

【議事録】

民間事業

第1回シンポジウム

「水産物消費拡大と魚食普及活動連携」

平成25年6月28日開催

於：一般社団法人大日本水産会大会議室

平成25年8月

一般社団法人大日本水産会

【プログラム】

第1回大日本水産会シンポジウム

「水産物消費拡大と魚食普及活動連携」

1. タイトル：「水産物消費拡大と魚食普及活動連携」
2. 開催日：平成25年6月28日13:30～16:30
3. 会場：三会堂ビル8F 一般社団法人大日本水産会大会議室
4. プログラム：
 - 13:30 主催者あいさつ
(一社)大日本水産会常務理事 齋藤 壽典
 - 13:35 事務局より説明
 - 13:40 パネルディスカッション

 - (15:00 休憩)

 - 15:15 再開
 - 16:10 まとめ
 - 16:20 閉会挨拶
 - 16:30 終了
5. コーディネーター：
 - ・東京海洋大学海洋科学部（漁業経済学） 馬場 治教授
6. パネリスト：（順不同）
 - ・株式会社生鮮流通研究所 代表取締役 伊藤 繁則氏
 - ・コープあいち食育グループ「結い」 代表 福谷 佳子氏
 - ・株式会社マルハニチロホールディングス CSR 統括部課長 小林 三千夫氏
 - ・全国漁業協同組合連合会販売事業部直販事業グループ
マネージャー 渡辺 聡氏
 - ・中部水産株式会社販売促進部 部長 神谷 友成氏
 - ・公益社団法人東京都栄養士会 幹事 並木 英己子氏

《コーディネーター紹介》

- ・東京海洋大学海洋科学部 馬場 治教授

1984年東京大学大学院農学系研究科博士課程修了、現在、東京海洋大学（旧東京水産大学）海洋科学部教授。漁業管理の制度や実態、漁業経営、水産物流通など、水産業の社会経済的側面に関する教育研究に携わる傍ら、農林水産省独立行政法人評価委員会農業分科会専門委員、東日本大震災復興構想会議検討部会専門委員等公務多忙に加え、本年度は、水産庁養殖事業経営力強化施策検討の有識者会議「養殖業のあり方検討会」の座長も務められています。

《パネリスト紹介》

（順不同）

- ・株式会社生鮮流通研究所 代表取締役 伊藤 繁則氏

株式会社魚力代表取締役を14年間務められた後、平成23年6月相談役、24年6月退社、株式会社生鮮流通研究所を創立、代表取締役に就任。鮮魚仕入れ、店頭販売など生鮮魚流通・販売の経営講習、指導に取り組んでおられます。

- ・コープあいち食育グループ「結い」 福谷 佳子氏

40万人を超える組合員、愛知県全域を事業地域とする生活協同組合コープあいちで尾張地域の食育活動を展開しています。子どもから高齢者・障がい者までの多様なボランティア活動の中から、今回は食育を通じた消費者目線からお話をされます。コープあいちについては、<http://www.coop-aichi.jp/> をご覧ください。

- ・株式会社マルハニチロホールディングス CSR 統括部課長 小林 三千夫氏

社歴百年を超える水産会社マルハニチログループで、CSR活動の浸透と推進、年次報告書の制作などを担当。ここ数年は、社員と消費者との双方向コミュニケーション機会を創出するために、料理教室やワークショップなどの開催に特段の注力をされています。マルハニチログループのホームページは<http://www.maruha-nichiro.co.jp/> です。

・ JF 全漁連（全国漁業協同組合）

販売事業部直販事業グループマネージャー 渡辺 聡氏

平成8年株式会社全漁連フーズに入社、21年の事業統合により、全漁連販売事業部直販事業グループへ異動。17年間にわたり生協業態をはじめ量販店、外食、給食業態等広範囲にわたり、末端に向けた直販事業を担当、販売活動を通じて魚食普及に努めておられます。

・ 中部水産株式会社販売促進部 部長 神谷 友成氏

中部地域の中心地にある名古屋中央卸売市場本場内にある水産卸売業3社の内の1社に所属され、水産物をより多くの消費者に届けるべく、販売促進部門をご担当されています。おさかなマイスター、お魚かたりべとして食育部門でも魚食普及に積極的に努められています。中部水産ホームページは <http://www.nagoya-chusui.co.jp/> です。

・ 公益社団法人東京都栄養士会 幹事 並木 英己子氏

栄養士会幹事であると同時に、豊島区立南池袋小学校栄養士（教育支援員）、城西大学医療栄養科非常勤講師を務めておられます。この3月まで同小学校で学校の栄養士をされていましたが、本年度より同校で食育支援として指導をされています。長年学校給食メニュー作成、食材調達、調理など給食管理を担当されています。また、子ども達の食育指導にも積極的に努めておられ、本校勤務は9年目、学校給食業務は40年以上になられます。

主 催 者 あ い さ つ

(一社) 大日本水産会
常務理事 齋藤 壽典

本日は本会魚食普及推進センター主催のシンポジウムに各方面から多数参加され、心から御礼申し上げます。

本年の4月1日から今までの取組みに加えて、新たに一般社団法人大日本水産会として新年度のスタートを切りました。気持ちを新たに、水産業を含む各種事業に着手していますが、とりわけ、魚食普及活動は大変に重要なテーマの一つになっています。

水産物消費の現状と課題については、先週この会場で開催されました、「水産白書の説明会」でご当局から詳細な説明がされましたが、魚介類の国民1人1日当たりの摂取量が更に肉類との差が広がり、加齢効果も失われ、このまま推移すれば国民全体の魚介類の摂取量は究極に減少していくという可能性が指摘される一方で、官民共同の消費拡大プロジェクト、「魚の国のしあわせ」の指導で象徴される事態改善の取組み事例なども詳しく記されていますので、今や魚食復権への取組みが、国民運動化されようとしています。

このような高まりの中で、本会の魚食普及推進センターも発足3年目を迎え、活動の一つでもある、「おさかな食べようネットワーク」も2年目に入り更にその存在意義が育っており、構成メンバー相互の情報共有、情報交換から更に前進させ、各地における活動を支援し、連携協働活動を推進する「ジョブネットワーク」へと進化させていきたいと考えています。

具体的には、ネットワーク会員の中から核となる代表5団体程度で構成する「魚食普及アドバイザー」を設置し、会員が保有する人材や資材の相互活用を図り、併せて川上と川下の流通目詰まりの解消支援を目的とした今年度の目玉とされている国庫補助事業「国産水産物流通促進事業」の効果的運用を図りたいと思っています。

そこで、本日のシンポジウムの開催となるわけですが、そのタイトルを「水産物消費拡大と魚食普及活動連携」と題し、生鮮、流通販売の専門家の方、食育活動の専門家の方、大手水産会社でCSR活動等に携わっている有識者の方、系統組織で販売、直販事業を担当している有識者の方、卸売会社の販売促進を担当している有識者の方、また、長年に亘り食育、学校給食の現場で活躍されている有識者の方、各分野から6名の方々にパネラーとして参加していただきました。そして、昨年来から私共のシンポジウムをリードしていただき、大変お世話になっています東京海洋大学海洋科学部馬場教授に今回もコーディネーターをお願いし、活発な討論、意見交換をいただき、その集約的なものを、私共の今後の具体的な活動、戦略の一助となることを期待しています。ご参加の方々も大いに盛り上げていただき、実りのあるシンポジウムにしていきたいと思いますようお願いを申し上げ、簡単ではありますが、開会のあいさつとさせていただきます。(了)

【議事録】

【馬場/東京海洋大学】（以下各位敬称省略）

コーディネーターということですが、魚食普及推進センターの宮本さんの口車に乗せられ、引き続き引き受けています。しかし、その御蔭で色々な方々から相談を受けることが増え、先週もある方から水産物の直販事業をしたいとか、油や天ぷら粉を売っている会社の方から魚食にどのように繋がられるかとか、相談を受け、それなりに自分としては新しい面を見させていただいています。

今日は、「水産物消費拡大と魚食普及活動連携」というテーマで、これはそもそも大日本水産会の魚食普及推進センターが、私見ですが、全国の魚食普及活動の拠点、あるいは、ネットワークの中心になるべきだと思っていて、ただし、非常に活動の中が広いので、正直言って実現できているとは思えませんが、今日のような機会を通じて何とか実現できないだろうか、協力させていただいています。これからパネラーの方々に色々とお話していただきますが、その前に私の意見を少し述べさせていただきます。

一昨日から昨日にかけて山形県の事業、「山形県水産物流通推進事業」の会議と視察に行ってきた。会議に県内の荷受の方、外食の代表者、学校給食の関係者、老人介護給食の関係者、等々が集まり、ある荷受の方が『自分のところも魚食普及活動を行なっているが、周りで随分魚食普及活動が行われている。この魚食普及活動でいわゆる「魚離れ」が止められるのか、あるいは、追いつけるのか、そのスピード以上に「魚離れ」が進んで行くのではないかと』と言っていました。勿論、活動を止めてしまえということではなく、もっと効果的なものはないのか、という話になり、正に私の感じていたままでした。

昨年度も色々な分野の方々にきていただき、シンポジウムを行いました。正直言って、取組んでいる方々も手応えを何処まで感じているのか、この手応えは皆さん立場が違いますが、究極は魚がもっと食べられることで、食べられる魚がどのようなものかは立場の違いもあると思います。とにかく、統計によれば魚食がこれ程に減って来ているという危機感は皆さんが共有しているはずなので、今日はまた、原点に立ち返ってという議論になるかもしれませんが、目指すところは何か、効果的な取組みはないのか、議論出来ればと思っています。このシンポジウムはまだ続きますので、次回以降のために、効果的な取組みに向けての取組み、一つは連携だと思いますが、この辺りを見いだせる会になればと思っています。最初で申し訳ありませんが、私の意見を述べさせていただきました。

この後、パネラーの方々に順番で報告をお願いしたいと思います。

【伊藤/生鮮流通研究所】

私は40年来、鮮魚小売一筋でやっていて、去年独立し、水産に関わる流通の仕事をしようと、今コンサルタントを中心にやっています。そういうことで、今日この席に呼んで頂き、非常に有り難く思っています。

今、馬場先生が言ったように、魚食が非常に厳しい状況におかれています。ここ数十年、生産量、生産額、販売量、販売額がいずれも減少しています。では、これからどうなるのだということですが、厳しい状況は、続くと思います。でもここで、なにか歯止めをかけないと、本当にこのままずると、減少が止まらなくなる。まして海外では魚食需要が増えており、日本は今まで世界で一番魚を食べる民族だったのですが、韓国なんかにも抜かれているし、そういう意味でもやはり真剣にこういうことを、やっていかなくてはいけないと思っています。

そこで、小売りサイドから言わせていただくと、私も実感しているのですが、本当に昔に比べたら、魚が売れなくなったと言えると思います。そして、専門店とかスーパーは全盛期であり、皆さんご存知のように一般の方と言うか、消費者の70%がスーパーで買い物をしている。10%は生協で、つまりそういう所で、80%のお客様が魚を買っているわけです。そういう状況下、有職主婦の増加もあり、これも一つの要因としてあるのか、魚を本当に食べなくなった、と実感しています。

ただ、魚は高いのかと言うと、私の過去の経験からすると決して高くない。サンマなんか優等生ですね、1尾100円とか売られています。ただ、私は、魚食ではなくて「魚離れ」が言われていますが、私は決してそう思いません。アンケートを見ても、今後増やしたい食べ物は、断トツに魚だし、子供が魚を食べない、これも子供のアンケートをとっても9割方魚が好き、どちらかと言うと魚が好きだと言っているのが9割います。だから、魚食のこのような普及活動をしていくことで、やはり今は魚食が厳しい状況ですが、歯止めをかけて、しっかり食育教育をしながらやっていけば、健康に良いという魚の良いところ、それから、骨があるから嫌いだと、その点では、私はファストフィッシュ推進派です。

資源を有効に活かすとか、骨があるのが嫌いだと言うなら取ってあげれば良いのです。これがやはり、時代です。魚に骨がなくてどうするんだ、と言う人がいますけど、それも、決して間違っていないのですが、やはりそれは、世代、時代の変化だと思います。やはり、柔軟に対応していかないと、特に生産者を含めて、根本的なものを考えていかないと、私はかなり厳しい状況になってくると思います。

