

北日本漁業経済学会 ニ ュ ー ス レ タ ー

第31回 盛岡大会報告

さる9月26、27日の両日にわたり盛岡市岩手県漁連会議室において今期の学会大会が開催されました。地元岩手県漁連、岩手県庁、水産技術センター、漁協、関係団体のご協力により、会員外からも約50名の参加を得て、下記の通り、シンポジウムと一般報告が滞りなく開催されました。地域のみなさんに厚く御礼申し上げます。また、本大会には北海道漁連からも御協賛を頂きました。記して謝意を表します。



シンポジウム(9/26):共通論題 輸入圧力下の沿岸漁業

コンビナー 古林 英一(北海学園大学)
浜田 武士(東京水産大学)

[講演者]

1. 養殖ワカメ製品の流通と消費

秋谷 重男(埼玉大名誉教授)

2. ワカメ養殖漁家の経営分析～三陸岩手地域の事例～

宮田 勉(岩手県水産技術センター)

3. 量販小売店における品揃え政策の動向と国産・輸入品競合

田坂 行男(中央水産研究所)

4. 流通現場における輸入食品の諸問題

佐久間 成浩(生活協同組合・コープさっぽろ)

総合討論司会 赤井 雄次(水産経営技術研究所)

栗原 修(東京水産振興会)

一 般 報 告 (9 / 2 7)

セッション I : シンポジウム関連報告

1. コンプとワカメの需給動向の比較分析

多田 稔 (中央水産研究所)・有路 昌彦 (京都大院生)

2. 養殖コンプ生産と漁協自営加工販売の現状と課題

～田老町(岩手)養殖乾コンプ生産と漁協自営加工販売について～

小林 昭栄 (田老町漁協)

3. 北海道昆布の産地取引構造

上田 昌行 (北大水産科学奨励会研究員)

4. ワカメ市場の構造と産地間競争

婁 小波 (東水大)

セッション II : 自由論題

1. 岩手県における沖底の期別漁業特性と2そうびき経営体成立過程の研究

松浦 勉 (中央水産研究所)

2. イノベーターの参入障壁(旧来企業の抵抗行動)

～旧来型真珠企業の「行動の二重性」とイノベーターの競争戦略～

西村 盛親 (東水大院生)

3. 重層市場にある活魚卸の取引関係

廣田 将仁 (下北ブランド研究開発センター)

4. 水産物貿易問題に関する巨視的、原論的考察

岡本 勝 (中央水産研究所)

5. 茨城県におけるヒラメの栽培漁業展開と経済効果

二平 章 (茨城県水試)



総会・理事会報告

総会は9月27日午後1時より岩手県漁連会議室において開催されました。議長に馬場治氏(東水大)が選ばれました。また、これより先、9月25日午後6時同所において学会理事会が開かれ所定の議事について協議されました。以下は総会、理事会にて協議、並びに承認された主な事項との関連でまとめています。

<新入会員・会員現勢>

<新入会員・会員現勢>

下記の通り、新たに加入され承認を得た個人会員は6名、団体会員は1名です。また、大会後に現在まで坂本 寛（鹿大院生）・包特力根白乙（同左）の2氏が入会申し込みをされています。

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 西村盛親氏（東水大院生） | 有路昌彦氏（京大院生） |
| 廣田将仁氏（下北ブランド研究開発センター） | 多田稔氏（中央水研経営経済部） |
| 鈴木究真氏（下北ブランド研究開発センター） | 山内愛子氏（東水大院生） |
- 北海道栽培漁業振興公社

<学会誌・短信関係>

「北日本漁業」第30号は予定通り4月刊行しました。第31号は来年4月刊行予定で進めま
す。ニュースレター（短信）は12月、3月、7月の3回発行予定です。

<次期大会の計画>

次期大会は札幌（北海学園大学）において開催する予定です。次期は来年10月9、10日を
予定しますが、来年4月以降に確定したいと思います。ミニシンポについては来年4月25日、
函館市内でやる計画です。シンポのテーマ設定については、別項であらためて提示します。

