

東京の水産業振興に向けた専門懇談会（第1回）議事録

日時：令和8年7月27日（月曜日） 16時15分～17時45分

場所：東京都庁第一本庁舎 25階一般会議室 112・113

清水課長代理	〈開 会〉 開会に先立ちまして、お手元に配布してございます資料についてご案内をさせていただきます。会議次第、出席者名簿、座席表、懇談会設置要綱、部会設置要領、説明資料、不足がございましたらお声がけください。よろしいでしょうか。 それでは、只今より、令和8年度東京の農林水産業振興に向けた専門懇談会水産部会第1回を開催いたします。 本日はご多忙の中、ご出席いただき、誠にありがとうございます。 水産課企画調整担当の清水と申します。 議事に入りますまでの間、進行役を務めさせていただきます。 本部会は、東京の水産業を取り巻く情勢が目まぐるしく変化する中、その時々課題等に的確に対応していくため、早急に取り組むべき事項について、専門家の皆様から多角的な視点でご意見をいただき、今後の施策に反映させることを目的としております。 本日の委員の皆様の出席状況でございますが、5名全員の出席をいただいております。 また、本日の専門懇談会水産部会の議事録は、後日ホームページに公開されますのでご了承ください。 開会にあたりまして、産業労働局農林水産部水産課長の前田からご挨拶を申し上げます。
前田水産課長	皆さんこんにちは。水産課長の前田でございます。 着座にてご挨拶させていただきます。 委員の皆様におかれましては、ご多忙の中、今年度第1回目となります「東京の農林水産業振興に向けた専門懇談会水産部会」にご出席いただき、誠にありがとうございます。 東京の水産業は島しょ地域、東京内湾、内水面、水産加工業など、それぞれの地域や分野で特色のある営みが続けられております。一方で、漁業生産量の減少、海洋環境の変化、担い手確保、魚価向上、漁業・漁協の経営力強化など、対応すべき課題も多くございます。

	こうした課題に迅速に、かつ的確に対応し東京の水産業を将来にわたり持続的に発展させていくためには、委員の皆様からの専門的なご意見・ご助言が不可欠であります。 本日は、東京の水産業の現状と現在取り組んでおります事業についてご説明した後、「気候変動に対応した水産業」、「魚価向上に繋がるマーケティング」、「水産業の担い手育成、女性活躍推進」、「漁業・漁協の経営力強化」など、今後の施策展開に向けて意見交換をお願いしたいと存じます。 また、今年度からは、農業・林業・水産業を一体的に捉え、分野横断的な視点も取り入れながら議論を深める枠組みとして、専門懇談会の開催内容も見直されております。 水産部会におきましても、東京の水産業が抱える個別課題に加え、農林水産業に共通する担い手不足や気候変動への対応なども意識しながら、今後の施策に生かしてまいりたいと考えております。 委員の皆様には、忌憚のないご意見を賜りますようお願い申し上げ、簡単ではございますが、開会の挨拶とさせていただきます。
清水課長代理	ありがとうございました。 次に、本日ご出席の皆様のご紹介をさせていただきます。 まず、委員の皆様について、名簿の順にご紹介させていただきます。 工藤委員です。 佐藤委員です。 佐野委員です。 田口委員です。 馬上委員です。 それでは、次に、本懇談会の部会長の選任を行いたいと思います。 お配りしております本懇談会水産部会の設置要領、第5の規定に、「部会には部会長を置き、専門家の互選により選任する」「部会長は、会議を代表し、会務を総理する」とございます。 どなたか部会長のご推薦をお願いいたします。
佐野委員	工藤先生を推薦したいと思いますが、いかがでしょうか。
清水課長代理	只今、佐野委員より工藤委員を部会長にとのご推薦がございました。委員の皆様いかがでしょうか。
委員の皆様	異議なし。

清水課長代理	ありがとうございます。 では、工藤委員に部会長お願いしたいと思います。 この後の議事進行につきましては、部会長にお願いしたいと思います。 よろしくお願い申し上げます。
工藤部会長	部会長の工藤です。会議が滞りなく円滑に進みますよう、皆様のご協力を よろしく願いします。 それでは、議事の「東京の水産業振興に向けた意見交換」について、資料 の説明を前田水産課長からよろしくお願いいたします。
前田水産課長	水産課長の前田でございます。よろしくお願いいたします。 それでは、資料に基づきまして、東京の水産業の概要および意見交換のテ ーマについてご説明を申し上げます。委員の皆様には事前に資料をお配りし ておりますので、説明は簡潔に努めます。 はじめに東京の水産業についてです。 東京には、東京湾から伊豆諸島、小笠原諸島に至る南北 2000km にわたる 海域があり、東京の島々により支えられている排他的経済水域は、我が国の 全体のおよそ 4 割を占めております。 東京の水産業の中心は伊豆小笠原諸島の島しょ部であり、都の水産物のお よそ 9 割がこのエリアで漁獲されております。 一方、都市化の進む東京湾や多摩川、江戸川などの河川でも漁業が営まれ ており、地域ごとに特色のある水産物が水揚げされています。 次に、それぞれの地域ごとの水産業の概要をご説明します。 はじめに、島しょ地域の漁業についてですが、この海域では都の漁業者だ けではなく、全国の漁業者も多く操業しています。 都の漁業者は小型漁船による日帰りの操業が主体であり、主にキンメダ イ、カツオ、マグロ、カジキなどの魚類やテングサなどの海藻を漁獲してい ます。 次に、東京内湾の漁業についてですが、東京湾はかつて非常に広い干潟を 有し、ノリの養殖やアサリ、ハマグリなどは全国でも有数の水揚げを誇って いました。その後の高度経済成長期の漁場の縮小などにより、水揚げは大 きく減少していますが、現在も残された海域でスズキやアナゴなど江戸前の 魚を対象とした漁業が営まれております。 次に、内水面では、多摩川や荒川などの河川ではシジミなどを対象にした 漁業が営まれているほか、多摩地域ではマス類の養殖、江戸川区などでは現 在も伝統産業である金魚の養殖などが行われております。

	水産加工業では、伊豆諸島が発祥とされるくさやの加工や、近年では漁協の女性部などによりまして、学校給食向けの水産加工や特産品の開発製造なども行われております。 しかし、東京の漁業生産量はクロマグロなど漁獲の伸びる魚種はあるものの、海面・内水面・養殖業いずれにしても長期的に減少傾向にあり、海面漁業ではキンメダイなど特定の魚への依存度が高まっているといった課題もあります。 こうした状況にあって、本日の懇談会では、見出しにお示しした4つのテーマに沿いまして、それぞれの課題ごとにご提言を賜りたいと考えております。 1点目の「気候変動に対応した水産業」です。 20年前のデータと比較しますと、海水温上昇の影響で磯根資源が減少し、底魚であるキンメダイや回遊魚に漁獲がシフトしている様子が分かります。 次に、都の取組を簡単にお示しします。 陸上養殖に関して3つの取組を開始しました。また、放流種苗の種類を広げるため、海藻類の種苗育成技術の開発や、栽培漁業センターの改修工事にも取り組んでおります。 海水温上昇など、気候変動による水産業への影響が深刻となる中、気候変動に影響されにくい陸上養殖の取組のほか、藻場の再生・保全などについてもご提言を賜りたいと考えております。 2点目の「魚価向上につながるマーケティング」では、島しょ部の漁業者の出荷先は、市場が約8割を占めており、流通経費割合が非常に高い特徴があります。また、主要魚種の単価は相対的に低くなっております。都は、魚価向上、高付加価値化への取組や販路開拓、消費促進等の支援を行っております。 漁獲量や水産物消費が減少する中で、東京産水産物の評価、認知度を高め、他産地に負けない価格形成、離島という産地の特性を踏まえた水産物の販売戦略などご提言を賜りたいと考えております。 3点目の「水産業の担い手育成、女性活躍推進」です。 島しょ部で長期漁業研修生を継続して受け入れておりますが、途中で挫折する方もあり、新規独立者は多くありません。 また、漁業操業は男性を中心で行われており、水産加工や魚食普及では女性が活躍しております。 都では、令和3年度より東京漁業就業支援センターを立ち上げ、新規就業に繋げるなど、一定の成果を挙げてきました。 しかし、定着率の低さや、今後、高齢者層の急速な離職が予想される中、取組の加速や見直しが必要と考えております。
--	---

