

平成18年6月16日

於：水産庁中央会議室

水産政策審議会企画部会

第5回加工流通消費小委員会

水産庁

## 水産政策審議会企画部会第5回加工流通消費小委員会概要

### 1. 開会、閉会の年月日・時刻

開会 平成18年6月16日(水) 午後2時00分

閉会 平成18年6月16日(水) 午後4時05分

### 2. 出席した委員の氏名

増井委員長、井上委員、西橋委員、原田委員、森川委員、伊藤特別委員、  
中田特別委員、石田特別委員、崎浦特別委員、田中特別委員、矢野特別委員

### 3. 水産庁等出席者

小林水産庁長官、竹谷漁政部長、井貫増殖推進部長、五十嵐資源管理部長、  
影山漁港漁場整備部長、坂井企画課長、三浦水産経営課長、浅川加工流通課長、  
宮原沿岸沖合課長、重研究指導課長、小田巻漁場資源課長、小關防災漁村課長、  
國府資源管理推進室長

### 1. 開 会

増井委員長 皆さん、お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。

ただいまから水産政策審議会企画部会第5回加工流通消費小委員会を開催させていただきます。

本日は3名の委員と7名の特別委員の皆様にご出席をいただいております。

なお、本小委員会は公開されておまして、傍聴者の方もお見えになっておられます。また、議事録につきましてもすべて公表することになっておりますので、御了解をいただきたいと思っております。

なお、本日の会議は午後4時ごろまでを予定しておりますので、よろしく願いいたします。

また、現在、政府全体といたしましては、地球温暖化防止の観点から、今月から軽装の励行を実施しております。室内の冷房の設定温度を若干高めにしておりますので、もしお暑い場合には上着を取っていただいてノー上着、ノーネクタイ、こういうことでリラックス

スした服装で御審議をいただければと思います。

## 2. 有識者ヒアリング

増井委員長 それでは、議事に入らせていただきたいと思います。前回は申し上げましたけれども、本小委員会では委員の間で積極的な御議論を中心に進めてまいりたいと思いますので、よろしく御協力いただきたいと思います。

それから、本日の審議の進め方ですけれども、まずはお二人の有識者の方々からそれぞれ約20分ぐらいずつ御説明をいただきたいと思います。その後、それぞれの有識者、最初は秋谷先生、続きまして藤原常務への御質問を約15分間ぐらい個別に行わせていただきまして、その後で約30分ぐらい全体を通しての御質問、御意見の意見交換を行いたいと思っております。

最後に事務局からの御連絡がありますので、これらを合わせまして4時までには終了という予定で進めていきたいと思っておりますので、御協力のほどをよろしくお願いいたします。

それでは、最初に事務局の方から有識者のお二人の御紹介をお願いいたします。

浅川加工流通課長 わかりました。

今回御説明をお願いしております有識者の先生を御紹介させていただきます。

まず秋谷先生を御紹介させていただきます。秋谷先生は埼玉大学経済短期大学部名誉教授で、水産物の流通や消費について研究をされております。また、全漁連での産地市場統合作業部会・ビジョン検討部会の座長もお務めになっております。

また、次に藤原常務を御紹介させていただきます。藤原常務は三重県の鳥羽磯部漁業協同組合の常務理事でございまして、漁協の合併と産地市場の統合を行い、買参人の新規参入による産地市場機能の強化や漁協みずからが販売事業に取り組むといった多様な販路の開拓に取り組んでいらっしゃいます。

以上です。

増井委員長 ありがとうございます。

それでは、最初に秋谷先生の方から御説明をいただきたいと思います。お手元に資料4-1が配付されていると思っておりますので、この資料をもとに秋谷先生から約20分ぐらい御説明をいただきたいと思います。

それでは、秋谷先生、よろしく願いいたします。

秋谷名誉教授 20分ぐらいしゃべれということでありまして、私は1990年代に、このお手元にある資料の「産地市場統合ビジョン」への提言の委員会座長というものをやらされて、そこでお手元にあるような「産地市場の統合の現状と将来方向について」ということでおしゃべりをいたしました。このときは1995年ごろのデータをもとにしながらしゃべっております。ですから、10年前ということになります。したがって、今日限られた時間の中で何かお話をするというのはこの提言の趣旨を説明するよりも、その後10年ぐらいの間に幾つか現場を回りましたので、その現場の中で得た知見というようなものを幾つか御披露した方が何かの御参考になるのではないかと考えております。

と言っても、だんだん年を取ってきておりますから、回る産地は限られてきておりまして、そうですね、産地市場の合併とか統合とかということで、統合前、統合中、それから

統合した後の成績というようなものを何回か連続をして見に行った市場というのは、例えば鳥取県の旧賀露市場、今は鳥取市場になっておりますか、それから山口県の日本海側の萩の市場、それからこれは市場ではありませんけれども、単協の範囲を超えた共同出荷ということで、同じく瀬戸内海の柳井にあるこれは活魚と鮮魚の共同出荷センター、それからあとはやや特殊でありますけれども、岡山県の日生の、これは「カキ」ですけれども、県漁連が工場を持って共同出荷をやっていますセンター、そういうところはただ単に1回来て、「こんにちは、さようなら」ではなくて、何回か顔を出して見ておりますので、少しその辺をもとにしながらお話をしてみたいと思います。

産地市場の統合とか連携とかいうのは実際に余り進んでいない。その進んでいない隘路というようなものは3つくらいあるように思います。1つは生産者、あるいは経営者という漁民自体、漁業者自身の利害に関わる問題。それから2つ目は産地市場における卸売人なり買受人なりの利害に関わる市場運営の問題、それから3番目は全国に約900産地市場がありますか、そのうちの約8割が漁協経営ですから、700前後の産地の大小の市場があるということになりますけれども、それぞれの組合の市場というようなものと3つくらいだろうと思います。

それぞれが隘路になっております。例えば漁業者が市場の統合をするときに何が隘路になるかということ、小さなことなのですけれども、自分たちの獲った漁獲物が市場に出されて競りなり入札なりにかけるときに一体どういう順番でやられるのか、どの順位につくのか、これはかなり、そんなことは小さなことだと思ふかもしれませんが、大きな問題です。例えば、活け物から始まって鮮魚に行って加工品という順序になるのか、あるいは釣り物から行って、縄物に行って網物というものになるのか、あるいは魚種ごとに「ぶり」から始めて「たい」へ入って「いわし」、「さば」、「さんま」という順序になるのか。それによって自分の荷が値をつけられる価格が形成される順番が変わってまいります。実際にそれは新しく市場が統合されればどうということはない中で調整されていくものなのですけれども、やはり統合の場合に、一体どういうふうな値付けの順序になるのかというような小さなことからかなり大きな問題が出てまいります。

それから、市場の統合の場合、幾つかの市場を廃止して、そして1箇所市場が集まるわけですから、それが例えば30分を超すようになりますと当然仕立ての問題が出てまいります。従来ですと浜から揚げて物がすぐ値段がつくという状況から、それを箱に入れて、そして仕立てて市場に送る。仮に30分の時間を超すようになりますと、当然箱の仕立てが従来と変わってくる。その費用は組合が持つのか、自分が負担するのか、あるいは仕立てに当たって職員の協力があるのか、自分たちだけでやるのか、これはだんだん高齢化が進んでおりますから、小さなことのように非常に大きい問題になります。それから、片道が1時間前後、浜へ揚げてから統合の市場まで1時間かかるようになってきますと、これは当然ただ単に仕立ての問題だけではなくて、一体いつまでに漁獲物を港に揚げるかという、今度は漁場における操業の切り上げをいつやるか。その切り上げをやるためには、では操業回数を1回減らすのか、あるいは出漁を早めるのかというような漁業の生産、経営の問題に関わってきます。こういう問題があって、それをどういうふうに説得をするのかという、必ずしも順序、ノウハウ、手だてというものができているというふうには思いません。

それから、漁業者個人の問題はそのぐらいいたしまして、次は買受人と、それから買

参者と、まあいろいろな名前でおられますけれども、そういう買受人とそれから卸売人との関係というものもいろいろ次に出てまいります。これは2つ問題があるように思います。1つは、市場を統一するとそこで発生する効果というものは何なのかということで、私はここに「集合の効果」ということを書きました。それから次が合理化の効果、それから3番目が「開発、開拓の効果」という3つの効果を出しているのですけれども、簡単に言いますと、集合の効果は、これまで現場を見た範囲ですと、1年しか働きません。その年度は確かに4つ、5つ、6つの従来の産地市場が1箇所に集まることによって荷も増え、品揃えも増え、それからもしその範囲内の買受人すべてが集まるのならその競りや入札に関係する人々の取引力が上がります。しかし、翌年からこの集合の効果はすぐマイナスになっていきます。つまり、浜での漁業者は依然として高齢化が続いており、だんだん年を取ってやめていくという、そのテンポはちっとも変わらないわけですから、ですから集合の効果は生産の側では基本的にやはり1年、集まった年か翌年ぐらいまでなのではないかと思えます。同じことは買受人の側にも言われます。もちろん、買受人でその浜で1番、2番というような買受人は商売を続けていきますけれども、やはり買受人もだんだん老化しております。後継者がいないという買参者が多いです。ここもやはり落ちていきますから、ですから集合の効果というのは非常に短い。

そうすると、市場を統合する段階で、すぐ次にどうやってローコスト経営をやっていくかという、そういう合理化の方策、それから3番目に、ではその地元でだんだん落ちていく集合の効果に勝る市場の開拓なり製品の開発の効果という、その2番目の矢と3番目の矢をすぐに繰り出していかなければならないということはあるのだろうけれども、現実にそうした二の矢、三の矢がやはり準備されていない。市場の統合、あるいはその前の組合の合併まで、そこにたどりつくのがやはりやっとなのであるというのが多くの漁協合併の際の現状ではないかというふうに思っております。

それから、やや気がついたことなのですけれども、もう一つの問題として箱物の問題があります。新しくでき上がった市場というのは非常にいい市場です。これは HACCP にも対応できるような衛生や設備、品質の保持、しかしそれは大変お金がかかる。従来に比べれば高い値段の市場ができ上がります、設備として。これは国や地方の助成がありますから、差し当たってそれでいいのですけれども、問題はそれでおさまらなくて、当然潮風の強いところででき上がる市場ですから、すぐ修理の問題、保全の問題、あるいは追加の問題、そういう問題が次々と起きてきます。先ほども言いましたように、集合の効果はその年か1年しか上がりませんから、ほっておけば水揚げは2年目、3年目からまた落ち始めます。その中で、立派だけれども、大変修理や保全や追加に高い値段のかかる市場をこれからどうやって運営していくのかというのが、多くの人たちが二の足、三の足を踏むという理由になるのだろうと思っております。

