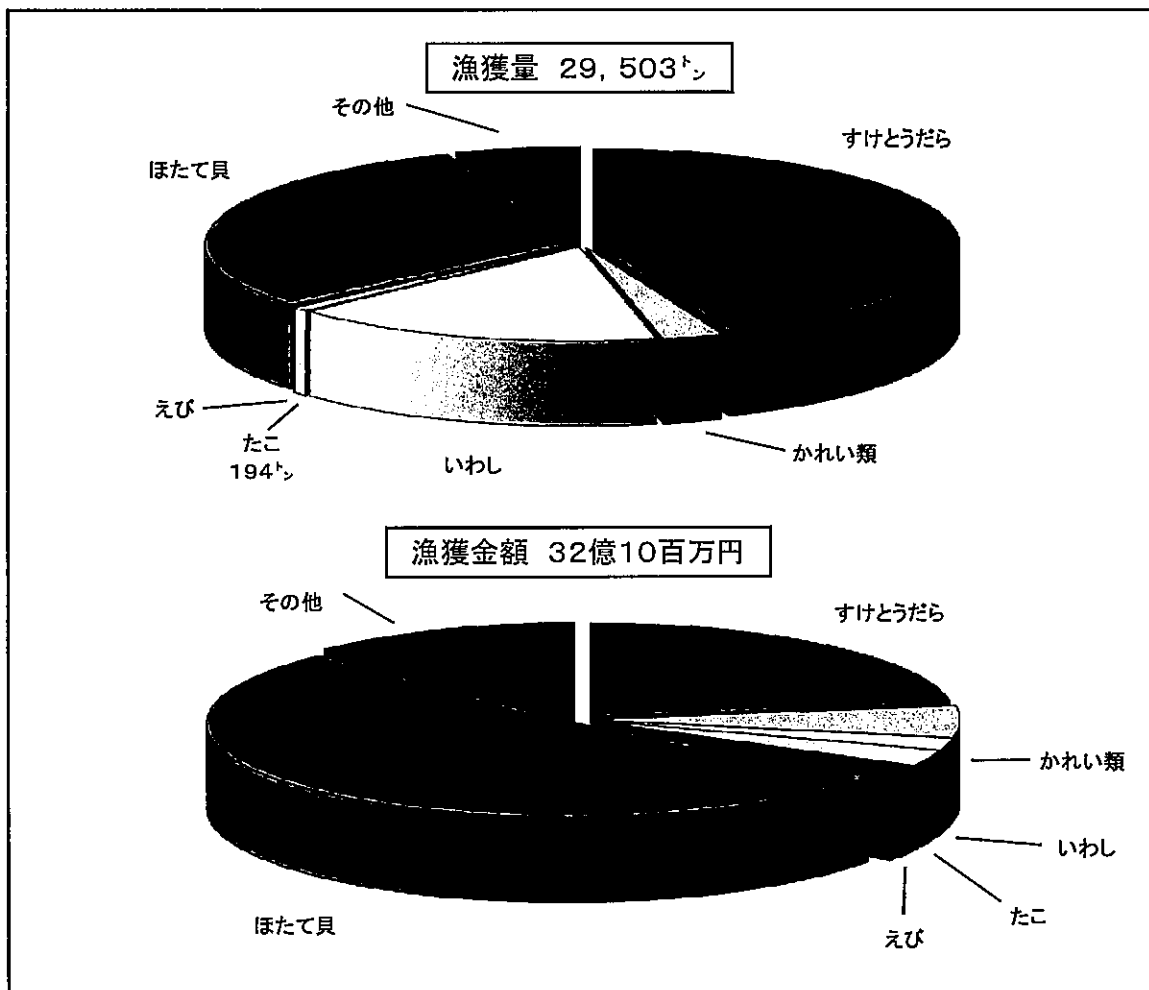
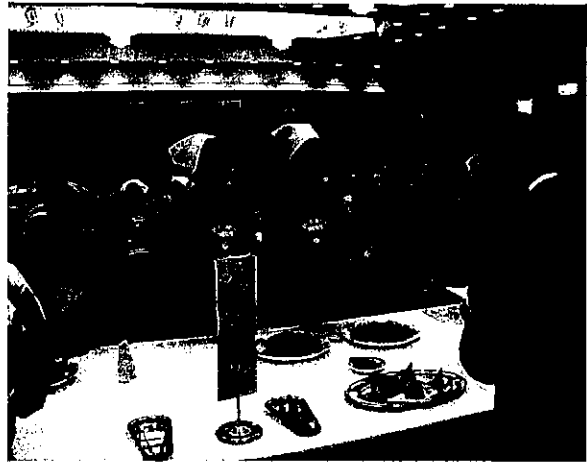


