

夫婦で協力、移動販売

石川県漁協女性部金沢港支部
浜田博美

1. 地域の概要

金沢市は、石川県のほぼ中央に位置し、加賀百万石の歴史と文化が息づく人口 46 万人の都市で、兼六園や武家屋敷などの名所や、金箔などの伝統工芸品が有名である（図 1、写真 1）。また、金沢市は県庁所在地でありながら、農業や漁業も盛んに行われており、地元食材をつかった伝統料理として治部煮やかぶらずしなどがある。

私の住む、金沢港周辺の金石・大野地区は、金沢市の北西に位置し（図 1）、江戸時代には北前船の寄港地として繁栄した港町で、現在も古い街並みが残っている。

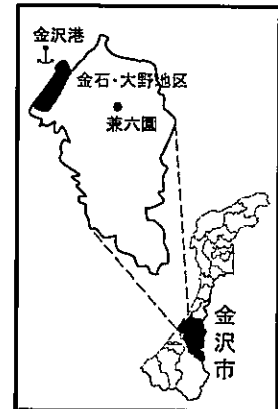
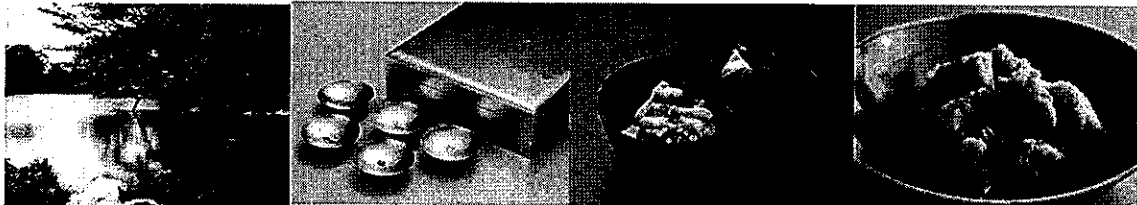


図1 金沢市の位置



兼六園

金箔

治部煮

かぶらずし

写真1 金沢市の名物

2. 漁業の概要

石川県漁協金沢港支所は、正組合員 42 人、准組合員 12 人が所属している。主たる漁業は小型・沖合底びき網で、主にアマエビ、ズワイガニ、カレイ、ニギスなどを水揚げし、平成 22 年度の水揚量は 950 トン、水揚金額は 8 億円となっている。

3. 研究グループの組織と運営

石川県漁協女性部金沢港支部は、昭和 52 年に発足したグループで現在 16 名の部員で活動をしている。特に力を入れているのは魚食普及で、学校や公民館で地元で獲れた魚を使った料理教室を行うとともに、毎年、地域の祭礼に出店し、アマエビや小魚の唐揚げなどを販売している。

平成 23 年は、その他にも金沢で開催された、全国の漁村の女性たちが集う「うみ・ひと・くらしシンポジウム」に参加し、他県の女性部との交流を積極的に行うとともに、加賀野菜の金時草(きんじそう)とアマエビのちらし寿司を創作し、金沢の味を PR した。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

漁業に全く縁のない家で生まれ育った私は、縁あって平成15年に底びき網漁船の船主の長男で乗組員だった主人と結婚し、漁師の妻となった。その後4年ほどは昼間の仕事をしていたため、家業については家の船の荷揚げを手伝いする程度であった。

たまに、義母から友人に魚を持って行って欲しいと頼まれ、魚の配達をした際に、その方たちから、「金沢港周辺はスーパーからも遠いし、魚を売り歩いたら商売になるかもよ」と言われてはいたが、その時点ではまさか自分が移動販売をすることになるとは思ってもいなかった。

しかしながら、私が嫁に入る前の平成10年ごろから金沢港の底びき網漁船の漁獲物の魚価は下がり始め、1,000円程あった平均単価が平成15年頃には600~700円となり、我が家の経営は以前より悪化しているようであった。そこに平成17年ごろから燃油が高騰し始めたことで、燃油消費量が多い底びき網漁を営む我が家の経営をさらに圧迫するようになった。

そのような状況の中で平成19年に義父が亡くなり、主人が船主となったことで漁業経営が私たち夫婦の肩にかかるようになった。私は漁師の妻として自分が何かすることで、少しでも家業を助けることができないかと思い、主人に相談したところ、「自分も陸に上がって、多少時間ができるから、何かやってみたら」と言ってくれた。