それから、何よりやはりその上にもう一つ一番大きい問題は、市場を統合した場合に、市場を統合することによって、例えば組合経営の場合、組合長がみんなを集めて、集合の効果が上がる、あるいは合理化の効果が上がる、開発の効果があるというふうにやはり今言えない局面に来ているように思います。それは何なのかというと、やはりそこには魚価、産地価格の問題があると思えます。どこもがそうした集合をすることによって浜値が上がるよ、産地の価格は間違いなく上がるよというふうに自信を持って言い切れない状況があ

るのではないかと考えております。この浜値の軟化は一時的なものなのか、構造的なものなのかはいろいろ意見がありますけれども、ヒアリング資料に、私は「日本人は魚を食べているか」というのを、最近書いたものを載せておきましたので、後で御参考に読んでいただきたいと思います。私見ですけれども、やはり私は魚価はなかなか上がらないような状況が消費の側にどうも構造的にできてきているのではないかというふうに思っております。これに関しては私はいい知恵を持ち合わせているわけではありません。

大体、最近5、6年、産地を回って感じる市場統合とその隘路についてというようなことで意見を申し上げました。

以上です。

増井委員長 どうもありがとうございました。

時間が限られておりましたので、まだまだ御説明いただきたいことがあるのですが、また後ほど時間がありましたら追加でお話をいただければと思います。

それでは、続きまして藤原常務さんの方から、資料4-2に基づきまして御説明をいただきたいと思います。時間も約20分ぐらいということをお願いしたいと思います。

よろしく願いいたします。

藤原常務理事 初めまして、三重県の鳥羽磯部漁協、平成14年に鳥羽市の16の漁協と、今現在志摩市になっておりますけれども、磯部町の的矢がき等で有名な産地なのですが、6つの、22の漁協が合併をいたしまして、合併当初、組合員数では、当時第4位、また22の漁協がどこ1つ欠けることなく合併をした当時では唯一の漁協であったわけでございます。

そうした中で、三重県の中でも我々の漁協が一番合併が遅れるであろうというふうに言われていました。というのは、おのこの漁協が経営的にも、内容等についてはほとんどの漁協が収益は、利益等は上げていたというふうな中で言われておったわけなのですが、合併に至るまでの期間というのはほんの1年ぐらいの中で合併を決めたわけでございます。その1つの大きな要因としては、鳥羽の16の漁協の中で離島の漁協が水揚げの大半を占めております。そうした中でこの流通の問題にも合併と大きく関わってくる問題であろうかと思っておりますけれども、我々のこの合併に急加速ができたのが、我々の産地で生産される伊勢えび、たい、ひらめ等々、高級魚の活魚が主の産地であります。そうした中でバブル崩壊後、伊勢えび、あわび等々の価格がバブルのときの半分ぐらいまで落ち込んでいったというような状況の中で、やはり背景を考えてみますと、産地の離島の市場で仲買人を誘致するにも、例えば陸上でありますと4トンの活魚車1台で従業員2人で買い付けられる。離島の場合は船を持って、特殊な船の免許を持った方を雇用なり、また免許を取るなりして、船もまず手配しなければいけない。船を1隻今手配しますと、新造で建造しますと5000万ほどの費用がかかります。そうした中で、今現在、その当時50億ぐらいの水揚げがあったのですが、そのうち生鮮魚介藻類が37億です。その37億の中の、当時全部で離島関係で60ぐらいの仲買さんがおったわけなのですが、やはりそこまで踏み切れるだけの仲買さんを、県外からも誘致できるような仲買さんが少なかった。それだけリスクがあったというのが我々の合併の起因の大きな要因であったのではないかなというふうに思います。

と言うのは、本土側に大きな漁港がない。また市場がない、当然、生産が離島が中心で

すから、生産の拠点となる市場がない。そういうようなことを鑑みながら、当時、合併の認定漁協等を受けると構造改善事業等々が最優先されて漁協が優先されるというふうな、まあ「アメと鞭」と言うのですか、そういうふうなうたい文句がありながら、とにかく我々は鳥羽の本土側へ統合産地市場をまずつくるのや、それを大きな目標に掲げて見切り発車と言うのですか、鳥羽磯部丸が発売したということなのです。

そうした中で、流通関係については現在もまだ本土側への市場の整備はなされておられません。しかしながら、離島への集約市場を去年の構造改善事業で竣工させていただいて、答志島を中心とした魚の集約化を図る。この1つの目的としては、やはり仲買さんも魚が集まらないところには仲買は集まらないという原則があります。やはり漁業者から見ますと魚が少なければ値段がよいというふうに考えておりますけれども、実際に蓋をあけてみると、仲買さんらと膝をつき合わせて一杯飲みながら話をしますと、行って10万円の買い上げのときに経費2万、3万使って減価償却しながら行きたくない。100万行っても同じ経費がかかる。10万行っても同じ経費がかかる。ですから、そういうふうな中で魚さえ集まればおのずとそれだけの資本投資でも仲買さんは来るというような形で仲買さんは言っておるのです。やはり漁業者は魚が多いと魚が安くなるというふうな旧態依然とした考え方の中で進んでおったのを、とにかく魚を集めようということで、今、集約の市場の中では、当管内では一番値段がいいかなと。それはうちの三重県漁連の方も買い付けに来ていただいているのですけれども、やはり鳥羽の魚というのは築地の価格の情報が毎日どんどん、どんどんと入ってくるのですけれども、そうした中でやっても逆転現象になってきているというような状況の日々も多々あるようになってきました。

そうした中で、この合併に踏み切ったわけなのですけれども、まず仲買さんをどのようにするかという問題があったわけでございます。全部で9個の産地市場、浜の市場を開設するのですけれども、おのおのの売買契約書、サイトの問題等々が全然違う。これは一本化をしなければいけないというふうなことと、やはりそのときに旧態依然とした口銭買いというのですか、例えばAの産地に買いに行きたいのですけれども、Aの産地には合併前には売買契約を申し込んで断られる。それで、そこの仲買さんに買っていただいて、何%かのマージンを払ってそれでその魚をもらうというようなことになってくると、結局は魚の単価で漁業者の方へはそのマージン分が極端に言ったらマイナスになってくる。これを必ずこのときに取り払わなければいかんというのが我々の基本でした。

それでまずやったことが、仲買さんとミーティングというのですか、説明会を行いました。我々が臨んだときに一番、頑として心に秘めておったのが、魚を持っておる我々が一番強いのだというのをまず基本にして、仲買には絶対に、言うことは意見としては聞くけれども、我々の方針に曲がったことがあったら必ず断るというのを本心で、まずこれを基本にして仲買とやったわけでございます。

そうした中で、特に外口銭の問題、漁業者には市場へ上げると5%、仲買さんからも3%を取るところもありました。1%のところもありました。0.5のところもありました。0のところもありました。これを統一しなければいかんということで、まず1%という形で設定して、これにはものすごい反発がありました。それで、なぜそれを説得させたかと言いますと、やはり魚を漁業者が持っておって、仲買さんが市場で買って、お互いに魚で商売している。お互いが市場で商売しておる。漁業者は5%払っておる。あなたたちもこ

の商売をしていく中で少しぐらい負担をこなさい。経営がよくなったらこれは撤廃しますというふうな約束というか、口約束をもとに1%で合意していただいた。それに反発する方々については、もう結構です。もうこれで売買契約はおたくとはしませんという強気で迫ったという中で、いろいろサイトの共通の問題も10日切りの10日後払い。漁業者へも10日切りの10日後払い。ある加工品、ちりめんとかああいう冷凍庫、餌などは15日締めめの15日払い、そういうように大筋の基本を決めてやりました。

もう一つ、やはり系統組織として、信用漁連、マリンバンクとの関わりをどういうふうな形でこの決済の方法を持っていくかということで、まず信連から自動引き落としの場合は0.5%まけますよ、0.5%にしてあげますよと、そういうふうな形になって、やはり仲買さんの方でも市中銀行がメインバンクであるとか、非常に問題があって、そこで我々も1つ折れたのが、月々の、毎ごとの引き落としには自動引き落としであれば0.5%で結構ですということで、この問題は1つ我々は折れたわけなのですけれども、そうした中で現在、昨日もちょっと職員に聞いたのですけれども、99%が0.5%の外口銭で入っているというようなきちんとしたサイクルの中で入金がされていて胸をなで下ろしているわけなのですけれども、やはり1つの市場統合する、開設するに当たって、漁業者と仲買さんが、漁業者は仲買さんに魚を買っていただいている。仲買さんも漁業者が魚を取ってきてくれるので我々も生活ができるのやという共存共栄の意識をお互いにこの魚を通して構築していかなければいかんというのが、この合併したときにまずこれをやらなければいかんということで進んだわけでございます。

そうした中で、合併前の仲買さんが84業者あったわけでございます、ここの9個の市場で。そのうち、その契約の折に7業者の方が無契約でございました。大半が高齢による廃業が多かったわけなのですけれども、合併後、新たに11業者が契約して、現在、88の業者が売買契約を結んでおられるわけなのですけれども、やはり何が変わってきたかと言いますと、まず口銭買いがなくなってきた。どこの市場で、あそこの市場で「あわび」が揚がっていると、これまでは余分なマージンを払ってそこの「あわび」をもらっていたのが、今度は電話入札なりファックスなりでダイレクトに買えるようになった。その分、価格へ反映されてくるというような競争とかがまずできたことと、もう一つが、離島ですから、ここの市場が終わったら次の市場、また次の市場と、その仲買さんの出荷時間前に幾つかの市場によって魚の買い付けができるようになったというふうな、いろいろな市場からもありがたいというような声もいただいておりますわけなのですけれども、そうした中で、我々が合併のスケールメリットをいかに生かすかというのが合併の大きな意味であって、究極の目的は本土側に大きな産地市場を統合してダイレクトに車で幾つもの仲買さんが乗り入れてくるような市場の建設、またそれに伴う鳥羽市の観光と漁業の市場をタイアップさせた観光と漁業が共存共栄できるような市場をつかっていきたいというのが究極なのですけれども、しかしそうは言いながらも、それが来年できる、再来年できるというような問題でもありません。

