

# 直販事業に活路を求めて

～都市型沿岸漁船漁業者グループの挑戦～

谷山漁業協同組合

宮下 普

## 1 地域の概要

鹿児島県の県庁所在地である鹿児島市は、平成16年に合併が進み人口が60万人を超える南九州最大の都市であるとともに、目前に雄大な桜島と豊かな自然を育む鹿児島湾を擁し「東洋のナポリ」とも称され、新幹線の全面開業に伴い多くの観光客が訪れる風光明媚な観光都市である。

鹿児島市の魅力の一つである鹿児島湾は内湾でありながら水深が200mを超える深海を持つ、世界に類を見ない湾であり、マダイ、アジ、カマス、タチウオ、マダコ、ナミクダヒゲエビ、海藻類等、浅海から深海まで多種多様な水産資源に恵まれた豊かな漁場でもある。

谷山地区は鹿児島市の南部に位置し、周辺に大型新興住宅地を控え、近年大規模な商業施設が次々と進出している新興商業地区であり、鹿児島市の新たな中心地区として発展している。



図1 位置図

## 2 漁業の概要

鹿児島市には五つの漁業協同組合が存在し、私の所属する谷山漁業協同組合は正組合員45人、準組合員45人の小さな漁協である。組合員の高齢化が進み組合員数は減少傾向にある。漁協の事業は購買事業と指導事業だけであるため、経営は厳しく、組合員からの賦課金と行使料、魚類養殖が盛んな漁協からの赤潮避難漁場利用協力金で運営している。

主な漁業種類は刺網、一本釣り、定置網、潜水漁業等の小規模零細な漁船漁業ばかりであり、マダイ、マアジほか多種多様な魚類やウニを漁獲している。

しかし、漁協では市場を開設していないため、漁獲物は組合員が鹿児島中央卸売市場に直接出荷している。

そのため、ほとんどの組合員は早朝、中央卸売市場に前日漁獲した魚介類を運び込み、出荷を終えてから出漁し、午前中に操業して、昼過ぎに帰港し、漁獲物の選別と保管を終えた後、漁具の手入れを行い、翌朝出荷という操業と出荷のパターンを繰り返している。

### 3 研究グループの組織と運営



研究グループはイベントの実施や直売所の運営を通し、鹿児島湾で漁獲される地魚を一般消費者や観光客に直販し、沿岸漁船漁業の所得向上を図ることを目的に平成24年 7月17日、谷山漁協組合員9名により「谷山漁協朝獲れ地魚直販グループ」として結成され、規約と役員を決めた。現在、役員は会代表と会計、書記、幹事等6名の中心メンバーが務め、他に月により6名から13名の組合員が出荷者として直売に参加している。

また、会の運営資金は5名の出資金により賄われている。

### 4 研究・実践活動の取組課題選定の動機

#### (1) 漁師として生きていくために

谷山の漁業者の操業と出荷パターンが「早朝、中央卸売市場に前日漁獲した魚介類を運び込む」であることから、当日の早朝大量に水揚げされ、中央卸売市場に運び込まれる定置網や巻き網の漁獲物と鮮度で比較され、さらに大量に入荷した魚の相場に影響され、価格が安くなる傾向がある。

また、小規模零細な漁船漁業がほとんどであり、個人で出荷すると、多種多様な漁獲物がまとまったロットになりにくく、値段が安い（相場が取れない）と言った悩みがある。

僅かな出荷量と安い魚価が相まって手にする収入は経費を差し引くと幾らも残らない。

谷山の漁業者の操業パターンと漁獲物流通のイメージ	
	04:00~ 06:00~ 13:00(14:00~ 17:00~ 翌04:00
操業パターン	出荷 漁 後片付け 漁具補修 罾らん 就寝
漁獲物流通	漁獲 保管 翌04:00~ 12:00~ 小売り

本来、大消費地に最も近く、輸送コストと輸送時間がかからない利点があるはずの谷山の漁業者にとって、今の流通のシステムでは漁業経営が成り立たず、ほとんどの組合員は遊漁船業あるいは年金収入に依存して経営せざるを得ない現状にある。（専業漁業者は全組合員の7%弱）

#### (2) 鹿児島市の魚介類消費動向から

総務省統計局がまとめた「都道府県庁所在市及び政令指定都市における1世帯当たり品

目別年間支出金額及び購入数量（二人以上の世帯）」の統計結果（平成22～24年平均）によると、鹿児島市の魚介類消費金額は51都市中47位、生鮮魚介類及び鮮魚の消費金額・数量はともに50位という海に囲まれ漁業生産額上位の我が県としてはとても残念な結果を知った。

