

## 地域の女性部として歩む

ひやま漁業協同組合女性部上ノ国支部  
品田 俊子

### 1. 地域の概要

上ノ国（かみのくに）町は北海道の南部、渡島半島の日本海側に位置する人口約 5,000 人の自然豊かな町である（図1）。北海道で最も早い室町時代から和人が定住し、町内の夷王山には「続日本 100 名城」に選ばれた勝山館（写真1）を擁している。江戸時代にはニシン漁で栄え、北海道各地のニシン番屋の原型とも言われる旧笹浪家住宅など（写真2）、貴重な建造物を数多く有する、歴史を身近に感じられる町である。



図1 上ノ国町の位置



写真1 夷王山中腹の勝山館



写真2 旧笹浪家住宅

### 2. 漁業の概要

ひやま漁業協同組合は平成7年度に檜山管内の8漁協が合併して設立された。令和2年度の組合員数は540人で、その内上ノ国支所は61人である。かつては、スケトウダラはえ縄漁業やイカ釣り漁業が盛んであったが、現在は底だて網漁業によるヒラメ、定置網漁業によるサケ、浅海漁業によるナマコ、ウニなどが主要な漁獲物となっている。令和2年度の上ノ国支所の漁業生産高は約459トン、2億2,000万円で、漁獲金額の内ヒラメが19%、サケが14%、ナマコとウニが12%を占めている（図2）。

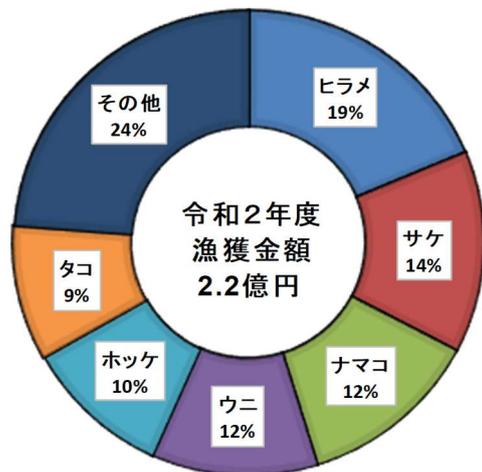


図2 魚種別漁獲金額の割合

### 3. 研究グループの組織と運営

ひやま漁協女性部は、檜山管内8漁協合併の際に8支部が設置された。私たちひやま漁協女性部上ノ国支部の令和2年度の部員は44人で、役員は部長1人、副部長1人、監事2人、事務局1人から成り、部会費や助成金およびイベントなどの事業収入で運営している。

上ノ国支部は、漁業には従事していないが、女性部の目的と性格を支持するマリンメイトが非常に多いことが特徴である。現在、部員の8割超の38人がマリンメイトで、漁協の女性部ながら、地域の女性部ともいえる組織である。マリンメイトには勤め人が多く、活動日を合わせる事が難しいなどの苦労があるが、休日や夜間に活動するなどの工夫で、皆が無理なく参加できるように努めている。

活動はひやま漁協女性部の事業（役員会、総会、研修大会、浜の母さん料理教室）への参画に加え、町内の植樹（写真3）や港内清掃およびイベントへの参加等がある。最近は道の駅「上ノ国もんじゅ」と連携した活動も行っている。



写真3 平成29年度の植樹祭

### 4. 研究・実績活動取り組み課題選定の動機

上ノ国支部では「地域のために」を合言葉に、町内の自然環境整備（植樹）、美化活動（港内清掃）、地域活性化（イベントへの参加）などに取り組んで来た。特に7月の「てっくい海鮮まつり」と10月の「産業まつり」の両イベントへの出店には力を注ぎ、多くの来場者に料理等を提供することでイベントの盛り上げに貢献できたと感じている（写真4、5）。ちなみに、「てっくい」とは地元でのヒラメの呼び方で、私たちは地域性あふれるこのイベント名に親近感を持っている。なお、両イベントでの平成27年度以降の事業収入は「てっくい海鮮まつり」が16万6,000～22万3,000円、「産業まつり」が3万9,000～12万8,000円で、上ノ国支部の収入の大半を占める貴重な活動資金となっている。

このような中、平成30年度の7月に直売の先進地である石狩市厚田地区の朝市を視察したところ、規模の大きさや魚種の多さに驚くとともに、水揚げされた物をさまざまに加工して活用していることに感銘を受けた（写真6）。今までのイベントでは、その場で食べてもらう料理の提供が主体で、自宅で食べたり、持ち帰って調理するような加工品はほとんどなかった。私たちは、まだできることがあると気づき、加工品の製造に取り組むことにした。