そうした中で、我々がいかに浜値の底上げのために漁協が買い付けに参加して、底値安定のためにやるべきことがあるのではないかとということを合併当初から考えておったわけなのですけれども、しかしいざやってみると売り先がないのに魚を買っても、全部ロスにして殺して、かえって損をしてしまうというようなこともありまして、市場送りではなし

に、我々鳥羽という大きな観光地を控えておる中で地産地消運動の推進の一環として、来ていただいたお客様に鳥羽のいい、本物の魚を味わっていただくにはどうしたらいいかということで、県も入って、水産物流通在り方検討会というものを行政と我々生産者、またホテル関係の厨房関係の料理長等々で1年半ぐらいかけてやったわけなのですけれども、我々も買ってください、買ってくださいばかり言っても、もちろんホテル側としてはどのような形で買い付けに行くのか、買い付けに行くことによって人件費がかかる。その人件費がそれで浮いてくるのかというような問題もあって、よしわかったと、我々が買いやすいような形をつくらうやということで、漁協の本所の隣の敷地に畜養直販センターということで水槽設備、冷凍倉庫等々を含めた施設を昨年1月に自己資本で6000万ほどかけて行ったわけです。

そうした中で、大々的に披露パーティというのですか、披露会をやったわけなのですけれども、とにかく板さんが、これまでのホテル関係の注文の仕方というのは、2キロのたいを1枚、2枚くださいという買い方だったのです。しかし、我々が本土内で車で2~3分で来られる場所へそういう水槽設備をつくることによって、このお客さんには2キロの雌のたい、雄のたいといろいろのチョイスをできる、目利きができる水産設備を、我々もそれを売り物にしてやったわけなのですけれども、あに図らんや、もう価格の問題、今、養殖のことは悪く言いませんけれども、たい等は養殖が主流である中で大変コストには厳しいという状況の中で、1年ほどかけていろいろ試行錯誤しながら、交渉しながらしておったのですけれども、なかなかはかどらないというようなことで、これでは漁協の持っている我々が直販事業を進めていく中で営業も成果は伸びないというようなことで、まず矛先を全然変えたわけです。

というのは、首都圏へ何とかしてダイレクトに売れるような体制がとれないかということで、昨年9月からこの半年間かけて私、組合長と2人で10回くらい上京していろいろな市場調査をしたり、商店さんに頭を下げて取引していただいたりというようなことをやったわけなのですけれども、そうした中でネット販売等も含めてですけれども、これまでの半年間の中で1,000店舗にサンプルを送りました。そして今、取引ができているのが250店舗に取引ができております。4月末現在でそのルートだけで約1000万、直接販売できるようになってきたというような状況でございます。

そうした中で、我々が漁協、この流通の問題でもう一つ取り組んだことが、やはりBSE問題等々、先ほど先生がおっしゃっていましたが、安全をどのような形で売っていくかというようなことで、昨年、集約市場の方、衛生管理をまず水揚げの段階から漁業者も仲買もきちっとしておこうよということで、1年半ぐら過ぎたわけなのですけれども、やはり変わってきた。場内へ入場するときも足を消毒して仲買さんも漁業者も入る。場内では必ず禁煙、飲食は無しというような、そしてこれを職員から本当に苦情をもらっているのですけれども、市場が終わった後は必ず高圧洗浄で全部市場を掃除しておるというような体制で、やはり漁業者も仲買さんもきれいにしなければいけないのだなという意識が芽生えてきたように感じます。これは本当にこういうことをどんどん、どんどんと世論の方へ訴えていかなければいけないのかなというふうに思っております。

そしてもう一つ、合併と同時に行ったのが、先ほど紹介させてもらいましたように的矢湾のかきを、食中毒とかいろいろかきを食べて下痢になったとかいうことを聞きますけれ

ども、我々は何個食べても一度も下痢をしたことはないのですけれども、日本人がきれいになり過ぎたのかなというふうに、しかし我々が売っていくにはその日本人が相手ですから、まず当たらないかきをつくらなければいけないということで、「三重のかき安心システム」というものを県の保健部さん等に協力をしていただきながら、生食を出す生産者、ほとんどが入っています。一貫した管理体制、マニュアルをつくって、それで18時間滅菌した後に包装してある。そしてトレーサビリティ、だれが生産したかきで事故があったかというのは番号数字で表示をして、そしてかきの出荷時には毎週1回、海域の水質検査をしながらホームページ上で公開して、これだけきれいな中で生産していますよ、管理していますよというのをホームページで、安全ですよと言う前に、やはりこういうふうな情報公開をしながら管理していますというふうな形での公開を心がけて毎週行っているのですが、これもかなり金がかかるわけなのですけれども、しかしブランド化、安心、安全を守っていくにはこれをやっていかなければあかんのかなというような形で今、取り組んでおるところでございます。

ちょっと時間をもう少し、5分ぐらいよろしいですか。

増井委員長 結構です。

藤原常務理事 今後の我々の展開として、海から揚がる魚というのですか、金額は非常に下がってきました。そして、やはり漁協の合併前と今現在と、ちょっと資料にもつけてありますけれども、収益構造がガラッと変わってきております。これを漁業者は本当に役員も含めて危機感を持っていない。こういう言い方をしては悪いのですけれども、やはり収益構造が変わってきております。そうした中で陸（おか）で職員を中心とした地元にある産品で何とか、今までできなかったことでお金をもうけていかなければいけないということで、直販事業をどんどん、どんどんと展開をしていきたいと思うわけなのですけれども、今、我々が東京首都圏で売っておるのがシステムと言いますと、ある我々の意見に賛同してくれた社長が自分でそのグループというのですか、組んでいただいて、オペレーターを3人ぐらい置いて、それで営業を3人ぐらい置いて、それでどんどん、どんどん売ってくれています。

システムというのは、我々は物流、そしてその方が取ったお客さんのところに我々がダイレクトで宅配で出す。それで請求は我々はその会社へ出す。そのサイトも、契約書もやっているのですけれども、基本的なのが浜値に対して20%でお客さんに渡しましよと、浜値に対して20%で。経費はもうその価格の中に含まれますので、それでお互いに10%ずつマージンをいただきましょというふうな形でまず進んでいます。

というのは、お客様をこっちに向かせなければいけない。向かしてから交渉の段階で、物流がないときに価格の交渉をしてもあかん。薄利多売でやろうやということでこの半年間、進んでおるわけなのですけれども、売った割には金になりませんけれども、やはり漁協のバックブランドというのですか、名前を大いに利用しながら、安心と安全のあるいいものを本当に直接届けていきたいなという思いでやっておるところでございます。

そしてもう一つ言っておるのが、各支所間でいろいろ揚がる魚が違う。昨日もそうだったのですけれども、餌えびと言って、打たせえびと言って、たいを釣るときの餌なのですけれども、ある地区ではそれがドツと揚がってキロ400円、500円まで下がった。漁協がそれを全部買い取るのです。きのうも150キロぐらいそれを買いました。そしてないところ

へ1キロなり500グラムずつ入れて、袋詰めにして、そのえびのないところに全部売りに行くのです、浜へ。150キロ、全部売れていくのです。そういう産地間、我々の管内の産地間での魚の消費も、首都圏へ売るばかりではなくて、産地間消費もしていこうやということでそういうふうなことを心がけておる。これは組合員さんからは大変喜ばれておることでございます。

最後に、我々生産者の立場で一番危惧している問題が、先ほど先生もおっしゃいましたが、食育の問題というのですか、今のお母さん方の年代と言いますと、やはりおふくろの味と言いますとハンバーグとかああいう肉類が中心であって、なかなか魚が食卓に上がるというのはなかったと思います。その影響で魚がどんどん、どんどん、お袋の味というのがなくなってきたのかなというように我々は思っておるのですけれども、もう一つが、魚屋さんが町からなくなった。今まで、今日はイサキが塩焼きでおいしいですよ、タチウオがおいしいですよというようなレシピを魚屋さんに教えていただいて、それを家庭でやった。こういう食育の問題が魚離れになってきたのかなというふうに感じております。

そうしたことで、去年もヒジキがものすごく値上がりしたのですけれども、みのさんに毎日テレビでどんどん、今日はあれ、明日は何とかとやってもらおうと魚の消費がどんどんどんどん、去年はテングサが大変だったのです。ああいうふうなことをテレビでやりますとテングサが品切れになって、そういうふうな体にいいものを、我々もこういうふうになに効能がありますとか、そういうふうな売り方も今後考えていかなければいけないのかなというふうに考えております。

もう一つお願いをしたいのが、今、水産物、40%の自給率という中で、大変餌さばが日本で30円、中国で80円と、輸出をするような時代になってきたわけなのですけれども、今、組合長と二人でいつも言っておるのが、我々は戦後の人間ですけれども、終戦当時のやはり日本を支えてきたのは農業と漁業だと。こうした中で、今、漁業者が毎年2万人ぐらいずつ減っていく中で、漁業というのは10年やって一人前、今、漁業者が生活できていくような漁業所得がなければ、おのずと10年後の漁業というものは見えてくるだろう。そうした中で、やはりこれを国策というのですか、国の策として何かこのようなことを考えていかなければ、アメリカへ、何々を買いますから米を売ってくださいとか、魚を売ってくださいとか、そういう時代が来るのではないかなということを危惧しながら、日夜我々の魚が少しでもいい、新鮮なままでお客さんの食卓に並ぶような日を夢見ながら日夜頑張っているところでございます。

以上でございます。

増井委員長 どうもありがとうございました。

お二人の方から今御説明をいただきましたけれども、これから少し御説明を受けまして、委員の皆様から御意見をいただきたいと思っております。

まず最初に秋谷先生の方から、15分ぐらい時間をいただきまして御議論をしたいと思っております。

秋谷先生の御説明に対しまして、何か御質問とか御意見とかありましたら少しお願いしたいと思っております。どなたからでも結構でございますので、挙手をお願いしたいと思っております。

秋谷先生の方からは、市場統合に対するポイントとして3つの大きな重要ポイントの御指摘があったわけですけれども、こういったことについて何か御意見がありましたら願

いしたいと思います。かなり厳しい局面と言いますか、市場統合すればいいというものではなくて、かなり漁業者、それから仲卸人、それから組合の立場からクリアしなければいけないハードルがあるというようなお話だったと思いますけれども、いかがでございましたか。

