

平成 2 1 年度国産水産物安定供給推進事業  
調査研究事業報告書

平成 2 2 年 3 月

財団法人魚価安定基金

平成 21 年度水産物安定供給推進事業調査研究事業報告書  
目次

1. 総論

2. 現地調査結果

事業種類	実施者	調査地区(対象水産物)	担当委員	調査日	報告書
需給変動調整事業	全漁連	銚子、波崎(さんま、さば)	馬場委員	H22.1.8~9	(1)
	山陰旋網組合	境港(あじ、さば)	廣吉委員	H22.3.2	(2)
養殖餌料流通促進事業	全漁連	銚子、波崎(さんま、さば)	馬場委員	H22.1.8~9	(1)
	宇和島漁協	宇和島(かたくちいわし)	赤井委員	H21.12.15 ~ 16	(3)
直接取引推進事業	三重県漁連	尾鷲(まだい)	佐野委員	H22.2.15~16	(4)
産地販売活動活性化事業	日かつ漁協	東京(まぐろ)	赤井委員	H22.1.13	(5)

3. 委員名簿

<外部> 委員 廣吉 勝治(北海道大学大学院教授)

〃 赤井 雄次(水産経営技術研究所所長)

〃 佐野 雅昭(鹿児島大学水産学部教授)

〃 馬場 治(東京海洋大学教授)

<内部> 委員 林 正徳(財団法人魚価安定基金専務理事)

〃 佃 朋紀(財団法人魚価安定基金業務部長)

## 1. 総論

### 1. はじめに

財団法人魚価安定基金は、昭和51（1976）年の設立以来、主要水産物の需給変動を調整するために漁業者団体が行う水産物調整保管事業を実施してきた（平成19（2007）年度より国産水産物安定供給推進事業）。同事業の内容について、さまざまな拡充・改善が図られ、近年では平成20（2008）年8月に燃油高騰水産業緊急対策の一環として、漁業者の手取り確保の観点から直接取引推進事業及び養殖餌料流通促進事業が創設がされ、さらに平成20年度第二次補正により単年度事業である産地販売活動活性化事業が設けられた。

これらの事業を含む国産水産物安定供給推進事業は、同事業の実施要領に基づき事業終了が平成23（2011）年度とされ、目標達成度を評価の上、事業の終了または延長を検討することとされている。

本調査研究事業は、外部学識経験者及び基金による調査研究委員会を開催し、基金事業の実施状況を調査・検証することにより、今後の基金事業の展開に資することを目的とする。基金とその事業を取り巻く状況が厳しい中、基金の管理運営費による事業としては本年度が最終年度となることから、これまでの基金事業の経緯と新たな環境、基金事業の現状評価と検討課題及び基金事業の今後の方向に関し、とりあえずのとりまとめを試みることにしたい。

### 2. 基金事業の経緯と新たな環境

水産物調整保管事業は、基金の発足に先立つ昭和50（1975）年に開始された。200海里体制による漁獲枠の減少・操業規制の強化、近隣新興国からの水産物輸入の急増、第一次石油ショックによる燃油価格の高騰等を背景に、水揚げ集中時の価格安定対策として需給変動を調整するため、調整保管のための助成、損失貸付、補填金交付資金の造成・交付を当初の事業内容とし、多獲性魚、海苔、わかめ、カツオ、マグロ、冷凍すり身（スケトウダラ）を対象としていた。その後、昭和63（1988）年度からの買取資金の貸付事業の開始等さまざまな制度の拡充がなされた。

漁業者団体と需用者との直接契約を推進するための事業は、平成8（1996）年度からの水産物需給安定モデル事業（食用として利用価値の低い小型魚を養殖用餌料として安定的に供給しようとするもの）にさかのぼり、現在の直接取引推進事業及び養殖餌料流通促進事業は、平成18年度に開始された安定供給契約事業が再編されたものである。

なお、産地販売活動活性化事業については、事業内容が平成21年度から実施されている水産物産地販売力強化事業と類似しており、水産物流通構造改革事業（平成19～20年度）、国産水産物新需要創出ビジネスモデル事業（平成17，18年度）、水産物サプライチェーン流通パイロット事業（平成14～16年度）等の延長上にあると見ることができる。

水産物調整保管事業が主要な漁業団体を事業主体として産地における一時的な市場隔離を手法としているのに対し、需要者との直接契約を推進する事業や産地での販売活動を活性化するための事業においては、産地市場のみならず消費地市場・消費者をターゲットにして産地の漁業協同組合をはじめさまざまな事業主体の取り組みを支援することにより、漁業者の手取りの確保を実

