

移動販売車による朝獲れ鮮魚の直接販売

三重外湾漁協(三重県)

取組の概要

- ◎ 地元の魚屋さんが減少する中、住民が魚を買える場所作りを目的として、冷凍車1台、担当者数人から始めた取組であるが、どこでも販売することが可能な移動販売車と加工施設を活用して、高齢化した漁村地域や購買力のある都市部へ販路を拡大し、現在は漁協の主要事業の一つとなった。
- ◎ 広域合併漁協の特性である豊富な漁業種類を活かして、多様な品揃えと荒天時の欠品が起こりにくい体制を整備した。

取組のポイント

- 1 漁協が消費者に直接販売できる体制の整備
平成22年の三重外湾漁協の合併を機に、基幹事業である販売事業を強化するため、移動販売車と加工施設を整備した。加工施設を整備することで、顧客ニーズにあわせたかつお、まぐろ、ぶり等の大型魚のパック詰め販売ができるようになった。
- 2 新鮮な魚介類の確保
直接産地市場から買い付けるため、地元仲買人の理解を得て、各地区の担当者が毎朝、入札による買い付けを行っている。
- 3 販売方法の工夫
 - ① 週ごとにルートを決めて、定期的に販売することで固定客を確保している。
 - ② 都市部の小売店と連携して、駐車場等で移動販売車から職員が直接、お客様に販売している。
 - ③ 魚食文化が根付いている漁村地域では、干物用に大きなロットや丸のままを中心に販売し、都市部では家族構成を考えて小さなロットや切り身を中心に販売している。

取組の成果等

直販事業は売上を伸ばしてきたものの、平成29年から始まった黒潮大蛇行等の影響で漁獲量の減少等といった厳しい状況が続き、近年の売上は横ばい傾向。

