

平成 26 年度 国産水産物需給変動調整事業関係調査事業
「事業実施水産物の需給動向等の把握
(乾のり、さけ、すけとうだら)」

報告書

平成 27 年 3 月

公益財団法人水産物安定供給推進機構

ま え が き

当水産物安定供給推進機構は、公益法人改革にともない、平成 25 年 4 月に財団法人魚価安定基金から移行、名称変更した団体です。昭和 51 年の旧法人の設立以来、漁業者団体等が行う主要水産物についての需給変動調整事業に対して、必要な資金の貸付け等を行うことにより、産地及び消費地を通ずる魚価の安定を図るほか、水産物の加工・流通対策のための事業をサポートし、水産業及びその関連産業の発展及び国民消費生活の向上に寄与してまいりました。

また、これらに関係した水産業の現状等を継続的に調査、情報の収集を行って、これらの事業の推進を図り、情報を広く公開してまいったところであります。

本年度においては、平成 25 年度の需給変動調整事業の対象水産物である、乾のり、さけ及びすけとうだらについて、近年の需給動向を整理するとともに、事業の実績、実施方法及び効果を評価・分析の上、今後の需給調整方策を検討するための資料として取りまとめました。関係各位の取組の参考に資することができましたら幸甚でございます。

末筆となりましたが、本調査に調査委員長としてご尽力いただいた北海道大学名誉教授 廣吉勝治氏ならびに委員の皆様、調査にご協力いただいた皆様には厚く御礼を申し上げます。

平成 27 年 3 月

公益財団法人 水産物安定供給推進機構

理事長 鳶 田 道 夫

平成 26 年度国産水産物需給変動調整事業関係調査事業

委 員 名 簿

調査委員

委員長 廣 吉 勝 治（北海道大学名誉教授）

委 員 工 藤 貴 史（東京海洋大学海洋政策文化学科准教授）

委 員 常 清 秀（三重大学生物資源学研究科教授）

委 員 麓 貴 光（株式会社水土舎取締役）

（五十音順）

目 次

まえがき

本調査の目的、内容等

第1部 需給変動調整事業の実施概要把握

- 1-1. 需給変動調整事業仕組みの概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
- 1-2. 調査対象水産物に関する事業実施・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10

第2部 調査対象水産物の需給動向把握

- 2-1. 乾のり・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 13
- 2-2. さけ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 21
- 2-3. すけとうだら・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 27

第3部 需給動向に関する魚種別実態把握―需給変動の内容、要因、影響等―

- 3-1. 乾のり 常 清秀・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 37
- 3-2. さけ 工藤 貴史・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 54
- 3-3. すけとうだら 麓 貴光・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 72

第4部

- 総括 - 調査対象魚種の需給変動調整の課題を中心として 廣吉勝治・・・・・・・・・・ 89

本調査の目的、内容等

1. 調査の目的

当法人では、昭和 51 年の設立以来、漁業者団体等が、水揚げの集中等による産地価格の一時的な低下に際して、漁業者から一定の価格で買い取り、調整保管の上、主要消費地等において消費地価格の安定に資するよう放出する、水産物調整保管事業（平成 25 年には「国産水産物需給変動調整事業」に改称）を実施し、さば、さんま、いわし、あじ、乾のり等主要水産物の安定供給に一定の効果を果たしてきたところである。

一方、「水産関係民間団体事業実施要領の運用について」（平成 22 年 3 月 26 日付け 21 水港第 2597 号水産庁長官通知）によれば、同事業の終了時期は平成 26 年度とされており、終了時期に目標の達成度を評価し、事業の終了又は延長を検討し、その検討結果を公表するとされている。

そこで、本調査では、近年実施された事業の実績等を評価し、延長の必要性を検討することを目的とする。

このための学識経験者による調査委員会を設置し、近年の事業の実績等について整理するとともに、25 年度の事業対象魚種である、乾のり、さけ、すけとうだらについて、具体的な実施方法や効果、需給動向を把握しとりまとめを行うこととした。

2. 調査の内容

- (1) 需給変動調整事業の実施概要把握・・・需給変動調整事業の仕組み、対象水産物及び事業の実績の把握を目的とする
- (2) 調査対象水産物の需給動向把握・・・魚種ごとに、統計資料を用いて、需給の全体動向を把握することを目的とする
- (3) 需給動向に関する魚種別実態把握・・・魚種ごとに、事業の実績、実施方法、効果を把握することを目的とする

3. 調査方法

当調査は、学識経験者等による委員会を構成して行った(委員名簿参照)。

- (1) 需給変動調整事業の実施概要把握は、水産物安定供給推進機構（以下「機構」という。）の資料を用いて整理した。
- (2) 調査対象水産物の需給動向把握は、統計を中心とした既存資料を整理した。
- (3) 需給動向に関する魚種別実態把握は、委員ごとに魚種を分担し、委員が現地調査を行いその内容を取りまとめた。

4. 調査の経過

調査に先立ち、調査内容の検討を行うため、第 1 回委員会を開催した。

その後、各委員が、調査地に赴き調査を行った。

調査の中間報告、および最終的なまとめの方向性を検討するため、第 2 回委員会を開催した。

また、この第 2 回委員会時に、事業実施者である全国漁業協同組合連合会（以下「全漁連」という。）の、乾のり担当者にヒアリングを行った。

全委員がすべての調査を終了した段階で、調査内容の最終報告を行うため第 3 回委員会を開催した。

第1部 需給変動調整事業の実施概要把握

1-1. 需給変動調整事業仕組みの概要

ア 国産水産物需給変動調整事業の趣旨

国産水産物需給変動調整事業の趣旨は、次のとおりとされてきた。

- ①漁海況等により生産の変動が大きく、水揚げが集中し、産地価格が暴落する水産物価格形成の特性を踏まえ、漁業者団体等が集中水揚げ時に一定数量の対象魚種を一定価格水準で買取り又はその販売を受託し、凍結・加工の上保管し、その漁獲時期以外に放出することによって、産地及び消費地を通ずる水産物価格の安定を図ること
- ②漁業者団体等の販売事業の一環として実施し、系統共販体制の強化に資すること
- ③漁業者団体等が需給変動調整事業を円滑に実施することにより、水産業の健全な発展と漁業者の経営の安定に資すること

イ 事業主体及び対象水産物

事業主体及び対象水産物は、表1のとおりである。ただし、機構が必要と認める場合には、水産庁長官の承認を得て新たに事業主体を追加することができる。また、漁況、水産物の消費の動向その他の事情により必要のある場合には、水産庁長官は以下の基準を考慮の上、新たに対象水産物を追加することができる。

- (ア) 年間国内生産量が安定的に1万トン以上あること
- (イ) 国産シェアが生産時期に65%以上となること
- (ウ) 消費が全国規模であること
- (エ) 生産者への市況情報の提供等、需要に応じた生産の取組が行われていること
- (オ) 給餌養殖が主体でないこと
- (カ) 生鮮流通が主体でないこと

表 1

事業主体	対象水産物
全国漁業協同組合連合会 北海道漁業協同組合連合会 全国水産加工業協同組合連合会	生鮮・加工・漁業用餌料向けのさば・さんま・いわし・あじ・いか（甲いかを除く。）
日本遠洋旋網漁業協同組合 山陰旋網漁業協同組合	生鮮・加工・漁業用餌料向けのさば・いわし・あじ
全国漁業協同組合連合会	乾のり・かつお・びんなが
全国漁業協同組合連合会 北海道漁業協同組合連合会	こんぶ・ほたてがい・さけ
北海道漁業協同組合連合会	ほっけ
沖縄県漁業協同組合連合会	もずく

（平成27年3月現在）

ウ 事業実施基準、事業実施計画等の作成

事業主体は、需給変動調整事業の実施に当たり事業実施基準（買取期間、買取予定数量、買取港、最低買取価格等）、事業実施計画（月別の買取量及び販売量等）及び買取契約等の例（対象水産物を買取する予定の加工業者等に係るもの又は受託販売契約）を作成し、機構を經由して水産庁長官の承認を得る。

これら申請にあたっては、あらかじめ水産庁、関係事業主体及び機構が実施協議を行い、事業主体間の調整等を行っている。

・買取期間

過去の経験、事業実施後の水揚予想等にかんがみ、定めている。

・買取予定数量

予算積算数量、買取期間中の水揚予想等を勘案し、定めている。（近年は、過去10年の実績から算出し、承認数量等を取り決めている。）

・買取価格帯

昭和54年度までは、生産者、加工業者及び流通業者からなる協議会が買取期間中の過去における価格等を勘案した最低買取価格を検討し、事業主体がこの最低買取価格について水産庁長官の承認を受けていた。現在は、買取価格帯として水産庁が定めた次のルールにより算出している。

「水産関係民間団体事業実施要領の運用について」 7-2 (2)のエの(ア)のb

b aの(c)の対象水産物の買取価格帯の下限值及び上限値は次のとおり算出する
下限値…アの事業実施計画に定める買取期間中の月ごとの平均産地価格の最低値について、直近の3度の買取期間分算出した価格の平均値若しくは最低値又は直近の買取期間の値

上限値…下限値を1.3倍した数値

ただし、事業実施年度の直近の価格が下限値を下回る場合は、その直近の価格を下限値とすることができる。この場合、上限値は下限値の1.2倍とする。

なお、当該価格帯は産地において水揚げされた対象魚種の平均的な価格であり、水揚げの実態に応じた規格別あるいは組成別買取価格帯、調整保管するために選別・凍結された後の冷凍品等の買取価格帯について、当該価格帯を展開して定めている。

・月別の買取量及び販売量

事業実施基準で定める買取期間及び買取予定数量、需要期における需要見込等を勘案し、計画している。なお、これら数量は、事業の性格上目安にとどまる。

エ 買取・保管・放出

本事業は、事業実施計画等に基づき、買取期間中（漁獲時期）に一定量を買取り、買取期間終了後放出をすることで、産地及び消費地における価格安定に資することとしている。

①買 取

事業主体は、主要生産地における対象水産物の原料魚の市況が、買取価格帯の上限値を下回り、又はそのおそれがある場合に、加工業者が買取価格帯の価格で当該対象水産物の原料魚を買い取り、必要に応じて選別・凍結等を施した対象水産物について、買取価格帯の下限値を下回らない価格で買い取る。ただし、事業の実効のある運営を期するため必要がある場合には、事業主体は、漁業生産者から船上等凍結品等を直接又は市場を通して買い取り又は販売受託することができる。この場合、販売受託については、買取価格帯の価格と同等の価格で仮仕切するものとし、その仮仕切額を基に仮払いすることができる。

②保 管 等

事業主体は、買い取り又は販売受託した対象水産物を、事業実施に当たりあらかじめ水産庁長官に届け出た冷蔵庫等において、調整保管する。

また、保管している対象水産物については簡易な加工をすることができる。

③放 出

事業主体は、その保管する対象水産物について、原則として、買取期間以外の時期に消費者及び需要者の価格の安定に資するように販売する。ただし、この事業の実効ある運営を期するため必要がある場合には、買取期間においても販売することができる。

オ 助 成

①助 成

助成対象経費及び助成率は、次表のとおりである。

助 成 対 象 経 費	助 成 率
1 生鮮・加工・漁業用餌料向けのさば、さんま、いわし、あじ、いか（甲いかを除く。）、さけ ア 買取代金金利 イ 冷蔵庫保管経費 （ア）保管料 （イ）入出庫料 ウ 加工料	1 / 2 以内
2 乾のり ア 買取代金金利 イ 倉庫等保管経費及び火入料 （ア）保管料 （イ）入出庫料 （ウ）火入料	1 / 2 以内
3 こんぶ ア 買取代金金利 イ 倉庫等保管経費 （ア）保管料 （イ）入出庫料	1 / 2 以内
4 かつお、ほたてがい ア 買取代金金利 イ 冷蔵庫保管経費 （ア）保管料 （イ）入出庫料	1 / 2 以内

5 びんなが ア 買取代金金利（仮払代金金利を含む。） イ 冷蔵庫保管経費 （ア）保管料 （イ）入出庫料	1 / 2 以内
6 ほっけ、もずく ア 買取代金金利 イ 冷蔵庫保管経費 （ア）保管料 （イ）入出庫料	1 / 3 以内

備 考

1 「買取代金金利」とは、対象水産物の買取代金の支払いの日から販売代金の受取りの日又は販売後7日を経過した日のいずれか早い日までの間の当該支払いに充てるための借入金に要した金利をいう。

②買取資金の貸付け

対象水産物又はその原料魚の市況が著しく低迷しているとき又は需給変動調整事業の重点的かつ効果的な実施を図る上で特に必要がある場合は、買取代金について、機構から無利子の貸付けを受けることができる。この貸付金の償還期限は、買い取った対象水産物の販売代金の受取りの日又は販売後2か月を経過した日のいずれか早い日とされているが、販売後8日目から償還日までの間については未償還額に機構が別に定める割合で算出された利息を徴収する。

カ 損益の処理

①損益算定

事業主体は、需給変動調整事業の実施に伴う収支について特別に会計を設け、販売の完了した対象水産物区分ごとに、次の方法により損益算定を行い機構に通知する。

$$(\text{販売額} + \text{受入助成金} + \text{雑収益}) - (\text{買入額} + \text{保管販売経費} + \text{金利} + \text{保管販売諸費})$$

②損失補てん（受託事業は対象外）

需給変動調整事業の実施により損失が生じた場合、（4）により基金に積み立てられた補てん金交付資金による補てん金の交付を受けることができる。また、水産庁長官の定める条件を満たす場合には、需給変動調整事業に要する経費の支払いに充てるため、当該資金を取り崩すことができる。

③損失貸付け（受託分は対象外）

需給変動調整事業の実施により損失が生じた場合、需給変動調整事業を安定的かつ継続的に実施するため、その損失の額から（２）により交付される補てん金の額を控除して得られる額の80%以内の額の無利子貸付けを受けることができる。この貸付けを受けた資金の償還期限は5年以内とし、その後の需給変動調整事業の損益算定において利益が生じた場合はその利益相当額を償還に充てることとなっている。なお、償還期限その他の貸付条件については、農林水産大臣の承認を得て変更できることとなっている。

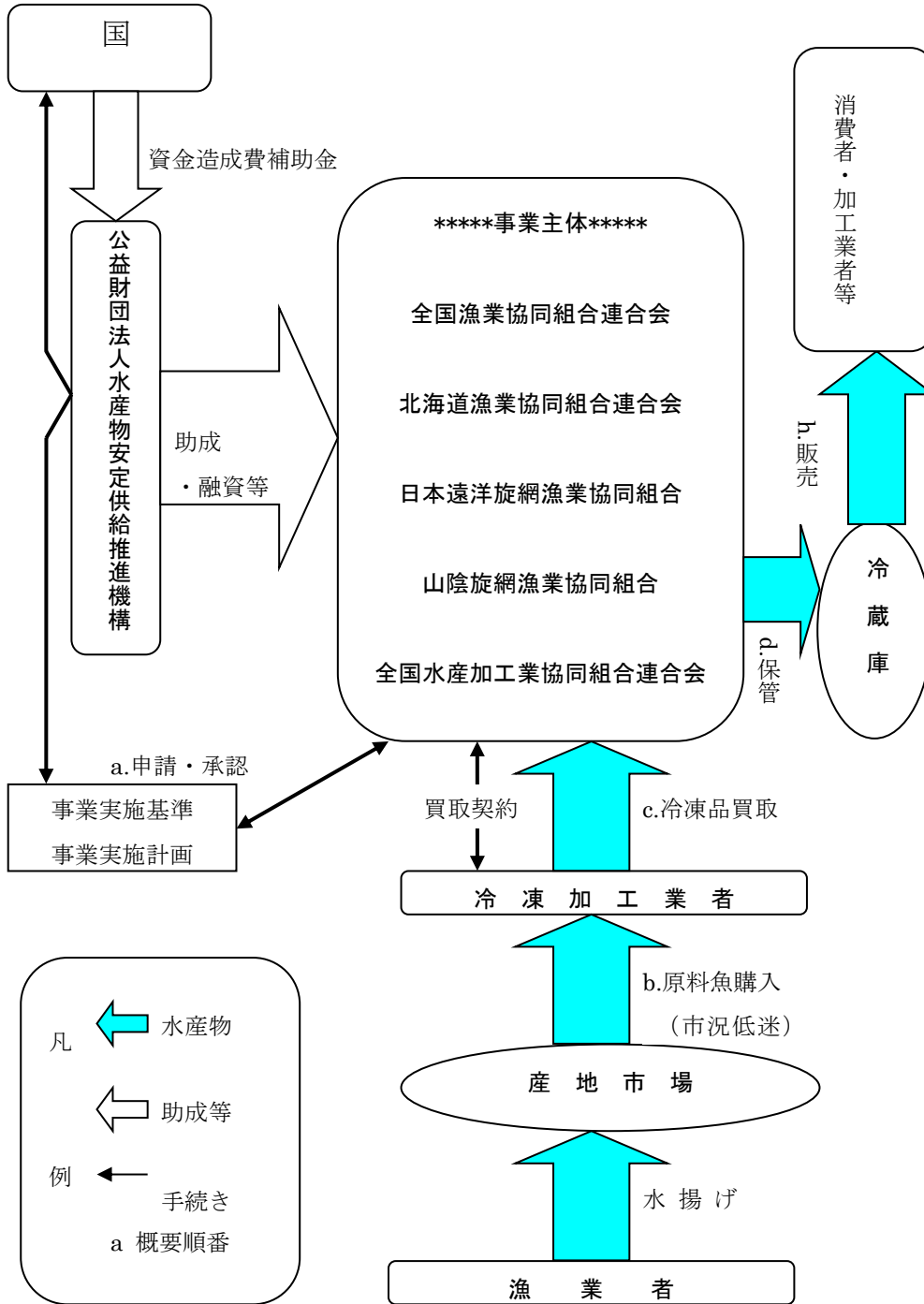
④事業利益の処分（受託分は対象外）

（２）の損失補てんの財源となる補てん金交付資金は、かつては事業主体が損益算定によって生じた利益の80%相当額のうち損失貸付けの償還に充てた残額を助成金交付決定条件の定めるところにより機構に納入し、造成されていた。

しかし、昭和63年6月の実施要領の改正により、当該残額相当額は、助成金額の範囲内で機構に返還することとされた。

その後、平成7年7月の実施要領の改正により、事業主体は、需給変動調整事業により利益が生じた場合には、利益に相当する額から損失貸付けの償還に充てた残額を補てん金交付資金として機構に積み立てることとされた。

需給変動調整事業の仕組み概要図



1-2. 調査対象水産物に対する事業実施

需給変動調整事業における対象水産物の買取推移
(買取数量) (単位：トン、千枚)

	のり	さ け	すけとう だら	
	のり			
1977	47,095	—	—	S. 52
1978	153,076	—	—	53
1979	107,229	—	—	54
1980	201,795	—	—	55
1981	44,553	—	—	56
1982	9,689	—	—	57
1983	16,485	—	—	58
1984	31,198	—	—	59
1985	117,613	—	—	60
1986	139,331	—	—	61
1987	92,816	—	—	62
1988	98,787	—	—	63
1989	84,566	—	—	H. 元
1990	161,196	—	—	2
1991	165,730	—	—	3
1992	198,345	—	—	4
1993	199,931	—	—	5
1994	182,020	—	—	6
1995	241,712	—	—	7
1996	201,181	—	—	8
1997	248,825	—	—	9
1998	221,564	2,951	—	10
1999	243,564	4,035	—	11
2000	232,952	1,142	—	12
2001	362,789	6,045	—	13
2002	331,032	4,209	—	14
2003	220,505	5,875	—	15
2004	326,489	0	—	16
2005	377,824	1,821	—	17
2006	404,207	0	—	18
2007	208,789	491	—	19
2008	334,724	0	—	20
2009	281,937	0	—	21
2010	213,165	246	—	22
2011	230,158	2,175	—	23
2012	240,675	911	—	24
2013	211,653	848	14	25
平均	194,195	1,922	14	平均

のりについては、価格の長期低迷を背景に、1977年以來、2億枚程度の買取を実施してきた。また、さけは1998年以來平均して2,000トン前後、価格の変動に合わせた買取を実施してきた。すけとうだらは海外の輸出が制限される中、国内産の価格低迷が懸念されたことから、水産庁官承認を得て、25年度事業として買取を実施したものである。

第2部 調査対象水産物の 需給動向把握

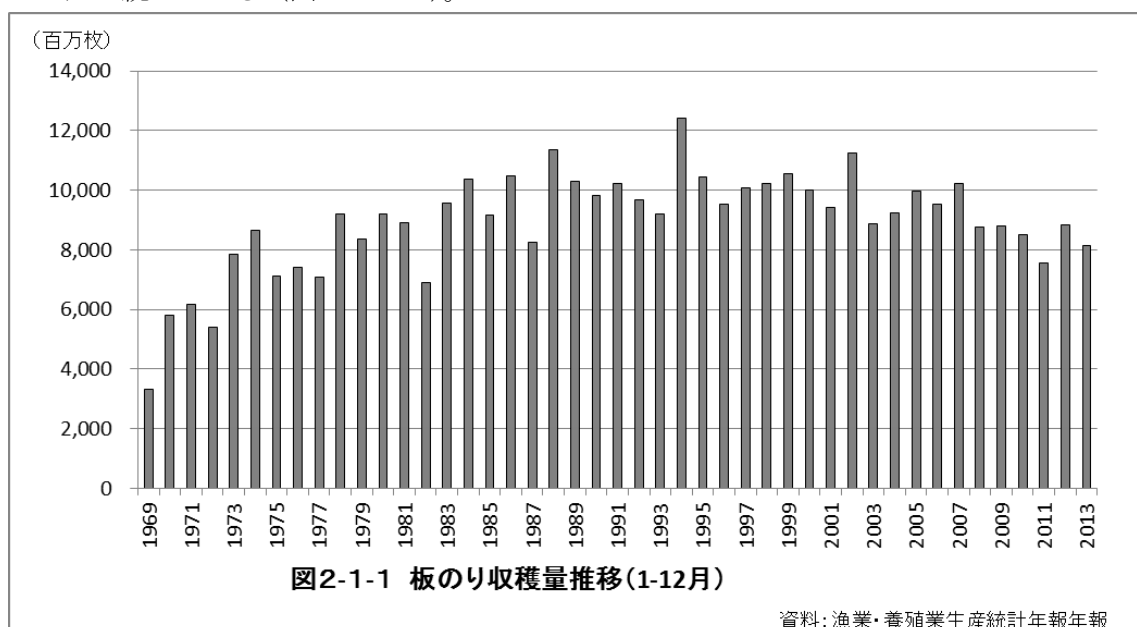
2. 調査対象水産物の需給動向把握

ここでは、調査対象水産物について、魚種ごとに網羅的に需給動向を整理する。

2-1. 乾のり

(1) のり生産の動向

国内で生産されるのりは、あまのり属のあさくさのり系と、すさびのり系に分かれている。現在流通しているのりのおよそ95%がすさびのり系のものである。のり養殖は戦前から、干満を利用した支柱式により行われていたが、1950年代以降、人工採苗・冷凍網・浮き流し養殖技術の導入、乾燥工程の自動化などで飛躍の時代を迎えた。その後、生産量は増大を続け、1980年代に100億枚に到達した後は、豊凶を繰り返しながら、100億枚の生産体制が長らく続いた。しかし、2008年に100億枚を割り込んで以降は、80~90億枚の生産が続いている（図2-1-1）。



一方で経営体数は、生産量の増加と相反して1970年代から減少を続け、近年ではピークの10分の1にあたる水準まで減少している。

経営規模を経営面積で見ると、年ごとに3,000㎡以上の経営体の割合が増加しており、のり養殖漁家の、大規模集約化が進んできたことがわかる（表2-1-1）。

表2-1-1 のり養殖経営規模別経営体数推移

		1963	1968	1973	1978	1983	1988	1993	1998	2003	2008
計		58,620	60,499	46,094	29,793	21,925	15,813	11,144	8,326	6,549	5,194
100	m ² 未 満	967	1,079	592	372	234	151	71	68	52	76
100	～ 300	4,538	3,796	2,148	987	425	224	182	105	111	116
300	～ 500	6,467	5,211	2,178	650	326	199	101	83	63	40
500	～ 1,000	17,153	16,632	6,715	2,083	835	516	262	150	137	92
1,000	～ 2,000	18,727	16,422	12,614	7,590	3,387	1,675	753	375	296	326
2,000	～ 3,000	5,364	7,865	9,094	6,156	4,529	2,212	937	497	312	215
3,000	～ 5,000	3,654	5,275	7,524	6,314	6,135	3,699	2,554	1,728	744	557
5,000	～ 10,000	1,488	3,600	4,323	4,371	4,555	3,742	3,745	2,911	2,889	1,881
10,000	m ² 以 上	262	619	906	1,270	1,499	3,395	2,539	2,409	1,945	1,891

資料：漁業センサス

のり養殖漁家の経営をみると、1漁家当たりの養殖面積は、1982年の4,076 m²から2013年の12,522 m²と、この30年で3.0倍に増えている。また、収穫量は、機械化等による合理化もあって451千枚から1,920千枚と約4.2倍に拡大している。一方、収入については、規模拡大にあわせて2.3倍ほどの収入の増加がみられているが、養殖にかかる支出は2.8倍ほど増加している（表2-1-2）。

表2-1-2 のり経営指標

項 目		1982	1987	1992	1997	2002	2007	2012	2013
養殖面積 (m ²)		4,076	5,922	7,726	9,592	10,108	11,993	12,519	12,522
出漁日数 (日)		118	183	138	144	165	144	170	163
労働時間 (時間)		3,057	4,258	3,701	3,815	4,308		4,452	4,091
	家族 (時間)	2,503	3,774	3,177	3,387	3,776	-	3,607	3,339
	雇用者 (時間)	554	484	492	402	479	-	774	697
収穫量 (千枚)		451	808	1,224	1,464	1,766	1,993	1,900	1,920
養殖収入 (千円) A		7,789	10,446	13,751	16,426	18,443	18,883	21,628	18,181
養殖支出 (漁業支出) (千円) B		5,090	6,953	8,298	8,749	10,790	12,040	15,051	14,207
	雇用労賃 (千円)	402	346	532	592	627	924	1,345	1,169
	漁船・漁具費 (千円)	276	435	1,392	1,302	1,557	322	646	709
	油費 (千円)	563	478	893	747	1,082	1,769	2,133	2,172
	種苗代 (千円)	215	176	190	226	266	549	155	157
	諸材料費 (千円)	269	490	793	1,065	1,305	-	-	-
	販売手数料 (千円)	263	367	586	632	793	707	837	716
	その他の養殖支出 (千円)	492	577	1,151	1,400	2,083	5,354	7,094	6,739
	減価償却費	2,612	4,084	2,761	2,785	3,078	2,415	2,841	2,545
見積家族労賃 (千円) C		1,935	2,673	3,504	4,473	5,090	5,018	5,151	4,738
養殖純収益 (千円) A-B-C		765	820	1,949	3,204	2,563	1,825	1,426	-764

資料：漁業経営調査報告

注1：1982年は10a未満については集計していない

注2：1982年の養殖面積はくろのりとあおのりの計

(2) のりの生産と流通

①生産

のりは、おおむね以下のような工程を経て生産される。

1)採苗(9～10月)

のりの胞子を網に付着させる

2)育苗(10月)

網を数十枚重ね、のりが発芽し葉長が1～3cmになるまで海中で育成する

3)養成(11月～4月)

のり網を海面へ張出し養成し、概ね10日から2週間ごとに刈取りを行う

4)製品製造

摘採—沖洗い—洗浄・裁断—抄製—脱水—乾燥—剥離—金属検査—結束の工程を経て3,600枚を1箱として段ボールに詰める

②共販

のりは、共販制が敷かれている。生産者は箱詰めしたのりを、漁協、任意出荷組合に持ち込み、検査、格付けを経て共販へと出荷する。品質、等級は各県ごとに異なり、等級と品質を組み合わせると100種類に及ぶ県もある。

共販は、のりの収穫サイクルに合わせ、概ね10日～2週間に一回開催される。共販の開催主体は、ア. 全漁連、各県ぎょれん、漁協 イ. 全国海苔貝類漁業協同組合連合会 ウ. 大森本場乾海苔問屋協同組合があるが、ぎょれん、漁協共販に出品されるものが98%以上を占める。生産されるのりのうち、共販に出品されないものは3%以下(海苔ジャーナル)と言われており、共販実績を見ることで全体の動向が把握できる。

③共販価格

共販の数量と価格の推移をみると、価格は、1980年代後半から緩やかに低下している。また近年は、生産数量が過去の水準からみると減少しているが、価格も低下を続けている(図2-1-2)。価格帯別にみると、1990年には1枚あたり15円以上ののりの割合が10%以上あったが、2003年には3%弱まで低下し、5円～15円の価格帯が78%から90%へと増加している(表2-1-3)。1997年に、全国漁連のり事業推進協議会が、共販価格3円未満ののりを焼却処分とする申し合わせを行った。この申し合わせは、低品質ののりの流通の阻止を目的とするもので、以降共販価格3円以下ののりは流通していない。

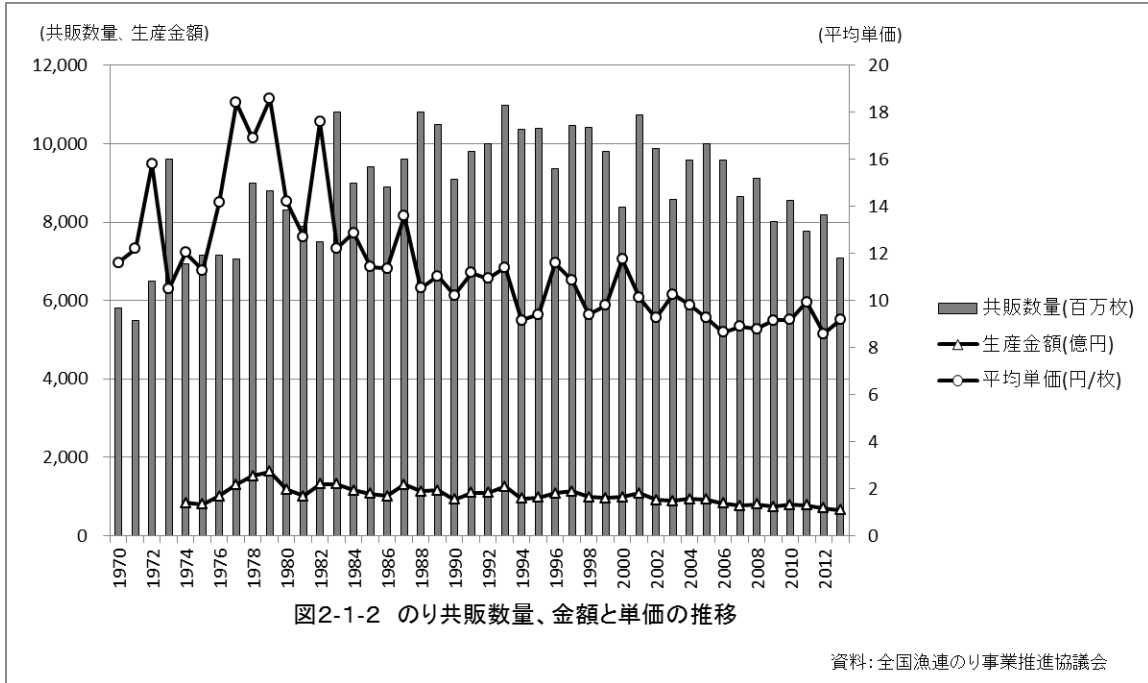


表2-1-3 のり共販数量価格帯別割合の推移

	3円以上 4円未満	4円以上 5円未満	5円以上 10円未 満	10円以 上15円 未満	15円以 上20円 未満	20円以 上25円 未満	25円以 上30円 未満	30円以 上35円 未満	35円以 上40円 未満	40円以 上45円 未満	45円以 上50円 未満	50円以 上
1990	5.4%	4.6%	48.8%	29.0%	6.9%	2.9%	1.0%	0.4%	0.3%	0.1%	0.2%	0.3%
1995	9.2%	5.7%	47.6%	29.9%	4.4%	1.7%	0.7%	0.3%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%
2000	4.0%	2.5%	18.6%	66.4%	5.7%	1.4%	0.7%	0.3%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%
2005	4.2%	7.7%	47.8%	35.0%	3.1%	1.1%	0.5%	0.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%
2006	6.7%	10.9%	48.5%	29.3%	3.3%	0.9%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
2007	6.6%	7.5%	46.9%	35.1%	2.6%	0.7%	0.3%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2008	1.7%	6.8%	56.0%	32.8%	1.7%	0.6%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2009	1.3%	3.6%	59.7%	32.4%	2.1%	0.6%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2010	1.3%	3.1%	59.7%	32.9%	2.3%	0.5%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2011	0.8%	0.9%	56.0%	38.8%	2.3%	0.7%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
2012	5.3%	4.3%	63.4%	23.7%	2.2%	0.7%	0.3%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2013	3.7%	2.7%	59.4%	31.3%	2.1%	0.5%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

