

姉さんパワーで浜も田野も明るく！！
＝ 水産物消費拡大に向けて ＝



田野浦漁業協同組合女性部
北村 美千代

1. 地域の概要

私達の住む田野浦は、雑賀崎と和歌浦の中間に位置し世帯数340戸、人口約800名、和歌浦湾を望む純漁村である。私達は田野と呼び愛着している。(図1)

夏は波早ビーチの海水浴で賑わうが、近年は高齢化がすすみ、一人住まいや空き屋が多くなっている。

2. 漁業の概要

漁協は、正組合員30名・准組合員16名の46名、その内女性は正3名・准14名、37%の割合である。小型底曳網漁業を中心に年間水揚げ約1億4,000万円程度である。

3. 組織と運営

昭和32年設立、その後休眠状態が続き、昭和56年漁村センター竣工を機に40名で再結成をした。現在は部員21名、役員5名、会費年間6,000円、もやい集団を班編制として活動している。(表1)

年間を通じた継続活動		(表1)
・4月	： 波早ビーチ浜店売店準備	・ 浜そうじ
・5月～10月	： // バックコーナ-開店	・ //
・7月1日	： // 海開き 安全祈願祭	・ //
・7～8月	： // 海水客売店	・ //
・1月	： 総会兼部員交流会	
・隔月	： さかな屋さん料理講習	
・11月他	： 市行事参加・愛の日バザー・市女性会議・市長懇談会	

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

袋小路で住処すまかと呼ぶのがふさわしい田野地区が、平成5年雑賀崎と田野を繋ぐトンネルの開通で大きく様変わりした。併せて、私達の活動も躍進する事になった。

それまでは、漁村センターの清掃や、新造船式据え祝宴の準備等生活改善要素の活動が中心であったが、平成6年田野に波早ビーチが造成され、漁協運営で女性部に浜店が任されて以来、活動の視野が広がり、チャレンジ精神と相まって地域活性化・水産物消費拡大・食育推進活動へと拡大した。

5. 研究・実践活動状況及び成果

①波早ビーチ売店経営で地域活性化と活動の基礎づくり

波早ビーチ竣工と同時に売店経営の提案が組合からあった。田野内での活動ばかりだった私達に、来訪者との交流が中心の浜店を出来るのか？という不安はあったが、臨時総会を開き、部として取り組むか否か協議したところ、“漁業も田野も寂しくなりかけてきている、参加出来る人を中心に何とかやろう”と全員一致で可決した。

それから約1か月、準備は大変だった。何を売ろうか？何が喜ばれるのか？使いやすい器具は？それらの購入先は？夫を漁に送り出したあと、準備におおわらわだった。

売店のメニューは、試食を重ね、味・量・価格等全員で決めた。おかげで部員の結束は強まり、PRを兼ねて田野中に話をするので、地区民からも期待を寄せられ、活気に満ちた良い雰囲気、平成6年7月1日の開店日を迎えた。（写真1）

以来13年間、海開き前の良き日に安全祈願祭を欠かさず、大きな事故も無く運営出来ている。しかし、最近は景気の低迷で売り上げは伸び悩み、飲み物や食べ物の持ち込みによる大量のゴミ発生などの問題が生じている。（表2）

毎朝浜そうじを実施するが、ゴミ処理が一番大変である。

それでも、「おばちゃんら元気やった？」「お姉ちゃんらと話してたら元気でるわ！」など、お客さんに喜ばれるので疲れも吹っ飛び、“さあ！またガンバロか〜”と浜店での交流がパワー源となっている。更に、売店は部員との意見交換の重要な場ともなった。

浜店運営概要

（表2）

参加者	毎年4月、部員に売店参加の希望確認（平成18年は8名）
時間	平日は朝10時から日没まで（土日は9時開始）
人員	平日は3・4名、土日は全員
活動費	参加者は時給のパート制、年末に売り上げの精算で女性部に配当
内容	浜店料理準備、販売、バーベキュー施設の管理受付、浜そうじ

②魚の直売を通じて知った消費者の実態把握と課題発見

売店と並行して青年部主体で始めた朝市では、私達もええ〜と驚く事を沢山発見した。研修会で魚離れや魚食普及の必要性を学習していたが、朝市に参画して実感した。

「エビジャコの頭とるの面倒」「内臓の処理に困るから取って」「タチウオは怖いから頭を取って」「スーパーのように小さく切って」などの要望、「こんな魚初めて見た」という人など言いたい放題。さすがに年配者は、「活きの良い魚をこんなに安く売ってくれて」と喜んでくれた。

