



Title	魚価形成における近年の変化と漁業生産サイドの課題
Author(s)	板倉, 信明; ITAKURA, Nobuaki
Citation	北海道大學水産學部研究彙報, 51(2), 111-119
Issue Date	2000-09
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/24207
Type	departmental bulletin paper
File Information	51(2)_P111-119.pdf



魚価形成における近年の変化と漁業生産サイドの課題

板倉 信明¹⁾

Changes of Price Formation for Fresh Fish in Recent Years and the Problems for Fisheries Producing Sector

Nobuaki ITAKURA¹⁾

Abstract

In recent years, the development of big retailers such as supermarkets has been changing the price formation for fresh fish. As a result, wholesale price in landing area for fresh fish has been declined, and fishery operators and fisheries cooperative associations are now facing the difficulties. The purpose of this paper is to grasp the actual situation and the impact of the changes of price formation for fresh fish, and to discuss the problems for fishery operators and fisheries cooperative associations. The discussion in this paper is partly based on the concept of food system. In conclusion, (1) fishery operators and fisheries cooperative associations should get more information of consumer's side to improve the commercial value of their catches; (2) fishery operators and fisheries cooperative associations should consider the rearrangement of the wholesale markets in landing area; (3) fishery operators should manage the profitability of their business more severely.

Key words: Price formation, Development of big retailer, Wholesale market in landing area, Food system, Rearrangement of fish market

緒 言

近年、食料品の流通過程を川の流れたとえて表現されることがある。高橋 (1997) は、川上、川中、川下、およびその最終需要者である「みずうみ」にたとえられる食料消費をつなげ、さらにそれに影響を与える諸制度、行政措置、あるいは各種の技術革新などを含めて、その全体を一つのシステムとして捉えることが、食品製造業者、食品流通業者、外食産業者の台頭によって複雑になってきた現代の食料問題を理解するためには必要となったと指摘し、併せてこの概念は「フードシステム」といわれるもので、米国、英国等の食料経済学会で既に用いられてきている Food System が起源であると紹介している。小野 (1999) はこの規定を援用し、水産物の場合の川上とは漁業生産者および生産者団体をいい、川中とは食品卸売業 (卸売業者、仲卸業者) や食品製造業 (加工業者等)、川下とは小売業 (スーパーマーケット (以下、スーパーという)、デパート、魚屋等) や外食産業であるとしている。こうした流通過程の捉え方をもとに近年の水産物の流通をみると、1980 年代にはいり水産物の産地価格が川下である小売業の発展によって規定される傾向が生じ、つづく 1990 年代ではその傾向が一層強まりつつあると指摘されている (濱田, 1998; 田

¹⁾ 北海道大学大学院水産科学研究科環境生物資源科学専攻生産システム学講座
(Laboratory of Fishing Production System, Division of Marine Environment and Resources, Graduate School of Fisheries Science, Hokkaido University, 041-8611, Japan)

坂, 1998; 婁, 1999)。この指摘は、これまで漁獲物の多寡(川上)が魚価形成における主要な要因であったが、その多寡とは異なる次元、すなわち小売業(川下)の意向が価格形成における主要な要因となりつつあることを示している。

本研究では、そうした魚価形成の変化の過程および影響を把握し、それを基に現在求められる漁業生産サイド、すなわち漁業者および関係機関、とりわけ漁協の課題について検討する。

近年の漁業を取り巻く環境

漁業を取り巻く環境の大枠である国内経済をみると、「平成9年秋以降の金融機関破綻による金融システムへの信頼低下やアジア経済・通貨危機等を背景に、家計や企業の心理が慎重になったことなどから、景気は低迷状態となった」と指摘されている(農林水産省, 1999)。こうした景気動向の現実の動きを雇用状況でみると、倒産の発生、リストラクチャリング(事業の再構築)の実施、それに公共事業の減少などによって、1999年における年平均完全失業率は戦後最高の4.7%²⁾を記録し、近年の景気状況の厳しさが示されている(朝日新聞, 2000年)。したがって、こうした景気低迷の中では、水産物においても購入価格の変動に対する消費者の反応は敏感となるであろうから、漁業をとりまく環境としては需要の縮小や価格低迷を避けえない状況を迎えているといえよう。

