

第 1 章先端的流通事例について

I. 釧路市の水産物卸売市場について

財団法人魚価安定基金

業務部調査役 向 井 義 宣

1. 釧路市の水産業の概要

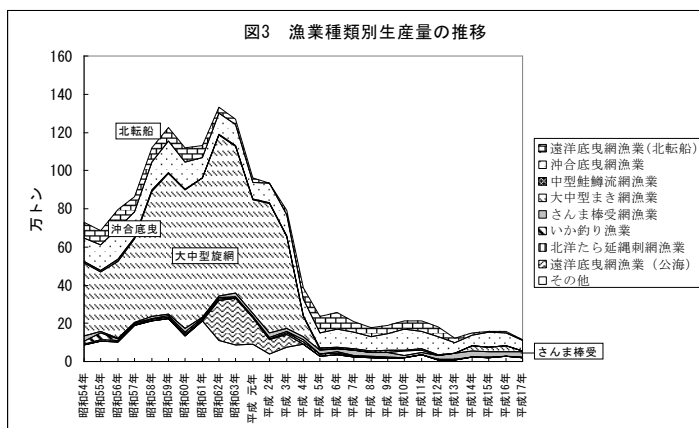
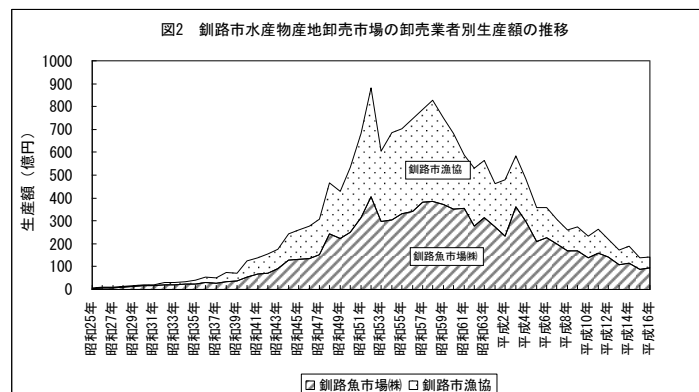
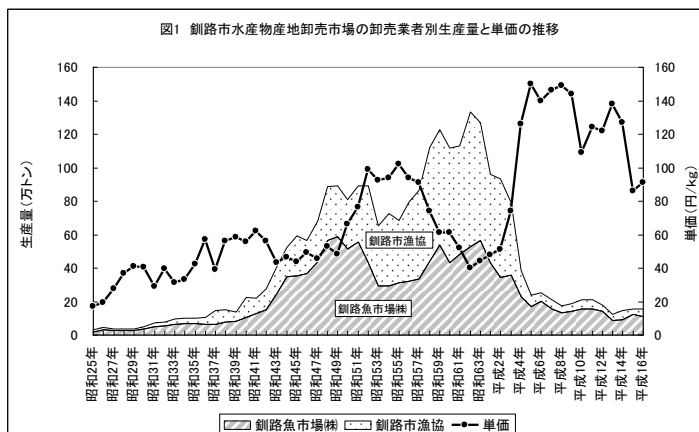
釧路市の水産物卸売市場の特徴としては、産地卸売市場と消費地卸売市場があり、その両市場を、釧路市漁業協同組合と釧路魚市場株式会社がそれぞれで卸売業務をおこなっているところにある。

釧路市水産物産地卸売市場（以下「産地市場」という）は、図1のとおりに昭和37年頃から最盛期となる遠洋底曳網漁業（北転船）また大中型旋網漁業による漁獲量の増加等により順調に水揚量及び単価を伸ばし、昭和44年から52年までの間水揚量日本一の港として栄えた。また、昭和53年から200海里の規制が始まりその年は水揚量日本一を譲ることになったが、昭和54年から釧路近海でイワシが大量に漁獲されるようになったことから、再び日本一となり、図2のとおりに昭和52年には882億円、また、昭和62年には133万トンもの過去最高取扱いを記録した。図1及び図2により生産量と単価及び生産額を比較すると昭和53年からは生産量が減少しているものの、その分単価が上昇し、それ以降生産額は回復し昭和58年には828億円を取り扱っている。

その後、平成4年以降はイワシの激減にかわる魚種もなく、生産量の減少から単価は上昇しているものの、生産額に反映させるほどの単価の上昇ではなく、生産量の減少とともに生産額も減少することとなっている。

次に主な漁業種類別の生産量と生産額を昭和54年から示したものが図3及び図4である。

生産量をみると昭和60年ごろまでは大中型旋網による漁獲に支えられ、かなりのウエイトを示していた。ただ、生産額をみるとその他漁業のウエイトも高いが、遠洋底曳網漁業（北転船）、



沖合底曳網漁業、中型鮭鱒流網漁業、大中型旋網漁業が一定の割合で推移していることがわかる。しかし、昭和60年を過ぎると、漁場の制限や資源の急激な減少などから北転船は自主減船を行うとともに、公海による遠洋底曳網漁業を本格的に実施するなど生産体制が急激に変化した。さらに、平成5年頃から大中型旋網漁業の水揚げがなくなったことで漁業構造が大きく変化しているのは明らかである。かわって近年では沖合底曳網漁業やサンマ棒受け網漁業の水揚げが釧路港の重要な漁業種類となっている。

一方、魚種別の取扱量を示したのが図5であるが、大きなウェイトを占めていたイ

ワシがなくなり、平成5年からサンマの割合が高くなってきているのがわかる。また、スケトウダラは全体的に減少しているものの、割合で見ると比較的安定した魚種であることがわかる。

本報告ではかつて133万トンを取り扱った産地市場の様々な変化をとらえたうえで、考えられる問題点及び課題を明らかにすることとしたい。

2. 産地卸売市場

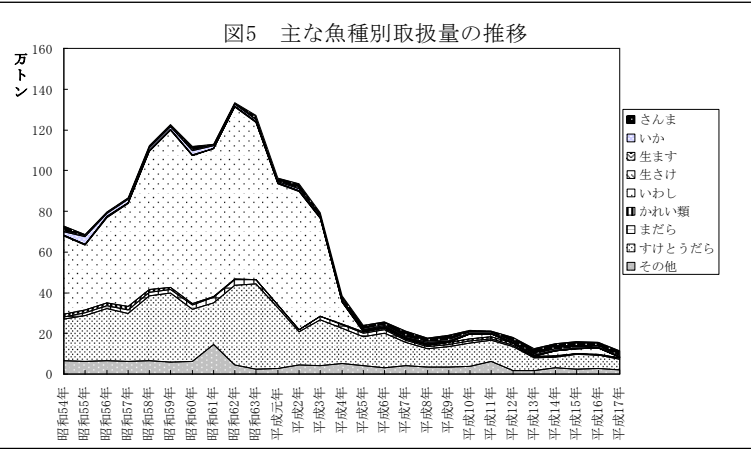
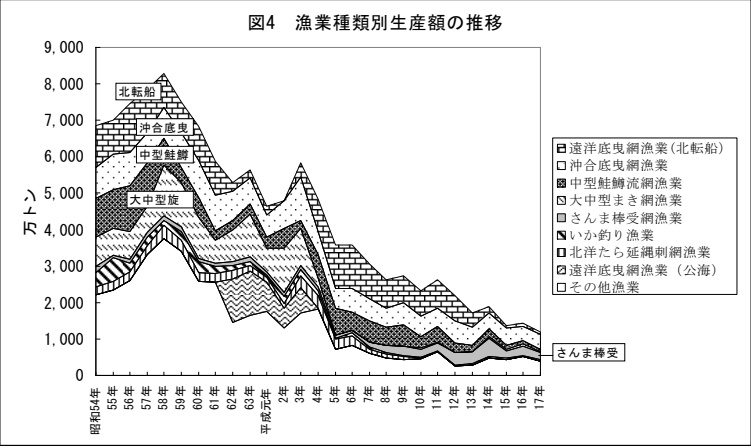
釧路市の産地市場は、釧路市漁協と釧路魚市場㈱が開設者と卸売業者を兼ねている。施設は釧路市の所有である。

(1) 釧路市漁業協同組合

表1 釧路市漁協産地卸売市場の変遷

年代	取扱金額	背景
昭和52年	437億円	200海里設定の年。過去最大の取扱、遠洋底曳が75億円。北洋延縄が16億円。中型鮭鱒114億円。まき網114億円など大型船の入港によって支えられていた。
昭和61年	230億円	
平成8年	106億円	まき網が一時0になった→平成17年からサバの水揚げがあり復活の傾向にある。遠洋底曳8億円。北洋延縄8億円。この5年後には全部ゼロになってしまった。
平成17年	43億円	中型鮭鱒4.7億円、まき網1億円。さんま14億円。ほか組合員の水揚げが13～14億円程度である。

釧路市漁協の組合員は59名。組合員の漁業種類はししゃもけたこぎ網34、かれい刺



網 16、たら刺網 13、いか釣 10、えびこぎ網 8、かご 8、さんま (19 t) 1、さんま (10 t 未満) 4 である。かつてより外来船によって支えられた市場であり、釧路市漁協の産地市場は主に沿岸・沖合漁業を取扱っている。

漁協の産地市場は表 1 のとおり昭和 52 年には 437 億円を取扱っていたが、30 年経過した平成 17 年には 43 億円とかつての 1/10 まで取扱は減少した。特に漁協の取扱いの重要なウェイトを占めていた大型旋網漁業は昭和 52 年当時 24 ヶ統が水揚しており、うち漁協が 21 ヶ統、釧路魚市場に 3 ヶ統水揚をしていたが、平成 8 年には水揚がゼロになってしまった。

産地市場の担当者は昭和 55 年に 99 名。昭和 61 年には最高で 121 名が担当していたが現在の担当者は 13 名である。取扱が減少する中での釧路市漁協の自助努力の結果が担当者の数により理解されるところである。

釧路港はもともと一次処理の大産地として栄えたところである。日本一の水揚量进行处理するには当然一次処理することが基本であり、またそれ进行处理だけの能力が釧路にはあったのである。水揚構造の変化に伴いその処理能力も低下することになる。特に大量の水産物进行处理していたフィッシュミール工場は当時の 10 社から現在の 2 社に減少している。

以下魚種ごとに変化を整理すると、

(サケ)

アキサケはチリ産の養殖ギンザケなどに国内シェアを奪われることとなったことからその平均単価は昭和 63 年の 1,112 円/kg から平成 13 年には 300 円台にまで値下がりしている。ただ、最近では輸出が増えており、魚価は上昇傾向にあるものの国内の加工業者は原料の確保が難しい状況にある。

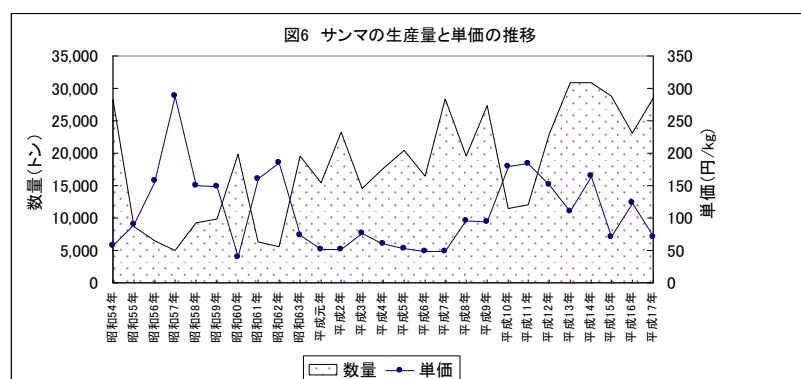
(サバ)

平成 13 年から水揚されていなかったが平成 17 年に 3,200 トン、平成 18 年に 12,600 トンの水揚があり、マサバ、ゴマサバの混獲ではあったもののいずれにしても脂肪含有率が高く、大型主体で今後が期待されるところである。ただ、現状の産地市場では選別機がなく平成 18 年は生産者から借りて選別を行なっている。生産者からもフィッシュミール利用は

やめてほしいと要望もあることから、市場での選別機の導入、また、その利用について課題となっている。

(サンマ)

図 6 により釧路産地卸売市場のサン



マの生産量と単価の推移をみると、年変動が大きな魚種であったが、平成 13 年以降は 25,000 トン前後と生産量を増やしながら比較的に安定して推移している。特にサンマは前述した図 5 で明らかになったとおりいわしにかわる重要魚種として位置づけられていることから、釧路市漁協では次のような取組みも行なっている。

従来サンマの取引は大量に処理するためトラックスケールによるものであったが、トラックスケールでは加工向け、鮮魚向けなどすべてが混じって取引されることとなることから、平成 10 年頃からは一部タンクスケールを導入し、魚倉の上部にある高鮮度なサンマだけを取り上げトラックスケールと差別化してセリにかける方式を取り入れた。さらに最近では漁獲直後のサンマを船上で発泡に仕立てさらに高鮮度化したものを「青刀さんま」とブランド化し販売することも行なっている。

このように、市場の取扱が減少する中、産地市場も自ら新たな取組みを行なうこととなるが、生産者も買受人も厳しい状況であり、より安定した売り先の確保や、生産者が消費者に直接売のような仕組が求められているところである。

そこで、釧路市漁協では平成 10 年 4 月から加工場を新設して釧路市場に水揚げされる原魚を利用して加工事業を始めている。

表 2 釧路市漁協加工事業の変遷

年代	取扱金額	背 景
平成 10 年 4 月～	10 億円	
平成 11 年	16 億円	
平成 12 年	18 億円	
平成 13 年	19.4 億円	
平成 14 年	24.2 億円	取扱金額の最大値
平成 15 年	19.3 億円	
平成 16 年	21.9 億円	
平成 17 年	21.4 億円	

表 2 のとおり平成 14 年には 24.2 億円と金額では最大の取扱となっているが、取扱う原魚（さんま）の価格によるものであり、通常は 20 億円程度の取扱を見込んでいる。取扱う原魚はさんま（3,500 トン）、あきさけ（600～750 トン）、ほっけ、ししゃも、たこ、いかである。加工場の職員は 26 名。パートは 55 名である。主な販売先は札幌～大阪までの消費地市場である。エンドユーザーへの直接販売も行っている。そのほか、鮮魚専門店で「青刀さんま」の販売や、ばばがれい、まこがれい、さめがれい、きんきについては活け締めも始めている。

加工場の仕入れは釧路市漁協の産地市場で買受人資格をもって自ら買取りを行っている。今や産地市場の有力買受人となっており、生産者とともに青刀サンマのブランド化に取り組むなど、生産者のための対策として評価できるものである。また漁協では企画チームを新たに作り、新商品の開発や学校給食など新たな販路の創出などを行っている。

（２）釧路魚市場株式会社

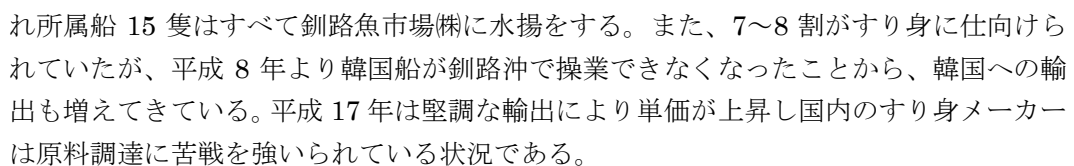
表 3 釧路魚市場産地卸売市場の変遷

年代	取扱金額	背景
昭和 52 年	405 億円	200 海里設定の年。過去最大の取扱。北転船 100 数隻が操業。沖底船 50 数隻が操業
昭和 61 年	356 億円	S59 北転船 43 隻自主減船 54 隻体制に。
平成 8 年	168 億円	
平成 17 年	75 億円	H14 北転船 5 隻体制に。沖底船 15 隻体制に。

釧路魚市場㈱の資本金は 1 億円であるが、その 2/3 が釧路機船漁協の組合員、そのほかが

釧路の水揚げを支えていた遠洋底引網漁船（北転船）は最大 100 数隻から 5 隻に減船するとともに、旋網の水揚げはなく、いわしも獲れなくなったので加工業者も撤退している状況である。サケ・マス輸入にしても平成 18 年は 4 隻だけであり産地市場はさらに厳しい状況である。輸入については平成元年より商事部門をつくり輸入品の買取販売を産地市場で行っている。

図7によりスケトウダラの生産量と単価の推移を見ると、昭和60年代と比較すると生産量は減少しているものの、単価は横ばいに推移している。スケトウダラは主に沖合底曳網で漁獲さ

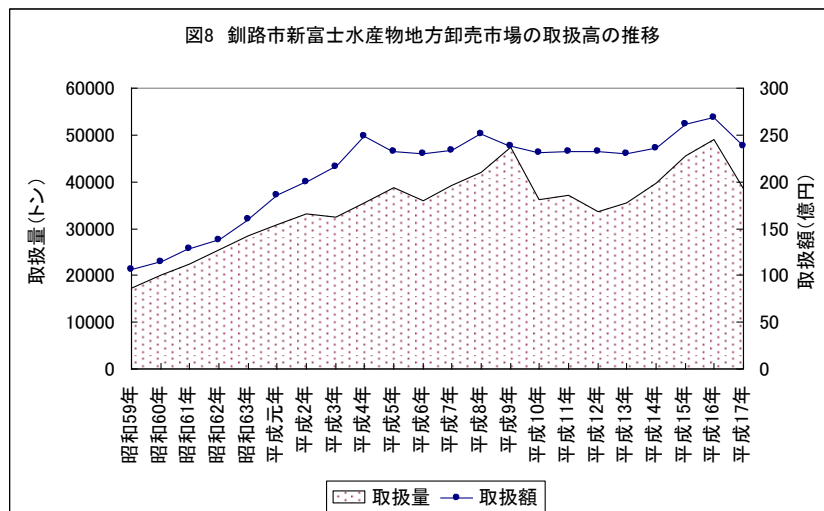


また、最近ではフィレや切り身などの加工まで行ない、売り上げを伸ばしている業者もあり、釧路市漁協の加工場も同様だが、加工品の高次加工に取り組んだり、より末端への販売を意識して行なっている業者が増えている。

釧路市の消費地卸売市場は、産地卸売市場の取扱量が増えてくる中で、その分譲的機能として、昭和 44 年釧路市が錦町に施設を建設、釧路市漁協と釧路魚市場(株)が卸売業者となった。昭和 47 年に市場法が開設され消費地市場に位置づけられた。さらに昭和 60 年に現在の新富士町に移転した。移転時の施設については 2 つの卸売業者が負担しており、民設民営の地方卸売市場である。

釧路市新富士水産物地方卸売市場（以下「新富士市場」）の用地は 12,134 m²、卸売場は 1,584 m²あり、2つの卸売業者が場所を分割し業務を行なっている。建物内に買受人の売り場はなく、仲卸機能は別の場所にある卸売センターがそれを担っている。

図8により両卸売業者を合わせた市場の取り扱いの推移をみると、新富士市場の取扱いは産地市場のそれと異なり年々取扱いを増やしてきているのがわかる。過去最も取り扱いの多かったのは、平成 16 年の 48,000 トン、268.9 億円であり、買受人数は平成 5 年の 148 社がもっとも多く平成 17 年には 107 社に減少している。



新富士市場で取り扱う商品は、地元水産物が2割、冷凍・加工品が約8割である。多くの冷凍・加工品の仕入れは札幌中心であり、一部生産者が持ち込む産地市場的な機能も有している。

取扱いは近年頭打ちとなっているものの、釧路管内消費の拠点として両卸売業者とも期待しており、担当者の割合も増やしてきている。一方、新富士市場は釧路管内の需要量、施設の問題からこれ以上取扱いは増えないだろうと見込み、産地市場や加工事業を伸ばすことが必要であると考えている人もいる。

（2）消費地買受人の現況等

新富士市場の買受人で構成している釧路魚商業協同組合の組合員の構成を示したのが表 4 である。

表 4 釧路魚商業協同組合の業態別取扱金額の構成比と組合員数の変化

業態	平成 4 年		平成 10 年		平成 15 年		平成 17 年	
	構成比	組合員数	構成比	組合員数	構成比	組合員数	構成比	組合員数
1 種大型店	8.65%	7 社	17.57%	6 社	21.16%	3 社	21.40%	3 社
卸問屋	23.31%	3 社	12.79%	2 社	22.74%	6 社	22.86%	6 社
仲卸業者	19.88%	22 社	18.83%	15 社	9.53%	10 社	9.57%	10 社
和商市場	19.28%	24 社	20.88%	24 社	20.03%	24 社	19.01%	24 社
市内一般店	15.05%	47 社	11.77%	40 社	10.90%	33 社	10.90%	31 社
管内一般店	9.98%	29 社	10.16%	29 社	7.48%	23 社	8.06%	23 社
加工出荷	3.85%	7 社	7.98%	11 社	8.16%	10 社	8.18%	10 社
計	100.00%	139 社	99.98%	127 社	100.00%	109 社	99.98%	107 社

1 種大型店（店舗面積 3,000 m²以上）の取扱金額のしめる構成比が増え、別棟の卸売センターで卸業務を行なう仲卸業者と、釧路市内及び管内（厚岸、浜中、別海、中標津他）の一般小売店が構成比、組合員数で減少している。釧路市内においても全国の傾向と同様、既存の小売店が大型店に押されていることがこれでわかる。さらに、大型店は、卸売問屋と分類

している買受人から一部の仕入れを行なっているものの、札幌市場から仕入れているのがほとんどで、買受人にとっても卸売業者の大型店への対応が危惧されるところである。

4. 今後の課題

釧路港は前述のとおり北洋漁業の基地として栄え、200 海里設定による漁場の締め出し、資源の状態による取り扱う魚種の変化などその構造は大きく変化している。大量に処理する必要があったときは、一次処理をするための体制がそこにはあった。水揚げが減少する中でその体制が徐々に衰退することとなってしまったのだが、平成 12 年からは釧路市、釧路市漁協、釧路魚市場、釧路水産協会、釧路水産物流通協会が共同で外来船の誘致を行なうようになるなど、少しでも衰退を抑えようと関係者が一体となって取組み始めている。また、サンマの事例で明らかになったように、高鮮度化への取組みを産地市場で行なうようになるなどより末端消費を意識した取組みに変化していることがうかがえる。ただ、サバの復活についてはまだ体制ができていないところもあることから、その水揚げ状況による今後の対応が期待されるところである。

取扱の激減によりやはり必然的に考えられるのが2つの卸売業者の統合である。しかし、漁業協同組合と株式会社という組織の体制が異なること、沖合漁業と沿岸漁業という立場の違いから統合は難しいのではないかということであった。ただ、必要性を認めているところもあることから、共通している業務を共同化するなど今後検討する必要があるのではなかろうか。

また、水揚げ量が少なくなってきた前浜資源に少しでも付加価値が得られるよう、釧路市漁協では加工事業を始めている。魚価の上昇、産地市場の活性化のひとつとして期待されるところである。

さらに、2つの卸売業者にとって、産地市場の分譲機能として消費地市場を有したことはたいへん効果のある取組みであったということは取扱高の増加をみれば明らかであった。消費地市場にとって、今後大型店との取組みをどう整理するのか。また、消費地市場の取扱規模に限界がきているとすれば、やはり産地市場の活性化が今後の釧路の水産業を維持していく鍵となるのではなかろうか。

Ⅱ. 銚子市漁協市場における現状と課題について

北海道大学大学院教授 廣 吉 勝 治

1. 拠点産地における水揚げ特性と動向－全国一、二の水揚げ量－

水産都市・銚子市の中核を担う銚子漁協の象徴的存在が魚市場である。当該漁協は96年の市内6漁協合併により大きな組織となったが（正204, 準138）、本来は中小漁業経営者の組合として発展してきたものである。現在、中小漁業の着業内容は、大中型まき網（80ト型）3か統、2そうまき網（19ト型）2か統、サンマ棒受網（マグロ延縄、大目流網兼業）5隻、沖合底曳網（50～70ト型）5隻、小型底曳網10隻、マグロ延縄（70ト、19ト）2隻であり、これらが漁協の中心に位置している。しかしながら、銚子市漁協の実績が有数であるのは、地元船による水揚げではなく地元外船（廻船）によって魚市場が一大産地拠点として発展し、荷受としてその管理運営に当たっているからである。

魚市場はかつてマイワシ中心の水揚げが好調であった1980年代、80万トを超える実績があったが、90年代前半には30万ト、90年代後半からは20万ト前後の年間水揚げをコンスタントに続けているのが近年の銚子漁港の特徴である

（図1）。全国的に大規模漁港の衰退が目立つ傾向の中で、この水揚げ量水準維持が銚子を全国レベルで1位か2位という有数の地位に押し上げている（平成17年は農水省統計では2位であるが、時事通信社調べでは1位であった）。

また、サバ、サンマ、イワシ等の多獲性魚種を水揚げの主流とする根拠地漁港において、水揚げ金額において90年代以降200億円前後を維持していることは注目される（図2、表1）。

銚子漁港がこうした経済的地位を維持している要因は、第1に、銚子漁港が首都圏における大規模漁港の地の利を生かしたサイトにあって一貫して多獲性魚水揚げに特化した基地整備を中心としてきたこと。即ち、地元外の「廻船」による水揚げが、マイワシが激減してからも多獲性魚水揚げが一貫して70～80%もの割合を維

