

「たこ飯」で伝える地元水産物の魅力  
 ～「港の朝市」での女性部の奮闘記録～

夷隅東部漁業協同組合  
 大原地区女性部 松本 とし子

1. 地域及び漁業の概況

私たちの住んでいるいすみ市は、千葉県南東、房総半島太平洋岸のほぼ中央に位置し、温暖な気候に恵まれています（図1）。

毎年秋には大漁と五穀豊穡を祈願し、神輿が一斉に海へと担ぎ込まれ海中でもみあう、関東随一と言われる「大原はだか祭り」が行われ、昔から漁業と地域は密接な繋がりを持っています。

また、いすみ市の沿岸域は良い漁場に恵まれ、私たちが所属する夷隅東部漁業協同組合では、小型漁船による様々な漁業が営まれています。特に、大原沖には「器械根」と呼ばれる全国有数の広大な岩礁帯があり、多くの魚介類が生息しています。



図1 いすみ市の位置

この器械根を主漁場としたイセエビ固定式刺網や、周辺海域でのイナダまき刺網、たこつぼ、タイ、ヒラメ、トラフグ延縄漁業等が盛んです（表1）。また、遊漁船を営んでいる者が多いのも特徴で、年間を通して多くの釣り客を受け入れています。

表1 1年間の主な漁業種類及び魚種

漁業種類	主な魚種	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
刺網	イセエビ				←→				←→				
まき刺網	イナダ	←→						→					
たこつぼ		←→		→									←
はえ縄	マダイ			←→				→			←→		→
	ホウボウ	←→		→									←
	トラフグ											←→	

2. 組織の運営

私が現在所属している夷隅東部漁業協同組合大原地区女性部（以下「女性部」という。）は、昭和40年代に発足しました。現在の部員数は60名で、漁業種類などにより11班に班分けし、当番の班を1年交替で順番に回して当番班から部長及び役員を選出するようにしています。

女性部の活動内容としては、今回お話しする朝市への出店のほかに、福祉施設への慰問、市のクリーンキャンペーンへの参加、漁港周辺の掃除、漁港の公衆トイレの清掃など年間を通して様々な取り組みを行っています（表2）。

表2 年間の活動スケジュール

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
港の朝市	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
福祉施設への慰問			○									
クリーンキャンペーン							○					
漁港周辺の掃除	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
漁港公衆トイレの清掃	← 毎日 →											

### 3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

#### (1) イベントへの出店の取り組み

いすみ市では昭和61年から年に1～2回、大原町（現 いすみ市）商工会主催で物産まつりを開催していました。女性部ではこの物産まつりに大原のイセエビのPRを目的として出店し、イセエビ汁の販売や無料配布を行ってきました。この取り組みによる売上金は女性部の活動資金とするほか、海難遺児募金や災害募金として寄付することもありました。

ところが、この物産まつりは平成25年5月からは「大原漁港 港の朝市」に発展させた形で引き継がれることとなり、3月にいすみ市農林水産課から改めて女性部へ出店の打診がありました。朝市は毎月第3日曜日を基本として年15回程度の定期的な開催が予定されているため、地元で水揚げされる水産物を見るだけでなくその場で実際に味わってもらい、より良く知ってもらうためには最適な場であるといえます。そこで自分たちの家族が捕っているもの、そしてそれらを使った「浜の家庭の味」を紹介することは地元産水産物の知名度の向上や販売促進につながると考え、この話を受けることとしました。

出店に向けての準備にあたり、数ある地元産水産物のうち、どの種類の魚を積極的にPRしていくべきか検討しました。これまでの取り組みやいすみ市の水産物として認知度が高くイメージされやすいイセエビを使ったものに目が向きがちですが、今回部内の打ち合わせでは、地元では定着しているものの中でイセエビの陰に隠れてしまっているものを対象に「この地域ならではの」、「手ごろな価格」、「安定して供給できる」の観点から検討していくこととしました。

これらの条件を満たすものとして、古くからいすみ市で水揚げされており、品質の評価も高いマダコが候補として挙がりました。マダコは1年間程度であれば冷凍しても味は落ちず、むしろ身が柔らかくなるため、周年開催される朝市の食材としても適していました。