資料: 全国漁連のり推進事業協議会

注: 全国漁連のり事業推進協議会: 全国 20 ののり産地で、のり共販を含むぎよれん等と、全漁連で結成される協議会。のり生産の適正化と価格の安定および流通の円滑化、消費の拡大を図ることにより、系統が行うのり共販事業を円滑に実施し、もってのり漁業経営の安定・発展に資することを目的とする

(3) 消費

共販に出品されたのりは、流通業者が買取り、加工等を施し消費されている。共販に参加できる流通業者は、主催者によって指定された指定商のみである。共販はのりの生産時期である11月から4月まで行われ、流通業者はこの期間に1年分ののりを購入し、各自保管、販売を行う。

流通業者では、共販で買い取ったのりを、乾燥機による再乾燥（いわゆる火入れ）を行い、選別・加工して用途に応じて販売する。

のりの消費の把握は困難であるが、全国漁連のり事業推進協議会が専門機関へ調査を委託した資料では、消費用途を家庭用、業務用、贈答用と分類している。これによると、近年では、1988年と比べ家庭用需要が半減し、代って業務用の需要が倍増、贈答用は10分の1近くまで減少している（表2-1-4）。

表2-1-4 のり消費内訳 年度：11月～翌年10月、単位：億枚

消費年	家庭用	業務用	贈答用	計	流通在庫※
1988	41	33	22	96	-
1989	42	40	22	104	-
1990	41	40	22	103	-
1991	35	43	19	97	5
1992	35	46	18	99	6
1993	33	48	16	97	6
1994	33	52	16	101	6
1995	31	56	14	101	6
1996	33	57	13	103	8
1997	32	59	11	102	8
1998	31	59	9	99	8
1999	33	62	8	103	8
2000	34	63	7	104	8
2001	32	64	6	102	8
2002	33	64	6	103	39
2003	32	64	6	102	38
2004	29	61	5	95	36
2005	29	62	5	96	36
2006	28	61	5	94	35
2007	27	60	4	91	44
2008	26	60	4	90	43
2009	24	60	3	87	42
2010	22	59	3	84	40
2011	23	60	3	86	41
2012	22	59	3	84	40
2013	22	59	3	84	40

資料：全国漁連のり事業推進協議会

注：（流通在庫）販売用に製品化されているが、二次問屋・スーパー・小売店に在庫されているもの。

家計調査年報からのりの消費をみると、1人当たりの干しのりの支出金額は、ピークである1984年の1,418円/人に対し、2013年は797円/人と56%に減少している。

一方、最近ののりの重要な仕向先となっているおにぎり・その他については、2000年以降の統計ではあるが、970円/人から1,254円/人と129%の増加がみられており、おにぎりでのりの消費は増えているものと考えられる（表2-1-5）。

表2-1-5 家計調査 支出金額の推移（二人以上の世帯）

西暦	世帯人員 (人)	干しのり			おにぎり・その他		
		購入頻度 (100世帯 当たり)	世帯当たり 支出金額 (円/世帯)	1人当たり 支出金額 (円/人)	購入頻度 (100世帯 当たり)	世帯当たり 支出金額 (円/世 帯)	1人当たり 支出金額 (円/人)
1983	3.76		4,924	1,310			
1984	3.72		5,275	1,418			
1985	3.71		4,911	1,324			
1986	3.69		4,632	1,255			
1987	3.67		4,513	1,230			
1988	3.63		4,455	1,227			
1989	3.61		4,541	1,258			
1990	3.56		4,485	1,260			
1991	3.57		4,434	1,242			
1992	3.53		4,509	1,277			
1993	3.49		4,277	1,226			
1994	3.47		4,115	1,186			
1995	3.42		3,858	1,128			
1996	3.34		3,870	1,159			
1997	3.34		3,959	1,185			
1998	3.31		3,748	1,132			
1999	3.30		3,704	1,122			
2000	3.24	630	3,436	1,060	957	3,144	970
2001	3.22	632	3,545	1,101	1,073	3,383	1,051
2002	3.19	626	3,303	1,035	1,125	3,589	1,125
2003	3.21	625	3,177	990	1,236	3,819	1,190
2004	3.19	598	2,881	903	1,207	3,670	1,150
2005	3.17	603	2,921	921	1,252	3,758	1,185
2006	3.16	628	2,748	870	1,268	3,719	1,177
2007	3.14	620	2,751	876	1,285	3,766	1,199
2008	3.13	613	2,731	873	1,321	3,680	1,176
2009	3.11	608	2,590	833	1,317	3,627	1,166
2010	3.09	610	2,482	803	1,390	3,670	1,188
2011	3.08	640	2,483	806	1,416	3,666	1,190
2012	3.07	614	2,390	779	1,479	3,728	1,214
2013	3.05	604	2,430	797	1,549	3,826	1,254

資料：家計調査年報

注：1999年以前は、農林漁家世帯を除く結果である。

(4) 輸入

のりは、かつては韓国にのみ輸入 IQ 枠が割り当てられていた。しかし 2003 年に中国が輸入枠の割り当てを要求したのを機に、韓国が、日本ののり IQ 制度が農業協定及び GATT に反すると主張した。WTO 紛争解決手続きに基づいて、日本に協議要請を行ったが紛争は解決に至らず、パネルの設置に至ったが、その後の二国間協議により、韓国に対する割当枠を 2015 年に 12 億枚に増大することで解決に至った。また中国に対しても 2005 年より輸入枠の割り当てを開始した。

輸入量は、IQ の上限には達しておらず依然として少数であるものの、年ごとに増加し低価格化が進んでいる。また、韓国からの輸入は、焼海苔等の調製品と無糖の味付海苔が急激に増加しており、これらを干しのりに換算すると、2005 年度以降は一貫して干しのりの輸入量を上回っている（表 2-1-6）。

表 2-1-6 輸入実績

年次	枠年度	総枠	干しのり					
			韓国			中国		
			数量	金額	単価	数量	金額	単価
西暦	平成	百万枚	千枚	千円	円/枚	千枚	千円	円/枚
2004	15年度	240	131,061	964,996	7.36			
2005	16年度	400	132,691	892,751	6.73	125,885	771,740	6.13
2006	17年度	585	126,089	838,368	6.65	64,598	437,705	6.78
2007	18年度	741	62,691	492,377	7.85	45,175	308,873	6.84
2008	19年度	896	77,832	574,745	7.38	16,353	120,399	7.36
2009	20年度	1,052	79,959	430,674	5.39	16,710	91,651	5.48
2010	21年度	1,207	133,670	676,670	5.06	40,671	151,553	3.73
2011	22年度	1,363	241,323	1,152,000	4.77	78,394	309,696	3.95
2012	23年度	1,518	327,638	1,640,738	5.01	152,694	832,167	5.45
2013	24年度	1,674	306,020	1,631,081	5.33	130,325	912,311	7.00

年次	調整品（焼のり等）						無糖の味付のり			干しのり調整品 百万枚	総合計 百万枚
	韓国			中国			韓国				
	数量	金額	単価	数量	金額	単価	換算数量	金額	換算単価		
西暦	千枚	千円	円/枚	千枚	千円	円/枚	千枚	千円	円/枚		
2004							123,716	955,757	7.73	131	255
2005							121,368	1,029,032	8.48	259	380
2006							122,848	1,117,623	9.10	191	314
2007				18,912	146,208	7.73	143,109	1,278,062	8.93	127	270
2008	210	2,336	11.12	12,145	90,830	7.48	148,710	1,275,924	9.58	107	255
2009	3,100	20,788	6.71	41,614	220,804	5.31	212,624	1,665,847	7.83	141	354
2010	3,516	23,428	6.66	42,578	257,427	6.05	289,751	2,031,072	7.01	220	510
2011	28,332	158,934	5.61	76,209	456,532	5.99	386,614	2,462,197	6.37	424	811
2012	71,839	366,390	5.10	91,973	548,573	5.96	486,437	2,747,676	5.65	644	1,131
2013	76,492	441,081	5.77	111,619	735,388	6.59	427,078	2,412,991	5.65	624	1,052

資料：全国漁連のり事業推進協議会

注：財務省通関統計による（HSコード：干しのり1212.20-110、2012年から1212.21.100&200、調整品の内焼海苔のみ：2106.90-401）

注：韓国産無糖味付海苔は、海藻類（2106.90-298）の実績から推計していたが、他商品も含んだ値であるため、経産省の輸入枠消化実績より見直しし、2012年を修正、2013年推定値とした。

(5) 輸出

のりの海外への輸出は、全国の生産枚数のわずか数%程度しかなされていなかったが、2008年には7千万枚が輸出されるようになった。東日本大震災以降は、国内の生産枚数が減少していることも関連し、低水準な状態で推移している（表2-1-7）。輸出先国別に見ると、アメリカが一貫して多い（表2-1-8）。

日本以外ののり生産は、中国、韓国を中心として増加しており、これらの国から、世界各国への輸出も増加していると考えられる（図2-1-3）。このようなのりの国際商品化の動きを受け、韓国、中国を含めたコーデックス（国際食品規格）委員会で「のり国際規格」が議論されており、今後の動向が注目されているところである。

表2-1-7 のり年別輸出推移

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
干しのり	数量（t）	37	36	90	50	81	221	113	71	54	28	86
	枚数（万枚）	1,293	1,307	3,101	1,697	2,628	7,086	3,661	2,290	1,797	3,504	2,815
	金額（百万円）	203	203	289	182	230	554	314	250	247	170	265
	枚数単価（円/kg）	5,513	5,634	3,214	3,657	2,822	2,510	2,782	3,512	4,605	6,129	3,065
	重量単価（円/枚）	15.7	15.5	9.3	10.7	8.8	7.8	8.6	10.9	13.7	4.9	9.4
焼きのり 及び味付 けのり	数量（t）	207	200	293	300	566	495	435	362	175	141	174
	金額（百万円）	671	725	833	895	1,194	1,148	1,008	914	657	600	720
	重量単価（円/kg）	3,236	3,622	2,844	2,984	2,111	2,322	2,317	2,524	3,760	4,261	4,130

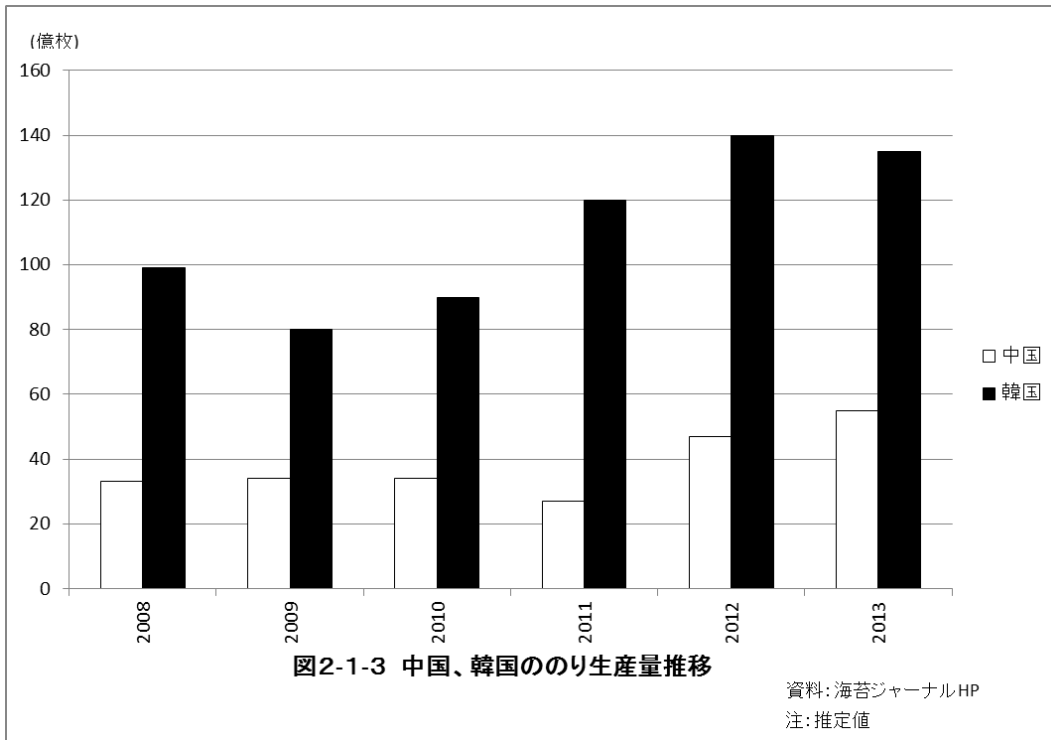
資料：貿易統計

表2-1-8 板のり国別輸出数量推移

(万枚)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
干しのり	中国	12	10	1,196	762	529	286					
	韓国					446	1,205			5		
	台湾	190	178	273	73	8	2,740	1,175	16	230	204	1,793
	シンガポール	7			71	818	1,707	1,769	1,419	447		
	アメリカ	861	840	1,105	391	469	768	517	690	980	669	688
	オーストラリア	3	2	2		7	5		2	2	2,507	6
	その他	219	276	525	400	353	376	200	163	134	124	328
	計	1,293	1,307	3,101	1,697	2,628	7,086	3,661	2,290	1,797	3,504	2,815

資料：貿易統計



2-2. さけ

国内で流通するさけの種類は、主に、天然を中心とするしろざけ(秋さけ)、からふとます、べにざけ、ならびに養殖を中心とする大西洋さけ、ぎんざけ、にじますである。

ここでは便宜的な呼称として、「さけ」をさけ・ます類の総称として用いることとする。まずは全漁連の需給表を用いて概ねの動向を整理する(表2-2-1)。

表2-2-1 さけ・ます需給表

単位:t

西暦	繰越在庫 (4月末)	沖合さけます 漁獲量	国内ます 漁獲量	国内さけ漁獲量		輸入さけ	国内養殖 ぎんざけ	総供給量	輸出处	国内総 消費量
					うち 北海道漁獲量					
1996	69,130	24,160	23,880	260,550	173,300	239,000	8,730	625,450	40,970	500,420
1997	84,060	29,400	10,000	230,480	166,640	225,600	10,290	589,830	28,300	471,710
1998	89,820	23,430	17,500	173,890	131,340	229,840	8,940	543,420	9,530	440,720
1999	93,170	26,400	13,000	154,000	125,000	245,938	11,800	544,300	3,050	433,250
2000	107,810	18,200	21,000	136,000	104,000	264,000	13,000	560,010	6,000	437,050
2001	116,966	15,900	6,600	195,000	160,000	297,930	12,100	644,500	29,600	491,520
2002	123,310	16,540	19,900	200,000	160,000	273,400	9,500	641,650	39,100	495,250
2003	107,300	9,820	17,400	258,000	216,000	276,700	9,120	678,340	62,000	510,640
2004	105,700	12,000	9,500	239,000	194,000	282,000	10,000	658,200	67,000	493,200
2005	98,000	12,800	13,100	223,000	183,000	281,000	12,700	640,600	63,000	463,600
2006	114,000	15,200	7,200	211,500	172,000	265,500	12,000	625,400	65,500	440,900
2007	119,000	13,450	19,200	203,000	164,000	253,300	13,600	621,550	60,000	450,150
2008	111,400	12,700	8,800	161,000	121,500	257,600	12,800	564,300	46,000	411,600
2009	106,700	9,730	14,900	198,600	158,200	246,000	15,600	591,530	59,500	446,830
2010	85,147	11,500	10,700	155,000	127,800	269,400	14,750	546,550	52,500	398,647
2011	95,403	11,130	7,508	129,057	114,485	291,985	0	535,083	21,888	378,274
2012	134,921	9,633	3,100	121,317	106,963	302,882	9,448	581,301	23,527	434,081
2013	123,693	5,370	5,000	154,589	129,374	229,181	11,619	529,452	37,867	399,032
2014 見込	92,553	8,580	3,200	155,000	130,000	260,000	12,500	531,833	35,000	386,833

資料:全漁連 魚種別需給動向資料輸入・輸出は鮭鱒年度(5月～翌年4月)による通関ベースで輸出にはマスを含む。
(生鮮、冷凍、塩蔵、加工品の総合計)

注1:総供給量とは繰り越し在庫、沖合サケマス及び国内サケマス漁獲量、輸入サケ、国内養殖ギンザケの計をいう。

注2:輸入数量の割合とは総供給量より繰越在庫を減じた数量に対する、輸入サケの数量の割合をいう。

(1) 全体の需給動向

国内生産で主力となるのは、しろざけ(国内さけ)であり、国内生産の、約9割を占める。うち、北海道での生産が7～8割を占めている。沖合(国内200カイリ、ロシア200カイリ)では、とき、べに、ます、ますのすけなどを漁獲しているが、年々減少が続いている。養殖ぎんざけは、主に宮城県で生産され、1万トン前後の生産量で推移していたが、東日本大震災の影響で、2011年度は0となり、その後回復している。国内供給としては、その他に20～30万トン(製品ベース)が海外から輸入されており、国内総供給量は、50万トン以上と巨大である。

(2) 国内生産の推移

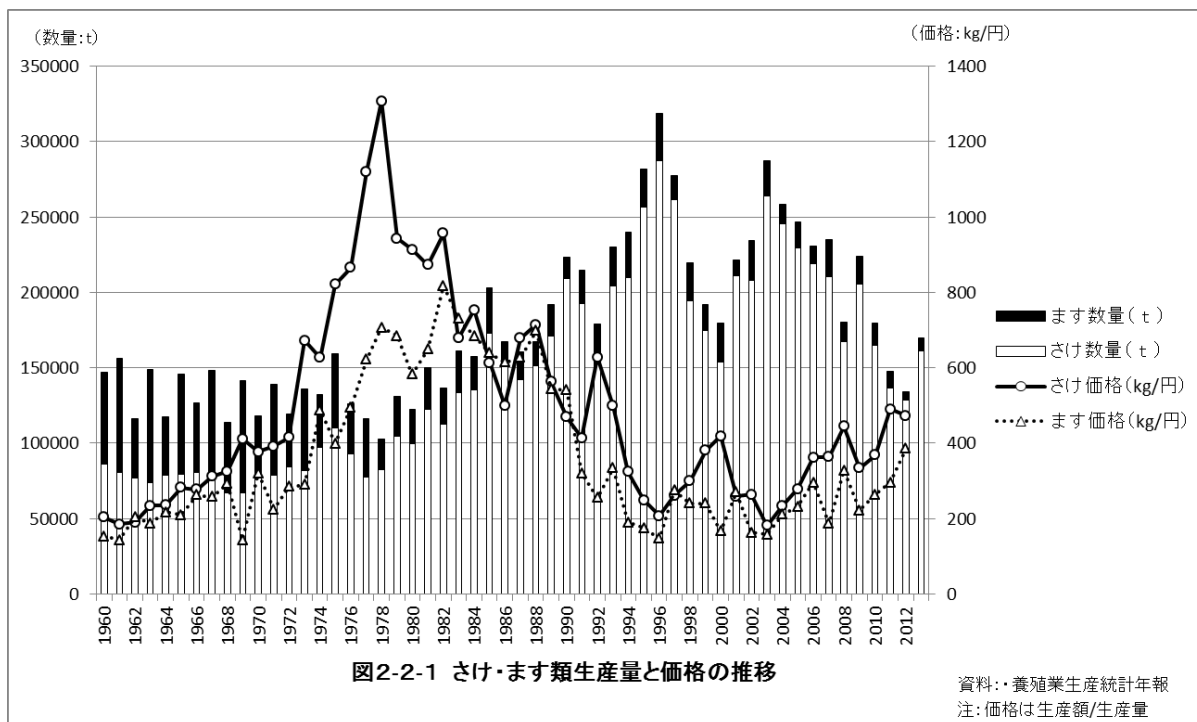


表2-2-2 さけ・ます漁獲方法別漁獲量の推移

単位：t

西暦	1977	1987	1997	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
計	116,465	160,722	277,284	235,029	180,311	224,204	179,530	147,570	134,404	169,800
母船式さけ・ます	23,565	6,898								
さけ・ます流し網	38,354	12,595	29,758	11,171	10,981	8,436	10,397	7,268	7,944	7,000
その他の刺網	2,345	4,200	2,669	3,714	3,154	3,868	3,024	1,805	1,829	2,400
定置網 大型定置網	4,068	33,100	47,300	26,763	26,898	29,727	19,425	11,098	8,631	17,100
さけ定置網	37,349	79,024	153,078	156,192	114,735	148,202	123,440	110,321	102,324	125,100
小型定置網	6,958	16,465	38,832	34,178	22,124	31,135	21,453	15,628	12,649	16,700
その他の網漁業			0	925	978	1,239	817	458	486	900
さけ・ますはえなわ	2,345	1,031	0							
その他のはえ縄	194	6,202	3,721	1,836	1,100	1,350	610	668	368	400
ひき縄釣			4	40	43	32	34	59	4	100
その他の釣	1,216	708	279	115	278	201	316	253	165	300
その他の漁業	71	498	1,642	94	21	15	14	11	4	0

資料：漁業・養殖業生産統計年報

注：1977年、1987年は大型定置網にその他を含む。空白欄は項目なし。2013年は概数値。

かつて、さけ・ます漁は、北洋における、母船式さけ・ます漁業や、さけ・ます流し網、定置網漁業などを中心として行われてきた。しかし規制の強化による北洋漁業の衰退と共に、母船式さけ・ます漁業は行われなくなり、同様に日本近海でしか操業できなくなった流し網も漁獲量を大きく減少させた。1970年代以降、増殖事業が軌道に乗ったことから、

定置網が漁獲の大半を占めるようになり、近年は10万トン台を安定して漁獲している。漁獲方法の変化により、漁獲されるさけの主力も、沖合で漁獲されるべにぎけから、沿岸で漁獲されるしろぎけへ変化してきた。漁獲されるさけの種類の変化と、生産量の増加等の影響により、価格は1978年をピークに下落を続け、1996年には1kgあたり200円近くまで下落した。その後、2000年代中盤までは、200～300円前後で推移していたが、近年は右肩上がりで、2010年は369円、2011年は490円、2012年は473円で推移している。(図2-2-1、表2-2-2)。

(3) 輸入

さけの輸入は、遠洋漁業の衰退とともに生産が減少した国産べにぎけの供給元として、北米からのものを中心として行われたのが始まりであった。これらの輸入べにぎけは、品質が国内で漁獲されるしろぎけとは異なるものであったが、大量輸入により、それまでの高級品としてのさけの地位を低下させる結果となった。その後、1980年代にノルウェー、90年代にチリがさけ・ます養殖の産業化に着手し、養殖さけ・ますの国際商材化に成功した。その結果、世界のさけの生産量は、養殖を中心として急激に増加している(図2-2-2)。日本にも、1980年代後半から、トラウトやアトランティックといった生鮮志向の強いさけを中心に輸入され、2000年代からは、各国から毎年20万トン前後が輸入されている。さらに、近年、調製品が1996年の821トンから2007年には10,835トンと10倍以上に増加し、以後1万トン台で推移している(表2-2-3)。

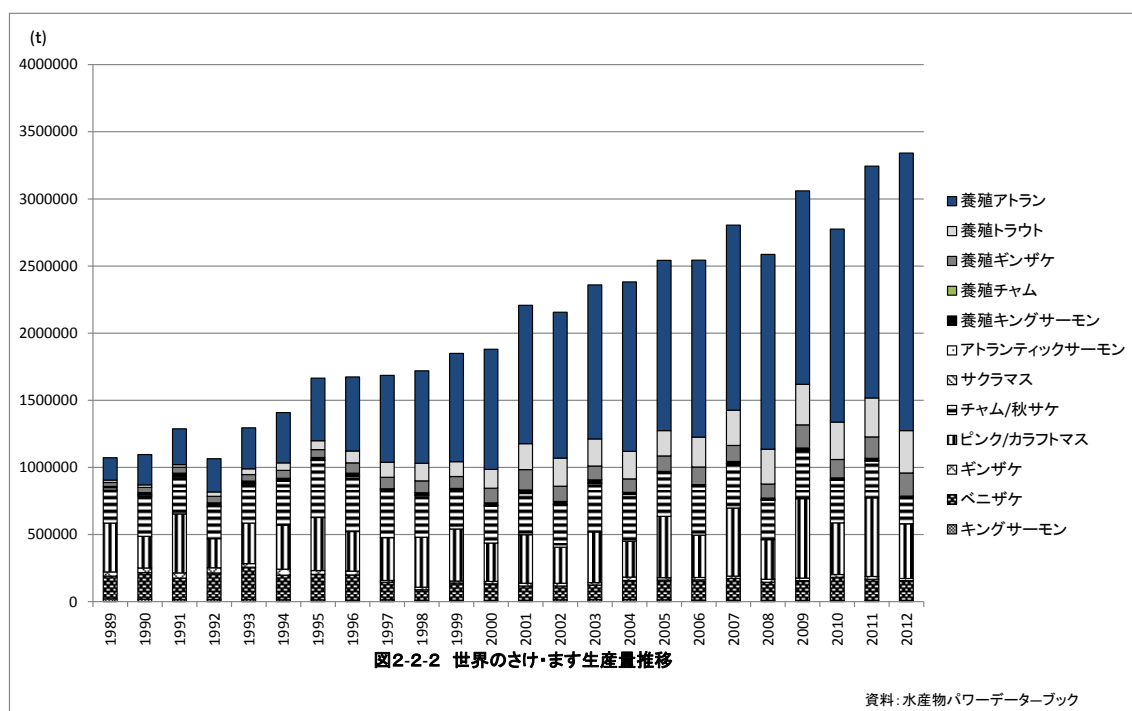


表2-2-3 さけ種類別輸入数量

単位:t

	天然					天然計	養殖				養殖計	計	冷凍さけ ファイル	缶詰以外 の けます調 整品	さけます類 缶詰
	べにざけ	しろざけ	ます	ぎんざけ	キング サーモン		ぎんざけ	トラウト サーモン	アトラン ティック サーモン	キング サーモン					
1991	80,000	4,000	16,500	15,000	4,000	119,500	13,000	8,900	11,000	600	33,500	153,000		63	303
1996	103,600	4,000	3,000	9,630	2,200	122,430	38,010	44,100	28,600	5,300	116,010	238,440		303	517
2001	50,800	1,900	6,700	6,800	700	66,900	85,600	97,200	38,400	4,900	226,100	293,000		3293	432
2002	55,700	2,700	4,900	5,000	1,800	70,100	78,100	99,700	34,000	5,550	217,350	287,450		5326	412
2003	48,200	4,900	1,950	2,650	1,400	59,100	56,200	83,400	35,350	4,500	179,450	238,550		6020	303
2004	53,200	5,370	2,330	1,560	1,420	63,880	77,140	85,700	40,800	5,580	209,220	273,100		8178	595
2005	57,078	3,170	3,209	2,379	1,574	67,410	70,269	70,522	43,253	6,493	190,537	257,947		9191	652
2006	46,161	3,313	2,283	1,057	1,066	53,880	72,428	73,048	32,939	4,382	182,797	236,677		8626	1327
2007	48,116	10,373	554	995	978	61,016	71,686	79,843	37,417	2,891	191,837	252,853	41,685	9565	1270
2008	43,454	9,802	493	930	704	55,383	81,130	87,909	37,321	1,444	207,804	263,187	41,051	1035	399
2009	42,112	12,258	1,000	807	969	57,146	77,120	80,019	37,210	3,103	197,452	254,598	40,718	10098	495
2010	51,920	14,264	1,000	1,031	855	69,070	70,620	75,834	32,542	2,932	181,928	250,998	44,078	11229	630
2011	42,010	13,682	500	1,074	1,119	58,385	92,928	86,967	38,091	2,911	220,897	279,282	51,998	10126	567
2012	32,879	14,622	103	411	948	48,963	110,452	94,533	51,037	1,978	258,000	306,963	15,442	11401	660
2013	34,277	17,627	47	853	2,241	55,045	93,635	71,237	44,461	3,316	212,649	267,694	14,505	12702	465

資料:水産物パワーデータブック

(4) 消費需要面の把握

ア 国内消費(家計)

家計調査年報によるさけの年間購入数量と単価をみると、1970年代から、1990年代前半までは、塩さけとしての消費が中心であった。しかし、その後、塩さけの消費は減少を続け、一方、生鮮は数量を伸ばし続けたことから、1994年を境に生鮮と塩さけの購入数量が逆転した。2000年代には、さけの消費スタイルは、低下した単価の下で生鮮を中心としたものに変化したことがわかる(図2-2-3)。

なお、加工品の生産量を見ると、塩蔵品の生産量は1992年から緩やかに低下し、9万トン前後で下げ止まっている。他方、惣菜仕向の生鮮冷凍水産物は、やや減少気味だが、10万トン台をキープしている(表2-2-4)。

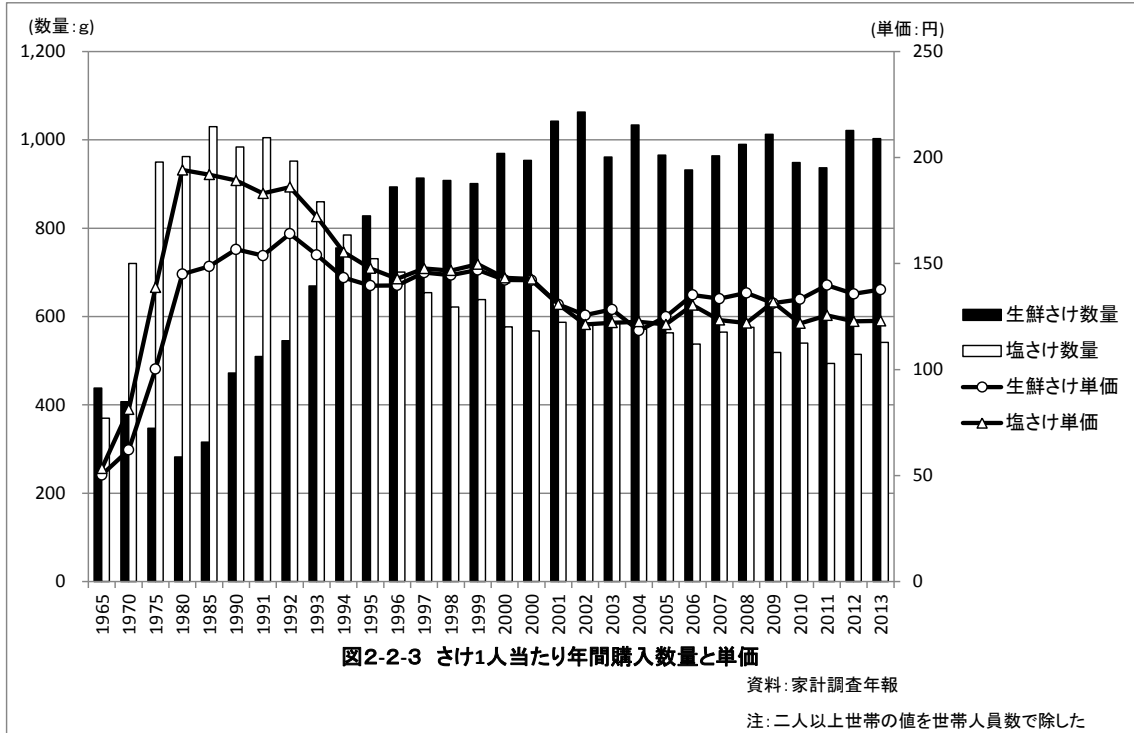


表 2-2-4 水産加工品生産量推移(陸上加工)

単位：t

年次	塩蔵品	くん製品	生鮮冷凍水産物
	さけ・ます	さけ・ます	さけ・ます類
1992	121,780	7,083	66,219
1993	137,182	5,854	94,217
1994	120,926	6,234	98,448
1995	129,161	7,549	103,127
1996	132,451	8,612	130,794
1997	116,499	7,853	129,117
1998	101,629	5,804	126,624
1999	96,570	5,091	97,064
2000	119,225	4,591	97,576
2001	102,153	...	116,766
2002	102,817	...	123,735
2003	95,971	...	150,349
2004	110,395	...	152,711
2005	106,482	...	158,795
2006	108,303	...	154,929
2007	101,363	...	169,977
2008	98,046	...	134,779
2009	101,045	...	139,577
2010	93,115	...	137,792
2011	88,466	...	114,417
2012	93,766	...	112,807

