

第 4 次那覇市水産業振興基本計画策定業務 － 資料編 －

令和 7 年 3 月
那覇市 商工農水課

第1章 市民アンケート調査結果	1
第2章 流通事業者アンケート調査結果.....	28
第3章 漁業協同組合・漁業者ヒアリング	67
第4章 実需者ヒアリング	70
第5章 先進事例調査..... エラー! ブックマークが定義されていません。	
1. 岡山県邦美丸（くにみまる）「受注漁」	75
2. 山口県長門市「ニューフィッシャー確保育成推進事業」	77
3. 宮城県昭福丸「船陸通信」	79
4. 神奈川県「三崎漁港」	80
5. 山口県漁協田布施支所「新鮮田布施」	81
6. 新潟県上越漁協「漁獲情報共有システム」	83
7. 豊洲物流「共同荷受」	85
8. 神奈川県鎌倉市「サカナヤマルカマ」	86
9. 鳥取県「松葉がに」	87
10. 函館市「函館朝市」	88

第 1 章 市民アンケート調査結果

(1) 調査の目的

流通・消費に係る実態把握のため、那覇市民（消費者）にアンケートを実施した。

(2) 調査期間

2024 年 8 月 30 日～2024 年 9 月 2 日

(3) 対象者

那覇市在住者で 18 歳以上に対して WEB アンケート

(4) 回収数

回答者数
412 件

(5) 回答の見方

- ・ 回答率（％）については、小数点第 2 位を四捨五入し、小数点第 1 位までを表示している。このため、合計値は必ずしも 100%とはならない場合がある。
- ・ 回答には、単数回答と複数回答がある。複数回答の場合、その回答率（％）の合計が 100%を超える場合がある。

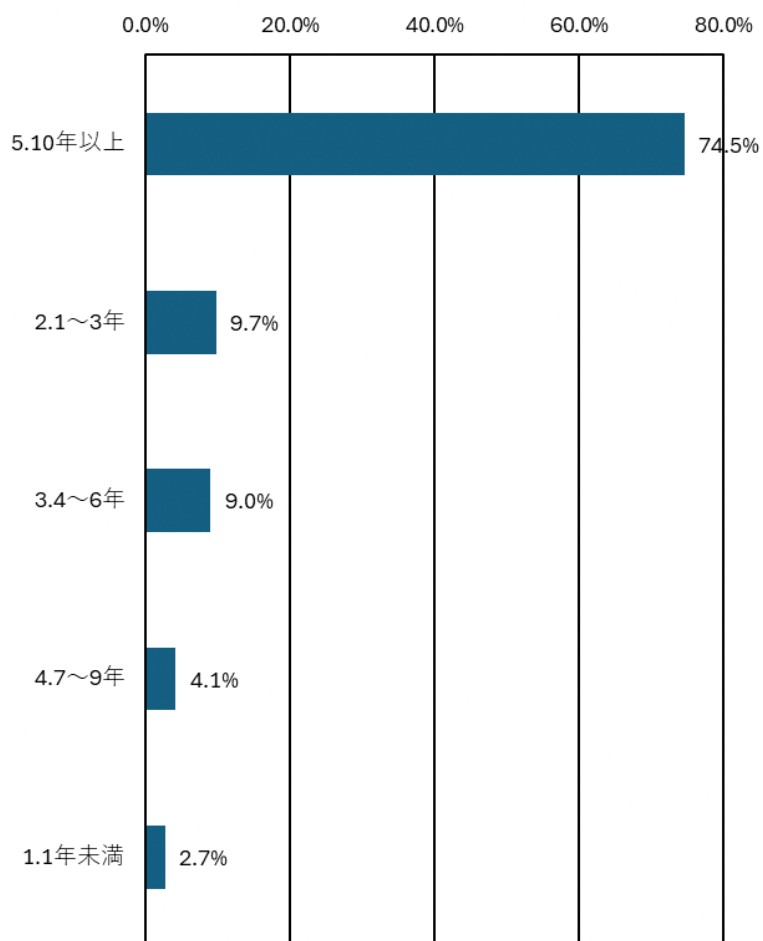
(6) 結果

問1 那覇市に居住している年数について。(n=412)

「10年以上」との回答が74.5%と最も多く、次いで「1～3年」、「4～6年」の順となった。

	回答数	比率
5.10年以上	307	74.5%
2.1～3年	40	9.7%
3.4～6年	37	9.0%
4.7～9年	17	4.1%
1.1年未満	11	2.7%
合計	412.0	
n	412	

問1 那覇市に居住している年数について。(n=412)

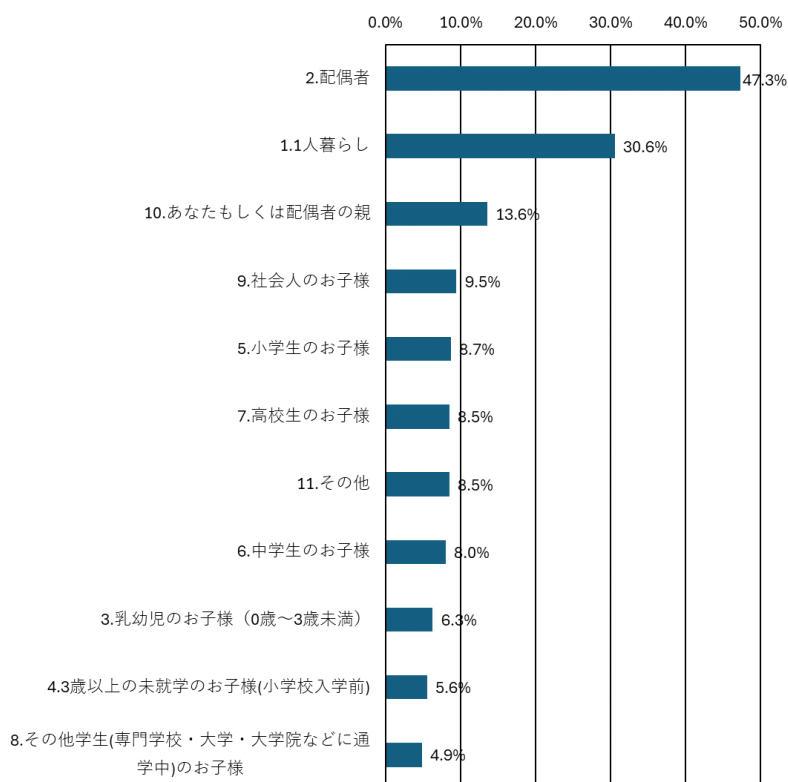


問 2.あなたが現在、同居しているご家族について※あなたご自身からみた続柄でお答えください。(n=412)

「配偶者」との回答が 47.3%と最も多く、次いで、「1 人暮らし」、「あなたもしくは配偶者の親」の順となった。

(複数回答)	回答数	比率
2.配偶者	195	47.3%
1.1人暮らし	126	30.6%
10.あなたもしくは配偶者の親	56	13.6%
9.社会人のお子様	39	9.5%
5.小学生のお子様	36	8.7%
7.高校生のお子様	35	8.5%
11.その他	35	8.5%
6.中学生のお子様	33	8.0%
3.乳幼児のお子様（0歳～3歳未満）	26	6.3%
4.3歳以上の未就学のお子様(小学校入学前)	23	5.6%
8.その他学生(専門学校・大学・大学院などに通学中)	20	4.9%
合計	624	
n	412	

問2.あなたが現在、同居しているご家族について※あなたご自身からみた続柄でお答えください。(n=412)

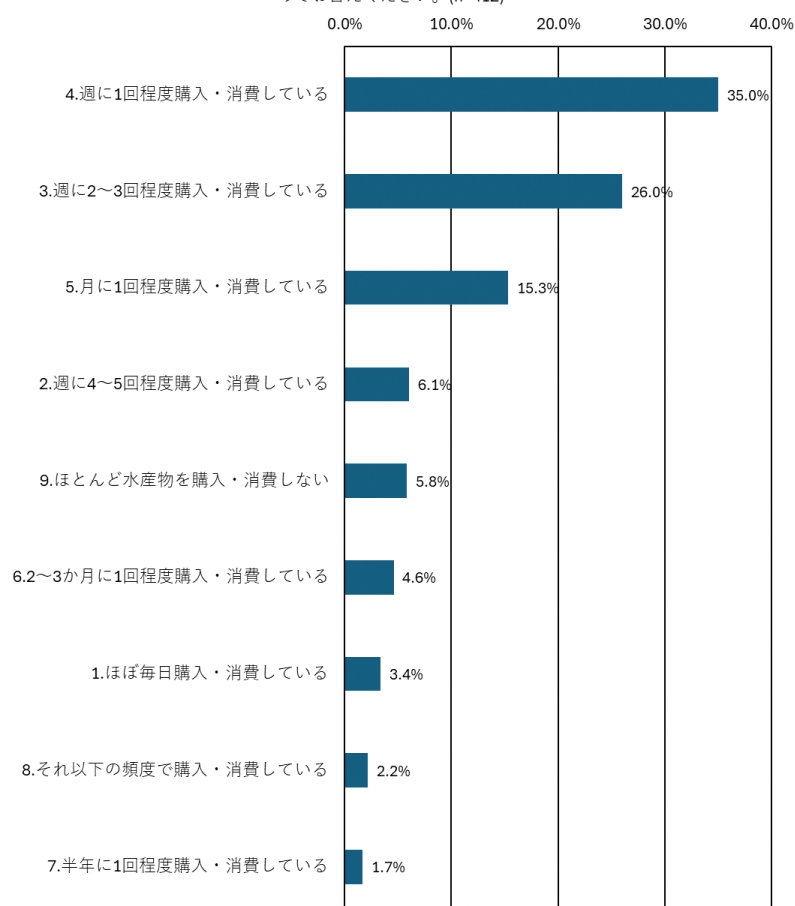


問 3.あなたを含めたご家族での水産物の購入・消費頻度について。※飲食店等での飲食も含めてお答えください。(n=412)

「週に 1 回程度購入・消費している」との回答が 35.0%と最も多く、次いで、「週に 2～3 回程度購入・消費している」、「月に 1 回程度購入・消費している」の順となった。

(単一回答)	回答数	比率
4.週に1回程度購入・消費している	144	35.0%
3.週に2～3回程度購入・消費している	107	26.0%
5.月に1回程度購入・消費している	63	15.3%
2.週に4～5回程度購入・消費している	25	6.1%
9.ほとんど水産物を購入・消費しない	24	5.8%
6.2～3か月に1回程度購入・消費している	19	4.6%
1.ほぼ毎日購入・消費している	14	3.4%
8.それ以下の頻度で購入・消費している	9	2.2%
7.半年に1回程度購入・消費している	7	1.7%
合計	412	
n	412	

問3.あなたを含めたご家族での水産物の購入・消費頻度について。※飲食店等での飲食も含めてお答えください。(n=412)

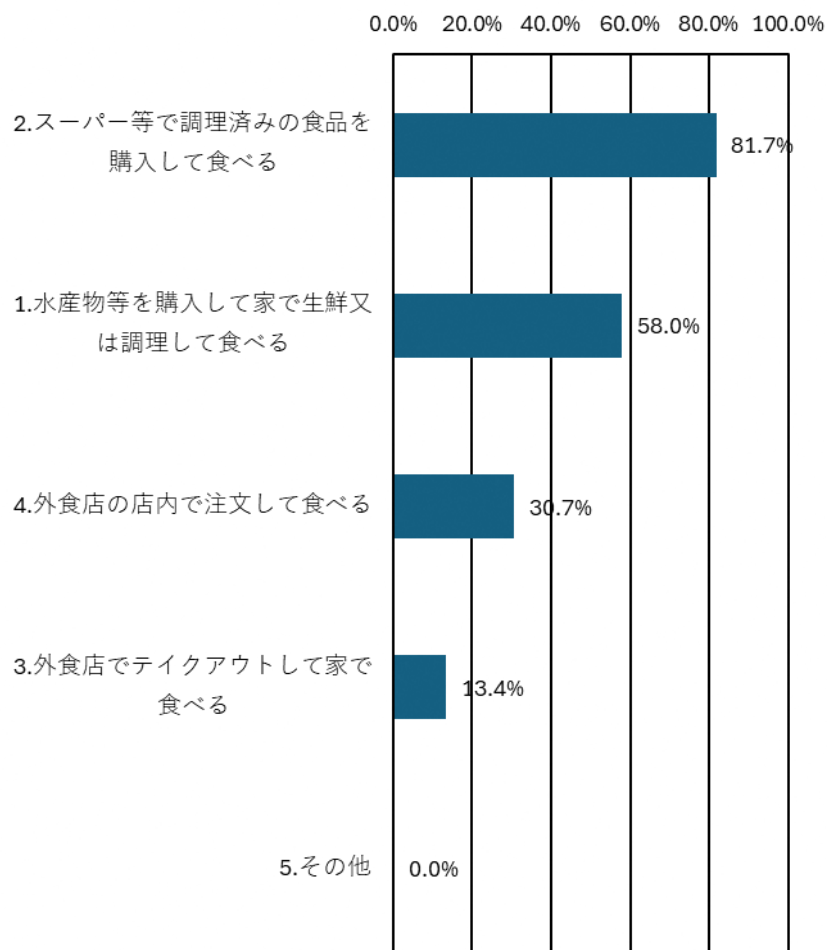


問 4.あなたを含めたご家族での水産物の消費方法について（いくつでも）
(n=388)

「スーパー等で調理済みの食品を購入して食べる」との回答が 81.7%と最も多く、次いで、「水産物を購入して家で生鮮または調理して食べる」、「外食店の店内で注文して食べる」の順となった。

複数回答	回答数	比率
2.スーパー等で調理済みの食品を購入して食べる	317	81.7%
1.水産物等を購入して家で生鮮又は調理して食べる	225	58.0%
4.外食店の店内で注文して食べる	119	30.7%
3.外食店でテイクアウトして家で食べる	52	13.4%
5.その他	0	0.0%
全体	713	
n	388	

問4.あなたを含めたご家族での水産物の消費方法
について（いくつでも）(n=388)

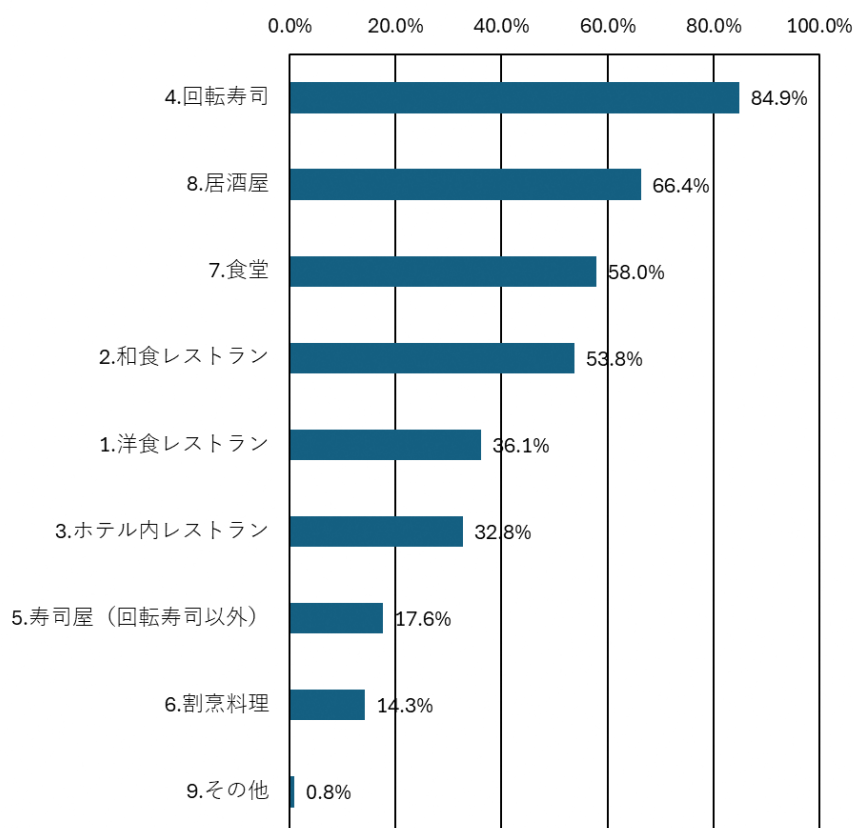


問 5.外食店の店内で水産物を消費することがある方にお伺いします。どういった外食店で水産物を消費しているか？(n=119)

「回転寿司」との回答が 84.9%と最も多く、次いで、「居酒屋」、「食堂」の順となった。

複数回答	回答数	比率
4.回転寿司	101	84.9%
8.居酒屋	79	66.4%
7.食堂	69	58.0%
2.和食レストラン	64	53.8%
1.洋食レストラン	43	36.1%
3.ホテル内レストラン	39	32.8%
5.寿司屋（回転寿司以外）	21	17.6%
6.割烹料理	17	14.3%
9.その他	1	0.8%
合計	434	
n	119	

問5.外食店の店内で水産物を消費することがある方にお伺いします。どういった外食店で水産物を消費しているか？(n=119)



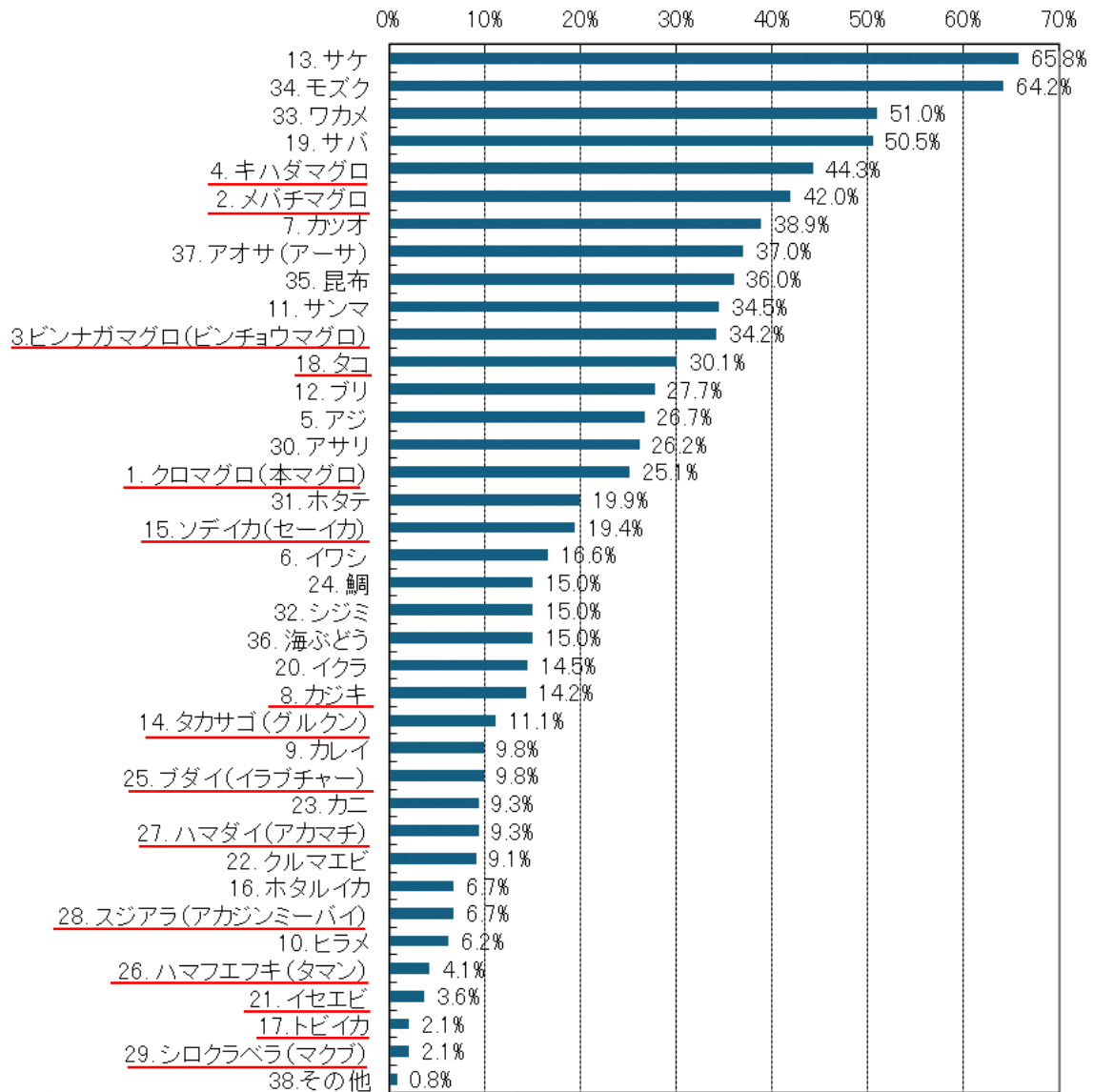
問 6. 家庭で購入する水産物を教えてください (n=386)

「サケ」65.8%、「モズク」64.2%、「ワカメ」51.0%の順が多かった。那覇市での水揚げ魚種で見ると「キハダマグロ」44.3%、「メバチマグロ」42.0%、「ビンナガマグロ」34.2%の順が多かった。

	回答数	比率 (%)
13. サケ	254	65.8%
34. モズク	248	64.2%
33. ワカメ	197	51.0%
19. サバ	195	50.5%
4. キハダマグロ	171	44.3%
2. メバチマグロ	162	42.0%
7. カツオ	150	38.9%
37. アオサ (アーサ)	143	37.0%
35. 昆布	139	36.0%
11. サンマ	133	34.5%
3. ビンナガマグロ (ビンチョウマグロ)	132	34.2%
18. タコ	116	30.1%
12. プリ	107	27.7%
5. アジ	103	26.7%
30. アサリ	101	26.2%
1. クロマグロ (本マグロ)	97	25.1%
31. ホタテ	77	19.9%
15. ソデイカ (セーイカ)	75	19.4%
6. イワシ	64	16.6%
24. 鯛	58	15.0%
32. シジミ	58	15.0%
36. 海ぶどう	58	15.0%
20. イクラ	56	14.5%
8. カジキ	55	14.2%
14. タカサゴ (グルクン)	43	11.1%
9. カレイ	38	9.8%
25. ブダイ (イラブチャー)	38	9.8%
23. カニ	36	9.3%
27. ハマダイ (アカマチ)	36	9.3%
22. クルマエビ	35	9.1%
16. ホタルイカ	26	6.7%
28. スジアラ (アカジンミーバイ)	26	6.7%
10. ヒラメ	24	6.2%
26. ハマフエフキ (タマン)	16	4.1%
21. イセエビ	14	3.6%
17. トビイカ	8	2.1%
29. シロクラベラ (マクブ)	8	2.1%
38. その他	3	0.8%
合計	3300	
n	386	

※色付きのセル是那覇市で水揚げがあるもの

問6. 家庭で購入する水産物を教えてください(n=386)



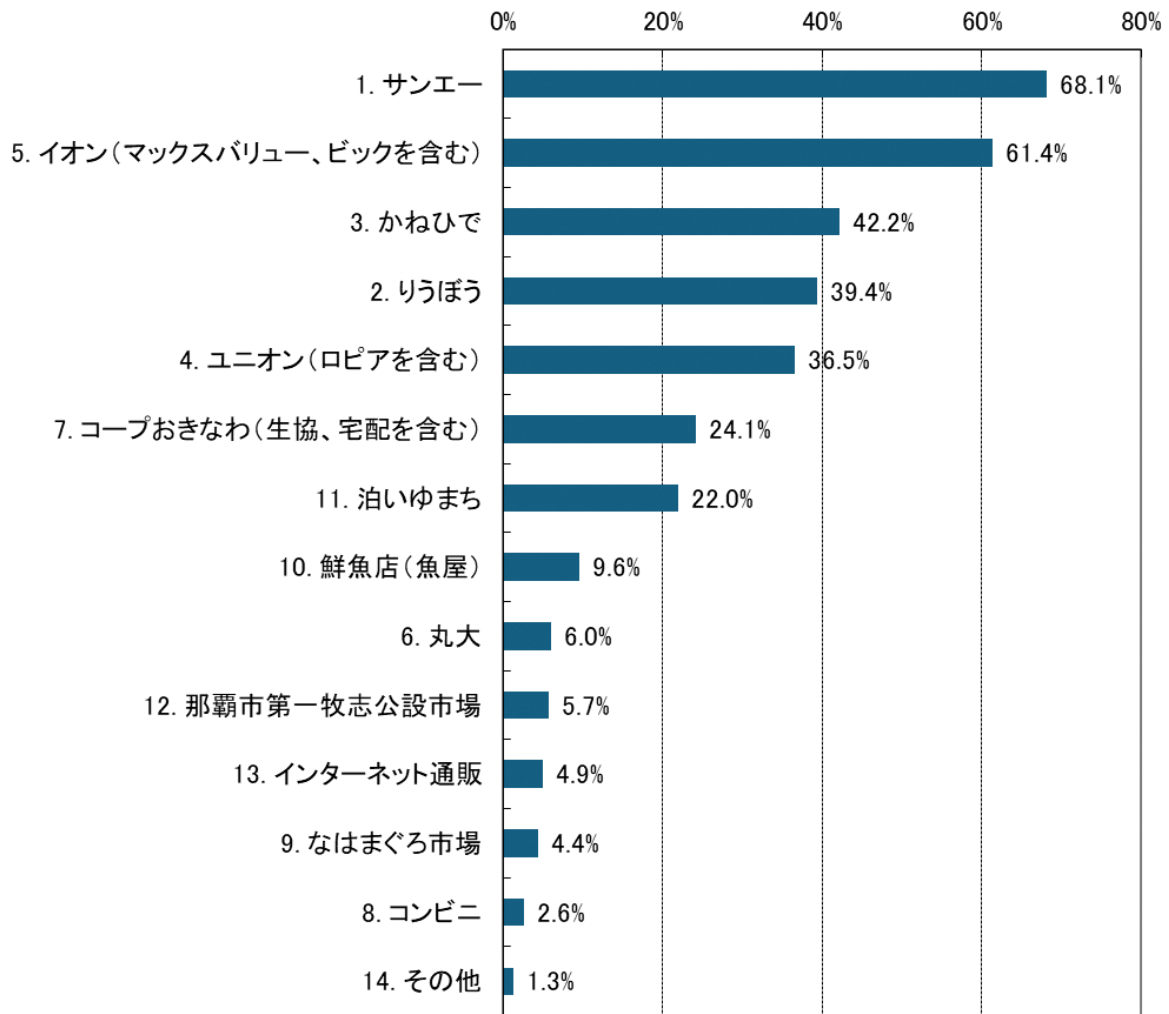
※赤下線は那覇市で水揚げがあるもの

問 7.水産物を購入する場所について (n=386)

「サンエー」68.1%との回答が最も多く、次いで「イオン（マックスバリュー、ビックを含む）」61.4%、「かねひで」42.2%の順で多かった。那覇市・水産関連施設では「泊いゆまち」22.0%、「那覇市第一牧志公設市場」5.7%、「なはまぐろ市場」4.4%となっている。

複数回答	回答数	比率 (%)
1. サンエー	263	68.1%
5. イオン（マックスバリュー、ビックを含む）	237	61.4%
3. かねひで	163	42.2%
2. りうぼう	152	39.4%
4. ユニオン（ロピアを含む）	141	36.5%
7. コープおきなわ（生協、宅配を含む）	93	24.1%
11. 泊いゆまち	85	22.0%
10. 鮮魚店（魚屋）	37	9.6%
6. 丸大	23	6.0%
12. 那覇市第一牧志公設市場	22	5.7%
13. インターネット通販	19	4.9%
9. なはまぐろ市場	17	4.4%
8. コンビニ	10	2.6%
14. その他	5	1.3%
合計	1267	
n	386	

問7.水産物を購入する場所について (n=386)

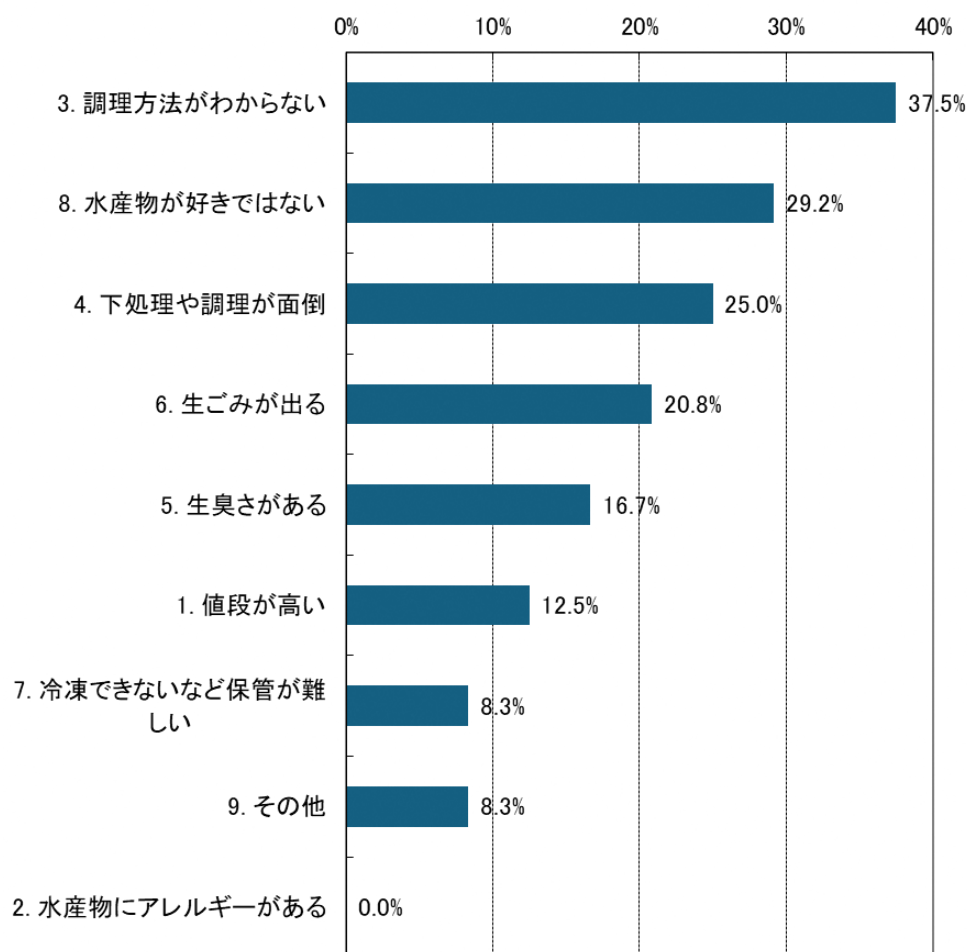


問 8.水産物を（ほとんど）購入・消費しない理由（n=24）

「調理方法がわからない」 37.5%との回答が最も多く、次いで「水産物が好きではない」 29.2%、「下処理や調理が面倒」 25.0%の順で多かった。

複数回答	回答数	比率（%）
3. 調理方法がわからない	9	37.5%
8. 水産物が好きではない	7	29.2%
4. 下処理や調理が面倒	6	25.0%
6. 生ごみが出る	5	20.8%
5. 生臭さがある	4	16.7%
1. 値段が高い	3	12.5%
7. 冷凍できないなど保管が難しい	2	8.3%
9. その他	2	8.3%
2. 水産物にアレルギーがある	0	0.0%
合計	38	
n	24	