そこで考えた結果、今までのように一生産者として市場に出荷するだけでなく、魚を直接消費者に届けることがよいのではないかと考えるようになった。その時、以前義母の友人に言われた移動販売のことを思い出し、これなら初期投資も少なく開業でき、買い物に不自由している高齢者の役にも立つことができるのではないかと考え、平成19年から移動販売をはじめた。

5. 研究・実践活動状況及び成果（または効果）

（1）取り組み当初

移動販売を始めた当初は、パートの仕事も続けていたため、家の船が獲ったニギスやカレイ、ズワイガニなどのうちの半端なものを買取り、週1回程度、義母の友人数人に配達する程度のごく簡単なものであった。その方たちのお宅に通っていると、「あそこの奥さんも配達して欲しいって言っとったよ」というような感じで知り合いを紹介してくださり、顧客が10人くらいに増え、商売としてやっていく手応えを感じるようになった。そこで思い切って軽トラックを購入し、店名も「浜屋」と名付けて、本格的に取り組むことを決意し、パートは続けていたものの、顧客の利便性を考え販売日を週2回に増やすことにした。

（2）仕入先……顧客の要望に応えるために買参権を取得

移動販売を始めてから半年ほどたった平成19年末には顧客が10人以上に増え、当初の仕入方法では、商品が足りなくなる日もあり、限界を感じるようになっていた。そこで、仕入量を安定させるため、産地市場で主に県内の底びき物が集まるかなざわ総合市場のセリに参加することを決意した。とは言っても、参加するには買参権が必要である。しかし、漁師の妻とはいえ、これまでは荷揚げの手伝いの際に後ろで行わ

れているセリを見る程度であったため、買参権は取得したものの、当然ながら、すぐにセリに参加することはできなかった。そこで、市場に通いつめて、セリ人の発する言葉の意味やルールを学んでいった。最初はセリに加わるまで半年ほどかかるかと思っただが、何とか1か月ほどでだいたいのことが理解でき、思っていたより早く参加することができた(写真2)。セリに加わるようになって4年がたち、他の仲買人に知り合いもできたことで、その日の相場などの情報を教えてもらったりできるようになった。しかしながら、今でもセリ落とす時は気の抜けない瞬間である。かなざわ総合市場ではカレイ類、アマエビ、ニギス、ズワイガニ、ノドグロなどを主に仕入れている。



写真2 かなざわ総合市場でのセリ風景

その後、さらに顧客が増えるに従い、もっと色々な種類の魚が欲しいとの要望が増えてきた。そこで、平成20年からは、県内外から魚が集まる消費地市場の金沢市中央卸売市場にも仕入先を広げることとした。ここではセリではなく仲買から、総合市場で手に入らないものやセリ落とせなかったものを仕入れており、大幅に販売する魚種を増やすことができるようになった。

(3) 加工品・・・主人がいてこそ

最初は鮮魚のみの販売であったが、「刺身や加工品などもあればいいのに」という声も徐々にでてきたことから主人に相談した。主人はもともと料理好きで、底びき船の乗組員だった頃も、普通は一番若手の乗組員が担当する「まかない」を陸に上がるまでずっと続けていたこともあり、「それはおれがやるよ」と言ってくれたことから、平成20年には自宅に加工場を設置し、加工品も販売することとなった。

主な商品は、アジやアカガレイなどの干物、サバなどのみりん干し、マトウダイなどの昆布じめ、メサバなどであるが、我が家は主にニギスを漁獲する船であり、何かニギスの加工品ができないかという思いで、主人と考えたのが、ニギスのつみれとパン粉づけである。石川県はニギスの漁獲量が全国1位であり、ニギスのつみれ汁は庶民の味として昔から親しまれていた。つみれは調理するのに手間がかかることから、すり身に加工し、あとは汁物に入れるだけの状態で販売したところ、「つみれ汁をする回数が増えたわ」と顧客に喜んでいただいている。また、金沢でもニギスをフライにすることはあまりないが、我が家では昔から食べられており、嫁いでもから食べた時にクセがなく非常に食べやすかった。この味をみんなに知ってもらいたいと思い、手間をかけずに食べられるようパン粉までつけた商品に仕上げ販売したところ、「魚臭くないから魚嫌いの孫も喜んで食べてくれる」と好評であった。この二品は「浜屋」のヒット商品となっており、早々に売り切れ

