

人と魚と海のネットワーク <b>香川県漁連ホームページ</b> http://www.jf-net.ne.jp/kagyoren/ E-mail:gyoren@kagawa-gyoren.or.jp		 高松市北浜町 8 - 25 TEL 087-825-0350 FAX 087-851-0699 J F 香川漁連
--	--	---

## のり共販結果

平成 15 年度乾のり共販は、3 月 29 日をもって終了した。

本会の共販実績は、6 億 83 百万枚（前年比 116%）、金額 67 億 26 百万円（前年比 148%）、平均単価 9.84 円（前年比 2.12 円高）であった。

今漁期は、採苗・育苗とも概ね順調に行われ、高水温による本張りの遅れ、日照不足による伸び悩みや芽傷み等若干みられたものの 12 月の生産は、栄養塩があり相場も強く比較的好調であったが、年明け以降栄養塩が低下し、2 月になって色落ちが見られ網の撤去が早まり、3 月まで生産できたのはごく一部の浜のみであった。

共販実績（3 月 31 日現在）

		H15年度	H14年度	前年 対比(%)
香川	枚数(百万枚)	683	588	116
	金額(百万円)	6726	4542	148
	単価(円)	9.84	7.72	127
全国	枚数(百万枚)	7993	8751	91
	金額(百万円)	84355	84423	100
	単価(円)	10.55	9.65	109

## 県が食の安全・安心基本指針を策定

県は 4 月 9 日、食品の安全に関する施策の方向性を示す「香川県食の安全・安心基本指針」を発表した。県民の健康保護を基本に県、事業者、消費者の責務と役割を明確にした。具体的な行動計画を食品の生産、流通、消費の各段階ごとに策定。水産関係は「香川県農林水産物の安全・安心確保計画」を毎年度作成し、水産用医薬品、養魚用飼料、魚網防汚剤・酸処理剤の適正使用、養殖履歴の作成、トレーサビリティシステムの導入などについて指導・監視する。

## 漁協合併の挑戦！

### 市場統合等新たな販売事業への挑戦 土佐清水市漁協の取組み

#### 《6 漁協の広域合併漁協誕生》

平成 15 年 4 月 1 日土佐清水市 6 漁協が合併し、土佐清水市漁協の誕生となった。

当漁協の所在地は、高知県の西部地区の清流四万十川から更に西地区の足摺岬の下にある。

正組合員は、1,667 名、准組合員は 1,145 名の合計 2,812 名であり、販売取扱額は約 32 億円で沿岸漁協では県内一の水場高である。

合併後の漁協の経営は“販売事業の魚価向上にある”をモットーに進めてきた。

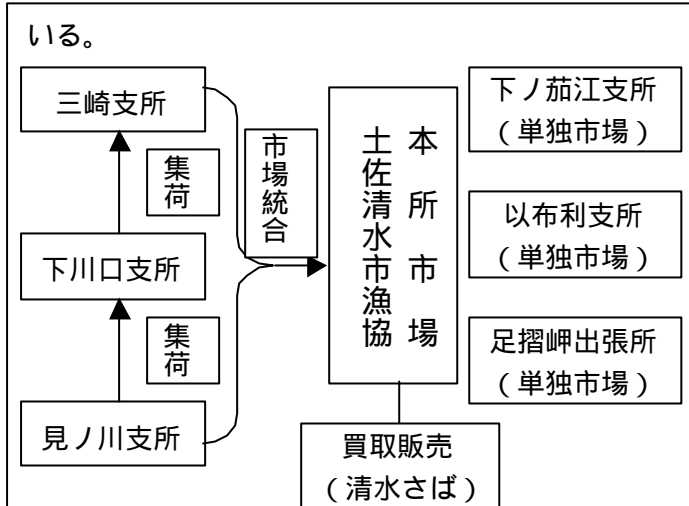
合併経営計画の販売事業の主旨は 集荷販売システムの構築、清水市場の機能強化、ソウダカツオの需給調整と販売促進、新たな流通販売への挑戦、優秀な販売担当職員の育成等を目標に掲げ、これに向かって現在奮闘中である。

しかし、現在の水揚げ状況は、特に昨年から減少がひどく（土佐清水市漁協の主要品目である清水さば（ゴマサバ）、ソウダカツオ（メジカ）が大半を占めている）13 年度が 20,482 トン・金額 3,601 百万円であり、14 年度 9,781 トン・金額 2,513 百万円と、前年比金額で約 70% と水場高が大幅に減少している。またその上魚価も安く 10 年前の半額ともいわれており、漁業者にとっては大変厳しい状況にある。

