

# 家族定置折田水産の挑戦

～消費者の中に飛び込んで地魚を売り込め！～

指宿市漁業協同組合 折田 正, 美加

## 1 地域と漁業の概要

私たちの住む指宿市は、薩摩半島の南東部に位置する指宿市、山川町、開聞町の1市2町が、この1月1日に合併し、新しい指宿市としてスタートを切ったところである。市の中心には九州最大の湖・池田湖があるほか、開聞岳や長崎鼻、知林ヶ島といった美しい自然景観が点在し、また、天然砂むし温泉に代表される豊富な温泉資源に恵まれている(図1)。

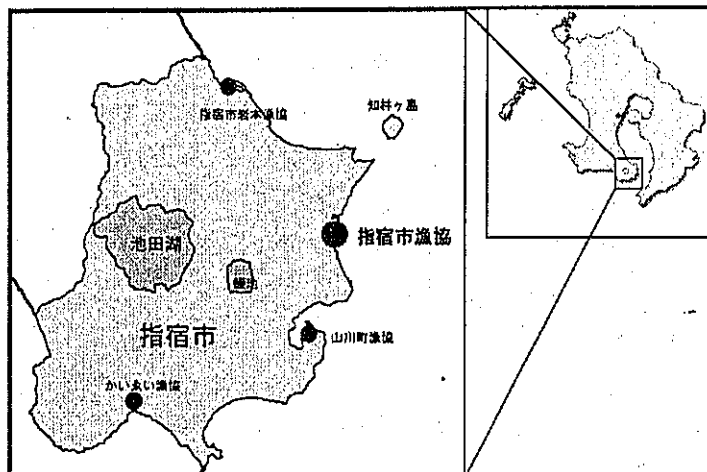


図1 指宿市漁協の位置

新しい市内には、指宿市岩本漁協、指宿市漁協、山川町漁協、かいゑい漁協の4つの漁協があり、その中の私の所属する指宿市漁協は、隣接する指宿市岩本漁協と4月1日の合併を控え、「指宿漁協」へと移行準備中である。現組合員数は、正組合員50名、准組合員66名、計116名で主な漁業種類は、一本釣り、ブリ飼付け、建網、小型定置網、養殖、延縄などで、平成16年の水揚げ量は1,003トン、水揚げ金額が66,000万円である(図2)。

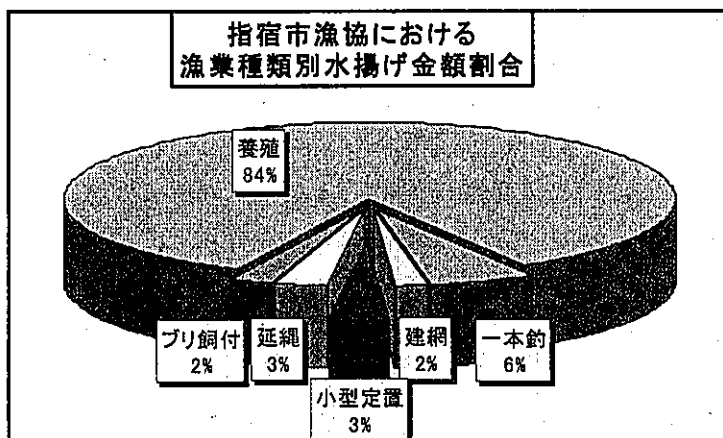


図2 指宿市漁協における漁業種別構成割合

私は、地元の高校を卒業後、山口県下関市の水産大学校へ進学し、平成7年卒業と同時に、鹿児島魚市株式会社に就職した。毎日、市場業務で魚を目にするうちに、やはり、自分で魚を獲る方に回りたい、漁師になりたいと思うようになり、とうとう我慢できずに、まる一年で市場の仕事辞めた。我が家は、祖父の代より定置網漁業を営んでいたため、辞めた後はそのま