資料：水産物流通統計年報

注：くん製品は、2001年調査から「さけ・ます」、「いか」及び「その他」を統合し、「くん製品」とした。

イ 輸出

国内のあきさけ漁獲量が、高位で安定したことと、輸入量も増えつづけたことから、国内のさけは2001年頃に供給過剰状態に陥った。対策として、北海道漁業協同組合連合会が主体となり、中国、タイ、ベトナムへの輸出を促進した。このため、輸出数量は、2000年の5,000トンから、2003年には、60,000トンと急増した。天然のさけは、米国などを中心として人気が高く、中国に輸出されたものが、現地で加工され、米国へ向かっているものもある。その結果、金額、価格ともに2010年まで急激に上昇し、産地価格の上昇へとつながった。2011年からは、東日本大震災の影響で輸出量は減少している（表2-2-5）。

表2-2-5 さけます国別輸出数量の推移

単位:t

	数量					金額(千円)	価格(円)
	中国	タイ	ベトナム	その他	計		
2000			5,159		5,159	877,441	170.08
2001			29,410		29,410	3,993,177	135.78
2002			34,140		34,140	3,748,546	109.80
2003			63,936		63,936	7,451,719	116.55
2004	50,524	5,675	153	5,045	61,397	9,103,455	148.27
2005	56,632	5,680	1,429	2,272	66,013	14,772,585	223.78
2006	58,224	5,229	1,429	1,165	66,047	17,604,021	266.54
2007	49,088	5,439	2,474	1,920	58,921	13,460,415	228.45
2008	37,600	3,458	2,785	1,338	45,181	10,358,488	229.27
2009	47,234	4,245	2,905	1,250	55,634	13,163,215	236.60
2010	56,467	5,013	2,543	1,251	65,274	17,977,983	275.42
2011	15,204	2,905	3,325	969	22,403	6,699,304	299.04
2012	11,203	5,674	4,168	381	21,426	6,095,523	284.49

資料:サーモンミュージアム

注:価格は金額/数量

2-3. すけとうだら

(1) 全体の需給動向

表 2-3-1 すけとうだら需給表

単位：t

西暦	国内生産量		生鮮・冷蔵・冷凍・フィレ		すり身もの	
		(うち北海道)	輸入	輸出	輸入	輸出
1995	338,507	(290,519)	15,547	0	149,165	39
1996	331,163	(278,293)	2,917	0	126,750	843
1997	338,785	(279,322)	5,716	0	125,011	2,627
1998	315,987	(273,184)	523	0	108,221	1,085
1999	382,385	(340,451)	708	0	103,740	596
2000	300,001	(262,910)	880	0	106,505	660
2001	241,881	(214,591)	356	0	142,213	309
2002	213,254	(198,200)	1,706	14,442	128,570	3,175
2003	219,652	(205,706)	1,701	32,247	101,448	1,941
2004	239,372	(208,589)	924	91,549	132,166	989
2005	194,049	(179,185)	1,189	62,054	118,220	1,485
2006	206,794	(187,105)	398	82,481	112,992	1,034
2007	216,636	(201,269)	1,190	79,624	102,828	1,387
2008	211,038	(186,566)	1,393	38,726	71,086	1,037
2009	227,261	(215,135)	1,355	74,469	55,824	929
2010	251,166	(227,580)	1,186	63,478	63,114	995
2011	238,920	(228,482)	625	40,010	80,438	1,058
2012	229,823	(207,939)		41,081	94,109	0.3
2013	228,200	(207,400)		55,293	95,756	29

資料：漁業・養殖業生産統計年報、貿易統計

注：2011年までの身の身の輸出入、すり身ものの輸出は「たら」の数値

すけとうだらは、1980年代後半は100万トンを超える生産量があったが、遠洋漁業の衰退とともに減少し、2000年代は概ね20万トン前半で推移している。生産量のうち約9割を北海道が占めている。

輸入はすり身がほぼ全量で、10万トン前後の輸入量で推移していた。2008年以降は10万トンを割り込んだが、2011年から再び増加傾向にある。輸出は生鮮、冷蔵、冷凍を中心に、2002年頃から開始され、3～9万トン台で推移している（表2-3-1）。

漁獲されるすけとうだらは、7～8割が国内向け、2～3割が輸出向けとなる。国内に供給されるすけとうだらは、ほぼ全量がすり身向けに仕向けられる（表2-3-2）。

表 2-3-2 すけとうだら利用配分

単位：千t

		H21	H22	H23	H24
国内	すり身	168	171	157	131
	生鮮	1	1	1	1
	冷凍	1	19	9	5
	小計	170	191	167	137
国外	生鮮	6	9	16	16
	冷凍	35	31	48	61
	小計	43	40	64	77
全道水揚量	合計	211	231	231	214

資料：道漁連調べ

表2-3-3 すけとうだらすり身需給表

単位：t

西暦	前年末在庫	生産量 (陸上)	輸入量	輸出量
1995	77,462	95,238	149,165	39
1996	80,440	69,553	126,751	843
1997	48,938	83,152	125,012	2,627
1998	56,421	84,196	108,221	1,085
1999	49,190	97,413	103,740	596
2000	60,930	84,508	106,505	660
2001	53,555	73,259	142,213	309
2002	53,142	64,448	128,571	3,175
2003	52,604	60,221	101,447	1,941
2004	53,932	50,687	132,166	989
2005	47,957	51,712	118,220	1,485
2006	44,400	41,557	112,992	1,034
2007	46,141	35,314	102,828	1,387
2008	40,189	42,408	71,086	1,037
2009	51,566	45,940	55,824	929
2010	38,917	55,147	63,114	995
2011	33,768	60,374	80,438	1,058
2012	38,145	64,655	94,109	1
2013	33,373		95,756	29

資料：水産物流通統計年報、貿易統計

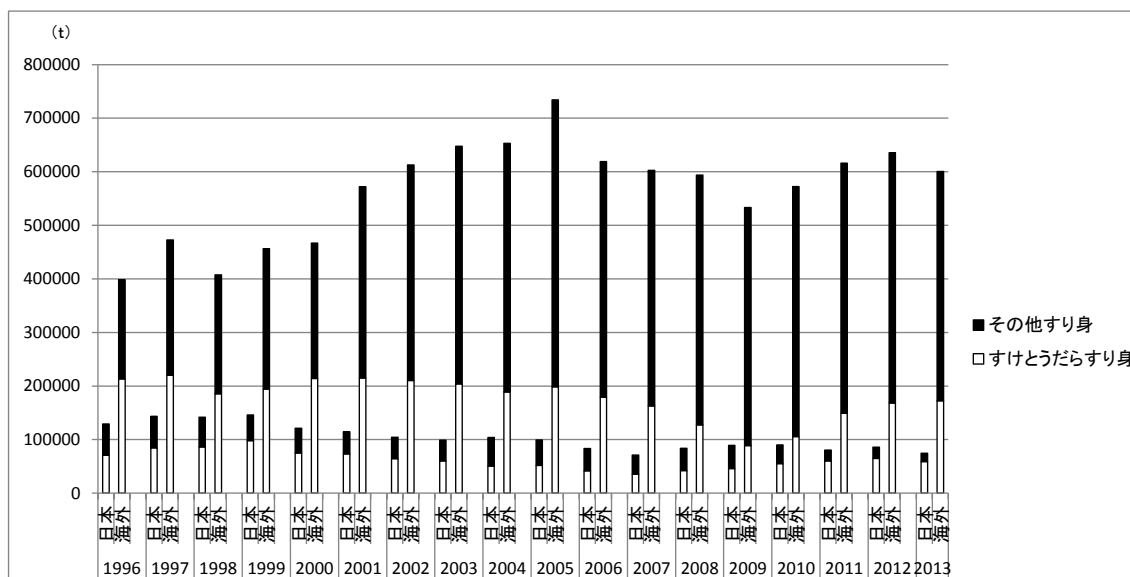


図2-3-1 世界と日本のすり身生産量の推移

資料：水産物パワーデータブック

すけとうだらの国内利用の大宗を占める、すり身の需給をみる（表2-3-3）。現在、水産練り製品の原料として使用されるすり身は、大半が冷凍すり身(以後すり身)である。すり身は、1960年に、当時豊富な漁獲量を誇ったすけとうだら資源の有効活用のため開発された。当初、すり身は陸上で生産されていたが、1965年には加工船による洋上すり身の生産が本格化した。その後200海里時代に入り、国際的な規制の影響で、国産洋上すり身の生産は激減し、近年国内で生産されるすり身は、ほぼ全量が陸上で生産されるものである。

魚肉の冷凍保存技術として画期的な発明であったすり身は、SURIMIとして世界中に広まり、2000年代には、全世界のすり身の生産量は、60～80万トン台で推移している（図2-3-1）。

国産すり身の生産量を見ると、1995年の9万トン台から、2007年には3万トン台まで減少した後、2010～2012は5～6万トンで推移している。

一方輸入すり身は、10万トン台で推移した後、2000年代後半からは、10万トンを割り込んでいるものの、依然として国内生産を上回る量が輸入されている（表2-3-3）。

（2）国内生産の推移

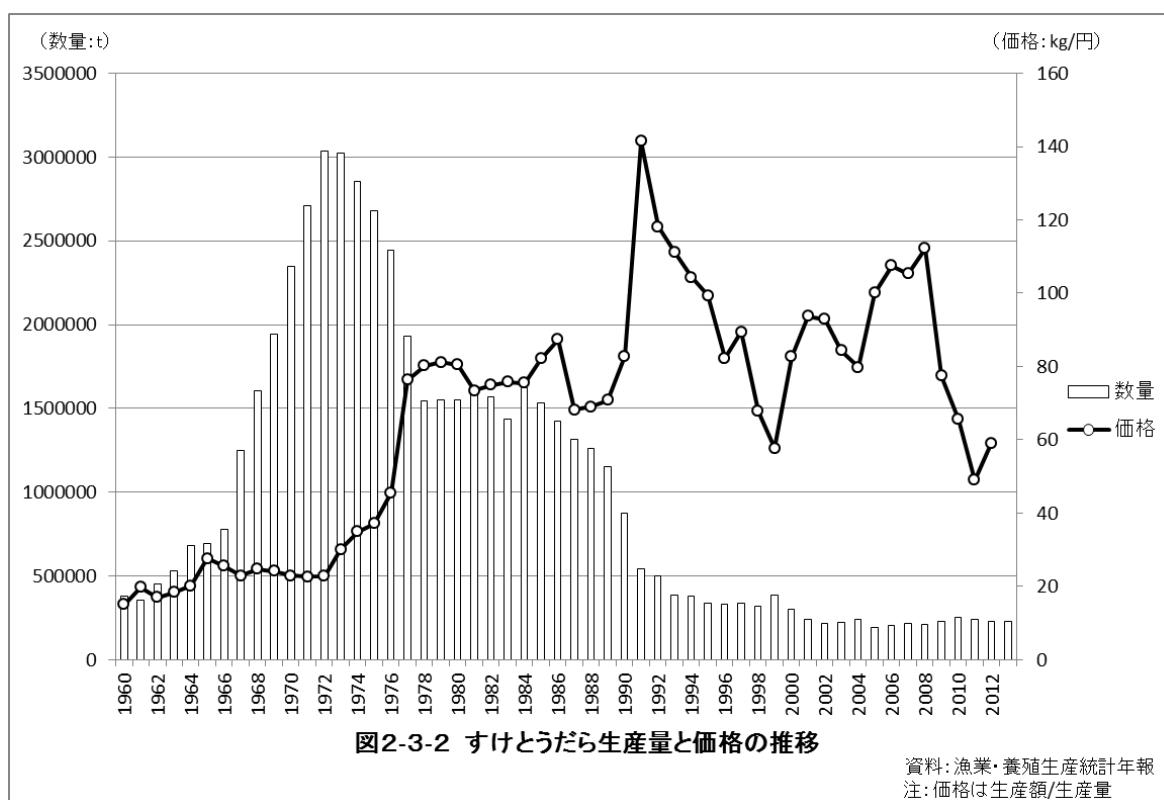


表 2-3-4 各漁獲方法による漁獲量

単位：t

年	遠洋底引き網	沖合底引き網		小型底引網	その他の刺網
		1そうびき	2そうびき		
1977	803,207	482,340	7,002	10,039	122,372
1987	840,572	210,525	10,489	10,421	202,192
1997	81,898	147,297	10,820	1,831	53,095
2007	4,416	124,814	4,513	1,090	70,079
2008	5,273	132,223	9,273	1,217	49,574
2009	5,302	120,101	2,523	1,377	79,514
2010	6,929	132,071	9,520	1,748	71,149
2011	-	141,895	2,847	872	61,028
2012	4,263	150,202	8,868	479	49,990
2013	9,600	137,800	7,700	500	62,800

年	定置網			その他の漁法	合計
	大型定置網	さけ定置網	小型定置網		
1977	228	3,608	163	502,123	1,931,072
1987	6	4,230	4,189	29,881	1,312,509
1997	15,258	166	7,131	21,288	338,785
2007	1,327	1,401	1,425	7,572	216,636
2008	363	1,782	5,181	6,151	211,038
2009	4,785	1,844	6,422	5,392	227,261
2010	10,302	3,311	10,804	5,330	251,166
2011	6,967	7,135	14,500	3,677	238,920
2012	211	3,840	8,525	3,445	229,823
2013	2,400	900	2,800	3,600	228,200

資料：漁業・養殖業生産統計年報

すけとうだらの生産量は、1960～80年代には遠洋底びき網を主力として漁獲され、1972,3年には300万トン台の生産量があった。その後1980年代まで100万トン台の生産量があったが、遠洋底びき網等の衰退と共に減少し、1990年代中盤からは、沖合底びき網を主力として20～30万トン台で推移している。価格を見ると、1960年代は20円/kg台であったものが、90年代後半には140円/kgに達し、近年は40円/kg～120円/kgで推移している(図2-3-2, 表2-3-4)。

(3) 輸入

すり身は、水分値、弾力、白度などによりSA、FA、AAなどどランク付けされており、国内で生産されるすけとうだらのすり身は陸上2級という比較的低価格のものである。

輸入されるすり身の輸入先を見ると、アメリカからのものが大半であり、洋上で生産された比較的高価格のすり身が輸入されていると思われる(表2-3-5)。

表2-3-5 国別すけとうだら冷凍すり身輸入量推移

単位:t

(年)	大韓民国	中国	香港	インド	タイ	スペイン	ロシア	アメリカ	アルゼンチン
1995	1,764	1,256					22,071	124,074	
1996	211	339			6		15,715	110,480	
1997	1,039	349				17	12,650	110,957	
1998	999		188				13,315	93,719	
1999	298						13,697	89,745	
2000							7,387	99,118	
2001	278	48					4,676	137,193	18
2002	18				36		265	128,252	
2003	24	24		18			1,686	99,695	
2004	18						906	131,242	
2005	16							118,204	
2006	54	18			31			112,889	
2007		19						102,809	
2008					4		327	70,755	
2009							141	55,683	
2010							920	62,194	
2011							621	79,817	
2012							119	93,990	
2013							1,686	94,070	

資料:貿易統計

(4) すり身の生産と消費

すけとうだら以外の原料魚を含むすり身の国内生産量を見ると、1990年代から減少を続け、近年では6～8万トン台で推移している。原料魚の内訳を見ると、約8～9割がすけとうだらで占められており、近年はほっけから生産されるすり身の生産量が減少していることから、すけとうだらすり身の占める割合は増加している（表2-3-6）。

魚肉練り製品の年間購入金額を、家計調査年報より見ると、2000年までは総じて減少を続けているものの、ちくわ以外は、その後下げ止まっている（表2-3-7）。

表2-3-6 陸上すり身生産量と内訳

単位：t

年次	すり身				
	小計	すけとうだら	いわし・さば	ほっけ	その他
平. 4(1992)	157,978	130,797	3,813	9,276	14,092
平. 5(1993)	141,009	108,528	3,496	13,734	15,251
平. 6(1994)	138,272	103,336	7,592	12,237	15,107
平. 7(1995)	140,749	95,238	5,027	22,363	18,121
平. 8(1996)	119,278	69,553	6,067	29,825	13,833
平. 9(1997)	133,409	83,152	5,260	28,417	16,580
平. 10(1998)	127,086	84,196	4,331	26,775	11,784
平. 11(1999)	134,563	97,413	3,373	23,809	9,968
平. 12(2000)	116,379	84,508	1,747	20,195	9,929
平. 13(2001)	106,481	73,259	2,845	20,632	9,745
平. 14(2002)	94,545	64,448	2,896	16,645	10,556
平. 15(2003)	93,356	60,221	2,744	15,411	14,980
平. 16(2004)	98,042	50,687	2,375	35,539	9,441
平. 17(2005)	89,714	51,712	2,448	26,810	8,744
平. 18(2006)	78,658	41,557	2,579	24,910	9,612
平. 19(2007)	64,650	35,314	2,440	17,598	9,298
平. 20(2008)	76,240	42,408	4,876	20,697	8,259
平. 21(2009)	86,308	45,940	2,236	28,189	9,943
平. 22(2010)	87,392	55,147	4,188	17,252	10,805
平. 23(2011)	78,358	60,374	3,183	10,754	4,047
平. 24(2012)	84,187	64,655	2,609	11,787	5,136

資料：水産物流通統計年報

表2-3-7 すり身を使用していると思われる食品の年間購入金額の推移

単位：円/人

西暦	魚肉練り製品	揚げかまぼこ	ちくわ	かまぼこ	他の魚肉練り製品
1991	3,784	973	789	1,328	694
1992	4,006	1,042	878	1,404	682
1993	3,840	1,029	854	1,294	662
1994	3,641	962	795	1,232	653
1995	3,578	925	758	1,283	612
1996	3,597	933	745	1,290	630
1997	3,472	918	715	1,244	596
1998	3,416	941	716	1,224	535
1999	3,228	890	675	1,142	521
2000	3,187	886	653	1,164	485
2000	3,150	871	653	1,150	476
2001	3,149	890	635	1,158	466
2002	2,963	851	590	1,093	430
2003	2,858	829	567	1,027	434
2004	2,852	809	582	1,041	419
2005	2,821	842	538	1,008	433
2006	2,801	830	535	1,011	424
2007	2,882	822	544	1,057	459
2008	3,003	855	577	1,058	513
2009	2,992	848	600	1,018	526
2010	2,913	832	590	1,012	479
2011	2,843	829	570	963	480
2012	2,867	822	555	1,010	479
2013	2,803	793	544	999	467

資料：家計調査年報

注：二人以上の世帯の数値を世帯人員数で除した

(5) 輸出

すけとうだらの輸出は生鮮冷蔵冷凍品が主である。すけとうだらは、2000年初めから輸出され始め、主に韓国、中国向けに輸出されている。2011年以後は東日本大震災の影響で韓国向けの輸出が中止され、生鮮・冷凍ともに減少した。しかし、白身魚の世界的な需要の増加を反映して、冷凍では中国向けの輸出数量が増加し、2013年には5万トンを上回る水準にまで回復し、かつ、震災の影響で韓国への輸出は減少している（表2-3-8）。

表2-3-8 すけとうだら輸出量推移 単位:t

年	生鮮	冷凍			フィレ	計
	韓国	韓国	中国	その他	韓国	
2002		8,456	1,620	4,366		14,442
2003	18,187	7,072	483	6,505		32,247
2004	18,674	24,368	39,400	9,107		91,549
2005	18,035	8,863	28,183	6,973		62,054
2006	19,395	11,683	45,532	5,871		82,481
2007	20,508	11,227	42,329	5,560		79,624
2008	16,900	2,473	15,228	4,125		38,726
2009	15,651	18,968	35,360	4,490		74,469
2010	16,023	12,392	32,532	2,531		63,478
2011	8,979	4,635	23,973	2,423		40,010
2012	5,557	2,455	30,460	2,596	13	41,081
2013	3,745	503	48,677	2,346	22	55,293

資料:貿易統計

注:2011までは「たら」の数値

第3部 需給動向に関する

魚種別実態把握

- 需給変動の内容、要因、影響等 -

3-1 乾のり

常 清秀 (三重大学)

1. 乾のりの需給動向—全国的な動向—

(1) 総供給量における変化

1973年から2013年までの40年間ののりの総供給量の推移をみると、全体的には減少傾向にある。2000年以降は最低140億枚、最高187億枚の範囲内で変動している。のりの総供給量の変動要因は、国内生産量の推移と照らし合わせながら見ればわかるように、それは、必ずしも国内生産量の変化と連動せず、むしろ前年繰越量 (=在庫量) や輸入量の多少により左右されている (表3-1-1)。

表3-1-1 乾のりの需給動向の推移 単位：億枚

年度	(1) 生産量	(2) 前年繰越量	(3) 韓国ノリ	(4) 総供給量 (1)+(2)+(3)	(5) 推定 消費量	(6) 翌年 繰越
1973	96	100	-	196	84	22
1983	108	25	-	133	85	48
1999	98	66	1.2	165	102	63
2000	84	63	1.5	149	101	48
2001	107	48	1.8	157	102	55
2002	99	55	2.1	156	102	54
2003	86	54	2.4	142	95	47
2004	96	47	4.0	147	94	53
2005	100	53	5.9	159	95	63
2006	96	63	7.4	166	89	77
2007	87	77	9.0	173	88	85
2008	91	85	11.0	187	88	57
2009	80	57	2.2	139	85	57
2010	85	55	4.2	144	82	55
2011	78	59	6.4	143	84	59
2012	82	60	6.4	148	81	60
2013	71	63	6.2	140	83	63

資料：全漁連資料により作成。

具体的に言うと、例えば、2007年の国内生産量は前年より少なくなったが(96億枚→87億枚)、総供給量は増えている(166億枚→173億枚)。その増加分は輸入量の増加(2億枚)とも関連するが、主に前年繰越量(14億枚)の増加によるところが大きい。

在庫量の多少が当該年度ののりの総供給量を規定する点はのり業界の特徴の一つであり、

のりの需給動向を考察する際に、大変重要な点でもある。

一方、消費動向については、全漁連の推定消費量の推移によると、70年代、80年代は80億枚台、90年代後半には100億枚を突破したが、4年後の2003年は90億枚までに低下し、その後、ほぼ一貫して減少傾向にある。2013年現在は83億枚でほぼ80年代と同水準となっている。

(2) のりの価格変動

周知のように、のりの平均単価は過去40年間の間、70年代後半には1枚18円を超えた時期があった(1977年:18.4円/枚、1979年:18.7円/枚)。80年代に入るとそれが一転し、1982年を除く(17.6円/枚)とほとんどの年は10-13円/枚台で変動し、その状況は93年まで続いた。しかし、90年代半ば以降その状況はさらに悪化し、1枚9円台の年がしばしばあって、2000年に入ってからほぼ8-9円/枚で変動するようになった(図3-1-1)。

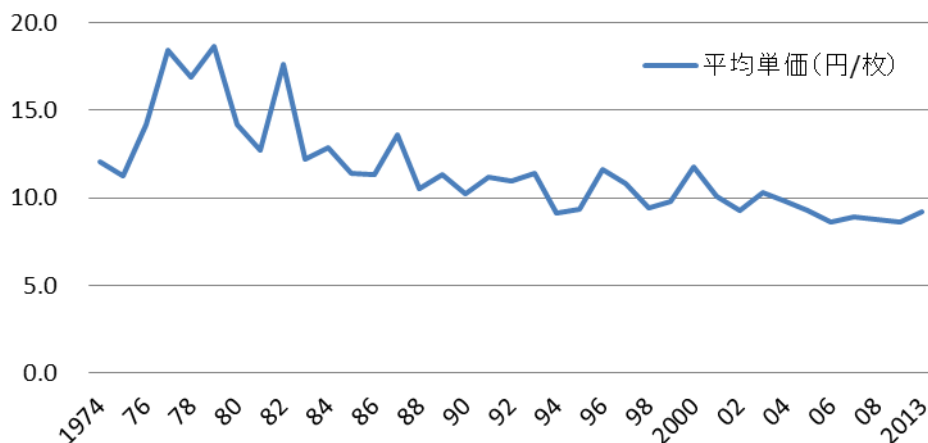


図3-1-1 平均単価の推移

資料: 全漁連のHP情報と「全国漁連のり事業推進協議会」
(2013年)の資料により作成

(3) 用途別乾のりの消費動向

周知のように、80年代ののりの消費は家庭向け用消費が大きなウェイトを占めていた。その時の消費構造は家庭用消費→贈答用消費→業務用消費の順であったが、その構造は90年代以降大きく崩れ始めた。その変動について具体的にみると、1980年の時点では、家庭用消費は年間34億枚で総消費量の44.7%を占めていた。その次に多いのは贈答品用消費である。年間23億枚の消費量であり、総消費量の3割以上(30.3%)のシェアを持っており、業務用消費は最低位で年間19億枚の消費規模で総消費量の1/4(25.0%)のシェアにすぎなかった。しかし、このような消費構造は90年代に入ってから大きく変化し始めた。まず、贈答品需要は80年代の22-23億枚から一気に20億枚を割れるようになり、その後も一貫して減少傾向に辿り、2014年の時点では、消費枚数はわずか3億枚程度でのり消費市場の(計86億枚)のわずか3.5%のシェアしか有しない状況となっている(図3-1-2)。

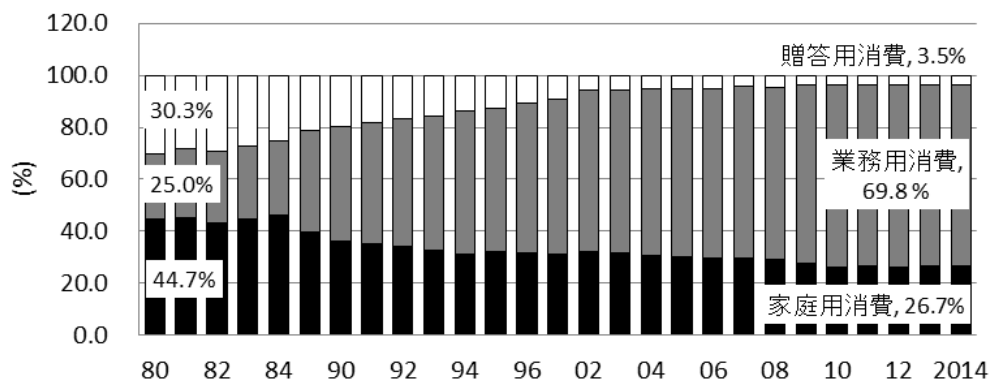


図3-1-2 用途別海苔消費量割合の推移

資料: 財団法人魚価安定基金諸報告書及び全漁連のり事業推進協議会資料により作成

業務用消費の増大は、コンビニエンスストアが牽引力となっているのは周知の通りである。それを積極的に対応したのは大手乾のり問屋である。以下は、大型産地の一つである福岡有明漁連を例として、のり産地側の取組と大手乾のり問屋の入札取扱実態を通じて、乾のり全体の需給構造における変化とその特徴について整理していく。

2. 大型産地サイドの取組と共販動向—福岡有明ぎょれんを事例として—

(1) 供給体制と産地対応

福岡有明ぎょれんは九州ブロックにおいて佐賀県に次いで2位にあり、全国においても生産量上位3-4位以内の実績を有している。

福岡有明ぎょれんの入札会には、現在、県内3地区(柳川大川地区、大和高田地区、大牟田地区)、計18の漁協の650名ののり自営業者による出荷がある。2013年合計出荷枚数11億枚のうち、柳川大川地区は5.6億枚、大和高田地区は4.9億枚、大牟田地区は4千万枚となっている。出荷金額もほぼ数量と同様、柳川大川地区は5割強、大和高田地区は4割強を占めている。漁協別で見ると、大和漁協の出荷量が最も多く全体の1/5を占めている。

大和漁協の出荷量が多いのは、養殖業者の経営規模が大きいということではなく、単なるのり養殖業者が多いためである。具体的に数値をあげると、大和漁協の自営業者数は154経営体で県下漁協の中で最も多い地区であるが、1経営体あたりの平均小間数は33小間で県内平均並みである。県内1経営体あたりの小間数が比較的に多いのは、手倉漁協(51小間)、有明漁協(40小間)、中島漁協(39小間)、山門羽瀬漁協(38小間)である。しかし、こうした漁協の経営体数をみると、手倉漁協はわずか3経営体、有明漁協は33経営体、中島漁協は54経営体であるようになりかなり少ない(注1)。また、小間数と経営体数がともに少ない漁協も幾つが存在している(表3-1-3を参照)。

表3-1-2 福岡有明漁連漁協別共販取扱数量・金額実績(2013年の実績)

地区名	組合名	第1回～第10回累計			
		枚数(枚)	割合(%)	金額(円)	割合(%)
柳川大川地区	大川	29,781,700	2.7	285,460,539	2.6
	大野島	33,604,200	3.1	320,080,155	3.0
	上新田	40,158,700	3.7	392,729,750	3.6
	川口	43,095,100	3.9	411,484,651	3.8
	浜武	114,140,000	10.4	1,158,123,702	10.7
	沖端	109,357,600	10.0	1,019,496,819	9.5
	両開	115,633,400	10.6	1,146,470,776	10.6
	柳川	75,705,700	6.9	712,396,414	6.6
	計	561,476,400	51.3	5,446,242,806	50.5
大和高田地区	皿垣開	45,698,600	4.2	497,011,468	4.6
	有明	62,352,400	5.7	644,161,969	6.0
	山門羽瀬	16,472,700	1.5	164,756,965	1.5
	大和	223,747,100	20.4	2,200,722,498	20.4
	中島	101,312,800	9.3	981,815,064	9.1
	高田	42,979,200	3.9	422,610,045	3.9
	計	492,562,800	45.0	4,911,078,009	45.6
大牟田地区	三浦海苔生産	6,307,500	0.6	63,619,287	0.6
	三浦第一	9,651,900	0.9	101,257,052	0.9
	手倉	2,316,100	0.2	17,655,404	0.2
	新大牟田	22,701,000	2.1	235,301,435	2.2
	計	40,976,500	3.7	418,033,178	3.9
合計		1,095,015,700	100.0	10,775,353,993	100.0

資料:福岡有明漁連資料により作成。

県内のり養殖業者の小規模化、かつ経営者数が近年減少しつつあるという現状を踏まえ、産地側は協業化を推進している動きがある。ヒアリング調査によると、例えば、柳川市は今日のり業界において、買い手購買力の強化により、一定のロットと品質の均一化が共に求められている傾向が強まっている中で、1割の協業化率を目指し、「漁業団地」を建設している。最終的には10棟の加工工場を建設する予定であるが、現地調査の時点ですでに7棟が完成した。ちなみに、すでに完成した7棟の加工工場のうち、5棟は「協業」(海から陸上作業の全工程が共同で行う)用施設として使われる予定であるが、2棟は「協乾」(加工だけは共通の機械を使って共同で行う)用施設として使われる予定である。

漁協別共同乾燥施設の設置および利用状況については、表3-1-3に示したように、県下計9軒のうち、7軒は柳川大川地区に集中しており、残りの2軒は、大和高田地区大和漁協と大牟田地区三浦のり生産漁協にそれぞれ1軒がある。

表3-1-3. 漁協別生産規模および協業参加状況

地区別	漁協名	配分 小間数	海苔自営 業者数	1経営体 あたり平 均小間数	配分者数(屋号数)			共同 乾燥 施設 数	参加 業者 数	休業 業者 数	
					計	うち協業体数					
						計	共同				協業
柳川大川 地区	大川	413	14	29	13	1	1		2	8	
	大野島	658	20	33	20				2	10	
	上新田	740	22	34	21	1	1				
	川口	634	22	29	17	5	5				
	浜武	1,730	52	33	47	5	5				1
	沖端	2,152	66	33	51	11	10	1			9
	両開	1,961	67	29	63	4	4		2	10	1
大和高田 地区	柳川	1,162	34	34	33	1	1		1	5	
	皿垣開	932	28	33	24	3	2	1			
	有明	1,318	33	40	30	3	3				
	山門羽瀬	344	9	38	9						
	大和	5,017	154	33	121	22	18	4	1	5	2
	中島	2,124	54	39	52	2	2				1
	高田	1,087	34	32	33	1	1				
大牟田 地区	三浦海苔生産	181	7	26	7				1	6	
	三浦第一	317	11	29	11						
	手倉	152	3	51	2	1		1			1
	新大牟田	635	20	32	17	3	3				
計	21,557	650	33	571	63	56	7	9	44	15	

資料：福岡有明漁連資料により作成。

これらの施設の利用状況および運営の仕方について、柳川漁協を例に説明する。

「柳川漁協の共同加工工場」（＝共同乾燥施設）は、2012年に組合が土地を市から借り入れて、補助金で当該施設を建設し、のり加工業者に貸すという形で運営している。賃借賃借料は組合収入になる（加工料：1枚3.5円）。工場の敷地面積は160㎡、総費用（土地・工場の建物・機械）は1.6億円、資産保有者はすべて組合に属する。当加工施設の加工能力は1時間で7,200枚ができる。加工工場は11月～4月までの6ヵ月稼働し、稼働時は一日22-24時間機械を動かしている。現在共同利用をしているのり養殖業者は5社である。運営の仕方としては、利用者ごとにそれぞれ個人用水槽を与え、採集したのりを養殖業者がタンク付きのトラックで運び、ホースで自分用の水槽に入れて、加工の順番を待つ。水槽内は海水を使用し、水温もほぼ海と同じような状態となるようにコントロールすることにより、のりの品質の維持をしている。加工の順番は最初の一回目はくじで決めるが、その後はその順番で行う。採集したのりを水槽に入れてから加工の番になるまで、待つ時間は大体5-6時間（加工の1工程の時間と同じ）である。要するに、のりをごみ取りから乾燥させ、札になるまでの加工所要時間は大体5-6時間であるということである。