問8.水産物を（ほとんど）購入・消費しない理由（n=24）

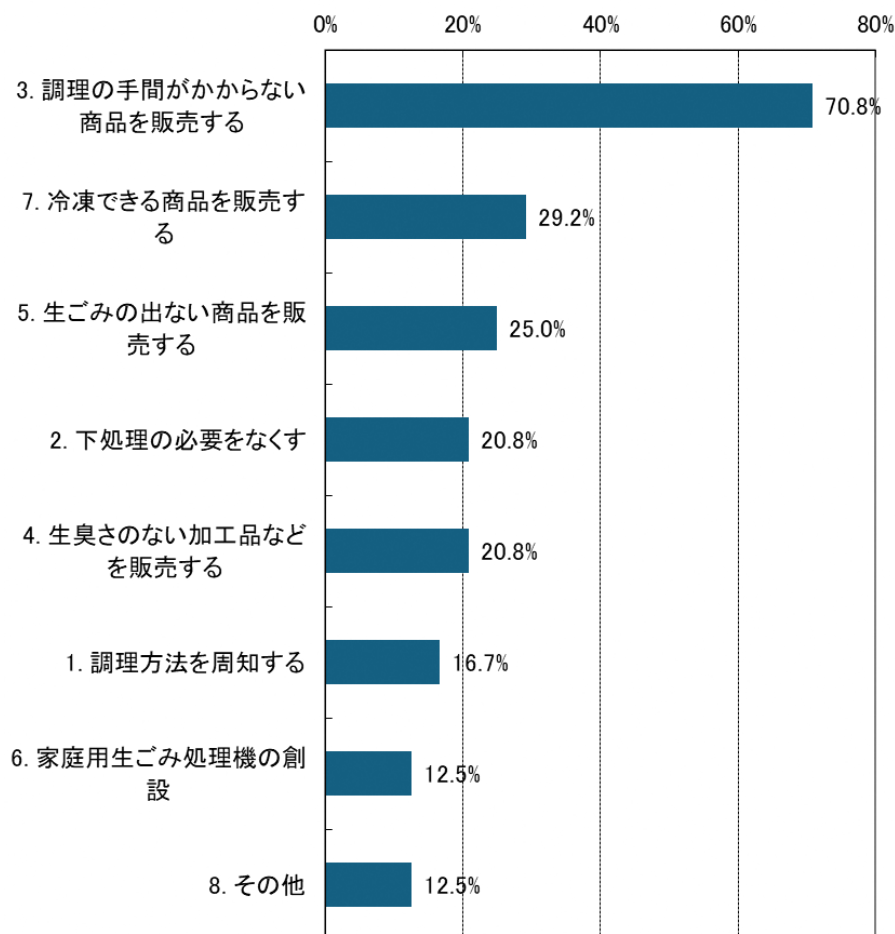


問 9.どのようにすれば水産物を購入・消費してみようと思うか (n=24)

「調理の手間がかからない商品を販売する」70.8%が最も多く、次いで「冷凍できる商品を販売する」29.2%、「生ごみの出ない商品を販売する」25.0%の順で多かった。

複数回答	回答数	比率 (%)
3. 調理の手間がかからない商品を販売する	17	70.8%
7. 冷凍できる商品を販売する	7	29.2%
5. 生ごみの出ない商品を販売する	6	25.0%
2. 下処理の必要をなくす	5	20.8%
4. 生臭さのない加工品などを販売する	5	20.8%
1. 調理方法を周知する	4	16.7%
6. 家庭用生ごみ処理機の創設	3	12.5%
8. その他	3	12.5%
合計	50	
n	24	

問9.どのようにすれば水産物を購入・消費してみようと思うか (n=24)

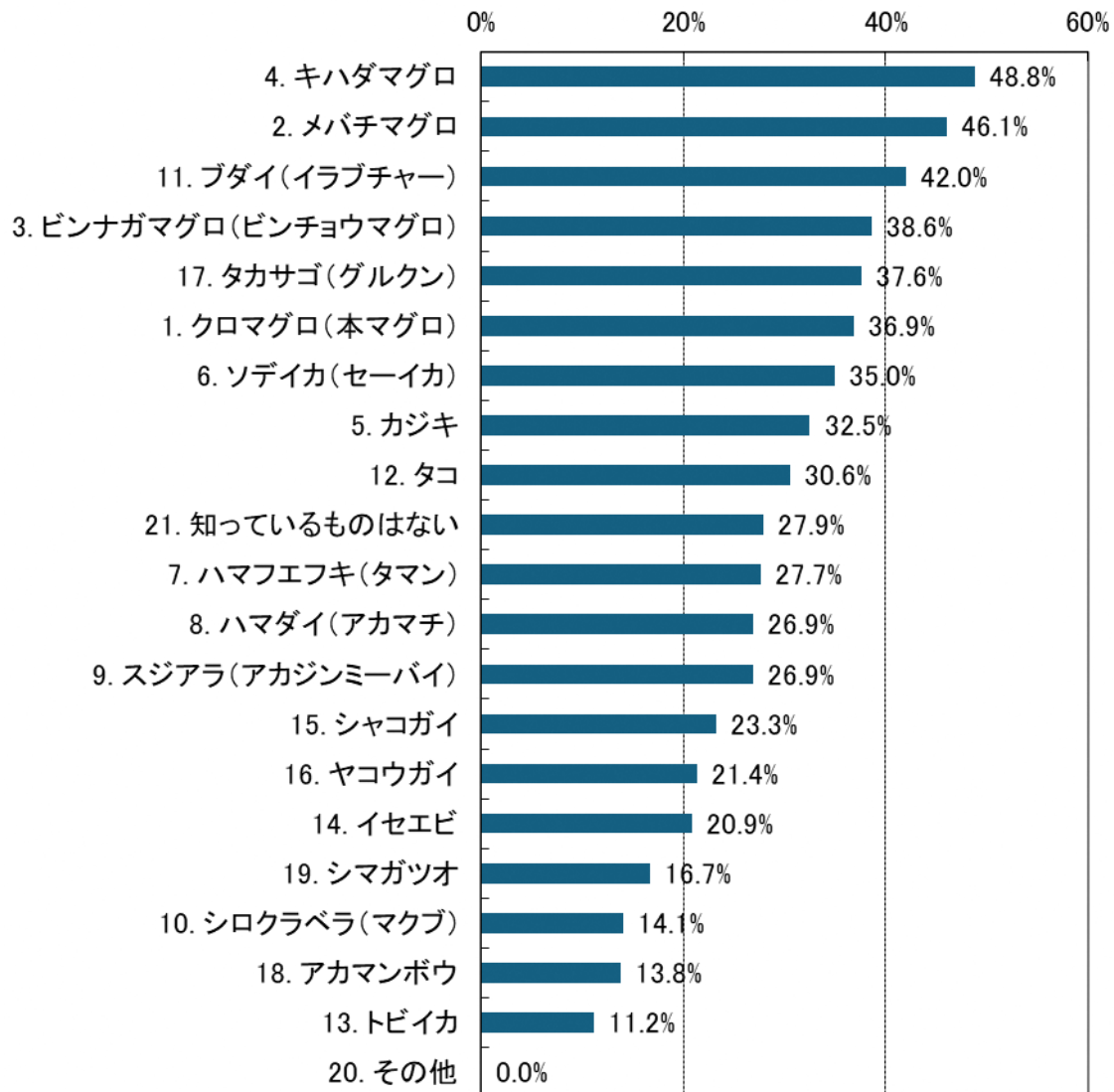


問 10.那覇市で水揚げされる水産物として知っているもの（n=412）

那覇市で水揚げされる水産物の認知度について「キハダマグロ」48.8%、「メバチマグロ」46.1%、「ブダイ（イラブチャー）」42.0%の順で多かった。「知っているものはない」と回答は27.9%であった。

複数回答	回答数	比率（%）
4. キハダマグロ	201	48.8%
2. メバチマグロ	190	46.1%
11. ブダイ（イラブチャー）	173	42.0%
3. ビンナガマグロ（ビンチョウマグロ）	159	38.6%
17. タカサゴ（グルクン）	155	37.6%
1. クロマグロ（本マグロ）	152	36.9%
6. ソデイカ（セーイカ）	144	35.0%
5. カジキ	134	32.5%
12. タコ	126	30.6%
21. 知っているものはない	115	27.9%
7. ハマフエフキ（タマン）	114	27.7%
8. ハマダイ（アカマチ）	111	26.9%
9. スジアラ（アカジンミーバイ）	111	26.9%
15. シャコガイ	96	23.3%
16. ヤコウガイ	88	21.4%
14. イセエビ	86	20.9%
19. シマガツオ	69	16.7%
10. シロクラベラ（マクブ）	58	14.1%
18. アカマンボウ	57	13.8%
13. トビイカ	46	11.2%
20. その他	0	0.0%
合計	2385	
n	412	

問10.那覇市で水揚げされる水産物として知っているもの(n=412)

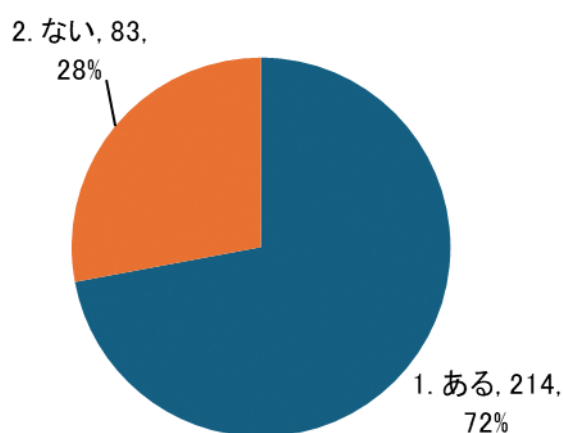


問 11.那覇市で水揚げされる水産物を購入・消費したことがあるか (n=297)

那覇市で水揚げされる水産物の購入・消費について、「ある」との回答が 51.9%、「ない」との回答が 27.9%となった。

単一回答	回答数	比率 (%)
1. ある	214	51.9%
2. ない	83	27.9%
合計	297	
n	297	

問11.那覇市で水揚げされる水産物を購入・消費したことがあるか(n=297)

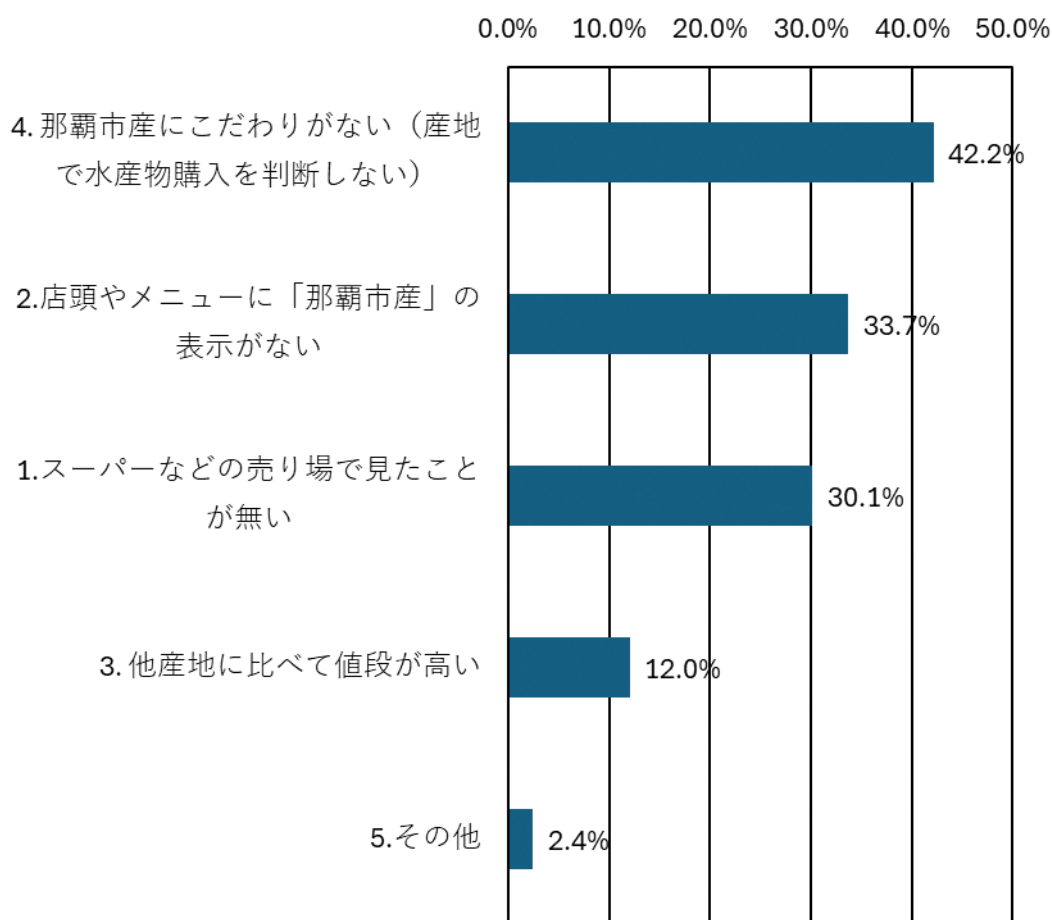


問 12.那覇市の水産物を購入・消費したことがない理由 (n=83)

問 11 で「ない」と回答した理由として、「那覇市産にこだわりがない（産地で水産物を判断しない）」との回答が 42.2%、次いで「店頭やメニューに「那覇市産」の表示がない」、「スーパーや売り場で見たことが無い」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率 (%)
4. 那覇市産にこだわりのない（産地で水産物購入を判断しない）	35	42.2%
2. 店頭やメニューに「那覇市産」の表示がない	28	33.7%
1. スーパーなどの売り場で見たことが無い	25	30.1%
3. 他産地に比べて値段が高い	10	12.0%
5. その他	2	2.4%
合計	100	
n	83	

問12.那覇市の水産物を購入・消費したことがない理由(n=83)

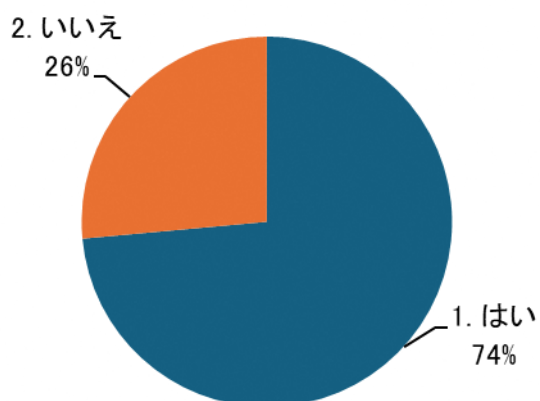


問 13.那覇市の水産物を優先的に購入・消費したいと思うか (n=412)

那覇市産水産物の購入・消費意向について「はい」との回答が 73.5%、「いいえ」との回答が 26.5%となった。

単一回答	回答数	比率 (%)
1. はい	303	73.5%
2. いいえ	109	26.5%
合計	412	
n	412	

問13.那覇市の水産物を優先的に購入・消費したいと思うか(n=412)

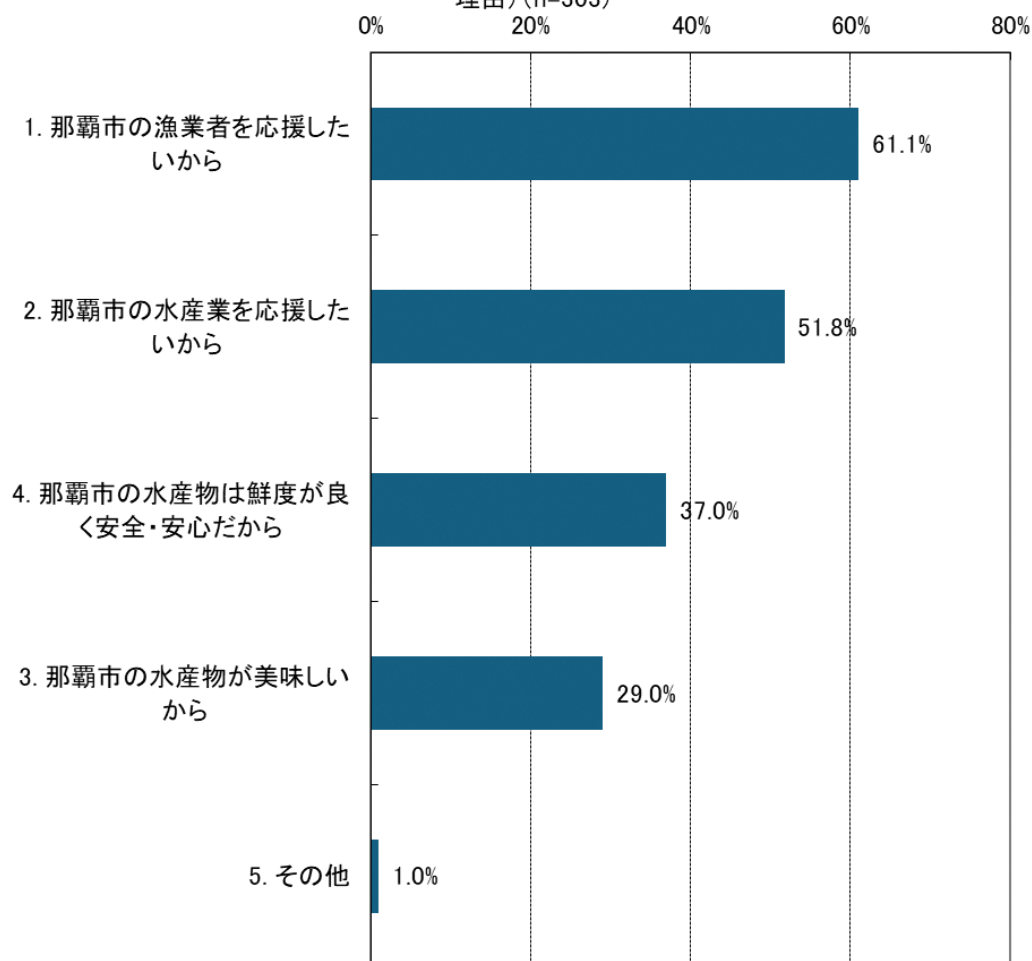


問 14. 那覇市の水産物を優先的に購入・消費したいと思うか（「はい」と答えた理由）（n=303）

「那覇市の漁業者を応援したいから」61.1%との回答が最も多く、次いで「那覇市の水産業を応援したいから」、「那覇市の水産物は鮮度が良く・安全安心だから」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率（%）
1. 那覇市の漁業者を応援したいから	185	61.1%
2. 那覇市の水産業を応援したいから	157	51.8%
4. 那覇市の水産物は鮮度が良く安全・安心だから	112	37.0%
3. 那覇市の水産物が美味しいから	88	29.0%
5. その他	3	1.0%
合計	545	
n	303	

問14. 那覇市の水産物を優先的に購入・消費したいと思うか（「はい」と答えた理由）（n=303）

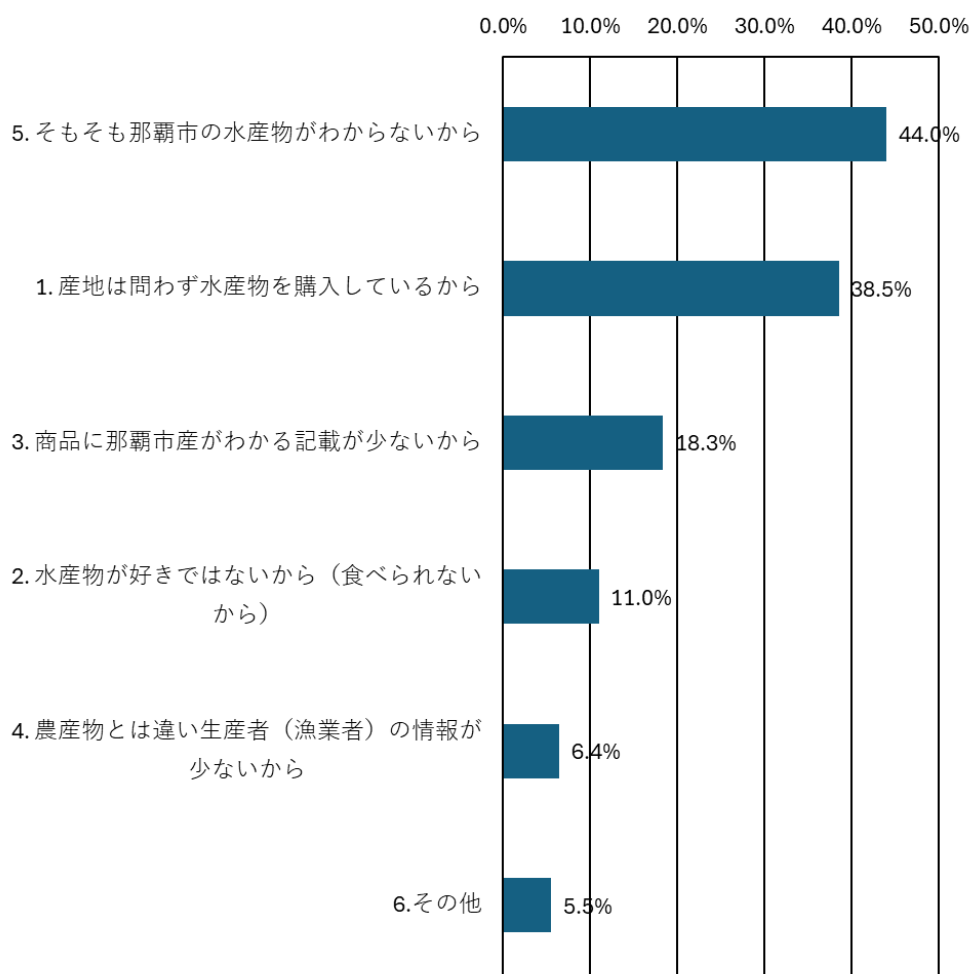


問 15.那覇市の水産物を優先的に購入・消費したいと思うか（「いいえ」と答えた理由）（n=109）

「そもそも那覇市の水産物がわからないから」44.0%との回答が最も多く、次いで「産地は問わず水産物を購入しているから」、「商品に那覇市産がわかる記載が少ないから」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率（%）
5. そもそも那覇市の水産物がわからないから	48	44.0%
1. 産地は問わず水産物を購入しているから	42	38.5%
3. 商品に那覇市産がわかる記載が少ないから	20	18.3%
2. 水産物が好きではないから（食べられないから）	12	11.0%
4. 農産物とは違い生産者（漁業者）の情報が少ないから	7	6.4%
6. その他	6	5.5%
合計	135	
n	109	

問15.那覇市の水産物を優先的に購入・消費したいと思うか（「いいえ」と答えた理由）（n=109）

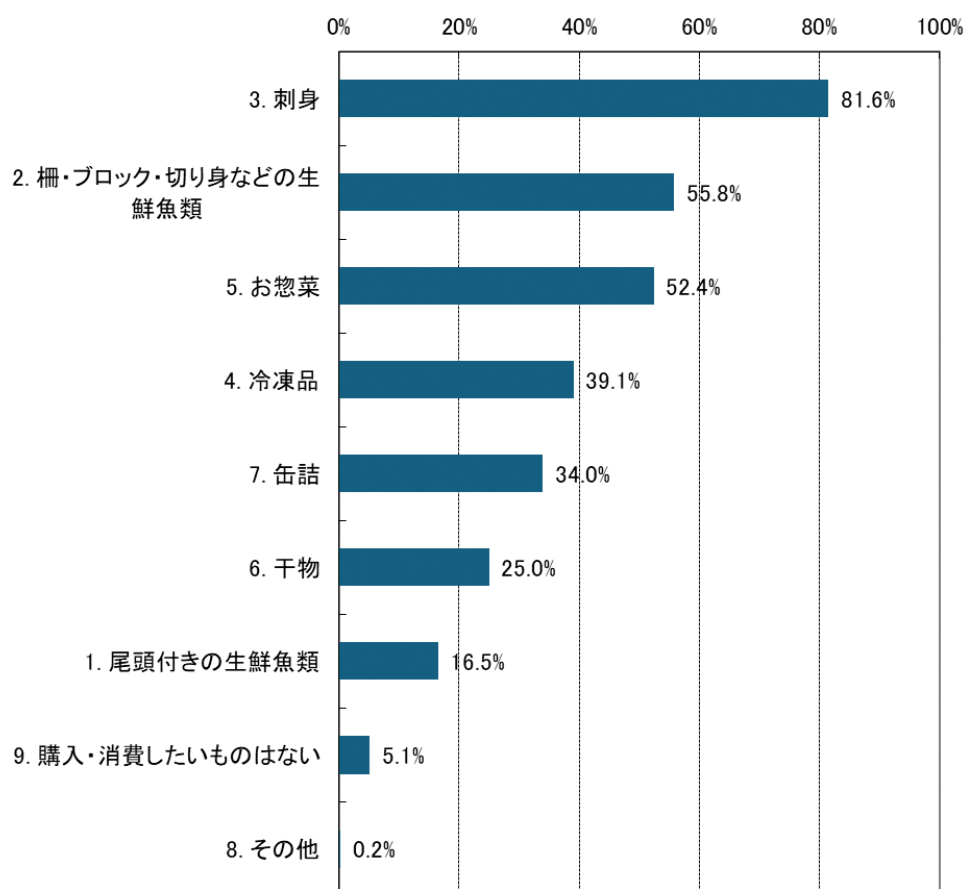


問 16.今後どういった商品形態の水産物を購入・消費していきたいか
(n=412)

「刺身」81.6%との回答が最も多く、次いで「柵・ブロック・切り身などの生鮮魚類」、「お惣菜」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率 (%)
3. 刺身	336	81.6%
2. 柵・ブロック・切り身などの生鮮魚類	230	55.8%
5. お惣菜	216	52.4%
4. 冷凍品	161	39.1%
7. 缶詰	140	34.0%
6. 干物	103	25.0%
1. 尾頭付きの生鮮魚類	68	16.5%
9. 購入・消費したいものはない	21	5.1%
8. その他	1	0.2%
合計	1276	
n	412	

問16.今後どういった商品形態の水産物を購入・消費していきたいか(n=412)



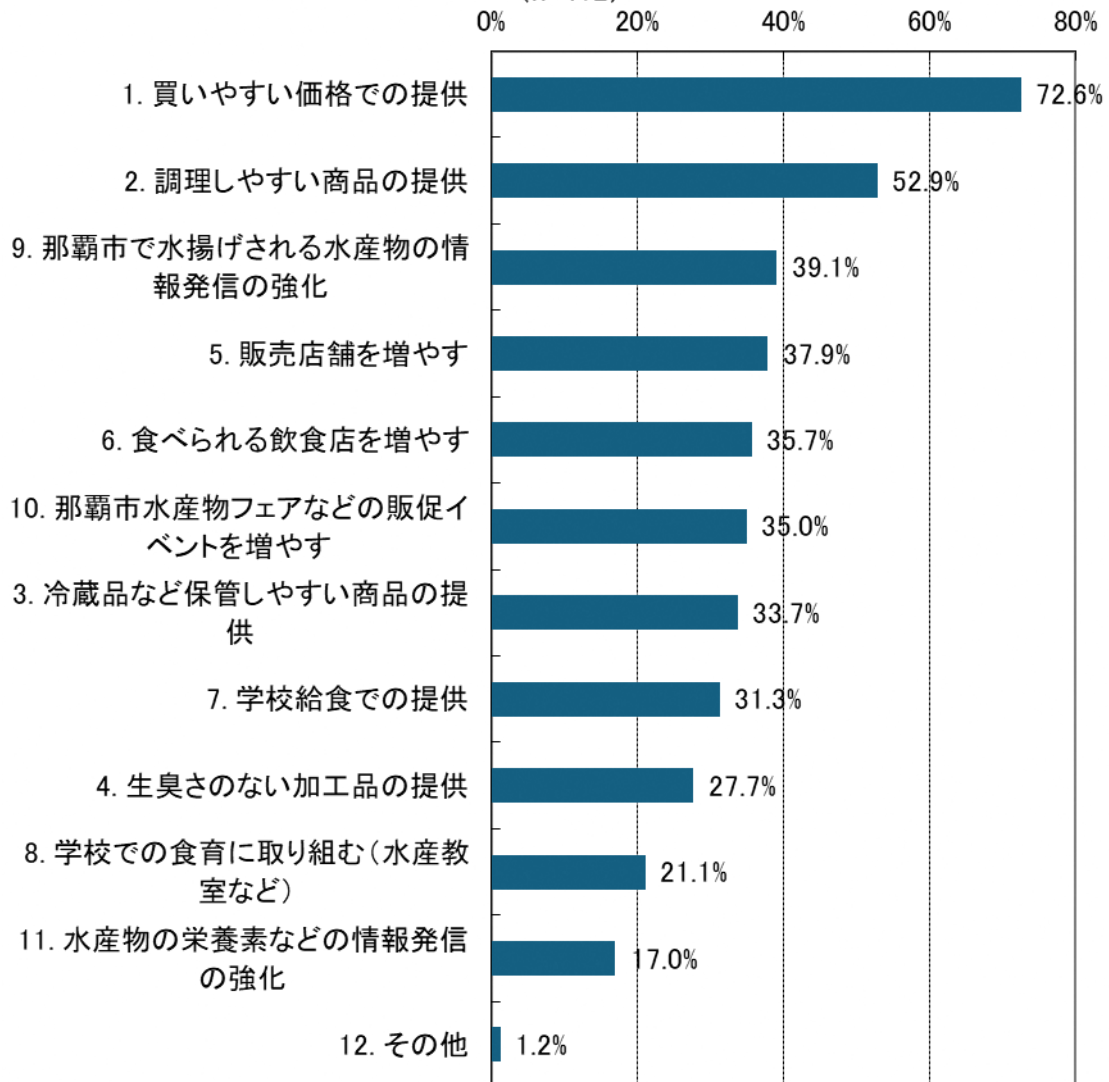
問 17.那覇市の水産物をより普及・流通させていくために何が必要か
(n=412)

「買いやすい価格での提供」72.6%との回答が最も多く、次いで「調理しやすい商品の提供」、「那覇市で水揚げされる水産物の情報発信の強化」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率 (%)
1. 買いやすい価格での提供	299	72.6%
2. 調理しやすい商品の提供	218	52.9%
9. 那覇市で水揚げされる水産物の情報発信の強化	161	39.1%
5. 販売店舗を増やす	156	37.9%
6. 食べられる飲食店を増やす	147	35.7%
10. 那覇市水産物フェアなどの販促イベントを増やす	144	35.0%
3. 冷蔵品など保管しやすい商品の提供	139	33.7%
7. 学校給食での提供	129	31.3%
4. 生臭さのない加工品の提供	114	27.7%
8. 学校での食育に取り組む（水産教室など）	87	21.1%
11. 水産物の栄養素などの情報発信の強化	70	17.0%
12. その他	5	1.2%
合計	1669	
n	412	