現しようとするものである。基金事業の実施主体が主要漁業団体から地域の漁業協同組合、さらには漁業者の団体にまで広がるとともに、漁業者の手取収入を確保するための事業メニューを多様化させたと言うこともできる。特に、基金事業が当初生産地における供給・在庫調整に特化していたのに対し、近年では地域の消費地市場、さらには三大都市圏の消費地市場をターゲットにした漁業者団体の活動もみられるようになってきたことは、大きな変化と言えよう。

他方、制度発足時点の状況とは異なる変化や新たな動きもみられる。

第一に、魚価の決定要因は近年ではデマンドサイドの要因が極めて大きくなっている。大手流通業者のシェアの増大、近年のデフレ傾向のもとでの消費の低迷も消費地市場での魚価決定の大きな要素となっている。

第二に、水産物貿易の国内価格への影響が大きくなっている。比較的安価な輸入魚の存在が魚価安の一因とされてきたが、近年では海外での需要や為替レートに影響を受けての我が国の水産物輸出の動向が国内水産物需給、ひいては水産物価格の決定要因となっている魚種もみられるようになっている。

第三に、同じ魚種であっても需要構造が大きく変化しているものがある（さんま、のり等）一方、これまでは地域的な消費ないし飼料にしか用途がなかった雑魚について大消費地の一般消費者向けの販売も現れるようになってきている。

第四に、地域経済情勢が悪化するなかで、産地機能の低下が顕著になってきている。

### 3. 基金事業の現状評価と検討課題

#### (1) 需給変動調整（調整保管）事業

##### (ア) 現状評価

制度発足当初においては、漁海況による水揚げ量の変動を与件として水揚げ集中時の価格安定対策として制度が設計され、事業実施団体を中心とする協議会で買取時期・数量、最低買取価格等の協議や生産調整組合法に基づく取り組みも行われていた。しかしながら、協議会方式は昭和55年度に廃止され、生産調整組合法に基づくカルテルも平成10年度までに廃止された。他方、平成19年度以降「国産水産物安定供給事業」の中に位置づけられ、事業目標は「消費地と産地の魚価の価格差を4倍以内とする」ことが定められ、国産水産物の安定供給と流通コストの削減により重点が置かれるようになった。

このように価格、量さらにコストという異なる要素が関係していることに加え、現実の複雑な与件のもとで事業効果を数量的に実証することは容易ではないものの、調査実施地区において見る限り漁業者・団体にとり重要な機能を果たしていることが認められる。また、制度上考えられていた効果以外にもアナウンス効果やバイイング・パワー付与効果もあるとの報告もあった。

なお、サンマのように一つの漁業団体のみの取り組みでは需給変動調整効果を挙げにくいものもある一方、地域的な魚種、漁業種類については、地域的な漁業団体による取り組みであっても効果を挙げうると考えられるものも見られる。後者の場合、水揚港の漁協がピーク時の処理能力、現時点の水揚量等の情報を開示・提供することも重要であるとの報告があった。

## (イ) 検討課題

助成事業、貸付事業及び損失補填事業はいわば三位一体となって需給変動調整事業としての効果を挙げるよう制度設計されていると言えるが、新たな状況の下で、これらそれぞれの役割と効果についての分析が必要である。

その際、要領上の目標が「消費地と産地の魚価の魚価の価格差を4倍以内とする」とされていることとの整理を行う必要がある。

## (2) 直接取引推進事業・養殖餌料流通促進事業

### (ア) 現状評価

これら両事業は、漁業団体がその漁獲物を直接需用者に販売することによって在庫リスクを軽減しようとするものという点で(1)の事業から派生したものと見ることができる。一方、直接取引推進事業には、漁業団体による消費者を志向した「顔の見える」販売による産地の活性化や販売力の強化という側面もあわせ持っていると言えよう。

直接取引推進事業については、補助事業終了後も生協などでの直売事業が継続されているものもある一方、補助対象要件が緩和されたにもかかわらず実施者の実施体制上の問題等もあって事業実績が期待したほど伸びず、さらに昨年11月に行われた行政刷新会議の事業仕分けの際に「利益が生じる取引への支援は不要」等の評価がなされた結果、21年度限りで廃止されることとなった。

養殖餌料流通促進事業については、地域レベルで完結することができること、その特性上まとまった量を処理できること等から、需要者である養殖業者に与信能力の問題があるなかで事業実績を挙げている。この事業によって産地での底値の引き上げ効果があったとの報告もある。この事業については、単に漁業生産者の立場からの漁獲物の餌料向け処理による価格の底支え効果だけでなく、養殖産地の振興の見地からの養殖餌料の安定供給という視点も重要であると考えられる。

## (イ) 検討課題

(1)の事業の延長上にある事業については、需給変動調整事業の全体的な評価の見地から、その果たす役割を検討する必要がある。なお、生産者サイドと需要者・消費者サイドとの直接の取引関係とはいっても、卸売市場制度に取って代わるものとしてではなく、水産物の供給ルートの多様化・多元化の中で、産地の魚種ごとの多様性を考慮に入れて検討することが重要である。

