

### 鮮魚のネット販売

伊豆地域ではコロナ禍の影響で飲食店や旅館向けの鮮魚需要が下落し、それに伴う魚価の下落は漁業経営に大きなダメージを与えています。こうした状況を打開する方策の一つとして、一般消費者を対象とした「鮮魚のネット販売」が考えられます。総務省「家計消費状況調査」によると2020年のネットショッピング利用世帯と支出額は2018、2019年を上回る増加傾向で推移しており、また、「巣ごもり需要」や「おうち時間」の増加に伴い、自分で魚を捌きたい消費者も増えているようで、鮮魚のネット販売に対して追い風の状況にあると言えます。例えば漁業者が「漁師直送 朝獲れ鮮魚」などとして売り出し、消費者が高鮮度の魚が買えることにメリットを感じ高く買ってくれば、魚価向上に繋がるかもしれません。

伊豆地域では、伊豆漁協やいとう漁協がイセエビやサザエ等を販売するECサイトを運営していますし、自分で釣った魚を神経メ（高鮮度処理）してネット販売する漁業者もいます。最近では、一般の漁業者でもネット販売できるサービスや、自分のECサイトを立ち上げられるサービスがあり、誰でも手軽に鮮魚のネット販売ができることから、数ある商品の中から伊豆の魚を選び購入してもらうためには何らかの工夫が必要と考えます。

その一案として考えられるのが、「漁業体験と連携したネット販売」です。伊豆地域では既に定置網見学や地曳網体験、トビウオ掬いといった漁業体験が行われており、漁業体験を希望する観光客であれば、魚を食べることへの関心が高いと想像されることから、例えば体験の際に「定置網で漁獲した魚がネットで買えます」などと情報提供することで、その後の購入に繋がれると考えます。また、参加者が漁業体験の感想やネットで購入した魚の評価等をSNSで情報発信したり、それに応じて漁業者もSNSで日々の操業や漁模様、資源管理に向けた取組といった情報を発信すれば、それが広告代わりとなり漁業体験希望者の増加や鮮魚のネット販売促進に繋がることも期待できます。

ライバルが非常に多いネット販売業界で魚を売るためには、上述以外にも様々な工夫や課題解決が必要になると思いますが、新たな収益確保に繋がることが期待できます。漁業者、漁協、鮮魚店等、今後鮮魚のネット販売を強化したい方がいれば、当场も微力ながらお手伝いさせていただければと思います。

(鈴木勇己)