

鮮魚直売活動でよみがえった婦人部活動  
—浜の女性パワーによる「元気な浜店」の経営—

山形県漁業協同組合婦人部吹浦支部  
道の駅鳥海ふらっと「元気な浜店」 店長 阿部 定子

### 1.地域と漁業の概況

私達の住む遊佐町は山形県の最北西に位置し、西は庄内砂丘を経て日本海に臨み、北は東北一の秀峰鳥海山を境に秋田県に接しています。国道7号線沿いの松林には、町が待望の温泉を掘り当てて昨年完成したホテル「遊楽里」やコテージ村が建つなど、町の美しい自然環境を活かしながら観光と漁業が共生する漁業振興を目指しています。

遊佐町の人口は18,000人で、漁業者は正組合員95名准組合員161名。底曳船7隻、着火船30隻、建網1ヶ統、年間水揚高は約2億円です。

### 2.婦人部の組織と運営

吹浦支部の部員数は30名で、県漁協婦人部8支部の中では最も小さな支部ですが、支部長1名、副支部長2名の役員体制のもと、強い団結力で石けん使用や海浜のクリーン運動、魚食普及活動に取り組んでいます。

平成6年に漁村高齢者活性化対策事業を導入して特産品づくりに取り組むことになり、当地の漁獲品の一つである鮚が非常においしいところに着目しました。年中獲れて安価な鮚に付加価値をつけて商品化しようと取り組み、「たこ飯の素」と「磯たこくん」を開発、町の優良特産品として認定を受けるまでになりました。これを契機に地域はもとより、県外の各種イベントにも積極的に参加するようになり、これらの活動で漁協婦人部の団結心が一層強くなりました。

### 3.課題選定の動機

平成9年に、町が地域活性化を目指した総合交流促進施設として“道の駅鳥海ふらっと”を建設、その中に農産物と鮮魚の直売コーナーを設け、鮮魚コーナーは漁協婦人部が運営する事になりました。

この事業を決定するまでには、何度となく会議を持ち検討を重ねてきましたが、年齢による体力の問題、時間の調整、その他色々と会合の度に揺れ動いたのも事実です。

しかし、現在の漁協婦人部のおかれた環境で何が出来るかを考えると、私たちの町には海があり、港があり、底曳船、着火船、建網と様々な漁法で旬の魚が獲れます。特に、夏を中心として食べられる天然岩ガキは、鳥海山の伏流水が日本海に湧き出て、その影響で天下一品の味をつくっています。このチャンスを活かして、遠くからいらっしゃるお客様に店頭で「活きのいい魚の味」を知っていただき、消費拡大につなげたいとの想いも募り、新しい事業への大きな不安もありましたが、漁協、関係機関の力強いバックアップもあり、

立ち上げを決意しました。

#### 4.実践活動の状況と成果

##### ○「元気な浜店」のオープンまで

始めに、鮮魚コーナーの図面作成にかかりました。このためには地元スーパーマーケットの鮮魚部、庄内物産館、他町の道の駅等を視察し、魚屋として必要な設備である冷蔵庫、魚ケース、魚焼機、調理台、流し台等を設計図に書き入れました。婦人部では、まな板、包丁、食器等を準備し、また店には大漁旗を飾り、日に日に魚屋らしくなってきました。

帳簿類は、作業日誌、仕入れ帳、売上帳、経費内訳帳を準備し、会計担当、仕入れ担当を決めました。部員の勤務は週2回の割り当てで4班体制にし、班長を決め、月1回定例班長会議を開くことにしました。

いよいよ開店の日、朝から小雨がばらつき心配しましたが、船が入港し、市場で魚の選別をしていると、開店準備の連絡が入りました。さっそく私たちも魚を箱に詰めたり、値段をつけたり、「今日は活きのいい魚を売れるぞ」と期待に胸をふくらませ、魚をトラックいっぱい積み込み「ふらっと」へ着いたときは、もうお客さんは列を作って待ちました。会場からは、オープニングセレモニーの小学校の鼓笛隊の音、加藤紘一代議士たちのテープカットなど、来賓の方々、お客さんで駐車場はいっぱいでした。トラック一台の魚も2時間で売り切れてしまい、盛況のうちに開店一日が終わりました。

##### ○鮮魚直売店の経営と交流活動

しかし、毎日が開店当日のようにはいきません。1ヶ月も過ぎる頃、私たちの耳にいろいろな噂が聞こえてきました。野菜の方は安い、魚の方は高い、いつも同じ魚しかない、レジが時間がかかって面倒だ、また「ふらっと」側からも売上が計画に満たない等の忠告を受けました。部員の中からも「やっぱり私たちの力では無理なのは」「私はやっぱり反対だった」等の声も出るなど、本当に困ってしまい、その度にみんなで会合を持ち検討しました。

