

第1回鎌倉市水産業振興協議会議事録（概要版）

日 時：平成25年11月5日（火）15時30分～17時

場 所：鎌倉市役所301会議室

出席委員：7名

関会長、原副会長、金子委員、武井委員、原田委員、樋爪委員、
矢野委員

欠席委員：1名

高木委員

事務局：梅澤市民活動部長、加藤産業振興課長、近田産業振興課課長補佐、
根本産業振興課事務職員

議 事

- 1 会長・副会長の選任について
- 2 会議の運営方法について
- 3 アンケート結果について

議事に先立ち、部長挨拶、課長挨拶、委員紹介を行いました。

議事1「会長・副会長の選任について」については、会長に關いずみ委員を、副会長に原実委員を選出しました。

議事2「会議の運営方法について」については、①欠席委員の事前意見は会議での発言と同様に扱うこと、②議事録の公表にあたっては発言者を特定しないこと、③市民委員の参加時期は漁業者等関係者で一定の合意を得られた後とすることを決定しました。

（会長）

議題の3「アンケート結果の概要について」事務局から説明をお願いします。

（事務局から資料に沿って説明）

（会長）

ご意見、ご質問があれば、よろしくをお願いします。

（委員）

小売店について、回答数7となっていますが、どんな店舗ですか。食堂ですか。

(事務局)

魚商組合に加入されている店舗に、ご協力いただいて配布、回収したものです。

(委員)

魚を扱うのみを専門店ですか。

(事務局)

魚屋さん以外にも飲食店や惣菜をされている場合もありますが、基本的には魚商組合に登録をされている魚小売業の方からご回答をいただいております。

(会長)

他にありませんか。

(委員)

感じた事を言っても良いですか。

それとも順番ですか。

(事務局)

ご自由にご発言下さい。

(委員)

では、まず漁業者の方に配ったアンケートについてご説明いただいたのですが、一番気になったのが、アンケートの2ページの間4「漁獲物の出荷等はどのようにしているか」というところです。これでは、漁業協同組合（以下「漁協」という。）が一番多くて、次に飲食店、卸売市場となっていますが、次の問5「現在の出荷方法に満足しているか」という問いに対して、「満足していない」という結果が出ているのですが、ただ一つ、やはり考えておいてもらいたいのが、漁協というのは、漁獲物の水揚以外のところで組合員の色々な事を、面倒を見ている訳です。そういった中で、歩金を貰います。それが入ってくると当然、漁師さんの手取りは少なくなるんですけど、そういった不満もあると思うんですよ。

だからこれからアンケートを作成していく上で、そういった事も含めて平等に、漁協ばかりが安いんじゃないくて、同じようにうまい方法があれば良いのかなと客観的に思いました。

(会長)

問4のところで、一番割合が多いのが漁協に出荷しているという事ですよ。

(事務局)

問4について説明させていただきます。

問4については、複数回答ですので、選択肢として漁協もあれば市場もあります。恐らく朝市などの時に、特に漁協の方で朝市を開催されるので、そこに漁獲物を持って行かれるというような回答も入っています。アンケートでは「漁協」が一番になっていますが、出荷量全体の割合が多いという訳ではありません。

(会長)

問4と問5を続けてみると、漁協に出荷しているから価格が安いように、見えるんですが、そうではないという事ですね。

(副会長)

その通りだと思います。

昔は仲買さんに持って行ったり、一部の定置網は横浜中央卸売市場へ出したりしています。今もそういうのがありますが、仲買さんに出荷すると、大量に獲れた時はやはり単価が安くなります。

そこで何とかしようということで、少しずつでも組合で買い取り、売るようにしてきました。そうすると、大量に獲れた時、仲買さんに出荷するよりも少し割高に買えると勧めているんですが、それ以上の方法が今のところないということです。

なので、この協議会で知恵を出してもらって、良い方法があれば良いと思っています。

(事務局)

問5「現在の出荷方法に満足しているか」についてですが、確かに「どちらともいえない」「満足していない」に対して、80%の回答を得ていますが、今回の協議会に先立って腰越漁協と鎌倉漁協の方からヒアリングをさせていただきました。

