

タチウオ魚価向上のための取り組み

くにさき共同出荷組合
浜松 豊信

1. 地域の概況

私の住んでいる国東町は、大分県の東北部に位置している。(図-1)

富来漁協と国東町漁協は、平成7年4月に合併され、新たにくにさき漁協となったが、今回の資料及び統計は”旧”富来漁協、合併後のくにさき漁協本所についてのみ取り扱っている。

2. 漁業の概況

国東半島沖の豊後灘は、沿岸水と沖合水がよく混じり合う水道域で、タチウオ、マダイ、マコガレイ、クルマエビといった中高級魚が多く水揚げされている。なかでもタチウオの漁獲量は、平成8年度は全国第2位に位置し、5,562トンが本県で水揚げされているが、当漁協においては県全体の34%を占める1,865トンが漁獲され、総漁獲量の70%を占める国東町を代表する魚である。

3. 研究・実践活動課題選定の動機

図-2は共同出荷を始める以前の、昭和59年から63年まで5カ年のタチウオの占める割合である。

これを見てわかるように、タチウオは常に漁協の総漁獲量の70%近くを占めており、現在も変わらない。

その当時、私たちは販売方法が限られており仲買業者に出荷していたが、価格は値決めという仲買主導の単価計算方法で出荷していたため、漁獲量に比べ漁業所得の向上は図られず漁業者の不満は増大していった。

そこで仲買だけに頼らず共同で独自に出荷してみてもどうかという案が持ちあがり、私たち青年部が中心となって平成元年に15人で共同出荷組合を設立した。

4. 研究・実践活動状況及び成果

図-3に取扱量の推移を示した。

共同出荷の始まった平成元年度から8年間の取扱量の推移を仲買取引と共同出荷別として示している。タチウオは常に800トン以上と高い水準で安定した漁獲量で推移している。

共同出荷を始めた平成元年はタチウオの総漁獲量の29%にあたる230トンを15名で共同出荷したが、翌年の2年度は家庭の事情から出荷組合の人数が2人減ったせいもあり、取扱量も占める割合も減少した。しかし、3年度からは仲間も新たに3人増え着実に取扱量を増やし、5年度に総漁獲量の40%を越え、6年度にはついに50%以上になり

現在に至っている。つまり富来地区で捕れるタチウオの半分は共同出荷されるようになったのである。

図-4は仲買取引と共同出荷の出荷経費及び漁協手数料を差し引いた漁獲金額の推移を示したものである。

金額は漁獲量と違い、増加傾向をたどっている。なかでも共同出荷の取り扱い金額は年々大きくなっている。これは共同出荷による単価の伸びと、それに伴う値決め価格の伸びを意味している。

次に仲買取引と共同出荷の単価の比較をしてみると(図-5)、開始した元年の単価は共同出荷の方が安くなっている。これは試行錯誤的に大阪から福岡までさまざまな市場へと運送会社に委託して出荷したため経費もかさみ、ロットも分散したために価格が安定しなかったことによるものである。

しかし平成元年8月には漁協のトラックの購入、職員の協力体制など強力なバックアップ体制がしかれ、2年度からは出荷先を福岡市場に一本化し出荷体制も安定したことから価格に効果も現れるようになった。

その後は常に仲買の値決めよりも高く販売することが出来た。その差は平成3年に最も広がり、キロ当たり134円と大きくなった。また、共同出荷と仲買取引とではその傾きが同じようになっている。これは仲買の値決めの判断材料の一つに、共同出荷の単価が含まれるようになったことによるものである。

特に平成6年度には両方とも単価が上がっている。これは表皮に傷が付かないように気を配ったり、鮮度の低下やサイズのバラつきがないように丁寧に扱うようになった効果が現れて、市場の評価があがったためと思われる。

それに加えて県の水産物銘柄化推進事業により、国東産タチウオの愛称とシンボルマークを公募し、愛称を「くにさき銀たち」と命名すると共に、行政機関・漁協・青年部・共同出荷組合が一体となって行った福岡市場での販路拡大キャンペーンや、ラジオやテレビのマスメディアを使ったPR作戦も功を奏したものである。

図-6は共同出荷と仲買に出荷した場合の、取扱金額を示したものである。

元年を除き全て共同出荷の方が高い値になっている。平成5年度で5千4百万円ともっとも差が開いている。

この取扱金額の差を一漁家当たり直し、どれだけ収入が増加したかを見てみると(図-7)、平成元年度は先ほど述べたとおり、初年度ということで経費がかさんだためマイナスを示しているが、平成2年度から8年度は常に100万円以上であり、それだけこの共同出荷が収入の増加につながったことを示している。

