



一県一漁協の挑戦

大分県漁業協同組合



お問い合わせ先
大分県漁業協同組合
〒870-0021
大分県大分市府内町3-5-7
TEL 097-532-6611
FAX 097-537-2045
URL <http://www.JF-oita.or.jp>

変化に富んだ地形が豊かな漁場を生む

九州東部に位置する大分県は、面積約六千三百三十七平方キロ、五十四（平成十七年一月一日現在）の市町村で成り立っています。県内には九州電力（株）の大分発電所（五十万キロワット）や新大分発電所（二百九十九万五千キロワット）のほか多数の水力発電所があり、電力の安定供給に貢献しています。県内の海岸線は全国十三位となる七百五十九キロにおよび、日本三大干潟の一つ豊前海からリアス式海岸の豊後水道まで、変化に富んだ地形に恵まれています。

県内では旧佐賀関町（現大分市）の「関あじ・関さば」が全国的に有名です。そのほかにも各地で特色ある漁業が行われていますが、全体に多品種・少量を特徴とし、価格帯で分類すると中・高級魚が中心です。昭和五十年代には、捕る漁業から育てる漁業への転換を指向した「海洋牧場構想」を掲げて、音響馴致（しんち）という漁法に取り組み、全国初の資源管理漁業として注目を集めました。

漁業環境の激変に県内一漁協で臨む

平成十四年四月、大分県漁業協同組合は県内二十七漁協の合併により新たにスタートしました。平成十六年九月には遅れていた県信用漁業協同組合連合会（以下信漁連・為替業務など信用部門の一部の合併も完了し、総合事業体としては全国初の県一漁協が誕生しました。その背景には、組合員の減少や高齢化の進行による、将来の事業利益の減少が懸念されたことがあり、合併せず従来の体制を維持した場合、組合員の負担は将来六倍にもなると試算されたのです。また、国や県などの行政機関は、一定規模以上の漁協に施策を集中する認定漁協制度や、信用事業の実施要件に事業規模を加えるなどの新しい方針を打ち出しています。このような状況のもと、多様な化する組合員のニーズに総合的に応え、経営環境の変化や他業態との競争激化にも柔軟に対応するためには、組織体系を抜本的に改革する必要がありました。ここでは、県内一漁協の実現を通じて地域漁業振興に取り組み大分県と大分県漁協を取り上げます。

音響馴致で音を流して餌を与え、条件反射によって魚を集める漁法

CONTENTS

特集：電源地域のサクセスストーリー

- 1 **一県一漁協の挑戦**
大分県漁業協同組合
- 2 地域特性を生かしたブランド魚の創出
大分県の漁村づくり
- 4 できるところから取り組む！
合併は挑戦の第一歩
- 8 魚好き集まれ！ 漁協直営の「魚屋さん」
おさかなランドわさだ店・アクロス店
- 10 水産業の変革を担う漁協の皆さんへ
- 11 DATA PAL
大分県
- FOCUS 政策・制度
- 12 原材料から最終製品まで、全過程を通じた衛生管理手法
HACCP(危害分析重要管理点)
- 14 消費者に安全な魚を届けたい
魚津漁協の高度衛生管理への取り組み
富山県魚津市魚津漁業協同組合
- 情報クリップ
- 20 生まれ変わった電源三法交付金制度
- 22 「電気のふるさとじまん市」を開催
新潟県糸魚川市の「えご」が「じまん市大賞」を受賞
- 24 平成16年度 電源立地促進功労者表彰
- 25 ふるさとじまん（福島県 会津本郷町 / 兵庫県 波賀町）
「電源市町村トップセミナー」「特産品開発」に関する研究会を幕張で開催
「電気のふるさとじまん市 名古屋」開催のお知らせ



「地域のひろば」は、電気のふるさとを「まちづくり」を応援する情報誌です。

表紙イラスト・相原健二

海域特性を生かした ブランド魚の創出 大分県の漁村づくり

大分県では、多種多様な水産資源に恵まれた海域特性を有効活用し、水産資源と環境を守り育てることに重点を置いた行政施策を展開しています。その根底にある目的は、「豊かな水産物を提供する水産業の実現」と「活力ある漁村づくり」です。県が目指す漁業振興の特徴について、大分県農林水産部漁業管理課の壽久文課長補佐と大石隆史主任に伺いました。