取り敢えず、又、後でということで、よろしいですか。

【福谷/コープあいち】

私は、昨年、第2回目のシンポジウムに参加をさせていただきました。その時には消費者は随分簡便な物を欲しくなってきた、というお話をさせていただきました。そういう時代ですからと、お話をさせていただいたのですが、ちょっとこの頃感じ始めたのは、消費者もちょっとあまりにもわがままを言いすぎて、問題になってきたということもあります。と言うのは、私は食育の中で、知的な障害を持った方とのクッキング講座をやっています。その講座を今年もやっているのですが、今年は、去年のシンポジウムに参加したこともあって魚でいこうと決めました。それでお母さん方に今年は魚で、魚料理に挑戦しますからと言ったら、お母さんたちの反応が嬉しかったです。「家では出来ませんから」でした。とは言っても前にイワシの手開きをやったことがありました。

この1年間に5回のシリーズですが、やるにあたって一生懸命買い物をしたりして、いろいろと考えると、魚というのは改めて買ってみると、値段の割には肉とは違ってボリュームが無く、そうすると、料理として出来た時に何となく食べごたえがない、というのがあることが分りました。それから、実際買って料理にしてみる時、どちらかというところスーパーで買う時には、頭の無い魚を買うことになってしまいます。サケだ、白身魚だと、切り身系のものになってきます。でも、3回目の時は、アジの干物を使って、一生懸命パスタをやらうと思っています。

このように考えてきた時、いろいろな仲間と話をしていたら、一体全体家庭はどういうことになっているんだろうね、と言う話になってきた。実は、魚を食べるのはどうしても面倒くさい、どうしてだと聞いたら、魚の骨をむしろうと思ったら、そのことに集中しないとご飯が食べられないと、言われました。ということは、肉は食べながら一生懸命やらなくても、食べられると言うのです。簡単に口に運べる。ご飯もさっと運べる。だけど、魚は他のことをやりながら、魚料理は食べられないと言われてしまいました。ただ単に切り身だったら簡単だけれど、骨の付いているのはそうだと簡単に言われました。今の親御さんは、さっき骨は取って上げれば良いと言っていました。今の親は骨を取ってあげられない。

実は、新聞にも載っていましたが、あるおばあちゃんの心配です。うちの娘が孫と一緒に暮らしていますが、ご飯の時に孫が娘に一生懸命話しかけても、娘は何をしているか、スマホをいじっている、スマホをいじりながらご飯を食べている状況です。それでは、お魚の骨をむしろ、身をむしろわけにはいかないあと、とっても思いました。ということは、今までは、調理するのにキモイとかゴミが出るからとかいうことから、それよりももう食卓に載った時に、残念ながら骨のある状況では、むしってあげられない状況が

出てきてしまったのだなあ、今また痛感しています。私はこのまま放っておくわけにはいかないと思っています。

それから消費者の一人として、とつても今まで生産してらっしゃる方に悪いなと思ったのは、ちょっと生協で扱っている魚を調べてみたら、そしたらやたらめったら凄いのが出てくるのです。例えば、その商品名ですよ、「食べやすいマイワシ」、それから「フライパンでも出来る」とか、もづくも「なんとかもづく」、括弧してあって「洗ってあります」、「レンジで簡単何とかと言う魚」、「尾無しむき甘エビ」。でも、それらがズラーと注文書に並んでいます。でも、こうしてしまったのは、私達だなと今思っています。望んでしまったのでしょうね。それに加工の方が答えてくださったのだなと思っています。

ここで一番危機感をもってしまったのは、日本はやはり魚文化ですから、この魚文化の良さを何とか取り戻さないことには、お箸も使えない、そこで、私はある幼稚園から、食育ボランティアさん、幼稚園の子供達にお箸の使い方の指導をお願いします、と言われたのです。「昔なら親だよなあ」、でもそれなら幼稚園の保育士さんは出来るのかなあ。実際にこの話は、成立してないのですが、そういう状況もあります。今、危機感を持ってこの状況を打破して魚普及にしていくには、どうしたら良いのかなということ、今日は、ここの中で知恵を寄せ合って、何かイベントひとつするにしても、飛びつけてかっこよくて、わあ、魚食べようっていうようなことを、もっと仕掛けていかなければ、進んでいかなければいけないという危機感を持って参加していますのでよろしくお願いします。

【小林/マルハニチロ】

お二人の話の流れとはちょっと変わってしまいましたが、私はマルハニチロホールディングスグループのCSR統括部で仕事をしています。モニタリングで「マルハニチロを知っていますか」というアンケートを取ったことがあります。実はマルハニチロという会社を知っている人は10%しかいませんでした。パチンコ屋さんですか、ふとん屋さんですか、余りにも多かったので、ここで一度、マルハニチロというグループがどんな会社なのかを紹介しながら私共の魚食普及活動、どんなことに取組んでいるのかを紹介して行きたいと思います。

私共の会社の昨年の売上げは約8千億円、その内の約6割が水産事業、残りの約4割が食品事業で、その他に保管・物流事業がありますが、わずか2%ということで、殆どが水産事業、食品事業で成り立っています。どこのマーケットへ売っているかという、日本が約90%、海外が約10%ということで、殆どが国内のマーケット向けに販売していま

す。

ここ3年間の売上げの推移では水産事業は微減、食品事業は微増、物流事業は維持という状況で、まさしく、私は言いたくないのですが、「魚離れ」、消費が減っているのが業績にも現れているのかと思います。

私共の魚食普及活動、ちょっと言い方は違うかもしれませんが、食育の活動の一環として、日本人の健康に適った水産物を、もっと食卓に利用していただけるよう、当社の商品を活用した食育活動を展開しています。

例えば、「ソーセージ工場の見学と料理教室」、ソーセージの原料となる魚はどんな魚か、どこで漁獲されるのか、工場へはどんな状態で運ばれてくるのか、品質と安全に配慮した生産現場、ソーセージの栄養とソーセージを利用した料理の紹介をしています。また、原料に使用している魚をプリントしたおさかなシールもお土産に配付しています。

「シニアのためのクッキング教室」では東京ガス主催のクッキング教室に協力し、60歳以上のお年寄りが、缶詰を利用することで、魚の栄養も取れて手軽で美味しい料理レシピを紹介しています。マルハニチロのOBが二人いてビックリしました。



「おさかな親子料理教室」を東京ガスの体験学習施設「がすてなーに」にて開催しました。17kgの本マグロを持ち込み、からだのしくみや生態などを実際に触りながら、生き物をいただくという意識、食べ物を大切にするという心を養ってもらい、目の前で解体し、どの部位がどんな料理に合うのか説明しながら料理体験をしてもらっています。

それから、「おいしいしあわせ!のヒミツ体験教室」も行なっています。これは3年前に豊洲に本社移転したことをきっかけに企画し、地域の消費者とのコミュニケーションを通じて、より身近に感じていただき、良き隣人として認めていただくことが本来の目的です。身近に感じていただくために、マルハニチログループの製品とそれにまつわるトリビ

アを紹介しています。

ここでもフィッシュソーセージを題材に使ってみたり、えびを使って養殖えびと天然エビの違いを観察したり、えびの殻を実際に剥いてもらったり、新鮮なエビの見分け方などを紹介しています。養殖のカンパチを扱っているので、養殖のカンパチがどのように育てられているのか、大きくなったカンパチが実際にどのように流通しているのか、最後に料理のバリエーションの紹介し、試食してもらっています。

また、私共は100年前から「あけぼののさけ缶」を作っていて、さけに長く携わってきたので、「さけ缶のヒミツ」ということで、さけの生態と缶詰になるまでを紹介しながら、缶詰のエコな部分、お手軽な部分を、ただ食べるのではなく色々な料理に使えることも含めて紹介しています。それから、魚食普及からはちょっとずれるかもしれませんが、「理科実験授業」をつくばの中央研究所が実施しています。これは、もともとは子ども達に職場体験みたいなものを経験してもらい、社会に出る前の一つの準備段階として、あとは理科離れが進んでいるので、私共の経験や知識を利用して何か授業ができないかということで、企画したものです。さけを題材にして、さけの一生、卵が生まれてから親になって川に上ってくるまでを学んでもらい、親から子へ、子から孫へ、と過去から未来へ世代を繋ぐDNAの秘密を理科授業を通じて学んでもらい、最終的には、まとめということで、命の尊さ、命を育む自然の大切さ、命からなる食べ物への感謝の気持ちを養ってもらっています。子ども達からも先生方からも授業としての評価も高く、マルハニチロらしい取り組みとして継続して実施中です。



情報発信というところでは、私共のホームページを使った「サーモンミュージアム」。これは博物館の方からも非常に評判が良く、さけに関する色々な文化、生態、それにまつわる色々な話を盛り込んだ非常に情報が充実したサイトがあります。それから、「おさかなギャラリー」、そしてマルハニチロの食育ということで、「おさあさんのための食育講座」、「おさかなの栄養パワー」のサイトやお子様向けには「マルハキッズおさかなアイランド」というアニメーションを使って魚について学んでいただけるサイトも開設しています。

最近、缶詰とソーセージのレシピ本が随分と流行ってきているので、私共もご多分に漏れず、ソーセージのレシピ本を出しています。通販サイトでは、クリアファイルを1枚3

00円で5種類販売しています。また、色々なレシピ集を作成し、キャンペーンや展示会等で配布し、是非、魚を使った料理を家庭で作って欲しい、と販促活動や推進活動を行っています。簡単ですが、以上、紹介させていただきました。

【渡辺/JF 全漁連】

全漁連で組合販売事業部直販事業グループマネージャーを勤めている渡辺です。本業は営業のマネージャーということで、一般の会社では営業の課長というポジションです。人前で話すのはどうかと思いましたが、ご指名をいただきましたので、全漁連の販売事業における魚食普及について報告させていただきます。

全漁連の組織は販売事業の他に色々なセクションがあり、魚食普及については色々な形で進めていますが、その中でも、販売事業に関わっている私の方から直販事業ということで話して行きたいと思います。今日の参加者の中にも、大勢の関係者の方、例えば、生協関係者、量販店の方がいるかと思いますが、その方々にお世話になりながら魚食普及をやっています。流れとしては、全漁連の販売事業がやっている事業はどのようなものか、それに関連する魚食普及の部分で、残念ながら全漁連自体は売場を持っていないので、大変恐縮ながらよその方の売場を借りてやっているという現状です。

全漁連の販売事業の基本的な考え方、進め方では、広域的に水揚される魚と地域で水揚される魚と大きく二つに分けた形で、事業を進めています。一つは、全国で広域的に水揚される大衆魚の魚価維持および流通対策の一環として、仕向け・用途別に迅速に販売を推進し、産地に対応することで価値の向上に努める機能です。「下支え機能」と呼んでいますが、役割としての一つです。

同じく、広域的に水揚される魚の用途別販売ということで、食用向けでは、生協、経済連、量販店、外食、コンビニ向けに販売しています。加工原料向けでは、子会社、産地工場会、産地加工業者向けに販売しています。養殖・漁業用飼料向けでは、各JFを通じた餌料・飼料供給をしています。輸出向けでは、ベトナム、タイ、中国、ロシア等へ、サンマ、カツオ等を用途別に輸出しています。このようなことで、産地に対して小さい魚から大きい魚まで、フルアソートで幅広く取扱うことが出来、産地に不必要な在庫が残り、魚価に悪影響が生じない仕組み作りをしています。これで、仕向け先への安全供給の役割を担い、商流の円滑化を図ることになっています。このことを「ダム機能」と呼んでいます。