#### (2) 「太東・大原産マダコ」について

いすみ市（太東・大原地先）におけるマダコ漁は歴史が古く、慶長年間（1600年前後）に紀州から太東地区へ漁法が伝えられたことにより始まりました（図2）。その後、昭和60年頃からタコが逃げないように蓋のあるトラップ式たこつぼを導入したことにより、さらに盛んになりました。

近年の年間の水揚げ量は概ね100トン前後、多いときでは240トンあり、県内のマダコの総水揚げの5～7割を占める有数の産地となっています。

そしてこれらのマダコは産卵期直前である冬季に北から南に向けて沿岸域を移動してくる群を漁獲していることから、サイズが大きく味わい深い旨みがあるのが特徴で、プロの料理人からは「明石タコ」と並び日本の二大タコと



図2 大原で水揚げされたマダコ

称されるなど高い評価を得ています。中でも12～1月に水揚げされる800g以上のものは特に評価が高く、平成19年には「太東・大原産真蛸」として千葉ブランド水産物に認定されました。

このように質・量ともに申し分なく、プロからの評価も高いマダコを、地元を代表する味として一般消費者の方々にも広く知れ渡るようにさらに売り込んでいきたいと考えました。

### (3) メニューの決定

朝市で提供するメニューは「ここでしか食べられないもの」、「地元の味」をコンセプトとして検討をすすめ、昔から漁師の家庭の味として親しまれている「たこ飯」を提供することにしました。

驚いたことに、メニューを決める部内での話し合いでは他の候補は一切挙がらず、すんなりと決まりました。これは普段から質の良いマダコを食べている女性部の部員達にとっても、タコの旨みを余すことなく楽しめる「たこ飯」は数多くあるタコ料理の中でも特においしく、自信を持って提供できるものであるということの表れだとも言えます。

## 4. 研究・実践活動状況及び成果

朝市への出店の話を受けた時点で開催まで残すところ2ヶ月であり、それまでの期間で材料・機材の確保やレシピの検討、販売単位・数量、人員の割り振りなどの調整を進めていきました。特にレシピは家庭により異なるため、担当する班により差が生じないように統一したものを作成し、毎回安定した味での提供を目指しました。

### (1) タコの確保

水揚げされたマダコの中でも大部分を占める800g～3kgでキズのないものは「活」として出荷されています。これらは千葉ブランド水産物に認定されているため、単価が高く、通常のルートで仕入れると1kgあたり1,500円前後します。一方、足の欠損や頭に傷のある「キズ」銘柄やサイズの合わない銘柄は「活」として出荷できず単価がかなり安くなります。そのため女性部では事前に漁業者に頼んで、これらの中から特に安い「キズ」銘柄を確保しておいてもらい、仕入れるようにしています。「キズ」銘柄で

あっても鮮度及び味に差はなく、調理の際に細かく切る「たこ飯」用としては全く問題なく使えるため、水揚物の有効利用にもつながっています。

また、漁期が限られているため、1年分をまとめて購入して漁協の冷凍庫で冷凍しておき、朝市の開催に合わせて必要量を取り出すこととし、初年度である平成25年度用として70kg、26年度用として240kg購入しました。

## (2) 製造

取り組みを始めるにあたり、調理に必要な機材は基本的に元々女性部で所有しているものを使うこととしました。

タコの調理には時間がかかるため、事前の下処理と当日の炊飯の2回に分けて作業にあたっており、それぞれ代表班から全員と、他10班から1名ずつが参加して実施しています。

事前の下処理は2ヶ月に1回程度、朝市2回分を目安に行います。解凍したタコを切り分け、下味を付けて火を通し、1釜分ずつ小分けにして冷凍保存し、朝市当日には材料を合わせて炊飯するだけの状態に準備しておきます。



図3 たこ飯完成品

朝市当日は5:00~5:30に集合し、漁協の販売部の一角を借りて炊飯とパック詰めを行い、8:00の開場と同時に販売が始まります。当初はガス炊飯器2釜を使い、1釜あたり2.5升で8釜分のたこ飯を売ることにしました(図3)。