<役員；副会長人事>

本学会の副会長（1名）がこの間、北海道信漁連の役員改選を受け空席の状態でした。北海道
信漁連は団体大口役員として学会活動に貢献されてきましたが、今回改めて、前任者の残り任期
について児島修治氏（北海道信漁連常務理事）に副会長をお願いすることとなりました。

なお、議決権を有しない賛助会員である団体会員から副会長を出すことの問題について指摘が
ありましたが、この問題は次年度の役員改選時において改めて検討することとなりました。

<決算・予算>

2001年度決算案、2002年度予算案、及び2001年度特別会計決算については下記、
原案通り承認されました。

収入の部					支出の部				
科目	内訳	決算額	予算額	備考	科目	決算額	予算額	備考	
会費	個人	612500	750000		会誌印刷費	680400	1266046	第30号	
	団体	395000	250000			要旨集印刷費	60450	100000	要旨集・封筒
	小計	1007500	1000000				謝金・賞金	-	-
会誌等販売	定期	10000	25000	2機関分	郵送費	104238	120000		
	バックナンバー	13500	70000	2名	事務費	21098	30000	送料品費、会費戻 り金	
	小計	23500	95000		小計	866188	1516046		
雑収入	利息	132	-		特別会計へ 繰入	100000	100000	定期・「エッセイ」 準備	
	小計	132	-		次期繰越金	1397182	302228		
特別会計から 繰入		212063	-						
前期繰越金		1120173	823274						
計		2363368	1918274		計	2363368	1918274		

次期繰越金内訳(円)	郵便局	郵便局預貯口座	銀行	現金	合計
	292409	662900	350254	91619	1397182

2002年度予算

(2002年10月1日～2003年9月30日)

収入の部			支出の部		
科目	金額	備考	科目	金額	備考
会費収入(個人)	735000	154名(内学生7名)	印刷費	800000	第31号、要旨集
会費収入(団体)	335000	25団体	郵送費	120000	短信・ニューズレター
会誌販売(定期)	25000	5機関	謝金・賃金	100000	
会誌販売(臨時)	40000		事務費	50000	消耗品費、会議費 雑費
前期繰越金	1397182		特別会計へ繰入	100000	例年通り
			次期繰越金	1362182	
計	2532182		計	2532182	

注) 年会費：一般5000円、学生3000円、団体10000円(10口・0.5口各1団体含む)

5機関：鹿児島大学、三重大学、東水大、福井県立大、長崎大学の各図書館

2001年度大会・ミニシンポ関係特別会計決算報告

	収入	備考		支出	備考
学会一般会計	100,000	繰り入れ	旅費・交通費		ミニシンポ関係
北海学園大	80,000	寄付	補助	30,000	
東京水産振興会	50,000	寄付	消耗品・会議費	3,937	事務局
その他寄付	5,000	池田 均氏より	懇親会費	111,300	含む; 弁当代
資料代	37,000	当日受付の収入			
懇親会	85,000	会計人数33	一般会計繰入	212,063	
雑収入	300		計	357,300	
計	357,300				

注: 大会: 北海学園大学(30回大会)、ミニシンポ: 岩手県水産技術センター(2002.4.12)

次期大会シンポのテーマ等について

総会において、次期大会シンポのテーマ(案)については、今年度のテーマのpartⅡ、基本法問題や資源回復計画、漁協の大型合併、景気後退局面での漁業経営組織や団体の組織問題、多面的機能問題などが出されましたが、事務局では、「輸入圧力下の沿岸漁業partⅡ」ということで、「輸入圧力」の見通し、その漁業、漁村への影響等の問題をあらためて深めてみる方向で考えています。会員諸氏のご意見をお待ちします。

