ととりんの成功

今日は鈴鹿市白子（しろこ）の「魚魚鈴（ととりんと読ませています。笑)」を訪ねて、ちょうどみえた寺田正生さんにお話を伺いました。

ここまで来るのは平坦じゃなかった

ととりんは地元メディアも取り上げ、最近では近隣の県からもお客さんが来る人気スポットで「行列のできる直販所」として知られています。始まりは 1990（平成 2）年、磯山から長太までの鈴鹿市内の５漁協が合併の時、磯山支所でままごとのような直売所（寺田さん弁）でスタートしたのだそうです。前浜で上がるコウナゴやエビ、カニなどを並べて。そして、1995（平成７）年頃、今の本所ができその事務所の西側で開店しました。口コミでお客さんも増え、伊勢湾だけでなく日本中の市場からひいて大々的に「町の魚屋さん」に乗り出しました。

その中で確信が生まれた

この 4 月でこの建物での「ととりん」は 4 年目だそうですが、その都度苦しい時もありノウハウを積み重ねてきたと言います。

幸い、白子は近隣に人口密集地があり、歩いても来られる。土日は 9:30 の開店を待って 100 人、平日でも 50 人の人が並ぶと言います。鮮魚だけではバラエティに富みませんので、釘煮などの加工品もつくったり、4 月からは鈴鹿産の干物も手掛けたりする予定だそうです。ととりんは漁協の職員さんが店に立つ直売所。でも、品揃えを広げようと思うと職員を 5:00 に北勢公設市場に派遣して、競って手に入れてくるんだそうです。鮮魚は残ると売れない。スーパーなどでは総菜にしたりしているけど、それができない。一定のリスクをいつも背負ってきました。

でも、地の利（買い手がいる。水揚げの基地である。駅にも近い。）を生かして①鮮度がいい②安い（価格はなるべく低く抑え、再生産の費用が生み出せる程度にし、どこかの小売店のように仕入れの 2 倍にすることはせず）いいものを提供して来ました。「お客さんの口は肥えてて、変なもんは売れません」と寺田さん。

店内は楽しい！

お客さんの 6 割は 60 歳以上、近隣の方が 7 割を占めると言います。正に「町の魚屋さん」で成功して来ているのです。「そんなに遠くから観光客のように来て頂きたいとは思いません」と言われます。

若い人も結構訪れて（朝はシニア、昼からは若い人という感じ）、最近の人の傾向に合わせて 100 円以上は刺身にも切り身にもしますというキャッチフレーズで喜ばれています。正面真ん中には大きな水槽があって、タコやタイ、エビ、ヒラメなどが泳いでいます。私などはそんな水族館のような景色が好きで、楽しんでジロジロ見て回りました。今度お金があるときこの目の前で泳いでるタイの活き作り（2500 円）をしてと頼んでみたいと思います。（笑）

今日は新鮮なサヨリ（6 匹で 180 円）を刺身にするつもりで、あと漁師汁の具、鈴鹿白子産小女子たつくり、カナダ産数の子以上占めて 1160 円也を買いました。確かに安く、お買い得感たっぷりです。

展示もおもしろい

魚屋さんなのに、こんな展示があるのもまたいいじゃありませんか！漁具の実物や模型、アサリやノリの成長・養殖、魚のとり方の歴史などちょっとしたミニ博物館、学習の場にもなっているのです。時間があれば、ふと立ち読みをしたくなるのです。

磯津で何ができるか（何かできないか）

磯津で同じことは無理としても、日を決めて市をもつ。（宣伝すれば、人口後背地は塩浜から四日市中部に及びますし、磯津を応援すると言う人はいます。）鮮度・価格は保障できます。展示・学習スポットをつくるのはおてのもん、漁協2F もあります。あと、子どもたちの社会見学や成人の船に乗っての漁業体験、磯津の漁業の語り部学習は楽しい弁士いっぱい。そう大々的に成功しなくても、外部からの出入りと期待は磯津も元気をもらい、磯津の町のアイデンティティを引き出し、漁師町磯津の確かな誇りを取り戻す機会になるかも知れません。