

えんばい朝市に参加して

浜名漁業協同組合舞阪婦人部

部長 片山峰子

1. 地域の概要

舞阪町(第1図)は静岡県の西部に位置する、人口約12,000人の町である。浜名湖と遠州灘という非常に恵まれた漁場に接しているため水産業が盛んで、町の就業人口の約1割が漁業や養殖業に従事している。また浜名湖の恵みは水産業だけでなく観光産業にも及び、釣りや潮干狩り、海水浴など、年間40万人以上の観光客でにぎわっている。

2. 漁業の概要

浜名漁協は昭和40年に17の組合が合併して生まれた。現在は舞阪町にある本所と、浜名湖周辺の2市3町にある7つの支所で構成され、約1,200人の正組合員を擁する。浜名漁協全体の年間水揚げ金額は約40億円で、その内約6割が舞阪漁港の水揚げとなっている。舞阪漁港には遠州灘と浜名湖の両方からの水揚げがあり、その中心は遠州灘で漁獲されるシラスである。遠州灘からはその他にカツオやトラフグ、タチウオなども水揚げされる。一方浜名湖からはアサリが水揚げされる他、県内で唯一養殖が行われているカキやノリなどが水揚げされる。

3. 婦人部の組織と運営

浜名漁協婦人部は漁協の誕生と同時に活動を始め、現在の漁協の構成と同じく、各支所ごとに8つのグループに分かれて活動している。漁協全体の婦人部員数は684名で、その内舞阪婦人部が414名を占めている。活動は部長1名、副部長2名を中心として、魚料理講習会への参加や、栄養士らと協力して、地元遠州灘や浜名湖の魚介類を使った料理レシピ集を発行するなど、魚食普及活動に特に力を入れている。また漁港内の清掃、わかしお石けんの販売、被災地への募金などの他、地域のイベントに積極的に参加するなど、様々な活動を展開している。

4. 実践活動課題選定の動機

魚食の良さをPRするには、実際に新鮮な魚介類を食べてもらい、どれだけおいしいかを知ってもらうことが一番であると考えている。婦人部では、浜名漁協が毎年4月に実施している水産祭りに参加して水揚げされたばかりのシラスなどを販売し、大きな人気を得ている。しかしこの祭りは年に1回しかなく、しかも漁協単独開催のため、その規模には限界があり、また来場客のほとんどが町内の人であることなどから、対外的に広くPRするには至っていない。

今回地域活性化のイベントとして、舞阪町、舞阪町観光協会、舞阪町商工会、JAとびあ浜松、浜名漁協の各機関が連携し、新鮮な魚介類を中心に販売する「えんばい朝市」を開催することになった。えんばい朝市の「えんばい」とは舞阪の漁師が使う方言の一つで、水揚げした漁獲物を魚問屋に出荷せず、自宅用に持ち帰る分を指す他、「どうぞ味見してみてください」という意味もある。

私たち婦人部がこの朝市に参加して、その名のおり利益を考えず、半分試食のような感じで魚介類を格安で販売すれば、町内の人だけでなく町外の人に対しても魚食の良さを知ってもらう絶好の機会になると考えた。

5. 実践活動状況及び効果

えんばい朝市は、平成12年4月から9月までの毎月第4土曜日に舞阪漁港で開催し、午前9時から昼の12時まで行った。朝市には13のブースが並び、その内浜名漁協はシラスの販売と鮮魚の販売のため2ブースを使用した。その他には浜名湖のアサリや魚の干物など水産物関係の店が全部で6ブース並び約半数を占めた他、商工会によるウナギの白焼きやとうもろこしの販売、JAとびあ浜松による野菜や卵の販売など、その他にも様々な店が並んだ。私たち婦人部は、浜名漁協のブースでシラスと鮮魚の販売を行った(写真1)。

