

一步一步前進

～群島唯一の漁協婦人部として～

沖永良部島漁協婦人部 部長 伊集院由合子

1 沖永良部島の紹介

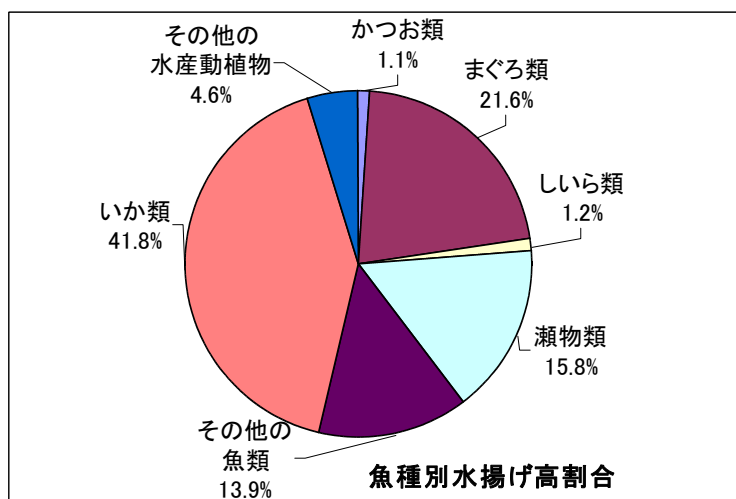
沖永良部島は、奄美群島の南から2番目、最南端の与論島と徳之島の上に位置していて、2町1漁協の島である。



2 沖永良部島の漁業

沖永良部島の漁業は、天然の瀬を利用した一本釣り漁業や、浮魚礁を利用したカツオ、シビ(キハダマグロ)の曳縄、旗流し漁業、ソデイカの旗流し漁業が中心である。

そして、奄美群島内で唯一の漁協婦人部(女性部)がある。



3 沖永良部島漁協婦人部設立

(1) 魚が売れない

沖永良部島の漁家は、一昔前まで、「とうちゃん(夫)が漁師、かあちゃん(妻)が鮮魚の小売りを行う仲買」という形態がほとんどであった。当然仲買の数もバランスが取れていて、獲れた魚をセリに出せば、値段はともかく、売れ残ることはほとんど無かった。しかし、いつのころからか、セリでの本人持ち帰りが多くなり始め、持ち帰った魚を自分で売ろうとしても売れなかったり、ご近所に配るとまた余計に売れなくなるという悪循環に陥ってしまった。

この原因として、以前は追い込み漁やトビウオ漁など、漁獲がまとまり島外出荷しやすい漁が主体だったものが、近年ソデイカやマグロ漁が主体になり、漁獲がまとまりに

くいため、島外出荷が減少したことがある。また、世代が代わり、「とうちゃんは漁師だが、かあちゃんは何の仕事」という形態が多くなり、とうちゃんが獲った魚の販売を他人に任せるようになったため、「何とかして競り落とそう！」とか、「お客様に何とかして買ってもらおう！」という販売に懸ける努力が少なくなってきたことも考えられる。さらに、浮魚礁での漁業が盛んになるに連れ、シビ(キハダマグロ)の漁獲が増したが、以前は鮮度を保つ技術が発達しておらず、島に持ち帰っても鮮度が落ちていたため、島民にとってシビは「不味い」魚というイメージが定着していたこともある。そのため、青年部の方も鮮度保持に力を入れ、おいしいシビを提供できるようになったが、島ではこれまで自身の瀬物(マチ類)が主流だったため、なかなか赤身のシビは受け入れてもらえない状況が続いた。

このような状況に陥って、かあちゃん達はどのようにしてよいか分からず、「自分たちには何もできない」という大きな無力感に覆われていた。

(2) あるきっかけ

そのようなとき、島に出張で来られていた大島支庁の方が、「他のところを見に行っただけ勉強することも必要なんじゃない？何かヒントが見つかるかもよ〜。」というさりげない一言をくださった。

この一言が、私達の背中を押してくれることになった。

そうだ、他のところはどうかだろうか？漁協婦人部を結成して、いろいろな取組をしているところがあるということは聞いていた。何とか魚を売りたい！とうちゃんが命がけで獲ってきた魚をこのまま無駄にするわけにはいかない！