ま家業の定置網漁業に就業した。現在は、両親と私たち夫婦と弟夫婦で定置網を主体に、刺し網やカゴ網を営んでいる。

## 2 実践活動課題選定の動機

市場で働いていた時から、常々、漁業者の方から魚価の低迷について色々と言われていた。自分たちに言われてもという思いでいたが、立場が逆転し、自分が漁業者になると、自分たちは生産者なのに値段を付けることができず、他人の言い値で価格が決まってしまうジレンマを強く感じるようになった。定置網漁業は、積極的な漁法でなく、魚がやってくるのを待っている漁法であるため、がんばっても、必ずしも水揚げ量が上がるわけではなく、逆に年々低下する魚価により（図3）、水揚げ金額が減少していった（図4）。また、定置網では、様々な魚種が漁獲されるが、市場で売れる（値段が付く）魚は決まっているため、美味しい魚でも取引されず捨ててしまうこともあった。どうにかできないか、何かないのかと手をこまねくばかりで、自分たちのような弱小の経営体ではどうすることもできず、かと言って、指宿地区では、他に同業者もいないことから、結局、自分たち家族で解決するしか方法がないのが現実であった。妙案は浮かばないまま、深夜零時に出漁し、4時に帰港・選別をする日々を繰り返した。悶々とした日が過ぎていくばかりで経営は上向くことはなく、逆に徐々に厳しくなっていた。

## 3 チャンス到来（実践活動の状況と成果）

### (1) 朝市の開催

平成9年、それは突然やってきた。指宿市と市の観光協会が日曜日にセントラルパークで朝市を企画しており、是非、鮮魚を出荷販売して欲しいと声が掛かった。今までは少しでも高値で取引されるよう、地元より鹿児島送りを主にやってきたが、これといった成果がない状況であったので、ひょっとすると今までのジレンマを解消できるのではないかと家族で話し合っただけで二つ返事で回答した。

しかし、朝市は、毎週日曜日朝6時から8時頃までで、正月以外は休みなしである。今までは市場が休みの日曜日は、唯一の休漁日だったが、日曜日でも出漁し、沖から帰ったら、すぐ選別して、市の開催場所であるセントラルパークへ販売に出かけることになる。休みが全くなくなることから、2つ返事をしたことを後悔したが、そこは、家の女性陣が積極的に取り組むべきだと男性陣を強引に引っ張っていった。

### (2) 朝市による効果

朝市に取り組んで、すでに8年経った。この間に野菜や花などの他の出店者は、すべて撤退し、自分たちの店だけのちょっと変わった朝市となった。しかし、魚しか売っていない1店舗だけの朝市なのに、お客さんは減るどころか常連客に加え、新しいお客さんも増えて、客足が絶えることがない。また、当初は、高齢なご婦人方が多かったのだが、最近では男性のお客さんや若い方も目にするようになり、消費者の広がりを感じている。新鮮な地の魚を求めている人が、指宿にこんなにいるとは正直驚いている。定置網に入った食べられる魚は、全部店頭には並べているため、お客さんもスーパーなどでは決して目にする事のない魚に出会える珍しさとともに、朝獲れで新鮮である、生産者が直に販売しているということで、遠いところから朝早く暗いうちに足を運んでくれる。取り組み当初は、朝市に出荷販売することで、休みがなくなり、また他の出店者がやめていくのを目にして、自分たちもやめようかという気持ちも起こったが、家内に「お客さんたちが自分たちの魚を目当てに暗いうちから足を運んでくれているのよ」と叱咤激

励され、もうやめようかと思うこともなくなった。また、この魚は、どうやって食べるのとか、どう捌いたらいいのか、あるいは逆にお客さんの方からこんな風な食べ方がおいしいとか、この前の魚はおいしかったよといったお客さんとの会話で、魚を販売する喜びを感じるとともに消費者が何を求めているのかがわかり、休みがないことの苦痛より、朝市を開催することの方が楽しくなってきた。自分たちで値を付け、それを消費者の方たちと語りながら自分たちを理解してもらって販売でき、本当にお互いがお互いを理解し合い、充実した時間を過ごすことができるようになり、自分たちも喜びと自信を深めていった。

