

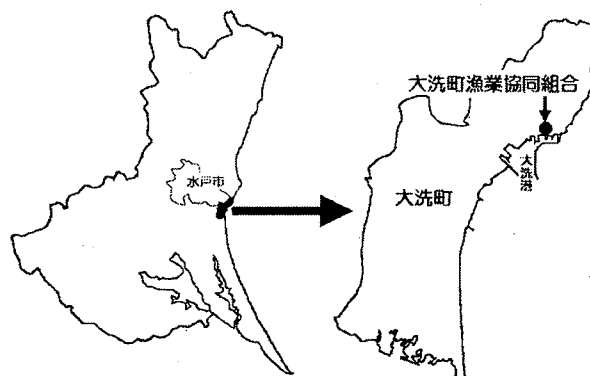
大洗港に水揚げされる魚の直販に取り組んで

大洗町漁業協同組合女性部

藤枝 久江

1. 地域の概要

大洗町は、茨城県の太平洋岸のほぼ中央に位置し、東西2.5km 南北9.0kmで細長い形をしており、面積は23.19k㎡である。県都水戸市から南東にあたり、穏やかな気候・風土の中で発展してきた、県内でも有数の観光と漁業の町である。



2. 漁業の概要

本漁業協同組合は、小型船による沿岸漁業が主体となっている。平成17年現在、所属する組合員は215名（正組合員195名、准組合員20名）で、親潮と黒潮が混じり合う生産力が高い漁場を舞台に、シラス・コウナゴを対象とする船曳網漁業、ハマグリ・ホッキガイを対象とした貝桁網漁業、ヒラメを対象とした建網漁業などが盛んである。

3. グループの組織と運営

大洗町漁協女性部は、平成17年現在、64名の部員で構成されており、組織の役員は、部長1名、副部長2名、会計1名、監事1名という配置で、任期は2年となっている。また、4名の女性漁業士も女性部に在籍している。なお、年間の活動費は、部員の年会費、組合及び大洗町からの助成によって賄われている。

4. 研究・実践活動取組課題選定の動機

近年、漁獲量が減少し、更に、漁獲物に対する市場での値段（浜値）も低くなってきていることから、年々、漁家の収入は減少傾向にある。以前から価値の低い魚に付加価値を付ける手段として、直販活動を行ってみたいという思いを持っていたが、取り組むきっかけがなかなか掴めずにいた。そんな折、平成16年4月の女性部定期総会で、昨年11月から隣接する那珂湊漁協女性部が直販を始めたという情報を県の普及員から聞き、また、普及員からの勧めもあって、那珂湊漁協女性部の直販活動を見学することになった。テレビで放映されているような著名な組合ではなく、本当に身近な仲間が自分たちのやりたいと思ってきた活動をしている姿を目にして、「やる気になれば出来るんだ」という思いと同時に励みにも繋がり、自分達もやってみようという踏ん切りがついたのである。そしてさらに、直販活動を通じて魚食普及や地産地消、食の安全等が推し進められれば、それが将来

的には漁家経営の安定にも繋がってゆくのではないかという考えも芽生えてきた。以上の理由から、直販活動に取り組むことになった。

5. 研究・実践活動の状況及び成果

活動開始の第一歩として、女性部の中に直販活動をやりたい部員が何人いるのかを調べるため、アンケート調査を実施した。また、那珂湊漁協女性部の直販活動がどのようなものか見学することとなり、女性部役員と女性漁業士の計9名で那珂湊漁協を訪れた。アンケート調査は、19名から回答が寄せられ、うち14名が協力できると答え、さらに、そのうちの5名が販売に携われるという回答であった。この結果をもとに、6月に女性部役員、元部長、前部長、女性漁業士で会議を開いて検討した結果、直販活動に取り組む事が決定した。その後、役員会が開かれ、直販活動は女性漁業士が中心となって進めていくと欲しいとの要望が出された。女性漁業士としても、地域活動を進めていくうえで中核を担う責務を自覚していたので、この要望に応じることとなった。

直販についての準備が進む中、改めて那珂湊漁協の直販活動を見学し、イメージづくりを行った。また、アンケートで直販に関心を示した人たちで準備会議を4回ほど持ち、開始時期や場所等について決定した。開始時期としては、板曳き（小型底曳き網）船が出ないと魚が集まらないという理由で11月から、そして、場所は町営の日帰り温泉施設「ゆっくら健康館」という事になった。当初、市場周辺でないと買い手が集まらないという考えがあったが、そこには農協と町内の水産会社が営業する直売所「大洗海・山直売センターいきいき」があり、実際、市場周辺での出店は諦めざるを得なかった。そこで、組合長、参事と相談し、町の水産課にも働きかけてもらい、ゆっくら健康館での販売が決まったのであるが、毎週日曜日に行われている産直野菜の販売状況などについて具体的な話を聞いた時、市場からは遠いがここでならやれると確信した。

