

平成30年度第1回平塚市地方卸売市場運営審議会 議事録

日時：平成30年（2018年）10月12日（金）午後1時30分～午後2時40分

場所：平塚市漁業協同組合2階会議室

出席者： 9人 関いずみ委員・臼井照人委員・岡部則夫委員・船盛トシ子委員・
宇田川哲由委員・梅原勝之委員・山下穰一委員・田中邦男委員・
高橋裕委員

開会

1 産業振興部長あいさつ

2 議題

(1) 平成29年度市場の取引状況について

〈事務局〉 （平成29年度市場の取引状況について説明）

〈委員〉 地元水揚げ鮮魚に関して、全般的に取扱数量が減少すると、1kgあたりの単価が上昇するという説明だが、ある魚種に限ってそのような傾向にあるのか。それとも全体な傾向なのか。

〈事務局〉 年によって異なるが、例えば平成29年度に関しては、サバやシラスは取扱数量が昨年度に比べて減少したが、1kgあたりの単価は昨年比べて上昇している。逆にアジやブリ（ワカシ）は取扱数量が増加したが、1kgあたりの単価も昨年比べて上昇していることから、魚種によっても違いがあると思われる。また魚種を問わず、全体としてみると1kg当たりの取扱金額は、昨年比べて60円以上上昇していることがみてとれた。平成29年度の総計として、以上のようなことから、地元水揚げ鮮魚の全体として取扱数量は減少しているが、取扱金額は上昇に転じたということである。

(2) 第70期 株式会社 平塚魚市場の決算報告について

〈委員〉 （第70期決算書類について説明）

〈委員〉 当期の損失が見受けられるようだが、このことで会社が事後に合併したことと関係しているのか。

〈委員〉 第70期は、平成29年2月1日から平成30年1月31日までの1年間の成績である。この結果を踏まえて、合併を行ったこともひとつの要因である。

〈委員〉 売り上げ金額と比べると、売掛金は少し少ないようだが、これは現金収入が入っているのか。

〈委員〉 すべて現金であり、不良債権は無い。売掛金に関しては、すべて回収済みである。売掛金の金額は平成30年1月31日現在の売掛金であって、当期の1年間の合計ではない。

〈委員〉 売り上げの中には現金で入ってくるものもあるのか。

〈委員〉 ある。

(3) 市場活性化の取り組みについて

〈事務局〉 (市場活性化の取り組みについて説明)

〈委員〉 合併して取扱量は増え、職員人員も増えている。今期はより売り上げが増加するのか、説明がほしい。

〈委員〉 すぐに大幅に増加するような利益上昇は、望めないと考えている。そのため、今ある債務の解消は、長いスパンをかけて少しずつでも返済していく方法しかないだろうと考えている。公設民設を問わず卸売市場がおかれている立場は厳しい。合併後、改良した加工場を使って保育園、学校給食や老人ホーム等に取引を拡大していくが、今後も加工体制を強化して収益の大きな柱にしていきたい。

〈委員〉 自然環境等の漁模様によって左右される、非常に難しい商売だと思う。施設も老朽化しており厳しい市場運営で、このまま徐々に営業債務が増えていくようだといけないと考える。

〈委員〉 建物は老朽化して耐震補強とか話が出ているが、なかなかそこまで手が回ってっていないのが現状と聞いている。

〈事務局〉 魚市場の建物を耐震化するか、建て替えたほうがいいのかの分岐点に来ている。事務レベルでは、どのようにしていくのがよいのか検討している最中である。公設市場は取扱量も減りつつあり、市場の運営形態も様々である。そのようなことを踏まえてどのような形がいいのかを模索している。

〈事務局〉 卸売だけではなかなか経営が立ち行かなくなっている状況の中で、公設卸売市場は条例に縛られている部分もある。卸売市場だけでやるとしてもワールドチェーンに対応するとか、衛生管理しなければいけない施設として費用対効果が見合うかどうか、逆に公設をある程度緩和した中で問屋的な営業の部分はどうか、そこを併せて考えていく。昨年度考えた部分と平成30年5月1日以降に合併してからは、市場の状態も大きく変わってきているので、どこに力を入れてどういう営業をしていくのか、施設の計画も検討しながら、併せて施設や改修をどのようにしていくのか公設か民営かも含めパッケージで考えてないといけない。今は合併後の様子を注視している経過観察期間ととらえている。

