

「新湊カニかに海鮮白えびまつり」への取組み  
～問題点の克服と継続に向けた努力～

新湊漁協青年部  
部長 渋谷 龍司

### 1. 地域の概要

我々が所属している新湊漁業協同組合は、富山湾西部に面する射水市（面積：109.2 km<sup>2</sup>、人口：約 9 万 2,000 人）の北西部に位置しており、地先の海岸線延長は約 8 km である。

射水市の西端からは庄川、小矢部川の 2 大河川が富山湾に流れ込んでおり、河口付近から湾中央部にかけて「あいがめ」と呼ばれる急峻な海谷が発達した海底地形となっている。

このため、地先の漁場には、回遊魚が集まるとともに、深海性の魚介類も多く、四季を通じて、多様な魚介類が漁獲される好漁場となっている。



### 2. 漁業の概要

新湊漁業協同組合は、平成 15 年に新湊市（現在の射水市）の新湊、堀岡及び海老江漁協と、高岡市の伏木漁協の合併により誕生し、現在、正組合員 283 名、准組合員 165 名の合計 448 名で構成されている。

主な漁業種類は、定置網、小型底曳き、イカつり、かご縄、刺し網漁業となっており、日本海で行われているほとんどの漁法により漁獲が行われている。平成 24 年度の取扱量は約 5,500 トン、取扱金額は 22.6 億円である。

新湊の産地市場では、通常の朝セリ（午前 5 時）に加えて、昼セリ（午後 1 時）も行われている。また、漁場が近く、その日のうちにセリに掛けられるため、鮮度の良い水産物を消費者に提供できる。



写真-1 昼セリの風景。紅ズワイがずらり



写真-2 シロエビも新湊特産

### 3. グループ組織と運営

新湊漁協青年部は、年齢 45 歳以下の部員 97 名（図 1）で構成されている。平成 7 年に結成され、その活動内容は、魚食普及活動、地域社会への貢献（「海鮮まつり」、伝統文化の復活と継承等）、漁業技術研修、漁場環境保全（種苗放流、コンブ栽培等）等を中心として活動してきた。

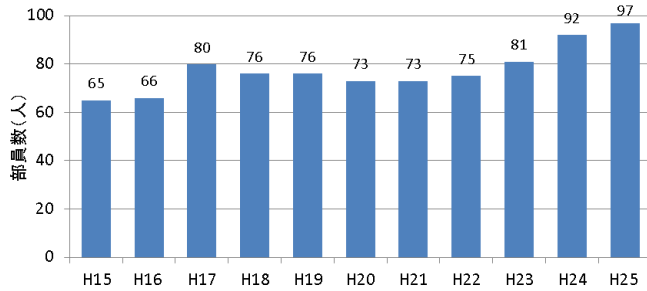


図 1 新湊漁業協同組合青年部の部員数推移



写真-3 地元、新湊高校でおさかな料理教室

### 4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

「新湊カニかに海鮮白えびまつり」は、昭和 60 年以前から行われていた海鮮まつりがルーツである。平成 7 年には、漁協青年部が設立され「新湊大漁フェア」を開催するようになり、その後、市の産業フェアや農業関係団体のイベントと合流し「産業海鮮まつり」等、様々な変遷を繰り返し、規模や内容も充実してきた。

しかし、内容が多岐にわたり、水産としての色合いが徐々に薄れていった面もある。そこで、平成 16 年からは、原点に立ち戻り、水産物をメインとした「新湊カニかにまつり」を開催するようになった。