仲買業者への不満が増加する中、仲買業者も見直しを始め、手数料の計算方法を変えた。(表-1)

これまでは15日に一度買い取り価格を決めていたが、これでは日々変化する市場動向を反映しにくく、しかも市場価格よりかなり安く設定される傾向があった。

そこで平成9年2月から仲買取引分については、一箱につき一律340円と売値の5%の手数料と明確にした。共同出荷は、元々6.7%の市場手数料と2%の出荷組合の手数料、併せて8.7%の手数料をとることにしているが、その手数料を比べてみるとこのグラフになる。(図-8)

一箱約9,200円のところが交点で、これ以上魚価が高ければ仲買取引の手数料が安く、魚価が安ければ共同出荷の手数料が安くなっている。しかし、平成元年から8年までの一箱の平均単価は2,700円なので、共同出荷の手数料の方が若干安くなっている。

このように私たちが行ってきた共同出荷だが、以下の5つのことが成果としてあげられる。

1. 少しでも高く出荷しようとする努力から、タチウオの取り扱いが丁寧になり市場評価が上がった。
2. 共同出荷における価格が仲買の値決めよりも良かったことから、平成9年2月からは仲買の値決め方法も変わり、全ての魚価によい影響がでている。
3. 2のことから、共同出荷を行っていない漁業者にも収入の増加が期待できた。
4. これらの収入の増加はこれからの漁業経営に対する前向きな取り組み姿勢を生んだ。
5. これら一連の共同出荷に率先して参加してきた私たち青年部にとって、これらの成功により一段と団結が固まったことと、漁協の事業として取り組んでいただいたことが共同出荷に対する将来の大きな自信となった。

5. 波及効果

図-9は共同出荷人数の推移を示したグラフである。

元年に15人で始めたが2年度に2人減ったものの、3年度から5年度までは増加し、それ以降は28名で横這いとなっている。

これほど効果があるのに「なぜ漁協のみんなが共同出荷を行わないのか」と不思議に思うに違いない。

それには3つの理由がある。

一つは仲買業者との昔からの個人的な付き合いもあり、仲買業者との義理人情的な「しがらみ」を断ち切れない部分もある。このような漁業者は高齢者に多く、逆にタチウオ漁を主体に行っている青年部は全員この共同出荷組合に入っている。

もうひとつは、やはりこれも高齢な漁業者に多いのだが、船からの水揚げ・出荷作業など、付き合いのある仲買にまかせてしまえるため、作業の煩わしさが少ないことがあげられる。

最後に、刺し網などを兼漁する場合の魚は仲買取引のため離れられないという事情もある。

6. 今後の課題や計画と問題点

1. 今まで説明したとおり、共同出荷体制の確立により仲買よりも収入を8年間で1,100万円、年平均140万円も増やすことができた。

しかし、国東町で漁獲物の70%はタチウオなため、共同出荷のほとんどはタチウオに限られているが、せっかくの共同出荷体制が確立できたので、今後はタチウオに限らず共同出荷にのっていない魚種についても出荷できるようにしなければならないと思う。

