

家族定置 折田水産の挑戦

～消費者の中に飛び込んで地魚を売り込め！～

指宿市漁業協同組合

折田 正

折田 美加

1 地域の概要

私たちの住む指宿市は、薩摩半島の南東部に位置する指宿市、山川町、開聞町の1市2町が、この1月1日に合併し、新しい指宿市としてスタートを切ったところである。市の中心には九州最大の湖・池田湖がある他、開聞岳や長崎鼻、知林ヶ島といった美しい自然景観が点在し、また、天然砂むし温泉に代表される豊富な温泉資源に恵まれている(図1)。

2 漁業の概要

新しい市内には、指宿市岩本漁協、指宿市漁協、山川町漁協、かいゑい漁協の4つの漁協があり、私の所属する指宿市漁協は、組合員数が正組合員50名、准組合員66名、計116名で主な漁業種類は、一本釣り、ブリ飼付け、建網、小型定置網、養殖、延縄などで、平成16年の水揚げ量は1,003トン、水揚げ金額が66,000万円である(図2)。

3 研究・実践活動取組課題選定の動機

定置網に就業する前に1年ほど魚市場で働いていたが、その時、漁業者の方から魚価の低迷について色々と苦情を言われていた。自分たちに言われてもという思いでいたが、自分が漁業者になると、自分たち生産者は苦勞して魚を獲っているのに値段を付けることができず、他人の言い値で価格が決まってしまうジレンマを強く感じるようになった。定置網漁業は、積極的な漁法でなく、魚がやってくるのを待っている漁法であるため、がんばっても、必ずしも水揚げ量が上がるわけではない。そのため、経営は魚価に左右されるのだが、その魚価が年々低下するため、経営が厳しくなっていた(図3、4)。また、定置網では、様々な魚が漁獲されるが、美味しい魚でも非常に安価であったり、取り扱われないこともある。何か手だてがないのかと思い巡らすと、自分たちのような弱小の経営体ではどうすることもできず、かと言って、指宿地区では、他に同業者もいないことから、結局、自分たち家族で解決するしか方法がないのが現実であった。

平成9年、突然話が舞い込んできた。指宿市と市の観光協会が日曜日にセントラルパークで朝市を企画しており、是非、鮮魚を出荷販売して欲しいと声が掛かった。今までは少しでも高値で取引されるよう、地元より鹿児島送りを主にやってきたが、これといった成果がない状況であったので、ひょっとすると今までのジレンマを解消できるのではないかと家族で話し合っただけで二つ返事で回答した。

4 研究・実践活動状況及び成果

(1) 朝市の取り組みと成果(写真1, 2)

本来は休みである日曜日も、いつも通りに夜中0時に父、弟と従業員2人の計5人で3ヵ統の小型定置網を揚げるために出漁している。寄港後、漁獲物を選別し、ト口箱で朝市の会場に運搬する。朝6時から8時までの販売は女性陣が担当している。

朝市に取り組んで8年経った。この間に野菜や花などの他の出店者は、すべて撤退し、自分たち1店舗だけのちょっと変わった朝市となったが、お客さんは減るところか常連客に加え、男性や若い人も目にするようになった。売り上げも安定し、平均5万円になり、鹿児島に出荷するより収益が増えた。また、朝獲れで新鮮であること、生産者が直に販売しているということで、遠いところから朝早く暗いうちに足を運んでくれる。新鮮な地の魚を求めている人が、こんなにたくさんいることに正直驚いている。また、この魚は、どうやって食べるのとか、どう捌いたらいいの、あるいは逆にお客さんの方からこんな風な食べ方がおいしいよといったお客さんとの様々な会話で、自分たちも元気をもらい、朝市を開催することが楽しくなり、魚を販売する喜びを感じるようになった。さらに消費者が何を求めているのか、手を出しやすい価格はどのくらいかがわかるようになり、販売について自信を深めていった。