市のアンケートの集計の仕方により、漁協に出荷している方が大勢いて、それに満足していないと見えるんですが、そこは回答方法が複数回答であったためだと思います。今の出荷方法の中で極端な事を言えば、ある部分で寡占状態になっている買取りについて考えなきゃいけないという感じをお持ちだったという印象を持っております。

(会長)

それでは寧ろ、今のやり方で満足できない部分がある中で、漁協さんがその対策として漁協での買い取りを始めて、盛んにしようとしているという理解の方が良いという事ですね。

(副会長)

シラスの場合は、自分で獲ったものを加工して、それを自分で販売するんですが、その他の漁業者は、刺し網や一本釣りで獲った魚を仲買人に卸すというのが多いんですね。だから、それを直接、漁協が買い取るというのを徐々に増やしていきたいと取り組んでいます。その他にも知恵を出してくれる先生と色々考えていますが、中々進んでないのが現状です。

(会長)

ではアンケートの読み取り方に気をつけるということでもよろしく願います。

(委員)

あと、もう一つ良いですか。

市内に魚を流通するという話ですが、根本的な問題として、神奈川において獲れる魚種が結構少なくなっているんですね、全体がそうです。また、漁獲種が決まっているし、なおかつ非常に量も変動的で獲れない時もあるし、獲れる時もあります。だから一度に欲しい時も数が揃わないということが多いですね。また、実際にこれを料理する料理人が特別に何か欲しい魚が沢山ある訳ですが、果たしてそういう魚が手に入るのか、と思います。

もう一つは、捨てている魚種があるということですね。アンケートを見ると、廃棄している具体例として、ウツボ、ヤドカリ、サメ、エイとありますが、サメとかウツボとかは食べられますよね。だからそういうものを取り入れつつ、魚種を確保する。お店の人もやはり安定したものがないと卸すにしても中々ずっと付き合ってくれませんので、不安定だとやはり他所へ行きますよね。

その辺もちょっと最初に気になったところです。以上です。

(会長)

他にこのアンケートに対して、何か質問やご意見がありますか。

(委員)

捨てられているものが一番気になるんですが、もう一つあります。

漁師さん達の考え方にも大きくよるところがあると思うんですが、この前、佐島の方に行ったら、ヒメジを結構まとまって売っていたんです。それでヒメジを「天ぷらで食べたら」と言われましたが、新鮮だったので刺身にして食べたんです。そうしたら「刺身にして食べたのは聞いたことがない」と言われてしまいました。でも刺身にして食べたら、キンメダイより美味しいと感じたんです。ヒメジは鱗が大きいのと、あと身が柔らかかったのでおろすのがちょっと面倒だったというのもあるんですけど、ポン酢とワケギで食べたらすごく美味しかったんですね。その後に築地に行って、たまたま山口の萩のアンテナショップがありました。そのアンテナショップの店員さんが話しかけてきて「何買ったんですか。いっぱい買いましたね」と言われたので、「料理関係の仕事なんです」と言ったら、その人が「じゃあ、これ知っていますか」と言って、すごく大きな発泡スチロールを見せてくれました。その中にヒメジがきれいに売られているんですよ。金色にきれいに並んで、すごい価値になっているんですよ。鎌倉とかの人達に聞くと「そんなの捨てているよ」と言うし、一方、その山口の方ではすごい価値になっていて、「山口のキンタロウ」と言って売っているんです。赤と金のきれいなパンフレットになって、売っているんです。本当に高級魚として売っているんですよ。

そういう事を考えると、やはり考え方一つでどんなものでも流通させられるんじゃないかなって思うのと、今度ヒメジを目をつぶって食べていただきたいんです。本当にキンメダイにそっくりですごく美味しいものでした。一つ考え方の転換というのが、獲る側にも、勧める側にも必要なんじゃないかなと思いました。

(委員)

魚屋の立場で言いますと、今、魚の種類が減っています。ですから今まで食さなかった魚が今、流通しています。なので皆さんご存知か分かりませんが、メイチダイなどは本来魚屋が扱ったことがないんです。メイチダイというのは、クロダイにちょっと似ているんです。実際におろしてみると、今言われたようにヒメジと同じで身がちょっと柔らかめです。うちも魚屋やりながら飲食店をやっていますので、色々と魚は扱います。ということはやはり、一つの魚種にこだわっていると、漁獲量よりも魚の種類が減っています。ですから申し訳ないんですけど、今、鎌倉漁協、腰越漁協さんとのお付き合いというのは、過去において地元の魚屋とのコンタクトが全然無いです。

