

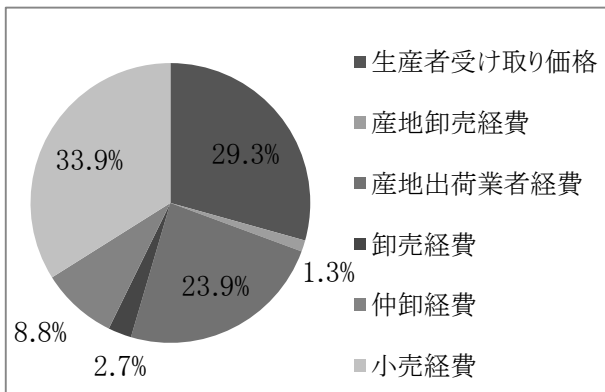
研究指導 八木橋 彰 講師

漁業者の生産者受け取り価格の向上をねらって

菊地信宏

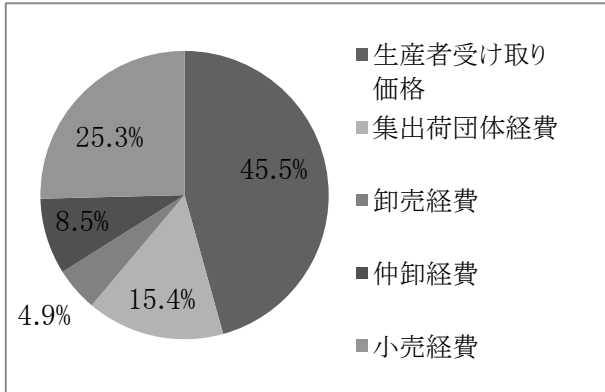
1.はじめに

漁業は、生産者受け取り価格が低い産業である。図1と図2より水産物の方が青果物よりも生産者受け取り価格が低いことがわかる。また、水産物の流通経費が全体の約7割を占めていることもわかる。図1.水産物(調査対象10品目)の小売価格に占める各流通経費等の割合(100キロ当たりの試算値)



出所:平成23年度農林水産統計を元に筆者作成

図2.青果物(調査対象16品目)の小売価格に占める各流通経費等の割合(100キロ当たりの試算値)



出所:平成23年度農林水産統計を元に筆者作成

図1における水産物の小売価格は81,730円であるのに対し、図2における青果物の小売価格は23,768円である。ここから、水産物の小売価格が割高であるということがわかる。ではなぜ、今漁業者の生産者受け取り額が低いことが問題になって

いるのか。それは、漁業者は燃料費の消費分を水産物の価格に転嫁できないためである。価格は小売によって決定されるため、漁業者の生産者受け取り額が低いのが現状である。

そこで、本研究では漁業生産者の受け取り価格の向上に取り組んでいる事例を分析し、それらの問題点と解決策を提示する。

対象として、宮城県石巻市を取りあげる。その理由は水産大国であった石巻市で漁業者の取得を向上させることは、石巻市の復興、そして水産業の復活につながるのだと考えたためである。

2.石巻市について

2-1 石巻市の概要

石巻市は、宮城県の東部に位置する。人口は約16万人であり、仙台市に次ぐ人口の多さである。三陸地方の一部である石巻市は、世界三大漁場のひとつである北西太平洋海域に面していて、漁獲量が豊富だった。震災以前の平成22年度の全国主要漁港漁獲量は鮫子、焼津に次ぐ全国3位であった。そのため、東北一の漁業のまちであったことがいえる。

2-2 東日本大震災

石巻市では、東日本大震災で多大な被害を受けた。死者数は被災した全国の中で一番に多い。また、漁業も甚大な被害を受けた。漁港は市内44漁港全てが被災し、市の管理漁港の被害額は約692億円にのぼった。漁船については震災前の3230隻から85.5%が損失し、定置網や養殖施設はほぼ全壊した。また、産地卸売市場も全壊した。魚種が豊富で漁獲量も膨大な石巻の漁業において、産地卸売市場は欠かせないものだった。震災