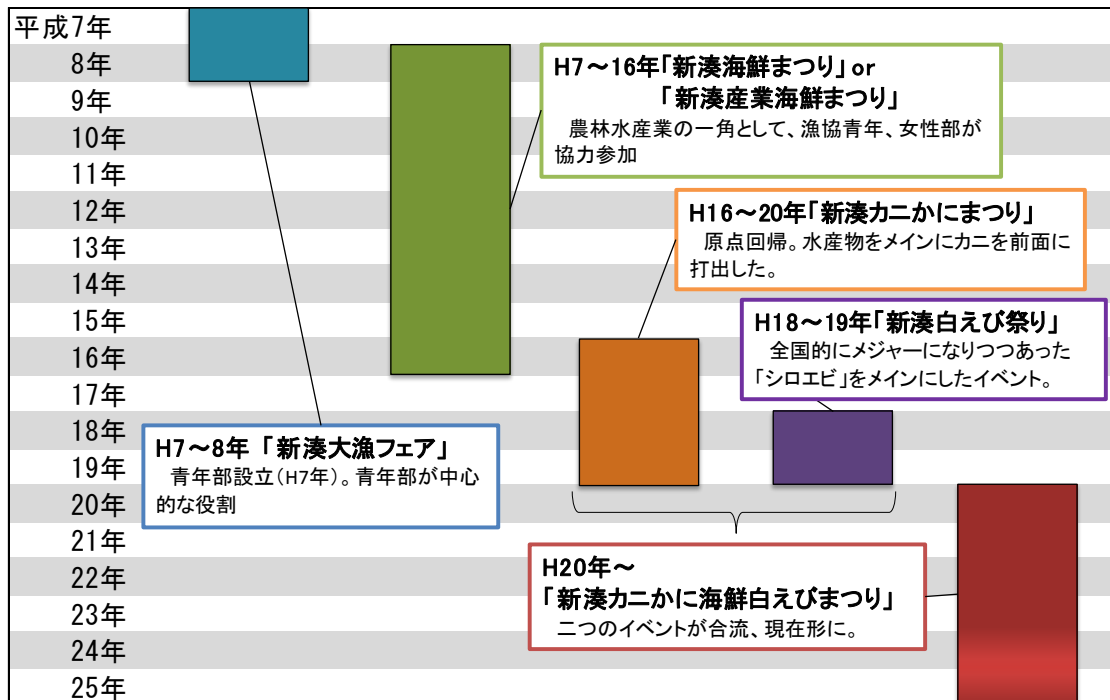


図 2 新湊地区における水産関係イベントの変遷

また、これに際し、新湊を代表する水産物であるベニズワイガニ（以降、紅ズワイと略す。）について、新湊特産としての認知度アップを図りたいとの思いから、カニを前面に押し出した形式とした。

その後、平成20年からは、「富山のさかな」にも選定されているシロエビも取り込んで「新湊カニかに海鮮白えびまつり」（以降、「カニかにまつり」と略す。）として、現在に至っている。

我々、青年部は「カニかにまつり」において、メインとなる紅ズワイ、鮮魚、シロエビの対面販売を担っており、その漁獲からセリ、販売まで一貫して携わり、イベントを盛り上げるべく努力している。しかし、その過程では、いくつかの課題を克服しながら取組んできた経緯がある。

また、新たな部員も加わり、部員数が増加していくなか、長年続いているこの取組みを、今後も継続するとともに、「魚離れ」に対するひとつのアプローチとして発展させるべく、これまでの足跡を振り返り、今後の糧としたいと考えている。

## 5. 研究・実践活動の状況及び成果

### ① 紅ズワイの確保

「カニかにまつり」には例年1万人を超えるお客様に来場していただいている。その目当ては、なんと言っても新鮮な紅ズワイである。

その期待に応えるべく、カニかご漁業に従事する青年部員が「カニかにまつり」の当日、かご揚げを行い、午前8時からの販売開始の際には、新鮮な紅ズワイを、より多く提供できるよう努めている。

しかし、平成22年以降は、1万杯程度（約4～5トン）の紅ズワイを販売しており、全ての紅ズワイを当日の漁だけで確保することは難しい。よって、「カニかにまつり」の3日前から計画的に数量を確保するようにしている。（保存する紅ズワイは、保存中の影響も考慮し、特に鮮度の良いものを選定するようにしている。）

