

## 安い！新鮮！とようら海鮮市場

～朝市を中心とした青壮年部活動～

豊浦町漁業協同組合青壮年部

湯玉支部長 中野 勝利

### 1. 地域及び漁業の概況

豊浦町は、山口県の西端にあり、日本海の響灘に面した人口約2万人の町である。

豊浦町漁業協同組合は、平成11年度の正組合員数が115名で、主な漁業として、一本釣り、素潜り、延縄、小型定置網などが営まれている。

### 2. 研究グループの組織と運営

豊浦町漁協青壮年部は、現在、37名の部員からなり、スポーツ大会への参加、地域イベントへの出店、朝市の開催、地先の浜そうじ、視察研修等の活動を行っている。

### 3. 研究・実践活動課題選定の動機

豊浦町漁協は、平成6年に同じ町内の川棚、小串、湯玉の3つの漁協が合併して設立された。

合併により漁協の規模は大きくなったが、合併後も漁業を取り巻く厳しい環境は、依然として変わらず、「若い世代が漁協を引っ張って欲しい」という漁協からの働きかけにより、青壮年部を結成して活動を始めた。

結成当初から、青壮年部の中では、魚の消費拡大に取り組む必要性を感じており、その取り組みを具体化するために、次のような課題が青壮年部の中に生まれた。

「小売りされている魚は値段が高くて、魚ばなれの原因の一つになっていることから、まずは、消費者に安く魚を提供することができないだろうか。」

「新鮮な獲れたての魚の美味しさを、消費者に届けることはできないだろうか。」

こんなことを青壮年部内で話し合ううちに、消費者に安くて新鮮な魚を食べてもらうための方法として、青壮年部で朝市に取り組もうとの結論に至った。

### 4. 研究・実践活動状況及び成果

#### (1) 朝市の目的と活動の目標

朝市を始めるということで、県内の漁協朝市を視察し、運営方法等を学んだが、現実に行うとなると、問題が山積みしており、青壮年部員も本業の漁業に追われて、朝市の取り組みはなかなか進まなかった。

こうした中で、平成10年に水産庁の補助事業「元気な漁村づくり事業」により、漁業者と豊浦町が一緒になって、水産を核とした地域づくりに取り組むことになり、朝市による漁村の活性化の目的で、本格的に朝市を進めることになった。

まず最初に、青壮年部の中で、朝市の目的と活動の目標についての確認を行った。

朝市の目的は「地域の人に新鮮な魚を安く販売する」ことであり、その結果、魚を多く買ってもらえれば、ひいては漁業者の収入にもつながるため、自分達の活動により「生産者と消費者の両方に利益が生まれる」ことを目標にした。

話し合いでは、個人の「儲け」を考えたらどうかとの意見もあったが、議論のすえ、個人の利益は考えず、収益は青壮年部活動費にあてることで意志統一を図った。

次に、朝市の運営方法を検討し、「新鮮な魚」という点で、地元で獲れた魚を中心に販売することにして、漁協市場への出荷と同じ売上げの3%を手数料として、漁協に納めることにした。

「安く販売」という点では、仲買人の中間マージンを省いた価格で販売することにして、セリ値を基準に価格を決定することにした。

朝市の目的や活動の目標等が決まったので、後は朝市開催に向けて着々と準備を進め、朝市の名前も「とようら海鮮市場」として、11年12月26日に第1回目の朝市を開くこととなった。

## (2) とようら海鮮市場での取り組み

初めての海鮮市場では、準備した魚が30分で完売するほどの大盛況で、予想以上の売れ行きに、朝市を続けていく手応えを感じた。

第1回目から、ほとんど毎週日曜日には、海鮮市場を開いており、12年12月末までの実績として、約786万円の売上げとなった。

海鮮市場では、「安さ」・「新鮮さ」・「旬の魚」をセールスポイントにして、販売を行っている。

これまでの、海鮮市場における取り組みや工夫した点については、次のとおりである。

① 冬季の品薄対策：シケの多い2月、3月は魚が少なく品薄になるため、この対策として、下関市の青壮年部が中心となって養殖している「維新カキ」を仕入れて販売し、下関地域の青壮年部との連携を深めた。

② PR活動：新鮮さへの取り組みとして、4月から10月までは少しでも鮮度の良い物を販売するため、販売開始時間を1時間早め、時間変更にあわせて新たにチラシ、ポスターを作り、PR活動にも努めた結果、お客さんも増えて売上げも伸びた。

また、4月には「さかなの朝市まつり」と題して、海鮮市場と各種バザーを組み合わせ、イベントを行ったところ、これまで最高の約300人の人出があり、売上げも1日で45万円になった。

