

ウニ直売会から浜に活気を

—直売会・朝市の取り組み—

種市南漁業協同組合 宿戸漁業研究会
馬場清志

1. 地域の概要

私たちが住む洋野町（ひろのちよう）は、岩手県の最北部、青森県との県境に位置する人口1万8,000人ほどの小さな町である（図1）。洋野町の海岸線は段丘海岸になっており、遠浅な平岩盤が広がっている。この平岩盤は干潮時には、沖出し200メートルも干出するのが特徴である。

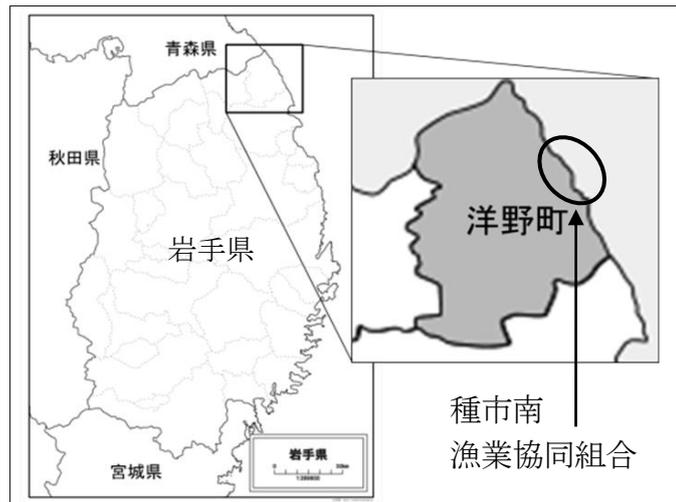


図1 種市南漁業協同組合の位置

2. 漁業の概要

私たちが所属する種市南漁業協同組合は、洋野町のほぼ中心にあり、組合員数265人、平成26年度の水揚げ量は1,053トン、水揚げ金額は6億6,000万円である。

漁業者の多くが主に素潜りによる採介藻漁業を営んでおり、水揚げ金額の約4割を占める（図2）。採介藻漁業では、ウニの漁獲に遠浅な平岩盤を利用しているのが特徴である。岩盤を人工的に掘り込んだ「溝（増殖溝）」を作り、沖合からウニを移植し、計画的に漁獲している。増殖溝はウニの餌であるコンブなどの海藻が豊富で、少々の時化でも漁獲できる、「畑」のような漁場であり、増殖溝のウニは大変身入りが良い（図3）。

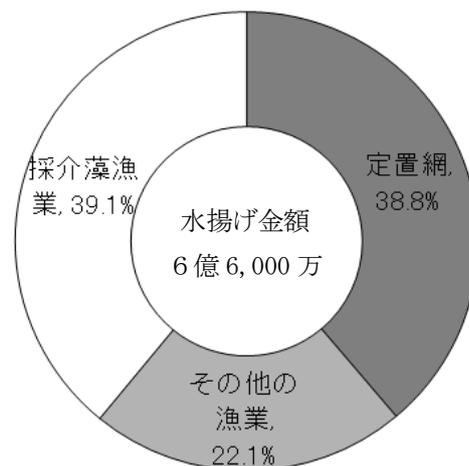


図2 種市南漁協の漁業種類別漁獲金額（H26）

3. 研究グループの組織と運営

種市南漁協は平成15年に宿戸（しゅくのへ）、八木、有家、中野の4つの漁協が合併して設立され、旧宿戸漁協は「宿戸実行部会」として活動している。その中に私たちが所属する「宿戸漁業研究会」があり、現在は25人で活動している。研究会の主な活動は、ウニに関する調査（図4）、ウニの移植放流、担い手育成、さらに今回発表する直売会・朝市の開催などである。



図3 増殖溝



図4 ウニ資源調査の様子

4. 研究・実践活動の取組課題選定の動機

私たちが増殖溝などを使って大切に管理しながら漁獲しているウニであるが、集荷の時期は県内どこでも同じ6～8月であり、せっかくの「宿戸のウニの美味しさを消費者に伝えられていないのでは」と不満に思っていた。また、浜の高齢化が進み、「浜に活気がなくなってしまうのではないかと危機感も抱いていた。そこで、当時の普及員さんに宿戸のウニをPRし、さらに浜に活気をもたらすような方法がないか相談したところ、「直売会をやってみてはどうか」と提案された。

この提案を受け、理事会等で議論を重ねたが、平成16年当時は、直売会を実施している漁協は県内のどこにもなく、理事会でも「どこで何を売なのだ」、「そんなことをして本当に人が来るのか」という不安の声が多く、調整は大変苦労した。しかし、最終的には、「宿戸のウニの本当の美味しさを直接消費者に伝えたい」という「熱意」と、直売がうまくいけば収入が安定し、「浜の活性化」につながるかもしれないという「期待」から、「うまくいってもいなくてもまず3年間はやってみよう」との結論となり、平成17年から「直売会」をスタートさせた。