問17.那覇市の水産物をより普及・流通させていくために何が必要か

(n=412)

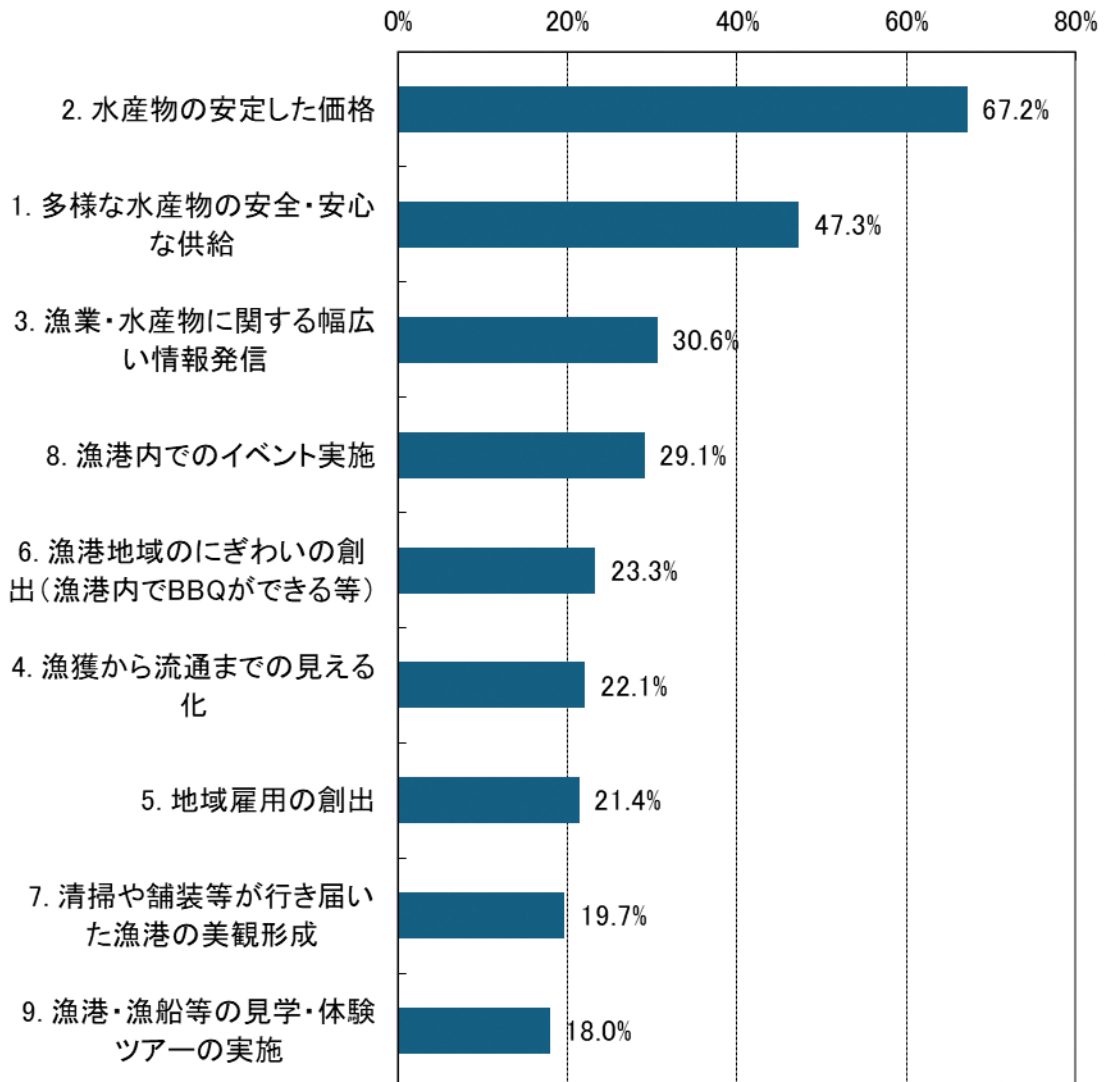


問 18.那覇市の水産業に期待すること（n=412）

「水産物の安定した価格」67.2%との回答が最も多く、次いで「多様な水産物の安全・安心な供給」、「海業・水産物に関する幅広い情報発信」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率（%）
2. 水産物の安定した価格	277	67.2%
1. 多様な水産物の安全・安心な供給	195	47.3%
3. 漁業・水産物に関する幅広い情報発信	126	30.6%
8. 漁港内でのイベント実施	120	29.1%
6. 漁港地域のにぎわいの創出（漁港内でBBQができる等）	96	23.3%
4. 漁獲から流通までの見える化	91	22.1%
5. 地域雇用の創出	88	21.4%
7. 清掃や舗装等が行き届いた漁港の美観形成	81	19.7%
9. 漁港・漁船等の見学・体験ツアーの実施	74	18.0%
合計	1148	
n	412	

問18.那覇市の水産業に期待すること(n=412)

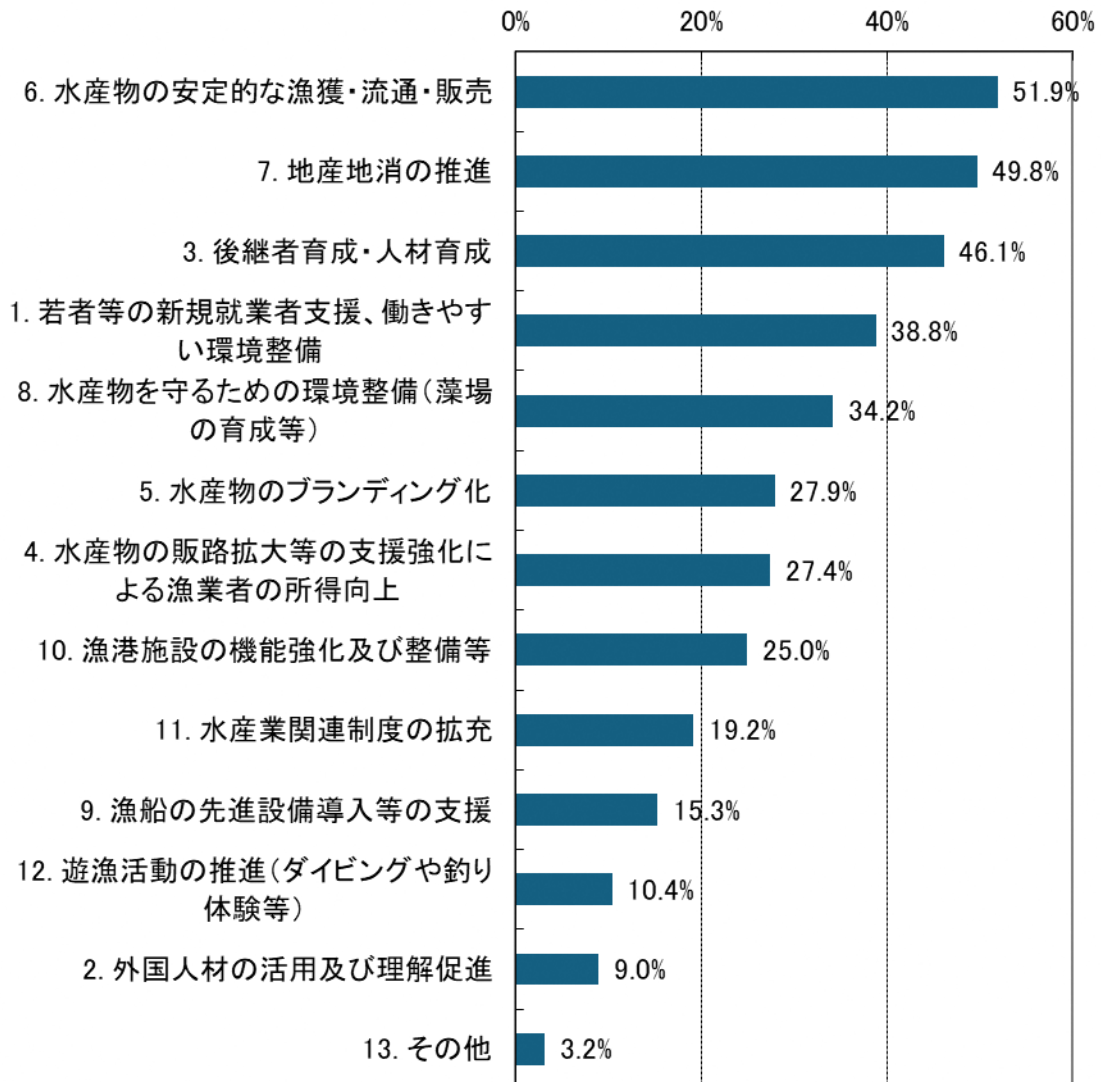


問 19.那覇市の水産業が振興・発展するために必要なこと (n=412)

「水産物の安定的な漁獲・流通・販売」51.9%との回答が最も多く、次いで「地産地消の推進」、「後継者育成・人材育成」の順で多かった。

複数回答	回答数	比率 (%)
6. 水産物の安定的な漁獲・流通・販売	214	51.9%
7. 地産地消の推進	205	49.8%
3. 後継者育成・人材育成	190	46.1%
1. 若者等の新規就業者支援、働きやすい環境整備	160	38.8%
8. 水産物を守るための環境整備（藻場の育成等）	141	34.2%
5. 水産物のブランディング化	115	27.9%
4. 水産物の販路拡大等の支援強化による漁業者の所得向上	113	27.4%
10. 漁港施設の機能強化及び整備等	103	25.0%
11. 水産業関連制度の拡充	79	19.2%
9. 漁船の先進設備導入等の支援	63	15.3%
12. 遊漁活動の推進（ダイビングや釣り体験等）	43	10.4%
2. 外国人材の活用及び理解促進	37	9.0%
13. その他	13	3.2%
合計	1476	
n	412	

問19.那覇市の水産業が振興・発展するために必要なこと(n=412)



(7) 総括

- ・ 家庭での購入・消費する水産物についてはサケ、モズクなどがあり、那覇市で水揚げされる水産物についてはマグロ類が多くあったがアカジンミーバイやタマン、マクブなどの割合が低いことから伸びしろがあると考えられる。
- ・ 水産物の消費拡大の方策として、量販店と連携した地魚の惣菜化や簡単で美味しい調理方法の提案や調理の手間を省く「ミールキット」などの加工品の開発などの可能性が考えられる。
- ・ 那覇市の水産物の購入理由については、「応援したい」との理由が多いものの、認知については、課題があり商品への表示（例えば、漁船名や水揚げ漁港名の売場での表示）や、学校向け・一般向けの食育や普及などを行うことで認知度を高めることが可能と考えられる。
- ・ 那覇市への水産業への期待や、取組については安定した品質・価格などを求める声が多く、漁港内でのイベントなどの情報発信と合わせて行っていくことで、認知向上や消費拡大の可能性が考えられる。

第2章 流通事業者アンケート調査結果

(1) 調査の目的

流通・消費に係る実態把握のため、泊・沿岸漁協の仲買人（流通事業者）にアンケートを実施した。

(2) 調査期間

2024 年 12 月 7 日～2024 年 12 月 26 日

(3) 対象者

泊魚市場(登録仲買人 45 者)及び沿岸漁協セリ市場（登録仲買人 31 者）に参加している仲買人

(4) 回収率

配布数	回収数
70 件 内訳： 泊魚市場 50 件 （登録数 45 事業者） 沿岸漁協セリ市場 20 件 （登録数 31 事業者） ※イカ類については時期が異なるため全事業者への配布は行っていない。	12 件 (17.1%)

(5) 回答の見方

- ・ 回答率（％）については、小数点第 2 位を四捨五入し、小数点第 1 位までを表示している。このため、合計値は必ずしも 100%とはならない場合がある。
- ・ 回答には、単数回答と複数回答がある。複数回答の場合、その回答率（％）の合計が 100%を超える場合がある。

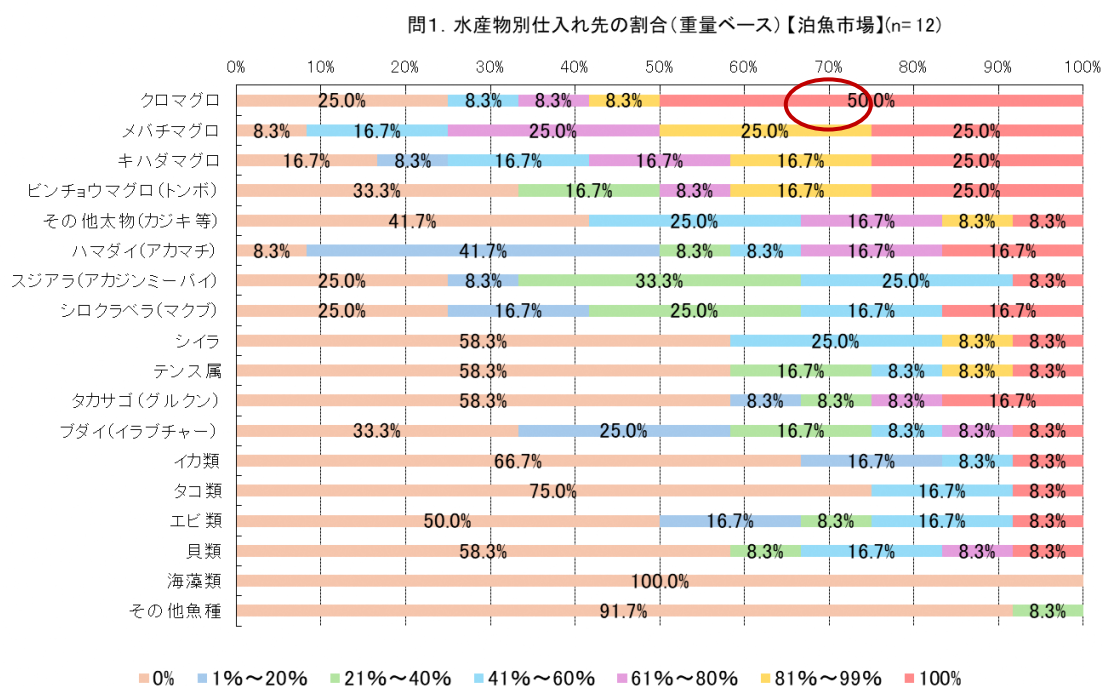
(6) 結果

問1. 水産物別仕入れ先の割合（重量ベース）を教えてください。

回答者の多くがマグロ類を泊魚市場から仕入れており、クロマグロは回答者の50%が仕入れの全量を泊魚市場から仕入れている。泊魚市場からの仕入れ割合が少ない魚種はシイラ、テンス属、タカサゴ、イカ類、タコ類、貝類、海藻類となっている。

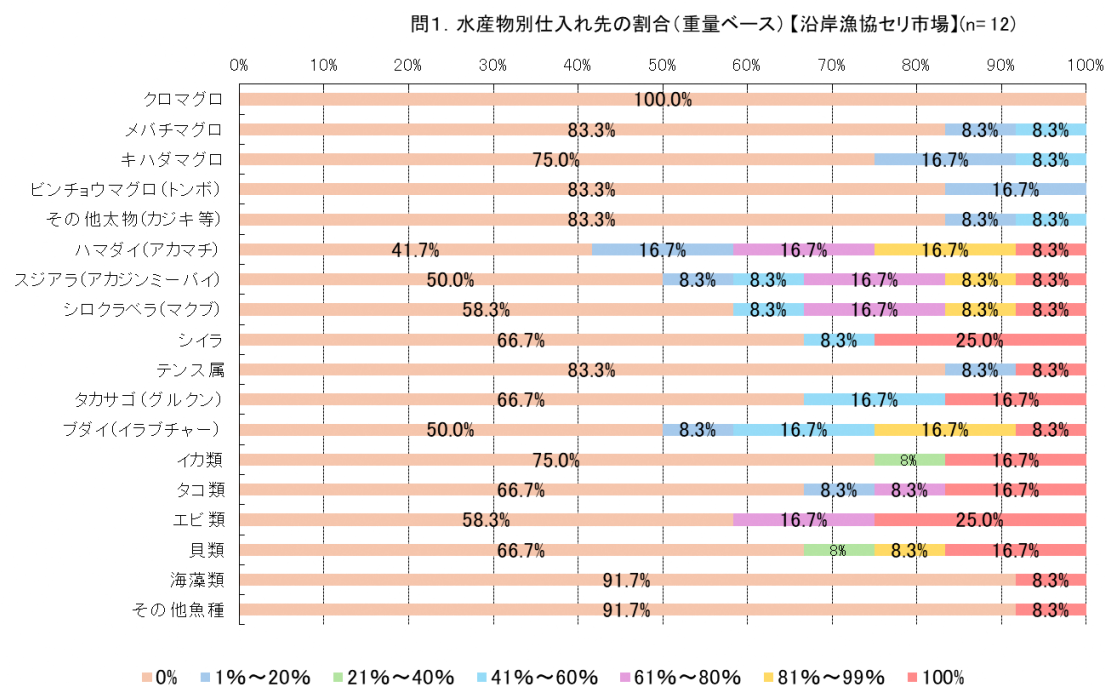
【泊魚市場】

※データの見方：泊魚市場でクロマグロの仕入れを全量（100%）行っている仲買人は回答者の50%であることを示している。（図内の赤丸参照）



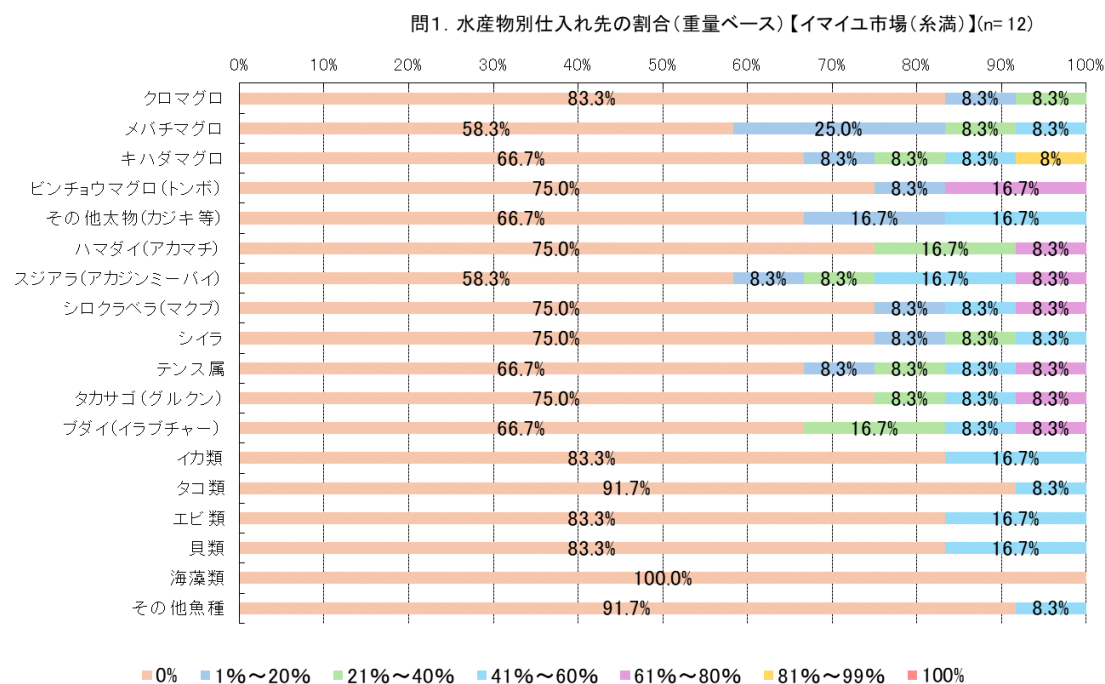
【沿岸漁協セリ市場】

マグロの仕入れはわずかとなっており、仕入れが多いのはシイラ、エビ類、タカサゴ、イカ類、タコ類、貝類などとなっている。



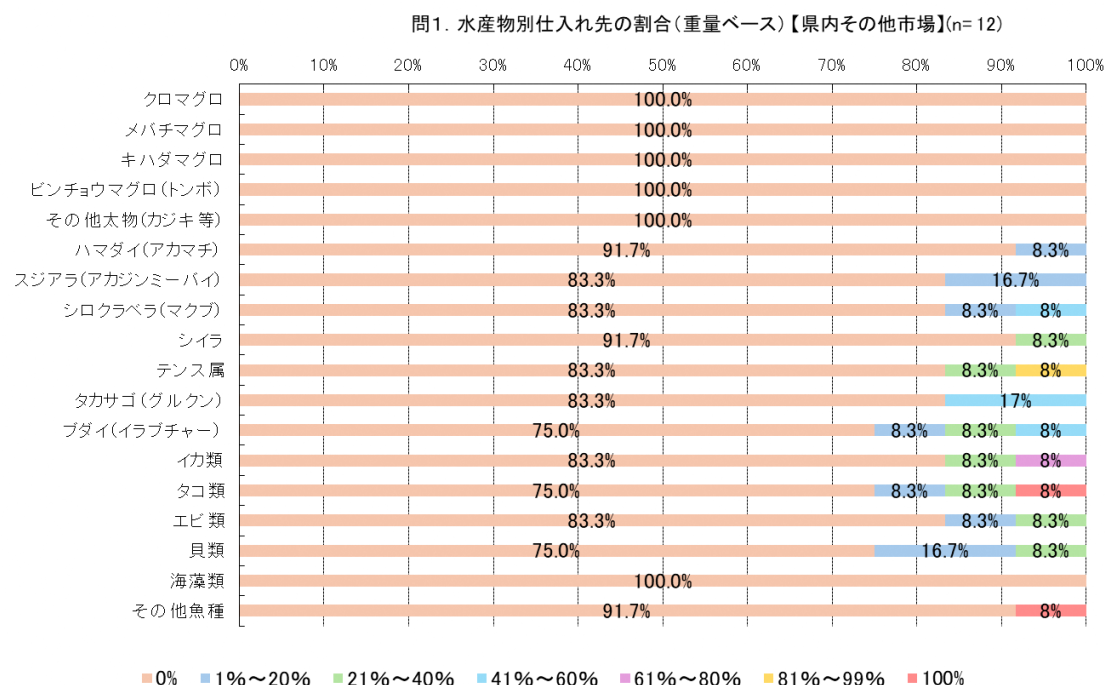
【イマイユ市場(糸満)】

魚種全般的に仕入れ割合が少ない。ビンチョウマグロの仕入れ割合が比較的多い。



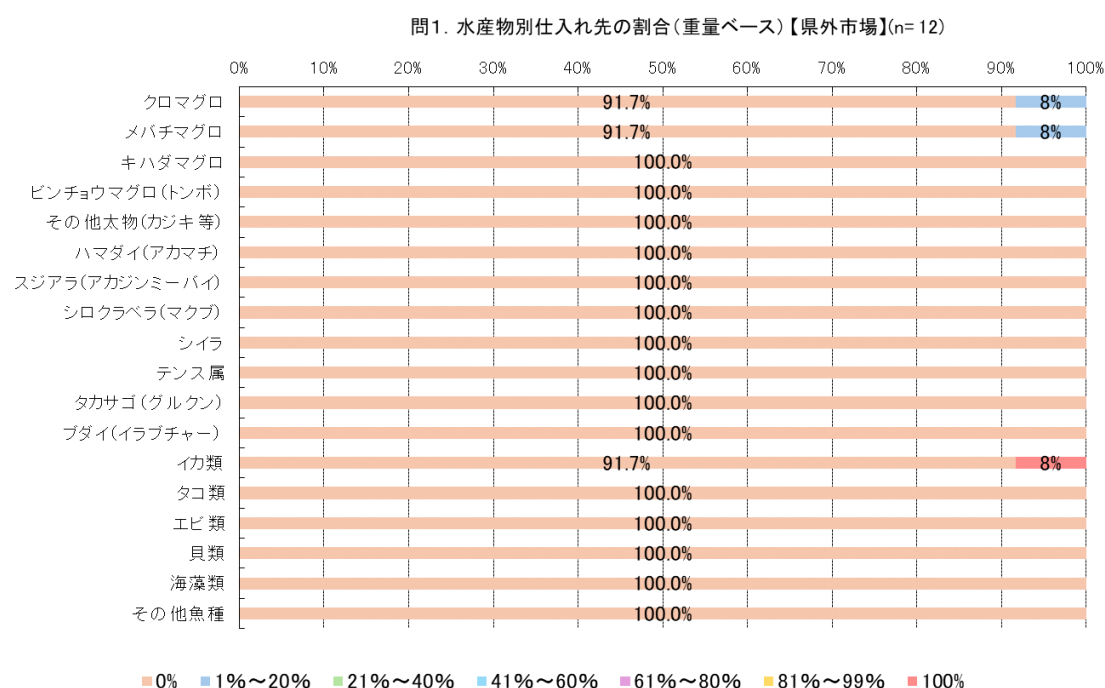
【県内その他市場】

マグロ類は無く、タコ類、テンス属が多い。その他市場での回答で記載があるのは「浦添漁協」となっている。



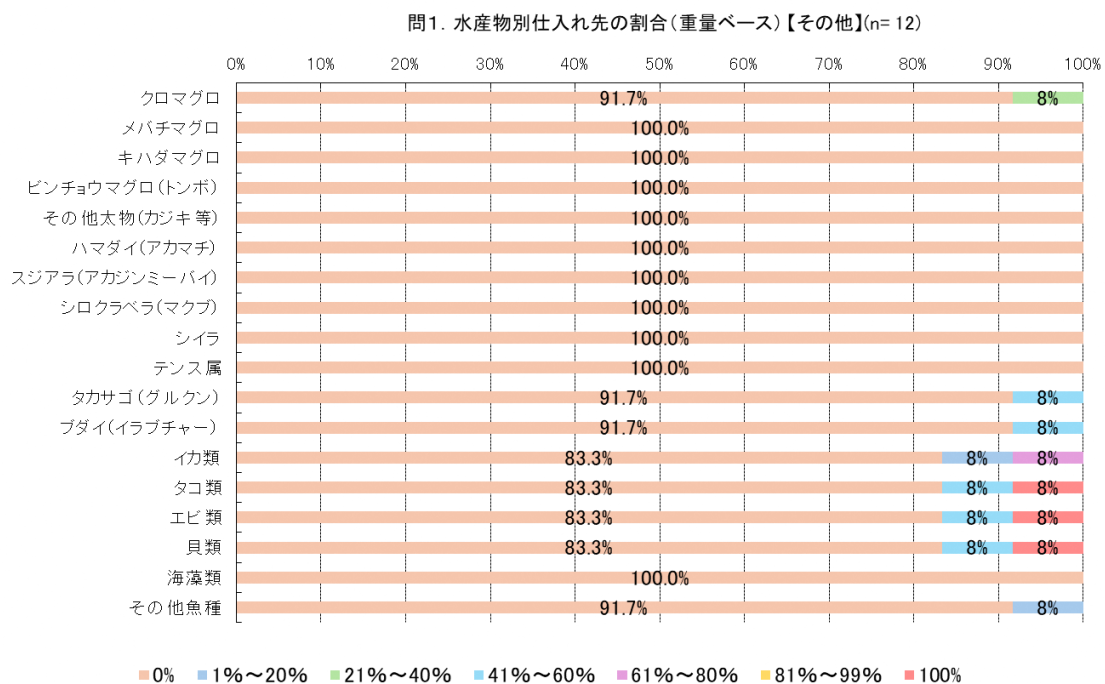
【県外市場】

県外市場から仕入れ割合が大きいのはイカ類。クロマグロ、メバチマグロは仕入れ割合は2%との回答



【その他】

タコ類、エビ類、貝類など全量仕入れが多い。



【各市場で仕入れている理由を教えてください(例：鮮度が良い、水揚げ予定がわかる)】

	泊魚市場	沿岸漁協セリ市場	イマイユ市場 (糸満)	県内その他市場	県外市場	その他
1 買い付けにいくから			買い付けにいくから			
2 魚種が多い		鮮度が良い		泊市場で買い付けできない魚種がある		
3 安定して仕入れできるため		鮮度と価格				
4 水揚げ量が多い		鮮度が良い				
5		鮮度が良い			沖縄にない魚など仕入れている	
6 鮮度が良い						
8		鮮度が良い				
9 水揚げ予定がわかる			水揚げ予定がわかる	鮮度が良い、魚種が多い		
10 近い		近い、魚が良い	遠い、魚が良くない			浦添漁協
12 入荷があるから			入荷があるから	イカを買うから		

問2. 水産物別の販売形態の割合（重量ベース）を教えてください。

ラウンドでの販売の多くは、ハマダイ、スジアラ、シロクラベラ、タカサゴ、ブダイである。

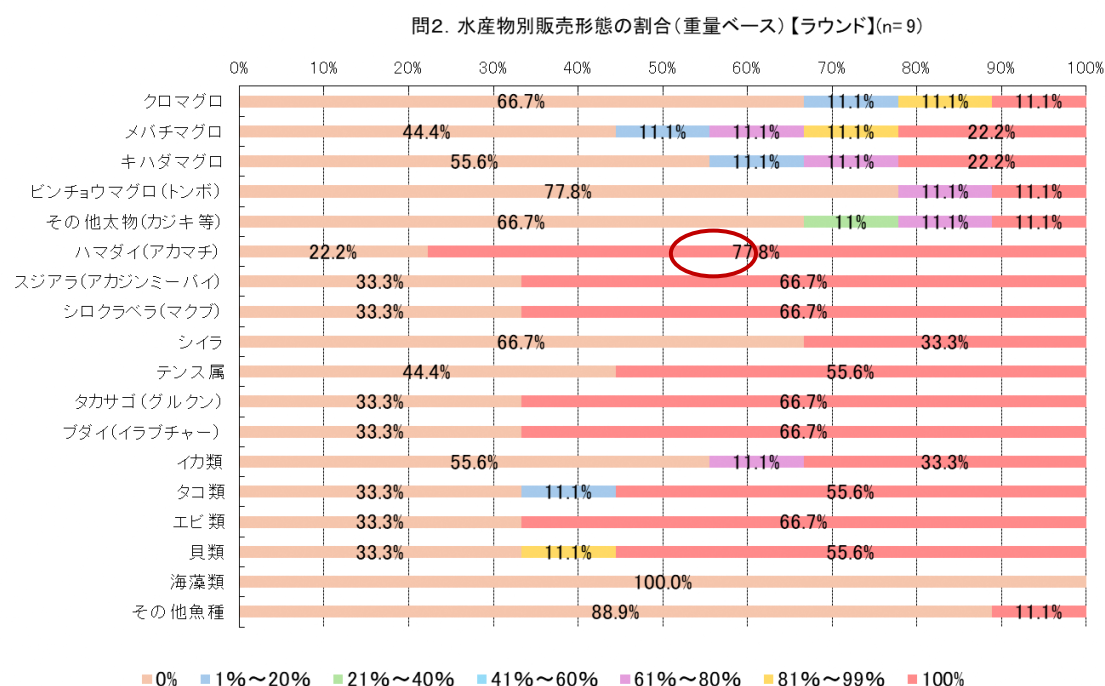
一次加工での販売の多くは、シイラに次いで、クロマグロ、メバチマグロ、キハダマグロ、その他太物（カジキ等）となっている。