生産の中心は中・高級魚 ボラ類と車エビは全国一

大分県内における平成十四年の海面漁業生産量は約四万八千ト、生産額は約二百五十

億円です。大分の漁業は、多品種・少量が特徴で、生産量では全国二十三位であるのに対し、生産額は十二位前後と中・高級魚が多いことが分かります。また、海面漁業生産量で全

国ベストテンに入る魚種が二十一種類、五位以内も十一種類に上り（表1）、中でもボラ類と車エビの生産量は全国トップを誇っています。全国の地域づくり運動の代名詞ともいえる「一村一品運動」の成功を漁業振興にも生かそうと、大分県では、一村一魚運動を推進してきました。平成十二年度



大分県農林水産部漁業管理課 課長補佐 ことぶき ひさふみ 壽久文さん

に「豊の魚一村一魚」として、県内四十一市町村から七十八種類の魚介類やその加工品を選定しました（右図）。平成十三年度には、豊の魚一村一魚フ



お問合わせ先 大分県農林水産部 漁業管理課 TEL 097-536-1111 FAX 097-532-0442 資料提供：大分県（平成16年現在）

豊かな水産物の提供と 活力ある漁村づくりに向けて

県では、漁業振興を推進するにあたり、次の施策に重点を置いています。

施策1 地産地消の推進

県内各地で開催する消費者への直接販売や料理講習会のほか、水産資源と食生活のつながりを深める「大分県水産振興祭」などを通じ、水産物の消費拡大を推進しています（水産おおいた地産地消支援事業）。また、漁協直営店での地産地消フェアの開催や、「豊の活ぶり」を中心とした、「一村一魚」選定品の学校給食への導入にも取り組んでいます。

施策2 流通販売体制の強化

市場ニーズに的確に対応できる流通加工体制の確立を目指しています。水産物の販売戦略を検討する協議会の開催や、共同・広域出荷体制の確立、零細な産地市場の統廃合の促進などを通じて、県内の水産業における流通機能の強化を進めています（水産おおいた流通加工強化事業）。

施策3 ブランド化の推進

昭和六十三年から、「関あじ・関さば」に匹敵する全国区のブランド魚を目指して、ブランド化関連事業に取り組みんでいます。最近では「豊の活ぶり」「豊幸がに」「岬がさ

表1 海面漁業生産量全国ベスト魚種

順位	魚種	生産量(トン)
1	ボラ類	499
2	車エビ	231
3	コウイカ類	94.9
3	イボダイ	49.6
3	ガザミ類	5.6
3	ヒジキを軸とした海藻類	9.2
4	ニベ、クダマ	32.9
4	ハマグリ	13.3
4	ヒジキ	61.9
5	クロカジキ類	43.4
5	エンペ	49.5

み」くにさき銀たち太刀魚」などが新たな地域ブランドとして立ち上がりつつあります。

施策4 担い手の確保・育成

漁業後継者の確保や育成を目的とする「豊の浜塾」を設置、運営しています（コラム参照）。また、小中学生を対象とした体験漁業教室の開催や海洋科学高校生を対象とした現地交流研修の実施などを通じ、将来の漁業就業候補者に対する啓発に努めています（漁業担い手確保育成活用事業）。

施策5 資源管理漁業の推進

昭和五十年代に掲げた海洋牧場構想の効果もあり、県内では資源管理漁業に対する意識が高く、県も積極的に

支援しています。特に、豊後水道南部地域における養殖ブリは全国第六位の生産量に成長し、「豊の活ぶり」としてブランド化も進みつつあります（水産おおいた豊の活ぶり支援事業）。

県内一漁協の誕生で 強化された県との連携

平成十四年四月の県内一漁協発足に向けて、県が実施した合併時の特別支援などによって、漁協の信用事業部門は安定し、経営基盤も強化されました。また、県漁連や県信漁連が担っていた幅広い機能を包括的に継承したことによって、職員の柔軟な配置が可能となり、不良債権の発生防止や債権の管理・回収等に関する管理体制も強化されています。

現在、県では漁協の販売力強化を支援しています。全業務の一元管理によって効率化を図る「漁協統一電算システム」のソフトウェア導入経費（表2）（大分県漁協販売力強化推進事業）のほか、共同集出荷システムの構築などにも補助を行っています。新しい事業体系の構築によって、マ

