

うべ産水産物官民連携プラットフォーム第6回総会 議事要旨

1 日 時 令和6年7月5日（金曜日） 13：30～14：45

2 場 所 宇部市総合福祉会館 3階講習室

3 出席者（敬称略）

＜会員＞

高井 修	宇部市漁業組合連合会
繁光 裕二	宇部鮮魚組合
古川 佐幸	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
阿部 正和	宇部旅館ホテル生活衛生同業組合
佐々木 正志	一般社団法人宇部観光コンベンション協会
高井 智義	山口県漁業協同組合東岐波支店
吉井 秀文	山口県漁業協同組合床波支店
奥野 裕二	新宇部漁業協同組合
杉山 孝博	宇部市産業経済部地域ブランド推進課長
谷 信幸	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准教授

＜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) 令和5年度うべ地魚フェアに関するアンケート調査結果について
- (2) 令和6年度うべ産水産物プロモーションの実施内容について
- (3) 令和6年度うべ産水産物プロモーションの制作物について
- (4) その他

5 議事概要

○令和5年度うべ地魚フェアに関するアンケート調査結果について

事務局から「令和5年度うべ地魚フェアに関するアンケート調査結果」を報告

＜主な意見等は以下のとおり＞

- ・アンケートの内容を見直す予定はあるのか。市内宿泊者をターゲットにしているので、市内に宿泊しているのかどうかを追加したほうが良いのではないか。（アドバイザー）
⇒内容の見直しを行いたい。（事務局）
- ・レンチョウまつりの開催期間中、今までよりはレンチョウの価格が高かった。（会員）

- ・仲買人は、飲食店からレンチョウの注文を受け、買って納品しなければならない。そのため、相場が下がることはなく、安定していた。競りっておもしろいもので、1割需要が増えると、相場は2割高くなり、2割需要が増えると、相場は4割高くなる。(会員)
- ・鮮魚店は、注文を受けたものを競り落とさなければならないのか。(アドバイザー)
⇒そのとおり。飲食店の負担にならないように競りで買おうと思っている。ランチの場合は上限が決まっているので、納品するほうも大変だったと思う。(会員)
- ・レンチョウ自体の価格が高くなった可能性もある。プラットフォームとしては成功ではあるが、これを続けると高くなりすぎて、どこかで破綻するため、会員の皆様から意見をしっかりと聞き進めていきたい。(アドバイザー)
- ・地魚フェアの第1回目としては、それなりの効果があったということで良いか。(事務局)
⇒十分に効果があったと思う。(アドバイザー)
⇒レンチョウの価格が高くなったが、お客様の反応がとても良かったと思う。(会員)
⇒プラットフォームとしては、魚価を上げていくことを目的にしているので、レンチョウまつりは良かったのではないかな。(会員)

○令和6年度うべ産水産物プロモーションの実施内容について

事務局から「令和6年度うべ産水産物プロモーションの実施内容」を説明

＜主な意見等は以下のとおり＞

- ・プレゼントキャンペーンに応募した日時のデータがあると、来店する周期性がおおむね把握できるのではないかな。次回の地魚フェアにおいて、開催期間を決定する際に、データを参考にすることができる。(アドバイザー)
⇒プレゼントキャンペーンの応募者リストには、応募した日時が入っている。(事務局)
⇒そのデータを集計して、来店者の波を分析したい。参加店舗に分析結果をフィードバックしても良いのではないかな。(アドバイザー)
⇒アンケートの調査結果としてフィードバックしたい。(事務局)
- ・宇部市内宿泊者をターゲットにしているが、ホテルでのポスター掲示など、前回の実施状況を共有していただきたい。(アドバイザー)
⇒前回は、宇部市内に所在する10ホテルに対して、ポスターの掲示やリーフレットの設置をお願いした。今回も同様をお願いしたいと考えている。(事務局)
- ・地魚フェアの公募では、「月1回、対象メニューに係る売上金額等を報告すること」を参加条件にしているが、月に1回又は期間終了後に1回のどちらが良いかな。(アドバイザー)
⇒どちらでも良い。(会員)
⇒売上金額と応募券の残数を確認したい。応募券が不足する場合には、速やかに対応したいと考えている。(事務局)

○令和6年度うべ産水産物プロモーションの制作物について

事務局から「令和6年度うべ産水産物プロモーションの制作物」を説明

▽うべの魚ガイドブックの掲載魚種に、「キスゴ、白ミル、ナマコ（赤・青）」を追加

＜主な意見等は以下のとおり＞

- ・ 現在、うべの魚ガイドブックに17魚種を掲載しているが、これを20魚種に増やしたい。漁獲量で見ると、白ミル、赤貝、ナマコ、ヒラメが上位になっている。(事務局)
- ・ キスゴはどうか。(会員)
 - ⇒うべの魚ガイドブックを見て、なぜキスゴが載っていないかと思った。(会員)
 - ⇒春から秋口まである程度の入荷量がある。(会員)
 - ⇒異議なし(全員)
- ・ 白ミルはどうか。
 - ⇒異議なし(全員)
- ・ 赤貝は市内ではあまり流通していない。(会員)
 - ⇒福岡に出荷することが多い。(会員)
- ・ ナマコはどうか。(アドバイザー)
 - ⇒赤と青、どちらも載せたら良いのではないかな。(会員)
 - ⇒ナマコを載せないか。うべの魚ガイドブックを切って、POPとして使っても良いのではないかな。(アドバイザー)
 - ⇒異議なし(全員)
- ・ キーホルダーを使う側の意見を聞かずに、我々で決めて良いのか。鮮魚組合に一任するというので良いのではないかな。(アドバイザー)
 - ⇒異議なし(全員)
- ・ うべの魚を食べよう！キャンペーンで、クーポン券が50名、キーホルダーが50名になっているが、クーポン券に人気が集まるのではないかな。(会員)
 - ⇒賞品については、選ぶことができないため。そのようなことはない。(事務局)
- ・ 丸の魚の場合は、どのように対応するのか。(アドバイザー)
 - ⇒その場合は、魚にシールを貼ることができないため、手渡しすることになる。(事務局)
- ・ 販売価格によって、シールの枚数を変えても良いのではないかな。(会員)
 - ⇒1000円ごとに1枚とした場合、1000円未満は対象外がということになる。1000円未満は1枚、1000円以上3000円未満は2枚とすると、複雑になるので全て1枚にした。500円以上を対象にすると、スーパーマーケットでは398円の商品が多いので、対象外の商品が多くなる。(事務局)
- ・ 販売価格の安い商品に貼っておくと、需要につながるかもしれない。(会員)
- ・ 道の駅などでも、シールを貼るとよく売れる。PRと割り切っても良いのではないかな。(アドバイザー)
 - ⇒昔あったグリーンスタンプみたいな感じで、シールを集める楽しさもある。(会員)
 - ⇒シールを渡すという方法もあるが、貼っておくとPRにもつながる。鮮魚店での販売形態が違うため、いろいろと難しい面があった。(事務局)
- ・ イメージ的には、消費者が対象となっているが、飲食店に卸す鮮魚店はどうなるのか。(アドバイザー)
 - ⇒このたびは、小売りを主体とする鮮魚店が参加されている。次回の地魚フェアのときは飲食店に卸す鮮魚店も協力することになる。(会員)
- ・ 鮮魚店めぐりもおもしろいのではないかな。(アドバイザー)

○その他

- ・次回、第7回総会は1月下旬に開催する予定。うべ地魚フェアの開催中となるため、その状況を聞きたい。(事務局)