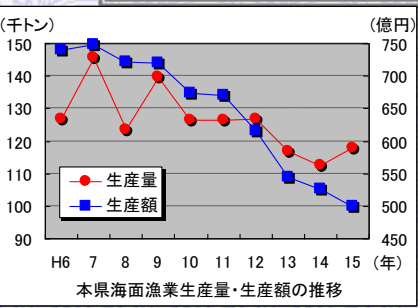


土佐の魚販路拡大商談会を開催！

～「とる・つくる」漁業から「売る」漁業へ～



高知市丸の内
高知県海洋局
発行人 久保田寿一
編集人 海洋企画課
定 価 無料



■売る漁業へ

しかし、国が抜本的な対策を講じてくれるのをただ待っているだけでは、本県水産業は衰退する一方です。自分たちができる対策、具体的には、大手量販店が価格決定の主導を握る流通構造に対して、地産地消意識の高まりなどの時流を捉え、漁業者自身が魚を「売る」領域に踏み込み、魚価向上につなげていく必要があります。



養殖マダイの常識を覆す色・形

■魚価の低迷

本県の海面漁業の生産量は、ここ10年間で7%の減少で、踏みとまっているのに対し、生産額の減少は30%と大きく、魚価の下落が進行しています。

海洋局では、産地価格を引き下げていく大きな要因の一つは輸入水産物の増大と捉えており、これには国家レベルの対策が必要と考えています。

今回は、漁業者自らがNPO等の協力を得て量販店や流通業者に水産物の売りこみを行った「土佐の魚販路拡大商談会」の取り組みをご紹介します。

■自分の言葉で

商談会は11月23日(水)、高知市南久万のRKC調理師学校をお借りし、「高知県漁業経営指導協会」とNPO法人「高知の食を考える会」の主催事業として開催しました。

商談会に出展したのは15団体で、調理スペースに各団体がブースを構え、調理、試食、商談を行うとともに、ホールにおいては、各団体10分間のプレゼンテーションを行いました。

来場者は、量販店のバイヤーや飲食店、学校給食の関係者など75名。「売り込む」ことに慣れない漁業者等も、育成方



試食の評価は上々

■継続は力なり

来場者の反応は上々で、「あれはものになる」と話すバイヤーの方もおられました。

しかし、出展者の多くは、魚を「とる、つくる」ことに関してはプロであったも、「売る」ことは、まだ一緒に就いたらばかり。今まで漁業者が「売る」取り組みで挫折してきた最大の理由は4定条件(定時、定量、定規格、定価格)の不確実性でした。

今回の商談会をきっかけとして、長期の視点に立った取り組みの継続を願っています。

漁協合併を推進しましょう

● 購買は漁協を利用しましょう

● 預金、公共料金は信漁連へ



飼育データの公開により安全・安心を提供



海洋深層水給餌による身質向上をアピール

【編集後記】

スーパーが大好きな息子が最近ハマっているのがお店やさんごっこ。おはじきのお金をレジに入れ「は～い、いらっしや～い！」お客はお父さん。「何これ？高いやんか！安うしてや！」「このコーヒーま～ずい！飲めん！」イヤな客の典型です(>_<)

「良薬は口に…」

商売であれば4定条件の確保は当然である。しかし、不良品や配送ミス等完全に排除できないこともまた事実であり、商売を行う上でついて回るのがクレーム処理である。手間がかかり嫌がられるクレーム処理ではあるが、商品やサービス改善のためのヒントとして大企業でも重要視する部分であった。怒りの電話に行き当たった際には、受話器に向

漁業経営のことなら、今すぐお電話を！

専門アドバイザーが、漁業経営、流通改善について無料でご相談に応じます。まずはお電話を！

● 漁業経営指導協会 tel 088-825-3980
● 上原アドバイザー tel 090-1570-1904