

# うべ産水産物官民連携プラットフォーム第3回総会 議事要旨

1 日 時 令和5年2月10日（金曜日）13：30～14：40

2 場 所 宇部市総合福祉会館2階 ボランティア交流ホール（大）

## 3 出席者（敬称略）

<会員>

繁光 裕二	宇部鮮魚組合
中村 信治	山口県飲食業生活衛生同業組合宇部支部
佐々木 正志	一般社団法人宇部観光コンベンション協会
吉井 秀文	山口県漁業協同組合床波支店
掛谷 勉	山口県漁業協同組合藤曲浦支店
奥野 裕二	新宇部漁業協同組合
西中 和豊	宇部市産業経済部地域ブランド推進課長
中村 伸一	宇部市産業経済部水産振興課長

<アドバイザー>

行平 真也	九州産業大学地域共創学部地域づくり学科講師
-------	-----------------------

<宇部市>

濱田 修二	宇部市産業経済部長
磯田 冴子	宇部市産業経済部地域ブランド推進課6次産業推進係長

<事務局>

落合 博文	宇部市産業経済部水産振興課副課長
-------	------------------

## 4 議事次第

- (1) うべ産水産物プロモーションの業務内容について
- (2) うべ産水産物官民連携プラットフォーム規約の一部改正について
- (3) その他

## 5 議事概要

### ○うべ産水産物プロモーションの業務内容について

事務局から「うべ産水産物プロモーションの業務内容」を説明

▽主なターゲットについては、「40代以下の方と市内を訪れたビジネス客」から「子育て世代、山口宇部空港利用者、市内宿泊者」に変更し、取組ごとにターゲットを分けることに決定

▽対象魚種については、「レンチョウ、コチ、チヌ、ハモ、サワラ、ケンブツジャコ、メゴチ、小エビ類、貝類、イカ類などの魚介類」とし、令和5年度のグルメフェアでは、「レンチョウ」を対象魚種とすることに決定

▽その他は提案どおりに決定

<主な意見等は以下のとおり>

- ・ビジネス客がホテルに泊まられているが、実際にはホテルから外出してもコンビニなどで買い物をする人が多い。宇部は山口宇部空港（以下「空港」という。）があるにもかかわらず、多くの人素通りしている。そこで、山口県への観光客は比較的多いので、観光客をターゲットにした方が効果的ではないか。（会員）
- ・ビジネス客をターゲットにしているが、これには観光客を含めて良いのではないか。現実的には、東京から空港に来られるビジネス客が多い、ということが想像される。まずは、ビジネス客をターゲットとすることで良いのではないか。（会員）
- ・宇部に泊まって、翌朝、空港から東京に帰る、宇部で食事をして、最終便で東京に帰るなど、宇部に寄っていただく人も必要。確かに、現状ではビジネス客が多い。（会員）
- ・最終的には、魚を食べに来ていただくことが目的になれば良い。まずは、ビジネス客を対象としたグルメフェア（以下「フェア」という。）を開催することで、それにつながるのではないか。（会員）
- ・ビジネス客がホテルに泊まっても、コンビニなどで買い物をして、外に出ないというのはとても残念。この取組は、宇部市が初めて行う水産物を活かしたフェアなので、これから伸びて10年、20年後に、宇部と言えば魚のまちということになれば良いと思っている。ビジネス客が適切ではないということであれば、そうなのかもしれない。例えば、空港利用者というのはどうか。空港の目立つところにポスターを貼って、市内で魚を食べたいと思っていただけるようにPRしていく。（アドバイザー）
- ・空港から降りて、宇部の魚というインパクトのあるポスターがあれば、そこから宇部のまちに流れて来ていただけるのではないか。（会員）
- ・空港にポスターを貼ると、効果があると思う。（アドバイザー）
- ・空港利用者ということで、ターゲットを広げても良いか。（事務局）
- ・そうすると、空港にPRの拠点をおくことができる。（アドバイザー）
- ・空港にポスターを貼るなどの取組をしていくというイメージか。（事務局）
- ・そのことを入れておかないと、我々の想いが委託事業者に伝わらない。空港を拠点に、市民にも宇部でフェアを開催しているということを見ていただきたい。ビジネス客（空港利用者）という書き方にしてターゲットを広げた方が良いのではないか。（アドバイザー）
- ・あえて、ビジネス客を出さずに、空港利用者とするのはどうか。（事務局）
- ・それでも良いと思う。（アドバイザー）
- ・ビジネス客から空港利用者に変更するということが良いか。（事務局）
- ・先程、言われたことに疑問を持っている。宇部に宿泊した人が、コンビニなどで弁当を買って、ホテルの中で食べるというのが現状だと思う。市内で2泊される場合、2日ともコンビニではなく、そのうち1日は市内の飲食店で食べていただくということを含めて、市内宿泊者も入れた方が良いのではないか。市内宿泊者のシングル率は、おおむね75%から80%までの間で、宇部はシングルで泊まる人が多いというデータが出ている。旅行会社の2022年のデータでは、市内宿泊者数はコロナ前の2019年の数字を上回っており、宿泊客の単価も上がっているというデータもある。（会員）