なお、当地区は上記共同乾燥施設の設置による協業を図っているほか、「共同」（＝漁業者が自主的に生産過程の一部分について助け合う行為）を行っている経営体は56業者が存在するが、のり生産の全過程において共同で行う、いわゆる「協業」を図っている業者は7業者に止まっている。

(2) 価格の動向

販売価格については、2013年の共販結果（年間計9回）に基づき、表3-1-4にまとめられている。この資料を参照すればわかるように、福岡有明漁連ののりの販売価格帯はかなり広い。全体的に「12円以上」台が最も多く、全体の3割弱（28.4%）を占めている。その次に多いのは「7円以上」（13.9%）と「8円以上」（12.4%）帯である。また、18円以上の高値で落札された枚数は全体の1.2%にすぎないが、ゼロではない。

表3-1-4 福岡有明海漁連2013年価格区分帯別共販結果（円単位区分）

3円～10円/枚	3円以上	4円以上	5円以上	6円以上	7円以上	8円以上	9円以上	10円以上		
枚数（百枚）	548,861	258,752	461,504	792,467	1,517,106	1,359,787	723,412	629,202		
割合（%）	5.023	2.368	4.224	7.252	13.884	12.444	6.620	5.758		
11円～20円/枚	11円以上	12円以上	13円以上	14円以上	15円以上	16円以上	17円以上	18円以上	19円以上	20円以上
枚数（百枚）	596,440	3,103,077	405,207	181,553	105,270	75,837	36,701	48,443	4,879	14,314
割合（%）	5.458	28.398	3.708	1.662	0.963	0.694	0.336	0.443	0.045	0.131
21円～30円/枚	21円以上	22円以上	23円以上	24円以上	25円以上	26円以上	27円以上	28円以上	29円以上	30円以上
枚数（百枚）	13,413	4,482	12,133	4,368	7,615	4,833	2,393	757	717	3,248
割合（%）	0.123	0.041	0.111	0.040	0.070	0.044	0.022	0.007	0.007	0.030
31円～40円/枚	31円以上	33円以上	35円以上	38円以上	40円以上					
枚数（百枚）	956	3,124	1,080	163	1,739					
割合（%）	0.009	0.029	0.010	0.001	0.016					
41円～60円/枚	41円以上	42円以上	43円以上	45円以上	50円以上	55円以上	60円以上			
枚数（百枚）	490	234	725	714	133	148	719			
割合（%）	0.004	0.002	0.007	0.007	0.001	0.001	0.007			

資料：福岡有明漁連資料により作成。

入札価格の変動については、2013年（入札回数：9回）と2014年（入札回数：7回）の計15回の平均入札価格の推移をみると、全体的には2014年の平均価格は2013年より高くなっている。年間の価格変動をみると、入札時期により平均価格は大きく変動していることがわかる。具体的に言うと、例えば、11月の1回目の入札時の価格は3回目の入札価格の倍以上となっており、4回目の入札は大体その年の最高値になる傾向がある。その後の価格はほぼ一貫して低下傾向にある。最終回になると、大体最安値にある。

このような傾向になるのは、のりの商品の特質とのり問屋の買い方によるものと思われる。周知のように、のりの生産は半年しかない。また収穫時期になると、集中的に出荷される。一方、需要側は周年供給が基本である今日においては、大体の問屋は1年間分以上ののりをあらかじめ購入し、ストックする必要がある。そのため、良質でかつ量的にまとまった時期に一括に大量に購入するのは一般的である。いつ、どのぐらい購入するかは、のり問屋の資金力、貯蔵・保管力および経営方針などにより異なるが、価格の変動はのり生産およびのり商品の特性と深く関連していることはまぎれもない事実である。

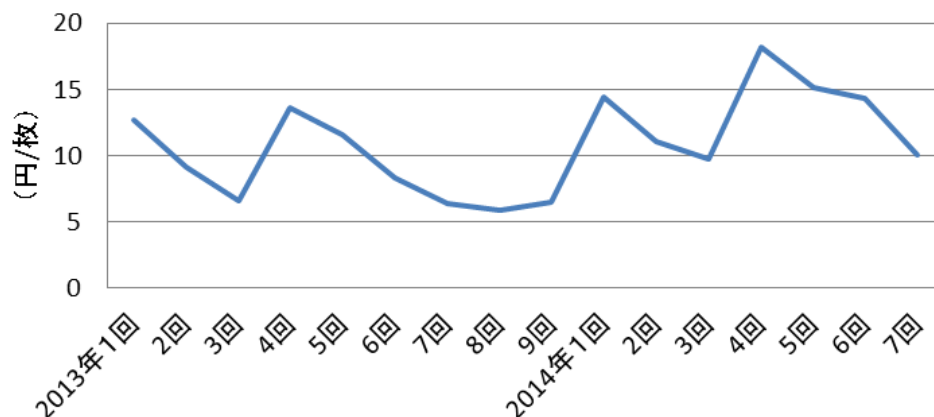


図3-1-3 福岡有明漁連落札平均価格の推移

資料: 福岡有明漁連資料により作成

(3) 入札状況とのり問屋のバイイングパワー

福岡有明ぎょれんの入札権を持ち、入札に参加しているのり問屋は計 52 社がある。うち、地元産地問屋は 4 社である（注 2）。

まず、入札方式については、当漁連はグループ入札形式をとっている。グループ入札を行う理由としては、①買い求めすぎた時のリスク分散 ②一商品ごとに入札をすると時間がかかりすぎなので、時間を節約するため ③入札全体の合理性と効率性を高めるためである。

当ぎょれんの 52 社の問屋は 11 グループに分けて、入札を行っている。グループ単位で一つの端末で入札をするが、落札されたのりはさらにグループの中で分ける。入札日は、朝の 9:00~11:00 までは「見つけ」時間として設けられており、昼休みを挟んで、午後さらに業者間の相談時間を与え、午後の 15:00~16:00 頃に下見を終了させ、一括ですべての商品をまとめて入札を行う。入札終了後、最終的に落札結果を一斉に公表する。年間の入札回数は年による若干の違いがあるが、10 回程度行われる。

ヒアリング調査によると、問屋同士が口銭で入札することはしばしばある。その中には、「自分で入札するより、購買力のある問屋に依頼し、入札してほうが有利だ」と考えて、入札権を放棄した業者もいる。ちなみに、口銭で入札してもらった場合の手数料 (=口銭料) は 10-15% 程度である。また、ぎょれんの「買い止め」がある。下限額は 1 枚 3 円と設定している。3 円以下になったのりの入札をやめて、次回の入札に回す。ぎょれんの決まりとしては 2 回上場できる。2 回目も 3 円以下となった場合は、市場に出さずに廃棄する。毎年 3 円以下のものがある。3 円以下で評価されたのりは、品質が良くないためのケースもあれば、ロットがまとまらないため、売れないというケースもある。入札手数料は 2% である。

次に、表3-1-5を参照しながら、のり問屋別の買付状況について見てみよう。

表3-1-5 福岡有明漁連上位商社入札実績(2014年, 1回~7回分)

順位	業者別	数量比率%	金額比率%	累計比率% (数量)	累計比率% (金額)
1位	A	35.3	38.0	35.3	38.0
2位	B	17.6	14.1	52.8	52.1
3位	C	10.3	10.8	63.1	62.9
4位	D	7.0	8.0	70.1	70.9
5位	E	7.6	7.5	77.7	78.4
6位	F	2.2	2.7	79.8	81.1
7位	G	1.9	1.7	81.8	84.5
8位	H	2.3	1.7	84.0	84.5
9位	I	1.4	1.3	85.4	85.8
10位	J	1.5	1.2	86.9	86.9
11-15位		4.0	4.1	90.9	91.0
16-20位		2.6	2.8	93.5	93.8
21-30位		3.5	3.3	97.0	97.1
31-53位		3.1	2.9	100	100

資料: 福岡有明漁連資料により作成

表3-1-5は福岡有明ぎょれんに入札権を持ち、入札に参加している53業者の2014年1回から7回までの7回の累積実績を示したものである。この資料を参照すればわかるように、のりの買付が上位業者に集中していることは明らかである。具体的数値をみると、上位3社業者の買付額は全体の6割のシェアを占めており、上位10社まで入れると全体の8割以上となり、買い手による集中度がかなり高いと思われる。この点については、全漁連のり事業推進協議会の「のり関係統計資料」(2012年度漁期と2013年度漁期)のデータに基づいてまとめた表3-1-5と比較しながら考察してみよう。

表3-1-6は、全国ののり問屋上位10社の買付実績(金額ベース)およびのり市場に占めるウェイトとその推移を示したものである。2011年、2012年、2013年のこの3年間においては、上位3社のウェイトは2011年の37.1%から2013年の42.2%まで高くなっている。上位10位業者のウェイトは2012年から6割を超え、わずかでありながら、増加傾向がある。

表 3-1-6 のり問屋上位10社の買付実績の推移

商社順	2011年度		2012年度		2013年度	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
1位～3位	28285	37.1	27497	39.6	27123	42.2
4位～6位	9065	11.9	7705	11.1	5872	9.1
7位～10位	7998	10.5	7254	10.4	6633	10.3
計	45348	59.5	42456	61.1	39628	61.6

資料：全漁連のり事業推進協議会の「海苔関係統計資料」
(2012年度漁期と2013年度漁期)により

以上の二つの資料から次の2点が言えよう。1点目は、近年、全国的にのりの買い手による集中度が高くなっている傾向にあること。2点目は、福岡県においては、買い手による集中度は全国平均より遥かに高く、その傾向がより強いこと。この点について、前掲表3-1-4ですでに示したように、福岡県の場合は、トップ業者A社だけで全体の4割近くを占めている。上位3位まで含むと6割となり、上位10位業者は全体の8割以上のウェイトを占めている。ちなみに、地元産地問屋4社の買付実績(数量・金額のいずれもおいても)を合わせても、全体のわずか数パーセントのシェアしか持っていない。

福岡有明ぎょれんにおける買い手集中度が高い要因としては、入札に参加しているのり問屋の経営方針および経営戦略あるいは経営展開により影響されている部分が大いと思われる。この点について、福岡有明ぎょれん入札場において買付実績のトップ業者であるA社の近年の経営展開について簡単に述べる。

3. 中間流通業者の経営展開—のり問屋A社の事例—

(1) 事業概要

A社は150年近くの歴史を持つ商社である。明治初年(1868年)に海産物と薪炭商を営む会社として設立されたが、大正10年(1921年)に乾のり産地問屋として生まれ変わり、さらに昭和23年(1948年)に資本18万円で現在名称の会社を設立し、今日に至っている。2013年9月現在、資本金2億4,000万円、年商303億円5,000万円、従業員71名を有する。年間(2012年の実績)乾のりの仕入れは全国ののり生産量の27%、生産高の30%のシェアを持っている。のり関連商品の販売は当社総売上高の98%を占めている。

A社ののり商品は基本的に業務用と小売用の二つに分かれている。業務用商品は、さらに、寿司、おにぎり、お弁当などの中食食品を製造する食品加工企業向けの原料供給と、回転すしや飲食店(和風・洋風)などの外食企業向けの食材供給の二通りがある。また、小売用商品は主に自社独自の販売ルート(専門小売店)により一般顧客向け製品の製造と販売を行っている。

表3-1-7 のり問屋A社商品一覧表

業務用商品(品名)	用途	原料産地	供給先
フィルム	おにぎり	国産・韓国産・中国産	コンビニ
シート	手巻き寿司		コンビニ
カップ型	手巻き寿司		コンビニ
帯ノリ	寿司、直巻おにぎり、弁当		コンビニ
軍艦ノリ	寿司、直巻おにぎり、弁当		コンビニ
軍艦ロール	寿司(太巻き・中巻・細巻き)		回転寿司
きざみ	各種料理の材料と個食用		飲食店、スーパー、食品工場
バラ干しノリ			料理店
ヒトエグサ			料理店
アオサ粉			料理店
青ノリ			料理店
小売商品(品名)	用途	原料産地	供給先
福岡のり 焼きのり	袋詰め(全型10枚分)	有明海	自社小売店舗
福岡のり 特選焼きのり	袋詰め(全型10枚分)	有明海	
地域別 焼きのり	袋詰め(全型10枚分)	有明海、瀬戸内海、愛知、千葉等	
海苔問屋の味付のり	缶詰(8切48枚)	有明海	
ふりかけ	130g	有明海	
味もみのり	60g	有明海	
福岡のり バター風味	真空パック入り(8切80枚)	有明海	
福岡のり 明太子風味	真空パック入り(8切80枚)	有明海	
有明のり 佃煮(両開漁協)	瓶詰め(160g)	有明海	

出所:A社HP情報により整理

注:「のりの小浅」は、東急百貨店・ニ子玉川 東急フードショー 地下1階の「食紀行ゾーン」にある。

用途別商品一覧は表3-1-7に示した通りである。この資料を参照すればわかるように、A社は、国内産のりは福岡有明海産を中心に取扱っている。また、販売先は、自社販売商品のほかに、コンビニ関係へ関連商品を多く製造販売している。ヒアリング調査によると、全国で200店舗のコンビニへの原料供給を行っており、当社の仕入れ総額の5割を占めている。

(2) 事業展開

A社は、近年コンビニ需要に対応し、総仕入れ額の半分はコンビニ需要にシフトしたが、一方、従来の間屋としての卸売事業も同時に展開している。表3-1-8はA社全体の販売ネットワークを示したものである。この表を参照すればわかるように、A社はコンビニ対応のほかに、食品メーカーや中食企業へののり原料の販売も一定のウェイトを占めている。また、A社の主要取引先の特徴をみると、海外事業展開に力を入れている企業は半分近くを占めている。さらに、自社の小売販売において、大型産地である福岡有明ぎよれんに依頼し、自社ブランド商品の開発・製造・販売も行われている(写真を参照)。

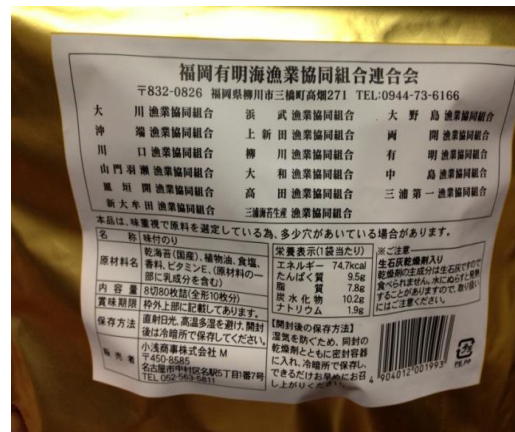
表3-1-8 A社販売ネットワーク

主な取引先の業態	取引内容	業務内容	本社所在地	支社・営業所	備考
食品メーカーA社 (海苔・茶)	ギフト店販売用商品の原料販売(取引歴: 20-30年間)	●海苔・日本茶・ティーパックの製造加工・販売 ●食品品の販売&海苔・緑茶の輸出入業務	東京都中央区	大阪事業所・静岡工場	年商70億円(2013年)。ロサンゼルスに販売拠点をもち、世界各国にお茶と寿司用海苔の販売をしている
食品メーカーB社 (海苔)	ギフト用商品の原料販売	乾海苔、焼海苔、味付海苔、海苔茶漬、海苔佃煮等の製造・加工・販売	東京都中央区	東京・大阪・名古屋・九州	全国の百貨店を中心に計99店舗を持っている
加工メーカーC社 (海苔)	海苔の原料供給	味付海苔、焼海苔、ふりかけ製造販売	広島市	営業拠点: 東京・大阪・金沢・岡山・広島	A社の加工部門
惣菜商品の製造・販売業者D社	海苔の原料供給	CK(セントラルキッチン)を製造・供給の核に、北海道から九州までの地域に営業網を展開。	埼玉県川越市	店舗: 435、工場(CK): 9(2013年12月現在)	販売拠点は西友、JRの駅ビル他、直営路面店の「専門店若菜」事業を展開
コンビニ	海苔の原料供給	小売	東京品川区	11,606店(国内)	海外に計483店舗を有する(中国: 389店舗 タイ: 29店舗 インドネシア: 61店舗 ハワイ: 4店舗)
コンビニ	海苔の原料供給	小売	東京都豊島区	23,622店(国内外エリアフランチャイズ含む)	海外に計12店舗を有する(中国: 7店舗、台湾・タイ・アメリカ・フィリピン・インドネシア: 各1店舗)
惣菜商品の製造・販売E社	海苔の原料供給	寿司・揚物・惣菜等の小売店舗の展開、CVS弁当の製造・販売	東京事務所	テナント店舗310、工場15、その他3、ユニグループ	中部地方を中心に全国47都道府県で事業を展開している総合小売グループ

出所: ヒヤリング調査と各社のHP情報により作成

注: 主な取引先の取引額はA社の総取扱金額の三分の一(平成24年の実績)を占めている。

< A社ブランド商品 >



(写真は著者により撮影 2015.2.25)

以上のA社の事業展開の成果として、営業実績は2004年から2013年までの10年間の間はかなり堅調であり、特に2004年、2005年、2006年の3年間の売上高の伸びが非常に大きいことは図3-1-4により容易に読み取れる。その後多少の起伏が見られたが、直近3年間においては、大きな変動もなく、年間300億円前後の経営規模を維持している。

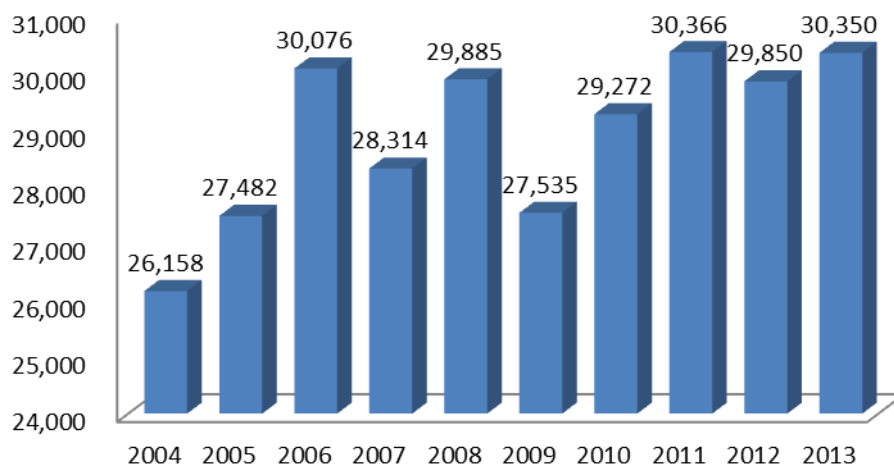


図3-1-4 売上高の推移

出所: A社ホームページ情報により作成

冒頭で述べたように、近年、のり業界において、生産量が減少しているにもかかわらず、平均単価が低下傾向にある。また消費量もこの十数年間低迷しつつある。のり市場が全体的に縮小する中で、A社が堅調な営業実績を出せた要因としては、会社組織作りとも関連していると思われる。A社は、国内においては、広い販売ネットワークを持つ業界トップの営業規模を有するE社を自社の販売部門として、そして、I社を加工・保管部門として傘下に置き、グループ形成により、A社全体の組織力をアップしている。

ヒアリング調査によると、A社は、E社の70%の株、I社の50%以上の株を所有している。E社に対しては、原料で販売している。原料として販売しているものは、当社の総取扱の6割を占めている。また、中国からの輸入ができるようになった2004年から、積極的に海外市場に事業展開を行うようになり、現在中国では8社の子会社（うち、原料供給は1社のみ）、韓国には1社を有するようになった。さらに、経営方針としては、こうした海外での子会社は海外市場での販売に重点を置く位置づけにある。

以上述べたことを踏まえ、A社は経営規模の拡大と一定のマーケットの維持ができた要因をまとめると主に以下の三つがあると思われる。一つ目は、海外への事業展開である。これは、自社が軸とする展開のほかに、海外市場に事業展開をしている企業との取引先との取引強化により実現するという二つの側面がある。二つ目は、グループ経営による経営

組織の強化である。三つ目は、商品の二極化によるマーケットの棲み分けの実現である。前述したように、A社の商品は大きく業務用とギフト用の二つにわけ、業務用商品は国内産のほか韓国産、中国産を含めて、中食市場需要に特化している。一方、ギフト用商品は国内最高級の有明海産に特化し、品質の徹底を図りながら一般顧客に供給するという経営展開をしている。

4. のり問屋業態における変化

のり問屋の業態が多様化している。以下は幾つかの問屋の取扱実態についてみてみよう。

(1) G社

愛知県産地問屋である。2013年度の売上高は160億4,500万円。経営内容はのりだけでなく、ごま・パン粉・お茶漬けやふりかけなどの加工食品等、様々なアイテム群の商品を製造・加工している。のり関連商品の売上は総売上高に占める割合は31%である。のりの仕入れ量は2億枚、そのうち、国内産のウェイト99.9%である。のりの国内産の仕入れ先は、北は宮城から、南は熊本までの各県ぎょれんにおいて入札参加している。輸入ものは韓国産0.1%程度。のり関連商品はG社事業全体における位置づけとしては、現在3割程度である。今後、扱うアイテム群はさらに多様化していくが、基本的な経営スタイルを変更する予定はない。

(2) H社

H社は120年間の歴史を持つ消費地問屋（共通指定商）である。入札先は佐賀・福岡・熊本は60%、千葉は15%、全のりからは3%である。主な販売先相手は問屋（二次問屋）である。かつて7割は同業者（問屋）向けであったが、今は三分の一となっている。三分の一はコンビニ。H社は有明海佐賀産を中心に購入している。理由としては、①ロットがまとまっている。②品質が均一であるためである。

ヒアリング調査によると、H社はのりの産地ごとの商品の特徴を生かしながら、全国各産地から幅広く買付をしている。例えば、千葉産は風味があり、関東では人気があるため、千葉産のりをギフト用として使用し、特に千葉県の「混ぜのり」（青のりが混ざっている）を高く評価している。また、近年、協業化により品質向上が図られた宮城産のりはコンビニ向け軍艦巻きとして使っている。兵庫産はスーパーの巻き寿司用向けとコンビニ焼きのりに使用している（ある程度の堅さが必要であるため）。フィルム生産は九州産のりをメインに使用している。また、コンビニ向けのりの1割は輸入ものを使用している。

H社の小売部門は年間1千万程度（アンテナショップとしての役割）である。生協、スーパー（スーパーのPB商品を作っている）、およびOEM加工（original equipment manufacturer/相手先ブランド名製造）が結構ある。自社加工工場は3つ、全部千葉周辺にある。自社工場では、①末端商品の製造 ②業務用商品の製造（8割）。全部で5億枚の生産力を持っている。そのうち、1工場の加工能力は2万箱、2.7億枚。生産ライン6ライン。

6ラインの機械の生産能力は年間1億枚に及んでいる。ストック力については、H社は千葉と九州に倉庫があるが、ストック能力をさらに高めるために、近隣業者と提携して、倉庫の借用もしている。

(3) J社

J社は大森本場乾のり問屋である。昭和16年創業、従業員15名（うち、パートは8名）である。従業員構成はのり問屋（家族経営）の平均である。現在主な業務内容は、のりの仕入れ→焼いて→小売である。神奈川県ぎょれんの受託加工もしている。

販売については、百貨店に店舗を持つ問屋（2社）に卸売販売（2社への販売は、売上総額の6割を占めている）を行っていると同時に、近隣地域での小売販売も行っている。販売先の問屋も家族経営である。使用しているのりは有明海産に集中している。

(4) K社

K社は大森本場乾のり問屋であり、明治5年創業。従業員は20名。贈答用のりの生産は最盛期（バブル）の1/3までに減少した。今の売上はバブル期の7割程度である。業務内容はギフト用のりとスーパー用のりの製造・販売を行っている。製造された商品は、かつては「大森特産」として販売していたが、30年前から産地名で販売するようになった。現在使用しているのりの産地は、桑名産は70%、有明海産は10%である。伊勢産のりをメインに扱っている理由としては、伊勢湾と東京湾が似ているためである。加工内容は、①焼く ②火入れ ③裁段の三つである。

販売については、大手百貨店、スーパーと自社店頭販売の三つのルートがある。大手百貨店である伊勢丹と三越での販売は売上高の7割を占めている。ただし、百貨店での販売は、百貨店のブランドのりとして販売している。残りはスーパー販売と自社店頭販売である。自社ブランド品「花」（贈答用）の生産量は年間300-500本に限定している。販売チャネルはカタログ販売と直接購入の二つである。顧客は全部固定客である。K社は年明けの冷凍網のほう（1月の後半ぐらいのもの）を高く評価している。

(5) L社

L社は福岡県柳川漁協の産地問屋であり、昭和44年創業、年商（昨年）2億円（注4）。業務内容は、卸は6割、小売は2-3割である。卸の部分については、半分以上は九州の学校給食に提供している（九州各県の給食センターに焼きのりの卸売をしている）。残りは、東京や山梨県に専門店も持っている問屋に卸している。量販店対応は一切していない。小売り販売の部分については、店頭販売は8割、ネット販売は2割程度である。うち、贈答用も含まれる。

L社は焼きのりがメインであり、30年間続けている。加工工場は一つ、加工は火入れ加工と味付け加工の二通りである。L社はいろんな商品の加工ができる機械を揃えているた

め、自社販売用ののりの加工のほか、他業者による依頼加工も行っている。例えば、今は、M社やN社の加工もしている。また大手企業に依頼され加工する場合もある。大手企業に依頼される理由として、大体、量的には大手の加工ラインを換えるほど多くない場合とか、商品によって袋詰め作業に人手が必要な場合（例えば、仏事用のり）は依頼されるケースが多い。のり消費の低迷を食い止めるために、今後、お菓子として新商品の開発やのりの味付けに力を入れた新商品の開発を行う予定である。

5. まとめ―需給変動調整事業の今日的意義―

近年の乾のり全体の需給動向については、まず、供給面においては、のり生産量の減少が挙げられる。その要因としては、主に他の漁業と同様、養殖業者の高齢化および所得の不安定性などによるものである。また、消費面においては、コンビニ需要が増えているというものの、全体的には海苔の消費量が減少傾向にある。さらに、価格面においては、平均単価はここ数十年間の間最低値となっている。

海苔価格の低下要因としては、主に需要構造の変化によるものであると考えられる。前述したように、近年コンビニ需要をはじめとする業務用需要が全体の6割以上を占めるようになってきている。平均単価の比較的高いギフト需要はわずか数パーセントに止まっている。さらに、ギフト用商品の中でも仏事用の割合が高い傾向がある。

周知のように、近年、コンビニ用のりの一部分は輸入ものを使用しているため、輸入物VS国内産における価格競争による影響（価格下げ）もあると思われる。

一方、のりの安定供給においては、重要な役割を果たしている中間流通業者であるのり問屋業界における近年の動向をみると、全体的には寡占化現象と業態の多様化現象が見られる。

まず、大手のり問屋による寡占化現象については一定の必然性があると思われる。

周知のように、のり生産は季節性が強く、漁期は5-6ヶ月しかない。また、生産自体は自然環境により大きく左右されるため、収穫のない時期あるいは生産量の変動が大きい年においても安定供給ができるようにするために、漁期に如何に大量仕入れにより原料の確保（=在庫）が必要である。企業にとっては、漁期にどのぐらい買えるのかだけで勝負がつく。端的に言えば、保管力と資金力がともに不十分な企業は自然に淘汰される‘世界’である。のり問屋は一般的に最低限1.5年間分の在庫を持つ必要があると言われている。

そのぐらいの保管・貯蔵力および資金力がなければ生き残れないのが現状である。一方、のり市場全体の安定供給の面においては、関連企業のバイイングパワーの有無および「保管・調整」機能がどのぐらい発揮できるかがキーポイントであるため、十分な購買力、保管・貯蔵力をともに有する大手企業の存在も大変重要である。

多様化現象については、まさにのり業界の競争による‘産物’であると思われる。

本文中に取り挙げた幾つかの中堅問屋の事例からもみられるように、今、一言にのり問屋と言っても業務内容がまちまちであり、そのため、それぞれ果たしている役割と機能も

言うまでもなく異なっている。ヒアリング調査によると、実際に競争により廃業した問屋や競争から自ら脱却し、入札に不参加の問屋も数少なく存在している。また、現存ののり問屋の中でも、すでに本来の問屋業務から離れ、加工業務に特化している問屋も存在している。業界関係者の話によると、「今ののり業界においては、小規模の家族経営者と大規模しか生き残れない」構造となっている。小規模の家族経営が生き残れる理由としては、きざみ、ふりかけ、百円ショップ用のような商品は一定のマーケットがあるが、大量供給する必要がない。このような商品の需要は小規模問屋を支えている。こうした実態により、今後、のり業界における寡占化現象および大規模問屋対小規模問屋の「二極化」現象がさらに進行していくと予測できる。

こうした状況の中で、のりの需給変動調整事業の存在意義と必要性があるのか。必要性があるのであれば、今後、どのような方向性を持つべきなのか。この点については、まず、のりの調整保管事業の本来の目的について確認する必要がある。

全漁連の資料によると、のりの需給変動調整事業は、全漁連が主体とする共販対策の一環として、60年代初頭（1962年）からのりの「調整保管事業」としてスタートした。70年代になると、のり生産の増加により事業の中心は「需給調整販売」にシフトし、70年代後半はのり価格の低迷により、国の補助事業として運営されてきた。80年代になると、事業規模が縮小し、90年代以降は全漁連のリクスのもとに買取・販売を実施する形で海苔の調整保管を主とする共販対策事業となった。

上記の文脈によれば、そもそものりの調整保管事業はのり生産の不安定性に対して十分な認識のもとで、保管調整機能の必要性を訴え、取組を始めた対策の一つである。この出発点と目的設定の前提とする部分（＝のり生産の特質）は、今日においても何の変わりもない。もちろん、のり生産はこの数十年において技術の進歩により、生産の安定性についてはかつてより高くなっているが、生産そのもの自体は他の水産物と同様、自然環境により規定されるところが大きいいため、生産の不安定性が高い。それに加え、また、海苔は商品として販売できるには加工処理過程が欠かせない。これは、また他の水産物と異なる点でもある。つまり、海苔は商品になるまでに、生産コストと加工コストの二つコストがかかる。そのため、のり生産者の経営安定を考えると何らかのサポート対策は必要不可欠である。

また、のり問屋の寡占化現象の進化とともに、販売エリアも、近年、国内市場から海外市場に拡大する傾向がある。それと関連して販売リスクは、今後、今までより高くなることも考えられる。従って、今後、リスクヘッジの面においても、のりの需給変動調整事業が必要であると思われる。ただし、今までの需給変動調整事業における取引相手をみれば、大手のり問屋に対する依存度が高い傾向があるが、今後、系統関係部門の独自の販売力の強化および末端対応の強化が必要であろう。

注：

- 1) 福岡有明ぎょれんでのヒアリング調査によると、福岡県内ののり養殖業者は計 650 業者がいるが、毎年 30 業者ぐらいのペースで廃業している。
- 2) 福岡県には、かつて大和・大牟田・柳川の三つの共販センターがあったが、昭和に入ってから合併し、現在柳川共販センターの一角所となった。
- 3) 福岡ぎょれんの入札会に参加している問屋は、「甲商社」と「乙商社」の二つに分かれている。「甲商社」は、福岡・佐賀・熊本・全漁連の入札権をもっている業者のこと。つまり、九州一圏で入札ができる業者のことである。こうした業者は入札会に参加している問屋計 55 業者のうち、45 業者がそれに該当する。「甲商社」になれる条件としては、2 年間で 2 億円の購入実績業者である。

一方、「乙商社」は地元問屋とぎょれんが認められた他県の業者は構成員となっている。漁連にもとめられる条件としては、福岡県内に事務所、あるいは代理店、倉庫を持っている業者である。現時点では、「乙商社」は 9 社である（資料を参照）。ちなみに、「サンのり」はぎょれんの子会社である。
- 4) 丸川のりは静岡のお茶の販売も同時に行っている。お茶とのりのシーズンは真逆であるため、昔からお茶とのりをセットで商売をしている問屋が多かった。丸川のりは昔スタイルを維持している業者の一つである。