	他地域の先進事例などもご紹介いただきながら、ご意見をいただきたいと思います。 合わせて、女性、高齢者など多様な人材が働きやすい就業環境に必要な取組についてもご意見を賜りたいと思います。 4点目の「漁業・漁協経営力強化」では、島しょ部の一部の漁協では経営の悪化が進んでおり、漁業者を支える漁協の存続が危うくなってきております。 また、国際情勢の変化により燃油資材価格の高騰が長期化しており、コストの上昇は漁業経営を圧迫しております。 都としましても、このような様々な取組を行っておりますが、漁業や漁協の経営改善に向けて、どのような取組を進めていけばよいか、ご意見を願いたいと思います。 説明は以上となります。東京の水産業の振興に向けまして、ご議論のほどよろしくお願いいたします。
工藤部会長	前田課長、どうもありがとうございました。 それでは、本日これから委員にご意見を伺っていききたいのですけれども、意見交換のテーマが4つありますので、それぞれ順にご意見を伺っていききたいと思います。 それでは、はじめに「気候変動に対応した水産業」（陸上養殖新魚種の検討）の分野にいききたいと思います。 まず、佐野委員、どうでしょうか。ご意見いただきたいと思います。
佐野委員	この1の気候変動について、それで取組が色々あるということなのですが、まず、多摩地区でサクラマス閉鎖循環式RASであるということなのですが、それ自体は実験、実証としては意味があるのかと思いますが、サクラマス（養殖は）、難しい技術で、なぜまた閉鎖循環式でなければいカンのかというところも疑問があります。 せっかく多摩で、多摩川の低温の水が使えるのであれば、半循環式の、半かけ流しでもよいだろうし、とにかく地域の環境、地元の環境資源をうまく活かした、まさにその多摩地区なら多摩地区らしい何か陸上養殖のあり方というのを考えられた方がよいような気がするのですね。 循環式が色々こう流行っているから、それをやるのだというだけでは、おそらく東京都でやる意味もないし、うまくいかない。もっと条件のいいところには競争で負けてしまうのだろーと思います。 ついでに言うと、それを今度どう売るかというサプライチェーンのところまで一緒に考えていかないといけない。

	結局、最終的に社会実装してビジネスにしていく必要があるということでしょうから、折角、東京という大消費地なので、そういうのをトータルで考えられるというのがすごくメリットがあると思います。 作る、で、どう売るかまでをセットでやって欲しいという気はいたします。 その下の神津島も、これ何でチョウザメなのかというのは、ちょっとよくわからないところがありまして、率直に言いますけど、これも本当にサプライチェーンをどう作るかで、売り先ないものをいくら作っても生ゴミ作っているだけなので、ちゃんと売り先まで一貫通貫でマーケティングを一緒にやらないと。 だから市場で売れるものを作ることが必要なので、今、東京のマーケット市場でどんなものが売りやすいのか、消費者が求めているのかということから対象魚種を考えるということも必要かと思います。 どうしてもチョウザメが一番こうやりやすいことであれば、じゃあこれどうやっていくのか。 要は、キャビアは難しいのでしょうから、では何年でどれぐらいのサイズになって、どれぐらいの歩留まりで、どれぐらいの採算性がいくらで売ったら得られるのかということまで考えながらやって欲しい。 でもそうではなくて、ただただ実験的にやってみるということであれば、その話は別なのですけど。 私の立場から言うと、社会実装化、ビジネス化も念頭において、やられて欲しいという希望があるということです。
工藤部会長	ありがとうございます。 続きまして、佐藤議員からよろしくお願いします。
佐藤委員	佐藤と申します。 私たち会社の方で、主に三陸のワカメとか昆布の種苗生産だったり、養殖支援などを行っているので、そういう観点からもいくつかコメントさせていただきますが、こちらにありますテングサとかアントクメの種苗生産技術開発ということで、テングサなんかは三世代交代なので、とても難しいだろうと思うのですが、ぜひそこは技術開発としてはとても意義があるのではないかと思います。 ただ、その一方で我々ワカメと昆布で携わってよいと思うのが、結局、種苗生産するには元種が必要で、その地域系統の保全というところが非常に大事だと痛感しています。 なぜならば、我々が所在している宮城県でも 20 年前は松島にも天然の昆布があったのです。ところがもうありません。

	どんどん分布の南限域が北上して行って、これって要するに大事な地域系統が失われたということなので、まさに今、日本全国的に海藻類は泳げませんので、そういったその環境変動に追いついてないのですよね。 なので、ぜひそこは都としても地域資源の保全と、あと今後育種活用に向けた態勢づくりというのは必要ではないかと思っています。 我々も企業として15年やってきましたが、さすがに一企業だけで担うのは限界もありますので、そこでこの4月から岩手県、あとこの10月から宮城県との連携をして、それぞれワカメだったり、アラメだったり、その辺の遺伝資源の確保と育種の取組というのを始めたところです。 なので、そういったところをいろいろ現状だったり、ノウハウだったり、詳細は今後シェアさせていただければと思います。 あと、種苗生産技術開発をしたら、きっと産業実装レベルで生産していかなければいけないと思いますので、その辺も、当社としては今、生産者の方に何万mという形で種苗をお売りしたりということもやっておりますが、そういったところ、民間企業との連携だったり、その辺も見据えて取組まれるのがよろしいのではないかと感じました。 以上です。
工藤部会長	ありがとうございます。 他の委員からも何かありますか。 この点、もう少し深めていきたいのですがけれども、佐野委員は鹿児島にいらっしゃいますので、鹿児島の島しょ部の漁業にも詳しいと思いますけれど、このあたりで気候変動に対応した水産業とか、あるいは養殖、その発展の方向とか何かアドバイスはございますか。
佐野委員	本当は鹿児島も水温上昇をしているので、既存の養殖が生産性下がっているのですが、高水温耐性の高いものに変えていかなければなんていうことは議論があって、かつてやっていて、一旦止めていたのですが、スギという魚があって、ただスギは今度鹿児島では水温ちょっと足りないのです。奄美ぐらいまでなのですよね、北限がね。そんなところで、でも常に新しい対象種の開発とか育種によって、それを乗り越えていくというようなことが強く求められて、とにかく高水温耐性のある品種改良、育種、人工種苗化が前提になりますので、そこから技術開発をしっかりと県の機関と通じてですね、しっかりやれというようなことは、県は取り組んでいるところではあります。海藻は厳しいですね。
佐藤委員	厳しいですね。