その結果、売상을伸ばすには吹浦市場の仕入れだけでなく、大きな酒田の市場からの直接仕入れしかない、という結論に達しました。漁協組合長とも相談し、婦人部から保証金を出し、酒田の大きな市場の仲買人となることを決め、仕入れ担当は私がすることになりました。幸い私は魚屋の娘で、魚の名前や符丁も知っていましたが、今になって魚の買い出しをするとは夢にも思いませんでした。

商いの心得として、次の5点をモットーにしています。

- ①お客さんを引きつけるためには、高い魚だけでなく雑魚を皿盛りにして安く売るなど豊富な品揃えが大切。
- ②「おいしさ」にこだわり、焼魚は味が落ちないうちに焼くこと。
- ③翌日に持ち越さないで安くしても販売し、鮮度をキャッチフレーズにすること。
- ④何事もお客さんの立場になって考え、お客様の信用を得ること。
- ⑤お客さんには「いつも明るい笑顔と誠意」で接すること。

仕入れは朝5時に起き、一番にテレビの天気予報を見ます。時化が続くときはその分魚を沢山仕入れねばなりません。漁協から「ふらっと元気な浜」と書いた軽トラックに乗っていきます。酒田の魚市場は活気があり、色々な魚が沢山あります。初めは何を仕入れた

らいいのかわかりませんでした。他の魚屋が仕入れる魚を覗いたり、関係者に教えてもらったり、うろうろしては疲れて帰って来たものでした。仕入れはその日の売上げにも影響する重要な役目で、毎日が真剣勝負です。セリが始まり、買いたい魚の番まで来ると胸がドキドキします。変な声を出して笑われたこともあります。今では自信を持ち、仲買人として男達と一緒に元気な声を出して魚を仕入れ、トラックいっぱい買い込めます。店の方では当番の部員が店内の整理や品物を並べたりして仕入れを待っていてくれます。「おはよう、ごくろうさん」部員の声にホッとします。

初年目は税務申告の仕方も知らず、直接税務署を訪ねて行きました。少しでも運転資金が多い方が良くだろうと、部員の時給を低く抑えてやりくりした利益に、法人税がかけられ50万円も納めねばならず、割り切れない思いもしましたが、その経験をバネに、今では会計担当者が農業改良普及センターの指導のもと簿記記帳を学び、税理士さんのコンサルなども受けながら、経営管理に活かしています。

色々な問題も部員と漁協、関係機関の支援のもとに乗り越えてきました。私達の目的は地魚にこだわり、お客様においしい魚を食べていただきたい、その一点です。特に夏の天然岩ガキはテレビ放送で全国的に有名になり、シーズンには遠方からの観光客が多く、店先に列を作ってその場でむきたてのカキを食べていきます。初めて食べる子供達も、カキの卵がミルクみたいにおいしいと食べてくれます。カキの採取期間は5月から8月までの4ヶ月です。お陰でこの期間は売り上げも多く助かります。また、浜焼き風のいろりで焼く串差し魚は格別うまいと評判で、道の駅「ふらっと」の食堂へ持っていき定食として食べてもらうこともできます。作りたての刺身も当店おすすめの一品料理です。

元気な浜店では消費者との交流にも力を入れ、オープン・来客100万人突破記念感謝祭や収穫感謝祭の際、カニ汁やホッケのすり身などを入れた漁師汁を試食させ、庄内浜の食文化に触れてもらっています。また、町内外のお客さんを対象にした魚料理体験教室を開催し、調理方法のコツを身につけてもらうなど、ふるさとの味の伝承に努めています。

お陰様で、初年目（9ヶ月間）の売上が2千9百万、翌10年は40%アップの5千3百万の実績を得ることが出来ました。ちなみに11年は5千7百万の売上でした。

部員の賃金は時給制で、毎月の決算報告会で各自の賃金合計を決定して漁協の各自の口座に振り込まれます。家計の責任を持つ主婦にとっては、自分の口座を持つ事は非常に励みにもなり、嬉しい事でもあります。

全国に“浜の直売所”的なお店は数あると思いますが、「元気な浜店」のように婦人部直営の販売所はまだ珍しいのではないのでしょうか。お客さんの「お魚定食美味しかったよ。又来るからね。」という声が私達の一番の元気の素です。