参考資料

- 1) 全国漁連のり事業推進協議会「2012 年度漁期のり関係統計資料」（2013 年 7 月）および、「2013 年度漁期のり関係統計資料」（2014 年 7 月）。
- 2) 財団法人魚価安定基金「ノリの生産・流通・消費の現状と今後の課題」（平成 18 年 3 月）。
- 3) 財団法人魚価安定基金「主要水産物の需給動向と調整保管事業の現状」（平成 7 年 3 月）。

3-2 あきさけ

工藤貴史

1. はじめに

本稿は、日本におけるさけ・ます類の需給動向と北海道におけるあきさけの調整保管事業の取り組みの実態について明らかにし、あきさけの需給調整の課題について考察することを目的としている。

日本におけるさけ・ます類の需給は、1970年代から今日に至るまで絶え間なくそして大きく変動してきた。沖獲りの縮小、種苗放流量の増加によるあきさけの生産増大、輸入品の増大、消費の変化、海外需要の増加、為替相場の変動など、需給変動に影響を与える要因は多様化し、需給構造はより複雑になってきている。

本稿の結論を先に言えば、2000年代後半からはあきさけの漁獲量が減少傾向に転じたことから供給過剰な状況からは脱し、価格は上昇傾向にあり漁獲金額も高位安定している。これは、道漁連をはじめとした系統の流通対策（生鮮あきさけ販売促進・中国輸出促進）によるところもあるが、自然条件（海洋環境条件の変化による来遊資源の減少）と市場条件（海外需要の増大と円安基調への転換）といった外部条件の変化に強く規定されたものだといえる。また、価格高騰は漁業者には望ましい状況といえるが、産地加工業者や消費地の最終ユーザーによっては望ましい状況とは言えず製品価格の引き上げも見受けられる。今後も外部条件の変化にともない日本におけるさけ・ます類の需給は変化していくことは避けられないが、それに対して柔軟かつ主体的に対応する力が産地に形成されているとはいえず、道漁連をはじめとした系統団体に期待される需給調整の役割は大きくなっていくものと考えられる。とはいえ、これまでの流通対策のみでは限界があり、産地加工業者との役割分担も含めて新しい需給調整対策が求められていくものと考えられる。

2. さけ・ます類の需給動向

(1) 世界の生産動向

世界におけるさけ・ます類の生産量は、1950年代から1970年代後半まで50万トン弱を横ばいに推移してきたが、1980年代から増加傾向となり、1990年代からは養殖さけ・ます類の生産が急激に増加し、今日では約350万トンとなっている。天然は、しろぎけ、べにぎけ、カラフトますを中心に年変動はあるが100万トン前後を横ばいに推移している。これらの天然さけ・ます類の主たる生産国は、アメリカ、カナダ、ロシア、日本の4カ国であり、太平洋側が主たる漁場となっている。養殖は、アトランティックサーモン（以降、アトラン）、トラウトサーモン（以降、アトラン）、ぎんぎけを中心に2003年の約150万トンから2012年の約250トンへと大幅に増加している。

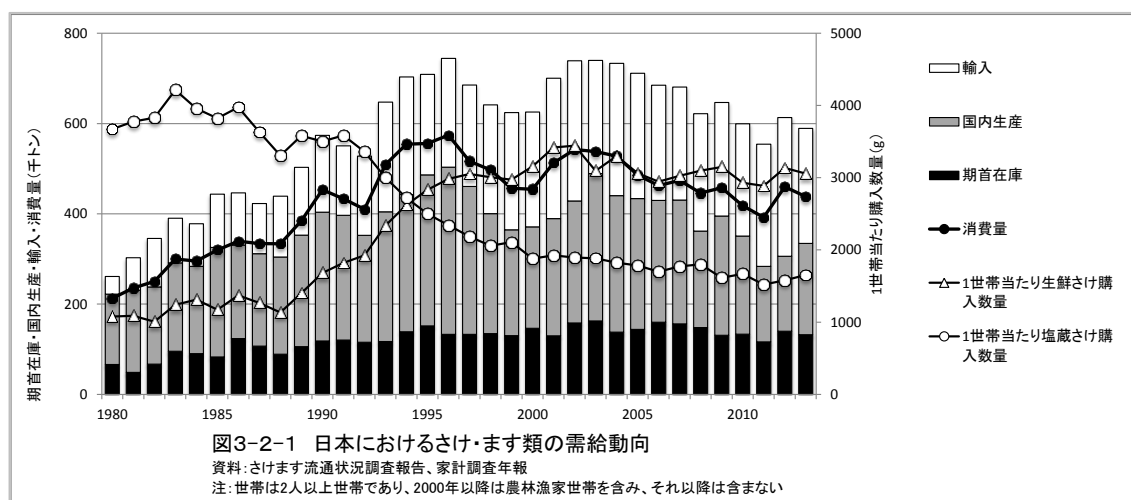
これらの養殖さけ・ます類の主たる生産国は、ノルウェーとチリであり、2012年の養殖生産量のうちこの2国の生産量は約8割を占めている。養殖さけ・ます類のうち養殖アトラ

ンの生産量の増加が著しいが、これはノルウェーの養殖アトラン生産量が 2003 年の約 51 万トンから 2013 年の 123 万トンへと増加していることによるところが大きい。このようにさけ・ます類は、少数国で生産され多数国で消費されるグローバルな商品であるが最大の特徴であるといえる。

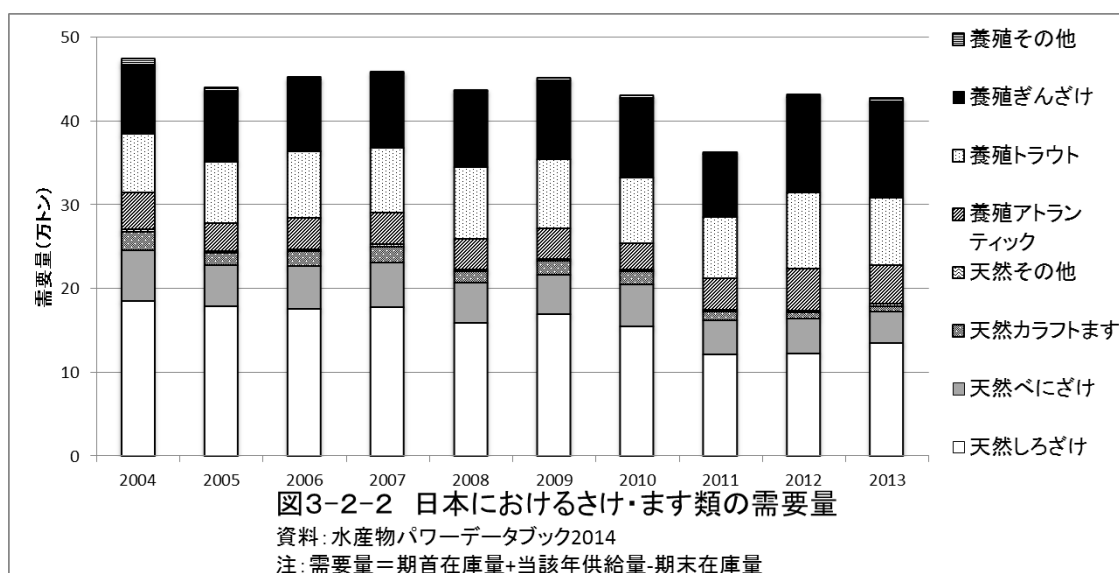
このような世界におけるさけ・ます類の生産量の増加は、さけ・ます類の世界的な需要拡大を意味することはいうまでもない。さけ・ます類は、今や欧米のみならずロシア、中南米、アジアにおいて消費が拡大しており、今後も需要拡大が展望されている。こうした需要拡大を背景に、ノルウェー政府は 2050 年までに養殖アトランの生産量を現在の 5 倍に増やすことを目標としており（週刊水産タイムス：15/02/23 号）、魚病対策や餌料確保等の課題もあるが今後も増産傾向が続くものと考えられる。ただし、ノルウェー以外の国の養殖生産は必ずしも増産傾向にあるわけではない。例えば、もうひとつの主産国であるチリでは、2009 年以降魚病問題等により養殖トラウトと養殖アトランの生産はほぼ頭打ちになっている。また、ノルウェーにしても短期的に大增産が可能なのではないため、需要拡大に供給が追いつかずさけ・ます類の価格は高値で推移していくことが予想されている（週刊水産タイム：前掲）。

（2）日本におけるさけ・ます類の需給動向とその特質

このように世界のさけ・ます類の生産と消費は 1990 年代以降拡大傾向にあるが、日本のさけ・ます類の供給量と消費量はその動きとは同調していない。図 3-2-1 に日本におけるさけ・ます類の国内生産量・輸入量・期首在庫量・消費量（＝総供給量－年末在庫量－輸出量）を示した。1980 年から 1990 年代半ばにかけて国内生産量・輸入量、そして期首在庫量が増加傾向となりこれらを合わせた年間総供給量は 1996 年に約 77 万トンとピークを向かえる。この時点までは世界のさけ・ます類の生産動向と同調していたが、その後、消費量は減少に転じており、年間総供給量は 2000 年代から減少傾向にある。これは国内生産量が減少傾向にあることによるところが大きい。



また、輸入量は 30 万トン強から 25 万トンの間で変化しており、不安定な状況にある。なお、2014 年の輸入量は 21 万 9900 トンと過去 20 年で最少の値となっているが、輸入額は 1883 億円と過去最大レベルになっている。これは、世界的な需要の高まりと主たる輸入先であるチリの養殖生産の頭打ちにより国際的な需給バランスが変化したことに円安傾向が加わり、輸入さけ・ます類の価格が高騰したことによるものである。



次に近年における日本の魚種別需要量の変化を図3-2-2から見ると、養殖さけ・ます類の需要量は横ばいから微増に留まっているが、しろざけの需要量は減少しており、それにより全体の需要量は減少する傾向にある。魚種別に見ると、天然においてはしろざけの占める割合が高く、養殖においては世界の生産順位とは逆のぎんざけ＞トラウト＞アトランとなっている。しろざけの需要が多いのは日本が産地であるからであり、ぎんざけの需要が多いのは塩蔵、生鮮、惣菜と消費形態が多様なことによるものであると考えられる。

(3) 日本におけるさけ・ます類の市場ポジショニング

さけ・ます類の消費形態は、世界的に見れば天然がステーキやフライといった調理品として、養殖がそれに加えて生食として主に消費されているが、日本では刺身、生鮮、塩蔵、スモーク、魚卵、惣菜、珍味、健康補助食品、機能性素材と多様な消費形態を有しており、国産・輸入そして天然・養殖と多様なさけ・ます類が市場において流通している。

日本で消費されているさけ・ます類の商品は、脂肪含有量によってあきさけとそれ以外のさけ・ます類に二分される。これはそれぞれの魚種の生物的特性と漁獲特性に規定されており、それぞれのポジショニングは固定化しているといつてよい。この脂肪含有量と天然・養殖の違いにより製品仕向けがおおよそ決まっている。天然ものはアニサキス等の寄生虫がいる可能性があるため刺身向けにはならない。刺身となるのは、養殖のアトランとトラウトであり、前者は品質面、後者は価格面で強みを持ち、市場において競合している。

生鮮切身には、養殖のアトラン、トラウト、ぎんざけ、そしてあきさけ（銀毛・一部 A ブナ）がある。この中で年間を通して販売量が多いのはぎんざけであるが、秋にはあきさけが季節感のある商品としての強みを発揮して販売シェアが高まる。あきさけは、かつては新巻や函切り・山漬けといった塩蔵品に仕向けられる割合が高かったが、減塩志向が強まるなかで消費量が落ち込み、また脂肪含有量の高いべにざけ・トキシラズにシェアを奪われてきたが、道漁連等による生鮮切身の販路拡大に取り組み、その結果、今日、季節限定ではあるが一定のシェアを獲得した。

塩蔵品には、トキシラズ、べにざけ、ぎんざけ、あきさけ（銀毛・一部 A ブナ）がある。かつてはあきさけのシェアが高かったが、身色がよいべにざけのシェアが高まり、近年では高脂肪かつ低価格のぎんざけのシェアが圧倒的に高い。あきさけの塩蔵品は、他のさけ・ます類の塩蔵品よりも低価格であるが、脂肪含有量が低く身色も薄いため品質面での評価が低く、塩蔵品市場において劣位にならざるをえない。

あきさけ（ブナ）は、A ブナについては塩蔵品、一部は生鮮切身に仕向けられるが、B ブナ・C ブナは低脂肪で身色が薄いためフレーク、トバ、惣菜原料、海外向けに仕向けられることとなり国内市場においては他のさけ・ます類とは異なるポジションに位置している。今日、量販店において、生鮮切身が季節的に陳列される以外は、フレークといくら製品が置かれるのみであり、さけ・ます類の主たるアイテムとしては位置づけられていない。とはいえ、図 3-2-2 で確認した通り、日本において最も需要量が多いのはしろざけである。これは、こうした量販店で販売されている商品の他に、フライ等の冷凍食品の原料として冷凍食品メーカーや弁当メーカー等に幅広い需要があり多様な形態で消費されているからである。

以上のように、日本においてさけ・ます類の市場ポジショニングは近年ほぼ固定化されており、あきさけは低脂肪であることから品質的に劣位であり、そのため価格面においても劣位となっている。表 3-2-1 に東京都中央卸売市場におけるさけ・ます類の取扱平均価格を示したが、それぞれの製品において価格変動はあるものの、価格の序列はこの間殆ど変化していない。唯一、生鮮においては 2011 年から 2012 年にかけてぎんざけの大量供給による価格下落としろざけの生産減による価格高騰により、生鮮しろざけが生鮮ぎんざけよりも価格が高くなっているが、2013 年には海外でのぎんざけ需要が伸びたことや円安基調となったことから生鮮ぎんざけの価格が元に戻ったことから再び生鮮あきさけの価格のほうが低くなっている。とはいえ、2013 年は輸入ものの価格が軒並み高騰しており、またあきさけの国内生産の減少によりあきさけの価格は上昇傾向にある。

表3-2-1 東京都中央卸売市場におけるさけますの取扱平均価格(円/kg)の推移

年	生鮮			冷凍				塩蔵			
	しろざけ	ぎんざけ	輸入品	しろざけ	べにざけ	ぎんざけ	その他	あきさけ	しろざけ	べにざけ	ぎんざけ
2006	639	785	968	403	593	556	733	470	809	983	685
2007	630	723	984	429	678	535	703	465	725	991	678
2008	663	698	1047	389	669	497	653	434	777	928	640
2009	636	792	905	426	700	537	617	443	738	974	674
2010	695	833	1008	384	747	552	712	500	844	957	693
2011	808	696	1000	498	731	610	811	567	825	933	742
2012	689	583	855	463	698	376	592	550	774	814	588
2013	714	788	1131	513	850	524	800	580	768	903	630

資料:水産物パワーデータブック2014

(4) 日本におけるさけ・ます類魚卵の需給動向

さて、これまでは主に魚体の市場動向について概説してきたが、次に魚卵の市場動向についても見ておこう。しろざけの雌雄比はほぼ1:1であり、雌は魚卵原料に仕向けられるため、魚卵相場が浜値形成に大きく影響を及ぼすことになる。表3-2-2は日本におけるさけ・ます類魚卵の供給量・消費量と全国大手荷受けの取扱価格の推移を示したものである。1990年代から2000年代半ばにかけて国産いくらの増産により総供給量は増加しているが、消費量はそれに比較して増分が少ないため製品価格の下落と期首在庫の増加を引き起こしている。こうした供給過剰と製品価格の下落に対応すべく、道ぎよれんを中心に生鮮売りの販売促進に取り組み、その供給量が倍増している。

2000年代後半からはしろざけ資源の減少に伴い、国産いくらおよび生鮮売りの供給量が減少に転じている。これにより製品価格が上昇したことから消費量は2006年から2008年にかけて大幅に落ち込み、輸入製品の供給量も減少している。2009年には国内原料の不足を補うべくロシア産冷凍卵(ます子)の輸入が大幅に増加した。2010年には製品価格が下落したことから2011年の期首在庫は大幅に減少し(東日本大震災により三陸魚卵産地が被害を受けたことも影響)、その後は製品価格が高値で推移している。輸入価格も、2012年から為替相場が円安に転じたこと、そして海外での魚卵需要の拡大していることから価格が上昇している。消費量は2011年から減退する傾向にあるが、供給量が少ないために期首在庫は少ないため製品価格は高値で推移している。このような製品価格の高騰により、輸入いくら・冷凍卵の供給量は増加している。

この間、すじこについては国産・輸入とも需要は減退しており供給量は減少している。また、いくらは2000年代から塩いくらの需要は減退しており、国産・海外産とも醤油いくらの割合が高まっている。醤油いくらは塩いくらよりも技術的に大量生産が可能であり製造コストが低く製品価格が安いためシェアを拡大してきた。

表3-2-2 さけます類魚卵の供給量と価格の経年変化

製品	1993年	1998年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
期首在庫量(トン)	5166	8145	11325	12760	12724	11868	10079	10525	9031	11409	6803	5996	6315
輸入(トン)	イクラ	2298	3315	4224	4474	2564	3158	2145	1424	1148	857	1343	1672
	スジコ	10175	4990	4632	4322	4812	3559	3119	2111	3248	2896	2768	2095
	冷凍卵	440	4065	4467	2716	3083	1345	1011	1160	3634	711	3386	4483
国産(トン)	イクラ	6742	7580	10650	9700	8843	9042	9010	7590	8770	6430	5740	7120
	スジコ	380	530	570	500	320	200	200	200	200	200	200	150
	生鮮売り	2136	2200	3800	4000	4200	3200	2800	1700	2800	2600	1550	1080
	建マス子	564	561	578	296	418	238	657	293	500	351	256	101
総供給量(トン)	27501	31386	40246	38768	36964	32610	29291	25003	29331	25654	22096	21037	21504
消費量(トン)	20416	23552	27486	26044	25096	22531	18766	15972	17922	18851	16100	14722	14309
全国大手 荷受け 取扱価格 (円/kg)	北海道イクラ	6783	3843	3211	2929	2802	3172	3710	4334	4334	3365	4275	5254
	輸入イクラ	5829	3221	3120	2779	2444	2836	3197	3976	3150	2897	2768	3741
北海道スジコ 輸入スジコ	北海道スジコ	3523	2125	1956	1919	1843	2275	2752	3310	2681	2429	3192	3662
	輸入スジコ	2539	1954	1739	1371	1555	1934	2068	2758	2156	1886	2242	3286

資料: サケマス流通状況調査報告(2014)

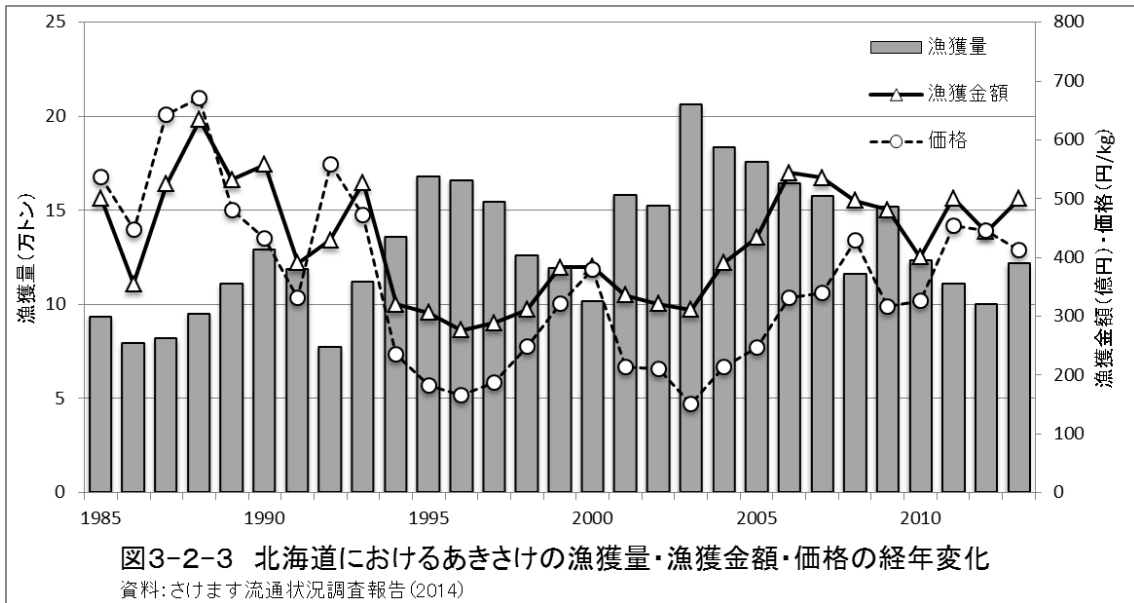
こうした製品価格の高騰は、あきさけの浜値の上昇に結び付いており、漁業者にとっては望ましい状況である。しかし、いくら製造業者は、原料価格と販売価格の差が縮小し、生産量も減少していることから経営は悪化している。濱田武士(2012)は、こうした状況においていくら製造業において階層分解とそれによる寡占化が進展していることを明らかにし、中小加工メーカーの淘汰が今後も避けられず、またそれは結果的に浜値が乱高下しやすい産地構造へと変化していくことを意味しているとしている。

3. 北海道におけるしろぎの生産動向

(1) 生産動向と価格動向

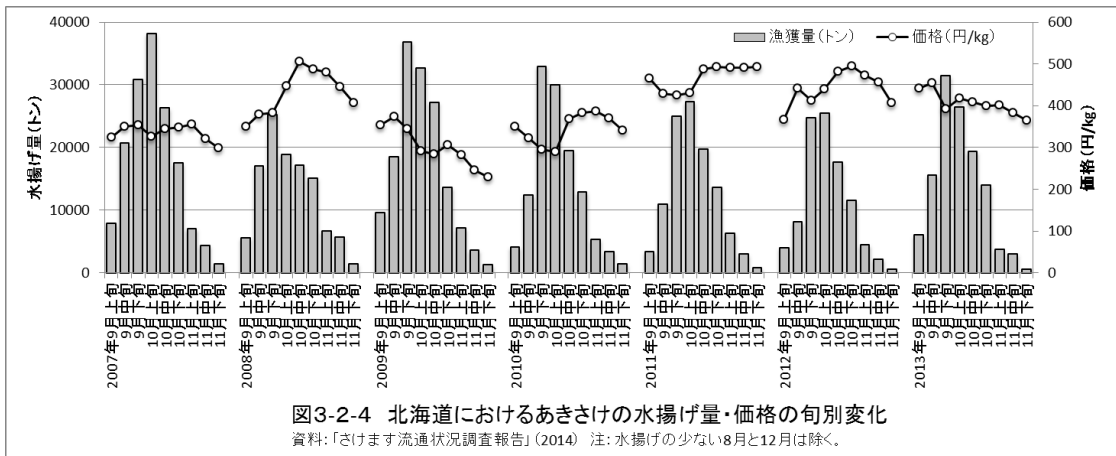
日本におけるあきさけの漁業生産は、1970年代から種苗放流量の増大と沖獲りの縮小により著しく増加した。図3-2-3から北海道におけるあきさけの漁業生産の推移を見ると、1989年には10万トンを超え、そして2003年には20万トンを超えるまでに至っている。このような生産増加をうけて種苗放流量は1983年の11.4億尾を頭打ちに1990年代以降は毎年約10億尾の放流が維持されている。しかし、この間、種苗放流量は安定しているにもかかわらず漁獲量は大きく変動している。

しろぎの種苗放流による増殖事業は、母川回帰した親魚を捕獲して採卵・人工授精・種苗育成した後に河川放流(一部は海洋放流)するものであり、河川生活期における産卵数・受精率・稚魚生残率の向上を目的としている。しかし、来遊数と漁獲量は、降海時期の沿岸環境条件(資源尾数)、北太平洋の環境収容力(サイズ・成熟年齢)、遡上時期における海水温(回遊・成熟度)によって規定されており、種苗放流量の調整によって漁獲量を制御することは不可能なのである。



さて、このように漁獲量が大きく変動することにより、価格（浜値）と漁獲金額も大きく変動している。図3-2-3を見るとわかるように、1980年代半ばから2003年まで漁獲量は変動をともないながら増加するが、この間、価格は500-600円/kgから200円/kg以下にまで下落し、漁獲金額も600億円前後から300億円前後まで減少している。その後、漁獲量は減少に転じ、2003年の約20万トンから2012年の約10万トンにまで減少している。これにより価格は上昇し近年は400円前後にまで回復している。その結果、漁獲金額は2000年代後半から500億円前後を横ばいに推移している。

次に、図3-2-4からあきさけの水揚量と価格の旬別変化を見ていこう。あきさけの水揚特性として、9月中旬から10月中旬にかけて水揚げが集中することが挙げられる。この傾向は、増殖事業が回帰率と銀毛率の高い前期群の資源造成にウェイトをおくようになったことからさらに水揚げが集中する傾向が高まった。また、初期には雄の割合が高く、体サイズも大きく、後期になるにしたがって雌の割合が高く、体サイズも小さくなるという特性がある。このような水揚げ特性はあるが、図を見ても分かるように価格の変動は一樣ではない。年間の水揚金額は、10月中旬までの水揚量と価格によっておおかた決まってくる。



では2007年以降の価格の変化について、北海道定置漁業協会の「さけます流通状況報告」を参考にして概説していこう。2007年は図3-2-3に示した通り2004年からの漁獲量の減少傾向を反映して前年よりも高値で推移することになった。2008年はさらに水揚量が減少したことから漁期当初から高値でスタートし、10月以降水揚げが減少するとさらに高値となった。2009年は前年の漁獲量が少なく期首在庫が少なかったことと来遊予測が2515万尾と例年と比較して極めて低い値であったことから漁期当初は前年の同レベルの価格でスタートした。しかし、9月下旬に予想を上回る来遊があり水揚量が増加すると価格は漁期終盤まで下落した。2010年は来遊予測が4,996万尾とされていたが9月中旬から10月上旬の水揚げが前年よりも少なかったため漁期終盤にかけて価格が上昇している。2011年は期首在庫が例年よりも少なく（東日本大震災による三陸あきさけ産地の被害もあって）来遊予測も4,100万尾と前年よりも低かったことから、漁期当初から高値でスタートした。漁期間の水揚げも前年よりも少なかったため漁期終盤まで高値で推移している。2012年は来遊予測が3,880万尾と低水準であったがチリ産ぎんざけの大量供給もあり期首在庫が多かったことから漁期当初は前年よりも低価格でスタートした。しかし、魚体サイズが小さくも水揚げが伸びなかったことから価格は上昇した。2013年はチリ産ぎんざけの供給が落ち着き期首在庫も減少し来遊予測が前年よりも低い3,794万尾であったため漁期当初は高値でスタートした。しかし、体サイズが例年並みに回復したため水揚量が増加し価格は下落傾向に推移している。

以上のように、あきさけの価格は、漁期当初は期首在庫量と北海道内水試が漁期前に公表する来遊予測の影響を強く受け、そして10月上旬までの水揚げ実績により漁期後半の価格が調整される。

図3-2-5は標津漁協における2013年の日別水揚げ量と価格の推移を見たものである。9月3日から水揚げが始まり、雌は700円/kg台、雄は200円/kg台を横ばいに推移している。水揚げが増える9月下旬からは価格が下落して10月下旬までその価格帯で推移している。この間、休漁日直後は水揚げが多い傾向はあるがそれによる価格低下は認められない。11

月からは水揚げが減少していくなかで雌と雄ブナの価格が下落している

表3-2-3は、標津漁協における品質別平均価格と漁獲量比率を見たものである。測定している時期が年によってことなるものの、この間、雄雌とも全ての銘柄で価格が上昇する傾向にある。さらに、雄の漁獲量割合はCブナ→Bブナ→Aブナ、雌の漁獲量割合はCブナ→Bブナとより高価格な銘柄の占める割合が高くなる傾向がみられる。すなわち、2004年からあきさけ浜値の上昇傾向は、水揚量の減少によるだけでなく、品質の高い銘柄の割合が増えたことも要因となっているといえる。これは、本来、ブナの割合が高い日本海側でも同様の傾向が見られる。

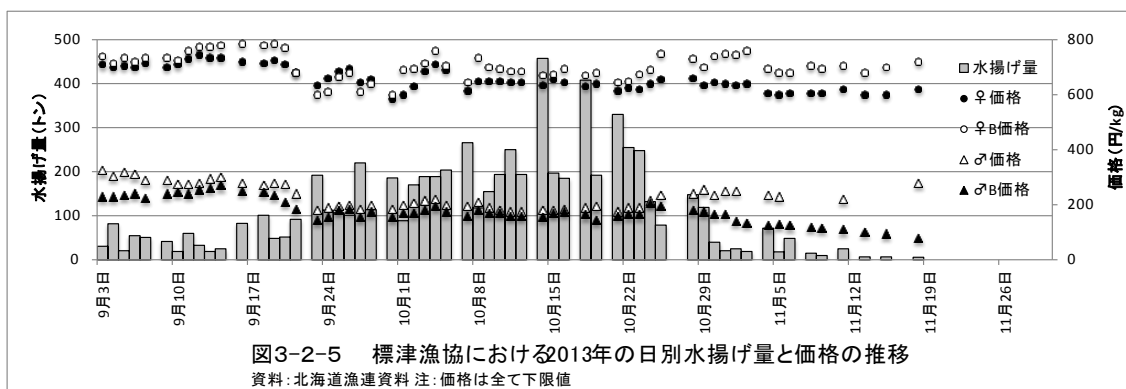


表3-2-3 標津漁協における品質別平均価格の推移

年月	オス価格(円/kg)				メス価格(円/kg)			平均価格	オス漁獲量比率				メス漁獲量比率				
	銀毛	Aブナ	Bブナ	Cブナ	銀毛小	銀A	Bブナ		Cブナ	銀毛	Aブナ	Bブナ	Cブナ	銀毛小	銀A	Bブナ	Cブナ
2003年10月	65	47	37	20	115	270	276	286	148	1.5	6.1	11.2	22.7	2.8	4.3	8.2	43.3
2004年10月	141	129	118	70	105	352	370	427	217	9.7	11.6	17.8	16.5	7.4	2.6	14.0	20.5
2005年10月	200	170	138	80	140	400	450	470	261	0.6	9.8	17.1	21.2	9.2	2.5	2.4	37.2
2007年9月	180	172	144	83	149	525	554	640	318	4.0	6.2	35.9	7.3	8.5	5.7	6.5	26.0
2009年11月	226	160	87	111	351	431	489	520	335	0.9	23.2	12.6	2.6	16.7	1.6	2.4	40.0
2010年9月	240	210	149	154	280	471	498	411	320	11.8	36.5	3.6	2.2	7.6	13.3	22.9	2.1
2010-2012年	248	215	166	128	388	612	706	601	415	4.9	30.7	6.7	2.8	17.7	6.8	27.5	2.8
2011-2013年	249	203	120	142	397	694	757	637	437	4.4	30.9	6.6	2.5	17.5	6.4	28.8	2.9

資料:北海道漁連資料 注:2010-2012年と2011-2013年は9-11月の値。

小樽地区(石狩市から島牧村までの9漁協)のあきさけ雄の銘柄別水揚げ実績は、2013年は銀が16トン、Aが990トン、Bが410トン、Cが120トン、2014年は同18トン、1180トン、480トン、100トンとなっているのである。

このような近年の価格上昇により、定置網経営は比較的安定している。表3-2-4は2003年から2012年までの会社経営と共同経営の漁労売上高と当期純利益の推移を見たものであるが、2010年の会社経営の当期純利益がマイナスとなっている以外は比較的安定した経営が実現されている。しかし、これは北海道のサンプル経営体の平均値

表3-2-4 さけ定置網漁業における漁労売上高と当期純利益の推移

年	会社経営(千円)		共同経営(千円)	
	漁労売上高	当期純利益	漁労売上高	当期純利益
2003	108291	2554	44223	8662
2004	121579	4395	51278	14801
2005	152995	16211	59538	20381
2006	212534	27820	58555	26417
2007	236106	22575	79492	31356
2008	237313	14623	62687	22368
2009	241386	8275	41426	11529
2010	183218	-3129	43623	11581
2011	133620	9231	69138	35598
2012	190924	7858	45608	17277

資料:漁業経営調査報告

であり、地域間において来遊数・漁獲量の格差があり、来遊量が少なく近年は減少傾向にある日本海やえりも以西の零細産地においては赤字経営体の割合が高いとされている（山口修司（2014））。

（2）製品仕向け配分の推移

表3-2-5に北海道産あきさけの原魚用途別仕向け配分量（道ぎょれん推定値）の推移を示した。1990年代半ばまでは塩蔵向けの配分量が最も多く、次いで冷凍向け、生鮮向けの順であったが、塩蔵向けは減塩志向と輸入品（安価・身が赤い・高脂肪）の増大により配分量は2000年代から顕著に減少している。現在では年末にかけて生産される荒巻については受注生産（主に道外では新潟・長野方面に出荷）するに留まっており、今後も配分量は低位安定の状態が続くであろう。