4月22日の第1回目の時には、事前にチラシを作成したり、新聞記事として取り上げてもらうなど朝市のPR活動に努めたが、本当にお客さんが来てくれるのか心配であった。ところが当日にはたくさん家族連れでにぎわい、販売を開始してから約1時間で完売してしまうほどの盛況であった。この状況は4月だけでなく、毎月1,000人近くのお客さんでにぎわい、5月の開催時には雨が降っているにもかかわらず、9時の販売開始前に行列ができるほどの人気であった(写真2)。お客さんの反応としては「魚の値段が安い。」といった声が多く、中には「先月来たけれどすごく良かったので今月も来た。」とってくれるお客さんもいて、この朝市に参加して本当に良かったと思った。また8月に実施した調査では、来場者919人の内、舞阪町内が296人、町外が623人と、7割近くが町外からのお客さんであり、この点についてもえんばい朝市の開催は成功だったと感じている。

しかしその一方で、鮮魚であるが故の難しさも知ることができた。今回の朝市では、できるだけ新鮮な魚を提供したかったので、シラスについては当日の朝に水揚げされたものを、鮮魚については前日と当日に水揚げされたものを販売した。そのため海の状態によっては出漁することができなかったり、また出漁しても漁獲量が少なく、朝市で販売する量が十分に確保できない時もあった。5月や9月の鮮魚の売り上げが少ないのはこのためで(第2図)、せっかく来たのに買えなくて残念がるお客さんもいた。

また、ホウボウやウシノシタなどの鮮魚について、さばき方や料理方法が分からないという理由で買うことを控え、代わりに加工品を買っていくお客さんもいた。今年の4月から再開されるえんばい朝市では、その場で調理師にさばいてもらうとか、さばき方や料理方法の講習会を同時に開催するとか、さらに工夫していく必要があると感じた。

6. 波及効果

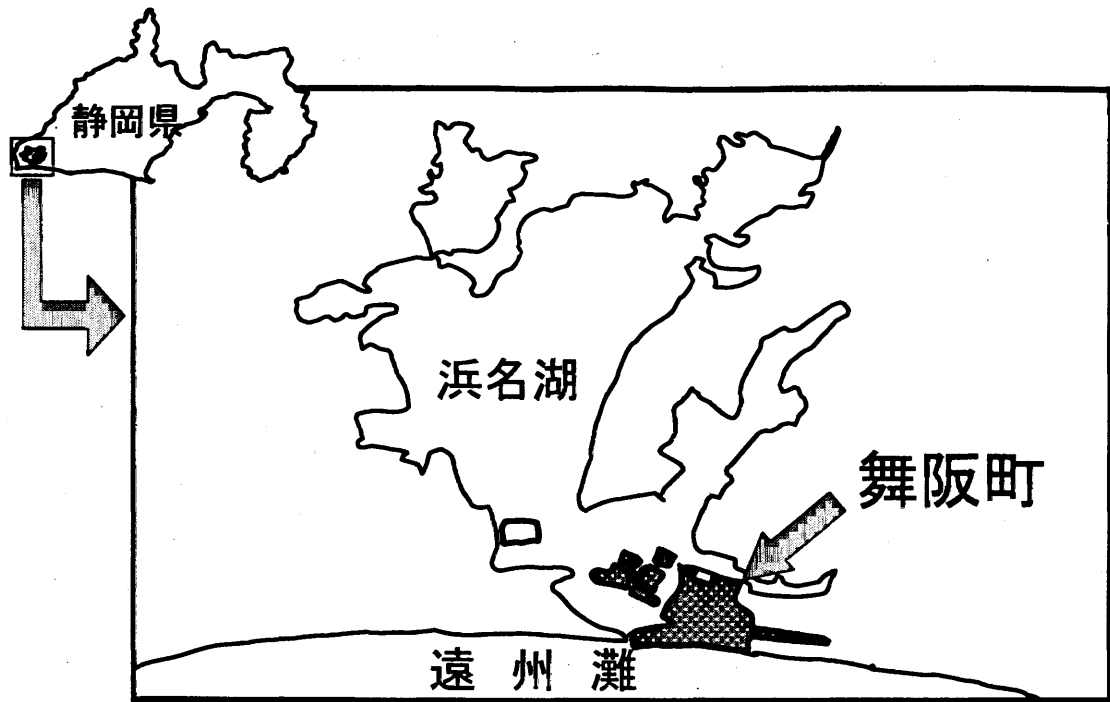
今回えんばい朝市に参加して驚いたのは、JAとびあ浜松ブースの人気であった。今回の朝市は魚介類をメインに販売することをPRしていたにも拘わらず、農作物においても魚介類に匹敵する人気であった。今回参加したJAとびあ浜松篠原支店は、舞阪漁港から車で10分程度の距離しか離れていないが、今までは全く交流がなく、えんばい朝市を通じて初めてその婦人部の方と交流を持つことができ、色々な話を聞くことができた。その中で最も感心したのは毎週朝市を行っているということであった。朝市は水曜日の午前6時30分から午後1時30分まで欠かさず行っていて、お客さんは地元の人を中心だが非常に好評とのことであった。

