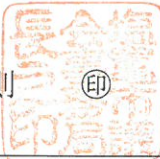


様式第3号（第4条関係）

塩竈市議会一般会議報告書

平成30年8月24日

塩竈市議会議長 香取嗣雄 殿

塩竈市議会事務局長 鈴木康則 

開催日時	平成30年7月24日（火）午後1時30分～3時14分
開催場所	塩釜市団地水産加工業協同組合 会議室
会議の議題	塩竈水産品 ICT 化事業について
出席議員名	塩竈市議会 産業建設常任委員会 委員長 志賀勝利 副委員長 阿部眞喜 委員 菅原善幸 委員 伊藤博章 委員 志子田吉晃 委員 伊勢由典 塩竈市議会 議長 香取嗣雄 (議会事務局) 鈴木議会事務局長、鈴木議会事務局次長、平山主査、片山主事
参加関係団体等名	塩竈水産品協議会 会長 岸柳乃布夫 副会長 武田健司 委員 岩崎新作 監事代理 宮城正博 事務局長 佐藤雄一 事務局 渡辺信哉 ※オブザーバー 水土舎（2名）
参加団体等の人数	6人
傍聴人数	塩竈市議会（6名） 浅野敏江 議員 阿部かほる 議員 山本進 議員 鎌田礼二 議員 小高洋 議員 曾我ミヨ 議員 オブザーバー 佐藤産業環境部長、草野水産振興課長、高橋商工港湾課長、 石村水産係長、畑中商工係長

発言者名	主な発言要旨等
志賀座長	<p>1. 座長選出 志賀勝利 産業建設常任委員会委員長を座長とした。</p>
志賀座長	<p>2. 開 会 志賀座長より、開会が宣言された。</p>
志賀座長	<p>3. 出席者紹介 志賀座長より、塩竈水産品協議会、塩竈市議会（傍聴議員を含む）、オブザーバーの出席者紹介があった。</p>
岸柳会長	<p>4. 挨拶</p> <p>◎塩竈水産品協議会と塩竈市議会との意見交換会を設けていただき、また議員の方々からは、常日頃、我々の業界に目を向けて、いろいろな意味で支援をいただいております。感謝申し上げます。</p> <p>◎東日本大震災後、7年4カ月を経過したが、福島原発事故による風評被害は未だにあり、震災前の売り上げが8割になった事業者もまだ半分である。国や県、市から販路拡大の支援策をいただいている。</p> <p>◎塩竈水産品協議会を立ち上げ、販路確保のため、同業53社の商品をデータベース化し、全国のバイヤーに発信しているが、本当に一歩を踏み出したばかりであり、これからどうするかが大きな課題である。本協議会のメンバーからいろいろな実態等をお聞きするが、議員の方々におかれても、いかに支援策があるか考えていただきたい。</p>
事務局 渡辺 様	<p>5. 資料説明</p> <p>(1) 塩竈水産品協議会の発足</p> <p>◎市内の複数の水産加工関連の協同組合が団結し、地域全体の問題に取り組む効果があることから、大小さまざまな水産加工業者の中でも厳しい状況にある企業の引き上げを目的とする。</p>