### 『たこ飯のレシピ(2.5升分)』

#### ○材料

##### ・下ごしらえ

マダコ1匹(3kg程度)、こんぶつゆ1リットル、砂糖大さじ6杯、ダシの素少々

##### ・炊飯

マダコ1.1kg、米2.5升、マダコの煮汁1リットル、  
こんぶつゆ200ml

#### ○作り方

##### ・下ごしらえ

- ①解凍したタコのぬめりを取り、湯通ししてから2~3cm角に切り分ける
- ②こんぶつゆ、砂糖、ダシの素を合わせ、沸騰させる。
- ③①を②に投入し、再度沸騰してから2~3分で取り上げる。
- ④マダコは1.1kgずつに分け少量の煮汁を加え冷凍する。
- ⑤煮汁はペットボトルに移し、冷凍する。

・炊飯

- ①下ごしらえしたものを解凍しておき、炊飯器に米、マダコ、煮汁、こんぶつゆを加え、水を炊飯に必要な量まで加える
- ②炊飯する
- ③炊きあがったら、10分程度蒸らして完成

『調理する上での工夫』

○柔らかくするための工夫

- ・水揚げ後に一定期間冷凍することで身が柔らかくなる
- ・下ごしらえ後に再度冷凍することで更に身が柔らかくなる

### (3) 販売

朝市への出店は5月からの予定でしたが、材料の確保に時間が必要だったこともあり、実際に「たこ飯」が販売できる体制が整ったのは平成25年7月からとなりました。出店にあたり、最も不安だったのが「売れるだろうか?」と「人は来るだろうか?」ということでした。朝市が新たに始まる企画だったため、来場者の人数や客層、客の求めているものについては手探りの状態であり、実際に売れるまでは安心できませんでした。

いよいよ7月21日の朝市の開催当日、期待と不安の入り交じる中で準備に入り、パック詰めの場合に会場を見ると多くの来場者の姿がありました(図4)。初回は様子見のため、少なめの70食を用意していましたが、販売ブースに商品を並べると、開場から1時間程度で完売してしまいました。このため2回目以降は200食に増やしましたが、売れ行きは好調で短時間での完売が続きました。

開催当初は「たこ飯」の味を知っている身内からの注文が多かったですが、回を重ねる毎に口コミで評判となり、朝市の開催時刻である8時前から行列ができ、開場から30分程度で売り切れるまでになりました。予想外に需要が多いことが分かった中で、人員にはある程度の余裕があるものの、機材の不足により供給が間に合っていなかったことから、平成26年5月にガス炊飯器を一つ増やして製造体制の拡充を図り、現在は1回当たり約11釜分(300食前後)を販売しています。しかし、それでも売れ



図4 朝市の様子、  
多くの人で賑わっています



図5 たこ飯販売コーナー



行き好調のため、現在も9時前後には売り切れています(図5, 6)。

また、実際に運営していく中で気がついた点があればその都度意見を出し合い、改善するように心がけています。例えば、「たこ飯」の内容量は数人で分け合って食べるのに丁度良い分量として

1パックあたり250g(350円)と決めたのですが、当初用意した容器にこの分量を入れると詰め込むような状態になってしまい、ふわりと炊きあがった状態で提供できなかったことや、来場者からもう少し内容量が多い方が良いとの意見があったことから、容器を大きくして内容量も280g(400円)に変更しました。

平成25年度では、合計11回朝市が開催されましたが、うち8回で「たこ飯」を販売しました。「たこ飯」の総売上額は約49万円、材料費や運営経費などを引くと利益は30万円程度となり、女性部の活動資金に充てています。

#### (4) 苦労した点

朝市での取り組みを始めるにあたっては様々な苦労もありました。1点目は材料の確保です。はじめに出店の打診があつてからの準備期間が2ヶ月しかなく、短期間で1年分の材料を確保しなければなりませんでしたが、どれだけ売れるか見通しが立たなかったため、必要な量の試算には苦労しました。さらに、たこつぼ漁の漁期が終わりにさしかかっていたことや、平成24年度はマダコが不漁だったことからタコの確保には大変苦労しました。このため、各家庭で冷凍ストックしてあつた分を買い取ったり、「いさばや」から購入するなどして方々から集めることでようやく必要量に達しましたが、価格を気にする余裕はなかったため、タコの購入費も高くなってしまいました。

また、平成26年4月からの消費税の引き上げに伴い、材料(特に米)の費用が高くなったため、購入先を変えたり、低価格の無洗米を使用してみるなど試してみました。しかし、無洗米では水加減が難しく、従来の食感がなかなか出せなかったため、多少単価は上がりますが、従来の米に戻すことにしました。

