

# 自分達が捕った魚を自分達で売る！

～消費者直売の取り組み～

宮窪町漁協青年漁業者協議会  
藤 本 二 郎

## 1. 地域の概況

私達の住む宮窪町は、しまなみ海道の今治側、世界最大の3連吊り橋来島大橋がかかる大島の北側に位置しています。

かつては村上水軍の本拠地があり、彼らは瀬戸の速い潮の流れを鍛え抜かれた操船技術を駆使して、瀬戸内海を支配していました。その潮で育った魚は身がしまり近隣の漁場の中でも特に美味しいとされています。

## 2. 漁業の概況

宮窪町漁協の組合員は379名、主に小型機船底びき網、刺網、潜水器漁業を営んでいます。近隣の漁協の中では特に後継者が多い漁協です。

## 3. 研究グループの組織と運営

宮窪町漁協青年漁業者協議会は、後継者30人で活動しており、会員の経営する漁業種類は様々です。このため、操業時間もまちまちでみんなで集まる機会はあまりありませんが協力しあって頑張っています。主な活動は自主研修活動や操業時に網にかかったゴミの持ち帰り、また、海の日には海岸清掃を行っています。現在は、「宮窪の漁師市」への出店、特産品「でべら」の直販や自主研修活動では小型底びき網の漁具改良試験等に取り組んでいます。

## 4. 研究・実践活動課題選定の動機

「宮窪の魚は美味しい」という声をよく聞きますが、宮窪には市場がないため、ブランドができません。このため、美味しいと言ってくれる人が多いにも関わらず浜値は安く、漁獲量が減少しているのに浜値は20年前より安くなっています。このため苦しい漁業経営となっています。

そんな中、約4年前に、会員が集まって話をしている時に、会員の中から「自分らが捕った魚を自分らで売らんか！」という意見が出ました。それが現在、宮窪漁港で毎月第1日曜日に行っている「宮窪の漁師市」のはじまりです。「宮窪の漁師市」という名前も私達で考えました。宮窪という地名を付けることにこだわりました。ブランド化とまではいきませんが、ブランド化への小さな第一歩かも知れません。

## 5. 研究・実践活動の状況及び成果

平成9年3月第1回目の「宮窪の漁師市」を開催しました。1週間前から会員総出で準備し、午前8時の販売時間が来ました。交通整理が必要なほどの車と人、今まで、宮窪にこれほど活気があったことは過去になかったと思います。お客さんは組合長の挨拶など耳に入らない様子で、目当ての魚の前から離れません。販売開始の合図とともに、

もの凄い勢いで魚が売れます。途中で魚が無くなり、沖に出ていた船の魚を買い付けて販売を続けましたが、11時頃には魚が無くなりました。3時間で1000人以上のお客さんと約200万円の売上げがあり大成功に終わりました。しかし、漁師は魚を捕るのはプロですが魚を売るのは素人です。もうけをとらずに販売していた魚があり約200万円の売上げから支払いを済ますともうけはごくわずかでした。また、「宮窪の漁師市」を始めた当初は生きている魚をお客さんが喜んで買ってくれると思っていました。しかし、水槽で泳いでいる魚を1キロいくらで売ろうとしても売れませんでした。お客さんには、1キロがどの程度かわからないからでした。このため、魚をしめて一匹いくらで売るとすぐに売れたんです。販売方法としても、量って売るより一匹いくらで売の方が楽で助かりました。

売っている魚は、私達が「宮窪の漁師市」の前日か当日に漁獲したものです。生きている魚をなるべく新鮮なまま販売するため、午前9時の開店時間ギリギリに生け簀から運んでいます。たとえば夏に多く漁獲されるエビはパックに入れて売っていますがパックの中で跳ねています。お客さんが「エビが活きたる」と驚いていましたが、私達には当たり前のことです。それぐらい鮮度にこだわっています。