秋谷先生から少し追加をしていただくということでもよろしいですが、ちょっと言い足りなかったことがもしございましたら。

秋谷名誉教授 いや、余りいい話がないのです。それで、これは全く私の私見というふうに申しますけれども、産地市場の統合によって魚価の水準が上がるということ、あるいは上がるということを産地市場の努力に任せるといのはやはり限度があるなというふうに私は思っております。それはやはり消費が構造的にこのところ変わったのではないかと思います。1960年代というのは結構魚をよく食べる大人と魚をよく食べる子供、その両方で構成されていたのだと思います。これも私の分析なのですけれども、1970年代の後半からその組み合わせが変わってまいりまして、魚をよく食べる大人たちと魚を余り食べない子供たちという構成に1970年代になったと思います。大体、都市の家庭というのは20代、30代で所帯を持ったときに所帯員数が2人台から始まって、40代の前半ぐらいで所帯員数がピークに来て、これが大体4人をちょっと超えるぐらいになって、それから子供たちが就学であるとか就職であるとか、それから結婚であるとかを機にして家庭から離れて行って、また60代、70代になったときに家族がもう一回2人になるという、そういう40代の4人をピークにして2人から始まって4人になり、4人からまた2人に落ちていくという、この年寄りの2人の方は魚をよく食べておりますけれども、ちょうど40代に焦点を合わせると1970年代の、今から25年ぐらい前から魚をよく食べる大人たちと、魚を余り食べない子供たちとなったというふうに私は思っております。

ところが、その子供たちが今や独立して大人になって、また新しい家庭を持つようになりました。そうすると、2000年を超したところでどういうふうになっているかというと、私は40代の前半ぐらいの家族は魚を余り食べない、従来に比べてですよ。魚を余り食べない大人たちと、魚を余り食べない子供たちというふうになっているなというふうに思うのです。これは皆さん、どうお考えかと思えます。

ただし、1つ幸いなことは、団塊の世代は、これは私の考えですけれども、これは魚をよく食べる子供たちとして育ってきて、今でも魚をよく食べる大人たちだと思います。50歳を超した日本の人口が5200万ありますから、この人口は今でも魚をよく食べると思います。ただし、だんだん大正と昭和一桁がこれから消えていきますから、今、ちょうど私は、これは水産庁はいろいろお考えはあると思えますけれども、私はそれがカーブを切っているなという感じがして仕方がありません。もっとも、統計ですと、粗食料から計算すれば一人当たりの供給量は減っていないよとか、純食料から計算すればコンスタントだよという意見がありますから私はあえて申しませんが、今はやはり50歳のところに1つ屈折点があって、ということはどういうことかということ、娘が勤めに行く、息子が大学に行くという子供たちを持つ親が魚を食べない親たちになっているなというふうに思うのです。子供はもちろん。そうすると、この親たちへの食育というのは一体どういうものがあるのだろうかというようなことがちょっと気になっております。

以上です。

増井委員長 ありがとうございます。

ただいま食べ方の方ですね。先ほどの市場統合等とのつながりがあるのですけれども、10年先、20年先に魚の消費が一体どうなっていくのか、それがまた魚価形成にも影響してまいりますので、そういったようなお話がございました。少し御意見交換をして、意見ををお願いしたいと思いますが、矢野委員からお願いいたします。

矢野特別委員 私は富山県新湊という地域、射水市なのですが、その漁業組合の組合長という席にあります。

富山県も例に漏れず、県一漁協を目指しています。ところが、県一漁協になったら、魚が集まれば値段が上がりますよと、要するに市場の統合、そういうようなことも言っています。ところが、現実に市場統合をするに当たって、そういう蓄えた資金みたいなものはほとんど持っていません。それでもって市場統合をやるのですかという話になるのですが、現実に富山県の魚津というところで HACCP 対応の設備をやったのです。これは当初ははっきり言って値段がある程度出ました。県内でもトップクラスの価格が出ました。ところが、1年たつたうちに県内で最低クラスの値段に落ちました。魚津という組合はそれを維持するために相当金がかかっているのです。だから、そういうようなことで今相当苦しんでいます。

だから、そこら辺の形が、ただ統合して物が集まれば価格が上がるのですよという言い方、これは私は通用しないのではないかと考えています、最近。そしてなおかつ、それによって今、消費者に対して安心・安全というものを提案するにはどうしても HACCP 対応は必要なのであると考えていますが、これの維持にもものすごいコストがかかり過ぎです。だから、そういうようなことあたりを考えた場合に、富山県の場合にははっきり言ってそんな極端に赤字を超えているような組合はないのです。ほどほどみんなまああのレベルで頑張っています。それを無理に集約する必要はないのではないかなと思ったりするのですが、ただ水産庁の方にしてみれば、管理しやすいからそれを推し進められるのかもしれないけれども、どうなのだろうと。

それよりも県一漁協とかそういう大きい器になってしまうと地域のローカル性と言いましょうか、独自性は出しづらいのですよ。たまたま今の鳥羽さんのように的矢の貝ですね。ああいうふうなものをしっかりブランド化していくような、そういう支援をしておられるところはいいのですが、各地域のエゴが出てきたらなかなかそういうことは難しいので、だから今の県一漁協という形、これは日本全国でそういう方向を向いていますが、要するに漁協を合併して、そして市場を合併してという方向、本当にそれでいいのだろうかということ、先生あたりの意見としてはどうですか、ちょっとお聞かせいただきたいのですけれども。

増井委員長 秋谷先生、もし御意見がありましたらお願いしたいと思います。

秋谷名誉教授 今の零細な市場があります、小さな市場。弱い買受人しか集まらない。この市場がこのままやっっていけるかというふうな質問があれば、私はやはりやっっていけなくなるだろうというふうに思います。だから、そういう意味で言えば、やはり市場の統合は進まざるを得ない。ただし、さっきも言ったように、最終的な都市での消費が今曲がり角にあれば、産地市場は当然その気配を感じざるを得ないと思うのです。だから、一緒になったから必ず値段が上がるよという約束はだれもがしにくい状況で、品が集まり、品

揃えが増えればということにはならないと思うのですね。

それからもう一つだけ申しますと、特に買受人の中の中小零細の買受人がやはり漁業者の数が減ると同時に産地でも買受人が落ちていきます。そのことは何を意味するかというと、やはりいわゆる地魚とか雑魚とか、小魚かというようなものを小まめに買って、それを地域の人たちに配っていくみたいな、そういう流通の担い手がなくなっていくわけですね。ですから、同時にこれはしかし家庭の側においても、そういう名もない小さな魚や雑魚や地魚を上手に料理をして食卓にのせていくという主婦の調理能力も落ちているわけです。ですから、生産の側もそういう地魚、雑魚、小魚の生産の能力を失う。流通もそうしたものを手際よく、ああこれはだれさんのところにどういう形で持っていけばいいなという人たちもいなくなる。それから、地産地消と言いますが、消費者の側もそういう能力が確実に落ちている。これを一体新しく市場統合をした漁業者の組織のどこが引き受けて、どういう消費者組織と結び合いながらこの魚を頃合いの値段で、それが欲しいと思っている人たちに確実に手渡すような、そういう流通のシステムというものをどうしてもつくっていかないと、特にいい魚は別ですけれども、そういう雑魚、地魚、小魚の運命というものを私は産地を回ると感じるのです。そんなことです。

増井委員長 ありがとうございます。

矢野特別委員 追加でよろしいですか。

増井委員長 では、短めにお願いいたします。

矢野特別委員 はい。確かに今おっしゃったような形なのです。ところが、意外と雑魚と言いましょうか、まとまらない、普通、スーパーなどに並ばない、そういう魚も結構一般の方は食べてみておいしいとおっしゃるのです。ただ、そういうふうなものの供給のシステムがなっていない。この前でしたかその前でしたかにありましたが、例えばテレビなどでその時期の旬の、そしておいしい魚、余り量は取れないけれども、食べ方によってはおいしくいただけますよという魚あたりの PR などをしていただくと、ワッとそのときは動くのだと思います。それによっておいしければ、また次にその魚を入手したいという消費者は多いのではないかなと思います。そういうような方向もできれば、何度もお願いしていますが、水産庁で、余り圧力をかける形ではないのですが、NHKさんあたりをお願いしていただける話があればありがたいなと思っています。

それから、これはまた別な話なのですが、常務の方にちょっとお聞きしたいのですが、おたくの組合の販売事業の方で大体40何億になっていますが、50億弱ぐらいになっていますね、今現在。それで職員の方は90人になっていますが、そんなたくさんの職員を食わせますか。

増井委員長 ちょっとお待ちください。今の御質問はこの後で藤原常務にまた15分間の時間がありますから、そのときにお答えいただくことにいたしましょう。

矢野特別委員 わかりました。

増井委員長 今、秋谷先生の方の質問にちょっと集中をしたいと思いますので、済みませんが。

西橋委員 質問ではないのですけれども、よろしいでしょうか。

増井委員長 御意見でも結構です。どうぞ。

西橋委員 全く先生がおっしゃったとおりだと思います。ただいま、雑魚とか地魚とか

小魚の話が出ておりましたけれども、私は4日前に甌島から釣ってきたばかりのめばるといふのをいただきまして、夜中の12時に一人でさばいて、その香りがすばらしいですね。新鮮な魚というのはこんなにすばらしい香りのものなのか思いまして、これだったら魚が臭いとかと言う子供たちも少なくなるのではないかというぐらいにあの香りはすばらしかったです。おいしかったです。こういうふうなものが私たちの手に入らなくなったのはとても不幸な話だと思うのですね。スーパーに行かなければ買えない、生協の冷凍のお魚しか買えない。それだったらもう本当にその味が好きな人は別にして、普通の私たち、昔からの魚の味を知っている人間でもお魚は食べたくないなと思ってしまいます。ここに来て、本当に食育という問題で、魚がなかなか食卓に上がらないと言っておりますが、そういった上げなくなってしまった理由というのはどこに先生、あるのでしょうか。