二次加工での販売の多くは、全魚種・全量と回答した仲買人が1社。その他にはマグロ類でも40%以下となっている。

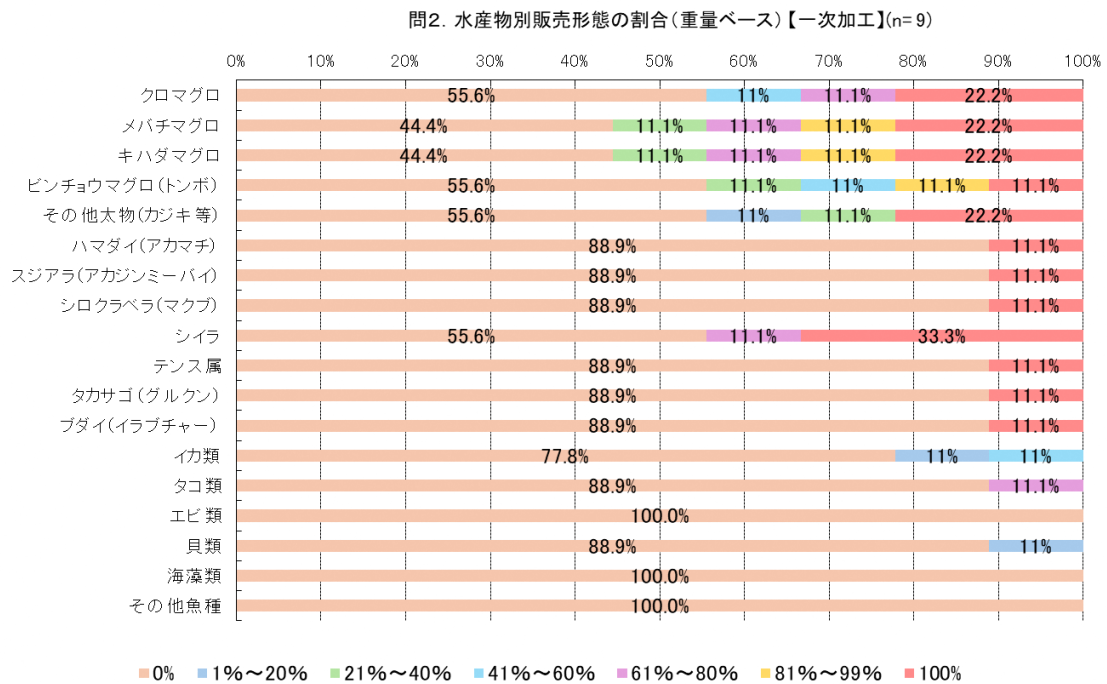
製品製造での販売の多くは、クロマグロ、メバチマグロとなっている。（多和田鮮魚店、三高）

【ラウンド（尾頭付きの原魚状態）】

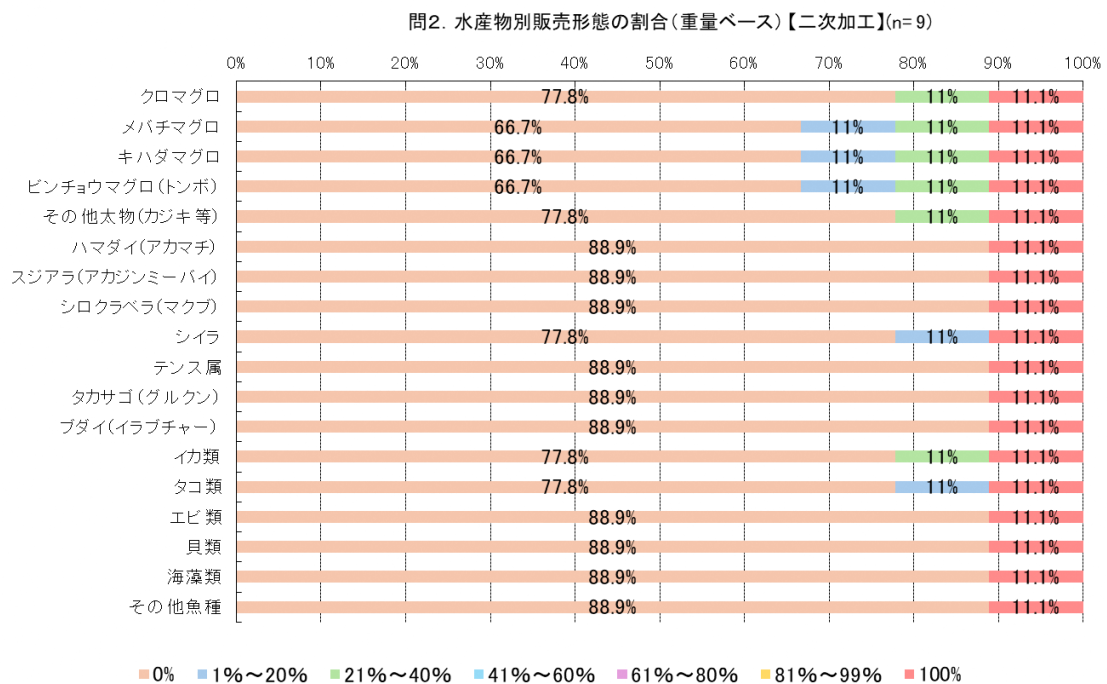
※データの見方：ハマダイ（アカマチ）をラウンドで販売している仲買人は回答者の77.8%であることを示している。（図内の赤丸参照）



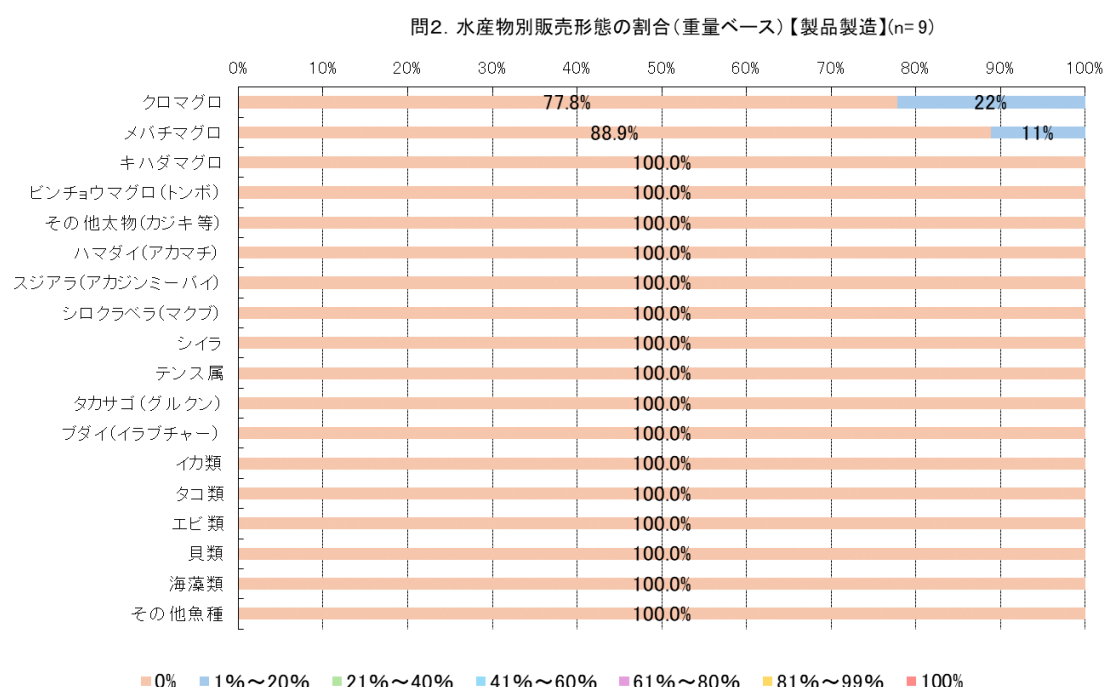
【一次加工（ロイン、ブロック、フィレ、柵等）】



【二次加工（刺身、惣菜、飲食等）】



【製品製造（干物、缶詰、冷凍食品等）】



問3. 水産物別のラウンドや一次加工の状態で販売する際の流通温度の割合（重量ベース）を教えてください。（「ラウンド」や「一次加工」の販売がある方のみ回答）

冷蔵での流通割合の多くはハマダイ、スジアラ、シロクラベラで75%である。次いで、メバチマグロ、キハダマグロ、テンス属、タカサゴ、ブダイで62.5%である。総じて冷蔵での割合が多い。

チルド（-1℃～0℃）ではメバチマグロ、キハダマグロ、ビンチョウマグロ、ハマダイ、スジアラ、シロクラベラ、タカサゴ、ブダイで13%である。

（社名無記名）

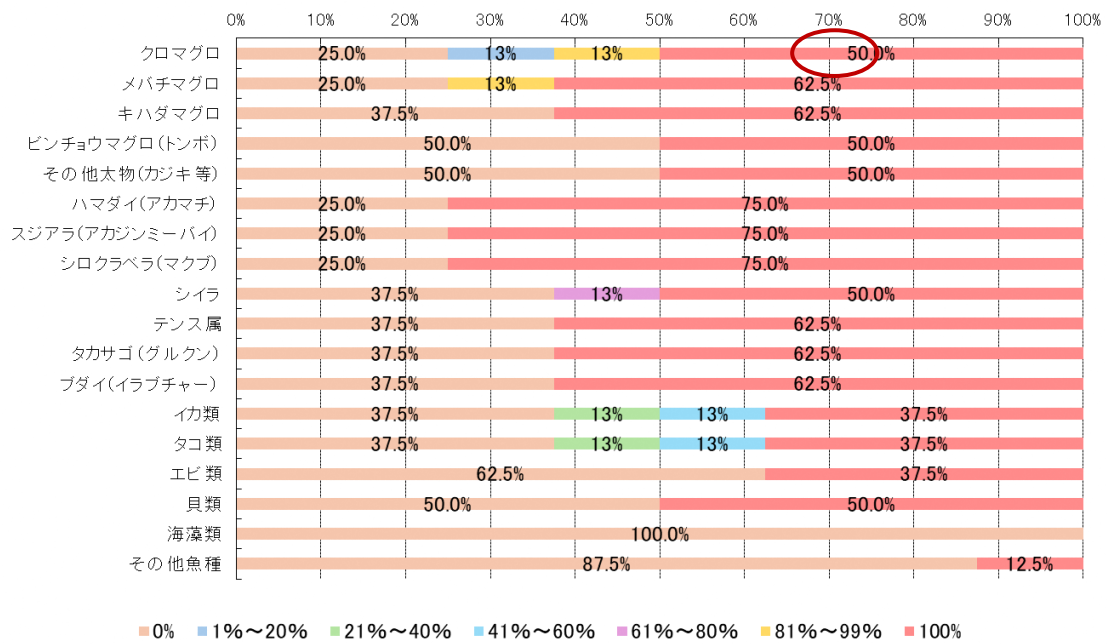
冷凍ではイカ類、タコ類で25%、次いでシイラ、エビ類が13%である。クロマグロ、メバチマグロにおいても一部、冷凍での流通が見られる。

活魚では貝類、エビ類である。

【冷蔵】

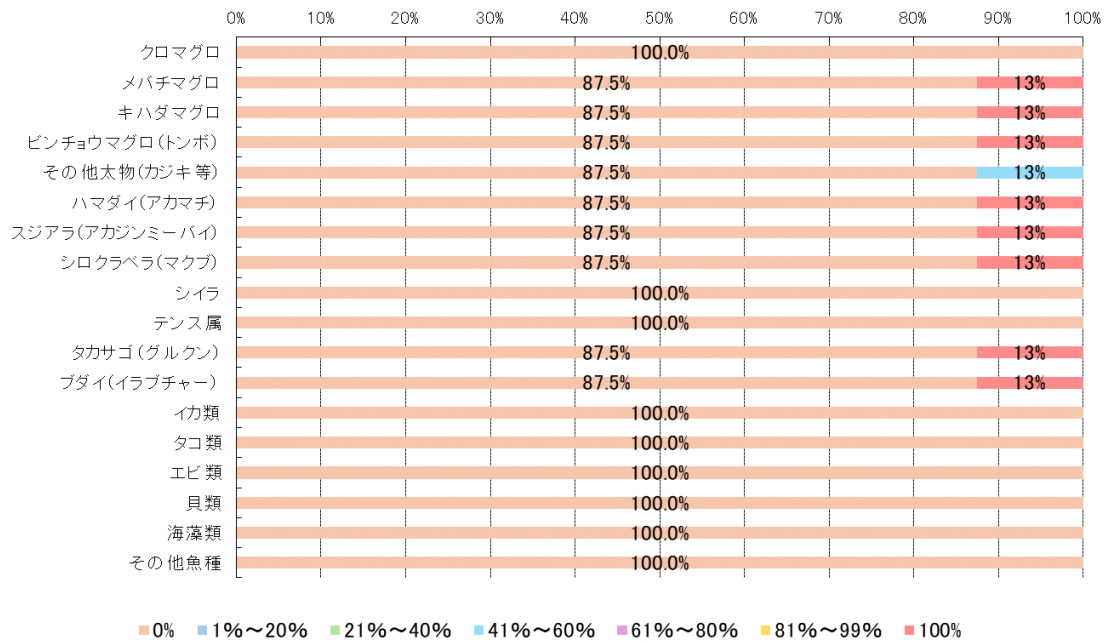
※データの見方：クロマグロについて全量（100%）を冷蔵で流通させている仲買人は回答者の50%であることを示している。（図内の赤丸参照）

問3. 水産物別のラウンドや一次加工の状態での流通温度の割合(重量ベース)【冷蔵】(n= 8)



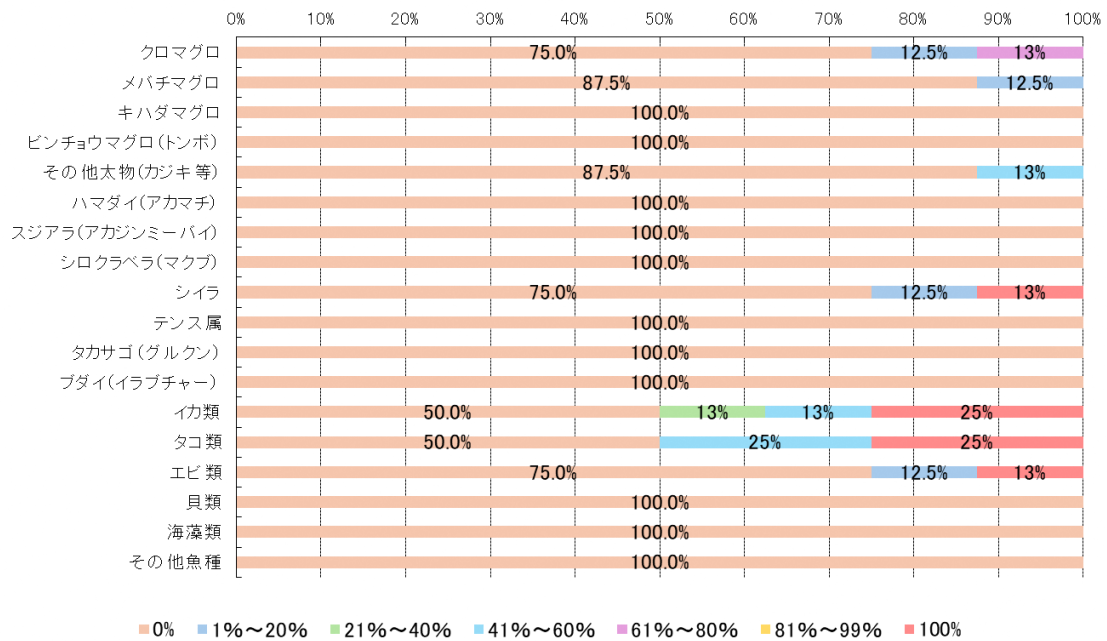
【チルド (-1℃~0℃)】

問3. 水産物別のラウンドや一次加工の状態での流通温度の割合(重量ベース)【チルド】(n= 8)



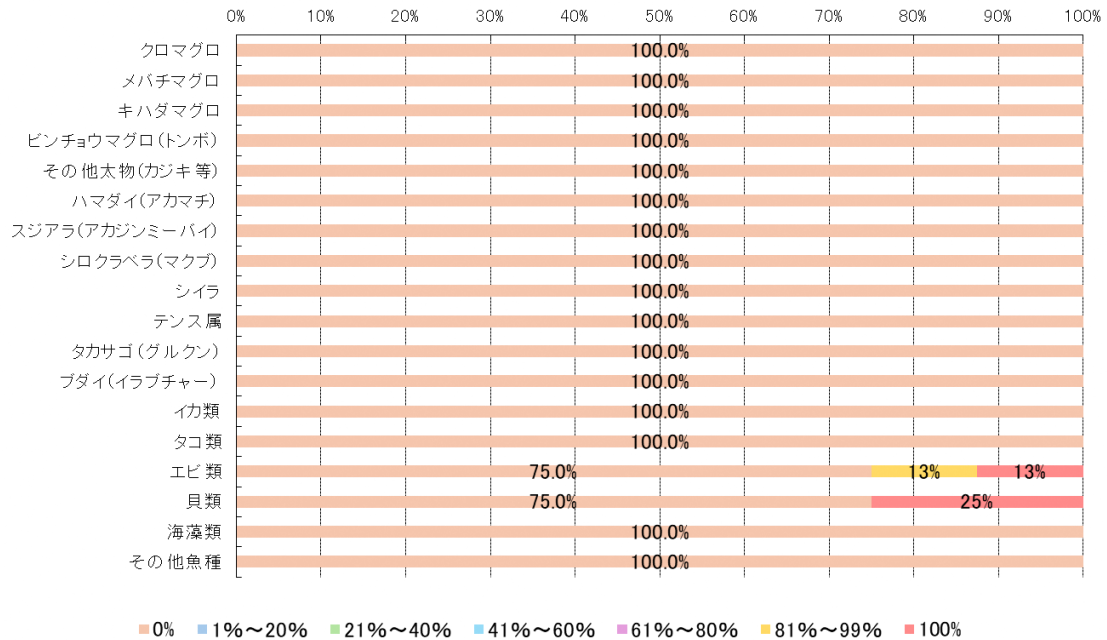
【冷凍】

問3. 水産物別のラウンドや一次加工の状態での流通温度の割合(重量ベース)【冷凍】(n=8)



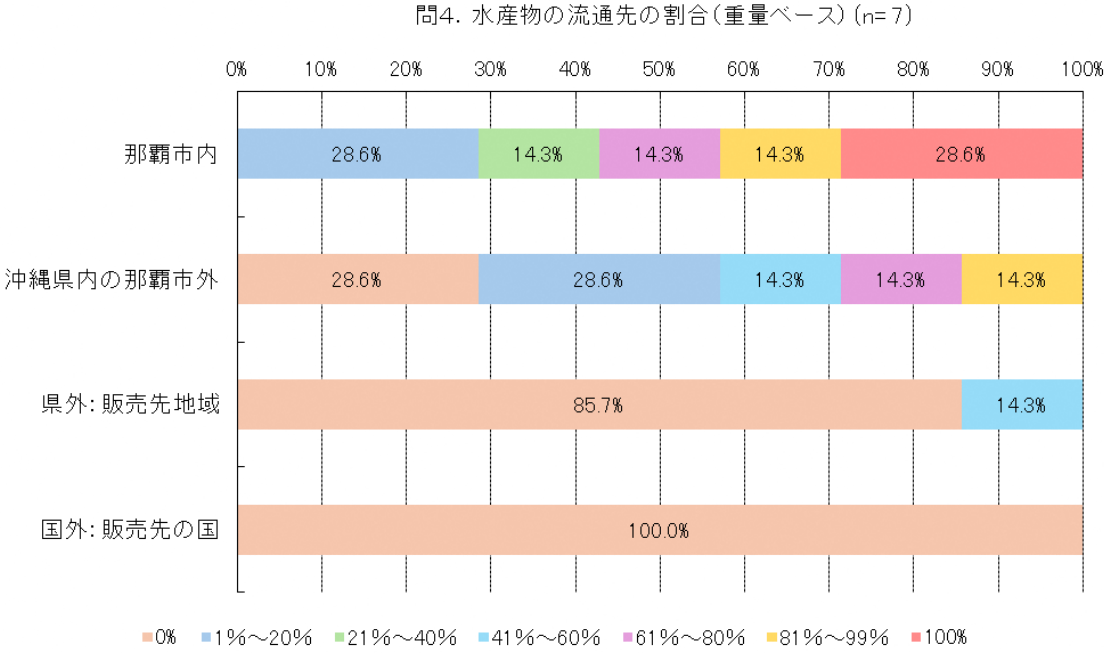
【活魚】

問3. 水産物別のラウンドや一次加工の状態での流通温度の割合(重量ベース)【活魚】(n=8)



問4. 水産物の流通先の割合（重量ベース）を教えてください。

那覇市内への流通先が100%と回答した仲買人は28.6%であった。那覇市内で20%未満と回答した仲買人は沖縄県内の那覇市外または県外と回答している。



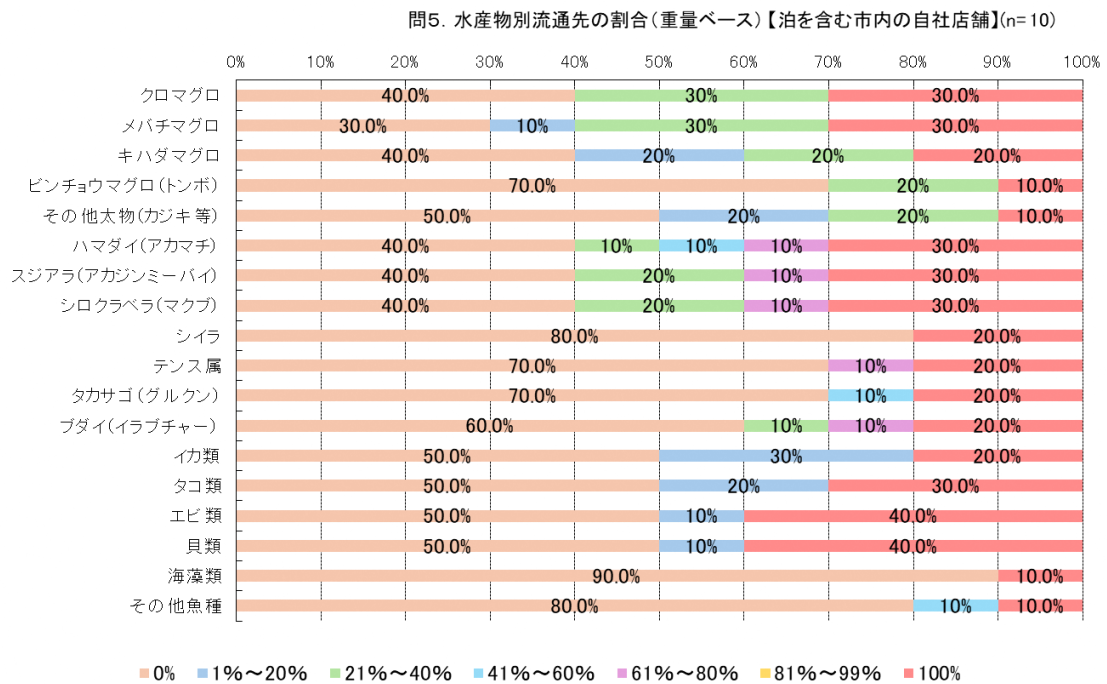
【那覇市外、県外、国外に販売している理由】

那覇市外、県外、国外に販売している理由
お客様が那覇以外にいるから
取引先が南部、中部にあるため！
浦添市、西原方面あり
売先があるので

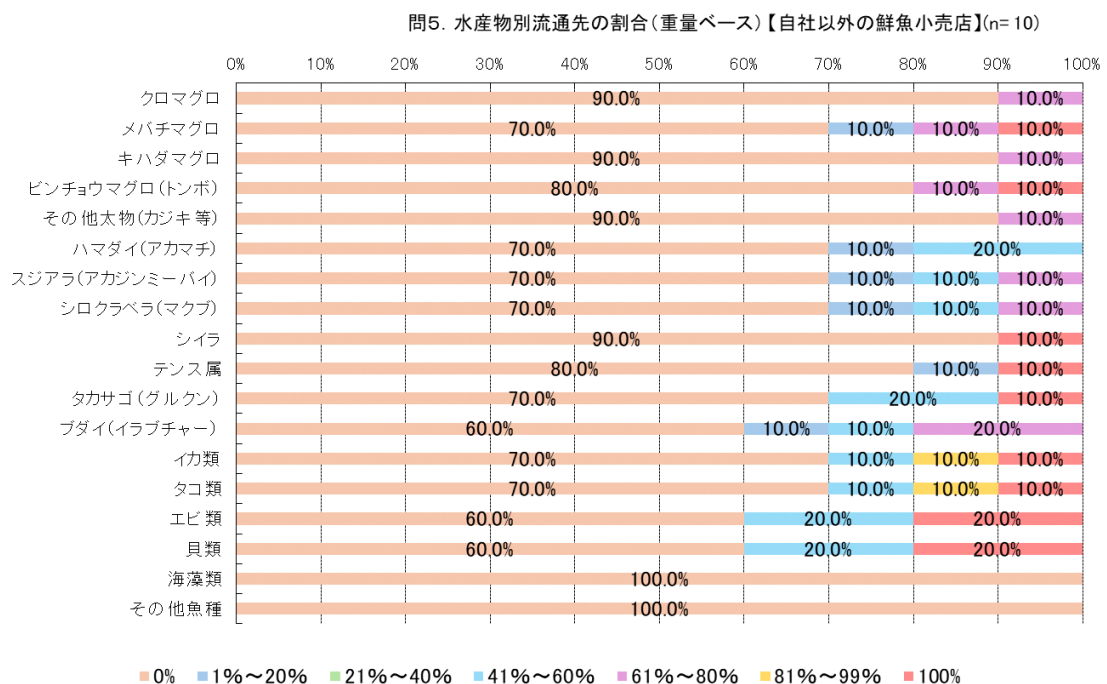
問5. 水産物別の流通先の割合（重量ベース）を教えてください。

- ・ 主な流通先として、全量（100%）自社店舗と回答が多い魚種はエビ類、貝類で 40%。次いでクロマグロ、メバチマグロ、ハマダイ、スジアラ、シロクラベラ、タコ類で 30%。キハダマグロ、シイラ、テンス属、タカサゴ、ブダイ、イカ類が 20%である。
- ・ 自社以外の鮮魚小売店へ全量（100%）と回答した魚種はエビ類、貝類で 20%である。
- ・ 量販店（スーパー）・デパートへ全量（100%）と回答した魚種はシイラ、テンス属で 20%である。
- ・ 寿司屋への流通を仕入れの 61%以上と回答した魚種はシロクラベラ、タコ類。次いでハマダイ、スジアラである。
- ・ レストラン・ホテルへ全量（100%）と回答した魚種はクロマグロ、メバチマグロ、その他太物、ハマダイ、タカサゴ、ブダイ、タコ類である。
- ・ その他の飲食店・惣菜・弁当販売店等、自社で輸出への流通は無い。
- ・ 食品製造業者へ全量（100%）と回答した魚種はシイラである。（回答者無記名）
- ・ 商社への流通を仕入れの 61%～80%と回答した魚種はキハダマグロ、イカ類である。
- ・ その他市場への転送への流通を仕入れの 21%～40%と回答した魚種はメバチマグロとその他太物である。
- ・ その他（EC 販売ほか）への流通を仕入れの 20%未満と回答した魚種はクロマグロ、ビンチョウマグロである。