また、お客さんから正月用の魚がほしいという要望を受け、毎年年末の12月30日には、漁港で独自の朝市を開催し、好評を得ている。

#### 4 道の駅への挑戦（実践活動の波及効果）

平成16年10月、指宿市観音崎にPFI方式を導入した道の駅いぶすきがオープンした。オープンに先立ち、地域交流施設「彩花菜館」内の特産品販売コーナーにおける出荷者の募集があり、朝市で自信をつけた私たちは、もっと自分たちの魚を、地の魚を、自分たちで値段をつけ販売PRできる場所が得られるという魅力を感じて、是非取り組もうということになり、説明会に参加した。出荷にあたっては、これまでの朝市のようにトロ箱に並べて販売という訳にもいかず、すべてプラスチックトレイに入れラップで被い、バーコードで金額等のデータを登録したシールを貼る必要があった。また加えて25%から30%の手数料を支払う必要があることなどから説明会に参加していた漁協は、手間と費用がかかるということで出荷を見送った。私たちも予想以上の手数料の高さに悩んだが、一方で朝市のお客さんの顔が浮かび、これまで朝市で得たノウハウを活かし新鮮な魚を提供すれば絶対大丈夫であるという自信が湧き上がり、自分たちの魚を毎日販売できる場所が確保できるということで取り組むことを決めた。そして、道の駅側の要請に対応すべく加工場を自宅の庭に建て、保健所の営業許可を取得した。また、道の駅までは、自宅から車で約20分かかるため、少しでも鮮度を落とさないように保冷車を購入し、朝獲れの新鮮な状態で販売できるよう、必要な施設や機器を新たに整備した。

道の駅がオープンして、最初の頃は売れ行きも芳しくなく、夕方には引き取ってくる魚も少なくなかった。それは、道の駅で鮮魚を販売しているといった情報が、まだ行き届いていなかったためで、お客さんが道の駅に来て、初めて鮮魚に気づくことが多いことがわかったが、このことについては、そんなに心配はしていなかった。しかし観光の途中に立ち寄るお客さん方が、自宅に持ち帰るまで時間がかかるため、購入を控えていることがショックであった。そこで道の駅に発砲スチロール箱を置かしてもらえようをお願いしたが、スペース等の関係で受け入れてもらえず、お客さんがいるのに指をくわえているしかなかったが、とにかく自分たちでできるだけのことはしようと、保冷バックの販売をお願いすると共に、お客さんが自宅に帰ってからすぐに調理できるよう、一次加工した商品も販売するようにした。これに道の駅ブームやテレビ番組の取材宣伝の効果が重なり、また、鮮魚を販売していることも浸透していき、売り上げは伸びていった。さらに鮮魚売り場におけるライバル店と差別化を図るため、また、より産直を強調するため網元直送のポップ表示や商品に折田丸のロゴマークを作成、貼ることにしてP

Rに努めた。生産者が販売している利点を最大限活かすとともに朝市の経験を活かし、消費者が口にすることがない珍しい地魚や処理の仕方を工夫したもの、さっきまで生きていたピチピチした鮮魚に加え、刺身ブロック、鍋用、唐揚げ用などに捌き、量も考慮し、そして食べ方も表示して販売していくと、リピーターも増え、遠くからはクーラー持参でみえるお客さんも多くなってきた（図5）。

例えば

アイゴは、磯臭いということで釣り人でも持って帰る人が少ないが、活魚のうちにめて内臓を除去すれば、臭みもなく、刺身で美味しく食べられる。そこで、現場で処理したアイゴを刺身ブロックとして販売し、好評を得ている。

ダツは、光に向かって飛んでくる有名な魚であるが、食べたことがある人は少ないと思うが、塩コショウで唐揚げにすると結構美味しい。そこで、唐揚げ用にブツ切りにして販売している。

他にも、市場で相手にされないゾウダガツオも鮮度が良ければ刺身で非常に美味しいことから鮮度保持に気を配ったり、ウスバハギも皮を剥ぎアラや肝とともに販売したり、エイは料理しやすいよう捌いてから販売している。また、単品では購入されにくいカゴカキダイやヨメセメジ、クロサギ等はアジと抱き合わせでバラエティーパックとして販売している。