第1回目の販売を11月28日と決め、品物を揃えようとしたのだが、思ったように魚が水揚げされておらず、かろうじてカタクチイワシだけが販売できるという状況であった。しかし、カタクチイワシだけで商売が成り立つかどうか不安に思った私達は、急遽、11月21日に開催された町の大きなイベント「大洗50祭」に参加し、テントの一角でカタクチイワシを販売してみた。結果は、私達の不安をよそにカタクチイワシだ

女性部直販に関するアンケート

那珂湊漁協女性部では、第3土曜日午後1時から、「売れない魚（量が少ない・仲買人が買わない）」などを加工して直販を行っています。

そこで、大洗町漁協女性部でも同じような直販を行うかどうかなどについて、部員の皆さんの考えを教えてくださいたいと思いますので、アンケートにご協力ください。

1 漁協女性部で、直販をやった方がいいですか、やらない方がいいですか。

やったほうがいい ・ やらない方がいい

2 直販を行うことになった場合、協力したり、自分で販売したりできますか。また、月何回くらいが適当だと思いますか。

協力できる ・ 協力できない

販売できる ・ 販売できない

月1回 ・ 月2回 ・ 月3回 ・ 月4回 ・ 月4回以上

3 直販に関する意見があれば何でも結構ですから、ご自由にご記入ください。



けでも好評であり、必ずしも魚種が多くななくても良いということが判った。こうして、弾みを付けて行われた第1回目の販売も、魚はやはりカタクチイワシだけであったが、用意した「ほおどし」、「酢漬け」、「すり身」はみな好評で、すべて完売となった。また、お客さんと会話のきっかけを持つことや、当日販売した「すり身」のおいしさを知ってもらうために、無料でイワシのつみれ汁を振る舞ったが、こちらも好評であった。翌年2月までは、月1回の販売がやっとであったが、リピーターや町役場など周囲からの要望が強くなってきたため、3月からは月2回、第2・第4日曜日に定期的に販売することになった。ただし、7月・8月は衛生上の観点から休業とした。

平成17年2月5日、先に直販活動を開始した那珂湊漁協女性部員と交流会をもった。互いに、活動を通じてどのような苦労があるのかや、現在の状況などについて話し合い、大変有意義な会合となった。また、同年5月には、神奈川県にて先進地視察を行った。まず真鶴町漁協に赴き、直売所見学と漁協職員との懇談を行い、活動の経緯や概要等について説明を受けた。続いて、腰越地区に於いて、自船で漁獲したシラスを自家加工して販売する個人販売所を訪れ、意見交換を行った。この視察を終え、私達の直販活動が組合内外に認められるようになるためには、更に実績を積む必要があることを実感した。

6. 波及効果

早いもので、直販活動に取り組んで2年が経過した。現在、12名がこの活動に携わっている。

販売の形態も、初期は個人販売中心だったものが、現在では市場で値取りした魚を全員で加工・販売するという、共同販売が主体となっている。ところで、陸まわりの合間に行う加工作業の日当は、1日平均約1,400円くらいとなっており、他にアルバイトを探した方が良いと思われる金額である。それでも、この活動に参加したいと思う目的とは何だろうか。私が思うところは、①地元の魚を、おいしいと言ってたくさん食べてくれるお客さんがいること。②市場で値の出ない魚が少しでも高く取引されるようになること。③女性のパワーで浜が活気づくこと。④そして、自分で自由に使えるお金が、僅かながら手に入ること。この4つである。②に関して言えば、例えばウシカ(シタピラメの1種)であれば10



0円/kgくらい浜値が向上している。さらに大きな成果は、水揚げが少量の場合、以前であれば仲買人に「お願い」して買い取ってもらっていたため、業者の言い値になってしまう事が殆どであったが、直販活動が始まってからは自分たちで魚を買い取り、加工できるようになったため、値崩れが起きにくくなった事である。また、③については、以前に増して港に元気な声が響いているように思われる。いずれも、この直販活動に起因していると考えられ、少しずつではあるが、その効果を充分実感できるようになってきた。

7. 今後の課題や計画と問題点

大洗港に水揚げされる魚をもっと多くの人に広めるため、そして何よりも私達の生活を守るためにも、この活動を続けていきたい。実践を通して見えてきた目的・目標を見失わずに大洗町という地域性に合致した直販活動を発展させてゆくためには、先進地視察などを通じて様々な直販の仕方を学ぶことが重要であり、当面は販売所や販売日数、販売品目を増やすこと、日当の改善などが課題である。

