

## 鐘崎特産 釣アジ“玄ちゃん” ～地元産アジのブランド化と町おこし～

鐘崎漁業協同組合青壮年部  
北 崎 正

### 1 地域と漁業の概要

玄海町は、福岡市と北九州市のほぼ中間に位置する人口約1万人の町である（図1）。北には、マアジやブリ類、イカなどの好漁場である玄界灘が広がっている。

私が所属する鐘崎漁協は、組合員数273名（正組合員248名、准組合員25名）で、主な漁業種類はまき網、ふく延縄、一本釣、イカ釣り等である。平成11年度の生産量は4,364トン、生産額は24億4千万円であった。

### 2 研究グループの組織と運営

私たち鐘崎漁協の青壮年部には70名が所属している。青壮年部の主な活動としては、「筑前玄海魚まつり」への参加、漁場クリーンアップ作戦の実施、宗像地区研究会の実施等がある。

### 3 実践活動課題選定の動機

これまで私は、鐘崎の基幹漁業の一つであるふく延縄漁に従事してきた。しかし、平成5年頃から水揚げが激減し、さらに新日韓漁業協定の発効に伴い操業区域が狭まり、他漁業種と漁場が競合するようになったことから、ふく漁の見直しを迫られるようになった。

そうした中、青壮年部の集会で、「いつまでも漁師一人一人がばらばらでやってはいけない。生き残っていくためには皆で協力しあい一枚岩になる必要がある。」と訴えたところ、多数の青壮年部員が賛同してくれた。

そこで、ふく漁に代わるものとして、以前から関アジに少しも劣っていないと思っていた鐘崎近海の瀬付きアジをどうにかして利用できないかということになり、アジのブランド化に取り組むことになった。

### 4 実践活動の状況及び成果

#### (1) 鐘崎産アジの活用方法の検討

釣アジ船団では、アジに付加価値を付ける方法を検討し、他県の情報なども収集したところ、まずは活魚出荷をしてみてもどうか、ということになった。

また、鐘崎近辺には旅館やホテルがたくさんあり、お昼や週末になると、多くのお客さんがこれらの施設に食事や宿泊に来られている。そこで考えたのが、同じ活魚出荷するにしても、これら地元の旅館に出荷してはどうかということだった。

そこで、このことについて地元の旅館組合へ相談を持ちかけたところ、町内のホテル・

旅館の方でも玄海町の立地・特性を売り込むための研究会を行っていたところで、丁度両者の取り組みが重なった。さらに、玄海町や漁協へも協力を要請した結果、釣アジ船団・旅館組合・町が一体となり地域興しの一環として鐘崎産のアジを売り出すことになった。

まずはこれら3者の機関で「企画委員会」を作り、今後の売り込みについて協議していくことにした。また、3機関の主な役割分担も決め、漁業者はアジの確保を、旅館はお客さんへの販売・宣伝を、そして町が町内外への広報を担当することとした（図2）。

まず「企画委員会」では、鐘崎産のアジの名前を考えた。〇〇アジというネーミングは他にたくさんありインパクトが弱いと思われたため、“玄界灘”や“玄海町”から“玄”の字をとり、子供達にも親しみが持てるようにという思いから、“玄ちゃん”と名付けることにした。また、“玄ちゃん”の定義も次のように定めた。

- ①鐘崎漁協釣アジ船団所属の漁業者が釣ったアジで同船団が承認したもの。
- ②サイズは26cm以上（尾叉長）。
- ③筑前大島及び地島周辺の瀬付きアジ。

## （2）アジの出荷方法の検討

次に発注・出荷方法を企画委員会で協議した。その結果、旅館組合がホテル・旅館の必要数量を集約し、それを一括して船団に発注することとした。出荷については、鐘崎にはアジを蓄えるための活魚水槽がないことに加え、漁業者の帰港時刻が旅館側の最も忙しい時間帯と重なるため、漁業者が帰港後にアジを旅館まで運搬することになった（図3）。

こうして漁業者が“玄ちゃん”を運搬することにはなったが、活魚出荷は初めての試みだったため、アジをどのように取り扱えば良いのか分からなかった。そこで、アジの活魚専門業者の所へ視察に行ったり、県の水産海洋技術センターに相談に行ったりして、試行錯誤しながら考え出したのが、「バケツリレー方式」である。これは、アジの活力を保つため、ポリ容器で船の生け簀からトラックに積んだ水槽に移し、旅館まで運ぶというものである。はじめは、扱いが悪く活力の落ちたアジが混ざっていたり、バケツリレーが面倒だ、などと不平不満をもらす人もおり、この作業を徹底するように1船1船を説得して回った。こうした苦勞の末、まずは“玄ちゃん”をみんなに知ってもらおうと、平成11年10、11月に釣アジ“玄ちゃん”フェアを開催することとなった。