魚が敬遠されている背景には、食べ方が解らなかつたり調理が出来ない、魚をさばく手間を嫌うという理由があるということを知った。

他にも農林水産まつりなどイベントで魚の即売を続けたが、“実のある魚食普及のためには、もっとゆっくり丁寧に魚の調理方法を伝えないと”“底曳きの魚をもっと知って欲しい”などビーチ売店で話題に出るようになった。（写真2）

③魚食普及：魚料理の講師としての活動開始

そんな折、平成11年浪早崎トンネルの雑賀崎側に、市内8組合と市の運営で、水産物販売施設〈和歌浦湾のさかな屋さん〉がオープンした。さかな屋さん事業に魚食普及活動も含まれ、女性部で短大や公民館に出かけ魚のおろし方指導をする事になった。(写真3)

この頃には、部員も自信がつき、料理講師の人選もスムーズに運ぶようになっていた。また、年々水揚げ量が減少するのに単価が上がらず、漁業の先行きに不安を感じる部員達から、“気軽に使える調理施設があれば、回数が増やせ時間も有効に使える、干物作りも出来るのに！”などの意欲的な意見が出るようになった。

私達の要望が反映され、平成14年、調理施設と研修室を備えた〈活々料理館〉がさかな屋さんの隣りにオープンした。この活々料理館を活用する事業として、市の広報を通じ一般消費者を募集して魚料理教室が開催されることになった。和歌浦湾の魚のPRと漁師料理の紹介を兼ね、隣接の田野と雑賀崎女性部が交代で講師を担当する事になった。

④食育推進の視点での活動 ～まるごとお魚体験ツアーの実施～

平成18年6月、大阪魚市場から田野浦漁協あてに食育の活動への協力依頼があった。

大阪からバスで親子50名が田野まで来て、海にふれ、船に乗り、獲れた魚をさわったり、料理をしたりの体験ツアーとの事であった。

高い費用を出して参加する人を十分に満足させることができるのかな？と不安であったが、魚市場の職員さんの熱意に触れ、組合・青年部と検討を重ね、資料用写真撮影など具体的になるにつれ、イメージもふくらみ、天気予報をしたり楽しみになっていた。

女性部は料理を担当、ハモ・タコ・小エビを使って、刺身・茹でもの・酢の物・揚げ物すり身などフル料理で体験してもらうことになった。料理の多さに、当日は女性部のほぼ全員が参加して頑張った。(写真4)

終了の頃には、おそろおそろ魚を触っていた小さな子供も進んで触るようになったのを見て、やっぱりこの様な一連した楽しい体験は、興味を持たせることにつながるんだなあと実感した。併せて、海・魚が身近にある生活を一回でも多く体験してもらう事、魚が自分の家庭にどうやって届いているのかを考えてもらうことが、漁業者の出来る“食育”の第一歩なのかな？と、反面学習にもなった。(表3)

魚の食育体験ツアー概要

(表3)

実施日	平成18年8月4日(金)
参加者	大阪在住の親子約50名(子ども3歳から12歳)
内容	船上見学 獲れた魚をさわる せり体験 料理 干物づくり
事前検討	計5回以上
検討者	田野浦漁協役員・女性部、大阪魚市場関係者、県普及指導員
利用魚種	ハモ、タコ、小エビ
料理法	刺身、茹でもの、酢の物、揚げ物、すり身
特徴	大阪の異業種の方と協力した魚の食育体験

6. 波及効果

平成15年、県主導おさかな応援団事業（阪神方面へ紀州の魚を売込む事業）が始まり私達は積極的に参画した。大阪のベッドタウン橋本市紀見地区の応援団員に魚のさばき方や漁業の話をして“紀州の魚”のうまさや漁業のおもしろさを知ってもらうよう努めた。

PR用パンフレットのモデルになったり、部員がタコを茹でる写真がハワイの日本人向け情報紙で紹介された事など、明るいニュースとして田野地区の話題を独占した。（写真5）住民から、「あんたらええ事してるの、田野も魚も有名になってお客さんも増えるの！」と声をかけられ、部員一同“忙しかったけど、地域活性に一役買えたな”と喜んだ。

又、消費者からの要望もあり販売用の干物づくりを始めた。高品質の干物づくりをめざし、先進地視察を行い、模索中であるが少しずつ販売もスタートさせた。（写真6）

これらの活動が口伝えとなり、平成19年1月早々の公益競輪場イベントで千人分の海鮮汁を振る舞う話しが舞い込んだ。魚類は田野の水揚げでまかない、材料は全て地元のものを使用するとの事。各漁家から水揚げ毎に材料確保を行い、部員総出で対応する事に決定した。

