

うべ産水産物官民連携プラットフォーム第7回総会 議事要旨

1 日 時 令和7年2月10日（月曜日）13：35～14：50

2 場 所 宇部市多世代ふれあいセンター 3階第3講座室

3 出席者（敬称略）

<会員>

繁光 裕二	宇部鮮魚組合
古川 佐幸	宇部鮮魚組合
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
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
河野 久美子	宇部市産業経済部地域ブランド推進課副課長
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) 新会員の紹介
- (2) 令和6年度うべ産水産物プロモーションの進捗状況について
- (3) 令和7年度うべ産水産物プロモーションの企画内容について
- (4) うべ産水産物官民連携プラットフォーム会員の再任について
- (5) その他

5 議事概要

○令和6年度うべ産水産物プロモーションの進捗状況について

事務局から「令和6年度うべ産水産物プロモーションの進捗状況」を報告

<主な意見等は以下のとおり>

- ・実際に魚を食べよう！キャンペーンをやってみたら、のぼりやポスターを見たお客さんが来店すると思いきや、実はいつものお客さんだけが来店するという感じであった。二次元コードを読み込んで応募することを説明しても、最後まで話を聞いていただけなかった。もし、次回もキャンペーンをやるのであれば、今たくさん食べられている人たちをターゲットにして、ついでに若い人たちも増やすということで良いのではないか。（会員）
- ・私の店では、客層が若返っているので、応募方法が難しいという声はあまり聞かれなかつ

た。高齢者も携帯を持たれているので、その携帯で応募を代行することがあった。魚を食べよう！キャンペーンの効果は絶大とは言えないが、かなり効果があったと思う。普段からの取組として、お客さんの若返りを図っていかなければならないと感じた。(会員)

- ・シールの貼付けが手間になったというコメントがあったが、宇部産のブランド力がまだ強くないからではないか。本来であれば、シールの貼付けは売上を伸ばすためにやることで、シールを貼った方が売れるから、お店が自主的に貼っていることだと思う。宇部産のブランド力を強化しなければならないのではないかと。宇部産の表示があれば、買いたいという競争力があるブランドにまだなっていないところが、コメントにも現れたのではないかと。思う。(アドバイザー)
- ・魚を食べよう！キャンペーンに限っては、シールを集めて応募をするという目的があったので、宇部産を選んで買われている。消費者からすれば、シールが剥がしにくいという問題があったのではないかと。参加店舗から見ると、シールを貼ることが大前提なので、シールを貼るのが面倒くさいという意見を出すこと自体が不思議に思った。(会員)
- ・しかし、宇部産の競争力がなければ、シールを貼ることが手間だと思う気持ちもわかる。鮮魚店では、他の産地であれば萩産も売っていると思うが、ブランド力は萩と宇部のどちらが強いのか。(アドバイザー)
- ・ブランド力から言えば、萩の方が強いと思う。萩という知名度や今までの取組の蓄積があるのではないかと。宇部は鮮度が良いことはわかっているが、その蓄積がないから、やはりそういう面でも若干弱い。(会員)
- ・だからこそ、このような取組を通して、萩に勝つブランドを宇部に作っていくことが大事。「山口で一番、魚がうまい場所は宇部」「宇部産であれば買いたい」というぐらいのブランド力を作っていくことが、このプラットフォームの最終目標だと思う。その結果、魚の価格が上がれば、漁業者の所得も上がり、宇部で漁師をやりたいという人が増えるかもしれない。今回、このようなご意見をいただき、皆さんと考えることができたので非常に良かった。できれば、このような取組を継続して、宇部の魚のブランドを高めていきたいというところに帰結するのではないかと。思っている。(アドバイザー)
- ・私どもは、宇部の魚は萩の魚に負けない良いものだと思っている。漁師さんは、一生懸命に魚を獲ってきて、良いものを提供している。でも、今までの蓄積というのか、取組の弱さが全ての魚種に出てきている。(会員)
- ・令和7年度は、そのようなことを伝えられる取組を何か一つ柱にしたい。萩よりも良いという魚屋さんの言葉があることが、宇部の良いところだと思うので、そのようなところをしっかりと伸ばしていきたい。今回、あまり良い結果にはならなかったような感じで終わっているが、結果的にはやって良かったと思う。これを踏まえて、令和7年度の取組ができれば良いと思う。(アドバイザー)
- ・レンチョウまつりの時期は、レンチョウがいっぱい獲れているので良いが、このキャンペーンの時期で言えば、漁師からすると、魚があまり獲れない時期になる。(会員)
- ・10月と11月は獲れる魚種が固定される。持って帰るものがない。(会員)
- ・レンチョウまつりに凝縮した方が良いと思う。(会員)
- ・そう思う。できれば、飲食店と鮮魚店とが一緒にやりたい。(会員)
- ・魚を食べよう！キャンペーンは、レンチョウまつりよりもコストが高い。各店舗に応募箱