一方、漁業生産をみると戦後のピーク期となった1980年代には生産量が約1,200万トン、生産額は約3兆円近くもあったが、1997年では741万トン、2.2兆円まで落ち込んでいる。これは、周知のように200カイリ制導入に伴う遠洋漁業の衰退、イワシ類をはじめとする多獲性魚種の資源変動に伴う沖合漁業の生産減少、それに近年では養殖業と漁船漁業からなる沿岸漁業の横這いしないしは減少傾向も加わり生じたものである。こうしたことから遠洋、沖合、沿岸のいずれの漁業部門も、200カイリ規制や資源動向、さらには1997年に導入されたTAC(漁獲可能量)制などによって、近年の生産規模を維持することさえ容易な環境にはないといえる。また、生産の担い手である漁業就業者においても、近年高齢化や後継者不足が進行している。水産政策の担当者である国が「将来にわたって周辺水域の水産資源を持続的に利用し、国民に安定的に水産物を供給してゆくための生産体制の脆弱化が懸念される状況にある」(農林水産省, 1999)と指摘するほどその減少は深刻化している。

以上のように、近年の漁業を取り巻く環境は、国内景気の低迷、漁業生産の低迷、さらには漁業就業者の減少などにより生産増大を望める状況にはなく、むしろ漁業生産や漁業就業者の現規模を如何に維持するかを問題としなければならないほど厳しい段階にあるといえる。

だからこそ、水産物の流通問題は生産増大が望めない環境の下で現状を維持する方策として、生産者および関係者すべてがこれまで以上に検討しなければならない重要な課題の一つとなっている。

価格形成における近年の変化

水産物の一般的な流通経路は、生産者→産地市場→消費地市場→消費者である。もちろん、鮮魚の一部、貝類、海藻類、塩干加工品、それに輸入水産物などのように市場外流通が多くみられ

²⁾ 完全失業率は、2000年2月には4.9%とさらに戦後最悪を更新している。なお、その際の実数としては、総就業者数(男女合計)が6,311万人、そのうち完全失業者数は約329万人であった(資料: 総務庁『労働力調査』, 総務庁ホームページ)。

る場合もあるが、生鮮魚の流通はこの経路が一般的である。経路の末端である消費者が購入する時の価格は、産地市場と消費地市場の二つの市場でそれぞれ行われるセリまたは入札に基づいて決められている。流通に際してそもそも市場がない一般工業製品や、一つの市場しかない農産物と比較して、水産物は二つの市場を経由することが特徴であり、またその点が他の食料品と比較して多段階＝非効率、高コストとの批判を受ける原因となっている。しかし、生鮮魚の流通にとって産地市場は鮮度・品質の保持が困難であり、しかも季節的で多種多様・無規格・無定型・量目も日々不安定な魚介類に値段を付け、用途別にすばやく仕分けし、分荷・出荷する場として不可欠のものであったとされる（廣吉、1988）。また消費地市場も、集荷、さらに品揃え、価格形成、決済等を迅速かつ確実に行う場として発達してきた（農林水産省；1999）。したがって、多段階＝非効率という批判があっても、この二つの市場は現在でも合理性をもって存在している。

従来水産物価格は、一つ目の産地市場で主に水揚量の多寡を基に産地価格が決定され、消費地価格はその産地価格を参考に決定されてきた。すなわち産地＝川上から消費地＝川下へ向かって価格が形成されていたのである。その価格形成が濱田（1998）によれば、第1に産地価格と消費地価格の差が大きくなっていること、第2に消費者購入価格は産地価格の動向とは強い関係を持たなくなっていること、むしろ消費者購入価格に産地価格が影響されるような形になっていることから、従来とは逆に川下側の価格が川上の価格を規定しつつあると指摘しており、近年の価格形成における変化が示されている。