工藤部会長	鹿児島でも新しい種類の魚が獲れてきて、今まで獲ってなかったものを獲って商品化していくという動きというのはあるのでしょうか。
佐野委員	トレンドはアイゴとかイスズミは増えてきてはいるのですが、それを商品化するような、というか特にアイゴだと鹿児島ではローカルには普通に食べているのです。ただナショナルな市場性がないということで、これはだから加工品・加工化ですよね。そんなことを色々やっているのですが、結局、誰がどう売のかというところがなかなかできていかない訳です。 産地サイドで業者が獲って、産地の加工業者、あるいは漁協系統が加工はするのだけど、では、それを誰が流通させるのですか、誰がどこでどう売のですかとなると、いやこんなもの売れないよという話になってしまうので、なかなか県外に出て行かないというのが悩みです。 だからある意味、東京だと地元消費があるので、もっとやりやすいだろうと思います。
工藤部会長	そうですね。気候変動への対応の仕方として、社会の方で対応するというやり方があって、違った魚が獲れても、じゃあそれ食べてみようかという繋がりがあれば、社会の中で気候変動に対応していける部分もあるのではないかと思います。 佐藤委員にもうちょっとお聞きしたかったのが、陸上養殖はともかくとして、東京都にはこれだけ広大な海域があるので、それを活用した沖合養殖とか藻類養殖とか、その辺はいかがでしょうか？世界的に見ればこの部門を少し発展しているところもあるのかと思うのですが、ご意見いただきたいと思います。
佐藤委員	ノルウェーとかイングランドなんかでは北海油田とかですね。あの辺のインフラをうまく使って、ワイヤーロープ張って海藻養殖しているなという例もあります。 でもなかなか日本でやはり海藻養殖はどうしても個人経営的ですし、この60年間やり方変わってない訳なのですよ。 たとえば三陸の沖の方のワカメや昆布だと水深せいぜい60mですから。 ただ、どうなのですかね。だいぶこう漁具、漁法も発展しているし、資材だってだいぶ良いものができているのでできなくはないのかもしれませんが、でも結局コストとか問題になってくるので、なかなかこう一歩踏み出すのは、我々生業にしている三陸、北海道でも難しいと思います。
工藤部会長	ありがとうございます。

佐藤委員	この気候変動に対応した水産業なのですけれども、他に何かご意見ありますか。 1 個申し上げ忘れたのですが、藻場造成のところですよ。 やはり継続的にコンクリートブロックを入れたところで、やはり三陸もそうですし、全国的にも数年経ったら海藻も生えなくなるというのはもう自明なので、ではどうしようかということで、今、岩手県で一緒に取り組んでいるのは、やはりその養殖の延長線上として、藻場造成の、核物的なものを継続供給できないかということになっていて、なので品質は度外視しても、養殖ロープにもびっしり種をつけてしまって、その養殖ロープをこう海域に沈めて、そこから自然に展開する輸送式による天然護岸での藻場拡大を目指すなんてことは今まさにやっていて、水温依存的ではあるのですが、だいたい今年みたいに若干低水温に振れている年には効果があるので、こう、インフラとひたすら入れ続けるというよりは、核藻場になる元の養殖の延長線上でというやり方もあるのではないかというふうには感じます。
工藤部会長	そうですね。 今、北海道の道南の方ではほとんど天然昆布獲れなくなりましたけれど、その中で養殖昆布の生産は安定していて、生態系の中でも天然藻場に代わる養殖藻場としての機能を発揮しています。これは食料供給だけではなくて、それこそ最近のブルーカーボンや藻場保全に繋がっているので、今、佐藤委員がおっしゃったように、養殖の延長線上にこういう藻場造成というのを捉えるというやり方があると思います。 最近ブルーカーボンについてもすごく関心が高まりつつあるのですが、支援の仕方というのは実は多様で、韓国では、クレジットを行政が買い取る形で、養殖生産を支えるような動きが出てきているのですね。 ですから、藻類養殖への支援というあり方というのもいろんな手法があるだろうと思います。 その根拠として、今、佐藤委員がおっしゃったような、藻場造成の側面からも補助ができるでしょうし、ブルーカーボンという文脈からも支援できると思います。
佐野委員	1 点だけ。さっき増えて困っているという話なのですが。 鹿児島ではサメとそれからクロマグロがめちゃくちゃ増えているのです。 サメは、かつてはちゃんと利用していたのです。ところが今、サメを解体する人がいなくなってしまって、すり身、鹿児島のさつま揚げ。すり身産業ありますから。使いたいというのです、サメは。

前田課長	だけど、それを捌くのに手間がかかって、だから身だけにしてくればいく らでも使うと。でもそこはなくなってしまったので、サプライチェーンがそ こで途絶してしまったので、資源化できないのです。 もし、こっちでもサメが島の方で獲れて仕方ないというのであれば、それ はそれでうまくやれば、それに繋げると、江戸前のはんぺんとか使えるのじ ゃないと思うのだけど。 どうなのですか、サメは。 サメに関しては、やはり駆除の対象になっておりますので、漁獲して、場 合によってはやはり販売なんかも行っております。 当然、加工業者さんなんかも過去に出した経緯がありますので。 内海漁業の食害は結構あるのです。で、みんなでサメ駆除したりというふ うにはしているのですけれども。 確かに、サメは豊富にあることはありますね。
佐野委員	駆除するぐらいならうまく、いつも利用したらよいので。 ただ本当、鹿児島ではそう利用する力が陸上の方でなくなってしまったと いうのが大きな問題。 クロマグロは、どうしようもない話ではありますが、沿岸漁業にとってみ ると、やっぱり沿岸の配分をもう少し増やしてくれないと。 沖合の大型漁業の枠は大きくて、でも今、沿岸漁業はしんどい。このしん どいのを乗り切るにはクロマグロで乗り切りたいという意見があって。 そこだったらぜひ声を合わせて、配分の改善みたいなことが一つ、これは 政策的な政治的な問題になりますけど、沿岸漁業としてはしっかり声を上げ ていた方がよいと思っています。
工藤部会長	そうですね。東京都の島しょ部の漁業が今、キンメダイへの依存が大きい ので、今はキンメダイの資源があって、そこそこよい価格になっているの で、漁業が成り立っているのですけど、キンメダイ漁業に代替する漁業とい うのがないといざという時に厳しいかもしれません。 で、その一つとしてやはり期待されるのはクロマグロです。クロマグロを 含めてマグロ類の釣り漁業かと思いますので、ここをどうやって発展させて いくかというのは非常に課題かと思います。 それでは何か他にありましたら。
前田水産課長	佐野先生の方からかなりご指摘がありました、自然環境をうまく使った養 殖の展開の方がよろしいのではないかという話もございました。

	で、実際に奥多摩地域なんかでもトラディショナルなスタイルでかけ流しの養殖業なんかはまだ細々ですけど、かなりやっている業者さんたちもいらっしゃいます。 ただ、やはりそれもですね、後継者の問題とか、様々な施設の老朽化といった問題を抱えておりますので、そういったところで新たな取組として、閉鎖循環型の養殖施設が作れないかという形でビジネスモデルまで含めた実証試験という形で考えております。 佐野委員の方からもご指摘がございました通り、一応、売る製品を開発して、売る先までそれを面倒見て実証試験という形にしていきたいということとか、あとは傾向が変わって、ギョツとされたとは思いますが、神津島でのチョウザメの養殖ですね。これに関しましても、現地の漁業者さんと相談の上、チョウザメにチャレンジしたいということで開始させていただきました。かなりこれ変わったところがございまして、離島なんですけど、湧き水がコンコンと湧くような島なのです。神津島というのは、で、その湧き水資源をうまく活用した、マス類でもよかったのかもしれないですが、それだと多摩地域との競合というか、食い合いしてしまうということもございまして、流水を使った養殖で、なおかつ毛色の違うものという、なおかつ先ほど先生もおっしゃったみたいなキャビアまで到達できれば、かなりの売り上げが期待できるのではないかと。そこまで考えた次第で、今展開しているということでございます。
工藤部会長	ありがとうございます。 佐野委員がおっしゃっていた通りで、やはり東京の消費力をどうやって活かして養殖を発展させていくか。ここが非常に東京の強みを活かせる場所だと思いますので、そこはすごく発展の余地が僕はあると思っています。 それでは魚価向上につながるマーケティングについて進めていきたいと思っています。これも佐野委員の方からコメントいただければと思います。
佐野委員	では2点。まずキンメダイ、クロマグロ、ハマダイ、これ価格の表がありますけども、いずれも安いということなのですね。だから、結局なぜかということが大事で、問題を正しく理解できれば対応策がその先にあるということだと思うので。 鮮度なのか、サイズ感なのか、クオリティなのか、何なのかということですから。そこをまず明らかにしていくということが大事かと。 その結果、やはり市場評価を向上させるということが大事なので、もしそれが例えばサイズとか、クオリティとか鮮度とか、そういった魚自体のものであるならば、それを向上させるように産地で何らかの、例えば規格化とかスタンダードを作って、それで、キンメならキンメで、特定のスタンダード