活動成果をまとめてみると

#### ①婦人部の活気が高まった

お客さんとのふれあいを楽しみに販売当番に誇りを持って当たる部員が増え、離れていた部員も戻るなど、婦人部活動自体が活発になっています。

#### ②浜の女性パワーを地域に認めさせることになった

吹浦港の水揚げ額の3割に相当する販売額を上げている婦人部のパワーが地域に認められています。そしてそれは長年培った調理技術で鮮魚に付加価値をつけ、販売ロスの少ない経営を実現しているからなのです。

### ③地域社会に経済的効果

売上げの28%が給与所得として部員に還元され、漁家の経営安定と女性の経済的自立に貢献しています。

## 5.波及効果

私達の活動が地域内外にもたらした波及効果は次のとおりです。

- ①庄内浜の魚の美味しさや特産加工品の全国的なPRと消費拡大につながった。
- ②「元気な浜店」の鮮魚直売活動に刺激を受け、婦人部全体としても、農村部の直売所と連携し、魚の直売と消費者交流のイベント活動を行うようになった。
- ③販売額の約6割が仕入として地元の魚市場へ落とされており、地域漁業への貢献になっている。

## 6.今後の課題、計画

現在、全国的に道の駅が展開されている状況で、リピーターを確保するためにどう私たちの特色を出すかを考えねばならないと思っています。地元のお客さん、内陸方面や県外からお出でのお客さんそれぞれに合った魚の説明の仕方、太平洋側と日本海側の魚の味や種類の違い、料理法など、私たち自身も勉強する必要があります。新規の加工品づくりに取り組むことも考えており、それらが他の道の駅との差別化につながると思うのです。

また、顧客名簿を作成し、旬の魚料理の紹介やイベントの案内など、きめ細かな情報提供を行っていきたいと思っています。

さらに、お世話になっている地域社会にも多少なりとも還元することを考え、海難遺児募金や、福祉施設関係に活きのいい鮮魚の提供など、いろいろと考えをふくらませています。

現在、部員の平均年齢は69歳で高齢化が進んでいますが、だからこそ魚を扱えば天下第一品の技も持っています。これからも若い部員が積極的に参加できるような魅力ある職場づくりを目指し、存在価値のある“道の駅鳥海ふらっと「元気な浜店」”の活動に頑張りたいと思います。

