

「まちなかひろば」直売所出店に挑戦して
～青壮年部産直活動の昨日・今日・明日～

相馬双葉漁業協同組合請戸支所青壮年部
今井 梓

1. 地域及び漁業の概要

相馬双葉漁業協同組合請戸支所は、福島県沿岸の中央部に位置しており双葉地方の漁業の中心となっている。請戸支所の正組合員は156名、准組合員68名で、さし網や船びき網など小型船による沿岸漁業を営んでいる。平成21年の水揚げは、コウナゴ、シラス等の浮魚やヒラメ・カレイ類等の底魚など数量で2,413トン、金額で約8億円であった。

2. 研究グループの組織と運営

請戸支所青壮年部は、漁業後継者を中心に部長以下20名で組織している。青壮年部ではこれまでに藻場造成やアワビ種苗放流等の磯根資源開発、各種イベントでの産直活動などを行ってきた。今年で11年目を迎える組合主催の「請戸夕市」での産直活動は、新鮮な地元の水産物が手に入る催し物として地域で認識され定着している。また、近年は地元小学校における食育活動を精力的に行っている。

3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

近年、もはや当たり前になったかのような魚価の低迷、そして燃油高騰等の経費の増大、この現状に将来の漁業を担う我々は大きな不安を持っている。高級魚が高級と言えない今の浜値、しかし小売値との差をみれば、‘なぜあの浜値で’という疑問や‘直売すれば利幅がとれるし、消費者も安く手に入る’‘新鮮で安ければ消費も伸びるはず’という直売の秘めた可能性を感じずにはいられない。請戸には四季折々のうまい魚がいろいろ水揚げされるが、多くは東京などの大消費地に流通し、新鮮で安価に提供できるはずの地元の手廻りスーパーで見かけることは少ない。「地産地消」を実現するならば、地元で‘これが請戸の魚’と呼べる品物を並べる小売店や直売所のような拠点が必要だと考えている。しかし、施設や経費、運営など青壮年部活動の中で実現するには夢のようなものだと考えていた。

平成21年、近隣の南相馬市から漁協に‘新しく原ノ町駅前に整備する「まちなかひろば」で是非鮮魚販売の出店をお願いしたい’との協力依頼があった。出店料や許可、出店期間・回数等、条件面の折り合いも付くとのことで、これをきっかけに青壮年部独自の産地直売として活動内容を見直し、今までの産直活動に加えて市街地での定期出店という新しい形にチャレンジすることにした。

4. 研究・実践活動状況及び成果

(1) 内容の検討

今までの産直活動は、組合主催の「請戸夕市」などで、年2回程の数少ない機会に、魚

を目当てにやって来る購買意欲の高い地元のお客さんを主に相手にしてきた。今回、海から離れた都市部で地元ほど魚に馴染みのないお客さんを相手に数多く足を運んでもらうために、出店計画、販売内容の検討を行った。

出店の期間や回数は、休漁日や扱う魚の入れ替わりのメリハリを考え、6～11月の半年間、月1回の計画で出店することにした。毎回メインになる魚種を意識しながら季節の魚を取り揃え、請戸で水揚げされるいろいろな魚のPRとお客さんに飽きられない工夫をした。扱う魚は、当然、請戸水揚げのものに限ったが、出来るだけ部員の船で水揚げしたものを調達することにした。これは、自分たちが自信をもって勧められる、自分たちが海の上で扱った品物を、自分たちが思う値段で仕入れて売る、という生産者直売ならではのこだわりである。また、販売と並行して消費者ニーズを知るためにアンケート調査（6月、9月）を行った。年齢層、予算、購入したいもの、調理技術等について調査を行い、品揃えや売り方の検討材料を得て、次回以降の販売に活かすことにした。

(2) 産直活動

平成21年6月～11月に「まちなかひろば」、「請戸夕市」での鮮魚販売、その他関連するPR活動を含め9回ほどの活動を行った。予定した出店日に必要な分の魚を準備すること、当日の天気や入客状況など気を揉む事が少なくはなかった。準備に要する時間のほか、予定が組める休漁日を使うため、家族との都合をつけるのに大変な思いもした。

初回の6月は、解禁後のホッキガイを目玉として出店に臨んだ。広報やチラシなど市の後押しもあり十分な来客数が得られ、時間を余しながら完売する状況で順調な滑り出しであった。初回の販売状況、アンケート結果等から「まちなかひろば」においては、来客数約100名、お客さん一人あたり2,000円、購入者数50名を見込み、出店1回当たり売り上げ10万円が目標ラインと考え、以降の仕込みの参考にした。また、アンケートやお客さんとの対話の中で、客層は地元在住のご年配の方々が主体、調理技術があり丸の魚でも問題はないが、商品は少量が望ましいことなどが推測された。これは早速、むきホッキや干シラスの内容量や個々の売り物の単価設定に活かした。回を重ねると、‘アジは刺身向けの立派なサイズよりは、小振りの塩焼きサイズ’、‘刺身にするような手間のかかる魚は男性客’などちょっとしたテクニックがわかってきた。

このように少しずつ商売上手になりながら、半年間で計5回の「まちなかひろば」産直活動を行ったのだが、来客数は初回の約100名を最大として、各回概ね50～70名、最も少なかった11月には約20名とかなりの苦戦を強いられた。「請戸夕市」など他の産直活動を合わせた収支ではマイナスにはならなかったが、理想と現実のギャップを思い知らされた。