仮に、時化等の影響により、必要数に至らない場合は、富山湾内の他地域等から紅ズワイを入手し、販売に支障が出ないように努めている。



写真-4 開場（8時）前から並んでいる皆さん。最後尾はハッキリ見えない。中には徹夜の方も。



写真-5 開場前。販売用の棚にずらりと並んだ紅ズワイ。

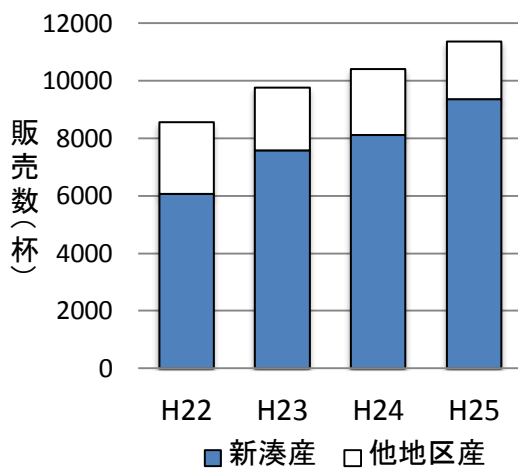


図-3 「カニかにまつり」における紅ズワイの販売数の推移 (H22-25年)

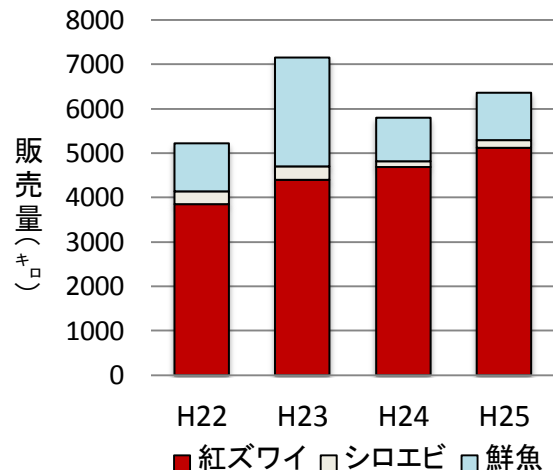


図-4 「カニかにまつり」における種類別の販売量の推移 (H22-25年)

## ② 流通業者との隔たり

「カニかにまつり」の開催にあたっては、実行委員会を組織し、新湊漁協（青年部、女性部）をはじめ、射水市、新湊水産物商業連合協同組合（以降、水商連）、射水市観光協会等で構成する実行委員会が主催している。

多くの方々の協力を得ながらも、我々、生産者にとって「カニかにまつり」は、地元消費者の方に対する年に一回の感謝祭として位置づけている。そのため、新湊特産の紅ズワイ、シロエビ等の水産物を格安で提供するとともに、当日水揚げされたものをできるだけ多く提供することを目指していた。

しかし、紅ズワイ等は、生産者にとって重要であることは勿論だが、流通業者の皆さんにとっても商材として重要である。このため、水商連の方からすれば、「カニかにまつり」の有無のいかんにかかわらず、通常営業のためのアイテムとして、紅ズワイ等を確保しなければならず、先取的に高品質のものを確保したいという我々の思いとは、相容れない部分があった。

結果として、生産者と流通業者の間に隔たりが生じ、「カニかにまつり」を進める際の大きな課題となった。

## ③ 漁協青年部と水商連青年部との協力

「新湊カニかにまつり」(平成16年)として開催した当初は、生産者の立場として、先述した考えに基づき、水揚げした紅ズワイ等を確保し、直販する形式をとっていた。しかし、水商連からの問題提起により、直販形式を維持できない状況となった。仮に、セリ落としにより、紅ズワイ等を確保しようとするれば、買参権のない我々には手出しができない。

そこで、我々青年部が、水商連青年部と協議のうえ、この問題の解決を図った。

まず、生産者と流通業者の代表として、双方の青年部員をメンバーとした「おさかな倶楽部」を設立する。この倶楽部がセリにより、紅ズワイ等を確保し、ほぼ浜値でお客さんに提供することとした。

生産者の思いとして、格安で紅ズワイ等を提供するという意味では、直販方式に比べ価格が上昇してしまう面もあるが、一般市価の3~4割安く紅ズワイを提供すること

ができる。

また、セリを通して紅ズワイ等を確保することから、流通業者からも理解が得られ、買上げ価格についても、「カニかにまつり」向けに関しては、一定水準以上の価格（まつり 1 週間の平均価格を基準）にならないよう配慮いただくなど、「おさかな倶楽部」システムが、年々スムーズに行えるようになっていく。