北日本漁業経済学会事務局：北海道大学水産学部
 経営経済情報教室 〒041-8611 函館市港町3-1
 TEL.&FAX 0138-40-8835
 e-mail:FZW02260@nifty.ne.jp

シンポジウム後記:輸入圧力下の沿岸漁業について

総合討論司会・赤井雄次(水産経営技術研究所)

1. 講演テーマのポイント

「輸入圧力下の沿岸漁業」と題して岩手県盛岡市でシンポジウムが行われた。

講演者4氏のテーマは、第1に秋谷重男氏の「養殖ワカメ製品の流通と消費」、第2に宮田勉氏の「ワカメ養殖漁家の経営分析」、第3に田坂行男氏の「量販小売店における品揃え政策の動向と国産・輸入品競合」、第4に佐久間成浩氏の「流通現場における輸入食品の諸問題」であった。

本シンポジウムの特徴は、次の2点にある。

その一つは、開催地である岩手県は国内最大の養殖ワカメ生産地であり、近年の中国からの輸入ワカメ急増により産地価格が低落し、生産者、生産量も減少を続けているという、シンポジウムのテーマ名通りの輸入圧力下に置かれているという現状から、ワカメに関する講演を2点としたことである。

その二つとして、通常輸入問題を取り上げる場合、輸入と国産品の価格差、消費需要量等計量的対比による方式が前提とされるが、第2報告を除き、講演の中心として小売り販売場面での国産品、輸入品相互の消費需要への対応と適合性及び競合に視点を当てたことである。

2. 講演の内容

第1の秋谷報告は、首都圏、関西圏等の量販小売店及び生協販売の製品毎の国産品、輸入品の価格差及び取扱数量の相互対比と流通経路の調査結果の例示から始まり、過去半世紀のワカメ製品需給構造の変化を説明している。

その中で、ワカメ製品が素干しから塩蔵へ、さらにドライカットへと変化している過程での国内需要の増大を指摘しつつも、現在における新しい製品需要へのニーズが見られることを課題として掲げている。そして、まとめでは原料生産・加工製品・流通・消費のどれもが交代期にあることの自覚を促している。

第2の宮田報告は、ワカメの国内供給(需要)量を国産、輸入(中国、韓国)と対比しつつ、その推移から始まり、三陸ワカメ価格の低落傾向を示し、次に全国及び岩手県のワカメ養殖施設規模の生産性を対比し、岩手県ワカメ漁家が小規模生産であり、労働集約形態であるため、高齢化に伴って労働力が減少していることを指摘している。

小規模経営と高齢化は養殖密度を低くし、品質向上を目的とする経営となっているが、近年の価格安は減産を促進し、養殖ワカメに依存する漁村は村の崩壊に繋がりがねないとの懸念もあるとしている。一方、岩手県北部ではコンブ養殖との複合が行われ、漁場の立体的利用とワカメ、コンブの収穫が連続し、わかめ養殖用施設がそのままコンブに利用できることから、経済性が高くなっていることを述べている。

結論的には、わかめ養殖は高齢化と経済性が低く、規模拡大を図り、機械化等による生産構造の改革も有効にならないことを指摘している。

第3の田坂報告は、北海道と青森県の量販小売店を対象とする水産物の品揃え仕入れ体制に関する実態調査から輸入品、国産品の競合を分析したものである。

まず、北海道、東北、東京23区について、過去15年間のそれぞれの地域の家計購入鮮魚の上位5種の魚種変化を示し、地域別の特徴を指摘した。

次に、北海道内量販小売店5社について、道内生産品と輸入品について、それぞれの伸長している水産物を相互対比しつつ、その仕入先との関連を見ながら、道内の対応姿勢、道内産地への要望等についての意見等も調査している。同様の調査を青森県内の4量販小売店についても行き、北海道における調査項目と同様の整理結果を示している。