(3) 反省点、その後の検討

青壮年部活動としてやれる限りの事を実践したが、今回のような形での定期出店を軌道に乗せるのはかなりの困難が伴うことを実感した。毎回、魚を見に来てくれるお得意さんを一定数得ることは出来たが、閉店間際の大安売りが楽しみなお客さんももちろんあり、固定客も一筋縄ではいかない。単純に新鮮で市価より安くても、店頭で値段で売れ続けるものではないのだ。また、定期出店による直売を安定して続けるには、固定客の確保を意識していたが、今回の場合は、むしろ新規のお客さんを開拓する方向に力を注ぐ必要があったのではないかと思う。

今も「地産地消」を実現する理想に変わりはないが、売り手への負担の大きい直売にこ

だわらず、地元小売店と連携した形で一般の消費者に提供する方法などを模索する必要があると考えている。また、改めて自分たちが漁業者であること、漁獲・船上処理・水揚げに携わる、いわば船方の本分を活かすことが出来る直売の姿を考え直すと、‘自分たちが自信をもって勧められる、自分たちが海の上で扱った品物’というこだわりは、魚を知り尽くした専門店、例えばすし屋や鮮魚を売りにした飲食店など‘狭くて深いお客さん’に対して、大きなチャンスがあるのではないかと考えている。

5. 波及効果

本当に苦労した産直活動だけに、知らず知らずのうちにお客さんの構成やニーズ、販売方法、コストなどを意識的に考えるようになった。‘こうすれば売れるかもしれない’という気づきと試行錯誤によって、今まで気付かなかった商品価値や自分たちの仕事の特性、それらの活かし方を改めて見直すことが出来た。「まちなかひろば」での定期出店の挑戦は、値の付けられない多くの収穫を得た貴重なものだった。今年の夏の「請戸夕市」では、この経験を活かし、例年の倍以上、青壮年部史上最高の売り上げを達成することができた。その収益は、地元の専門店開拓の情報収集等に活かしながら、産直活動の次なる一手を練っているところである。

また、この経験の中で強く思うのは、「魚離れ」への危機感である。まず何と言っても、魚を買いに来てくれるお客さんはご年配の方がほとんどで、若い年齢層はほんのわずかである。放っておけば、魚の消費がどんどん落ち込むことは目に見えている。本当の意味で浜値を良くするためには、この事から目を背けてはいけない。この先、魚を食べてもらうためにどうしたら良いのか？、消費者が何を求めるのだろうか？、我々若い漁業者が何をできるのか？、を考える良いきっかけとなった。

今、請戸支所青壮年部では地元の小学校で、自分たちの仕事や請戸の魚の味を知ってもらう食育活動を行っている。これは見方によっては、「将来のお客さんを自分たちの手で育てる」、とも言える。この活動の意味の重さに改めて気がつき、より一層力を注いでいるところである。

6. 今後の課題や計画と問題点

自分たちの獲った魚を食べてくれる人たちに直接手渡す緊張感と満足感、日常の操業から離れて消費者と接することは、大きな刺激になり、励みにもなる。産直活動は、「請戸夕市」や地元イベントでの出店を通じて今後も続けていきたい。

地元小売店と連携した「請戸の魚」販売についても、現在、浪江町内の大手スーパー鮮魚部と年明けの試験販売に向けて詰めの協議中である。この先、継続的に定期出荷できることを期待しながら準備している。

また、食育活動については、地産地消にもつながる取り組みとして重点を置き、経験を積み重ねながら改善を続けている。近い将来、青壮年部発の「請戸の魚」を地元のお店でたくさんの人たちに届けることを夢見て、今後も部員一丸となって取り組んでいく。

今の漁業を取りまく状況を振り返ると、まったく楽観はできない。しかし、我々若い漁業者が前を向いて突破口を探し続け、何度でも挑戦し続ける限り、必ず風穴を空けることができる。請戸支所青壮年部は、歩みを止めない。

表1 平成21年度 請戸支所青壮年部の主な活動実績

実施日		場所・対象	産直に関する内容	メイン	備考
21.06.20	産直	「まちなかひろば」	鮮魚販売	ホッキ	来店者調査1
21.07.07	食育	飯坂小学校	PR		実習・試食 (ホッキ・アイナメ)
21.07.12	産直	「まちなかひろば」	鮮魚販売	タコ・ツブ	
21.08.13	産直	「請戸夕市」	鮮魚販売	マイワシ・ウニ・アワビ	
21.09.12	産直	「まちなかひろば」	鮮魚販売	シラス	来店者調査2
21.10.25	産直	「まちなかひろば」	鮮魚販売	サケ	
21.11.08	産直	「小高産業祭」	その他販売	ツブ串・ガニ汁	
21.11.19	食育	大堀小学校	PR		実習・試食 (ホッキ・アイナメ・生シラス)
21.11.28	産直	「まちなかひろば」	鮮魚販売	カレー	



写真1



写真2



写真3



写真4

(写真1) 「まちなかひろば (6月20日)」

いよいよ開店！人だかりが出来始めました。お客さんも待ちきれない様子。

(写真2) 鮮魚の陳列 (11月28日)

見栄え良く並べるのにも気を遣いました。

(写真3) 商品説明の様子 (9月12日)

青壮年部謹製干シラス販売の1シーン。「このイカがちょっとうれしいですよ！」

(写真4) 食育活動の様子

ホッキ漁をやっているご本人から解説。鮮やかな手さばきで貝をむくと歓声が！