塩蔵品は主に銀毛やAブナを原料としてきたが、こうした塩蔵品の消費低迷とあきさけ漁獲量の増大に対応するために、道漁連では量販店をターゲットにした生鮮向けの販売促進に取り組むこととなった。その結果、秋の一時期に限定されるが生鮮フィレは全国の量販店の店頭にならぶ商品として定着し生鮮向

表3-2-5 北海道産あきさけの原魚用途別仕向け配分量(トン)の推移

年	生鮮向け	塩蔵向け	冷凍向け	輸出向け	スリミ向け
1985	14752	65674	12747	-	-
1990	15574	77247	36081	-	-
1995	37500	54621	44500	14000	10000
2002	40000	27000	50274	35000	60
2003	43000	29000	45201	85000	4000
2004	45000	29000	34225	75000	100
2005	49000	18000	33470	75000	100
2006	40000	20000	31079	73000	100
2007	50000	15000	32422	60000	100
2008	40000	15000	25454	35000	200
2009	40000	13000	25000	73759	100
2010	42000	10000	16000	54921	100
2011	38000	8000	42000	22362	100
2012	40000	6000	34530	19000	100
2013	45000	8000	26308	42000	70

資料：北海道漁連資料

への配分量は増加した。近年では40,000-50,000トンの間を安定的に推移している。

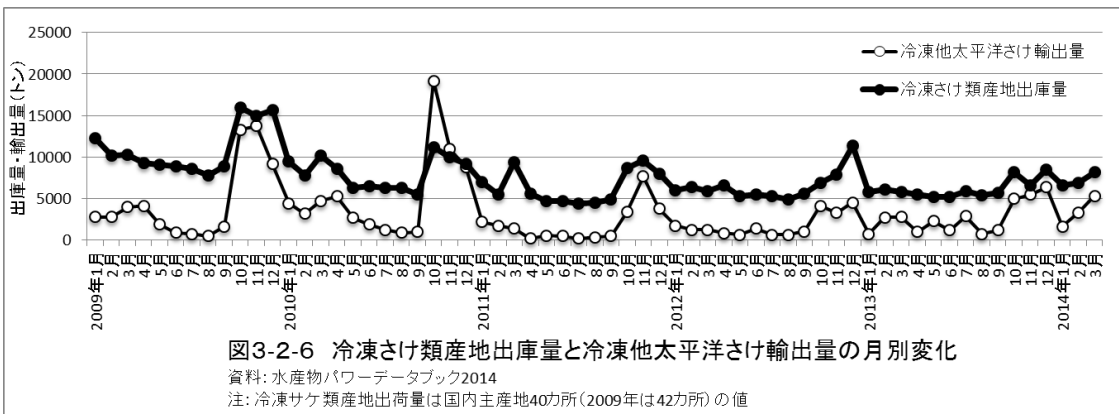
輸出向けはドレスの状態ですら中国へ輸出された後に、加工されてさけフレークとして日本に輸入されるものと、フィレ加工されて欧米に輸出されるものがある。

冷凍向けは産地で凍結された後に消費地に立地する食品メーカーや弁当メーカー等に出荷され切身、惣菜等に加工される。また産地でトバやフレークの加工も行われている。冷凍向けは低価格を強みに多様な需要を生み出し、今日では多様な形態で消費されている。

輸出向けは、1995年に道漁連が当時価格暴落していたCブナの「隔離対策」として中国への輸出促進に取り組み、その結果、2000年以降急増している。この間、CブナのみならずBブナにおいても輸出される割合が高まっている。そのためBブナが主に仕向けられる冷凍向けの配分量が減少している。2011年には東日本大震災の影響に加えて漁獲量が少なく円高であったこともあり輸出量は急減し、その一方で冷凍仕向けは急増している。その後、2013年には円安に転じたこともあり輸出向けの配分量が冷凍向けよりも多くなっている。なお、2011年と2012年は冷凍向けの配分量が急増したが、表3-2-1で示したように

この間の冷凍しろぎの消費地価格は水揚げの減少もあり高値で推移している。

このように 2000 年代後半から生鮮向けと塩蔵向けの配分量は安定的に推移しているが、冷凍向けと輸出向けは不安定な状態にある。冷凍向けと輸出向けの配分はトレードオフの関係にあり、中国輸出の動向が国内向けの冷凍向けの配分量に大きく影響している。図3-2-6は、冷凍さけ産地出庫量と冷凍他太平洋さけ輸出量の月別推移を示したものである。冷凍他太平洋さけ輸出量はあきさけの水揚げが集中する10月から12月までが多く、それ以外の月の輸出量は極めて少ない。一方、冷凍さけ類産地出庫量は、10月から12月にかけて輸出向けの出庫があるため当該期間の出庫量が多いものの、それ以外の月の出庫量は一定の数量を横ばいに推移している。輸出向けは漁期前からおよそその輸出量が決まっており産地で在庫を抱えることなく輸出されていき、残った産地在庫が冷凍向けとして年間を通して国内ユーザーに供給しているのである。したがって、輸出量が少なければ冷凍向けとなる割合が高まり、輸出量が多ければ冷凍向けとなる割合が低くなるという関係にある。



(3) 中国におけるしろぎの取扱い状況について

表3-2-6 中国における冷凍他太平洋さけの輸入量と輸入価格の推移

年	数量(トン)			価格(USDollar/kg)		
	日本	ロシア	アメリカ	日本	ロシア	アメリカ
2005	41079	40380	29507	1.85	1.66	1.34
2006	46817	48939	34043	2.16	1.92	1.78
2007	35417	21089	50193	1.91	1.97	1.85
2008	29988	23754	31617	2.17	1.88	1.90
2009	36737	81741	50070	2.59	1.78	2.25
2010	50144	37805	59112	3.10	2.69	2.99
2011	12375	97652	79015	3.29	2.77	3.14
2012	6232	42594	49304	3.31	2.29	2.84
2013	18262	67894	82838	2.41	1.83	2.15

資料: 水産物パワーデータブック(2014)

このように輸出量が冷凍向けの配分量に大きな影響を与えているが、次に中国におけるしろぎの取扱い状況について確認しておきたい。表3-2-6は中国における冷凍他太平洋さけの輸入量と輸入価格の推移を示したものである。2000年以降2000年代半ばまでは日本からの輸入量が多かったが、ロシアからの輸入量が多くなり、2000年代後半からはアメリカからの輸入量が増加している。この間、日本、ロシア、アメリカからの輸入総量は増加傾向にあるが、これは欧米におけるしろぎ需要の高まりを反映している。輸入総量が増加するなかでも各国の価格は

2012 年までは上昇する傾向にあった。そのなかでも日本産の価格はロシア産・米産よりも高くなっている。これは、日本産は漁獲後の温度管理がしっかりしておりロシア産・米産よりも品質が高いからである。ただし、アメリカ産（アラスカ産）については MSC 認証を受けており、欧州では MSC の認知度があり、今後さらに高まれば欧州市場において優位にたつ可能性がある。そこで 3 国の MSC 認証について少し触れておこう。

アラスカでは、2000 年 9 月にアラスカ州漁業狩猟局が窓口となりサーモン類がアラスカ州で初めて MSC 認証を取得した。しかし、2008 年に 3 度目の MSC 認証更新にあたりアラスカ州漁業狩猟局は MSC 認証によってメリットを受ける業界や企業が窓口業務をするべきであるとして認証更新の窓口から撤退することとなった。その後、2010 年になってアラスカ漁業発展基金が窓口となり再審査をうけることとなったが、そこに所属する大手加工会社 8 社が MSC の審査費用の経済的支援を中止することを決めたため MSC の再認証審査の申請を見送ることとなった。これらの加工業者は主にアメリカ国内や日本にキングサーモン・ベにぎけを供給しており、MSC 認証による経済的な効果は低いため、莫大な認証費用を要する MSC 認証に否定的であったからである。結局、2012 年に巻き網船主協会が認証窓口を引き受けることとなり、2013 年 11 月に再認証の取得を果たした。巻き網船主協会が漁獲しているしろぎけは中国へ輸出された後に主にドイツやイギリスなど欧州諸国で消費されている。欧州では MSC 認証の認知度があるため巻き網船主協会や一部の加工業者は認証継続を訴えたのである。

一方、日本は 2007 年に水産エコラベル協議会が設立され、道漁連が中心となって MSC 認証に向けた準備を始めた。その後、認証費用が莫大にかかることと前述した通りアラスカの MSC 認証の先行きが不透明であったことから、MSC 認証申請を 1 年先送りにし、まずは北見管内での認証を目指すこととなった。MSC は日本で実施されている増殖事業に否定的であり、本審査において 1) 野生資源の管理がなされていないこと、2) 川において自然産卵しているさけがふ化場由来のさけではないという根拠がないこと、3) 野生資源がふ化場由来のさけから遺伝的影響を受けていないという証拠がないとの指摘を受けた。これに対して日本側は認証機関に対して回答するものの、増殖事業の理解をめぐる溝は埋まらず、「現段階では認証不適合」という評価をうけた。これに対して、道漁連では認証を受けるにはさらなる調査費用を要するだけでなく、増殖事業に支えられた生産システムの大幅な変更を要することから 2014 年に MSC 認証取得を断念することとした。

現在のところ、アラスカ以外でもカナダが 2013 年にしろぎけ漁業が MSC 認証を取得しており、ロシアも 2012 年にベにぎけ漁業とカラフトます漁業が認証され、現在しろぎけが認証審査中である。このようにしろぎけ生産各国において MSC 認証により欧州市場で有利に展開しようとする動きが見られるが、こうした MSC 認証がシェア拡大や価格上昇に繋がるのか否かについては現状のところ確認することは出来ない（少なくとも中国における輸入価格には影響していない）。今後の展望は不透明ではあるが、ここ数年においては MSC 認証が品質の善し悪しを超えて評価されるという状況にはならないのではないかと考えられる。

4. 需給変動調査事業の取り組みについて

(1) 趣旨

北海道におけるあきさけの漁獲量は、1980年代より飛躍的に増加したことから価格が著しく下落した。このような状況に対応するために道漁連では、安価なオスブナの中国への輸出振興や量販店をターゲットに生鮮フィレ（銀毛・Aブナ＝身色が「レッド」とされるもの）の販売促進といった流通対策・価格対策に取り組んできた。そして、その一環として1998年からは道漁連を事業主体として需給変動調整事業に取り組んでいる。

この需給変動調整事業は、安価なオスブナの冷凍品を買い取り、一定期間保管した後に主に消費地のユーザーに販売するものであり、その最終製品は国内で消費されることとなる。あきさけの水揚げは秋に集中しているが（図3-2-4）、オスブナ冷凍品は消費地において年間を通して消費されるため、産地でストックされたものが年間を通して供給されていくことになる（図3-2-6）。また、地域的には産地は北海道・三陸に集中しているが、需要は日本全国の広域にわたる。そのため、冷凍向けのオスブナは漁獲時点において販売の相手・数量・価格・時期が不確定であり、大量に水揚げされる場合や他魚種の水揚げが多い時には買い控えがおきやすい。需給変動調整事業は、こうした産地と消費地の時間的・地理的な需給のギャップを調整することを目的としており、水産物安定供給推進機構が事業主体に対して買取代金金利・保管料・入出庫料・加工料の助成と無利子融資を行うことでその円滑な買い取りを支援するものである。

(2) これまでの取り組み実績と需給変動調査事業の役割

表3-2-7にあきさけの需給変動調整事業の実績を示した。表の原料魚価格帯（買取価格）の下限値は過去三年間における買取予定期間中の安値月の平均価格であり、上限値は生産原価（基準年における平均価格を同年の漁業収入で除した値に漁業経営費を乗じた値）である。なお、冷凍品価格帯は原料魚価格帯の下限値をもとにして冷凍品の製造コスト等から製造原価を求めている。

これまでの原料魚価格帯の上限値（定置網の生産原価）と産地価格（その年の平均価格）を比較すると、2002年と2003年は生産原価よりも産地価格が低くなっており、そのため買取数量も多くなっていることが分かる。2001年と2005年についても生産原価よりは産地価格が高いもののその価格差が小さいため買取数量は多くなっている。2009年と2010年は生産原価よりも産地価格が低いが、水揚げ減少によって価格が上昇したため買取数量は少なくなっている。2011年は生産原価よりも産地価格がかなり高いものの東日本大震災の影響により輸出量が大幅に落ち込んだことから、冷凍向けの配分量の突発的な増加に対応したために買取数量が多くなっている。

1998年から2013年までの傾向としては、供給過多によって産地価格が低迷していた2000年代前半までは買取予定数量および買取数量が多かったが、2000年代半ばからは漁獲量の減少により産地価格が上昇しており買取予定数量および買取数量がそれまでよりも少なく

なっている。なお、各年度の買取数量と販売数量は原則一致するはずであるが、一致していないのは買取数量が原魚ベースであるのに対して、販売数量は製品ベースとなっていることによるものである。

この間の本事業の助成金額は、最低が2010年の973万円、最高が2001年の8,281万円となっており、経費（保管販売経費・諸費+金利）に占める助成金額の割合は平均で約42%

表3-2-7 需給変動調整事業(あきさけ)の実績

年	価格(円/kg)					数量(トン)		
	産地	原料魚価格帯	冷凍品価格帯	買取	販売	買取予定	買取実績	販売実績
1998	260	155-202	115-135	不明	不明	17000	2951	不明
1999	336	175-228	113-132	137	157	17000	4035	3974
2000	396	128-151	99-114	127	146	17000	1142	1142
2001	224	147-176	108-129	99	117	17000	6045	6045
2002	220	180-234	85-95	65	82	17000	4209	4152
2003	157	152-198	79-88	70	88	17000	5875	5810
2004	219	131-171	97-111	-	-	17000	-	-
2005	260	194-252	319-400	208	232	6800	1821	1763
2006	347	189-246	169-205	-	-	3700	-	-
2007	356	212-276	185-225	232	333	1000	491	402
2008	448	229-286	196-232	-	-	750	-	-
2009	332	276-357	219-269	-	-	750	-	-
2010	342	266-346	267-332	270	508	750	246	160
2011	477	306-398	340-427	312	431	4000	2175	1667
2012	465	350-405	336-381	232	335	3000	911	715
2013	432	376-405	374-399	254	361	1000	848	699

資料:北海道漁連資料 注:原料魚価格帯はオスメス込み、冷凍品はオスドレスのみ

ととなっており、これまで計4回1,356万円が積み立てられている。

では、事業の実施過程について見ていこう。事業主体である道ぎょれんは、6-7月頃から在庫状況や海外さけますの動向の検討を開始し、8月お盆前までには買取の方針を決定する。そして当年の買取予定数量、月別買取・販売計画、買取価格帯、助成金所要見込額（保管料・加工経費等）を明記して需給変動調整事業の実施申請を行う。

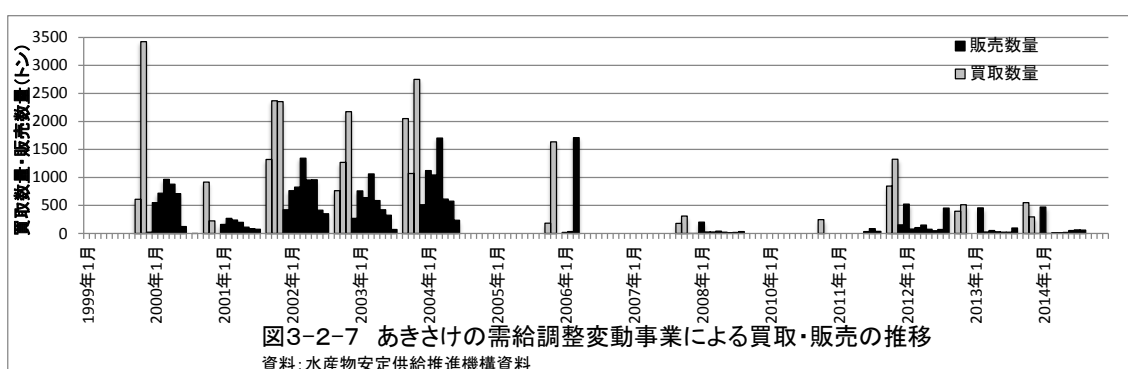
そしてあきさけの解禁後、産地におけるあきさけの水揚げと価格動向と他魚種（さんま、さば、いわし）の水揚げ動向を見ながら実際の買取計画を立て、例年水揚げが本格化する9月下旬から買取が始まることとなる。買取先は、道ぎょれんの小会社であるぎょれん総合食品（小樽）とぎょれん道東食品（根室）、北見、釧路、斜里、羅臼、根室といったさけ主産地の加工業者、標津漁協がある。2005年までは産地加工業者からの買取数量が多かったが、2007年からは道ぎょれん小会社2社の買取数量の占める割合が多くなっており、2013年はその2社のみであった。

これらの買取先に対して道ぎょれんから買取の時期・価格・数量について指示があり、それに応じて買取先は産地市場から原料（オスブナ）を調達して冷凍・保管・出荷することとなる。一定の数量がまとめて基本的には10日をひとつのスパンとして買取が実施される。図3-2-7は、需給調整事業による月別の買取・販売実績を示したものである。9月から11月まで買取しているが、量的には10月に買取数量が多い。これは、この時期に水揚量が急増し、それによって産地買受業者の買い控えやそれによる価格の下落が起こり、それを

となっている。なお、本事業の収支が赤字であった場合は基金に積み立てられた補てん金交付資金から補てん金が交付されるが、これまで計6回3,479万円の補てん金を受け取っている。また、事業により利益が生じた場合は補てん金交付資金として水産物安定供給推進機構に積み立てること

この事業によって買い支えすることで円滑な産地処理を促すためである。当年のあきさけの水揚げ金額はおおよそ 10 月中旬までの水揚げ量と価格水準によって決まってくるため、その時期に本事業を実施することが最も効果的であるといえる。

このように買取は水揚げが集中する時期に行われるが、販売は買取終了後の 12 月から翌年 8 月までの期間に行われる。図 3-2-7 を見ても分かるように買取数量が多かった 2004 年までは販売数量は翌年の 2-3 月をピークにそれ以降も一定数量が販売されていたが、近年は買取数量が少ないため翌年 1-2 月に集中的に販売し、それ以降は少量となっている。



販売先は、1999 年から 2005 年（事業年度）までは小会社の漁連販売、道内加工業者を中心に 2-7 業者への販売であったが、2007 年からは消費地市場（東北から九州）の卸売業者、水産食品メーカー、冷凍食品メーカー、弁当惣菜メーカー、生協など多様化しており年間の販売業者数は 18 - 68 業者と増えている（これらの販売先からさらに末端零細なユーザーに流れていくものも多く多様な形態で消費されている）。図 3-2-7 で確認した通り、近年は翌年 1-2 月に販売量が集中しており、これは 1-3 社に集中的に販売されていることによるものである。3 月以降、事業終了までは多数の販売先に小口販売がなされている。

これらの販売先は、当期の水揚げや浜値の動向を把握しており、道ぎょれんとの価格交渉においては原料価格と生産コストを踏まえたシビアな価格設定がなされている。そして、本事業によって販売される製品の販売価格が決まると、それがオスブナ冷凍品の最低価格となることから、オスブナ冷凍品全般の価格帯もおおよそ決まってくる。そのため、オスブナ冷凍品は 10 月上旬くらいまでには当期に供給されるおおよその数量と価格について見込みをたてるのが可能となり販売先にとっては計画的に原料を調達することが出来ることになる。すなわち、本事業は販売先にとってもメリットのある事業であるといえる。

一方、産地側にとってオスブナ冷凍加工は、このようなシビアな販売価格であることに加えて、長期間多頻度小口配送であるため運送費・保管費がかかり、さらに近年は運送費が値上がりしていることもあって利ぎやが少なくなっている。そのため、産地ではオスブナ冷凍加工を積極的に取り組む動機は薄れているため、買取代金金利、保管料、入出庫料、加工料が助成される本事業の意義は大きく、事業主体のみならず、買取先そして産地にとってもメリットの大きい事業であるといえる。

以上のように、本事業は、安価なオスブナ冷凍品を買い取り、一定期間保管した後に主に消費地のユーザーに販売するものであり、産地と消費地の時間的・地理的な需給のギャップを調整する役割を果たしている。ただし、本事業は最低価格帯の一部製品を買取販売するものであり、冷凍向けオスブナの需給対策・価格対策としては限定的な取り組みといわざるをえない。そのため、道ぎょれんではオスブナ対策として1990年代後半から本事業や輸出促進と並行して国内における消費拡大を目的とした高次加工品の製品開発・販売促進に取り組んでいる。以下では、その具体的取り組みとしてぎょれん総合食品株式会社によるあきさけ加工の実態について見ていくことにする。

5. ぎょれん総合食品株式会社によるあきさけ加工

ぎょれん総合食品は、オスブナ対策を目的に、道ぎょれんの小会社として1995年に設立され、翌年3月から小樽市の石狩湾新港背後地の工場で操業を開始している。この工場の立地場所については道ぎょれん内で議論があったが、全道および札幌からのアクセスがよく、また小樽地区にはさけを扱う加工業者が少なかったこともあり現所在地に建設することが決まった。2004年には道ぎょれん小会社のぎょれん総合加工センターと経営統合し、2009年に漁連販売の食品工場部門（札幌市）を譲受している。近年の年間販売金額は60 - 70億円で推移しており、道ぎょれんの小会社のなかでは干貝柱・昆布の販売・輸出を手掛ける漁連北光に次いで年間売上高の大きい会社となっている。

ぎょれん総合食品は、現在、第一工場（5,867 m²）、第二工場（2,665 m²）、食品工場（4,252 m²）を有し、社員とパートを合わせて230名が働いている。製造されている製品は、秋さけ製品（フィレ等）、たこ製品（ボイル、生冷）、魚卵製品（数の子、いくら、たらこ）、フライ・から揚げ製品（秋さけ、ほたて、ほっけ、いか、こまい、かれいなど）、昆布製品（刻み、角切り）がある。主たる製品であるしろざけは、斜里ウトロ地区中心に、日本海地区、釧路地区から調達しており、2011年3,300トン、2012年3,300トン、2013年4,000トン、2014年3,400トンとなっている。ちなみに、近年は道漁連全体でしろざけを1万トン程度原料として調達しており、ぎょれん道東食品が1,500 - 2,000トン、残りは他の加工業者での委託加工となっている。

第一工場（5,867 m²）は、しろざけのドレス・フィレ加工中心に、他魚種の冷凍品、たこ製品が生産されている。しろざけの加工処理能力は1日110トン（60-65名程度で3ライン稼働）である。ここではその他の製品も含めて年間5,000トンくらいの製品生産しており、加工業者や業務筋（消費地の卸売業者、水産食品メーカー、冷凍食品メーカーなど）に販売する製品が中心である。冷蔵能力は3,000トンであり、一部は近隣の倉庫業者にも保管されている。近年は国内の需要拡大を図るために冷凍フィレにおいては骨取りフィレや熟成フィレ、生フィレについてはウロコ取り製品やカマ取り製品といった加工度の高いフィレ製品の生産に取り組んでいる。

第二工場（2,665 m²）は、2014年4月から稼働しており、1-8月フレーク、9-12月魚

卵を生産している。なお、鮭フレークは道内の委託業者が生産をやめてしまい、道ぎょれん商品としての供給責任もあるので2014年4月からこの工場を生産を開始している。近年はぶりの水揚げが道内で増加しており、ぶりを原料としたフレーク商品の生産も開始されている。魚卵についてはそれまで札幌工場を生産されていたが、汚水処理能力が低く生産能力に問題があったため本工場を生産されることになった。2014年の生産実績は鮭フレーク200トン、いくら醤油漬250 - 300トン、たらこ200トン、数の子2,000トンとなっている。これらの製品の6 - 7割は生協へ出荷されている。また消費地向けに出荷される製品は道漁連小会社であるぎょれん鹿島食品センターに出荷され、そこでパック詰め作業が行われている。

食品工場は、フライ・から揚げ製品を中心とした高次加工冷凍食品（あきさけ、ほたて、ほっけ、いか、こまい、かれい、ぶりなど）を生産している。販売先は生協が中心であり、一部は量販店にも販売されている。食品工場は、かつては昆布巻きなどの生産を行っていたが、2007年の中国ギョーザ事件以降、冷凍食品において国産が見直されるようになったのを契機に高次加工冷凍食品の販売促進に重点が置かれることとなり、積極的な設備投資と製品開発・販売促進が進められてきた。製品生産高は800トン程度であったが、5年前に増改築し、その後は2,000トン程度となっており、販売金額が最も伸びている部門である。現在、製品アイテム数は280 - 300アイテムであり、主力製品はあきさけフライ（600トン）である。製品開発は、ぎょれん総合食品あるいは道ぎょれんの加工食品部が担当し、道ぎょれん営業部がその最終判断および販売を担当している。また、逆に道ぎょれん営業部や消費地支店から加工食品部を通して漁連総合食品に製品開発の提案がなされる場合もある。例えば、現在ヒット商品となっている「秋鮭のポテトフライ」は、こまいの販売対策として東京支店の営業担当がポテトパウダーを使用したフライ商品を提案したことがきっかけとなり開発された商品である。ポテトパウダーを使用した商品は他社からも販売されているが、ぎょれん総合食品ではポテトパウダーは道産にこだわりホクレンから仕入れ、あきさけを生ではなく低温・定塩処理して差別化を図っている。

以上のように、道ぎょれんではあきさけ対策として近年は生鮮対策と国内対策に力を入れており、漁連総合食品はこれまで着実に成果をあげている。ただし、現在、いくつかの課題も抱えている。そのひとつは原料の価格高騰である。近年はあきさけの浜値が上昇しており、また運送費も上昇していることから一部製品では価格の値上げを予定しており、消費にも影響があるものと考えられる（2014年の末から大手の冷凍食品メーカーが製品全般において軒並み価格をあげている）。さらに、労働力確保についても課題を抱えている。ぎょれん総合食品の工場は住宅地からは離れた場所にあるため労働力確保は容易ではない。現在も半数はマイカー通勤であるが、半数はタクシー送迎となっている。そのため2015年5月からはベトナム人研修生を受け入れることになっている（最終的には30名を受け入れる予定）。

6. あきさけにおける需給調整の課題

以上述べてきたように、今日、あきさけは国内外に多様な需要があり、道ぎょれんでは輸出促進・国内消費拡大（生鮮フィレ、冷凍フィレ、高次冷凍加工品）と多面的な需給対策が実施されている。そして需給変動調査事業も道漁連の需給対策の一環として実施されており、冷凍オスブナの安定供給に寄与している。

こうした道ぎょれんの多面的な需給対策により 2000 年代後半からは安定的な需給が実現されているといえるが、これは自然条件（海洋環境条件の変化による来遊資源の減少）と市場条件（海外需要の増大と円安基調への転換）の変化によるところも大きい。また、価格高騰は漁業者には望ましい状況といえるが、需給調整に取り組む道ぎょれんや産地加工業者・消費地の最終ユーザーにとっては必ずしも望ましい状況とは言えず、製品価格の引き上げも見受けられる。

今後も外部条件の変化にともない日本におけるさけ・ます類の需給は変化していくことは避けられないが、それに対して柔軟かつ主体的に対応する力が産地に形成されているとはいえず、道漁連をはじめとした系統団体に期待される需給調整の役割は大きくなっていくものと考えられる。とりわけ、今後、資源が増加局面となり水揚量が 20 万トン近くまで回復する可能性があるが、かつてそのレベルの水揚げがあった時代よりも産地加工業者の弱体化が進んでおり、道漁連による需給対策にも限界があるといわざるをえない。今後は、産地加工業者との役割分担も含めて新しい需給調整対策が求められていくものと考えられる。

参考文献

- (1) 安藤潤 (2015) 『水産エコラベル制度の評価と国内での活用に関する研究』東京海洋大学修士論文。
- (2) 佐野雅昭 (2014) 「日本をとりまくサケビジネスの動向」『北日本漁業』第 42 号、p29-38。
- (3) 佐野雅昭 (2008) 「北海道におけるアキサケ輸出拡大の内実-輸出拡大が産地にもたらした構造変化とその意味-」『漁業経済研究』第 53 巻第 2 号、p43-66。
- (4) 日刊シーフーズ・ニュース編集局・日刊水産通信編集局編 (2014) 『水産物パワーデータブック 2014 年版』水産通信社。
- (5) 濱田武士 (2012) 「イクラ製造業の寡占化とその問題」『漁業経済研究』第 56 巻第 1 号、p51-64。
- (6) 北海道定置漁業協会 (2014) 「平成 25 年度サケマス流通状況調査報告-秋サケの消流事情を中心に」
- (7) 山口修司 (2014) 「定置漁業権の切替とサケ定置網漁業の経営問題」『北日本漁業』第 42 号、p45-55。

3-3 すけとうだら

株式会社 水土舎 麓 貴光

1. すけとうだらの国内生産動向

(1) 国内生産量の推移

我が国のすけとうだら生産量は、1972年の3,035千トン进行ピークに、1970年代後半から1980年代前半にかけて1,500千トン台で推移してきた。その後、1990年代前半にかけて急激に減少し、現在は220~230千トンで横ばいとなっている（図3-3-1）。

我が国において、すけとうだらは、主に沖合底びき網漁業、刺網漁業、定置網漁業によって漁獲されている。漁業種類別の生産量の推移をみると、近年は沖合底びき網漁業での生産量が緩やかに増加し、総漁獲量に対する割合が高まっている。なお、すけとうだらは1997年からTAC対象魚種として総漁獲量の上限が設定されている。漁獲枠は、漁業種類によって農林水産大臣が配分する大臣管理分（沖合底びき網漁業）と都道府県知事が配分する知事管理分（刺網、定置網、延縄）に区分されて運用されている。

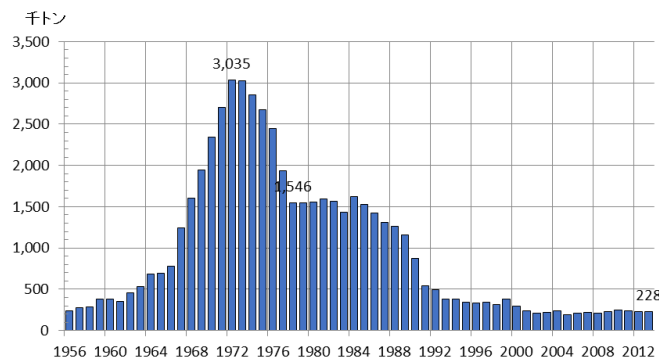


図3-3-1 すけとうだらの国内生産量の推移

資料：漁業養殖業生産統計年報

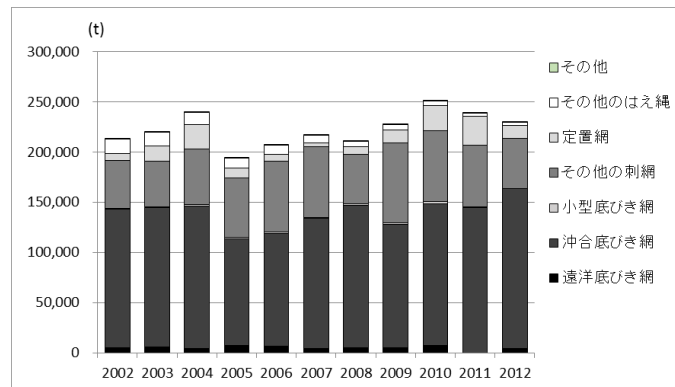


図3-3-2 すけとうだらの漁業種類別生産量の推移

資料：漁業養殖業生産統計年報

(2) 北海道におけるすけとうだら生産量の推移

我が国におけるすけとうだらの主な産地は北海道で全体の約90%を占める(図3-3-3)。次いで、岩手県、宮城県、青森県が多い。主要産地である北海道の生産量・単価の動向を整理すると、道内での主要産地は沖合底びき網船の基地を有する釧路、根室、オホーツク、宗谷、胆振の各地区である。中でも釧路、オホーツク、胆振が近年の主力産地となっている。また、すけとうだらの沿岸漁業での産地は渡島地区(噴火湾沿岸の刺網、定置網漁業)が主力となっている。近年は、沿岸漁業でのすけとうだら生産量が減少傾向であり、沖合底びき網漁業の生産量シェアが高まっている。