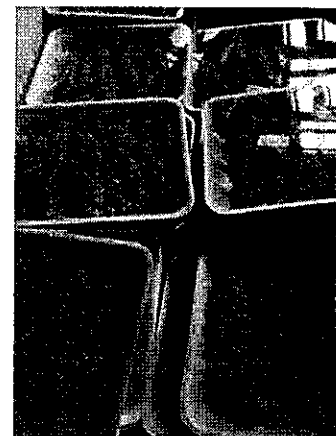


写真3 ニギスのパン粉づけ

ることもしばしばである（写真3）。

加工品の製造は、夜にかなざわ総合市場で仕入れた魚を使用する場合は、鮮度の良い状態で加工するため、私がかなざわ総合市場から帰ってきた後、夜を徹して行ってもらっている。また、翌朝、金沢市中央卸売市場で仕入れた魚を使用する場合も、早朝から刺身や一夜干しなどの調理をしてもらっている。

刺身については、切り分けてしまうと鮮度が低下するため、販売直前にさくに調理してもらい販売を行っている。

主人は昼間、船主としての仕事があるにもかかわらず、深夜や早朝に加工品の製造をしてもらっている（写真4）。また、ズワイガニのシーズンなど主人だけで手の回らないときは義母にも手伝ってもらっている。

加工品と刺身の販売により販売商品の幅を広げることができ、これもひとえに主人をはじめとする家族の協力のおかげであり、とても感謝している。

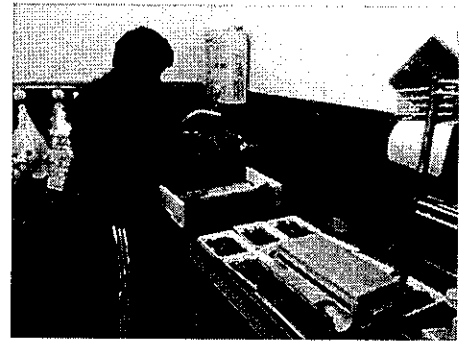


写真4 加工品を製造する主人

（4）販売地域・・・港町の底力

移動販売は自宅近くの金沢港周辺で行っている。これは移動販売を始めたきっかけが近所に住む義母の友人への配達であり、その方々からの紹介で販売先を広げていったためである。この地域は金沢の漁師町で、昔から住んでいる住民が多く漁業関係者も多い。そのため、高齢者が多く、顧客の多くはそのような方たちである。

以前は昔ながらの魚屋が多くあったが、多くの店が廃業して今では数軒となり、主な販売地区である金石西地区には1軒も無くなってしまった。車で5～10分ほど走れば郊外型のスーパーが数店あるものの、高齢者が徒歩や自転車で行くには不便な地域となっている。また、港町だけに魚にうるさい人が多く、郊外型のスーパーに置いてある魚では満足できないという方も多い。

始めてから1年ほどたって、販路を広げるため、一般的に移動販売の需要が大きいとされる山間部にも車で30分かけて販売を行っていたが、思うように顧客が増えず、顧客1人あたりの金沢港周辺地区と比べると販売量も少なかったため、2年ほどでやめてしまった。山間部での販売を通して、港町は伝統的に魚の消費量が多いことに気づかされ、地元密着で販売をしていこうと考えるようになった。

さらに、古くからの町であることから、住民同士の繋がりが強く、私の移動販売を気に入ってくれた人が、知人を紹介して下さり、さらにその人が紹介するという形で、活動を始めて2年後の平成21年には顧客が80人ほどに増えていった。

その頃には1日で全ての顧客を回ることが難しくなっていたことから、パートをやめ移動販売に専念することにし、販売地区を2つに分けてそれぞれ週2回づつ販売する現在の形（地区①：月曜・木曜、地区②：火曜・金曜）になった。

また、販売を続けていく中で、移動販売の地域以外に住んでいる方にも顧客が増えはじめたため、そのような顧客のために、メールによる注文販売も始め、朝、その日の入荷情報を携帯でメールし、注文があれば午後には配達している。

現在では顧客は100人以上、1日の販売量は60~90kgほどとなっている。

(5) ある1日のスケジュール(平成23年11月4日)

・仕入れ① かなざわ総合市場 19:30~22:30

ひとつめの仕入先であるかなざわ総合市場は夜7時半ごろから石川県各地の主に底びき網漁船で漁獲された水産物のセリが始まる。この日は、カレイ2種類とニギスをセリ落とした。

市場から帰ってきた後、主人に仕入れたニギスの一部をフライ用のパン粉づけとつみれ汁用のすり身に加工してもらった。

・仕入れ② 金沢市中央卸売市場 4:30~5:15

睡眠後、翌朝4時に自宅を出発し、次の仕入先である金沢市中央卸売市場に向かう。金沢市中央卸売市場では仲卸での購入になるため、従業員の方にお勧めを聞きながら、必要な魚を購入していく。この日は、かじきのブロックや、アカイカなど9種類を仕入れた。

