

# 沿岸漁業経営における漁業者直営型直売所の存在意義と発展方向に関する研究

## —北海道石狩市厚田地区の事例を対象として—

共生基盤学専攻 共生農業資源経済学講座 水産経営経済学 孫 美花

### 1. 背景と目的

バブル崩壊以後, 国民の所得水準低下等を背景として, 長期にわたり水産物価格の低迷傾向が続いてきた。このような状況の下で, 水産物産地価格維持・向上の一環として, 産地直売所が多様な形態で展開してきた。しかし, 産地直売所が地元の漁家経営にとってどのような, あるいはどの程度の意味を持つものであるかについては, 必ずしも十分明らかにされてはいなかった。そこで本研究では, 「漁業者直営型直売所」である石狩市厚田地区の事例を対象として, 沿岸漁業経営における直売所の経済的意義と漁家女性の直売活動に対する意識を明らかにするとともに, 顧客(消費者)へのアンケート調査に基づき当直売所の改善課題と発展方向を明らかにすることを課題とした。

### 2. 研究方法

まず漁業センサスの水産物直売所に関するデータの分析により, 対象地区の位置付けを明らかにする。そして当地区漁協における資料収集とヒアリング, 直売所を経営する漁業者(タイプの異なる5軒の漁家)へのヒアリングに基づき, ①直売価格と市場出荷価格の比較, ②漁家所得に占める直売所得の割合の検証により, 直売所の経済的意義を明らかにするとともに, 直売を担う漁家女性へのヒアリングにより, 直売に関する女性の意識を把握することとした。そして, 顧客アンケートにより消費者ニーズを把握し, 当直売所の改善課題と発展方向を考察することとした。

### 3. 結果と考察

既存流通ルートである市場出荷の価格と直売価格を比較した結果, 後者は前者の1.4~3.5倍になっており, 直売の有利性が明らかとなった。また漁家所得に占める直売所得の割合は12.6~54.8%で漁家により一定のバラツキが見られたが, 5軒中3軒が35%以上であり, 直売への依存度はかなり高いことがわかった。特に多様な漁船漁業の少量生産物やホタテガイ成貝, 飯寿司等自家加工品などについては, 直売所が重要な販路であることが示された。また, 漁家女性へのヒアリングによると, ①消費者との交流, ②仲間との触れ合い, ③自律的活動による所得向上などにやりがいを感じていること, 直売所は彼女たちの生活になくてはならないものであることが明らかとなった。

顧客アンケートからは, ①安さ, ②高鮮度, ③味の良さが購入動機になっていることが知られ, 直売価格が札幌市内の小売価格よりかなり低価格であることも確認できた。しかし, ①調理サービス, ②少量販売, ③試食品提供, ④炭火焼き・鍋の提供など, サービスの向上を求める声や, 旬, 調理方法, 販売時期などの情報提供拡充を求める声も多かった。今後は当直売所の運営を担う「朝市部会」が, こうした声に応えるために地道な組織的活動を推進し, 生産者ならではの独自の情報やサービスを消費者に提供していくことが課題であり, 地に足のついた発展方向であると思われる。