を設置して、応募者のデータを入力することになると、レンチョウまつりの約2倍のコストが掛かる。それでも、お客さんは増えないと思うので、コスト面を考慮すると、改善することができない。(事務局)

- ・スーパーで若い世代の人たちが魚を買っていたので良かったと思っていたが、結果的にはあまり良くなかった。それは、仕方のないことなのかなと思う。(会員)
- ・応募数は871口であったが、上位の3店舗だけで約500口、残りの17店舗で約370口ということで偏っていた。参加店舗によっては、のぼりやリーフレット、対象商品などが分散して置かれ、台紙は店内を探さないとわからない場所にあった。(事務局)

○令和7年度うべ産水産物プロモーションの企画内容について

事務局から「令和7年度うべ産水産物プロモーションの企画内容」を説明

＜主な意見等は以下のとおり＞

- ・なぜ、宇部市の宇部新川駅などで、他県のポスターが貼ってあるのか。このように、JRが全国で山口県のキャンペーンをやってくさるというのが、デスティネーションキャンペーン。全国から観光客をいっぱい集めていこうという取組。これは、宇部市としてやらなければならないキャンペーンの一つで協力していかなければならない。令和7年度は簡略化した形で、令和8年度のデスティネーションキャンペーンに向けた練習として捉えても良いのではないか。このキャンペーン期間中、宇部市でも何かやっている形を作った方が良い。宇部の地魚を使った料理をPRしていきたい。あくまでも、令和7年度は練習という位置付けで、令和8年度が本番になる。(アドバイザー)
- ・地域ブランド推進課での取組はあるのか。(アドバイザー)
⇒観光交流課と一緒にどのようなお土産などがあるのかを考えているところ。まだ具体的なことは何も決まっていない。(会員)
- ・ホテル業界にもデスティネーションキャンペーンの話は来ているのか。(アドバイザー)
⇒話は来っていない。(会員)
⇒山口県の観光プロモーション推進室が事務局で、宇部市の窓口は観光交流課となっている。このキャンペーンの期間は10月1日から12月31日までの間で、令和7年がプレ、令和8年が本番、令和9年がアフターということが決まっている。私どもの方では、体験プログラムを導入することを考えている。(会員)
- ・レンチョウまつりとの違いを出したい。この時期に同じことをやっても面白くない。宇部の料理人が作る「こだわりの逸品」ということで、参加店舗の紹介文にこだわりを掲載したい。(事務局)
- ・この時期は魚がいない時期なので何も獲れない。この時期に開催するのであれば、普通に獲れるエビ類ではないか。(会員)
- ・これまで、青壮年部で魚まつりを何回か開催したことがあるが、そのときに一番売れたのが湯がいた太いブトエビ。簡単でおいしいものが良いのではないか。長い期間の開催よりは、エビまつりのように集中して開催した方が、インパクトがあるのではないか。期間が長いと中だるみがある。(会員)
- ・おそらく、開催期間は10月から12月までの間が、デスティネーションキャンペーンと

言われたので、長い期間で開催したいという意向があるのではないか。(アドバイザー)
⇒一部でも重なっていれば良いと言われているが、このようなグルメイベントになると、1か月間以上の開催期間が多い。(事務局)