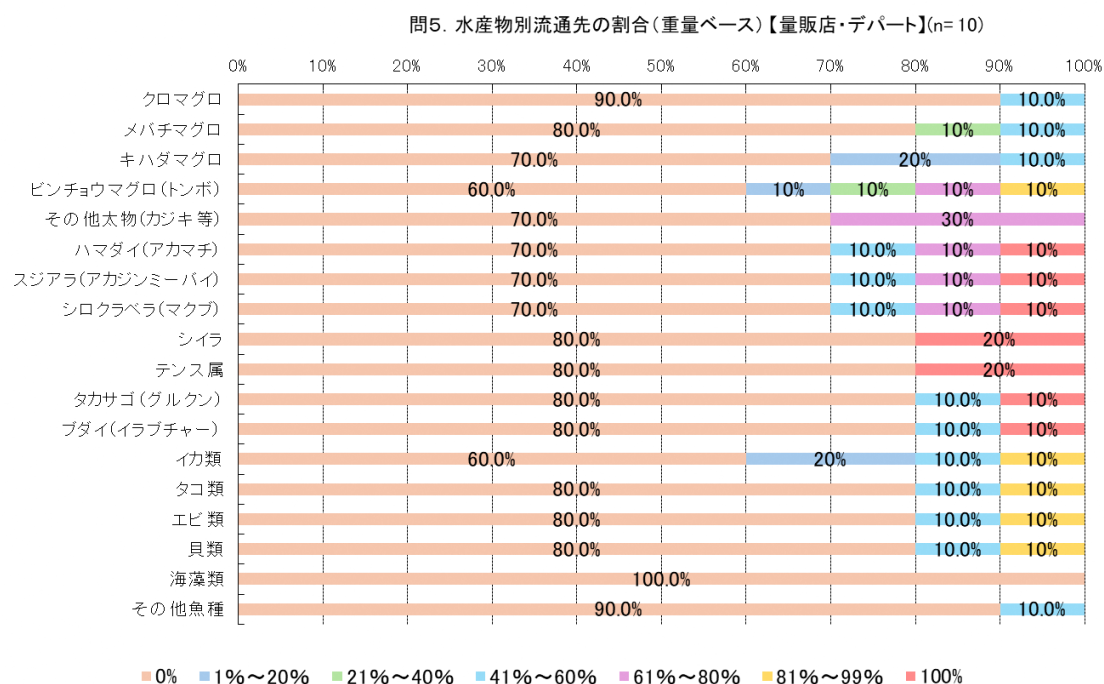
【泊を含む市内の自社店舗】



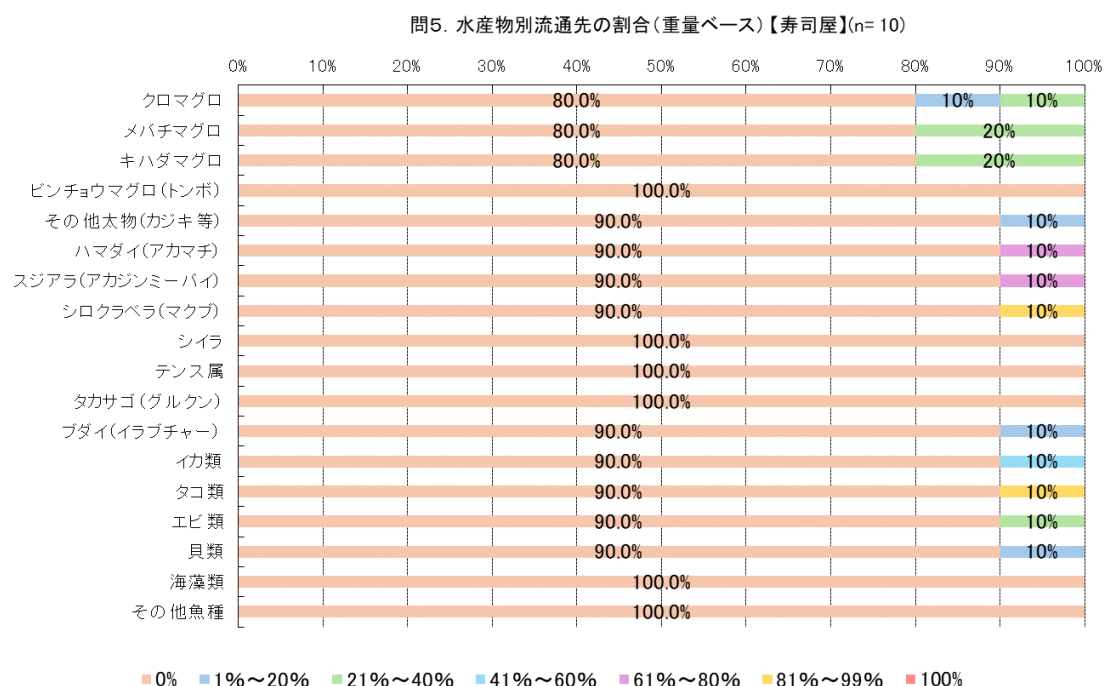
【自社以外の鮮魚小売店（牧志公設市場を含む）】



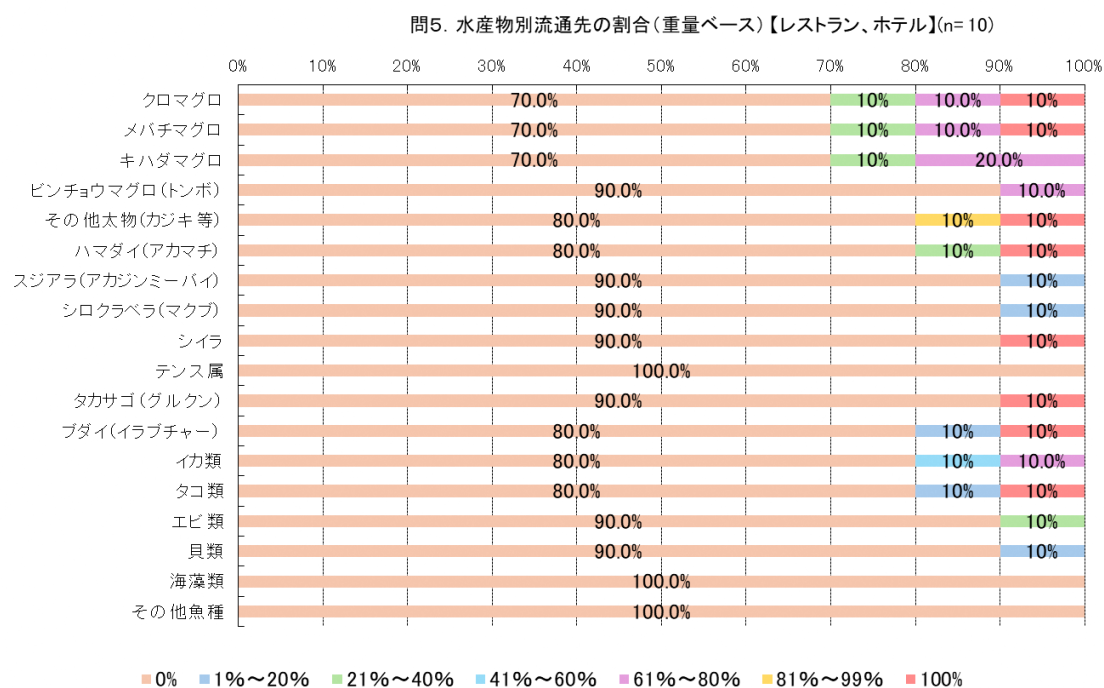
【量販店（スーパー）・デパート】



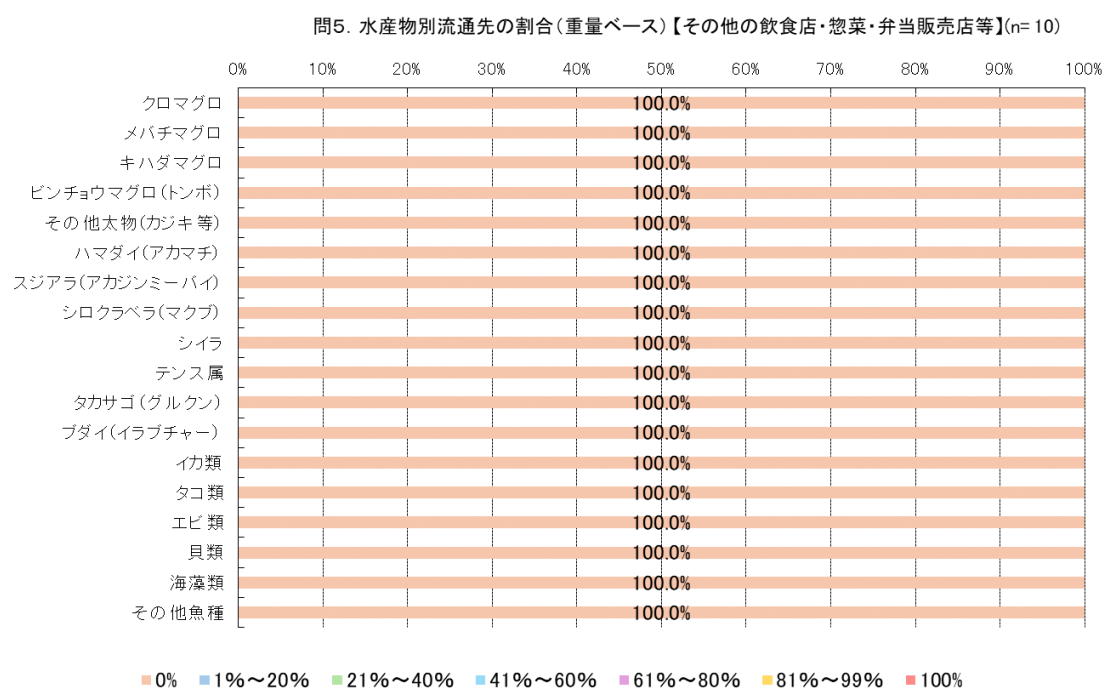
【寿司屋】



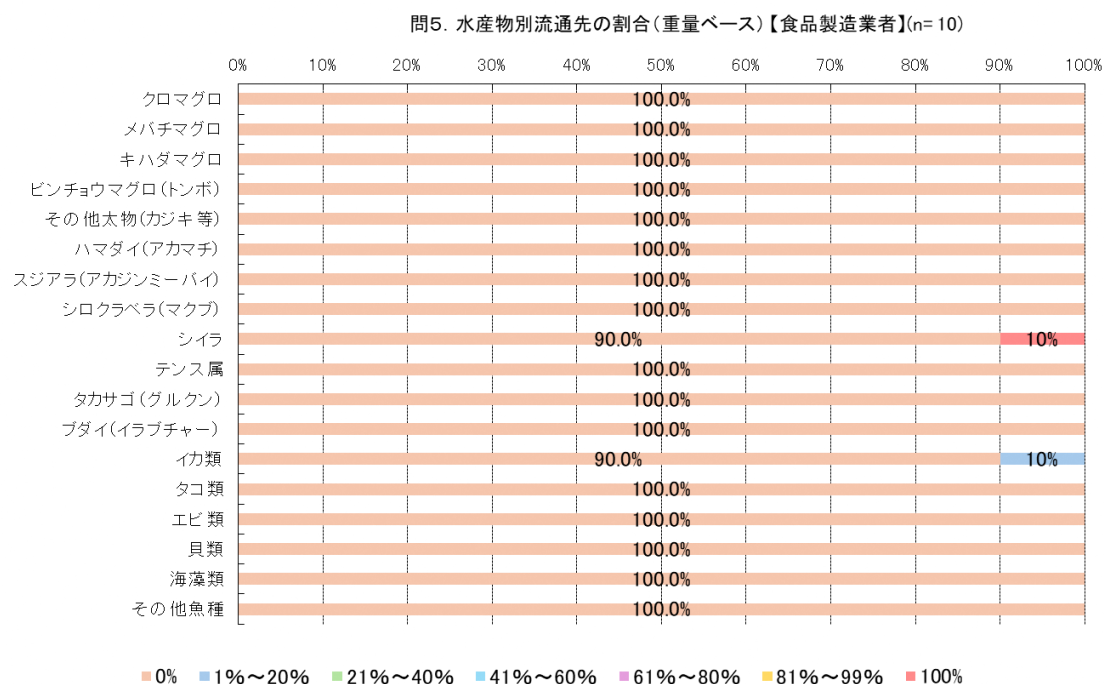
【レストラン・ホテル】



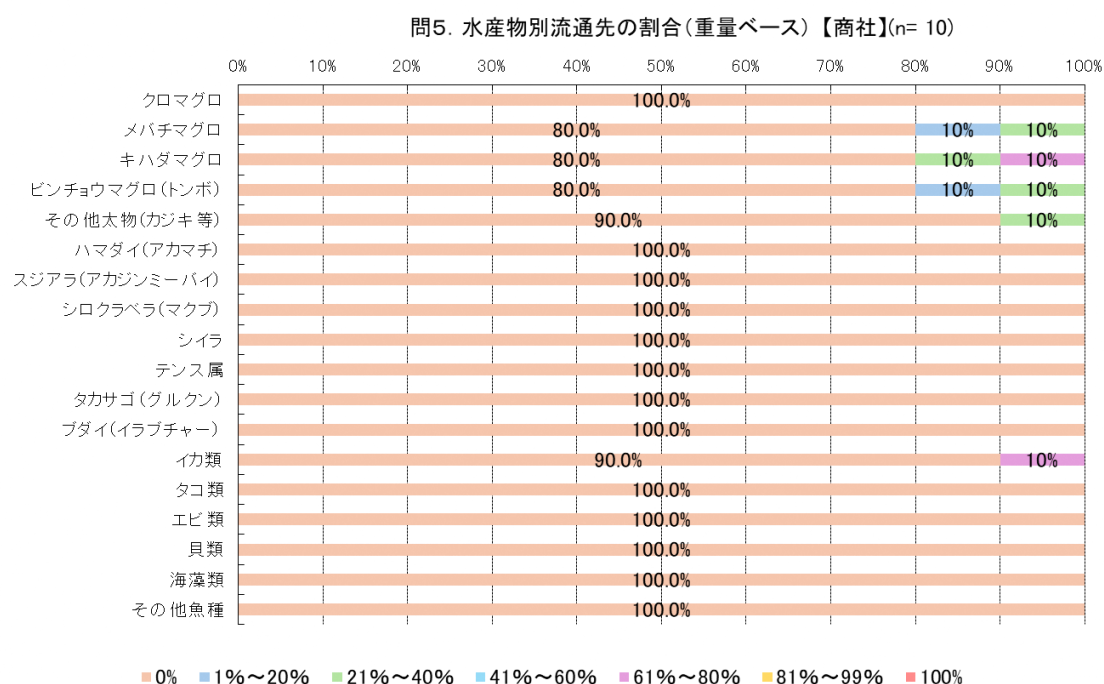
【その他の飲食店・惣菜・弁当販売店等】



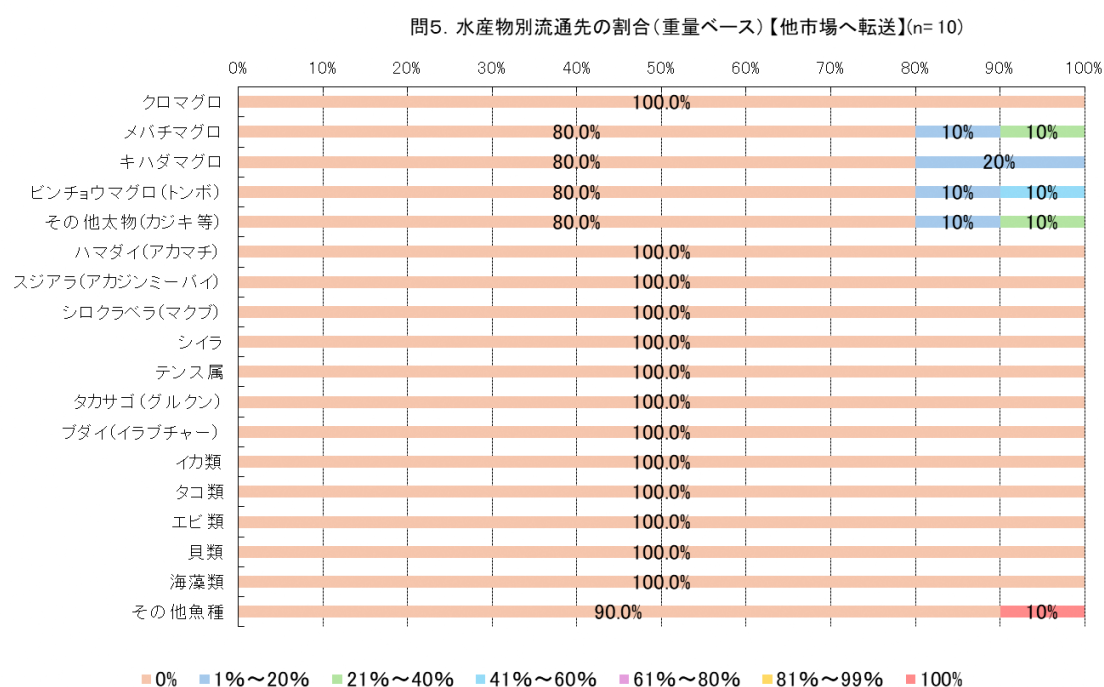
【食品製造業者】



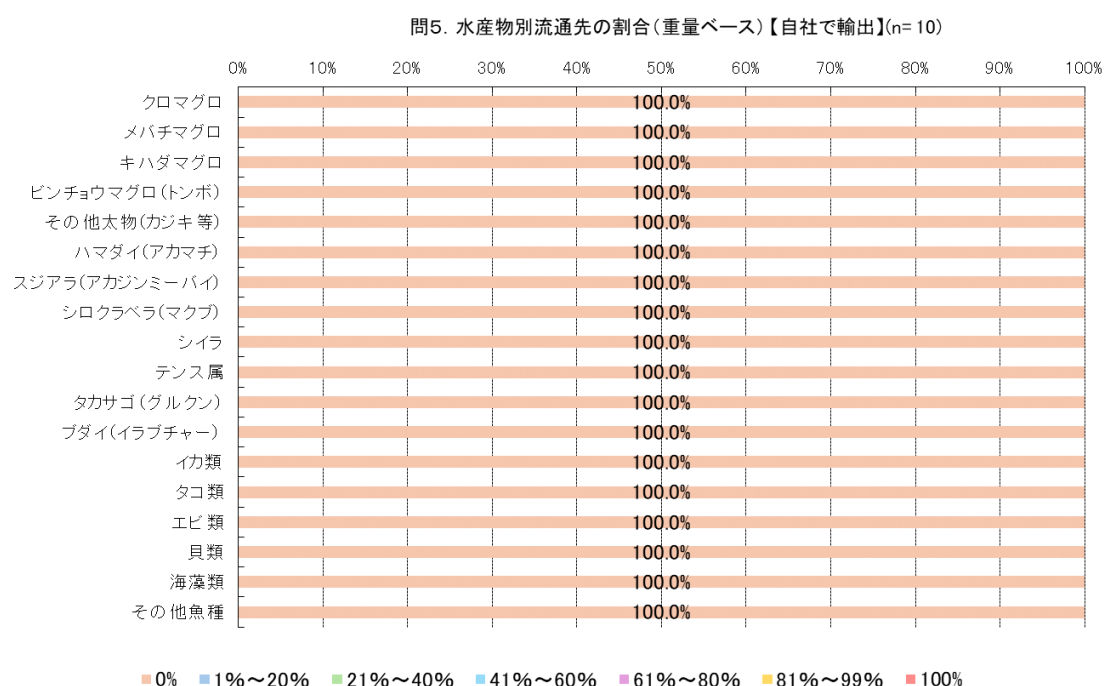
【商社】



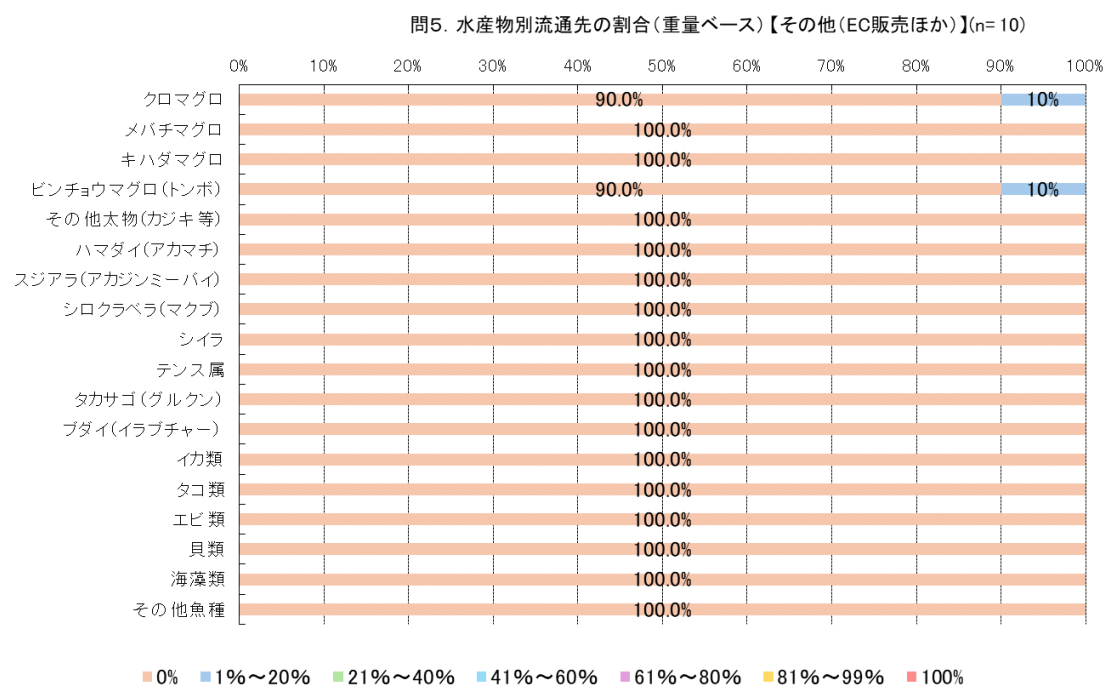
【他市場へ転送】



【自社で輸出】



【その他（EC 販売）】



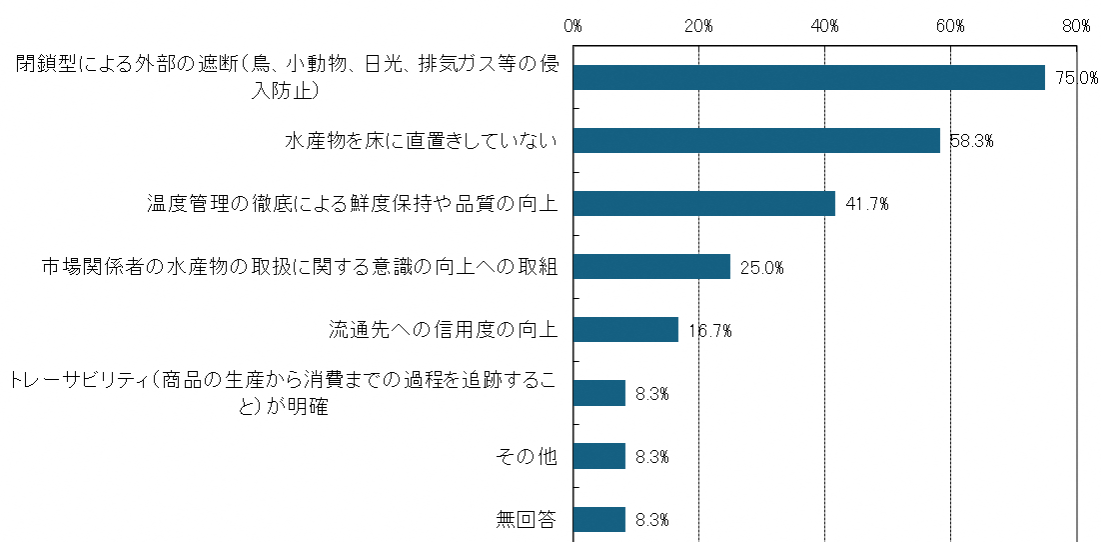
問6. 糸満漁港には高度衛星管理型荷捌き施設（イマイユ市場）が整備されておりますが、当該施設のどのような機能が優れていると思いますか。（当てはまる選択肢全てに○）。

回答者の75.0%が「閉鎖型による外部の遮断」を選択、次いで、「水産物を床に直置きしていない」、「温度管理の徹底による鮮度保持や品質の向上」となった。

	回答数	比率
閉鎖型による外部の遮断（鳥、小動物、日光、排気ガス等の侵入防止）	9	75.0%
水産物を床に直置きしていない	7	58.3%
温度管理の徹底による鮮度保持や品質の向上	5	41.7%
市場関係者の水産物の取扱に関する意識の向上への取組	3	25.0%
流通先への信用度の向上	2	16.7%
トレーサビリティ（商品の生産から消費までの過程を追跡すること）が明確	1	8.3%
その他	1	8.3%
無回答	1	8.3%
合計	29	-
n	12	

※「その他」の回答については「行ったことがない」と記載

問6. 糸満漁港の高度衛星管理型荷捌き施設（イマイユ市場）の優れている機能について（n=12）

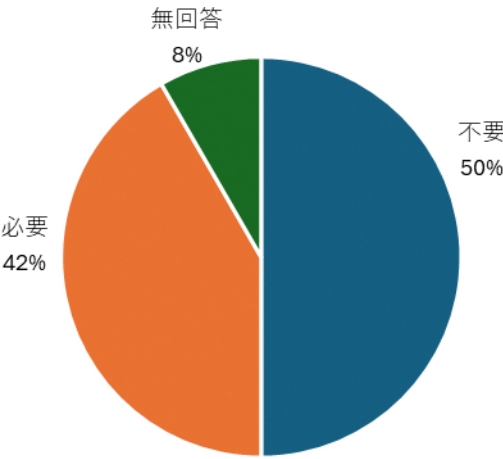


問7. 泊魚市場、沿岸漁協セリ市場で高度衛生管理型とすることについて、ご意見をお聞かせください。（当てはまる選択肢1つに○）。

回答者の半分以上が「不要」と回答。次いで「必要」との回答は41.7%であった。

	回答数	比率
不要	6	50.0%
必要	5	41.7%
無回答	1	8.3%
合計	12	100.0%
n	12	

問7. 泊魚市場、沿岸漁協セリ市場で高度衛生管理型とすることについて（n=12）



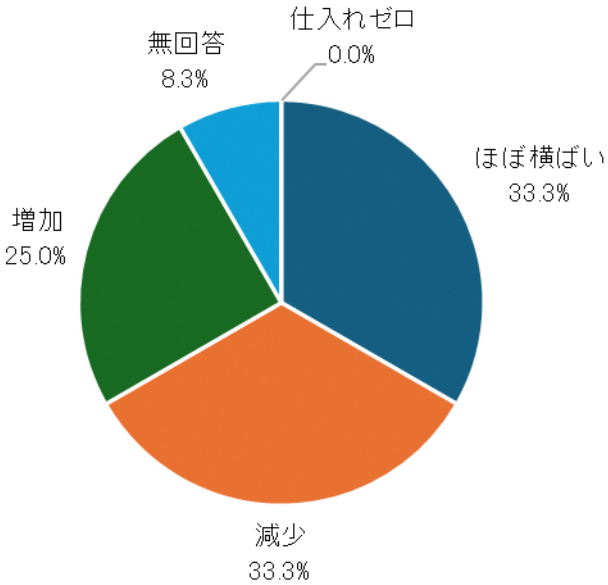
選択項目	理由
必要	今の衛生管理では今後通用しないから
	安心安全
	夏場の温度管理
	しない方がおかしいし、現在の状況は衛生的にNGだと思う。
	無回答
不用	鮮度が良い
	短時間だから
	関係ない、今でよい
	糸満で統合するべき
	無回答 … 2件

問 8. 県漁連が令和 4 年 10 月に糸満に移転する前と比較し、泊魚市場からの仕入れ量は、どのように変化していますか。（当てはまる選択肢 1 つに○）。

「ほぼ横ばい」、「減少」との回答がそれぞれ 33.3%、「増加」が 25.0%となった。

	回答数	比率
ほぼ横ばい	4	33.3%
減少	4	33.3%
増加	3	25.0%
無回答	1	8.3%
仕入れゼロ	0	0.0%
合計	12	100.0%
n	12	

問8.県漁連の移転前と比較した泊魚市場からの仕入れ量の変化
について (n= 12)



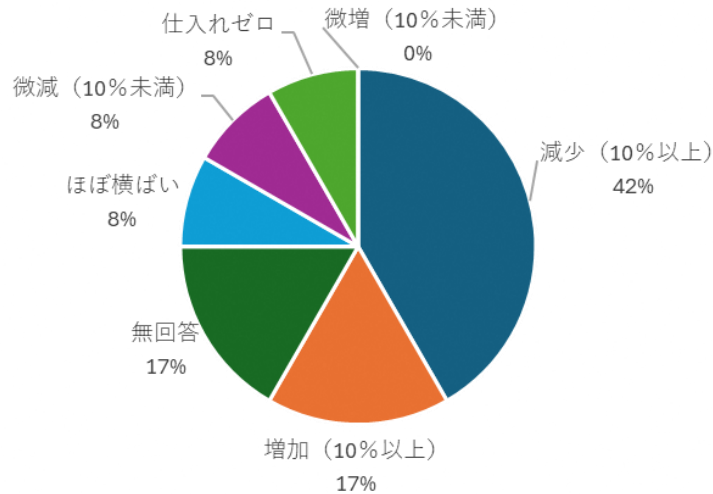
選択項目	理由
増加	泊魚市場が魚の鮮度が良い
	無回答 … 2 件
ほぼ横ばい	消費者の魚ばなれ
	無回答 … 3件
減少	人員が少ない
	観光客の増加による物流の変化
	水揚げを見比べて、糸満に行く機会が多くなった。
	糸満に分散しているから

問9. 沿岸漁協セリ市場からの仕入れ量は、10年前と比較してどのように変化していますか。（当てはまる選択肢1つに○）。

10年前と比較して「減少（10%以上）」の回答が41.7%と最も多く、次いで「増加（10%以上）」、「ほぼ横ばい」となった。

	回答数	比率
減少（10%以上）	5	41.7%
増加（10%以上）	2	16.7%
無回答	2	16.7%
ほぼ横ばい	1	8.3%
微減（10%未満）	1	8.3%
仕入れゼロ	1	8.3%
微増（10%未満）	0	0.0%
合計	12	100.0%
n ☒	12	

問9.10年前と比較した沿岸漁協セリ市場からの仕入れ量の変化について（n=12）



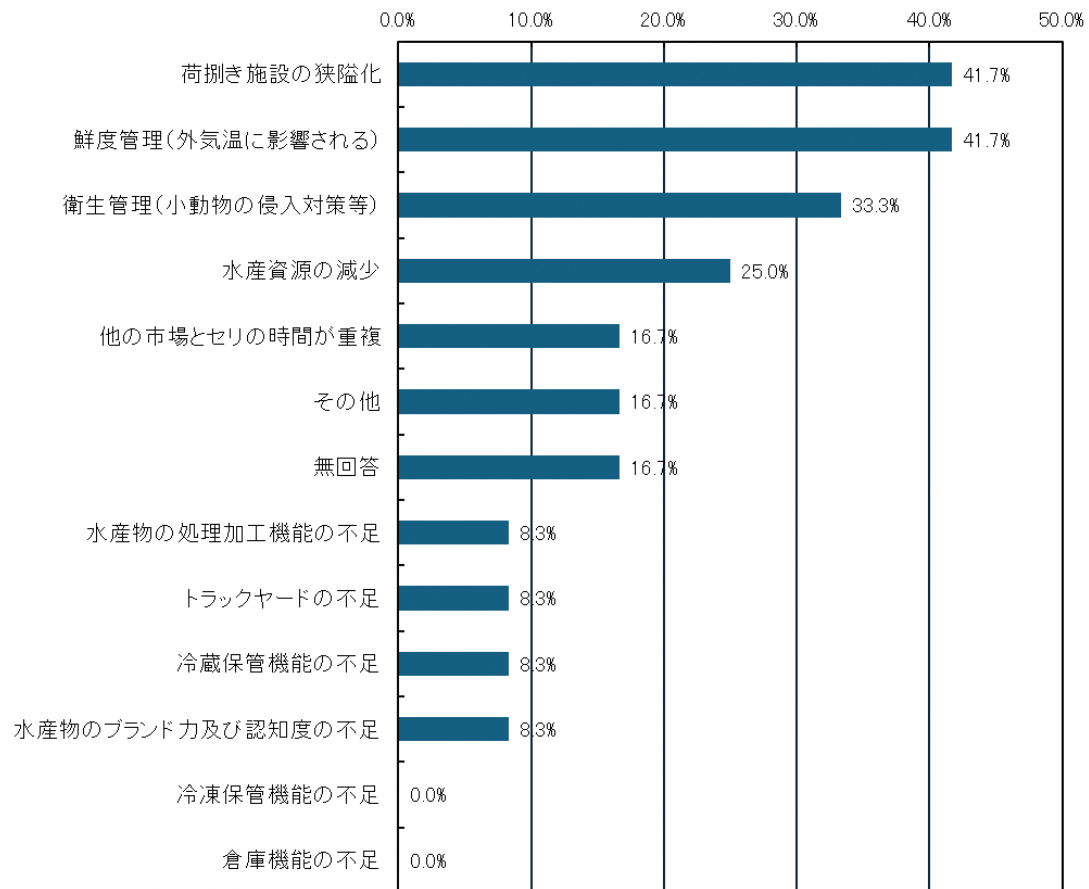
選択項目	理由
増加（10%以上）	マグロの仕入れほぼ泊魚市場
	お得意先が増えたため
ほぼ横ばい	無回答
微減（10%未満）	水揚量が減少している
減少（10%以上）	漁獲量が減っているから
	燃料費の高騰や後継者不足
	魚の量が少なくなっている。取ってくる量
	他の市場と同時間に沿岸漁協にまで買付に行かせる、人的余裕がない。
	無回答
仕入れゼロ	無回答