私たちは、実際にどのような感じで朝市が行われているのか見たくなり、JAとぴあ浜松篠原支店と、他にも朝市を行っている所があるということで紹介していただいたJAとぴあ浜松新津支店の2つの朝市に見学に行った。2つの朝市は販売開始時間こそ違うものの、共に販売開始30分程度でほとんどの商品が売れてしまうという状況で、その人気の高さに驚いた。販売していたのはネギ、白菜、大根、里芋など様々だが、どれも値段は100円から200円と非常に安く、また梅干しや白菜の漬物などは製造した人や日付が分かるようにしてあったり、殻にひびのってしまった卵は中身だけを10個程度ビニール袋に詰め、50円という格安で販売していたり、販売担当は当番制で、誰の商品が売れたのかは値札のところについている番号で分かるようになっていたりと様々な工夫が見られ、非常に勉強になった。篠原支店の方には、「えんばい朝市以外にも何かイベントがあったら、ぜひまた声を掛けてください。」とも言っていた。今回えんばい朝市に参加して、JA婦人部の方と交流できたことは、非常に大きな収穫だったと感じている。

7. 今後の課題

魚離れが進んでいると言われる現在、大勢のお客さんが朝市に来て、新鮮な魚介類を買ってくれたことは、私たちにとって非常に励みになった。えんばい朝市の反省会では、漁協の直売部をつくってはどうかという意見も出ている。しかしその一方で、魚のさばき方や料理方法が分からないという理由で、鮮魚ではなく加工品を選択するお客さんがいたということも事実であり、今後は魚のさばき方や料理方法なども、今まで以上に普及していく必要を強く感じた。

また平成12年7月1日から改正日本農林規格(JAS)法が施行され、水産物や農作物など全ての生鮮食品に原産地の表示が義務付けられるようになった。私たちはこの法改正を追い風として、新鮮な魚介類の良さに加え「舞阪」という名前をPRしていきたいと考えているが、水産業や農業といった産業の違いに捕らわれず、新しく始まったJA婦人部との交流を生かし、同じ産地という視点から、一緒に販売やPR活動に取り組んでいきたいと考えている。