③ 販路の拡大：オープンから半年ほどはお客さんも多く、売上げも比較的順調であったが、7月、11月と立て続けに海鮮市場の近くに大型スーパーが2店開店したため、その影響が強く出て、目に見えてお客さんとともに売上げも減少した。

そこで、新たな展開として、11月から毎週日曜日に、別の場所に海鮮市場の2号店を出して販路の拡大を試みたところ、1号店と違ったお客さんを獲得することができ、以前ほどではないが、徐々にお客さんも増えてきている。

④ 特色づくり：とようら海鮮市場としての特色を打ち出すために、新鮮な魚のほかに名物となるような特産品づくりのために、地元で獲れたウニを使った生ウニのビン詰めや、試験養殖したマコンブ製品の試作販売を行った。

### (3) 活動の成果

自分達の活動の結果、自然に「なじみのお客さん」という強い味方を得ることができた。この「なじみのお客さん」は必ず買いに来てくださり、とようら海鮮市場は「安くて新鮮な魚が買える場所」として、地域の人々の支持を得て、地元の名物となっている。

また、これまで量が揃わず、漁協市場に出荷できなかつた魚も、海鮮市場では販売可能となり、組合員の収入アップにつながっている。

## 5. 波及効果

現在、青壮年部は、とようら海鮮市場を通じて地域とのつながりを深めているほか、活動の幅も広がっている。

① 近隣の野菜直販所にも、海鮮市場の影響でお客さんが増え、売上げがアップするという相乗効果が現れている。

また、毎年、山口県全域で、農山漁村の女性が中心となって開いている各地の朝市が連携して、交流イベント「ルーラル・さんさん・フェスタ」が行われており、青壮年部も、豊浦町の女性の開催する朝市に協力して、水産物の販売を行った。

② 海鮮市場が続けられるのも、地元の人が魚を買ってくれるからであり、地元あつての海鮮市場という考えから、部員の一人から、「売上げの一部を地元に戻元しよう」との提案があり、老人ホームを慰問して、新鮮な魚とマコンブ製品をプレゼントした。

③ 県、町、漁協婦人部が取り組んでいる魚食普及活動に、青壮年部も協力することにして、地元の高校生を対象に、「お魚料理教室」を開いている。

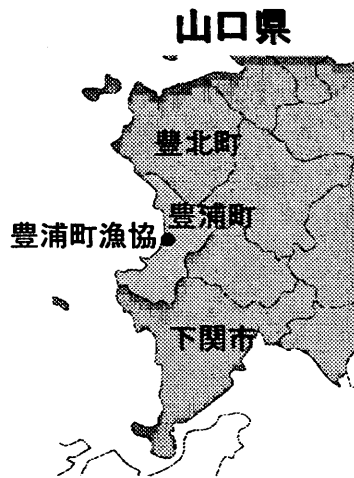
④ 海鮮市場での特産品づくりのために、マコンブとイタヤガイの試験養殖に取り組んでいる。

## 6. 今後の課題

現在は、青壮年部活動としての海鮮市場であるため、販売収益は個人に分配せず、活動費にあてているが、将来的には、組合員が海鮮市場で直販することで、個人の所得向上に利用できるようにしたいと考えている。