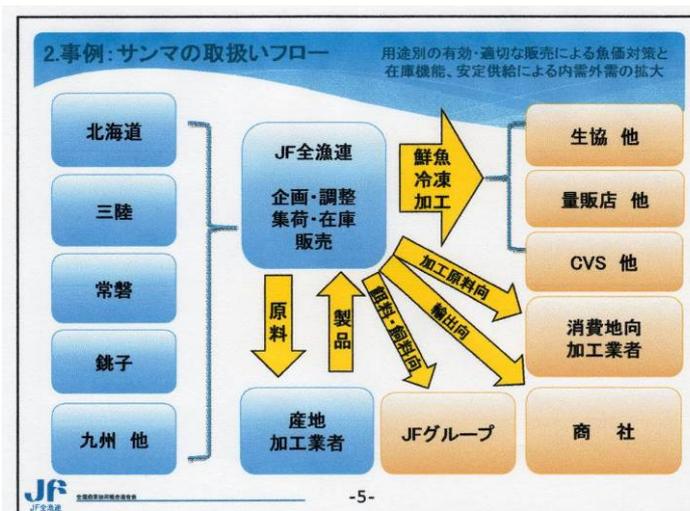
一方、地域で水揚される魚では、ご承知のように魚の水揚げは全国的に非常に不安定で、

魚種も様々、サイズも時期ごとに変化、漁法ごとに用途や産地価格も変化等々するので、流通の関係から見ると、定価・定質・定時・定量という四定条件を満たす機会が少なくなり、リアルタイムに必要な量を必要な規格で欲しいというニーズに合わすことができないのが悩みの種で、地域、魚種によっては、産地で十分な価格形成がなされないケースがあります。これに対してどのように取組んでいくか、「系統販売強化チーム」を組織し、これは内部的なことですが、JFの系統販売を一生懸命やっということうことで、地域の実情・課題に対応しているということです。ここのところで、全漁連として必要とされる機能に対して補完的な役割を荷うようにしています。

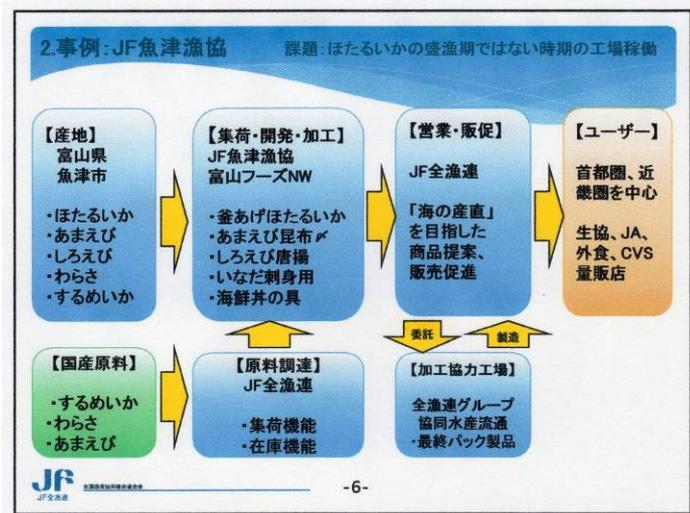
全漁連販売事業グループの機能としては、私が所属しているのは販売事業部で、そこには原料事業グループと直販事業グループがあり、原料事業グループは原料販売・在庫機能で、直販事業グループは製品の販売・企画・商品開発を行なっています。先ほどちょっと紹介した子会社には、青森県八戸市に全漁連八戸食品が、宮城県塩竈市に全漁連食品があり、産地での集荷・加工・保管を担い、千葉県船橋市の協同水産流通では消費地での加工・

保管・物流を担っています。また、JFグループ協力工場でも産地での集荷・加工・保管を荷ない、流通における各々の機能を有し、原料から製品納品までの一貫体制の強化によって流通対策の機能を担っています。「サポート機能」と呼んでいます。

これらが全漁連の販売事業に対する基本的な考え方です。



次に、広域的に水揚される魚の事例で「サンマの取扱いフロー」で、北海道、三陸、常磐、銚子、九州他の産地から全漁連へ、全漁連が企画・調製・集荷・在庫・販売の機能を担っています。鮮魚・冷凍・加工品は生協、量販店、コンビニ等へ、加工原料向けは、消費地向け加工業者へ、輸出向けは商社へ、餌料・飼料向けはJFグループへ販売



しています。

次の事例はJ F魚津漁協のフローで、地域で水揚げされる魚をどのようにしているかです。ほたるいか、あまえび、しろえび、わらさ、するめいか、と少量多品種の魚が水揚げされ、集荷・開発・加工を、J F魚津漁協が直接作った富山フーズネットワークという加工会社が担い、釜あげほたるいか、あまえび昆布メ、しろえび唐揚、いなだ刺身用、海鮮丼の具等を作り、そして、我々全漁連が「海の産直」を目指した商品提案、販売促進を荷っています。それから、首都圏、近畿圏を中心に、生協、J A、外食、コンビニ、量販店のユーザーに販売活動をしています。課題は、ほたるいかの盛漁期ではない時期の工場稼働です。どうしても、産地の工場は旬の時期は稼働できますが、それ以外の時期は稼働ができない悩みがあります。そのような時には、全漁連が国産原料を調達し、それを委託で加工したりして、産地との協力もしています。

これからは魚食普及の話になりますが、先ほども言いましたが全漁連には売場がないので、直接的な販売、魚食普及はできません。従って、生協とかその他のマーケットと一緒にやって行なっています。

商品提案では、「高知産にぎす丸干し」、J F高知県漁協の御豊瀬(みませ)支所が、水揚げは沢山あるが価格が安くてどうしようもない、高知では有名ですが関東圏ではメインで食べることがない、非常に淡白で身離れが良く美味しい魚ですが、ちょっと見た目がグロテスクで敬遠されてしまう、ということで、これは生活クラブという生協のチラシの抜粋です。ちなみに、このシンポジウムで使う許可は生協から得ています。最初はバイヤーも「こんな魚売れるの?」でしたが、食べたなら美味しいので、組合員にジャッジしてもらおうと試食会に出したところ、非常に好評で採用されました。チラシの下の方にコメントが書いてありますが、商品紹介で、「国内水産物の利用拡大のためにも是非ご利用ください、新しい美味しさに出会えますよ」。これなんかも我々にとって非常に嬉しい言葉です。

「パクッと真いか一夜干し」は全漁連八戸食品の商品です。普通にどこにでもある商品ですが、それをカットすることで使いやすくしたものです。凄く単純な発想ですが、これも商品開発で、いかの一夜干しをどのように利用しているか、炒めもの、てんぷら等々、色々な用途がでてきますが、そのまま一枚を丸のま

NEW

今週のはじめまして

淡白でやわらかな身
利用しやすい価格です

にぎすは淡白な味の白身魚で、かますに似たおいしい魚です。地元高知県以外の地域でもぜひ食べてほしいと、今回、高知市御豊瀬(みませ)漁港で水揚げされたにぎすを取り組みます。塩のみで味つけし、冷風乾燥でソフトタイプの丸干しにして供給します。グリルで焼いて、ごはんのおかずにも、骨離れもよく、食べやすいですよ。解凍してから焼いたほうがふっくら焼けますが、急いでいるときはそのまま焼いてもOK。国内水産物の利用拡大のためにもぜひご利用ください。新しいおいしさに出会えますよ。

509

高知産にぎす丸干し

285円(税込299円)

250g(5-6個) 全漁連

私たちが作っています
全国漁業協同組合連合会
石崎 雄太さん

NEW

今週のはじめまして

焼く、炒める、揚げる
手軽に幅広く使えるバラ凍結

ゆず酢みそ (ゆず皮入り)

285円(税込299円)

521

パクッと真いか一夜干し

385円(税込404円)

330g 全漁連

▲上の調理例
副菜は消費材を組み合わせやすく
真いか一夜干しのゆず酢みそ和え

主な材料(4人分)：パクッと真いか一夜干し5袋・細ねぎ1束・ゆず酢みそ(ゆず皮入り)大さじ2杯

作り方 ① 真いか一夜干しは、大きいものは食べやすく切る。② 細ねぎはさくさく切って水気を取り、4cm長さになる。③ フライパンになたね油を適量熱し、①を入れたら表面に焼き色がつくまで焼く。④ ②、③をゆず酢みそでさっと和える。

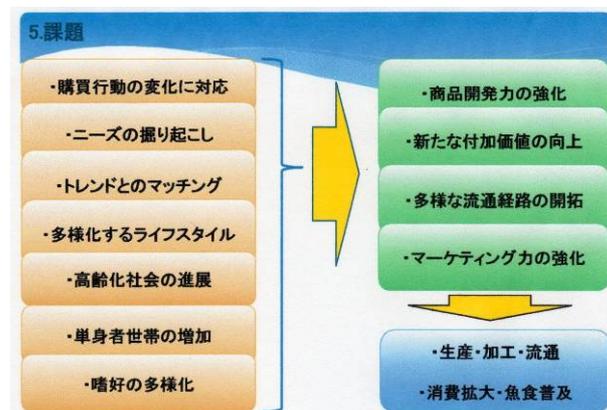
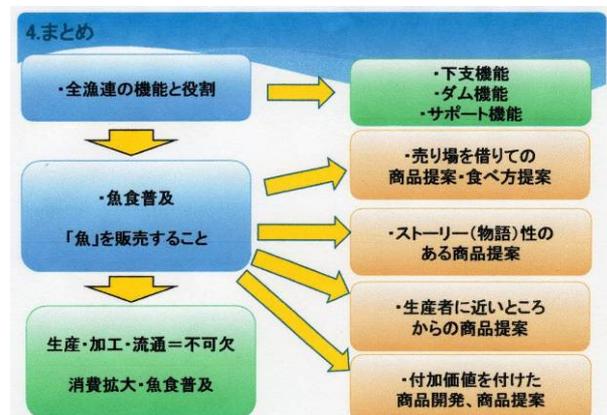
★1人分：65 kcal 塩分：0.8 g ●調理時間：15分

「明石だこ（塩もみ濟）」は、塩もみ濟みという商品が少なく、ボイル濟みのものが殆どです。この商品は塩もみだけで仕上げ、家庭でボイルしてくださいというものです。ボイル濟みと比較すると、旨さが全然違います。これも普及活動に役立たせていただいています。

次も生協のチラシの抜粋ですが、復興応援企画で、「三陸産わかめの」の普及を、真ん中は「秋鮭切身スキンスレス」を調理レシピ付きで紹介したもので、右側はコープネットの「するめいかつぼ抜き」で、何種類かの調理レシピを載せていただき、アレンジを紹介したものです。

次はコンビニで売っている「鯛めしおにぎり」、「さわら西京焼おにぎり」という商品です。ちょっと視点が違いますが、色々と生協に魚食普及活動をお願いしていますが、最近ではコンビニにもお願いしています。例えば、「鯛めし」の左上に小さく「愛育フィッシュ」とマークが付いています。これは愛媛県の認定ブランドで、愛媛県もこれについて非常に応援してくれています。養殖の鯛を使っていますが、これも一部魚食普及に向けた活動、販売になっています。

まとめになりますが、「全漁連の機能と役割」では、「下支え機能」、「ダム機能」、「サポート機能」を説明させていただき、魚食普及については、魚を販売していくことが一番の魚食普及であるという考え方から、売場を持っていないので売場を借りての商品提案・食べ方提案だったり、ストーリー性のある商品提案を心がけていたり、後、生産者に近いところからの商品提案、JFグループを中



心にした商品提案だったり、それに付加価値を付けた商品開発・商品提案といったことが機能と我々が行なっている魚食普及活動です。消費拡大・魚食普及活動には生産・加工・流通が不可欠であり、子会社も持ちながら行なっています。

課題については、購買行動の変化に対応、ニーズの掘り起こし、トレンドとのマッチング、多様化するライフスタイル、高齢化社会の進展、単身者世帯の増加、嗜好の多様化等、世の中が変化し、昔は魚屋で買っていたものがスーパーで買うようになり、今ではコンビニで魚を買う時代になっています。これに対応して、商品開発力の強化、新たな付加価値の向上、多様な流通経路の開拓、マーケティング力の強化が課題になると思います。ただこここのところに、具体的に何をどうという画期的な解決策が見出せないというのが現状です。この課題解決が生産・加工・流通を通して消費拡大・魚食普及に繋がっていくことには間違いないと思っています。

以上、私の方からの提案です。

【神谷/中部水産】

名古屋の中央卸売市場の荷受、中部水産の神谷です。中央卸売市場の荷受と言うと大卸なので、特定のブランド、メーカー色を出さずに魚食普及できるということで、色々なことを行なっています。参加者の中にも魚食普及活動を行なっている人も沢山いると思いますが、視点をちょっと変えると違うものが見えるということで、話を進めて行きたいと思います。何が言いたいか、魚食普及の最前線に皆様をお連れしたいと思います。