増井委員長 食卓に魚が上がらなくなった理由。

西橋委員 はい、上げられなくなってしまった。

増井委員長 わかりました。それでは、先生、お願いします。

秋谷名誉教授 これは乱暴な意見なのですが、やはり一遍に変わるものではないと思うのですね。さっき言ったように、魚を親も食べ、子供もよく食べていた時代から、親が食べて子供が食べない時代になったというのが70年代の末ぐらいだと。その間、やはり20年ぐらい時間がありますか。それが親も余り食べない、子供も余り食べないというのがやはり90年代の最後の、20世紀最後のところです。大体20年ぐらい時間をかけてこう来ているのですね。ですから、できれば、お願いがあるのは、やはり20年ぐらいかけて魚をもう一回食卓に呼び戻すというランドデザインのようなものを官民協力して描いていただけないかなという感じがしておりますけれども。

増井委員長 よろしいでしょうか。

西橋委員 はい。

増井委員長 私も全く同意見なのです。特に、大学生などの生活を見ていると、四六時中食べていますよ。だから、家庭の生活構造が変わってしまって、三食とかそんなものではなくて、もうスナック菓子を時間があれば食べているのです、休み時間に。そういうような生活構造だったら精神構造もおかしくなると思いますよ、私は。だから、それは食の構造というのはちょっと教育しなければいけないと思いますね。やはり根本的にランドデザインが必要ではないかと私は思いますね。前々回ですか、食の食べ方のあれがありましたね、提示が。ああいったようなことをやはり根本的に考え直す時期ではないでしょうかね。と思いますね。

ほかに御意見、御自由に、まだ時間はちょっとございますので出していただければと思いますが、建設的な御意見があるといいと思いますけれども、よろしいですか。また後ほど30分ぐらいの総合の時間がございますが、それでは中田委員、お願いいたします。

中田特別委員 今、おいしい魚が店頭には並ばなくなったという話なのですが、1つの理由として、昔は魚屋さんが小売で主流だったわけなのですが、今はスーパーに変わってきましたね、大半。スーパーの場合には量だとか鮮度、それから規格だとか、全部統一しないと買わないわけですね。したがって、ある程度ロットがたくさん取れるものじゃないとなかなか買ってくれないわけですね。したがって、魚が取れたものというのはピンからキリまでありますから、小さいものも。こういうものの小さいものはどこで消費す

るか、大きいものはどういうふうにするかと、こういうことができなくなってきたのですね。それで、結局今まではそういうものは大きいものは大きいもので小売の段階で魚屋さんが料理したり何かして店で消費していましたから、みんな流通して市場などでもどんどん買っていったわけですが、今、そういったものは別に小さいものは餌にしたり、そういう形になってきましたから、したがって、資源的に減ってきているということがそういう現象が起きているのではないかなということがありますね。だから、やはり最終的に行き着くところは資源問題なのですが、やはり量が増えてこない、おいしいものもあるのですけれども、なかなか消費者の方には行き届かないということではないかと私は思っています。

増井委員長 ありがとうございます。

ほかに御意見、あるいは御質問でもよろしいのですが、ありますでしょうか。

矢野特別委員 ストックの問題があるのではないかと思うのですが、よろしいですか。しゃべり過ぎですかね、相変わらずで済みません。

増井委員長 いや、よろしいですよ、どうぞ。

矢野特別委員 私、先日ちょっとあって、病院に少し検査入院したことがあるのですね。私の家の近く病院に入院したのです。それで食事が出てきたのですが、晩飯のときにあじの焼き物だったかが出てきたのです。うまくないのです、全然。私らが普通食べているあじとまるっきり違うのですね。これは冷凍の仕方が悪いのではないかと思うのです。私の女房が食べた後のお盆を返しに行ったら、みんな残しておったと言うのです、ほとんど食べておる人がいないと。そういうふうな、せっかくおいしいあじを冷凍の仕方で、多分、数をしっかり確保したいからきっと冷凍したもので調達するのだと思うのです。ところが、その冷凍の状態が悪いのではないかと。今、中途半端なマイナスの10度や15度で冷凍しておると、冷凍しながらどんどん、どんどん物は悪くなっていくのですね。だから、そこら辺のしっかりした冷凍というのですか、こういうあたりを水産庁の方である程度後押しするようなシステムをつくっていただかないと、どんどん日本人自体が魚から離れていくのではないかと思いますよ。まずいものを食わされたら次に買わなくなるもの。うまかったらまた次に食べたいと思うのですけれどもね。私はびっくりしたものの。魚を取っておる私らの町で本当にまずい魚が給食に、それが何百も出ているのですよ。これは何百の人らに、あじというのはいちばんまずいものだというイメージを植え付けておるわけです。これはそういうふうなことも何かあるなど。同じあじを冷凍するにしても、しっかりした超低温で維持すれば相当しっかりした肉質の、解凍してもいいものになるはずなので、そういうようなこともちょっと一助になるかもしれないなと思います。

増井委員長 どうもありがとうございます。

では、森川委員、お願いします。

森川委員 森川です。

先ほど藤原さんのお話を聞かせていただきまして、漁業者も、そしてまたその関係者ももっと勉強をしなければいけないなというふうに思いました。そして、6月の14日、私も中央公民館で料理教室を行いました。さざえご飯ととびうお、あじの姿づくり、それにいか、さざえの刺身と浜焼きの、本当に何もしないで、もう内臓も出さないで、新しいですから、そのままを焼いたあじと、それといか入りの野菜サラダをしました。あじも生き締

めをしてありますので、本当にコリコリしておいしいと言ってくれましたし、参加者は30歳代から80歳代の、田舎で、私たちの町の者と敦賀市の人が親子で参加されたのですけれども、よかったということを書いてくれましたので、そういうことをずっとしていくと、本当のおいしい魚を知ってもらうきっかけになるのではないかなと思っております。これからも、これは県の指導漁業士と、それから田舎の方にあります「おととクラブ」という人にも手伝っていただきまして、漁協女性部の町の会長も来まして、それでそういうことをやっております。県の方も来てくださって、今度また NHK の方で放送もして下さるということです。そういう活動をこれからもやっていって、もっと本当の、こんな小さい魚でもおいしいのですよとか、浜のかあちゃんの常日ごろやっているものをこれからも紹介したいなというふうに思っております。

増井委員長 ありがとうございます。

よろしいでしょうか……。それでは、秋谷先生の意見交換はひとまずこれぐらいにしておきまして、次に鳥羽磯部漁業協同組合の藤原常務の御説明に対しましての意見交換をしたいと思っております。約15分ぐらいまた時間を取りたいと思っております。その後でまた秋谷先生の話に、御両方の話に戻りたいと思っております。

どうぞ、藤原常務の御説明に対しての、マーケティングとか漁協合併の話でございますが、どうぞ御質問をお願いしたいと思います。

矢野特別委員 さっきの……。

中田特別委員 さっきの質問。

増井委員長 ごめんなさい、さっきの質問を先に聞きましょう。では、藤原常務さん、お答えの方をお願いいたします。

藤原常務理事 矢野組合長の、水揚げは約50億なのですけれども、大体我々は22の支所を離島も含めてやっておる。1つ、合併したときの経緯として、職員についてはリストラはしない。そのままの移行で就職してもらおう。というのは、やはりこういう地域への雇用の創出等も漁協が担うべき、こういう漁村地域での、そういう意味合いも含めてありまして、合併後、4年ぐらいたった中で10名ほど定年退職も含めてやめたわけなのですけれども、確かに管理費等の問題もありまして、14～15名、また新たに臨時雇用、それで半年後に雇用、その方のあれも見ながら、そういうような形でやっています。それで、業務報告書、資料の中につけてありますけれども、50億の中、販売が水揚げ、収益性は一番あるわけなのですけれども、当漁協の場合、事業総利益が6億8200万、9個の事業をやっているわけなのですけれども、その中で管理費が7億5200万、事業の利益としてはマイナスなのですけれども、事業外等々の関係で本年度の場合、920万円ほどの利益が出ているというような状況です。

以上です。

増井委員長 どうもありがとうございました。

矢野特別委員 いいですか。

増井委員長 追加質問、どうぞ。

矢野特別委員 私ばかり……。漁協をやっていますので、やはり経営責任を負っていますので、いろいろ聞きたいことが多いのですよ。

増井委員長 どうぞ御質問してください。

矢野特別委員 実を言うと、うちの組合は25億ほどの売りなのです。それで職員は17人なのです。だから、そこから見るとえらい多いなと。富山県で一番売りの多いのは氷見という組合なのですが、ここが約50億売っています。それで職員が今45ぐらいだと思います。だから、90と聞いたら、これは組合組織は成り立つのかなと思って。ただ、販売手数料は富山県内は一円みんな4%です。だから、そういう点では5%、それとあとプラス0.5になるのですか、平均的には、5.5ぐらいかなと思って見ているのですが、あとこの中で利用事業というのがばかに収益率が高いのですが、これは多分何か貸しているのでしょうか。

藤原常務理事 漁具倉庫とか駐車場、漁協の土地の。それと浄化施設等々ですね。

矢野特別委員 わかりました。うちの組合でもこれあたりは大体2000万弱ほどの収益を年間上げておるのですが、何かすごく数字が大きいものですから、よっぽど貸すものが多いのだな、資産のある組合なのだなと思って私は見ておるのですけれども。

あと、どうなのでしょう。これを見ていると人件費あたりを平均的に見たら大体1000万弱、700~800万ぐらいですかね。それぐらい平均じゃないかなと、ああ、500万円弱ぐらいか、500万強ぐらいか……。

藤原常務理事 まあ、給与の面は細かいことは言えませんが、人件費で4億9700万、これは役員も含めてですけれども。

矢野特別委員 あと例えば、今、離島から魚を調達するのに船も建造しなければならないと言っておられたし、それから鳥羽の市場に最終的に集約するとすれば、鳥羽の市場の方も大きい施設につくり変えていかなければいけないでしょう。だから、そういうふうなあたりというのは当然負担していかなければいかん初期投資の資金というのは必要だと思うのですが、そういうのはどうお考えですか。