それと過去に遡りますと、鎌倉の漁業の買える買参権を持っている魚屋は地元の魚が扱える訳です。実を言いますと私も戦後すぐに、腰越漁協さんの買参権をうちのおやじが持っていました。腰越も午後2時か3時に揚がってくる魚は地場の魚として扱える訳です。そうすると午後2時か3時ごろに競りが立つ

訳ですよ。そうすると、買参権を持っていれば魚屋であっても買える訳です。だけど、我々は鎌倉の買参権がないですから、鎌倉で何が揚がっているか全然見えない訳です。過去においてそういう経緯があった訳です。今はその漁場に魚屋が行って競るっていう事が無いのですからね。ですから、先ほどの方がおっしゃるように、結果、漁協が中央市場へ出すか、自分のところで自家販売する以外ない訳です。

流通の関係が過去と今とでは全然流れが変わっているということですよ。ですから地場の魚を漁協さんが競りを持つのであれば、地元の小売業者が買いに行かれるから地元に戻る訳です。過去にはそういう事がありました。そうすると仮に午後2時、3時、夕方になって「これは地場の物ですよ」と売れる訳ですよ、今はそれが無い、欠けています。戦後にそれをやっていた時代は昭和20年代から30年代前半までですね。その後は、魚の流通が激しくなりましたので、腰越や鎌倉へ行って、競りに立っている時間が今度は惜しい訳です。そういう事で恐らく立ち消えたんじゃないかと思えます。ですから、もし地場の産業を盛り立てるのならば、漁協さんがそのようにして、地元の魚屋を対象じゃないですけど、競りをしていただけるのならば地場の魚はもっと流通していると思います。そこが今、欠けている事ですね。

(会長)

獲る立場の人からすると、どういう風にお考えになられますか。

(委員)

漁業者としてみれば、自分が獲った魚は高く売りたいです。

競り自体も記憶にそんなにないんですが、うちはシラス漁を今やっていますが、自分で価格を設定できるので、直売してみたり、飲食店でも付き合うところは卸すようなスタイルで商売していますが、魚種にもよるんですよ。流通という問題はシラス漁だけじゃなくて、神奈川県漁業者全体の一番のテーマだと思うんです。一番重く難しいテーマなんですよ。

(委員)

漁獲量が多ければ買う人が余計にいないから今度は安くなるんです。けど本当に希少価値があれば、仮に100円のものが200円、500円でも自分が欲しいと思ったら競る。そこのところ、買われる方の面白味というものもあるし、漁獲量によってはそういうような価格の変動があるんですよ。実際に中央の市場でも、ご存知のようにありますよね。漁獲量が多くなればなるほど安くなる。競りが立たなければ立たないほど値はどんどん上がっていきます。今、実際に市場に行って、見えていますのでそういう事です。

ですから、そのところの流通の仕方が、日本古来のやり方だと思っ
ていますので、価格というのは毎日毎日の変動があるという事です。
漁獲量が少なくなればなるほど、欲しいですから値は出ます。多くなればなるほどそれは落ち
ます。逆に一つのボーダーラインとして一定の価格は維持できるという事
ですよ。高ければそれに合わせて、安ければ今度は流通量が多い訳
ですから。

ただ、要するにそのようにして地元の魚屋と漁業者の間のコンタ
クトを持つてみるのが、地場産業を生かす意味の一番の道じゃないか
と思います。

(会長)

魚の流通ですごく難しいのは、種類によって全然違いますよね。
どこに出すのが一番効果的なんですかね。

(委員)

それともう一つ言えることは、過去の話ですけど、やはり東京の中央卸
売市場に出すのが一番高い価格が付く訳です。魚が無ければ無いほど
東京に出せばそれだけの価格が出ます。ですから、東京の築地市場に
品物を頼めば、全国津々浦々からそこへ入りますので、前もって発
注すれば必ず品物があります。横浜中央市場ではそれはないです。
だけど、やはり前もって頼めば横浜中央市場の仲買さんが東京から
取り寄せます。