表2 漁協統一電算システムに関する助成

	平成16年度	平成17年度(予定)
総事業費	ソフトウェア/ハードウェア 約9,900万円/約6,210万円	ソフトウェア 約8,200万円
県内県外	約5,200万円 約3,100万円	未定
内容	日付システム、人事・給与システム、倉庫管理システム、情報管理システム、共同集出荷システム、現金管理システム、利用システム、多額システム、貸付システム	漁協専用システム、共同集出荷システム、共同集出荷システム、共同集出荷システム、共同集出荷システム、共同集出荷システム

コラム

21世紀の漁業者を育てる 「豊の浜塾」

「豊の浜塾」は、漁業後継者の確保と若手漁業者の資質の向上を目的に、平成14年度から設置、運営しています。塾長には大学教授を迎え、各種講義や現地研修などを通じて、21世紀の水産業を担う広い視野と優れた経営感覚を持った漁業者の育成に力を入れています。

豊の浜塾の概要

区分	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度
	第1期生(20名)	第2期生(15名)		
研修	○	○	○	○
地域				
期合	国内	海外	国内	海外



大分県漁業協同組合経営管理部経営管理課 課長
しんかわてつひろ
新川哲浩さん

集中する「認定漁協制度」(1)を設けています。この制度の認定期限が平成十七年度末に迫っています。

背景4 信用事業実施要件の導入

ペイオフ解禁を前提とした金融規制の一環として「信用事業実施要件」(2)が定められます。この要件を満たすことができず、漁協として信用事業が継続できなくなると、運転資金の調達が困難になります。

背景1 認定漁協制度

平成十二年度につくられた国の制度で、組織・事業基盤の強化を目指した「基盤強化計画」を作成した漁協を都道府県が認定する。要件は、指導事業専任職員がいる、販売事業取扱高が二十億円以上、漁協の地区が市町村区域以上、資源管理の実践活動の確保。

背景2 信用事業実施要件

平成十七年四月のペイオフ全面解禁に備え、水産業協同組合法の一部改正に伴い制定された制度。漁協における信用事業の実施要件は、出資金一億円以上、自己資本比率一〇%以上、貯金額が二十億円以上等。

所得向上をテーマに 新生大分県漁協が誕生

図1は、左が平成十四年度の財政状態、右が合併しない場合の将来予想される財政状態を示すバランスシートです。新川さんが説明します。

「組合員の減少に伴い出資金も減少(図の黄色部分)、各種事業についても資産、負債ともに減少します(図のピンク色部分)。しかし、固定資産については老朽化に伴う維持・管理費や、建て替えに伴

図1 大分県漁協の財政状況(貸借対照表)

現在(平成14年度)		将来(合併しない場合)	
借方 (資産の部)	貸方 (負債の部)	借方 (資産の部)	貸方 (負債の部)
現金当座 308万円	負債総額 334万円 (組合員の貯蓄)	現金当座 308万円 →減少	負債総額 334万円 (組合員の貯蓄) →減少
固定資産 529万円	(資本の部)	固定資産 529万円 →増加	(資本の部)
固定資産管理 10,834人 31万円	組合員と出資金	固定資産管理 10,834人 →減少	組合員と出資金
固定資産管理 71万円 (内44万円)	正組合員 6,697人	固定資産管理 71万円 →増加 (内44万円)	正組合員 6,697人 →減少
負債総額 25万円/年	漁船台数 4,137人	負債総額 25万円/年 →増加	漁船台数 4,137人 →減少
その他 31万円	剰余金 2,600万円	その他 31万円 →減少	不足金の発生!!