価格形成を変化させた要因

近年における価格形成の変化要因として、消費者の消費形態の変化とその変化に対応した量販店の台頭を指摘したい。

消費形態の変化

消費形態の変化要因として、時子山・荏開津（1998）は所得向上、女性の社会進出、世帯規模の縮小、それに消費の多様化を指摘している。この指摘の内容を確認しよう。まず第1に、所得の向上である。終戦直後は食糧難の時代であり、食べることの最大の目的は空腹を満たすことだったといわれる。しかし、高度経済成長を経る中で所得水準が向上してくる1970年代半ば頃からは、空腹を満たしつつも味や品質の高いものへの欲求が高まり、量を求めることから質を求める時代に移行したとされる。これは、好きなものを好きな量だけ食べられるという余裕ができた結果である。第2に、女性の社会進出が進展したことである。働く女性は、家庭内でも家事を負担するために労働負担が大きくなる。そのため、家事全般にわたって簡便化を図ることが必要となって、調理についても時間の掛からない食料品が求められるようになった。第3に、世帯規模の縮小である。ここでいう世帯規模の縮小とは、核家族化や単身赴任者などの世帯構成人員の絶対数の減少もあるが、「弧食」化および「個食」化も含められている。弧食とは大家族であっても生活時間や仕事の関係のために一人で食事をするこいい、個食とは大家族で食事をするときでも個々に異なる料理を食べることをいう。いずれにしても、1人分の料理を調理する時間は、2人分の料理を調理する時間の2分の1とはならない。材料も同様である。小規模世帯の調理は、むしろ不効率であり不経済となる。そのため1人であれば、コンビニエンスストアの弁当やできあがりのおかずを買ってきて食事をする方が経済的との判断もできる。この点からも調理の手間が掛からない食料品への需要が増加した。第4に、消費者の好みが多様化したことである。現在では輸送・貯蔵等の技術進歩により、地域や季節に限定されない食料供給が可能となっている。またテレビ、ラジオ等による広告も積極的に行われ消費者の選好を刺激している。その結果、消費者は様々な

食料品から自分の嗜好に合わせ多様な食料品を選択するようになった。これら4要因が絡み合うことで、消費者の消費形態、すなわち食生活が大きく変化したのである。

食生活の変化は、消費される食料品の特質も変化させた。具体的には、高級化、多様化、簡便化、健康・安全指向といった特質に集約される食料品が多くなった(前出時子山・荏開津 1998)。

高級化は、水産物で言えばイワシからタイ、ハマチといった魚価単価の高い魚種への移行であるとともに、もう一つの側面では付加価値の高いもの、すなわち人の手間が掛かったものへの移行も意味している。野菜で言えばサラダのパックとかカット野菜、水産物で言えば切り身パックや刺身盛り合わせ等への需要増加である。多様化や簡便化も先述したように、輸送技術や貯蔵技術の発展、女性の社会進出進展などに関わり求められた結果である。健康・安全指向についても、加工食品(=家庭外で調理された食品をいい、加工度の高低は問わない。刺身盛り合わせもここで言う加工食品に該当する)の増大とそれへの依存が強まる現実の中で、消費者がそれら食品が持つ健康への影響や安全性に関して、具体的には残留農薬、添加物、それに食中毒などへの関心を高めたからである。1996年5月から施行する改正された食品衛生法においてその概念が導入された HACCP(危害分析・重要管理点方式、通称ハサップ)は、その出自が米国における宇宙食製造のための衛生管理方式であった(河端, 1997)にもかかわらず一般加工食品にも適用が図られたのは、これらの現れといえよう³⁾。

川下における量販店・外食産業の台頭

1. 水産物の商品特性の変化

食生活の変化は、調理のし易さという点から量目、品質、それに価格が、1年を通じて一定であることを食料品にとりわけ求めるようになった。そのため、供給側および供給される食品に、均質なものを、安定的に、しかも大量に供給することが求められるようになった。水産物消費においても同様である。国内生鮮魚は確かに鮮度、味、姿等が優れているとしても、生産の地域性や季節性を解消させるのは容易でなく、均質、安定的、大量供給を担うことは困難である。その点、マグロ、エビ、サケ類などが主体である輸入水産物は、規格化しやすく(廣吉, 1997)、漁場はいわば地球規模であるため、大量供給かつ安定的供給が可能であるし、また1980年代半ば以降の円高の進行によっても水産物輸入を促進する背景があった。その結果、国内の食用向け水産物の自給率は、1980年代後半に80%以上あったものが、1990年代初頭には70%台に低下し、1997年にはさらに低下して約60%まで落ちている(農林水産省, 1999)。輸入水産物のこうした増大は国内漁業生産の低迷を主要因としながらも、他方では食生活の変化に伴って水産物に求める商品特性が上記のように変化したことも関係しているといえる。この輸入水産物依存の高まりが示すように、求められる水産物の商品特性が変化した結果、水産物消費の地域性や季節性による限界性を減衰させ、同一食品の全国消費、周年消費を可能とする素地をもたらした。そのことが、大量販売を行う大型量販店の成立条件となったのである。