かあちゃん達は立ち上がり、とりあえず沖永良部島漁協婦人部(仮称)を結成。県内の先輩方の取組を視察させていただくことになった。

(3) 勇気をもらった視察、そして沖永良部島漁協婦人部結成

平成13年の2月下旬に、指宿市岩本漁協婦人部、串木野市島平漁協婦人部を視察させていただいた。私達とは事情が異なることは当然あったが、どの地域も漁業経営が苦しくなっているのは同じで、その中で両婦人部の方々はめげることなく、魚価の安い魚やこれまで利用していなかった魚を使った加工品開発などの様々な活動をしておられた。

また、枕崎のお魚センターや、江口漁協の加工品販売所も見せていただいたのだが、売られている加工品の中に、漁協婦人部が作ったものが含まれていることにも良い刺激を受け、励まされた。

他の地域の方々が頑張っているのに、私たちにもできないはずはない！

勇気づけられた私達は、そのまま勢いに乗って、平成13年3月19日、正式に沖永良部島漁協婦人部を結成。いよいよ最初の一步を踏み出した。

4 設立してみて感じたこと

(1) 希望とジレンマ

結成当時、婦人部は目新しさも手伝って、30人以上のメンバーが参加してくれた。多くのメンバーは、沖永良部島では行なっていなかった加工品の製造、共同直売所の開設、祭り等イベントでの宣伝販売等、魚の価格アップにつながる活動をしようと考えていた。

しかし、「とうちゃんは漁師だが、かあちゃんは何の仕事」という漁家形態が増えて

きたとはいえ、私を含めた婦人部のメンバーや、他の漁業者の家族の中にも仲買をしている者は少なくない。直売所の開設は、仲買にとってはライバルが増えることになり、自分たちの首を絞めることにもなりかねない。当然反対する者もあり、なかなか話が先に進まない。分かっていたこととは言え、実は内側にも矛盾を抱えていることで、視察で見たり聞いたりして、「これをやりたい！」と思ったことを実現する難しさを痛感する日々が続いた。

また、漁協や組合員をはじめ、周りの思惑は当初、婦人部を小間使いや漁協のPR活動に参加するための団体と考えていたかも知れない。

新しいことは、周囲の理解がないと始められない。周りとの意識の違いは大きく、初めは出来ることから、魚食普及活動をスタートした。

集まったメンバー個々の意識の違いも徐々に浮き彫りになり、周りに流されて入ったメンバーや、見た目の真新しさや期待感に引き寄せられていたメンバーは1人抜け2人抜け、しばらく経つと、結成時の中核メンバーであった15人を残すのみとなっていた。

ただ、本当の意味で何かを変えたいと思うメンバーの集まりなので、かえって結束力が深まった。

(2) 少しずつ認められてきた？

こうして、試行錯誤しながらも、持ち前の明るさを生かし、楽しみながら魚のさばき方教室による魚食普及や、加工品開発などの活動を続けたり、他の漁協婦人部や水産関係施設を視察し、婦人部活動の幅を広げようと努力してきた。また、浜掃除やメンバー持ち回りでの漁協のトイレ掃除など、縁の下の力持ち的な活動も行ってきた。こうした地道な活動を続けていくことで、少しずつ周りの目も自分たちの意識も変わってきたように感じる。

初めのうちは、悪意とは言わないまでも、「婦人部なんて」ぐらいの見方でしかなかったものが、今では必要とされていると感じる事が多くなってきた。最近では、小間使いどころか、イベント等においてはむしろ私達が中心なのでは？と思えるようなこともある。

5 現在の活動状況

このように徐々にではあるが、婦人部活動が軌道に乗り始めてきた。そこで現在行っている主な活動を紹介したい。

(1) 魚食普及

漁協婦人部結成のきっかけになったことは、「島内で魚を売りたい」ということであった。裏を返せば、「魚が売れない」ということである。売れない魚を売れるようにするためには、まず、島の人々に魚を食べてもらい、魚をおいしいと思っていただかなければならない。