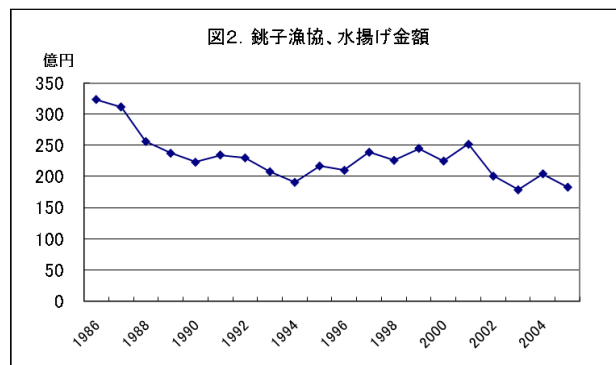


表1 主要魚種別水揚げ量(1～12月)			トン
	1996年	2002年	2005年
まいわし	18,932	17,363	6,808
かたくちいわし	51,542	89,256	38,047
あじ類	96	11,525	4,164
さば	24,084	38,255	131,412
さんま	13,263	11,925	16,826
ぶり類	1,639	6,314	1,989
かつお	5,993	1,442	2,738
びんなが	3,753	2,889	4,046
めばち	484	600	965
かれい類	249	203	249
たい類	1,449	986	909
計	208,771	187,548	215,070

注：「計」は銚子漁協の全魚種の合計を指す。

資料：銚子市漁協

持っている。巻き網、サンマ棒受を中心として漁船水揚げ延べ隻数が90年頃から殆ど減少していないことからこのことを理解できる（図3、図4）。魚市場手数料は地元船4%であるが、廻船は3%であるなど、廻船水揚げに対するサービスは一貫した中心課題である。

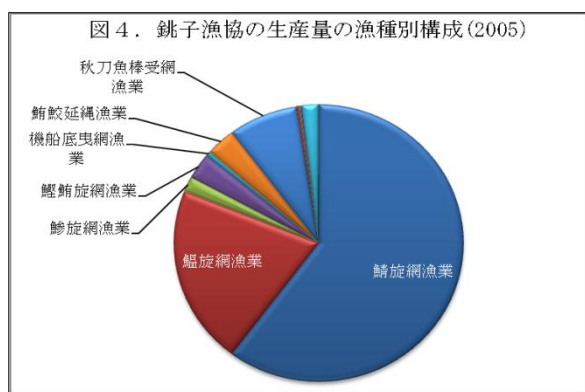
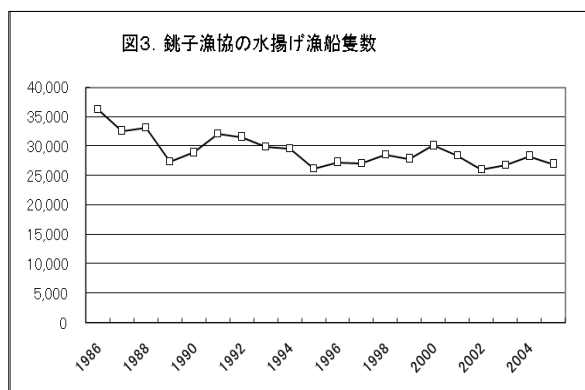
第2に、背後に漁港と関連施設整備をはじめ、銚子を大規模産地拠点たらしめている有力な水産流通・加工業者の集積集中がみられバブル経済崩壊後においてもその機能を大きく後退させることはなかったことである。2006年において、6加工団体142社の流通加工業の勢力がある。主たる業態の内訳では一般加工119、練り製品16、飼肥料4、缶詰3である。ここに業績を後退させることのない有力冷凍保管問屋、サケ・サバ・ホッケ定塩加工業者、サンマ開き業者等が集積している（水産加工業の出荷額は平成17年に640億円であった）。

第3に、魚価の持ち直しや漁獲金額構成の変化によって上述のように水揚げ金額が大きく低下することがなく、産地としての経済的維持を図ってきたことである。銚子の産地価格変化は魚種によりマチマチであるが、90年中頃と比較してマイワシは大幅に上昇し（平成17:217円）、サバ、サンマ、カタクチは保合状態であって、量的にまき網水揚げ量が低落しても金額構成的には30%台を維持してきた。また、大物類はバチが低下傾向をみせているが数量が増加しているビンナガがやや上向き、キハダ、メカ等が横バイ状態であり、マグロ・サメ延縄漁業関係の全水揚げ金額構成に占める割合は10%台から30%レベルに上昇している。更に、底曳網等によるタイ類の漁獲金額が単価上昇により上がっている。2005年の上位順位別魚種別の水揚げ金額構成を見ると、①サバ24%、②マグロ類19%、③イワシ類13%、④タイ類6%、⑤サンマ5%であった。

第4に、1996年9月に、市内6漁協は銚子市漁協を中心等に合併・再編が図られたが、外川地区等有数の沿岸小型漁船を糾合して銚子漁港を中心とする産地体制が再整備され、全体として産地としての機能強化・競争力強化のインパクトを与えたことである（外川の漁獲物は釣もの以外は銚子市場に陸送される）。旧銚子市漁協は大型船を中心に40名程度の正組合員であったが、これに旧外川漁協、旧黒生漁協、旧西漁協、旧川口漁協、小型機船底曳網漁協等の沿岸各業種の組合員が集結し大型漁港にプラスして、水揚げ品目の多様化や魚価・品質の底上げ等の面で有利性を確保し得たと思われる。また、近海魚・生魚の商圏の中でもキンメのような地域ブランドもうまれている。

2. 首都圏近郊型冷蔵保管機能の評価

銚子漁港の地位を際立たせているもう一つの特徴は、産地冷蔵倉庫におけるキャパシティと



機能性の存在である。農水省「2003 年漁業センサス」によれば、東日本における有力産地の冷蔵能力は以下とおりである。

単位: トン

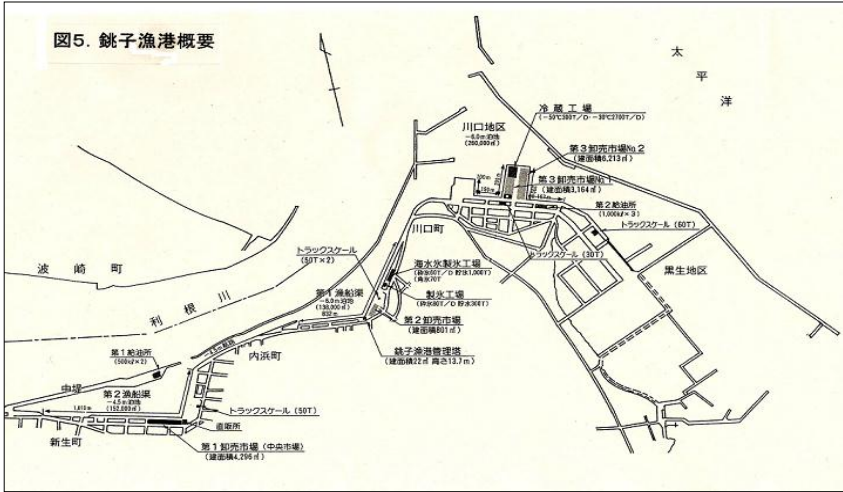
都市名	冷蔵能力	都市名	冷蔵能力
釧路市	103, 063	八戸市	98, 887
気仙沼市	150, 522	女川町	50, 300
石巻市	169, 860	銚子市	308, 433
清水（現静岡市）	159, 578	焼津市	190, 194

この調査は、主機 10 馬力以上の冷蔵庫で過去 1 年間に水産物の保管実績を有するものが対象であるが、銚子市はダントツに冷蔵保管のキャパが大きい。この背景、特徴には 3 点あると考えられる。第 1 に、多獲性魚を中心とする有力加工業者の集積地であること。水揚げの仕向け別処理配分構成の概要を見ると、一般加工向けが 5% 前後、鮮魚出荷向けが 10 数%、冷凍冷蔵保管向けが 75% 前後であり、まず加工原料としてストックする対応が中心である。ある意味で首都圏の「消費地加工基地」としての優位性を獲得した産地として、銚子を位置づけることができる。第 2 に、首都圏・消費地近郊の大規模産地を控えた冷蔵保管能力の高さは、サバ、イワシ、サンマ、サケのように規模性が求められる水産物製品供給において競争力が大きく、銚子はこの点でも独自の原魚集荷拠点の地位が評価されている。多くの有力加工業者の販路が第一に「市場対応」であるとしていることは、フルアソートとキャパにおいて対応力がある証左である。第 3 に、ストック機能の大きさを背景として原魚の広域流通＝集散拠点の地位を築くことが可能となっている。近年はサバ、イワシ流通のグローバル化の情勢を前にして、銚子の海外にも営業所を置く大手冷凍問屋においてはサバの一次選別、冷凍保管で中国、東南アジア、中近東、中南米等へもデリバリーしていく輸出供給拠点として銚子を捉える活動を展開している。事実、サバの内外の原料供給において 1 社で年間 6 万トンも扱う業者が銚子にはいる。

3. 銚子市場の特徴、概要

当該市場は特定第 3 種漁港としての地位が与えられた（首都圏では三崎も特 3）水揚げ基地形成を前提として、産地卸売市場の整備が進捗した。1972 年に漁協が県営魚市場の譲渡を受け、第 2 魚市場、第 3 魚市場の上屋整備がなされる（図 5）。

1975 年に水産庁事業「産地流通加工センター形成事業」により第 2 卸売市場が、次いで同形成事業、並びに「産地流通加工拠点総合整備事業」により第 3 卸売市場 N01（1977）、第 3 卸売市



場 N02 (1987) が整備される。漁港・漁港関連設備の整備においても 1988 年以降 (8 次、及び 9 次計画) ほぼ 13 年間にわたり諸整備がなされてきたといわれる。トータルとして卸売市場の建面積では 14500 m²、接岸岸壁の総延長 2660m、3 ヲ所のトラックスケール、製氷工場、冷蔵倉庫 (2 ヲ所) が整備されると共に、その後も漁船員福利厚生施設 (ゆうなぎ、1988)、鮮魚直売所 (1994)、海水氷製氷施設 (2002) 等の関連施設が完成する。ここでは朝 7 時から 17 時までほぼ 1 日中入札により取引が行われている。買受人は 323 名、内訳は鮮魚出荷 97、一般加工 86、冷凍業者 25、缶詰業者 5、ねり製品業 19、鮮魚小売 91。

以上のように、銚子が有力産地として重要な公的投資の対象とされたのは大規模産地を担う多くの事業者とその牢固とした組織の存在があるからであると思われる。即ち、6 つの水産加工業協同組合 (全銚子市水産加工協・銚子東浜水産加工協・銚子丸振水産加工協・銚子丸中水産加工協・銚子水産加工協)、並びに回船業者、小売業者、関連事業者の組織 (銚子漁港廻船問屋組合・銚子生魚商業協組・銚子鮮魚小売商業協組・銚子魚介類販売協組・銚子魚腸協組・千葉県水産練製品工業協組・銚子多獲性魚利用協組) がある。前者では上述のように、100 社以上の水産加工業者が銚子を有力な加工基地に押し上げてきた (「2005 工業統計」では、106 事業所・出荷額 640 億円・従業者数 2505 人)。近年、全体的に出荷額が減少傾向であるが 1 事業所当たり出荷額では大きく落ち込んでいるわけではない (表 2)。また、地元有力業界である「全銚子市水産加工協」は 4 つの冷凍加工事業所 (冷蔵規模 9000 トン) を有し、業界として指導的事業の立場を堅持している。後者では、水揚げの減少や末端流通の変化で業者のうまみが縮減しているとはいえ、原料の集散拠点、加工基地、生魚の出荷基地としての地位は高い (小売買参、出荷商についても (約 100 社前後) 北関東圏に深く影響を及ぼす力をなお有している)。

4. 今後の課題

しかしながら、こうした施設整備過程がマイワシを中心とした大量漁獲時代が過ぎ去りつつあった 90 年代と重なったことから、再編成・再整備の視点が必要とされる。現在、第 1 卸売市場は沿岸小物で冬場 (9 月～4 月) のみの利用となっており、普段は作業場として利用されている。第 2 卸売市場はまき網専用岸壁で、通常は第 3 卸売市場が使用される。今後は第 3 市場を中心として縮小再編をどう図っていくかが鍵であろう。

これまで、魚価安定基金助成を中心として殺菌海水、大型ベルコン、濾過装置、デジタル計量器等の整備が図られているが、問題は関東における一大産地拠点の地の利を生かした、開かれた (相場と直結した) 産地流通情報ネットワークの整備、廻船サービスの向上と品温管理・衛生管理を軸とした魚市場取引システムの向上が利用者にいかに評価されていくかということであろう。

Ⅲ. 境港水産物地方卸売市場の現状とその分析

財団法人魚価安定基金

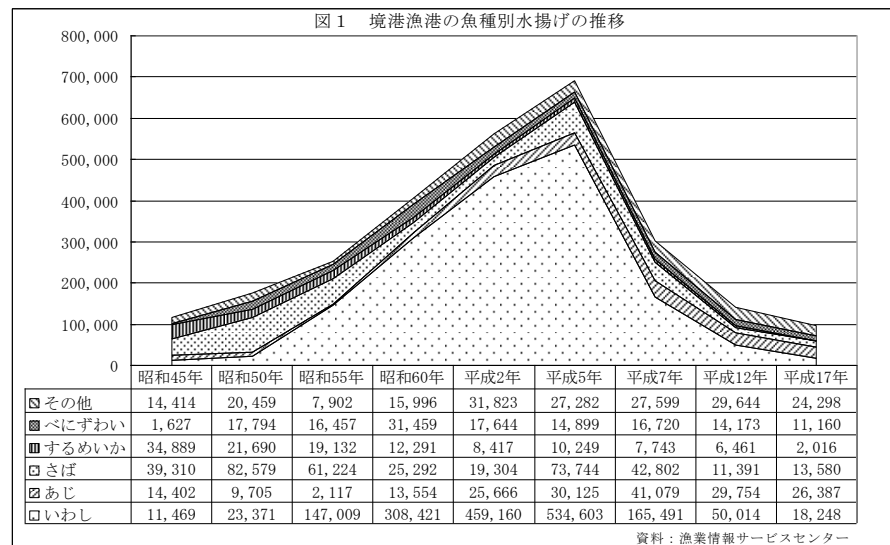
業務部総括 佃 朋 紀

1. 境港の現状

(1) 漁業の構造

境港は、図1に見られるように、平成5年までは水揚げを順調に伸ばし、平成5年には679千トン記録した。しかし、その後は、急速なる減少が見られ、平成17年においてはわずかに95千トン余りとなっている。

この変動要因をみると、図1で一瞥できるように、いわし類の漁獲量の変動にあることは明らかである。さて、この境港における魚種の変遷をみると、昭和50年当時においてはサバを中



心にした水揚げであったが、昭和50年にピークを迎えた後、徐々に減少して、替わっていわし類の水揚げが急増した。そして、平成5年にピークを迎え、53.5万トン水揚げを記録した。ところが、その後、いわし類の水揚げの急減し、平成17年にはわずかに1.8万トンに過ぎなくなった。そうしたいわし類の劇的な変動中で、比較的安定的に水揚げされるあじ類のウェイトが相対的に高まり、平成17年はいわし類を上回り、2.6万トンとなった。

ところで、境港の水揚げの変動を演出している魚種は、前述のようにさば類やいわし類、あじ類であって、それらは主にまき網で漁獲されたものとなっている。境港の水揚げがピークとなった平成5年には、まき網漁業により水揚げされるウェイトは表1にみられるように93.5%に及び、まき網漁業偏重型の水揚げ構造として境港が発展してきた事がわかる。

しかも、これらの事が、逆にこれまでの境港を翻弄させてきたわけで、水揚げに即した背後地における加工能力が十分に育ち得なかったことは、現

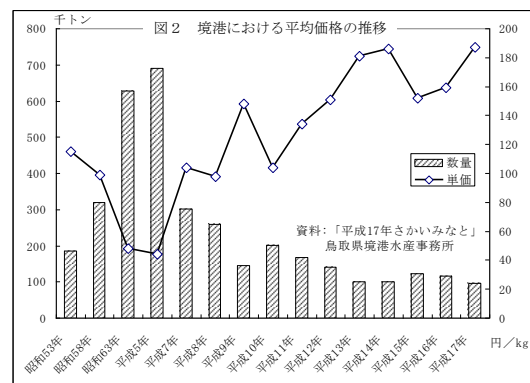
在の境港の現状が物語っているのではないかと。厳しい見方をしようだが、漁業資源の減少、

表1 水揚げ量に占めるまき網水揚げ量の割合			
			単位：トン
	水揚げ量	うちまき網	ウェイト
昭和45年	116,111	68,860	59.3%
昭和50年	175,598	127,074	72.4%
昭和55年	253,841	205,879	81.1%
昭和60年	407,013	268,046	65.9%
平成2年	562,014	501,636	89.3%
平成5年	690,902	646,056	93.5%
平成7年	301,434	257,311	85.4%
平成12年	141,437	94,573	66.9%
平成17年	95,687	69,428	72.6%
資料：鳥取水試			

そして水揚げの減少という嵐が、日本の各地の漁協に吹き荒れているようだが、その中でも、境港における嵐は、最も強いものであったことはいままでの間でもない。

ところで、主流を占めているまき網漁業であるが、これまでまき網漁船の廃業等によって、境港においては現在、漁船数は大中型まき網漁船が4ヶ統あり、このうち3ヶ統が境港魚市(株)の扱いで、他の1ヶ統のうち仲積み船1隻がJFしまねに、もう1隻が鳥取県漁協へという水揚げ体制となっている。また、中型巻き網漁船については、JFしまねに8隻、境港魚市(株)に1隻という水揚げ体制である。資源の減少、水揚げの減少という嵐の中で、最近では燃油の高騰という追い討ちがかけられており、より漁場に近い漁港への水揚げが志向されているようである。

次に、魚価の推移をみたのが図2であるが、水揚量とは異なり、平成6年に最低価格を記録するものの徐々に上昇する傾向が見られる。数量との対比で考えると、いわし類のように餌料向け等に安値で取引される水産物の割合が減少し、替わってあじ類などに見られるような生鮮向けのウェイトの高い、いわし類に比べ価格も高めに取引される魚種に切り替わることによって生じた魚価の上昇と見て良さそうである。従って、平成17年の境港に水揚げされた全ての水産物の平均魚価が187円/kgであることを考えると、苦しい漁業経営を補うだけの魚価と見ることは難しく、依然として厳しい中で経営が維持されていることは疑う余地はないだろう。



(2) 加工構造

表2は、境港の水産加工種類別の生産量、表3は水産加工種類別の工場数の推移を見たものである。表2をみると、昭和50年代から昭和60年代にかけては缶詰の生産が大半を占め、境港の主要な水産加工として位置づけられてきたのである。しかし、この缶詰の生産も、昭和58年にピークを迎えることとなったが、いち早いグローバル化の流れの中で、国内マーケットにおける熾烈な価格競争が起こり、平成の初期には4社あったものが、徐々に減少して、平成17年に最後の缶詰業者が工場を閉鎖し、境港での缶詰の生産は終えんを向かえたのである。

次に、飼肥料(ミール)についてみると、いわし類の水揚げの増加に支えられてミール加工への投資が促され、平成2年には表3のように平成2年には魚油が10社、飼肥料が13社となり、飼肥料が49千トン、魚油が24千トンとなった。しかし、その後いわし類の水揚げの急減によって、生産量は急減し、平成12年には4社、飼肥料はわずかに4千トンとなり、平成16年には最後のミール工場も閉鎖され、境港における飼肥料の生産量は表2のようにゼロとなった。

このように、境港の大量水揚げを支えてきた成長し、地域の産魚として位置づけられてきた缶詰と飼肥料が、水揚げの減少や価格の問題などによって、境港から消滅したわけで、その点では、水産加工に関わる平成の初期に起きた最初のドラスチックな変化として位置づける事が出来よう。

表2 水産加工種類別生産量										単位：トン、缶詰はケース		
	素干	塩干	煮干	塩蔵	練り製品	冷凍水産物	冷凍食品	その他水産加工品	魚油	飼肥料	缶詰	
昭和55年	91	1,539	2,473	803	1,075	47,093	3,024	28	2,544	9,655	3,815,426	
昭和60年	4	1,061	3,280	430	696	107,543	3,766	399	13,452	49,849	3,319,771	
平成2年	138	954	5,262	771	736	277,676	14,609	1,159	24,171	49,028	1,353,806	
平成5年	391	1,074	5,126	168	506	454,290	14,569	1,643	17,309	43,078	896,069	
平成7年	432	768	4,122	57	569	234,428	9,978	1,810	459	4,703	342,942	
平成12年	52	715	3,296	988	822	135,069	10,741	1,675	23	4,125	254,605	
平成16年	76	477	2,413	7	736	93,676	9,298	1,751	-	-	-	
x：客体保護のため			資料：平成17年度境港の水産（境港市）									

表3 水産加工種類別企業数										単位：社		
	素干	塩干	煮干	塩蔵	練り製品	冷凍水産物	冷凍食品	その他水産加工品	魚油	飼肥料	缶詰	
昭和55年	16	15	22	19	3	29	3	23	3	5	4	
昭和60年	12	15	23	6	3	17	15	14	5	7	4	
平成2年	10	8	13	8	3	40	27	18	10	13	4	
平成5年	10	8	12	8	3	44	22	20	6	8	2	
平成7年	10	10	10	4	4	44	23	24	6	8	2	
平成12年	6	9	12	5	6	30	22	22	1	4	1	
平成16年	4	7	8	3	5	32	22	20				
資料：平成17年度境港の水産（境港市）												

これらの2業種と異なり、表2に見られるように缶詰、飼肥料の衰退の中で、平成5年まで生産量が増大し、次第に境港のメインの産業として位置づけられるようになったのが冷凍水産物である。最盛期における凍結能力は、日産2,800～3,200トンの大量処理体制が構築され、冷蔵能力（庫腹量）も併せて増加して来た結果、表4にあるよう冷蔵庫の工場数はピーク時に近い平成7年に26工場、約10万トンを抱える庫腹となった。それに支えられた形で、冷凍水産物の加工を行なう業者はピーク時の平成5年に44社となった。

しかし、平成6年以降、水揚げの急減を背景にして、一世を風靡した冷凍水産物の生産も、いわし類の水揚げの減少によって徐々に経営が行き詰り始め、冷蔵庫が平成17年には15工場、55,800トンにまで減少し、冷凍水産物を加工する業者も32社にまで減少してきている。

また、境港の冷蔵庫の庫腹量もピーク時の約半分ほどにまで急減し、近時においてまき網をめぐって2度目のドラスティックな変化を迎えたのである。

以上のように、まき網で水揚げされる魚種の変動によって3つの加工業種の栄枯盛衰を味わってきた境港であるが、表3に見られるように冷凍食品については比較的安定した経営をうかがわせるが、その内容を見るとメインはやはりべにずわいがにである。

ところで、境港におけるべにずわいがにの加工は、全国の約80%を取り扱っていると言われ、べにずわいがにの拠点を形成しているが、実はこのべにずわいがにの加工も決して平坦な道を歩んできたわけではないようだ。昭和48年から境港において本格的にべにずわいがに漁が開始され、大量に水揚げされるようになったのだが、当時はほとんど加工技術もなかったことから、割安な原料を元にした簡易な加工で、かつ売上の拡大のために協力工場を数社持ちながら行なう大量処理によって利益を上げてきたのである。

しかし、平成年代に入り、べにずわいがにの水揚げの減少が起き、減少分をロシアや北朝鮮からの輸入べにずわいがにで補完することにより3万トン程度の原料を確保してきたものの、原料価格の上昇などにより、これまでのような大量処理型の加工では利益を生み出しず

表4 冷蔵・冷凍施設の推移					単位：冷凍能力トン/日、トン数	
	冷凍		冷蔵		工場数	トン数
	工場数	能力	工場数	トン数		
平成元年	21	2,335	20	96,153		
平成7年	26	2,740	26	99,900		
平成11年	20	2,200	20	76,500		
平成14年	18	1,770	18	62,700		
平成17年	13	1,295	15	55,800		
資料：平成17年度境港の水産（境港市）						

らい構図となった。その結果、「高付加価値化」の必要性に迫られるようになり、これまでのようにかにの身（原料）としてで出すのではなく、冷凍食品（製品）として、手間をかけながら高付加価値化を図る取り組みが、企業の中で進められてきたのである。その一環として、それまで捨てていたミソや甲羅を使った新たな商品開発も進められたのである。もちろん、併せて機械化も図られ、生産性の向上も実現させることとなった。その結果、べにずわいの加工が境港における優良企業として存立出来るようになったのである。

現在は、べにずわいがにの加工の規模は、従業員数から見ると小は 10 人から大は 165 人まであり、中でも 50 人以上の従業員を抱えるところにあつては周年加工を行なっているようであり、重要な地域産業として位置づけられている。