2. 水産物販売における量販店・外食産業の台頭

1996年における水産物の購入先は、総合スーパー、食品スーパー、それに生協といった大型量販店で、約7割近くが購入されているのに対して、従来の主要担当業者であった専門小売店(魚屋

³⁾ 薄井(2000年)は、農産物を対象として近年における食料品の安全性に関心を高めた消費者の特徴を、「頭」で食べるようになった、と指摘している。それだけでなく、この「頭」で食べる消費者の今後として「心」で食べる消費者、すなわち「農薬のこわさがわかるように、育てた苗にたいする農民の愛着や深さもわかってくれる消費者」へ成熟することへの期待も表している。すなわち、食品の安全性に関する消費者の過剰な反応への警鐘を指摘しているのである。このことは、水産物消費においても注目すべき点である。

のこと：筆者)での購入が近年減少している(農林水産省, 1999)。周年, ある特定魚種を, 安定的に, しかも廉価に提供することが求められるようになった小売業者は, 漁業生産の変動を補完する能力, 例えば全国的な仕入れ, あるいは諸外国からの輸入などにより商品を揃える能力が自ずと必要とされる。こうした能力を備えるのは, 仕入れルートの確立や資金力を持つ業者でなければ困難である。また, 販売にあたっては薄利多売を可能とする大量に販売できる能力がなければ持続できないであろう。他方, 専門小売店では経営者の高齢化と後継者不足, 顧客層の減少により店舗数そのものが大きく減少している(秋谷, 1996; 農林水産省, 1999)。このように販売および経営継続性などにおける脆弱さによって専門小売店の地位が低下し, 水産物販売において大型量販店が台頭したのである。

水産物販売に関わるもう一つの動きは, 家庭外調理に関わる業種の役割が増大していることである。レストラン, 料理店といった外食産業や, できあがりのおかずを販売する総菜店, いわゆる中食(なかしょく)産業といわれる業種がそれである。先述したように, 女性の社会進出, 消費の多様化, それに二つの「コ」食化などの進展が, 家庭外調理食品の需要を増大させている。

このような結果, 量販店や外食産業の需要が消費地市場, さらに産地市場において大きな影響を持つこととなった。

3. 消費地市場における量販店の取引

水産物の大口需要先となった量販店, とりわけスーパーの販売について, 木立(1996)は「今日, スーパーの生鮮食品販売では, 売り上げ目標, 販売数量予測, 売価設定, 目標マージン率, そして利益目標があらかじめ設定され」ており, 「極めて意識的かつ計画的」な販売が行われていると指摘している。また, 同時に「こうした意識的かつ計画的な販売活動に連動して, 仕入れについても数量, 価格など事前の計画性と管理性がもとめられる」ために, 日々の取引の中で商品の供給者に定時, 定量, 定価で供給することを要求すると指摘している。こうした要求を満たすために, 市場では大型量販店から委託された仲卸業者によって, 市場のセリ開始前に商品を持って行く先取り取引が多くなっている。取引全体に占める先取り分だけの割合を把握することは困難なため, 先取り取引が相対(あいたい)取引⁴⁾の主要取引であることから相対取引合計でみると, 秋谷(1996)は1993年の中央卸売市場において水産物の冷凍品・塩干加工品では市場における当該製品取扱額の80%前後, 生鮮魚介類は同じく30%以上であり, 近年では先取り取引の進展によってその割合はさらに高まっていると指摘している。先取り取引であれば, 市場の卸売業者にとっては販売先を確保できるし, 他方量販店にとっては確実に品物が確保できるため, 両者の利害が一致して近年の増大となったとされる(芝崎, 1996)。この取引における商品の価格は卸売業者と仲卸業者(または量販店)との直接交渉によって決められる。交渉では, 従来のように生産の多寡に基づく値決めと言うよりも, 大口の買手である量販店の上記販売計画等と, 生産者の意向を代弁する卸売業者とのぶつかり合いの中で決められることになる。ここが川上=生産の多寡とは異なる要素によって魚価形成が行われるという現実の過程である。しかも, 先述したように消費者購入先の約7割が量販店であることを考えると, これら量販店の需要量は大きなものなので, 価格形成における川下から川上への圧力は大きく, そして今度も継続するものと考えられる。