## (3) 産地販売活動活性化事業

### (ア) 現状評価

産地の加工・販売活動に関するさまざまな取り組みを掘り起こして育てる見地から規模の小さなものも広範に検討対象としたが、地域的な取り組みであるだけに都道府県の水産担当部局が制度的な位置づけを与えられていない中での事業実施には、事業内容の事前説明、候

補の検討・選定、事後指導において課題を残している。

#### (イ) 検討課題

政策誘導的な事業として類似事業が他にもある中で、これらとの役割分担ないし総合化による効果の発揮をどう図るかが重要である。

#### 4. 基金事業の今後の方向

基金事業の今後の方向を検討するに当たって、基金事業が水産政策というグランド・デザインの中なかでどのように位置づけられるのかが重要である。

第一に、今日、水産物供給の枠組みを決定づける上で重要なのはTAC制度とWTO下の国際貿易制度であるが、漁業者が行う漁獲制限、自主的休漁、水揚げ調整といった供給調整が基金事業にとって重要な意味を持つと考えられる。その上で、基金事業が目指すのが産地サイドからの供給安定なのか、需用者に向けての販路開拓を初めとする販売努力の後押しなのか、生産者価格あるいは販売収入の安定なのか、政策目標と手段の設定がなされるべきである。

第二に、漁業者の所得補償制度との関係をどう位置づけるか。現在、漁業共済制度においてPQ保険制度が存在する中、漁業者の「手取り」確保のための一つ的手段としてどのように位置づけるのか、制度設計の考え方を改めて明確にする必要がある。

第三に、制度の対象範囲をどのように考えるか。基金事業の実施主体が広範な漁業団体等に広がることに伴い、実施体制が必ずしも十分ではないものの意欲のある取り組みを行おうとする漁協等を実施主体として育ててゆくことが重要となっている。厳しい経済環境のもとで地域経済が困難な状況にあるなか、漁業団体が流通や消費者と直接向き合う販売に不慣れであることも背景にあるものの、補助金の適正な執行を確保しつつ、消費地への販売マインドとスキルを持つ漁業団体の育成のための誘導的政策としていかに実を挙げるかが大きな課題となっている。

以上の検討に当たり、魚種、漁業種類について、全国的な取り組みを必要とするもの、地域的な取り組みが重要なもの、ローカルなレベルでの取り組みができるもの、また、養殖について、給餌、非給餌に分け、分析・検討が必要と考えられる。

## 2. 現地調査報告

### (1) 需給変動調整事業及び養殖餌料流通促進事業(波崎、銚子、サンマ、サバ)

馬 場 治(東京海洋大学教授)

#### 1. 波崎水産加工業協同組合での聞き取り調査

##### (1) 組合員構成

加工協の組合員は約 30 社あり、業種により以下の 3 分野に分かれる。

- ・ 冷凍業：12～13 社あり、日産凍結能力 50 トン以上が調整保管事業の担い手となる。これらの業者は冷凍だけでなく、鮮魚出荷も手がける。
- ・ 開き・サクラ干し業：18～20 社ほどあり、小規模の企業では家族経営の企業もある。
- ・ ミール製造業：2 社あったが、内 1 社は 2009 年 3 月に操業を休止した。休止した企業は日産製造能力 600 トンの業者であった。現在操業している企業は、日産製造能力 100 トンであり、主に地域の加工業者から出る加工残滓を原料とするミール製造を行っている。

##### (2) 企業の事業実態

地域の凍結能力は最大で 2,000 トン／日(1 日 1 回転)であり、組合員の多くは銚子市場の買参権も保有して、行使している。営業倉庫は 2 組合員が保有している。

冷凍品の生産量は年間 10 万トン、その他加工品の生産量は 3 万トンである。

この地域の加工業者は原料供給問屋としての性格が強く、原魚を凍結して加工原料として各種の加工業者に販売するという事業の業者が多い。対象魚種は、サバ、サンマ、イワシ類が中心で、近年はサバ、サンマが主体となっている。

今期のサンマについては、漁期後半に小型魚になっても、旺盛な輸出需要等の特殊事情で、ある程度の価格で取引された。他方、小型魚中心のために漁期末に食用のサンマ供給が不足し、大型の解凍物への注文が早く入り、冷凍物の出庫も早まった。

冷凍庫の利用状況もかつて比べて変化が見られるようになってきた。原料として販売する際に、販売先から製造日、サイズなどの各種の情報を求められるようになり、これら情報に対応して、細かく製品区分して冷凍庫に保管するようになってきている。例えば、銚子に水揚されるサバについても、北で漁獲されたサバか、南で漁獲されたサバかで区分し、ロットサイズが小さくなる等の変化が起きている。従って、冷凍庫の保管量も公称の収容量の半分程度に低下している。