工藤部会長	に合うものと合わないものとか、そういうふうにきちんと分けながらブランディングをそれぞれしていくというようなことがよいのかなというふうに、雑把ですけど思っています。 東京都は本当に地元消費者があるので、そこにはローカルスーパー等々うまく連携しながら、PB、SPA ですね。小売業者も含めた形でのダイレクトのサプライチェーンを作って、各スーパーの PB のようなものとして、ある島の漁業があるスーパーと協定を結んで、他のところより高く買ってもらうのだとか、そんなことも可能になってくると思います。 なぜ市場評価を上げて、その評価をきっちりぶつけて、小売業者にぶつけていくということが大事かと思っています。 なぜ小売りがとにかく大事かと。 せっかく本当に消費力あって小売りがいっぱいあるので、東京はですね、そこを活かさない手はないだろうな、1 つね。 2 つ目は輸出の話があるのですが、私は輸出には深くいろんなところで関わっているのですが、もう今、輸出市場はとにかく何でもいいから持ってこいという状況で、なくて困っているのですよ。弾がないと。何でもとにかく輸出したい。 東京だと豊洲の荷受けさんが全国から集荷をして、そこを集めてからそれをパッケージにして海外輸出どんどんやっている訳ですね。であれば漁業者団体が輸出するというようなことでなくてもいいのではないのかなと気がしていて。だから例えば豊洲の荷受けさんといろいろこう協調関係を結びながら、東京都の魚をそこに扱ってもらおうというようなことによって、自然に輸出市場へのアクセスができていくのだと思います。 結局、輸出しているのは商社であり、流通業者なので生産者がどうこうするわけではない。生産者は売ったら終わりなので、だからその流通とか商社のところとうまくプロジェクトとして何かやっていければよいのではないかなというふうに思っています。 インバウンドなりね。海外市場で、そこでまたね、東京都は、やはり築地ブランドというすごく大きなブランドを持っているので、あえてそういったものを荷受けは勝手に使って利益を得ているのだけど、むしろそれを東京都の漁業者がうまくそれを利用していけないというのがもったいないのです。 まさに築地ブランドの基盤は東京都の生産物でしょうということなので、うまくこう持っていけないものかというふうには思います。 以上です。 ありがとうございます。 それから佐藤委員からも、マーケティングに関わる話をいただければと思います。
--------------	---

佐藤委員	民間企業の立場でのコメントなのですが、未利用魚とか未利用資源とか海藻類でも結構そういった開発案件多いのです。 必ず最後、試験検討はうまくいくのですが、最後のマネタイズになった時には軋轢を生むのは、今まで捨てていたのに、持ってきてくださいと言ったとたんに値段がつくので、そこを考慮した原料価格を結構シビアに設定しておかないとダメだということを痛感しています。 我々もなかなかうまくいった事例少ないのですが、とにかく漁業者の方に手間をかけないように、もうこのファーマンターに入れてくださいとか、もうそれぐらいやらないと未利用資源が多分メーカーが思い描いているコストになってこないのですよね。そこは痛感しているところです。 あと、流通の方、私詳しくないですが、先日とある業者から聞いたところ、海外向けという点では、今、サトウのごはんとかありましたね。あれが結構海外伸びているらしいですね。 その業者筋から聞いた話だと、やはりお米に合う日本の素材も合わせて売りたいというようなこともあったので、生鮮ははまらないかもしれませんが、水産加工物だったらとてもうまくはまるのではないかなというふうには感じました。
工藤部会長	ありがとうございます。 私もですね、キンメダイやテングサの価格形成に関する卒論で学生と一緒に調査したことあるのですけれども、やはり市場出荷多いですね。都漁連は販売力があると思います。ただ、それは市場出荷である以上、やはり市場価格に規定されますので、なかなか生産者側の主体的な努力が反映されにくい部分があると思います。 やはりそこで都民とどう結びつくかということが重要になります。やはり消費者なり最終需要者なりとダイレクトな販売ルートを構築していくことが重要かと思います。 それから具体的な魚種を挙げると、メカジキはポテンシャルが高いと思います。 メカジキ本当に美味しい魚です。刺身も美味しいですし、しゃぶしゃぶも美味しいですし、水産物として魅力のある魚ですけれども、この価値を知ったのは実は私、気仙沼です。気仙沼歩いていると、小笠原から運ばれてくる木箱がいっぱい並んでいるわけです。 ですから東京都内でメカジキをもっと消費を上げていくとよいのではないかなと思います。メカジキは海外の人にも評価高いのではないかなと思うのでインバウンドも期待できます。

	ですから、そういう意味で、都内での消費に活かせる魚というのを考えていくというのが一つの方法かと思います。 それから輸出なんですけど、これも佐野先生がおっしゃった通りで、キロ200-300円で、大量に獲れて自身だったら今どこでも輸出できるのではないかと思います。ですからクロダイとか、もうクロダイも最近高くなってきているんですけど、東京湾にいる魚だと、コノシロとか、あぁいった魚も多分輸出していけると思います。だからそういうところから資源の価値をもう1回見直してみるとというのは重要かと思います。 いずれにしましても、やはり東京都としての強みを発揮していくということになろうかと思います。 このマーケティングについて、何か他の委員の方々のご意見あれば重要な意見を言っていただきたいのですが、ありますか。
佐野委員	ついでに言うと、例えば鹿児島魚もどんどん輸出しているんですけど、羽田に持ってきただけから輸出したりしているのですね、エアーで出す分はですね。だからその分、東京都の魚は物流コストが安いのですよ、多分。 東京まで飛行機で持ってきて、羽田からアジアへ出すとかやっているの、鮮魚の一部がですね。 それは商系がかなりサプライチェーンを作っているし、そこにやはり売り込み営業だと思うのです。 今、工藤先生おっしゃられたように、意外なものがやはり商品価値があって、僕らはそんな大したものではないと思っていても価値のあるものはいっぱいある、多分メジナとかね、すごく高く売れるのです、台湾とか行くと。 なので、そういう流通に食い込むということが大事かと思います。 強みは本当に物流の拠点だということですよ。成田はもう東京も近いので、空港がですね。
工藤部会長	とても思います。
佐藤委員	そうですね。
佐野委員	羨ましい。
佐藤委員	市場条件で言えば豊洲もあるわけですから。
佐野委員	それはすごく羨ましいですよ。