写真4 平成27年度（左）と平成29年度（右）の「てっくい海鮮まつり」



写真5 平成27年度の「産業まつり」



写真6 石狩市厚田地区の朝市（左）と店頭に並ぶ加工品（右）

## 5. 研究・実践活動状況および成果

### (1) 平成 30 年度 (写真 7)

視察の約 1 週間後には早速「てっくい海鮮まつり」があったため、急いでメニューを見直した。これまではご飯物（タコ飯・イカ飯・寒ノリ弁当）と汁物（いちご煮・すり身汁）のほかはフライ（ヒラメなど）、唐揚げ（タコ・サメ）、コロケなど、その場で食べないと冷めてしまう揚げ物が多かった。このため、自宅で食べたり持ち帰って調理できるように揚げ蒲鉾、煮ダコ、鍋用魚セットなどを追加した。事業収入は 39 万円になった。

続いて、約 3 カ月後の「産業まつり」に向けてもメニューを見直した。開催までに余裕があるため、腰を据えて加工品を製造することにし、短期間で作れる魚の生すり身や一夜干し（ホッケ・ソウハチ）、下処理済の魚介類の袋詰め以外に、手間のかかるみそ漬けやかす漬け（ホッケ・タラ）、イカの塩辛や飯寿司の製造にも取り組んだ。これによりサケの鍋物とチャンチャン焼き主体のメニューが豊富になった。事業収入は 27 万 4,000 円であった。



写真 7 平成 30 年度の「てっくい海鮮まつり」(左)と「産業まつり」(右)

### (2) 令和元年度

「てっくい海鮮まつり」では、新たにアンコウのとも和えとホヤの塩辛を製造して販売した。事業収入は 35 万 7,000 円であった。

加工品の製造に取り組み始めて約 1 年が経過したが、これまで使用していた町の加工施設が老朽化し使えなくなるため、加工場所の確保が問題となった。一方、「もんじゅ」では平成 30 年度の大規模リニューアルにより加工施設が新設されていたことから、「産業まつり」を通じて知り合った「もんじゅ」の職員に相談した。

職員からは「上ノ国の地域活性化のために、『もんじゅ』の加工施設を活用して、特産品となる商品を一緒に開発しないか」との提案を受けた。これ以降、私たちは「もんじゅ」と連携して活動するようになった（写真 8）。

「もんじゅ」の加工施設は衛生的で、真空パック装置などの設備も充実しているため、平成 30 年度の「産業まつり」ではビニール袋に詰めて販売していた魚介類を、令和元年度には真空パック包装して販売したところ、見栄えも良く好評であった（写真 9）。事業収入は 27 万 6,000 円になった。

また、開発した商品はイカの加工品（冷凍のイカ刺し・イカ飯・塩辛・南蛮醤油漬け）が主体で種類は少なかったが、「もんじゅ」の特産品販売所で試行的に販売を行った（写真10）。この結果、イベント以外では初となる14万8,000円の事業収入を得ることができた。



写真8 「もんじゅ」（左）と加工施設での作業風景（右）



写真9 魚介類の販売方法、ビニール袋詰め（左）と真空パック包装（右）



写真10 イカ加工品のPR用ポップ（左）とイカ塩辛（右）

### (3) 令和2年度

コロナ禍で、力を注いできたイベントが両方とも中止になったが、終息後を見越して新たな商品の開発に取り組んだ。イカの加工品は人気だったが、イカ不漁の影響で手に入りづらいなどの問題があった。このため、未利用資源を使った商品開発を模索し、地元で混獲されるドンコ（エゾイソアイナメ）で試してみることにした。

ドンコはくせのない白身魚だが、水分が多いため、調理方法を試行錯誤した。その結果、味を染みこませ、水分を飛ばすことでおいしく食べられることが分かり、商品化へとつながった。開発したドンコ商品は醤油漬けと味噌漬け、フライ（塩コショウ味）、唐揚げ（塩コショウ味・カレー味）、そしてシュウマイである。中でもシュウマイは冷凍のままレンジで加熱すれば食べられるように、購入後の利便性にもこだわった自慢の一品である。