水揚げから直接販売は初めて、女性部活動が地産地消・魚の有効利用に繋がった。

活動の方向性が見えてきた思いである。

7. 今後の課題や計画と問題点

イベントや料理教室の体験から感じている課題は、消費者に魚や漁業のファンになってもらうこと、又多くのファンをつくる事が大切なのでは… ということである。

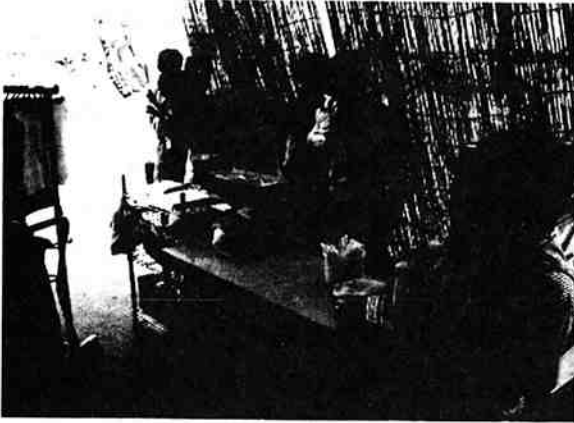
そのための活動として

1. 魚食普及のために、魚のさばき方や料理を伝える活動
 2. 水揚げした魚の有効利用と加工活動
 3. 交流を通じ、漁業や魚を理解し興味をもってもらおう活動
- が考えられる。

料理伝達については、漁協の事業に取り入れ、地域全体として取り組めないか、又、漁家の料理を活かしながら、私たちも興味を持てる“食べ方”を研究する必要がある。加工も、より品質の高い商品づくりに励み、底曳き網で獲れる魚の展示PRをしながら、浜店での販売を可能にしたい。そして、イベントや交流会を活かし、まず元気な私たちのファンになってもらい、さらに魚や漁業のファンに拡大出来るよう頑張りたい。

[参考資料]

波早ビーチ浜店 (写真1)



イベント：海鮮汁提供 (写真2)



中学校での魚のさばき方指導 (写真3)



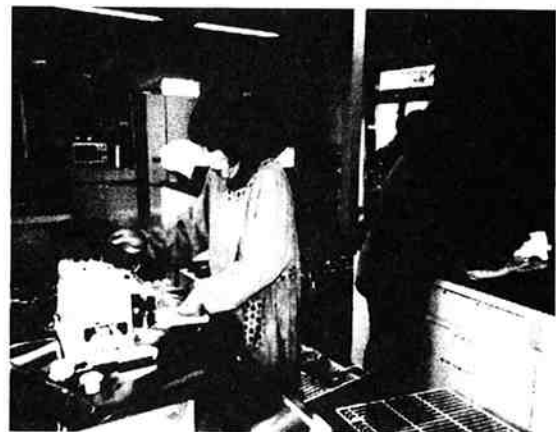
体験ツアーでの料理指導 (写真4)



おさかな応援団パンフ (写真5)



干物加工 (写真6)



参考資料：活動関連図

取組内容 →

把握した状況・課題発見 →

成果・新たな取組

地域活性化と 活動基礎づくり

- ・売店の運営とお客様との交流
- ・浜掃除や施設管理
- ・家事や漁の手伝いと両立
- ・平成6年から継続13年

- ・部員高齢化
- ・人員減少
- ・参加者の繁忙
- ・ゴミの増大
- ・利用者モラルの変化
- ・販売メニューにおける地元産物利用が少ない

- ・地域活性化への寄与（継続の効果）
- ・「頑張るお母さん」としての地位の確立
- ・地元産魚で作る干物販売とバーベキュー施設での提供

魚の直売や加工

- ・朝市や各種イベントでの鮮魚の直売
- ・消費者交流による意識の把握
- ・魚の加工への取組

- ・魚の種類を知らない人
- ・調理の手間を嫌う人
- ・料理は好きだけど調理法が分からない人
- ・地元産魚販売 PRの少なさ
- ・魚の有効活用のためには？

- ・調理や漁業を知ってもらう料理指導
- ・魚の干物づくり開始
- ・売れる干物づくりへ加工販売技術等改善

魚食普及 食育への取組

- ・料理教室での指導（一般・学校）
- ・魚のさばき方伝承
- ・魚まるごと体験イベントへの参画

- ・うまく伝える教え方のコツ
- ・体験活動実施のポイント
- ・子どもの魚への興味の深さ
- ・異業種の食育に対する意欲

- ・子供達の魚調理への苦手意識解消
- ・漁から食卓までの魚の流れを体得
- ・異業種との連携による効果を互いに実感

今後

- ・魚食普及のために、魚のさばき方や料理を伝える活動
- ・水揚げした魚の有効利用と加工活動
- ・交流を通じ、漁業や魚を理解し興味を持ってもらう活動