



福岡県の直売の取り組みについて

福岡県農林水産部水産局水産振興課（中央普及指導員室）
専門技術指導員 徳田眞孝

1. はじめに

福岡県は、筑前海、有明海、豊前海とそれぞれ特性が異なる三つの海面と内水面をもち、マダイやフグの漁獲やノリの生産が多い県です。福岡県は、生産者による直売活動も盛んなことから、今般は福岡県での水産物直売の取り組みを紹介します。

福岡県での直売は、約30年前に漁業者が参加する朝市が開設されたことに、端を発し、1990年代には県内各地で多くの定期市が盛んに行われるようになりました。これが、福岡県で直売が盛んになった原点と言えるでしょう。これらの取り組みで、魚を出荷するのは市場だけではなく、自分たちでも売れるという実感を持った漁業者は多いはずです。その証拠に、1990年代中頃から、常設で周年営業される直売所が開設され始めました。最初の頃は、漁協直営の買

取販売型の直売所で、水産物専門の小規模な施設が中心でしたが、2000年頃より地域の行政や生産団体が共同で運営する等の委託販売型の直売所が開設され、これが現在の主流となっています。

2. 福岡県の直売の現状と盛んになった条件

2013年の第13次漁業センサスでは、直売所の数は16箇所、利用者数は539,400人で全国7位となっています。これら直売所の中には、売上が大きな全国有数の直売所も含まれます。また、出荷先別延べ経営体数では2,734経営体の中で468経営体が直売所へ出荷しており、その割合は17%と全国の中では飛び抜けており多くの漁業者が直売所を利用していることが判ります。



JF 糸島志摩の四季 福岡県の代表的な直売所の一つです。



にぎわう直売所の風景（道の駅 むなかた）



量販店では出回らない地元の魚も出品されています。

一般に、漁協や漁業者等が水産物を直売する際には、鮮魚販売業の許可を必要とすることや出荷した魚が売れ残る可能性があることなど、様々な制約やリスクを伴います。また、時化が続けば出品物が少なくなり、客離れにつながるおそれがあります。そのような制約やリスクを伴う中で、福岡県で直売が盛んになったのは次の理由が考えられます。まず、福岡県の漁業の特徴として少量多品種を漁獲する漁業が多いということです。漁業者は市場出荷を主体としていますが、ロットが揃わないことが多々起こります。そういう時でも、小ロットで販売できる直売所への出荷は、漁業経営の上で非常に役立っています。

また、福岡県の都市と漁村の立地的な条件が直売に恵まれていることです。福岡県は510万人の県民を有し、二つの政令都市を抱えるという大きな消費人口があります。さらに、都市部と漁村が近く、多くの消費

者が手軽に直売所を利用でき、今や、県民にとって直売所に行くことはレジャーの一つになっています。以上のような背景が、水産物直売所の売上を支え、その直売所を活用している漁業者が多いという理由といえます。

3. さらなる直売所の活用

近年、6次産業化の取り組みが活発になっていますが、一般的に販路の開拓が課題となっています。その点、直売所は6次化商品の販路としてはもちろん、テストマーケティングの場としても機能します。開発した6次化商品を売り場に置かせてもらうことは比較的容易にできますし、また、生産者が売り場に行って商品に対するお客様の反応を直接確かめることもできます。このような点で、直売の盛んな福岡県の漁業者が6次産業化に取り組むアドバンテージは大きいと言えます。

今後、直売所が起点となり、飲食店と取引するといった活用も考えられます。福岡県のメリットを活かした取り組みを、県としても支援していきたいと考えています。



イベントでの対面販売の様子