組合員の負担増

う新設費用等が増加するため、当分は減少しませんが(図の水色部分)。その結果、自己資本部分で従来見込めた剰余金(図の緑色部分)がなくなるばかりか不足金(図の赤色部分)が発生し、組合員の負担増につながる恐れがあるのです。

漁協間の財務状況の格差は依然として問題でしたが、県内の漁協全体として考えれば、早期に一括支援を行って一部漁協の繰越欠損金を解消し、一県一漁協を実現することが不可欠でした。また、資源管理体制の強化による高い生産性を目指した地域漁業振興を確立し、経営環境の変化や他業態との競争激化に打ち勝つためにも、制度体系の抜本的な改革が必要だったのです。さらに、組織規模の拡大によって漁業者の発言力を強めることや、県内の経営資源(人材、施設、資金)の効率的な再配置によって、組合員に対するサービスを向上させることも重要でした。

「当初は、役員や組合長の間でも合併の必要性がなかなか理解されませんでした。当時の合併推進室職員が分かりやすい資料を作って粘り強く説得した結果、最終的には賛同を得ることができました」

こうして「大分県一漁協」の旗印のもと、平成十四年四月に新生大分県漁協が誕生しました。新漁協は「組合員所得の向上」をメインテーマに掲げ、組織規模を活用して「魚を増やし、魚価を上げる」取り組みに注力しています。

「漁業を魅力ある職業とし、組織の基盤である新たな漁業者を育成することで、漁協の力も増す」という好循環を目指しています。



できるところから取り組む！ 合併は挑戦の第一歩

大分県漁協は、平成14年4月に県内27漁協が合併し、新たなスタートを切りました。県信漁連(為替業務など信用部門の一部)の合併は遅れていましたが、漁協単位での全国銀行協会(全銀協)への加入が認められたことから、平成16年9月、これらの業務の取り込みも完了し、全国初の本格的な一県一漁協として発足しました。合併の背景や経緯について、大分県漁業協同組合経営管理部経営管理課の新川哲浩課長に伺いました。



段階的な合併から 一県一漁協に方針転換

当初、県と県内系統組織(県信漁連、県信漁連、地区漁連および二十七沿海漁協)では、県内を八つの自立漁協にまとめ、その実現後に一県一漁協を目指す方針を定め、平成十年に「大分県漁協経営強化基本方針」を策定しました。新川さん

はその後の動きを次のように説明します。

「漁協間の財務状況の格差や、隣接漁協との感情的な対立などが原因で、八漁協への合併は遅れていました。一方で、漁協を取り巻く環境の変化は予想以上に激しく、八漁協構想を経ては追いつけないことも分かってきました。そこで、平成十二年に大分県漁

協合併推進室を発足させて調査・検討を重ね、その年の組合長会議で、平成十四年の大分県単一漁協の完成を目指すことを決定したのです」

合併推進室がまとめた一県一漁協の新体制が必要な背景には、次のような要因がありました。

背景1 組合員の減少

平成元年度には五十〜五十九歳が最も多かった正組合員の構成は、年月の経過とともに一層の高齢化が進み、平成二十一年度には六十歳以上の高齢者が約六割と予想されます。正組合員も四割近く減少し、特に六十歳未満はわずか千七百人ほどとなる見込みです。

背景2 漁協事業総利益の減少

正組合員の減少に伴い、事業総利益も減少し、その結果、合併せず現在の体制を維持した場合、各組合員の負担は平成二十一年度で平成十三年度の約六倍にもなると試算されます。