さらに魚種をつぶさに見ると、サバ・イワシ・アジ・タイの消費は比較的上位に位置しているが、多種多様な鮮魚では金額で49位、数量で47位に位置している。

この統計結果から想像できるのは、目の前に鹿児島湾という豊かな漁場と多種多様な新鮮でおいしい地魚を鹿児島市民は十分に堪能していない姿だ。

鹿児島市民に多種多様な新鮮でおいしい地魚を食べてほしいという願いが生まれた。

### (3) 6次産業化のうねりの中で

そんな折、ある組合員が鮮魚直売を始めたとところ、市場価格より高い金額でも通りかかった人が喜んで買っていったそうだ。

また、各地の農林水産業者が自分の生産物を加工し直接販売する6次産業化の動きが加速していることを知った。

これまで量が少なくて隣近所にタダで配っていた地魚を収入に変え、相場に左右されずに販売できる漁師直売の取組に漁業専業を目指す複数の若手漁業者の関心が高まっていった。

さらに、直売することで地魚の魅力を直接鹿児島市民にアピールでき、鹿児島湾の恵みを広く伝えることもできると思った。



## 5 研究・実践活動の状況及び成果

### (1) 学習会

直売するためには関係法令の学習を欠かすことはできない。食品衛生法とJAS法の学

表1, 鹿児島市民の水産物消費動向(鮮魚)

魚種	全国51都市中の順位	
	消費金額	消費量
アジ	14位	14位
サバ	5位	8位
イワシ	9位	15位
タイ	17位	20位
ブリ	24位	15位
エビ	17位	26位
カニ	45位	47位
イカ	31位	42位
タコ	46位	45位
その他	49位	47位
生鮮魚介類	50位	50位

総務省統計局; 都道府県庁所在市及び政令指定都市における1世帯当たり品目別年間支出金額及び購入数量(二人以上の世帯)

習会に延べ12名が参加して、魚介類販売の許可制度と販売物の表示法を学んだ。

(2) 先進事例研究



初年度は延べ17名が参加して、県内3カ所の直売イベント、愛媛県と長崎県の直売施設7カ所を訪れ、施設の概要と運営方法、成果、苦労したこと等を聞き取りした。

さらに2年目には、茨城県を訪れ地魚の宣伝普及と地域興しの実例を研究した。

こうした、県外の先進的取り組みを行っている漁業者から見ると、大都市の真ん中にある谷山の地理的利点は羨望の的で、「直売事業は絶対成功

する」と励まされた。

(3) 実践活動

谷山の漁業者の操業パターンから、午前中に漁獲した魚を漁場から直接持ち込んで販売する直売市を「谷山朝獲れ市」と名付けて、平成24年11月25日、JAグリーン鹿児島生産部と協力して開催した。「朝獲った魚をその日のうちに」を合い言葉に、活魚と朝収穫した野菜を中心に販売する谷山朝獲れ市は、谷山地区の住民に好意を持って迎えられ、幸先の良いスタートを切った。初年度は11月、12月、3月に不定期で開催し、2年目からは毎月第4日曜日の定期開催とした。



平成24年12月3日付 南日本新聞

**第4日曜日は朝獲れ市** 売切御免

「今朝獲れた新鮮な魚と野菜をその日の食卓に!」をコンセプトに谷山漁協・JA谷山生産直売部会より毎月第4日曜日に実施しております。

雄大に広がる錦江湾で水揚げされた活きた魚を対面販売しながら格安でご提供致します。

14:00より

- 主催 JF谷山漁業協同組合  
JAグリーン鹿児島谷山支店直売部会
- 場所 鹿児島市 七ツ島長水路出口  
華やかな大漁旗が目印です!!
- 連絡先 谷山漁協朝獲れ市会長  
横山 幸二 (090-1517-2990)



#### (4) 成果

市民のニーズを知った。

初めて開催した朝獲れ市でアンケートを実施し、50名から回答を得た（地元と鹿児島市内がほとんど）。多くの来場者が品数の少なさを指摘したが、鮮度の良さと値段の安さに納得し、次回も来たいと回答していた。朝獲れ＝朝売り（朝市）との誤解から早朝の販売を求める声もあったが、消費者の希望としては午前中からの販売を求める声が大半だった。



捨てていたものや、知人に配っていたものが売れた。

回を重ねるごとに、自分たちの思い込みが覆された。たとえば、アカエイは食用と知っていたが売れるとは思っていなかった。捨てるつもりでいたアカエイを試しに販売したところ瞬時に売れてしまった。これは大きな驚きであった。



#### 市民とのふれあい

活きた魚をお客さんの目の前で生き締めし、血抜きを実演した結果、驚きと「こんな魚が鹿児島湾に！」と歓声が上がった。

「こんなの初めて見た。」など多くのお客様に声をかけられ、「次はいつするの？」などうれしい反応が返ってきた。お客さんの笑顔が一番の励みとなり、次回開催にもさらに力が入った。



