

生協等消費者組織との交流

八重山支庁農林水産振興課

1. 目的

平成10年9月から八重山漁協でセリ市場が開設された。当初は仲買も多く、魚価も高く漁業者にも好評であったが、最近では仲買の減少、魚価の下落、セリに揚がる魚の減少という悪循環にはまっている。天然魚に加えて、平成10年度より石垣市八島町に魚類養殖場も完成し、魚類養殖（主としてヤイトハタ）が行われるようになったが、販売先、販売価格等で漁業者は未だに苦労している状態にある。そこで八重山の魚が消費地でどのような評価を得ているのかを調べるために、消費者の声を直接聞いている大型小売店舗と仲買人に聞き取りを行った。

2. 交流先

- ・サンエー流通センター
専務取締役 中西 淳氏
バイヤー 南風原正氏
- ・魚しげ 上原明彦氏

3. 日程

平成12年3月1日

- 11:00 サンエー流通センター
- 14:00 魚類養殖生産者会議

平成12年3月2日

- 10:00 糸満おさかなセンター
- 12:00 沖縄市漁協パヤオ直売店
- 13:30 魚しげ
- 15:30 「いゆまち」編集部

4. 参加者

八重山漁協 青壮年部 仲田森浩

西里政晃

上間康弘

八重山支庁

山田真之

5. 交流内容

(1) サンエー流通センター

・天然魚について

サンエーでは八重山漁協から送られてくるものは、セリが行われている場所から「石垣産」として売られている。宮古・石垣は産地のイメージが強いため客はよい印象を持っているようである。漁協から直接買う場合のみ漁協名を使用している。現在は仲買を通して購入している。石垣の仲買が競り落として送ってきたものは鮮度がよい。県漁連に送ると1日遅れになるために鮮度が落ちる。現在の八重山漁協のセリでは魚が集まっていない。魚が集まれば全部八重山で買ってもよい。アカマチ等の高級魚も扱いはするが、値段が高く、輸入品に負けてしまう。

・養殖魚（ヤイトハタについて）

平成11年度は漁業者から直接2トン、仲買を通して2トン、合計4トン八重山のヤイトハタをサンエーで販売した。ヤイトハタの売り方としては主に魚汁用としてぶつ切りにして、100g198円程度で販売した（天然物は100g258～298円）。特に12～1月は重点販売として全店舗で販売した。販売しやすい大きさは1.5～2kgで一匹もしくは半身でパックした。ミーバイ（ハタ）は沖縄県内では高級魚であり、そのミーバ

イが養殖物でも100g200円を切る値段で販売されると消費者の購買意欲をそそる。今年度に送られてきたものは鮮度がよく、血抜きもしっかりされていたために身が白く、値段も手頃であった。魚体色が黒色なのもユダヤミーバイに似ていてよかったと思う。

県外の系列グループでも今年度2トン程度販売した。ハタを食べる文化を持つのは全国でも和歌山・大阪・福岡・沖縄の4県しかない。和歌山ではクエの、福岡ではアラの代用品として食される。大きさ、値段に付いても県内とほぼ同じものが好まれる。

(2) 魚類養殖生産者会議

県内の養殖場(羽地、運天原など)ではマダイやスギ(クロカンパチ)が主流となっているようである。マダイは3月2日の県漁連市場では、大型(1kgサイズ)で800~900円、小型(500g)サイズで1,000~1,100円程度で競り落とされていた。スギに関しては成長が早く(一年で4~5kgサイズ)、県漁連が全量買い取りを行ってくれるために販売を考える必要が無く、人気があるようである。八重山で主力のヤイトハタに関しては、淡水浴等の手間からか、本島内で蔓延しているイリドウィルスによる大量斃死のためか、どの養殖漁業者もあまり主力としては考えていないようである。

(3) 魚しげ

・天然魚について

八重山のセリは電灯潜りのものが中心で、そういったものは本島内の単協で競り落とせるため、あえて八重山で購入する必要がない。値段も県漁連市場で購入するより安い値で競り落とせるが、輸送コストを考えるとトントンになってしまう。現在の八重山のセリ(日曜日から金曜までの朝9時から)では魚が店(魚しげ本店:沖縄市諸見里)につくのは昼過ぎの2時か3時になっ