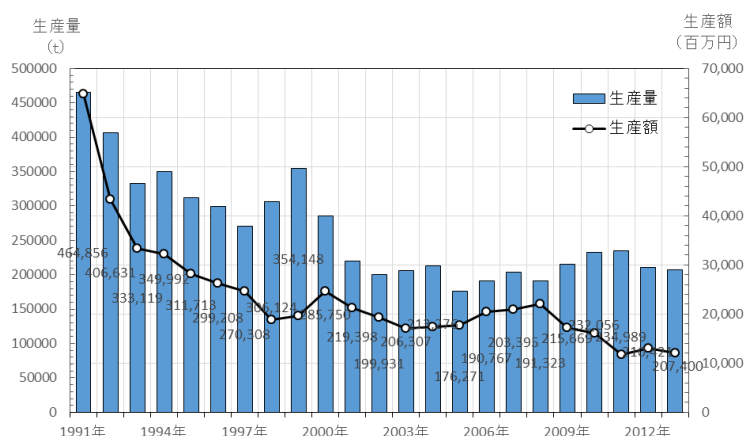


図3-3-3 すけとうだらの北海道における生産量・生産額の推移

資料：北海道水産現勢

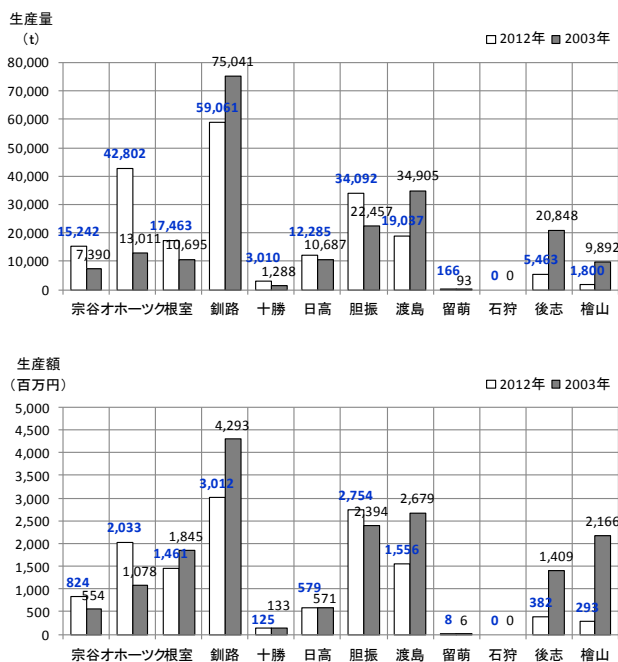


図3-3-4 すけとうだらの北海道内地区別生産量・生産額の動向

資料：北海道水産現勢

道内地区別のすけとうだらの漁獲量と単価を図3-3-5に示す。最大の産地である釧路地区の単価は、変動はあるものの40円/kg～50円/kg程度の水準となっている。宗谷地区、オホーツク、日高、十勝の各地区も同様で、近年は50円/kg前後の水準である。これらの地区は、沖合底びき網漁業による漁獲が主体であり、漁獲物は陸上すり身加工の原料向けが主な用途となる。

また、根室、胆振、渡島、後志の各地区は、2008年以降、価格が下落傾向を示しており、近年は80～90円/kg台となっている。これらの地区は、刺網漁業、定置網漁業の沿岸漁業による漁獲が主体となっている地区である。産卵で沿岸に寄ってきた資源を主対象としており、卵の価値によって産地価格の水準が規定される。

さらに、檜山地区では産地価格150～200円/kgと最も高い水準となっている。檜山地区は延縄漁業による漁獲で、最も魚体に傷がつかず、鮮度・品質が良い状態で水揚げされる漁法であることから「釣り物」としてブランド化されていることが背景にある。檜山地区も成熟したすけとうだら資源が主対象となっており、卵の価値が産地価格形成の重要な規定要因となっている。

このように、道内のすけとうだら漁業生産は、漁法や主対象とする資源の成熟度（卵の状態）によって、産地価格帯が大きくは3段階に区分される。産地価格は、最終用途に影響を受けているものと考えられ、同じすけとうだらという魚種でも、多様なマーケットが形成されているといえる。

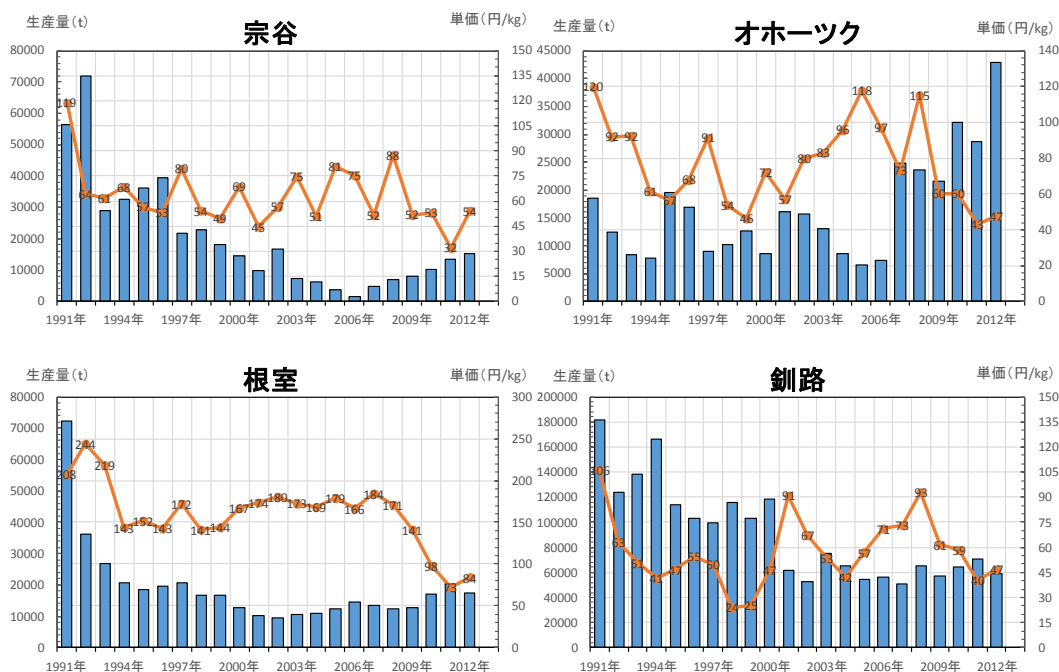


図3-3-5 地区別生産量・単価の推移（1）

資料：北海道水産現勢

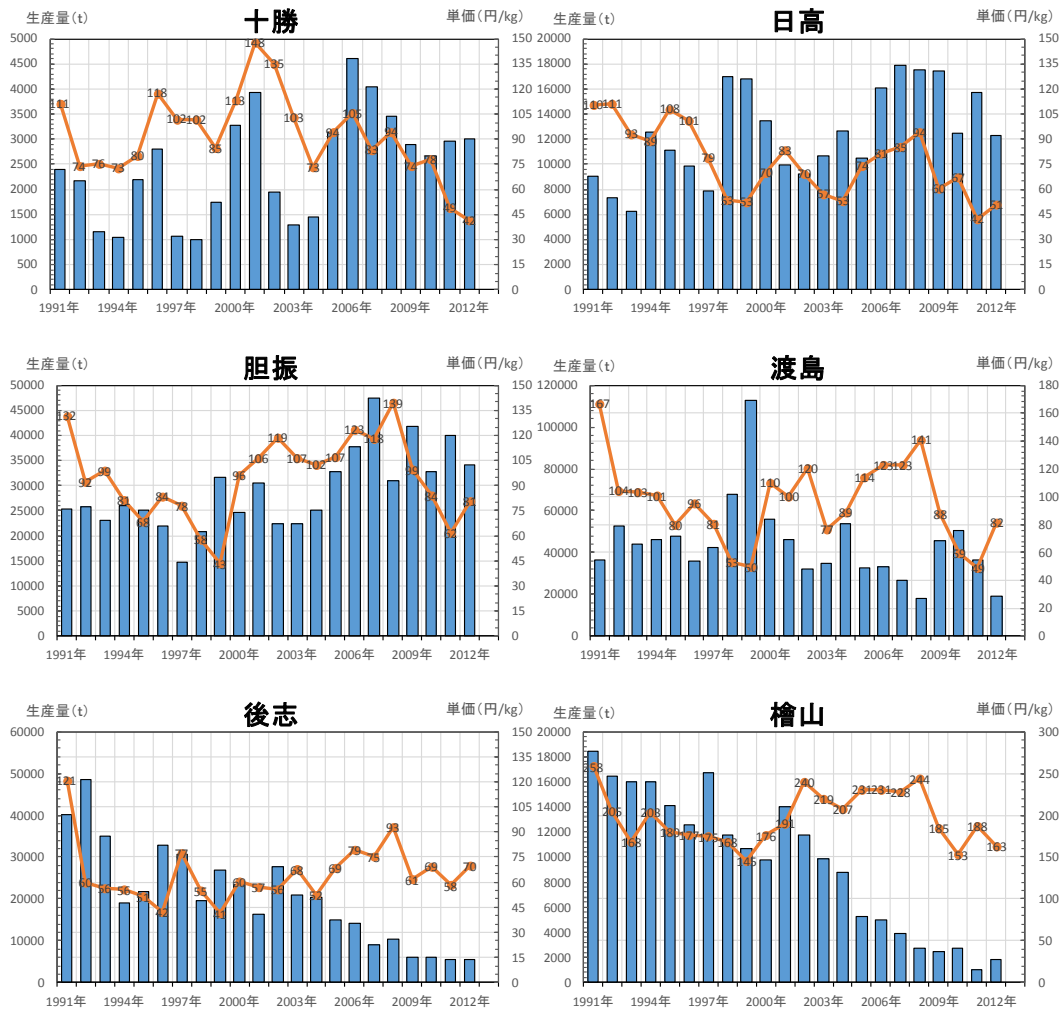


図3-3-5 地区別生産量・単価の推移(2)

資料：北海道水産現勢

2. 国内におけるすけとうだらの需給構造

(1) すけとうだらの用途の概観

すけとうだらの用途は、魚体と卵で大きく分かれる。かつて、国内生産だけで 300 万トンを超え、長く 150 万トンレベルの生産量を維持してきたすけとうだらは、「すり身」加工技術の開発によって有効に活用されるようになった。現在も、オスやメスのガラは国内陸上加工のすり身原料として活用される割合が高い。

一方、近年は、魚体をブロック凍結して中国向けに輸出する数量が増加傾向で、従来からの韓国向け輸出とともに、国産すけとうだらの重要なマーケットとして位置づけられている。

また、メスは産地で一次処理（腹出し等と呼ばれる）され、生原卵（以下、すけこ）として、国内のたらこ加工品（めんたいこ等含む）の原料となる。

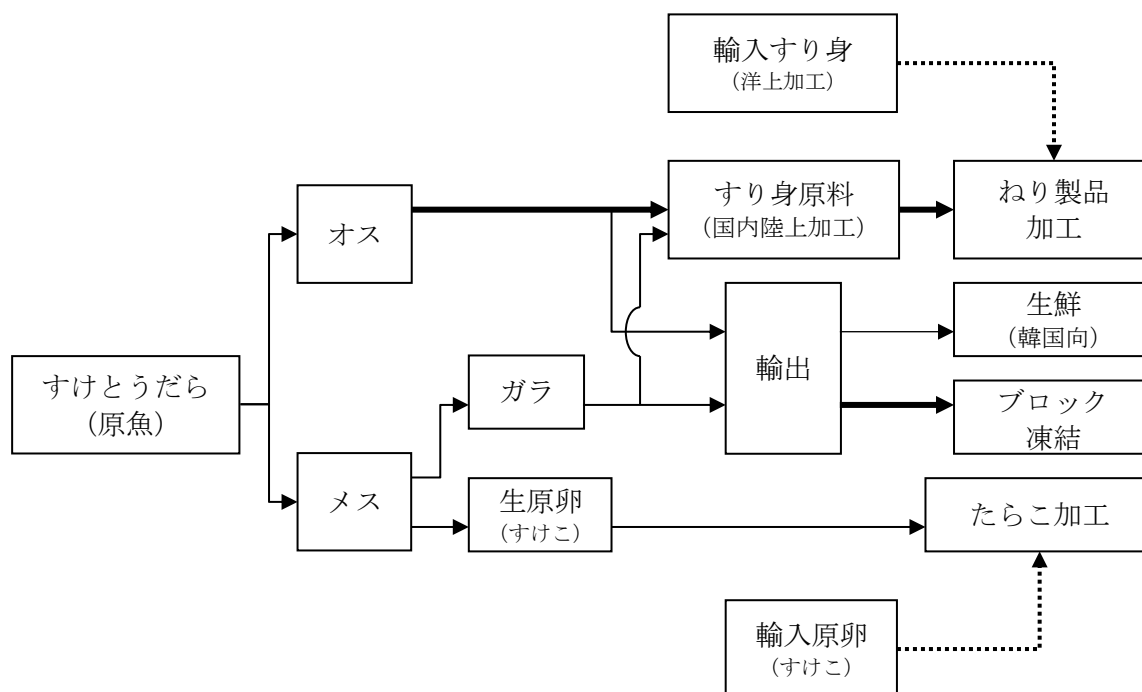


図 3-3-6 すけとうだらの用途概観

(2) すけとうだらすり身の需給構造

① 国内陸上加工すり身

我が国における陸上すり身加工品の生産量の推移を図 3-3-7 に示した。2002 年から 2007 年にかけて生産量は減少傾向であったが、その後徐々に増加傾向にあり、2012 年のすけとうだらすり身生産量は 64,655 トンであった。これを、以下に示す歩留まりを考慮して原魚量に換算すると、179,597t となり、約 18 万トンの原魚がすり身に加工されていると推定される。ラウンド (100%) ⇒ドレス (頭、内臓除去) (60%) ⇒すり身 (60%)

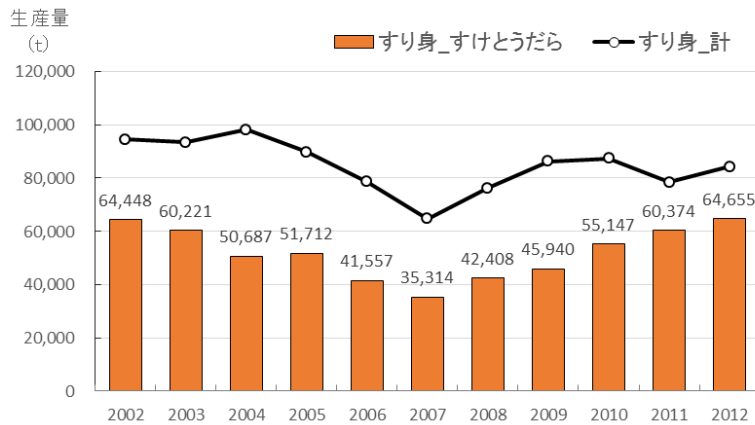


図3-3-7 国内におけるすり身の生産量（陸上）

資料：水産加工統計

② 輸入すり身

すけとうだらは、輸入割当枠が設定されているIQ品目であるが、割当枠の総量100万トンを超える水準となっており、輸入実績と比較して大幅に上回っている。実質、輸入障壁とはなっておらず、近年の輸入量は増加傾向で、アメリカからの洋上すり身の輸入を主体として10万トン以上が輸入されている（図3-3-8）。

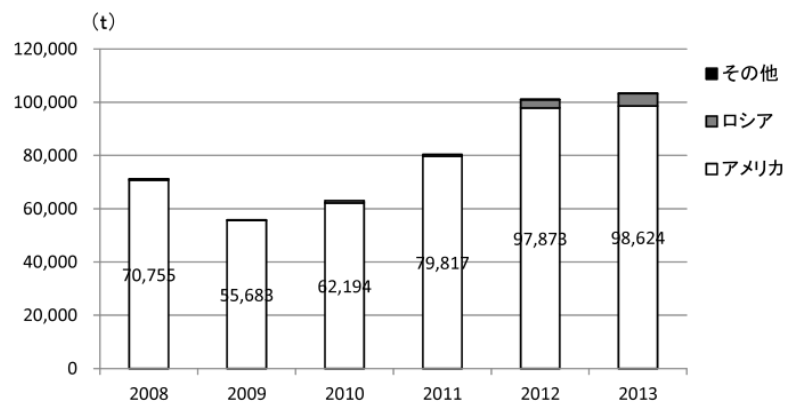
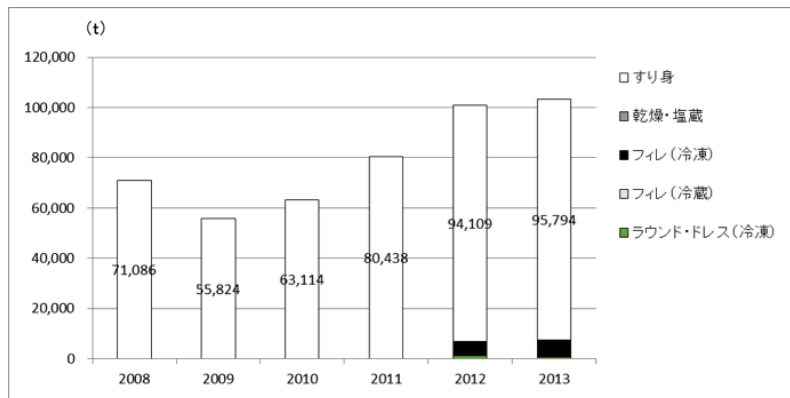


図3-3-8 すけとうだらの相手国別・商品形態別輸入量の推移

資料：財務省貿易統計

洋上すり身の輸入量の増大の背景にはすけとうだらの世界的な増産がある。すけとうだらは世界的に見ればアメリカ、ロシアが主産地であり、それぞれ130万トン、160万トン程度の漁獲量となっている。アメリカでは2008年～2010年にかけて資源状況の悪化からTAC枠の引き下げがあり80万トン程度の生産量となったが、近年はTAC枠の引き上げを行い120～130万トン程度の生産量に回復している。また、ロシアでは2004年以降増産が続いており、日本の約20万トン強、韓国の4～5万トンの生産量を加えると太平洋北西部では180万トンを超える生産量となる。したがって、全体では300万トンを超える水準となる。

ここで、ロシアの生産量160万トンには、韓国との合弁事業での生産量約20万トンが含まれている。

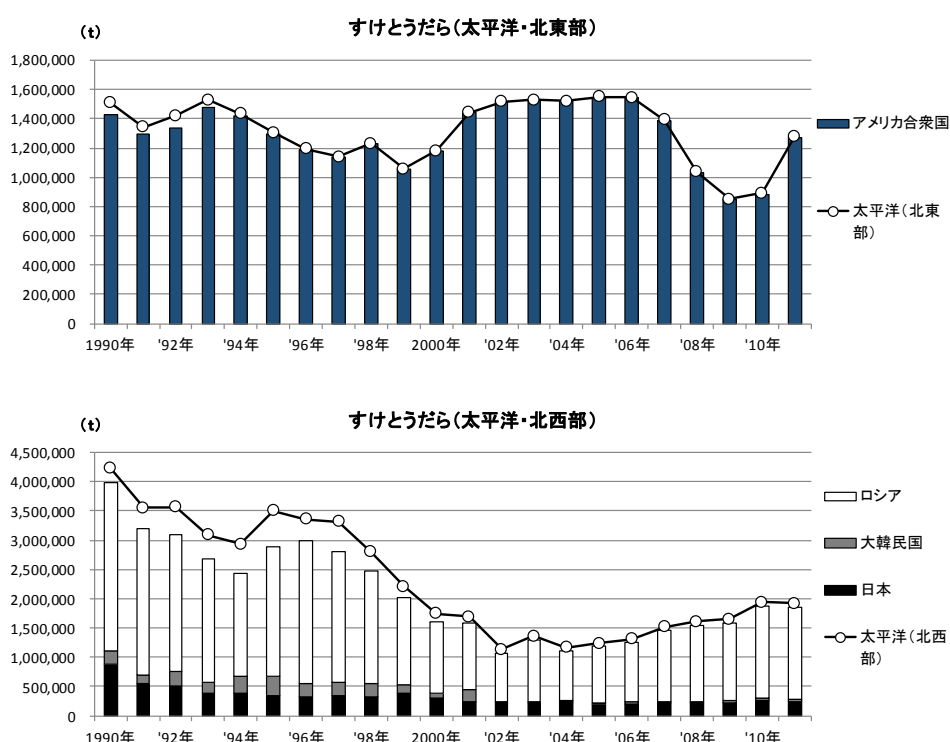


図 3-3-9 すけとうだらの国別生産量の推移

資料：FAO 統計

2013年と2009年のすり身の輸入価格をみると、両年の為替では2013年の方が円安(2009年平均93.07円/ドル、2013年平均97.60円/ドル)であるにもかかわらず、アメリカ、ロシアともに価格が下落している。これはすり身の原料となるすけとうだらの増産が背景にあり、我が国への輸入量の増加の要因と推察される(図3-3-10、3-3-11)。

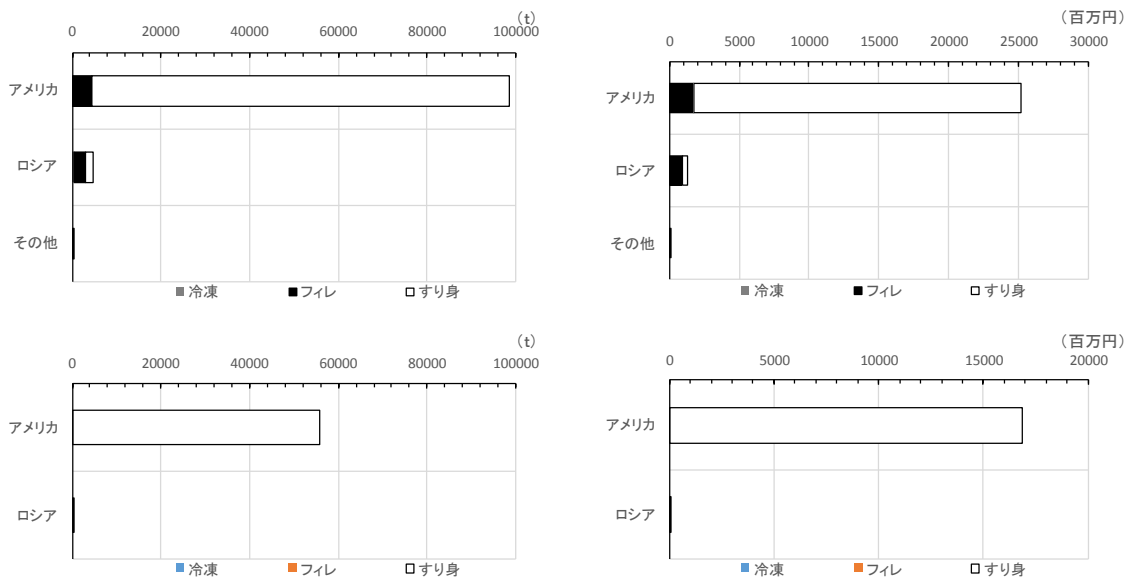


図3-3-10 すけとうだらの相手国別・商品形態別輸入量の動向
(上：2013年、下：2009年) 資料：財務省貿易統計

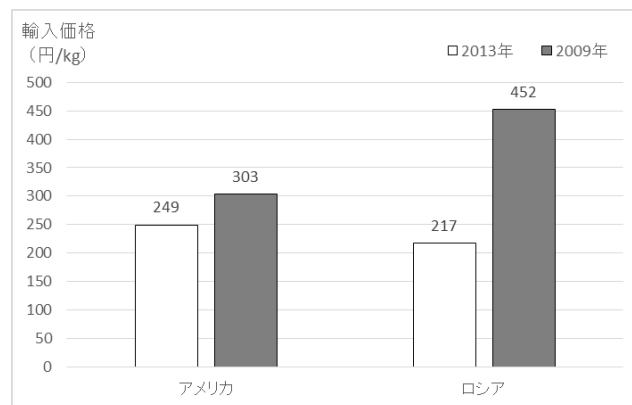


図3-3-11 すけとうだら（すり身）の国別輸入価格の動向
資料：財務省貿易統計

③ 我が国のすり身の最終需要

我が国におけるすり身の最終需要はねり製品（かまぼこ等）である。国内の陸上加工すり身は、色や品質等から「陸上2級」という格付けで、輸入の「洋上すり身」よりも下位の位置付けとなっている。そのため、国内陸上加工すり身の価格は、輸入の洋上すり身よりも安く、主な最終用途は「さつま揚げ」等の揚げ物製品や魚肉ソーセージである。これらの用途は、同じ輸入すり身でも、すけとうだらを原料とした洋上すり身ではなく、イトヨリや南方系のたら類のすり身と競合する。これら南方系のたら類等を原料とした輸入すり身は、原料魚の減産（乱獲が原因と考えられている）によって生産量が減少しており、我が国への輸入量も減少している。

(3) たらこ加工製品

① すけこ (国産生原卵)

日本におけるすけこ(すけとうだらの原卵)の推定生産量の推移を図3-3-12に示した。2011年の推定生産量は3,500トンである。すけこは、産卵のために沿岸に回遊してきた魚群を対象として漁獲されたすけとうだらから生産される。そのため、すけこの生産は主に沿岸漁業ですけとうだらを漁獲する地域が主産地となり、北海道内では渡島や桜山地域が主産地となる。道内の沖合底びき網漁業で、抱卵したすけとうだらを漁獲対象とする船団は室蘭地区の船団のみであるが、漁期や漁場も限られており、量は少ない。

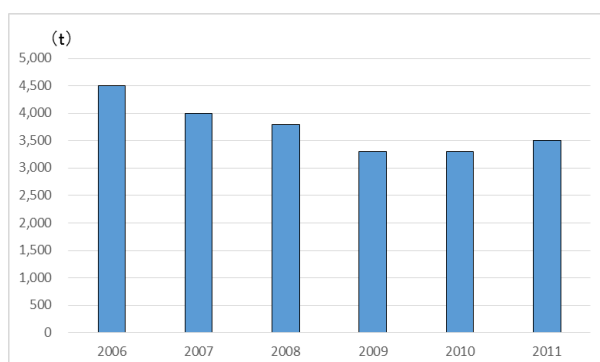


図3-3-12 すけこの推定生産量の推移

資料：水産物パワーデータブック

② 輸入原卵

すけとうだらの卵は、たらこ加工品(めんたいこ等含む)の原料として40,000トン程が輸入されている。主な輸入国はロシア(61%)、アメリカ(38%)である(なお、シェアは2013年実績)。輸入価格はロシアが965円/kg、アメリカが776円/kgとなっており、ロシア産が高くなっている。

国内産のたらこ原料推定生産量が3,500トン程度であることを考慮すると、たらこ加工品の90%以上が輸入原料となっていることがわかる。

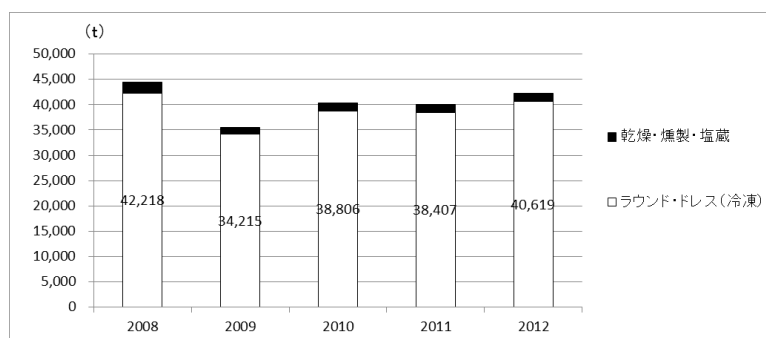


図3-3-13 すけとうだらの卵の輸入量の推移

資料：財務省貿易統計

③ たらこ加工品の生産動向

たらこ・めんたいこ製品の生産量の推移を表3-3-1に示した。2006年以降は統計資料の仕様変更により、「その他計」のみとなった。2006年以降の国内加工量は2005年の公表数量をベースに塩蔵たらこ、めんたいこも表中記載の前年比で計算した推定値である。

たらこ・めんたいこの生産量は年々減少傾向にあり、2011年の推定生産量は約3.6万トンである。つまり、たらこ・めんたいこのうち、国内のすけこの割合は約10%である。

単位:t

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
塩蔵たらこ	20,256	16,396	18,183	19,006	19,000	17,100	15,400	15,400	13,860	12,470
					05年比100%	06年比90%	07年比90%	08年比100%	09年比90%	10年比90%
めんたいこ	23,696	25,776	26,437	24,025	26,400	26,400	26,400	27,720	29,106	30,560
					05年比110%	06年比100%	07年比100%	08年比110%	09年比105%	10年比105%

※2006年以降は統計資料の仕様変更により、「その他計」のみとなったため、2006年以降は推定値である。
2006年以降の国内加工量は2005年の公表数量をベースに塩蔵たらこ、めんたいこも表中記載の前年比で計算した推定値である。

表3-3-1 たらこ・めんたいこの生産量の推移

【※平成18年以降は、統計仕様変更により推計値である】資料：水産物パワーデータブック

(4) 輸出

我が国のすけとうだらの輸出は、近年、中国向けブロック凍結が主体となっている。かつて中国と二分していた韓国向け生鮮輸出が2011年の東日本大震災以降減少したが、その分を中国向け・ブロック凍結が補っている現状にある。

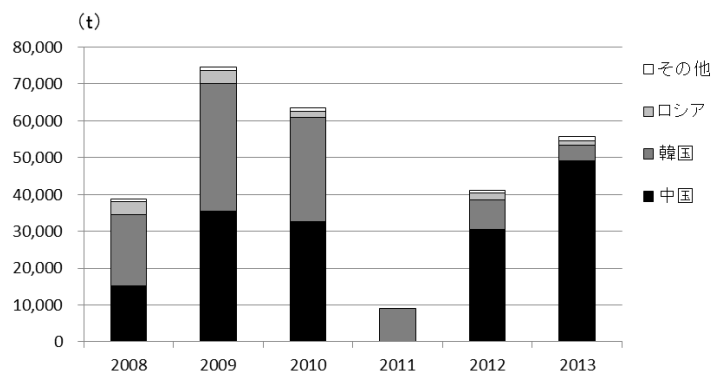


図3-3-14 すけとうだらの相手国別輸出量の動向

資料：財務省貿易統計

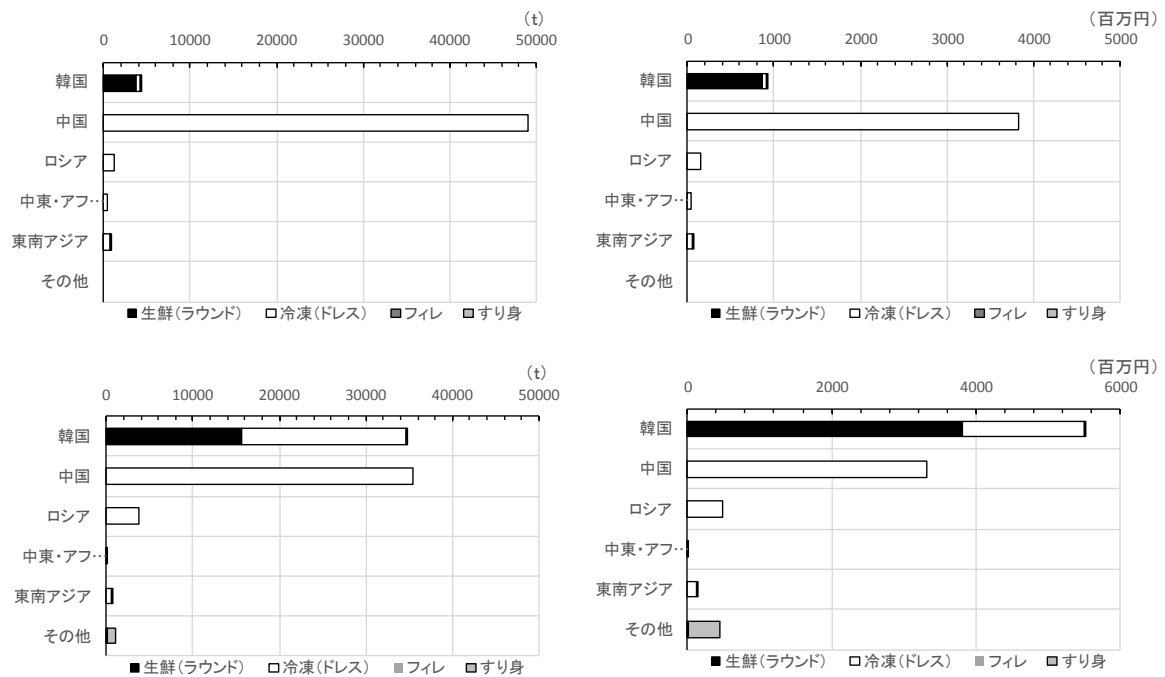


図 3-3-15 すけとうだらの相手国別・商品形態別輸出量の動向
(上：2013 年、下：2009 年) 資料：財務省貿易統計

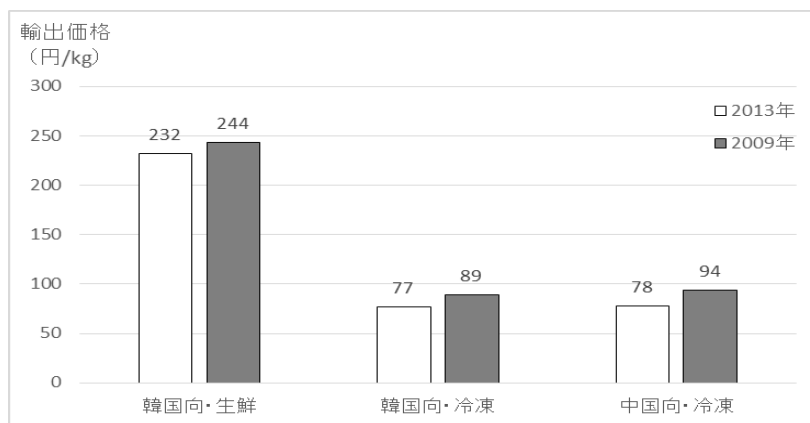


図 3-3-16 すけとうだらの相手国別・商品形態別輸出価格の動向
資料：財務省貿易統計

3. 我が国のすけとうだら需給の展望

(1) 世界的なすけとうだらの需給動向

世界的に白身魚の需要が高まる中で、すけとうだらへの需要も例外ではなく、すり身原料やフライ原料としての需要が堅調である。前節で示したとおり、世界的なすけとうだらの供給量のシェアをみると、圧倒的にアメリカ、ロシアの2国が高く、日本は300万トン中の20万トン程度を占めるに過ぎない。