実際には魚を買うお客さんは少なくなって、飲食店などでも必要な加工処理された商品を求めている。これからは、加工の部分もしっかりとした体制がで

きてくるので、市としても安心してPRすることができると考えている。

(4) その他

〈委員〉 平成29年度、平成30年度現在の取扱の合計を比較すると、取扱数量の増え方の割に取扱金額が増えていないように思われる。

〈事務局〉 地元水揚鮮魚の分が減少しており、特に魚価の高いシラスが減っている。

〈委員〉 築地市場の関連が問題となっているが、見本にはなる。古い場所から新しい場所に移転したが、参考になるかもしれない。

〈委員〉 近年勢力の大きい台風がくるようになり、相模川からの水で濁りが出ており、定置網の水揚量等に影響を与えている状況である。

〈委員〉 平塚で年間通してよく獲れる魚は何か。過去に私達の活動で魚のさばき方教室をやったが評判が良かった。

〈事務局〉 平塚ではサバ・アジ等で、シラスは県内の中では1位の水揚げ量である。

〈委員〉 建物は放置すると加速度的に悪くなる。修理金額もすぐに上がる。早い時期に判断して、今期予算があるなら目についた所の修繕をしないと、あとで取り返しのつかないことになるというようなことも考えられる。

〈委員〉 地元の魚が獲れないと年間通して売上が相当落ち込む。気候には勝てないが、今は獲れることが1番である。

〈委員〉 どの市場も非常に厳しい状態が続いている。合併したが、来年の報告でよく努力したと言っていただけのような営業成績を残したい。

〈委員〉 どのようにしたら市場の経営状況がよくなるか、直接お客様が買ってくれるのがいいのか、地域の魚屋が増えない中でどうしたらいいのかということを考えてみると、例えば、地元のスーパーとの提携があつて地域の魚屋が減る中、地元のスーパーなどにカバーしてもらうような取り組みが必要になってくると思う。その中で須賀という立地を生かしながら、市場の強みになるような取り組みを考えていかないといけない。観光地化を図りながら、それを絡めて何かを変えていこうとするとか、もうひとつは防災対策、波力発電の研究をうまく絡めながら、建て替えも大事だが、うまくつなげて人にきてもらい、買い物してもらって売り上げを伸ばす。それからブランド化をPRし、この名前がつけば2割・3割高くても買ってもらえるというような方法など色々な所で取り組みを進めることができればよいと思っている。そのような考えはあるか、お聞きしたい。

〈事務局〉 最近でも、「漁港の食堂」は繁盛しており、遠くからのお客さんも来てくれる。食堂周辺だけでなく、須賀全体にも足を運んでもらうように、散歩ツアーを行ったり、周辺のお店などにも入ってもらう「須賀めぐり」という形を行っている。ブランド化の部分では、平塚市漁協ではシイラを夏のプライドフィッシュという形で売り出しているが、なかなか定期的に獲れる魚ではないし、加工し

ないと売れる魚ではない。それは、これから努力していかなければいけない。アジも湘南ひらつか特産品の「金アジ」としてPRしており、寿司屋などの飲食店では重宝されているので、今後はより一層増加していきたい。また、市漁協で「タマ三郎」を漁港のネーミングライツにさせていただいている。漁港のネーミングライツは全国的に見てもなかなか無い。

〈委員〉 ベジ太を使用した野菜を使っていますというお店をよく見るが、タマ三郎は見かけない。

〈事務局〉 市漁協では、漁業活性化協力店という制度を作って、その連携するお店には、タマ三郎をダルマにしているものを置いたり、のぼり旗を掲出したりして、市内でも15件程度のお店同士でスタンプラリーをやるなどの取り組みをしている。市内では、確かにベジ太の方が知名度はあるが、全国的にはタマ三郎の名前がメディアに取りあげられる機会が多い。

〈委員〉 シティプロモーションとリンクをしながら、さらに知名度をあげてもらいたい。

須賀は漁村のような雰囲気がある。このロケーションはとても良いと思う。平塚はそれぞれエリアによって良さがある。磨くともっと光る場所だと思っているので、頑張っていたきたい。

〈委員〉 市街地があり、人が行き来してその中に魚があるという平塚の魚市場の立地に恵まれている。厳しいのはここだけでなく、どこも厳しい状態である。気候等で魚がなかなか獲れない状況ではあるが、できることを見極めて、来年再来年と良い報告を待っている。

閉会