てしまう。そのころには店から業者(ホテル、居酒屋等)への配達が終わっており、八重山からの魚は一晩店で寝てしまう。セリ時点の鮮度がいくらよくても結局鮮度が落ちてしまえば客は納得してくれない。鮮度のいいものは単協をまわって買い付ける事ができるので、今は八重山では魚はあまり仕入れない。

セリの時間が変わればまだ八重山の魚の優位性が示せると思う。県漁連と同じ時間(朝5時半)か、もっと早い時間にやれば県漁連の魚の量や種類に惑わされることなくセリができる。

・養殖魚(ヤイトハタ、シャコガイ)について

魚しげで扱った八重山のヤイトハタは2kg前後のものがメインで主に生協等の量販店で使用した。ヤイトハタは売りにくいとの評価を得ている。値段が高く、味の評価が悪い。生協は各組合員が味にこだわっていたり、安全性に配慮しているためか手にはいる限り天然魚を欲しがる。悪天候が続いたりして天然物が手に入らないときのみ代用品として養殖物を販売する。魚しげで量販店以外に出す場合、養殖物は活魚でしかとらない。味にこだわる店の場合は養殖物は受けつけてもらえない。5~7月は産卵期で天然物が多いため、養殖物を出すなら冬場がよい。これはヤイトハタ、タマンに共通する。

量販店に出す場合、ブランド化が重要になる。「作って売る」だけの時代というのは10年前に終わっている。例えば生協ではブリの委託飼育をしている。稚魚の段階から餌の指定等を行い、安全な、生産者の顔の見える魚として販売している。この例は生協が全国組織だからできるいけす買いはあるが、このようにブランド化すれば値段等の向上も図れる。例としてはビタミン

などの栄養添加や、身質・脂質のデータを明らかにする。

ヤイトハタは大坂の市場にも出荷したことがあるが評価は低かった。南方からの輸入品に似たようなものがあり、値段で負けていたらしい。

シャコガイに関しては、ヒメジャコについては需要が多い。むき身（正味）でキロあたり7,000～8,000円で売れる。ヒレジャコについてはうちの客には販売できない。味についてかなり厳しい評価をもらった。

6. 所感

サンエーという大規模小売店舗と魚しげという魚専門の仲買に八重山の魚の評価を聞き、かなり厳しい評価をもらった。天然魚に関しては、八重山漁協のセリ市場開設直後は「八重山直送」

ということで沖縄本島内のスーパー等ではブランド化を図っていたが、今回話を聞いた限りではあまり見られなくなっている。現在は八重山漁協のセリ市場の仲買減少から、セリへの魚の水揚げが減少し、八重山の漁業者も泊の県漁連市場への出荷が主となっているために、「八重山直送」というブランドが使用できなくなっているようである。養殖魚についても現在は天然魚の代用品という立場でしかなく、天然魚のない季節に出荷しないと、天然魚との競合で値段がたたかれ、天然魚のない時期にしても養殖物を県漁連市場に100kg以上送ると、値段が持たないというのが現実である。

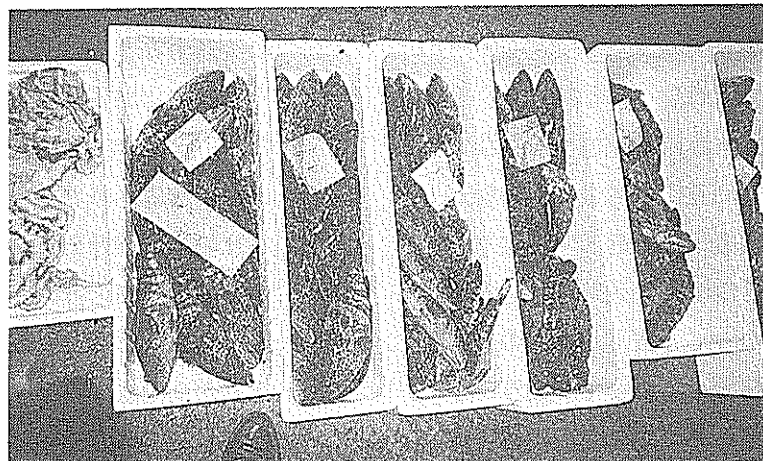
今後漁家の所得向上のためには八重山漁協のセリ市場の体制の改革、養殖魚のブランド化等、漁協を通じて取り組んでいかなければならない。



サンエー本社ビル前にて



魚類養殖生産者会議の様子



泊県漁連市場に出荷された石垣の養殖ヤイトハタ



「魚しげ」本店前



糸満おさかなセンターを視察