## （3）釣アジ“玄ちゃん”フェアの開催

本格的に“玄ちゃん”を売り出すに先立って、いろいろなPR活動を行う必要があった。まずは釣アジ“玄ちゃん”フェアのポスターとのぼりを作成し、関係施設等に掲示した（図4）。また、県の観光パンフレット（80万部）や旅行情報誌「じゃらん」（8万5千部）にも掲載し、県下全域へのPRを行った。こうした活動はマスコミでも取り上げられ、夕刊の1面に載ったり、ズームイン朝等で報道された。

こうしたPR活動の結果、たくさんのお客さんが玄海町を訪れてくれた。フェアの期間中、町内のホテル・旅館では当初週1,200尾程度でスタートしたが、11月には週3,000尾ほどに増加した。また、お客さんには「あの高級な関アジの半値以下なのに、味は負けていない」と非常に高い評判を得ることができ、うれしい限りであった。

このフェア以来今日まで、漁業者・旅館・町の三者が一体となり“玄ちゃん”の提供を

行ってきたが、玄ちゃんの単価は、市場出荷した釣アジの約1.5倍になっている（図5）。このため漁業者の利益は上がり、経営も安定化しており、最初はバケツリレーを半信半疑で行っていた漁業者もこの活動の成果を認め、今後も釣アジ船団で一致団結してこの活動に取り組んでいこうと気運は盛り上がっている。一方、旅館側も“玄ちゃん”に寄せる期待は大きいようだ。ある旅館では、“玄ちゃん”を目当てに来るお客が多く、たまに“玄ちゃん”が品切れになったときは、旅館は火が消えたような感じになると聞く。このように“玄ちゃん”は非常に評判が良く、旅館側は“玄ちゃん”の安定的な供給を望んでいる。

## 5 波及効果

“玄ちゃん”は、各種PR活動により町内外に知れ渡るようになり、“玄ちゃん”に関する問い合わせが増えている。旅館へは“玄ちゃん”目当てに来られるお客も多数おり、玄海町の活性化に貢献していると思われる。

また、漁業者側では、「私たち青壮年部世代の30代から40代が中心となった新たな活動が顕著になってきているな」と強く感じる。従来の魚を獲るだけの漁業から、魚に付加価値を付けるために、企画・宣伝・流通分野まで関心を示す動きが形になってきており、「意識の変化」が明らかとなってきたように思う。今年は「イカのブランド化」に取り組む計画もあり、これから続々と「玄海ブランド」の魚が売り出されていきそうな、元気あるエネルギーがあふれ出しつつある。

## 6 今後の課題

大きな課題として、安定供給の問題がある。特に、例年夏場になると、アジは船の生け簀の中で弱ったり死んでしまうため、旅館の注文通りに応えられるかどうかという問題がある。この原因について県の水産海洋技術センターとともに調べた結果、帰港後に船の生け簀内が海水交換不足から酸欠状態になっていることが考えられた。そこで現在のところ、生け簀にアジを薄めに入れたり、氷を入れることで対処している。この問題を解決するため、活魚水槽の建設を漁協に強く要望していきたいと思っている。漁協側としても活魚販売を視野に入れた漁港計画を立てているということなので、一刻も早く「玄ちゃん」を対象にした活魚水槽が完成することを待ち望んでいる。

この活動が成功した原因は、漁業者・旅館・町が一体となって取り組み、それに加えて漁協や水産海洋技術センターの協力を得られたからであり、決して漁業者だけではできなかったことだと思う。これから先もいろいろな問題が生じてくるかもしれないが、関係者全員で協力して解決を図り、自分たちの子供が「お父さん、跡を継ぐバイ！」と言えるような新たな漁業環境を作っていきたいと思う。