一生懸命開発した商品だが、コロナ禍で両イベントが中止となり、どう扱うべきか迷っていた。そのような中、私たちが商品開発に真剣に取り組む姿を見てくれていた「もんじゅ」の職員から、「特産品販売所のスペースを拡充し、『浜の母さん』の専用コーナーを設けるので、製造を続けてみないか」との提案を受けた（写真 11）。また、「中止になった両イベントに代わり、感染対策を講じたミニイベントを開催するので、持ち帰り専用の料理を提供できないか」との提案も受けた。私たちはこの提案に感謝して加工品の製造を続けながら、海鮮焼きそばと海鮮カレーを考案し、ミニイベントで販売した（写真 12）。「もんじゅ」での加工品販売とミニイベントによる事業収入は合計で 123 万 4,000 円になった。



写真 11 「もんじゅ」の浜の母さんコーナー



写真 12 「もんじゅ」でのミニイベント

## 6. 波及効果

加工品の製造・販売に取り組み始めた平成30年度以降のイベントの事業収入は、過去3カ年平均と比べ「てっくい海鮮まつり」で約2倍(19万3,000円が37万4,000円)、「産業まつり」で3倍以上(8万1,000円が27万5,000円)となり、これまで以上に両イベントの盛り上げに貢献できた(図3)。

未利用水産物等を活用した商品を開発し、「もんじゅ」で販売した結果、両イベント以外の販路を構築することができた。特に令和2年度は両イベントが中止になったにもかかわらず、事業収入がそれ以前の両イベントの事業収入(過去5カ年平均で42万4,000円)の約3倍(約123万4,000円)になったことから、新規販路の有効性が示された。

開発した商品が認められたことで、私たちの加工技術も評価され、令和3年度には「もんじゅ」の独自商品を共同で開発するようになった(写真13)。

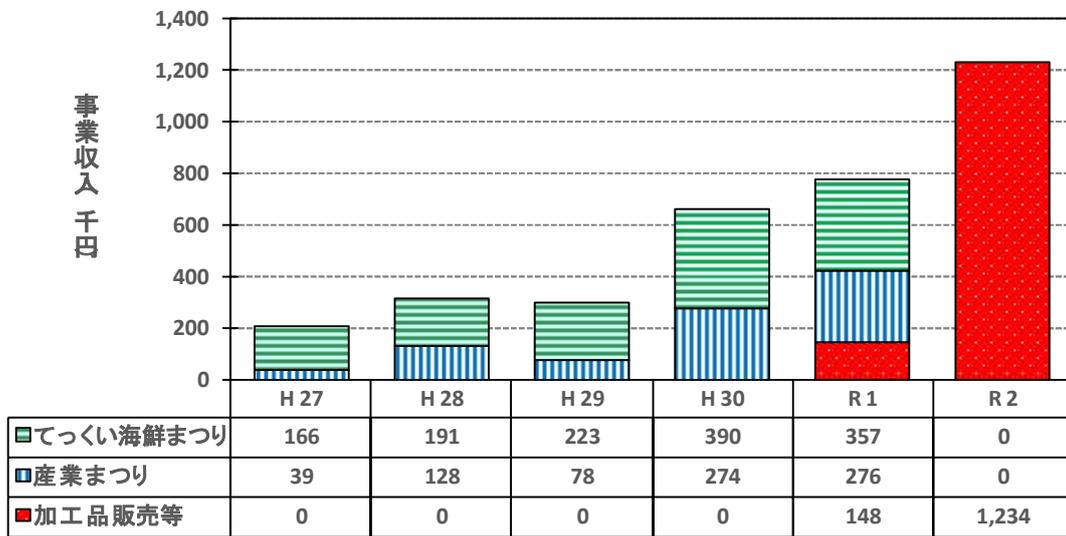


図3 両イベントおよび加工品販売等の事業収入の推移



写真13 「もんじゅ」の独自商品(おらえのごつつおシリーズ)

## 7. 今後の課題や計画と問題点

このような取り組みを始めてから事業収入は増加した。しかし、イベントの準備や加工品の製造に費やした日数も、平成 27 年度が 7 日、平成 28 年度が 5 日、平成 29 年度が 19 日、平成 30 年度が 5 日、令和元年度が 55 日、令和 2 年度が 70 日と、令和元年度を取組開始以降急増した。マリンメイトは勤め人が多く、活動日をこれ以上増やすことは困難なため、今後は効率的な加工による省力化や地場産品を使った収益性の高い商品の開発などを検討していく。

現在はコロナ禍のためイベントも中止となり、視察にも行けないが、終息の際にはイベントで来場者との触れ合いを取り戻し、視察により加工技術の向上や販売方法の習得に努めたい。そして、地域の女性部として上ノ国のために末永く活動していきたいと考えている。