すなわち、巨視的に見れば、我が国のすけとうだらの需給構造は、世界的な需給構造の中に組み込まれており、国内の需給バランスのみで規定される状況にはないといえる。我が国のすけとうだら魚体の仕向けは、大部分が国内陸上加工のすり身原料向けであるが、国内のねり製品加工業者は原料調達を輸入洋上すり身にシフトしており、陸上すり身生産量の約1.5倍の輸入量がある。さらに、陸上2級のすり身は洋上すり身よりも格付けが下位であり、その価格は洋上すり身の価格によって規定される状況である。現状、洋上すり身の生産量は増大しており、価格は下落していることから、国内陸上すり身の販売価格は低く抑えられざるを得ない。

ここで、世界的なすけとうだら需要を概観すると、以下のとおりである。

アメリカ：洋上すり身120万～130万トン（原魚ベース）⇒各国に輸出

ロシア：内需40万トン（自国産）

輸出100万トン（中国向け・フィレー原料⇒マクドナルド・フルオフィッシュ）

韓国20万トン（合弁事業での漁獲量）

韓国：全体で25～26万トンの内需

⇒ロシアとの合弁事業で20万トン

⇒ロシア海域での韓国船への漁獲割当：4万トン前後（洋上凍結）

⇒日本からの生鮮品輸入（1～2万トン）

日本：陸上すり身原料18万トン

輸出5万トン（中国向け・フィレー原料）

国内生鮮需要数千トン

(2) 韓国における需給動向

韓国のすけとうだら需要は堅調で、世界でも有数の消費国として認識され、我が国の需給動向にも少なからず影響を与える。ここでは、1999年ころから韓国のすけとうだら市場の開拓に取り組んできた北海道機船漁業協同組合連合会（以下、機船連）への聞き取り調査に基づき、韓国におけるすけとうだらの需給動向について概観する。

韓国におけるすけとうだらは重要な品目として位置づけられ、安定供給を担保する施策も講じられている。例えば、ロシア海域で韓国船に割り当てられている漁獲量のうち、2万トン（1～2隻の1公開分）を政府が直接買い上げ、適宜放出してすけとうだらの流通量を調整している。

また、ロシアとの合弁事業で漁獲される分については、ロシア国内ではプロパーの漁獲分として扱われ、他国割当分の入漁料等のコストがかからないこと、一方で韓国国内では国内貨物扱いで関税がかからないことから、韓国国内では安価に流通しているとのことであった。ただし、合弁事業の漁船は船齢が35年以上を経過しており更新の必要性が高まっているものの、現状と同様の規模で漁船の更新が図られるかどうかは未知数とのことであった。合弁事業による供給が細る可能性もあり、その代替となる供給経路が必要になる可能性は高い。

(3) すけこの需給動向

たらこ加工品の原料となるすけとうだらの卵についても、ロシアからの輸入原卵が主流となっており、道内沿岸漁業が主な供給源となる国産生原卵は高品質・高価格帯の限定された市場をターゲットとした商品の原料として利用されている。

このような高価格帯マーケットの動向如何で需給も変動するが、現状では沿岸漁業でのすけとうだら漁獲量が大きく減産しており、需給は逼迫している状況と評価される。また、輸入原卵も近年の円安の進行も一因となって原料高が続いており、たらこ加工業者にとっては厳しい経営環境となっている。

(4) 我が国のすけとうだら需給の展望

①国内の陸上すり身原料の展望

ねり製品加工業者の原料調達に関しては、全体的に輸入の洋上すり身が主体である構造に大きな変化は生じないと考えられる。

一方で、国産すけとうだらの陸上すり身の需要は、低価格の原料を使用する揚げ物製品や魚肉ソーセージ等のマーケットで根強く存在している。また、国内陸上すり身加工業者は、現在6社程度（全国すり身協会加盟業者数）にまで減少し、生産量の減少ー低位安定状況下で、残存するすり身加工業者による国内原料の確保競争が生じている状況（背景には代替原料として期待されたホッケの減産も影響）が見られる。

②中国向け輸出の展望

輸出は中国向けのブロック凍結品を中心に堅調なニーズがある。中国向けは、マクドナルドのフィレオフィッシュ等に代表されるフライ商材向けのフィレー加工原料として輸出されているものである。このような白身魚の需要は世界的に大きいものの、供給サイドでは資源管理の強化等があり、需給は逼迫している。そのため、輸出価格も高止まりの傾向であり、国内の陸上すり身加工業者は輸出仕向けとの競争にもさらされている。

このような状況は当面持続するものと考えられ、中国向けの輸出量も（中国経由の迂回輸出も含め）しばらくは維持（もしくは増大）するものと予想される。

③韓国向け輸出の展望

韓国向けの生鮮すけとうだら（鮮太・センチ）需要は堅調だが、震災以降、日本からの輸出が大幅に減少した。韓国国内の大手スーパーでは、カナダからの空輸を行う等の対応を採るところも出てきている。

しかし、韓国から見て、コスト・価格・品質等の点で国内需要に見合う生鮮品の輸入先としては北海道以外にはない。今後の供給量の減少バイアス（ロシアとの合弁事業船の高齢化問題）も考慮すると、日本産の輸出先としては有望と考えられる。

④すけこの展望

沿岸漁業（刺網、定置網、延縄等）で漁獲されるすけとうだらの産地価格の規定要因として重要な位置を占める卵の需要は、たらこ製品の需要が停滞する中で、弱含みで推移との見解（道漁連の見解）がある。しかし、円安の影響もあって輸入原卵の調達価格が高騰している状況も見られ、国産原卵への引き合いが強まる可能性もある。ただし、国産原卵は需要量に対して 10%にも満たない供給量しかなく、沿岸漁業での減産が続いていることから量的なニーズには応えきれない。

以上から、今後も、輸入原卵を軸としながら、国産原卵を原料とする高価格帯商品の需要が一定量存在する状態が続くと考えられる。

⑤まとめ

国産すけとうだらの主な仕向け先となる「すり身」の需給は、全体的には洋上すり身の生産動向や世界的なすけとうだら需要の動向等、国際的な需給動向に組み込まれているものの、為替変動の影響を受けにくく洋上すり身よりも安価である国内陸上加工すり身への需要は底堅い。

輸出は、中国向け輸出需要はしばらく堅調に推移しそうであり、この仕向けが産地価格を支える構造が大きく崩れることはないと考えられる。また、韓国におけるすけとうだら需要が健在であることから、将来的には韓国への輸出も回復することが期待できる。

すけとうだら卵については、従来からの輸入原卵を軸としつつ、高価格帯商品の原料として国産原卵需要が一定量存在する構造が続く。

以上の他、新たな動きとして、生産者団体による国内生鮮市場の開拓や新たな加工原料市場（白身魚のフライ原料等）の開拓が進められている。現状では、すけとうだらのフィレー加工は中国が主体となっており、ロシア産原料ー中国加工品が相当量輸入されている。国産原料ー国内加工品は、これらとの競争（品質、価格など）を前提として市場開拓を進めていくことが求められている。

また、全体としては、輸出が国内需給の調整役となり、産地価格の下支えをしている状態といえるが、輸出への依存度を高め、原料供給を行う構造へと急激にシフトすることで地域産業（陸上すり身加工）の空洞化が進行する危険性もはらんでいる。

4. 需給変動調整事業の評価

(1) 平成 25 年度事業の取組内容

H25 需給変動調整事業（助宗）買取数量 冷凍助宗 13.8 トン

販売先 ～ ぎょれん総合食品（北海道小樽市銭函）

仕向け ～ 一部自社での加工食品原料として使用予定もサンプリング程度。他、干助宗製品製造業者へ販売（ぎょれん総合食品による取引のため詳細は不明）

- ・買取したすけとうだらのサイズ幅が広く、フライ原料の用件＝定形（定量）製品の原料としては不向きであったため、結果的に生干加工業者へ販売。

(2) 需給変動調整事業の効果

当初目的では、韓国向・生鮮輸出の減少により産地価格の低落が予想されるため、産地価格維持を意図して導入された。しかし、実態としては、中国向・ブロック凍結輸出が増加し、産地価格も維持されたことから、事業の発動機会が減り、当初計画の買取数量 2,000t を大幅に下回る 13.8t にとどまった。中国向・輸出ニーズの強まりが、一過性のものかどうかは現段階で評価しきれず、事業の効果について現時点で拙速な評価はできない。

(3) 需給変動調整事業の必要性

国内で漁獲されるすけとうだらは、漁法によって産地市場段階での評価が異なり、最終用途も異なる。最終用途は、魚体を利用する市場や卵を利用する市場に分かれ、各市場の需給が相互に影響しあいながら産地価格の形成にも影響を及ぼしている。

このうち、国産すけとうだらの主要な仕向けである陸上加工すり身については、安価で為替の影響を受けない特性から、ねり製品加工業で底堅い需要がある。また、国産すけこの需要も、たらこ加工品の高価格帯商品を中心に一定量の需要があり、国産原料の安定供給への要請は大きい。すなわち、国内のすけとうだら市場は、全体的に見れば、国際的な需給変動の中に組み込まれつつも、多様な漁法で漁獲された国産すけとうだらが、すり身原料、輸出、卵といった独自の市場を形成、保持しているといえよう。

現状は、生産量が低位安定の状況下で、輸出も含め、需給構造が複雑化している。陸上加工すり身や国産すけこ、生鮮・フィレー加工等の新たな国内市場等、国産すけとうだらへの需要が高い市場への適正な原料供給が求められている。需給変動調整事業は、そのための一助として機能するものと考えられ、国産すけとうだら利用産業の維持にも貢献するものと考えられる。

また、特に沿岸漁業でのすけとうだら漁は、産卵回遊で接岸する時期が漁期となり、短期間に漁獲が集中する傾向が強い。加えて、単発的に大量に漁獲されるといった事例も頻発する（例年、漁期終盤で定置網等に大量に入網する場合がある等）。事業運用にかかる柔軟性の問題は残るものの、短期的な生産量の増大で生じる需給のミスマッチを回避し、需要に対する安定的な原料供給を行う仕組みとして機能することが期待できる。

第4部 総括

4 総括 - 調査対象魚種の需給変動調整の課題を中心として

廣吉 勝治（北海道大学名誉教授）

本稿では、すでに前章までに明らかにしたあきさけ、乾のり、すけとうだら等に関する需給変動調査報告の各論を参考にして、当該品目の需給調整方策を考える上で参考にすべきと思われる事柄・課題を概要的に取りまとめた。

同じ水産物商品とはいっても、この3種はそれぞれ生産の内容と特徴、さらには需給の態様と構造が異なるという認識を持っている。各論の報告を見てそれぞれが固有の業種なり産業なりを背景にしていると理解し得る。まず、そうした実態認識の上ではじめて共通の課題の検討に入ることができると思われる。

1. 生産動向・漁業構造の特徴と漁獲変動特性

(1) メジャーな漁業生産力形成

調査対象とした当該3品目に係る漁業生産は、第1に、200海里時代に入った我が国漁業の中できわめてメジャーな位置にあることをまず確認したい。いずれも重要業種ということである。

表4-1は今回の調査対象関係魚種の近年の年間生産額を見たものである。

表. 4-1 調査対象関係魚種における生産金額の推移(100万円)

年	すけとうだら	さけ・ます類	ぎんざけ(養殖)	のり(養殖)
2002	19,801	59,224	2,892	112,777
2003	18,513	51,442	3,889	89,999
2004	19,079	60,139	3,570	97,907
2005	19,425	67,736	4,787	99,421
2006	22,242	82,856	5,538	90,555
2007	22,807	81,135	5,645	95,028
2008	23,672	78,587	5,881	80,789
2009	17,583	72,718	7,163	83,588
2010	16,461	64,644	6,485	85,319
2011	11,705	70,205	45	71,142
2012	13,538	63,046	2,572	94,531

資料:農水省「漁業養殖業生産統計」

1) すけとうだらは、すり身化加工技術革新や高度経済成長期の需要増加を背景に、かつ1960年代後半から80年代において北洋底曳網漁業の代表的魚種となり100万トンを超える年間漁獲が続いた。漁業生産額においても、1970年代の中頃から10年間ほどは年間1千億円を超える驚異的好況をもたらした。しかし、200海里時代になり遠洋漁業が壊滅的な打撃を受けすけとうだら漁獲も大きく痛手をこうむる。また200海里内漁獲としてもTAC管理下におかれ資源状態低下の問題が指摘される。

しかしながら、そのような激変の中でも国内漁業におけるすけとうだらの重要性は変わらない。すり身の国際商品化の動向と併せ、国内陸上すり身加工や多数のねり製品加工業（2012年工業統計調査によれば全国に849事業所、4,200億円の出荷額）とリンクし、またたらこ（すけこ）需要、輸出需要の仕向け展開に見られるように、すけとうだらの価値評価は不動のものと言える。沖底、刺網、延縄、定置網等で北海道を中心に水揚げされ、年間200億円～100億円台の生産を保持している。近年は資源管理強化の影響により厳しさがあるが、この年間生産額は人気業種のサンマ漁業とほぼ同水準であり、利用仕向きの広がりや奥行き（深さ）もあり国内魚種としての重要度の高さに変わりはない。

2) あきさけは、1970年代からのふ化放流漁業の技術開発によりさけ定置網による水揚げが急増した。道内では全道に着業が広がり、10万トンそこそこの水揚げは2003年に20万トンの大台に乗った。末端では、元々中高級魚の位置づけにあった新巻やさけ切身（塩干）の消費の大衆的普及（定番化）がスーパーの成長に後押しされ展開したことから、漁業生産拡大が達成され70年代後半には1千億円を超える有望魚種となった。

しかし、その後の安価な養殖サケの輸入増加、塩干から生鮮への需要構造変化を背景とする魚価の低落低迷に見舞われ、（またふ化放流効果が低下するなどの問題も起こり）生産量は10万トン～15万トンで頭打ちとなる。一方、ブナの「隔離対策」・輸出増進、生鮮市場への展開、魚卵等の加工品開発等の生産者努力もあり、定置網漁業を支えるさけ・ますの産出額は全体で年間600億円～700億円の高水準を長期にわたり維持している。表4-1では輸入物との差別化を図りつつ存続してきた宮城を中心に展開しているぎんざけ養殖生産も併せて掲載した。2011年の震災の被害影響で頓挫を余儀なくされているが、ほぼ全面的な復活が期待されている。

3) 乾のり生産は、かき養殖と並んで我が国で長い伝統と歴史性を有する浅海養殖業であるが、1960年代後半、戦後の採苗技術の開発と多獲品種の普及、浮き流し養殖技術や冷凍網技術の開発普及、そして乾燥機械の開発を軸とするのり生産の機械化一貫技術体系の開発普及が全国展開し、高生産性確保と規模拡大を特徴とするのり養殖業が構築され、当該生産力体系に対応した主産地形成（産地再編）が図られ現在に至る（数量でも金額面でも有明が全体の50～60%、兵庫を中心とする瀬戸内海が25%内外を占める）。のり養殖業のこうした生産高度化は経営体階層の分解促進をもたらし、同時に生産価格低下＝100億枚超の消費拡大に貢献し、年間生産額1千億円を超える産業に成長せしめた。

しかし2000年代に入ってから、韓中からの輸入のり増加との競合と業務用需要を軸とする市場動向の変化のなかで、需要のなだらかな後退が避けられない局面にあり全体として年間生産100億枚の維持は困難となっている。

いまのり養殖生産は、2次加工と保管・販路形成において独自の役割を有する問屋システムと歴史ある系統共販体制のもとで市場と需要開拓、製品差別化、養殖経営再編等の対

応が見られ、結果として、1千億円は切ったものの年間産出額800億円～900億円ときわめて高い水準の生産を維持していると言える。

（２）生産構造の特性とリスク

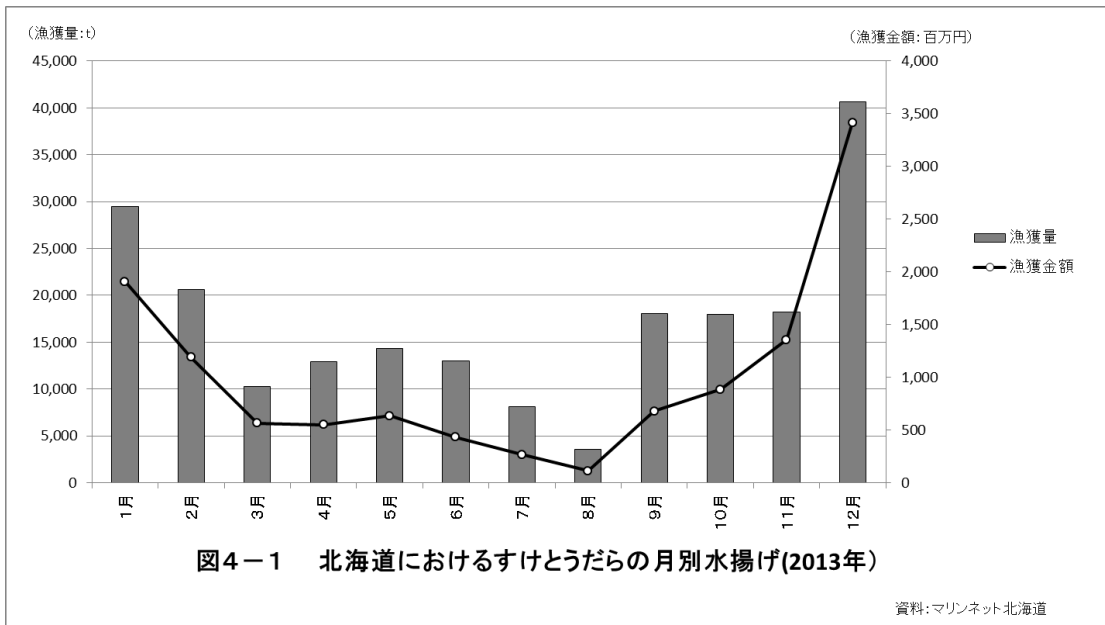
上記、3品目の生産は、いずれも市場規模が大きく、かつ比較的安定した推移で維持されてきたと言える。すなわち、①のりやあきさけのように単品で巨大な規模を有するか、すけとうだらのように200海里問題で大きくは縮減するのであるが、国内生産としては困難な中でも一定規模を維持していると評価しうる。これらは容易には崩壊乃至は後退はしないものと思われる。②それは、輸入品との競合や消費需要の変動に見舞われながらも、生産力の高度化を達成し（乾しのり）、かつ多くの関連流通・加工業との相互依存の下で多様な市場と製品の差別化や独自販路の（用途別仕向けの）開拓により、相対的に安定したバランスのよい位置を確保する努力を行ってきたからだと思われる（とくにあきさけ、すけとうだら）。

しかしながら、自然に左右される季節生産ゆえに、また高度な生産力展開ゆえに、或いはまたバランスを取った漁業生産の確保追求のゆえに、存続のリスクを高めてしまっているという問題がある。端的に言えば、市場規模が大きい上記品目の生産は地域特化しているので、その動向の影響は地域漁業にきわめて大きいということが言える。

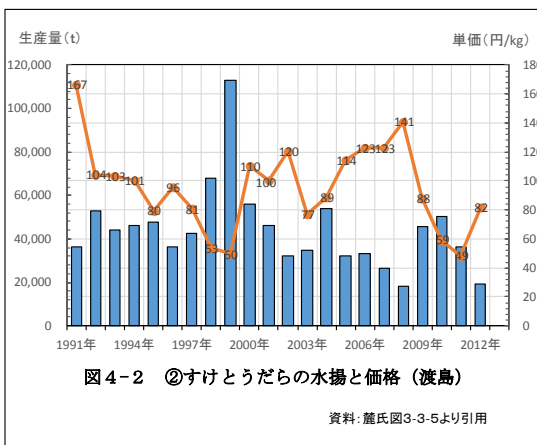
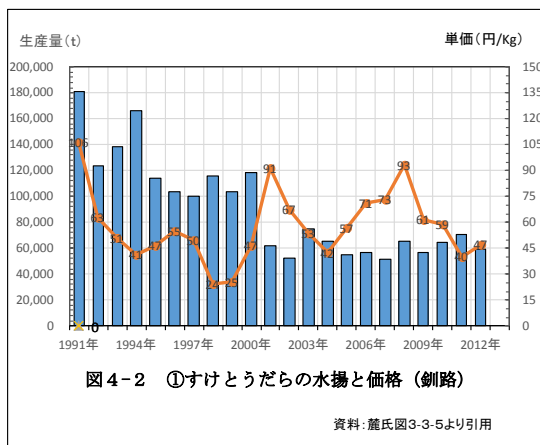
第1に、季節性、地域性にまつわる漁業生産の自然的特性は、定番化が求められる商品需要の構造とはいつでもズレが生じる要因となる。

乾のりもあきさけも季節性がはっきりしているから商材の計画的取扱は容易であるように見えるが、現実には難しい対応がある。のりは一般に「有明産」が数量が多く大消費地での産地ブランドイメージが強いのでいつでも優位に立つ別格品の取引が成立するというが、年により干ばつ、病害、貧栄養（色落ち）により想定外の品質低下による価格低迷がある（逆に暴騰もある）。秋芽よりも冷凍網の方が品質がいいという事態もある。また、東京湾や伊勢湾ものもいいという年もある。市場が要求するのは上物だけではないのでユーザーの使い勝手や産地の出来により価格の折り合いを付けてデリバリーする臨機応変が求められる。

あきさけも回帰予測が不確実化し、かつ品質区分（ぎん毛、ブナ）の変化も見られるという状況にある。「ブナの隔離対策」が言われるが、生の内販向け、冷凍品の輸出向け・加工原料仕向けの序列においても限られたあきさけ市場の中で変化があるという。



野生の漁業生産であるすけとうだらの場合は、水揚げの時期別へだたりは存在するが毎年固定した状況ではない(図4-1)。メス(すけこ)の熟度、魚体鮮度・品質の評価により仕向別価格は変化するという。北海道では地域の漁法や魚体の鮮度、卵の熟度等により産地価格は大きく3区分されるという(麓氏)。図4-2①(釧路)は沖底が主力の水揚げとなる。魚価維持のため1999年からすけそ鮮魚の韓国向けの取組を開始した(年間3、4千トの取組で200円/kgを超の狙い)が、年間水揚量は多く全体としてすり身仕向の価格であり、かつ年変化も大きい。②(渡島)は噴火湾における沿岸刺網、定置網が主力のすけそう漁獲を反映している。多分に冬場のすけこ狙いの単価が現れていると見られるが、年変動が大きい。漁模様と価格形成は同じ地区でもへだたりが小さくはないのである。



第2に、のり養殖について。経営の規模拡大は漁業・養殖業生産における経営体の階層分解と新たな投資規模拡大をもたらしていることである。農林統計によれば有力産地福岡県でものり経営体数はこの5年間に20%近く減少している。福岡有明においても協業経営の形態で大規模経営再編の育成の方向が動き出したようである。のり経営において機械化一貫体系の投資水準は一般に高いが、近年の大規模経営指向で更にそれは強められている。例えば、自動乾燥機械を中心に周辺機器をセットにした設備投資額は16連（生産能力：max. 8000枚/h）で7,500万円、20連のセットでは1億円に達するという。

表 4-2 養殖業・個人経営体における固定資本投下と生産物収入(2013年)

	ぶり養殖業	まだい養殖業	のり(東京湾)	のり(瀬戸内)	のり(有明海)
A漁業投下固定資本(千円)	6,623	5,889	8,792	13,232	15,704
B生産物収入額(千円)	97,367	51,613	10,854	10,858	21,625
A/B	0.068	0.114	0.810	1.219	0.726

注:A=年始めの固定資産の現在価に年の使用割合を乗じたもの。

資料:農水省「漁業経営調査報告」

表4-2は既存の農水の経調データからサンプル平均の経営指標を抜き出したものであるが、魚類養殖経営と比較をしてみた。収入レベルではぶりでもまだいでも魚類養殖の方が遙かに高い。しかし、「漁業投下固定資本額」のレベルではのり経営は瀬戸内海でも有明海でも魚類養殖経営よりかなり高い。ぶり経営に対比し前者では約2倍、後者では2.4倍である。のり経営では売上収入に対して投資額は大きく、瀬戸内海ではむしろ投資額の方が上回っている。企業規模の大型化は競争力をもたらしてはいるが、経営リスクのレベルも高めたといえる。

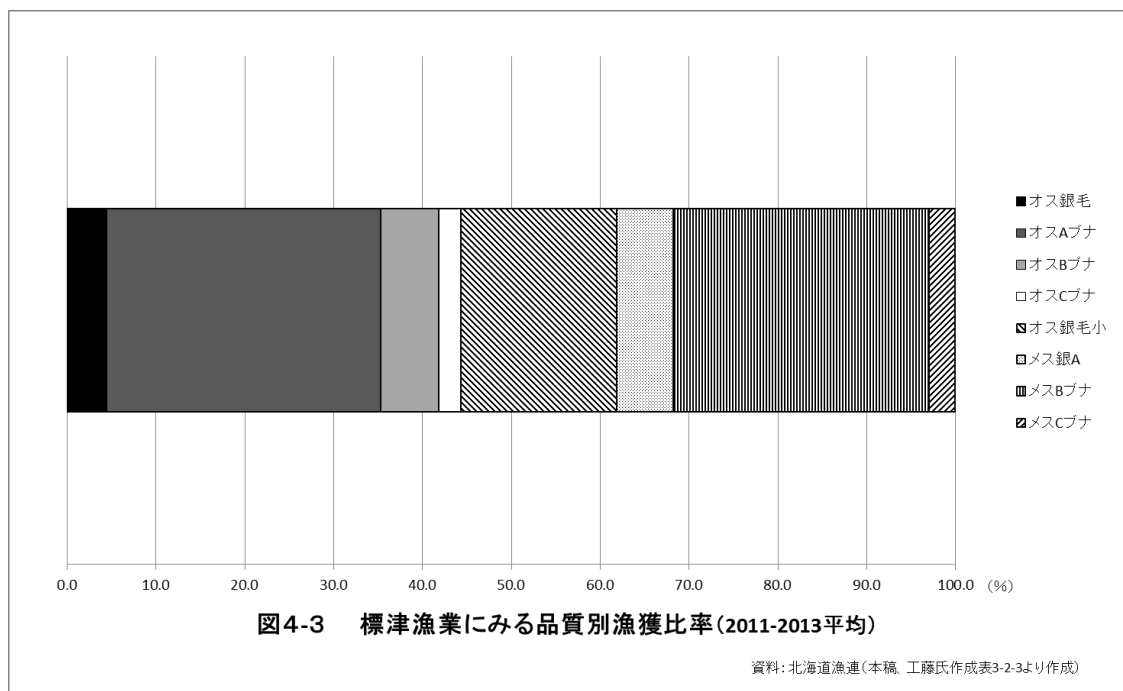
2. 安定した需給関係を確保する視点と課題

ここでは調査対象品目における需給動向の特徴を踏まえ、安定した需給関係を確保するための課題を示唆する。

第1に、乾のり、あきさけ、すけとうだらはいずれも市場規模は大きく有力な品目として特筆すべき地位を確立している。乾のり、あきさけは食材として歴史性と伝統ある日本の食文化と一体となった展開を遂げてきた。すけとうだらはすり身化技術の開発普及によって、水産加工の中でも最もポピュラーで、かつ広範な勢力を有するねり製品加工業の主要原料の地位を確立した。いずれも、消費需要の変貌の中で高い水準での供給が維持され、当該漁業は周囲に専門の加工、問屋、商社等の関連企業群を抱えた産業（業界）を形成している。当該品目に係わる需給の安定は国民的課題であると言って過言ではない。

第2に、いずれの品目も、輸出入を通しグローバル市場と繋がっており、需給安定の要素に秩序ある関係の維持が求められる。あきさけはアジアへの輸出と養殖物サーモンや紅ざけ等の世界商材との均衡の中で、すけとうだらはSURIMIの国際市場競合の中でそれぞれ

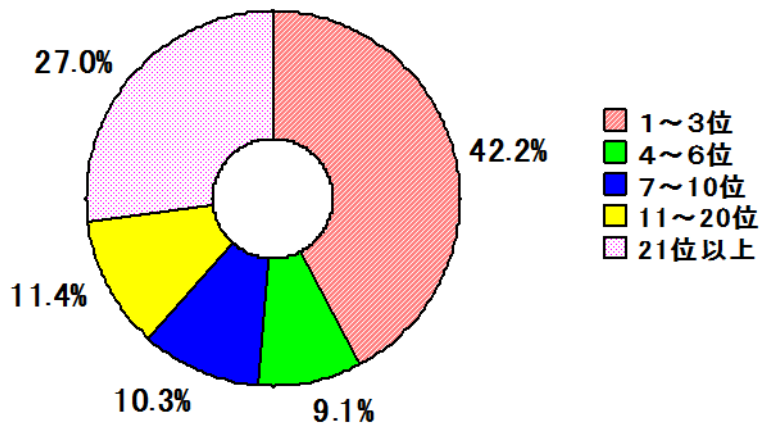
国内需要が維持されている。また、原魚自体の日本からの韓中輸出という状況も、重要なマーケットとなりつつある。乾のりは中国、韓国等の供給による影響は今後さらに強まると考えなければならない。国内需給の独自性追求（差別化による販路・製品開発等）というのは、そういう状況の秩序形成が前提となるものと思われる。



第3に、乾のり、あきさけ等は末端市場における需要の広がり、仕向の多様・多元的展開が特徴である。乾のりにおいて各地で独自の等級品質規格がされているのは、需要動向の多様化や変化を反映したものと史料できる。あきさけにおいても図4-3で見ると、根底には産地のオス・メス区分、ぎん毛・ブナざけ区分や品質動向があり、それがまた新たな消費や商材開発を促すといった関係がある。生、冷凍加工をふくめ様々な諸加工、調製・調理技術、末端流通変化、輸出を含む仕向け供給の変化は今後も続くと思われる(すけとうだらも例外ではない)。各品目の生産・供給(需給調整)はそうした多様な処理仕向とデリバリーのバランスの上にあることを認識すべきである。

第4に、食材における買手市場優位の流通構造は今後も続くと思われる。末端市場と繋がった商社、問屋の資金力、組織力が流通をリードできる。上記のように、変動性ある生産と多様で流動的な末端市場動向のヘッジ機能を有する流通主体が、需給の安定化に果たす役割が期待されている。この面で、例えばすり身のディーラーや乾のりにおける問屋の有力な流通機能と繋がった需給調整は必要とされるであろう。図4-4は乾ノリ共販に見る買受額順位の階層別分布である。最大手のK商社は、国内ノリ市場における自社の取扱シェアを、買受額では31%、枚数では29%と自負している(K社HPより)。

図4-4 のり共販買受人の買受額順位階層の構成
(2013年度)



資料：海苔関係統計資料(2013年度)

こうした買手市場強大化の局面や組織型流通業の拡大に併せ、水産物産地市場システムや系統共販の機能強化策は不可欠の課題となったと思われる。

第5に、各品目の業種・系統業界は、これまで独自の自律した需給調整方策をとってきた。乾のりは「全国漁連のり事業推進協議会」のなかで共販期間など各共販間の調整、生産目標の設定、下級品対策などの生産者対応が取られている。あきさけは道漁連がブナぎけの「隔離対策」など早くから取り組んできた。すけとうだらすり身については、かつてすり身の集販機関（商社等）と生産者団体との間で底値（生産価格）の協議交渉が行われた経緯がある。

こうした自主的需給調整方策と関連する形の支援、強化をする方向がまず打ち立てられなければならない。