そこで、年に数回、婦人部のメンバーが講師となって、魚のさばき方教室を実施している。対象は幅広く、子供からお年寄りまで大歓迎！

主にシビを食材として、三枚におろすところから、夕食の献立になるような一品に仕上げるところまで、一通り手取り足取り指導する。

魚さばき方教室をやってみて、まず感じたことは、海に囲まれた島に住みながら、直

に魚に触れる機会が極端に少ないということだ。実際指導してみると包丁の持ち方も解らず、危なっかしくて見てられないような人も多い。

魚が売れない原因は、こんなところにもあるのか！より多くの方が魚をさばくことを覚えたら、もっと魚を身近に感じてもらえるのでは……。

そのように考えると、教える方もやる気が出る。より楽しく、よりたくさんの人に指導して、もっともっと魚を食べてもらおう！

開催日	参加者	人数	使用魚種	メニュー
第1回 (13.6.10)	国頭小学校親子 (11組)	22名	シビ	・刺身(サラダ風) ・マグロのタタキ ・カプト煮
第2回 (13.7.1)	玉城婦人会	7名	アオダイ	・刺身・湯びき ・ホイル蒸し・お茶漬け
第3回 (13.8.5)	国頭婦人会	17名	ブダイ (エラブチ)	・刺身・湯びき・唐揚げ ・アラの塩煮
第4回 (13.9.2)	伊延婦人会	5名	ヒメダイ	・刺身・湯びき・タタキ ・ソテー・潮汁 ・カリカリサラダ
第5回 (13.9.29)	サンサンテレビ	1名	シイラ	・刺身・油びき・唐揚げ ・アラの塩煮
第6回 (13.10.14)	一般の女性	2名	赤ムロ (グルクン)	・ソテー(ガーリック風味) ・タタキ(2種類) ・骨せんべい・潮汁
第7回 (13.11.9)	漁協婦人部	6名	シビ	・サルティンポッカ風 ・サラダ ・ガーリックトースト
第8回 (14.1.17)	サンサンテレビ	1名	ソデイカ	・刺身 ・味噌煮

婦人部結成年度の魚さばき方教室(平成13年度)

指導していて一番喜びを感じるのは、子供たちとの体験教室であり、特に楽しそうに魚を扱っている姿を見ることである。子供たちは覚えるのは早いし、中には家でやっているのか、最初から上手い子もいる。こうして私達の教室に参加してくれた子供たちが魚に関心を持ち、家族との夕食時にでも話をしてくれれば、親も関心を持つのではと思う。



子供たちとの楽しいひととき

魚食普及活動の成果として、最近島内でシビがよく食べられるようになってきたなあと感じる。セリでも売れるようになった。自分の店でもよく売れるようになり、「魚のさばき方教室の成果であつたらいいな」と思っている。

(2)海人(うみんちゅ)まつりでの「マグロ・ソデイカ解体ショー！」

島の方々に感謝の気持ちを込めた鮮魚販売イベント「海人(うみんちゅ)まつり」は、今年で15回目になった。毎年大盛況の中、昨年から、より華を添えるために、30kg前後

もあるキハダマグロと20kg前後もあるソデイカの「解体ショー！」を行っている。部員総動員で解体後の試食やレシピによる調理方法のアピールなど、各自役割の中、一致団結して盛り上げている。今年は毎年名瀬で開かれている奄美群島水産青年協議会主催の「新鮮なお魚まつり」にも招かれて、解体ショーの実演を行った。



「海人まつり」でのキハダ解体(左) 「新鮮なお魚まつり」でのソデイカ解体(右)

(3)加工品開発

加工品開発は、婦人部発足時の視察のとき、メンバーの多くが「やってみたい！」と言っていたことだ。沖永良部島はソデイカ漁が盛んで、身は刺身として活用されているのだが、ゲソに関してはこれまであまり利用されていなかった。そこでゲソを利用した加工品作りに取り組んだ。また、ちゃんとした加工施設がないため、メンバー達が各自で繰り返し試作したものをみんなで試食してきた。ボツになったものも含めると数え切れない程の種類を作ってきた。