##### (3) 調整保管事業

業者は、売値を想定して、倉庫代、他手数料等を考慮して入札値を決めているので、浜値の維持に調整保管事業が利用できるというのが理想であり、買付業者もそれを望んでいる。同時に、加工業者も原料価格が安定することは歓迎であり、調整保管事業の効果に期待している。

聞き取り調査を通じて、調整保管事業の買付業者の資金繰りでの有効性が強く指摘された。通常の取り引きに比べて、調整保管事業にかかる入金は早く、そのことで買付業者の資金繰りに余裕ができて、自己資金の回転率が良くなるという。その結果、その自己資金を使って、市場でより多くの漁獲物を買付けることができ、魚価維持につながるという効果があったとのことである。自己資金の豊富な業者と、それほど豊富でもない業者にとっては、調整保管事業がなければ、自己資金量の違いが事業の大きな格差となって現れるのに対し、調整保管事業があれば市場全体として買付受容量が増加し、魚価維持に貢献するという意見である。マクロ的に見れば、波崎全体の業者の買付資金総量は一定額に決まっており、そこに調整保管事業の資金が入ることで、全体としての資金量が増え、買付能力が高まり、そのことが魚価維持につながると思われることができる。調整保管事業がなくなれば資金総量は減少し、その減少した資金量で同じ量の漁獲物を買付けることになれば、当然ながら魚価は低下することになる。

### 3. 銚子市漁協における聞き取り調査より

昨年は、サンマ水揚が漁期後半に銚子港に集中したために、1日当たりの水揚量を1,500トンに制限した。搬送能力、漁港の水揚スペースにも限界があり、水揚スペースで見れば一度に10隻が限界である。また、現在タンク取りになったために、受容量も以前に比べて小さくなっている。

イワシ、サバと同時にサンマの水揚げがあると、冷凍工場にはカタクチイワシ→サバ→サンマの順(腹切れの弱い順)に入ることになり、サンマの量を制限しなければサンマの水揚が遅くなる。昨年の場合、サンマ船が入港して、水揚で待機させたことが15日前後あった。

カタクチイワシでは2,000トンが受容限界量である(ほとんど餌用)。

銚子漁協としては、魚価が下がるときの条件を明らかにし、それへの対応策を提示することで、魚価安定と外来船誘致にもつなげたいとの意向がある。



## (2) 需給変動調整事業 (境港、アジ、サバ)

廣吉勝治 (北海道大学大学院教授)

### 1. 水揚と漁協の概要

#### 1) 水揚げの変動と特徴

特3漁港・境港の水揚は8割以上をマイワシ等の多獲性魚を対象とするまき網漁業に依存して1980年代に隆盛し、93年には69万トンのピークとなった(92年から96年まで日本一の水揚実績に至った)。

しかし、その後はマイワシ資源等の構造的な変動による減少とアジ、サバをメインとする魚種変動に見舞われるとともに、総水揚も急激に縮減を続け、近年では10万トン前後まで低下した。

大型産地としての縮小再編が進んできたが、まき網漁業はなお地域の水揚量の8割前後、水揚金額の5割前後を占め、地域の最重要業種であることに変わりはない。現在、地域の水揚はまき網、ベニズワイガニ漁業、イカ釣りが三本柱となっている。近年は6～8月夏場の本マグロの水揚も大中小型まき網により行われ有力魚種となっている(マグロは2008年、2200トン・30億円の水揚げであった)。

また他方、多獲性魚が縮減する状況である反面、沖底約10隻の存在、及び島根半島からの沿岸ものをはじめ境港に持ち込まれる魚種は多様であるとの評価もあり、特徴のひとつとなっている。

ちなみに、最近3カ年の総水揚量・水揚金額は以下の通り。

2007年	11万7千トン	212億円
2008年	10万7千トン	208億円
2009年	11万9千トン	165億円

2009年は夏場のマグロの水揚減退の影響がでたということで水揚げ金額がかなり低下している。マグロはいまや境港にとって重要品目とはいえ、全体水揚げにとってウエイトはさほど高いものではなかった。が、そうした影響が目立ってあらわれる傾向があるというのも、境港の今日の特徴といえる。

#### 2) 「山まき」の概要

業種別漁協である山陰旋網漁協(山まき)の組合員は2008年末で大中小型12名、中型8名の計20名=24ヶ統が現勢である。職員数7名。境港根拠の船主のまき網船は1994年当時は大中小型は11ヶ統、中型は14ヶ統であったが、現在大中小型が4、中型が8と縮減した。2009年のまき網の魚種別水揚は、アジ類36千トン、サバ類28千トン、イワシ類(カタクチが主)23千トン、その他11千トン、計98千トンが組合員の水揚であり、境港水揚の大宗を担っている。