これらの調査結果から指摘されるところは、国内最大の水産物生産地北海道においても、道民の間に幾つかの輸入水産物がかなりの割合で増大していることを示している。これは、量販小売店が販売促進の強化や物流技術革新により輸入品等北海道にない水産物の浸透を図っているためとしている。また、青森地域においては鮮魚指向が強いが、県内水揚げ品が限定されるため地域外依存が高くなり、輸入品も増大している。北海道、青森県の両地域共に量販小売店は品揃えの手段として、域外品、輸入品の扱が増加し、域内品との競合が強まっているとのことである。

第4の佐久間報告は、同氏が生協コープさっぽろに所属し、畜肉、水産物の輸入を手がけた中の諸問題を取り上げている。

一概に輸入品というが、相手国の事情、日本での輸入品への受け入れ体制によって多くの問題がある。特に輸入牛肉については、BSE発生による日本国内での需要減少と相手国との契約上の問題、今後の安定供給確保のための措置等について多くの問題点が述べられた。また、水産物についても、養殖水産物の薬品、餌料、製造工程のチェック管理の困難性、さらに輸入水産物で表示すべき魚種の名称、産地等についても正確に表示することが困難な問題であることを指摘した。

当日配布された日本生活協同組合連合会による輸入される畜肉、養殖水産物のチェックシートによれば、極めて多様な内容であることが示された。多様化する輸入食品に対する安全性や品質の確認等極めて多くのチェックポイントがあり、多様な業務が輸入食品を扱う事業者にあることが強調された。

3. 講演に対する質疑討論

4氏の講演に対する質疑討論はかなり活発であった。あらかじめ質問討論予定者から事前に質問票を提出してもらい、その数は12であったが、質疑・答弁に関連して質問票提出者以外からの発言も多く見られた。

質問が多かったのは、秋谷氏の第1テーマ、宮田氏の第2テーマで、これは参集者がワカメについて強い関心を持っていたことによる。

第1テーマに関する主要な質疑を要約すると、

- ①塩蔵ワカメについて、中国産、三陸産の価格差が4?5倍になっているが、このような価格差によって三陸産ワカメの価格が今後とも維持されるのか。

②報告されたデータで、中国産ワカメの小売り品は塩が多量に入っているため、ワカメのネット重量で対比すると、価格差は2.2倍くらいになるのではないか。

第2テーマに関しては、

①ワカメとコンブを混養することは、密殖となり、栄養不足から両者とも品質が低下するのではないか。また、過重労働設備投資も多くなるのではないか。

②漁協・漁連がマーケティング戦略を持つとしているが、企業組織と同様な力量と内部組織を持ち得るのか。

③ワカメ養殖施設の最適規模の測定のための経営データを多数調査してもらいたい。

第3テーマについては、量販店がワカメについて品揃え等のためにどのような評価をするのか、また、第2テーマ②に関連する質問があった。

第4テーマについては、意見として、農協・漁協が生協と協同組合間提携を行うこととしているのに、生協が輸入農水産物に力を入れる事への批判があった。

4. 今回のシンポジウムの感想

講演内容、質疑、意見の概要を述べたが、幾つかの大事な点を省略しているかもしれないとは思いつつ、感想を述べることにする。

「輸入圧力下の沿岸漁業」というテーマは、生産者サイドから提起されるところのものである。しかし、講演の内容は、輸入品の需要がなぜ増大しているか、消費者への直接販売店を軸として、第1、第3テーマにより取り上げられ、また、第4テーマは生鮮食品の輸入に課せられた多くの課題が提起されている。

生産者の販売行動と消費者の購入行動の間には、流通・加工という壁があり直接的ではない。

政策テーマとして輸入品を抑制し、国産品を奨励することは単純なことである。しかし、国際的に多様な食品が交流している現状を抑制することは、政策的に困難な時代となっている。国内生産者サイドに必要なことは、生産者・消費者の間にある流通・加工企業の行動内容であり、消費者のニーズである。これらの実態を把握しつつ、生産サイドにおける生産販売の戦略・戦術を構築することではないだろうか。