- ・空港利用者と市内宿泊者ということで良いか。(事務局)  
 <異議なし>
- ・40代以下の方とは、市民ということで、空港利用者と市内宿泊者のことではないということが良いか。(会員)
- ・はい。(事務局)
- ・飲食店を対象としたフェアと鮮魚店を対象としたPR冊子の二つの取組があるので、取組ごとにターゲットを分けた方が良い。フェアは空港利用者と市内宿泊者、PR冊子は40代以下の市民とした方が効果的ではないか。(会員)
- ・旅行者(空港利用者、市内宿泊者)だけをクローズアップしていくことに疑問を持っている。もちろん、宇部を宣伝していくことは良いことではあるが、僕たちが旅行に行くのかというと、年に1回程度しか行かない。それよりは、市民にもっと魚を食べていただく方が良い。宇部をPRするには、まだその段階までいっていないのではないか。(会員)
- ・市民が食べていない魚を観光客が食べるわけがない。市民に浸透した後に、市外の人が食べに来られる。郷土料理というのは、郷土で食べる文化がなければ、市外から人を呼べない。市民を中心にすべきというのはそのとおりだと思う。(アドバイザー)
- ・子どものときに食べたことがあると、大人になってからも食べたいということになる。そういうものが、ソウルフードとして根付いていくのではないか。(会員)
- ・子どものときから魚を食べる文化を作っていくには、どうしたら良いのかを含めて提案していただきたい。この取組は、初めて行うものなので、宇部市も相当な冒険になると思う。今、ここで提案に対して意見をいただかないと、よくわからない方針になってしまうので、ぜひ意見を言っていただきたい。給食の取組は特に考えていないのか。(アドバイザー)
- ・これまでも給食と連携してハモなどを提供してきたので、それは引き続きやっていきたい。(会員)
- ・まずは、40代以下の方に魚を食べていただき、その上で空港もあるので、県外から来られる人たちを取り込んでいきたいという思いがある。40代以下の方、空港利用者、市内宿泊者と併記することでどうか。(事務局)
- ・40代以下の方というよりは子育て世代。こどもが自ら魚を食べようとはならない。親が買って来た魚を食べ、親と一緒に魚を食べに行くことを考えると、子育て世代の方が幅広くなる。(会員)
- ・子育て世代、空港利用者、市内宿泊者をターゲットにして、取組を行っていくというのはどうか。また、取組ごとにターゲットを分けるということで良いか。(事務局)
- ・実は、フェアの単価設定を変えることで、ターゲットとなる年代層を変えることができる。フェアは空港利用者と市内宿泊者、PR冊子は子育て世代とするか。そのように分けた方が、よりターゲットが明確になって、皆さんと議論した話を通るのではないか。ターゲットがぶれると、誰に対してプロモーションをしているのかわからなくなり、よくわからないものができる。ターゲットをもう少し明確にしていきたい。(アドバイザー)
- ・フェアは空港利用者と市内宿泊者、PR冊子は市民ということか。その方が絶対に良いと思う。(会員)
- ・ターゲットを分けていくということで良いか。(事務局)
- ・フェアのターゲットは空港利用者と市内宿泊者であるが、市民はフェアの対象になるの

か。(会員)

