

## 第4回鎌倉市水産業振興協議会議事録（概要版）

日 時：平成26年7月30日（水）15時30分～17時

場 所：鎌倉市役所第4分庁舎823会議室

出席委員：8名

関会長、原副会長、柿澤委員、武井委員、長谷部委員、原田委員、  
樋爪委員、矢野委員

欠席委員：2名

金子委員、高木委員、

事務局：茶木産業振興課長、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 第3回鎌倉市水産業振興協議会議事録の確認について
- 2 修正中間報告について
- 3 水産業振興のための地産地消の推進について

事務局から、新委員及び従前からの委員を紹介しました。

議題1「第3回鎌倉市水産業振興協議会議事録の確認について」について、  
全会一致で確定しました。

議題2「修正中間報告について」について、事務局から説明を行い、意見等  
がある場合は、平成26年8月8日までに事務局に申し出ることを確認しました。

（会長）

水産業振興のための地産地消の推進について、趣旨説明を事務局からお願い  
します。

（事務局）

この協議会では、大きく二つのテーマを持たせていただいております。

それは今回の中間報告にまとめさせていただいた「市内流通の促進」と、市  
民、それから観光客を含めた「飲食店での地産地消」というものを一つ視野に  
入れる事で、水産業の振興を図っていけないかという事で、検討にご参加いた  
だいている所です。

今回からの検討のテーマといたしましては、新たな流通先として、鎌倉への  
来訪者、観光客をターゲットとした、飲食店との連携を中心に考えていただき  
たいと思っております。

鎌倉やさいの直売や飲食店での取り扱い、皆様ご存知の通り、メディアでも多く紹介され、一つの観光資源、地域の資源として位置づけられる事により、一定の利益も出ているところです。

こうした事が一つの成功事例として、水産物のブランド化を図り、市内飲食店での需要の拡大、食事を目的とする来訪者もいると、こうした新たな人の流れの創出による、地域の活性化を含めた水産業振興を図っていく手法を、検討していただきたいと考えているところでございます。

実際、一部の若手漁業者の中には、飲食店との相対の取引は開始されていますが、まだ個人レベルの段階と認識しています。地域の特産として、定着している状況には至ってはいないと考えられます。

今回から、飲食関係に詳しい方にも加わっていただけましたので、地物を扱う上での課題や要望を聞かせていただきながら、検討を深めていただきたいと考えています。

可能であれば、具体的な施策として繋がるような、地場の食材を使ったメニューの提案や、そのメニューを使ったアピール活動などに繋げていき、地域資源としての漁業、それと飲食店やこういった方々との連携というものを考えて参りたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。以上です。

(会長)

この前の委員会までに小売店への市内流通という事をテーマとして、その話し合いをしてきました。その発展型として飲食店で地場産品をどういう風に活用できるかということ、観光客含め来訪者をターゲットにした地産地消、また、そういった地産地消を通して鎌倉という街をどう活性化していくか、そういう趣旨で話し合いをしてきたところです。

流通の話題に出ていましたが、地場の海産物として提供できる物というのが、会議を重ねる中で具体的なものがいくつか出てきました。今回、新たな委員が加わっていただいたので、復習的な意味合いも込めまして、鎌倉の海でどういった物が揚がるのか、四季を通じてこういう物が揚がるのか、あとは、委員会で話し合いをしてきた中で、例えば、アカモクは新しい動きが少しずつ出てきているというような事も伺っているので、その辺りの状況をこれまで話してきた事と重複して構いませんので、復習を兼ねて、生産者の方から少し、ご指導いただければと思います。

(副会長)

以前の会議で話題になっていたアカモクを扱った方が良いのかと思います。

(委員)

アカモクが魚屋さんで手に入らないというか、売られてないというのが不思議ですよ。使うのは別に冷凍すれば問題ないし、乾燥すれば良いですよ。

(委員)

アカモクを獲る生産者の方は、量も無限に獲れる訳ではない。

(会長)

季節がありますよね。

(副会長)

大体、1月から生えているんですけど、海藻自体は水面まで成長しちゃう海藻なんです。その後、ネバネバが出てくるようになるのは、3月ぐらいですね。

今、うちの方でもまだ3年目ぐらいで、売り出そうとしています。

去年は獲りはじめて2年目で、テレビも出たりなんかして、獲れる量は少なくても良いんで、売れていました。

今年は神奈川県全体にアカモクが少なくてね。でも、何とか獲ろうと頑張っています。

(会長)

シラスなんかはどうでしたか。

(副会長)

春は去年より良かったですね。

(委員)