図一 「元気な浜店」年間売上額の推移

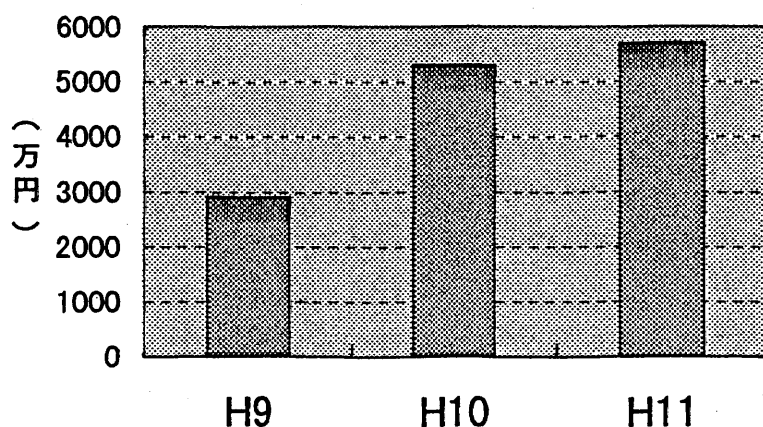
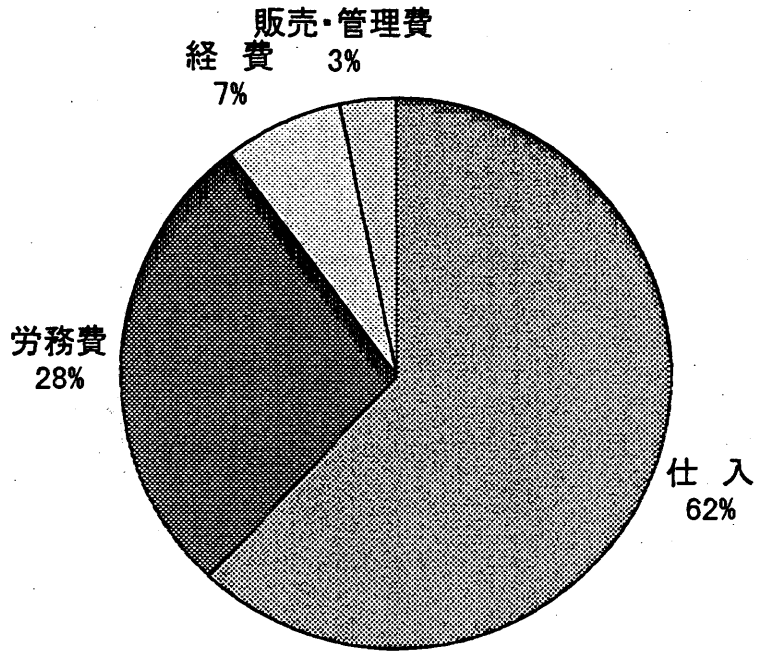
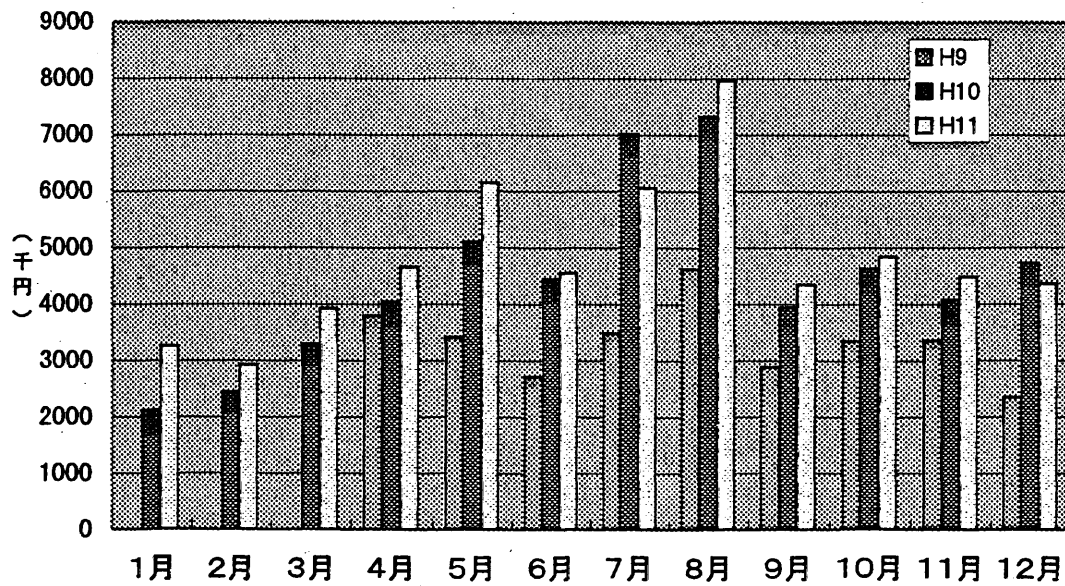


図-2 費用の内訳(H11)