ある意味、一手間増えてしまう部分もあるが、生産、流通、それぞれの青年部同士が協力することで、双方納得した形で決着することができた。

#### ④ 消費者との直接交流

「カニかにまつり」は、地元消費者の方に対する年に一回の感謝祭として、自分たちで獲った魚を食べてもらいたい！との思いを抱いている我々にとって、消費者の方との直接交流の場を得られることは、その生の声を聞ける機会でもある。

紅ズワイを袋一杯に買い、笑顔で帰られる方々を見ると、生産者としての喜びを実感することができる。

しかし、鮮魚については、刺身や切り身が売れる一方で、姿のまま買っていく消費者の方は、あまり見受けられず、「魚離れ」を実感させられてしまう場でもある。また、それらを見て、多少の隔たりがあった流通業者の皆さんの苦労も実感するとともに、生産者として、今後どのように魚食普及を図っていくべきか、深く考えさせられる機会にもなっている。

## 6. 波及効果

### ① 「カニかにまつり」で部員が一丸

新湊漁協青年部は、部員数が 97 名と比較的大所帯であるが、販売には例年 40 人以上の部員が参加している。また、紅ズワイの水揚げやセリへの参加者も含めれば、部員の大多数が毎年の「カニかにまつり」を支えている。その一方で、「カニかにまつり」を成功させるという共通の思いが、一堂に会する機会が少ない我々、青年部員を一丸とする効果も実感している。

また、ここ数年来、富山県内においては、「新湊といえば紅ズワイ」、「紅ズワイといえば新湊」とのイメージがかなり浸透してきており、紅ズワイの認知度アップを図りたいと考えていた我々の思いが実を結んできていると考えている。



写真-6 笑顔で接する青年部員と消費者

### ② 生産者としての知識・情報の活用

現状として、対面販売の場において、消費者の方の「魚離れ」を体感している我々であるが、その一方で「この魚どうやって食べるん？」といった言葉もよく耳にする。様々な要因はあるのだろうが、この言葉から、消費者の方々は、魚に対する知識や情報が不足しているのではないかと感じている。

逆にいえば、我々漁業者が持っている知識や情報の中には、消費者の方が求めるも

のがあることを自覚・再認識し、それらを活用することが重要であり、「魚離れ」に対するアプローチになり得ると感じている。

## 7. 今後の課題や計画と問題点

対面販売の場で実感した、消費者の「魚離れ」のトレンドは、ここ数年大きく変わっていない。この流れを少しでも、良い方向に向けるため、微力ではあるが、以下の点に留意しながら、「カニかにまつり」を発展させ、新湊漁協青年部の活動の活性化を図りたい。



写真-7 「カニかにまつり」の販売に参加した新湊漁協青年部員の面々

### ① 青年部活動の活性化

「カニかにまつり」は、青年部が一丸となる場として、重要な機能を果たしている。特に、イベント終わりの懇親会では、漁業種類が異なる部員たちも、ざっくばらんに今後の漁業について語り合っており、そこで出た様々なアイデアを具現化していくことで、青年部活動の活性化を図る。

### ② 水商連青年部との連携強化

「カニかにまつり」では連携しているが、その他の活動にまでは広がっていない。地元を盛り上げる意味でも連携協力を進めることが課題である。

例えば、現在、個別に行っている魚食普及活動について、生産と流通が連携することで出来る新たな魚食普及の形や、水産物の良さを伝える場を創造するといった点について、共に模索し、連携強化を図る。

地道ではあるが、「カニかにまつり」や、それらの活動を通じて、水産物の良さを伝え、消費者の方の感動や共感につなげることが、水産物の消費拡大の一助になるものと考えている。

### ③ 他地域の青年部との交流促進

他地域との交流は、青年部員にとって良い刺激となる。実際、静岡県由比港漁協青年部との交流では、互いの漁の違いや、技術向上について話し合うなど、同じ漁

業者としてよい刺激を受けている。（「シロエビ」と「サクラエビ」が結ぶ縁で、平成20年5月に新湊漁協と静岡県由比港漁協は姉妹漁協提携している。）

また、これらの交流が、自らの地域の強みや弱みを知ることに繋がることから、その他の地域との交流促進により、地域を見つめ直し、自らの地域の振興について、主体的に考える青年部を目指す。