で石巻売場と牡鹿売場が全壊した。そして石巻市の水産加工業の90%が被災した。

2-3 漁業の復旧の現状

漁業者の支援として政府、県、市が補助金を出し復旧を進めている。石巻市の水産加工業者は約半数が営業再開したが稼働率は低い水準にある。産地卸売市場は両市場とも運営を開始している。

3.六次産業への取り組み

現在石巻市で漁業生産者の売り上げ拡大のための取り組みとして行われているのが六次産業への参入である。六次産業とは、一次産業(生産)、二次産業(加工)三次産業(販売)を掛け合わせた新しい産業のことである。つまり、生産者が生産から加工、販売を一挙に担い、消費者に生産物を供給する仕組みのことである。石巻市の漁業生産者でも、これらの取り組みが積極的に行われている。ここでは石巻市で六次産業に取り組んでいる会社、法人の事例を挙げる。

3-1 事例①株式会社オーガッツ

石巻市雄勝町で養殖業を営む漁師たちで震災後に設立された。主に「そだての住人倶楽部」という一口オーナー制度を設けた。これは、雄勝町の漁師が養殖する海産物を一口1万円の前払いで購入する仕組みである。会員には申し込んだ商品と雄勝で開催されるイベント等の案内が送られる。この仕組みで、平成23年12月までに漁と加工に必要な運転資金2,015万円を調達した。平成24年10月には加工場を再建した。また、平成24年度12月にはワカメ、銀鮭等をホームページ上でインターネット販売をするまでになった。

3-2 事例②三陸復興青年会

石巻市牡鹿半島の若手漁業者で立ち上げられた団体。魚介類は無料という鮮魚無料配送で顧客を獲得したのち、継続的に魚介類と食べてもらう取り組みとしてオーナー制度を導入した。

オーナー制度の目的達成として、次のような項目を挙げている。

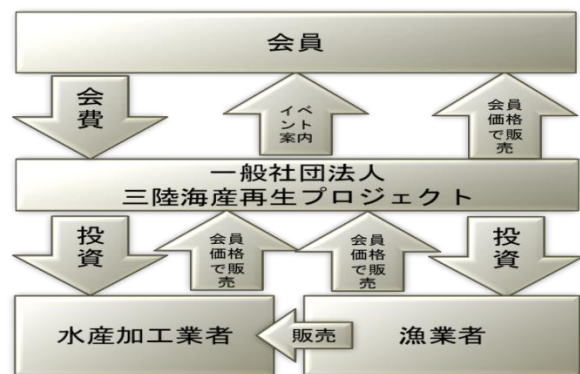
- (1) 三陸の漁師が被災前の環境に戻ることに
- (2) 三陸の漁業を被災前に戻すことに
- (3) 三陸の魚介類を利用している全国の業者に安全安心な魚介類を安定的に供給できるようにすること
- (4) これからの日本の漁業の見本になることに
- (5) 多くの人が安心して幸せに暮らすことができ、助け合いができる漁村になることに

また、集まった商品代金の一部は漁業体験や漁師直営レストランなどの事業に充てる方針である。

3-3 事例③三陸海産再生プロジェクト

木の屋石巻水産株式会社の木村隆之副社長が石巻市の水産業復活のために設立したプロジェクトである。この仕組みは以下の通りとなっている。まず、会員から会費として資金を得て、それを漁師の設備や加工場の施設再生資金として支援する。次に漁師と水産加工業者を連携させて付加価値を付けた水産加工物を生産し、その水産物を会員に対して格安の価格で提供するという構造になっている。

