

鮮魚の販売革命

～チャンスは足下にあり！！～

山川町漁業協同組合青年部

川畑友和

1. 地域及び漁業概要

私の住む鹿児島県指宿市山川地区は薩摩半島の最南端にあり海と温泉に恵まれた風光明媚で温暖な地域である。私の所属する山川町漁協は外来船を中心とした水揚げとなっており、平成18年度における水揚げ量は4万2,000トン、水揚げ金額は56億1,100万円となっている。山川港では節加工原料となる冷凍カツオが海外旋網船などによって大量に水揚げされるため、ついそうした大型漁船やカツオ節加工に目を奪われがちである。しかし零細な沿岸漁業も活発であり、一本釣り、建網、小型定置網、ゴチ網や魚類養殖が営まれている。

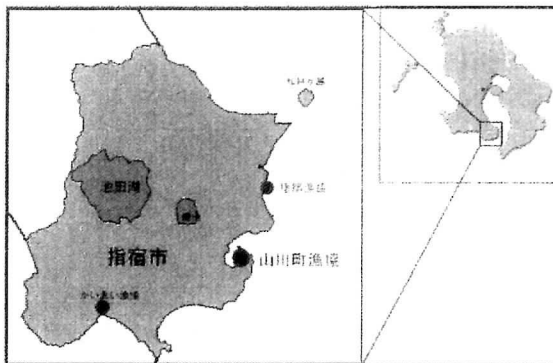


図1 位置図

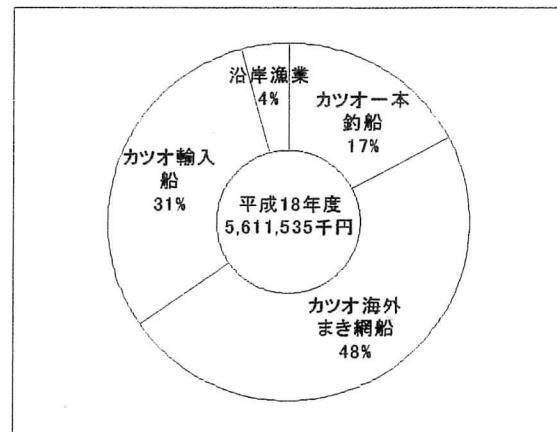


図2 山川町漁協の販売取り扱い高

2. 研究・実践活動取組課題選定の動機

(1) 魚は鮮度が大事

幼少のころの私は航空整備士になることが夢であった。しかし気がつくや原発に勤務するようになり、青森、佐賀、更に鹿児島への転勤で徐々に南下し、地元山川に近づいた勢いで会社を辞め家業の水産業を継ぐことになった。

しかし漁業を営んでいく中でとんでもないことに気がついた。「同じ魚でも他の漁師より私が漁獲した魚は安い。なぜだ？」その理由を市場関係者に尋ねると、「わいげえの魚はさっぱちよっ（お前の魚は生きていない）」と言われた。何のことだかさっぱりわからない。鹿児島弁がわからなかったわけではなく、「魚が生きていない」という意味がわからなかった。「死んでいるに決まってるじゃないか？」と思い、再度「どういうことですか？」と聞き返したところ、「他の魚は死んでいるが身は活きている」と言われた。ますます訳が分からなくなり、更に詳しく聞いたところ、「べる」効果とその技術を教えてくれた。それまで私は、すぐに水氷に漬けておけばそれで十分に鮮度が保てるのだと思って

いた。魚を消費者においしく食べてもらい、高く買って頂くためには、そこまできめ細かい品質へのこだわりが必要なのだという事を、強く教えられた。

それからというもの、消費者に支持される魚づくり、すなわち鮮度保持へのこだわりが強くなった。品質を高めるために必死で努力した結果、仲買の方からの信用を得ることができ、他のベテラン漁業者の方々と変わらないぐらいの魚価を実現することができるようになった。

(2) 魚がもったいない！

しかし、漁獲量は年々減少していき、魚の品質を高めるところの問題ではなくなってきた。思い切って投資を行い、つぼ網から落とし網への漁法転換を行った結果、思惑通りにサバやソーダガツオが漁獲できるようになり、漁獲量が3倍ぐらいに増えた。しかし喜んだのも束の間であった。やっと漁獲できるようになったサバやソーダガツオも仕向先は養殖餌料などであり安くしか売れないのだ。こうした状況に強い不満を抱くようになった。「新鮮なうちに食べれば十分においしいのに、今のままでは人間の食べ物ではなく魚の餌になってしまう。もったいない！なんとかこの魚を人間の食べ物として販売したい！」そう強く感じるようになった。

