

沖縄県における水産物流通の現状と課題

中村 勇次

本県の水産物流通は、景気の動向、輸入水産物の増加等で市場価格が低迷し、漁業者にとっては非常に厳しい状況にある。特に基幹水産物のモズク・ソデイカについては、在庫をかかえ価格が暴落するなど極めて憂慮すべき状況にある。

本県水産業振興に当たっては、漁業者が生産意欲をもって生産に励める価格の維持を図ることが緊急の課題となっている。そのためには、生産者、流通業者、消費者が三位一体となって、新しい時代に即応した水産物流通体制の構築がもとめられているものと思われる。

このような状況に対応し、「沖縄県における水産物流通の現状と課題」と題して、それぞれのパネリストの立場で意見を述べてもらうとともに、フロアーの皆さんと意見を交換しあい、水産物流通の現状を打開し、21世紀に向けた魅力ある水産業の確立を図りたい。

1. 基調講演

テーマ

「沖縄県における水産物流通の現状と課題」

上原 政幸 有限会社沖縄地域ネットワーク社 発行者

【経歴】

- 1959年 石垣市に生まれる
- 1983年 農林水産省水産大学校卒業
同年、水産食品専門誌記者を経て
- 1993年 沖縄水産ネットワークマガジン「いゆまち」を創刊 同誌発行者
- 1996年 沖縄地域ネットワーク社設立
- 1999年 琉球大学非常勤講師（産業社会学原論）を努める

今回のタイトルにあるような「沖縄県における水産物流通の現状と課題」は、スケールが非常に大きく、流通と言ってもソデイカ・マグロ・モズク等それぞれの産物によっても違われ、県内流通・県外流通というとらえ方でも違ってくる。また、沖縄には県内の需給状況を把握するデータが無い。モズクやクルマエビでは、過去からのデータの蓄積があるが、このようなことから沖縄にはサプライチェーンを見る専門家が必要である。沖縄の産物は、基本的に大量消費・大量流通に乗りにくい。なぜなら、種類は多いが数量がそろわないことが多く、そのようなことから沖縄では小口販売を行った方が有利である。このような沖縄の産物は、本物志向・機能性が高い等のことから時代にマッチしているのではないか。モズクもその中に含まれる。そこで、私は亜熱帯水産マイクロビジネスという考え方を提唱しているが、これは、沖縄の自然地理的特性（亜熱帯特性）を生かしたビジネスである。これは、沖縄が持つ亜熱帯特性は、日本の他府県が持ち得ないほとんど唯一の比較優位財との考えを元としている。また、マイクロビジネスとは、地域の人材と資源を基盤にした、アイデアを生かした、大きくなることを前提としない、SOHOの進化型、LOW-RISK LOW-RETURNの考え、環境・人・物が維持可能なビジネスのことである。流通を考える前に、県内の漁業生産の状況を見ると、県内漁業生産量は3万トン弱で増減は海面養殖によるところが大きい。特に海面養殖においては、モズク養殖の占める割合が大きく、モズク養殖の動向が漁業生産量の動向に大きく影響している。また、各資源の動向を見ても横ばいや右肩下がりのものがほとんどである。続いて消費動向につ

いては、家計調査を総合事務局で行っているが、10年前に比べると消費の傾向が大きく異なってきた。例えば、沖縄はコンブの消費が多いと思われがちだが、10年ほど前から全国一ではなくなっている。流通を考えると、1人1人の消費の状況を把握することも大事である。また、近年水産物直売施設が各地でできているが、その動機としては、価格決定権の主導権確保・漁協セリ市場の漁価安定志向・新たな経済事業の創設等である。しかし、水産物直売施設の中にはうまくいっている地区、うまくいかずにつぶれてしまう地区があり、その違いは、責任者の経営能力・人材確保・悪天候時の対策（商品の品揃え）・プレゼンテーション等がうまくできているか否かに掛かってくる。また、これからは県内水産物の需給についてのネットワークが必要ではないか。特に悪天候時に、魚が足りない地区があれば魚が余る地区もあるので、このようなネットワーク作りは是非必要である。最後にまとめとして、①比較優位性：沖縄県という恵まれた環境を生かしたビジネスの展開、②安全・安心：雪印製品でもあったように製品の安全性が求められてきており、沖縄県で生産し流通している商品では強みである、③需給のバランスを如何に取るか：需要と供給のミスマッチが見られるため、売れる商品を大量に作るようにする、④マイクロビジネスの考え方を生かしたモズク：前段で説明したとおりの沖縄の地域優位性を生かした小口販売を行うことで、沖縄にマッチした産業を創出できるのではないか。