また、お客さんから正月用の魚がほしいという要望を受け、6年前から毎年12月30日に、漁港で独自の朝市を開催し、好評を得ている。

このように朝市の開催により、魚価低迷や水揚げ量の減少に伴う水揚げ額の減少にストップがかかり、経営が安定し、計算が立つようになった。

(2) 道の駅の取り組みと成果(写真3, 4, 5, 6)

平成16年10月、指宿市観音崎にPFI方式を導入した道の駅いぶすきがオープンした。オープンに先立ち、特産品販売コーナーにおける出荷者の募集があり、朝市で自信をつけた私たちは、是非取り組もうと応募した。出荷にあたっては、朝市と違って、すべてプラスチックトレイに入れラップで被い、バーコードで金額等のデータを登録したシールを貼る必要があった。さらに、毎日出荷し、夕方には必ず回収しなければならない制約や加えて25%から30%の手数料を支払う必要があった。そこで、道の駅の条件に対応すべく、400万円投資し、自宅の庭に加工場を建て、保健所の営業許可を取得した。また、道の駅までは、自宅から車で約20分かかるため、少しでも鮮度を落とさないように保冷車を購入、他にも必要な機器を新たに整備した。さらに、道の駅での販売にあたっては、次のような購買意欲を高めるための商品づくりに努めた。

①販売方法(写真7, 8, 9, 10)

- ・地の魚、朝獲れで新鮮であることをアピール。
- ・食べやすいよう、また、より美味しく食べられるような処理や一次加工をする。
- ・食べ方などの表示や生産者(自分たち)PRのためのロゴマーク作成・貼付。
- ・単品では買い控える見慣れない魚も抱き合わせて販売。

②価格の設定

- ・全商品の80%を消費者が手を伸ばしやすい500円以下の価格帯に設定(図5)。
- ・生産者で、かつ家族経営のため、消費者の求めやすい価格に設定することに無理がな

い。さらに、安い価格で魚を提供しても市場出荷より収益があるため、不漁の時でも道の駅出荷で収入の確保できるようになり、経営も安定(表1)。

③市場で値がしない魚を販売するための工夫

アイゴは、磯臭いということで見向きもされないが、活魚のうちにメて内臓を除去すれば、臭みもなく、刺身で美味しく食べられる。

ダツは、食べたことがある人は少ないと思うが、塩コショウで唐揚げにすると結構美味しいため、唐揚げ用としてブツ切りにして販売している。

他にも、ソウダガツオも漁獲後にすぐに首を折って鮮度保持に気を配ったり、ウスバハギも皮を剥ぎアラや肝とともに販売したり、エイは料理しやすいよう捌いてから販売している。また、単品では購入されにくいカゴカキダイやヨソヒメジ、クロサギ等はアジと抱き合わせでバラエティーパックとして販売している(写真10, 11)。

このような取り組みにテレビ番組の効果が重なり、リピーターも増え、遠くからはクーラー持参でみえるお客さんも多くなった。開駅半年後には道の駅の来館者もある程度落ち着いてきた中で、私たちの売り上げは当初の1.7倍近くに伸びた(図6)。

思い切って朝市に取り組んだことで、販売することに自信がつき、経営上も計算ができるようになり、次の道の駅への挑戦へと繋がっていった。道の駅へ出荷を初めて、まだ1年しか経っていないが、かつての水揚げ額の2倍以上の収益となり、厳しい経営状態から脱却できた。また、消費者のニーズに素早く対応できるなど色々な面で家族経営がメリットとなり、やればできるんだと今では確かな手応えを感じている(図7)。

5 波及効果

道の駅での販売により自分たちの魚が多くのお客様に認められ、折田水産の魚なら大丈夫だと信頼を得られるようになり、宅配の要請や自宅にまで魚を求めにやって来るお客さんも現れるようになってきた。また、自分たちの取り組みが、近隣の漁協や漁業者にとっても良い刺激となり、視察に来たり、相談を受けたりして、直販に取り組むところも出てきている。