当該漁協は、5000トンの冷凍冷蔵庫を保有し、また1988年に仲買権を取得して積極的に冷凍品を中心に独自の保管事業と販売事業を展開してきた。2008年の販売事業は5億2千万円、冷凍冷蔵事業約1億円、それに特別事業(調保)約4億円等の事業実績がある。

## 2. まき網における水揚の現況と需給変動調整事業について

### 1) 産地価格の低位性

2009年において12万トン水揚の内、アジ3万6千トン(31%)、サバ2万8千トン(23%)が大宗を占める。産地水揚の動向として、①青物の単価が近年一貫して低位変動型である。2009年、アジの平均価格は57円(全国:155円)、サバの平均価格は48円(同:76円)、アジの月平均価格は33円~76円、サバの場合は38円~139円の幅でそれぞれ変動した。②水揚の中心サイズはアジが100g以下、サバが250~300gである。全体水揚げの6割は冷凍仕向け=餌向けである。産地価格の低迷要因は、アソートにおけるサイズ矮小の問題のみに還元できない。平均価格を上昇させる産地処理対応の問題が指摘されるところである。

### 2) 産地処理能力の問題

地元の処理機能、処理能力、冷凍能力が低下していることから、まき網の一次的な大量水揚に対する産地対応力が低下している。全体として800トン/日(翌日が休漁となる場合は1200トン/日)の水揚が2~3日連続すれば浜値は底で回復しないという特徴がある。

### 3) 「山まき」による調保事業実態

近年の、山まきによる調保の実施実績は以下の通り。

- ① アジの場合9~11月中心の買付で、H19:1201トン、H20:1362トン、H21:2647トンであった。水揚量に対する実績比率はそれぞれ9.9%、11.8%、11.4%であった。
- ② サバの場合11~2月中心の買付で、H19:919トン、H20:3843トン、H21:2400トンであった。水揚量に対する実績比率はそれぞれ16.7%、15.2%、27.6%であった。

当市場は、第1に、産地としての処理能力が近年低下している、第2に、地域全体として冷凍冷蔵能力は落ちてきている、第3に、地元まき網の勢力は縮減しているが、漁場形成上、組合員の水揚が集中することは避けられない(2008年11月27日のが水揚はキャを遙かに超え1668トンとなった)。

こうした状況下で、調保の実施は当該地域の生産活動の持続にとって極めて重要な役割を果たしていると言及できる。

### 4) 調保実施の有効性の確保

当該組合における調保実施の効果に関して言えば、大漁水揚時、及び地元の産地能力の現状を勘案した場合は、①仲買権を取得して落札と販売の経験と実績の有する当組合が事業実施することは極めて有効である、②対象期間において、水揚げされる当該魚種の20%程度以上の事業実施となることがのぞまれる、③地元市場仲買人の買受の動向や冷凍冷蔵能力を勘案すると魚価暴落時のみならず、暴落を生ずるその前後での事業実施を含めた対応が重要であると思われる。

### 5) 自主的な生産調整

現在、島根県まき網協議会(8ヶ統)の申し合わせによって大漁水揚が連続した場合の自主的な生産調整がある。当該協議会は、昨年10月にも2日間休漁措置をとった。また、組合員が調保

事業に参加したとき以降に浜田、境港に水揚げされるイワシ、アジ、サバの水揚金額の 0.5%を積み立てる自己補償の基金がある。これらは調保とリンクして重要な役割が発揮されることが期待されるが、その機能や効果についての検証は今後の課題である。

### 3. 調保事業の今後について

①産地市場水揚が大きく縮減しているにも関わらず、産地機能の後退、消費の低迷や安価な輸入品との競合等の諸要因によって、産地価格は低位・低迷状態を続けている。上述したように、山まき組合が地域に適合した要領と判断によって調保事業を実施し、まき網生産物の魚価維持機能が図られるようにすることは引き続き重要な対応である。

②境港は大型水揚げ基地としての競争力と産地機能との後退が著しい。一般加工や鮮魚出荷を充実させ、仕訳、配送といった物流機能の付加、機能の強化再編が必要である。トラックスケールから船上仕訳や水揚地でのセクターによる処理、並びに協同加工施設の付加など、産地機能全体の再整備を急ぐ必要がある。部分・断片的な対応は効果が薄い。こうした産地再編の方途がまき網漁業経営の再生産確保に裨益すると思われる。

③漁海況や自然の変動に見舞われるまき網漁業水揚げの変動の緩和策を実施すること、並びに実施によって効果を得ることは容易ではない。しかし必要かつ重要な対策である。また、輸入等による需給の攪乱要因による魚価低迷を可能な限りヘッジする対策も重要である。

従って、直取引等により産地取引の改善を図るなどして産地価格の安定を目指す一方で、調保事業の効果を著しく高めるものとして、漁業者の自主的な休漁や漁獲制限や各種水揚げ調整を図る行動を支援することは非常に重要な施策である。