第1図 舞阪町の位置



写真1 婦人部による販売風景

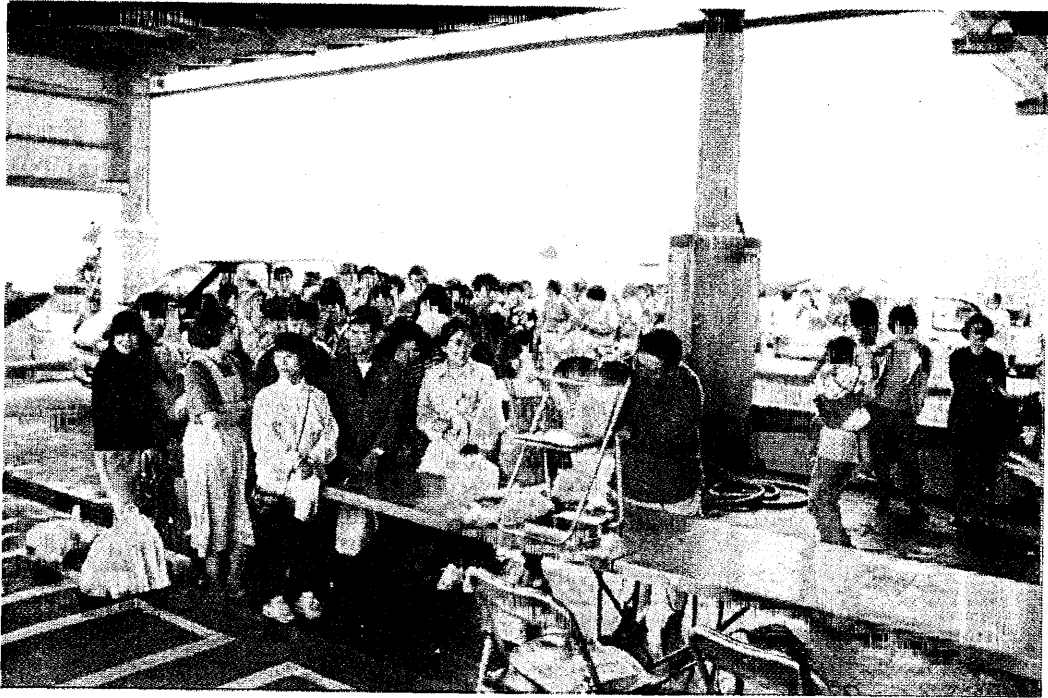
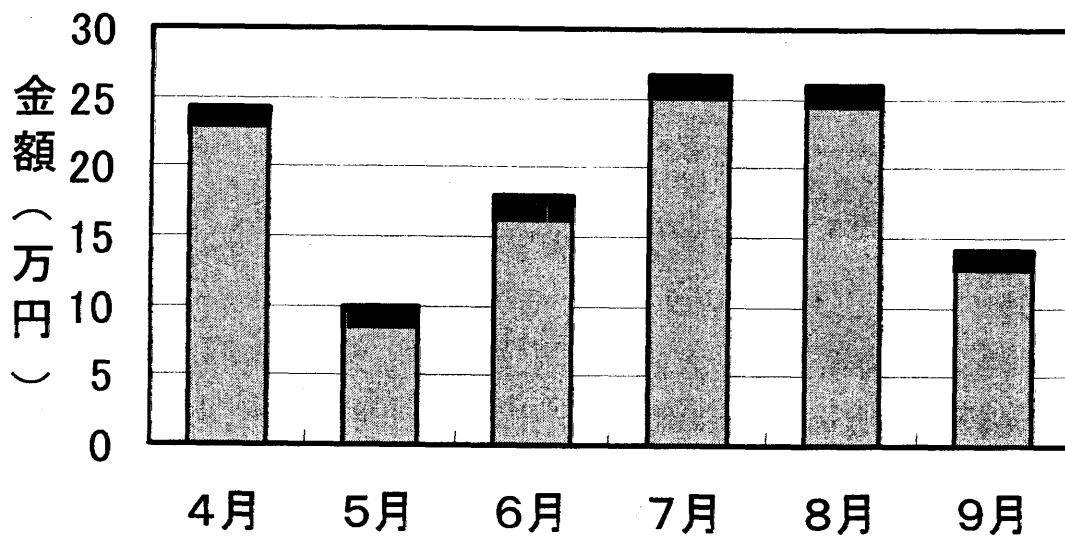


写真2 雨の中販売開始前にできた行列



第2図 月別の鮮魚売り上げ金額