翌月は朝からの雨でお客さんが少なく、用意した魚が売れ残りしました。残った魚は市場に出荷しましたが鮮度が落ちていたため安い値段でしか売れませんでした。値段が安かったことより、売れ残って鮮度が落ちた魚を市場に出すと、宮窪の魚に悪いイメージが付くことを考えました。この反省から、販売方法の見直しを話し合いました。その結果、会員総出で販売する方法をやめ、個人で出店し販売する方法に変更しました。販売する魚の量は減りましたが、それでもお客さんの数は平均して300人程度、年末には約500人ものお客さんが新鮮な魚を目当てに来てくれます。

お客さんの声は、「宮窪の漁師市」を継続してやっていくためには大変貴重です。お客さんにアンケートを書いていたいただき、いろいろな意見を聞きました。中でも多い意見は、魚の値段が安い、魚が新鮮という意見に混じって販売時間の問題でした。遠方から来られるお客さんには午前8時の販売時間は少し早いようでした。このため、販売時間を午前9時に変更しました。

魚を売ることは本当に大変です。前日の朝まで豪雨の日がありました。天気予報も日曜日まで雨の予報でした。しかし魚がなければ楽しみにしているお客さんに申し訳ありません。多少の雨なら沖に出るつもりでいたところ、私達の気持ちが通じたのか、いい天気になりました。当日は、お客さんが大勢来てくれて魚が足りませんでした。幸いなことに、この4年間、台風などの悪天候により「宮窪の漁師市」が中止になったことは一度もありませんでした。

試行錯誤のなか、「宮窪の漁師市」を続けていると、町外で「宮窪の漁師市」を開催して欲しいとの誘いがあり、県内の広見町、松山市、広島県瀬戸田町などに出向き、販売したこともあります。

広見町では、道の駅「森の三角ぼうし」の担当者がわざわざ宮窪に来てくれ、「宮窪の漁師市」を広見町でやってほしいと依頼されました。何事もやってみないとわからないと思い、売りに行ってみると「宮窪の漁師市」だったら10分と持たない量の魚が、8

時間たっても売れませんでした。途中で買いやすい金額に袋詰めしたり、焼いたり、煮たりしました。とうとう最後には半額にしました。それでも売れませんでした。あの時は本当に参りました。お客さんも多く、野菜はよく売れていましたが魚は、売れませんでした。後で聞いたのですが、豊後水道のまき網等で大量に捕れるイワシ、小アジなどの安い魚が近くのスーパーで売られているとのことでした。このため、魚の価値観に違いがあったのかも分かりません。

また、松山市のスーパーにも売りに行った時のことですが、一品あたりの量を少なくして販売しましたが、松山くらいの都市になると一家族の人数が少ないため、さらに量を少なくして販売する方が良かったようでした。何事も経験しないと判らないことで、良い勉強となりました。

しまなみ海道には、少し期待していましたが、いざ開通してみると開通直後の5、6月にお客さんが少し多い程度でした。お客さんの増加を期待していましたが、あてがはずれました。私達の販売方法が間違っているかもわからないと考え、徳島、香川、山口、大阪と同様な市の視察を行いました。販売方法に重大な問題は見つかりませんでした。大阪は大都市近郊であるため、その集客力はさすがでした。ほかの市は「宮窪の漁師市」より小さい規模で、お客さんも少ないようでした。今は一度来てくれたお客さんが毎月来てくれよう努力しています。

PRは、当初より私達でチラシを作成し、島内の民宿、コンビニ等、目立った場所に貼って少しでも多くの人に来ていただくよう努力しています。毎月作成していたチラシも、第1日曜日開催ということが定着してきたので、現在は2ヶ月分の開催日を入れたチラシを作成しています。その他、西瀬戸自動車道大島北IC入口付近に案内看板を設置するとともに、全漁連、宮窪町役場等のホームページで「宮窪の漁師市」の紹介をしてもらっています。

「宮窪の漁師市」は、しまなみ海道開通前の海道沿線市町村にあっては目立った活動であったためか、多くのメディア（テレビ、新聞等）に取り上げていただき、かなりのPR効果がありました。なぜか、愛媛県側より中国地方の取材が多かったのが印象的でした。