2. 単価は平成6年度に大きな伸びをしている。しかし、7年度、8年度と価格は頭打ちになっているので、今後さらに魚価をあげるためにもう一步進んだ流通への取り組み

みの必要性をひしひしと感じている。

3. これからは魚を捕るだけの漁業者から消費者の手に渡るまで、自分たちの商品に責任を持つ漁業者にならなければならないと思っている。

これらの地道な努力が所得向上に結びつき、将来、漁業経営の安定、後継者の確保に結びついていくことを祈ってやまない。

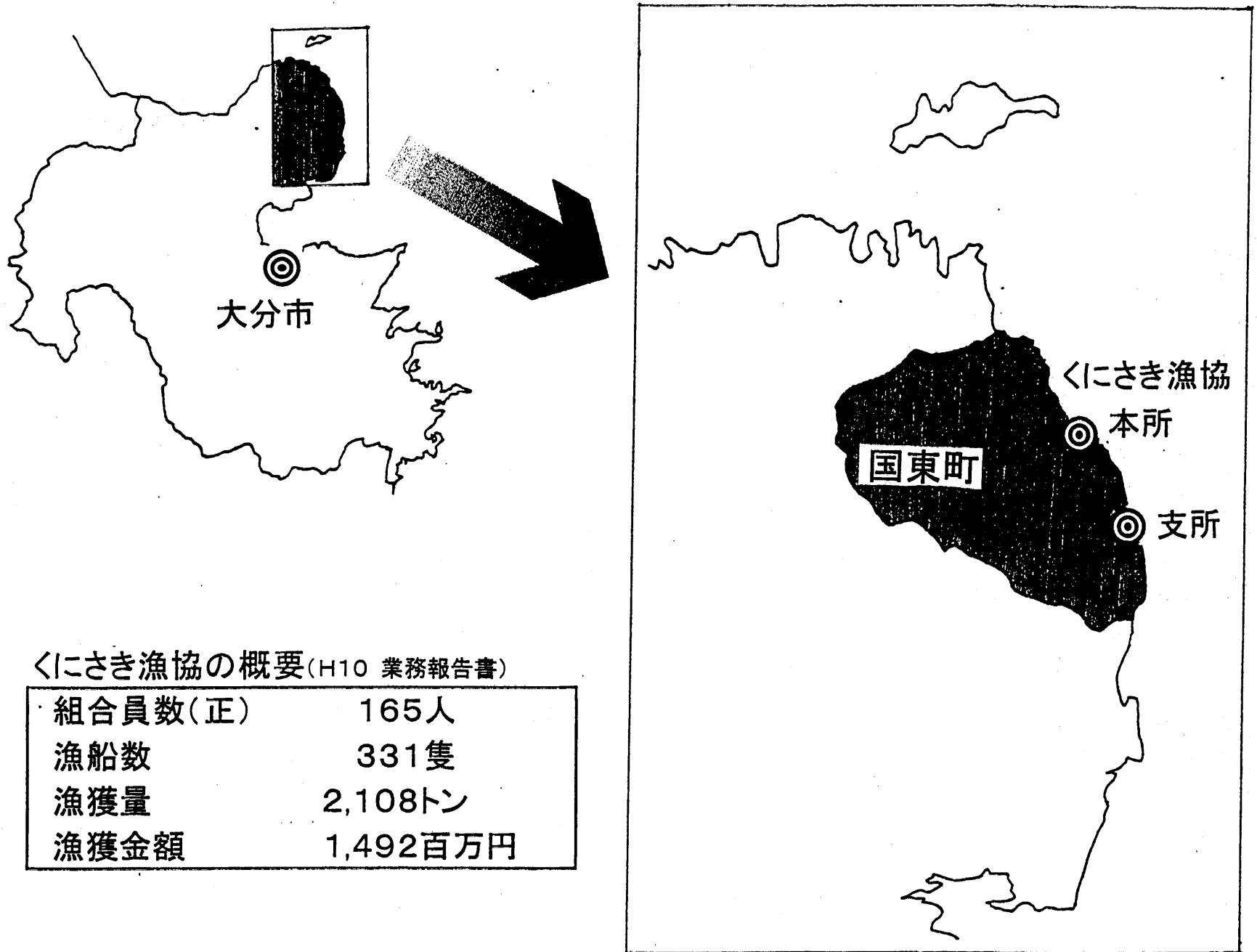


図1 くにさき漁協の位置と概要

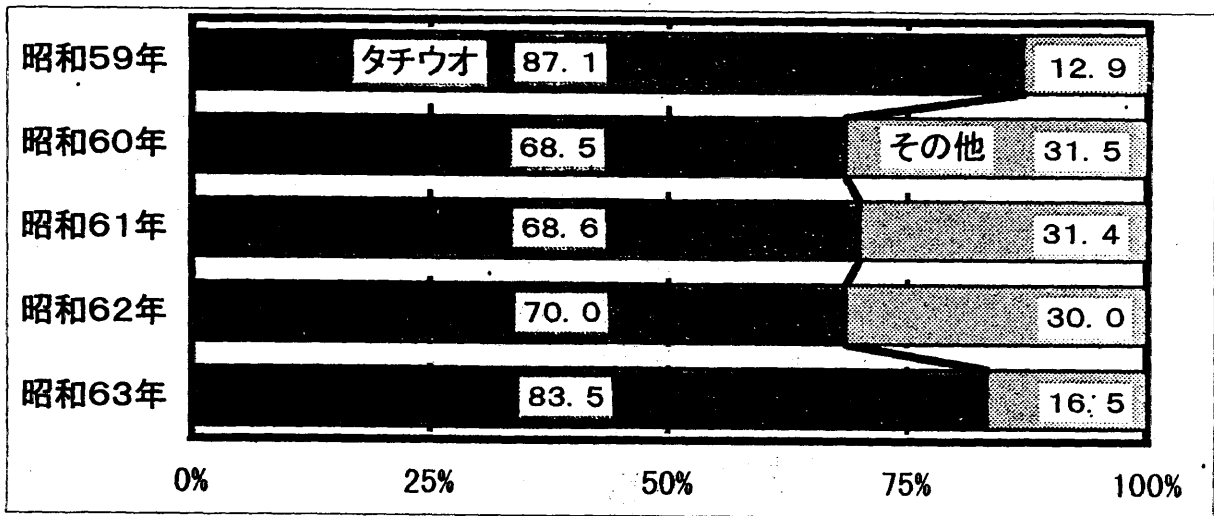


図2 富来地区の総漁獲量に対するタチウオの占める割合

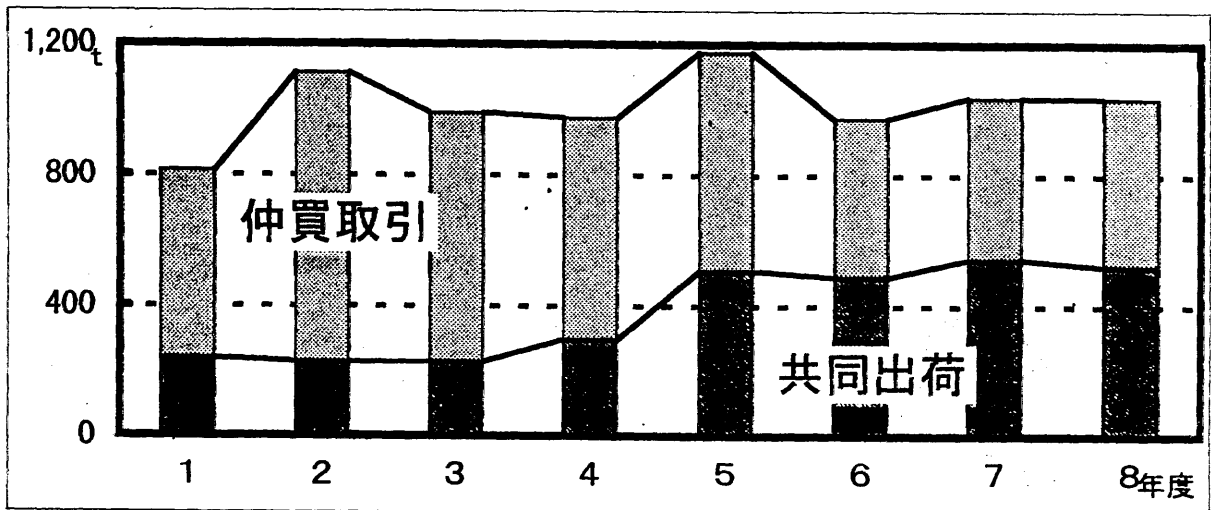


図3 タチウオ漁獲量と共同出荷量の推移