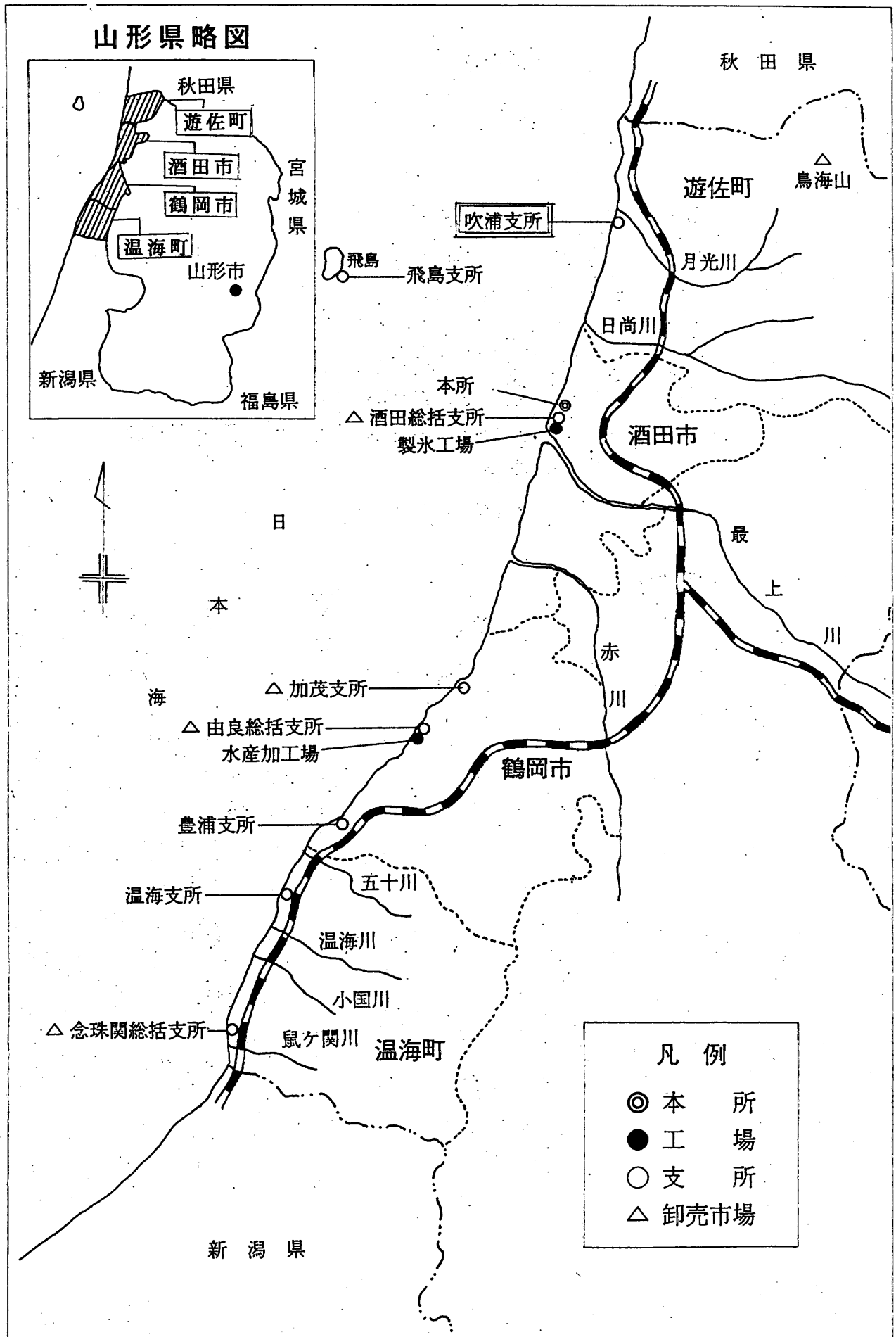


※「経費」の内容は、水道光熱費、消耗品費、減価償却費、車両関係費。

図-3 「元気な浜店」月別年別売上



# 山形県漁業協同組合本・支所 所在図





販売にあたる部員達の笑顔



酒田の市場でのセリの様子



都市交流イベントで地魚のPR



大好評！ タラを使った郷土料理教室



ホツケに付加価値を —加工風景—



町のイベントでイカ焼き販売

# ふらっと元気な浜にいらっしやい

浜に揚がった地魚を並べ、いらっしやい、いらっしやい……。遊佐町の浜のお母さんたちが今春、国道7号の道の駅の開設と同時に出した全国でも珍しいお土産の鮮魚店がようやく軌道に乗り始め、観光客の人気を集めている。写真。その奮闘ぶりが、18日、酒田市の県漁協で開かれた「県漁村生活を考える集会」で、店長の阿部定子さん(64)から報告され、大きな拍手を呼んだ。

店は同町管理菅野の同園道わきに、町が第三セクターで開設した道の駅鳥海「ふらっと」の一角にある「元気な浜」。県漁協婦人部吹浦支部の29人のお母さんたちが「いきのいい地魚を全国に知ってもらい、消費拡大を」と、スーパーなどを回って冷蔵庫や魚ケース、まな板、包丁などを用意、大漁旗を飾って開店にこぎつけた。

品物は地元吹浦漁港に水揚げされるカレイ、キス、タイ、カニ、ハタハタ、それに特産の岩ガキなど。いずれも夫らが船を出して漁獲した新鮮な魚介類。中でもその場で食べる焼き魚は大好評。珍しさも手伝って4、5月はそれぞれ300万円台の売り上げとなった。

## 遊佐 お母さんらの土産鮮魚店、軌道に

しかし、6月は約240万円に落ち込み、夏場は底引き網漁が休漁となることから、酒田市の水産問屋のセリに参加し、塩ザケ、タラ、イクラ、スジコなどの北海道物も仕入れ、品数を増やした。それが功を奏して8月には400万円台まで伸ばすことができた。

酒田市からの仕入れは、阿部さんの役。毎朝5時に起き、6時すぎからのセリに立ち会う。店にも婦人部員らが交代で詰め、最近はずますの買金を払えるまでになったという。

阿部さんは「客との触れ合いで消費者の好みを知ることが出来る。お母さんたちも自分の給料口座を持ってたことで、働く意欲がわいてきた」と笑顔を見せた。

【鬼山 親芳】

