

会議結果のお知らせ

令和7年度第2回地方卸売市場宮古市魚市場運営委員会を次のとおり開催しました。

令和8年1月15日

地方卸売市場宮古市魚市場運営委員会

1 開催日時

令和7年12月15日（月）午前10時00分～午前11時5分

2 開催場所

宮古市魚市場会議室

3 議題

- (1) 宮古市魚市場の水揚状況について
- (2) 宮古市魚市場の維持管理状況について
- (3) 水揚げ増大の取り組み推進について

4 会議の概要

別添のとおり

5 問い合わせ先

農林水産部水産課水産振興係 電話0193-68-9099

令和7年度第2回地方卸売市場宮古市魚市場運営委員会 開催結果

1 出席者（7名）

山根 秀幸、佐藤 智之、島香 尚、沼里 政彦、
佐藤 一彰（代理出席：遠藤 敬）、花坂 康太郎、大濱 晴美

2 欠席者（3名）

山崎 義広、須藤 一保、小笠原 信子

3 事務局出席者（4名）

宮古市長	中村 尚道
農林水産部水産課長	中西 秀彦
農林水産部水産課副主幹兼水産振興係長	中野 昇二
農林水産部水産課水産振興係主事	石崎 泰成

4 傍聴者

0人

5 議事等

（1）宮古市魚市場の水揚状況について

宮古市魚市場の水揚状況（令和7年4月～11月分）について、事務局から報告した。

（2）宮古市魚市場の維持管理状況について

宮古市魚市場の維持管理状況（令和7年4月～11月分）について、事務局から報告した。

（3）水揚げ増大の取り組み推進について

水揚げ増大の取り組み推進について、事務局から報告した。

質疑応答内容

質問・意見	回答
【議題(1)「宮古市魚市場の水揚状況について】 <質疑なし>	
【議題(2)「宮古市魚市場の維持管理状況について】 <質疑なし>	
【議題(3)「水揚げ増大の取り組み推進について】 <質疑なし>	
【その他】 (市魚市場) 宮古市魚市場の経営、あるいは水揚を考えた場合、どうすれば良いのか忌憚のない意見をお願いしたい。	(委員) 昔に戻ることはもう考えていない、水揚げる魚で、どう確保していくか、何をしていくか。 春先のキンキを名産にして、「シートピアなあど（以下「なあど」という。）」で提供するなどして、お客様を呼ぶように持っていくかなければならない。 そのためには、「なあど」とより一層協力していく必要がある。
(市魚市場) 買受人がそのような意見を協議してくれる会を作つてもらいたいと思っている。年が	(委員) 受け入れたくても凍結能力が足りない。釜石・大船渡方面は個人でも多いところで100t、小さいところで50t単位の凍結能力。大量に魚があっても地元で買えないから、我々はそこに勝てない。 協議会を作つて、各々が切磋琢磨して、水揚げを促進していくという形をとらなければならない。

<p>明けたら具体化したい。</p>	
<p>(市魚市場)</p> <p>廻来船誘致という形で動いてきたが、できるだけ今までの活動をそのまま続けたい。</p> <p>それにプラスした部分を持っていきたいが、何が必要になるか。</p>	<p>(委員)</p> <p>サンマはここ4・5年停滞してきた中で、主力になるサンマがなくなってしまうことにより、方向転換を図っている。ないものを追いかけても厳しい。</p> <p>方向転換を図ってきた中で、どちらを取つたら良いのか。</p> <p>宮古に定期的に必ずサンマが入る形になれば、協力しなければと思う。</p>
<p>(市魚市場)</p> <p>来年度の事業計画の中で形として表したい。</p> <p>観光はどうか。今までのやり方で良いのか。</p>	<p>(委員)</p> <p>宮古の現状を考えれば、船を引っ張るよりは、買う人を引っ張った方が早い。</p>
<p>(市魚市場)</p> <p>確かにそのとおり。加工はどうか。</p>	<p>(委員)</p> <p>今の宮古の現状では、これぐらいが精一杯ではないか。</p> <p>いくら水揚があっても売れないと、水揚げる人たちが困る。</p>
<p>(市魚市場)</p> <p>トロールは、宮古の市場に魚を水揚げしてみてどうか。要望はあるか。</p>	<p>(委員)</p> <p>元々宮古は小さい業者、1人1人が特徴ある商品を作り、やってきた加工屋が多い。</p> <p>身の丈に合った一品を作り、その会社の個性を出して、それで生き残っているか。</p> <p>冷凍庫の規模を調べたアンケートのデータを元にすれば、どこがどのくらいできるのか、その眠っている力をそこから引っ張り出せる。</p> <p>また、「なあど」を活かすという話は、賛成。魚市場があつて、「なあど」がある、これはなかなかの財産。こここのエリアを活かせないか。</p>
	<p>(委員)</p> <p>やはり船から見れば、値段が高いところに入る。先ほどの買う力です。</p>

	<p>サンマであっても高い方に行く。</p> <p>(市魚市場幹部) 県内の市場でトロールの水揚げは大半が宮古である。日戻りでトロールも入ってきて、毎日魚がある。そこが強み。 そのため、あまりサンマに固執してほしくないというのがある。</p> <p>(委員) 魚市場に水揚げされたものを全部直送するという仕事はやらないのか。 外部の取引先から宮古で受けてくれるところがないという話をされた。 トロールがあることで、魚種が豊富なことが、魅力的だと思われている。</p> <p>(委員) 魚市場に多くのお客様が来て、どんどん活性化すれば水揚げが多くなるのではないかと思う。 ただ、それ以前に地元を育てていかなければならぬ。最終的に面倒を見るのは地元だ。地元が力をつけて、どうにもならないものを他に販売する。うまく調整して、その中でもお客様が来ても地元優先。外部を入れるというのは審議していかなければならぬ。</p> <p>(委員) 水揚げしている中で、多くのカラスが入ってきてている。 閉鎖型の市場の計画などを考えてもらいたい。</p> <p>(市魚市場) 直送はない。</p> <p>(市魚市場) 今の状況の中で、やはり外部に頼らないと厳しい部分もあるということを理解してもらいたい。その部分も対応を進めながらやつていけばいいと思っている。そうでなければ宮古の業者たちが育たない。</p> <p>(市水産課) 施設の使い方・改修を含めて検討していく必要がある</p>
--	--