私の店では静岡の御前崎とか、あちらの生シラスを置かせていただいています。あのシラスは、手間が掛かるけどパックにして入れて、下に水分を取るスカートがあるんですよ。あれを入れていただくと、手間は掛かるが、もっと商品価値が上がると思うんです。

容器代がかかっても、その物の商品価値は付加価値が上がると思います。じゃないと、せっかくいただいても1日しか持たないんですよ。

(委員)

アカモクの話に戻りますが、アカモクは、獲って食べるまでに乾燥して、結構手間が掛かるんですよ。

鎌倉が始めたのが二、三年前という事ですけど、鎌倉は三浦半島、神奈川の中でも、最高級のアカモクだと思うんですよ。ですから、同じアカモクでもランクがあると考えられる。

ある程度獲る時期も決まっているし、無限に獲れる訳でもないし、それに獲ったらすぐに食べられる訳でもない。手間も掛かるので、魚屋さんのところまで回るのかどうか。

(委員)

回りきれないというのが現状なのかなと思います。

(委員)

先日イベントやったんですが、皆さん、アカモクの事をご存知ありませんでした。

獲っている漁師さんが、沿岸だけじゃなく、何か売る方法やアピールする方法を考えないと浸透していかないという事を、言っていましたね。

出て行かない限りは、鎌倉全体にその商品が知れ渡るという事はないんだと、つくづく思いました。

(副会長)

お手元にグラフがありますね。

上から鎌倉の水揚げ、下が腰越さんの水揚げです。季節的にいうと、海藻類っていうのは冬場です。それから水温が高くなっていくと、イワシ類とかカマスとかを10月くらいまで。あと、今の時期はタコが一番、量的に揚がっています。あとサザエが、うちの組合では結構、水揚げが多くなっています。

(委員)

鎌倉の場合は、小魚類はあまり網には入らないんですか。

(副会長)

刺し網やってカワハギとかね、メバル、カサゴとか獲れますね。これから夏の間はカワハギになるね。

(委員)

鎌倉の漁師さんたちは、それはどこに持って行きますかね。平日、我々飲食店も仕入れてないんですよ。ほとんどが南部市場か横浜中央というのが現状でだと思うんですけど。

(副会長)

大体、三つくらいに分かれますね。定置網関係は横浜中央卸売市場の方へ。

あと、ワカメとかアカモクなんかは組合でも販売していて、あとサザエは、市場出してもダメなんですね。仲買さんはたくさん獲れると、単価が安くなってね。

(委員)

サザエは出荷調整をしています。価格安定のためにね。私が仕入していて、サイズによって値段が違うだけであって、量的には年間同じ量できますね。

今は漁師さんでも完全に生産性の業者なんですよ。製造業者と同じ立場で物を考えていただければ、一番有難いと思います。

(事務局)

これだけの漁獲もあって、種類もありますということですが、飲食店サイドから見た時に、そういう魅力ある食材だとか、例えば、色んな所に出かけられていると思うんですけど、デパートとかそういう所に持って行ったときに、勝負できるというか、自分が使っていく上で、魅力ある食材なのかどうかというのを、考えると良いかなと思います。

例えば、中間バイヤーさんみたいなものが入って、指定の物をこの市場から持ってきている、他所の食材を調達されているというような事など、飲食店サイドから見た現状を知ると、鎌倉の地場産物を使う上での課題、というのはどのように思いますか。

(委員)

先ほどおっしゃったように、運び屋さんによって仕入れている方、あるいは自分で中央市場行っています。それがほとんどで、漁業協同組合（以下「漁協」という。）に行って買っている人はまず皆無です。

野菜は農協連即売所がありますよね。農家の方、交代であそこに毎週、1年中休みなく出ています。魚の場合、現実にはそういう場所とか無いし、難しいんですけど、ただ、お店もお客さんも鎌倉のお魚っていえば売れますよね。それをするための場と労力がないから現実には、お魚屋さんで買っていません。皆、運んでもらっているっていうのが多いし、だからその辺をこの協議会でなんとか解決する方法を考えれば、私はそう思ってここ来たんだけどね、難しいですよ。

(会長)

そうすると地元の飲食店が、鎌倉の水産物っていうのを使っている割合って、ものすごく現状としては低いっていう事ですよね。

(委員)

使ってはいます。今、メニューに何々産って書かなきゃいけないじゃないですか。それが進んでいるのが野菜なんですよ、鎌倉野菜という事で、結構皆さん使っています。だからそれを水産物にも当てはめて、上手くいっているのがシラスですよ。だからそれ以外のアカモクやタコなどを使うにはどうしたら良いか。