朝市で得られたノウハウが活き、売り上げも順調に伸びてきた。逆に品物を確保するのが大変になり、17年から漁場を一つ増やし、3か統で対応している。これこそ、うれしい悲鳴だが、これでは人間の方が持たない。そこで仕事を男性陣と女性陣で分業している。毎日の出港、選別、鹿児島への送付は、男性陣の仕事です。その後、道の駅用の魚を選別・計量し、必要なものは手を加え、トレーに入れ、ラップをし、シールを貼って8時30分までに道の駅に搬入し、ショーケースに並べ、売れ行きを見て魚が少なくなったら、後ほど補充する。これが女性陣の仕事で、道の駅関係の仕事は、女性陣に任されている。現在は、道の駅中心に我が家は回っているが、道の駅は年中無休であることから家族で話し合い、月1回は休日を設けることにし、道の駅の売り場にも今月は〇〇日が休みと明記して休みを取るようにしている。

自分たちの活動を通して得られたノウハウや販売戦略をまとめると

①消費者が求めていること：

- ・地の魚であること。
- ・朝獲れで新鮮であること、品質がよく安価であること。
- ・食べやすいよう、また、より美味しく食べられるような一次加工・表示などの工夫がなされていること。
- ・生産者との直接会話により信用・信頼（生産者の顔が見える）が得られること。
- ・単品では買い控える見慣れない魚も抱き合わせにより購入できること。

②流通としての戦略

- ・地元の人が魚を求めてやって来易い朝市の活用（魚を購入することが目的で人が来るため、売りやすいが、信用をなくすと……）
- ・地域特産品を求める集客力がある場所として「道の駅」の活用

### ③価格・量の設定

- ・市中のスーパー等の調査に加え、朝市で消費者が手を伸ばしやすい価格帯を把握し、その価格で設定。
- ・生産者であり、かつ家族で経営していることから、消費者の求めやすい価格に設定することに無理がない（家族経営のメリット）。
- ・消費者が求めている量（基本は4人家族）での販売に努める。

## 5 今後の課題

これまで、朝市や道の駅を通して、指宿の地の魚を提供してきた。

ところが、ある講演会で、東京から来られた先生が、地元の魚はどこに行ったら食べることができるのか、指宿では、事前に予約を入れないと食べられないと嘆いていた。自分にはピンとは来ず、そんなもんかなと漠然と考えていたが、地の魚を地元の皆さんを含め、県外の人でさえこんなに求めていることがわかり、まさに目から鱗が落ちた感じでした。そこで、今後は、さらに視点を広げ、次の課題に取り組んでいきたいと思う。

- (1) ホテル・旅館業との協調により、地の魚を利用してもらう試みを考えていき、地魚を食する場を提供する。
- (2) 消費者のニーズに応えるため、滅菌海水使用等による衛生管理により、より安心安全な水産物の提供を心がけることで商品価値の向上を目指す。一方、厳選した水産物を高級魚として高価販売するための手法を検討する。
- (3) 大漁時・不漁時対策として、保存の利く加工製品の開発や他の手法を探るほか、併せて商品の多様化を図りたい。
- (4) 観光定置などの体験漁業の導入や地魚調理教室の開催。

取り組んでいきたいことは、たくさんあるし、うちの家族は、みんな積極的であるが、今の状態ではあまりに時間的な余裕がないし、自分たち家族だけで取り組んで行くにも限界がある。できれば行政の方々の力も借り、新生指宿市として地域の豊富な食料資源と観光とを結びつけて、地のものを供給できる仕組みを構築・発信してもらえればと思っている。自分たちも、今後は違う業種の人たちとも交流し知見を深め、自信をもって指宿の魚を指宿で販売し地産地消をますます進めていきたいと思う。

