

平成15～16年度 (財)電源地域振興センター マーケティング調査事例

漁師のおかみさんたちが手塩にかけた魚醬

## 八森「しよっつる」開発物語

### 秋田県 八森町



お問い合わせ先  
秋田県漁業協同組合北部総括支所  
女性部(ひより会)代表 岡本様方  
TEL 0185-78-2629

秋田県八森町は、冬のハタハタ漁で有名な秋田県北部有数の漁業基地です。八森町の漁業はハタハタをはじめとする底引き漁が主流ですが、魚価の低いアジやホッケなどに付加価値を持たせるため、水産加工品を開発することが長年の課題でした。そこで、漁協女性部のグループが中心となって、八森を代表する魚・ハタハタを使い、当地の伝統的な調味料である魚醬「しよっつる」を新たに商品化し、特産品として売り出すという動きが生まれました。

「秋田名物八森ハタハタ」は冬の日本海を代表する魚。八森町は、秋田県の西北端に位置する面積約百二十平方キロ、人口約四千七百人のまちです。基幹産業である漁業や農業のほか、世界遺産・白神山地の玄関口として観光にも力を注いでいます。約二十キロ南の能代市には東北電力(株)の能代火力発電所(一、二号機合わせて百二十万キロワット)があつて、東北地方の電力供給に貢献しています。八森町の漁業は、ハタハタに代表される底引き漁が中心です。八森のハタハタは秋田音頭にも「秋田名物八森ハタハタ」と歌われた名物で、冬の日本海を代表する味覚ですが、近年は魚価の低迷が続く漁業関係者の悩みの種でした。付加価値の高い水産加工品を開発し、八森ハタハタ本来の価値をよみがえらせることが、地元漁師の悲願だったので、名物ハタハタ本来の価値を加工品開発で取り戻したい。「日ごろから「ハタハタは八

森の誇り。いつかは本当のおいしさを分かってもらいたい」と考えていました。しかし、水産加工には農産物などよりも高度な衛生管理設備が必要な点がネックでした。そう語る岡本リセ子さんは、現在「鍋通亭しよっつる」の生産を担う秋田県漁業協同組合北部総括支所・女性部のグループ「ひより会」の代表者です。岡本さんたちがしよっつるの製造を決意したのは、平成八年のことでした。

#### 魚醬としよっつる

魚醬は、生魚と塩を漬け込み熟成・発酵させた調味料です。グルタミン酸やアミノ酸のうま味成分が濃縮されており、強烈なうま味と塩味、魚の風味が特徴です。国内の年間生産量約6,000tのうち、秋田産が約200tを占めます。

「しよっつる(塩汁、塩魚汁)」は秋田産の魚醬の総称で、主な原料はハタハタです。イカや青魚が原料の魚醬に比べ、あっさり味で魚臭さが少ないのが特徴です。製法は、漬けて熟成した原料を粗絞し、煮沸・冷却した後、絹袋→分離タンク→ろ紙の順にろ過してオリや油分を取り除き、澄んだ色合いに仕上げます。



ひより会の「鍋通亭しよっつる」  
200ml瓶 1,300円

#### 過程1 自慢のハタハタをよみがえらせるには地元のしよっつるしかない

「何とかしてハタハタを生かしたい」。岡本さんたちは、「八森でハタハタの加工品を作るなら、しよっつるしかない。自慢のハタハタのうまさはいちばん引き出せるのは、やはり長年、地元で親しまれてき

#### 過程2 第一回の試作品は魚臭さが強すぎて失敗

平成八年に行つた最初の試作は、独特の魚臭さが強すぎて、とても商品にはなりません。やはり、昔ながらの伝統的製法だけでは、今の人も美味しいと言ってもらえなかったのです。岡本さんたち



しよっつるの生産を担うひより会の代表 岡本リセ子さん

岡本さんは振り返ります。「ハタハタが『もつと手を動かせ、本当の手作りをしろ』と語りかけてくる気がしました」。

#### 過程4 データの裏付けを得て商品化の見通しが立つ

農林水産普及員の指導で、毎月、においやつゆの出具合、魚の固さのデータを取り、県の費用で成分分析も行いました。「うま味成分である全窒素やL-グルタミン酸が他の市販品を上回っていると分かり、大きな自信になりました。商品化できるという実感がわいてきたのです」と当時のメンバーは語ります。