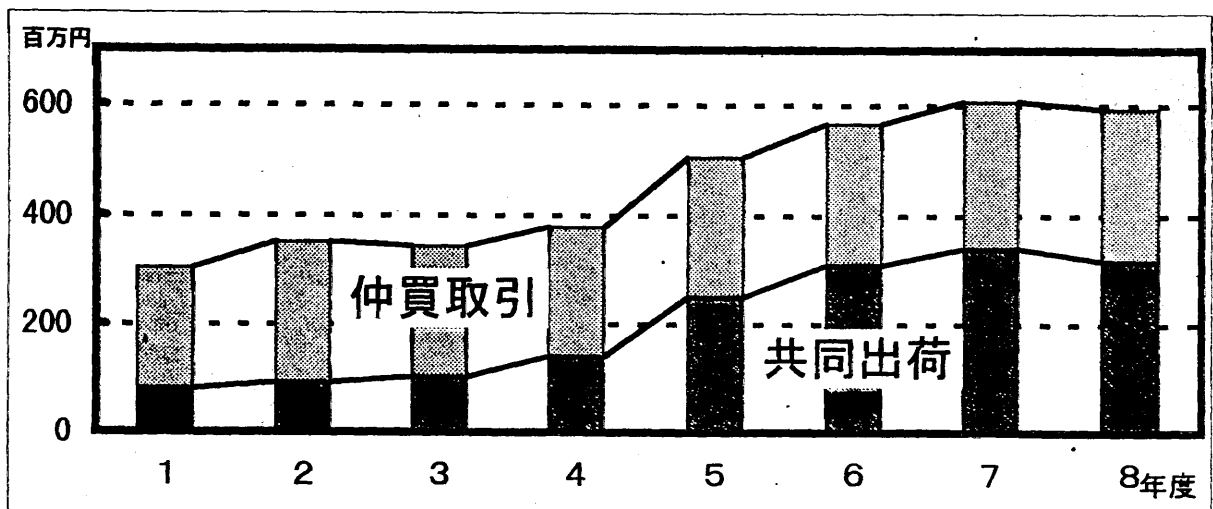


図4 タチウオ漁獲金額と共同出荷金額の推移

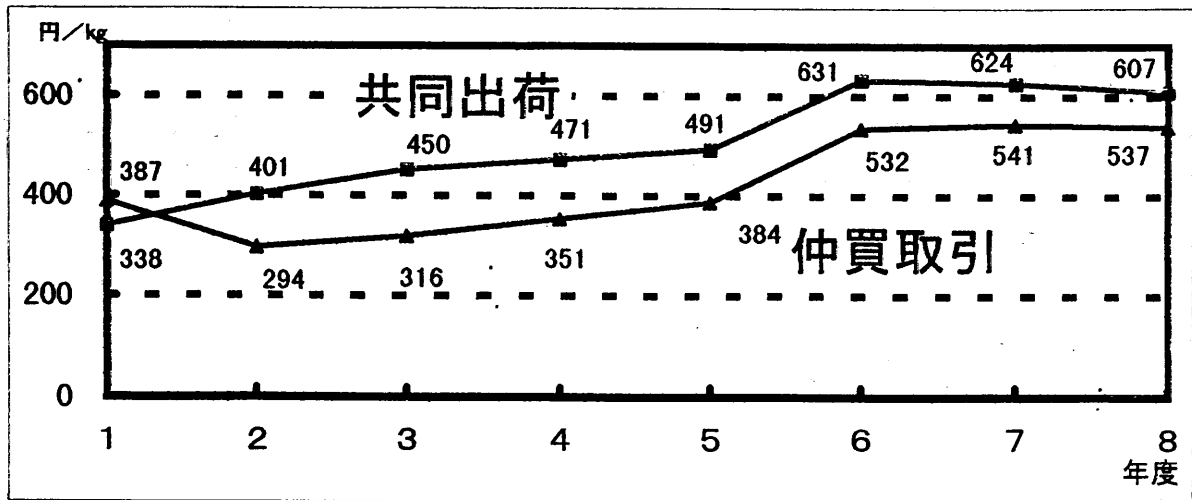


図5 タチウオの年度別平均単価の推移

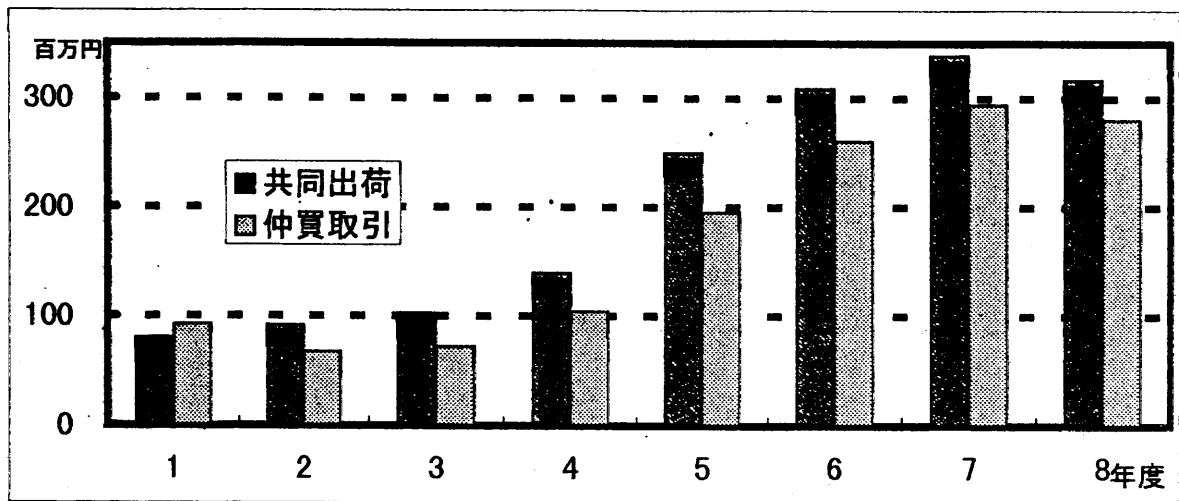


図6 共同出荷と仲買取引による取扱金額の推移