調理の面では、炊飯の水加減が難しく、炊飯時にはタコから出る水分も考慮に入れ調整していますが、炊きあがりやが硬くなったこともあり、苦労しました。

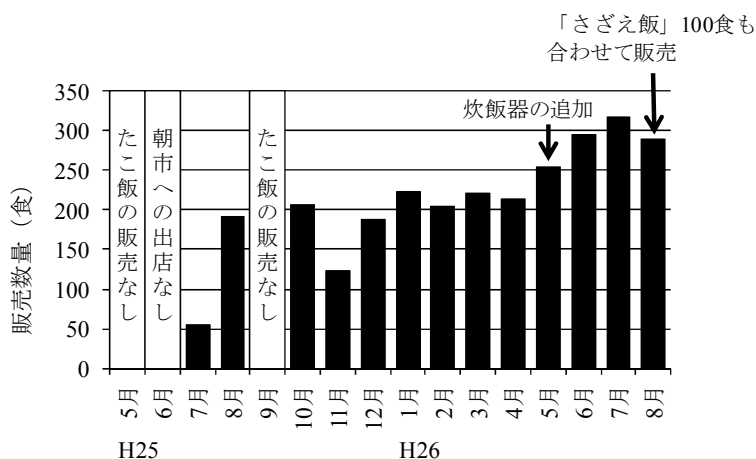


図6 「たこ飯」販売数量の推移

## 5. 波及効果

### (1) マダコの認知度の向上

「太東・大原産のマダコ」の一般消費者の方々への認知度はイセエビほどではありませんでした。また、調理法についてもたこ焼き、刺身、煮物、唐揚げや酢の物などがポピュラーで、「たこ飯」はそれほど一般には浸透していません。しかし、今回の取り組みによりリピーターとなる方も多く見られ、「たこ飯」を目当てに行列ができるまでに至ったことから、徐々に太東・大原産のマダコ、そして「たこ飯」の認知度は向上しているものと考えられます。

また、現在「港の朝市」ではマダコを扱う店も多く、ゆでだこの販売のほか、「たこ入り焼きそば」や「たこ入り卵焼き」、「たこ飯おにぎり」といった加工品まで、数多くの品目がそろえられています（図7）。実際に「たこ飯」を購入された方に話を聞いたところ、「会場の至る所でマダコに関連する商品が並んでいるのを見て、大原でマダコが多く水揚げされていることを初めて知った」という方が数多くいらっしゃいました。このことから、女性部だけでなく朝市全体でマダコに関連商品を取り扱うことで、より効率的にPRできていることが実感できました。



図7 マダコの販売コーナー  
(他にもマダコ関連商品が数多く扱われています)

### (2) 女性部活動の活性化

今回の朝市への出店により女性部での活動の頻度が多くなりました。船の業種（遊漁船と漁船）によって班分けがされており、両者は休漁日が異なっていることから予定を合わせるのが難しかったですが、朝市の活動を通じてお互いに都合を付けて一緒に作業をするようになったため、部員同士のつながりが密になりました。

## 6. 課題や今後の展望

これまでに17回の朝市が開催され、毎回3千～5千名もの方が来場されています。現状では販売が好調であり、今回の出店の目標であるマダコのPRと「地元の味」を知ってもらうことは、少しずつですが達成できていると感じています。一方で、調理スペースや調理器具が限られていることもあり、朝市での試みにも限りがあります。このため、今後は商品にレシピを付けたり、漁協のホームページでレシピを公開することで作り方も知ってもらい、一般家庭での消費を促進するなど、工夫を加えながらマダコをより効率的にPRしていきたいです。

また、「港の朝市」もうれしいことに回数を重ねるごとに来場者数が増えています。トイレなどの施設が不足しているとの声も聞かれるようになってきました。この対策に

ついても市や漁協に働きかけていきたいと考えています。「おもてなし」の心で来場される方々に安心と快適性を提供することはイメージアップにつながり、大変重要なことです。

今、大原漁港には地元だけでなく県内各地、関東近県からも多くの方々においでいただいています。生産者と消費者が直に触れ合える「港の朝市」は、私たちの思いを直接伝えることのできる場であり、これからも多くの方々に「マダコをはじめとした地元の水産物」を知って、食べていただけるよう、「おもてなし」の心を大事に持って、PRや消費拡大に取り組んでいこうと考えています。