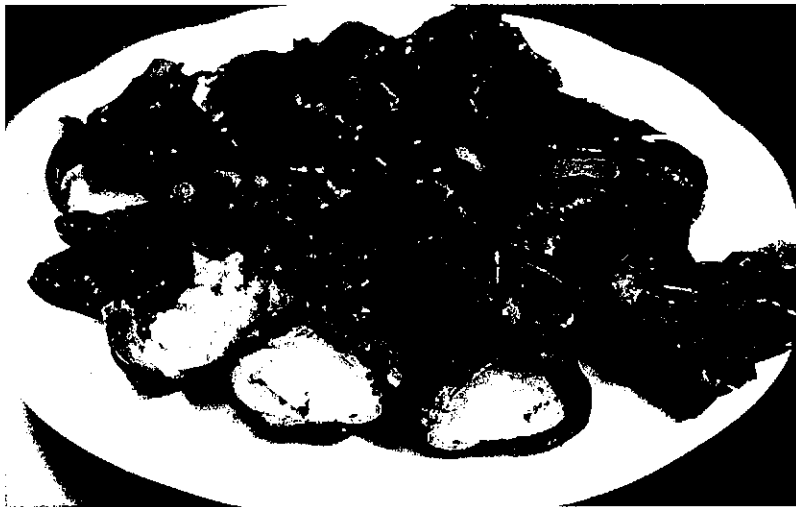
図-2 平成22年度の漁業生産高



「浜のかあさん料理コンテスト」作業風景



料理を味見「うん、おいしいね」



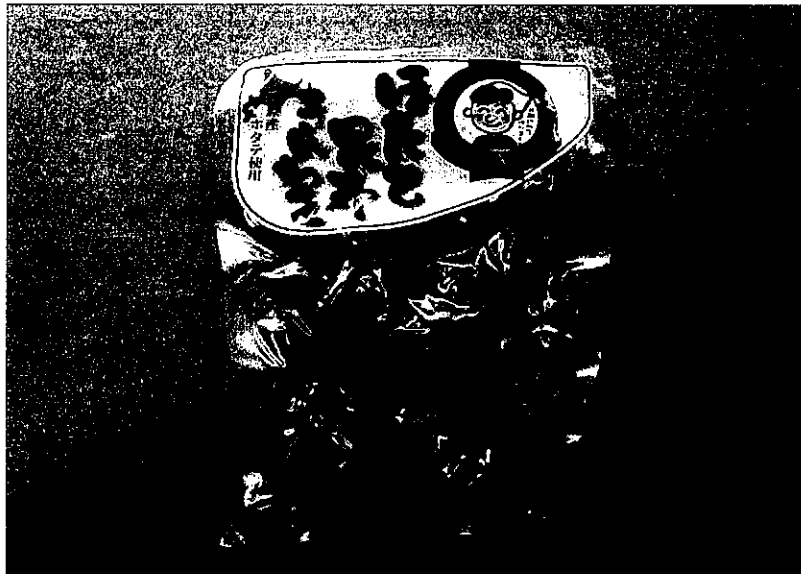
昆布がやわらくてほたての旨味が絶妙なバランス



見事に最優秀賞を受賞！！



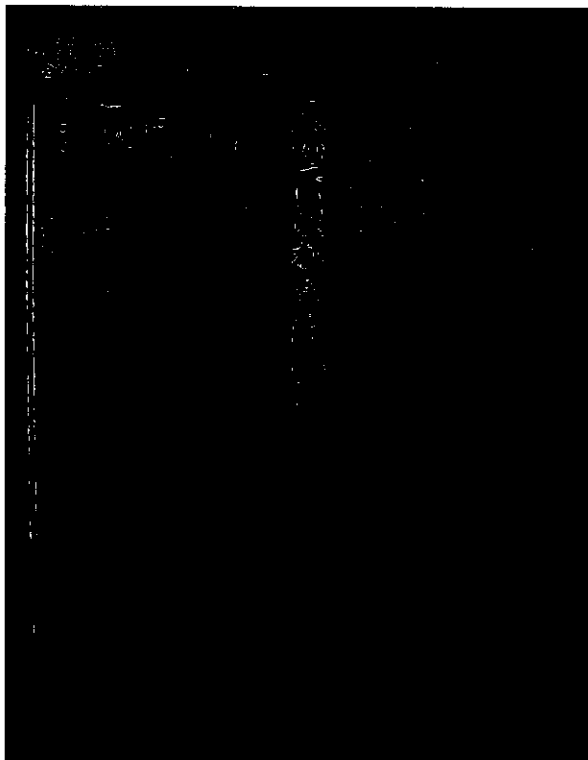
ひとつひとつ丹精込めて作成中



念願の商品化！！



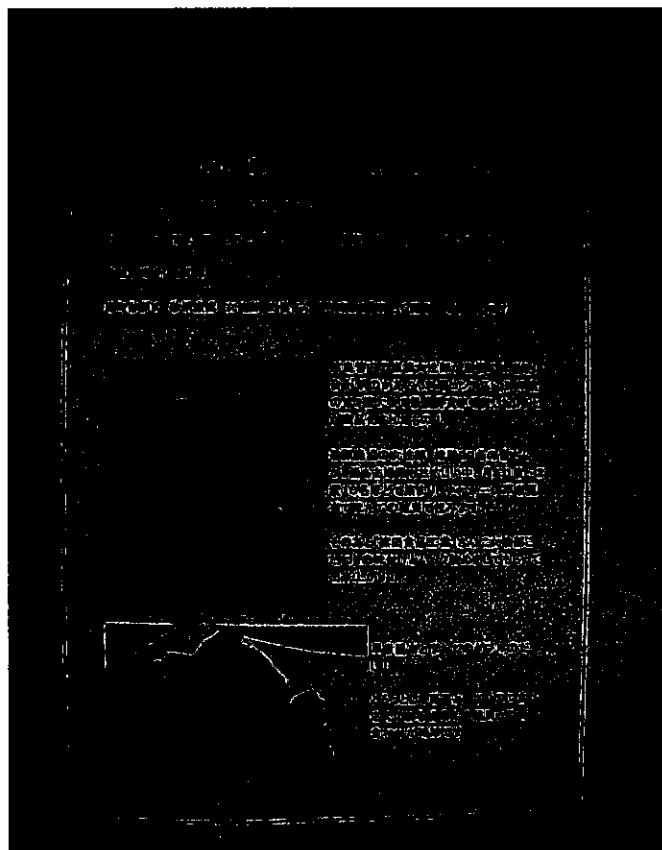
函館丸井今井にて初販売！600パック完売。



北海道新聞掲載



道民雑誌 クオリティ掲載



STVラジオでも紹介されました。