その他の水産加工業においては、表 3 に見られるように、素干、塩干、煮干、塩蔵などがあるが、いずれも近年減少の傾向が見られる。なお、表中ではわからないが、最近、境港で水揚げされるさばを使いべさば加工がなされたり、あじについてもスキンレスフィレーに加工され、空輸で東京の回転寿司屋などへ出荷する業者も見られ、徐々に拡がりが見られている。また、夏場に水揚げされるまぐろについても、水揚げが定着し、出荷等の技術も確立されてきたと言われ、境港が産地として消費地市場においても一定の認知がなされるようになっている。

（３）流通状況

① 水産物地方卸売市場

境港には、鳥取県が開設する鳥取県営境港水産物地方卸売市場があり、卸売人は系統の鳥取県漁業協同組合、漁業協同組合 J F しまね、商系の境港魚市㈱の 3 者で構成されている。

それぞれの取扱量は、平成 17 年では JF しまねが約 51 千トン、次いで境港魚市が約 37 千

	数量 (kg)		金額 (円)	
	平成16年	平成17年	平成16年	平成17年
鳥取県漁協	12,801,799	7,741,155	3,221,922,565	2,415,537,051
J F しまね	53,965,609	50,973,821	5,990,487,824	5,588,040,383
境港魚市㈱	49,153,708	36,972,375	9,293,911,270	9,963,702,650

資料：鳥取県境港水産事務所からの聞き取り

トン、鳥取県漁協が約 8 千トン弱となっている。一方、金額でみると境港魚市㈱が約 99.6 億円、JF しまねが 55.9 億円、鳥取県漁協が 24.1 億円となっている。この表で注目されるのは、平成 16 年から平成 17 年にかけて境港魚市㈱が 13 千トンの落ち込みを示している点である。これは、平成 17 年から平成 18 年にかけて、隠岐島のまき網漁船がそれまでの境港魚市㈱への水揚げから、JF しまねへの水揚げに切り替わったのが最大の理由である。

その結果、JF しまねが全体の 53.5% を占め、系統の卸売業者の扱いが 61.4% となり、数量では境港魚市㈱を上回った。一方、金額については、境港魚市㈱の金額が多く、55.5% と過半数を占め、次いで JF しまねが 31.1% となっている。

このように数量の JF しまねに対して、金額の境港魚市㈱といえる特徴が存在している。つまり、より単価の高い魚種を境港魚市㈱が扱っていることになるわけだが、その理由は近年水揚げが定着してきた夏場のマグロにあることは周知のとおりであろう。

次に、買受人の構造をみると、登録人数は平成 18 年 2 月

	個人	法人
出荷		13
仲卸		12
加工	1	31
小売	18	17
合計	19	73

資料：平成17年度版「さかいみなと」（鳥取県境港水産事務所）

現在 92 人おり、その業種は表 6 のとおりとなっている。小売業者は 35 人、次いで加工業者が 32 人で、このうち小売業者は個人の小規模業者が多く、これに対して 32 人の加工業者は法人格を有した、比較的規模の大きな業者が多いことがわかる。

また、仲卸業者が 12 人おり、市場に隣接し昭和 59 年に建設された（協）境港水産物直売センターに店舗が設置されており、その中で小売等が行われている。

取引方法は漁業種類ごとに異なっており、まき網やべにずわいがに、イカ釣りについては入札、沿岸や沖合底曳のものについてはセリとなっている。全体の数量の割合は、入札が 65%、セリが 35%となっている。

さて、市場における代金決済の方法だが、境港水産物取引精算株式会社が行き、生産者に対する支払は翌日、買受人からの回収は 15 日めの 22 日払い、月末めの翌月 8 日支払となっている。産地市場で、精算会社が作られて、運営されている例は少ない。

市場の開場時間は、午前 4 時から午後 7 時までとなっており、すべてが漁様次第にセリ、入札が行われている。ただ、主要消費地に対する出荷時間の制限もあり、午後以降に上場されたものは、価格が安くなる傾向にあるようだ。というのも、出荷に際して、最近 90km の速度規制もあり、セリ、入札時間により大きな影響があるといわれている。規制前においては、東京には午後 3 時までに出荷すれば間に合っていたものの、規制後においては午後 1 時までに出さないと間に合わず、隠岐島からの集荷時間等に大きな影響を及ぼしている。午前 12 時前後を境にして、昼売り、トメものという判断がなされている。

市場の手数料としては、5%とされているが、JF しまねにおいては、漁協合併の効果ともいべきことになるが、従来、境港市場に生産者が出荷するとすると、漁協の手数料、そして市場の卸売手数料の二重の手数料がかかっていたが、合併によって JF しまねの組合員は、境港市場に出荷しても卸売手数料だけで済むこととなり、手数料部分が 4~6%軽減されることとなり、現在は、JF しまねにおいては卸売手数料 5%の他に 1%の経費が徴収されている。これが、前述した合併後の水揚げ先の変動の要因となっている。

このほかに、JF しまねの隠岐島分の扱いは、合併前の事業展開もあり、境港で価格形成力の弱いものとされるしろばいなどについては、直接金沢市場や大阪市場へ出荷される場合などがあるようだ。ただ、量的には少ないようである。

② 利用配分と出荷先

表 7 は、主要魚種別の利用配分を示した表である。これを見ると、特徴的なことは、冷凍向けの比率が高く、特にあじについては水揚げの実に 86.3%が冷凍向けとなっている事がわかる。この冷凍向けは、そのほとんどが餌料向けとして出荷されているものであり、既に加工分野で述べてきている通りである。

	まいわし	かたくち	あじ	さば	するめいか	きれいか・まぐろ・ぶり
生鮮向け	14	16	377	32	415	1,903
冷凍向け	93	5,588	44,556	7,485		197
缶詰向け				1,622		
その他向け	166	890	4,315	394	881	414
魚油飼肥料						
出荷	61	149	2,353	312	2,951	9,871

資料：平成17年度境港の水産（境港市）

これに対して、生鮮向けに対する仕向け割合が低いことも特徴的である。この原因として、地元関係者が浜田漁港と比較してよく指摘されるのは、脂質の含有量の低さにあり、なかなか鮮魚向け、加工向けとしては利用しづらいという点である。例えば、あじの産地

である沼津の加工業者は、境港のあじに注目するときは、原料不足時だという話を地元業者から伺った事がある。

以上の 2 点が、前述した境港の加工の構造を規定している要因であり、これまでの境港の強みと弱点と言えそうである。

ところで、鮮魚向け用としての出荷先を見たのが表 8 である。これをみると、やはり首都圏である東京・横浜の中央市場への出荷が全体の 27.4%を占め主要なものとなっており、次いで近畿圏の京都・大阪・神戸の中央市場向けが 18.4%となっている。

表 8 主要魚種移出状況		単位：トン
	数量	割合
自県	2,757	14.9%
京都・大阪・神戸中央市場	3,329	18.0%
名古屋中央市場	1,789	9.7%
東京・横浜中央市場	5,049	27.4%
その他中央市場	5,530	30.0%
合計	18,454	100.0%

資料：平成17年度境港の水産（境港市）

2. 境港の現状分析

(1) 境港の特徴

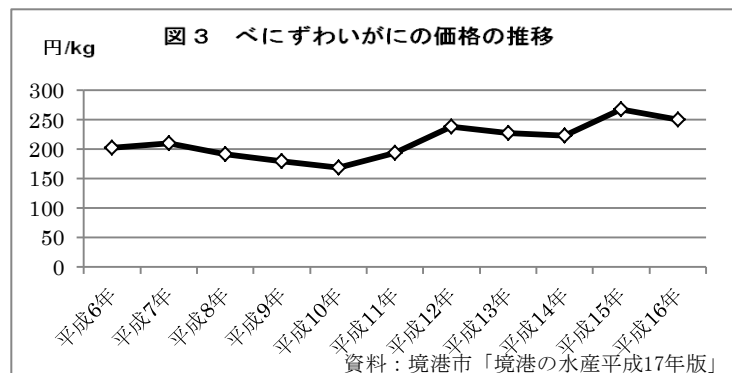
これまで、現状についてデータをもとに触れてきたが、本項では今回実施したヒアリングをもとに、その分析をしたい。

まず、境港の特徴を考えると、何点か挙げられる。まず、水揚げ構造という切り口ではまき網に偏ったものとなっており、しかもそのまき網漁船の隻数も、島根県・鳥取県を合わせわずかに大中型が 5 カ統、中型（島根県）が 9 カ統となっており、平成 6 年当時の大中型まき網の 11 カ統、中型まき網の 14 カ統と比較するとほぼ半減の状況にある。したがって、この漁船勢力からすれば、最盛期の水揚げを再現できる可能性がほとんどなくなっていることを物語っている。

加工の構造という切り口で見ると、まき網の漁獲物については冷凍向けがほとんどであり、「高付加価値化」という点では水揚げの規模からすれば、十分に取組まれているとは言えない状況にある。しかしその一方で、べにずわいがにをめぐる加工については冷凍食品加工という形で、高付加価値化が図られ、極めて高い加工の水準に達している業者もあり、境港の加工は加工度合いについて二極化しているということである。しかも、冷凍品については、その生産基盤である冷蔵倉庫が、倒産・廃業により平成 7 年と比較すると平成 17 年は 11 工場が減少し、処理能力も凍結能力に関しては約 47%に、冷蔵能力は約 56%となっている。

次に、卸売の業務体制をみると系統が 2 者、商系が 1 者によって構成されており、平成 7 年の 337 億円が平成 18 年には 191 億円と急減する中で 3 者体制が維持されているが、経営状況は厳しいものとなっているようだ。その中で、系統の 2 者にあってはそれぞれ一県一漁協体制に変わる中で、事業提携の協定に平成 18 年 8 月調印し、卸売業務等に関する事業提携等を目指すことになっている。

もちろん、買受人の登録業者数も、平成 7 年の 101 人から平成 18 年には 89 人へと減少しており、年間取扱額が 1 千万円を下回る小規模な買受人が全体の約 2 割あると言われている。



以上の点にが境港の特徴であり、近年の水揚げ構造の変化の中で、境港の水産業の発展に大きな影を落としている課題として位置づけられており、既に関係者の間で危機意識が高まってきている。その危機意識の現れとして、境港において水産庁の補助事業である漁船構造改革推進事業を行ない、漁業、加工、流通という全般にわたった議論が平成 19 年度よりン派されようとしていることは注目に値するものである。

さて、次に、主要な魚種に関連した形で現状分析を試みる。

(2) 境港の魚種別の現状

① べにずわいがにを取り巻く現状

現在、全国で水揚げされるべにずわいがにのうち 80%が境港に集中し、15 社により各種の加工が行われている。とは言え、資源の減少等により、水揚げが一時期 8 千トンまで減少してくる中で、前浜ものが 2/3、輸入物が 1/3 という形で、ほぼ 3 万トン程度の原料を常に確保し、存続してきたわけである。平成 17 年に北朝鮮からの輸入が禁止されたことによって、一時期は原料の確保不安があったものの、蓋を開けてみると地元の水揚げが 2 割強ほど増加し、1.1 万トンが水揚げされたことから、結果として地元の水揚げ増加分が輸入減少分を補てんする形となり、現在は比較的安定した経営となっている。従って、境港における水産加工分野のうちでも、最も元気のいい業種として位置づけられているようである。

とはいえ、現在のべにずわいがにの加工がこのまま安定的な経営がなされていくには、どうしても原料の安定的確保が前提条件になることは当然である。現在、べにずわいがにを水揚げしている漁船は県外船を入れて 12 隻であり、その経営は厳しいといわれている。ただ、価格的には平成 10 年以降上昇する傾向にあり、水揚げも 1.1 万トンに回復していることから、やや明るさもあるようだが、実際には燃油の高騰によりその増収分が吹き飛んでしまっているとみられ、依然として厳しい経営状況から脱し切れてはいない。

そうした状況にあっては、どうしても原料不安は払拭できず、水揚量の少ない中での経営策が求められているはずだ。これまでは、前述のように冷凍食品という形で高付加価値化を実現し乗り切ってきたべにずわいがにの加工だったが、原料確保の不安は関係者の間においてはさらなる高付加価値化を目指す必要があるとされ、数量の少ない中でも更なる高次加工化ということがテーマになるはずである。そこで考えられる次のステップとしては、惣菜化に向けた新たな取り組みであり、関係者の中にはその必要性もあるとの認識はあるようだ。

とはいえ、惣菜に関しては、これまで取り組んできた冷凍食品との違いもあり、異なる業種への参入ということを考えると、その不安も大きいために、まだ必要性程度の認識にとどまっているようである。

いずれにしても、現状においては順風満帆のようなべにずわいがにの加工だが、経営の更なる安定を考えると、業種の変更（惣菜化）という更なる高次加工を目指すための正念場を迎えつつあるようにも思われる。

② まき網を取り巻く現状分析

境港の水揚げは前述のようにまき網漁業と一心同体で推移してきたと言えよう。その現状については、前述したとおりであるが、状況について少し詳しく分析してみたい。

まず、境港における大きな変化の一つは、魚種の交替である。まいわし、一時期さばへ、そして今やあじへと変化してきた。一説によると、さばの回復もみられるという。こうしたダイナミックな魚種の変化は、全国の漁港の中でもユニークな部類に入るのはなかろうか。そして、二つ目の変化は、量的な変化である。量的には大量漁獲型のまいわし、さばに対して、爆発的な漁獲増加は見込めないものの比較的安定した漁獲のあるあじへと、水揚げの内容を大きく変えてきたのである。特に、大量漁獲型のまき網の水揚げ構造を支えてきたのは、その後背地にある大量処理型の加工機能にあることは言を俟たないことだが、加工機能も当然ながら水揚げの魚種組成の変化や環境の変化によって大きく変わってきていいはずだが、昔に比べ最近は大きな変化が見られないのが境港の悩みであろう。

昔は、まき網で漁獲される魚種を利用した加工の中で大量処理体制の主要な柱となっていたのが缶詰加工であったが、その缶詰産業がいち早く生じたグローバリゼーションの影響を受け、衰退した。つまり、昭和 50 年代中盤以降、大手水産会社の次々に海外進出し始め、安い缶詰の輸入増加により、境港における缶詰産業が競争力を急速に失い始め、海外へとシフトせざるを得なくなった。その結果、境港における缶詰産業が空洞化し始めたのである。すなわち、境港における缶詰産業は、いわしの水揚げの減少にかかわらず、グローバリゼーションという外的要因によって衰退への道をたどるというダイナミックな変化が起こったのである。

しかし、依然として、大量に水揚げされる水産物を処理するには、次第に二つの流れができることとなった。一つは、大量に水揚げされるいわしを、短時間にかつ大量に処理する体制として、凍結、冷蔵保管という事業が、養殖漁業の発展とともに急成長し始めることとなったのである。その一方で、さらに処理しきれない低価格のいわしをミールに処理をする産業が次第に活力を持ち始めたのである。

この時点で、境港においては、まき網で水揚げされるいわしを中心とした魚種の大量処理体制が構築され、名実ともに日本のトップの漁港として位置づけされるようになったのである。

ところが、それもつかの間、ミールプラントが操業し始めるやいわしの水揚げが急減し始め、また一方では国内のいわしの水揚げも急減し始めたことから、境港においては 10～20 円/kg 台のいわゆるミール相場での買い取が難しくなり、ミール事業は衰退していったのである。このミールプラントへの投資が、その後の境港の将来に暗い影を落とすようになったことは周知のことと思われる。

さて、ミール産業が衰退し始める中で着実に実績を伸ばしてきたのが冷凍加工であり、いわしは凍結され旺盛な需要に支えられて養殖用餌料として西日本の各地に出荷されていたのである。もちろん、そのための背後施設である冷蔵庫も新たに建設され、前述のように境港における冷蔵庫の所管容積は増加の一途をたどることとなった。

こうした動きは、境港が養殖餌料向けの供給基地としての機能を強化し、缶詰産業やミール産業が衰退、消滅していく中で、依然として大量処理体制を維持してきたのである。しかし、いわし資源が全国的に減少していく中で、境港においては高付加価値化が進められて当然だったのだろうが、それが進まなかった理由の一つは、境港に水揚げされるまいわし自体の有する特性にも起因しているというのである。境港で水揚げされるものは、三陸のものや常磐沖のものに比べて脂の含有量が低く、鮮魚向けとしてはどうしても評価が低く、まいわしが全国の産地から大量に供給される中にあっては、鮮魚や加工向けとして

ではなく、餌料向けにせざるを得なかったということである。

その後、前述したように、いわしが境港でも急減し始め、一時期はさば類の水揚げが回復し、日本一の水揚げに輝いたものの、結果としてはそのさばも一過性であり、水揚げ量の減少が起こる中で、徐々に安定的に水揚げのされるあじのウェイトが高まってきたのである。それが、現時点までの流れとして整理できよう。

さて、現時点の課題は、この流れの中で整理される。まき網で漁獲されている魚を従来のように養殖用餌料に向けることは難しくなり、冷凍加工、冷蔵倉庫の回転率、という形の短期的なビジネスが今後も続けられるかどうかという点である。この点については、すでに実態としてある程度の結論は出されているようである。というのは、境港における冷蔵庫数の減少が物語っているからだ。

とは言え、境港における水揚げの構造を考えると、関係者が口をそろえて懸念している問題が冷蔵庫の機能の脆弱化にあることは言うまでもない。少なくとも、まき網という漁業が大量漁獲型の漁業であり、短期的に水揚げの集中するものである。それを処理しきれない状況では、これまで構築してきた境港の優位性を喪失させることにつながりかねず、不安として関係者の間では認識されているようである。たとえば、関係者の話によると、境港におけるまき網の水揚げ量については、価格を安定的に維持できるキャパシティというのは600トン程度ではないかという。この数量が数日間継続すると、価格の暴落が始まっているという。数千トンの処理を1日ですしていた以前の境港では考えられない事態が生じているのである。本来、大量処理体制を構築することによって他港よりも優位性を維持してきたわけだが、今やその境港の特徴も喪失したといわれる今、どんな対策が求められるのだろうか。

少なくとも、第一は、境港の今までの特徴を維持できるような体制の維持は必要であり、そのための合理的な対策が求められるはずだ。その一方で、大量処理体制が崩れる中で、地元で水揚げされる水産物を、べにずわいがにの加工業者が行ってきたような形で高付加価値化をどう図るのか、まったく先の見えない中で頭を切り替えていくことが必要になっているのではないだろうか。

(3) 卸売市場の現状と分析

① 卸売業者

卸売市場の卸売業者については、水揚げの減少、取扱額の減少、鳥取、島根における一県一漁協の統合実現など、ドラスティックな変化の中で、新たな機能構築の模索がなされつつある。その代表的なことが、平成18年8月30日に行われたJFしまねと鳥取県漁協との事業提携の協定書に調印したことである。

事業提携の内容は、購買、販売、製氷・冷凍冷蔵事業などの提携であり、卸売業務において立場を尊重しつつ可能な限り事業提携し、業務の効率化を図るというものである。総論的には、県を越えて、系統が事業の連携を図るということは、注目に値するものであり、これまでの境港においては考えられなかったことである。すでに、両者においては、事業連携という形で、大量水揚げ時における選別や冷凍保管という取り組みが行われており、それぞれの有する機能の相互活用が行われ始めている。

ただ、事業の連携が進んでいく中で、当然ながら、卸売業務の再編、統合という議論もなされてくるはずで、系統という卸売業者が連携のメリットを求め新しい動きが模索され

るのは、系統の有する共通の理念を考えると自然の流れである。販売事業部門だけを連合会組織にして取り組んでいる事例は、釜石湾漁連や宮古湾漁連があり、十分に考えられるものであろう。

一方、商系の卸売業者である境港魚市(株)においては、系統の再編（漁協合併）の波をもろにかぶった形で、取扱量の減少を余儀なくされている。これまでは、減少し行く中でなんとか維持してきたものが、漁協合併によって隠岐島の巻き網船全船が JF しまねに取り扱いを移行させたことによって、回復の見込みない売り上げの激減につながり、経営的に厳しさを増してきていると言われている。とはいえ、商系は商系としての生存基盤を有しているわけで、系統には展開しにくい取り組みを如何に展開して、独自性を構築しながら取扱いの増加につなげていくかが課題のようである。その一つの流れは、平成 19 年に開設されたアンテナショップである。

ところで、卸売業者に系統と商系を有した産地市場は、釧路（釧路市漁協、釧路魚市場(株)）や八幡浜（八幡浜市漁協、玉岡水産(株)、太陽(有)）、八戸（八戸みなと漁協、八戸魚市場）など限られたところだけである。この点を考えると、卸売業者としての系統の機能、商系の機能が、系統だけの卸売市場、商系だけの卸売市場を考えると、それぞれの団体が有する特徴を活かした形での集荷競争が展開されており、他市場にはなかなか見られない産地市場の取扱い体制の懐の深さがそこには存在しているように思われてならないし、産地市場の活性化を図る面でも期待される体制の一つではないだろうか。

② 産地買受人

現在、境港市場における買受人の登録数は、前述のように 92 名である。関係者の話によれば、100 名が最大登録数といわれており、現在は、買受人の中で脆弱なところが廃業してきている。特に、冷蔵倉庫業者の経営が厳しいといわれ、従来のような大量水揚げ、大量処理体制のターニングポイントを迎えていると言ってよい状況となっている。

こうした状況は、すでに本章で述べてきたことである。しかし、産地買受人として、これ以上の水揚げの減少は、さらなる経営の悪化をもたらすことから、前述のように二つの側面で、卸売業者との連携も必要になっているのではないだろうか。一つは、現有の境港の特徴である大量処理体制を現実的にはどう維持していくのかということである。もう一つは、高付加価値化のための加工にどう取り組むかということである。

いずれの場合も、これまでのような 1 プレーヤーだけでは対応しがたいものであることは、これまでの境港の状況を考えると理解できるように思われる。したがって、鮮魚出荷業者、加工業者であるという前に、産地買受人として産地市場をどう盛り立てていく必要があるのか、考えていくことは重要なことで、水揚げが潤沢になされていた時代と水揚げが急減した現在とは、当然ながら卸売業者と産地買受人との関係性は変わってきて当然である。そのためには、「境港ブランド」という旗印が必要になるはずである。

3. まとめ

かつて、水揚げが盛んな時代、大きな漁港にあっては最も元気のよい経営者による強力なリーダーシップによって発展してきたわけだが、そうした体制も水揚げの減少と時代の変化の中で、残念なことに元気のよい経営者も少なくなってしまう、体制面でも一つの時代が終焉したことを物語っているように思われる。このため、地域の関係者が知恵を結集して、今後の自分

たちの地域の活性化を考えていかねばならない時代になってきていると言えそうである。

それは、今の境港においても例外ではないように思われる。やはり、卸売業者と買受人において、新たな関係性を構築していくことが重要であり、そこには「境港」という一つの地域ブランドを錦の御旗にした、新たな活性化策を生み出していくことの重要性が潜んでいるのではなかろうか。同時に、新たな時代ゆえに、新しい考えのもと新たな動きが求められることになるのは当然である。境港に生まれている危機意識が、新たな境港再生の動きにつながっていくことを期待したい。

Ⅳ．山口県における産地統合市場整備の動向と課題

—「はぎ統合市場」及び「ながと統合市場」—

北海道大学大学院教授 廣 吉 勝 治

はじめに

両市場は統合により取扱高が 40～50 億円を超える規模性を維持する産地拠点として期待され、系統と行政上げて取り組まれた山口における産地市場統合整備の象徴的存在といつてよく、多様で、かつ小規模零細な産地漁協市場を束ねて市場統合にこぎ着け得た経緯と内容が全国的に注目をされている事例である。それだけに様々に産地流通の実態や課題が範示されるものとして検討をしておきたいものである。

Ⅳ－１ 山口はぎ水産物地方卸売市場

１．産地市場再編の経緯と概要

当該産地市場は山口県日本海北部地域（「阿武荻地区」）における 14 地区漁協の漁獲物を中心とした販売・産地集散拠点市場であり、様々な障害を乗り越え、発展的な産地市場統合を意図して整備された先進的事例として全国的に注視をされているものである。

当該市場は山口県漁協萩統括支店の傘下にある統合市場であるが、山口県漁協はいわゆる「県一漁協」合併をめざす方針のもとで 2005 年 8 月、並びに 2006 年 3 月の連続した合併推進手続きを経て形成されたものであって、当該市場の事実上の整備はそれより前、2001 年 4 月に一市三町（旧萩市・阿武町・須佐町・田万川町）における 14 地区漁協が広域合併して設立された「山口はぎ漁協」の統合市場として新設されたのを嚆矢とし、翌 2002 年 4 月に開業を見たものである。この時点で、漁業生産額 60 億円以上、及び組合員数 3 千人を超える山口県下最大の合併漁協の産地市場が創設されたのである。当該 14 漁協地区においては、それまで 7 つの単協の産地市場と県漁連市場の計 8 市場がそれぞれに組合員の漁獲物販売を担当してきたが、統合市場開業により基本的に 7 市場は廃止となった。