2. コーディネーター

上原 政幸（うへはら まさゆき）

3. パネリスト

上原 亀一

八重山漁業協同組合代表理事組合長
當山 清

沖縄鮮魚卸流通協同組合理事長

新城 武

久米島漁業協同組合参事

松沢 正明

大日本水産会企画課長兼おさかな普及協議会事務局長

4. パネリストの意見集約

パネルディスカッションは、「沖縄県における水産物流通の現状と課題」をテーマに4名のパネリストと上原政幸氏をコーディネーターに迎えて行った。八重山漁協組合長上原亀一氏からは、八重山の水産業の現状と2割という多大な販売経費が問題であり、水産物の安定供給に向けて急速冷凍設備の設置が急務だと訴えた。沖縄鮮魚卸流通協同組合理事長當山清氏からは、県漁連市場は、マグロ・小魚に大別され、小魚のほうは市場機能的にも比較的うまくいっているが、マグロの場合大漁・不漁があるので価格安定性がない。不漁でもマグロの需要はあるのでどうしても冷凍物が入ってきてしまう。市場機能として流通を考える場合はどうしても県内外を含めて考えていかなければならないとのことであった。久米島漁協参事新城武氏からは、久米島での出荷にかかるコストの内訳を報告してもらい、組合が手数料を軽減して漁業者に掛かる負担を下げている試みを紹介して頂いた。また、このような経費を漁業者だけに負担させるのではなく、それに関わる関係者全体でコストの共有化を図ってはどうかとの提案があった。大日本水産会企画課長松沢正明氏からは、全国的に食品の消費は3~4年前にピークに達し、現在ほどの食品も消費が減少している。このように縮んでいくマーケットで競争していくには、水産物を消費させるために肉を食べることをやめさせるくらいの厳しい競争を行っていかねばならない。サプライチェーン等の取り組みに関しても水産業界は遅れ気味であり、このような取り組みをしていくべきだと訴えた。その後、

会場との質疑応答でも、産地表示の問題について、サプライチェーンマネジメントについて、輸入水産物の問題、市場の荷受け人手数料について等の様々な質問が寄せられ、盛んな意見交換が行われた。最後にコーディネーターの上原政幸氏より、このような厳しい現状ではあるが、先を読んで対応していくことや水産業界が遅れ

ているサプライチェーン等の取り組み、地産地消を基本理念に地域の需要と供給のバランスを考えて本土市場を考えることが必要である。また、この様な県全体の流通に関することを漁業者も含めて議論できる場を年に数回でも開くべきであると締めくくった。



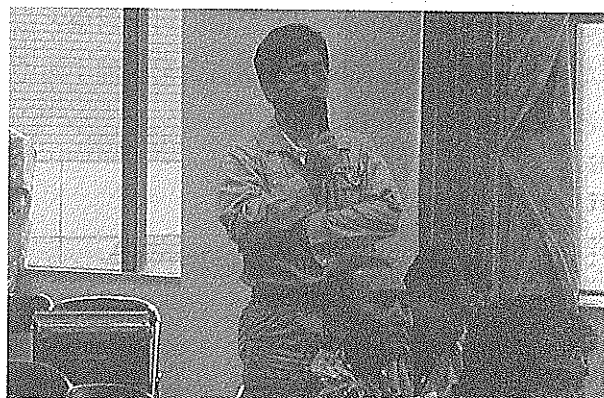
基調講演をして頂いた
(有)沖縄地域ネットワーク社 上原政幸氏



多くの方が出席したシンポジウムの様子。



パネルディスカッションの様子。右からコーディネーターの上原政幸氏、パネリストの上原亀一氏、當山清氏、新城武氏、松沢正明氏



会場とも盛んな意見交換が行われた。