背景3 認定漁協制度の導入

国や県などの行政機関は、一定規模以上の漁協に施策を

**合併後の課題は
組織・システム両面の
改革で乗り切る**

一県一漁協の早期実現を優先したため、どうしても準備期間が短くなり、合併してなお残る課題もありました。

課題1 支店間の格差が解消しない

支店間に組織、事業運営両面の格差が存在し、地域特性を發揮する事業展開や事業の高位平準化が思ったほど進んでいません。

課題2 本店の指揮系統が浸透しない

経営管理手法としての支店独立採算制が拡大解釈されてしまい、本店の指揮系統が支店まで浸透せず、事業推進や事務処理の面で各支店まみちの対応が残っています。

課題3 支店間の垣根意識が消えない

混乱を避けるため、本店には旧漁運職員を、支店には旧漁協職員を配置したため、旧組織の意識からの脱却が難しく、支店間の垣根意識も払しょくされていません。

課題4 間接部門のコストが増加した

会計システム等の電算システムが未整備のため、間接部門のコストが一時的に増加しています。

図2 組織改編による指揮命令系統の構築

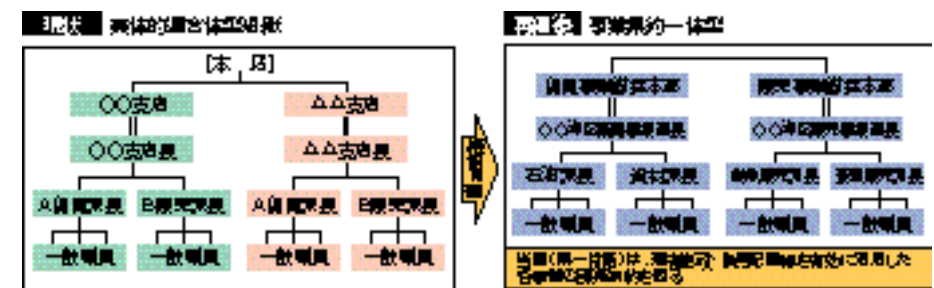
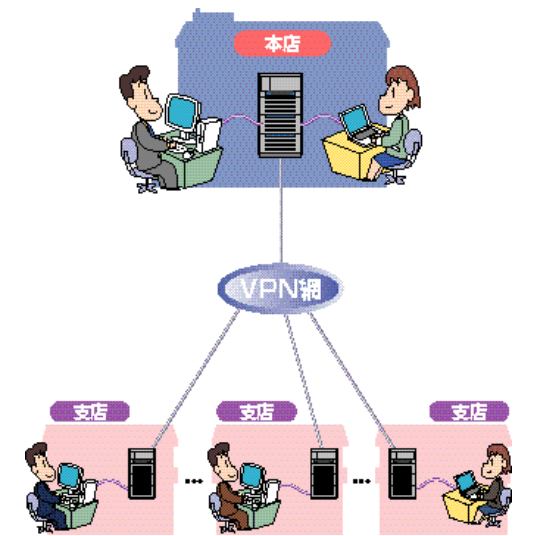


図3 大分県漁協統一電算システムについて



**合併が可能にした
新たな事業展開**

中・高級魚を多く扱う大分の漁業ですが、資源の減少に伴う漁獲量の落ち込みや、国内の景気動向による量販店の客単価の低下、さらに低価格の輸入魚の増加などによって魚価は頭打ちとなっており、漁業収入も低迷しています。

厳しい状況下で漁業経営を維持するには、生産物の高付加価値化を図ることで魚価を向上させ、漁業収入の拡大に結びつける必要があります。こうした中、合併効果により新たな事業展開の可能性も見えてきました。

展望1 経営管理面のネットワーク化

漁協全体の人材、施設、資金、情報を一元管理できるようになりました。県内各地域の支店の連携がスムーズになり、臨機応変な人事異動や人的交流も可能になりました。

展望2 販売戦略面のネットワーク化

ED（電子情報交換）（Electronic Data Interchange）標準化された規約に基づいて電子化された注文や請求書などの文書を取り取りすること。また、これらの受発注情報を利用して取引を行うこと。

流通面では、支店間で重複している物流の一本化を検討中です。また、長崎県や福岡県の漁運と連携したサブライチエーターの構築も進めています。

展望3 直売店経営の拡充

県内に二店舗ある「おさかなランド（直販店）」を中心とした県内外の直販店の拡充を目指しています。平成十五年には、「銀たちの郷（現「道の駅くにさき」内）」を開店しました。

展望4 県や国との意見交換の進展

一村一魚運動の推進などを通じ、県との連携を深めています。漁協全体の意見を集約して県に伝えることが可能になりました。

展望5 新技術の活用による商品開発

誘電凍結（7）という新しい冷凍技術の活用により、生と比べ風味、食感ともに見劣りしない商品の出荷が可能になりました。例えば、「国東マダコ」は関東や関西の生協で通年メニューとして定着しています。

- 5 ED（電子情報交換）（Electronic Data Interchange）標準化された規約に基づいて電子化された注文や請求書などの文書を取り取りすること。また、これらの受発注情報を利用して取引を行うこと。
- 6 サブライチエーション 生産から消費に至るまでの、流通における一連の供給プロセスを一貫したシステムとしてとらえる考え方。
- 7 誘電凍結 食品に含まれる水の分子を振動（磁場共振）させて氷点下でも凍らない状態を保ち、マイナス50℃以下で一気凍結させる技術。氷結層の発生を減少させ、細胞破壊を極力抑えることで、解凍時のドロップ（つまり栄養分）の流出を防止する。