#### 所得増を実感

直売の価格は出荷者が自由に設定することになっている。

だが、闇雲に高くなるないように、グループとしては「市内のスーパー等の小売価格と市場価格の中間の価格くらいで」とか「平均相場の1.5倍程度」と申し合わせているが、

現実的には市場の平均相場の1.2倍くらいに落ち着いている。でも、谷山の魚は県内外の定置網や巻き網の入荷量に左右され、相場の中では安値で取引されることが多いので平均相場の1.2倍は魅力的な価格である。

11月に一周年を迎え、10回の朝獲れ市を開催して、合計110万6,700円の売り上げがあった。これを基に朝獲れ市の経済効果を試算した。

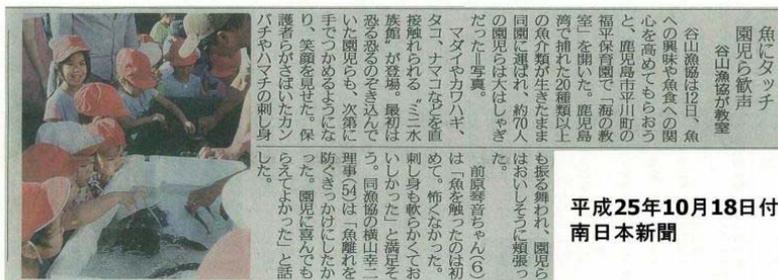
まず、直売価格は平均相場の2割増し程度として計算すると、市場に出荷するより18万5,000円くらいの儲けになる。

さらに、市場に出荷した場合は販売手数料や箱代他で約11%、10万1,000円の経費がかかる。これに往復のガソリン代（出荷1回につき300円）が節約になり、10回の朝獲れ市に延べ100人の参加があるので3万円のガソリン代の削減が考えらる。最終的な朝獲れ市の経済効果としては儲けとコスト削減で31万6,000円のプラスとなり、一人一回平均3,160円の所得増があったと算定され、市場への出荷に比べ漁業所得の増を実感した。

#### 朝獲れ市効果の試算

10回分の売上額	推定利益	販売手数料等節約分	ガソリン代節約分	朝獲れ市効果
¥1,106,700	¥184,450	¥101,448	¥30,000	¥315,898

## 6 波及効果 意識の変化



魚価安、燃油高騰を嘆き、ため息ばかりついていた自分たちが、努力と工夫をすることで現状を打開できることを実感し、新たな活動＝魚食普及活動に取り組む意欲につながった。

### 人の輪の拡がり

隣接する喜入町漁協にも参加者が生まれ、一緒に活動をするようになった。

また、最初は6人で細々と始めた朝獲れ市に他の組合員も共感し、メンバー以外に常時6名～13名の出荷者の参加が見られるようになった。



## 新規就業者

父親のツボ網漁業を手伝っていた青年が、サラリーマンを辞め漁業後継者として、新規に小型定置網漁業を始めることになった。多額の借金をしてまで小型定置網漁業を始めるきっかけとして、朝獲れ市での市民のニーズを知り、漁業経営に展望を見いだしたことが大きい。

## 漁業経営に誇りと自信が生まれた

意外なものが歓迎され、売り物になることを実感した。毎回顔を見せる固定客がつき、対面販売を通したコミュニケーションが生まれた。市民に喜んでもらえ、漁業という仕事に誇りとやりがいを実感できた。

## 7 今後の課題や計画と問題点

現在、開催している朝獲れ市では魚を売るだけに終始し、消費者の様々なニーズに対応できないばかりで無く、販売開始直後10分間に殺到する客への対応に追われ、消費者とのコミュニケーションがおろそかになりがちであり、調理方法や魚の特徴（旬の魚）などの対面販売ならではのメリットを活かしきれない。

さらに月1回のイベントでは、天候に左右され、魚が無くて中止した際、せっかく来た客に無駄足を踏ませ、信頼を損ねてしまう問題がある。

そうした問題の解消に向け、拠点となる常設の直売所の経営を計画している。常設の直売所を開設することにより、魚を捌くことができない消費者のために、三枚おろしや刺身などの販売が可能になり、日常的に谷山の地魚を消費者に提供できるようになる。

また、グループとしては出荷者の所得向上を図りつつ、家族で参加できるイベントの実施や子供たちの漁業体験（沖に出たり、食べるまでの加工）を通じて鹿児島湾の魚を身近に感じてもらい魚食普及と地産地消を拡大する活動も行いたい。

さらに将来的には、より多くの消費者に気軽に谷山の地魚を楽しんでいただく方法として、朝獲れた魚をその日に提供できる体制を地元の飲食店と構築していきたい。