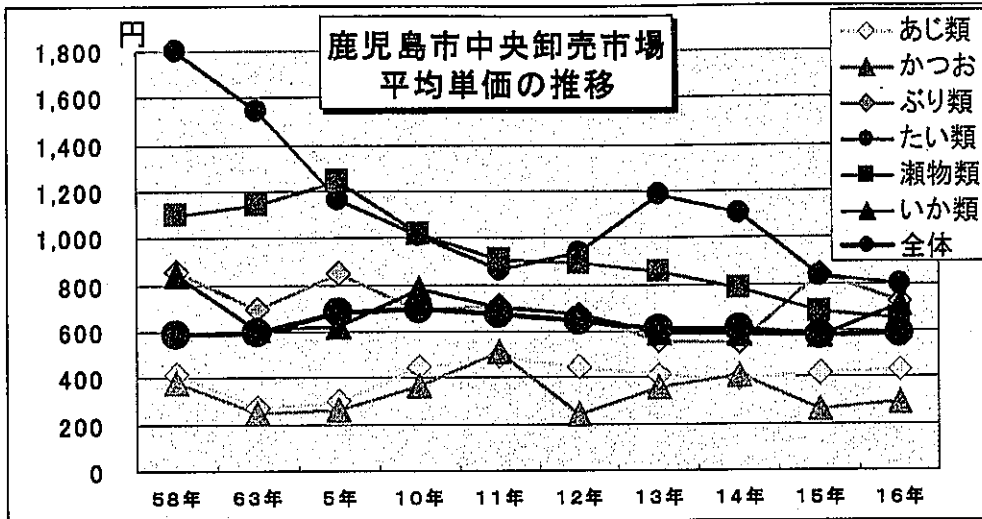


図3 鹿児島市中央卸売市場平均単価の推移

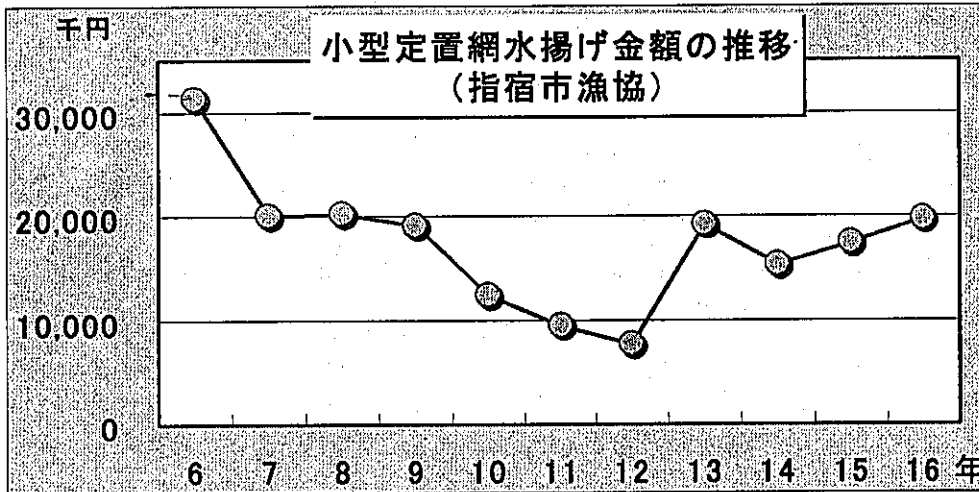


図4 小型定置網水揚げ金額の推移 (指宿市漁協)