**成果を描くことが
合併への第一歩**

近年の漁業を取り巻く状況を考えると、中小規模の漁協の合併は避けられない流れです。新川さんは、合併を検討中の漁協に次のようなアドバイスを送ってくれました。

「課題を数え上げていたら合併は実現しませんし、合併をしないための課題（理由）とも受け取られかねません。できるところから取り組むこと

が大切です。合併によって可能となる新しい事業展開や、その具体的な成果を思い描くことが、合併を成功に導く第一歩なのです。」





おさかなランドわさだ店・アクロス店 店長 矢守裕介さん

矢守裕介さん

「小さな市場に通い他にはない品ぞろえを」
 おさかなランドの一日は夜明け前に始まります。仕入れ先は県内数カ所の市場。矢守さんは、他の仲買人に互して次々に魚を競り落としていきます。「魚の太り方で、旬を厳しく見極めます。夏場なら氷の使い方もチェックします。小さな市場に毎日出かけることで、よそにない魚も手に入り、商売がしやすくなるのです」

「漁協の魚屋さんらしい品ぞろえを」
 付けてやから揚げは誰でも知っていますが、塩焼きも意外においしいのです。たくさん食べてもらうには、おいしい食べ方を広めることも大切ですが、本当に美味しい魚なら、子供も自然に食べるはず。矢守さんは、魚を「食べやすく」して売ることはしません。「最近はやりの『骨なし魚』は大嫌いです。あれでは子供がますます食べなくなり、大きな魚の切り身も売れない。『漁師の魚』とは違います。ヒメイチやトラハゼなど、スーパーならポイルして売られる小魚を、生でたくさん売りたいですね」



お問い合わせ先
 おさかなランド
 〒870-1198 大分県大分市玉沢楠本755-1 トキ八わさだ店内
 TEL 097-588-8845 FAX 097-588-8771
 URL http://www.JF-oita.or.jp



魚好き集まれ！ 漁協直営の「魚屋さん」

おさかなランドわさだ店・アクロス店

大分県漁協では、魚の地産地消を進めるため、大分市内に直販店「おさかなランド」2店舗を展開しています。県内の漁港から毎朝捕れたての魚を直送、漁協直営店ならではの地の魚を低価格で販売しています。小学校の給食に魚を供給するなど、魚食普及のためのPR活動も行っています。わさだ店、アクロス店を統括する矢守裕介店長にお話を伺いました。

小さな市場に通い他にはない品ぞろえを

「魚の太り方で、旬を厳しく見極めます。夏場なら氷の使い方もチェックします。小さな市場に毎日出かけることで、よそにない魚も手に入り、商売がしやすくなるのです」

「漁協の魚屋さんらしい品ぞろえを」
 付けてやから揚げは誰でも知っていますが、塩焼きも意外においしいのです。たくさん食べてもらうには、おいしい食べ方を広めることも大切ですが、本当に美味しい魚なら、子供も自然に食べるはず。矢守さんは、魚を「食べやすく」して売ることはしません。「最近はやりの『骨なし魚』は大嫌いです。あれでは子供がますます食べなくなり、大きな魚の切り身も売れない。『漁師の魚』とは違います。ヒメイチやトラハゼなど、スーパーならポイルして売られる小魚を、生でたくさん売りたいですね」

地魚を丸のまま並べ、要望に応じて調理する

「販売を考えれば切り身の方がもちりますが、鮮魚の基本は対面販売すなわち対話です。流通や販売管理のIT化が進んでも、昔ながらの会話は欠かせません。うちでは、ハモやアナゴもそのまま店頭並べ、お客さんに頼まれれば、その場で骨切りなどの調理をします」



「販売を考えれば切り身の方がもちりますが、鮮魚の基本は対面販売すなわち対話です。流通や販売管理のIT化が進んでも、昔ながらの会話は欠かせません。うちでは、ハモやアナゴもそのまま店頭並べ、お客さんに頼まれれば、その場で骨切りなどの調理をします」