- ・食で観光客を呼び込むという形ができないかということで、レンチョウまつりとの棲み分けを考えている。(事務局)
- ・宿泊施設では、お客さんから「どこの店に行ったら良いですか」と聞かれることがある。そのときに、「今、このようなキャンペーンがあって、この店でこんなこだわりの逸品を提供されています」と紹介することができるので、どんどんやっていくべきだと思う。飲食店によって、やる気度合いに大きな差があるように感じる。例えば、先着20店舗にすると、名前を出しておくだけで良いという飲食店も参加することになる。お店を紹介しても、実際には欠品になっていることや、どこでも食べられるメニューを提供されても、宇部の印象が悪くなる。店を振るいにかけることは良くはないと思うが、本当にこだわりの逸品を提供できる店を紹介して、宇部の魚はおいしいと思っていただける方が良いのではないと思う。(会員)

- ・宿泊施設では、お客さんからどこのお店に行ったら良いと聞かれることが多いのか。(アドバイザー)

⇒はい。宇部観光コンベンション協会が発行している「うべ食楽」を渡して、お客さんに「ご自身でお選びください」と言っているが、おすすめの店に行きたいと言われると、ここでキャンペーンをやっているという具体的な話になってくる。宇部や魚に対してのイメージも良くなるので、お店のやる気度合いを測るのは難しいと思うが。(会員)

- ・応募の段階できちんとしたものを提供することやできるだけ欠品がないとか。あと、こだわりは大事だが、手間はかからないがこだわっているところがあるのではないか。(アドバイザー)
- ・レンチョウまつりには、32店舗が参加しているが、実際には42店舗に声を掛けており、そのうち10店舗には断られている。32店舗ということで、前年の1.5倍になっているが、正直なところ、全体的にはクオリティが下がってきている。お店を紹介しても、クオリティの低いものを提供されると、宇部のレンチョウはこんなものかと思われるので、クオリティは維持していかなければならないと思っている。(事務局)
- ・この提案内容でいくとしても、来年度、受託事業者が決定した後に細かく詰めていく必要がある。今回、このようなことが懸念されることを議事録に記して、今日ここで議論をするよりは、来年度の体制でそこをしっかりと議論できれば良いと思う。(アドバイザー)
- ・プレゼントキャンペーンを実施した方が良いか。(事務局)
⇒なくても良いのではないか。(会員)
⇒家族連れを呼び込もうと思ったら、子どもが飛びつきそうなポケモンカードやキーホルダーなど、そういう簡単なものでも良いと思う。すぐに手に入るという手軽さがあった方が、家族連れも食べに行きたくなるのではないか。(会員)
- ・宇部産の魚から選択することになっているが、毎回魚種を変えても良いのか。(会員)
⇒できれば、料理は固定していただきたいと思っている。時化などで入荷しないことも想定される。夏にリーフレットの写真を撮影して、秋にフェアを開催することになるので、必然的に旬の魚が変わると思う。そこは柔軟性を持たせたい。(事務局)

⇒宇部産の魚であれば何でも良いということだったら、例えば、3日後には魚の種類が変
る可能性がある。(会員)

⇒宇部産という地魚にこだわらなくても、宇部の店で売っている魚で、こだわりの逸品で
も良いのではないか。(会員)

⇒そうすると、萩産の魚も対象になる。(事務局)

⇒その定義は、1回整理する必要があると思う。臼杵の地魚認定店制度では、臼杵の魚市
場で仕入れた魚を使えば良いことになっている。(アドバイザー)

⇒また同じ魚というよりは、その時々で変えても良いようにした方が面白い。(会員)

⇒飲食店は大変だと思うが、今日は何があるのかと聞かれたときに一品あれば良いと思う。
柔軟な形で対応できるように、参加店舗が対応できるアイデアを出す必要がある。何もな
くて、がっかりさせるのが一番よくない。(アドバイザー)

