

消費者の笑顔が原動力！！

— 天然マガキ等活用 「カキ小屋 美味星」の歩み —

おいすたあ
「美味星」有志の会 北村俊雄

1 地域の概要

私たちグループの活動拠点である舞鶴地区は京都府北部の舞鶴市に位置し（図1）、地区内には府内最大の産地卸売市場があり、沿海市町等から多くの水産物が集荷される。また、秋から春まで操業する地元の底びき網漁船等により、年間を通じて多くの漁獲物が水揚げされ、魚の町ならではのにぎわいのある地域である。



図1 位置図

2 漁業の概要

舞鶴地区では、舞鶴湾においてトリガイやナマコなどを漁獲する桁びき網漁業、素潜りや水視でアワビ、サザエ、イワガキなどを漁獲する採介藻漁業、トリガイ、カキなどの二枚貝養殖業や刺し網漁業等のほか、京都府沖合水深200～300mの水域でズワイガニやカレイ類を漁獲する底びき網漁業が営まれている。舞鶴地区の令和元年の年間水揚量は約890トン、年間水揚金額は約6億1,500万円である。

3 研究グループの組織と運営

当会は、合併前の舞鶴漁業協同組合の青年部が母体となっており、これまで漁獲物を消費者に直接販売する「昼市」を行ってきた。また、現在は、地元産の天然物のカキ、ナマコのほか、魚の干物等を提供する「カキ小屋」の取組を行っており、構成員は、底びき網・素潜り漁業等を営む9人と女性4人の合計13人である（写真1）。



写真1 「美味星」のメンバー

4 研究・実践活動の取組課題選定の動機

私たちは、漁獲物を地元産地卸売市場に出荷して収入を得ているが、市場で漁獲物を購入するのは仲買人であり、消費者の声を直接聞くことがなかった。そこで、消費者と接する取組として、平成15年3月から自分たちが獲ってきた漁獲物を直接、消費者に対面販売する月1回の「昼市」の取組を開始した。昼市に10年ほど取り組む中で、さらに消費者に喜んでもらえるようにするとともに、私たちを含めて地元漁業者の収入向上にもつながる取組ができないかと皆で相談し、地元で豊富にある天然マガキを有効活用するカキ小屋を開始することとした。宮城県等の先進県の取組状況を調査し、漁協や市の協力支援を得て、漁協倉庫を改修して利用させてもらうとともに、トイレを建設する等、環境や必要機器を整備して、平成26年1月から営業を本格的に開始した。

5 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 「美味星（おいすたぁ）」の取組（写真2、3）

冬が旬の天然マガキを提供するカキ小屋の営業期間は12月から翌年3月までで、土・日・祝日の完全予約制とし、70分の入替制で土曜日は1日5交代、日曜日は1日4交代とした。また、私たちはカキ小屋に親しみを持ってもらい、より多くの方々に知ってもらうために、愛称を一般から公募し、「美味星（おいすたぁ）」とした。

営業時には、利用者とのコミュニケーションが大切であると考え、店内の漁業者スタッフ自らが利用客の目の前で殻開けサービスを行うこととした。また、利用者の要望や意見を多く取り入れ、カキフライ、カキグラタン、地元産魚の干物等のサイドメニューを充実させることや、ポイントカードの発行により、利用促進につながるよう工夫した。

カキ小屋運営においては、メンバー等が漁獲したカキ、アワビ、サザエ等を固定価格で会が買い取るとともに、営業に参加したメンバーには、人件費を支払っている。なお、人件費の支払額は、当日の売り上げによって若干変動する。

今年度は、新型コロナウイルス感染症の感染防止のため、「従業員のマスク着用」、「アルコール消毒液の設置」の徹底を図りつつ、入店人数の制限、屋外テントの新設などに取組んでいるが、集客に苦戦しており、例年と比較して5割程度にとどまっている。



写真2 蒸し上がったマガキ



写真3 メンバーによる殻開け

(2) 海鮮バーベキューの取組 (写真4、5)

私たちは、冬場のみの営業に限定せず、夏の行楽シーズンの来客を見込んで、平成27年から、舞鶴湾の夏の特産品で実入りが良いと評価を受けている「丹後の海育成岩がき」を主体とした海鮮バーベキューの取組をカキ小屋の横に専用コーナーを設け開始した。実施期間は6月から8月で、過去5年(平成27年から令和元年)の利用者数の平均は約1,900人である。なお、平成30年度は西日本豪雨による交通事情の悪化により大きく利用者が減少した。