⁴⁾ 相対(あいたい)取引とは, 卸売業者と仲卸業者とが直接に交渉して(相対して)売買する取引方法である。卸売市場法では, 公正, 公平を旨とするため本来セリ・入札取引が原則とされる。木立(1996)によれば, 相対取引には先取りの他に, 転送, 予約相対取引, セリ後の残品売買, それに特定物品の場合など様々あるとされる。

価格形成の変化による影響

従来型の産地市場の存立が困難化

全国の自営漁業世帯の約90%が出荷するのは、漁協が運営する産地市場である(農林水産省, 1999)。すなわち、漁協が運営する産地市場の多くが扱う水産物は地元組合員の漁獲物であり、これが従来からある産地市場である。この市場がこれまで述べてきたような川下=大型量販店や外食産業が要求する低い価格しか実現できなければ、漁業者にとっては生産額の減少を意味し、すでに生じている漁業就業者の低下や後継者確保の困難化に一層拍車をかけることにもなりかねない。また市場を運営する漁協においては販売手数料の低下だけでなく、地元組合員からの集荷そのものが困難となってますます市場存続の危惧を高めよう。香川県東部にある市場では、期待する価格が地元漁協市場では実現されないとして、地元外市場への組合員による直接出荷が漁協販売事業取扱額の約半分までになっていた(板倉, 1999)。

このように大型量販店の影響は、漁業者および漁協の再生産面に影響を与え、従来地元の市場として組合員が利用してきた産地市場の存立を困難なものとしているのである。

中小・零細な流通業者への影響

魚価形成における大型量販店による影響とは、言い換えると市場入荷物の大きな部分がこれら業者によって買付られていることを意味している。それは、中小・零細な流通業者にとって、仕入れできる品物が減少することであり、それによる販売機会を狭められることである。これに得意先である専門小売店の減少が加わると、2重の経営圧力を受けることになる。ところで、中小仲買業者の多くは経営者の高齢化や後継者確保の困難化という状況に陥っている。大型量販店の影響とあわせて考えると、販売機会の遁減に伴う経営不安定化に加えて仲買業者の個別事情によって、これら業者の流通機能を担う力の弱体化が今以上に進行するものと考えられる。

このように、価格形成が川下にリードされる構造に変化したことは、漁業生産者が望む価格の実現が容易ではなくなっただけでなく、中小仲買業者の存続へも圧迫を与えているのである。

漁業生産サイドにおける今後の課題

現在の水産物に対する消費者ニーズは食生活の変化に基づくものであるため、従来のように新鮮度、うまい、といっただけでは、それに応えたものとはならなくなっている。健康・安全指向が消費を左右する大きな要因となってきているように、およそ味覚とは関係のないニーズに積極的に応えてゆくことが求められている。その課題としては、一つには消費の変化への対応であるし、二つ目にはこれまでのような魚価上昇が望めない状況に対応する経営体の体力作りではないかと思われる。

消費の変化への対応

1. 商品化のための情報収集

先述したように、近年の水産物消費において鮮度、味だけでは需要の増大を図りにくくなっている。これからの販売には、例えば量販店が行っている市場や商品に関する情報収集を漁業者自らが積極的に集める必要が出てきている。これに関して、松下(1998)は漁獲物は商品であり、その流通に関わる情報を知らなければ対応もできないので、その方策として「お魚追跡作戦」というものを提唱している。これは、流通各段階で生産物の価格や姿などがどのように変わるのかを調べようというものである。他方、各地あるいは各地域で行われている「おさかな祭り」という

ような産地直売活動などによっても、消費者が希望する価格や量目に関する情報を得るのに有効な活動であろう。これら活動の評価は多様であろうが、少なくとも生産者自身が漁獲した魚の流通過程や価格形成の過程を何らかの方法で把握することが特に現在重要となっている。また、今後は環境への配慮、ゴミを出さないとか、資源を乱獲しないことなどが、水産物の需要を左右する重要な要因となりうる。さらには、HACCPをはじめとする衛生管理への取り組みもまた同様である。現在は漁獲量の多寡を問題とする以上に、販売のための情報を積極的に集め、消費者の多様なニーズに応えることがより重要となっている。