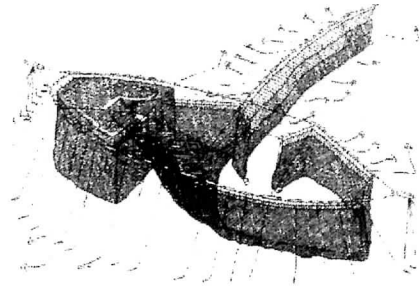


図3 小型定置網一段落とし網

3. 研究・実践活動状況及び成果

(1) 鮮魚無人販売への取り組み

「安く買い叩かれて魚の餌になるぐらいなら、近所の人に喜んで食べてもらいたい」当時はそうした思いから、市場で値の付かない雑魚を近隣の方々に無料で配っていた。しかしそのお返しとして、自家製の野菜などを逆に頂くようになった。そうなるとお互いに気を使いあうようになる。

そこでそうした雑魚に安くてもいいから価格をつけて買っていただく形にしたらどうだろうか、と思いついた。そうすればお互いに気を遣うことなく、欲しいとき

に欲しいだけ魚を食べてもらえると考えた。そんな時、たまたま野菜の無人販売を見かけ「これだ！」と思いついた。早速100円分の魚を袋に詰め、下氷をしたクーラーに並べ貯金箱と一緒に置いた。そして、最初に通ったお婆さんに、「このクーラーの魚は僕が今朝水揚げしたばかりの魚で1袋100円なんですよ。いつもその日の朝に獲れたばかりの新鮮な魚を入れておきますから、いつでも勝手に開けて買って行ってくださいな！」と声をかけた。初日の売上はそのお婆さん1人であった。「無人販売とはこんなもんかな」と

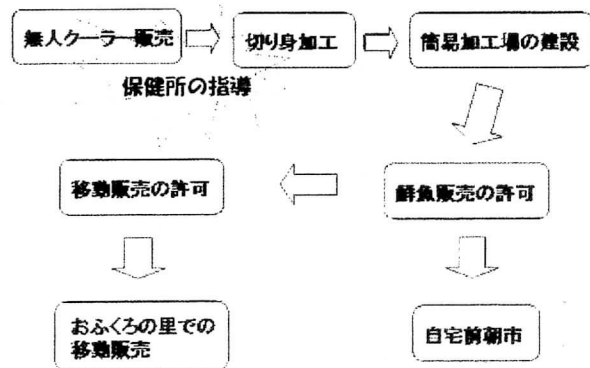


図4 鮮魚販売への取り組み

思いつつ、懲りずにまた次の日も魚を入れておくと、貯金箱に500円が入っていた。「昨日のお婆さんがまた買ってくれたのだろう」と思い、次の日、また次の日と同じように新鮮な魚を入れ続けていくと、あっという間に貯金箱の重さは2倍3倍に増えていった。誰が買ってくれているのかが気になり、そっと隠れて見ていることにした。するとお婆さん2人がやってきて、「あつた、あつた！ここだよ！」と楽しそうにクーラーを開け、貯金箱にお金を入れる姿を見ることができた。「雑魚がきちんとした価格で売れるのは自分にとっていいことだ。そしてお客様にとっても、新鮮な魚を喜んで食べてくれているのだからきっといいことだろう。そしてせつかく漁獲した魚を人間の食べ物として販売できるのは何より嬉しいことだ！」と思い、このやり方を続けていく事にした。

さて、いつものように魚を袋詰めしていると「その魚はどう食べたらおいしいの？」と聞かれた。「半分は刺身で、残りは骨ごと煮れば1人分のおかずになりますよ。」と答えた時、「そうだ、お勧めの調理方法を紙に書いて魚と一緒に置いておこう！」と思いついた。そしてすぐに魚種ごとのお勧め調理法を書いた紙を魚に貼り付けて売るようにした。すると一週間であつと言うまに売上が伸びた。

しかし、市場で売れない雑魚だけを販売していても売上が頭打ちになってきた。お客様もたまにはブリのような高級魚を食べたいのではないだろうか。しかし自分のお客様は高齢者ばかりである。ブリ1尾のままでは売りようがない。そこで「よし、切り身にしよう！」と思いついた。早速翌日から自分で魚を切り分け、切り身や刺身サクの販売を始めることにした。そうしたところ、これがまた飛ぶように売れていった。

(2) ピンチをチャンスに！

こうして順風満帆で無人販売を行っていたのだが、ある日、とんでもないお客さんが来た。保健所の職員である。販売禁止というきつい指導を受けることになった。鮮魚を切って販売するためには施設を作って鮮魚販売の許可を取らなければならないのである。「せつかく軌道に乗り始めていたのにこんなことでやめられるものか。なにくそっ」と思い、すぐに自宅を改造して簡易な加工場を造り、鮮魚販売許可の取得申請を行った。