今後、「資源回復計画」の実施に協力をするという話も現場で伺った。これは安定した価格形成を図る一助となるかも知れない。しかし、生産調整を適確に図る方策は「資源回復計画」とは別に適正に仕組まれるべきである。

#### サバ水揚と山陰まき網による調保実施の一例(2008年)

	水揚量 トン	サバ水揚量 トン	浜値(高～低)	調保数量 トン	水揚に対 する比 率%	参考(落札数量トン・ 比率%)
11月23日	休市					
11月24日	965	960	130-32	266.7	27.8	291.9(30.4)
11月25日	315	315	75-32	31.4	10.0	33.4(10.6)
11月26日	125	125	45-34	23.0	18.4	27.1(21.7)
11月27日	1628	1624	37-30	170.1	10.5	180.7(11.1)
11月28日	342	340	70-33	72.3	21.3	80.5(23.7)
11月29日	350	350	38-23	67.7	19.3	73.4(21.1)
11月30日	休市					

### (3) 宇和島漁協養殖餌料流通促進事業（宇和島、かたくちいわし）

赤井雄次（水産経営技術研究所所長）

#### 1. 事業の目的と狙い

平成 20 年度から 21 年度にかけて、愛媛県宇和島漁協が行った「養殖餌料流通促進事業」の実施概要と評価について述べる。

本事業は、漁協所属の小型まき網漁業漁獲物のうち、低価格魚を対象として漁協が一定価格で買い取り、同組合所属の魚類養殖業者に直接販売することである。いわば漁協を介して異業種間の餌料自給体制を構築することであった。

小型まき網漁業は漁協地区内に 23 経営体あり、主として価格の高いマアジ、イカ類等の漁獲を行うが、夜間の集魚灯を使用する操業のため、低価格魚であるカタクチイワシ等の混獲が多く、市場の平均価格は低く、特に大量漁獲時は著しい安値となる。

一方、魚類養殖業者は地区内に 47 経営体あり、以前は地元まき網漁獲物の利用が多かったが、養殖経営規模の拡大に伴い、地元餌料業者が銚子など餌料産地から調達したものを購入するようになり、地元産餌料への依存が極めて低くなった。

こうした状況下で、本事業を活用し地元まき網漁業漁獲物の取扱量を増大させ、安価で安心できる餌料を養殖業者に販売するよう宇和島漁協による申請がなされた。

#### 2. 事業実施計画

実施計画は、次の通りであった。

対象水産物	：イワシ類、サバ、アジ類
事業実施期間	：平成 21 年度 1 月～12 月
買取数量	：1800 トン
販売先	：養殖業を営む組合員

なお、漁協の買い取った漁獲物は漁協冷凍庫で凍結し、漁協冷蔵庫で保管するが、冷凍能力（日産 20 トン）や冷蔵保管庫が不足する場合には、愛媛漁連等の施設を利用することにした。

#### 3. 事業実施の経過

小型まき網漁業者からの餌料向け漁獲物の買い取りは、1kg 当たり 20～30 円の範囲で行うこととし 2 月より実施することとなった。

表 1 は魚種別に月別の買い取り実績を示したものである。中心となる魚種はカタクチイワシであるが、21 年 8 月、9 月は同魚種が豊漁であったため 2～9 月までに 1781 トンの実績となり混獲されたウルメイワシは 101 トン、アジ 67 トン等 10 月までに計画を上回る 1949 トンの買取量となった

中心となるカタクチイワシの買い取り価格は表 1 に見られるように、月を追うごとに上昇

し6月は平均29円と予定した30円に近くなり、餌料業者から値が高いという批判もあったが、最漁期である8～9月も26～27円と高値を維持し、地元餌料業者も買取価格を引き上げるようになった。

年 月	アジ			イカ			ウルメイワシ			カタクチイワシ		
	数量	金額	単価	数量	金額	単価	数量	金額	単価	数量	金額	単価
21 2										5,295	116.5	22
3										41,610	915.4	22
4	15	0.6	40.5							12,207	2,963.1	22
5				465	21.9	47	105	2.6	25	47,850	1,186.1	24.8
6							49,935	1,747.7	35	210,465	6,173.8	29.3
7	90	3.6	40	15	0.7	47	30,120	1,054.2	35	355,845	9,774.6	27.5
8	8,370	334.8	40				20,640	722.4	35	78,921	20,870.4	26.4
9	56,595	2,316.2	40.9				60	1.9	32.5	208,665	5,554.7	26.6
10	2,115	87.8	41.5									
合計	67,185	2,743.0	40.8	480	22.6	47	100,860	3,528.9	35	1,781,010	47,284.5	26.5
注: 数量 kg、金額 千円、単価 円/kg												
金額は四捨五入のため、合計金額とは一致しない												