施設は、埋め立て用地（漁港修築事業）に 4364 m²（2F）の上屋、10 トン活魚水槽 4 基、セリ用水槽 10 基、高圧温水洗浄機 2 台、フィッシュポンプ 2 台、並びに活魚車・保冷車計 6 台、フォークリフト 7 台等の設備を伴って新鋭整備され、「水産物産地流通加工施設高度化対策事業」（国 1/3 補助）として総工費約 12 億円が投下された。また、付帯的な設備投資として「広域合併組合施設整備事業」（プラスチック魚函、活魚セリ用籠、リフト用パレット等）約 1 千万円、「産地新システム事業（魚価安定基金）」（コンテナ式簡易冷蔵庫、海水殺菌装置、海水氷・冷海水製造施設等）約 6 千万円などの補助事業が組まれてきた。

当該産地市場が注目されるのは、かかる施設・設備の一新をテコとして統合市場に新しいコンセプトを付加しようとした点にあると思われる。

２．「阿武荻地区」の漁業構造—その地域比較

14 地区の地域漁業の概要と表 1～表 3 に示した。島根県境の江崎から、須佐、宇田郷、奈古、大井湊、大井浦、大島、越ヶ浜、小畑、萩、玉江浦、三見と約 50 キロの沿岸域が続き、見島、宇津は約 40 沖の離島である（大島は離島であるが萩市域近傍である）。変化に富んだ地勢に裏打ちされ漁業実態は極めて多様であるが、漁業地区は磯根漁業中心の地区、沿岸漁業中心の地区、中小漁業中心の地区、及びこれらが混在した地区等に区分できる。

表1. 山口県漁協はぎ支所内の漁業地区別動向							
漁業地区名	調査年次	漁業経営体数	最盛期の海上作業従事者数			漁獲金額(万円)	同左、1経営体平均(万円)
			計	家族	雇用者		
江崎	1983	99	239	142	97	111,482	1,126
	1988	103	217	144	73	83,696	813
	1993	98	163	117	46	61,774	630
	1998	86	139	96	43	40,149	467
	2003	74	102	78	24	30,122	407
須佐	1983	120	218	156	62	90,480	754
	1988	115	211	178	33	83,165	723
	1993	109	185	154	31	82,168	754
	1998	105	148	124	24	51,915	494
	2003	88	111	99	12	40,294	458
宇田郷	1983	83	189	184	5	32,675	394
	1988	79	156	155	1	29,431	373
	1993	71	141	100	41	41,810	589
	1998	62	116	116	0	28,629	462
	2003	49	75	72	3	15,155	309
奈古	1983	78	135	92	43	57,769	741
	1988	86	155	117	38	66,074	768
	1993	92	132	108	24	49,464	538
	1998	77	117	92	25	54,690	710
	2003	77	129	104	25	32,025	416
大井湊	1983	77	247	102	145	129,426	1,681
	1988	77	161	96	65	103,653	1,346
	1993	83	209	107	102	135,710	1,635
	1998	65	96	68	28	51,620	794
	2003	54	69	60	9	28,581	529
大井浦	1983	79	118	106	12	46,879	593
	1988	62	110	90	20	26,686	430
	1993	48	77	70	7	23,115	482
	1998	44	75	54	21	17,686	402
	2003	42	59	51	8	12,537	299
大島	1983	127	386	280	106	131,101	1,032
	1988	114	350	210	140	136,606	1,198
	1993	121	312	205	107	173,920	1,437
	1998	114	271	172	99	186,137	1,633
	2003	101	263	162	101	145,922	1,445
萩越ヶ浜	1983	215	924	220	704	742,807	3,455
	1988	209	852	231	621	607,580	2,907
	1993	202	571	220	351	396,777	1,964
	1998	166	327	171	156	173,340	1,044
	2003	137	247	162	85	118,677	866
萩小畑	1983	35	154	43	111	250,076	7,145
	1988	29	115	34	81	80,859	2,788
	1993	27	90	35	55	134,090	4,966
	1998	21	100	20	80	74,535	3,549
	2003	18	93	18	75	71,584	3,977

表1つづき							
漁業地区名	調査年次	漁業経営体数	最盛期の海上作業従事者数			漁獲金額(万円)	同左、1経営体平均(万円)
			計	家族	雇用者		
萩	1983	121	218	180	38	72,410	598
	1988	107	197	144	53	85,985	804
	1993	86	160	130	30	57,802	672
	1998	80	136	120	16	42,427	530
	2003	64	93	91	2	30,324	474
玉江浦	1983	107	492	103	389	379,198	3,544
	1988	90	366	89	277	323,378	3,593
	1993	76	198	68	130	141,907	1,867
	1998	59	80	51	29	30,007	509
	2003	55	72	55	17	29,203	531
三見	1983	83	191	144	47	36,980	446
	1988	76	161	114	47	35,702	470
	1993	78	151	112	39	37,574	482
	1998	72	119	87	32	28,741	399
	2003	45	88	72	16	22,750	506
見島	1983	147	239	187	52	58,031	395
	1988	104	170	141	29	43,592	419
	1993	112	155	131	24	38,501	344
	1998	94	126	109	17	35,031	373
	2003	100	116	114	2	32,582	326
宇津	1983	60	98	98	0	22,504	375
	1988	56	109	109	0	24,325	434
	1993	65	126	126	0	21,224	327
	1998	49	88	88	0	20,280	414
	2003	47	79	79	-	11,925	254
資料：2003年漁業センサス							

- ・江崎：イリコ・チリメン産地加工を背景にまき網、及びアマダイ延縄の中小漁業主体の地区であったが、これらがやや後退・停滞しつつあり、代って沿岸の釣、ひき縄、延縄等が台頭している。江崎にはイワシまき網の最盛時のために統合市場の分場を置いている。
- ・須佐：ケンサキイカ釣を中心とする沿岸漁船漁業地区。特産品のケンサキは最近「須佐、男命いか」として商標登録・ブランド化を図っている。
- ・宇田郷：採貝採藻が中心で、大型定置1カ統がある。高齢化が進行して経営体数が減少し地区としての先行きが心配される。
- ・奈古：採貝、イカ釣、その他釣、ほかに自営の定置がある。高齢化は進んでいるが経営体数、就業者数共にあまり減少はしていない。
- ・大井湊：かつてフグ延縄が隆盛したが今は数隻のみ。ケンサキイカ、雑魚等一本釣が地区漁業の中心に。自営定置あり。
- ・大井浦：採貝、雑魚が中心。極度に高齢化が進み、かつ従事者、経営体数共に減少し先行きが懸念される。
- ・大島：離島であるが萩市中心地の近郊であり、中小型まき網、敷網があり、地場資源にも恵まれ採貝、刺網、釣などが盛んで若手も比較的多い地区。
- ・萩越ヶ浜：東海黄海へのフグ延縄、イカ釣の組み合わせで盛行してきた中小漁業の基地として当該地域で最も漁業生産額の高かった地区。自営大型定置もある。

表2. 営んだ漁業種類別経営体数

漁業地区	調査年次	漁業経営体数 (実数)	小型底曳	船びき網	中・小型 まき網	その他敷 網・棒受網	その他刺網	その他延縄	沿岸いか釣	ひき縄釣	その他の釣	大型定置 網	小型定置 網	採貝	採藻	その他の 漁業	ふり懸養殖
江崎	1983	99	0	0	20	1	7	34	41		56	1	1	22	33	25	1
	1988	103	0	0	10	0	11	25	52		44	1	0	25	13	12	1
	1993	98	0	0	8	0	10	24	49		46	0	0	25	21	9	1
	1998	86	0	0	8	11	9	24	50		50	0	0	23	25	9	0
須佐	2003	74	0	0	4	6	4	25	41	43	35	0	0	21	2	20	0
	1983	120	0	0	9	0	9	15	83		57	0	2	13	9	9	1
	1988	115	0	0	6	1	8	19	88		48	0	1	25	10	4	1
	1993	109	0	0	5	0	9	7	77		37	2	2	25	7	6	1
	1998	105	0	0	3	0	6	5	74		53	0	0	23	5	3	1
	2003	88	0	0	1	0	6	2	61		60	0	0	20	0	12	0
宇田郷	1983	83	0	0	1	0	27	6	48		67	2	2	2	27	62	0
	1988	79	0	0	0	0	25	10	50		56	2	3	57	32	9	0
	1993	71	0	0	0	1	20	3	46		53	2	1	51	18	23	0
	1998	62	0	0	0	0	12	1	41		51	2	2	43	14	10	0
奈古	2003	49	0	0	0	4	3	2	18		39	1	0	33	12	32	0
	1983	78	0	0	5	0	16	15	52		51	0	3	0	10	27	4
	1988	86	0	1	0	0	19	8	43		29	0	7	27	10	14	5
	1993	92	1	5	1	0	14	5	31		49	0	8	36	9	13	2
	1998	77	0	8	0	0	9	6	35		34	0	6	27	7	6	2
	2003	77	0	0	1	5	4	5	30		41	0	7	35	10	36	1
大井湊	1983	81	0	0	0	0	0	25	74		22	0	0	0	0	0	0
	1988	83	0	0	0	0	0	19	70		11	0	0	0	0	1	0
	1993	77	0	0	0	0	0	18	62		13	0	1	0	0	0	0
	1998	65	0	0	0	0	0	9	56		5	0	1	2	1	3	0
大井浦	2003	54	0	0	0	3	0	5	43		37	0	1	13	0	9	0
	1983	79	6	0	0	0	2	0	7		34	0	0	2	50	64	1
	1988	62	5	1	1	0	8	0	48		53	0	1	54	58	29	0
	1993	48	5	1	0	0	1	1	11		21	0	1	37	15	7	0
大島	1998	44	3	1	0	1	5	1	11		32	0	1	10	16	35	0
	2003	42	1	1	0	3	2	0	9		37	0	0	28	8	35	0
	1983	127	0	0	10	24	37	6	42		52	1	0	36	21	28	0
	1988	114	0	0	19	22	32	3	48		17	1	1	24	6	11	0
萩越ヶ浜	1993	121	0	0	17	21	33	5	57		21	1	1	36	15	35	0
	1998	114	0	0	19	22	26	10	40		34	1	0	23	2	15	1
	2003	101	0	0	4	35	22	5	34		37	1	0	34	0	35	2
	1983	215	0	3	0	0	2	125	99		21	1	0	7	10	15	1
萩小畑	1988	209	0	3	0	0	7	117	64		20	1	0	29	16	16	1
	1993	202	1	3	0	0	4	101	64		22	1	0	33	21	7	1
	1998	166	1	3	1	0	4	71	55		14	1	0	28	7	5	0
	2003	137	2	2	0	0	3	53	50		33	1	0	44	5	34	0
	1983	35	18	5	0	0	0	3	6		2	0	0	0	0	1	1
	1988	29	18	3	0	0	0	1	5		6	0	0	0	0	2	1
	1993	27	15	5	0	0	0	2	5		5	0	0	0	3	1	1
	1998	21	12	2	0	0	0	1	2		1	0	0	2	1	0	0
2003		18	11	3	0	0	0	1	2		3	0	0	1	0	1	0

表3. 年齢別漁業就業者										
地区名	調査年次	漁業就業者数	男子 小計	15～29	30～39	40～49	50～59	60～69	70歳以上	女子小計
江崎	1993	158	152	7	14	33	47	37	14	6
	1998	132	127	1	9	17	35	48	17	5
	2003	108	107	0	6	6	27	43	25	1
須佐	1993	180	179	7	20	38	49	50	15	1
	1998	141	141	3	8	25	29	52	24	0
	2003	108	108	1	2	12	31	35	27	-
宇田郷	1993	91	84	5	8	16	7	32	16	7
	1998	82	72	2	7	12	10	22	19	10
	2003	60	58	0	3	7	14	8	26	2
奈古	1993	110	109	0	15	20	12	49	13	1
	1998	86	86	2	4	21	8	28	23	0
	2003	99	90	1	4	13	18	16	38	9
大井湊	1993	172	171	3	27	48	41	43	9	1
	1998	113	112	4	6	28	33	31	10	1
	2003	82	82	1	0	12	31	28	10	0
大井浦	1993	76	63	0	5	7	22	27	2	13
	1998	63	52	0	0	2	17	28	5	11
	2003	52	43	0	0	0	7	20	16	9
大島	1993	252	225	29	60	37	40	51	8	27
	1998	226	206	21	39	54	33	38	21	20
	2003	211	192	21	22	57	39	30	23	19
萩越ヶ浜	1993	525	515	45	67	144	140	102	17	10
	1998	331	323	19	27	71	81	101	24	8
	2003	253	249	11	18	27	65	94	34	4
萩小畑	1993	68	68	5	5	20	19	17	2	0
	1998	59	58	7	1	12	21	13	4	1
	2003	44	44	2	2	5	15	14	6	0
萩	1993	195	155	7	24	39	61	20	4	40
	1998	160	125	11	16	27	38	24	9	35
	2003	125	102	10	10	16	34	37	5	23
玉江浦	1993	199	199	12	22	41	72	40	12	0
	1998	92	92	6	6	12	18	32	18	0
	2003	83	83	5	2	5	17	29	25	0
三見	1993	136	121	4	3	16	48	40	10	15
	1998	114	103	1	3	7	33	46	13	11
	2003	78	73	2	3	3	15	41	9	5
見島	1993	137	136	1	10	31	34	49	11	1
	1998	112	111	1	2	22	22	51	13	1
	2003	115	113	2	1	7	33	38	32	2
宇津	1993	128	87	0	7	30	23	23	4	41
	1998	86	62	0	1	19	15	22	5	24
	2003	78	53	0	0	3	25	17	8	25
資料:漁業センサス										

- ・萩小畑:小型底曳網中心の漁業地区であり、1 経営体平均の水揚げ金額が当該地域の中では最も高く 4 千万円前後ある。
- ・萩:小型底曳網中心であるが他に刺網、イカ釣、採貝等も行われる。1 経営体平均の水揚げ金額は少ない。
- ・玉江浦:東海黄海へのアマダイ延縄基地として隆盛した地域であるが、現在は沿岸イカ釣中心の地区に変化。自営小型定置がある。
- ・三見:小底を中心とし、刺網、採貝、大型自営定置等があるが、高齢化が進み経営体数の減少も大きい。
- ・見島、及び宇津:両地区とも見島にあり流通条件が厳しい。イカ釣、アマダイ延縄、刺網、ひき縄、採貝等資源には恵まれているが高齢化が進み、特に宇津は分解が早い。

さて、14 地区を比較しつつ地域漁業の動向の特徴について考察していきたい。

第 1 に、経営体数と経営体数体当たり生産金額（生産力）との動向のクロスから見た地域比

較である（表 1）。経営体数の減少傾向がこの 15～20 年間あまり大きくはなかった地区として須佐、奈古、大島、見島、宇津がある。しかし、一定の生産力を維持しつつ従事者の減少も少ない地区は大島、奈古だけである（但し、奈古は生産力の変動が大きく安定感が乏しい）。江崎、須佐は 1 経営体当たり生産額（生産性とする）の低落傾向が著しい。見島・宇津（離島）は一貫して生産力（経営体当たり生産額）の低さが続き（300～400 万円）停滞的な様相が見られる。また、大幅な経営体数縮減＝従事者減少と経営体当たり生産額の一貫した低位停滞性を表す地区として宇田郷、大井浦、三見があり、経営体数縮減＝従事者減少と経営体当たり生産額両者の著しい減退を示している地区として大井湊、萩越ヶ浜、萩、玉江浦がある。大井湊、萩越ヶ浜、玉江浦のように、概して中小業者の基地として発展してきた漁業地区の方が、生産性の縮減がより激しいことが伺われる（大島地区を例外として）。

第 2 に、営んだ着業種類別経営体数の変動からみた地域比較である（表 2）。上述した通り、江崎（まき網）、大井湊（フグ延縄）、萩越ヶ浜（フグ延縄）、玉江浦（アマ延縄）等のような中小漁業中心できた漁業地区の大半がその勢力を後退させている。表 1 で見たように、これらの地区の合計漁業生産額は、1983 年は 136 億円、1993 年は 73 億円、2003 年は 21 億円と落ち込みは激しい。勿論、同様に中型まき網 4 カ統のある大島のように漁業生産の勢力を維持し続けている地区もあるが、これは地域漁業再編をいかに遂げたかの相違によるものであろう。なお小底中心の萩小畑、小底から浅海漁業中心に移行している萩、三見、イカ釣、その他釣は須佐は有名であるが、山口日本海側全体に着業は多い。離島は刺網、釣、採貝等の浅海漁業である。マグロのひき縄は江崎、見島で盛行。全体的に沿岸漁業は多様多彩であることが当該地域の特徴であるが、経営体当たり漁獲金額で見ると限り須佐、大島、三見、萩等でやや高い水準が維持される漁家があると思われるが、あとは 200 万円台、300 万円台で停滞的な地区である感じが強い。

第 3 に、漁業就業者数とその年齢階層別動向の地域比較である（表 3）。まき網、延縄、小底など雇用労働に依存してきた地区では大島を除き就業者の脱落が概して大きい。沿岸漁業地域においても須佐、萩、三見、宇津などはこの 100 年に 4 割前後も就業者が減少した。39 歳以下の若手層の割合が 10%以上（いずれも男子）である地区は大島と萩越ヶ浜だけであり、宇津、大井浦は 0%、江崎、須佐、宇田郷、奈古、大井湊、萩小畑、見島は 5、6%以下の割合しかない。逆に男子 60 歳以上層の割合が 60%以上を占める地区は江崎（64%）、奈古（60%）、大井浦（84%）、萩越ヶ浜（65%）、玉江浦（65%）、三見（68%）、見島（62%）であり、年齢の高齢化問題は単独の問題ではなく、就業者減少、若手不足と併せた複合した担い手問題である。

3. 卸売市場動向

当該統合市場の取扱は 2002 年度に乗り出してからほぼ順調に推移している。表 4、表 5 に取扱の概要を示している。阿武萩地区の地元漁協の水揚げで本市場と分場である江崎市場に持ち込まれるものは「自港水揚げ」であるが、組合員の地元漁港以外の水揚げは「他港水揚げ」であり、合計して市場の取扱としているところが系統事業らしいところである。新設市場の方針として自港水揚げの引き上げを狙いとしていたが、買受けの新規参入、そしてアマダイでは専用の売場新設で集荷率が 5 割アップ、全体として集荷率は 67%から 72%へ上昇したと言われる。他方、他港水揚げはイカ釣り、小底、延縄など中小漁業者の他港水揚げであって、近年これが後退傾向であるが 2005 年度は全取扱の 28%を占め販売事業にとって重要である。地区におい

表 4. 山口県漁協萩地方卸売市場			
自港扱い（水揚げ分）取扱実績			億円
年度	自港扱い	他港水揚（参考）	合計
2002	46.1	・・・	
2003	45.3	・・・	
2004	45.6	17.5	63.1
2005	42.4	16.9	59.3
注：各年度の数値（翌年3月末の計）			
資料：山口県漁協はぎ市場、以下同じ。			

ても他港水揚げが越ヶ浜では 44%、萩小畑では 84%、玉江浦では 72%と高い数値を示す地区があり当該統合市場の位置づけ、距離感は組員でやや異なっている。他港水揚げは具体的に表 6 のような実績である。下関唐戸市場はフグ延縄が、浜崎市場はシラス・カエリが、下関中央にはイカ釣りがそれぞれ水揚げされる。勿論、山口県漁協が運営している県内他港（例えば山口ながと市場）へも水揚される。

こうした自港水揚げ、他港水揚げの調整は系統販売事業手数料によって対応されている。自港では 6%、他港（県外）水揚げは 2%原則となっている。離島、陸送ではこれに運賃、諸掛かりが生産者の負担として加算される。

本市場の実際の扱いである自港水揚げの実態は表 6 に示した。特徴は、第 1 に、水揚品目は極めて種類が多いが、金額最高は一本釣によるケンサキイカである。2005 年は 6 億 8 千万円（全体の 23%）であった。続いてまき網によるマアジ 6 億 3 千万円（21%）、磯根漁業によるアワビ 3 億 5 千万円（12%）であり、上位 10 品目で 30 億円近い取扱（全体の約 70%）である。まき網などは水揚量が決めてであるが、種類が多くてもやはり産地価格の問題が取扱実績を決める最大の要因である。近年は産地ブランド展開の効いた「須佐・男命いか（ミコトイカ）」（ケンサキ）、「萩の瀬付きアジ」、アマダイなどの特産品のウェイトが高くなっている。第 2 に、買受人の取扱と構造である。2006 年 9 月現在で 138 名であり、おおざっぱな業態の内訳は小売 90、出荷 20、加工 20、大口 10 というところ。しかし常時買付に来る買受けは 70～80 人である。本市場は小売場買参人が多くを占めるローカルな

表 6. 自港扱い（水揚げ分）の主な取扱（2005年度）	
（1）上位魚種の内容（億円）	
ケンサキイカ	6.76
マアジ	6.28
アワビ	3.53
サザエ	2.39
ウニ	2.28
バイ	2.07
アマダイ	2.02
ヤズ	1.64
イサキ	1.47
サワラ	1.02
上位10種計	29.46

表 5. 主な他港水揚げ先の内容	
（2005年度）	億円
下関唐戸市場	4.26
浜崎市場	3.97
下関中央市場	2.58
山口ながと市場	1.11
塩釜地区機船	0.96
特牛地方卸売市場	0.69
北九州中央市場	0.60
築地市場	0.53
はまだ漁協	0.28
計	59.4

（2）上位漁種の内容（億円）	
中型まき網	5.93
小型イカー一本釣	5.92
その他一本釣	5.07
採貝業	4.56
沖建網	2.97
雑漁カゴ	2.55
大型定置網	2.23
ウニ取り	2.08
素潜り	1.08
その他延縄	1.00
上位10漁種計	33.44
（3）買受人上位者（億円）	
1	8.43
2	4.63
3	2.48
4	2.03
5	1.98
6	1.98
7	1.85
8	1.82
9	1.50
10	1.32
上位10社計	28.02

消費に応える拠点市場の位置付けがある産地市場であるが、買受人上位 10 社の取扱シェアは 66% (28 億円) あり、大口や出荷力のある買受けの力は強い。なお、セリ開始時間は一番:2:00 (冬 3:00)、二番:4:30 で県内当日売圏の拡大と組合員への便宜を調整している。場内セリは 2 ヲ所から同時に行われる (2 帖場制) ので、迅速である。

4. 当該市場の特徴

旧 14 漁協の利用してきた 8 つの産地市場の統合により、効率的で一元的な集荷システムをいかに構築するかが最大の課題であったが、その為に市場長をはじめ関係者の活動と努力について整理しておきたい。それが本市場の特徴を示すと思われるからである。

① 新しいハード面、衛生面の施設整備と工夫がなされたこと

- ・殺菌 (紫外線) ・濾過海水の使用。
- ・木箱からプラスチック魚箱 (グリーン・コンテナ) に変えた (一箱 50 円でレンタル)。
- ・鳥の進入防止に必要な対策と場内設計。
- ・板ウニのセリ場を平型低温オープン・ショーケースとした。
- ・各支店荷捌所に (ウニ産地に) 海水殺菌装置を整備。
- ・一本釣り活イカ (ケンサキ) 出荷のために、須佐、大井湊に活魚いけすを設置。相対販売の出荷拠点とする。
- ・トイレ入口に長靴消毒槽設置、自動給水栓式の整備、及び防風シャッターの敷設。
- ・ゴミ処理スペースの確保と自己負担原則による廃棄物処理と管理委員会運営の効果で 70, 80 万円係っていた漁協負担が 30 万円に縮減した。

② 買受け、取引、情報に関する改善方策

- ・卸売業者の立場として、市場の新規開設時に買受人の新規参入を実施。具体的に県外島根、下関を含め新規参入を 25 名入場させたという。なお、当該買受人には業界としての組織がない。
- ・競争的環境づくりの一環として買受人に県漁協 (販売 1 課) 自らも参入させる。有力買受け人であり現在のところナンバー 2 の地位にある。
- ・大買受対策として千分の一の完納奨励金を渡している。仲買の決済は週 1 回、毎週火曜日 〆で木曜日支払いとするが、イリコ加工仲買については 2 週間延ばすサービスを実施。
- ・各支所・出荷地の情報を端末受信し、場内設置の電光板 (プラズマ) で表示されるシステムを導入。

③ 市場関連施設の併設等

- ・埋立て地の隣接スペースに県漁協運営の 4800 トン冷蔵庫が 2001 年より稼働している。これはアジ、サバ等の保管調整用として、買参人として直買事業をしている販売一課の市場機能補完の役割が期待されている。
- ・同じく、隣接スペースに「道の駅」認可 (191 号線) を受けた食品商業集積施設整備事業及び食品販売等近代化事業 (農水省) の大型施設「道の駅しーまーと」がある (2001 開業)。店舗 17、レストラン 3 の施設で、2006 年約 8.4 円の供給高であったという (県漁協も目標 1 億円の店舗がある)。観光客中心ではなく、顧客の 3 割が県内、6 割が地元という地域に影響力のある希有な機能をもっているという (みなと新聞、2007. 7. 17)。