私共はノンポリなので、何でもするようにしていますが、大きく分けると座学と調理実習の二つになります。対象者は幼稚園から一般まで幅広く、ただ視点を变えて、題材が一緒でも見方を変えて色々なことを行なっています。例えば、これは幼稚園ですが、体育館に集まって少し話をし、調理実習も一緒にやろうと、この時のテーマは「作って食べよう」で、給食にプラス1品を作ろうと皆で作りました。何の水産物を使おうか、また、「イノシン酸とアミノ酸の相乗効果」もテーマだったので、昆布のだしとカツオのだしを混ぜることによって美味しさが増す、ということ子ども達に分かりやすくさせました。パーツごとにシールを貼って、混ぜるよと、大きなボールで子ども達に混ぜてもらいました。この時の感想は、ただただ混ぜている時は、箸はくるくると動きますが、タレを入れた瞬間に重くなるということでした。出来たものを給食で食べさせますが、こんな感じで皆食べます。給食を全部食べると連絡手帳に完食シールを貼ってもらえるのですが、集団効果なのでしょうか、この時は全員です。自分が作ったので、これ見よがしにかけ、美味しい、美味しいと言って食べました。



これは、小学生3年生ですが、中央卸売市場に見学に来ました。多分、皆さんが食育と言うと、このような角度で見ると思います。何を聞いているかという、イカとタコの違いを話し、たこを知っているかと聞いた時に手を挙げている瞬間の様子です。良く見ると、タコを見たこともない、食べてもいないという子どももいます。ではタコはこのようなも

のだと見せるタコは大体が茹でダコですが、私共は市場なので、活きダコです。何を見て欲しいか、子ども達の表情です。「魚離れ」という表情ではなく、それぞれがそれぞれの表情をし、ギャーギャー、ワーワーと蜂の巣を突っついたような騒ぎです。

ところが、気をつけなくてはいけないのは、これは52名2クラス分ですが、この中にアレルギーを持った子どもが4人いたことです。

従って、ゴム手袋を準備し、ゴム手袋をはめて触らせました。食べるのはもってのほか、触らせるだけでも駄目だという子どもも何人かいます。更に問題なのが、自分はそのアレルギーかどうか分からない子どももいることです。先生も分からない、学校では調査することになっていますが、今アレルギー検査が義務付けられている7品目の他に、10何品目かの検査が推奨されるもの、例えば、サケとかアワビ、イクラ等について子ども達は知っているかどうか。先生が知っているかどうかはまた別の話になります。一生懸命教えていても、運が悪いととんでもない地雷を踏むことになります。ここでも注意が必要です。



これは小学5年生の座学です。社会科の教科書で水産のことが最初に出て来るのは小学5年の時です。カツオに焦点を当て、遠洋のカツオ、近海のカツオ、並びに養殖魚を運ぶ、等を学びます。



大日本水産会が企画し、大阪のシーフードショーで近隣の小学生を対象にしたものです。良く見ると大人が数人混じっていて、同じ話をしても、あーなるほど、とメモをしているのはこの人達です。子どもは教科書で習ったぞ、と軽い気持ちで聞いています。これが現状です。



これは名古屋の中央卸売市場で、親子教室をやった時のものです。何をやったか、味見当番ということをやっています。水槽からすくってきたばかりの生きていたカンパチと24時間前にめた、熟成したカンパチの食べ比べをしよう、ということです。日本人はボキャブラリーが少ないのか、一人の子に美味しいと聞くと、美味しいと答えるか微妙と答えるかどっちかです。二択になってしまいます。

名古屋の小川先生が提案されたことですが、如何ですか、と聞くようにしましょう。食べた子は食べた感覚を皆に言葉で伝えます。聞いた子はその言葉でどうなのか、想像します。想像して自分で食べてみて、こうだったかと判断します。このように味見当番をしています。ここで見て欲しいのは、子ども達の目です。真剣に見ています。「魚離れ」と言うのは無用の長物のような気がします。

これも親子教室のもので、塩焼きのアジを食べようと、箸の持ち方、骨の外し方、どのようにして食べるかをやったものです。この時は仲卸の青年会が1テーブルに1人付きました。子どもの目付き、どれどれという感じで覗いています。それは上手に骨だけを残して食べます。骨が嫌だという話がどこにあるのかというぐらい、熱心に聞いてやっています。ただし、ここに来ている子どもだけです。

これは中学生です。この中学校は年2回、全校生徒が社会の人から色々な話を聞くことになっていて、私が受け持ったのは1年生でした。中学1年という聞こえは良いのですが、この時は6月だったので、ついこの間まで小学生だったので、先ほどの小学5年生と同じ話をしても、十分です。カツオの話をして、「小学校で習ったろう、復習の意味でもう少し違った話をするぞ」と言っても綺麗サッパリ忘れています。



この時点では男女の性別が余りありません、意識していません。ところが、11月にもう1回行くと、男の子は男の子、女の子は女の子になっています。非常に成長の早い時期です。

これは短大です。食育インストラクターという資格があるみたいで、そのインストラクターを取るための試験の前の講義でした。殆どが女の子ですが、男の子が3人いました。この時はサケの話をして、「サケは母川回帰と言って4~5年に一度、生まれた川に帰ってくる。オスはメスの取り合いで、強いオスだけが子孫を残せるシステムで、メスは4~5年に一度、たった1回



産卵するためだけに戻ってくる、メスは産卵が終わったら力尽きて死んでしまう。では、

オスはどうなるか知っているか」ここで聞きます。命が尽きるまで次のメスを探しに行きます。そこで、君たちの彼氏は大丈夫かと聞くと、女の子達は3人の男の子に向かって、全員がサイテーと言います。悪いことをしましたが、自然はこうだよ、と教えました。

一般の人には、私はプライドがないので、何処へでも行きます。これは体育館の一角で、ただ椅子を集めただけの所でやりました。人も集まらなく振り鐘で集めた状態でした。

これは、名古屋市がやっている環境大学の一環の料理教室で、地元のタコを食べてみようという講座でした。ちょっと話をさせていただいて、料理教室をやります。両方やります。ここで気付いたのですが、料理教室は40～50人ぐらいまでで、500人の料理教室というのはあまり聞いたことがありません。より実践的ではありますが、集まる人数は少ない。座学は沢山の人数は集まるが、ちょっと実践からは遠ざかるという気がします。



これは私共の会社でやっている、仲卸の若手を集めて商品知識を学んでいただき、更にもそれをお客様に伝えていただくという月例会です。幾つもの月例会があります。ここでもセールスポイント等も教えています。

これは仲卸の生活講座です。何ヶ月かに1回あり、公報名古屋で集まって来る無料の講座です。結構年配の方が多く、男性、女性の方が話を聞いてくれます。

ちょっと大きくなると、これは田原市がやっている食育講演会です。荷受なので、色々な面白い話をやらせてもらえるので、沢山の人が集められます。



これは演台から写真を撮ると、このような風景になるというもので、愛知県に農家の六次産業、げんきの郷があり、畑の真ん中にドライブインみたいところがあり、そこで野菜を売っていて、その生産者の集いで、何故か魚の話をして欲しいということでした。拍手喝采、その通りだという声



が掛かりましたが、この人達がどのくらい魚を買ってくれたか、全く見えません。

ここで問題点ですが、水産物消費拡大に結び付くか見えない、500人、600人の前で色々な話をさせていただき、そうだ、そうだと拍手を受けても出口で1匹ずつ魚を買って行ってとは言えません。話をさせていただいた側が魚を売るわけにはいきません。売っていたら〇〇商法と一緒にです。一箇所に人を集めて話をして魚を買わせる、これは出来ません。従って、効果が見えない、即効性はありません。

良く考えると、食育とか、魚食普及活動とか、水産物消費拡大運動とかは、非常に良く似ているように聞こえますが、全部ゴールは違います。魚を食べたら良いのか、消費したら良いのか、売ったら良いのか、漁師が儲かったら良いのか、とにかく良く分かりません。

今日のテーマである、全く別物のこれらを連携してベクトルを一緒にすれば、必ずその方向に動くので、色々なものが変わって見えてくる。ということで、色々なことをやらせてもらいましたが、残念ながら実感が湧きません。沢山の人の前で話をさせてもらっていますが、魚が売れているという実感が湧きません。

このような話をさせていただき、私の話とさせていただきます。

【並木/東京都栄養士会】

私は栄養士会から来ましたが、長年小学校の学校給食の現場に携わっています。今日は学校給食について話をする機会をいただき、本当に有難いと思っています。

学校給食では、ただ好きなものを食べていけば良いというわけではありません。魚、肉、卵、豆、海藻、きのこ、そして、野菜、お芋、果物、色々な食品を満たし、文科省の摂取基準という数字に合わせながら作っています。ただ摂取基準がいくつだからといって、数字で献立を立てるわけではありません。子ども達の現状、地域の現状を踏まえた上で献立を立てています。

その中で、魚をどれだけ使って献立を立てているのでしょうか。小学校の献立を立てる条件の中に、魚は1日16gという基準量があります。16gなんてとんでもない、確かに16gの献立なんか出来る訳がありません。1週間5回とすると、16g掛ける5回だと80gになります。そうすると、小学校中学年の3、4年生で1回50gの切身を使っているの、残りの30gをどの献立に入れていこうかと考えています。小学校は6年間の差があるので、低、中、高と三段階の切身を作ってくださいの方々にはご迷惑ですが、成長段階に応じた数量を取っています。肉と魚の摂取基準は同じで16gです。学校給食は肉ばかりだと皆さん思っているようですが、同じです。肉は意識をしなくても献立では満たしてしまいます。ところが魚は必ず1週間に1回のメインの献立を考えないと、献立の

中に入って行きません。

現在使われている魚は、ホキ、メルルーサ、サケ、サワラ、サンマ、カツオ、マグロ、イワシ、サバ、イカ、タコ、エビ、カニなど色々あります。その中で、学校の給食費は非常に安く、限度があるために高い魚は使えないと、栄養士同士は話しています。区、市町村、地域によって給食費は大分違います。従って、地域によって使える魚も大分違います。

魚の話で私達が一番困っていることは、先程も言いましたが、魚は1日16gですが、小魚という一つの摂取基準が出来ています。小魚は1日3g取りなさいとなっています。毎日毎日3gの小魚を取るわけにはいきません。やはり、どこかでまとめ、色々な料理に入れていくこととなります。学校では、小魚というのは頭から尻尾まで食べられる魚だと必ず言っています。今、使っているのはシシャモ、シラス、いりこ、ジャコ、わかさぎ、サクラエビ等々あります。小魚は家庭でも殆ど食べていないと保護者が言っています。だからこそ、頑張って献立の中へどのように入れて行ったら良いのか、栄養士達は困っています。しかも、わかさぎなどは時期があり、1年中入れられないという魚もあり、シシャモは多く使っています。目に見えるもの、目に見えなくミキシングしたもの、細かくして料理の中に入れるもの、と工夫しています。

全体に子ども達は魚を良く食べます。魚嫌いは絶対ないと私は思います。ただ、同じ種類の魚でも料理法によって大分違ってきます。同じ魚を使って料理しても、食べる時と食べない時があります。それから、魚は切身を出すと子ども達は魚には骨がない、切身のまま海を泳いでいると思う子どももいましたが、サンマは骨がありこんなもの、カツオは大きいもの、イワシとかアジとか見せられるもの、トビウオも使いますが、羽を広げて見せたり、子ども達にそのものを見せ、これが今日の料理に入っていると話しています。毎日毎日、お便りも出しているのです、このように話しています。

サンマは何故かキレイに食べます。これは指導です。サンマの食べ方を先生方にプリントして渡し、私達が教室に回って行き、どうやったら骨を上手に取れるか、初めの頃はグシャグシャにしていた子どももキレイに骨が取れるようになります。家で教えてもらったか、学校でも教えることで、キレイに食べられることとなります。子どもは食べず嫌いが多く、私達が教室を回って声を掛けることで、子ども達は好きになっていくことがあります。

試食会などの後に保護者にアンケートを取ると、もっと魚を食べさせたいという結果も出ています。それなのに、皆様方の今までの話のようにまだまだ取れていないのは、もっともって私達が親に発信していかなくてはと思っています。