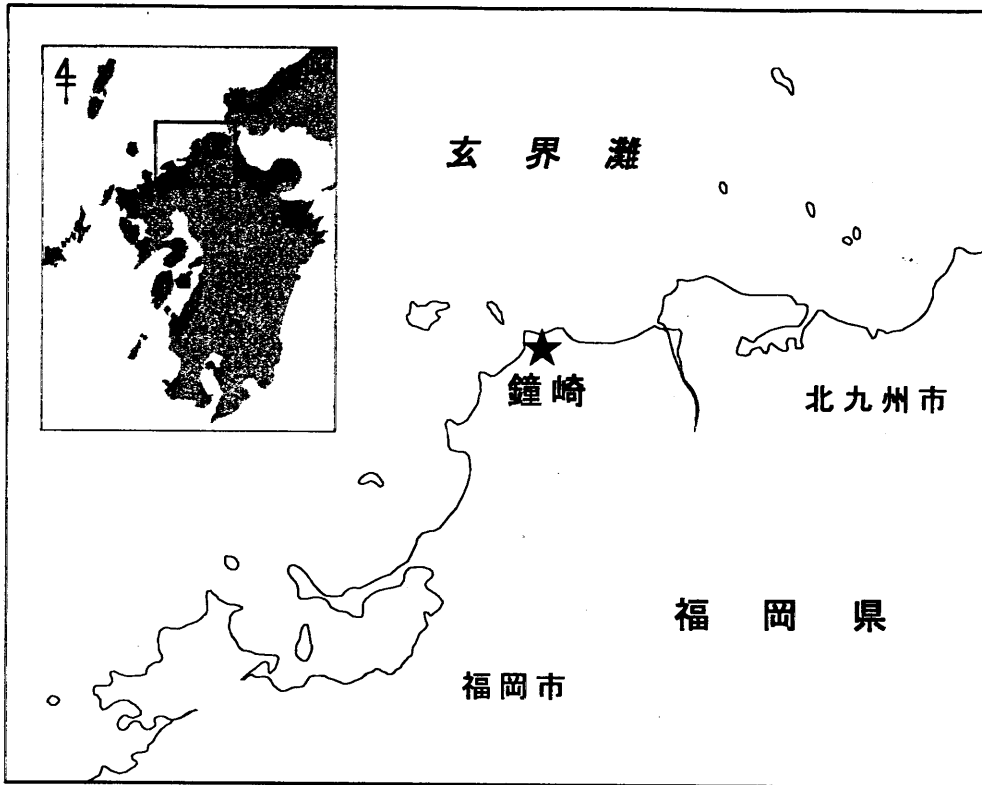


図 1. 鐘崎位置図

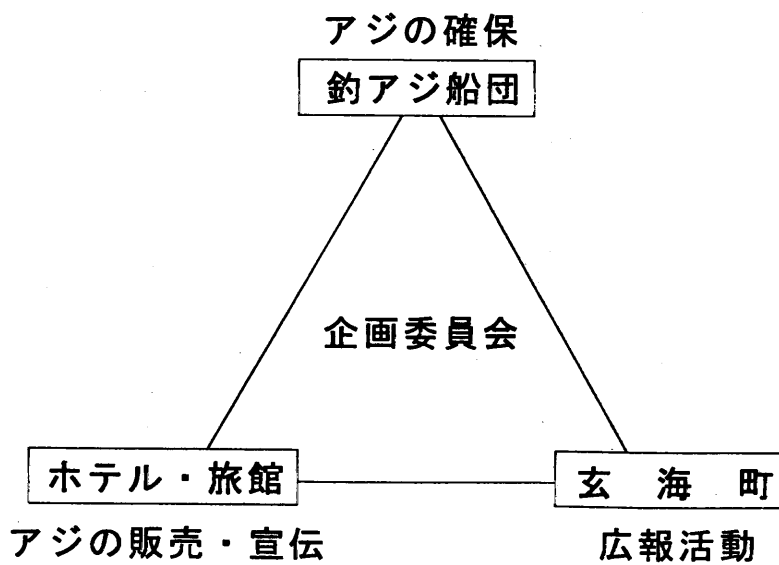


図 2. 企画委員会の概要

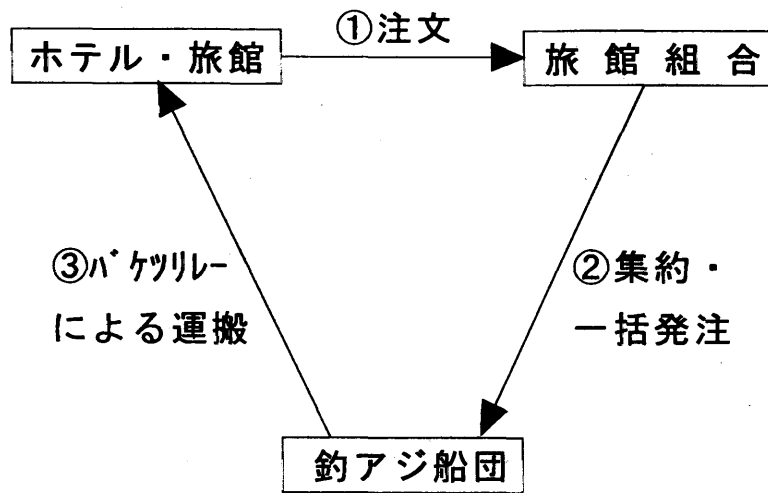


図3. 発注・出荷方法

鐘崎特産  
**釣アジ「玄ちゃん」フェア**  
 99年10月1日～11月30日  
 鐘崎特産天然の釣アジを「玄ちゃん」と呼びます。  
 期間中、鐘崎漁協釣アジ船団の全量協力で  