5. 今後の課題など

ヒアリングして思うことは、当該統合市場が当初から比較的順調に結果を出しているのは、ひとえに場長をはじめ系統や関係機関の担当者努力に依ったものだという感じが強い。しかし、多様な地域漁業の存在とこれまで組合員の水揚げを根底で支えてきた各漁協市場の役割があったという、客観的、歴史的事情を強く認識しなければならないと思われる。この上でこそ、産地市場を基本とする流通のさらなる効率的・統合産地市場形成が支持されたと考えられるのである。さらに、当該市場は各沿岸産地・離島の少量他品目水揚げを最も価値のある状態で流通させるツールとして機能性を上げていくことが重要であろう。

さし当たり、漁協担当者も構想しているように、集分荷、決済関係の OCR 化、チルド冷温室の確保、搬入物スペースや買受け人の作業場・仕立場の確保などが課題であり、また自港扱い 48 億円を目標とするには現場担当を現行の 22 名から 16 名体制にすることも課題である。道の駅との相乗効果を出すこともさることながら、取扱品目の付加価値を上げていく活動や、14 の漁業地区の組合員に対する動線確保と利便性、サービス向上の取組はより重要であり、課題はつきない。

Ⅳ―2 山口ながと統括支店（仙崎地方卸売市場、湊地方卸売市場）

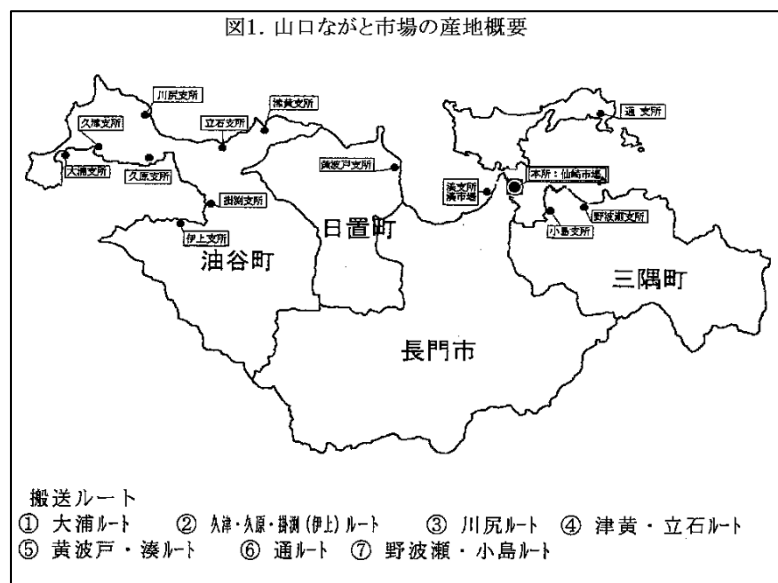
1. 経過と状況

実は、「山口ながと統合市場」なる具体的市場は存在しない。山口県漁協山口ながと統括支店の管理下に標記の両漁協市場があり、双方を併せてそのように表象しているのである。いろいろと経緯があるが実態は仙崎魚市場（売場約 7300 m²）が「ながと統合市場」の本場的な位置づけであり、湊魚市場（売場約 3000 m²）が分場的な位置づけにある。

1994 年から、長門市を中心とする 1 市 3 町 14 漁協（当時）の合併構想が動き出したが、その後は紆余曲折の協議が続いた。当該地域である「大津長門地域」は地勢的に複雑で辺境的であり、6 つの産地市場と各漁協荷捌き所が存在した（地方卸売市場として、仙崎、湊、川尻、黄波戸、大浦、規模未満市場として久津）。ここに当該地域においては販売事業の統合いかに合併の内容として検討される背景がある。

本市場の統合＝漁協合併は地域間対立・漁協間の調整が手間取り 2 段階の過程をたどった。

まず、2001 年 6 月に長門市湊漁協市場が核となる形で 9 漁協合併・2 市場の統合が行われた。続いて地域最大規模の取扱高がある長門市仙崎漁協市場を取り込んだ形で、2003 年 6 月、あらためて 14 漁協合併と 6 市場統合がなされたのである。地域の販売事業強化が重視される合併推進活動が優先されたことは困難な広域合併を促進する要素となったと思われる。



ところで、両市場は効果的な取扱分野の調整を図っている。仙崎市場は鮮魚貝類一般が対象であり、湊市場は棒受網・敷網類・船曳網の盛行の時期にシラス・カエリ・コウナゴ類専用並びに地元外スルメイカ水揚の市場として特化させた。セリ時間は1番が2:00、2番が5:40である。これで支所段階の各産地荷捌所の集荷リミットを前者で0:50、後方で4:30と定め、浜・支所からの集荷搬送の動線確保を全体7ルートとしている（図1）。

2. 各地域漁業の実態と水揚

はぎ市場管内と同様に、取扱魚種は極めて多様多種であり、浜帳の整理でも160種類の品目がある。表7は上位20品目を取扱高順に並べたものでマイカ:ヤリイカを別とすればさほど卓越した品目があるわけではない。ここでの特徴は、アワビ、サザエ、ウニ、シラス、ウルメ、ヤズ、活イカなど単価の高い沿岸漁獲物が大半を占めていることである。漁業種でいえば棒受網・抄網・船曳によるシラス、カタクチ、ウルメ、中小型まき網によるアジ、カタクチ、カエリ、一本釣によるヤリイカ、小底、定置網、刺網、素潜りなど多様な沿岸漁業の存在が年間50億円水揚を支えている。この中には県外スルメイカ釣船水揚（湊市場）4億円も含まれる。

次に、表8を見られたい。大津郡・長門市域の14漁協地区別に「漁業センサス」から漁業構造の長期変動を見たものである。第1に、地域漁業の水揚高水準が20年間安定した形を保持しているのは野波瀬、大体維持を図ってきたのは立石、久津、川尻である。野波瀬は船曳、敷網、刺網、イカ釣、一本釣の着業勢力があまり落ちていない。立石は一本釣、イカ釣、採貝藻、久津は小底、一本釣、イカ釣、川尻は刺網、一本釣、イカ釣などが中心である。

第2に、経営体当たりの漁獲金額の推移を見る。野波瀬、湊は極めて安定的、かつ高位な推移を見せる。敷網・棒受網、刺網を中心に1500～2000万円水準の平均漁家層の存在が伺われる。次いで、小底の勢力の大きい仙崎も年間1千万円を維持し比較的高位の地区である。これらの上位の動向につづく地区として通、津黄、立石、川尻、久津、久原、掛淵があるが、久原は1千万円水準からの落ち込みがあり、他の地区は400～500万円水準で停滞気味である。その他の地区は衰退的な傾向が強い。

第3に、若手労働力と高齢層の存在に着目した漁業就業者の動向であるが、2003年に29歳以下層若手の割合が5%以上であるのは湊、久原、掛淵だけである（但し、久原、掛淵は大幅に就業者数を落としている）。津黄、伊上は0%、漁業就業者が100人もいない地区で29歳以下就業者が3%ない小島、黄波戸、立石、川尻、久津等は層としての若手は不在である。他方、60歳以上層の就業者割合が低い状態を続けているのは湊であり、生産力の比較的高い動向と対応している。この割合が70%を越えている小島、黄波戸、川尻、60%以上の通、野波瀬、立石、大浦、伊上等は若手の補給（世代交代）の状況によっては地域漁業の今後に予断を許さない厳

表7. 「山口ながと統合市場」における魚種別取扱高
(上位20品目)

	魚種	金額(百万円)	数量(トン)	平均単価 (円/kg)
1	マイカ	825	1,020	809
2	スルメイカ	302	672	449
3	アジ	265	481	550
4	シラス	221	437	506
5	タレ	186	1,983	94
6	マダイ	176	151	1,168
7	アワビ(掛取)	168	24	6,753
8	加工品	154	200	768
9	イサキ	135	169	802
10	ウルメ	130	1,220	107
11	小アジ	117	680	173
12	ウニ	106	4	21,544
13	アワビ	102	17	5,946
14	ダルマ	101	206	493
15	ヤズ	101	305	330
16	サザエ	96	125	769
17	ニガ	95	916	104
18	活イカ	85	38	2,231
19	サザエ(掛取)	80	122	657
20	サワラ	75	151	494
計		5,110	12,269	416

資料：山口県漁協ながと統括支店。但し、税込み。

しさがあある。高齢化が進行しても生産力の高さを維持している場合は単純に評価できない。野波瀬、仙崎、川尻、掛淵等である。

表8. 山口ながと統合市場管内の漁業地区の概要								
漁業地区名	調査年次	漁業経営体数 (実数)	最盛期の 海上作業 従事者数	漁獲金額 (万円)	1経営体平 均漁獲金額 (万円)	漁業就業者 数 (男子)	29歳以 下の比 率	60歳以 上の比 率
通	1983	244	468	156,469	641	392	9.2	23.7
	1993	206	414	159,487	774	305	4.6	45.2
	2003	147	275	84,640	576	210	3.3	63.3
仙崎	1983	226	718	371,566	1,644	411	9.2	23.8
	1993	184	487	309,854	1,684	241	7.1	45.6
	2003	132	295	153,684	1,164	194	3.6	50.5
湊	1983	75	258	113,423	1,512	212	12.3	11.3
	1993	61	191	120,869	1,981	101	5.9	37.6
	2003	46	143	72,726	1,581	109	5.5	39.4
野波瀬	1983	111	316	110,176	993	236	5.9	20.3
	1993	116	273	112,994	974	184	1.6	37.5
	2003	83	212	119,079	1,435	141	4.3	61.7
小島	1983	25	61	11,077	443	57	10.5	24.6
	1993	24	35	7,029	293	34	0	47.1
	2003	25	28	2,175	87	42	2.4	73.8
黄波戸	1983	89	119	45,425	510	147	4.8	24.5
	1993	86	107	44,033	512	109	0	50.5
	2003	64	95	25,276	395	78	1.3	76.9
津黄	1983	58	90	19,013	328	74	4.1	25.7
	1993	56	92	24,872	444	55	1.8	41.8
	2003	38	48	12,387	326	47	0.0	59.5
立石	1983	61	79	21,703	356	87	4.6	21.8
	1993	49	57	24,512	500	55	0	56.4
	2003	42	61	17,616	419	52	1.9	69.2
川尻	1983	136	233	58,195	428	175	2.3	24.6
	1993	96	128	43,384	452	112	2.7	47.3
	2003	77	95	39,870	518	90	2.2	76.7
大浦	1983	144	300	82,012	570	153	5.2	19.6
	1993	120	251	82,087	684	143	5.6	38.5
	2003	133	232	47,417	357	115	0.9	61.8
久津	1983	53	149	32,052	605	116	6.9	20.7
	1993	44	82	25,086	570	57	5.3	36.8
	2003	45	62	23,275	517	53	1.9	54.7
久原	1983	28	132	35,210	1,258	43	11.6	16.3
	1993	26	66	25,551	983	27	3.7	51.9
	2003	19	43	15,537	818	25	8.0	56.0
掛淵	1983	44	134	18,674	424	84	7.1	13.1
	1993	36	111	17,086	475	49	2.0	40.8
	2003	27	57	11,551	428	56	5.4	57.1
伊上	1983	30	44	5,951	198	34	5.9	38.2
	1993	26	39	3,911	150	25	0	64.0
	2003	26	31	2,241	86	29	0	69.0
資料：漁業センサス								

3. 市場の特徴と課題

市場の買受実績のある仲買人は約 140、シラス業者 30、塩干加工業者 50～60、ねり製品 5、あとは鮮魚出荷で有力出荷商は数社あるが、鮮魚商は様々な形態の県内外の消費地市場送りを

業務とするものがメインである。当日売圏は熊本まで及ぶといわれる。

本市場の特徴は、管内 14 地区の集荷動線を 7 系統とした各産地と統合市場間の流通システムがあること以外に、県漁協の買受けがあること（約 3.3 億円）、各支所・荷捌所での入札売り、掛売りを認め、特定の漁獲物、雑魚販売を従来の地元買出人や朝市等に供する利便を否定しないようにしている（黄波戸、伊上には棒手振の買出人が多い）。本市場の今後の課題として以下のことが指摘できる。

- ①老朽化する市場施設の整備と機能性の確保。現在、売場 8800 m²の新市場整備改修が構想されているが、夏場の温度対策や衛生面の工夫、仲買人の積出し作業スペースの確保等、はぎ統合市場を先例としつつ機能強化が必要であろう。
- ②各産地・支所段階の荷捌き・デポ・品温管理に関する施設整備。砕氷機、ウニ加工用海水濾過・殺菌装置、フォークリフト等が検討されているが、統合市場との物流システム効率化と併せ、各産地に取引をどのように残すのが効率的か、本市場との調整、物流の組立てと情報ネットワークの活用等の課題もある。
- ③当該産地の水産物は他品目少量であっても、季節切れ目無く様々な水揚があり、これが小規模でも多くの鮮魚買受けが参入する魅力がある産地市場になると思われる。ハード面のリニューアル整備と併せ、鮮度と品質、衛生面で地域ブランド商材化を目指す商品開発の可能性が高い。
- ④統合市場はユニークな 14 地区の沿岸産地水揚に支えられ存続できるわけであるが、肝心の漁業の先行きが心配である。漁業経営維持と担い手確保という面で漁村の空洞化を抑制する総合的な支援方策と漁協系統の活動が必要である。

V. 八幡浜市水産物地方卸売市場の現状特徴

財団法人魚価安定基金

業務部総括 佃 朋 紀

1. 水揚構造について

八幡浜市漁協は、平成 17 年に 8 組合が合併して現在に至っているが、そのほとんどを水揚している八幡浜市場の取扱量をみると、数量では昭和 55 年の 47.8 千トン、金額では 60 年で 146.8 億円を記録したものの、その後は減少し、平成 17 年においては数量 12 千トン、金額で 56.9 億円になっている。特に取扱量の落ち込みが激しく、最盛期の 38.7%となっている。

漁業種類としては、表－1 のように、まき網漁業、小型底曳網漁業、沖合底曳網漁業が主流であり、この 3 漁種で数量が 54.7%、金額が 45.7%を占めている。なお、この主力である 3 漁種については、近年減船傾向にあり、例えば沖合底曳においては、既に減船され、許可としては 3 カ統があるものの。うち、操業中のものは 1 カ統に過ぎない。他の 2 カ統は休業中である。また、まき網についても、現在は 5 カ

	単位：kg、千円	
	数量	金額
まき網漁業	2,751,485	1,253,174
小型底曳	2,399,878	896,401
沖合底曳	1,229,861	448,638
一本釣	509,489	334,384
流し網	192,501	123,700
定置網	114,402	58,321
磯立て網	90,846	50,049
刺網	78,573	31,796
ほこ突き	12,329	10,262
養殖	232,624	162,450
その他	2,826,005	1,514,263
水産動物	60,548	39,979
貝類	314,334	214,921
搬入鮮魚	823,085	525,027
煮干・海藻	22,963	23,229
合計	11,658,923	5,686,594

統になっており、5 トン未満の底曳（1 千万位の水揚）も高齢化で廃業しており。許可は 12 隻あるものの常時稼働しているものは 7～8 隻程度となっている。その原因は、高齢化、後継者不足であり、水揚げ高からすれば魅力に乏しいからだと言われている。

こうした状況を勘案すると、これまでの八幡浜における水揚げは、不漁による水揚げの変動ではなく、減船による恒常的な水揚げの減少となっており、構造的な問題として位置づけられる。

表 2 には八幡浜市場に水揚げされる魚種別の水揚げ数量及び金額のベストテンをみたものだが、上位 3 魚種で数量、金額とも約 1/3 を占めていることがわかる。ただ、全般的には、漁業種類の関係もあり、魚種としては豊富であることは確かなようである。また、八幡浜の水揚げの特長な魚種として、えそ類、ほたるじゃこの水揚げ量が多くなっている。こうした魚種の水揚げは、八幡浜や宇和島に練り製品の加工業者が多いことに由来するものである。

	数量 (kg)		金額 (千円)
あじ類	1,684,384	あじ類	895,716
たちうお	1,673,857	たちうお	670,975
いか類	1,039,396	いか類	464,803
えそ類	811,733	たい類	413,646
たい類	555,320	さわら	245,867
いぼだい	335,707	えそ類	201,179
さば類	323,793	さば類	190,805
さわら類	316,688	あわび	140,942
ほたるじゃこ	284,416	さざえ	140,534
にべ・ぐち類	250,346	いぼだい	139,136
その他	4,383,283	その他	2,182,991
合 計	11,658,923	合 計	5,686,594

出展：八幡浜市水産物地方卸売市場取扱状況報告書

2. 市場の概要

(1) 卸売業者

現在、八幡浜市には、市が開設者となって八幡浜市水産物地方卸売市場が存在しており、平成 50 年に卸売市場が新設され、4 卸売業者（八幡浜漁協、日本西海漁協、有限会社太陽魚

市場、玉岡水産株式会社）でスタートした。しかし、2002年に、日本西海漁協（取扱4番目）が八幡浜市漁協（取扱3番目）と合併を行ない、現在の卸売業者3社体制になった。なお、日本西海漁協と八幡浜市漁協が合併をしたのは、日本西海漁協が組合員の減少により存続が難しくなったことが原因であるとされている。ただ、地方卸売市場の中で、荷受が3社存在するのは、他に境港市場以外には見られない。

また、卸売場の老朽化が激しく、現在は、八幡浜市によるフェリーターミナルと観光魚市場整備計画（130億円程度）が計画され、埋め立てが始められている。なお、新市場整備に伴い、平成17年に仮設魚市場が建設され、現在はその仮設市場で卸売が行なわれており、6年後には新市場が開場される見込みとなっている。従って、現在は、仮設の状態であり、殺菌海水装置などは導入されていない。

卸売市場の取扱量については、表3の通りとなっており、平成17年は数量で11.7千トン、金額で568.7千万となっているが、取扱の減少傾向が顕著であり、数量では、平成17年は平成元年の28.8%、金額では44.1%となっている。

卸売業者別の取扱割合は表4のとおりと言われ、八幡浜市漁協の取扱量が最も多く全体の40%を占め、ついで民間の有限会社太陽魚市場、玉岡水産株式会社がほぼ同じ30%となっている。

ところで、市場の取扱量の変化は、もちろん地元漁船による水揚量の減少に起因もしているが、その他には、昔、大阪などに搬入するよりも八幡浜市場の方が値段が高く、集荷、出荷能力については高い評価が周辺地区からなされていた事もあり、九州地区からの搬入ものも多かったようだが、最近は大阪や名古屋の市場などに直接搬入されるようになったために減少している事も大きな原因となっているようだ。また、平成17年4月に8単協が合併して八幡浜市漁協になったことから、民間の荷受に委託出荷していた組合員が、出荷先を漁協に変更し、民間の荷受の取扱量は漁協に比較して減少割合が高く推移しているようである。ただ、民間の卸売業者2社については、こうした事態に手をこまねいているのではなく、地元外からの集荷努力を強化し、宇和島にとどまらず大分や新居浜等、広域化している。特に、大分からは、もともと大分市地方卸売市場が消費地市場の機能が強く、産地市場機能が弱い事もあり、数量的にまとまった水揚があった場合や八幡浜の水揚が少ない時などに搬入しているようである。これも、八幡浜市場が四国地域でナンバーワンの産地市場であることによって実現しているものであろう。

とは言っても、卸売業者にとっては取扱の減少は死活問題であり、これまで経営的に打撃

表3 八幡浜市水産物地方卸売市場の取扱状況

年	数量	単位：トン、千円
		金額
平成1年	40,528	12,882,759
平成2年	41,037	13,099,479
平成3年	39,605	13,581,822
平成4年	24,886	11,896,919
平成5年	23,325	11,235,507
平成6年	22,714	10,226,414
平成7年	21,588	9,656,736
平成8年	20,100	10,049,376
平成9年	20,996	10,034,952
平成10年	20,097	9,303,921
平成11年	19,044	8,373,589
平成12年	15,565	6,915,533
平成13年	13,965	6,502,457
平成14年	13,439	6,259,903
平成15年	13,089	5,705,935
平成16年	13,002	6,081,227
平成17年	11,659	5,686,594

資料：八幡浜市水産物地方卸売市場取扱状況報告書

表4 卸売業者別取扱割合（推定）

	割合
八幡浜漁協	40%
有限会社太陽魚市場	30%
玉岡水産株式会社	30%
筆者ヒアリングによる	

を被った減少は、漁協の合併ではなく、平成 12 年から 13 年にかけての減船による水揚げの減少で、5 億円以上の赤字が出たところもあるようだ。そうした中で、民間の卸売業者 2 社にあっては、合理化や歩金の引き上げなどを行ない、「出を少なく、入りを多くする」対策しかなく、経営の縮小の中で存立させるために腐心したようである。その結果、平成 17 年位から経営的に落ち着きを見せ始めたと言われている。いずれにしても、卸売市場の機能について考えるとき、日々の水揚げの増減よりは減船による水揚げの減少の方が構造的な問題を招来するようである。従って、どうしても大型船の誘致は現状からして不可能であり、閉塞感の漂う中ではどうしても堅実的な戦略をとらざるを得ず、従来の取引先である漁業者からの集荷の維持に精一杯になることは、縮小再編の過程からして止むを得ないことなのかもしれない。

なお、セリ時間は、朝の 6 時から開始され、10 時頃には終了している。

(2) 買受人

表 5 のように、現在、八幡浜市場において登録され、仲買人組合に加入している買受人の数は 131 人となっている。その仲買人組合の下部組織として出荷組合、仲卸組合が存在している。

このうち、出荷組合に加入しているのは 17 人で、水揚げされた魚の約 70%を扱っていると言われている（八幡浜市「八幡浜の魚市場」）。この中には、練り製品の加工を専門に行なっている業者も 3 人含まれている。

出荷先を見ると、表 6 のように、阪神地区が 38%、東海地区が 16%、関東地区が 12%、北陸地区が 8%、中国地区が 6%、九州地区が 4%、その他が 16%となっており、主要な出荷先は、大阪市場と名古屋市場である事がわかる。また、大阪市場や名古屋市場では、往時の勢いがあった時には「八幡浜ブランド」として高い評価がなされていたとのことであるが、最近は出荷量の減少に伴い、徐々に消費地市場における八幡浜ブランドも一般の産地と同化してしまっていると言われている。

出荷作業については、午前 6 時～10 時にかけてセリが行なわれた後、鮮魚出荷業者の鮮魚出荷のための仕立て作業を行なっているが、専用の作業場はなく、卸売市場内でセリ終了後に行なっている。

鮮魚出荷に関しては、上位 2 社の M 社、O 社で 30%を占めており、主導的な位置にある。

仲卸組合は、通称「ど～や市場」と呼ばれる仲卸売場にて、小売り人や一般市民を相手に販売している業者の集まりであり、32 名ほど加盟している。

練り製品については、じゃこ天やかまぼこ、ちくわなどを加工している業者であり、35 人が登録している。八幡浜市場の一つの特長と言われる「雑魚の価格の安定」は、この練り製品の業者によるところが大である。しかし、その練り製品の買受業者も、昭和 50 年代まではほたるじゃこやえそ類など、地元で水揚げされる雑魚を原料として買い付けていたが、昭和 50 年代中盤以降においては、冷凍すり身を利用して八幡浜の練り製品の加工の発展とともに、次第に雑魚から練り製品へ原料をシフトするようになり、雑魚をめぐる原料需要が一変することとなったのである。もちろん、大手の練り製品の業者においても、地元のじゃこ天の加

	単位：人
出荷組合	17
仲卸組合	32
練り製品	35
珍味	4
その他	43
合計	131

出展：八幡浜市水産物地方卸売市場取扱状況報告書

	単位：%
阪 神	38
関 東	12
東 海	16
中 国	6
九 州	4
北 陸	8
そ の 他	16

資料：八幡浜の魚市場

工は細々と継続してはいるものの、また家内工業的な練り製品の業者においてもじゃこ天の加工が行なわれてはいるものの、そのほとんどが「当用買い」に徹した形で買い付けられているようである。このため、どうしても雑魚の相場の変動幅が広くなりがちで、17～18kg 入りの箱で、3000 円～10000 円の開きがみられているという。

ただ、最近の動きとしては、逆に製品の差別化を図るべく、次第に地元の雑魚を混ぜ合わせる形で使われるようになってきたと言われるが、規模が拡大した練り製品の加工場においては原料を全面的に雑魚に切り替えることは難しく、当面価格の変動幅が改善される状況には至っていないようである。このため、「雑魚の価格の安定」というかつての八幡浜市場の面影は薄れてきていることは確かである。

さて、八幡浜市場における取扱量の減少は、どの分野の買受人にしても経営悪化は避けられず、厳しい経営に追い込まれている一方、近年買受人の倒産は見られていない。また、支払についても、代金の回収が滞れば、卸売業者 3 社協議により、売り止めをかけることもあるようだが、ほとんど現在はそうした売り止めもないようである。