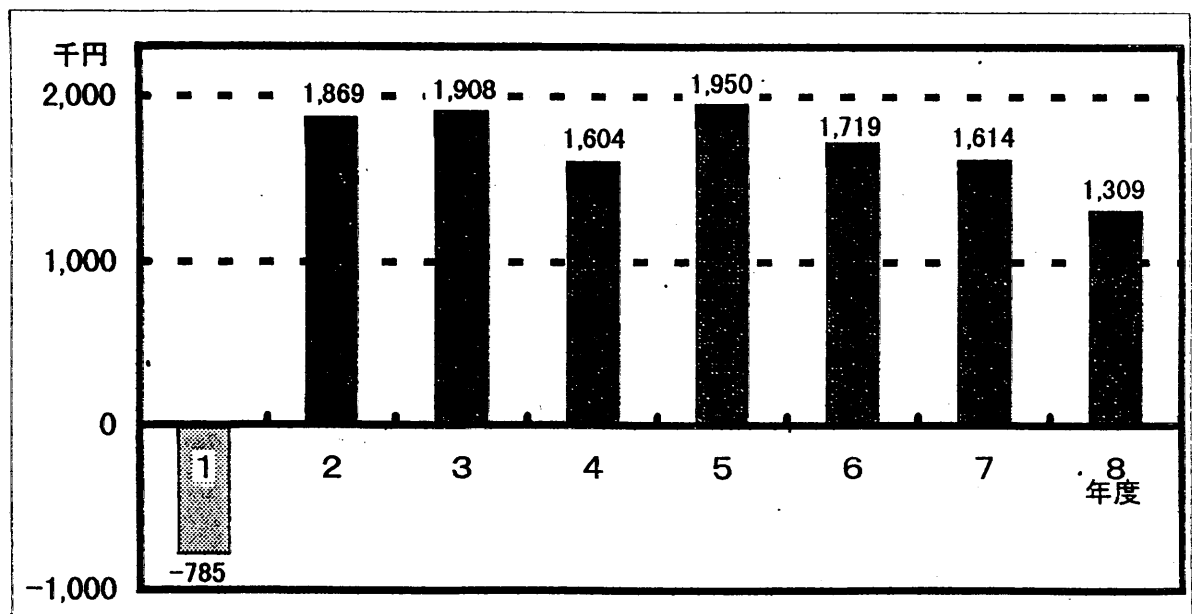


図7 共同出荷による一組合員当たりの収益増

表1 手数料の決め方

	仲買取引	共同出荷組合
従来	15日に一度買い取り値段を決めている 市場値段より安く値段が設定されている	6.7%の市場手数料 2%の出荷組合の手数料
平成9年2月より	1箱につき一律340円 仲買手数料5%	
漁協手数料	上記を引いた後4%	同左