5. 研究・実践活動の状況及び成果

(1) 第1回直売会

直売会を始めるにあたり、役割分担を行い、私たち研究会は潜水によるウニの確保と会場設営などを担当することになった。

平成17年に実施した第1回の直売会では、殻付ウニと養殖アワビを販売した。準備万端で当日を迎えたが、本当にお客さまが来てくれるのか不安はあった。しかし、直売会開始の午前9時を過ぎると、予想を上回るお客さまの来場があった。販売金額は300万円程度と予想していたが、実際の販売金額は600万円を上回り、予想の倍となった。

直売会前の不安は消え、直売会に手応えを感じた瞬間であった。1回目の成功により、反対意見は聞かれなくなり、「より良い直売会にしていこう」との意見で一致した。

直売会の際にアンケートを実施したところ、「殻付ウニのむき方が分からない」、「殻の処分に困る」などの意見があった。また、「瓶ウニを売って欲しい」との要望もあった。瓶ウニを販売するには、殻むきの作業が必要となり、殻付きより手間はかかるが、「お客さまの要望に答えよう」と売ることになった。



図5 第1回直売会の様子

このように、アンケートを実施すると、お客さまの意見、要望が分かり、販売方法の改善、販売する商品を増やすなどの対応につながり、よりお客さまに喜んでもらえる直売会にすることができるためと考え、今後も毎年アンケートを行っていくことにした。

(2) 直売会販売金額の推移

直売会の販売金額は順調に増え、平成21年には1,000万円を上回った。販売アイテムも殻付ウニと養殖アワビから、瓶ウニ、ホヤなどが増え、さらに、ナマコ、ツブなども販売した。海産物の販売以外にも生ウニ丼や焼き物、いちご煮なども提供し、お客さまが満足いただけるように努力を重ねた。

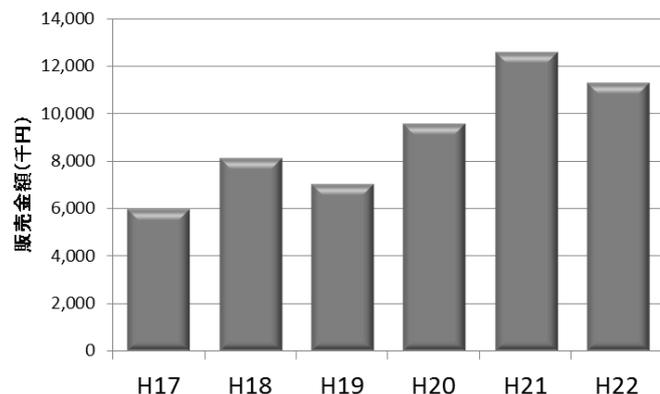


図6 直売会販売金額の推移(～H22)

(3) 平成22年直売会

直売会を開始して6年目の平成22年には、「宿戸のウニ直売会」として広く知られるようになり、多くのお客さまにお越しいただけるようになった。なかでもウニの殻むき体験は好評で、自分で水槽からウニを取り、殻を割ってむいて食べるという、ここでしかできない体験が大変喜ばれた。また、ウニ丼も大好評であった。



図7 平成22年直売会の様子

(4) 東日本大震災

このように、順調に売り上げを伸ばしていた直売会であったが、平成23年3月11日に起こった東日本大震災により、いったんその歩みが止まりそうになった。

直売を開催していた施設は被災し、ウニの集荷場は大きく傾いた(図8)。また、増殖溝には砂や瓦礫が溜まり、このままではウニ採捕を再開できなかつたため、早急に瓦礫の撤去に着手し、漁場の早期復旧に努めた。



図8 被災状況(直売会場)

(5) 直売会の再開

震災前によく軌道に乗ってきた直売会であったが、浜がこのような状態であったため、再開についてみんなで話し合った。すると、こんな時だからこそ「直売会から浜に活気を届けよう」との声が挙がった。

そこで、洋野町に相談したところ、毎年7月に開催している「洋野町のウニまつり」の会場が被災して使えないため困っているとのことであった。それならば、宿戸漁港で洋野町や近隣の漁協さんと協力しながら「ウニまつり」を行い、「宿戸のウニ直売会」を継続しようと決定した。

直売会前には、ウニの資源調査と身入り調査を行い、「売るだけのウニがあること」、「身入りが十分であること」を確認した。そして、施設を仮復旧させて、直売会を再開した。

(6) 津波に耐えたウニまつり

震災4カ月後の平成23年7月30、31日に「津波に耐えたウニまつり」と題して前年まで直売会を開催していた宿戸漁港でウニまつりを実施した。近隣の漁協、洋野町、岩手県等の協力のもと盛大に開催することができ、多くのお客さまにお越しいただけた。浜から「元気」と「笑顔」を届けられたと思っている。

この時の気持ちを持ち続けながら今も直売会を続けている。



図9 津波に耐えたウニまつりの様子

(7) 震災後の直売会

震災後の直売会の販売金額は、順調に伸び、今年は過去最高の1,900万円を売り上げた(図9)。また、今年の直売会には、朝9時の販売開始前にこれまでにないくらい多くのお客さまが列を作っていた。先頭の方は朝5時から並んでいたそうだ。