## 6. 波及効果

「宮窪の漁師市」を始めて、はや、4年が経過しました。はじめは、前の週になると開催についての問い合わせが多くありましたが、最近はあまりありません。しかし、お客さんの数はあまり変わらないので、毎月第1日曜日には「宮窪の漁師市」があることが定着してきた結果だと思えます。また、最初の1年間くらいは、「漁師市の魚は高い」という声をいやになるほど聞きました。本当に値段が高ければ、お客さんは魚を買わないし、高い橋の料金を払ってまで漁師市には来てくれません。しかし、お客さんの数は変わりませんでした。よく考えてみると、高いと言っていた人は地元の人で、浜値と比べて高いと言っていたようです。それほど、宮窪の浜値は安いんです。最近、そんな声を一つも聞かなくなりました。

回を重ねるごとに段取りも良くなり、魚の販売にも慣れました。今では、お客さんとのやりとりも楽しく、常連のお客さんも出来ました。

また、「宮窪の漁師市」を始めたことがきっかけとなり、多くの人達と会う機会に恵ま

れ、消費者への対面販売の他、出張販売や直販、また、新しい流通方法での販売など、いろいろな販売方法を経験できたことが、今後の大きな自信となりました。

#### 7. 今後の課題や計画と問題点

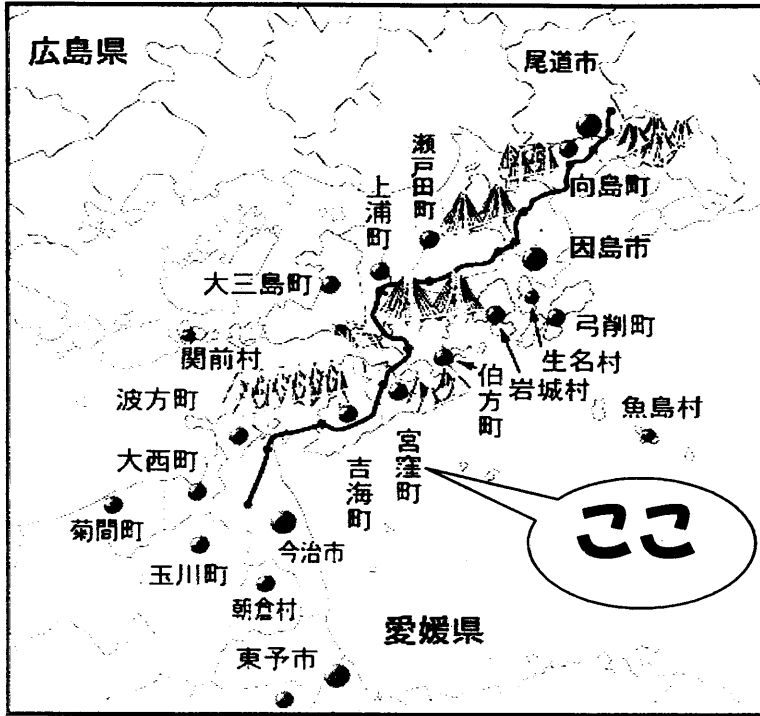
お客さんの数は平均して300人程度、年末は約500人ものお客さんが来てくれます。しかし、今後、さらに多くのお客さんに来てもらうためには、十分な魚を用意することが必要です。そのためには、他の組合員にも出店してもらわないと魚が足りません。他の組合員にも協力してもらうような努力をしなければなりません。

また、月1回の開催では、すぐに漁業経営の安定に結びつくとは言えません。その日は漁を休んで販売していますが、今後は家族で販売するとか、価値の低い漁獲物に付加価値をつける加工技術等を学んで販売する等して、漁家所得の向上を図ることも考えなければなりません。