2. 量販店との関係構築

これまでの記述で、量販店が買受価格を恣意的に低く押さえているのではないかとの疑問が生じる余地がある。しかし、量販店自身も他店との競争の中にいるのであるから、量販店がつける価格はあながち不合理な価格ではないとも考えられている（濱田，1998）。その意味で、生産者は量販店と対立の関係に陥るのではなく、売りの専門家と獲ることの専門家とが持つ知識を共有して両者が共存する関係を作ることも一つの方向と思われる。既に生産者、消費者、量販店それぞれに行政を交えて検討が図られているものではあるが、効果の高い方法の提示は今後の課題である。

産地独自の改革

1. ロットの集約

地元船の漁獲物を主体としてこれまで開設されてきた産地市場において、集荷量が小ロット（荷数）となってきた問題は大きい。第1に高価格が期待できる地元外の消費地市場（多くは大都市の中央卸売市場）へ出荷しようとしても、輸送コストの点で容易ではない。第2に多数の仲買業者を惹きつけることもできず、従来通りの業者により買い受けられる問題である。先述したように中小仲買業者の多くは大型量販店の影響にさらされており、その影響の大小によって石井（1999）が指摘する買受人（仲買業者と同義）の2極分化が生じているので、業者間の競争条件は縮小している。これは、小規模市場における地元大手業者の買受シェアの高まりとして生じている（板倉，1999年）。第3に新規参入しようとする買受人を惹きつけられないか、仮に惹きつけられる商品があったとしても参入する余地がないことである。これら3点で集荷量の少ない産地市場が抱える問題を表し尽くしているものではないが、これらの点からだけでも市場への集荷量を増やす必要性を説明できよう。

ロット増大への対応としては、市場運営に関わる点が重要であろう。現在のところ多くの産地市場で、市場の開設、運営、および卸売人を漁協が果たしている。資源的に生産増大は望めず、漁業就業者の減少によって生産体制の弱体化が懸念され、さらに産地価格の上昇を容易には望めない中で、従来のように単協だけの市場開設は小規模な市場ほど困難さが増しているといえよう。その意味で、長期的に見て単独で維持し得るのか、市場統合を含めた再編の必要性に迫られているのか、といった点の検討が必要ではなかろうか。先述した香川県の事例では、調査漁協は参加していないが、まさに集荷量の集約・拡大および仲買人の増加を目的として、小規模な沿海地区漁協6単協が各単協の漁獲物を1市場に集めて販売する「共同集荷」を行うことで市場の存続を模索している。ここには、将来の市場統合の実施も検討課題に含まれている。他方、ロット増大への直接的方策ではないが、市場存立にとって買受人の問題もある。買受人の問題は、新規参入が必要と分かっているが、既存業者との関係でなかなか容易ではない。先の香川県における調査事例でも、漁協が望む新規買受人の受け入れの際、買受人組合がストライキをする直前まで紛糾したとのことである。困難な問題ではあるが、長期的にはその参入促進は必要であろう。ただし、市場統合や組合合併、あるいは買受人の参入問題のいずれも、各地域は地域事情や自然条件等がそれぞれ異なっているので画一的な方向を示すことは容易ではない。しかし、その検討は差し迫っ

ており、検討の結果として市場統合なり組合合併等が最善となれば早急にその体制を整える必要がある。時間がかかれば、それだけ長期にわたって価格低迷の影響を受けかねないからである。

2. 漁業経営の改善

流通面への対応とともに、やはり漁業経営における対応も大きな課題である。第1に経営面では、収支構造の改善である。特に、減価償却に関わる漁船規模や漁労設備、陸上施設の見直しである。低価格時代になって、改めて従来以上にその収益性が厳しく問われている。第2に生産面では、魚価向上に対する工夫が求められるている。漁獲サイズ、漁期等の資源管理へ一層の取り組みを図るとともに、最終的には漁獲物は売り物という意識を今以上に強めることが必要となっている。生産拡大が望めない生産環境の中で、利益を確保する経営戦略が問われているのである。

結 語

魚価形成の近年の変化に対して、漁業生産者や漁協における課題について、消費変化および産地市場の改革という2側面から検討した。この検討によって、各面における問題点や課題を若干ではあるが示し得たと思うが、具体的な方策を提示し得ている訳ではない。けれども、その方策は優れて地域ごとにしか導き出せない課題でもあって、ここでは問題点の指摘で留まらざるを得ない面もある。

