

## 地域の取り組み事例 No.21

### 店舗直送で広げる新鮮地魚消費

### —会瀬の定置網を事例に—

茨城県漁業士会 今橋 一也

#### はじめに

茨城県の会瀬漁業協同組合では、私が組合長をしていた時（H9～H21）に、定置網漁業の漁獲物を量販店へ直販する事業を始めました。ここでは、今でも続いているこの取り組みについて紹介します。

#### 直販への経緯

平成17年に知り合いから日立市内の「マルト」という量販店に魚を直接卸すことはできないかという打診があり、平成18年に

正式契約を交わし、組合の直販事業として取り組みがスタートしました。

直販を実施することのもっとも大きな理由は、魚の単価を上げ、組合経営を少しでも良くすることです。定置網漁業は組合自営ですので、このことは直接組合経営に反映されます。

一方、量販店側から見れば、高鮮度の魚を仕入れることで競合する他社との差別化が図られ、集客増＝売上増につながります。また、朝獲れの魚を当日に提供できる（day-0）ので、ロスが少ないことも店側のメリットになります。さらに、一般消費者に地魚を提供することで、地魚に対する評価が格段に上げられる事も利点です。

#### 問題点

直販を実施するにあたっての最初の問題点は、仲買人との合意でした。私が就任した当時から、既存の仲買人は後継者がいなかったため、平成13年頃から契約書内に「組合は自家出荷をすることがある」ということを明記し、繰り返し説得を重ねました。このような経緯もあり、取扱量が一番多い仲買業者から合意を得られ、直販並びに新規仲買の参入を認めていただきました。現在、仲買業者の数は当時の倍以上（10社）となり、飲食店の参入も認め（3社）、なかには他県から高速を使って通う業者もいます。

近海ものは生魚がおいしい  
だから美味しい

会瀬のさかな  
OISE NO SAKANA

定置網で獲れた新鮮な魚です!

JF  
JF会瀬

会瀬のさかなを知ってもらうために作成したポスター。各店舗にも貼っていただきました。



マルト店内の鮮魚売り場。



おすすめと表示された会瀬産鮮魚。  
魚価は漁協側で全て決める。

その結果、平均魚価は上昇しました。

量販店の直販に当たって、次に苦労したことは、どの種類の魚をどれだけの数量持つていくかということでした。私と職員二人で配達していた店舗は、当時、6店舗ありましたが、海に近い立地もあれば、内陸部にある場所もあり、客層も様々で当初はよく品揃えの不十分さなどで店長からお叱りをいただいていた。このため、仕事が終わってから各店舗を回り、販売単価の比較や売れ行きを確認し、店舗ごとのニーズを把握することに努めました。これは、結果的に各店舗の鮮魚売り場の人達との信頼関係を築くことにつながり、最終的には魚価は漁協側で全て決めて良いという結果まで生み出しました。

## 結果

出荷する魚種はアジ、サバなどの大衆魚から、ヒラメ、タイ、サワラなどの高級魚まで取扱いましたが、その後、組合員から「自分たちの漁獲したのもも買ってもらえないか？」と申し出があり、生ワカメやヒジキなどの海藻や、イセエビ、アワビなども買取り、出荷し始めました。この場合、

浜値より必ず高く買ったので、組合員にも好評でした。また、店側は「会瀬港直送」シールを作成しパックに貼り、差別化を図ってくれたことで、市内の飲食店（鮓屋等）が仕入れに訪れるようになり、鮮魚担当の話では売り上げは確実に伸びたそうです。



スーパー側が作成した会瀬港直送シールが貼られた商品。

## 今後の展開

現在、直販店舗数は、市外、県外にも広がりましたが、原発事故の影響で取扱量は当時ほどには回復していません。しかしながら、直営の食堂や加工品の製造販売、6次化の検討を始めた漁協がでてくるなど、新たな事業に取り組む機運はここに来て高まっています。