将来的には、この「宮窪の漁師市」が宮窪の市場に発展し、漁協の販売事業になるように頑張りたい。そして、組合員の漁業経営安定に結びつけたいと考えています。

# 【資料 1】

## 1) 宮窪町の位置

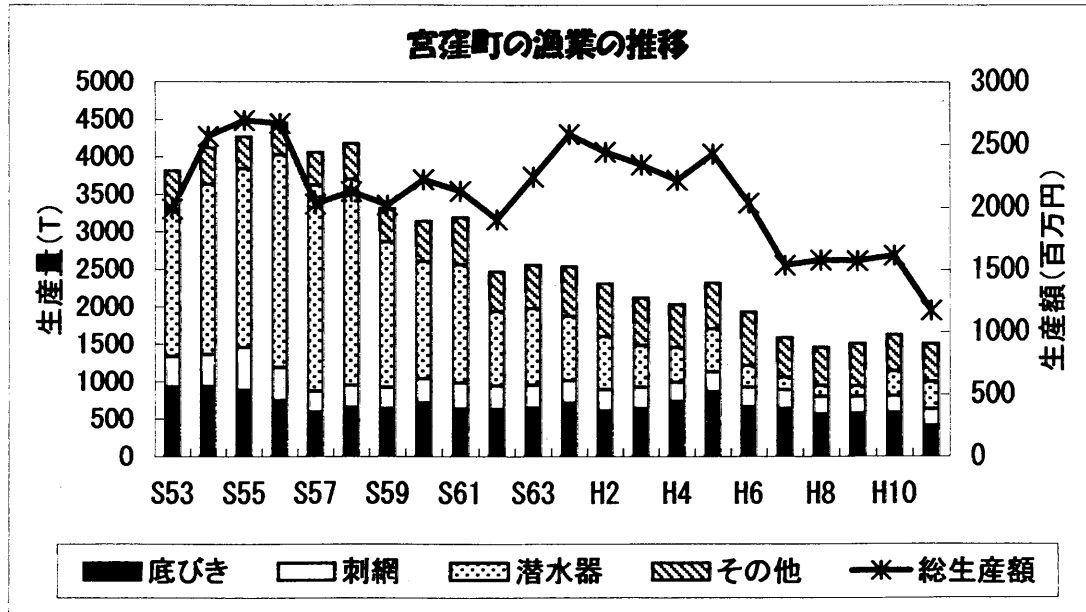


宮窪町は平成11年5月に開通した「しまなみ海道」のまっただ中にあります。

## 2) 宮窪町漁協の漁業の概要

漁船漁業が中心で、主に底びき網、刺網、潜水器漁業などを営んでいます。

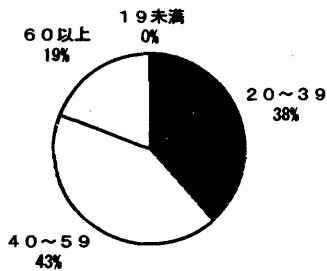
【組合員数379名、漁船隻数364隻、漁獲量1,510t、生産額1,172百万円】