店の方針に共感する常連客が集まった

「直営店の強みは、漁師と直接話ができることです。魚の旬やお薦めの食べ方などの情報も豊富に入ってきます。例えばミスガレイなら、煮」

「直営店の強みは、漁師と直接話ができることです。魚の旬やお薦めの食べ方などの情報も豊富に入ってきます。例えばミスガレイなら、煮」

「通の魚屋さん」にすることも必要かもしれませんが、でも、漁協の直営店としては、できれば小魚や丸のままの地魚を並べたいですね」
 採算を取るのも一苦労ですが、鮮度がよく、おいしい魚だけを売りたいという信念は変わりません。

給食で地産地消を推進 東京や福岡への販路拡大も進行中

「主菜が一食八十円以下と制約が厳しく、県や漁協の補助で何とか続けている状況です。『子供のころ魚を食べた人は、大人になっても食べ続ける』という調査結果もあり、将来にわたり地域に魚を売るための大切な取り組みです。また、最近では東京のイタリヤ料理店などへの直販も始めました。小口の個別配送で、オーナーシェフのこだわりの産直スタイルに応えます。漁協としても重要な販路なので、時期ごとに捕れる魚の種類や量」

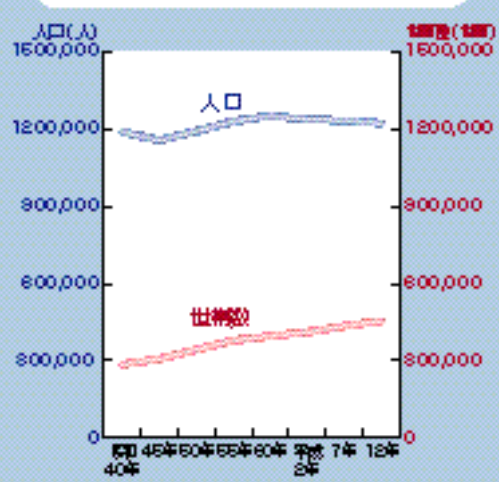
「さらには脂の乗りや他県産との比較といった細かな特徴に至るまで把握して、お薦めの魚を選んでいきます。今後は、福岡など県外にも出店したいという矢守さん。現在は輸送経費がネックですが、漁協合併の効果で流通の効率化が進めば、そう遠い夢ではないかもしれません。『お客さんを魚で楽しませてあげたい』という言葉に、漁協の販売を一面で支える「おさかなランド」の心意気を感じました」

DATA PAL

大分県

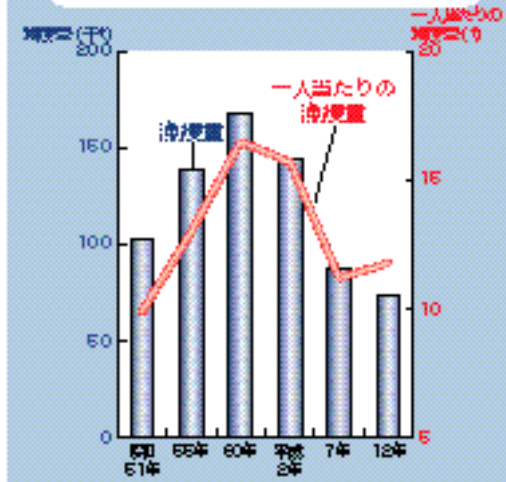
お問い合わせ先 / 大分県農林水産部
〒870-8501 大分県大分市大手町3-1-1
電話 097-536-1111 URL http://www.pref.oita.jp/