アイデア自体は良さそうな物も多いものの、実際の商品として売り物になるかという点、なかなか難しい面がある。

今年に入って真空包装機という強い味方を導入し、さらにやる気が出てきて、19年度の水産物品評会へ出品してみた。ソデイカの身と、ゲソをそれぞれ味噌漬けにしたものを真空パックし、それをケセンの葉にくるんだものを出品した。包装等については「？」であったが、味が評価されたのか『漁業振興大会長賞』を受賞することもできた。



水産物品評会へ出品！

ソデイカのゲソと言えば、これまであまり値段がつかなかったのだが、加工品開発の成果なのか、近頃はセリでもある程度、値段がつくようになった。

今回、賞をいただいた事を励みにして、これからは良いものをどんどん商品化していく予定なので、どこかで見かけたら、応援よろしくをお願いします。

(4)他業種との交流・研修会

漁協婦人部の活動が知られてくるにつれて、島内の農業関係や教育関係の集まりにもお呼ばれするようになってきた。これまで近くて遠かったこれらの方々と交流するということで、「どんな活動をしているのかな？」とか、「何か参考にできることがあれば」

といった前向きな気持ちにあふれ、ドキドキしながら参加していた。

今まで知らなかったことや気づかなかったことをたくさん学ぶことができ、また、学ぶだけではなく、漁業者側からも何かしら与えることができていると思う。

しかし、このような集まりというのは想像以上に多く、お呼ばれの回数が増えてくると徐々に生活を圧迫するようになってきた(!?)。また、加工関係の集まりにも招かれるのだが、この席で、ソデイカの加工品などに漁業のことをあまり知らなそうな講師の方がダメ出しすることがあり、無性に腹が立つこともある。

しかし、「良薬は口に苦し!」という言葉もあるように、厳しい意見や一般の方の意見も、的を射ている事が多々あると、後から反省するのである。

正直、得ることはかなり大きいため、現在もスケジュールと相談し、時には文句を言いながらも参加している。

一方、最も情報交換を行いたいのが群島内の漁協婦人部(女性部)であるが、残念ながら他にはない。もし群島内に婦人部等ができれば、少なくとも今よりはずっと、情報交換や交流会ができる。その気になれば、とうちゃんの船で行き来することもできる。

力になれることがあれば、協力は惜しみません。是非、婦人部等を立ち上げていただきたい。

(5)「島人(しまんちゅ)プラザ」の立ち上げ

沖永良部島では年々高齢化が進み、鮮魚を取り扱う仲買が少なくなっている。このままでは漁業者が魚を売る場がなくなってしまう、島の漁業は衰退してしまう。

魚を売る場が無くなってから、「何とかしなければ」と腰を上げてもすでに遅い。そのため婦人部のメンバーや漁協青年部の中で、共同直売所を求める声が根強くあり、開設に向けての話し合いは続いていた。そして、婦人部結成から6年以上経った平成19年に、有志により念願の共同直売所である「島人プラザ」を開設することになった。中古のコンテナハウスを利用したもので、十分な施設とは言えないが、月一回、日曜日に鮮魚市である「みへでいろ市」を開催して、ようやく今後への足がかりができた。



しかし、島の漁業の明るい明日を目指して立ち上げた「島人プラザ」であったが、最初からいきなりトラブル続きで、婦人部のメンバーを含めた仲買から思った以上の反発を受けてしまったのだ。

有志による「島人プラザ」

時には、電話で苦情を言われたり、直接島人プラザに怒鳴り込まれたこともあった。私も父ちゃんの獲ってきた魚を売る仲買人であり、反発する立場もよく解るし、自分の店の心配もある。

しかし、今のうちに何とかしなければ!という思いで立ち上げたのが、「島人プラザ」である。私達は粘り強く、現在島の漁業者が置かれている立場を説明した。

こうした地道な努力で、当初反対していた人々も徐々にではあるが、「島人プラザ」

の消費拡大に果たす役割りを分かっていたきて、次第に協力してもらえるようになってきている。まだ種々の問題が解決したとは言えない状況であり、今後もシケの海にこぎ出すような困難が次々にやってくると思うが、仲間と共に立ち向かっていきたい。