3. 八幡浜市場の現状分析と特長

八幡浜市場の現状としては、前述したように、水揚げの減少が構造化してきたことが第一に注目される。つまり、昭和 60 年代に、八幡浜市場の取扱数量、金額ともピークを迎えたわけだが、その後徐々に減少し始め、ついにはかつての 1 / 3 にまで減少してきており、大幅な取扱の減少が起こっているのである。しかも、近年起きてきている減少の内容は、一時期の「不漁」によるものではなく、「漁船の減船」、「稼動漁船の減少」に起因しているのである。

その結果、かつてのように「水揚げの回復」を期待しながら卸売業者や買受人は経営を維持するのではなく、水揚げの回復が期待できない状態での縮小下の再編が余儀なくされているのである。この点は、ヒアリングの際に、卸売業者や買受人に共通するものであったように思われる。

ただ、その中で、特に印象的だったのは、ある人が「田舎流の勤勉さと血の濃さ」という表現で、現状の経営維持の状況を説明いただいたが、確かに、八幡浜の市場の関係者の特長をあらわす言葉として、納得させるものだったように思われる。「血の濃さ」とは、身内が保証人になることで、支払などについては円滑に進められていることを示しており、「田舎流の勤勉さ」とは与えられたパイの中でのシェアの問題なのである。つまり、代金の支払については、困る場合には身内が保証をしてくれるという安心感があり、しかも、余計な競争に走らずに、縮小の中での共存共栄というスタイルで、分相応の買受、販売を行なっているために、取扱額は少なくなりつつもリスクを最小限に抑えて、様々なコスト削減や効率化を図り、健気に維持されてきたということなのか。ともかく、それが、売上が激減して行く中で、生き抜く智恵として身に付けてきたのである。

とは言っても、現体制下、卸売業者 3 社、買受人 131 人という状況を維持して行く上においては、今後の卸売市場における取扱の減少が続くにしても、限度というものがあるはずである。関係者によれば、市場の取扱量が 50 億円との指摘があり、この額を下回る時、市場関係者の我慢も限度を越えることになりかねないのである。そして、これまでの八幡浜市場ではみられなかった倒産や廃業ということが現実化し始め、市場の再編は避けられないものとなろう。

こうしたことは、例えば、卸売業者の取扱量を見ても十分に理解できるはずである。卸売業者が現在 3 社あり、市場の取扱量が 50 億円だとすれば、1 社当たりの売上を単純に計算しても

約 16 億円にしか過ぎない。平成 13 年 3 月に産地市場機能強化対策検討会が取りまとめた「産地市場機能強化対策検討会報告」によれば、市場分類「大量広域流通圏」の市場担当職員 1 人当たりの取扱金額は 3.3 億円と算出されている。とするならば、八幡浜市場の卸売業者の扱が 16 億円とするならば、それぞれの卸売業者の従業員はわずかに 5 人ということになる。果たして、卸売業者 1 社 5 人体制で果たして健全なる卸売業務を営み、各種のサービスを提供する事が出来るのであろうか疑問が生じるところである。ただ、現実には、3 卸売業者とも最低限のレベルまでコストダウンが図られているはずで、何とか維持されている状況にはある。もちろん、そこには漁協と民間の差はあるが…。

ともかく、八幡浜市場の取扱は、若干の変動こそあれ、50 億円の扱が 100 億円になるような豊漁はほとんど期待できないことを考えると、今後とも 3 社の経営は厳しいものとなるだろうが、現状では卸売業者の統合は難しいようである。

二番目に注目されるのは、八幡浜の市場としては、後述する練り製品の加工というものがないければ、これといって取り扱い魚種に特色のある市場ではないという点である。つまり、漁業種類の構造が底曳網やまき網等によって構成されており、多種多様の魚種が水揚げされているが、消費地において特に評価の高い魚も見当たらず、また大量に水揚げされるような魚種も見当たらないのである。これは、八幡浜の特長と言える。しかも、減船という中で、確実に水揚げの減少が起きていることから、他の産地などを見ると、高付加価値アップのための取組が行われて然るべきだが、やや遅れた形で八幡浜の場合は平成 19 年に八幡浜市物産協会がブランド認定制度を作り動き始めている。

三番目に注目されるのは、市場の取扱量が最盛期の 1/4、金額は約 1/3 に減少するという変化が、わずか 20 年程度で起きてきていることである。こうした劇的な変化は、様々な点で買受人に多大な影響をもたらしてきているはずで、例えば八幡浜の特長である練り製品の加工についても大きく変貌してきているのではなかろうか。前述したが、もともとは地元で水揚げされた雑魚を使い加工するのが八幡浜の一般的な加工業者の姿だったが、冷凍すり身の登場によって大きく原料事情が変わり、二つの流れが出現し、定着してきている。一つの流れは、旧来の地元で水揚げされる雑魚を使った「じゃこ天」を中心とする伝統的な練り製品加工であり、もう一つは冷凍すり身を利用し業績を拡大してきたかまぼこやちくわ等の加工である。特に、成長してきたのは後者であり、結果として八幡浜市場における雑魚の相場形成力が弱体化してきている。

また、鮮魚出荷においても、水揚げの激減は消費地市場における他産地との競争激化にのちで、次第に求心力が失われてきたようである。その理由としては、道路網の発達などが挙げられるが、その他には、他産地が高鮮度化等の取組を行なってきたことによる相対的な魅力の低下もあるのではないかと推測される。とは言え、八幡浜圏とも言うべき集荷圏を、卸売業者 3 社の集荷競争の中で形成しており、こうした地域においては当然ながら、八幡浜市場の出荷力に対する期待はあるようだ。

取扱量が激減したとは言え、卸売業者 4 社から 3 社に統合されたものの、3 社が存在しており、買受人も倒産という憂き目にはあわずに、なんとか経営が維持されてきたことは、数多くある産地市場の中でもまれな事例になるのではないかと考える。前述した「産地市場機能強化対策検討会報告」にある形としては、50 億円以上の産地市場である大量広域流通圏型となるが、その 50 億円の産地市場のほとんどは卸売業者 1 社体制が採られていることから考えると、卸売業者の集荷動向も含め、再編に関する今後の動向が注目されるところである。

4 つめに注目されるのは、開設者である八幡浜市が、八幡浜振興ビジョンを策定し、漁港、フェリーターミナル、八幡浜市場等の整備が進められている点である。このビジョンの中には、卸売市場の老朽化に伴う新市場の建設計画があり、その一環として既に平成 17 年に仮設市場を建設し、老朽化した市場から移転して卸業務が営まれている。完成は、7 年後といわれ、H A C C P 対応の最新の卸売場が完成することとなっている。

こうした事業費に係る予算は総額で 138 億円と言われ、その内訳は不明だが、八幡浜市の活性化の一貫として進められているが。ただ、卸売市場の取扱規模に関しては、最近の取扱量の急減や卸売業者の経営の問題を考えると、市場再編のきっかけになる可能性はあるように思われる。

五つ目に注目されるのは、漁協の機能の点である。八幡浜市場の特長である雑魚相場形成力が低下してきたことは前述したとおりであるが、今やそうした雑魚について、漁協としては価格の安定に取組まざるを得ない状況になっている。このため、価格暴落時における底支え機能として、かつては止め札を実施し、翌日販売した事もあったようだが、今後は、一次処理（加工）も必要になりつつあるとの認識が関係者にはみられる。従って、雑魚相場形成力をいかに回復するかは、漁協と練り製品業者との連携の中で考えられて行くこととなるだろう。

六つ目に注目されるのは、民間の卸売業者の集荷機能である。水揚げが減少し、追い打ちをかけるように漁協が合併によって出荷先が漁協に切り替えられたことから、本来であれば民間の卸売業者の集荷力は低下せざるを得なくなると考えられる。ところが、民間卸売業者にあっては、会社の存続をかけ、産地の開拓を地道に続け、情報交換等の卸売業者としてのきめ細かなサービスの提供を行い、顧客の囲い込みを図りながら、荷物の確保をしてきている。その結果が、八幡浜市場圏というような集荷圏を広域に形成することとなっているのである。そうした意味で、民間の卸売業者 2 社が果たしている機能は、八幡浜市場を維持するに上でも必要不可欠なものとなっているのである。

4. まとめにかえて

かつては 140 億円の取扱のあった八幡浜市場であるが、漁業構造の変化によって取扱量の激減につながり、縮小による再編に迫られてきたが、今後は更なる水揚げの減少の懸念、卸売市場の再整備を契機にして、現体制がどのように変化して行くのか、方向性は十分に示されているとはいえない。それぞれの市場関係者が、最大限努力して、経営を維持してきていることは、八幡浜市場の底力の強さの堅持であり、四国最大の産地市場として位置づけられているゆえんであろう。とは言っても、経営努力には限度があり、八幡浜イズムというべき互助の精神がどこまで貫徹できるのか、不安な面が多いように思われる。

少なくとも、八幡浜市場における今後を考えると、もともと有している市場の力のうち、鮮魚出荷に関しては、八幡浜の優位性は薄れていることから考え、厳しい競争の中で生き残る道を考えねばならない時代になっている。このため、鮮魚出荷が上位数社に集中していくことは止むを得ないことなのかもしれない。

一方、練り製品については、零細、小規模な業者が多いものの、八幡浜の雑魚の価格の底支えの役割を果たしてきたわけで、こうした機能を今後ともどう堅持していくのか、重要な課題になるはずである。このため、漁協としても、雑魚価格の安定のための一次処理加工が必要であるとの認識もあり、懸案の事項として位置づけられつつあるように思われる。今後は、八幡浜市場の特長である雑魚の価格安定を如何に堅持していくのか、零細、小規模なじゃこ天の製

造業者との連携と自らの一次処理加工への着手も含め考えて行く事が必要になっているように思われる。

VI. 沼津魚市場の再編整備の動向

東京海洋大学教授 馬 場 治

はじめに

水産物の流通においては、産地市場は流通の起点の一つとして重要な機能として位置づけられているが、水揚げの減少や魚価の低迷により、市場経営は年々厳しさを増している。

そこで、産地市場と消費地市場の両方の機能を具えると考えられる沼津港を事例としとりあげ、市場経営の維持発展のためにどのような対策が求められているかの視点から調査、分析を行った。

1. 沼津市の概要

沼津市は東駿河湾地域に位置し、伊豆方面への交通拠点として発達してきた（図1）。

人口は横這いで、少子高齢化が進行しつつある。現在（平成 19 年 2 月時点）の人口は 210,632 人（84,952 世帯）である。

産業構造を見ると、第一次産業就職者数は減少しており、一方で第三次産業就職者は年々増加し、近年では全就業者の約60%を占めている。

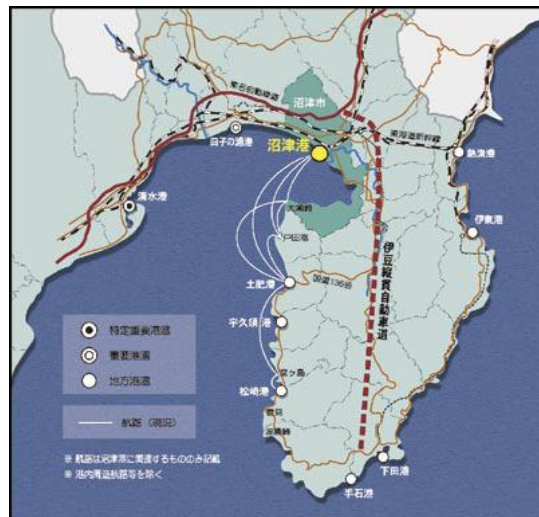


図1 沼津市の位置

2. 沼津市場の概要

(1) 市場の概況

沼津魚市場は、かつて陸上交通の便が悪かった伊豆半島各地への船便の出発点として重要な位置を占めていた沼津港内にある。

当市場の荷受会社（卸売会社）は沼津魚市場株式会社であり、資本金 1 億 8,000 万円、年商 208 億 7,400 万円（平成 14 年度）、役員 15 名、従業員 115 名である。

会社資料によれば、同社の主たる事業は鮮魚介類・冷凍魚介類・海藻類及びその加工、これらに付帯する冷蔵・製氷、その他関連する業務となっている。

当市場の特徴的な点をまとめておくと以下のとおりである。

- ① 地方卸売市場沼津魚市場は、民間会社が開設している。
- ② 市場内の仲買人が荷を引いて上場する割合が多い。
- ③ 産地市場機能と同時に、消費地市場機能も持つ。

(2) 事業の概況

沼津魚市場事業報告書（水産の部）によれば、平成 17 年度の買受人の状況は表 1、表 2 のとおりである。

平成 17 年度の買受人の状況を見ると、沼津市では、常時買受人が、98 人で、一人当たりの年間買い付け金額は 1.6 億円になる。

業種別買受人状況を見ると、買受人では、小売・仲買人・加工業者共にほぼ同等であるが、

常時買受人になると、加工業者の数が極端に少ない。

表1 買受人の状況

平成17年度の入荷品の形態
区分別の金額を陸送品につい
て見たのが表3である。
特徴は次のとおりである。

	買受人数 (人)	常時買受 人数(人)	年間買い付け 総額(億円)	1人当たりの平均年 間買付金額(億円)
沼津市	145	98	155	1.6
沼津市以外	36	36	23	0.6

・生鮮水産物

県外と県内からの入荷量がほぼ同等
である。

市場への出荷者の業態別構成を見る

と、県外では産地買受人の構成割合が最も多高く(35%)、県内では、商社の割合が高い(20%)。

・水産加工品

入荷量の割合は、県外：県内＝8：2である。

出荷者の業態別構成は、県外・県内ともに商社が高い割合を占めている。

表2 業種区分別買受人状況(単位:人)

	小売業者	仲買人	加工業者	計
買受人	63	62	56	181
常時買受人	63	62	9	134

表3 入荷形態区分別金額(陸送品)

3. 沼津市場の取扱高の推移

市場取扱高の推移を図2、図3に示し
た。

市場取扱量・金額ともに減少傾向にあ
る。

取扱量を見ると、陸送は比較的安定し
て推移しているのに対し、水揚げは時に
大きな変動を示している。水揚の中心魚
種がまき網によるイワシ、サバ等の多獲
魚であることがその要因と考えられる。

一方、金額の推移を見ると、取扱量に比べ、水揚げと陸送で大きな
金額の差が見られる。陸送では、水揚げに比べ、単価の高い魚種を多く取り扱っているためと
考えられる。

		生鮮水産物		水産加工品	
		金額 (億円)	構成割合 (%)	金額 (億円)	構成割合 (%)
県外	産地買受人	42	35	7	25
	商社	12	10	13	45
	協同組合及び連合会	0	0	1	5
	その他	6	5	1	5
	小計	60	50	23	80
県内	産地買受人	18	15	1	5
	商社	24	20	3	10
	その他	18	15	1	5
	小計	60	50	6	20
合計		121	100	28	100

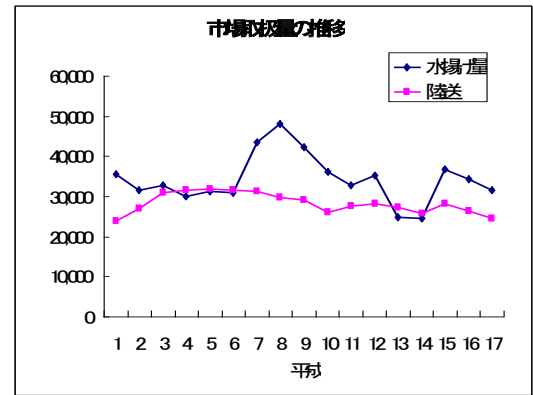


図2 市場取扱量の推移

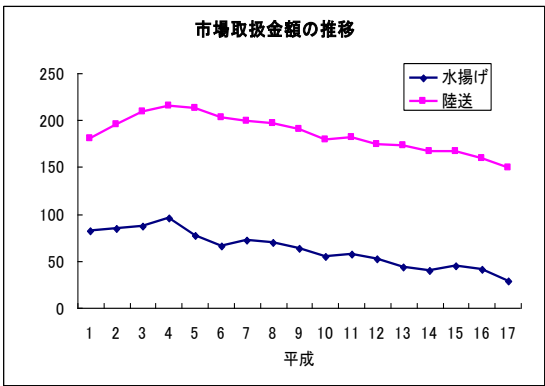


図3 市場取扱金額の推移

次に、当市場での魚種別の取扱の変化を、水揚げ、陸送別に見てみる(図4、図5、図6、図

7)。

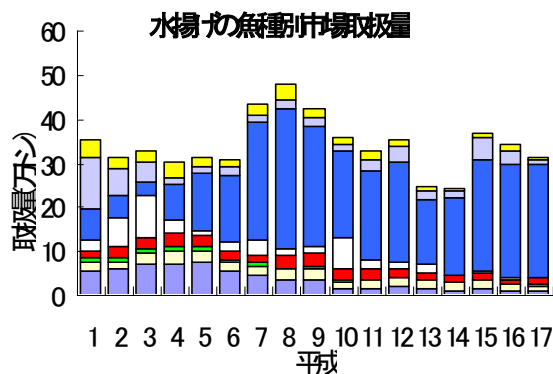


図4 水揚品の魚種別取扱量

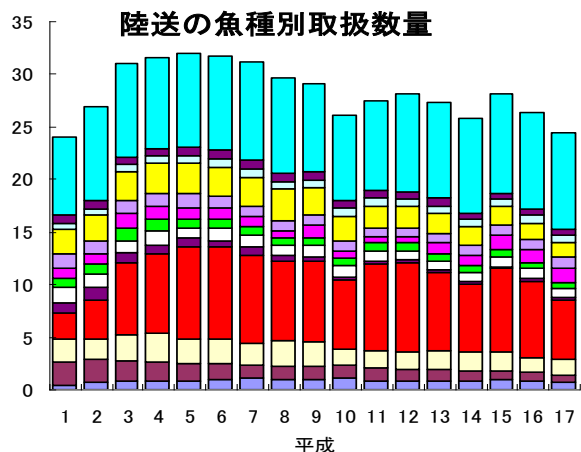


図5 水揚品の魚種別取扱金額

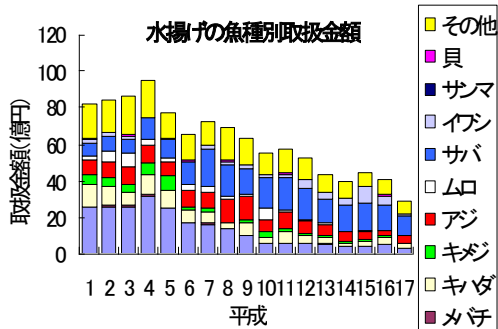


図6 陸送品の魚種別取扱量

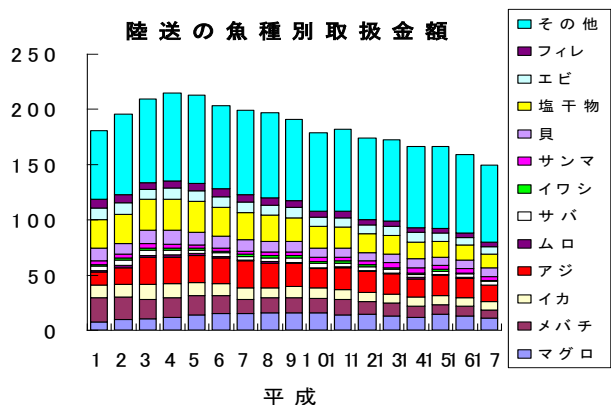


図7 陸送品の魚種別取扱金額

・水揚品

取扱量では、サバが高い割合を占めているが、単価が低いために、金額ではそれほど大きなものにはならない。

カツオやマグロは、取扱量は大きくないが、単価が高いために、金額では大きな割合を占めている。

・陸送品

取扱量は、アジが大きいですが、金額ではマグロや塩干物が大きな割合を占めている。

水揚げと陸送で金額に大きな変化が出るのは、水揚げ量の大きな割合を占めるサバの単価の低さと、陸送によるマグロ類・塩干物の単価の高さに由来すると考えられる。

以下に、沼津市場での取り扱いの特徴を示すと思われる主要魚種について、その動向を見てみよう。

(1)カツオ（図8、図9）

沼津市場は、かつては全国有数ののぼりカツオの水揚げ港であったが、近年水揚げの数量・金額共に急激に減少している。その原因としては、次の二つが考えられる。

- ①燃料費の問題… 沼津港に水揚げするには、駿河湾の湾奥深くまで入る必要があり、燃料費が多くかかる。そのため湾奥に入るための燃料費を節約するために御前崎や、千葉の勝

浦に水揚げするようになってきた。

- ②千葉県の上浦の発達… 大きな販路を有する有力仲買人が上浦に発達してきたために、その販売力に期待して上浦への水揚げが増加してきた。また、上浦市場は、カツオ船の水揚げ誘致のために、カツオ漁船に必要な活餌の供給体制の整備にも力を入れてきたために、一層上浦水揚げ漁船が増加してきた。

図8 カツオの市場取扱量

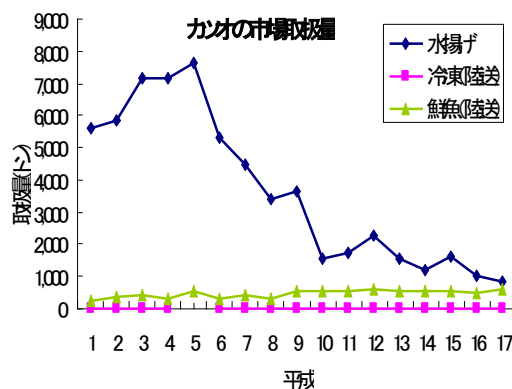
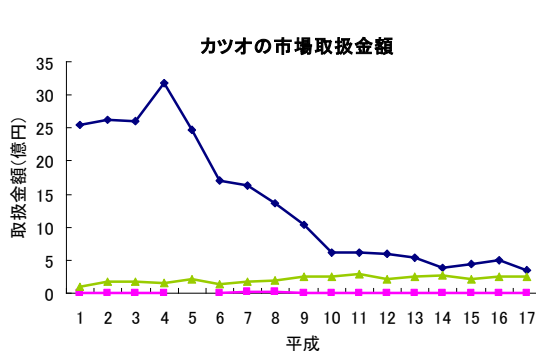


図9 カツオの市場取扱金額



(2) メバチマグロ (図10、図11)

陸送の冷凍の数量・金額共に大幅に減少している。その要因として、大手量販店などが、沼津市場を通さず、大手マグロ問屋等から直接仕入れを行うようになってきたことが考えられる。

図10 メバチマグロの取扱量

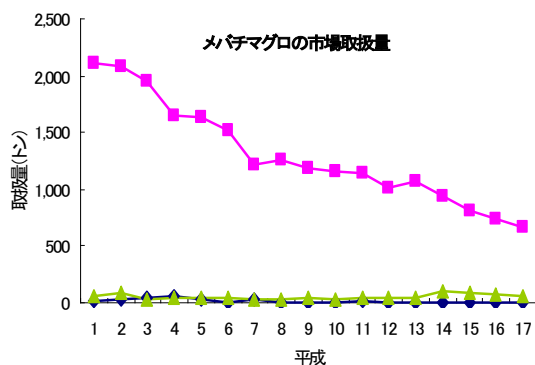
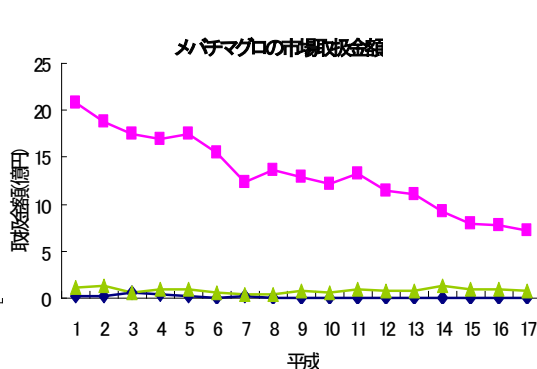


図11 メバチマグロの取扱金額



(3) キハダマグロ (図12、図13)

キハダマグロは沼津市場への直接水揚げがあるが、その数量・金額ともに変動しながらも顕著な減少傾向を示している。水揚げの減少は、漁船の水揚げ港選択の変化が要因の一つと考えられる。

図 12 キハダマグロの取扱量

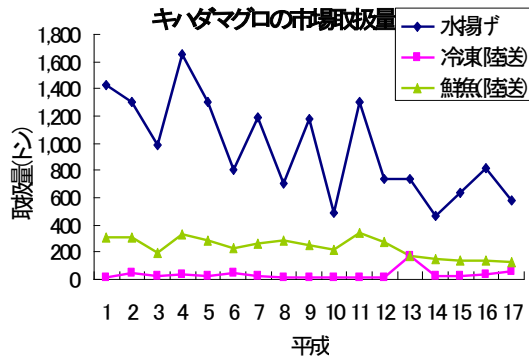
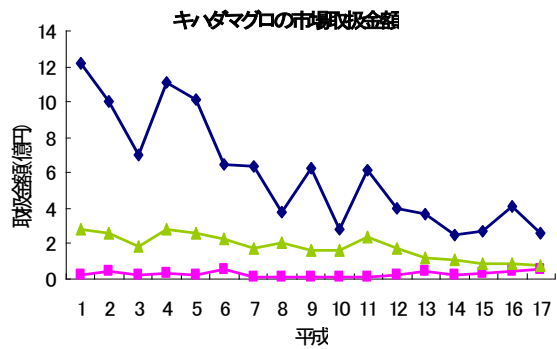