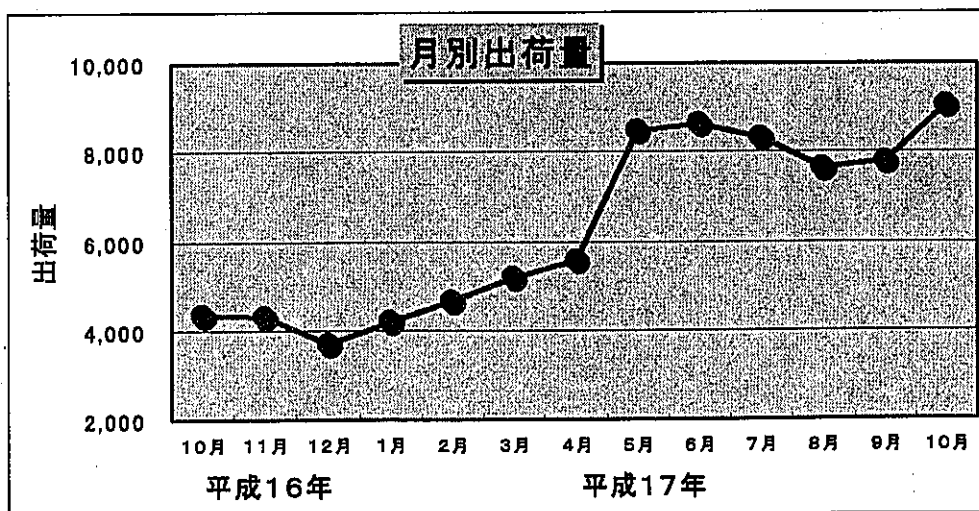


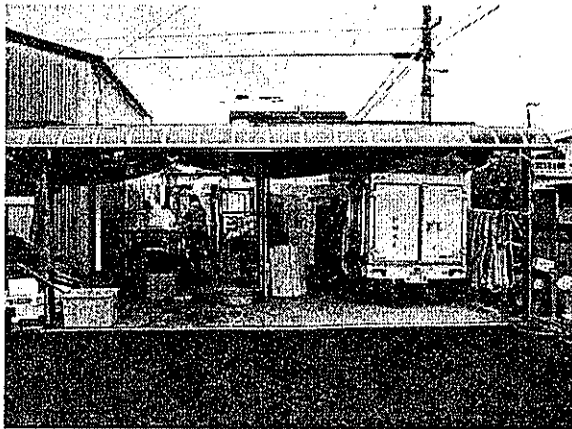
図5 「道の駅」への月別出荷量の推移



朝市



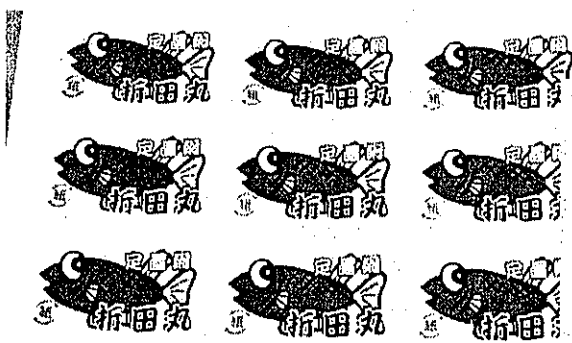
お客さんとのやりとり



加工場と保冷車

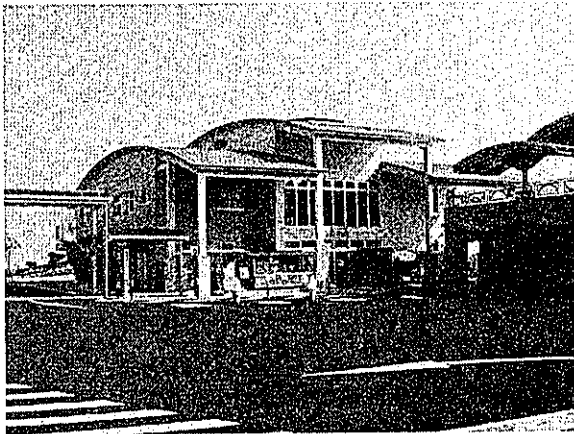


加工場での作業風景



ロゴマーク





道の駅いぶすき



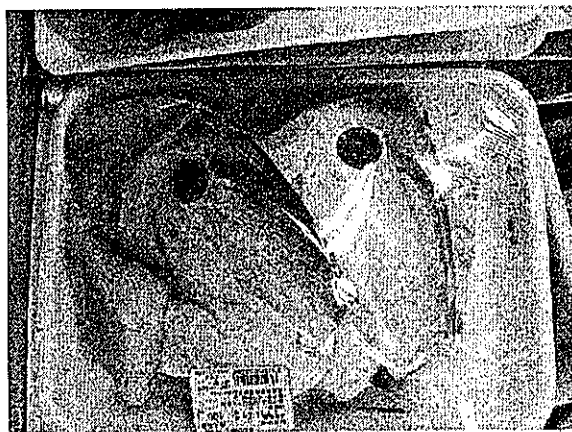
彩花菜館内の特産品販売コーナー



彩花菜館内の特産品販売コーナー



鮮魚コーナー



ウスバハギ



バラエティーパック