#### 過程5 漁協や家族の協力で生産が立ち上がる

こうして商品化のめどが付きました。最後に困ったのが加工場の確保でした。関係者に頼み込んだところ、漬けたんだたの置き場には漁協の倉庫を、その後の工程にはメンバー個人宅にある水産加

工場を借りることができました。「事業として取り組む以上は甘えずに」と、どちらも有償で借りていますが、漁協や大家さんは賃料を安くして応援してくれています。

#### 誰にも教えてもらえず 試行錯誤で製法を確立

最初、岡本さんたちは、まずは他の先進地域から学ぼうと考えました。しかし、視察に訪れた工場では「あなたたちも苦労して作り方を覚えなさい」と、肝心なことは何一つ教えてもらえませんでした。岡本さんたちも「自らが試行錯誤しないと身に付かない」と考え直し、自分たちの手で製法を研究しました。

当初、ろ過工程では、金ざるを置いた上なる紙を敷けば、面積が広いので効率がよいと考えました。ところが実際にやってみると傾斜が緩すぎて汁の落ちが悪く、その後は漏斗に切り替えました。使い道がなくなくなった金ざるを仕方なく各自が買い取って家に持ち帰ったことも、今では笑い話です。

「ろ過のやり方一つとっても、最初は分からないことばかりでした。生産が軌道に乗った今でも、ろ紙の種類やろ過の方法など、製造方法の改善で頭がいっぱいです」。

#### (財)電源地域振興センターのマーケティング調査が苦手な販売を助けてくれた

平成十五年と十六年には、(財)電源地域振興センターのマーケティング調査事業を利用しました。この調査事業は、電源三法交付金に基づく「電源立地推進調整等委託費のうち電源地域振興指導事業」を活用したものです。調査事業では、魚醬の市場調査や製造工程の検証などが行われましたが、中でも特に役立ったのが、中でも特に役立ったのが

は販売戦略でした。「私たちは、生産は何とかこなせましたが、販売はまったくの素人です。調査事業では、食の安全性や素材を重視する方向性の決定や、価格設定など大いに助けられました。特に、販売戦略の面では「価格を維持するために、商品の種類も売る時期も販売ターゲットもすべて限定して売る」という限定マーケティングの手法を教わりましたが、これは私たちに思ってもよらない考え方でした」と岡本さん。他のメンバーも「調査事業の二年間で活動の土台が固まりました。既存の商品に負けない『鍋通亭しよっつる』の素晴らしきパッケージもできあがり、販売の道筋が見えてきました」と語ってくれました。

**(財)電源地域振興センター マーケティング調査事業の経緯**

- 平成15年度
 

6月の第1回ワーキングで方向性を確認。7月に商品素案・試作の方法について協議。以降、数回にわたり既存商品の調査や先進地域の事例調査、食品加工専門家による指導などを実施。10月以降、事業化に向けた体制や取り組みを協議。平成16年2月には販売流通専門家の指導を実施。3月、商品戦略の立案や調査成果の報告書の取りまとめなどを実施。
- 平成16年度
 

7月に第1回ワーキングを実施。8月にはしよっつる加工品の試作についての検討、9月にはしよっつる試行販売の現状について報告、検討を実施。10月にはしよっつるを応用した新メニューの開発を行い、試食会を開催。11月、「電気ふるさとじまん市」出展内容について検討。平成17年2月、活動報告を実施。

## 資金面の苦勞を乗り越え 製法の改良や新商品の開発へ

一人五万円の出資金で「ひより会」が発足

マーケティング調査事業に先立つ平成十四年、岡本さんたちはしょつつるの生産グループ「ひより会」を結成します。漁協女性部全員の約六十人に、出資金が必要なこ



堅いきずなで結ばれたひより会のメンバー (左上から) 岡本さん、須藤さん、佐々木さん、篠塚さん、菊地さん、大和さん、門脇さん、藤田さん

とを伝えて参加を募ると、当初四十人ほどが手を上げました。ところが、具体的に「約十万円」という金額を示すと、九人が現在のひより会のメンバーです。出資金の額は、た

るや塩、ざるなどの必需品や消耗品の購入費などを想定し、最終的には一人五万円と決まりました。しょつつるは仕込みから出荷までに二年かかるため、生産開始直後は売上が見込めません。ひより会では一応時給を決めたものの、二年間は誰も給料を受け取れませんでしたが、原料となる魚