学校給食の魚料理を紹介すると、親からこれは魚屋さんでは売っていないので何処で手に入りますかと聞かれます。学校給食というのはどちらかと言うと白身魚で余り味がなく、

例えば、ホキ、メルルーサ、タラ等を使うことが多いのです。それから、家では魚は焼く、煮るだけの料理が多いので、保護者が何時でも見られるように写真を撮っています。どのような料理かと写真で見て、レシピを見て、家でも作れますねと言います。従って、保護者へもっと学校側から発信して、子ども達が家庭でも食べられるように作ってくださいと話をしています。写真を見せ、レシピを渡し、このような魚を使っていると、保護者へ発信しています。

やはり、子ども達に魚に対する興味を持たせることが大切です。興味を持つためには、メニューに出て来た魚の話をしたり、料理の話をしたり、本物を見せたり、といつも思っています。大きい魚は写真で見せ、その他の魚は本物を見せてあげたいと思っています。

子ども達は魚が大好きで、海藻類も大好きです。サラダの中で何がトップか、海藻サラダです。意外と思う方もいるかと思いますが、リクエストしたいベストサラダを書いてと言うと、イカを入れたかみかみサラダ、海藻サラダ、という回答が返ってきます。このように何回も何回も繰り返し出すことによって、好きになってくるのかと思いました。

それでは、献立の写真を紹介しながら話をして行きたいと思います。どんな魚を使っているのか、先ほども話した魚と、すりみのタラ、イワシ、トビウオ、煉り製品ではちくわ さつまあげ はんぺんなど、後、ツナ缶詰やたらこです。

豊島区立南池袋小学校の5月の献立を見ても、意外と沢山の魚が使われています。例えば、「中華ちまき」の中にエビ、「カレーツナピラフ」の中にエビ・ツナ、「さかなのピザ」の中にホキ、「小松菜のシラス和え」、大豆とじゃこの「儀助煮」、「シシャモ南部揚げ」、シシャモは南部揚げ以外にも



色々な料理法をしています。それから、「生パスタのシーフード」、「イカかりんあげ」、「手作りふりかけ」、「えびコロケ」、「フィッシュサンド」、「かつおの磯風味」、「中華丼」に蒲鉾、「カルル」という国産食の料理ですが小エビのシチュー、「鯨の竜田揚げ」、「大豆と小魚のカリカリ揚げ」、「海藻サラダ」と沢山使っています。

毎日撮っている献立の写真を紹介します。

「さんまのかばやき」の献立では、クイズで毎日お便りを出しているのですが、このかばやき何でしょう、うなぎ、さんま、いわし、半分以上がうなぎと答えています。本当にうなぎに似ています、さんまだよ、白いご飯の上に乗せて食べるとさんまのかばやき丼が出来ると言うので、小さな骨でもご飯と一緒に良く噛んで食べます。「さんまの塩やき」、これも先ほど言いましたように、キレイに骨を取れます。取り方をちゃんとここに箸を入れてこうする、と先生方も一緒になって教えてくれます。

写真は「ししゃものカレー揚げ」ですが、他にも「かわり揚げ」、「磯部揚げ」、「南部揚げ」等々、色々な料理で出します。頭から尻尾まで食べるのよ、と言うので、本当にキレイに食べます。ただ、衣をあんまり薄くすると、見え過ぎて食べづらいので、衣を色々工夫します。保護者からは、シシヤモはお父さんのお酒のつまみだけだと思っていた、と言われます。

昨年後半から今年の献立の一部ですが、紹介させていただきました。子ども達は本当に魚を良く食べています。私は、魚の良さをもっと教えて行きたいと思っています。

また後でご質問等がありましたら、ということで終わりにします。

【馬場】

ありがとうございました。6名の方からご報告いただき、休憩を挟んで総合討論がありますが、その前に6名の方々に内容についてご質問等があれば、どなたでも結構ですのでお願いします。



【質問者】 神谷さんへ。話す時のテーマはどのようにして決めているのでしょうか。

【神谷】

一般の方はこのようなテーマで話して、というような要望があることもありますし、私はノンポリなので、何でも頼まれますが、要望があれば要望に沿ったテーマの話しにするし、要望がなければ自分で決めます。魚食普及というのは、皆さんも経験があると思いますが、色々なことを教えてあげたいのですが、聞く方は一つか二つぐらいです。それ以上沢山教えても、沢山教えれば教えるほど沢山忘れます。従って、一つか二つぐらいにテーマを絞り、なるべく皆が知っている話でも、「へー」というような話を結び付けて話したいと思います。生活に結び付けて話をするようにしています。

先ほどの話で、小学生に生きタコを触らせるところで、スーパーに行けば当然茹でたタコはいくらでも売っています。ところが、例えば、大人に話そうかと思ったら、蒸しダコと茹でタコは全然違うもの、しかし、もしかして一緒だと思っている人もいるかもしれない、全く違います。このようなことを話したり、子どもに話をする時は足の数はどうだよとか、タコには心臓が3つあるよと最初に話して、触らせます。面白いことに、女の子はヌクヌクと触ります。男の子は腰が引けています。

ちょっと話がずれましたが、テーマは言われてそのテーマについて、どのような角度で見ると決めるのと、適当に、小学5年生だったら教科書に沿って、3年生だったらまだそこまで行っていないので、もっと軽いテーマにしようかと、当然引率の先生も付いて来ているので、例えば、幼稚園でやった時のように、混ぜれば美味しくなるよ、1個ずつ食べるより混ぜた方が美味しいよ、これはイノシン酸とグルタミン酸の相乗効果だよと、先生方にも言います。このように適当に決めています。

半分は依頼者から、半分は適当、なるべく簡単な話にしています。色々なことを喋りたいのですが、多分みんな忘れます。

答えになっていないかもしれませんが、申し訳ありません。

【質問者】 ありがとうございます。

【質問者】 並木先生に。摂取基準は決められていますが、料理法に基準はありますか。

【並木】

料理法は特に決められているものはありません。いつも揚げ物ばかりではありません。焼き物あり、揚げ物あり、蒸し物ありというようになっています。魚は揚げているというイメージではなく、ピザ、グラタンとかは総て焼き物です。煮魚もあります。魚によって料理法を変えて献立の中に入れていきます。

【質問者】生魚は？ 私の地元ではありましたが。

【並木】

それは地場産の利点だと思います。東京の場合、今、生野菜すら出せない状況。きゅうりもレタスもキャベツも皆火を通さなくてははいけません。まして、蒲鉾みたいに生で出しても良いようなものでも総て火を通すのが原則です。当然、魚もそうです。学校においては規定が厳しくなっています。ただ、子どもの嗜好は刺身が好きなようです。

【馬場】ありがとうございました。他に何かありますか。

【質問者】並木先生に、魚についてアレルギー対策はされていますか。

【並木】

小学校ではアレルギーが年々増えています。魚においてのアレルギーは、エビ、イカ、タコ、サバで、光物だけではなくなっています。ただ、表面が光っていてもサンマは大丈夫だとかもあります。エビ、イカ、タコが食べられなく、除去して作って出しているのが現状です。サバに関しては年間を通して常に使っているわけではないのですが、駄目な子どももいるので、学校全体で取組みながらアレルギー対応をしています。

【馬場】ありがとうございました。ここで休憩に入りたいと思います。

【後半】

【馬場】

6名の方々から、それぞれの立場で取組みの状況を報告いただきました。中々まとめるという事にはならないのですが、希望としては、神谷さんが話されていたように、色々な所での取組みがありますが、どうも実感が湧かない。私も同感で、そのためには各方面での取組みの連携が必要だし、その時にどのような連携がありうるのか、正に、これを議論する、作り上げていくのがネットワークの事業だろうし、そのきっかけとして今日のような場があると思います。

それぞれの報告を基に議論を構成するのは難しいので、少し私の一存で、これからの連携に向けて、私の方からの議論のきっかけを提供するという事で、話をさせていただきます。

まず、伊藤さんは魚力さんに長くいて、スーパーでもなく、いわゆる町の小売店でもないという立場で、実体験から言うと、私が一番買うような魚屋なので、具体的に、現場か

ら買いに来るお客さんをどのように見ているのか、何処が違うのか、買いに来る人はかなり魚を食べる方でしょうが、それを更に、裾野を広げていくためにはどのようにしたら良いのか、意見を伺えればと思っています。

【伊藤】

皆さん魚食普及活動ということで、大変ご苦労していると感心して聞いていました。我々は小売りですが、私がいたところは専門店ということで、魚を食べたい人が買いに来るところです。昔と圧倒的に違うのは、丸のまま持って帰るお客さんが圧倒的に少なくなったことです。それから、大量に買うお客さんが少なくなった。個食化というか、単位が非常に少なく、調理加工の徹底、中にはこうして頂戴と言えないお客さんもいるので、こちらの売り子の方から声がけすることの徹底、レシピの充実、アドバイザーを付けて調理、料理の仕方のアドバイス等々、昔と違ったきめ細かな対応をしています。その中で、皆さんが言われているように、子どもに如何に食べてもらうか、今有職主婦が非常に増えているので、簡便性が高い商品が売れてきているのも事実です。これはこれで良いことだと思います。先ほどからパネラーの方達から子ども、子どもと出て来ますが、子どもに如何に食べさせるのか、我々のお客さんは殆どが大人なので、どのようにして家庭に持って帰って子どもに食べてもらうか、追跡調査をしていないので分かりませんが、このことが非常に重要かと思っています。魚を売りつつ今後も子どもに魚を食べさせ、この辺をポイントとして、指導して行こうと思いました。

【馬場】

ありがとうございました。魚力さんとして料理教室なり、今まで報告のあった体験型の教室をやることはありませんか。

【伊藤】

市とかに施設はありますが、昔は百貨店等では上の階に料理教室があり、良く我々も魚を提供し、私も若い頃は先生と言われながら教えていました。参加者は圧倒的に女性で、皆さん非常に真剣です。何とかして、旦那に美味しい魚料理を作ってあげたいという人が非常に多かったです。それから、魚力時代ですが、例えば、サンケイリビングで魚教室、寿司の作り方、刺身の作り方をやると、兎に角一番人気です。30人定員のところ、あっという間に100人、200人応募があつて大変だという話は聞きました。先程も言いましたが、お客様は「魚離れ」ではなく、食べたいけれど食べ方が分からない、今このような時代になって来たのか。皆さんが言ったように普及活動をして如何にして食べてもらうか、小売りの立場からもしっかりと対応して行かなければいけないと思いました。

勿論、加工食品等はスーパーも売っているので、特にスーパーの方に強く言いたいのですが、今7割のお客様がスーパーで買っているの、その経営者はみんな生鮮で差別化だ、

特に魚で差別化を図る、魚を制するものがその地域を制する、と言っていますが、その魚が難しいということになると、スタッフが揃っていないとか、魚は赤字続きだからもう半分諦めているとか、つまり、魚を売っていない、魚を7割がスーパーで買っているのに、魚をしっかりと売って貰いたい。魚は赤字なんだからロスリーダーで良いじゃないか、思い切って原価で売ってしまえと私はいつも言っています。その方が、損が少ないと思います。スーパーが魚売場にしっかりと目を向けてください。やはり、館の店長、生鮮関係の店長はマネジメント関係ではあまりいません。グロッサリーとかの館の店長は多いのです。その館の店長が生鮮で差別化を図ると言いながら、生鮮売場を見ていない。魚売場に行って、チーフ、スタッフと一緒にどうしようかとやらなければ駄目だと思っています。

こんなことを指導も兼ねて、言い続けて行きたいと思っています。

【馬場】

ありがとうございました。実は昨年度、このシンポジウムで報告いただいたライバル会社になりますが、中島水産さんの田中さんお願いします。

【田中】

魚力さんとは競合の位置的な関係で、魚力さんと違うのは、魚力さんは駅ビル関係を主力に出店し、我々は百貨店に出店していることで、若干歩んでいる部分が少し違うことです。確かに、先ほど言っていた料理提案は、今特に進めている所です。今日も配布されているアンケートの中から見ると、朝がパン食に変わって来ている、これに対してどのようにして魚をパン食に合うのか、合うメニューを考えなくてはいけないと進めています。それから、洋風化が進んでいるので、料理提案にしてもどんどん洋風化に切り替えていこうとしています。