6 今後の課題や計画と問題点

私たちは、このように朝市の開催や道の駅の開駅という良い機会に恵まれ、指宿の地の魚を提供して、経営状態も改善された。今後は、次の課題に取り組んでいきたい。

(1) 地元で地魚を食べることができる場の提供

指宿は、年間300万人の観光客が訪れる観光温泉保養都市である。しかし、ホテルは、地元の水産物をほとんど取り扱っていない。そこでホテル・旅館業との協調により、地の魚を利用してもらおう試みに取り組み、地魚を食する場を提供していきたい。

(2) 出荷販売における価値の向上

消費者のニーズに応えるため、滅菌海水使用等による衛生管理により、より安心安全な水産物の提供を心がけることで商品価値の向上を目指す。一方、厳選した水産物をこだわりを持って高級魚として高価格帯で販売することも検討していきたい。

(3) 加工品の開発・商品化

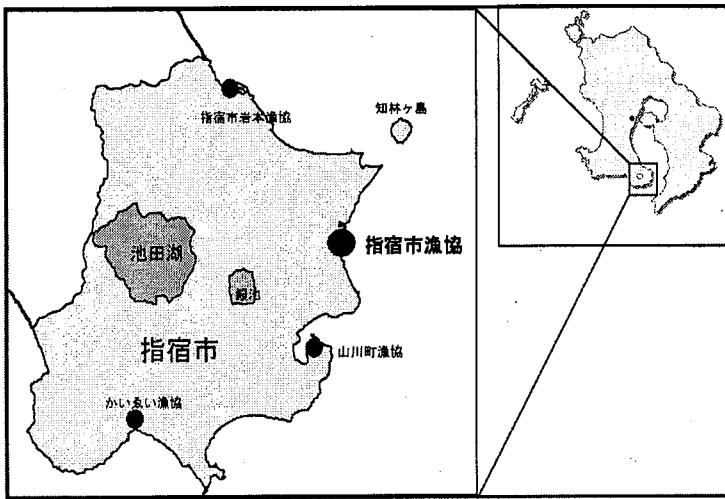
加工品は、商品の多様化や大漁時・不漁時の対策として重要であるため、今後さらに、

新たな加工製品の開発に努め、商品化を図っていきたいと思っている。

(4) 体験漁業の導入や地魚調理教室の開催

自分たちの子供も4月には小学生になる。これを機に子供達にももっと漁業を知ってもらい、魚を食べてもらう取り組みができればと考えている。

取り組んでいきたいことは、たくさんあるが、自分たち家族だけで取り組んで行くにも限界がある。できれば行政の方々の力も借りながら、地のものを供給できる仕組みを構築・発信してもらえればと思っている。自分たちも今後は様々な業種の人たちとも交流しながら、指宿の魚を、ここ指宿で販売していく「地産地消」をもっと進めていきたいと思う。



(H16年)

