

鳥羽磯部漁協の地元販路拡大の取組み

主事研究員 田口さつき

1 鳥羽磯部漁協発足当初の状況

三重県東部の鳥羽磯部漁業協同組合は、2002年10月に、鳥羽市16漁協と志摩市磯部町6漁協が合併して発足した。管内では、天然魚介類に加えて、養殖のカキや海藻類の水揚げがある。市場は、隣接する伊勢志摩総合地方卸売市場に加え、同漁協が運営する7つの産地市場が存在する。

発足当初から、同漁協は取扱い水産物の多くを高級活魚として東京などの大消費地へ出荷していた。しかし、管内に観光客が多く訪れているため、地元でも需要が見込める。そこで、管内での販路拡大を目標に掲げ取組みを始めた。

2 直販事業を開始

まず、鳥羽磯部漁協は、観光事業者に指定買受人として産地市場の入札へ参加することを呼びかけた。しかし、主要市場が離島にあり実現が難しかった。

そこで、同漁協は04年4月より直販事業課(注1)を創設し、買参権(注1)を取得した。また、05年1月には、観光業者や消費者が生簗の活魚を見て買うことができる「畜養直販センター」を鳥羽市内の本所近くに建設した。

しかし、当初目指した観光業者への販売は難航した。それは、集客力の大きな業者は定期的に一定量の仕入れを求め、管内で取扱いの多い天然魚介類では価格や量などの調整が折り合わなかったためである。

これに対し、同漁協は販路拡大のための営

業活動を積極的に推進し、地元での認知度を上げていった。なお、直販課が買い付けに来ていることで徐々にセリに緊張感が増し、浜値を支えるようになった。

3 漁協直営レストランを開店

08年7月に、鳥羽市は内閣府「地方の元気再生事業(注2)」に選定された。これを受け、同年11月に、鳥羽磯部漁協は新鮮な魚介類を使った定食販売という実証実験を行った。メニューの考案・調理に女性部が尽力した。定食を1,000円で提供したところ、観光客を含む消費者から好評であった。同時にアンケートもを行い、改善点も把握した。

この経験をもとに同漁協は、09年3月に漁協直営食堂を運営することを決断し、5か年計画を作成した。「旨いものを旨いときに！」というコンセプトのもと、店舗のハード面と、メニュー作り・メニュー名・料金設定などのソフト面の準備を進め、同時に、店のウェブサイトを立ち上げ、情報発信をした。そして、同年5月に食堂「四季の海鮮 魚々味ととみ」(以下「魚々味」)が開店した。

店舗は、近鉄線池の浦駅から徒歩10分、国道42号沿いの場所にある建物を改修した。店内は12テーブル48席で、所々に漁具の展示や漁法についての説明書きが置かれ、漁業に親しみが湧くよう工夫した。

伊勢海老などの水産物を豪華に盛り付けた「組合長定食」という看板メニューに加え、季節の食材による丼もの等を、値ごろ感のある



漁協直営食堂 「四季の海鮮 魚々味」

価格で提供すると、反響は大きく、マスメディアの取材も受け、来客数は当初計画の3倍ほどとなった。

4 経験の蓄積とさらなる前進へ

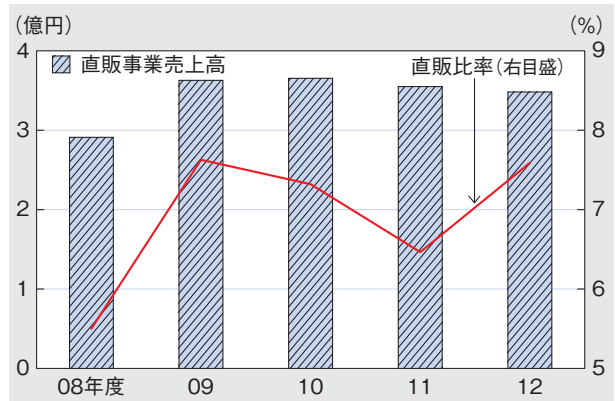
魚々味に注目が集まるなか、鳥羽磯部漁協は様々な課題を見つけ、改善を図った。まず、臨時職員を採用し、当初予想を上回る来店客数に対応できるようにした。また、ウェブサイトの店長ブログを利用し、休日のお知らせや接客の不手際をお詫びするなど、きめ細かい心遣いを示した。さらに、当初は漁協職員が店長をしていたが、2代目の店長には飲食店経験者を採用し、接客の改善を図った。メニューも顧客の要望に応じて、洋食を試したり、お子様ランチを導入したりした。

これまでのところ、魚々味の経営は安定している。接客のなかで消費者の心理を理解し、ノウハウを蓄積するという効果があった。そして、季節の水産物等について、消費者やメ

(注1)買参権とは、生産者が市場に水揚げした魚介類のセリに参加する権利。

(注2)地方の元気再生事業では、再生のためのプロジェクトの立ち上がり段階における社会実験等の費用を国費として補助される。

第1図 鳥羽磯部漁協の直販事業の推移



資料 鳥羽磯部漁業協同組合資料

(注) 直販比率は下式で算出。

直販比率=直販事業売上高/(直販事業売上高+販売事業売上高)×100

ディアに伝える情報発信基地にもなっている。

同漁協では、直販課が一定量の水産物を確保していることが魚々味への安定供給につながっていると実感している。また、魚々味があることで、直販課の業績も安定している。09年以降、直販課の売上高は3.5億円前後で推移している(第1図)。一方、直販事業の売上高は、取扱い水産物の売上高(同売上高と市場向けの販売事業売上高を合わせたもの)の7%前後で推移している。

このように、依然として大消費地へ出荷する販売事業の存在感が大きいですが、地元販路は一段と拡大する可能性がある。それは、同漁協と鳥羽志摩農協が共同で運営する農水産物直売所構想が実現しつつあるからである。同直売所は、両組合で新たに有限責任事業組合(LLP)を組織し、運営を一体的に行うというもので、全国でも稀な取組みである。

管内は観光客が多く見込めるという恵まれた条件があるのは確かだが、計画実行前に綿密に準備をし、実行後も顧客の要望を常に聞き、課題を見つけ、早期に対処して信頼を勝ち得てきた同漁協の姿勢は注目される。

(たぐち さつき)