図 13 キハダマグロの取扱金額



(4)キメジ (図 14、図 15)

キハダマグロと同様に、直接水揚げがあるが、キメジではキハダマグロ以上に急激に水揚げが減少している。キハダマグロと同様の要因が考えられる。

図 14 キメジの取扱量

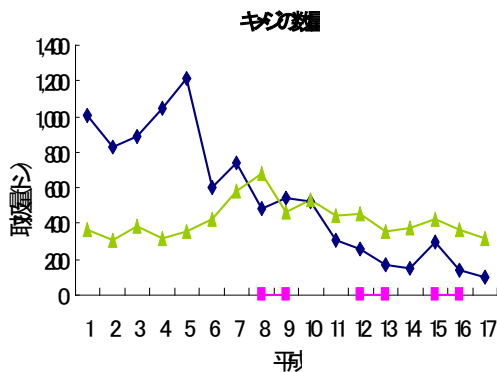
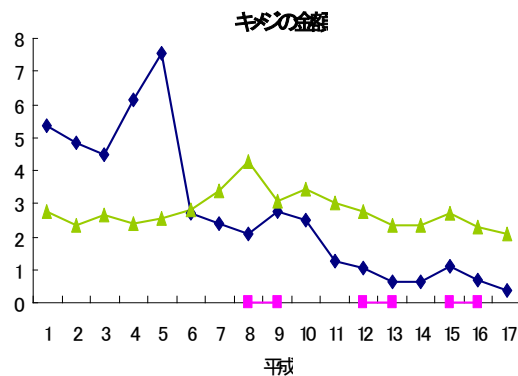


図 15 キメジの取扱金額



(5)サバ (図 16、図 17)

サバについては取扱量が増えている。資料からはマサバとゴマサバの区別がつかないが、近年関東圏の量販店でも、マサバの代替品としてのゴマサバの利用が徐々に定着してきたといわれ、同市場でのゴマサバの取扱が増えてきているとの指摘がある。

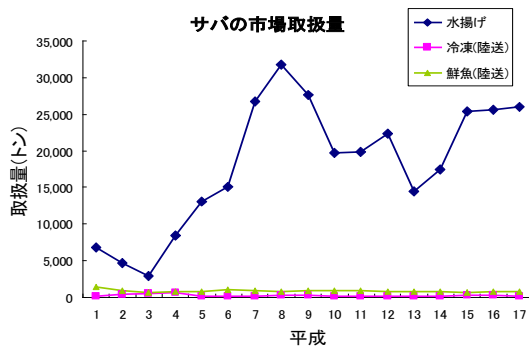


図 16 サバの取扱高

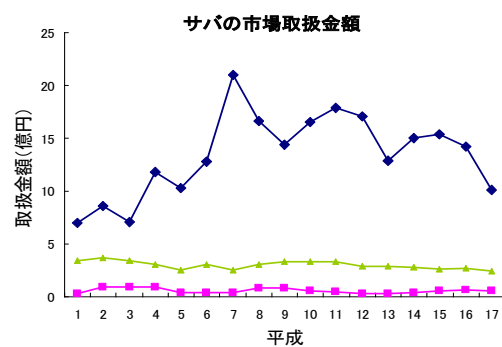


図 17 サバの取扱金額

(6) アジ (図 18、図 19)

アジは陸送の冷凍品が多い。沼津はアジの干物の産地として有名であり、沼津地域の干物加工業者が市場を経由して、干物原料を冷凍状態で購入しているためであろう。

図 18 アジの取扱量

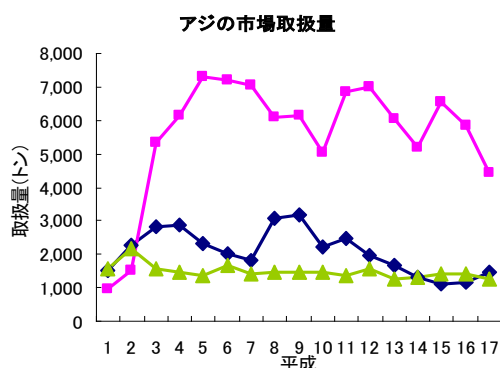
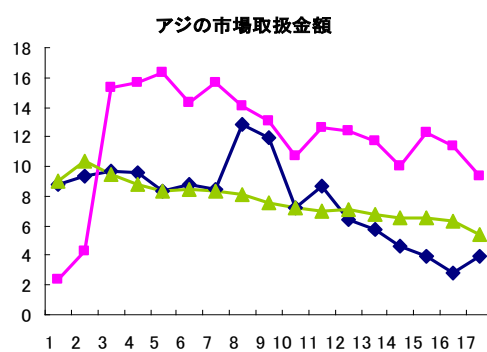


図 19 アジの取扱金額



以上をまとめると、現在の市場の現状は

- ・ 市場取扱量・金額ともに年々減少傾向にある。
- ・ かつて鰹・鮪類が大幅に減少
- ・ あじ・さばは増えたが、近年は減少傾向

という特徴をもち、全体として衰退傾向を強めている。ここに示された傾向は、単に漁獲量の減少といった要因によるものではなく、カツオ・マグロ漁業などの漁業構造の変化による影響も大きく、市場側だけの問題ではない点に、この市場の抱える大きな課題がある。

4. 沼津港の周辺状況

(1) 観光の状況

沼津港周辺の状況を示したのが図 20 である。沼津魚市場は沼津港内港に面して位置している。内港の

飲食店	
ジャンル	店舗数
海鮮料理	10
喫茶店	7
和食	5
お寿司	5
スナック	3
その他	7
計	37

東側には、80 店ほどの魚介類を中心に提供する飲食店、水産関連施設が集積している。飲食店、物販店の店舗数を示したのが表 4、表 5 である。これらの施設があるために、市場での買受人だけでなく、飲食目的の観光客や一般客が多数訪問



図 20 沼津港周辺の状況

する場所として、活況を呈している。

表 4 飲食店の数

沼津は伊豆半島への入口に位置し、伊豆への観光客の動向が沼津のこれら店舗の訪問客数とも関係している。観光客に関する状況を示したのが図 21、図 22 である。なお、資料は「観光入込統計」であり、数値は以下の対象施設の合計を示したものである。

- ・伊豆・三津シーパラダイス
- ・御用邸記念公園
- ・あわしまマリンパーク
- ・厚生年金休暇センター

他 4 施設

観光の状況をまとめると、

- ・観光客は長期に見れば減少傾向
- ・宿泊率は低く、日帰り観光や、観光通過地としての傾向が強い
- ・宿泊施設数は減少

である。しかし、近年についてみれば観光客数は横ばいで推移し、また宿泊率も低い中でも横ばいで推移している。

(2) 港湾利用の状況

古くから、物流の窓口として発展してきた。水産分野においては、伊豆半島各地からの水揚げが集まり、一方で、全国から沼津に搬入される水産物がここを経由して伊豆半島地区に流れている。西伊豆地域への生活及び、観光交通の門戸としても重要な役割を持っている。図 23 は、沼津港入港船舶数の推移を示したものである（沼津市役所資料より）。図から分かるように入港船舶数は減少しており、中でも内航船の船舶数の減少が目立つ。

(3) 沼津港が抱える課題

以上の分析から沼津港の抱える問題点を整理すると次のとおりである。

その一つは、市場の衰退、観光客数の低迷傾向である。二つめは、外港の港口が狭く、入港しづらいという点である。

これらの問題点を解消するための方策として以下の項目が考えられる。

- ①魚市場周辺の既存店舗との連携を高め、活気ある町づくりをめざす。
- ②漁業関連施設、水産物の流通加工施設設備の整備により水産業の発展を促進する。
- ③海上交通の充実。

物販店	
主な取扱商品	店舗数
干物・塩干物	12
海産物	10
卸	9
観光土産	4
まぐろ	2
玉子	2
その他	7
計	46

表 5 物販店の数

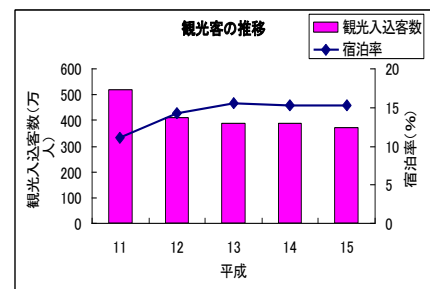


図 21 伊豆観光の入込み客数推移

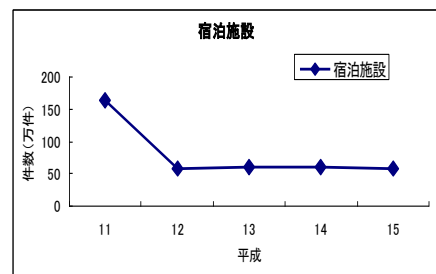


図 22 伊豆地区の宿泊施設数の推移

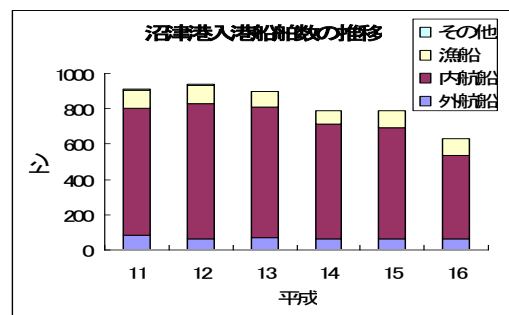


図 23 沼津港入港船舶数の推移

5. 沼津港港湾振興ビジョン

以上のような状況にある沼津港が平成12年5月23日に特定地域振興重要港湾に選定された。これは、運輸省港湾局が、地域振興に重要な役割を果たすことが期待される港湾を積極的に支援するため、各港湾管理者に対して特定地域振興重要港湾の募集を行い、沼津港がこれに応募し、選定されたものである。全国で12港湾が選定された。

これを受けて、県は「沼津港港湾振興ビジョン」を策定し、「県東部の物流拠点、西伊豆への観光交通拠点また、防災拠点としても充実を図り、魚市場周辺の特性を生かした賑わい拠点の形成」を整備方針とした。

県の資料 (<http://doboku.pref.shizuoka.jp/gaiyo/kowan/oldtopics/tiikishinkou-numazu.htm>)によれば、具体的な方針は次のとおりである。

●外港

県東部の物流拠点及び災害時の防災拠点として、大型船や防災船「希望」が安全に入港できる港づくりをすすめ、船舶の大型化に対応するとともに災害時の緊急輸送活動に貢献する。

●内港

西伊豆への海からの観光拠点、沼津市の南のにぎわい拠点として貢献する。

- ・魚市場の移転整備などによる水産業の活性化に寄与
- ・旅客ターミナル、周辺駐車場などの交通インフラ整備による西伊豆方面への観光活動の展開へ貢献
- ・魅力ある店舗や施設群、周辺観光施設とのネットワークなどにより、集客力の向上と既存店舗の活性化へ貢献
- ・やすらぎとうるおいのある水辺空間により市民に憩いの場を提供
- ・水門の整備などによる安全な地域づくりへ貢献

という内容である。

これを図面で表したのが図24、図25である。

図は <http://doboku.pref.shizuoka.jp/gaiyo/kowan/oldtopics/tiikishinkou-numazu.htm> より引用。



図24 沼津港施設整備の考え方

その中で、市場部分については、HACCP にも対応した安心・安全・効率的な水産物の流通基盤の整備をめざしている。同時に、セリの様子を見学できる通路やレストラン、展望デッキなどの観光機能も取り入れた水産複合施設として整備し、「港のにぎわいづくり」を推進するとしている。

6. 市場の再編整備の方向

沼津港振興の中心課題は、魚市場を核とした整備・既存店舗との連携を高めることにより集客力を高め、それによる水産業の活性化を狙ったものと言える。従来から、市場周辺の飲食店及び物販店の集客力は高いが、それをこの振興策でさらに高めようという意図である。集客力が一層高まることで、飲食店や物販店で売り上げが増加し、その仕入れ先として魚市場の取引拡大につながることを期待しているのである。

市場の再整備には、様々な方法が考えられるが、沼津では観光を核とした地域振興の中に、市場の存在を位置づけるというユニークな手法を活用している。魚市場自体、周辺に飲食店を伴っていれば、観光資源として有効に機能すると思われる。沼津市場は、その交通の便の良さから従来は首都圏への出荷基地として活発な取引がなされたが、高速交通網の発達や、市場外取引の増加などから産地市場としての存在意義が縮小してきた。このような状況下で、従来の市場機能に依存した活性化を図ることは困難な状況である。一方で、観光資源としては既に人気を確立しており、その点を利用した市場整備の方向性であると言える。HACCP 対応の市場整備は近年の、安全安心という社会の要請に応える基本的な整備方向であろう。同時に、見学通路の整備等は、観光資源としての魚市場を強く意識した整備方向である。市場が、その本来の機能である流通の拠点としての機能だけでは存立することが困難になってきた中での特異な整備の方向ではあるが、他方で魚市場が潜在的に持つ観光資源としての有効性の活用の可能性を見いだそうとしている点では、その行方が注目される事例と言える。

しかし、市場経営という視点から考えると、必ずしもこのような市場整備のあり方に期待できるかは再検討の必要がある。集客力の増強により、周辺店舗での売り上げは増加し、その仕入れ先としての魚市場への期待は高まるであろう。しかし、この周辺店舗からの買い付けの増加が、厳しい流通条件下にある魚市場の経営環境を改善するほどのものとなるかどうかは不透明である。むしろ、市場経営の改善効果はそれほど高くはならないと想定されるのではないだろうか。市場の整備は、当面は地域振興策の一環として進めるとしても、市場経営の改革はさらにその先の有効な手段を必要とするであろう。



図 25 内港地区機能構成図

Ⅶ. 新潟市場の現状と課題－消費地市場を含めた再編統合の課題－

東京海洋大学教授 馬 場 治

1. 新潟市場の位置づけ

(1) 新潟県内における水産物卸売市場の開設状況

新潟県内には水産物卸売市場として合計 35 市場が開設されている。現在、水産物を扱う中央卸売市場はなく、県内 35 市場の規模別内訳は、地方卸売市場 24、制令規模未満市場（以下、単に規模未満市場と呼ぶ）11 となっている（表 1）。さらに 24 の地方卸売市場の内訳は消費地市場が 17、産地市場が 7 である。また、規模未満市場 11 の内訳は消費地市場 3、産地市場 8 である。これらを合計すると、消費地市場 20、産地市場 15 ということになる。

新潟県内の水産物に関する流通圏は図 1 に示すように、6 つの流通圏に分類されている。中でも新潟流通圏は新潟市を中心として合計 57 市町村で構成され、もっとも広域的な流通圏を成している。この新潟流通圏内には産地市場、消費地市場各 8 市場の合計 16 市場が開設され、その市場数及び取扱規模という点で最大の流通圏となっている。新潟流通圏内には県内最大の人口を抱える新潟市が含まれ、さらにその新潟市の近隣地域（これら地域と新潟市を含む 4 市 7 町 7 村で構成される広域生活圏を新潟生活圏と呼ぶ）においても人口の増加傾向が見られ、新潟流通圏内の需要は増加傾向にあると考えられている。

(2) 新潟市内水産物卸売市場の概況

新潟流通圏の中心を成す新潟市内には産地卸売市場 1、消費地卸売市場 2 の合計 3 つの水産物卸売市場が開設されている。表 2 はそれらの概要を示したものである。産地市場は新潟市漁協を開設者とするもの、消費地市場は新潟魚市場管理株式会社を開設者とするもの（以下、新潟魚市場と呼ぶ）と新潟県水産物株式会社を開設者とするものである。このうち、鮮魚及び冷凍魚を取り扱っているのは新潟市漁協と新潟魚市場管理(株)の 2 市場であり、残りの新潟県水産物(株)は塩干・加工品だけを取り扱う市場である。産地市場としては新潟市漁協が、消費地市場としては新潟魚市場がそれぞれ県内最大の取扱高となっている。本調査では、新潟県水産物(株)を除く市内の 2 市場を対象とした。

消費地市場である新潟魚市場には卸売業者として新潟冷蔵(株)、山津水産(株)、丸井水産(株)の 3 社があり、その合計取扱高は 12 万トン、780 億円に達する。一方、産地市場である新潟市漁協の取扱高は 5 万トン、70 億円で、新潟魚市場と比較すると数量で約半分、金額で 10 分の 1 の規模である（取扱高はいずれも平成 6 年度の数字である）。新潟市漁協での取扱金額が数量の割に低いのは、当市場では旋網によるイワシ類などの低価格魚の水揚げが多く、数量的には多くても金額的には伸びないことによるものである。

これら 2 市場における卸売業者の水産物取扱の概況はアンケート調査結果（「(仮称) 新潟市総合卸売センター建設基本構想調査報告書（平成 5 年 3 月、新潟市）」による）によれば、以下のとおりである。

①水産物の仕入先地域

新潟魚市場：新潟市内から 17%、県外から 79%。とくに関東からは 38%に達する。

新潟市漁協：市内から 63%、県内（市内を除く）から 24%（20%は佐渡から）、県外から 13%。

②水産物の仕入先業者

新潟魚市場：商社から 33%、生産者・生産者団体から 27%、他市場（卸、仲卸）から 9%。

新潟市漁協：生産者・生産者団体から 80%、他市場（卸、仲卸）から 20%。

③水産物の販売先地域

新潟魚市場：市内へ 47%、県内（市内を除く）へ 30%、県外へ 23%。

新潟市漁協：市内へ 95%、県内（市内を除く）へ 5%。

④水産物の販売先業者

新潟魚市場：専門小売店・加工業者等へ 63%、他市場への転送 34%、量販店・デパートへ 3%。

新潟市漁協：専門小売店・加工業者等へ 61%、他市場への転送 20%、量販店・デパートへ 19%。

このように、消費地市場である新潟魚市場は主として県外から多くの水産物を集荷して、市内だけでなく県内に広く供給し、他方、産地市場である新潟市漁協は市内を中心としつつも佐渡を含む県内から多くを集荷し、市内中心に供給している。また、両市場とも市内への供給が中心となっているが、他市場への転送も相当程度あり、単に地元への水産物供給を担っているだけではなく、この市場を経て他市場に送るという集散機能も有する重要な市場といえよう。

以上のように、基本的にはそれぞれ互いに異なる機能を有してはいるが、新潟魚市場、新潟市漁協市場ともに同じ港湾区域内で隣接して立地し、外観上はほぼ一体となって 1 つの市場を形成しているような関係にある。さらに外観だけでなく、買受人も両市場でほとんど重複しており、両市場間の機能接近（産地市場の消費地市場化）という状況もあって、買受人にとっては別市場というよりは単に卸売場の違い程度の意味しかないような状況にあると考えられる。また、消費地市場の卸売業者が産地市場の有力買受業者でもあるという点も特異な状況であり、両市場が一体となってきわめて稀なユニークな市場のあり方となっている。

以下では、このユニークな状況にある、新潟市漁協市場（産地卸売市場）と新潟魚市場（消費地卸売市場）を取り上げてその概況と特徴について説明する。

2. 新潟市漁協市場（産地卸売市場）の現状

（1）漁協の組織概要

新潟市漁協は平成 8 年 12 月 31 日現在で正組合員 59 名、准組合員 44 名の合計 103 名の組合員を抱えている。職員は総勢 35 名で、うち市場課の所属職員は 17.5 名である。17.5 名の内の 5 名はせり人である。市場課ではこの正規職員の他に、臨時職員として 15 名を周年雇用している。この 15 名は、市場での荷捌き作業を担当し、それが終わると漁協自営の魚介類加工にも参加する。これは、市場での荷捌き作業を担う労働力の確保を考えると、早朝の数時間だけという労働形態では安定的な労働力を確保する事は困難であり、荷捌き作業終了後に何らかの仕事を作り、そこでの就業と合わせて、雇用者が一定水準以上の賃金を得ることができるような条件を創出することが必要とされ、その仕事して自営による魚介類加工を始めたものといわれる。ここでの加工品は、千倉南部漁協の関連会社である千倉南部漁協販売(株)や新潟総合生協などに漁協ブランドで供給されている。

（2）組合員の漁業概況

当漁協組合員の営む漁業は大きく沖合漁業と沿岸漁業に二分される。業種別では、沖合底曳

網、大中型旋網、中型イカ釣を主たる漁業とする沖合漁業経営体と小型底曳網（板曳網）、機船曳網、刺網などを主たる漁業とする沿岸漁業経営体に分類される（表 3）。沖合漁業経営体では、これらの業種の他にサケマス流網、サンマ棒受網、カニ簗（ベニズワイガニ簗）などの業種を兼業している。

水揚げでは大中型旋網が最も多く、全漁業種類合計に占める割合は生産量で全体の約 80%、生産額で約 70%を占めている（表 4）。次いで、沖合底曳網、サンマ棒受網、ベニズワイ簗、近海・沿岸イカ釣などのウエイトが大きい。なお、大中型旋網の水揚げの中には近海のイワシ・アジ・サバ旋網、近海のカツオ・マグロ旋網の他に海外旋網によるカツオ・マグロの水揚げも大きなウエイトを占めている。

（３）販売事業の概況

新潟市漁協の平成 8 年度の事業損益状況（表 5）を見ると、事業総利益 358 百万円の内の約 80%に相当する 288 百万円を販売事業利益が占めており、漁協経営の基盤として販売事業がきわめて重要な地位を占めていることが分かる。以下に、販売事業の概況を述べる。

① 受託販売

総取扱高は平成元年以降 4 年までは順調に伸びて 70 億円を超えたが、その後は 70 億円前後で変動しながら推移している（表 6）。当市場の取扱高は、後で述べるように、外来船である旋網とイカ釣船の水揚げ次第で大きく左右される。漁業種類別では、旋網（大中型旋網）、底曳（沖合底曳網）、イカ釣（中型イカ釣）、カニ簗（ベニズワイ簗）などの取扱高が大きい。このうち、旋網やイカ釣（生イカ）はその大部分が組合員外による水揚げであり、カニ簗は境港での水揚げであり、当市場では取り扱っていないが受託販売に算入しているものである。したがって、組合員による水揚げで多いのは主として底曳ということになる。また、県漁連が集荷した佐渡近海物が市場総取扱高の 25%という高い割合を占めている点は新潟市漁協市場の大きな特徴の 1 つとなっている。このように、当市場では外来船による水揚げ、及び佐渡あるいは県外からの搬入物など、組合員外物の取扱が多く、組合員物が総取扱高の 20%程度であるのに対し、員外物は 80%近くに達する。この両者の比率は、平成元年頃はおよそ 3 : 7 であったが、近年は組合員物の比率が低下して現在の 2 : 8 程度となっている。員外物の内訳は、員外水揚げと搬入が半々程度であるから、結局、当市場における総取扱高の 40%は佐渡を含む他地域からの搬入物ということになる。以上のように、当市場は産地市場とはいえ組合員及び員外による水揚げだけでなく、他地域からの搬入物の取扱がきわめて多いという大きな特徴を持った市場といえる。

搬入物の内訳は、県漁連が集荷した佐渡近海物が 60%、その他の地域からの搬入物が 40%という割合である。佐渡以外からの搬入物の中には県外からの物も多く、特徴的な物を挙げると、九州方面からのアカムツやアマダイ、金沢、山形、秋田、青森、福島などからのヒラメ・カレイ類などである。これらの魚種が当市場に出荷されてくる理由としては、当市場が従来からこれらの魚種を多く扱い、ここでの評価が高く、よい相場が出ることが期待されるという点が指摘されている。このような魚種は、基本的には買付けではなく受託販売が主流である。

イカ水揚げについては、漁場への距離を考えると両津市場に水揚げする方が漁船にとっては都合がよいが、両津市場は基本的には島内需要を前提としているためにキャパシティが

小さく、地元船が水揚げする程度である。これに対し、新潟市漁協市場はキャパシティーが大きく、ある程度の数の外来船が水揚げしても相場が崩れることがないために、ここを利用するといわれている。

漁業種類別の主な水揚げ魚種は以下のとおりである。沖合底曳網では、ホッケ、アンコウ、ズワイガニ、ハチメ、ホッコクアカエビ（アマエビ）。板曳網では、ヒラメ、アンコウ、カレイ類、タコなど。小型定置ではマアジ、ブリ類。県漁連集荷の佐渡物には、アマエビ、カキ、ブリ、ズワイガニ、ヒラメ、キス、アンコウ、ハチメ、タコなど高級魚を中心に多様な魚種が含まれている。