市場から帰ってからは、主人にカジキのブロックを刺身用のさくに切ってもらい、アマエビのパッキングをしてもらった。

・販売準備 5:45~6:20

主人が調理、パッキングしている間に、販売しやすいように魚箱を積みなおし、商品に値段をつけていく。値段をつけ終わったら、注文販売の顧客にその日の入荷情報をメールで送信する。

仕入する魚の種類が毎回同じにならないように気を使っており、この日はカレイやニギス、アジやイワシなどの定番商品のほかに、キスやノドグロなど普段あまり販売しない魚も揃えた(表1)。

・移動販売 6:30~11:30

6時30分までには家を出発し、午前中いっぱい移動販売を行う(写真5)。1日約20か所を回らなければならないことと、仕事などの関係で時間が限られている顧客も多いことから、販売中は時間との勝負であるが、ただ売るだけではなく、お勧めの魚の食べ方など顧客とのコミュニケーションを大切にしている。

表1 H23.11/4 販売商品

種類	産地	販売量	販売価格 (100g当り)
鮮魚(かなざわ総合市場 仕入分)			
マガレイ	石川	8kg	90円
ヒレグロ	石川	4kg	50円
ニギス	石川	10kg	40円
鮮魚(金沢中央卸売市場 仕入分)			
ノドグロ	石川	8kg	100円
キス	石川	3kg	180円
キダイ	石川	4kg	100円
イワシ	千葉	8kg	80円
アジ	島根	10kg	80円
アカイカ	石川	4kg	600円(1/パイ)
アマエビ	石川	200尾	380円(10尾)
シジミ	島根	4kg	150円
カジキ	台湾	4.5kg	500円
加工品			
ニギスすり身		20/パック	300円
ニギスパン粉付		20/パック	580円
サンマみりん干		30尾	180円(1尾)
イワシミりん干		50尾	150円(5尾)



写真5 移動販売風景

顧客からは、「あんたのところの魚は新鮮で安いから、他のところで魚を買えなくなったわ」、「スーパーまで遠いから来てくれてほんと助かるわ」などと言っている。

・メールによる注文販売 13:00~16:00

移動販売終了後、自宅に戻り、注文販売の準備に取り掛かる。この日は、鮮魚の他に何かお刺身になるものが欲しいとの注文もあったため、キダイの湯引きを主人に調理してもらい配達に向かった。16時ごろ配達が終わると、ようやくこの日の販売が終了となる。次の日も販売を行う日は、数時間仮眠をとったあと、19時半から再びかなざわ総合市場へ仕入に向かう。

(6) これまでを振り返って

移動販売を行うようになって4年がたったが、最初は数人だった顧客が今では100人以上となり、なんとか軌道にのせることができるようになったことで、多少なりとも家業にも貢献できるようになった。これも主人をはじめとする家族の協力があってこそと感謝している。また、顧客が新たな顧客を紹介してくださった結果、多くの顧客を得ることができたことから地域のコミュニティの重要性を感じるとともに、高齢の方たちから、遠くのスーパーに行かなくても、新鮮な魚を家の前まで持ってきてくれて助かると喜んでもらえることは、活動を行う上で大きなやりがいとなっている。

体力的には厳しい仕事ではあるが、喜んでくれる顧客がいると思うと、また明日も頑張ろうという気持ちが湧いてくる。

6. 波及効果

地域の方々を支えられて、ここまでやってくることができたが、高齢の顧客からは「あんたが魚を売りに来て、近所の人たちと話しながら、魚を選んでものが楽しいわ」と言ってくださり、移動販売のトラックの回りが近所の人たちとの会話の場、すなわち地域のコミュニティを維持する場となっているようである。私の活動もいっぺんは地域のふれあいの場として貢献しているものと実感している。

7. 今後の課題や計画と問題

今後について、まずは現在の活動を継続することで、地域のコミュニティを維持することに貢献し、支えてくださった方々に恩返しをしていきたい。

また、金沢港周辺でも若い人たちは郊外のスーパーなどで魚を買うことが多いため、旬や食べ方が分からない人が増えており、このままではせつかくの港町の魚食文化が失われてしまう。移動販売はただ魚を売るだけでなく、旬や食べ方を伝えることができる日常的な魚食普及の場になるものと私は考えている。さらに女性部で行っている魚食普及のイベントに、日頃から感じている消費者のニーズなどを反映させるとともに、女性部に加入していない若い人達を活動に勧誘して、女性部活動をより発展させることで、地域の魚食文化を守っていきたい。