魚食普及については、ご存知だと思いますが、「おさかなブック」という冊子を年に3回から4回、4万5千部発行し、各店舗で無料配布しています。特集で各産地の魚を紹介したり、料理研究家の方に作ってもらい食べ方の提案、また、色々な方々にその魚に対しての思い出等を紹介しています。魚により興味を持って、食べていただくことをやっています。

店舗のオーナーの一つである高島屋で、薔薇の会の横浜エリアで料理教室みたいなことをやると、先ほども話しに出ましたが、応募数が多く、2回の予定が3回、4回にもなっています。これは朝築地に集まり、10時頃まで場外で自由に買い物、散歩していただき、その後本社に来て、地下にある調理室、普段は新入社員の調理教育をしている所で、12シンクあるのでアジの卸し方等、色々と実際にやり、自分で作ったものを食べてもらい、プラス、お土産に干物を持ち帰ってもらうというものです。これは有料で、募集は高島屋でやりますが、沢山の応募があり、非常に興味を持たれている企画です。

それから、我々としてはどのようにして産地と繋げて、如何にその魚を消費者に持って行くか、色々と産地と協力しながら進めています。先ほども話しに出ました魚津漁協ともダイレクトにやっているし、各漁協とも進めています。

以上です。

【馬場】

ありがとうございます。フロアーの方で魚力さん、中島水産さんを利用している立場の方もいると思いますが、二人の話を聞いてご意見、ご質問等ありますか。

【質問者：東京海洋大学/阿高】

私もやっていますが、皆さんが魚講座や料理教室をやり、喜んで参加者が来ますが、いざもう一度家に帰ってやろうとする時には、同じ物を作ることがなかなか出来ない。そこで、私のやっていることの紹介になりますが、まずスーパーと一緒にいき、消費者の目線に立ち、例えば、マグロの柵にも色々な部分、腹身、背身、尾身があり、同じ100g400円のパックの中でも色々な部分がありますと。これをちょっと教えてあげるだけで、えっ、そうなのと言って、買うインセンティブになっていくと思っています。消費者はおさかな教室で、ああ分かった、これやってみようとしてスーパーに行きますが、買い方が分からないのです。この買い方をちょっとでも後押しするような支援が出来れば、中間支援になる、魚を買ってもらっ一つのインセンティブが与えられるのではないかと考えています。如何でしょうか。

【質問者：中島水産/田中】

先ほど伊藤さんも言っていたように、売場には「お魚アドバイザー」という人を配置しています。魚力さんでも腕章を付れたり、中島水産でも腕章を付けています。これが店のチーフであったり、また、男性だと声を掛けづらいということで、女性を配置したりしています。一部の店舗では、「おさかなマイスター」の資格を持っているものが、「おさかなアドバイザー」の腕章を付けて常に対面のところにいます。以前は月に一度、最近では半年に一度、勉強会等もやっています。従って、「おさかなアドバイザー」に質問していただければ、何時でも、食べ方、魚の選び方等を教えてくれます。良く売場に行くと、お客さんの方から、このマグロの柵、どれが美味しいの、切身一つにしてもどれが脂乗っているの、と聞いています。一つ一つ丁寧に、これは美味しいですよ、これはこうだから美味しいですよ、説明しています。リピーターとしてお客さんが来ていただけるように、日々努力しています。

【馬場】

町の、いわゆる従来の魚屋が減って来て、勿論元気にやっている魚屋もありますが、そ

の中で、今、消費者に魚の食べ方等を現場で日常的に普及出来るのは、スーパーでは難しく、恐らく、今日来ている魚力さん、中島水産さんのようなところになっていくと思います。もう既にそうなっています。そこでの普及活動をどうして行くかという辺りで、恐らく日常的な魚食普及の最前線になると思う、神谷さんもちよつと報告の中で触れていましたが、座学や体験、調理実習をやった時、座学は沢山の人を相手に出来るが、中々実効が上がらない。対して、調理実習、現場でやることは非常に効果がある。大変な仕事の中で、これ以上押し付けるのは申し訳ありませんが、是非、魚力さん、中島水産さんにやっていただきたい、売上げ増加にもなると期待しています。

【伊藤】 正しくそう思っています。

【田中】 頑張ります。

【馬場】

私共の大学の卒業生も随分とお世話になっていて、そこが問題なのかもしれません。大学の教育が問題で、実は大学に調理実習室がありません。現在は東京海洋大学ですが、もと東京水産大学で4年間、一度も魚を調理せずに卒業するわけです。言われてみれば私もそうですが、私の研究室では個人的に沢山やっています。大学として組織的にやっていると、その卒業生が現場に沢山入って行くので、今度の学長との懇談会で、調理実習室を作って欲しいときつく言おうと思っています。

一旦、このテーマを閉め、今回、コーポあいち、マルハニチロホールディングス、中部水産はかなり積極的に調理実習、体験教室をやっているのので、これについて、フロアーでも同じような活動をやっている方もいると思いますので、3名の方の話を聞いて、色々と意見なり、共感できる部分があると思いますので、お願いします。

【質問者：札幌市中央卸売市場水産協議会魚食普及委員会/本田】

札幌の中央卸売市場で魚食普及をやっている本田です。中部水産の神谷さん、魚力さんの伊藤さん、中島水産さんの田中さんには色々と売場を見せてもらったりしています。以前神谷さんと話した時、魚は売る時に説明が必要な商品だ、私もそう思います。正に今売場でやっているのが魚力さん、中島水産さんの売場であり、他に北辰さん、東信さん、魚幸さん、吉川水産さん、吉池さんと都内には羨ましいほどあります。しかし、先ほど伊藤さんが言っていたように、実際には消費者の70%がスーパーで買っています。そのスーパーは先ほど言っていたように魚を売っていません。説明する人は全然いません。買いたいなら持って行け、という売場しかありません。消費者がどうやって食べたなら良いのか、今何を食べたなら良いのか、いろいろと聞きたいのに、これを一生懸命教え、こうやって食べたなら美味しいよ、今これを食べないと嘘だよ、このような話が出来ない人がいません。札

幌は特にそうです。

600、700あった小売屋が、今では130店舗ぐらいです。この130店舗の小売屋、市場に毎日仕入れに来てくれるのもこの130店舗だけです。量販店のバイヤーさんは来てくれません。電話発注、もしくは、パソコンで末端の店から上がってくるだけです。こんな状況の中で、お魚の良さ、今日コレが良いからコレ買ってコレ消費者に売ってと、タイムリーに伝えることは出来ません。従って、残った130店舗の小売屋に頑張れと言っています。

ということで、「お魚屋さん ガイドマップ」を作成しました。相对販売をしている130店舗の魚屋さんが札幌市内、札幌近郊の何処にあるか、一目で分かるように5つの地区に分け、札幌市に協力していただき、市役所、我々がやる料理教室、市場まつり、等々で配布しています。その魚屋さんに行けば、今何が美味しいか、どうやって食べれば良いか、全部教えてくれます。それから、生ゴミの処理、骨の始末、調理の時間がない、等々の色々な問題があった部分を魚屋さんに相談してください、絶対嫌だと言いません、捌いてくれる、骨は取ってくれる、生ゴミは店に置いていって良いよ、このようにして魚を食べてもらおう。そうしない魚屋さんは全部私に連絡が来、焼きを入れることになっています。そこまで小売屋さんと一緒にやっています。

そして、何かやろうと地図に載っている130店舗と去年やったのが、消費拡大フェアです。例えば、1000円以上買ったお客様にくじを引いてもらい、当たれば、道漁連さんに協力してもらったホタテが当たる。くじを引いてもらうために一生懸命魚を売る、そうすると、客単価が上がる、固定客が増える、勿論、売上も上がり利益も上がる。それを数字に表してくれと頼みましたが、自分が期待したほどの数字は上がりませんでした。参加した130店舗でもそれなりに温度差がありました、それでも年が明けてから、またやってくれと言ってきていて、今年は2回やろうと思っています。

成果を数字に表していこうと思っていて、お客さんが増えた、固定客が増えた、売上げが上がった、利益が上がった、これを数字に出し、前はこうだったけれど今回はこうだ、そうすると目に見えるではないですか。魚食普及活動の成果としてそれが欲しかったのです。

このようなことを、是非都内の消費者と直に触れ合って魚を売っている方々と何か出来ないか、大日本水産会の宮本さんに今提案しているのは、水産庁がやっている「ファストフィッシュ」、この商品を皆さんと作っていけないか、その作った商品をお店を持っている皆さんで扱って売ってくれないか、連携出来ればと思っています。全国的に魚食普及活動をしようとしている人が集まっている中で作っていけないか、今日はこの話をこの場で是非したいと思いやって来ました。何か一つでも良いので、皆で知恵を出し合って商品を作り、皆が得意としている売場で売らないか、何かが見えて来るのではないかと思います、札幌でやっています。今後共、宜しくお願いします。

【質問者：黒部漁協/富山】

「魚の駅生地(いくじ)」という漁協直営の直販施設をやっています。事業の一環として、先ほどから皆さんが言っていた魚教室を、大体月2回のペースで定期開催しています。一人でも参加できるシステムを作ろうと思い、以前は団体等の要望があった時に受ける体制だったのですが、団体では参加できない人のために、一人でも申し込み出来、年間で団体と合わせて20数回ぐらいやっています。ちょっとだけ視点が違うのは、どうしても生産者側に立ち、その旬、いわゆる昨年獲れたその魚のピークを迎えるちょっと前に料理教室をやり、その旬を迎えた時に、その魚を食べて貰いたいということです。

実は直売所のすぐ隣に、補助金で出来た漁村センターがあり、調理実習室が狭く5台しかないのもっとあればもっと出来ると思います。例えば、秋にはサケ丸1匹を使い、イクラを作り、切身はちゃんちゃん焼き等を作り、色々やりますが、一番大事なのは、都会でやる部分と田舎でやる部分と、随分違うと今日感じています。例えば、先ほど〇〇焼き、△△焼きと全部調味液の付いたメニューを聞いていましたが、魚の素材が本当に分かるのか懸念しています。僕らは地域で、漁業者の経験則で築き上げた食べ方が一番良いだろうという思いがあります。ホタルイカが獲れる時には、畦道になっているセリを摘んで来て、一緒に添えると美味しい、妊婦の人にはガンコという魚をごぼう汁と飲むとおっぱいが出る、あるいは、退院してきた人には白身魚、毒断物を食べる等々、地域の食文化、特に浜の食文化を料理教室を通じ、伝えるようにしています。

直販施設ではレストランも2店舗やっていて、家族で食事をする時、ただ能動的に食べるのではなく、参加している世代間で、カレイはこうして焼くとヒレ側は焦げすぎて駄目なんだよとか、とにかく親子間で、このような食べ方をじいちゃん、ばあちゃんがちゃんと伝えていって欲しい。豊かな食事を何か分かって欲しいという思いがあります。

確かに魚は解剖学と一緒に、魚の構造を考えて調理すれば、どんな食べ方でも出来ます。とどのつまり、どんな魚でもどれだけ多く調理、下処理出来るかによって、広がる訳なので、そんなには難しくないと思います。このようなことにもう一つ加える、料理教室の良さというのはいくつかあります。講師は、あえて板前の調理師にはさせません。浜のおばさんたちにさせます。その浜のおばさんたちの生き活きとした様子、繋がるということもあるし、体験で得た会話に説得力があり、これが一番良いだろうという思いで、伝わりやすい方法だと思います。

もう一つ、豊かな食事を提供することは、私も少し話しますが、昔のコッペパンは硬くて食べられなかった、魚も昔の経験則が少しずつ狂わされてきている気がしています。例えば、富山県にはサワラがいなかったのですが、ここ10年前ぐらいから水揚げされるようになり、西京漬けの名前は知っていましたが、食べる文化はありませんでした。従って、中々教えることが出来ません。ただ皆で挑戦してみよう、ということと、魚自信の良さ、色を見て触ってヌメリを見て、あるいは、ニオイを嗅いでという五感できっちりと訴える