図1 位置図

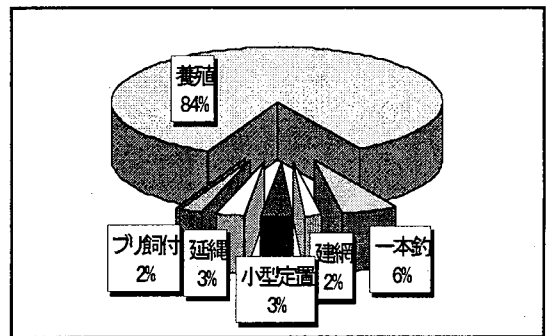


図2 指宿市漁協における漁業種類別水揚金額割合

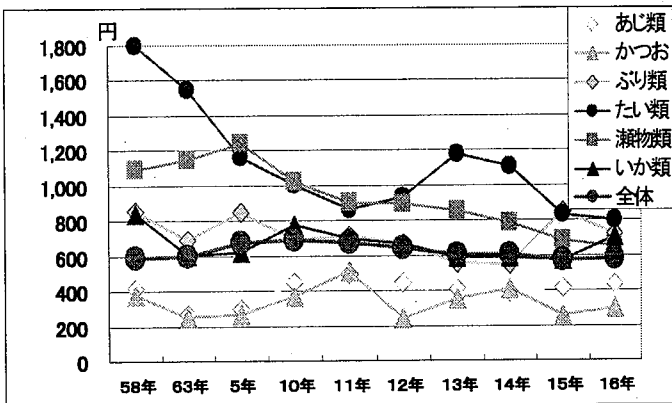


図3 鹿児島市中央卸売市場における平均単価の推移

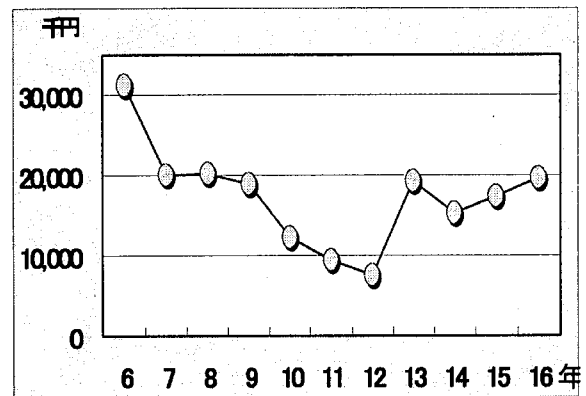


図4 小型定置網の水揚げ金額の推移



写真1 朝市



写真2 お客さんとのやりとり

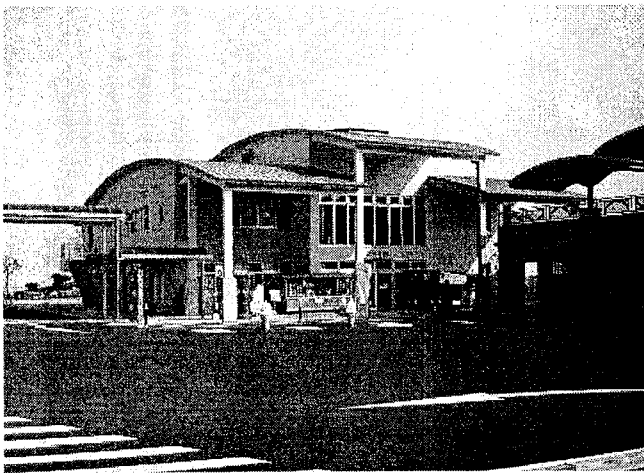


写真3 道の駅いぶすき

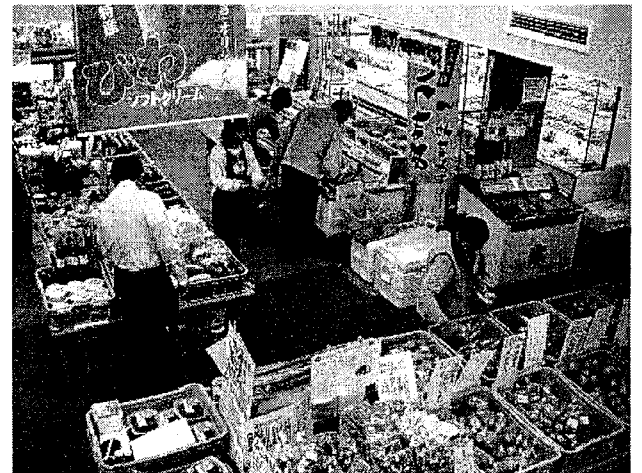


写真4 特産品販売コーナー