の代金も、自家を含む漁師さんに頼んで後払いにしてもらうなど、資金面の苦勞が続きました。岡本さんは振り返ります。「最初は、たる漬けの重石も買えないほど苦勞しましたが二年間何とか頑張りましたが『このままではいけない』と思ひ、給料や魚代をきちんと支払い、税務も正確に行うために帳簿を整理しました。同時に事務局を作り、会の規約も整備して、あいまだった事柄をはっきりさせました」。

「何よりうれしかったのは、みんなが『ひより会にならお金を貸してもいい』と言ってくれたことです。資金繰りには苦しみましたが、そのころからです」。

「それでも、銀行からの借入れは避けたいと思ひました。銀行から借金をしてしまうと、思うような活動ができなくなる恐れがあつたからです」。

そこで、メンバーで話し合ひ、一人ひとりがひより会に資金を貸し出す形をとることにしました。岡本さんは当時の心境を振り返ります。「何よりうれしかったのは、みんなが『ひより会にならお金を貸してもいい』と言ってくれたことです。資金繰りには苦しみましたが、そのころからです」。



ひより会の活動拠点となる加工場

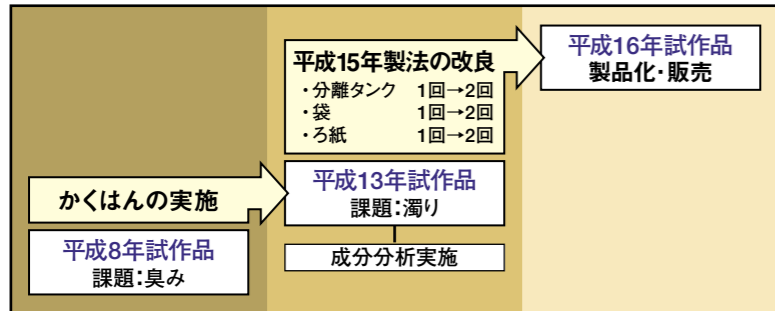
に必要な支払資金が不足していたのです。「それでも、銀行からの借入れは避けたいと思ひました。銀行から借金をしてしまうと、思うような活動ができなくなる恐れがあつたからです」。

市販品との成分比較

サンプル名	ひより会試作品 (ハタハタ)	市販品 (八森産・ハタハタ)	市販品 (イワシ、アジ)
全窒素量率	1.4%	1.25%	0.53%
遊離アミノ酸のうちL-グルタミン酸	610mg/100g	570mg/100g	208mg/100g

(出典: 財源地域振興センターマーケティング調査報告書)

### しょつつるの商品化に向けた改良の過程



業に取り組んでいる証拠です。しょつつるとの違い、冷めても生臭さが出ずおいしいので、酢やサラダ油と合わせてドレッシングとしても使えます。「ある料理店の大将は『よそのしょつつるは化学調味料を入れないと味が調わないが、ひより会のしょつつるは化学調味料を入れると味が壊れてしまう。それだけ、自然のうまみたっぷりなんだ』とほめてくれました。最初は『値段が高い』と二の足を踏んだ別の料理店も、『とにかく一度使ってみて』と頼み込んで使ってもらうと、味のよさを納得してくれました。今では他店にも勧めてくれているほどです。岡本さんたちは、この自慢のうまみ成分を落とさないことを、商品化や改良の絶対条件に決めました。そのため、費用が自己負担となった現在でも成分分析を毎年行い、うまみ成分に変わりが無いことをしっかりと確認しています。

「アジやホッケは値が安く、ときには値が付かないこともあるほどです。そんな魚に何とかして付加価値を付けたらいい一心でした」と岡本さん。結果的には、アジもホッケもスケソウダラも、おいしいしょつつるに仕上がりました。中でもスケソウダラのしょつつるは甘味と香りが素晴らしいらしく、メンバーの一番人気です。商品としては、ハタハタ百の主力商品を引き立てる位置づけで、ハタハタ、アジ、ホッケ、スケソウダラの四種類の