ことを、何とか教育に取り入れて欲しいと常々思っています。

先ほど馬場先生が学校に調理実習室がないと言っていましたが、もっともっと小さい時から学校教育の中で取り入れてもらうために、我々系統も流通業者も力を貸して欲しいと思います。学校教育の中で、魚に触って、あるいは、調理してみてもというカリキュラムを、是非入れていただきたいと思っています。小さい時に経験した良い思い出は、ずっと繋がっていくと思います。

それから、我々がやっている活動が、どうも焼け石に水のような気がしてなりません。馬場先生が言われたように、是非ネットワークが出来、お互いに良い相乗効果が出るように期待しています。事務局の方でもあちらこちらからの提案を拾い上げ、是非、ネットワーク作りにご尽力していただければ有難いと思っています。

【馬場】

また、パネラーの方からも意見を伺いたいのです。その前に、お一人、紹介を兼ねて、漁業者で魚食普及活動をやられている山本さん。前にシンポジウムに参加して発言されていますが、お願いします。

【質問者：大平丸漁業/山本】

船橋市で小型巻き網船、大平丸に乗っている山本です。私も魚食普及をやっていて、やっている内容は職業柄、魚に恵まれているので、友人を呼んで魚を供しています。丸の魚を見せてあげるぐらいのシンプルな感じだったのですが、最近は参加型にし、捌いてもらったり、ナメロウ作りの叩くところをやってもらったり、アラ汁の作り方を見せたりしています。今までは供するばかりだったのですが、最近は作ってもらい、自分にも供する喜びを実感させてもらっています。発信する人数は少ないのですが、徐々に友達の友達とかに広めている感じです。

もう一点、チャレンジしたいことは、沖で良く未利用魚と言われるのですが、市場のニーズがないので獲って来なくて良いと命令され、外に流している魚の可能性を引き出してみたいことです。私は料理のプロではないのですが、料理人の人達を集めて、市場に出ない魚を食べてもらい、料理で喰らせるのが目的ではなく、この素材、俺だったらこう使う、というインスピレーションが湧くきっかけに出来れば良いかな、というのが今年の目標です。こじんまりと、友達の友達と広めていましたが、外に向けても発信して行きたいと考えています。

後一点、まだ話は決まっていますが、日本酒の蔵元、豊島屋酒造さんと、日本酒が飲まれなくなった、魚も食べられなくなった、ということで今度コラボレーションしてみようと、自分が料理を作り豊島屋酒造さんがお酒を提供するという話があります。

【馬場】

ありがとうございました。本当に個人的に小さなグループでやられている活動で、今朝獲れたサッパ、岡山でママカリと言われている魚を刺身用に持って来ていただいているようなので、後ほど試食してください。非常に熱く活動されていますが、中々船の中ではボスと折り合いがつかず、苦しんでいるようなので、是非、周りからサポートしてください。

【質問者：日刊食料新聞/辻】

水産庁の「お魚かたりべ」を今日参加しているかなりの方と一緒にやっています。大手水産会社のマルハニチロホールディングスの小林さんがいらっしゃるので、是非、お聞きしたいことがあります。

このお魚普及は元々、40年前、マルハの中部謙吉さんが発案され始めました。ニチロと統合され、市場に子会社を沢山持たれ、加工会社も沢山持たれています。そのグループの中で、もう一度魚食普及を考えていただき、マーケットを創造する。ノルウェーやアラスカなどの州政府は盛んにやっています。日本政府はWTOの関係で政府からお金は出さないということなので、是非、最大手のマルハニチロホールディングスさんに大いにリーダーシップを発揮していただきたいと思っています。これはおさかな教室とか、予算もPRも色々なことを含めて、もう一度戦略的に考えていただきたいと思います。

【馬場】

今までのフロアーからの色々なご意見、ご質問等で、魚食普及活動で、コープあいちさん、マルハニチロホールディングスさん、中部水産さんに追加的な話がありますか。

【福谷】

小売店さんは、直接コミュニケーションをとろうと思えば出来ると思います。しかし、生協はカタログ販売なので、全漁連さんが、一生懸命書いてくれます。でも、組合員は分からなくて色々聞いてくれます。聞いてくれるのはすごく有難いことです。皮なしなんかは、上手に焼けません。クッキングシートを敷いてみたらどうですかとか、切り身でも洗って良いのですか、洗わないで焼くのですか、このような質問も出て来ます。聞いてくれる組合員は良いのです、答えることが出来るから。しかし、皮なしを買って失敗したら、即、止めるということもあります。もう、これから買う商品はないと、皆諦めてしまうのです。こんなこともなるべくコミュニケーションがとれると、もっと良いのではないかと思います。

先ほど、並木先生から色々な方が教え、学校の指導できちんと箸も使えるようになったという話がありました。実は、大学生が料理を誰に教えて欲しいか、誰から教わりたいかと聞いたら、親からではないのです。他人様からだったのです。親からは教えて欲しくないのです。そうなのか、それならどこかで色々な方の指導が発揮出来れば、もっともっと覚えられる大学生が出来るのではないかなと思っています。

それから、今頃の大学生の感覚がすごく変わってきています。地域に伝わっている料理は何ですか、昔から伝わっている料理は何ですかと聞いたら、私たちは単純に考えて、ぼんぼんと出てくるかなと思いましたが、実は中央大学でやったことですが、中央大学は東海3県の色々な所から来ている子が多いのですが、その中に出て来たのは、いいですか、地域から伝わっている料理は、名古屋というか愛知県で言えば、モーニングサービスが出て来るのです。それから天むす、もう家庭でとか、地域ではないものが、自分たちが受け継いできた、昔から伝わった料理だと、20年近く生きてきた子が言う状況なのです。

そこで、何か機会がある度に、うまく教えていかななくてはいけない、何か教えていかななくてはならない、琴線に触れるようなことをしていかななくてはいけないと思っています。というのは、結婚式に、今、殆どタイが出て来ません。唯一タイが出て来るのがお食い初めだと思っているのです。まだ、お食い初めは変わったものに変化していないのです。孫に「お食い初め」をやらなければいけないと言うと、さあ、タイをとか言いますが、結婚式にはタイが出て来ません。従って、まだ残っている行事の中で、魚が進出出来るものは何かと調べてみても良いと思っています。そうすると、今まで伝統でこうだったからと、少し普及できる糸口になるのではないかと考えています。

【質問者：榎まつばら/松原】

ちょっとよろしいですか。大日本水産会の「おさかな学習会」などで学校でのお魚教室指導や調理教室をやらせていただいています。

実は、私は板前でもあり、魚屋でもあり、寿司屋もやっていますが、色々な話を伺った中で、何かどこかで聞いた話しだなあと、東京魚商組合か寿司商組合で聞いたのかは分かりません。様々にやっていて、ただその細かな部分はこの場では良いのかなと思っています、もっと大きく、私も小学校とか色々回ってみました、先生方も一緒に調理教室をやってきましたが、先生方すら魚の下処理も出来ない。当然、卸し方も出来ないという状況です。魚の骨のはずし方は出来ます、教えて貰ったから出来るのか、それ以上に興味を持つのかという、最初の一步のところ、足りてないのかと思います。

お母さん方に集まっていたいて、魚の調理実習もしますが、包丁すら切れない。30人いたら、2人か3人の方は切れる包丁を持っています。魚を卸す以前の問題で、包丁の研ぎ方から教えなくてはならないというレベルです。たまたまPTAの集まりで誰々さん参加してください、人数が足りなくてと、集まった方々なのか、本当に魚を覚えたいと思っただけの方々なのかという問題が、非常にあると思います。学校の家庭科室でやるのですが、あの環境だから生臭くなくて出来るけど、家の小さなお勝手ではサバ1本卸すことは、多分臭くて出来ないと思います。卸す、卸さない、買う、買わないという以前の問題で、先ほども言っている方もいましたが、魚を真水で洗って良いものなのか、塩水で洗って良いものなのか、では真水で洗った時、水道水で洗った時に色は絶対白っぽくなりますよ。それが、鮮度が落ちてしまっているのか。このように包丁を持つ以前の問題で、

そういう一般的なことからきちんと、ある程度教育の部分で教えてあげた方が良いと思います。それから、家に帰ってから、買って来た魚を冷蔵庫にしまう時の、衛生管理目的ではなく、鮮度を保持する工夫の仕方なり、そこから興味を持ってくれば、もっと先に興味が行くと思います。難しいことではなくて、まず魚に興味を持ってもらうことを考えた方が、早いような気がします。

【質問者：フードアドバイザー/柳田】

マーケッターをしている柳田です。皆さんの魚食普及をやっている話を聞いて、どの話も皆素晴らしいと思います。その話の中に出て来たことを聞いていて、私はマーケッターなので生活者の視点から考えるのですが、魚を1週間に1回も食べない、1ヶ月に1回も食べないという人はいないと思います。また、毎日食べるという人も多分いないと思います。生活の中でどのくらいの割合で食べているのか、皆様も365日、朝昼晩ずっと魚を食べてくださいということではないと思います。魚食普及は週に1回の人に2回、2回の人を3回にしてもらう、ということだと思います。

ただ先ほどから聞いていると、晴(はれ)と曇(け)、どちらかと言うと魚が晴になっている気がします。特別のイベントの時とか、何とか教室、お魚体験何とかという、物凄く楽しくて、嫌だと思ふ人はいないと思います。大体が良い印象を持って帰ると思います。ちょっと晴のイベントになっている気がします。如何にして曇(日常)にしていくか、私達が考えないといけないことだと一つ思います。

それから、日常の生活の中で、どのようにして魚を食べたいと思ってもらうかが大事で、魚が良いのも美味しいのも殆どの方が知っていると思うので、例えば、肉はどうだろう、ちょっと元気がない時に、今日は景気づけで肉を食べようか、になると思います。また、最近肉、魚ばかり食べていると、体をキレイにするために野菜も食べようということになります。女性だと、イソフラボンを摂らなくてはと豆腐を食べようと思います。魚の場合は美味しいのだけれど、このように、こう良いというのが、皆さん良いというのは分かっていますが、こうだから今日魚を食べようというイメージがないのかと思います。

今、世界で色々な国がどんどん魚を食べるようになって来て、日本だけがどんどん落ちてきている。海外の人達は何故魚を食べているのか、健康的なイメージがあるからか。詳しくは分かりませんが、記事などでは見かけます。しかし、日本人は健康になりたいからと、魚を食べようとは思わないと思います。従って、皆さんがそれぞれの魚種の食べ方、扱い方等々をやっていることは素晴らしい活動で、是非そのまま続けて欲しいと思いますが、そのイメージを統括するもの、後押しするもの、人間はイメージで日々の生活を送っていると思うので、今日このような気分だからこうしよう、こういうものを食べよう、となります。魚を食べると何が良いとか、無理矢理作るわけではなく、生活の中でこうだから魚を食べようというイメージを皆さんで作っていけると、皆さんがやっている魚食普及がもっと有意義で、もっと効果的なものになっていくのではないのかと、今日感じました。

【質問者：日本製網工業組合/水上】

私は大日本水産会の宮本さんに誘われ、初めて参加しました。船にも良く乗っています。インターネットでの産直会に設立当時から参加しています。このことと普段感じていることを話したいと思います。

魚を食べようといっても、どのようにして食べたら良いのか、分からないのが現状だと思います。魚屋さんに行くと、色々な魚がラウンドで並んでいる。では、ラウンドを買って帰って、皮はどのようにして剥ぐのか、それすら分からないと思います。三枚に卸して、皮と身はこうやって取る、口では言えるけど、実際にはやったことがない人が殆どだと思います。船に乗っていたので、三枚に卸さなくても簡単な皮の剥き方があります。骨のところに筋を入れ、皮を剥いて三枚に卸す、NHKでもやっていました。いとも簡単に剥けます。このようなことも魚の売場で、ラウンドはこのようにして剥く、絵でも何でも良いと思います。このことをやっているのは平塚漁協です。そして、プラスチックのまな板に魚の名前を入れて販売もしています。例えば、アジを買った、サバを買った、どのようにして食べたら良いのか、焼く、煮るも良いでしょうが、こんな料理方法もあるよと知らせるのも大事だと思います。