事務局
渡辺 様

(2) 塩竈水産品協議会の活動

①市の予算を活用した「塩竈水産品 I C T化事業」

◎「おいしおがま」サイトの運営

- ・ 53 社から 88 品の商品情報
- ・ 年 2,000 件のアクセス
- ・ 商談会・イベント等により 157 件のバイヤー登録

◎ I C Tを活用した国内販路の開拓

- ・ ホームページの情報を紙媒体化したカタログ作成
- ・ 販促ツール作成
- ・ サイトのキャンペーン機能
- ・ 消費者動向調査の実施

②復興庁の委託事業を採択されたことで得たチーム化による水産加工業等再生モデル事業の活用

◎輸出販路開拓

- ・ 香港 2 回、タイ 2 回
- ・ 塩竈地域の加工業者延べ 1 2 社参加
- ・ バンコクでの独自イベントにより、輸入業者から 7 社の商品の引き合い

(3) 課 題

①国内販路開拓

◎地域内事業者におけるホームページ利用率が低い

→ 事業者の登録商品が多くなるよう指導し、データベースの価値向上への取り組み。

◎外部バイヤーの利用率が低い

→ 一定のアクセス数もあり、価値あるホームページと認識されているが、さらなるアクセス数の拡大を目指す。

②輸出販路拡大

◎各水産加工会社の輸出に対する不安

→ 輸出の商流の仕組み、金銭の流れ、商社の信頼性の不安解消に向けた専門的人材の育成。

<p>事務局 渡辺 様</p>	<p>(4) 平成30年度の塩竈水産品協議会の活動</p> <p>①国内販路拡大対策</p> <p>◎新塩竈市魚市場「海の駅」での商品出展</p> <p>②輸出販路拡大対策</p> <p>※平成30年度も復興庁が委託事業として水産加工業等再生モデルに団地組合として申請し、採択された。</p> <p>◎国内外への塩竈水産加工品のメールマガジンの配信</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページとのリンクによるホームページの利用向上 <p>◎人材育成を目的とした輸出のためのハウツー輸出等の勉強会の開催</p> <p>◎昨年度の課題を踏まえた不安解消のための人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外商談会への参加 ・メールマガジンを海外バイヤーへ送付 <p>◎基礎知識の習得</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外マーケット情報や先進地視察等による勉強会の開催（年4回予定） <p>塩竈水産品協議会として、塩竈水産品ICT化事業とチーム化による輸出に関するノウハウを蓄積し、持続可能な輸出体制の確立を目指し、塩竈市と連携しながら、本市水産加工業の販路拡大に向けた取り組みを継続していく。</p>
<p>志賀委員長</p>	<p>6. 代表質問</p> <p>(質問1) システム構築に係る現在までの取り組みについて</p> <p>(質問2) 現在抱えている問題について</p> <p>(質問3) 将来どのように活用していきたいか。</p>
<p>岸柳会長</p>	<p>(回答1) 塩竈の水産加工業者が一致団結し、53社が参加。これを母体に水産加工業の発展につなげていきたいと考える。</p> <p>(回答2) 他の地域ではデータベース化が進んでおり、塩竈ではようやく立ち上がったかなという段階。今後、これらの取り組みを拡大していくためには、資金的な問題もあり、どのような形で維持させてい</p>

<p>岸柳会長</p>	<p>けるかが課題である。議員の方々にも考えていただき、塩竈市として、水産業の復興、発展に大いなる協力を得たい。</p> <p>(回答3) どこでもなんでも簡単に情報を手に入れる環境を整備したい。 市場調査や消費者モニター調査、データベース化により整備した商品情報に基づく商談会等への参加を通して、新商品開発や販路拡大、海外輸出拡大につなげ、さらなる水産加工業の振興を図りたい。</p> <p>7. 質疑応答及び意見交換</p>
<p>菅原委員</p>	<p>仙台空港の民営化により、貨物便も安価となり、海外へ輸出している事例も多くあると思うが、問題は？</p>
<p>事務局 渡辺 様</p>	<p>昨年度の事業で香港2回、バンコク2回の商談会等へサンプルを空輸で送っている。 今回、引き合いがあったが、コンテナでの詰め合わせによる輸送で、今後も継続することを期待している。</p>
<p>伊勢委員</p>	<p>「H30 年度輸出販路拡大対策」で人材育成が強調されている。現状と想定される事項は？</p>
<p>事務局 渡辺 様</p>	<p>輸出に関して実施している塩竈市内の事業者は約1割で、その他の事業者は専任の人員を配置するまでの至っていないことから、我々でサポートし、勉強会等で理解を深めていただくことを考えている。</p>
<p>志賀座長</p>	<p>人材育成は、輸出業務とICTの2通りがあると思うので、説明いただければ。</p>
<p>武田副会長</p>	<p>ICTについては、年齢に関係なく人材として、活用できるようになりたいと思う方々を「オール塩竈」という括りで底上げしていくことだと考える。</p>

<p>武田副会長</p>	<p>情報伝達は、電話やファクスでやってきたように、技術革新が進んで、ICTの手段に気づき、どうやって知っていくかという「きっかけの門」に立ったという感覚である。</p> <p>輸出業務については、人材育成からは遠いが、実際に海外で行っている経験から、紫蘇1枚、缶詰1個から注文が来るものであり、「コンテナで何トン」というものでなく、本来の輸出を認知すべきである。</p>
<p>志賀座長</p>	<p>コスト面での支援等の意見・要望があれば</p>
<p>武田副会長</p>	<p>予算の構成は、協議会で検討の余地がある。事業内容をしっかり精査し、自助努力でできるところは努力していく。支援をいただく部分は継続して成果を出すことで返していく。</p>
<p>岸柳会長</p>	<p>「国内に需要がなければ輸出がある」と簡単に言われる方もいるが、現地に行くとは簡単なものではない。1つ売るのにも苦労する。実際にバンコクに行くと、非常に活気があり、日本に足りないもの、日本が忘れたものを持っている。後進国と言われた東南アジア全体が伸びている。</p> <p>輸入に関しても買い負けしており、水産加工業の8割は輸出だが、原料が高騰している。</p> <p>一方で、国内は少子高齢化で消費低迷している。</p> <p>一つひとつ問題をクリアしていかなければ、共倒れになる。そういう水産加工業者の危機的な状況を認識し、協力していただき、塩竈の基幹産業である水産・水産加工業に目を向けて欲しい。</p>
<p>阿部副委員長</p>	<p>香港とバンコクで、キンキの開き等の成約の成功事例が出ているバイヤーがあるとのこと。魅力あるバイヤーが登録されていることで、バイヤー数が増えていくこともある。一方、地元の企業の商品登録を増やさないと、バイヤー数が増えていかない。</p>