工藤部会長	魚価向上に繋がるマーケティングとか、魚価向上だけではなくて、やはり都民の消費が高まるような取組というのですかね。そういうところも非常に期待されるかなと思うのですけども。 女性の調理の差手とか、こういうマーケティングの部分は、女性の活躍が非常に重要な部分だと思うのですけども。 他の地域だと、例えば対馬では漁協の女性部がアイゴのフライを作って、実はうちの大学の食堂で提供されています。東京都でも八丈島の女性部が古くからナメモンガラとか、ああいうもののすり身を使って学校給食に提供したりしていて、そういうような水産業と都民とのいろいろな結びつき方があるのかなと思います。
佐野委員	今のお話は、後でくる魚食普及活動とやはり密接にリンクしていて、その販売のところは。そこで1つだけ言いたいことあって、やはり小売業者をうまく使うということです。 どうしてもこれ、水産業界で話をするとか、漁協がどうこうとか、女性部中心でとか、それがイベント的に消費者向けにいろんなことをやるというようなことで終わりがちなのですけども。 で、それだと生活の中に水産物が入っていけないのですよ。 毎日の生活の中で、いかに東京で獲れた魚を食べてもらうかということを実現していくには、生活者に近いところにアクセスポイントを持つことが絶対必要で、それは小売業者ですよね。 だから、いかに小売業者に扱ってもらうかというところをしっかりと考えないと魚食普及が実際問題、理解空持ちで終わるのですかね。 実際にした消費が上がらないですよ。で、やはりスーパーで買う、スーパーしか魚買うところがないので、現実問題ね。そこで買ってもらえない限り、あんまり意味がないと僕は思っていて。なので、どうしても縦割り行政の中でね、スーパーまで手を伸ばすことは難しいのですけど、そこを飛び越えて、こういう生産中心の漁業振興中心の水産関係の部署がやはり商工と一緒に結びついて、もうちょっと具体的に言うと、だから本当特定のスーパーといろんなこう、ある一定の期間、長期的な契約関係なりを結んでいくとか。 ローカルのスーパーだとあるスーパーがある定置網をもう一年間契約全部買いますよとかね。そういうような、要するに生産業者の囲い込みをずっと始めています。 というのはもう物がないという時代なんでね。なのでスーパーマーケットにとっても魅力あるし、回転寿司チェーンとか大手外食も逆に養殖業者の囲い込みとか産地の囲い込みをやっていっている状況なので。

	そういったところに東京のどこかの漁業とか漁協とかが、やはりしっかりと食い込んでいてね。 例えばスーパーのある店舗に島のコーナーを作って、一年間そのものをしっかり売ってもらうとかですね。だからそのサプライチェーンをしっかりと作っていく、そういったところを支援するというようなことが魚食普及の最終形として、それを作るのが、魚食普及が本当に効果を出せる大きな柱なのかなと思っていますので、そこらあたりもやっていければと思います。
工藤部会長	ありがとうございます。この点については。どうでしょうか。
前田水産課長	我々の方としても売り先がやっぱり重要なのかなという話を先ほどから委員の先生たちから伺って、前田の方から申し訳ないのですが、例えば田口先生とか、馬上先生とか、いかがですかね。魚を常にこう扱うという形になってくると、どういう形の売り方が本当に直接私たち買うわよみたいな感じになるのかということ、教えていただければと思うんですけど。 先生、よろしいですか？
馬上委員	あまり専門じゃないのであれなのですが、今お話を聞いていて、ふと思ったのが、例えばうちの方で漁業就業支援フェアをやる時に、小笠原とかいろんなところから漁師さんが来ると思うんですね。で、その漁師さんたちが、多分小笠原なんかだと1週間東京に滞在することに船の関係でなると思うので、例えばですけど、そのイベントに合わせて前の日とかに、その漁師さんが販売するようなイベントをすることはどうかなと考えたところでした。 すると、漁師さんが売る魚を獲って見せられて、次の日に漁師になろうみたいな感じでできたら、すごく繋がるのかなという。あと、そういう意味ではマスコミとかにも割と取り上げてもらいやすいのかなと思うと、こちらの都合ですけど、フェアへの集客に繋がったりということにもなるのかなと思いました。
前田水産課長	まさに「私が獲りました」と本人が来るパターンですね。 ありがとうございます。田口先生。
田口委員	クロマグロとキンメダイは私の生活水準だと1年に何回食べるだろうかという頻度で消費しています。しかし、シジミであれば、生活の中で欠かさず使います。普通の消費者にとって貝類というのはすごく有難く、使いやすいものです。 この気候変動でどのように食料を確保するかと考えると、東京の丘陵地帯

前田水産課長	であればタニシが生存できる環境があります。山梨県ではタニシは昔はご飯のお供でしたし、魯山人が褒める食材でもありました。 また少し話が変わりますが、上野から北の方はコイ文化だという話を聞いたことがあります。 過去には東京都でもコイも普通に食べられていて、専門店もありますし、多摩地区の養殖でコイ、タニシはいけるかもしれないと思った次第です。 貴重なご意見、ありがとうございます。 コイの養殖というのは、以前は水元公園に水産試験場があった時は相当作っていたのですが、なかなかもう今はそこまでやってないという状況でございます。 確かに鯉こくのお店なんかもあったような気がしますので。そういった昔ながらのソウルフードみたいなものも立ち返ってみる必要があるのかなと思いました。ありがとうございます。
工藤部会長	ありがとうございます。 この部分はですね、魚価向上が最終的な目的になっているような感じがしますけれども、やはり地産地消と言いますか、東京都内で東京都産の魚の消費を高めていけば、自然に結果がついてくると思いますので、そこに絞り込んで注力した方が成果が出ると私は思います。 非常に期待しております。
佐野委員	今の話で参考になる例としてですね、広島福山本社のエブリというスーパーさんがありまして、地縁マルシェといってですね、農産品も水産物もそうなのですが、地元の生産者のものをどんどん集めて売る売場というのを作っています。水産物でも業者の持ち込み型ですね。 で、道の駅等では持ち込み型の農産物の売り場はいっぱいあって、水産物も沿海地区だとちょこちょこありますが、それを都市の中でやるというのは日本でも初めての試みで、もちろん漁業生産者が持ってくるという苦労はあるのですが、それはすごく成功していて、スーパーさんは15%の売上15%の家賃を取るだけなのだけど、生産者さんがやりがいを持って、どんどんそのエブリというプラットフォームを自分の売り場として使うということですね。そういうふうに生産者の立場から見ると、そう使うわけですよ。そこにスーパーさんは調理サービスとか、そういったものを提供はしてくれるわけですね。 で、それがスーパーの集客力の源になるので、他のものも売れていくということで、スーパーもメリット取っていると。スーパーからの働きかけなのですね。

	そういった売り場を作りたいということですね。だから、さっきも言いましたけど、生産者が売り場を持つというのは、すごいコストで非現実的なんですけど、スーパーのある部分を使わせろということですね。そんなのはうまくどこかで実験的にある店舗の、1店舗、2店舗でもいいのだけど、何かできているとまさに最後、田口先生がおっしゃったような何か話題性とかメディア受けもあるし、東京都の地産のものがあるのだということも知らせることができるし。いろんな意味でいろんな相乗効果出てくるのかなという気はしています。可能であればいいかなと思いました。
工藤部会長	東京都の中でも魚にこだわりの持っている面白いスーパーもありますよね。
佐野委員	だから店舗でも魚屋さんでもいいです。
工藤部会長	そうですね。魚屋さんは健闘していると思います。
佐野委員	あと東信（水産）さんところ。あんなところで、もしやればね。
工藤部会長	スーパーだとオオゼキさんとかね。
佐野委員	全部では無理だけど、1か所でもいいから。
工藤部会長	そうですね。
佐野委員	アンテナショップ的な。東京都の漁業者のアンテナショップみたいなのところできていくと、もしかしたら、だから協同組合、生協さんとかでもいいでしょうし。
工藤部会長	東京はいろんな人が住んでいるから水産物へのこだわりが強い人も人数としては多いと思うのですよね。 佐野先生、どうもありがとうございました。
佐野委員	ありがとうございました。
工藤部会長	では続きまして、「水産業の担い手育成、女性活躍推進」についてご意見を伺っていきたいのですがけれども、まずは馬上委員からご意見いただければと思います。

