

# 朝市をきっかけとした漁協の事業展開

## —大阪府田尻漁協—

主任研究員 尾中謙治

### 1 組合の概要

田尻漁協は関西国際空港の対岸に位置しており、組合員34人、うち正組合員22人(2018年5月末時点)、女性職員3人の組合である。管内漁業としては1経営体が底びき網漁業、ほかは「小職」と呼ばれる底びき網以外の漁業(刺網、たこツボなど)を行ってる。

田尻漁協は日曜朝市や漁業体験、バーベキュー場、釣り堀など様々な事業を展開し、地域の他組織と連携しながら、観光漁業・漁村の活性化に取り組んでいる。田尻漁協の事業展開のきっかけとなった日曜朝市とそこから波及した事業について紹介する。

### 2 日曜朝市への挑戦

田尻漁協の転機は1994年の関西国際空港の開港である。それ以降、漁業者の漁獲量は以前の3分の1程度まで減少し、漁協および漁業者は現状のままでは存続が難しいという危機感を抱くようになった。一方で、関空ができたことによって民間業者からレジャーランドの開発などの話も持ちかけられたが、その計画に乗ることはなかった。しかし、事業者からの話のなかで、ヨーロッパでは漁港で一般消費者・観光客向けに屋外で市場を開設しているという話を聞き、漁協でもできるのではないかと検討が行われた。漁業者の水揚量は市場に出荷するほどの量はなく、かと言って自家消費するには多いという状況もあり、94年に朝市を組合事業として行うことが臨時役員会で決定された。開催曜日については、土日で開催しようという話もあったが、お客様を両日に分断するだけなので毎週日曜日だけとし、営業時間は朝7時から12時まで、場

所は漁港内の空き地を活用することとなった。

日曜朝市は漁業者によるテント張りの6店舗からのスタートであった。来場者は当初から300人近くに上り、活魚を見て喜ぶ人が多かった。テレビなどのマスコミからの取材の影響もあり、来場者は増加していった。数回開催した後、組合では6店舗で扱う魚種がほとんど同じということ課題として、その解決策を模索していた。その頃、隣町の魚屋から朝市に出店したいという申し出があり、組合としては多様な魚種をお客様に提供でき、課題の解決につながることから朝市への参加を承諾した。

漁協の朝市で、地元漁業者以外を出店者にしていないところでは、不漁のときにお客様に提供できる魚がないので客離れを発生させ、継続が難しいケースが多い。田尻漁協の場合は、事業者を入れているので漁業者が不漁の時でも魚を提供することができ、お客様を満足させている。したがってリピーターや口コミで来場する人が多い。

### 3 漁業者の変化

それまで漁業者はとった魚を市場に出荷していたので、その後の値付けなどは人任せだった。したがって、朝市を始めた時は自分で値段が付けられなかったと言う。はじめは小アジをトロ箱一杯、千円で販売していたこともあり、一般の人で購入する人はほとんどいなかった。その後、魚屋などの業者が朝市に出店するようになり、彼らの売り方から影響を受けて、高く売るために小分けにして販売するようになった。漁業者は売れると値段を高くしたり、反対の時は値段を下げたりして、

トライ・アンド・エラーを繰り返しながら、売値の設定などの売り方を身に付けていった。

朝市を始める際には、組合員から「売り方がわからない」「お客におべんちゃらを言って売るのは嫌だ」などという声もあったが、しばらくすると売り方を習得し、接客も積極的に行えるようになった。当初の心配は取り越し苦労であったと振り返る。

現在の朝市は35店舗程度、うち漁業者が12～13店舗を出店している。2013年頃からは店舗はテント張りから屋内施設になり、来場者の増加につながっている。

#### 4 その他事業への展開

朝市をはじめた翌年に、お客様から「売っている魚をとるところが見たい」という要望があり、実際に漁の様子を見せたところ、予想以上に喜んでくれた。これをきっかけに1995年から漁業体験を組合事業として提供している。漁業体験は、刺網やカゴ漁を体験し、その後に関空クルージングを提供する「漁業体験セミコース」とセミコースに海鮮バーベキュー（組合事業）を追加した「漁業体験フルコース」がある。バーベキューだけの利用もできる。漁業体験の実施期間は4月1日から11月30日まで。バーベキューも同様であったが、2018年4月に新しいバーベキューガーデンが港の傍にオープンしたことに伴い、18年度以降は12月から3月までバーベキューガーデンをカキ小屋にして通年営業している。バーベキューの運営に関しては衛生管理面などの整備が必要なので、朝市に参加している業者に外部委託している。17年度の利用客数はセミコース350人、フルコース1,427人、バーベキュー2,948人である。

朝市がはじまって2年ほどたったころには、ヨットで世界一周を達成した青木洋氏から組合にヨットの係留の要望があり、それをきっかけに組合はマリーナ事業を1996年頃から実施している。また、ほぼ同時期に水上オ



バーベキューガーデン(筆者撮影)

ートバイの艇庫事業も開始している。水上オートバイの利用者は以前から漁港を入水場所として利用しており、漁業者とのトラブルもあり、良い関係とは言い難かった。組合は水上オートバイを陸揚げしている利用者の姿を見て、クレーンを使った陸揚げ作業や保管を提案したところ、ニーズがあることがわかり、組合の事業として取り入れた。これによって利用者と漁協・漁業者との関係も改善し、海上利用などにあたってのルールも守られるようになった。現在、ヨットを約60艇受け入れ、水上オートバイを約50台保管、施設には空きがほとんどない状態である。両事業とも業務は外部に委託している。ヨットの管理をしている事業者は、ボートスクールなども行っており、漁港への集客にも貢献している。

2000年には、三重県で養殖などを手掛けている事業者から、「大阪湾に釣り堀がないので、釣り堀をしてはどうか」という提案を受け、組合事業として漁港内で釣り堀を始めている。運営は提案してきた事業者に委託している。17年度の釣り堀利用客数は20,980人である。

田尻漁協の事例では、日曜朝市をきっかけにして漁協および漁業者が変化に適應していき、それに伴い自らの意識や行動を一層変化させ、他組織と連携しながらシナジー効果を発揮して事業展開を進めている。組織の柔軟性とオープン化によって事業展開が図られた好事例といえる。

(おなか けんじ)