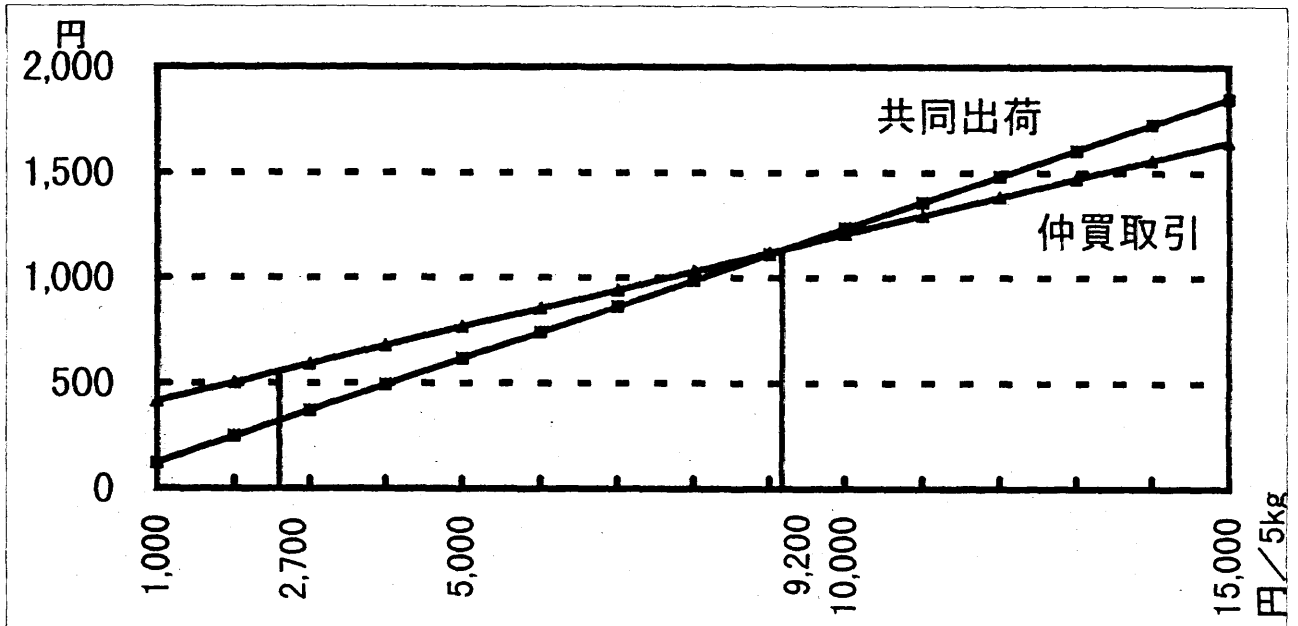


図8 1箱(5kg)の手数料

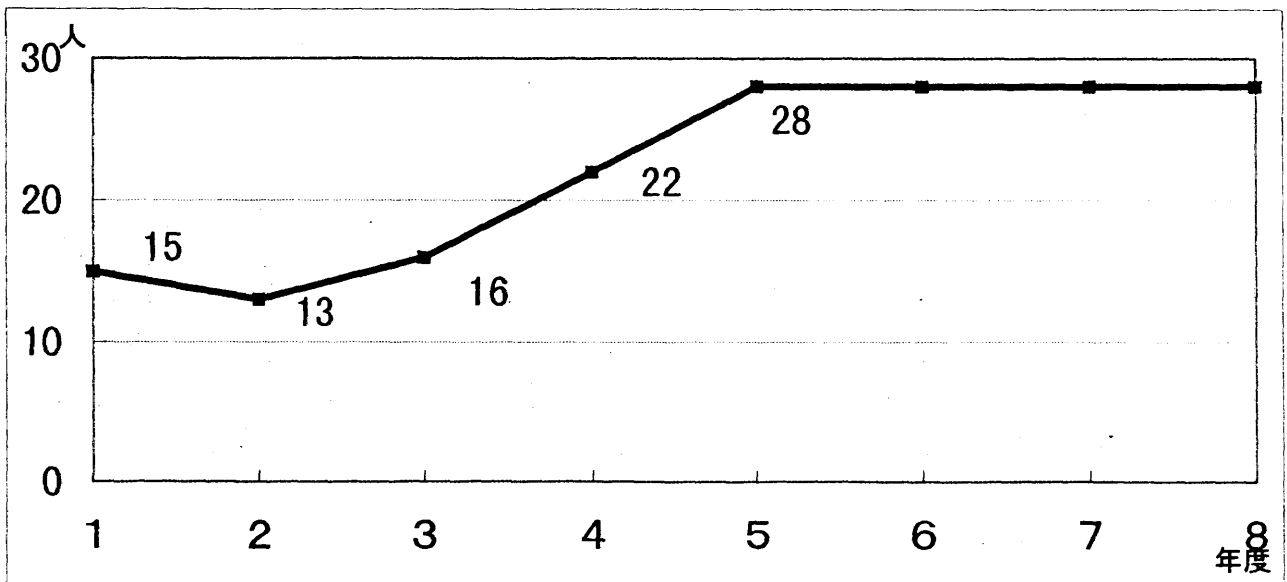


図9 共同出荷組合人数の推移