 「玄ちゃん」をたいへんお手ごろ価格で提供させていただきます。

**「玄ちゃん」生き造り**  
 通常価格 2,500円を **1,200円**

「玄ちゃん」の次の店まで提供します  
 ●魚屋本館 ●魚屋別館 ●海宴 ●玄海 ●玄海ロイヤルホテル  
 ●神湊スカイホテル ●国民宿舎ひびき ●高嘉 ●ニュー千鳥荘  
 ●はま荘 ●風月花 ●松風荘 ●みなと荘 ●泉館 ●ユ一倶楽部



図4. 「玄ちゃん」フェアのポスターとのぼり

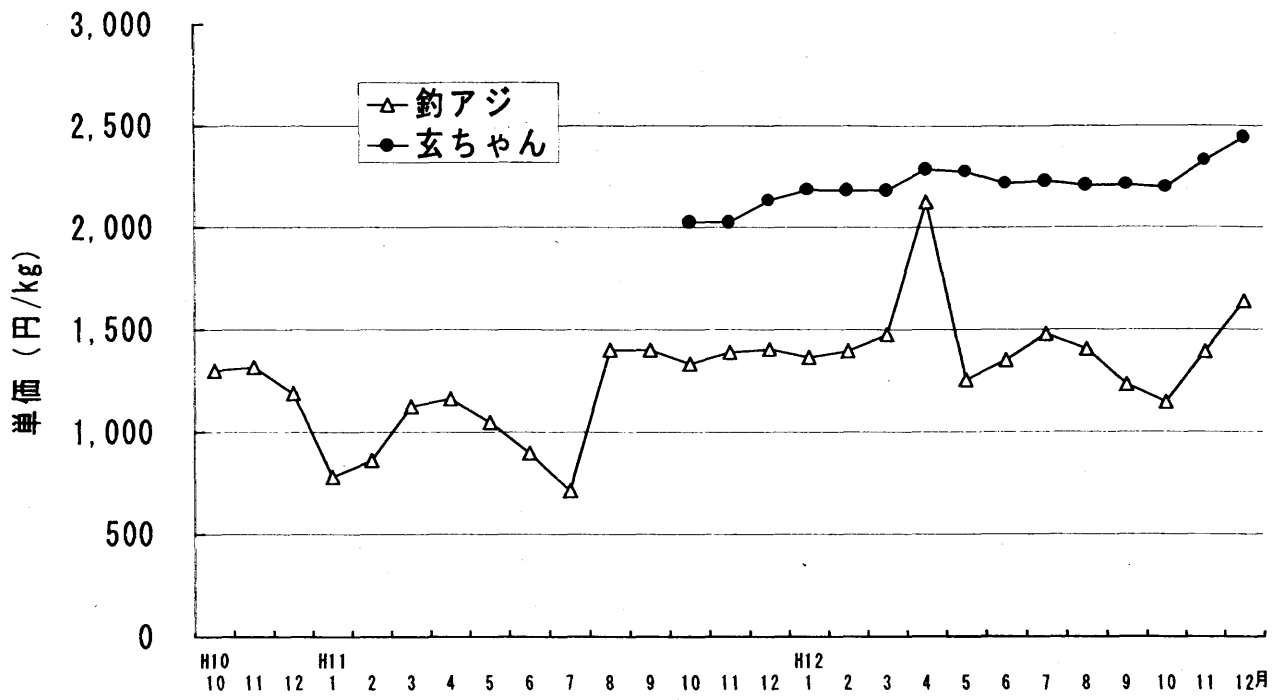


図5. 釣アジと玄ちゃんの単価の推移