このような視点から、今回のシンポジウムの講演テーマは適切な設定であったと思われ、また、ワカメという岩手県にとって大切な産物の流通・加工・消費を巡っての具体的報告と討論があったことは一つの成果であった。



第31回北日本漁業経済学会・大会の印象記

南喜本 憲(北大大学院生)

第31回の北日本漁業経済学会大会が9月26、27日に岩手県漁連で開催されましたので、簡単ですが報告致します。26日がシンポジウム、27日が一般報告で、二日目は前半がシンポジウム関連報告、後半が自由論題に分かれていました。今年のシンポジウムテーマは「輸入圧力下

の沿岸漁業」で、特に輸入品の席卷著しいワカメの市場動向と産地対応のあり方への関心の高さから、多くの地元関係者の方が参加されていました。報告の構成は秋谷先生が流通、消費面から見たワカメ製品の変遷・特性、宮田氏が岩手県のワカメ生産・経営分析と「ワカメ」「岩手」に絞り込んだ内容だったのに対し、後半の田坂氏、佐久間氏はより水産物全般にまで対象を広げ、輸入水産物の量販店対応と競合関係の特徴に言及された二部構成になっていました。さらに二日目の関連報告でもコンブを中心に、輸入水産物問題と地元の状況が取り上げられていました。実際にはより振幅を持った議論が行われていたように思いますが、今回は文字通り輸入水産物の参入が漁業生産の現場に与える影響を市場評価での競合による価格低下と一義的に理解し、現在のワカメの市場構造をどう理解するか、どの部分に岩手県産ワカメが関与しているのか、その上で岩手県独自の漁場条件、生産構造、技術段階やネームバリューといったものとどう接合しているのかという点について感じた点を三点ほど挙げてみたいと思います。

まず需要構造については、国産ワカメの生産量が減少傾向にある中、輸入量が補完して急増するとともに、国内供給量全体でも93年を境に以降増加しているという状況が指摘されました。そこでは市場構造の変化が予想されますが、その点について秋谷先生は「日韓並存から中国物への傾斜」「CVS・おにぎり」「メカブ調理品」「業務～家庭へ」「輸入物ドライ過半時代」「団塊ジュニア以降世代進出」といった表現で、また関連報告で婁先生は「一次加工／二・三次加工」「中高級市場／大衆品市場」の分類で、産地間競合の実態を整理されていました。ここでは国産、岩手産ワカメが輸入物と競合/共存する分岐点について、細分化された市場ごとの需要層との対応関係や、商品特質の違いによる価格格差の影響といった点について数値的に伺いたいと感じました。またワカメ需要の今後に、岩手県漁業の主体的展望が重なり合うという前提にたてば、現在三陸産のワカメ市場がどのような可能性を秘めているのかも含めて、指摘してもらえるとよかったです。

また「輸入圧力下の沿岸漁業」という問題意識から見ると宮田氏の生産・経営分析は、輸入水産物の動向が経営的にどう反映されているのかという点で必ずしも明示的でなく、むしろ輸入競合以前の段階で存立困難なワカメ生産を地元がどのような形で評価すべきかといった視点も含めご指摘頂けるとありがたかったです。自由討論の中では情報を核にした漁協や漁連組織の垂直統合等、販売戦略面での期待感を表明されましたが、労働強度の軽減や低位生産性に対する補助など県や系統が主体的に関与出来る方法があれば、具体的に詳しく聞きたかったところでした。

情報性という点は、商品差別化に付随して必須要件ですが、国内競合と区別して今回「輸入品」との競合関係を取り上げるなら、圧倒的な価格差をもちながらなおかつ消費量を有する三陸産ワカメの競争力の源泉の中に、国際的要因が含まれ得るかという点が焦点になります。その点で、佐久間氏の報告は「安全性へのこだわり」という潮流と「表示」との関係が国際間のギャップの中でいかに商品性として認知され、あるいは曲解されていくかという点について考えさせられました。