問10. 泊魚市場からの水産物の仕入・流通について、どのような問題がありますか？（当てはまる選択肢全てに○）。

「荷捌き施設の狭隘化」、「鮮度管理（外気温に影響される）」との回答がそれぞれ41.7%、次いで「衛生管理（小動物の侵入対策等）」が33.3%となった。

	回答数	比率
荷捌き施設の狭隘化	5	41.7%
鮮度管理（外気温に影響される）	5	41.7%
衛生管理（小動物の侵入対策等）	4	33.3%
水産資源の減少	3	25.0%
他の市場とセリの時間が重複	2	16.7%
その他	2	16.7%
無回答	2	16.7%
水産物の処理加工機能の不足	1	8.3%
トラックヤードの不足	1	8.3%
冷蔵保管機能の不足	1	8.3%
水産物のブランド力及び認知度の不足	1	8.3%
冷凍保管機能の不足	0	0.0%
倉庫機能の不足	0	0.0%
合計	27	-
n ☒	12	

問10. 泊魚市場からの水産物の仕入・流通の問題について (n=12)



上記を選択した理由について（記入があった回答の選択項目と理由を掲載）

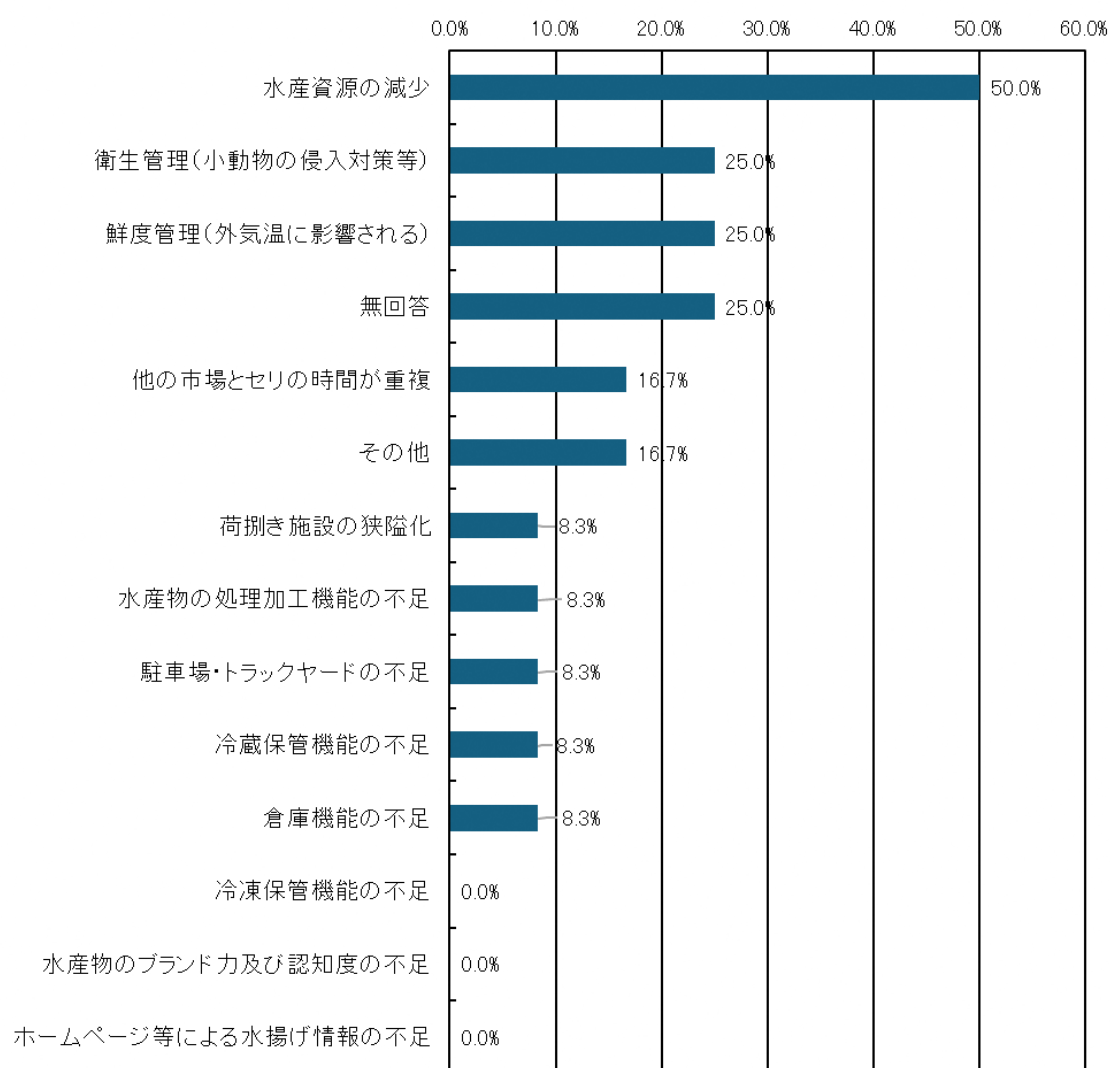
選択項目					理由
荷捌き施設の狭隘化	衛生管理（小動物の侵入対策等）	鮮度管理（外気温に影響される）			泊魚市場の現実です。
荷捌き施設の狭隘化	衛生管理（小動物の侵入対策等）	鮮度管理（外気温に影響される）	水産物の処理加工機能の不足	他の市場とセリの時間が重複	①夏場特に鮮度の劣化が早い ②市場職員不足でセリが遅くなりがち
荷捌き施設の狭隘化	衛生管理（小動物の侵入対策等）	鮮度管理（外気温に影響される）	他の市場とセリの時間が重複		現在の状況は衛生上、完全にNGだと思う。糸満に市場ができたにもかかわらず、このような状況の泊魚市場に使用許可している行政に問題がある。

問 1 1. 沿岸漁協セリ市場からの水産物の仕入れ・流通について、どのような問題がありますか？（当てはまる選択肢全てに○）。

回答者の約 50%が「水産資源の減少」と回答。次いで「衛生管理（小動物の侵入対策等）」「鮮度管理（外気温に影響される）」がそれぞれ 25.0%となった。

	回答数	比率
水産資源の減少	6	50.0%
衛生管理（小動物の侵入対策等）	3	25.0%
鮮度管理（外気温に影響される）	3	25.0%
無回答	3	25.0%
他の市場とセリの時間が重複	2	16.7%
その他	2	16.7%
荷捌き施設の狭隘化	1	8.3%
水産物の処理加工機能の不足	1	8.3%
駐車場・トラックヤードの不足	1	8.3%
冷蔵保管機能の不足	1	8.3%
倉庫機能の不足	1	8.3%
冷凍保管機能の不足	0	0.0%
水産物のブランド力及び認知度の不足	0	0.0%
ホームページ等による水揚げ情報の不足	0	0.0%
合計	24	-
n	12	

問11.沿岸漁協セリ市場からの水産物の仕入れ・流通の問題について (n= 12)



上記を選択した理由について（記入があった回答の選択項目と理由を掲載）

選択項目			理由
水産資源の減少	衛生管理（小動物の侵入対策等）	鮮度管理（外気温に影響される）	泊魚市場の現実です。
水産資源の減少	他の市場とセリの時間が重複		上記のとおり、市場が分散していることはデメリットが多い。

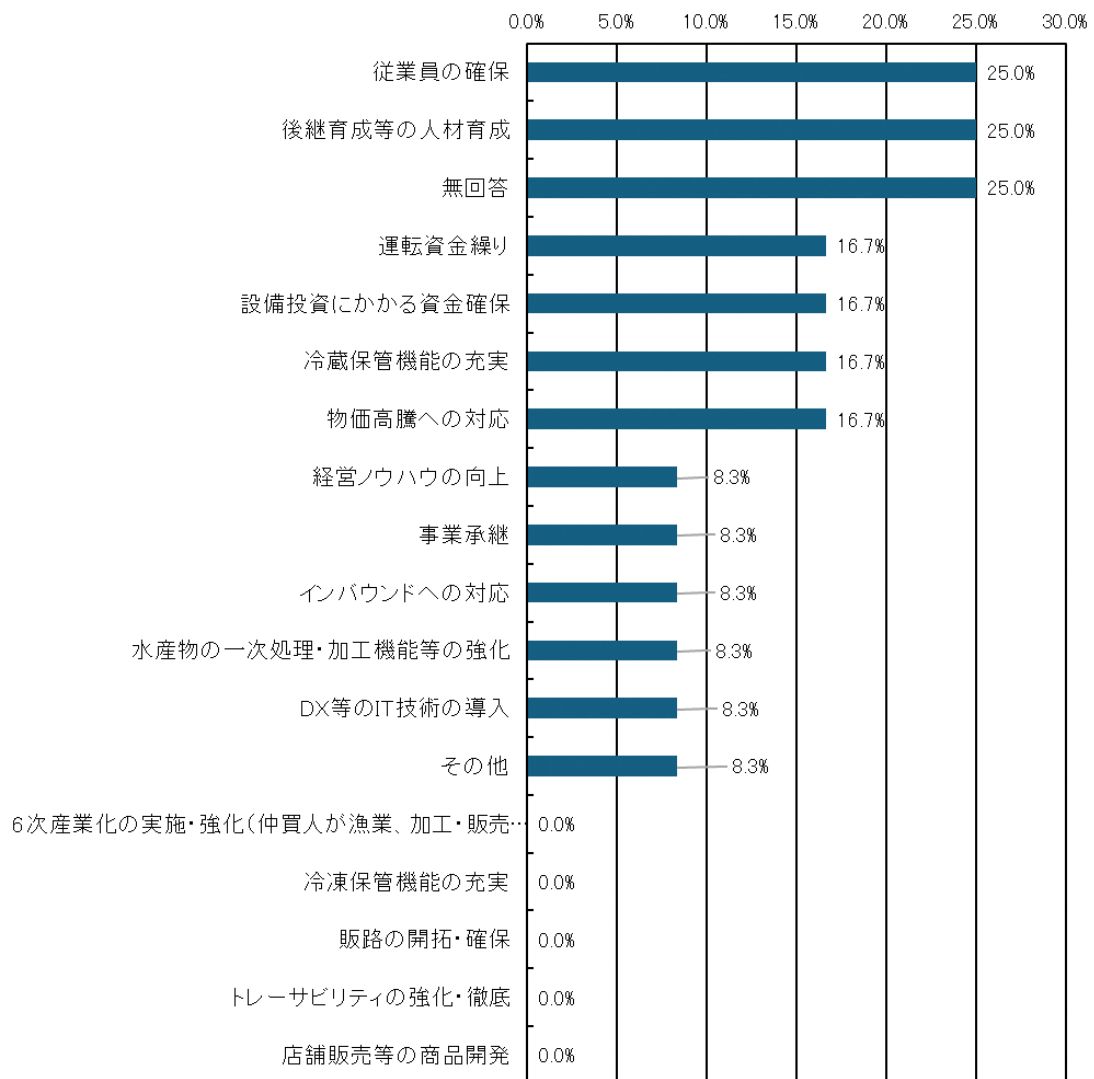
問 1 2. 貴社（個人事業者含む）の経営については、どのような課題がありますか。
（当てはまる選択肢全てに○）。

回答者の 25.0%が「従業員の確保」、「後継育成等の人材育成」に課題があると回答。次いで、「運転資金繰り」、「設備投資にかかる資金確保」、「冷蔵保管機能の充実」、「物価高騰への対応」と回答。

	回答数	比率
従業員の確保	3	25.0%
後継育成等の人材育成	3	25.0%
無回答	3	25.0%
運転資金繰り	2	16.7%
設備投資にかかる資金確保	2	16.7%
冷蔵保管機能の充実	2	16.7%
物価高騰への対応	2	16.7%
経営ノウハウの向上	1	8.3%
事業承継	1	8.3%
インバウンドへの対応	1	8.3%
水産物の一次処理・加工機能等の強化	1	8.3%
DX等のIT技術の導入	1	8.3%
その他	1	8.3%
6次産業化の実施・強化（仲買人が漁業、加工・販売に取り組むこと）	0	0.0%
冷凍保管機能の充実	0	0.0%
販路の開拓・確保	0	0.0%
トレーサビリティの強化・徹底	0	0.0%
店舗販売等の商品開発	0	0.0%
合計	23	-
n	12	

※「物価高騰への対応」は「その他」の選択肢に記載されたもの

問12.貴社(個人事業者含む)の経営課題について(2つめの「5」は、「17」へ変更)(n=12)



上記を選択した理由について(記入があった回答の選択項目と理由を掲載)

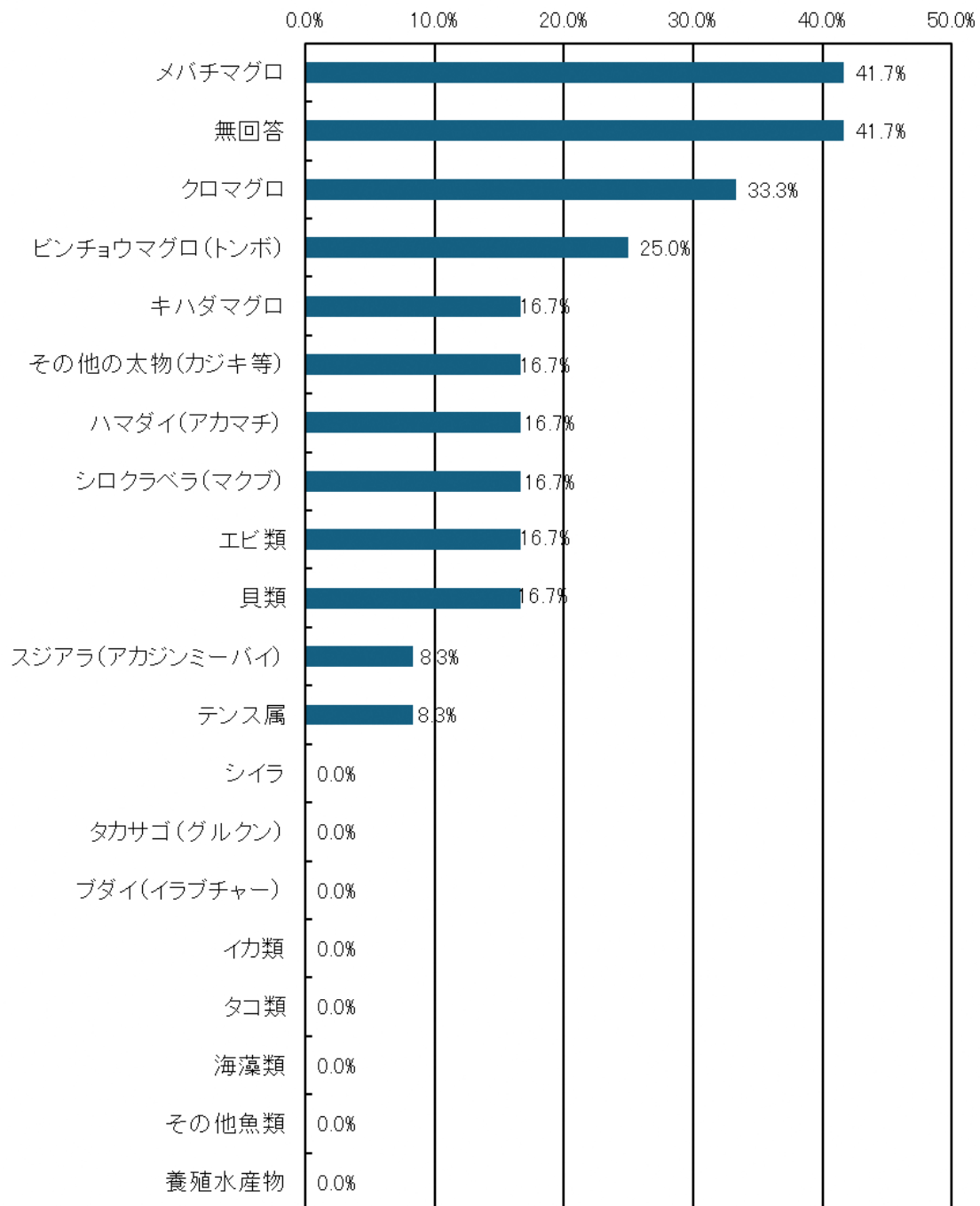
選択項目			理由
従業員の確保	経営ノウハウの向上	冷蔵保管機能の充実	近くに冷凍庫がない
設備投資にかかる資金確保	冷蔵保管機能の充実		資金
事業承継			儲からないから

問13. 今後、仕入れを強化し、流通を拡大したい水産物がありますか。（当てはまる選択肢全てに○）。

回答者の41.7%が「メバチマグロ」と回答、。次いでクロマグロ、ビンチョウマグロ、キハダマグロ、その他の太物（カジキ等）となった。

	回答数	比率
メバチマグロ	5	41.7%
無回答	5	41.7%
クロマグロ	4	33.3%
ビンチョウマグロ（トンボ）	3	25.0%
キハダマグロ	2	16.7%
その他の太物（カジキ等）	2	16.7%
ハマダイ（アカマチ）	2	16.7%
シロクラベラ（マクブ）	2	16.7%
エビ類	2	16.7%
貝類	2	16.7%
スジアラ（アカジンミーバイ）	1	8.3%
テンス属	1	8.3%
シイラ	0	0.0%
タカサゴ（グルクン）	0	0.0%
ブダイ（イラブチャー）	0	0.0%
イカ類	0	0.0%
タコ類	0	0.0%
海藻類	0	0.0%
その他魚類	0	0.0%
養殖水産物	0	0.0%
合計	31	-
n	12	

問13. 今後流通を拡大したい水産物について (n= 12)



上記を選択した理由について（記入があった回答の選択項目と理由を掲載）

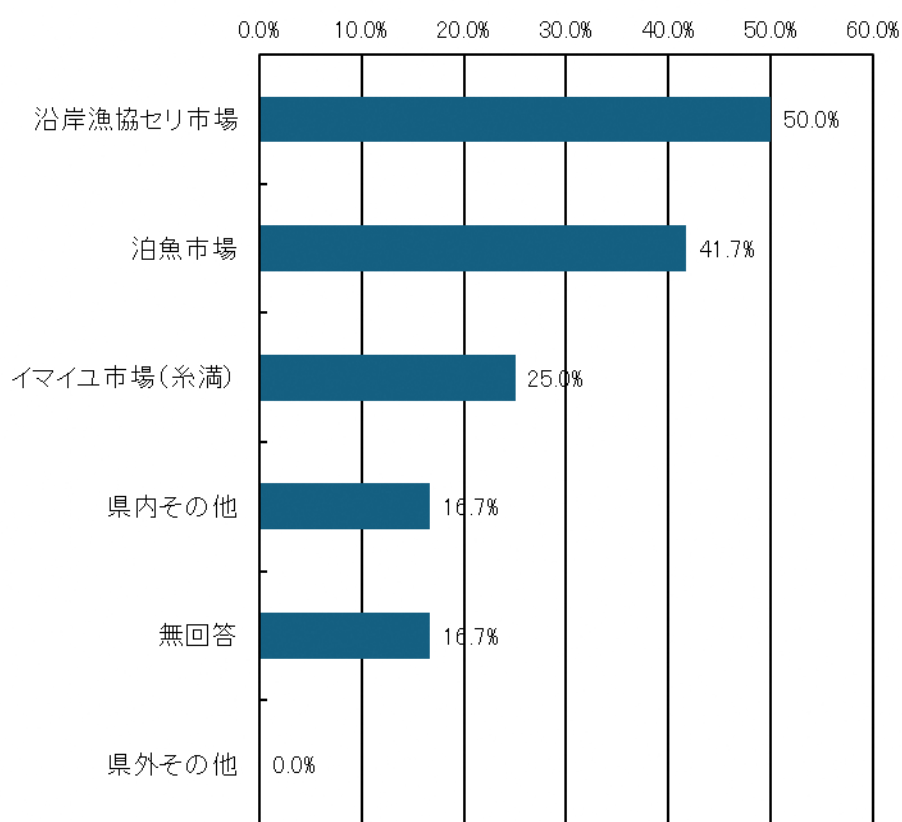
選択項目						理由
クロマグロ	メバチマグロ					人気商品のため
メバチマグロ	ハマダイ（アカマチ）	スジアラ（アカジンミーバイ）	シロクラベラ（マクブ）	エビ類	貝類	主力商品のため
ハマダイ（アカマチ）	シロクラベラ（マクブ）	テンス属	エビ類	貝類		お客様からの需要が多いので

問14. 今後、仕入れを強化したい市場はどこですか。（当てはまる選択肢全てに○）。

回答者の50%が「沿岸漁協セリ市場」と回答。次いで「泊魚市場」41.7%となった。

	回答数	比率
沿岸漁協セリ市場	6	50.0%
泊魚市場	5	41.7%
イマイユ市場（糸満）	3	25.0%
県内その他	2	16.7%
無回答	2	16.7%
県外その他	0	0.0%
合計	18	-
n	12	

問14. 今後仕入れを強化したい市場について (n=12)



上記を選択した理由について（記入があった回答の選択項目と理由を掲載）

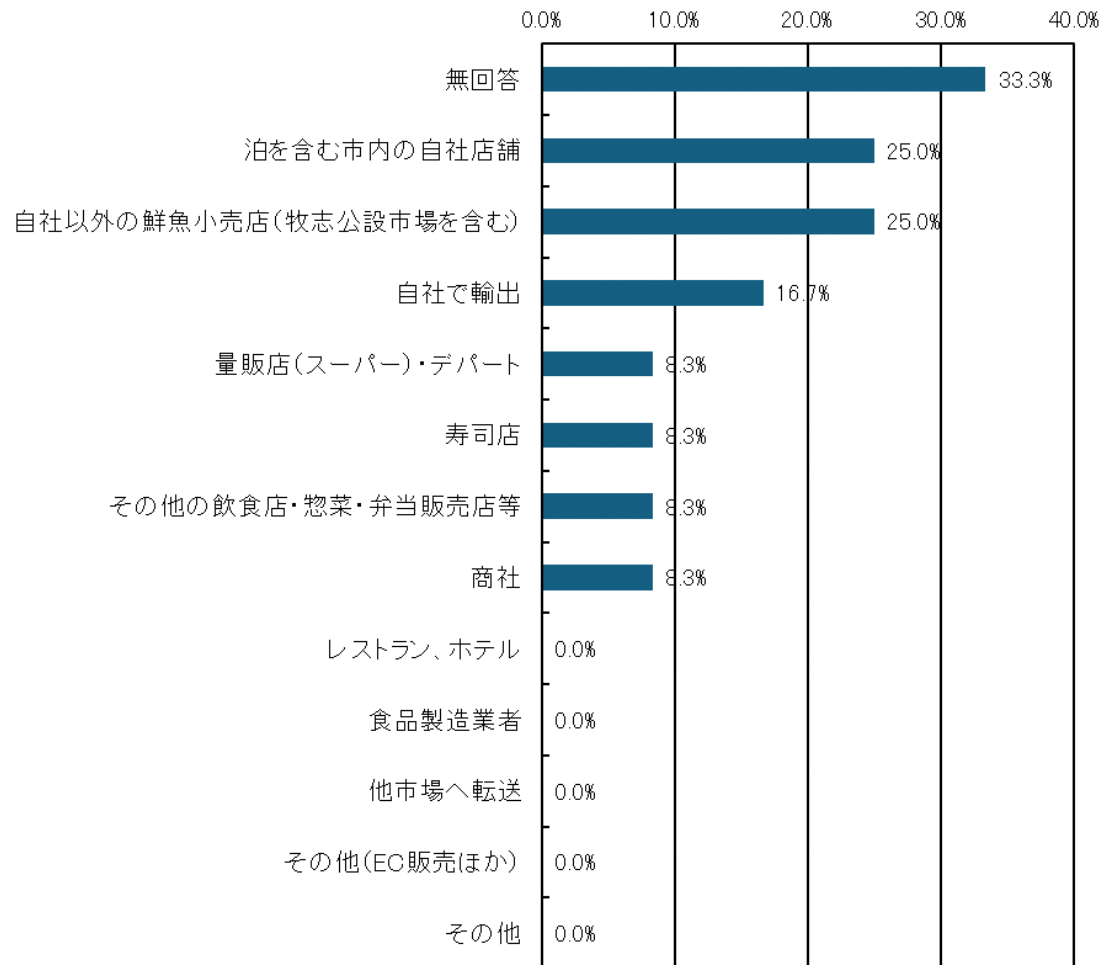
市場	増やしたい理由	その他の理由
泊魚市場	家が近い	小さい
	水揚量が多い	-
	イマイユ市場（糸満）は遠いから、泊魚市場で買うようにする！	-
	魚の水揚げが多い	-
沿岸漁協セリ市場	家が近い	-
	セリ始めのため	-
	鮮度が良い	-
	メバチマグロなど豊富に水揚げできれば沿岸で仕入れたい。	-
	量を増やしたい	-
	よい	-
イマイユ市場（糸満）	魚の水揚げが多い	遠い
	衛生管理で安心でき客に案内できる	
県内その他	魚の水揚げが多い	県内市場の統合をすすめてほしい。 今の状況は仲買にも漁業者にもマイナスなのでは？

問15. 今後、強化したい流通先はどこですか。（当てはまる選択肢全てに○）。

回答者の33.3%が無回答であった。次いで「泊を含む市内の自社店舗」、「自社以外の鮮魚小売店（牧志公設市場を含む）」がそれぞれ25.0%となった。「自社で輸出」との回答も見られた。

	回答数	比率
無回答	4	33.3%
泊を含む市内の自社店舗	3	25.0%
自社以外の鮮魚小売店（牧志公設市場を含む）	3	25.0%
自社で輸出	2	16.7%
量販店（スーパー）・デパート	1	8.3%
寿司店	1	8.3%
その他の飲食店・惣菜・弁当販売店等	1	8.3%
商社	1	8.3%
レストラン、ホテル	0	0.0%
食品製造業者	0	0.0%
他市場へ転送	0	0.0%
その他（EC販売ほか）	0	0.0%
その他	0	0.0%
合計	16	-
n	12	

問15. 今後強化したい流通先について (n= 12)



上記を選択した理由について（記入があった回答の選択項目と理由を掲載）

選択項目		理由
泊を含む市内の自社店舗		もっと来店してほしい
泊を含む市内の自社店舗	自社以外の鮮魚小売店 (牧志公設市場を含む)	お客様への希望に応えたい
無回答		検討中

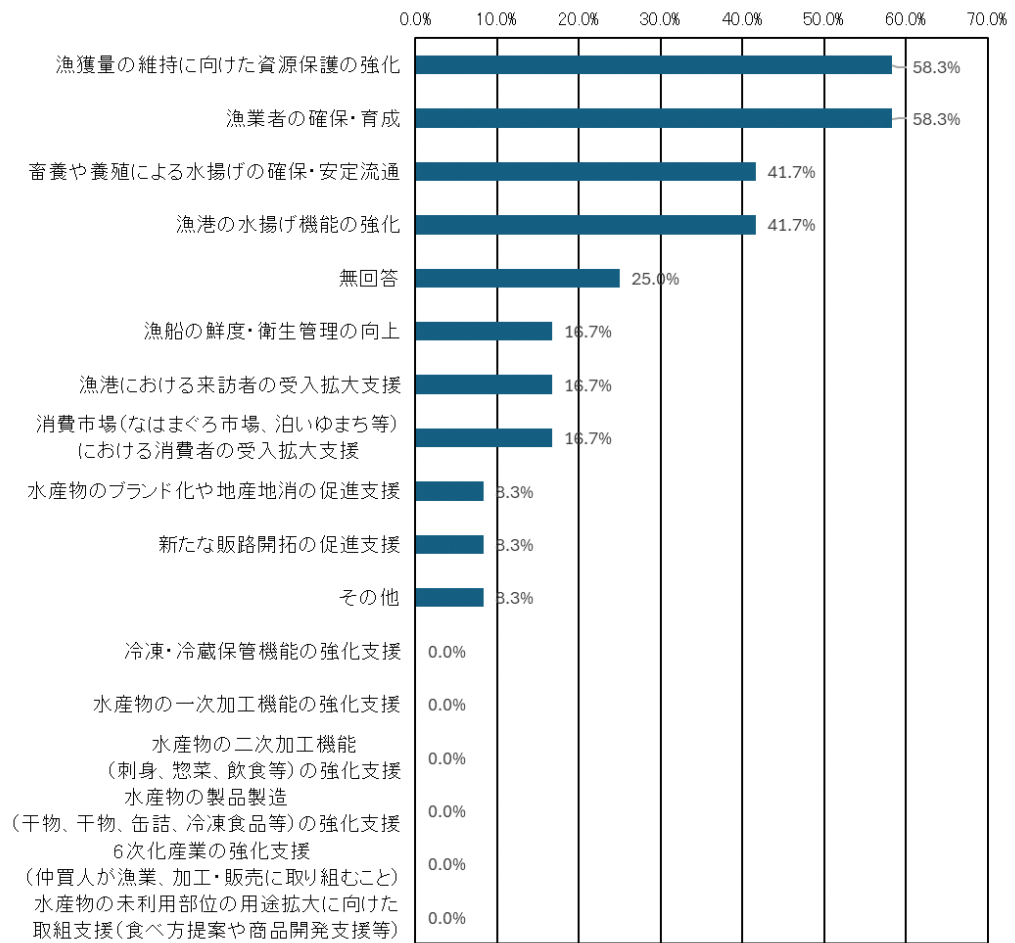
問16. 今後、仲買人の観点から那覇市水産行政に期待することを教えてください。
(当てはまる選択肢全てに○)。

回答者 58.3%がそれぞれ「漁獲量の維持に向けた資源保護の強化」、「漁業者の確保・育成」と回答。次いで「畜養や養殖による水揚げの確保・安定流通」、「漁港の水揚げ機能の強化」がそれぞれ 41.7%となった。

	回答数	比率
漁獲量の維持に向けた資源保護の強化	7	58.3%
漁業者の確保・育成	7	58.3%
畜養や養殖による水揚げの確保・安定流通	5	41.7%
漁港の水揚げ機能の強化	5	41.7%
無回答	3	25.0%
漁船の鮮度・衛生管理の向上	2	16.7%
漁港における来訪者の受入拡大支援	2	16.7%
消費市場（なはまぐろ市場、泊いゆまち等） における消費者の受入拡大支援	2	16.7%
水産物のブランド化や地産地消の促進支援	1	8.3%
新たな販路開拓の促進支援	1	8.3%
その他	1	8.3%
冷凍・冷蔵保管機能の強化支援	0	0.0%
水産物の一次加工機能の強化支援	0	0.0%
水産物の二次加工機能 （刺身、惣菜、飲食等）の強化支援	0	0.0%
水産物の製品製造 （干物、干物、缶詰、冷凍食品等）の強化支援	0	0.0%
6次化産業の強化支援 （仲買人が漁業、加工・販売に取り組むこと）	0	0.0%
水産物の未利用部位の用途拡大に向けた 取組支援（食べ方提案や商品開発支援等）	0	0.0%
合計	36	-
n	12	