回から二回に増やしました。その結果、濁りは大幅に減少し、すっきりとした色合いの透明なしょつつるが完成しました。ハタハタ以外の魚を使ったしょつつるの試作も進む

「期待が大きかったのに加え、かくはん作業が大変だったこともあり、失敗と分かったときはとてもがっかりしました」メンバーは今でもあきらめきれない様子です。

「失敗も今は笑い話」と語る篠塚妙子さん



分離タンクによるろ過工程



## 素材のよさではどいつにも負けない 「家族が一番」の気持ちで頑張る

衛生管理には自信あり  
原料は地場の新鮮素材だけ

最近になって各地を視察してみると、今度は逆に自信がわいてきました。特に衛生面では「とてもここで作ったものを食べる気はしない」と思うような加工場もあったそうです。ひよりに会では保健所の指導を受けて清潔を徹底し、作業所の清掃や八十度の湯による使用器具類の殺菌を欠かしません。これは発酵菌が死なず、有害菌だけを殺すのに最適な温度です。さらに、現在も定期的に保健所の検査を



八タハタ漁の最盛期を前に静かなたすまいを見せる八森町の漁港

受けて安全管理を行っていません。このほか、絞り工程で使う袋は天然原料の「わかしお石けん」で洗うなど、たとえ法規制がなくても衛生や消費者の安全を第一に考えています。

輸入原料で年に何度も仕込みを行う生産者もありますが、ひよりに会のしょつつるは地場の新鮮素材が決め手なので、仕込みは年一回、ハタハタがとれる十二月だけ。それも十、二月中旬の「最後の網」にかかった魚を使います。メンバーに漁師のおかみさんが多いため、繁忙期には各家庭の仕事を優先し、漁の終盤の手のすく時期に漬け込みを行うのです。現在、ハタハタは年間約三〜四千トの水揚げがあり、うち、一〜一・五トをしょつつるにあてています。他にブレンド品用に、ハタハタとアジ、ホッケ、スケソウダラを計約一ト使用します。「少ないようにも見えますが

「本業はあくまで漁業だし、本物だけを手作りしたい」との思いから生産量を抑えて

います。それでも、素材の新鮮さだけは譲れないので、「最後の網」の魚は確保させてもらっています」と岡本さん。

**手作りのよさを強調し  
試食販売などで好評を博す**

平成十六年十月に販売を始めた「鍋通亭しょつつる」は、まだメンバーが自分で買って回りに配ることの方が多い段階です。衛生管理の徹底や手作りのために費用がかかり、現状では二百ミリ瓶で一本千三百円という価格が精一杯です。ときには「高い」という声も届きますが、岡本さんたちは「その値段に見合うだけの商品を提供したい」と考えています。

実際、試食販売などでは「本当の手作り」を強調することで売れ行きも好調です。最初は、地元の公民館で試食会を開きました。最近では、地元でも三十代以下の世代では「しょつ

つるはにおいがきつい」と敬遠する人が増えてきたため、こうした層へのアピールを狙い、鍋以外に焼きそばや炊き込みご飯も用意したところ、大変好評でした。

### 食品衛生基準としょつつる

食品衛生法および関連法令・条例によれば、しょつつるをはじめとする魚醤の製造に関する法的制限事項はありません。これは、魚醤はもともと各家庭で漬け込む自家用が中心であり、高塩分なため腐敗菌が生育しにくい製品であることが理由です。法令により営業許可の取得が義務づけられている34業種から除外されていることから、「瓶入り製品」の扱いで保健所の許可なく販売でき、製造施設についての基準も特に定められていません。

秋田市でも試食販売を行いました。鍋をふるまい、アンケートを取ったところ、

若い人にも好評で、売上も好調でした。秋田市での試食販売の終了後には「また買いたいが、どこで買えるのか」という問い合わせが相次ぎ、それがきっかけで秋田の特産品として認められ、秋田駅前の物産館「アトリオン」での販

**好調な試食販売の集大成  
「電気ふるさとじまん市」**

試食販売の集大成は、平成十六年十一月に開催された電源地域振興センター主催の第十五回「電気ふるさとじまん市」でした。このときは全員で千葉県の幕張メッセに向きました。日ごろあまり関心を示さないご主人たちも、このときばかりは「頑張っ来なさい」と快く送り出してくれ、また販売が大成を収めて帰ってきたときには「よかったね」と声をかけてくれたそうです。