表2は本事業に要した月別の主要経費と養殖業者に販売した数量、単価等の推移である。

凍結料は当初1kg10円とし、保管料は1期(半月)2円、入出庫料は1.5円とし、ほぼこの料金以下で全漁期を通した。

販売単価は2～12月までの平均で35.9円と他地区からの冷凍餌料に比べ、5～10円は安い価格であり、養殖業者にとっては喜ばしい結果となった。

なお本事業の主要経費と、販売金額の収支を見ると912万円ほどの欠損となっており主要経費以外の漁協の人件費、事務費、金利等を含めると1700万円ほどの欠損となるが、助成金収入によりほぼ充足されるものと思われる。

年 月	買取り			加工料		入出庫料	保管料	販売		
	数量	金額	平均単価	金額	単価	金額	金額	数量	金額	単価
21 2	5,295	116	22	53	10	3	6			
3	41,610	915	22	416	10	21	42	26,415	785	29.7
4	122,550	2,716	22.1	1,225	10	68	116	136,830	4,182	30.6
5	47,955	1,189	24.8	480	10	24	48	53,130	1,761	33.1
6	260,400	7,922	30.4	2,604	10	172	219	134,640	5,117	38
7	386,070	10,833	28.1	3,861	10	258	564	256,140	9,750	38.1
8	818,220	21,928	26.7	8,182	10	831	922	374,460	13,740	36.7
9	265,320	7,873	29.7	2,653	10	204	1,432	453,750	16,355	36
10	2,115	88	41.5	21	10	1	995	375,150	13,422	35.8
11							212	134,130	4,814	35.9
12							1	4,890	167	34.1
合計	1,949,535	53,579	27.5	19,495	10	1,582	4,556	1,949,535	70,093	35.9
注: 表1と同じ										

## (4) 直接取引推進事業（尾鷲、まだい）

佐野雅昭（鹿児島大学教授）

### 1. 事業の内容と取り組み

事業には大きく2つに分けられる。第1に養殖生産物に関わるもの、第2は天然生産物に関するものである。事業費は前者が9,700万円、後者が5,100万円である。直接取引の相手はマックスバリュ中部、オークワ、一号館などの東海地区におけるローカルチェーンを中心としており、関東でもイトーヨーカドーや生協などが販売の対象となっている。

#### (1) 養殖魚に関する事業

マダイを中心とする養殖魚を量販店に安定的かつ円滑に販売していくための事業である。三重県の養殖産品はほぼマダイのみであるが、マダイに加えて鹿児島県や徳島県等の県外からハマチやカンパチを買い付け、需要者である量販店のニーズ（アソートの要求）に応え利便性を高めている。

尾鷲にある漁連加工工場において、これらの養殖魚をフィレーなどに加工し、量販店のニーズに応じている。尾鷲の漁港内にイケスを設置してストックポイントを設け、ここに一定量を常に確保しておくことにより、量販店からの発注に応じて毎日安定的に水揚げを行う体制を構築している。また、陸上にも活魚層を設け、追加注文などの微調整も臨機応変に行える体制にある。

さらに、神奈川県三崎に存する出荷基地においても同様に、活け締め、フィレーなどの加工処理を行い、量販店のニーズに合う商品化を進めることで直接取引を円滑に進めようとしている。当事業はこうした養殖魚の加工経費及び資材費を補填しており、今や必要不可欠なものとなっている。

#### (2) 天然生産物に関する事業

アサリ、シジミに加え、県内各所（鳥羽以南に限定的であり、内湾は対象とはなっていない）の定置網や旋網で漁獲されるアジ、イサキ、カタクチイワシなどの天然生産物を、各量販店に対して直接販売していく事業である。当事業がない段階においても、漁連は各産地卸売市場での買付を行い、それらを全国の消費地卸売市場に出荷してきた実績を有する。当直接取引事業はその一部を直接取引に移行させるものである。

アサリやシジミは活かしてストックしておき、計画的に各量販店に販売を行う。鮮魚に関しては、各量販店本部あるいは個店からの注文を受けた漁連本部が各産地卸売市場の競売において毎朝買い取り（入札）を行い（漁連は各市場の売参権を保有している）、各産地で発泡スチロール箱に仕立てて各量販店のセンターや個店に直接発送している。当事業では、この仕立て作業経費及び資材費を補填している。南島町奈屋浦漁港に水揚げされた旋網漁獲物であるサバ類は関東地方の量販店へ、尾鷲地区を中心とする定置で水揚げされた雑魚類は地元量販店へ、と直接販売されている。地域色を打ち出せる特徴ある商品の供給が直接取引事業に期待されており、色物などの人気が高い。