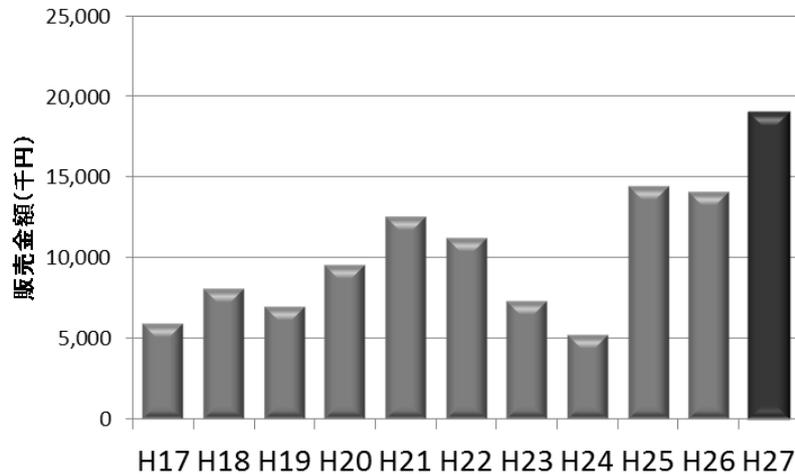


図10 直売会販売金額の推移(～H27)

(8) アンケートに基づく改善点

昨年のアンケート結果を基にして、今年改善したのは、以下の点である。

まず、「列が分かりにくい」との声があったため、どの列に並んでいるか分かりやすくするためプラカードを持ち、並べ方を見直した。また、「並んでも買えなかった」との声があったため、事前に整理券を配り、整理券を受け取った方には、必ずウニを販売できるよう工夫した。さらに、現在の販売状況をアナウンスして、列の後ろの方にも、様子が伝わるようにした。

このように、毎年工夫しながら直売会を続けてきた結果が、販売金額の増加につながっていると考えている。これからもお客さまの意見をどんどん取り入れ、改善を重ねていきたいと考えている。



図11 最後尾のプラカード

(9) 朝市の開始

震災翌年の平成24年からは、「より多くの方に宿戸の海の幸を届けよう」と5月の直売会のほかに「朝市」も始めた。朝市は6月に開催し、平成24年は毎週末、25年以降は第1、第2日曜日に開催した。

今年は5月31日のみの開催となったが、1日の平均販売金額は、朝市も直売と同様年々増加している。平成24年は200万円程度だった1日の販売金額が、今年は約倍の400万円になった。朝市も直売同様、工夫を重ねながら今後も継続していく予定である。

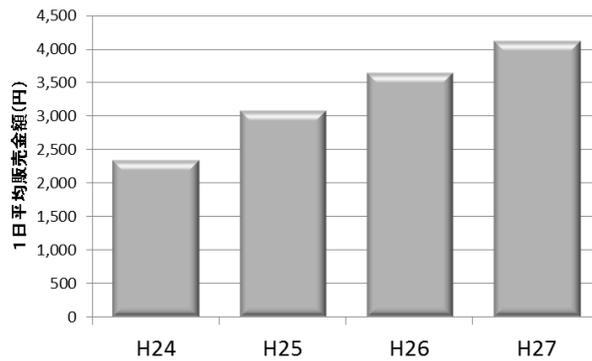


図12 朝市の販売金額（1日平均）

(10) 活動の成果

これまでの活動の成果としては、開催前は反対意見が多かった直売会であるが、今では「ゴールデンウィークの恒例行事」として定着し、多くのお客さまに宿戸まで足を運んでいただき、われわれが直接「宿戸のウニの美味しさ」を伝えられるようになったことがある。

また、直売会、朝市ともに、販売金額が増加していることも大きな成果と言える。



図13 直売会の様子 (H27)

6. 波及効果

波及効果としては、直売会が年々拡大しているため、漁協組合員のみでは、ウニの準備が追いつかず、組合員以外の地域の方々にもお手伝いいただくようになり、直売会が地域の「新たな雇用の場」になったことがある。

また、中学生、高校生のボランティアがたくさん参加してくれており、「担い手育成」の効果が期待されることもある。

このように漁協の「浜での取り組み」が直売会の拡大に伴い、「地域全体の取り組み」となったことが最も大きな波及効果といえる。



図14 ボランティアの高校生

7. 今後の課題や計画と問題点

今後は、より多くの方にウニを食べていただけるよう、また、来場したお客さまに満足していただけるよう「売り方の工夫」が必要と考えている。

現在、瓶ウニを3,500本準備しているが、多くのお客さまが来場した場合には、1人当たりの販売数に制限をかけて販売している。来場者数によって制限数を調整しているが、この調整方法が一番の課題である。

今後も、地域全体の協力をいただきながら、地域ぐるみのイベントとして直売会、朝市を拡大して、「地域全体の活性化」につなげていきたいと考えている。

私たち宿戸のウニ直売会、朝市に皆さまのお越しをお待ちしております。