いずれにしても、漁業経営の根幹である流通構造が大きく変化し、経営の再生産が困難化する中で、現状の打開には漁業者自らが向わざるを得ない。その際最も大きな力となるのはやはり情報であろうから、インターネットをはじめとする各種情報メディアを駆使できるという点で主たる担い手は各地域の青壮年層であろう。その意味で青壮年層にはいわゆる「研究会」のような情報交換の場の設立を期待したい。毎日の作業の中で、こうした研究会なるものを企画運営してゆくのには困難であろうと思われるが、近年は漁獲物を売るための知識の集積・行動に関する認識を共有し、地域全体の意識とすることが必要となっており、その設立は重要性を増しているといえよう。そうした動きがあれば、系統団体および行政が行う各種対策（増産対策、産地市場対策、直販対策、加工対策等）の効果もより有効となるのではなかろうか。

謝 辞

本論は、北海道指導漁業協同組合連合会主催による平成11年度全道ブロック別漁協青年部幹部研修会における発表内容を基に考察を進めたものである。かかる機会を頂いた道指導連教育部および聴講頂いた全道青年部幹部の方々に感謝する次第である。なお、考察にあたっては、(財)東京水産振興会が企画した調査事業「水産物産地流通の現状と課題」に参加して得られた調査知見を援用した。

文 献

- 秋谷重男 (1996). (卸売市場は今, p. 19-48, 木立真直・芝崎希美夫・田村 馨・食品流通研究会 (編),) 卸売市場に未来はあるか. 日本経済新聞社, 東京.
- 朝日新聞社 (2000). 朝日新聞. 2000年2月2日付掲載記事
- 廣吉勝治 (1988). (水産物流通機構の多元化, p. 108-126, 長谷川彰・加瀬和俊 (編),) 新海洋時代の漁業. 農山漁村文化協会, 東京.
- 廣吉勝治 (1997). 水産物の流通と魚価対策. 北海道指導漁業協同組合連合会教育部講演集, 97 ②
- 濱田英嗣 (1998). 川下・川中の流通変化と産地魚価問題. くみあい, 98年1月号, 18-22.

板倉：魚価形成の変化と漁業生産サイドの課題

- 石井 元 (1999). 買受人の構造, 水産物産地流通の現状と課題. (財)東京水産振興会, p. 249-258.
- 板倉信明 (1999). 2 漁協共同による産地市場の運営—志度・鴨庄連合市場—, 水産物産地市場の現状と課題. (財)東京水産振興会, p. 123-136.
- 木立真直 (1996). (市場を揺さぶる波. p. 79-98, 秋谷重男・芝崎希美夫・田村 馨・食品流通研究会 (編),) 卸売市場に未来はあるか. 日本経済新聞社, 東京.
- 松下晃一 (1998). 産地の力を強めよう, くみあい, 98 年 1 月号, 29-32.
- 農林水産省 (1999). 図説漁業白書 平成 10 年版. 農林統計協会, 東京.
- 川端俊治 (1997). (HACCP の歴史・特徴及び最近の内外の動向. p. 2-8, 日本食品研究会 (編),) HACCP の基礎と実際. 中央法規, 東京.
- 小野征一郎 (1999). (水産物のフードシステム. p. 1-13, 濱田英嗣・増井好男・田坂行男 (編),) 水産物のフードシステム. 農林統計協会, 東京.
- 婁 小波 (1999). (産地価格問題の構造要因, p. 235-247, 廣吉勝治他 (編),) 水産物産地流通の現状と課題. 財団法人東京水産振興会, 東京.
- 芝崎希美夫 (1996). (市場を揺さぶる波. p. 123-144, 秋谷重男・木立真直・田村 馨・食品流通研究会 (編),) 卸売市場に未来はあるか. 日本経済新聞社, 東京.
- 高橋正郎 (1997). (フードシステムとその分析視覚. p. 3-29, 高橋正郎・加藤辰夫他 (編),) フードシステム学の世界. 農林統計協会, 東京.
- 田坂行男 (1998). スーパーマーケットの水産物仕入・販売戦略と既存流通への影響. 漁業経済研究. 43, 1-24.
- 時子山ひろみ・荏開津典生 (1998). フードシステムの経済学. 医歯薬出版株式会社, 東京.
- 薄井 清 (2000). 東京から農業が消えた日. 草思社, 東京.