そのためにも、いろいろと工夫しながら「とようら海鮮市場」を発展させるよう努力していく決意である。

それはあくまでも「地域の人に新鮮な魚を安く販売する」という基本姿勢を忘れずに取り組んでいきたいと思っている。



**豊浦町漁協の概況  
(平成11年度)**

正組合員数:115名

水揚げ量:141.7トン

水揚げ金額:2億4千6百万円

**主な漁業種類**

- ・一本釣り
- ・素潜り
- ・延縄
- ・小型定置網

図1 豊浦町漁協の位置および概況

**魚の消費拡大をはかるため！**

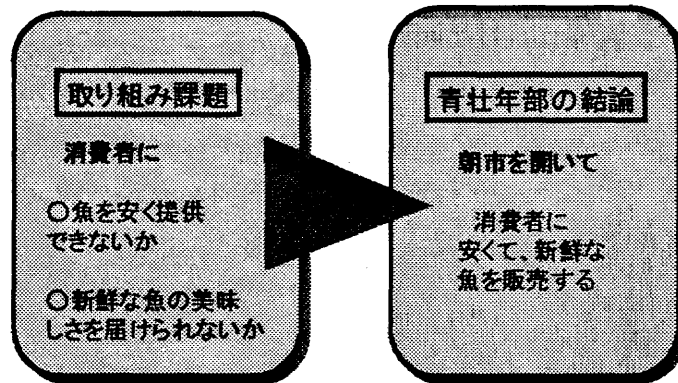


図2 活動課題選定の動機

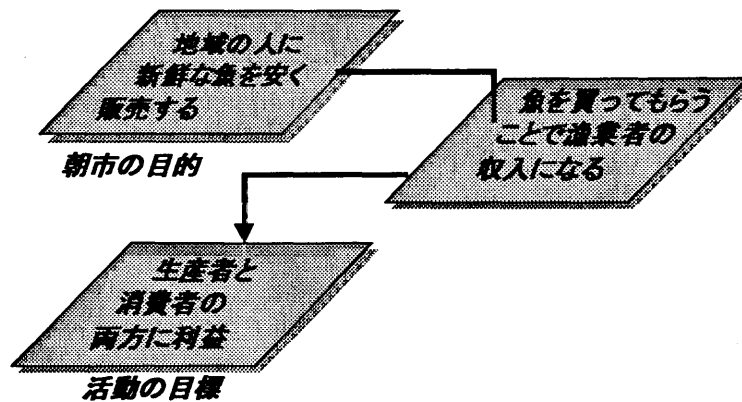


図3 朝市の目的と活動の目標

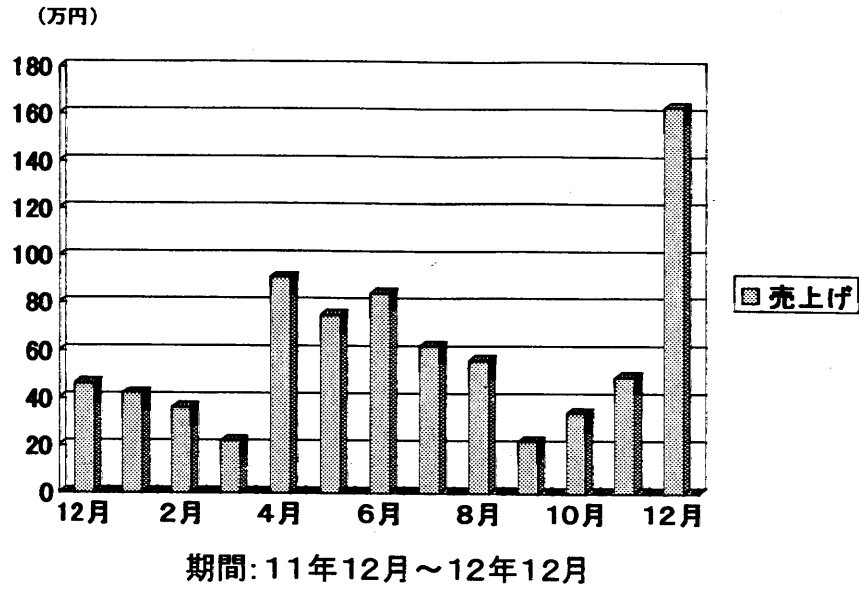


図4 とようら海鮮市場の売り上げ実績



図5 とようら海鮮市場の広告チラシ

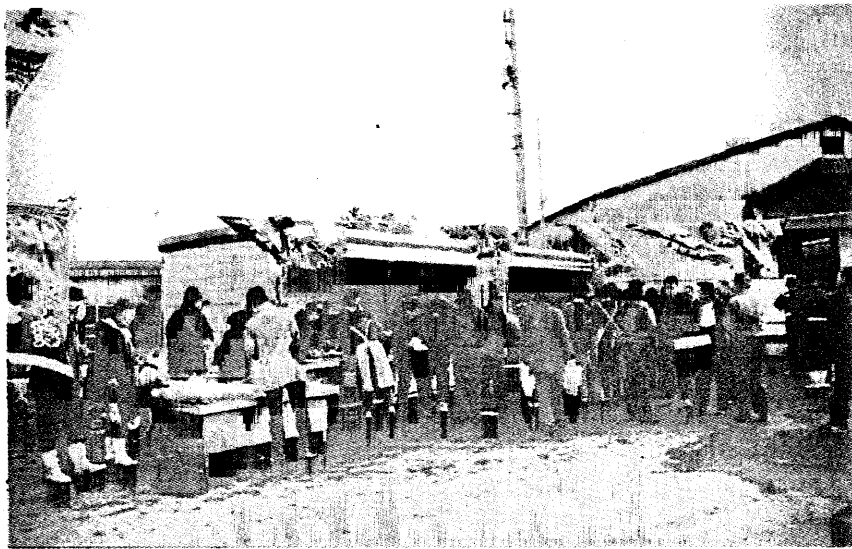


写真1 とよورا海鮮市場



写真2 海鮮市場の販売風景1



写真3 海鮮市場の販売風景2



写真4 お魚料理教室



写真5 マコンブ試験養殖（取りあげ）



写真6 豊浦町漁協青壮年部