※「その他」の選択肢は「糸満市場への統合」

問16: 今後、仲買人の観点から那覇市水産行政に期待することについて (n= 12)

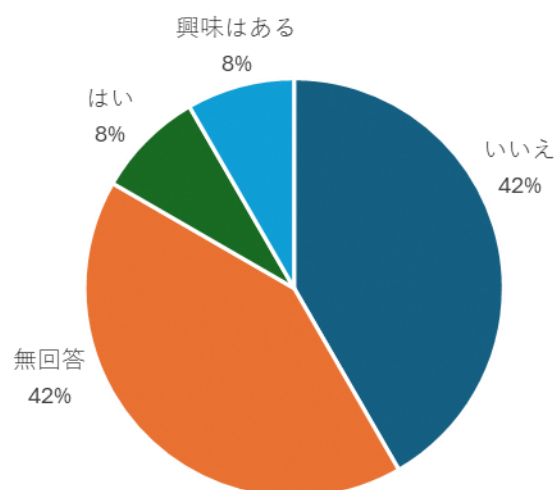


問 17. 6 次産業化に取り組んでいるか教えてください。

回答者の 41.7%が「いいえ」と回答。

	回答数	比率
いいえ	5	41.7%
無回答	5	41.7%
はい	1	8.3%
興味はある	1	8.3%
合計	12	100.0%
n	12	

問17:6次産業化に取り組んでいるか (n=12)



選択項目	内容・理由
はい	すでに6次化している
興味はある	よくわからないから
いいえ	まだ
	能力がない
	無回答 … 3 件

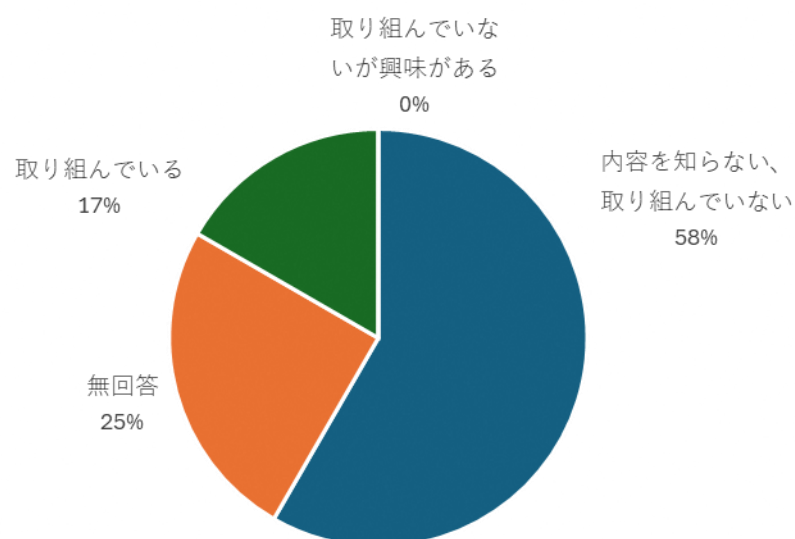
無回答 … 5 件

問18. 貴社（個人事業者含む）では、SDGs を実現するために、どのような取組を行っていますか。（当てはまる番号1つに○）。

回答者の 58.3%が「内容を知らない、取り組んでいない」と回答。「取り組んでいない」と回答したのは 16.7%となった。

	回答数	比率
内容を知らない、取り組んでいない	7	58.3%
無回答	3	25.0%
取り組んでいる	2	16.7%
取り組んでいないが興味がある	0	0.0%
合計	12	100.0%
n	12	

問18:SDGsを実現するための取組について (n= 12)



選択項目	内容・理由
取り組んでいる	ゴミを減らす。出来るだけLED
	マグロの血合、皮など利用し商品開発販売している。
内容を知らない、取り組んでいない	勉強不足
	何をしたいのかわからない
	まだ
	よくわからないので
	すでに行っているかもしれないが、SDGs内容を理解していない、取り組むことのメリットがわからない。
	無回答 …2件

無回答 …3件

問19. その他ご意見があれば、ご記入ください。

- ・ 県漁連、那覇地区、沿岸漁協はひとつの市場にすべき！
- ・ 那覇市だけでなく、県全体を考えて施策を行ってほしい。水産物などの農林漁業の施策は、一市町村では視野が狭くなると思いますし、資金が無駄になると思います。

(7) 総括

- ・ 水産物の仕入れ先の割合では、泊魚市場では全魚種の仕入れがあり、多くはマグロ類、なかでもクロマグロの仕入れ割合が高かった。泊魚市場のみの場合とイマイユ市場の両方から仕入れている仲買人との違いが見られた。沿岸漁協セリ市場ではマグロ類以外の沿岸ものの多くの魚種の仕入れが見られた。また仕入先の理由については泊魚市場では水揚げ量が多い、安定しているとの理由が見られた。沿岸漁協セリ市場では鮮度が良いとの回答理由が多いことから、沿岸漁協セリ市場への信頼の大きさがわかる。今後は衛生管理なども取り入れ那覇の水産としてのブランド確立が求められると考えられる。
- ・ 販売形態や流通温度では、多くの魚種がラウンド・冷蔵での形態となっており、チルドは少なかった。水産物の流通先を見ても那覇市内または沖縄県内であることから、仕入れた水産物をそのまま冷蔵で近くの消費地へ送っていると推察される。販売先については自社店舗が多く、量販店やレストラン・ホテルなどは一部の仲買人となっている。食品製造業者や自社での輸出など

が見られないことから開拓の可能性はあると考えられる。今後は食品製造業者のニーズ調査と販路開拓、輸出における取組支援をすることで、販路拡大や収益性の向上に繋がると考えられる。

- ・ 高度衛生管理型荷捌き施設のメリットは外部との遮断ができ、品質向上と認知しており、泊魚市場、沿岸漁協セリ市場への課題についても衛生管理や鮮度管理を上げる回答が多かった。泊魚市場、沿岸漁協セリ市場について高度衛生管理型にすることへは意見が分かれたが、今後の社会的な必要性が高まることや、イマイユ市場との品質差を考えると対応は必要だと考えられる。
- ・ 仕入れ量について、泊魚市場ではほぼ横ばいまたは減少となっており、回答理由としてイマイユ市場との分散との回答や消費者の「魚ばなれ」との回答があった。沿岸漁協セリ市場では水揚量の減少との回答理由が多く、今後の仕入れ先を強化したいとの要望もあり、水産資源の確保が必要となってくる。消費者の「魚ばなれ」については魚食の教育普及や実需者（量販、宿泊、外食）と連携した那覇市水産魚を活用したイベントや調理法の提供などを行い、一般消費者に普及させることが重要だと考えられる。
- ・ 仲買人の経営課題では従業員の確保、人材育成が多く、他市場との買い付けに対しての人的リソース不足も上げられており、市内市場の統合の検討も必要になると考える。他市場とのセリ時間の調整や取扱い魚種の選定やブランド化を行うなどの工夫が必要だと考えられる。
- ・ 今後の仕入れの強化についてはマグロ類（特にメバチマグロ）が多く、需要も高いことがわかる。流通先については量販店のほか、レストラン・ホテル、食品製造業者との回答が無いことから、今後の販路拡大への課題抽出と対策が求められる。なはまぐろを含めた那覇市水産物のブランド認知を行うことで新たな需要・販路の拡大につながると考えられる。
- ・ 仲買人の多くが、6次産業化、SDGs についての取り組みがみられないことへの対応の検討が必要である。仲買人だけにとどまらず漁業関係者を集め、6次産業化、SDGs の勉強会やイベントの取組を行うことで意識変容に繋がることが考えられる。

第3章 漁業協同組合・漁業者ヒアリング

(1) ヒアリングの目的

那覇市水産業を取り巻く現状・課題・今後の展望を整理することを目的に、漁業協同組合、漁業者へヒアリング調査を実施した。

(2) 調査期間

2024年9月～2024年12月

(3) 調査方法

対面ヒアリング

(4) 調査対象者

那覇市内3漁協

- ・ 那覇地区漁業協同組合（山内代表理事 組合長、前田専務理事）
- ・ 那覇市沿岸漁業協同組合（平良代表理事 組合長）
- ・ 沖縄県近海鮪漁業協同組合（松田代表理事 組合長 金城参事）

漁業者

- ・ 那覇地区漁業協同組合所属 4名
- ・ 那覇市沿岸漁業協同組合所属 16名
- ・ 沖縄県近海鮪漁業協同組合所属 3名

(5) 調査結果まとめ

①	漁船・設備に関すること
1	・ 鮮度保持は2週間以内の操業の場合は水氷、それ以上は冷凍機を装備している（漁船設備）
2	・ 鮮度保持の技術研修よりも、設備改修の方が鮮度向上の効果は高いと思う。（漁船設備）
3	・ 科学装備はGPS、魚群探知機、レーダー、AISなど一通り揃っている。導入については組合を通して那覇市の補助が役立っている。5～6年程度で機械の更新が必要だが補助が難しいので、更新は自費で行っている。（漁船設備）
4	・ 水中スクーターのようなものがあると良い（50万ぐらい）補助対象外になっている（潜水器漁業者）（漁船設備）

5	・GPS ブイの導入についての補助があると良い。（漁船設備）
6	・船上にて脱血、神経締めなど適宜行っている。技術的な部分については漁業者間で情報交換している。（鮮度維持）
7	・衛星電話などサービス停止があり、今後は Wi-Fi などの設備導入が進む。天気情報などに使用（漁船設備）
8	・機械導入等による省力化について、あまりメリットを感じない。人の数で操業をしている。（マグロ漁業者）（漁船設備）
9	・マグロでは水氷の場合、水温ヤケ（変色）が起きる。内臓処理の技術や魚そうの防熱度合も関係していると思うが不明点が多い。（鮮度維持）
10	・外国人作業員、後継者など慢性的に不足している。人材確保の仕組みが必要。 ・特に機関長は乗船履歴（5 年）が法律上必要なため長期的な仕組みが必要。（人材確保）

②	漁港・水揚げ作業等の現状
1	・水揚げ作業について、ユニック 2 台で行うがマグロなど大漁時には水揚げ作業が順番待ちとなり渋滞が生じる。10t の水揚げで 1.5－2 時間を要する。（泊漁港の場合）（水揚げ作業）
2	・沿岸漁港の水揚げはホイスト（設置されたクレーン）を用いるが、水面との距離が近く近年の大型船については使用が難しい。コンテナに魚を入れて水揚げをしている。（沿岸漁港の場合）（水揚げ作業）
3	・1 日の水揚げ制限があるため、上限に達すると翌日の水揚げとなる（鮮度が低下する）10 月－3 月、ビンナガの時期には頻繁に起こる（荷捌き場）
4	・マグロを泊に卸しているが、単価が糸満と比べて安い。鮮度管理に問題を感じている。（荷捌き場）
5	・入港情報などは事前にトン数を組合に報告している。（事前情報の配信）

③	漁港・環境整備に関すること
1	・漁港の鮮度維持機能について高める必要がある（衛生管理）
2	・排水路の整備をしてほしい。浄化槽で処理した水が排水路の詰まりにより、流れずに溢れている。（環境整備）
3	・廃船・放置船の処理が必要。放置艇は係留スペースを占有している。（環境整備）
4	・敷地内への不法投棄（タイヤ、家具、車）が多く処理できていない。監視カメラなど設置したい（沿岸漁協）（環境整備）
5	・係留時の電源が無いとエンジンをかけている。エンジンにゴミなどが絡まり、故障の原因につながる。（陸電、水道の設備の拡充）（環境整備）
6	・港の面積の拡充（環境整備）

7	・製氷機の修繕。使えない時はスーパーで氷を買っている（沿岸漁業者）（環境整備）
8	・整備ドックに屋根を付けてほしい。船台も増やしたい。雨が降ると船のペンキ作業ができず漁に出られない。（環境整備）
9	・壺川漁港船揚場の漁具倉庫の修繕が必要。移転の検討。現状は明治橋があるので、干潮時に行ける船も限られる。橋の外側に移動してほしい。（環境整備）

④	その他・要望など
1	・セリ価格の乱高下が大きい
2	・操業に必要な漁具（釣り針、テグス、おもり（鉛、鉄筋）、や計器類（機械）が高騰している。（漁船設備）
3	・燃料費も高騰している。（漁船設備）
4	・資源管理のルールの見直し：オニジャコガイは15 cm以上は硬くて食べられない。漁業者との意見調整をしてほしい（沿岸漁業者）（その他）
5	・防波堤にわたって釣りをする人の取り締まり強化（沿岸漁業者）
6	・遊漁船が魚を獲っていくので、魚が減っている。遊漁船への制限を検討してほしい（沿岸漁業者）
7	・遊漁船の中国人が赤い魚（アカジン）を集中して獲っているので、減っている。（沿岸漁業者）
8	・以前はアカジン・真鯛・タマンなど養殖・放流を行っていた。現在は数が減少している（沿岸漁業者）
9	・インバウンドの影響もあり、公設市場など需要は増えているが、供給が少ない（潜水器漁業者）
10	・不発弾の爆破処理を行っているので魚がいなくなっている（沿岸漁業者）
11	・那覇空港や13号防波堤の影響で漁場が汚れている。15号漁業権だけでは難しくなっている。那覇市だけの問題ではなくなっている。
12	・パヤオの設置を増やしてほしい。現状は表層浮漁礁設置4件。久米島は中層漁礁を導入している。
13	・高齢化してもできる漁業の在り方の検討：将来に向けた放流事業など。養殖場があって働く場所など考えてほしい。養殖技術の研修・施設の整備（沿岸漁業者）
14	・加工事業に向けた、HACCP（ハサップ）など勉強会をしたい。（沿岸漁業者）
15	・藻場の再生、カーボンニュートラルの取組みなどの体制、予算の仕組みを調査して那覇市でも実行してほしい（国頭漁港、久米島・恩納村、伊良部、与那城（うるま市）など）（沿岸漁業者）
16	・加工業者の誘致を行ってほしい
17	・仲買人が利用できる冷凍庫などの設置（出荷調整をする1次保管の容量が不足している）（泊漁港）

第4章 実需者ヒアリング

(1) ヒアリングの目的

那覇市水産業を取り巻く現状・課題・今後の展望を整理することを目的に、実需者へヒアリング調査を実施した。

(2) 調査期間

2024 年 11 月～2025 年 2 月

(3) 調査方法

対面ヒアリング

(4) 調査対象者

飲食・鮮魚商（泊いゆまち、なはまぐろ市場） 5 件

宿泊事業者 2 件

量販店 5 件

(5) 調査結果まとめ

①	那覇市水産物仕入・品質への評価
1	・那覇と糸満で仕入をしているが、普段は品質の差はあまり感じていない。しかし、夏場になると那覇仕入れの水産物は劣化が早いと感じる。高度衛生管理を早く入れた方が良い。（泊いゆまち）
2	・普段は糸満のマグロとの品質の差を感じないが、夏場は那覇の方が温度が高くなる。加工に運ぶまでに熱を持っているので、劣化も早いと感じる。夏場は単価にも影響していると思う。（なはまぐろ市場）
3	・沖縄の魚は豊洲等県外と比較して処理が甘い。魚を獲った時点のしめ方、流通時の管理の仕方と思う。マグロは使っているが単価の高価なものは使っていない。（宿泊事業者）
4	・沿岸のものはラウンドで仕入れる場合もあればフィレで仕入れる場合もある。活〆されていないものも多い。（宿泊事業者）
5	・以前は、まぐろを調理人が糸満や那覇の市場で直接買っていた。価格を見て判断している。2024 年から流通事業者を通して買うようになったが、価格を重視している。（宿泊事業者）

6	・泊の仲買から仕入れるマグロは、鮮度がよく、処理仕方が優れていて歩留まりがよい。名護からもマグロは仕入れているが、名護と比較してもよい。魚の差というより仲買人の処理の仕方の差が大きいと感じている。（量販店）
7	・那覇市の水産物の品質は悪くないと思う。糸満市場が高度衛生管理となっていることは認識しているが仲買人が泊と糸満市場の両方から仕入れており、店着時点でどちらのマグロか区別がつかないため品質差はわからない。県産マグロは総じて水揚げから漁港に戻る期間が短いため品質が良いと感じている。（量販店）
8	・地域が判別できるのは宮古島産と石垣島産。バイヤーが分かれているので判別可能。本島では仲買人が買ったものを店舗に分けて配送の指示を出している。店舗側からするとどの漁港からきたマグロか判別つかない。仲買人に聞くことはできるが、那覇市産や泊など産地を表示するには、納品・管理面両方においてハンドリングの課題がある。手間が3倍、4倍になってしまう。宮古島・石垣島などは仲買人と産地が決まっているので明確になっている。（量販店）
9	・本島の魚の仕入れは、泊漁港、沿岸セリ市場以外からも仲買からまとめて仕入れているので、どちらの漁港のマグロかがわからないので、なはまぐろのシールを張ることはできないし、那覇市産の表示もできない。沖縄県産として販売している。沿岸の魚も仲買は、名護や泡瀬からも仕入れているので、那覇市の産地表示は難しい。離島については、決まった仲買から購入しているので、大東島、宮古島など産地名を表示して販売している。大東島〇〇丸など大漁旗を売場に飾り、PRして販売することもある。（量販店）
10	・県漁連が移転したことにより、仕入れが分散し、煩雑になることから仲買も小売りもメリットを感じていない。移転後も加工場が泊にあるので、糸満には大型船が水揚げしないなど、移転の効果が出ていないように感じる。（量販店）
11	・漁業者は競り値を見て水揚げを遅らせる場合があり、この影響による鮮度劣化があると感じている（量販店）
12	・産地の区分ができていないので、鮮度や品質などについても那覇市産という評価はできないが、仲買人には「良い物」というリクエストをしているので、品質については同等のイメージ（量販店）
13	・なはまぐろシールを商品に貼付して販売することは少ない。仲買人が糸満市場からの仕入もあり、なはまぐろと区分することができないためである。（量販店）
14	・生鮮マグロの場合、市から提供のあったなはまぐろのシールを張っている。シールによるブランド名の表示はあった方がよいと思う。ブランドシールはないが、名護水揚げのものを名護の表示で販売している店舗もある。産地名の表示は、各店舗の判断に任せている。（量販店）
15	・地場産の魚はニーズがあるので、本音としては、那覇市の魚も那覇市と表示したい。仲卸から納品書が入っていてそこに「那覇市産」と記載していると区別ができる。また、那覇地区漁協を通じて、指定漁船からマグロやシイラを購入するルート

	がある。現状このルートで仕入れた場合でも、沖縄県産で販売しているが、これを行政、漁協と連携し、漁港名や漁船名をPRして売ることが手っ取り早い。（量販店）
16	<ul style="list-style-type: none"> ・産地表示について県内は「沖縄県産」または「離島」での表示になっている。魚が届く際に、仲買人が箱にシールを入れると産地の区別がつく。現状では、那覇マグロのシールは配布されても店舗側では区別ができないので貼付することが困難である。仲買人の方で区別して表示してもらう必要がある。 ・「知念産」のシールは貼ることがある。「那覇市産」については売側のメリットがイメージしづらい。泊と糸満で何が違うかがわかりにくい。
17	<ul style="list-style-type: none"> ・マグロを中心に茂水産から仕入れている。茂水産は糸満に事務所を有しておらず糸満から仕入れていないので、茂水産から仕入れるマグロ類は泊のマグロである。茂水産から沿岸漁協の魚を仕入れていたが、近年は、価格が折り合わないため、名護の香国水産の仕入にシフトしている。そのほかに、知念漁協の魚も仕入れているが、仲卸の人手不足で、当社への供給が難しくなっている。（量販店）
18	<ul style="list-style-type: none"> ・ホテルのシェフなど、なはまぐろに興味を持つが、実際に仕入れるのは県外のマグロである。なはまぐろを仕入れるルートがないことが問題かもしれない。また、那覇市には水産加工業者やストックの機能がなく、安定供給できない問題がある。使う側としては、日によって供給が途絶えメニューを変える必要があるという状態では仕入れが難しい。（量販店）
19	<ul style="list-style-type: none"> ・セリ時間についても糸満と那覇で同じ時間となっている。人手不足の仲買事業者など是对應しきれていないと感じる。（量販店）

②	仲買人からの水揚げ情報入手や注文のタイミング、情報入手についての意見
1	<ul style="list-style-type: none"> ・水揚げ情報はもっと早く出してほしいが、直前になって水揚げ量が半分になったり、翌日に回したりとなることがある。漁業者が単価を見ての調整や、県外向けへ中抜きしていると思うが、事前告知をするなどしてほしい。解決策として最低価格を示し、下回る場合は売り止めを行うなどルール決めが必要と考えている（泊いゆまち）
2	<ul style="list-style-type: none"> ・今は社内にセリ担当バイヤーを置いたことで、市場の様子、コミュニケーションが取れうまくいっていると感じる。（量販店）
3	<ul style="list-style-type: none"> ・前日に、各店舗のマネジャーと茂水産等の担当者が電話でやり取りをし、量と価格幅を目合わせしている。当日早朝にやり取りしているケースは少ないと思う。（量販店）
4	<ul style="list-style-type: none"> ・過去に船買いをやってみたが、漁業者が値決めた価格がセリ価格より下回った時に、他に流れるなど信頼関係が構築できなかった。那覇市として取組むなどあれば、再度やってみる価値はあると考える。その上で那覇市産という推し方はできると思う。船外の場合、セリは相対で価格を決めて漁船と当社が取引し、産地市場に報告して手数料を組合に払う方式となる。（量販店）

5	・泊の水揚げ予定の情報は、水揚げ日以降の天気予報も参考に、荒れる場合は多めに仕入れるなどの参考としている。沿岸の魚も同様にわかればよいが、基本的に日戻りであるとした場合、有効な方法があるかわからない。（量販店）
6	・セリ前に仲買人から目利きで連絡がある。4 時ぐらいにやり取りが発生している。（量販店）

③	ターゲット、消費者への提供方法等について
1	・泊いゆまちではインバウンドは那覇まぐろへの関心は高くない。日本の水産物を求めているというイメージ。ホタテやイクラなど那覇市産以外のものを多く買っている。（泊いゆまち）
2	・泊いゆまちのターゲットは最初の頃は県民だった。今は 7 割が観光客。その中でもアジア系が 7 割、県外 3 割。インバウンドは消費単価が大きく 1 グループで 5 万円ということも多い。（泊いゆまち）
3	・那覇市水産物の消費拡大に関して、海はつながっているので、どこで水揚げしても魚は同じだと思う。那覇市で水揚げすることで利益につながるというイメージを作ることが大事だと思う。これからは県外の人に対しても沖縄（那覇）のマグロのイメージを伝えることが必要になる。以前、県外の人に沖縄のマグロを送ったが美味しいと評判だった。（なはまぐろ市場）
4	・なはまぐろ市場として、1 年が経過し、認知度が高まっているのか一般消費者が増えているイメージはある。客層は飲食店業者（居酒屋等）と県内一般消費者＋観光客が半々と感じている。出店店舗によっても飲食店向けなどターゲットが異なる。品揃えとして、マグロのブロック、柵、スライスなどターゲットに合わせて並べている。（なはまぐろ市場）
5	・提供について、商品形態の金額構成は、刺身が最も多く、寿司、切り身、ラウンド（沿岸の魚）の順となっている。 当社としては、インストア加工できない、干物や汁物などの加工品を求める。一例として、ノアズアークという糸満の事業者の地金目の干物やイカ汁を取り扱っている。金額は高いのでどこまで浸透するかわからないが、地物にこだわった水産加工品のため、大手量販との差別化を目的に取り扱い始めた。地金目の干物だと高くなるが、リーズナブルな魚でも干物加工や汁物加工してくれる事業者があるとよい。（量販店）

④	その他
1	・今後、糸満への水揚げが増えると聞いている。八重山や久米島などは地元で目利きができず、買ったたかれているので、糸満に持って来るらしい。糸満への水揚げが増え、那覇の水揚げが減るのではないかと心配している。（なはまぐろ市場）

2	<p>・基本的は3か月に1度メニューチェンジを行うため、このタイミングに合わせて、魚種・時期・価格を提示して商談を行う必要がある。コックとしては那覇の水産物の利用意欲はある。その際にポップなどはあった方が良い。（宿泊事業者）</p>
3	<p>・サステイナブルシーフードを多く使用している。サステイナブルシーフードの定義は、エコラベルの水産物でありMSC、ASC、BAPの3種。自社グループの数値目標に基づき優先的に仕入れている。しかし、これらのエコラベルを取得している水産物の種類は少なく、価格的な問題もあり和食・中華は季節感や土地感が大事なのでサステイナブルシーフードの枠に当てはまらない魚の取り扱いが多くなっている。（宿泊事業者）</p>
4	<p>・アカジンミーバイ・イラブチャーなど高級魚もメニューごとで使用するので取っている。アカマチなどは高単価のメニューの時には使っている。中華や宴会等が多い。（宿泊事業者）</p>
5	<p>・那覇市産を分ける取組として、那覇まぐろのブランディングを上げて、差別化してもらう方が良い。価値が高いと扱いやすい。店舗でも売りやすい。「那覇まぐろ」そのものについて価値があると現時点では感じていない。那覇まぐろについては那覇で水揚げされたものと認識している。漁港名、漁船名などでの判別はつきにくい。「ひがしもの」（三陸塩竈ひがしもの）は定義と魚種、脂質など基準があるので取り扱いやすい。</p>
6	<p>・糸満では仲買人と組合の定例会議が月に2回あり、魚種や水揚げ量などについてコミュニケーションをとっている。那覇では不定期開催だと聞いている。（量販店）</p>
7	<p>・年々、漁獲量が減ってきている。地場で引くことが難しい。グルクンなど県外から引くことが多くなっている。相場も高くなっている。資源管理が必要と思う。尖閣の問題等周辺環境は年々厳しくなっている。国または県が補助も含めた措置が必要。（量販店）</p>
8	<p>・CGC 経由で入ってくる本マグロには必ず水揚げ港のシールが入っている。防水ビニールにマグロがブロックで入り、箱に、マグロと産地のシールが入っている。ブランド化と販促物はセット。那覇のものが良いという認識を持っていくイメージ作りが必要。</p> <p>・安く売るのは現状難しくなっているため、地名や漁港を前に出して価格を維持することが重要だと思う。船の名前などを貼りだすことで、漁業者が鮮度保持に気を配るようになる。悪いものは出せないというイメージを作っていくことで実現ができると考える。</p>

第5章 先進事例調査

1. 岡山県邦美丸（くにみまる）「受注漁」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 底引き網、ノリ養殖の漁師である富永氏（岡山県玉野市、平成21年に就業）

【実施内容】

- ・ SNSや産直サイトでの顧客からの注文に応じて漁獲を行う「受注漁」を実施。4~9月は漁で獲った魚の販売（受注漁）、10~3月は海苔の販売を行う。2022年4月~9月の期間試験的に実施し、2023年4月より本格始動している。
- ・ 底引き網のため魚種・量の選択制がないが、注文以上の漁獲があった場合はリリースしている。受注漁以前は市場出荷をメインとしていた。船上で、氷保管などの船上の鮮度保持にも取り組む。
- ・ 「水揚げした旬の魚」すべてのものを「お任せ鮮魚ボックス」として、宅配便で郵送する形式がメイン。
- ・ 今後、大阪府内の未経験の30代の男性会社員を就労希望者として受け入れる予定。

【実施効果】

- ① 作業時間を短縮し、ワークライフバランスの実現
 - ・ 受注漁開始前は1日の作業時間は約14時間だったが、受注漁を開始してからは半分の約6時間に短縮。
 - ・ 作業時間が短縮されたことでプライベート時間が充実。家族との時間やコミュニケーションも増えた。
- ② 売上が倍増し収入が安定した
 - ・ 漁獲量が減っても、仲卸を通さず消費者と直接取引ができることにより、市場出荷がメインだった2017年に比べ売上が約2倍に増加した。これにより、不安定な経営・収入の不安が軽減された。
- ③ SDGsの理念に繋がる新しい漁業界を確立
 - ・ 「限られた海の資源を守らなければならない。海の資源を後世に残していきたい」という思いからスタートした受注漁だが、この手法で実際に漁師による乱獲を防ぎ、食品ロスや命の無駄をなくしている実感を得た。

- ・ また、燃料消費量や漁具の消耗を抑えられることが持続可能な SDGs の理念に通じている。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 玉野市の「副業人材活用推進事業」を活用し、販売戦略やマーケティングのノウハウの研修を受けており、販路拡大していく予定。
- ・ その他、取組開始にあたっては行政の支援は受けていない。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ 沿岸漁協の釣り、潜水器漁業などにおいて同様の取組を展開していく可能性があるが、市場への供給過剰による単価の低下や漁業者の直販（EC販売）へのニーズがあるか確認が必要になる。
- ・ 実施主体への EC 販売のノウハウを含めた販売・マーケティングに関する伴走支援を実施していくことが望ましい。特に飲食店、一般消費者など実需者との関係性が築けていない場合、販路に最初は苦労することが想定される。

必要量だけ水揚げ

「受注漁」本格展開

玉野市 邦美丸

底引網などを手がける「邦美丸」は、法に準じて水揚げし、保冷容器に詰め、顧客に直接届ける。必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

邦美丸は、大府の結い船主として、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

乱獲防止 持続可能な漁業へ

4月12日、玉野市で「受注漁」の取組が始まった。玉野市で漁業に従事する邦美丸と美保丸の漁師が、必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

玉野市で漁業に従事する邦美丸と美保丸の漁師が、必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

玉野市で漁業に従事する邦美丸と美保丸の漁師が、必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

2023年(令和5年)5月11日

SNSで受注「専属漁師」

操業13時間→6時間 ■ 燃料費も削減

玉野の夫婦「持続可能な職になれば」

漁業の後継者不足と乱獲を解消しようと、玉野市の漁師夫婦が「完全受注漁」に取り組んでいる。必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

玉野市で漁業に従事する邦美丸と美保丸の漁師が、必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

玉野市で漁業に従事する邦美丸と美保丸の漁師が、必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

玉野市で漁業に従事する邦美丸と美保丸の漁師が、必要量を水揚げし、市場に出す。一般的な漁業とは異なり、漁具の消耗を抑え、持続可能な漁業を目指す。（中安真）

2. 山口県長門市「ニューフィッシャー確保育成推進事業」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 山口県、長門市（県内では長門市のほかに多くの市町村で県事業に付帯する事業を展開している）