例えば、我々が洋服を買いに行くと必ず店員が来て、この洋服はこのような生地で、何処で作り、似合いますよ、と言います。魚には殆どありません。ただ単にヤードに並んでいて、さあ一買って行きなさい、これでは売れません。昔は魚屋さんがこのようにしていました。旬の魚はこれだよ、このように調理すると美味しいよ、このようなことがないことが現実で、結果、「魚離れ」が起きているのではないかという気がします。まず魚の食べ方、料理の仕方を教えるということは、私も同感です。

もう一つ、この間、東京海洋大学でもこのような集まりがあり、皆に魚を食べようと言っても、子どもに魚を食べさせようと言っても、親が食べないとどうしようもない、親に食べさせようことをしなくては駄目だという意見がありました。東京海洋大学には調理教室もないようなので、今、私のやっているのは杉並や中野地区の消費者センターで、年に3～4回、産直で魚を取り寄せ、皆で料理をしています。料理の仕方などを勉強しています。

有料の民間施設を借りると高額で、一人の負担が大きいので、公共施設でやると安く出来ます。大人の人達が地域ごとに何かを出来る雰囲気があれば、必然的に魚を大人が食べていくようになるような気がします。今日、初めて参加し、話をさせていただきました。ありがとうございました。

【質問者：五洋建設/篠田】

時間がないようなので、一言、言わせていただきます。私は水産庁のOBで、漁港整備等をやっていたので土木が専門、漁業生産、水産流通、料理は専門ではありません。しか

し、魚を良く食べる田舎にいて、海から約8 km、大きな川の中流だったので、淡水魚のアユも良く食べたし、アジ、サバ、イワシ、サンマ、キビナゴ等の魚も良く食べました。

小・中学校には給食制度がなかったので、家が近かったので昼休みは家に帰りました。昼ごはんは大抵魚の塩焼き、夜はクジラ肉のステーキ等を良く食べました。このように、日常的に昼は魚を食べていたので、魚のことは良く知っています。

都会に出、サラリーマンをやり、横浜の本牧辺りの大手のスーパーには大きなアクリルの円筒の水槽があり、マイワシが泳いでいました。子どもを魚売場に連れて行き、陳列台に並んだ魚を全部教えます。これはアジ、横にギザギザが付いている、これはサバ、模様がある、これはマイワシ、7つ星の点々がある等々水族館のように教えました。

私が、魚が好きなので、娘二人も好きになりました。都会育ちの娘ですが、苦労しないで魚好きになっています。ただし、妻は西日本の内陸育ちなので、あまり魚は食べません。白身のタイぐらいで、青魚は食べません。育った環境によって違います。昔から魚食普及という言葉は不思議に思っていますが、苦労せず魚食普及するには、小さい時に美味しい魚、鮮度の良い魚を単純に塩焼きで頻繁に食べた、結果、魚が好きになった。かつ、大衆魚で良いと思います。特に晴の日ではなく、日常的に魚を食べ、美味しい魚の味を知り、好きになることが大事だと思います。

もう一つ、議論されていないのが、魚の生産段階、流通段階、料理の段階でパネラーの方々から意見をいただきましたが、食べ終わった後の生ゴミのことが、今年の「水産白書」に載っています。41頁には水産物は肉類に比べて調理後の生ゴミの処理が大変だと書かれています。42頁にはウロコや内臓が処理されていれば、魚料理を増やすためにも良い魚商品であると書かれています。やはり、食べた後のことがネックになっている。その辺りの議論がちょっと抜けているような気がします。

最後に一言言いますが、例えば、取り組みやすい実験的な試みとして、水産庁が財務省の財務局にお願ひし、官舎の中にある敷地で、生ゴミを処理する場所を実験的に作ってみる、本当は民間アパートでもやって欲しいのですが、このような実験をやってみると良いかと、常々思っていました。以上です。

【馬場】

時間がありませんが、もう一つ最後のテーマで、学校給食あるいは生協の現場に魚を提供しているマルハニチロホールディングスの渡辺さん、現場で栄養士として調理に関わっている並木さんの報告に対して、二人に関わる仕事をしている小堺さんが今日参加していますが、学校給食に食材供給している会社の方をお願いします。

【質問者：丸幸水産/小堺】

丸幸水産の小堺です。私共は都内7区、港区、中央区、文京区、台東区、墨田区、江東区、江戸川区の約230校の小・中学校に食材を納品している会社です。皆さんの話を聞

いていて、良く理解されているのは、子ども達に子供の頃から美味しいものを食べさせていくことが魚食の普及に一番役立つということです。学校給食というのは、先ほども並木先生が言っていたように、総て加熱調理が必要となります。後は価格の問題もあります。

低学年、中学年、高学年と中学校、大体ですが都内だと、230円、250円、270円、300円で1食が作られています。従って、使える魚種も限られてしまいます。しかし、築地から直接仕入れるルートもあるので、出来るだけ品位の高い水産物を食べて貰いたいと、出来るだけ生の食材を前日に加工して納品する形でやっています。

私も思いますが、小学生にまずは美味しいものを食べてもらい、大人になってからも美味しい魚を食べてもらおうことが一つ、同時に家庭で、今はお母さん方も働いていて忙しいでしょうが、出来る限り手作りの美味しい魚を食べさせられるような環境作り、商品作りがこれからも強く望まれると思います。これらを理解して、繋がっていけば魚食の普及の一つの大きな手掛かりになると考えています。以上です。

【並木】

やはり給食というものは、今言われたように、細かく低学年、中学年、高学年、中学校の4段階の切身を作るということに対しては、本当に大変だと思っています。魚なので形が皆違うのに同じ大きさで供給していただき、10gの差が殆ど無いものがある中で、そのようにしてもらっていることに、本当に感謝しています。

価格の面でも、決まった価格でやっているのでも、大分、色々な魚が使えるように価格を抑えていただいていると思います。もっと家庭に発信出来るような、家庭でできる魚料理を、先ほども言っていたように、素材を大切にというのは私も本当にそうだと思っていますが、1週間に1回、ずっと同じものは出せないし、同じ料理は2ヶ月に1回しか出せません。料理の幅も広くないとならず、色々な料理を考えています。本当はアジ、サンマ、イワシにしても、丸のもので提供出来るよう心掛けて行きたいと思っています。

【馬場】

ありがとうございました。そろそろ閉めないといけないのですが、水産庁で魚食普及に活躍されている上田さんが参加されています、ちょっとご意見、ご感想をお願いします。最近、築地の場外に「Re-fish 食堂」を出店し、日々テレビ等でも活躍されています。

【質問者：水産庁/上田】

前半のパネラーの方々の報告を聞きそびれ、討論会から参加しています。二つあると思います。一つは子ども達に食べてもらい、味の体験、味をしっかりと記憶してもらおう。もう一つは、その親たちにどのようにして料理をしてもらうかです。何れにしても、水産業の力、漁業の力は食べてくれる人あってからのことで、イコール、消費の受け皿である消費の部分強化しなくてはどうしようもありません。

二つそれぞれを分けて見ると、6月10日に「Re-fish 食堂」を築地の場外のNPOと一緒に始めて、提供している料理は、基本的に地方の郷土料理の技術的なエッセンスを引き抜き、全国に汎用出来るように出している料理です。同時に、出している料理はレシピを配ります。そして、総ての料理は5分で出来ます。「ファストフィッシュ」。私が言うと、また批判かと思われそうですが、そうではなく、例えば、デパートの地下で「ファストフィッシュ」と切身を実演しながら両方を売った時、お客さんは明らかに切身の方に来てしまいます。「ファストフィッシュ」に行く人は、その先のステップアップをしてくれません。

本当は「ファストフィッシュ」の次にステップアップして、切身へ行って欲しいのです。「ファストフィッシュ」を電子レンジでチンなら食べる人は、他の魚もチンしてくれたら食べると言います。どうにかして、ちゃんと考えなくてはいけない問題です。安易に皆で「ファストフィッシュ」化しようというのは、しっかり考えなくてはけません。

料理を伝える時のハードルの下げ方、ハードルは下げなくてはけません。例えば、この塩焼き良いから持って行きなよ、アジ良いから持って行きなよと言っても、グリルを汚したくない、煙を出したくない。このような人達をどうするか、無理に焼く必要はない、茹でて美味しいから、北海道にある湯煮という方法、3分で出来るよ、干物も茹でて良いと、そこで眼から鱗が剥がされ、やってみたら美味しかったと言います。困ったことに、私の女房はあまり焼いてくれなくなりました。

このように、どうしても在庫を抱え易いとか、冷凍で済むとか、電子レンジでチンの世界に行ってしまうと、売り手の都合になってしまいます。肉か魚かと言いますが、魚肉なので肉なのです。魚には魚の肉の特性があり、それに合わせて料理すると物凄くハードルが下がり、美味しくなります。しかも、先ほどいつも同じものを、同じ味を食べさせる訳にはいかないという話がありましたが、主婦の方が求めるのはまず時短で、それから、美味しいこと、栄養バランス、野菜との合わせ技、そして、財布にも優しいという4点だと思います。

ハードルを下げ過ぎるのは教育上良くないので、どのように考えて下げていくのか、もう一度考え直して良いのではないかと思います。そのためにも、既存の料理法を一度解体することです。レシピとかで覚えるのではなく、レシピで伝えるのはイベントになってしまいます。正に晴の日のものになってしまいます。曇りのものにするには、一度仕組みで教えることです。仕組みの組合せで教えると、何だ、それで良いのね、とやるようになります。従って、僕らが実演立売をする場合、魚が売りにくいと思ったことは一度もありません。大体完売です。正に、先ほど魚は人が人に伝えながら売る、と言っていました、別な言い方をすれば、伝わりさえすれば確実に売れます。そこに希望があると思います。

感想まで。

【馬場】

ありがとうございました。まだまだ語り足りないところですが、時間なので、私の方で

まとめにはなりません、全体を聞いた感想と、今後に向けての提案ではありませんが、少し話したいと思います。

先ほど札幌の本田さんから話がありましたが、始まる前の楽屋裏で話していたことも正に同じで、数字で示せなかったら駄目だということです。ずっと魚食普及活動が続けていても中々目に見えないし、神谷さんも言っていたように活動も萎える、それでもこのように続けているのは、それだけ危機感があるのだと思います。もうそろそろ実効として数字で上げていく活動に向けていかなければ、いけないのではないかと考えています。

その時、様々なセクターの方々が集まって連携してやる時に、何を究極の目的にするのか、中々一致はしないと思います。私は、魚食については国粋主義で、我が大学の生協に出ているサバの塩焼き、サバの味噌煮はノルウェーサバで、これを国産のサバに変えてもらおうと全漁連フーズを入れて一度戦いましたが、結局大学の事業連合の本部が出て来て、「高い」と。全漁連フーズがこのコストでは出せませんと撤退してしまいました。これほど大学生協も厳しく、ゴマサバで良いからあるじゃないかと言いましたが、その時はなかった。学校給食と一緒に、湯煎かコンベックだけなので、なおかつ安くということで、ほぼ学校給食レベルです。

国粋主義と言いましたが、魚食普及で何をしたいのか、上田さんも良く言っていますが、水産業が生き残らなければいけない、我が国の周りにある食糧資源である水産資源を見捨てる訳にはいけません。漁業がなくなるというのは例え一部の生産者が残るにしても、一部の資源を利用するだけで、沿岸から沖合、遠洋の様々な資源を日本の漁船が獲るという漁業があって、これが生き残らなければ、我々が資源を見捨てることになります。

今、各地で海底資源を巡り、国の中で争っています。それだけ国民の目が資源に向いているのであれば、魚の資源、食糧資源も同じだと思います。これは、魚食をしなくてはいけないという私の思いです。今日はマルハニチロホールディングスさんも全漁連さんも参加していますので、輸入の原料を使うこともありますが、これは全然否定しません。これを含めた魚食普及だと思っています。

何れにしても、まずは魚を食べるということを普及する、この活動を通じて実効を上げていくものに是非して行きたい、して行かなければと思っています。今後もシンポジウムは続きますが、これからの議論は、どのようにして実効を上げていくのかの活動を、皆で考え出し、それに取組む方向に進めて行きたいと、コーディネーターとして思っています。

後は、その為の水産庁の補助金、大日本水産会のそれに向けての予算取りに期待したいと思っています。私の方のまとめはこれで終わります。(了)