馬上委員	ありがとうございます。今年度、担い手対策に女性活躍推進ということも加わったということですが、女性の活躍が東京都の漁業にとってプラスに働くことを期待しております。 私ども漁師.jp が 25 年間にわたって漁業就業支援フェアという就職相談会を開催してきましたけれども、これまでも毎回、女性が熱心に相談に来られる姿がありました。そこで昨年 7 月のフェアからは女性を受け入れて活躍を後押しする出展団体の方には、厚労省が推奨しているポジティブアクションのステッカーをブースに掲げていただき、来場者が相談しやすい環境づくりを行いました。 これまでなかなか男女雇用機会均等法の関係もありまして、どこのブースが女性に面談を受け付けているみたいなお示しにくかったので、女性が来てもいろんなところでうちは雇い入れてないよということを言われてしまっていたので、このポジティブアクションを入れてからは女性が面談しやすいような環境作りができました。 ちょうど 1 週間前の 7 月 20 日に東京で就業フェアを開催しまして、東京都の方からもたくさん出展いただいて、フィッシャーズナビさん、島しょ地域からもご参加いただいておりました。 今年は水産庁と制作した PR 動画で「夢を形にした漁師たち」というものを事前に配信したので、その効果で前年度の来場者を 1.5 倍上回る 257 人の方にご来場いただいて、コロナ以降初めてやっと 200 人を超える盛況ぶりでした。257 人のうち女性は 20 人程度だったので、10%いかないぐらいでした。 多くの方が東京都の漁業に関心を持って聞きに来られているということは大変明るい傾向であり、チャンスも多いなと感じております。 そういうところでは、入り口となるフィッシャーズナビさんの役割は非常に大きくて、東京都の漁業の魅力をいかに充実して伝えられるか、そして来場者のニーズをそこで聞き取ってヒアリングすることによって就業に結びつけていけるかということも重要なかなと思っています。 今回のフェアでは全国から 165 団体が出展しておりましたけども、沿岸漁業の 112 団体のうち 62 団体が女性の受け入れをするということで、アンケート調査の結果が出ております。沿岸漁業者の 55%が受け入れを希望しておりました。しかしながら、その 62 団体のうち積極的に受け入れるというところと残りは条件付きということもございまして、だいたい半々ぐらいなんですけども、その中の多くには、トイレや更衣室など、女性を受け入れる設備がまだ整ってないけれども、それでも良ければご用意しますよといったアンケートの回答が多かったです。 なかなか女性を入れても続くかどうか分からないといった中で、船内の設備への投資は勇気があることかと思っておりますけども、フェアに来られる女性の
------	---

	多くはトイレがなくても大丈夫なので漁師をしてみたいという積極的な方が非常に多くいらっしゃいます。 また、受け入れ希望者はここ数年で急激に増えておりますので、より早い段階で受け入れの態勢を整えるということも求められているのではないかと思います。 そこで、まずは陸上のハード面の整備についてですが、これまで私もだいぶ地方の漁協さんなど訪問させていただいておりますけれども、老朽化したトイレを見ることも多かったですし、和式しかなかったり、男性と共同の場合もありまして、やはり都会から移住する女性にとっては、トイレとかそういったところでも大きな参入の障壁になるのではないかなと思います。 また、これまで我慢して利用してきた漁協の女性の職員さんにとっても衛生的なトイレや更衣室の整備は、自分たちを大切にしてもらっているというモチベーションアップにも直結していきますので、漁協や漁港へのトイレ、更衣室の設置は実行性の高いファーストステップであるかなと思っております。 さらに一步進んだ提案としては、バリアフリー化することによって、高齢化していく島のベテランの漁業者さんにとっても、長年安心して働ける、誰にとっても優しい漁港づくりになるのではないかなと思います。 続いて、ソフト面での取り組みについて。特に定着率を上げることが必要かと思いますので、3つ挙げさせていただきます。 1つ目は、新人同士が孤立しないような繋がり作り。 同期や若手同士の定期的集まれるネットワークを構築することは大切なことです。また、特にこれから女性を入れていくということであるとトラブルを防止する意味でも地元の漁業者への挨拶を含めた交流の場を公的に公式に設けることが効果的だと考えます。 また、数年先の自分をイメージするような先輩漁師とのネットワークづくり、そういったことも並行して行っていただきたいところです。 2つ目が相談体制、アドバイザーの配置です。 困り事や愚痴を気兼ねなく話せるような体制づくり、他の地域で女性漁師が入った際に、一番相談に乗ってくれたのが地域の漁業関係の女性だったという話を聞くことができました。ベテランの漁師の奥さんなどとも友好関係を築ける配慮が必要かなと思います。 一人で飛び込んだ方が長く続けていくためには、相談員となるアドバイザーを設置すること、そして漁協の助成など担っていただくことが、この体制整備の中では必要じゃないかなと思います。 3つ目は、親方への研修です。
--	--

	ハラスメント対策などはもちろん、今の若い世代の傾向や価値観を理解した上で、適切な指導スキルを身に付けていただく研修が必要ではないかなと思います。 フェアに来られる女性の多くは、単に漁業に関わりたいのではなく、漁師になりたいと明確な意思を持って来られる方が多いです。 漁業者側は女性に対してはなかなかその漁労作業ではなく、販売や加工、事務などを求めがちです。漁師になりたいという熱意をぜひ、理解のあるよい親方とのマッチングをすることによって、行政からも積極的なサポートもお願いしたいと思います。 先日開催した東京フェアでは、山形県の独立した女性漁師のトークショーを開催させていただいて、東京都さんからも見学に来ていただきました。最初に漁師をしたいといった時には、周りの漁師さんから舐めているのかと怒られたという話をトークショーの中でもしていましたけれども、一年間、師匠のもとで修行する中で、地元の漁師さんからご理解をいただき、船を購入して今年の4月にその方は独立されて今、頑張っているらしいです。 庄内初の女性の独立漁師ということで、マスコミなどにもだいぶ取り上げられていまして、本人は地域の方にすごくお世話になったので、漁師の魅力を伝えるためにも取材には応じていきたいということで、非常に笑顔を振りまいていました。 そうして知っていただくことで、漁業関係者以外の方からも応援されて、漁業のイメージの変化にも繋がっていくのかなと思います。 国の新規就業者数の調査からすると、まだ女性の漁師が大きく増えているという傾向は見られませんが、フェアを長く運営しておりまして、その中では今年も大学生の女性が漁師になりたいと言って来場して、福岡のフェアと大阪のフェアと両方のフェアで面接をしているような姿もありました。 確実に漁師という選択肢を持つ女性は増えていますし、漁業を魅力的な産業にしていくことも、逆に大事なかなと思います。 女性が働きやすい環境整備をすることによって、また作業を機械化することによって労働の負荷を軽減すると、女性のみならず男性の漁師さんにとっても長く働き続けられる環境づくりにそのまま繋がっていきます。 東京都の漁業がより魅力的で、誰もが挑戦しやすい環境となるよう私も微力ですが、応援していきたいと思っております。 以上でございます。
工藤部会長	ありがとうございます。 続きまして、田口委員、よろしくお願いします。
田口委員	東京都の浜プランには、55歳未満の意欲のある漁業者を中核的漁業者と