このように、立ち上げの時にトラブル続きだった島人プラザだが、現在はなんとか月1回の開店ペースを守っている。開催日を示した手作りの看板を町内の目立つところに設置するなど、少しずつ努力を積み重ねていると、一緒に活動している漁協青年部のメンバーからは「婦人部がやってくれないと島人プラザは成り立たないね〜！」などと、お褒めの言葉をいただくようになった。ちょっと調子に乗って、これから先は島人プラザを婦人部活動の中心にしていきたいと考えている。

6 これからの活動について（目標、意気込み）

これまで紹介してきたように、我が沖永良部島漁協婦人部は、いろいろな活動を行ってきた。結成当初考えていたよりも、ずっとずっと大変だなーというのが実感である。本当に「山あり谷あり」で、残念なことに谷のほうが多くて深い。

しかし、島という閉鎖的な環境の中で、今までのやり方だけでは島の漁業は衰退していくばかりだろう。そうならないよう素晴らしい仲間達と一緒に、これまでの経験を活かしてさらに婦人部活動を発展させていかなければならない。漁業者が元気になれるよう、私達婦人部が少しでもお役に立っていかれたらと思っている。

そこで、これからの計画をいくつかご紹介したいと思う。

(1) 島内での消費拡大

私達の最初の目標であり、また最終目標でもあるのが島内での消費拡大・販路充実である。やはり、生活の基盤である沖永良部島での流通が活気づかないことには漁業者の生活も成り立たない。

現在、私達が一番恐れているのは高齢化による仲買人の減少であり、数年前、漁協は仲買人の減少を食い止める策として、一般の飲食店、スーパー、ホテルがセリに加わることを認め、それによって市場が活気づくように期待していた。飲食店やホテルにとっては、今までより安く購入できるようになったのだから、地元の魚の消費拡大にもっと取り組んで欲しいと思うのだが、市場の活性化には、ほど遠い現状である。

鮮魚販売の仲買が減ることは、島の漁業者の生活に直接関わってくる。婦人部にとっても、もちろん大きな問題であり、「島人プラザ」を立ち上げる一番のきっかけにもなっている。

「島人プラザ」は、現時点では仲買とのトラブルが絶えないが、近い将来、開店日を増やしたいと考えている。まずは島内の消費を少しずつでも拡大させていき、ゆくゆくは沖縄の「パヤオ直売所」のような名所になればと思っている。さらに、次のステップとして、農産物直売所と手を取り合い、新鮮な島の特産物を求めるお客さんで賑わいの、大きな共同直売所を開けたらと夢はふくらむばかり。

(2) インターネットを利用した販路の開拓

私達の目標は、第一に沖永良部島の漁業を島内から盛り上げていくことだが、島という狭い世界の中だけで物事を考えるばかりではなく、島外への流通等にも目を向けたい。

そこで、つい最近、婦人部でブログを立ち上げた。なぜブログを始めたかという、

「他の婦人部と交流ができたら…」という思いがあったからである。各地で抱えている問題はそれぞれだと思うが、きっと共通する悩み等もあると思う。それを語り合う場として、ブログを思いついたというわけだ。

また、近い将来、水産物のインターネット販売を始めようという壮大な(?)計画もあり、その練習みたいなものになれば、という考えもある。

これまで、加工品などは安定した数を供給できないことが販売のネックになっているが、インターネット販売でこのことを逆に利用して、限定品的な売り方ができるのではないかと期待している。

ブログを更新し、それに対してメッセージが返ってきたりすると結構楽しいものだ。

パソコンの画面に魚の注文が飛び込んで来るようになったら、さらに楽しいに違いない。いまだに更新や写真の貼り付けなどに苦勞している状態であるが、メンバーそれぞれがハンドルネームを考えたり、日常の出来事を書き込んだり、みんなで楽しんで運営している。どんな所につながっているか分からないインターネットだが、まずは楽しんで利用することから始めている。