「留守で不便をかけて気になっていたので、夫と一緒に喜んでくれたときは「理解し



しょつつるのことを語ると皆が笑顔になる



手書きの説明で「本当の手作り」を訴える

てくれているんだ」と、こちらもうれしくなりました」とは、メンバー全員の感想です。じまん市での成功は、ひよりに会を大いに勇気づけました。日本最大級の物産展で「全国区」のお客さんを相手に、商品が認められたのです。

「対面販売なら、ぴちぴちと跳ねるハタハタを使い、どんなに寒くてもその日のうちに漬けている努力を伝えられます。ていねいに手作りしたことが伝われば、多少値段が高くても、お客さんは納得してくれそうです」。

**今後の発展に向けた**

**しょつつるの課題と展望**

しょつつるには、現状、課題もあります。今後の発展に向けた展望もいっばいです。

### 課題と展望1 濁りを生かした新商品

現在の商品は、底に残る濁りを取り除き、幅広い消費者に受け入れられる、見た目のよい仕上がりを目指しています。しかし、濁りに抵抗感がなく、むしろ本来のうま味の証しとして積極的に評価してくれるファンやリピーターには、濁りを生かした特別な商品売り出すことも検討しています。

### 課題と展望2 対面に頼らない販路の拡大

現在は、販路の拡大を優先し、隣の峰浜村にある道の駅や、秋田駅前の物産館「アトリオン」での店頭販売を重視しています。対面販売と異なり「手作りのよさ」を買い手に伝えるのが難しいのです。そのため、説明文を店に置いてもらったり、ネット販売を通じてしょつつるの製造工程や工夫を発信したりするなど、売り方に対する新たな取り組みが必要となります。

### 課題と展望3 品ぞろえの拡大

現状では、ブレンド品は「ハタハタ百割」のしょつつるを引き立てる補助商品の位置づけです。しかし「スケソウダラ百割」をはじめ、魅力ある新商品の可能性を秘めた試作品も控えています。今後は、生産量や生産体制も考慮しつつ、ラインナップの拡大も視野にブランドを確立することが重要です。

### 心に余裕を持ち 皆で楽しみながら生産を

「初年度は、いい商品ができるかどうか不安で、寝ても覚めても頭の中はしょつつるばかり。ようやく商品ができれば、今度はどうやって売るか、販売目標は達成できるか、またしても心配の連続でした。そんなとき支えてくれたのが、ひよりに会のメンバーです」と岡本さん。一番うれしかったのは、作業のリーダーがいな

### 「コミュニティ・ビジネス」

「コミュニティ・ビジネス」とは、地域住民が主体となり、その地域の潜在的な労働力や原材料、技術力などを活用して、地域の需要を満たすことを目的に行う小規模ビジネスの総称です。利益の追求だけでなく、地域が抱える課題の解決や地域力の向上を主要な目的とする点に特徴があります。主な活動分野には、地域振興事業や生活密着型事業、資源循環型社会の創出事業などがあり、今後、いっそうの拡大が期待されています。

いいです。

ひよりに会では、平成十七年から「心に余裕を持つ」とボランティア活動を始めました。これも、販売が始まって活動に余裕が出てきた証拠です。早速、地元の介護施設「海光苑」を訪問し、つみれ汁などをふるまいました。あるお年寄りは「しょつつるを食べると昔を思い出す」と感激してくれました。

生まれ育った地域の味を思い出してくれたことが、何よりうれしかったですね」とメンバーの一人は語ります。

「私たちは、いつだって家族が一番、漁師が二番、しょつつる作りは三番目。給料が入れば「今日は母さんがごちそうするよ」と家族に恩返しをし、「いつかは私の稼いだお金で旅行に連れて行ってあげたい」と頑張っています。これからもメンバーみんな

「しょつつるがきっかけで、



「楽しみながら続けたい」と語る岡本さん

話し合い、楽しみながら続けていきたいですね」。そう語る岡本さんの表情は、地域の特産品を育てていく責任感と、ものづくりをまよめ上げる喜びにあふれていました。