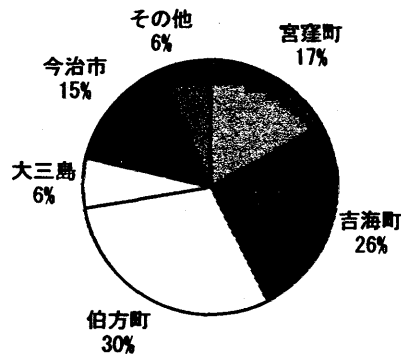
## 【資料2】

### 「宮窪の漁師市」来場者アンケート結果

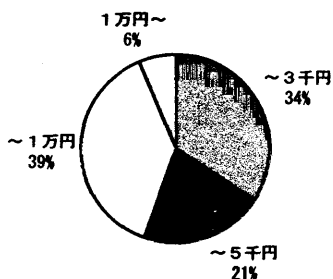
#### 年 齢



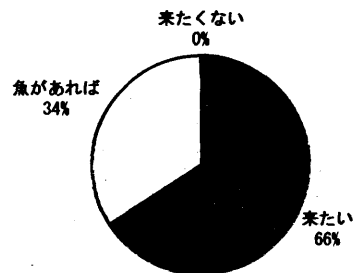
#### 住 所



#### 購入金額



#### 感 想




- 年 齢** 年齢層の偏りは小さかった。子供連れの家族も多く見られた。
- 住 所** 調査時期の関係で、地元（宮窪町）からの来場者が過小評価となっている。やはり、近隣の3島（吉海町、伯方島、大三島）からの来場者が多かった。今治市からの来場者が予想したより多かった。
- 購入金額** 3,000円以上5,000円未満が最も多かった。次に、3,000円未満の購入者が多かったが、この中には、もっと購入したいと考えていた人が多く見られた。
- 感 想** 対象者全員が「来たい」もしくは「魚があればまた来たい」と回答した。
- 自由意見** 遅く来て品切れであった。次回は9時頃から開催して欲しい。  
次回からはもう少し遅くして下さい。売り切れでした。  
来る時間が遅かったのでその対策を。  
外の人にも公平に、フェリーの便を考慮して欲しい。  
遅く来ると思ったものが買えない。  
もう少し遅いスタート。来たら売り切れでした。  
何度もやって欲しい。  
楽しいので又やって下さい。  
是非、桜の時期に合わせて開催していただきたい。  
商品の量をもっと多くして欲しい。
- 問 題 点** 8時開催は大島の住民以外にとっては早すぎたと思われる。魚食普及や宮窪の魚のブランド化が目的であるので、特に今治市近郊の集客を視野に入れてもいいと考えられる。

【資料3】



チラシ (2ヶ月毎に作成)

鮮度で勝負!  
魚が安い!



**宮窪の漁師市**

宮窪町の特産品も販売します  
毎月第1日曜日 午前9時 宮窪漁港

案内看板 (大島北IC入口付近に設置)

## 【資料4】

# 魚買うなら宮窪の漁師市！

### ■天然の魚介類が安い！

海から直接やってくる新鮮な魚が、海の町ならではの驚きの価格で売られています。  
遠方から市に来られる方は、魚を新鮮なまま持って帰れるようにクーラーボックス等を準備しておくといいたいでしょう。



日時 毎月第1日曜日 朝9:00～

場所 宮窪漁港

### ■遊覧船

漁船に乗って瀬戸内海を体感できます！コースは、希望によって変えてくれます。漁船だけにスピード有りですりル満点。有料です。

※ 船の魚介を眺め、釣るとお刺身も楽しめるものを見ることもできます。

## 漁師市レポート

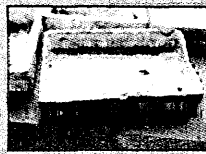
※ 各写真をクリックすると拡大されます。

6月4日にその戦いは始まった・・・。  
宮窪港前をゆっくりと歩いてみる。  
その日は静かな朝だった・・・。  
が、気がつくやと徐々に人は増え始めていた。



ふと辺りに目をやるといつの間にかやら野菜売り場や出店まで出てるじゃないですか！  
そして、ついにその場にメインの魚が運び込まれた時には、お客さんの興奮も最高潮に!!

すでにお金を出して待っている人もいます。  
その時です。ようやく販売開始の銅鑼の音が会場に響きました!!  
販売開始の合図とともに、人々は一斉に魚を買いあさり、あっという間に大漁の魚は人々の手に落ちていったのであります。



それにしても、たった90分でこのありさま・・・。  
ここはまさに戦いの場。  
ああ、恐ろしや・・・。

(レポート W氏)

## インターネットによるPR (宮窪町のHPより)

「宮窪の漁師市」を掲載しているホームページ

宮窪町

<http://www.islands.ne.jp/miyakubo/>

全漁連

<http://www.zengyoren.or.jp/>

宮窪町商工会

<http://www.ehime-ii.net.or.jp/sren/miyakub>