写真4 海鮮バーベキューの取組



写真5 丹後の海育成岩がき

(3) カキ小屋及び海鮮バーベキューの実績

平成26年1月から営業を本格的に開始し、初年度に約3,000人の利用客があり順調なスタートを切ることができた。また、海鮮バーベキューを追加した2年目からは利用者数が順調に増加し、多くの方々に利用していただいている。両取組の内訳は、売上金額、利用者数ともに、冬場のカキ小屋分が約7割、夏場の海鮮バーベキューが約3割である。直近3カ年(平成29年度から令和元年度)の実績として、利用者数は、平成29年度が6,000人、30年度が4,800人、令和元年度が5,500人、売上金額は、平成29年度が2,255万円、30年度が2,049万円、令和元年度が2,321万円であった(図2)。

令和元年度の支出の内訳は、メンバーに支払われる魚介類の買い取り費と人件費の合計が全体の約7割、光熱水費や施設整備負担金等の経費が約3割となっている(図3)。私たちは、取組を通じて得た収入はメンバーに還元することを基本として運営しているため、支出金額は例年、売上金額とほぼ同程度である。そのため、売上金額が少ない時でも、メンバーの士気が下がらないよう、カキ等の買い取り価格や人件費の単価は引き下げないようにしている。



図2 直近3カ年の売上金額と利用者数の推移

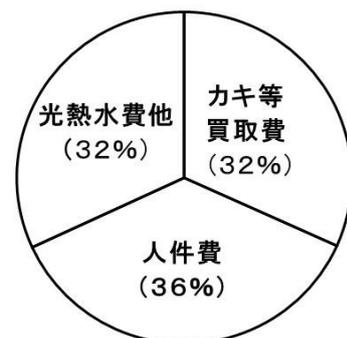


図3 令和元年度の支出の内訳

(4) 利用者の状況等と表彰受賞

京阪神の他に、遠くは中部、北陸、中国地方からの利用者にも来てもらっており、カキ小屋「美味星」の名前が広く知られるようになった。大型で味の濃い舞鶴産の天然マガキが非常に好評で、「これまでカキを食べるのに京都から広島まで行っていただけ、近くでおいしいカキを食べられるようになって非常にうれしい」と喜んでくれる方も多い。また、利用者が SNS に各種情報をアップしてくれ、それが宣伝となって予約をいただく回数も増加している。



写真6 舞鶴市長（中央）への受賞報告

私たちの取組は、地元消費者と食材との接点になっていることや、水産物の消費拡大に貢献し、持続性のある取組であることから、6次産業化の優良活動事例として評価を受け、国産の食品や農林水産物の消費拡大に向けて優れた取組を表彰する、農林水産省の「令和元年度地産地消等優良活動表彰」において、近畿農政局長賞を受賞することができた（写真6）。

6 波及効果

「美味星」の取組を通して、安値で取引されていた天然マガキに付加価値を産み出すことができたとともに、地元でのイガイ、ミルクイ（ミルガイ）等の低利用資源の新たな利用につながった。私たちの取組を参考にして、平成29年に府内2例目の「カキ小屋」が京丹後市久美浜地区に、また3例目が舞鶴市佐波賀地区に、地元漁業者によりオープンした。

7 今後の課題や計画と問題点

本取組を持続的かつ安定的に継続していくために、売上金額をより増やしていきたいと考えている。そのため、苦渋の決断ではあったが、メニューの一部で料金の値上げを令和2年度から実施した。一方、利用客を増やすために、天然マガキのおいしさをより多くの方々にPRしていきたいと考えている。

また、漁家所得の向上という観点から、地元の低利用資源の有効活用を一層推進していきたいと考えている。具体的には、アカニシ、イタヤガイ、ヒオウギ等の貝類を提供していくとともに、地元ならではの魚介類のおいしい食べ方を紹介していきたいと考えている。

さらに、現在、夏季の営業において、京のブランド産品として「丹後とり貝」のほか、同ブランド産品の「万願寺甘とう」を提供しているが、今後は、このような地元の農業者との連携を一層強化していきたい。地域の農産物を各種活用しつつ、私たちと農業者が一体となり、地域の魅力ある食材やおいしい食べ方の情報発信、PRに努め、舞鶴での持産地消の一層の推進に貢献していきたい。