写真5 加工場と保冷車



写真6 加工場での作業風景



写真7 鮮魚コーナー



写真8 一次加工品

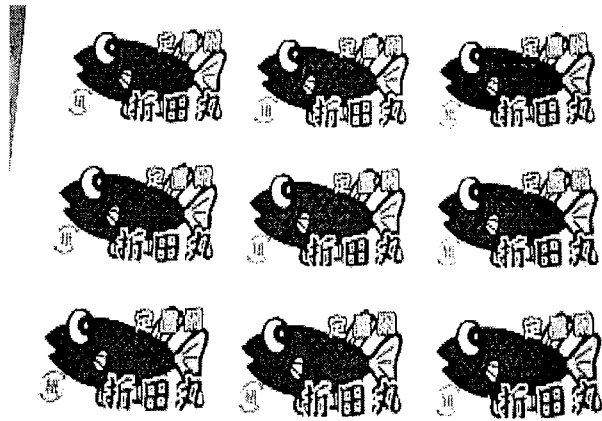


写真9 ロゴマーク

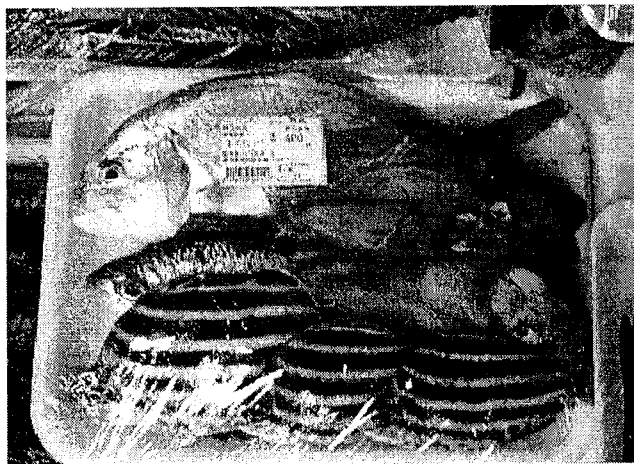


写真10 バラエティーパック

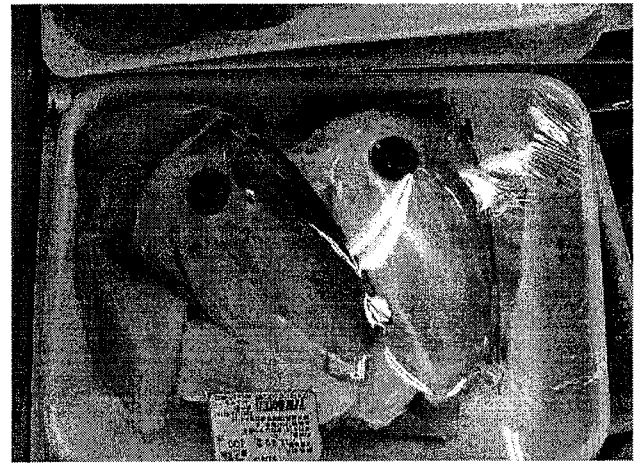


写真11 ウスバハギ

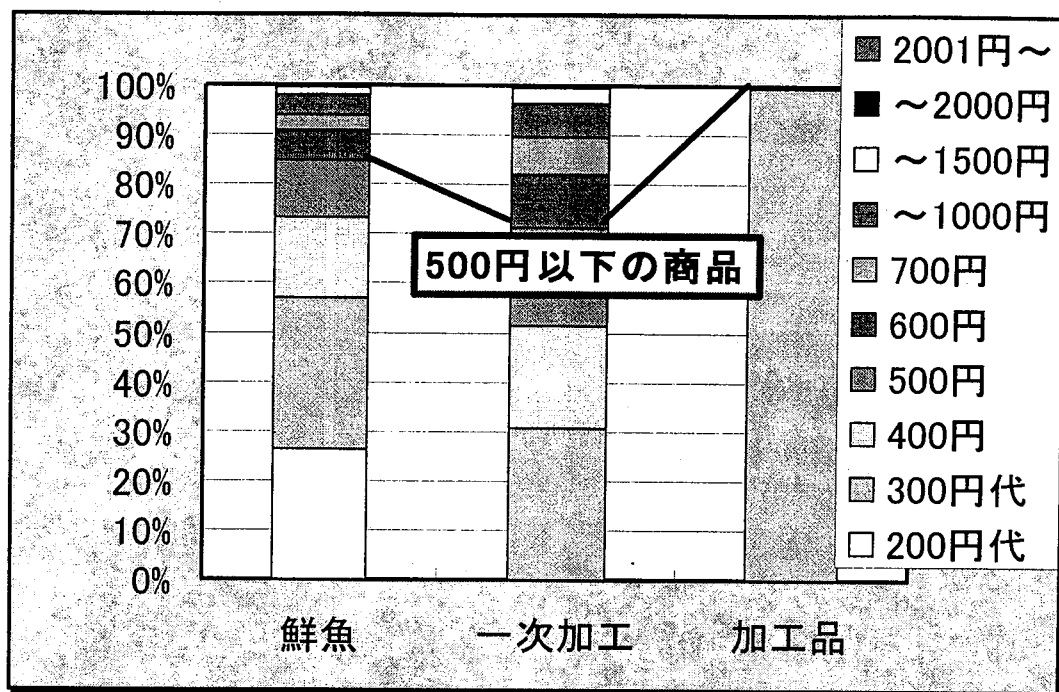


図5 商品別価格帯割合

表1 出荷別収益

豆アジ・カタクチイワシ

区分	単価・規格仕様	経費	収益	対比
通常	安値700円/箱 ～高値3,500円/箱	箱代・送料 市場手数料 156円～460円	544円 ～ 3,040円	1
朝市	1箱で20盛 1盛300円 →6,000円	経費 100円	5,900円	1.9 ～ 10.8
道の駅	1箱で30パック 1パック200円 →6,000円	道の駅手数料 その他 2,000円	4,000円	1.3 ～ 7.4

小アジ

区分	単価・規格仕様	経費	収益	対比
通常	安値1,500円/箱 ～高値6,000円/箱	箱代・送料 市場手数料 300円～660円	1,200円 ～ 5,340円	1
朝市	1箱で40盛 1盛300円 →12,000円	経費 100円	11,900円	2.2 ～ 9.9
道の駅	1箱で40パック 1パック350円 →14,000円	道の駅手数料 その他 4,000円	10,000円	1.9 ～ 8.3