藤原常務理事 今、鳥羽の方では国交省関係の方で、地方港湾の方で今港づくりを行っているのです。いろいろその利用価値について、同じ港という流れの中で、私の説明にもありましたように、漁業者ばかりを優先したらいかん。まして、水産でない、漁港ではない港に、港湾地区に水産の設備をと言うと、縦割りの中で省庁との絡みも今後出てくると思うのですけれども、やはり我々は1つとして、ウォーターフロントというか、海をメインとした中で観光と漁業、それで我々が考えておるのが、この競り、流通をお客さんに見せたいのです。生きた魚が売られていく。例えば、築地などでも一般のお客さんは3時、4時からやっているけどどうしても見られない。ああいう生の姿というのを鳥羽の観光客が来たときに、水族館、真珠と、それで鳥羽の昼市ですから、市場の風景を観光客の皆さんに2階からでも眺めていただきながらね。やはり、観光業者とよく話しておるのですけれども、客足をとめる、ですから、その分、今、500万人観光客は来ておるわけなのですけれども、鳥羽に泊まるのは200万人弱なのです。それで志摩の方へも流れていく。鳥羽としてはもう少し時間を取る観光施設があればお客さんがもっと泊まるのではないかな。やはり漁業と観光がタイアップしたまちづくりというものを我々水産の方の担っている中で、やはり一過性の施設ですと1回行ったらもう2回目はいいやと。しかし、市場というのは時期、時期によってバラエティに富んだ魚が揚がる。そういうものをメインに売っていきたいなと。まあ、これは水族館の方に怒られるかもわからないですけれども、自分らはそういうふうに、港、集約市場をそういうふうな位置付けで、我々の漁協としては要望しておる。

矢野特別委員 うらやましいですね。大体、魚を食べに来るお客さんがそれだけおるといことはうらやましいですよ。富山県なんて、本当に外から人が入ってこないからね。(笑声)

藤原常務理事 組合長、魚を、例えば伊勢と言うと伊勢えびというのがピンときますね。伊勢えび、鳥羽で今20トン、我々の管内で揚がっておるわけなのですけれども、ホテルで。よっぽど客単価のいいホテルでしかやはり合わないのです。そうした中で、やはり我々としては鳥羽へ来たら本当においしい魚を食べてもらうために何とか供給体制を取りたいなと。しかし、やはり客単価の問題、利益率の問題等々の原因と、一番大きな原因が天然物はいつ揚がるか、スポット的に揚がった場合に、ホテル側、旅館側がそれをすぐに、お客様があるときとそれがうまいことマッチするかというような中で、やはり安定的な、例えば冷凍とか県外産のサイズのそろったものとか、そういうものの消費になっていくというふうな、本当に天然のいい部分のデメリットというのは、特にサイズとスポット的にしか揚がらないというところで、特にスーパー関係とかホテル関係には弱いという、価格の面以外に弱いという、これを売ってみて、確かに痛切に感じています。

矢野特別委員 それでもやはり鳥羽に来られたお客さんは魚を食べていくでしょう。

藤原常務理事 ええ、そうです。

矢野特別委員 そうすると、やはりコスト的に伊勢えびはちょっと出しづらかったらもっと別なものを出すとすればやはり食べてくれるでしょう。まず人が入ってこなければあかん、富山県は。マイナーな県だからあかんか。(笑声)

増井委員長 いずれにしても、地域の条件が大分違いますね。観光客200万も入ってくるというのは……。

矢野特別委員 うらやましいですよ。

増井委員長 地場消費で行けるといっかね、上手に流していけばですね。そういう条件を持っているところですから。

矢野特別委員 200万人に2食ぐらい食わしたらどれだけの魚を食べていくと思いますか。

増井委員長 私が調査した伊豆でやったときに、食材、45%ぐらい、ホテル、どうですか、伊勢ではそれぐらい食材、トータルの観光業者が使っている食材はどれぐらいかというアンケート調査などをやりますと、伊豆などで45%ぐらいという、私は、かなり前の話なのですが、米とかいろいろなものを使いますね。そのときに魚も中に入っているのですが、それで魚が何%か、25%ぐらいか、45のうちのね。それぐらいだからかなり地場で、観光客が何百万来るところだったら地場で全部消費したら相当メリットがあるだろうと、漁業者にとってはね。そう思ってあれしたことがあるのですがね。鳥羽あたりでは観光客が200万も来たら、かなりのものが本当に回していけば回せるという条件はあるのでしょうか。

藤原常務理事 冒頭、県と旅館業者と生産者と2年ほどかけて在り方研究会というようなことで、やはり自家消費、まあできるものからと、例えば伊勢湾で生産されるノリとかちりめん等々の部分をまず使えるものから使ってくださいと。ワカメとか、いろいろなものがあると思うのですよ。その部分は、我々漁協のものばかりを買ってくださいという意味ではなくて、仲買さんがおりますからね。余りほかのお客を取って漁協の一人勝ちに

なったらいかんというようなことがあるわけなのですけれども、やはり聞いておると、我々漁業者側としてもっと使ってくれてもいいのになと、売っておってね。

増井委員長 やはり先ほど話がありましたように、その場合のデリバリー機能だと思いますね。デリバリーで人件費がかかりますから、小刻みにデリバリーをするとものすごく人件費がかかりますよ。その手間暇がものすごく計算したら高いのですね。だから、なかなか地場でいいと、理論的にはいいのですが、なかなかホテルも使いたくないで、ロットなのですね、要するに。

藤原常務理事 それで最近、これまでホテル側にこちらを向かせなければいかんということで、取引をまず始めなければいけないということで、ホテルが一番使っているかんぱち、白身の。かんぱち、長いこと水槽で生かしておいても、10日や15日は生きておるのです。三重漁連の販売の方から市場へ行った帰りに積んできてもらって、そのかんぱちをずっとホテル関係、注文に応じてやったのです。そうした中で、どういうふうに我々が持っていったかということ、まず締めて、それで腹を割って、腹を割る前に鱗をみんな取ります。鱗を取って腹を割って、それで我々ができるのはここまでです。氷締めして、それでホテルへ納めているのですけれども、あるホテルなどは三枚で持ってきてくれ、それでごみはあなたのところで処理してくれと。えらいところでは皮までむいてきてくれと。それで、この前もちょっとうちの職員が「常務、こんなことを見たんですわ」と言っていたのですが、伊勢えびをある業者が、仲買さんが配達に来ておったら、伊勢えびの頭と身と脚がもう別々になって袋へ入れてホテルへ納められていたと。「それは板さん、泣くで」と言われるのですが、もう切って皿へ盛るだけやと。そういうふうな、やはり人件費等の兼ね合いも、地魚を生で持って行く、衛生管理の問題、アラ処理の問題等々、鳥羽はですからほかの市町村に比べて、観光地ということもあって生ごみの比率というのはものすごく高いのです、油と。そういうような中で、やはりホテル関係もそういうようなごみ処理の問題とか厨房の下処理の問題、人件費の問題等々も、経営的に考えるとかなりのウェートを占めておると思うのですね。

増井委員長 どうもありがとうございました。

藤原常務さんのお話をだいたい15分ぐらいで終わりにさせていただきまして、あと時間が少しございますので、秋谷先生も含めまして両者のお話をトータルとしてまとめて少し御議論をいただきたいと思います。時間が今、3時25分ですから、あと20分か25分ぐらいですか、30分という予定でございますけれども、両者を併せまして少し流通、市場統合、それからマーケティングの話とか、そういったような話で御議論をいただければと思いますが。

秋谷先生、先ほどお話しいただきました市場統合のお話ですけれども、先生に御紹介いただきました鳥取県の賀露、それから山口の萩、それから柳井、岡山県の日生というところを御紹介いただいて、ここは統合したところなのですね。そうしたら、賀露とか何かの例えば魚種構成とか、そういったものはかなり特殊性がある地域ですね。例えば、ずわいがにとか。そういったもののウェートがかなり、いろいろな魚種があるところなのか、ウェートが単品に偏ってしまっているところなのかという、その辺はいかがでしょうか。日生などもかきという話でございましたけれども、その辺はどうでしょう、条件として。

秋谷名誉教授 産地に応じて行くと、やはりそれぞれの地域がそれぞれの特性を持って

いますね。だから、それを加味して議論しないわけにはいかなくなるように思いますね。例えば、今、増井さんが言われたように賀露港における、あるいは鳥取港におけるズワイの位置とか、特に底曳きがあるとかないとかいうような話というのは、産地を議論するときはどうしても出てきますね。それから、もう一つ意外とやはり地域を歩いて感じるのですけれども、特に私は裏日本、「裏日本」という言い方は差別用語ですか、日本海ですか。日本海を巡って感じるのですけれども、やはり地域経済力が落ちているなという感じがありますね。これは地産地消と言いますけれども、例えば山口の萩地域というのは高度成長期も含めてなのですから、人口が増えたことは一度もないですよ。そういう地域が日本の中にある。しかも、今、最もやはり高齢者比率が高い。御承知のように萩は明治100年の記念のときはみんなバスを連ねた修学旅行が行きましたけれども、今は大体子供の数も少なくなりましたから、そういう観光資源のあるなしではなくて、そこに集まる個客の意味が変わってきていますし、そういうところでの、例えば地域振興とか、あるいは道の駅とか、観光とかいうようなものと、それは鳥羽だとか、あるいは日生、御承知だと思いますけれども、魚市がありますけれども、瀬戸内側とか、やはり一概には言えないので、その地域、地域におけるどうしても応用問題というのは、これはもう皆さんおわかりだと思いますけれども、まあ出てきていますね。それは特に、日本海側の都市を回ると私は強く感じますけれども。

増井委員長 ほかにいかがでしょうか……。

それから、先ほど藤原常務にお話しいただきましたところでちょっと御質問したいことがあるのですけれども、先ほどの販売先ですが、首都圏と地場物の比率というのはどれくらいになりますか。

藤原常務理事 この流通も、我々が今度新規で取り組んだ流通も2月からスタートを実際にはしておるのです。それで、4月単月で1000万ほど、それで2月、3月で1400~1500万行っておるのかな、詳しい数字はまだ出てきませんけれども、5月が御存じのように連休等もあって大分落としておるのですけれども、今の目標としてはそのルートだけでちりめん、のり、ああいう加工品等も含めながら、大体1000万ぐらいをそのルートだけで販売できたらなというふうな形で今取り組んでおります。もう一つの方でまたルートもつくりながら考えておるのですけれども。

増井委員長 地場が1000万ということですか。

藤原常務理事 いやいや、ほとんど、ここには6000~7000万かな、的矢のかきが含まれておるのですよ。大体2億5000万くらいですか、この中で、昨年、17年度。その中で7000万ほどの販売が的矢かき、これは漁協の市場を通さずの直売り、合併前からの直売りという的矢ブランドという中での取り組みが入っています。