【実施内容】

- ・ 新たな担い手を確保するため、地域と連携しながら、募集～研修～着業まで一貫した支援を展開する。

<山口県の取り組み>

◇就業相談・情報提供

- ・ 山口県漁業就業者確保育成センター（県漁協）に相談窓口を設置

◇短期漁業研修

- ・ 就業先決定のための講座、体験実習（1泊2日）

◇長期漁業研修

- ・ 新規就業希望者や漁家子弟（親と異なる漁業種類）を対象とした、漁労技術、知識習得のための実践研修
 - 漁業選択研修（6ヶ月）、着業技術研修（1年半）
 - 助成額 研修生 150 千円/月 指導漁家 60 千円/月

◇漁船乗組員就業支援

- ・ ・就業希望者を雇用しての現場実習により、円滑な就業を促進

<長門市の取り組み>

◇漁業就業者経営自立化促進事業

- ・ 漁業経営中の親の下で就業中の子弟に対し、事業継承の際に県の事業で対象とならない者及び事業継承者に限らず独立し、国や県の支援の対象とならないが、市の基準に合致する者で50歳未満の者。
 - 支援内容 1年間 支給限度額 7.5万円

【実施効果】

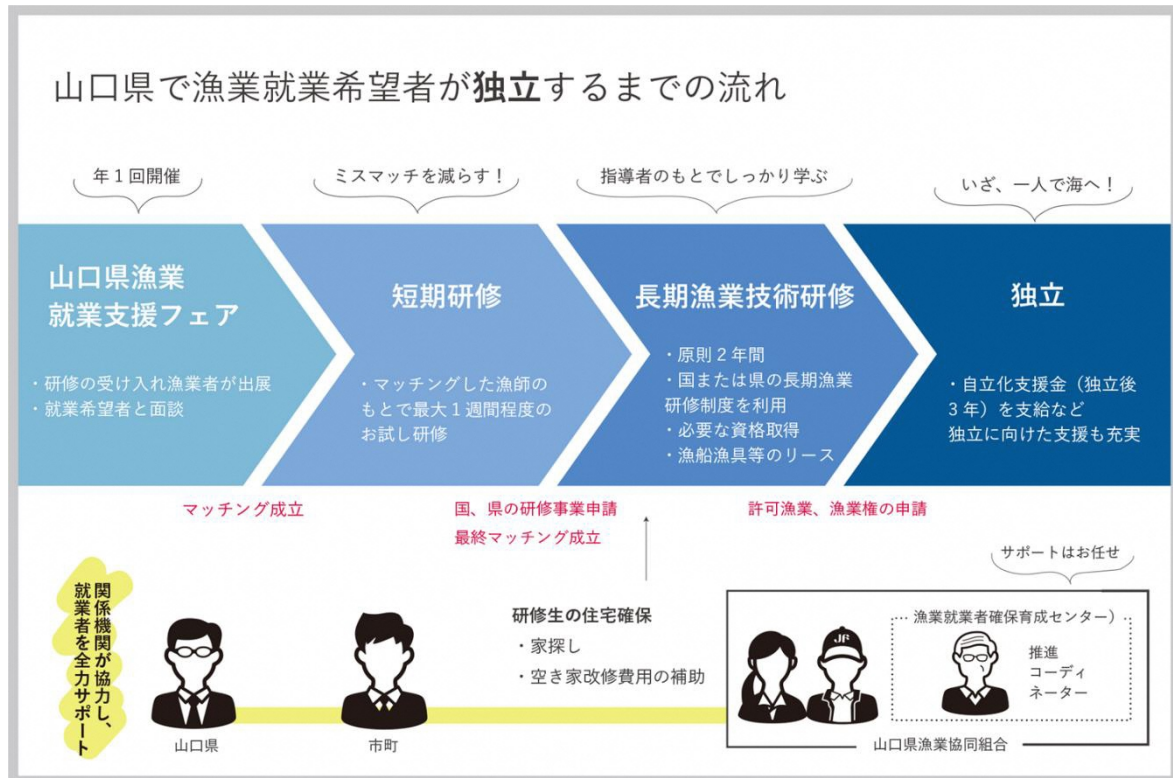
- ① 毎年30名以上の若手漁師の確保・育成に成功している
- ② 就業率は75%以上と高い結果を保持している

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 事業実施主体である。実際の事業推進にあたっては地域漁協と密接に連携。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ オーナー漁師（沿岸）、漁船乗組員（遠洋）の2通りの就業パターンを想定した支援の組み立てが必要となる。
- ・ 募集～研修～着業まで抜け目ない支援策を県、漁協と連携・分担し構築していく必要がある。



3. 宮城県昭福丸「船陸通信」

(1) 取組概要

【取組主体】

白福本店（宮城県気仙沼市） ※ 7 隻のマグロ漁船を所有

【実施内容】

- ・ 「人が集まる船」をコンセプトに、陸上並みのネット環境の整備など船員の居住環境の改善を施した「第一昭福丸」（486トン）を竣工した。
- ・ 新造船として初めて高速衛星通信システム「F X」を導入し、インターネット環境を改善。常時接続可能な船内LANとWi-Fiを構築し、陸上同様いつでもどこでもネットを使える環境を作った。沖の情報を発信できるようになり、Facebookのページも開設した。
- ・ また、GPSブイを搭載し、作業効率化を図っている。従来のラジオブイは船が方位を受信した後、目視でのブイ搜索が必要だったが、GPSブイ導入により「南緯〇〇、東経〇〇」とピンポイントで位置特定が可能となった。探索時間の短縮は燃料費削減、船員の休息時間拡大につながる。
- ・ 航路計算にはアルゴリズム（計算手法）を取り入れ、コスト変動などに応じた最適な航路を選択、収益性を確保する。

【実施効果】

- ① 船員に陸上と大差のない居住環境の提供により、就業環境の改善を実現
- ② 本社等とのオンライン会議により意思疎通など業務効率化を実現
- ③ 船上からの情報発信を可能に

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 水産庁の「もうかる漁業創設支援事業」を活用して建造。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事

- ・ 導入費用はもとより、利用料金（月額）の負担の在り方を検討する必要がある。
- ・ 就業環境の改善のみではなく、業務効率化につながる活用の在り方を整理することが望ましい。

- ・ 臼福本店では、オンライン会議等に活用したほか、船上での情報発信を行い、漁獲物の差別化等を実施している。

世界と戦える漁業に

漁場から“国産・天然マグロ”発信

「人が集まる船」をコ
ンセプトに新造された第
一昭福丸は、世界的デザ
イナーの監修で長い洋上
生活をストレスなく、安
全で暮らしやすい設計に
した船内空間や、屋上を
モーターにした外装な
ど、今までの漁船になか
った発想を凝縮させ、業
界の注目を集めている。

洋上で高速インターネット通信を常時接続できる環境も、同船の魅力の一つ。グループで7隻の遠洋マグロはえ縄船を所有する同社は、若い船員を積極的に採用するが、離職者も少なくない。下船する理由を聞けば「陸（おか）との生活環境の違い」であり、それが長期継続することを多くの人が挙げるといふ。

福島県立いわき海高
校海洋系学科の生徒も
7人を対象に2018年
に行った意識調査では、
船員になる条件として、
54%の「給料が高い」を
「WiFi」が71%で
上回った。臼井社長は若
い人は好きな情報にア
クセスでき、交流サイト（SNS）で友人らとつなが
ることが優先事項の上位
にある」と理解し、陸に
近い環境づくりのために
インターネットFAXの導
入を決めた。

3月の出航から間もな
く4か月になる。従来船
に比べ格段に上がった通
信速度と自由にインター
ネットを利用できる環境
が、船員の自由時間を委
えた。若手は陸上生活と
同様に、動画投稿サイト
を見るなどしてリラク
スしている。一緒に乗る
インドネシア人船員に
は、メッセンジャーア
プリ「WhatsApp」の
利用が好評だ。

5月にはアフリカ南西
部のアンゴラ沖で操業す
る小山源太船長と、気仙
沼の事務所にいる臼井社
長のスマートフォンを結
ぶテレビ電話に成功。タ
イムラグはほぼなし。地
球の裏側からの通信は、
電話だけでも大変なこ
とだつたのに、顔も見られ
るようになった。本間に
す「いいこと」と、臼井社
長も驚きを隠さない。

型コロナウイルスが世界
中で拡大を始めた。日本
人おひいインドネシア人
船員が、母国や家族の状
況をリアルタイムに知る
ことで、彼らの精神的な
安心の確保にもひと役買
っている。

高速インターネット通
信の恩恵はほかにもあ
る。漁場や航路の選択に
これまではインターネット
環境の不足で二の足を踏
んでいた情報にも、躊躇
（ちゅうちよ）なくア
クセスできる。

将来は遠隔医療にも使
えるだろう。まずは陸上
の医療従事者に傷口を見
てもらい、適切な処置や
薬の選択にアドバイスを
もらうことから始める。
現在は筆記で記録してい
る漁獲物の重量や体長な
どのデータ収集も、タ
ブレット端末で入力し無
線通信でアプリのサーバ
ーに蓄積することができ
るかもしれない。

加えて臼井社長には、
国産・天然マグロの価値
を理解してもらったうえ
で、高く買ってもらいた
い意思がある。国内に流
通する商品はさまざま
で、中にはレーザビ
ーディがはつきりしない
ものもあり、「差別化が一
次産業の生き残りに関わ
る」と明言。「適切な収
益を上げて、働く人が仕
事に誇りをもてなければ
この産業は続かない」と
危機感を募らせる。だ
からこそ、沖からリアル
タイムに発信する情報を
活用したいと考える。

4. 神奈川県「三崎漁港」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 三崎漁港「水産業・漁港を核とした振興ビジョン」検討会（市、漁協、関連事業者、学識など）

【実施内容】

- ・ 水揚げが長期的に減少傾向にあった三崎漁港地域の水産業の中核を担う三崎魚市場において、同市場での取扱量・金額を維持・増大させるため、三崎魚市場の価格形成力の強化を図った。
- ・ 具体的には、三崎魚市場における買受人を増強（買受人の集約、新規買受業者・加工業者の誘致、買参権の付与の範囲の拡大等）、取引時間の多様化（沿岸漁業の操業時間に沿った取引時間の設定）、船上での鮮

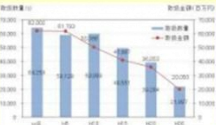


度・品質管理の徹底の励行、こうした漁船の漁獲物の1船買い取引の実施等の新たな取組みを検討していった。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 検討会の事務局を担い、振興ビジョンを取りまとめた。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ 市場の競争力を上げる（高単価を実現し、水揚量を集めていく）ためのボトルネックの調査と対応策の検討・関係者間の十分な協議が求められる

三崎漁港 「水産業・漁港を核とした振興ビジョン」(概要)			
現状	将来像	課題の抽出	課題抽出の背景
1. 三崎魚市場の取扱量、金額の減少 <ul style="list-style-type: none"> ・ 冷凍マグロ類の減少 ・ 養殖魚の取扱量の減少 ・ 沿岸漁業や沖合漁業の取扱量の低迷 2. 地域の沿岸漁業の構造変化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 沿岸漁業経営体数の減少（最近20年：604⇒350） ・ 漁業就業数減少（最近20年：1,326人⇒709人） ・ 高齢化の進行 ・ 新規就業者の減少 ※背景には漁業による収入の低迷が存在	 図1 三崎卸売市場の取扱数量と取扱金額の推移 資料：水揚高統計	【課題-1】 高度衛生管理の更なる推進	・三崎漁港高度衛生管理基本計画が策定され、具体的な取組が開始されたところである。今後も水産業の振興に向けた基盤の取組としてさらなる推進が必要。
3. 三崎漁港の利用度の低下 <ul style="list-style-type: none"> ・ 登録漁船、利用漁船数減少 ・ 地元の大船及び、外来漁船の利用の減少 4. 未利用・低利用の漁港施設の顕在化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 登録・利用漁船数の減少⇒未利用、低利用の漁港施設が顕在化 ・ 二軒谷地区もほぼ未利用の状況 ※平成27年11月より、地域再生法に基づき地域再生計画策定の取組	 図2 三崎漁港における利用漁船の動向 資料：漁港港勢調査	【課題-2】 三崎ブランドの拡大・発展	・マグロ漁業をめぐる環境変化を踏まえ、現在の「三崎マグロ」ブランドをより積極的にアピールし、地域の活力の源泉として維持・強化する必要がある。 ・マグロブランドと合わせ、三崎地区および周辺で漁獲される沿岸・沖合水産物についても「三崎」地域の強みを打ち出し、ブランドを確立・浸透させることが必要である。加えて、当地で畜養・出荷される養殖魚類も地場消費の取組を推進し、地域の活性化につなげる必要がある。 ・国内だけでなく、急速に拡大する水産物のグローバル市場の開拓を促進し、攻めの水産業を展開することが重要である。
5. 施設の老朽化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成28年3月末時点で、建設から50年を経過している岸壁や物揚場等の保留施設は約50%、同じく防波堤や護岸等の外郭施設については約25%⇒平成21年度より機能保全工事を本格化。今後も緊急性や利用状況を勘案しながら対応していく必要あり。 	 二軒谷地区	【課題-3】 三崎魚市場の競争力の強化	・2段階市場流通に代表されるこれまでの水産物流通構造が大きく変化する中で、これに対応した三崎市場の機能強化や構造改革を進める必要がある。 ・主力品目の取扱量の維持、また、新たな取扱品目の開拓を目指す必要がある。そのための三崎市場の機能強化と構造改革を進める必要がある。 ・流通構造の変化や需要動向に柔軟に対応し、三崎市場の強みを活かした新たな市場の役割やビジネスモデルの創出を図り、市場の魅力を向上させる必要がある。 ・三崎水産物地方卸売市場運営委員会からの苦申に示された管理運営方針に沿って、適切な運営を実現するための対応を検討・実施する必要がある。
6. 高い観光集客力 <ul style="list-style-type: none"> ・ 三崎・城ヶ島地区を訪れる観光客は300万人〜 ・ 首都圏に近く、風光明媚なウォーターフロント ・ 三崎のマグロを始めとした新鮮な水産物、漁業や関連する産業を見て、接することができる場としても魅力的 		【課題-4】 後継者の育成・確保	・安定した収入の確保は、後継者の育成・確保の重要な方策であり、漁業を核とした加工や直売、観光との連携など、収入を補完する取組を推進することが求められる。
7. 新たな動き <ul style="list-style-type: none"> ・ 水産業の活性化を最重要としつつ、漁港施設を活用して漁港地域のにぎわいを創出することが新たな課題 ○城ヶ島「新たな観光の核づくり事業」認定（H24年11月） ○三浦市まち・ひと・しごと創生総合戦略（H27年10月） ○三浦市地域再生計画の策定（H28年度策定予定） ○（仮称）三浦半島魅力最大化プロジェクトの策定（H28年3月予定） ○（仮称）三浦半島水産業活性化計画（H28年3月予定） ○東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会開催（H32） 		【課題-5】 水産業を強化する漁港づくり	・三崎漁港の利用促進を図るため、漁業者や中興業者の漁港利用に関する利便性を高めるハード・ソフト両面からの対策を講じる必要がある。 ・高度衛生管理の推進と併せ、老朽化が進む背後の関連施設（加工場や超低温冷凍庫等）の更新も視野に入れながら、漁港機能の最適化が実現できる施設の再配置を検討する必要がある。 ・漁港周辺の道路は、観光客のアクセス道路、生活道路、水産物の物流基盤道路として機能し、洗滌することから漁港へのアクセス改善を図る必要がある。
	安全・安心・心	【課題-6】 漁港の安全性向上	・地震、津波、激浪に伴う被災へのソフト、ハード両面からの対応が必要。 ・利用頻度の低い漁港施設の存在を考慮し、優先順位に基づく施設の長寿命化が必要。
	親しまれる三崎漁港	【課題-7】 海産物への支援	・ゲストバースの利用が低下しており、利用者ニーズを踏まえた対応等が必要。 ・未利用・低利用の漁港施設が散在している状況や、漁港施設の利用が低下している背景を踏まえ、水産業に支障のない範囲で、地域振興に資する多目的な利用方策を検討。
		【課題-8】 観光と連携した取組み	・三崎漁港のある三崎・城ヶ島地区は年間300万人の観光客を集める一大観光地であることから、地の利を生かして漁業への理解や漁業の普及促進を図る取組を進めることが有効

課題解決の対応方向と具体的な取組み（次頁以降に整理）

5. 山口県漁協田布施支所「新鮮田布施」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 漁家が共同で経営する協業経営体「新鮮田布施」（当初は8組の漁家からスタート）

【実施内容】

- ・ ベテラン漁業者夫婦（師匠）と若年就業者夫婦（弟子）がグループ「新鮮田布施」を結成し、師匠の指導のもと、小型底びき網や建網で漁獲される低価格魚・未利用魚の付加価値向上を図るため、加工品づくりに着手した。
- ・ 生産した冷凍フライ、一夜干し等の加工品は、町内の物産館（田布施地域交流館）などで販売し、地域住民にも好評を博している。

【実施効果】

- ① グループ全体で月平均 120 万円ほどの売り上げを達成し、漁業経営の安定化に寄与
- ② 低価格魚等の単価が加工販売により 10 倍近くに上昇
- ③ 男女共同参画や地産地消、魚食普及の拡がり：妻も選別、加工処理、出荷に参加し、新鮮田布施と家庭に貢献。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 水産庁「中核的漁業者協業体等取り組み支援事業」を活用して加工場を整備。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ 有志の漁家が共同で使用していける加工場の整備と直売所の運営体制の構築が必要となる。
- ・ 自家加工品の安定的な販路確保が課題となる。



図. 加工施設



図 フライ半製品

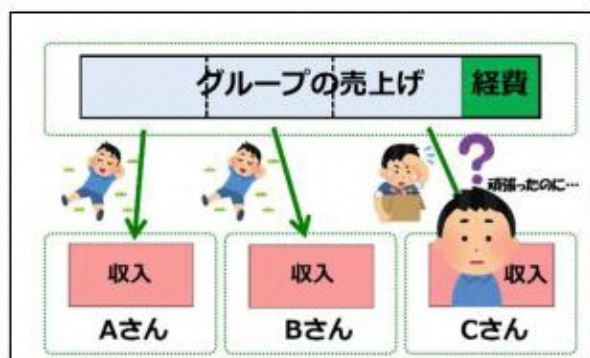


図 一般的なグループの場合

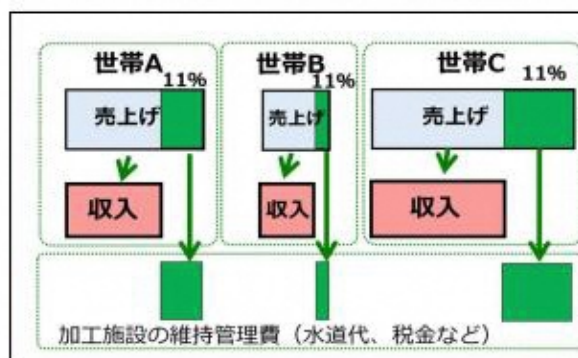


図 「新鮮田布施」の場合

6. 新潟県上越漁協「漁獲情報共有システム」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 上越漁業協同組合、新潟県

【実施内容】

- ・ 新潟県の上越漁業協同組合において、漁船に設置したネットワークカメラを利用して、当日の水揚げ情報をスマートフォンなどから閲覧することができる「漁獲情報共有システム」の運用を令和5年1月からスタート。
- ・ 水揚げ情報をより早く関係者と共有することで、販路の拡大や顧客の増加を図ることを目的とする。

- ・ 底びき網漁船に設置されたカメラが自動で約 20 分おきに船上の様子を写真撮影し、その画像をオンラインストレージ内に船ごとに保存する。事前に漁協へ届出・登録をおこなった仲買人など市場関係者は、そのオンラインストレージにアクセスし、保存された画像を閲覧することで、どんな魚種やサイズがどのくらい獲れているのか、おおまかな漁獲状況を陸揚げする前に知ることができる。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 県が「漁獲情報共有モデル事業」として 261 万円を計上（R4）している。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ 漁獲情報の早期共有が市場・仲買人の業務効率化や入札価格の安定・向上に寄与するのか十分な調査・検討が必要。



船上画像の拡大サンプル（左：ニギス、マダイ等、右：ホッコクアカエビ）



船室内に設置されたネットワークカメラ



会議に参集する関係者ら（1/31）

7. 豊洲物流「共同荷受」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 東京都 中央卸売市場 豊洲市場、豊洲物流(株)

【実施内容・効果】

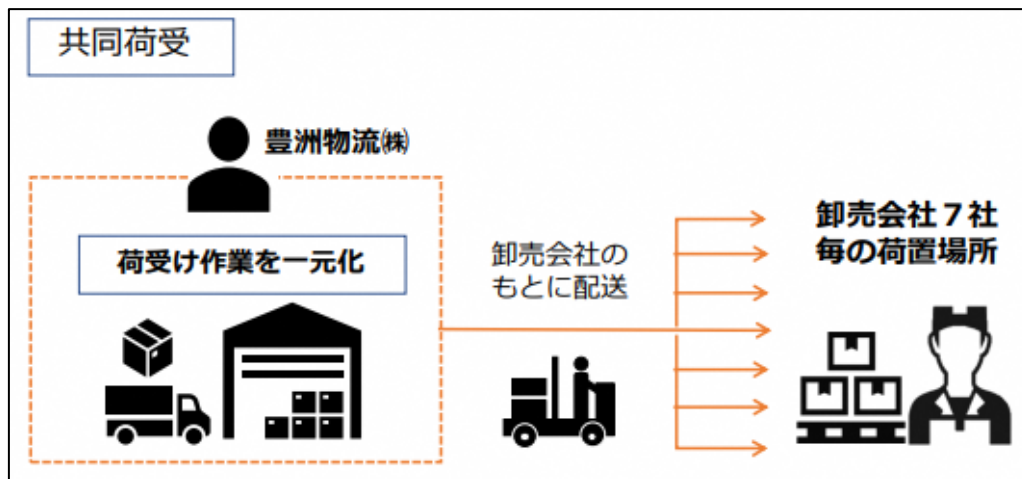
- ・ 豊洲市場では、7社の卸売会社があり、それぞれが荷を受けると、それぞれでドライバーが荷待ちを行うこととなるため、豊洲物流(株)がワンストップで全ての荷受けを実施。
- ・ ①荷の受取り、②検品、③各卸への配送を一元化して担うことで、ドライバーの負担軽減・荷待時間の短縮を実現。
- ・ 卸7社の共同物流会社・豊洲物流による24時間の荷受が可能となり、7街区の物流がスムーズに機能にしている。
- ・ 豊洲物流は、豊洲市場の開業を受けて、中央魚類、東都水産など東京都中央卸売市場・築地市場の水産卸全7社共同の場内物流会社として設立された。豊洲市場の構造的な制約を克服するため、7社が個別に行っている物流業務を集約し効率化することを狙いとしている。
- ・ 豊洲は築地の約1.7倍の敷地となり、施設の構造も大きく異なるため、築地のような人海戦術を前提とした個社別物流方式では成り立たず、「場内物流要員の集約や指揮系統を一元化し効率化すべき」と卸7社の考えが一致。新会社の立ち上げが決まった。
- ・ 新しい物流システムでは▽荷置き・荷さばき所の共同化▽フロアごとの人員配置▽小ロット配送から一括配送への切り換え▽トラックの積み卸しを行う「バース」施設のルールの明確化――を基本コンセプトとしている。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 該当なし

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ 荷受けや仲買の物流課題を丁寧に把握し、共通化できる作業等を抽出する必要がある。



出典 農林水産省

8. 神奈川県鎌倉市「サカナヤマルカマ」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 一般社団法人 鎌倉さかなの協同販売所

【実施内容】

- ・ 鎌倉市の住民と鹿児島・阿久根市の水産業者が協同運営する魚屋。魚屋の運営を通じて郊外住宅地における買い物難民、水産業における人材不足や若者の流出、といった様々な地域課題を同時進行的に解決することを目的に、2023年4月、鎌倉・今泉台にフラッグシップをオープンした。
- ・ 阿久根市が抱える「後継者不足等による基幹産業である水産業の衰退」という課題に対し、サカナヤマルカマは、同市から毎日空輸で鮮魚を仕入れることで、水産業を支援している。一方、鎌倉市が抱える「買い物難民になりつつある地域住民への支援」という課題に対し、阿久根市から仕入れた鮮魚等を販売することで、これらの住民への支援を行っている。
- ・ また、魚をおいしく食べる知識や技術を楽しく学び、海や生産者とのつながりを身近に感じるようなイベントやワークショップを運営する「マルカマクラブ」という活動も行っている。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 旅費負担等の後方支援を行っている。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- 産地の知名度向上を狙う地域や店舗形態・運営のあり方など、市内販売課題の解決に寄与する取組のあり方を検討する必要がある。

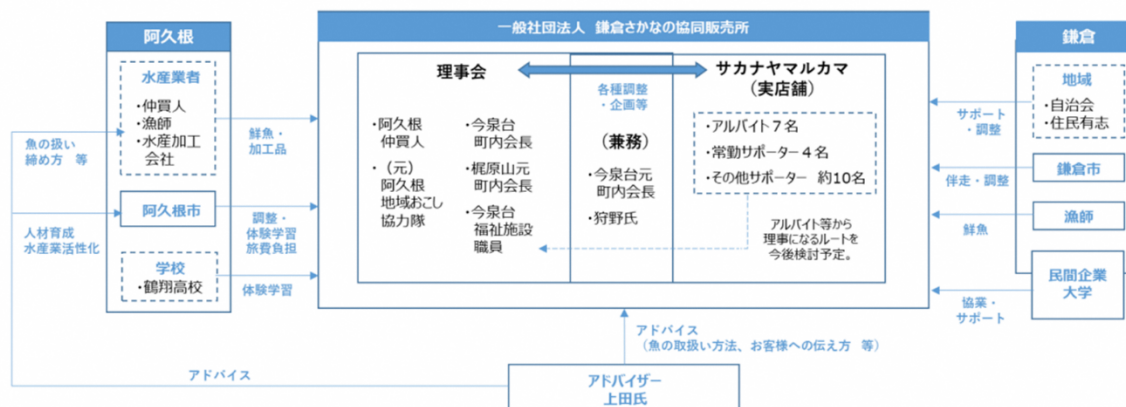


図. サカナヤマルカマの運営体制（SOMPO インスティテュートプラス）

9. 鳥取県「松葉がに」

(1) 取組概要

【取組主体】

- 鳥取県、鳥取県漁協

【実施内容】

- 成長したズワイガニの雄である松葉がにについて、鳥取県産松葉がに、また甲羅の大きさが11cm以上の「松葉がに」にだけ、せりが始まる前に特別なタグをつけて差別化を図っている。タグ裏面には船名が記載されており、鳥取県のブランドとして、松葉がにを選ぶ基準となる。網代の船のタグは、鳥取県の伝統工芸品「因州和紙」を使用する。県内の4漁港（鳥取港、網代港、田後港、境漁港）に水揚げされる。
- また、松葉がにのうち、特に品質が高いものをトップブランド「特選とっとり松葉がに五輝星」として販売する。
- 以下の5つの基準に基づき目利き人（卸売事業者から選出）が厳しい目で選別される。

大きさ：甲幅 13.5 c m以上

重 さ：1.2 k g 以上

形 状：脚が全てそろっているもの

色合い：鮮やかな色合い

身入り：身が詰まっていること

- ・ 2014 年の実績では、水揚げされる松葉がにの中での出現率は 0.02% となった。

(2) 行政の関与のあり方

- ・ 目利き人の研修会等の開催、PR・販促活動の展開（特に観光との連携を実施）

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ なはまぐろのトップブランド構築にかかる基準設定
- ・ 観光分野との連携のあり方



出典：PR TIMES

10. 函館市「函館朝市」

(1) 取組概要

【取組主体】

- ・ 函館朝市共同組合連合会

【実施内容】

- ・ 函館朝市では外国人観光客の来街が年々増え、海鮮丼を提供する食堂などの飲食店を中心に外国人観光客による売上が増加しているものの、買い物需要を把握するための情報収集や、来街者へのコンシェルジュ機能（商品説明など）の整備が十分には行えていなかった。
- ・ そのため、外国人観光客の中でも近年増加の著しいアジア圏からの観光客への販路拡大にあたり、何がネックとなっているかを知り、商店街として取り組むべき課題を洗い出すため、平成 28 年 に北海道運輸局と連携してアンケート調査を実施。その結果、「多言語での案内サービ

ス」、「免税対応」、「クレジットカード等の対応」、「検疫情報の提供」及び「海外宅配サービス」などが課題として抽出された。

- ・ そこで、「函館朝市」を特定商業施設とする消費税の承認免税手続事業者として免税手続カウンターを兼ねた総合インフォメーションカウンターを設置し、英語や中国語を話せるスタッフを配置することで、買物案内や免税手続などをワンストップで行うほか、併設した日本郵便のカウンターにおいて免税手続を終えた商品を母国に国際スピード便（EMS）で発送できるようにした。
- ・ さらに、外国人観光客は訪日前にガイドブックやインターネットで情報収集したうえで訪問先を決めていることが多いため、香港・台湾・マカオ・シンガポールの訪日ガイドブックに総合インフォメーションカウンターの広告を掲載するとともに、多言語のスマートフォンサイトを作成し、訪日前の外国人に対しても情報発信を強化した。これらの取組により、函館朝市の中で最も取扱い量が多い海産物について、外国人観光客への販路拡大に資する環境を整えた。

【実施効果】

- ・ 朝市内店舗の売り上げ増加

(2) 行政の関与のあり方

- ・ アンケート調査など調査検討への支援、POP や掲示物の製作支援など。

(3) 那覇市において同様の取組を展開する場合の課題・検討事項

- ・ まずはなはまぐろ市場等のインバウンドの実態と課題について現状把握が必要となる。



商店街の
概要

函館朝市の歴史は1945年頃から近郊農家が函館駅前で野菜を立ち売りしたことから始まり、1956年に現在地に移転。1987年には場内の組織が結集し、函館朝市協同組合連合会を設立した。

現在の商圈は人口約26万人の函館市と隣接する北斗市、七飯町の人口約7万人であるが、来街者は国内外の観光客が圧倒的に多い。インバウンド対策にも積極的で、2017年度にはインバウンド分野で「はばたく商店街30選」に選出されている。2017年からは地元住民とのつながりの重要性を再認識し、地元の高齢者、要支援・要介護認定者を対象に「健康×お買物×食事を組み合わせた取組を開始。地域の福祉に積極的に関わり貢献している。

● 所在地	北海道函館市若松町	● URL	http://www.hakodate-asaichi.com/	● 商店街の類型	観光型
● 人口	約26万人(函館市)	● 会員数	136名	● 主な客層	国内観光客、外国人観光客／50歳代、60歳代
● 電話／	0138-22-7981	● 店舗数	136店舗		
● FAX／	0138-22-7936				

出典：やまところ.jp、中小企業庁

令和 6 年度
第 4 次那覇市水産業振興基本計画【資料編】
－令和 7 年 3 月－

発 行	那覇市商工農水課
-----	----------

事業受託者	株式会社流通研究所
-------	-----------