- ・もちろん、市民を対象にしたフェアになる。(事務局)
- ・飲食店の中には、価格の安いメニューや5000円のコースで提供する店があるかもしれない。価格設定は、飲食店の判断にお任せするということが良いか。(アドバイザー)
- ・最終的にはそのようになると思う。(事務局)
- ・折角、ビジネス客が1年を通して来られているので、鮮魚店のPR冊子に加えて、ビジネス客向けに飲食店を紹介する冊子があっても良いのではないか。(会員)
- ・そのような冊子を作製するという考えもあるが、初めての取組ということで、令和5年度のフェアの開催は1回となる。理想は年間を通して、フェアを複数回、決まった時期に開催できれば、観光客やビジネス客がそれを目当てに来ていただくことも可能なので、将来的には目指していくべきだと思う。ただ、残念ながら予算にも限りがあるので、令和5年度はとにかくフェアを1回開催してみるということを考えている。(会員)
- ・フェアは何月ごろに予定しているのか。(会員)
- ・対象魚種によっては、フェアの開催時期も変わってくる。この業務は委託するので、6月ごろにならないと委託事業者が決まらない。おそらく秋以降になると思う。(会員)
- ・事業者から提案された内容を審査することになるが、事業者もプロなので、競ってもらうことでより良いものができるという考えである。(アドバイザー)
- ・対象魚種については、できるだけ絞ることができないかと考えている。フェアを開催するには、安定した漁獲量が重要な要素になり、アドバイザーからデータ整理が必要であるとの助言をいただいたので、その結果を報告させていただきたい。過去5年間の某漁港のデータでは、自港市場への出荷量は、レンチョウが最も多く、次いでコチ、甲イカ、チヌ、ハモの順となっている。取引価格は、断トツでハモとチヌが安く、コチ、レンチョウ、甲イカも比較的安い。また、魚市場への出荷量は、チヌが最も多く、次いでコチ、レンチョウ、ハモ、コチの順となっている。取引価格は、チヌがやはり安く、コチ、ハモ、甲イカ、レンチョウも安い。月ごとの漁獲量や価格を考慮して、季節ごとにフェアを開催することで、市全体を盛り上げていくことができないか。これらことを踏まえると、レンチョウが良いのではないかという気がしている。レンチョウは、市民にとって、非常になじみの深い魚。煮付けや唐揚げにして、市民にもたくさん食べられており、漁獲量も多く、比較的安値で取引されている。今の時期は、新鮮なものは刺身で食べることができるので、地元でしか食べられない魚ということで、ビジネス客にもアピールすることができ、インパクトが強い魚ではないかと感じている。データのにも、チヌ、コチ、ハモ、甲イカなどの魚介類も、ぜひ市民に食べていただきたいので、令和6年度以降のフェアでは、対象魚種を替えていけば良いのではないか。(会員)
- ・漁師目線で言うと、冬場のレンチョウは身が厚く、背の身を刺身にすると美味しい。レンチョウは、冬場は獲れすぎて困る魚なので、市場に出荷すると価格が安くなる。逆に、夏場は底びき網漁業では獲れなくなるので、価格が跳ね上がる。レンチョウは美味しい魚なので、ぜひフェアで使ってほしい。(会員)
- ・レンチョウを取り上げた例をあまり聞かないので、ぜひ挑戦したいという気持ちがある。(アドバイザー)
- ・今回、レンチョウを取り上げて、ずっとレンチョウだけというわけではない。漁獲量が多

い魚種で開催した方が、飲食店も取り組みやすい。まずは、成功体験を積み重ねて、その後、魚種を追加していく方が良いのではないか。(アドバイザー)

- ・それで良いと思う。フェアは、何月に開催するのか。(会員)
- ・レンチョウであれば、1月、2月が良い。1月は価格も下がっている。(会員)
- ・初めての開催になるので、2、3か月の準備期間が必要。十分な時間があつた方が良い。(アドバイザー)
- ・夏場は底びき網漁業がないので、漁獲量が少なく単価も高い。秋の休漁明けからレンチョウが獲れるようになる。漁獲量が増えてくるのは、1月から4月までの間、時化ではない限り安定した漁獲量がある。冬場は寒いので、新鮮で鮮度が落ちない状態で出荷され、鮮度が落ちない状態で買い付けることができる。冬場のレンチョウは、刺身でも食べることができるが、夏場になると、鮮度の落ちが早く、刺身で食べることができない。レンチョウを選択するのであれば、1月、2月がベストな時期。飲食店の閑散期に合わせて、漁業者もよく獲れ、仲卸も安く買え、飲食店だけではなく、消費者にもPRできる魚種で、三者がうまく噛み合うと思う。(会員)
- ・フェアには準備期間が必要となるので、冬場に開催するのがベスト。レンチョウの刺身は、個人的にも食べたことがないので食べてみたい。(会員)
- ・対象魚種については、資料に掲げている10魚種とし、令和5年度のフェアでは、レンチョウを対象魚種とすることで良いか。(事務局)  
<異議なし>
- ・SNSを活用したメディアプロモーションについてであるが、今回の取組については、SNSを活用してPRをしたいというのが宇部市の提案。これに対して意見がなければ、提案どおり進めたい。(アドバイザー)  
<異議なし>

### ○うべ産水産物官民連携プラットフォーム規約の一部改正について

事務局から「うべ産水産物官民連携プラットフォーム規約の改正案」を説明

▽提案のとおり決定

<質問は以下のとおり>

- ・漁協の青壮年部長として推薦されているが、任期中に交代した場合は、後任者が継続するということが良いか。(会員)  
⇒そのときは、漁協から推薦をしていただき、後任者が会員になる。(事務局)

### ○その他

- ・事務局から「うべ産水産物官民連携プラットフォーム会員への再任」を依頼
- ・宇部市から「WAKUWAKUマーケットの開催」を周知