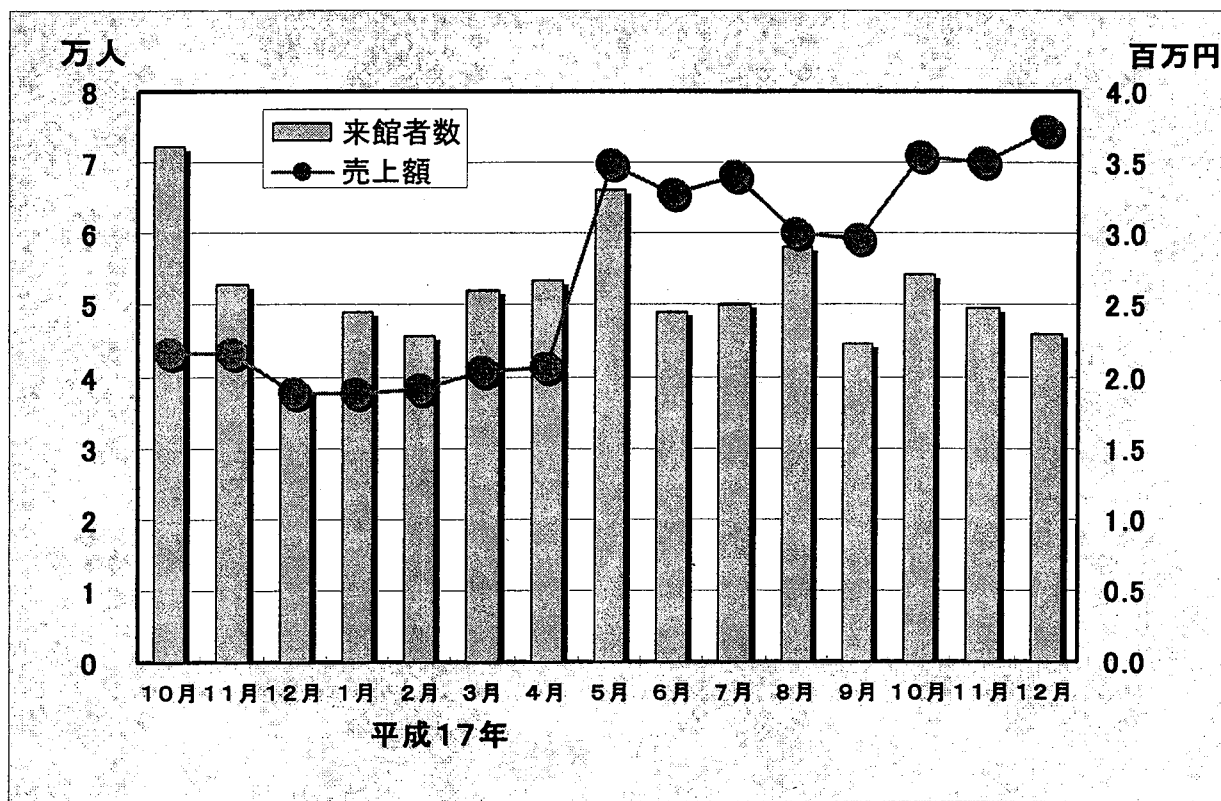


図6 道の駅来館者数と折田水産の売り上げの推移

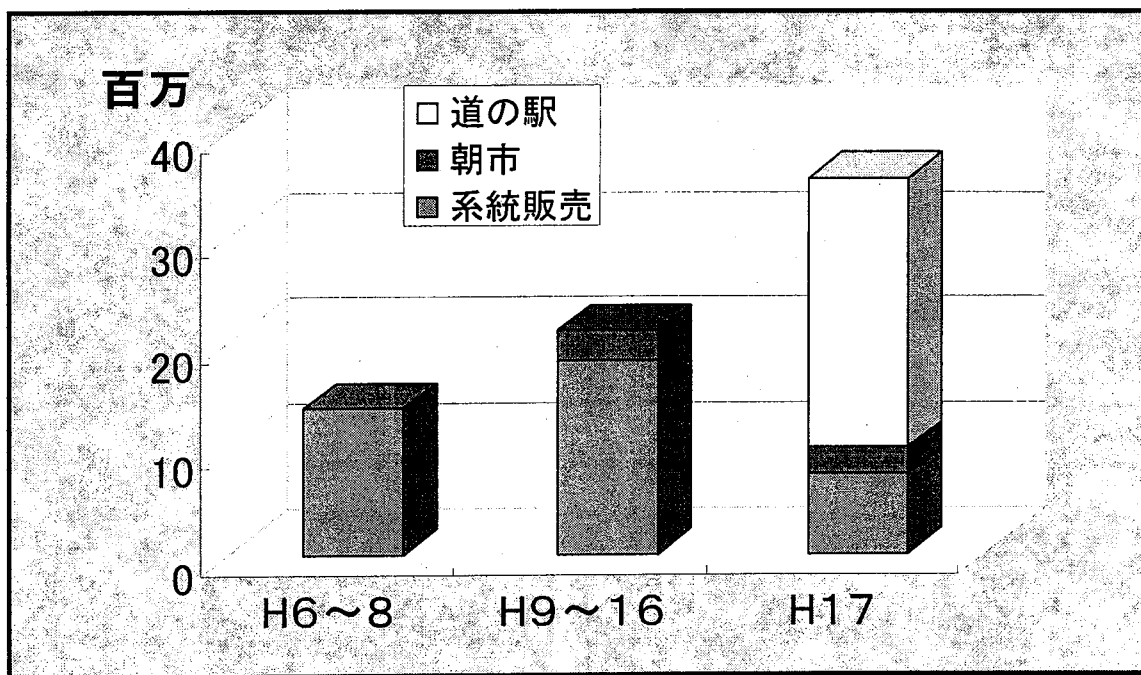


図7 漁業収入の変動 (年平均収入額)