図3.三陸海産再生プロジェクトの概要



出所: <http://www.sanriku-pj.org/project1.html>

三陸海産再生プロジェクトの資料を元に筆者作成

この取り組みは、漁業者と水産加工業者との協業によって六次産業化をはかっている。

3-4 六次産業のメリット

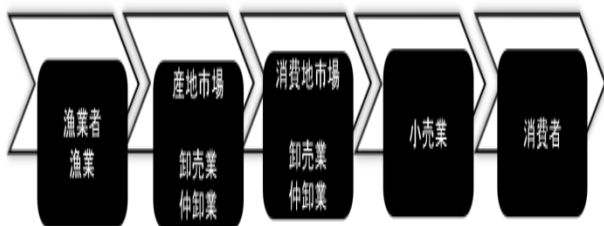
これまでの事例により、主にオーナー制度により所得の向上をはかっていることがわかる。また、来訪者との意思疎通を通じた取り組みで地域や復興の状況を知ることができ、観光の源泉になる可能性があることがわかる。また、自身が生産した水産物に付加価値を付けることによってブランド化することができる。さらに、調達資金によって生産設備の拡大ができるという利点がある。

3-5 六次産業のデメリット

筆者が着目したのは、六次産業の販路の限定性である。その販路は消費者への直売にとどまっている。また、「地元魚市場を中抜きすることによる流通への進出には限界がある¹⁾」とあるように、魚種も豊富で漁獲量も膨大な石巻の市場では、消費者に直売するだけでなく、産地卸売市場に卸した段階からの流通が求められる。

ここで、消費者が水産物を購入する場所に注目すると、その6割は小売店であった。このことより、小売業での販売の重要性がうかがえる。しかし、小売までに商品が流通するまでに多くの流通経費がかかり、生産者では不満が高まっている。魚市場ではほとんどがセリによる入札で価格が決定される。その価格は小売価格を考慮して決定されるため、漁業者は燃料代等を価格に転嫁できない。

図4.一般の水産物流通チャンネル



出所:農林水産省資料より筆者作成

そこで、産地卸売市場以降からの卸売を減らすような流通チャンネルを構築し多数の消費者に商品の販売ができれば、生産者の取得も増えると考え

¹ 農林水産省
http://www.maff.go.jp/j/shokusan/kikaku/pdf/seika_03.pdf

られる。その方法をその方法を次項で説明する。

4.先行研究

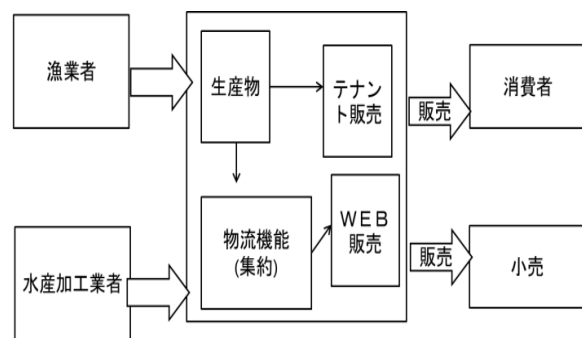
4-1 取引量拡大に向けた共同販売

これは、産地卸売市場に水産マーケットを構築することによって販路の開拓、取引量拡大をねらったものである。

共同販売施設のテナントには、QRコードを活用したシステムを入れ、「生産地情報(漁場)」「品質情報(放射能他)を見る事が出来る。消費者、小売はそれを元に判断し購入する。共同販売施設に併設する物流機能(荷捌き所)により、複数の店舗の商品を自由に購入することが可能になる。

また、地元企業の営業力の強化(情報や分析に基づく営業)や消費者が求める商品開発を行うことが可能になる。

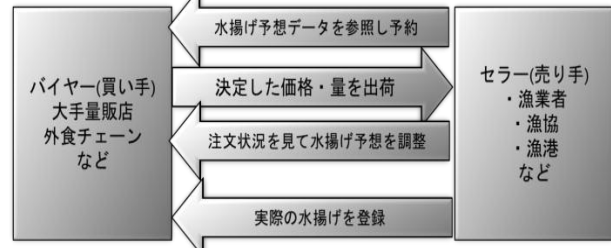
図5.取引量拡大に向けた共同販売



4-2 SCOREシステム

これは、株式会社旬材が生み出したシステムである。これはバイヤーが予約注文することで、漁業生産者は事前に量と価格を確定することができる水産物予約販売システムのことである。