先程から地場、地場と言っていますが、やはり地元の漁協の方と小
売商がお互いに手を携えて、お互いにお互いを助けて行けばこれは
地場産業の良い実が出てくると思います。実際に、観光客は「地場
の物ですか」と必ず聞きます。だけど実際には、地場の物が間に合
わないです。

(委員)

先程、食べていない魚をここに行ったら売っていたと話がありました
けれど、今後、捨てるような魚が出てきたら、例えば他の魚屋さん
などの意識として、そういうのを今後買い入れて売るような意識を
お持ちなのかどうか。

(委員)

これからの若い人はやると思います。今までの年寄りには手を付
けないです。

という事は、やはり少しでも売り上げを上げようと思ったら手を出
すんじゃないですか。ただ、ご存知のように毒の物もあれば、益の物
もあるという事で、それが皆さん見定めるのならば色々な魚を扱わ
れると思います。実際に私自身これが使えるか使えないかと色々
と手を出します。ここで皆さんに「ヤガラってご存知ですか」と言
うと、漁師の方は知っていますが、「皆さん食べたんですか」と言
うと、これも恐らく関東ではいくらだって無い魚です。

ですから、うちのお店にお客さんが来ると、お年寄りの方が「お宅は水族館ですか」「水族館より品物あるね」とやって来るんです。やられる方は興味があれば、色々な物に手を出すんじゃないかと思います。ですから地場、地場と先程から言っていますが、やはり地元の漁業者の方とそういう風に競りなどで地元の物を還元していきたいと言うのが、鎌倉の観光客に対するサービスじゃないのかと思います。

(委員)

それが出来れば一番ですが、それができない場合は、何かまた違う方法を考えなければいけない訳ですね。

(会長)

そういう動きは全国的にすごく出てきているような気がするんですね、特に愛知県の方とか茨城県の方とか、かなりやってきています。

先程お話があったように、本当に魚ほど地域によって違うというのはないですよ。同じ魚であっても食べる地域が違って。

そこら辺の知恵というのを持って来れば、ここでもっと高く売れる物がもしかしたらあるかもしれないですね。

(委員)

やはり一番身近にして困るのは、あまりにもお総菜屋が多くなった事です。

それと同時に、今のお客さんそのものが横着です。要するに刺身を切ってもらっているその時間が惜しい訳です。

あと食生活そのものが変わってきています。子供が塾などで、家族皆で食卓を囲むことが少なくなりました。

(会長)

何か事務局で消費者意識というか、動向を調べたようなことはありますか。

(事務局から資料に沿って説明)

(会長)

ありがとうございました。

そろそろ時間が迫ってきているということで、最後に皆さんから一言ずつお願いします。

(副会長)

先日、漁協で朝市をやって、鎌倉エビを出したが、小さいエビが残っていました。消費者は朝市だからと安いものを買いに来ている訳ではないんだと思います。

(委員)

本日の協議会で委員の方の話を聞いていると、これまで廃棄していた魚についても、消費者に説明してみるのも良いかなと思いました。

(委員)

消費者の勉強が足りない。最近は旬の魚を知らない消費者が多くいる。もっとお店の人とコミュニケーションをとってほしい。うちのお店に家族で買いに来る人は大体15時までで、それ以降となると少なくなってしまいます。

(委員)

まず、消費者が変化したと思います。以前よりも受身でわがままに。水産庁がファストフィッシュと言って、手軽に魚を手軽に食べるということを進めています。個人的には正反対に進めているんじゃないかと思います。また消費者の基礎的な調理力について格差が出てきていると思います。消費者教育として親子の料理教室などが有効じゃないかと思います。

(委員)

先程、説明があった市民の意向調査は良いと思います。

意向調査の結果から市民は地元の魚があれば、買うと分かっているので流通を増やせると良いと思いました。

(委員)

消費者への啓発と消費者に寄り添っていく、この両方を創りあげていかなければいけないと思いました。売れ残った魚を惣菜などに加工したりなどです。

(委員)

横浜の魚屋で今生き残っているところは、自分のところで加工して販売していますよ。

(会長)

たくさんのご意見をいただきありがとうございます。活発な会議となりました。最後に事務局、次回日程等報告をお願いします。

(事務局)

次回の開催については、平成 26 年 1 月 29 日（水）を予定しています。詳しくは改めてご連絡させていただきます。

(会長)

では、本日はこれで終了します。