	して認定するということと、意欲のある漁業者に対して先進事例の視察研修や全国規模の研修会への参加、漁業者交流活動への参加機会を設けるということが書かれておりました。 また、東京都は「漁業を支える人材育成事業」を行っています。 これらをきちんとやるということがまずは大切です。 新規就業者が独り立ちしたから終わりではなく、その方が青色申告して損益分岐点を把握し、どういう漁業にしていこうかと考えるようになり、どんどん経営の内容が深まっていきますので中堅やベテランになる過程での支援も必要だと思います。 具体的には、東京都は昔から山本辰義先生が島に入られて、漁業者に対し記帳により経営状況を把握するための指導をやっておられたので、そのような経営支援を行うことが大切です。 女性の活躍については、先ほど馬上委員のお話を聞きして、漁業の世界に入りたい女性がいると伺い、女性が夢を持って水産業をみていらっしゃるのだとわかり、心強く思いました。 一方、「女性漁業者の数を5人増」と目標設定したとたんに、その女性を支えるというよりは、女性の漁業者を増やすということが目的化してしまっていて、水産関係の行政の方の首を絞めてしまうのではないかなと危惧します。 ちょうど馬上委員がおっしゃっていたように働きやすい環境をどう作っていくかということの方が重要で、指標とするのであれば、そちらにすべきです。 よく国連開発計画が作っている人間開発指標というのが基になって、女性の社会進出を数値化する動きがありますが、人間開発指標の背景には人間の潜在能力についてアマルティア・センやヌスバウムという方が考えた思想があります。ヌスバウムという人は10の潜在能力というのを挙げていらっしゃるのですが、その中で日本の漁業界で足りないところを考えると、「自分の生活を左右する環境に関わることに参加する機会が女性に与えられているか」という、ここが問われていると気づきました。 例えば漁港の整備とか、そういう時に女性が意見を言って、こう運営したいというようなことであったり、あるいはこういうレイアウトにしたいというようなことを言う機会がきちんと与えられているかどうか、ちゃんと見ていく必要があると思っています。 最後に、女性が水産加工や魚食普及で活躍していると先ほど説明を受けました。東京都の島々は輸送手段が限られており、漁獲物の値崩れを防ぐためには、加工が大事です。島の女性がずっと漁獲物の付加価値を上げる努力をしてきました。 例えば、未利用資源でいえば、神津島の女性部がサメのジャーキーを作っておられます。
--	---

工藤部会長	この時に基盤となっているのが、女性部が考案したレシピです。そのレシピというものは、女性部の部員の「伝統的な生態学的知識」と「科学的な生態学的知識」を具現化したものです。その価値というのは非常に高いです。 八丈島の女性部では、原料としている魚が獲れなくなっているものの、今獲れている魚でどのように調理をするかというのを考えて試しています。 レシピとともに、女性部の部員は販路についての考え方や技術をきちんと持っていて、それらが基盤となって未利用資源を資源化しています。これは水産振興に大事なことです。 ちょうど 2025 年 10 月 29 日にグループリーダー研修会とフレッシュミズプログラムの合同開催が東京都で行われました。 その時に東京都の島からも 3 名の女性の方が参加されておりました。そのときに講師させていただいて、その縁で参加者の皆さんに地元の水産物と魚食についてアンケートを取りました。すると、「南の魚が多くなった」とか、「今まで獲れていた魚が少なくなった」というような意見が自由回答でも多く寄せられました。 そして中には、新しく増えて厄介な魚をあえて選んでレシピ開発に取り組んでいる女性部も見受けられました。 その時に皆さんが何を基にしてレシピ開発をしているかということ、水産普及員ではなくて、「インターネットを見る」という回答が圧倒的に高かったです。また、他の地区の女性部のレシピに対して 8 割以上の方が関心を持っていたことがわかりました。 レシピというものの価値というのは、この魚が獲れなくなったから消えていくのではなくて、新しく捕れるようになった魚介類の資源化のために残していく必要のあるものではないでしょうか。 水産試験場の方が、「この魚が獲れたのだけど、可食部はどこだろうか、毒はないか」といった浜からの相談に乗れるような関係づくりがあれば、女性部の方のレシピの考案というのがもっとやりやすくなるのではないかと思います。 ありがとうございました。 水産業担い手育成という意味では、東京都はやはり人口が多く多様な価値観を持っている住民の方がいらっしゃいますので、漁業が儲かるのであれば、就職してみたいという人は潜在的には多いと思います。ですからそういう意味では、東京都の漁業の PR が必要です。で、それはやっぱり地産地消を高めていくというのが近道だと思います。 この人が獲った水産物を食べているんだと、漁業への認識が高まっていくと就業の選択肢のひとつになっていくのではないかと思います。
--------------	---

	他の地域でも新規就業者が確保されているところというのは、やはり子どもの頃から漁業に接する場があるところが多いと思います。 もう1点はですね、家族経営で息子が後継者として漁業に入ってくるというのは経営規模の大きい北海道や、養殖業が盛んな三陸地域で多いのですが、東京都の場合、おそらく参考になるのは三重県とか山口県とかの新規就業者確保の取り組みだと思います。Iターン者をうまく確保している地域が参考になると思います。 これらの地域で漁業に新規就業するIターン者が多いのは雇用型の漁業です。独立自営型よりもリスクが少ないですから。そういう中で、東京の島しょ部で雇用型の漁業を成り立たせられるかということも一つ課題になるのかなと。 いずれにしても、新規就業者を受け入れやすい経営形態について考えてみるということは重要だと思います。 もう1つは、うまくいっているところの事例というのは必ず教えるのがうまい人がいます。そのほとんどはIターン漁業者です。 Iターン漁業者はその地域の先輩漁業者から教わって漁業をしています、教わった人の方が人を教えるのうまいんですね。だから例えば今日のミスターとうきょう漁業の西田さん、彼、多分教えるのがすごくうまいと思います。 ですから、こういう人が地域にいと定着率も高まると思います。 あとは女性活躍ですけれども、島の女性の就労形態を調査すると、多種複合的な就労をしていることが多いです。春は海藻を採って、夏は農業手伝いながら民宿もやるとか、そのような組み合わせで、女性の年間就労が成り立っているというケースがあります。東京都の島々のファンには女性のファンが多い印象があります。なかにはIターンでダイビングのインストラクターやったり、イルカウォッチングのガイドやったりされている方もいらっしゃいますが、そういう方々の雇用と所得を確保するために、女性ができる漁業種類とかそういうものもあるので面白いのではないかなと思います。 で、そこに陸上養殖とか、漁港養殖とか海藻養殖とかを、女性が就労できる場を作るということで発展させるのも面白いのではないかなと思います。 他に何かこの部分でありますでしょうか。 漁業・漁協の経営強化に移りたいと思いますけれども、この部分は、では田口委員の方からご意見いただきたいのですけれども、よろしくお願いします。
--	---