販売品の流通経路は、聞き取りによれば概ね以下のとおりである。旋網及びイカ釣の水揚げは相当部分が県外向けに出荷される。底曳網の水揚げはおよそ半分が地元向けである。これらを総合して、全体としては販売品の 40%程度が地元向けであろうといわれている。

② 買取販売

買取販売を行っている品目は、活魚、漁協加工向けの原料、加工品である。活魚は養殖ブリや養殖ヒラメが中心となっている。平成 8 年度の買取販売品の販売高は生鮮魚貝藻類 22 千万円、水産製品・加工品 14 千万円の合計 35 千万円となっている（表 7）。

③ 買受人

当市場には買受人として、出荷業者から小売買参まで約 100 業者が登録されている。この 100 業者のほとんどは隣接する消費地市場（新潟魚市場）の買受人でもある。買受人の中で最大手の業者は、隣接する消費地市場の卸売業者 3 社、すなわち新潟冷蔵、山津水産、丸井水産である。3 社の買い受け規模は、山津水産が最も大きく、次いで丸井水産、新潟冷蔵が続き、この 3 社合計で、当市場の総取扱高（70 億円前後）のほぼ半分を買い受けている。これら 3 社は、当市場で買い付けた水産物を隣の消費地市場の自社卸売場で一部は販売するが、その割合は小さく、残りの大部分は他市場へのお荷に回される。すなわち、これら 3 社は消費地市場では卸売業者として業務を行う一方、産地市場では出荷業者として買受けに参加していることになる。

産地市場と消費地市場が隣接し、買受人も両市場でほぼ重複していることから、新たな買受人の受け入れに関しては両市場間での調整を必要とする。すなわち、一方の市場だけが買受人を受け入れることは他市場の客をとることになり、互いの利益のために買受人受け入れに関しては双方で必ず協議して承認することになっているのである。この点は明文化されているわけではなく、紳士協定として行われている。近年では、この協議を経て 3 業者が市漁協市場の買受人として承認されている。

（４）新潟市漁協市場の問題点

当市場の問題点としての第 1 点は、荷揚げ場の狭さである。現在、市漁協が使用している港は商港区域の一部であり、水揚げ船が接岸する岸壁や荷捌き場としては限られたスペースしか与えられていない。新潟市は日本海側の中核的都市として、それ自身が大きな需要を持った魅力的な市場であるだけでなく、大きな需要を抱える首都圏への輸送の便の良さから、出荷基地としても多くの外来船が水揚げを希望している場所である。にもかかわらず、スペース不足という物理的条件から外来船の水揚げが制約を受け、市場取扱高の増加を阻んでいる。

第2の問題は、市場での労働力確保が困難になってきているという点である。当市場では旋網の水揚げ時には市場側で用意した人夫を使って選別、箱建てまでしてから販売するというを行っている。こうすることによって、付加価値をつけて販売できるので、別途手数料を課さなくても、高められた水揚げ金額に対する通常の手数料収入で人夫賃がカバーできるという。このための人夫（50～60人程度）は、旋網の水揚げに際して随時、漁協が近郊の農村地帯等から調達しているが、新潟市の周辺部も都市化が進み、このような随時の人夫の調達が困難になってきている。市場側のこのような対応は旋網船招致のためのサービスの一環であるが、上記のような問題のために今後そのサービスが低下するのではないかと心配されているのである。

第3の問題は第1及び第2の問題とも関連するが、旋網船招致を推進するために必要な省力化設備（選別機など）の整備が遅れているという点である。旋網は当市場の取扱高を大きく左右する業種であるだけに、このような対応の遅れは市場経営に大きく影響を及ぼすと認識されているのである。

第4の問題は、旋網等の大量の水揚げを前提とした場合、その漁獲物を受け入れる加工業が周辺に発達していないという点である。練り製品加工については全国有数の産地であるが、イワシ、サバなどの凍結加工や缶詰加工といった加工業が発達していないために、大量の水揚げを受け入れるための基本的な条件に欠けているというのである。

第5の問題は、当市場の集荷能力が低下してきているという点である。この問題は主として旋網漁業と沿岸漁業の両漁業について指摘されている。旋網の水揚げに関しては、かつては当市場がほぼ独占していたが、近年では周辺地域の港の整備が進み、県内では柏崎、寺泊、能生、さらに県外でも山形、秋田（土崎）などが旋網水揚げの受け入れ可能な体制を整えてきた。その結果、水揚げは分散化の傾向を示し、新潟市漁協市場への水揚げは20%程度減少したと指摘されている。ただ、当市場の優位性が失われたわけではなく、基本的には当市場への水揚げを優先するが、水揚げが集中してここでの選別・箱建て作業が対応しきれない場合に他港への水揚げが選択されるということである。一方、沿岸漁業では、かつては県内の他市場（岩船など）で水揚げが多いと、その売り先を求めて当市場まで搬入されて販売されるということがあった。しかし、漁業の後継者不足のために水揚げ自体が減少し、地元で十分処理できるために当市場への搬入が少なくなっているという。

以上のような多くの問題点を抱え、施設整備等の漁協独自としての対応も必要とされる一方、隣接する消費地市場の整備・再編問題、中央卸売市場構想の中での当市場のあり方をめぐる議論もあり、当市場としての一定の方向がまだ見いだせないでいるというのが現状である。この点については、後で詳しく述べる。

3. 新潟魚市場（消費地市場）の現状

消費地市場である新潟魚市場は、信濃川左岸の柳島で独自に魚問屋を営んでいた丸井、山津、神田善七、太田鮮魚部（移転後に仲買に転向）の4社が、昭和39年の新潟地震の被害を受け、昭和41年に万代島の現在の場所に移転して営業を開始したものである。その後、昭和47年に新潟魚市場管理株式会社を開設者とする地方卸売市場として県の承認を受けて今日に至っている。以下では、当市場の各構成員についてその概況を述べる。

（1）市場開設者

当市場は新潟魚市場管理株式会社を開設者としている。当社は卸売 3 社（昭和 59 年までは 4 社）と仲買（一部の買参人を含む）を合わせた計 54 業者が出資者となって設立した会社である。出資金 1000 万円の出資比率は卸売業者側と仲買業者側がそれぞれ 50%ずつである。100 株は当社の社長（現在は新潟冷蔵の社長が兼ねている）が保有し、昭和 59 年の卸売 4 社から 3 社への減少にあたっては、残り 3 社でこの卸売 1 社の株を分担して保有している。仲買側の持ち株に関しては、仲買業者が廃業した場合には仲買組合がその株を保有する仕組みになっている。

当市場の用地、施設の所有関係は複雑で、用地が県の港湾用地、荷捌施設及び卸売業者事務所が市の所有、仲卸の店舗が市場協会の所有となっている。新潟地震後の緊急措置として、仮住まいとして現在の場所に移転し、営業を開始したものがそのままのかたちで今日に至っているためにこのような複雑な所有関係となっているのである。

当社の主たる業務は、上記のような複雑な所有関係にある土地や建物の利用料の管理を行うことである。このような市場関連施設の利用管理の業務を担うために、当社は「新潟市水産物卸売市場協会」（卸売業者、仲買業者 32 社、新潟市漁協組合員を構成員とする）、「新潟水産物卸業協同組合」（新潟魚市場管理㈱の構成メンバーと同じ）、「新潟東港線市有水産施設管理運営組合」という看板も掲げて、これらの業務を受託している。

（２）取扱概況

既に述べたように、当市場には卸売業者として新潟冷蔵㈱、山津水産㈱、丸井水産㈱の 3 社がある。3 社の合計取扱高はおよそ 13 万トン、800 億円で、多少の変動はあるものの全体的に数量、金額ともに減少傾向にある（表 8）。品目分類別では、数量では塩干の減少が、金額では、冷凍、塩干の減少が目につく。取扱高に占める鮮魚、冷凍、塩干の割合はそれぞれ 3 分の 1 ずつである。3 社の合計取扱高の内、当市場に上場される割合はおよそ 70%となっている。

表 9 は集荷形態別の取扱高を示したものである。鮮魚、冷凍、塩干の合計で見ると 90%以上が買付であり、鮮魚についても約 85%が買付となっている。全国的に消費地市場では受託販売の割合が低下してきているとはいえ、鮮魚でも受託の割合が 15%程度というのはきわめて低い数字であろう。

最近の卸売各社の取扱高は、新潟冷蔵 400 億円、山津 260 億円、丸井 120 億円で、各社とも取扱高は減少傾向にあるが、近年における 3 社の取扱高の相対的な関係には変化は見られない（表 10）。品目分類別に見ると、鮮魚については新潟冷蔵と山津はほぼ横並びで、丸井はこれらより 3000～4000 トン少ない。冷凍魚、塩干の取扱高は新潟冷蔵、山津、丸井の順であり、主にここでの違いが 3 社間の取扱高の違いとなって表れている。

（３）卸売業者の概況

ここでは、当市場内にある卸売業者 3 社についてその概況を述べる。

① A 社

当社は昭和 24 年に水産物卸売業を開始しているが、本格的に鮮魚卸売業に参入したのは震災後という後発組であり、業務開始当初は取扱高は最も小さい会社であった。しかし、移転当時、他の卸売業者が相対売りを中心とした取引であったのに対し、当社はせり売りを中

心とした取り引き形態を取り入れたことから取扱高を徐々に伸ばしたいわれ、今日では最大の取扱高を有する業者となっている。卸売業者の中には大手水産会社との系列関係にある会社が見受けられるが、当社はマルハと地方の特約店を通じた取引関係はあるが、系列関係にはない。

平成8年度の取扱状況は、鮮魚 104 億円、冷凍 131 億円、塩干 175 億円の合計 410 億円である。当社は既に述べたように、産地市場である新潟市漁協市場の買受人でもあり、鮮魚 104 億円の内、市漁協市場からの仕入額は約 4 億円である。取り扱っている鮮魚は、全般的には県内需要の充足が中心であるが、市漁協から仕入れた鮮魚についてはその約 6 割（魚種としてはアジ、サバ、イワシ、ブリなど）は、当社が出荷業者として直接県外に出荷している。冷凍魚の内、スルメイカやサケ・マスについては相場によっては県外に出荷されることもある。これは、当地区がこれらの魚種について一定のブランド力を持っていることもその背景にあるといわれる。

集荷先の特徴としては、地元での消費が多い魚種という観点から、南日本よりは北日本、太平洋側よりは日本海側からの集荷が多い。また、同様の理由から、地元で水揚げされる魚種で時期的に不足するときには、その魚種を追いかけて全国から荷を引くという傾向があるという（魚種としては、スルメイカ、アジ、イワシなど）。

販売方法はせりと相対がほぼ 50%ずつである。客の注文がまだそれほど厳しくはないために予約相対は行っていないという。

当社との契約関係にある買受人は 85 社で、この中の上位 10 社で当社の取扱高の 25～30%（約 100 億円）を買い付けている。買付高上位業者の中でも、大手小売店（鮮魚専門小売店や地域量販店など）が最上位を占めている。

② B社

B社は明治14年に鮮魚販売を始め、その後漁業の兼業などを経て昭和25年に鮮魚卸売業を開始した。昭和50年代に加工業、冷蔵・倉庫業、市場荷役業務などを受け持つ3つの関連会社を設立し、B社を含めた4社で企業グループを形成している。

B社の平成8年度の取扱高は264億円で、その内訳は鮮魚40%、冷凍、塩干がそれぞれ30%という構成である。264億円の内の約10%近くはグループ内の加工会社に販売され、委託加工や量販店の下請け加工の原料となっている。

当社では鮮魚の取り扱いには近海課（地場物）と遠海課（搬入物）に分けて行われている。近海課の取扱は13億円であり、その販売先は県外市場（富山、青森、名古屋などが多い）が80%、県内他市場が10%、残りが市場内買受人とグループ内会社という構成である。13億円の内、産地市場の市漁協市場からの買い付けは平成8年度には約8.8億円であるが、平成5～7年は毎年11億円以上を市漁協市場から買付けていた。搬入物を扱う遠海課の取扱は約90億円であり、買い取り販売が中心で、受託は35%程度である。遠海課の扱い品目は大部分が県内流通する物である。

当社と契約がある買受業者は約100社で、当社からの買受額階層別では、10億円以上が2社、5～10億円が7社、1～5億円が25社という構成となっている。大手買受業者としては鮮魚専門大型小売店や地元スーパーなどが含まれている。

当社は日本水産の系列会社となっており、同社から養殖ハマチ、すり身、冷凍品などを中心に40億円程度を買い付けている。

③ C社

当社は古くから問屋的に鮮魚の集荷、出荷を行ってきたが、昭和 24 年に鮮魚卸売業として会社を設立した。現在は、卸売業の他に社内に石油部と漁業部を持っている。石油部は石油スタンド 2 カ所、油槽船 2 隻を所有し、漁業部はかつてはマグロ・ブリ定置網漁業経営を行っていたが、10 数年前に佐渡での銀ザケ養殖経営に転向している。平成 8 年度の売上は、卸売業 120 億円、石油部 9 億円、漁業部 4～6 千万円という構成である。石油部は当初は自社利用向けとして始まったが、現在は荷の輸送は外注しており、その部分での石油部の利用はない。

卸売業での取扱高 120 億円の半分は鮮魚で残り半分が冷凍、塩干、食品という構成である。これらは、県内全域を含めた地場売りが大部分である。集荷形態としては、冷凍、塩干についてはほとんどが買付けで、鮮魚についても買付けが中心となっている。産地市場である新潟市漁協市場からの仕入はイカ、ブリ、サバ、アジなどの鮮魚を中心として 7.7 億円あり、その 6～7 割は県外（大阪、盛岡、札幌など）への出荷である。市漁協市場からの仕入の中でも旋網物や冷凍イカは出荷に回される割合が高く、地元売りに回されるのは沿岸物や高級魚の一部にとどまっている。一方、搬入物の魚種としては、数量ではサバ、イカ、サケ、アジ、ブリ（ハマチを含む）が、金額ではブリ、イカ、サケ、サバ、ウニ、アジなどが主なものである。搬入物については、南日本からの場合は、当市場分だけでトラック 1 台を仕立てる量とはならないために、ここを経由して他市場に出荷する分（転送分）も混載してトラックを仕立てることがある。北日本からの場合は量的にある程度まとまるためにこのような対応は必要ないという。すなわち、当社の出荷業者としての取扱分は、市漁協市場からの仕入分とトラック仕立ての関係での転送分ということになる。

当社との契約のある買受業者は 100 社を超える。買受業者上位 5 社で当社の取扱高の約 2 割を占めている。

（４）買受業者

当市場には買受業者として鮮魚、塩干を含めて 139 業者が登録されている（表 11）。買受業者の所在地別では新潟圏が約 9 割を占め、次いで、長岡、三条など新潟圏に隣接する地域の業者が多い。買受業者の中で買付額の大きい大手業者と呼ばれるのは、食料品扱いを中心とする地元量販店であって買参権を持って直接仕入を行っている業者、あるいは地元量販店に納めている買受業者などである。当地にも大手量販店が進出しているが、これらは主に仲卸業者を通じて当市場から仕入を行っており、しかもこれらの量販店では本部仕入のウエイトが高いためにその買付量はそれほど大きくない。

当市場では場内に店舗を構えて仲卸業務を行いながら、新潟市内で小売も行っている業者があるなどのように、仲卸業者と小売買参の間に明確な線引きがないことが特異的な点として挙げられる。すなわち、買受業者の形態は場内に店舗を構えているか否かだけの違いで、そのことと仲卸、小売買参という業務区分は関係ないということである。このような状況は、現在の卸売業者あるいは買受業者がかつての間屋業務的な時代からの慣習的な取り引きをそのまま残して今日にいたっていることに由来する。

4. 中央卸売市場構想の概要と課題

既に述べてきたように、消費地市場である新潟魚市場は震災を契機に移転してきた場所で暫

定的に営業を始めたものがそのまま今日に至っているというのが実状である。この間、新潟市の日本海側物流拠点としての地位向上や人口の増加などを受けた取扱高増加の一方で、施設の老朽化や狭隘化が指摘され、それへの対応として中央卸売市場構想が関心を集めてきた。当地における中央市場構想は、現市場の特異性（産地市場と消費地市場がほぼ同じ敷地内に立地、買受人が両市場でほぼ重複、消費地市場の卸売業者が産地市場の買受人でもある、など）を受けて、産地市場と消費地市場の整備・統合問題と常にセットとなって議論されてきた。そこで、ここでは市場の整備・統合の一つの方向性として議論されている中央市場構想とその課題について述べる。

（１）中央市場構想の概要

新潟市には昭和 39 年に日本海側初の中央卸売市場として新潟市中央卸売市場が開設されているが、この市場の取扱品目は青果物のみで、水産物及び花卉は含まれていない。その後、昭和 46 年に、水産物も合わせて第 1 次中央市場整備計画にのったが、その市場の移転先が内陸部であったことが主な理由となり、関係業者の合意を得ることができず立ち消えとなった。当時のこの事情を受けて、翌昭和 47 年に現在の民営の地方卸売市場となったのである。

昭和 50 年代に入って現在の場所での再開発計画が持ち上がったが、中央市場化した方がよいとして、県、市、業界で市場整備計画に関する研究会を設けた。しかし、その後様々な議論が行われながらも、結局は合意点を見いだすことなく時間が経過した。さらに、その後、現在の新潟魚市場の敷地内への橋脚の建設を伴う万代橋下流橋建設計画が具体化し、また市場の敷地面積の狭さの問題も深刻化し、市場の移転拡充の話が出た。この話の具体化に向けて当初は県に打診したが、逆に県から新潟市に対して、県も財政的支援はするが、市が事業主体となるようにとの打診があり、平成 3 年に県が窓口となって研究会が発足した。その後、平成 5 年に研究会は発展的に解消し、新たに中央市場整備推進協議会（県、市、業界）を発足させた。

その後、平成 8 年 3 月に農水省の第 6 次中央市場整備計画に採択され、平成 13 年（現実問題としては、水産が平成 15 年頃、青果が 17 年頃の完成を予定）の開場に向けて計画が推進されている。この計画に基づく市場は、現在ある新潟魚市場あるいは青果のみを扱っている中央市場のどちらとも違う場所に新たに建設される予定であり、その場所は現在の魚市場から車で約 20 分ほどの内陸部が予定されている。この整備計画にあたって、農水省は卸売業者の大型化（水産では 1～2 社で、取扱高 800 億円を基準）、仲買業者の大型化（平均取扱高 25 億円を基準）、仲買業者の新規参入受け入れによる活性化等の要求を提示している。

（２）中央市場構想の抱える課題

このような中央市場構想に対する各社の対応は次の通りである。

産地市場である新潟市漁協は、平成 3 年に発足した研究会にはメンバーとして参加して、中央市場構想に対する産地市場としての対応を検討してきたが、移転先候補地として内陸部が提案されたことを受けて、平成 5 年の協議会の発足を機にメンバーから正式にはずれ、中央市場構想には入らずに独自の産地市場として存置する方向を表明した。その一方で、現在市漁協がある万代島には県が事業主体となり民間も加わった万代島再開発計画があり、この計画の中での漁協の取り扱いについても関心が持たれるが、現在のところ漁協敷地に関しては白紙状態だとされている。すなわち、漁協としては、中央市場構想からは自ら出たものの、

他方では現在地の再開発計画に伴う移転の可能性もあるといった不確定な状況におかれ、将来の方向性を見いだせないでいるのである。

他方、消費地市場の卸売業者 3 社は、農水省側の要求である卸売業者の統合・大型化に関して合意点を見いだすことができないでいる。現在、3 社は低い市場利用料や管理費などを背景として悪い経営状況にはないといわれ、3 社の統合を促す積極的な材料に乏しいというのが現状である。このことから、卸売業者側は、計画されている中央市場ではなく、現状のような業者自身の出資による管理会社組織を開設者とする規制の緩やかな民営市場として移転拡充したいというのが本音のようである。現在構想されている中央市場に移転すれば市場利用料の上昇や、また現在緩やかな規制の下で行われている独特な取引関係の整理などが予想され、この点を卸売業者側が懸念しているのであろう。また、市漁協が中央市場構想から抜けたことによる問題点も指摘されている。消費地市場の卸売業者 3 社はいずれも産地市場の最有力買受人でもあるが、現在のように両市場が隣接しているという条件下で、産地市場での買付けに際しては、各社ともに職員が臨機応変に対応できたが、新市場への移転に伴い従来のような対応は不可能となるのである。

また、仲買業者側の意向については、現在消費地市場内に店舗を持って仲卸を行っている 32 の業者の内、24 業者は新市場への移転に応じるという調査結果がある。残りの 8 業者の中には後継者がいなくて廃業を余儀なくされるという業者も含まれており、8 業者全員が移転反対というわけではない。しかし、仲買業者側として新市場に対する問題がないわけではない。中央市場化によって、現在市内で小売を行いながら、場内で仲卸も行っているという特異な業者の業務形態が整理を迫られることになり、それに対する対応が問題となる。さらに、農水省側の要求である、新規仲買業者の参入受け入れも大きな問題である。場外には、仲買業への新規参入を希望する業者がいるといわれ、中央市場化に伴う国の要求と既存仲買業者による既得権益擁護の考え方の対立も克服すべき問題とされている。また、現在は隣接する消費地、産地両市場を随時見回りながら買付けをする事ができるが、新市場と産地市場が離れることによって、人員に余裕のない仲買業者は、開場時間をずらすなどの措置がとられなければ両市場での買付けに支障を来すことになる。

5. 消費地市場の整備と産地市場のあり方

産地市場である新潟市漁協市場の抱える最大の課題は、水揚げ受け入れ能力の低下にある。当地は、人口集積に伴う水産物需要の増加や日本海側物流拠点としての地位から、地元だけでなく県内外の漁船の水揚げ希望が強いが、現在は商港の一部という限られたスペースでの荷捌きを余儀なくされている。一方、他の水揚げ港が港湾整備に伴う水揚げ受け入れ機能の強化を進めており、港間あるいは産地市場間の水揚げをめぐる獲得競争は厳しさを増している。水揚げ量自体が減少してパイが小さくなる一方で、競合する水揚げ港は増加し、新潟市漁協市場の競争力の低下が指摘されており、施設整備が当面の大きな課題とされている。

また、漁協合併という大きな流れの中での将来の県内産地市場の統合再編のビジョンを考えると、当市場がきわめて重要な役割を担うことが予想される。現在でも既に県漁連を経由する佐渡近海物は当産地市場で大きなウエイトを占めており、さらにその他の県内他市場からも水揚げ量によっては当市場に持ち込まれているケースがある。

このように当産地市場については、漁協の重要な経営基盤としての販売収益確保という観点からだけでなく、日本海側の物流拠点、県内産地市場の統合再編の方向性といった、将来の当

市場の位置づけとも関連して、その整備が検討されなければならない。

その一方で、消費地市場も施設の老朽化や売場の狭隘化、さらに敷地内を通る道路建設計画の具体化などを受けて移転・整備を余儀なくされ、中央市場構想が検討されている。しかし、この計画の中で要求されている卸売業者の統合や仲買人の大型化といった中央市場化に伴う固有の問題とともに、現在置かれている産地市場との関係もこの構想の実現を困難とする要因となっている。現在、産地市場と消費地市場は隣接して同時に販売を行い、仲買人の大部分が両市場で重複するなど、実質的に両市場は一体となって運営されているといえる。産地市場といえども消費地市場としての機能を強く背負わされており、両市場を統合したかたちでの市場整備が検討されなければならないはずであり、事実その方向での検討がされてきた。しかし、その移転先として内陸部が予定されたことにより、水揚港の整備を重要課題として検討してきた産地市場がいち早くこの計画から降り、本質的な意味での市場整備構想はくずれたといえよう。敷地の狭さという問題があるとはいえ、事実上産地、消費地両市場が一体となって運営され、その中で仲買人、卸売業者がそれぞれ便益を享受してきたことは、それが合理的な形態であったことを示しているのであろう。さらに、仲買人と小売買参の間に明確な線引きがないという状況の存在も、かつてからの商取引きの延長上の存在とはいえ、一定の合理性を持っている。このように、いわば事実上「規制なし」の状況の下で合理的に機能してきた市場が、市場整備構想の中で種々の規制を受け、関係業者からすれば不合理な状況に置かれようとしていると映るのである。産地市場と消費地市場が分断されることによる具体的な問題点は先にも述べたように、両市場で買付けを行う買受人が股割き状態に置かれるという点や産地市場の最大手買受人である消費地市場荷受が新たな対応を迫られるという点などである。いずれも大きな問題であり、今後の両市場のあり方を大きく左右するものである。

当市場の事例は、きわめて特異な条件下でのものではあるが、産地市場が消費地市場機能も有する事例は稀なものではなく、このような状況下での消費地市場整備は産地市場にどのような影響を与え、その整備の方向性はどうあるべきかを考えるための格好の材料となろう。産地市場としては、その本来の機能とは別に取扱高の確保、買受人へのサービス充実という点で消費地市場化を目指すという方向も考えられ、その場合の市場整備のあり方が問われているというのが当事例の焦点といえよう。