事務局 渡辺様	<p>今回引き合いのあった輸入業者だが、現地のバンコクで輸入卸が本業で、日本にも輸出商社、日本法人を持つ企業である。</p>
武田副会長	<p>協議会の会議でも様々な議論があったが、整理するための材料が昨年とすれば、今、ようやく精査中というのが事実である。</p> <p>生産性のある結果にできる限り早く結びつけたいという部分で、大手の輸出入を行っている企業の帰りのコンテナに53社のサンプルを送り、興味を持たれたら、選別をかけて、現地に行ってみるといふ議論も喧々諤々としたこともあった。</p> <p>去年は、わからないながらも手探りでやってみて、発見できたこともあった。動いてみて気づく。動かないと気づかないというところもあるので、協議会がきっかけをつくれる機関であり、この事業を誇りに思っているので、丁寧に進めたい。</p>
志賀座長	<p>今まで個々の事業者では輸出について考えつかなかったことが、塩竈水産品協議会ができたことで、みんなで1つのボックスの中で進めることにより、可能性が見えてきた。</p>
武田副会長	<p>実際に原料が海外のものだから売れないと思っていたキンキの例のように、客が評価してくれた成果もある。裾野を広げて、丁寧に繰り返していきたい。</p> <p>補助金をいただいている以上、費用対効果が望まれるのは理解するが、相手のあることであり、持続するという可能性を見出すという面では、非常に時間がかかるが、チャレンジしていかなくてはならない。</p>
伊藤委員	<p>塩竈水産品協議会が主体的に事業を実施していることを確認した。継続していただき、その都度、話しをお聞きしながら、協力できるのであれば議論をまとめながらやっていきたい。</p> <p>塩竈の加工品を地産地消の観点から輸出を含めて、地元のもの売る、地域を売るということにも取り組んでいただきたい。</p>

志子田委員	<p>議会でも風評被害の質問をしているが、塩竈に比べ、東京や関西のよりも放射能の影響は低い。風評被害というより、マスコミ被害と言える。この風評被害を早めになくさない限り販路回復は難しい。長いこと耐えて頑張ってきたことと思う。</p>
岸柳会長	<p>震災後、市から開放実験室に放射能測定の依頼があり、安全宣言はだいぶ早めに行った。風評被害は、いったん危険だと認識されると払拭するのが容易でない。</p> <p>水産加工の場合、8割が輸入だが、福島県の隣である宮城県の塩釜で製造したものは汚染とみなされる域から脱しない。</p>
岩崎委員	<p>昭和 50 年代、最盛期で 160 社あった水産加工会社も現在では実質 70 社程度と衰退している。</p> <p>世界的には、サケ・マスをはじめ原材料が国際相場で高くなっており、イカやタラ、サンマの不漁もあり、経済状況が大きく変わってきている。</p> <p>昔のようにメイドインジャパンだったら高く売れた神話もあったが、そういう時代でない。</p> <p>国の施策も旧態以前で、地元の要望が伝わる環境もなくなった状況である。</p>
監査代理 宮城 様	<p>風評被害については、現実に関西方面では魚が売れず、九州方面では塩竈の位置がわからない状況である。</p> <p>我々の組合の状況では、量販店で「漬け魚」の売り場をやめる流れがある。</p> <p>海外にチャンネルを持つが、ASEAN 諸国では魚を焼くという食習慣がないことから、チーム化事業の一環として、現地の情報を把握し、各社での新商品を開発することに携わっていけると考える。</p>
伊勢委員	<p>現状は理解した。問題は、地方創生交付金の期限が来年度に迫っており、国に対して、必要な要請・要望をしていただければ、議会としても、支援していくことが大事と考えるので、検討していただければと思う。</p>

志賀座長

伊勢委員からの発言のとおり、要望等がありましたら、我々議会を呼んでいただき、ご意見を聞かせていただき、皆さんの力になれるよう当局へ申し入れしていきたい。