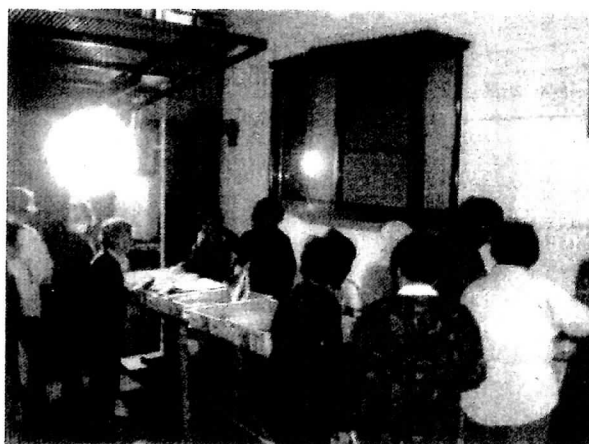


図5 自宅朝市

その結果、堂々とお客様のニーズに合わせて3枚卸から刺身まで加工した商品を販売できるようになった。あっという間に指導前の売り上げにまで回復し、更に客足を増やす事が出来たのである。更に販路を拡大するため移動販売の許可も取得し、生産者直売施設である「おふくろの里」に向くようになった。ここでもやはり高齢のお客様が多く、開店する6:00前後が一番お客様で込み合っている。そこでこの時間帯に間に合わせるように出航時間を30分早め、移動販売

車で売りに行くようにしている。



図6 移動販売車



図7 おふくろの里

4. 波及効果

(お客様の心をつかむことで売上が拡大)

さて、鮮魚を対面販売している中で、私の地元のお客様には独特な生活スタイルがあることに気づいた。それは、①農業世帯が8割を占めていること、②高齢化が進んでいること、③早起きの方が多いこと、④魚を食べ慣れていて魚の消費が多いこと、⑤雑魚でも鮮度がいい魚ならおいしいことを知っていること、⑥顔見知りで信頼関係が強いこと、である。こうした地元のお客様の生活スタイルに、私の魚の売り方が合っていたことが成功の秘訣なのかもしれない。こうした地元のお客様に支えられて、私の鮮魚直売は成立しているのだと思う。このような地元のお客様のニーズをよりの確に捉まえることができれば、今後もっと売上が伸びるかもしれない。

一方、自分が心がけている事がいくつかある。①お客様の名前を覚え、ひとりひとりの食生活を把握すること。お婆ちゃん達を名前と呼ぶと、とても喜ばれる。②お婆ちゃん達の生活リズムに合うように、なるべく朝早く販売すること。

以上のことを実行した結果、160世帯の小規模な地元集落内のお客様だけで、平成19年度における鮮魚売上は約450万円となった。びっくりするような金額である。市場では値の付かない雑魚が販売の中心であるため、市場に水揚げするよりも4倍～5倍の収益になっている。

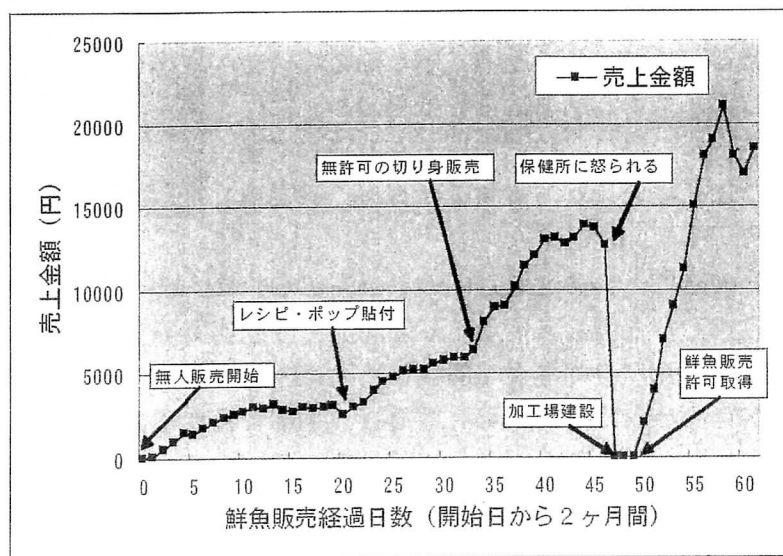


図8 鮮魚販売開始当初の売り上げ状況

5. 今後の課題

このように自分が置かれている環境や資源の状況と、そこに存在する小さくてもおもしろい市場を見つけ、お客様のニーズに見合った販売の仕方を工夫することが大切なのだと感じている。よく見直してみれば、実は思わぬチャンスが自分たちの足下にあるのではないだろうか。市場価値のある魚は市場に出荷し都市の人に食べてもらう。一方、市場で値のつかない魚はその鮮度を正しく評価してくれる地元のお客様に買っていただき、これもちゃんとおいしく食べてもらうのである。漁業者として自分の漁獲した魚をお客様においしく食べてもらうことほど嬉しく、誇りに思うことはない。私のやってきたことはどれも小さな取り組みである。しかし私はこれからも自分のやってきたことに誇りを持ち、地元のお客様を大切にしながらおいしい食べ物を届けていくことを今後の課題として、自分のできることに誠実に取り組んでいきたいと考えている。そしてそうした経験を生かし、自ら立ち上げた青年部活動とその販売事業を足がかりとして地域全体に広がる大きな動きを作っていきたい。またこれからはお婆ちゃん達だけではなく、もっと若い人達や地元の子供達にも喜んで食べてもらえるような魚づくりを考えていきたい。

もう一度みんなで足下を見つめ、地元のお客様を大切にしていこうではないか！