- ・ 食べに行ったとき、「今日はない」と言われることがよくある。(会員)

⇒このようなグルメイベントでは、期間中であれば何かないといけない。そこは柔軟に考
えていきたい。(事務局)

- ・ プレゼントキャンペーンを1回やらないで、実験をしてみるというのはいかが。飲食店
の皆さんからプレゼントキャンペーンが絶対に必要だという意見があれば、令和8年度の
本番ではプレゼントキャンペーンをやれば良いのではないか。(アドバイザー)

- ・ 実際には、数店舗から別になくても良いのでないかと言われたことがある。今回、その話
をしたところ、「お客さんには良いことがない」と言われたので、どちらが良いのか判断
に迷っている。料理で勝負をするためにあえてなしということを考えていた。(事務局)

- ・ 令和7年度は実験でやってみて、飲食店のアンケート項目で、プレゼントキャンペーンの
有無について、アンケート調査を実施するのが良いのではないか。(アドバイザー)

⇒それは、令和8年度が本番だからか。(事務局)

⇒令和8年度が本番だから、令和7年度は失敗しても良い。会員の皆さんの意見を踏まえ
て、トラブルが起きるかどうかわかってみたら良いのではないか。むしろ、デスティネーシ
ョンキャンペーンでミスをしないようにプレで試す。予算やオペレーションが大変になる
ので、プレはプレゼントキャンペーンなしでやって、やはり必要だということになったら、
令和8年度でやるというのはどうか。参加店舗に説明をする際に試験的にやることをしっ
かりと説明していけば良いのではないか。(アドバイザー)

- ・ とりあえず、開催期間は30日間とするか。(事務局)

⇒期間はお任せしたい。(アドバイザー)

- ・ 30日程度でプレゼントキャンペーンもやらずに、今後の方向性について、飲食店を対象
としたアンケートで聞くという形で良いか。(事務局)

⇒来店者のアンケートはないのか。(アドバイザー)

⇒それが難点ではあるが、飲食店の方でお客様の声を書いていただきたい。(事務局)

⇒令和7年度は迷走しているので、意見を聞いて固めたい。アンケート用紙を置いて、お
客さんがどういうものを求めているのかを聞いたらい早いのではないか。(会員)

⇒一旦持ち帰って、検討をお願いしたい。(アドバイザー)

- ・ 現在の名称は、うべ地魚フェア～レンチョウまつり～となっているが、レンチョウフェア
など名称の表記を間違えられることが多く、メディアから取材の多いイベントの一つにな

っているので、次回からはレンチョウまつりに変更したい。参加店舗については、次回から宇部市内の飲食店と鮮魚店にしたい。鮮魚店はレンチョウの姿づくりを提供し、応募券も飲食店と同様に配付することを条件にしたい。(事務局)

⇒鮮魚店も入るとのことか。(アドバイザー)

⇒そのとおり。(事務局)

⇒希望したところだけか。(アドバイザー)

⇒参加条件があるので、それをクリアできるところだけになる。(事務局)

- ・令和6年3月に発行した「うべの魚ガイドブック」の重版ということで、前回皆さんに決めていただいた、キスゴ、白ミル、マナマコを追加して20魚種にしたい。あと、うべの魚のイラストやレンチョウのレシピを掲載し、可能であれば4頁程度増やしたい。(事務局)

- ・うべの魚ガイドブックについて、イベント期間中の旬の魚が少ないため、旬の時期を見直したい。(事務局)

⇒マダイは9月から12月まで、ヘダイは11月、チヌは8月と9月を追加する。(全員)

⇒追加魚種のキスゴは5月から8月まで、白ミルは2月から4月まで、マナマコは12月から翌年3月までを掲載する。(全員)

〇うべ産水産物官民連携プラットフォーム会員の再任について

事務局から「うべ産水産物官民連携プラットフォーム会員の再任」を依頼

＜質問なし＞

〇その他

- ・次回、第8回総会は7月頃に開催する予定。うべの魚フェア2025のリーフレットの案ができた段階で説明をしたい。(事務局)