(委員)

飲食店で使ってくれよって言っても、中々難しいものなんですよ。だからまず、鎌倉の魚が獲れる、美味しいんだっていうのを、まず世に知らしめるのが先決ではないかなと私は思います。そうすれば、シラスと同じように、一人歩きで何もしなくても、各飲食店でも、シラス丼が今どこでも売っていると言いましたが、そういう風になっちゃうんじゃないかと思います。

鎌倉も伊勢海老、ブリ、ヒラメ、カレイ、マダイ、スズキ、スルメイカ、これだけあれば立派な海鮮丼ができますよ。

(委員)

それだけの品物書いてありますけど、12か月四季がある訳でしょ。日本には四季があるから、絶えずそれだけの品物が全部1年中揃うかって言ったら揃わないんですよ。

(委員)

飲食店としては、もう分かっているから、そんな1年中揃ってなくても良いんですよ。その旬の魚があれば、それだけ買って帰る。

(委員)

しょっちゅう同じ物がある訳ないので、少し買う。魚もその時によって、ガラガラの日もあれば、大量の日もある。それはしょうがない事です。

(委員)

生産性じゃないですからね。

(事務局)

地場の物が明らかに分かるという事であった場合に、例えば、農業で「わいわい市」とか「すかなごっそ」という、藤沢の農協がやっていますが、かなり規模が大きいので、地域の農家さんだけじゃ商品が集まってなくて、そこは逆に産地表示をして、例えば、どこどこ産のシイタケとか、地場の野菜を中心に売っているっていうパターンもあります。仮に腰越や鎌倉でやる時に、そこまでするのか、あくまで旬の魚だけ売ることかというの、漁業者の判断だと思っています。

逆に小売店の場合っていうのは素人を相手にするので「あれもほしい」「これもほしい」というのは、料理のプロの方だったら、この旬の食材をこういう料理に使えるっていう選択肢があります。例えば、腰越が手広くやったからって、腰越に買いに行くなり配送するにしても、わざわざ違う産地の物をそこで買う必要もないですし、ここはやはり差別化なのかなと思っています。例えば、これが漁業組合なんかだと出荷所をさくのか、それとも、飲食店と話をしていくかというの、こういう機会に少し詰めていただくこともできると思います。

(会長)

色んな議論が出た中で、売り方はスーパーみたいに出せるのが一番良いのか、そうじゃない物はどうやって、じゃあ工夫して売っていけば良いのか、どうやって工夫する方をやはりここで、考えていかなきゃいけないと思います。

その中で思うは、鎌倉の魚を売るのだったら、鎌倉でどのように獲って、それはどういう理由があって、一般の人は全然知らないですよ。なぜ少ないのか、なぜこの時期無いのか、そういう事が入ってくるというのは、良い事じゃないかと思っています。

漁業はそういう色んな物との兼ね合いで、自然の物が、私たちの口に届くというの、一つの感動ですよ。

(委員)

魚がなぜ無いのかというと、魚ぐらい四季に敏感な物はない。ですから同じ時期にほしいと言っても無い魚がある。一番端的に、一番大変なのはタカベです。タカベって魚は本当に夏場しか獲れない。しかも伊豆半島、伊豆七島しか獲れない。ですから伊豆から来ない限りは、タガベを食べたいと思っても食べられない訳です。ですから、そういうような種類によっては、限られます。

それとやはり冬場のアジは油も味も何もないから美味しくなく、だけどアジ

という物があります。ですからうちは商売していて、アジは1年店頭に置いてあります。ですから獲れる場所によって、それにやはりシーズンもあります。

だから、旗を立てて、今日は鎌倉の魚が揚がりましたって事を表示するのが一番良いと思います。消費者に対してはサービスになると思います。

(委員)

旗って分かり易いんですね。あつという間に人が寄って来ますよね。

(会長)

話は中々まとまりませんが、やはり売り方とか、どう皆さんが協力できるのか、ということを今後、詰めていく事なのかなと思いました。

(委員)

一度、鎌倉漁協と腰越漁港の現場へ行ってみたいですね。

(会長)

わかりました。そうしたら次回は食材の魅力とか、売り方とか、売れそうな物とか引き続き話していきましょう。そのような企画をしても良いんじゃないかなと思いますので、また事務局の方で、よろしくお願いします。

(事務局)

本日は大変有難うございました。それぞれのお立場があると思いますけれども、ご協力いただきたいと思います。本日はお忙しい中、どうもありがとうございます。