増井委員長 それから、漁協の買い取りはやっていますね。

藤原常務理事 買い取りは少ないです。

増井委員長 磯物は少ないですか。

藤原常務理事 はい。ほとんど我々の場合は、幾ら漁協であっても仲買さんが88名もおると、やはり同じレベルで、幾ら漁協だからと先取りしてよこせというのはルール違反という感覚で、我々も仲買さんと一緒に札を差してそれを買ってくるということなのです。

増井委員長 なかなか、仲卸さんが1%の外口銭で入ってしているのですけれども、そ

の場合に漁協が買い取りをやるとまた問題がありますね。(笑声)それは大問題がまたあるのでしょうか。

藤原常務理事 もう今は大体0.5%ですので、そこまでは言いませんけれども。

増井委員長 例えば下田あたりでは漁家民宿などがありまして、磯物などをお客さんに出さなければいけないから、漁協が買い取って組合員に買い戻すと言いますか、また売るのでですね。その場合にやはりサービスして、地場で使えるような形でのものをずっと前からやっていますね。そういうシステムもなかなか地域優先的なシステムとしておもしろいシステムはシステムなのですけれどもね。

藤原常務理事 当地区の場合は旅館さん、民宿さんも必要な限り希望者は全部入れておるのです。それで、浜で直接、特に離島などの市場ですと島のホテルがもう直接浜に買いに来るのです。本土側に、南鳥羽の方にも大きな漁村に相差という地区があるのですけれども、その魚はほとんどが自家消費なのです。裏を返しますと、海女さんの旦那さんが民宿をやっていたり、ホテルをやっていたりということで、自分の取ったものはみんなそこで使うという形で、逆に漁協から考えたら歩金も全然上がらないのです。

増井委員長 相差は自家消費ですね。

藤原常務理事 自家消費がふえてきました。

増井委員長 自家消費ですね。

いかがでしょうか、ほかに、御意見でもよろしいのですけれども、議論していただける御質問でもいいのですけれども。まだ時間がございますのでどうぞ御遠慮なく。

では、原田さん、お願いいたします。

原田委員 原田です。今日はどうもありがとうございます。

お二人に1つずつお聞きしたいことがあります。秋谷先生の方には、産地市場、それから生産者、漁業者がマーケティングの専門家みたいな方を育成して自分たちが取った魚をきちっとした値段で、要するに採算に合うような値段でマーケティングをしていくという専門家集団を養成されたらどうかというのがいただいた文章の中にございまして、そういったような、実際にやられてうまくいっているようなところがあるのか、もしくはとても難しい事なののでしょうか。何かその具体的な例というのはなかなかないのかもしれませんが、どういうふうにしたらいいのかというのを1ついただければと思います。

秋谷名誉教授 これを書いたのはそれこそ1990年代の段階で、私はそういう専門家集団が何らかの意味でできないと、漁協が合併しても、市場を統合しても、生産物が有利な価値実現まで行かないのではないかとこのように思っていたのです。ただし、このときも、お読みになっていただけるとわかりますけれども、そういう専門家集団は、当時の意味で言えば、やはり単協の枠を越えるものだろうというふうに思います。具体的に今、原田さんの御質問でそういう専門家集団があるかと、私もあつたらぜひ教えていただきたいというふうに思うのですけれども、ただ、例えば大分とか長崎とか福岡とか、西の方を少し歩きますと、そういう問題意識を持った組合の職員が育ちつつあるなという感じはあるのです。ただし、もっと言いますと、この人たちがその能力を発揮できるようなそれなりの地位なり権限なりが与えられていくのだろうか。漁業協同組合というのはそういうことを、その人にふさわしい地位や賃金を与えるようなシステムを持っているのだろうかということところがいつも不安で見えていますけれども、つまり「何だ、あれは販売の担当者じゃないか」

というようなことではなくて、それなりのやはりその人の力量が評価され、尊敬を受けるような、そういう職場になるのだろうかということを感じて産地、浜を歩いております。以上です。

原田委員 ありがとうございます。

増井委員長 藤原さんに対する御質問をどうぞ。

原田委員 済みません。藤原常務さん、まだ全国で合併されていない漁協さんがいっぱいあると思うのですけれども、それぞれに皆さんいろいろな問題があって、鳥羽磯部漁協さんではいち早く合併されて、今まだ合併されていない漁協さんたちに、一番アドバイスというのですか、こういうところをというようなものがありましたらお聞かせいただきたいのですけれども。

藤原常務理事 自分がこういうふうな形でちょっと押しつけがましいのですけれども、経験者として、今、我々は三重県の現状を見ている中で、先ほど言いましたように、本当に小規模の漁協の経営で成り立っていけるのかなと。ということは、我々、私も合併前は22の漁協の中の1つの組合長で、140名ぐらいの組合員だったのですけれども、うちがこれをまず5年間、4年間たつわけなのですけれども、理事会ごとに毎月各支所の支所別の収支を全部出しています。1年間トータルでどれだけやと。それを例えば合併前と今とどのように収益構造が変わってきたか。先ほど説明の中で言いましたけれども、指導事業関係で当漁協では合併前に合計で2億円ぐらいの収益があったのです。というのは、大半が区画漁業権の真珠の、区画漁業権の中で他の組合の組合員さんに海面を使用させるというような形の中での漁協本来の姿ではないのですけれども、やはり地域性というのですか、そういうようなことがあって、その当時、指導事業全体で2億円、現在、4年たった中で1億5000万。この5000万というギャップがだれも、そこの理事も全然想定はしていなかった。この5000万という数字が、職員もいなくても、組合さえあれば入ってくる金なのです。それで、我々は本当に経営のあれが変わってきたなど。やはりそこらをだれか気づいて、いち早く経済事業にそのなくなった分を転嫁させていくかという経営の切替というのですか、考え方の発想というのですか、そこをいち早く自分たちの組合に合ったやり方を考えていかなければ、今までためた分を全部食いつぶしてしまう。ひいては組合員に歩金を上げてください、手数料を上げてくださいと泣きつかなければ組合経営がやっていけないということの危機感を持っています。

ですから、今、我々の地区でも合併当初はまだ我々は自分らでやっていけるというように、自分は神島という離島なのですけれども、4年たってくると漁業者が当時の70%になっています。水揚げも当然高齢化になってくると減ってくる。そうした中でその方はまだ漁業をやっておるのでわからないのです。それが全体になってくると、やはり収益性がドンと落ちてくる。そこらを赤になる前に我々は本当に早く合併してみんなが力を合わせて対等合併してよかったなど。それで、一番今問題になっておるのが、先般も全漁連の方から案という形で提示されたと思うのですけれども、資格審査の問題がいろいろ世論からも批判されている中で、法人化100名、正組合員100名というような構想が先般も新聞などでちょっと見させてもらったのですが、そういう時代が来ると、その地区には2人、3人の専門の漁業者がおっても全体で組合員が少ないと、当然共同漁業権等々の、漁業者の漁業をする権利自体も取られてしまう。その方たちを救うためにもやはり大きな、10年先を見

た中での合併というのは本当に漁業者のためになるのかなと。経営とは別に、自分らはそういうように考えています、今こうやってみて。

それで、明日、第4回目の総代会なのですけれども、各地区22支所へ必要なときには全部本所の役員と関係課長が業務報告書の説明に行っているのですけれども、やはりある支所へ行くと合併当時はこれだけの生産者がおったのやけど、今もう一人やと。これが合併せなんだら多分うちの組合はここで解散になったやろうなと。だけれども、その一人の方が合併によって救われて、延々とその漁業が続いていけるというようなことで、これは本当に真剣に漁業者のことを考えていく、本当に今時期かなと思っています。

増井委員長 どうもありがとうございました。

今のお話は非常に重要なお話だと私は思って聞いておりましたが、例えば後継者育成の場合に、グループとかというような形で組織的な後継者育成は必要だと。その場合にやはり合併した方が、組織を大きくした方が有利であると、そういうような御意見にお聞きしてもよろしいですか。

藤原常務理事 ええ、何と云うのですかね、やはり弱い、小さいところをそのままにしておくと、中には漁業専門で後継者も置きながらやっておる漁業者さんもおるのですね。やはりそこが組合全体が今の22名でしたか24名でしたか、法人化されるのが。やはりその小さいところの漁業者も合併によって救っていかねばいかん、我々のエリアの中でね。先ほど先生、後継者の問題も言いましたけれども、我々漁協で合併してまず取り組んだのがやはり後継者の問題なのです。私も高校卒業後、昭和48年から平成4年までずっと漁業でいわしとかちりめんを取っていたのですけれども、我々が年頃というのですか、嫁さんをもらうときになると、同世代の方らが外に出ていくケースがいろいろあったのです。ということは何かというと、嫁さんがいないのです。特に、3Kというのですかね。それで収入も不安定、まして言うと、交通の便も悪い。島にだれがお嫁さんが来るんやというような中で、まず我々が取り組んだことが、以前からやっていたのですけれども、まず離島は4つあっても島は1つや、漁協が合併したので島は1つや。まず花嫁にみんな困っているので、指導事業の中で、花嫁対策事業を平成8年ぐらいからもう10年やっています。ことしもやるのですけれども、この10年間のうちに51組のカップルが誕生しておのこの島で生活しておるのです。当然、結婚することによって子供ができて、生産意欲がどんどんわいてくる。それで逆な、汚い話なのですけれども、その方が30年間漁業をやってくれたら、1000万稼いでくれたら3億円稼いでくれる。5%、1500万が漁協へ貢献してくれるのやと、そういう長い目で、我々、金も要っていますけれども、そういう事業もソフト面の事業の中で、この事業も大きく後継者対策については取り組んでいます。

増井委員長 三重は独特な隠居制度みたいなものがあるって、今でも存続していますか、漁村で。嫁の天国というか、何かある年代が来たら引退して若い人に身上を渡すというか、そういう制度がありますよね。国府ですね。

藤原常務理事 そうですね。地区によってはあるのですけれども、やはり一番、特に答志島の答志地区が後継者、今、本当にどんどんと、団塊の世代の息子さんの時代になってくるのかな、今、中心になってくるのが。その方があるもので、やはり答志島の場合はお父さんとお母さんと漁へ行っておる。子供はお嫁さんと漁へ行っておる。お父さんのもうけたのはお父さん、息子のもうけたのは息子やと、そういうシステムを取っているところ