田口委員	東京都の島々の地理的条件を考えると、漁協の施設の集約化とか統廃合という手段はどうしても取れなくて、島にやはり1つ、施設が必要ということで、経営再建はなかなか厳しいだろうと思っています。 また、輸送手段も限られており、選択肢が少ないものの、少しずつ色々なことを取り組んで、失敗事例を重ねていきながら成功の手がかりを見つける必要があるのではないのでしょうか。 そういう面では、東京都の経営構造改善支援というのは重要な取組です。 現在、東京都は事業損失の大きな漁協に伴走支援していると思いますが、事業損失の削減がまず第一歩です。 その次に既存の事業の中で、「もしかしたらここは伸びるかもしれないけど、今までやってなかった」みたいな挑戦や取組みの取りこぼしがないか、この部分の発見は組合員の話し合いにかかっているところだと思います。 それから、組合事業のなかで効率化により費用を削減するところがないか、ここは漁協の職員の方が作業の洗い出しをして、ここはちょっと手間がかかっているといったところを継続的に見つけていく必要があります。 コンサルタントの方がこれを出したからやるというのだと、組合員や職員の気持ちが続かないので、あらゆる人が情報共有して、そして意見を述べて、解決策を試してみるというような車座みたいな議論の深め方も、意識的に続けていく必要があります。 痛みを伴うことなので、どこまで自分たちでやれるかという自助から始まり、お互いにここを協力してやっていこうという共助という形が整い、最後は公助というふう流れで進んでいくことが一番望ましい方向です。 その自助の部分で一人一人が痛みを感じながら解決していかなければならず、簡単なことではないのですが、少しずつ海洋環境もよくなってきている中で、頑張っって欲しいと思っています。
工藤部会長	どうもありがとうございます。 この部分は私の方もコメントをさせていただきたいと思います。 まず漁協の方なのですが、漁協は、経済事業として販売事業、購買事業、信用共済などがあるのですが、いずれも組合員を対象とした経済事業なので、組合が儲けを多く取るっていうことになると、組合員の儲けが少なくなるという関係がありますから、経済事業を強化して漁協の経営を改善していくというのはなかなか難しいわけです。 漁協の経済事業でいわゆる経済活動としての儲けを生み出せるものは何かというと、自営事業になるわけですね。そこは漁業であったり、養殖であったり、あるいは直売であったり、加工であったり、こういうところがあるわけです。 そこで私が期待したいのは、漁協の自営漁業です。

前田水産課長	定置網を漁協が自営するとかでもいいですし。新規就業者の受入を目的として、一本釣り漁業を漁協が自営するというやり方もあると思うのです。 乗組員として新規就業者を入れて、育てて、一本立ちするまでは、漁協が経営するという形ですね、そういうふうにして、漁協自営を使っていくというのが1つあります。 もう1つはですね、これから島の生活環境が悪くなっていく中で、漁協が地域唯一の有力資本であるような島があります。こういう島は島民、組合員が出資し合って漁協を支えるわけですから、その漁協が購買店をやりますとか、生活に必要なサービスを漁協が代替してやりますという形で漁協の経済事業が雇用と所得を生み出していくというやり方もあると思っています。 それから、もうこれは現実的な方向かもしれないですけども、もう経済事業ほとんどしないという対応もあります。全国的に見れば、ほとんど経済事をしていないけれども、漁協として生き残っているところが実はあります。 先週も富山県でそういうところを視察したのですが、水揚げが地域全体で3000万円ぐらいしかないです。 職員さんも一人だけです。それでも漁協として成り立っているわけです。 そういうような方向性もあるだろうと思います。 漁業の方の経営強化に関わることは、お示しされている通り、漁業経営を取り巻く環境で非常に厳しいです。 ですから、そういう意味で言えば、国が支援しなければいけないというところが大きいです。だから、そこはさておきということになりますけれども、やはりですね、これ新規就業者対策と同じで、漁業の経営形態はもう少し多様でもいいのかなという感じがしています。 農業、林業、今日お話一緒にしましたけれども、漁業に比べて、やはり経営形態が多様ですよ。生産組合があったり、営農組織があったりとか。雇用、働き方の種類もいろいろあるわけですね。 漁業の場合は、個人経営でやるか、あるいは雇われでやるか、この二者択一なのですが、共同経営や先の漁協自営経営など新規就業者が確保しやすい経営形態を検討していくというやり方があるのかなと思います。 経営力強化を図ろうとした時に、協業化や法人化など経営形態について考えるということが重要な視点になってくるかなというふうに感じています。 私の方からはそんなところなのです。 大変ありがとうございます。 素晴らしいアイデア、ご意見たくさんいただきまして、ありがとうございます。
---------------	--

	佐藤先生、最後なのですが、佐藤先生に、例えば女性活用とか、先ほどからの漁協の話も出てきたのですが、例えば佐藤先生の会社なんかでは現場が例えばあると思うのですが、そういう養殖場とか現場なんかに関して、やっぱ女性がかかり参入されているという形なのですか。 社員さんとでも構わないのですが。
佐藤委員	もちろん製造現場には多いのですが、あんまり養殖の現場となると、やはり、まだまだですね。 ただ最近岩手県で私たちの陸前高田の漁協さんで1人、やはり震災後色々な学生さんとか受け入れて、ボランティアとかをやった中で、大阪からの女性が本当、単身飛び込まれて、でも今立派に独り立ちして漁業をやったりしますね。 やはり1人でもそういう成功事例があるとすごく活気付きますよね。で、もうみんな工夫し始めて。あと先ほど先生おっしゃったように、やはり教える方、とても上手に教える親方がいるのですよね。 なので、そういう存在がやはり大事だし、お一方でもいらっしゃると本当にとっても高いモチベーションになるというのは実感していますね。
前田水産課長	ありがとうございます。
工藤部会長	そうですね。女性もいろんなところで活躍していて、三重は定置網に水産高校出身の女性が結構入っています。 定置網の経営側も、女性にとって働きやすいかどうか検討するなかで、社労士に入ってもらって、就業環境を改善しています。 具体的にはトイレとか更衣室とか、そういうことなのですけども。やはり社労士さんとかが入っていただけると、女性も話しやすいというものもあるのかもしれないですけども、職場環境が劇的に変わっていきます。 定置網でも女性ができる仕事はもちろんありますし、藻類養殖では一時加工が必要になってくるので、陸上労働力としては女性は欠かせない存在です。陸上労働力として女性を何人確保できるかが、営める養殖面積を決めると言っても過言じゃないくらいです。 そういう意味で、非常に重要だと思います。 最後、言い忘れたあるいはこの4点に限らず重要な点があれば、何か言っていただきたいと思うのですが、何かありますでしょうか。 東京都ならではの水産振興について4点検討してきましたが、いくつか共通するポイントがあったと思います。

前田水産課長	今後の予定について教えてください。 合計 3 回予定をしておりますので、次回 2 回目、それから最終的な取りまとめの 3 回目ということがございますので、またですね、今回の議論を取りまとめて、また次の議論という形でステップアップさせていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。
工藤部会長	皆様から一通りのご提案と議論いただきました。 全体を通して意見を伺っていますけれども、本日ご提案いただいた内容を事務局の方で整理していただいて、今後の施策の検討に活かしていただけるよう、どうぞよろしくお願いいたします。 それでは事務局にお返しします。
清水課長代理	工藤部会長、どうもありがとうございました。 それでは閉会にあたりまして、産業労働局農林水産部長の板倉からご挨拶を申し上げます。
板倉農林水産部長	農林水産部長の板倉と申します。参加が遅くなりまして大変失礼いたしました。本日、長時間にわたりましてご議論いただきましてありがとうございます。 私は途中からだったのですが、様々な事例のご紹介とかアイデアをいただきまして、本当に大変参考になりました。 先ほども出ていましたけれども、次回、10 月頃予定しておりますけれども、本日のご意見もいただきまして、我々の方で考えた中身についてまたご提示させていただいて、またご議論いただければと思っておりますので、引き続き、専門的な立場からご意見等いただければと思っております。本日はどうもありがとうございました。
清水課長代理	ありがとうございました。 それではこれもちまして、令和 8 年度東京の農林水産業振興に向けた専門懇談会水産部会第 1 回を閉会いたします。本日は長時間にわたり、どうもありがとうございました。 <閉 会>