(3) 企業とのタイアップ

ある農業関係者主催の研修会で、「食品は見た目、パッケージで全てが決まる」という言葉を聞いた。さらに、「商品は自分たちだけで作るな」という言葉も非常に印象に残った。確かに見た目の良いものは売れる。味はともかく、見た目が大変重要だということは実感できる。そのことに「商品は自分たちだけで作るな」という言葉を織り交ぜて考えついたことは、「企業とのタイアップ」である。

私達は、新鮮な材料はたくさん手に入るが、売る方は苦手だ。良質の原料を売りにして、パッケージや商品開発のノウハウを持つ企業と手を組めば、今よりももっと良い商品ができるのではないか。さらに、沖永良部島産の原料を使っていることを表示してもらえば、島のコマーシャルにもなるのでは？

具体的なことにはまだ踏み込んでいないが、このような考えも温めている。

(4) 環境問題を考える

私達漁業関係者は、海を仕事場にしているため、海洋環境や生活排水などの問題には元々関心がある。

ある時、知人から「マイ箸」というものがあることを聞いた。日本で使われている割り箸は、1年間で家屋2万棟にも匹敵する木材が使われているという。これらの内には森林保全のため間伐されたものもあり、全てが環境破壊につながっている訳ではないが、私達でできる環境保護活動として、自分の箸をいつも持ち歩こう！というのが「マイ箸」運動である。

仲間の1人が箸と箸入れを手作りしてくれ、現在、婦人部の仲間はみんな持っている。今後、漁協の職員や役場の職員にもプレゼントしようと計画している。

「マイ箸」をはじめ、私達ができるような活動によって、直接「海がきれいになった！」とか「体調が良くなった！」とか感じることは無いかも知れないが、少しでも環境が良くなるように少しずつ活動の輪を広げていきたい。

7 婦人部結成により得られたこと

(1) 自分たちの商品(魚)に対する意識の向上

これまで、言い方は悪いが、ただ流れに任せて獲れた魚を売るという「手慣れた作業」を繰り返すだけだった。しかし、魚が売れ残るようになり、必要に迫られて売れる方法を真剣に考えるようになったことで、自分たちの商品(魚)を知ろうとする意識が非常に高くなってきた。

さらに、一般の人向けに魚のさばき方や調理方法を指導する立場になると、一つ一つの過程を確認するようになり、質問に対して具体的に説明できるようになる。そのことでますます魚についての知識が身に付いてきたと感じる。

(2) 「婦人部」としての立場向上

最近、島民から魚のさばき方教室の開催を心待ちにする声が聞こえてきたり、身内である漁協青年部のメンバーからは、各種イベントの参加等、いろいろなことを任せられるようになってきている。また、活性化のためのアイデアはあるものの、婦人部のメンバーが総会等で発言するには勇気がいるので、漁協に掛け合い、漁業関係者の誰もが投書することができる「意見箱」を設置してもらった。投書に対しては、役員会で審議していただき、しっかり回答が返ってくるので、形だけの「意見箱」ではない。

当初はこのようなことは考えもしなかったが、やはり「婦人部が認められる」ことで充実感を感じ、さらにパワーアップできそうだ。

(3) 仲間とのつながりの深まり

婦人部活動を通して得たことはたくさんあったが、一番の収穫は「信頼できる仲間」ができたことである。加工品のレシピは他でもできるかも知れないが、我が沖永良部漁業婦人部の仲間達は他にはいない。

婦人部の一番の取り柄を挙げろといわれたら、真っ先に「信頼できる仲間」と答える。

沖永良部漁協婦人部は、30代のメンバーが中心となって活動している。それぞれ仕事に家庭にと忙しく、時間を合わせるのはとても難しいが、いざ声を上げるとさっと集まり、それぞれの得意分野で頑張ってくれる。ここまでずっと続けてこれたのは、何よりも活動が楽しく、それぞれ婦人部に対して熱い思いがあるからだろう。これからも、若さと気合いで、いろいろなことにチャレンジしていきたい。

8 最後に

これまで、曲がりなりにも婦人部活動を続けてこられたのは、漁協をはじめ町や大島支庁などの温かい励まし、応援があったからこそと感謝しています。

皆様方、今後とも我々沖永良部島漁協婦人部に対し、ご支援、ご指導よろしくお願ひします。