

## 組合では売れない ならば自分らが売る



昆布をすく「せいろ」を補修する太田文吾さん。もう30年以上も使っているという

「昭和40年代初め商工会に太田正太郎さんという人がいて、関東方面ですき昆布を見て、『こんなのがあんがやってみないか』と言われたのがきっかけで、確か昭和44年にすき昆布を始めた」と話すのは太田文吾さん(73)。太田さんも研究グループの1人で、同地区の上下誠一さん(69)と共同で始めた。

「組合では売れないと言われたので、自分たちで八戸や盛岡の乾物屋に行って行商した」と太田さん。「なにしろ最初は見た目が悪くて業者から『ものが悪くて八戸では売れない』と言われる悔しかった」と当時を振り返る。

「硬い八戸産に比べて、普代産は柔らかい。食べてみれば必ず普代産はいはずだ」と思っ、太田さんは粘りやつと買ってもらえることになった。

しかし、軌道に乗ったところに昭和48年の石油ショックで打撃を食らっ

た。乾燥機の重油がなかったのだ。天日での乾燥も試みたそうだが、日に焼けて赤っぽくなったという。当然、とても売り物にはならなかった。6、7年後すき昆布が好調に売れ始めると、村漁協がまとめて販売するようになった。数人で始まったすき昆布漁は徐々に増えていった。

「最初は収入がなかった。それでも当時は養殖ワカメが良かったので、すき昆布で赤字になっても助かっていた。その点は良かった」と話す。「当時の売値は1枚75円、今と変わらない。逆に人夫賃や燃料代は高くなった。今が厳しい」と太田さんは言う。村漁協の組合長も務めた太田さんは「悪いものは売れない」ときっぱり。だから「普代産はいいものでなければならぬ」と締めた。自分の足で売り、買ひ人の反応を見据えた生産者の言葉だ。

## 伝えたいことは「原点」

3人に話を聞いて共通することがあった。一つは「人に求めるのではなく、自分たちで何かをしようと行動したこと」。もう一つは「とことんいいものにこだわった」ということだ。

3人の努力はもちろんだが、同業者、家族、漁協の協力があり、グループが結束していたこと、

また、養殖ワカメが好調だったことなども成功の理由だったと感じる。結果、「すき昆布」は好調に売れ、村の特産品として定着した。

しかし、3人は決して人任せにはしなかった。自分たちで何かをしようという「意地」があったからだ。その力が結集し、仲間につなげ、自慢の「すき昆布」ができたのだ。

村漁協の赤坂誠加工部加工係長は「すき昆布を食べる人が減っているのでは。料理をする人が少なくなったのではないか」と話している。確かにスーパーでも調理をしなくても、すぐに食べられる食品の方が陳列棚には多

い。しかし、一人でも普代のすき昆布を食べたいと思う人がいる限り、努力を怠ることはできない。

残念なのは、これほど工夫と手間をかけて作られているのに、市場価格が下がっているということ。しかもここ数年、船や乾燥機に使う油が値上げとなり、さらに利益は

少なくなっている。



漁船が戻った港へ。作業を終え、燃料などが高騰して状況は厳しいのだが…

「漁師の意地」なのかと感動した。

今、消費者に求められているのは生産者の顔が見える、安心で安全な食品、簡単に食べられる食品だ。すき昆布漁がはじまり約40年たつ今、消費者のニーズにあった新たな改良が求められていることも否定できない。しかし、すき昆布を生み出したときと同じ「漁師の意地」を持ってすれば、必ず明日は開けると確信した。

それでもすき昆布作りを続けるのは「自慢できる特産品だから」と3人は言う。「手抜きはできない。これからもいいものを作っていく。原点に戻って稼ごう」と話す3人。これが普代の