人口と世帯数の推移



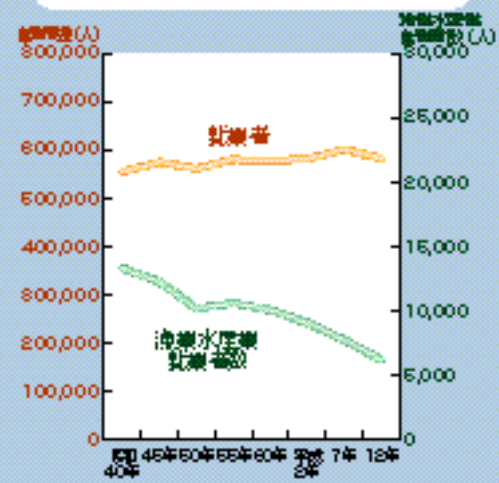
出典：国勢調査より

漁獲量と漁業水産物産者一人当たりの漁獲量



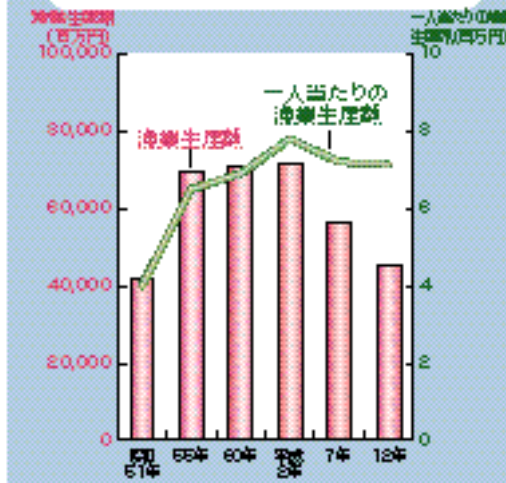
出典：水産庁発表より

就業者数・漁業水産業就業者数



出典：国勢調査・全業従事者調査より

漁業生産額と漁業水産物産者一人当たりの漁業生産額



出典：国勢調査(漁業・水産物生産従事者)より

発電所概要

新大分発電所(九州電力): 総出力229.5kw 運転開始 平成3年6月



水産業の変革を担う漁協の皆さんへ

水産物の産地価格は、最近の十年間で大きく下落し、その傾向はとりわけ高価格種で顕著になっています。国内の水産物供給量が低下しているにもかかわらず産地価格が下落しているのは、輸入水産物の構造的な定着による供給圧力のもとで供給過剰が続いていること、量販店の発達による価格形成が川下主導になってきたことが大きな要因と考えられます。

生産量の減少と産地価格の下落という板挟みの中で、産地の流通形態は先進的な漁協を中心に変わりつつあり、平成に入り産地市場の統合再編が行われています。

輸入水産物への対抗策

このような困難な状況において、いかなる打開策が考えられるか、輸入水産物への対抗策、既存流通の見直し、産地ブランドの構築、消費者の信頼獲得、漁業のサービス化の視点から整理してみました。

WTORルにより、保護主義への逆戻りはあり得ないとの認識のもと、安全・安心な商品供給に徹することが重要です。

産地ブランドの構築

膨大な情報が氾濫するイメージ先行の消費時代においては、商品差別化・個性化が非常に効果的であり、その差別化と消費者の信頼の結合がブランドとなります。実態の伴った商品供給でブランド力を構築することが、水産物においても重要です。

個性・唯一性の発揮
産地からの情報発信
流通経路全体によるブランド力構築
特定顧客向け商品の開発

多様な流通への対応

産地市場の統廃合により市場規模を拡大し、産地価格形成力を強化していくことが基本ですが、中抜き流通という顧客ニーズに沿った新たな流通戦略にも対応していく必要があります。

消費者市場への直接出荷
直販店・飲食店への直接販売

消費者の信頼獲得

BSF(狂牛病)の問題や度重なる産地偽装問題を契機に食の安全性に対する消費者の要求が極度に高まるなか、食の信頼性確保は企業の生命線になっています。水産物も例外ではなく、生産者はこの点を深く認識する必要があります。

しかし、この安全・安心の提供こそ、輸入水産物に対する差別化であり、産地ブランド構築の格好のチャンスとなるとの共通の認識が、産地の生き方を変えていく原動力になると考えられます。

生産者の顔が見えるしくみづくり
産地表示の適正化
流通経路のトレーサビリティの構築
産地認証システムの導入

漁協変革への期待

このような産地の対応を可能にする中心は漁協です。市場業務や手数料徴収の段階の販売活動に止まることなく、本来の販売活動の中心を担う必要があります。また、中小漁業者を束ねるのが漁協の使命ではありますが、中抜き流通等の新しい販売戦略による収益の確保やそれに伴うリスクの分散、安全、安心な水産物の供給と生産履歴情報の開示を担いうる漁協組織へ発展していくことが求められています。

具体的なポイントは、次の通りです。

新たな戦略性を持った販売活動
生産履歴による安全・安心を提供できるしくみの構築
漁協職員の販売能力の向上と人材確保
一定規模以上の職員を有する組織への統合再編
漁協の指導層・職員・組合員間の一層の信頼感の確立

(地域のひろば)編集室