るとか、いろいろこれはよその家の財布の中身のことまでどういうふうなことをしているかは明言はできないのですけれども、やはり我々が言っておるのは、特に早いこと若い嫁さんに身上を渡せ。結局、身上を渡すことによって商売に対する意欲というのがわいてくるし、やはり楽しみも出てくるということによって言っておるのですけれども、なかなか人の身上のことまで漁協が文句を言うなど言われましても、そんな形です。

増井委員長 どうもありがとうございました。

どなたまだ御意見、どうぞ矢野委員、お願いします。

矢野特別委員 先ほどから藤原さんの方の説明をお聞きしておるのですが、例えば合併して今現在、産地市場は幾つ動かしておられますか。全部、合併前と同じく動いておるのですか。

藤原常務理事 統合産地市場、答志地区の、答志は一番水揚げ、生鮮魚介数で大体15億揚がるのですけれども、市場が自分らの手づくりというのですか、やって、何とかこの市場を中心とした形でしていかなければいかんということで、構造改善事業で去年やったのですけれども、それに伴って隣町の和具地区とか菅島、桃取地区の、これを全部集めると、金額的には大したことはないのですけれども、とにかくもう市場へ入らない。活魚が専門です。ほとんど活魚なのです。それで、船で行かせて船ごと売ったりと、観光でね。そういうことで売ったりということをしておるのですけれども、なかなかやはり高齢化になってきた中で、若い方はこういうふうな話をしたら持ってきてくれるけれども、お年寄りのわずか5,000円や1万円の魚を隣の島から運んで、そんなのちょっとぐらい安くても地元で、市場だけは、仲買だけは札が出るように置いておいてくれという地域の事情も確かにここに来てあるのですよ。しかしながら、やはり本当に漁獲価値を高めるには、組合長が言いましたように集約すれば必ず上がるというのは規模の関係が出てくると思うのです。特に、我々の場合、そういうデメリット、船で買い付けに行かなければならないというデメリットの部分が魚価に反映されてマイナスイメージというのがつきまとうというのがこれは現実なのですけれども、そうした中をいかに早く集約させて、仲買を、ここの市場へ5人しか集まらないものを15人集めて競争させるとか、そういうようなことをどんどん、どんどん各市場へやっていくのですが、まだ9市場で現在もやっています。しかし、その集約市場の方への水揚げというのですか、それは他港からも、あそこは、例えば「きす」が値がいい、「あじ」が値がいいとか、こういう漁業者がその生産漁獲物によって地元へ揚げたり、ここは揚げたりという形で、やはり無理にやるとかえって漁協経営自体の根幹を、組合はほっておけというようなことも、本当に強引なことでもできませんのでね、そんなこともあります。

矢野特別委員 ただ、私がちょっとお聞きしたかったのは、例えば山口県の長門などは、これは強引に集約してしまったのです。そのためにそれまで家のすぐ近くに市場があったのに、それがなくなって、組合の方から集荷に来るのですよ。そういうような格好になったら、集荷するために、それまで、先ほど教授もおっしゃっていらっしゃったように、そのまま生で出せたものを箱に入れてしっかりやらなければいけない。氷も必要だ、その経費がかかるということで、合併でそういうような形になるのがある程度見えてきたら、漁師をやめた人がいるのですよ、年配の漁業者が。鳥羽の場合、どうですか、そういうようなことは。今聞いたら、前の形と同じで進めておられるみたいなので。

藤原常務理事 市場の形態自体はまだ各9市場の水揚げは集約ができたことによって、先ほど言いましたようにこの魚はこっちがいいと持ってくるようになりましたけれども、やはり9市場でやらざるを得ないというのが今の組合長が言っておられる事情なのです。先般もある離島のこういう説明会に行ったときに、やはり年配の方が増えてきますでしょう。それを、我々漁協が当初計画していたのが、船で集めてその集約市場まで運ぶという計画を持っておったのですけれども、やはり箱詰めしなければ、同じたいでも、2キロのたいでも、「あなたのところは黒や、わしのは赤や、同じ値段でこれ売るのが」ということになってくるのですよ。ですから、そういう部分での、特に活魚という部分で、やはり我々が当初考えておった部分と、実際に漁業者の考えておることが若干ずれがあったのと、やはり高齢化という問題と、やはり経費ですね、今、油が高くなった中での経費をどういうふうな形で、これもこれだけ油が高くなるとは思いませんでしたので、そこらの部分での、まあ悪い要素ばかりが集まっていると言うとあれなのですけれども、今はそういう状況です。ですから、今はまだ9個の市場でやっていますけれども、ある部分、集約できるものは集約市場ばかりではなくて、例えば「なまこ」はここが揚がるので、ここへ時間になったら、2時にやるので、2時までにトラックで運んでこいとか、そういう部分でのやはり合併のあれはやっています。

矢野特別委員 わかりました。そういうふうにして組合が合併して1つの大きい組織をつくったときに、最終的に組合の経費を削減するのは、最後はやはり人件費なのです。それで、そうなったらやはり市場の統合を図っていかないとそれはできないのですよ。要するに、幾つもの、今9カ所ですか、ここの市場を開設していたら、そこに対して必ず競り人がいたり、帳面づけがいたりするわけなので、これを1カ所に集約して、そういうようなことを考えた場合に、ただそういうふうな方向と言いますか、合理化という意味で人件費を削減するためにはやはり市場の統合は必要だ。かと言って、先ほどもおっしゃっておられますように、その地域、地域エゴで言うと、やはり産地市場はそのまま残しておいてほしいのですよ。だから、そこら辺の調整あたりをどういうふうと考えていらっしゃるのかなと思って。

秋谷名誉教授 参考になるかどうかわかりませんが、私が調査をした範囲ですと、やはり磯付け、値付けものに関しては若干扱いが違います。市場が1つになった後も、例えば海草類をどうするかとか、「うに」をどうするかとか、「さざえ」をどうするか、これはどちらかという、やはり磯ものはそのまま残しておこうではないかという形で、それは統合の対象から外すという形が多いです。それからもう一つは活魚です。それぞれ浜々で、例えばやりいかの活魚槽を持っているとか、はまちの活魚槽があるみたいなところは問屋業者が直接そこに買いに行き、やはり魚の面買いというのですか、魚の顔を見て、これで幾らというふうになりますから、ただ問題はそういうふうな形でやろうとそのカウントが1つの市場に情報としてまとまるかどうかで、それはやはりしっかりしないといけませんけれども、現実には魚の顔を見て売買をするというようなときには、全部新しい統合市場に持ってこいというやり方はやっていないところの方が多いようです。また、それはそれでコストの問題が発生するのですけれども、一応それは報告をさせていただきます。

矢野特別委員 わかりました。

増井委員長 どうもありがとうございました。

まだ御議論があるかとは思いますが、予定された時間がもうあと7分ぐらいになりましたので、お二人の有識者のお話は以上で打ち切りにしたいと思います。

秋谷先生、藤原常務さん、いろいろありがとうございました。お忙しいところをありがとうございました。

### 3. 加工流通消費小委員会における論点整理（素案）

増井委員長 それでは、続きまして、もう少し議論がございます。

加工流通消費小委員会における論点整理を事務局の方でやっていただきました。これはまだ素案の段階でございますけれども、その辺につきまして、事務局の方からちょっと御説明をいただきたいと思っております。皆様のお手元にコピーが行っていると思っておりますが、よろしく願いいたします。

浅川加工流通課長 はい。まずそのお話をさせていただく前に、今後の検討スケジュールについて御説明したいと思います。

この小委員会としましては、再来週の28日に最後の会議を行いまして、これまでの御議論をもとにこの小委員会の論点整理をおまとめいただきたいと考えております。また、この加工流通消費小委員会のほかに、漁業経営資源管理小委員会が同じようなスケジュールで今議論をしております、29日に論点整理をまとめる予定になっております。その後、これら2つの小委員会の論点と企画部会での論点をさらにまとめまして、来月6日に企画部会に提出し、企画部会での御審議をいただいた後に、7月下旬に水産政策審議会の本審に企画部会から報告するという予定になっております。

そこまで説明した後で、次に資料5の「水産政策審議会企画部会 加工流通消費小委員会論点整理」について御説明いたします。

前回の会議で第1回から第3回までの主な議論の概要をお示しして御議論いただいたところなのですが、第4回の小委員会の御意見等もさらに踏まえまして、事務局の方で施策ごとに論点を整理し直しました。本日は時間もございませんので、配付するだけに止めまして、次回の会議で皆様方の御意見がありましたらお願いしたいと思います。また、次回の会議に御出席ができない場合には、お手数ですが、書面で水産庁に御意見などを出していただければと思います。

よろしく願いします。以上です。

増井委員長 どうもありがとうございました。

お手元にお配りいたしました資料は今日は御議論いたしませんで、次回にこれをもとにして御議論したいということでございます。もし次回に御出席できない方は、書面ででも御意見をお寄せいただければありがたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

それでは、次回の日程でございますけれども、第6回の会議になりますが、6月の28日の、今度は水曜日でございます。水曜日の午後2時から本日と同じここ会場で水産庁8階の中央会議室、同じ会場でございますが、そこで開催をいたしたいと思いますので、よろしく願いいたします。

何かございますか、どうぞよろしく願いします。

廣山企画課課長補佐 水産庁の企画課です。先ほど加工流通課長の方からもお話がありましたけれども、小委員会としての議論につきましては、次回、28日の予定が組まれております。最終的に両小委員会の論点を1個のものに、企画部会としておまとめいただく会議を7月6日木曜日の10時30分から予定しておりますので、あわせて御予定の方に入れておいていただければと思います。その際も、先ほどと同じように事前に資料を配付させていただきますので、御出席がかなわない場合には書面等でお知らせいただければ、当日の会議の場で御披露させていただくという形で対応させていただきたいというふうに思っておりますので、よろしくをお願いします。

増井委員長 わかりました。6月28日の水曜日の次に、7月6日の木曜日の10時30分、企画部会という御予定を入れていただければと思います。よろしく願いいたします。

伊藤特別委員 済みません、28日は何時ですか。

廣山企画課課長補佐 28日は、午後2時、場所はここでございます。7月6日の日は法曹会館という、桜田門の方の近くの会議室を用意しております。

増井委員長 法曹会館は一度やりましたね。

廣山企画課課長補佐 漁港漁場整備に関する企画部会を開催した会場になります。

増井委員長 はい。

それでは、皆さん、お忙しいところをありがとうございました。以上で本日の会議を閉じたいと思います。

どうもありがとうございました。

4 . 閉 会