これら直接取引が必要となる背景には、量販店サイドにおける「産直」「地産地消」などといった販売促進に貢献する差別的な付加価値の追求、及び市場出荷チャネルにおける価格形成の不調、といった状況が存在する。

## (5) 産地販売活動活性化事業（東京、マグロ）

赤井雄次（水産経営技術研究所所長）

### 1 事業目的

平成21年度の(財)漁価安定基金による「産地販売活動活性化事業」への助成により「日本かつお・まぐろ漁業協同株式会社」が行うアンテナショップ設置事業が対象となった。

本事業の目的は、日本かつお・まぐろ漁業協同組合（以下「日かつ漁協」という。）組合員の漁獲物について、「アンテナショップにおいて、生産者自らが品質の良いマグロを適正価格で消費者に直接販売することによりノウハウの習得・消費者ニーズの収集・情報発信を行うとともに廃棄されることの多い延縄混獲魚の商品開発を図る。」ことであった。

なお、事業実施団体は「日かつ漁協株式会社」となっているが同社は日かつ漁協100%出資会社である。

### 2 直売所の立地条件

直売所は平成21年7月に東京都江東区大島四丁目の住宅団地内の1階を借り受け、店舗に改装した。

設置された大島四丁目は、北が墨田区亀戸地区、東は中川、南は小名木川(中川に連なる)、西は横十間川で川に囲まれた地域の一部となり大島という名称は、中川のデルタ地帯であったことの名残である。東京都の南東部に当たり、かつては繁華街から外れていて、住宅も少なかったが、1980年頃からマンション団地が次々に建設され、これら住民を対象とする大型量販店Dが、本事業直売所の道路1つへだてて北側にあり、周辺住民の主要な食料購入店となっている。

この地区に、日かつ漁協が直売所設置をえらんだ理由の1つとして、「集客力があり、商品の比較が可能な量販店に近い場所」であることによる。

したがって、直売所は常にDストアを意識しつつ事業方式を考えることとなる。

### 3 直売所の事業運営

本事業の管理は日かつ漁協販売部で行ない、直売所には所長のほか男性1名、女性3名が調理、販売を行っている。男性は常勤、女性はパートである。

直売所の面積は48㎡で調理場、保管庫、販売所が同居しているため、やや手狭に感じられる。

定休日は毎週火曜日であるが、月曜日にも休むことがあり、おおむね月25日営業を基本としている。販売開店は午前11時から午後7時までとしているが、午前中は客が少ないため、午後1時開店のときもある。

販売する製品の材料は冷凍品が多く、マグロ・カツオ類は解凍品または冷凍サク切り等である。手作り惣菜は、フライ、焼物等であるが、製品種類が多いためかなり多忙になることがあると思われる。

販売する製品価格は、一般価格の30%引きを目途としているが、現在のデフレ時代では、



各店舗の安売りに対応してゆくにはかなり困難な面が多いようである。

売上げの伸び悩みの中で、月150万円を目標としているが、このためには集客力のあるイベントが必要となっている。

#### 4 直売所設置と課題

直売所の役割はアンテナショップであり、単なる漁協経済事業ではなく、直売所による消費者の購買行動からそのニーズを把握・集約して組合員である生産者に示し、生産者の購買意識を高めつつ、漁協による販売方式の具体的構築を進めることにあると考えられる。

全国の組合員が本事業をどのように理解し、認識しているか不明であるが、日かつ販売部によると、半年間の直売所への出品は10数隻の漁船からのもので、ごく一部の組合員によるものである。

勿論、直売所の規模、人員では多数の組合員からの集中した出品には対応できないが、各船が出品する量は数本のマグロと、混獲される雑魚であり、多くの漁業者、漁船から順次供給を受ける体制はとれるものと思われる。出品する漁船が少ないということは、組合員の本事業に対する認識が低いことによるものと思われる。これは遠洋まぐろ漁船の漁獲物は、主要水揚港で殆んど大手商社による一船買いが定着しているため、自らの販売努力を払う意欲が低下していることの現れではないかと推測する。

現在の産地での一船買いと中間流通業者を介した大手量販店での販売ルートでは、生産者の望む産地適正価格の実現は困難であり、これに対抗する流通ルートを順次構築する消費地直売所の役割と、その効果を漁業者に認識させる漁協の努力を本事業を通じ強化する必要がある。

一方、直売所側の消費者への対応であるが、通常日の購入の減少傾向の原因である固定客の拡大・確保をどうするかの方策を考え、実行する必要がある。

特に、大型量販店との競合に対し、マグロ中心の独立専門店である直売所のメリット、デメリットを意識しつつ、消費者の購買行動とニーズを人間関係を通じ把握しつつ、商品の改善、価格の設定等を行う必要がある。

また、専門店の特徴を生かす方策として、販路エリアを広げつつ、一部の外食店需要への対応も考える必要があるだろう。