図6 SCOREシステムの概要



出所:<http://www.syunzai.com/b2b/index.html>

旬材HPより筆者作成

4-3 まとめ

まず、これらの取引システムはセリによる入札ではないため、価格を漁業者が決定できる。これまで小売業者は、卸売業者に対して優位な立場であった。小売の特性である購買力を背景に、仕入れ価格を安く設定し、商品を仕入れてきた。そのため、漁業者の手取り額は低くなっていた。

次に、小売業者は流通経費を省いて水産物を提供できるので、消費者はその分だけ安く購入できる。また、魚価の価格の安定にもつながる。魚価は漁獲量によって変動するので、大量にとれた魚種の価格は下落し、漁獲量が少ない魚種の価格は高騰する。そのため、これらの取引システムを構築することで、セラーとバイヤーとによる相互の情報のやり取りにより仕入れの量を調整できる。また、価格が大きく変動することを防ぐことができる。

しかし、情報流通への参入は様々な課題がある。漁業従事者の多くは高齢化が進行しており、インターネットへの適応性に欠ける。そのため、情報をコントロールできるか等の問題が生じる可能性がある。

5. 結論

漁業者の生産者受け取り価格を向上させるためには、漁業の六次産業化に加えて、情報システムを使った流通チャンネルの構築が必要である。情報システムによる需給関係の構築が漁業者にとって納得のいく価格帯を形成していき、漁業者の生産者受け取り価格の向上につながっていく。

漁業の六次産業において、石巻市の復興という点からはオーナー制度は重要である。まずは六次産業化によって、消費者に直接商品を販売し、その資金で資本設備を整える。これによって新たな販路はITを活用した流通チャンネルにより産地卸売市場から小売業に水産物を販売することができる。

6. 課題

本研究には課題がある。まずは、中間業者に卸

さない場合の影響である。石巻市では漁業者が生産した水産物を加工業者に卸し、販売するサプライチェーンマネジメント²が成立しているのである。水産加工業者が市場の水産物を購入し、卸業に販売するというチャンネルの石巻市において産地市場から小売業への流通と、卸売を介した小売業への販売の検証をしなければならないと考えた。

次に、情報システムの構築における問題である。産地卸売市場からの流通を行う際に、インターネット上にリアルタイムで情報を発信する情報通信技術が必要だ。インターネットと縁遠い漁業者で、ITを使った流通が可能なのか、その教育も必要であると考えた。

参考文献・URL

- [1] 石川和男,基礎からの商業と流通,第3版中央経済社,2013
- [2] 石巻産業創造株式会社,「ICT利活用を通じた復興への貢献」
<http://www.iss-net.jp/ict/teigen/teigengaiyo.pdf>
- [3] 石巻市,石巻市の復興状況について平成25年度1月
<http://www.city.ishinomaki.lg.jp/cont/10181000/8235/8235.html>
- [4] 懸田豊,住谷宏,現代の小売流通,中央経済社,2009
- [5] 水産庁
http://www.jfa.maff.go.jp/j/kikaku/wpaper/h21_h/trend/1/t1_2_1_1.html
- [6] 田中一郎,「これからの水産物流通を考える」農林中金総合研究所
<http://www.nochuri.co.jp/report/pdf/r0607in2.pdf>
- [7] 原田英生,向山雅夫,渡辺達郎,ベーシック流通と商業,有斐閣アルマ,2012
- [8] 婁小波,海業の時代～漁村活性化に向けた地域の挑戦～,農文協,2013

²原材料の仕入れから生産、流通、消費に至る一連のプロセスを指している。