こういう状況の下で合併をしたわけであり、魚価問題は漁業者にとっては死活問題であるため、特に合併漁協の販売事業の成功については、最重点課題と捉えていた。

#### 《合併漁協の販売体制》

土佐清水市漁協合併時には、本所市場を含め 7 市場があり、詳細は後述するが、このうち、三崎支所、下川口支所、貝ノ川支所の 3 市場を本所市場に統合して運営している。下ノ加江支所、以布利支所、足摺岬出張所の 3 市場は単独で、市場運営を行っている。また、これも後述する清水さばの扱いについては、本所で市場を通さず、漁業者から買取を行って



**《合併漁協の魚価向上を目指して産地市場統合を推進》**

合併する条件という魚価アップが第一であり、これをいかにクリアするかが鍵であった。魚価アップするには第一が仲買人の誘致であり、第二が入札時間帯、第三が産直の販売と量販店との提携であり、更に第四が優秀な職員の育成である。

そして最後が新たな拠点市場の構想でこれの実現である。これには 立地条件として、幹線道路に近く交通事情が良好であること、荷捌所や集出荷に必要な敷地面積が確保できること。機能として、鮮度保持や荷捌き作業の省力化に必要な設備が必要なこと、市場情報の迅速な提供が可能なこと、衛生管理への取組みが必要であること、市民や観光客が新鮮な水産物を直接購入できること、製氷・給油等の関連施設があることが必要であり、この拠点実現については、長期的な計画となる見込みである。

**《本所市場への集荷・統合の開始》**

市場統合を進めるにあたって、当初は全支所の魚を本所へ集荷することで協議したが、東部地区の下ノ加江支所が6億円の水揚げのうち90%がソウダカツオであること、搬送中の鮮度落ちと、魚価に対する不安から反対し、以布利支所は定置網が主体であり、様子を見たいということから見送り、西部地区(3支所)のみの集荷事業となった。

西部地区の地区説明会を開催し、陸送による集荷事業について説明をしたところ、集荷事業に於いて、鮮度保持と荷造りに対して不安が出て、いい返事はなかった。しかし、何とか西部地区のみでもしなければならぬと、半ば強引に実施することにした。ただ始める前には、本所の担当課長、関係3漁協の責任者と市役所との6名で打合せを行い問題点を検討し、特に定置網のある西部の支所の理事(旧漁協の組合長)には3回の会議すべてに出席を願い協議をした。組合長としても不安でいっぱいの様子だっ

たが、なんとか説得し了解を取付けた。しかし地区の定置生産組合の組合長からは、なかなかいい返事をもらえず、試験集荷を5回行う事にし説得をした。

なお、各支所から本所への集荷時間は20分程度であり、漁協で購入したトラックを使用して漁協職員が集荷作業を行っている(集荷料はとっていない)。

**《統合で魚価が向上》**

第1回目は水揚量は少なかったこともあり、順調に集荷作業を行うことができ、入札の結果20%程度魚価が良かったので、組合員にも喜んでもらった。

第2回目になると、地区の定置生産組合の組合長からも声がかかるようになり、本当に良かったと思いい、やるからには、事業への自信と勇気と決断であると思った。

こういふことで、統合市場への集荷事業は現在は順調に推移しているが、漁協の販売事業の展開はこれからであり、先般も漁協の担当部長と市役所の担当、本会の職員とで東北の方まで販路の開拓を求めて出張したが、これから幾度となく試練を乗り越えなくては、本来の販売事業の展開ができないと考えている。魚価向上のため、漁業者のためにこれからもがんばり合併してよかったと言われるようにしたいと思っている。

**《漁連が買参権を取得》**

また、仲買人の誘致については、旧清水漁協時代からの課題で、以前より何回も県内の東部にある大手の水産会社に誘致の折衝を行っているが、同社が清水漁協内にある水産会社(仲買人)に以前から口銭買(問屋制度:他地域からの買い希望者を現地仲買人が一定口銭をとつて、代行する制度)を頼んでいた関係等から、仲買人の新規参入にはなかなか了解が貰えなく困っていた。

私たちも仲買人誘致をクリアしないと合併にならないということ、合併すると県下でも最大の組合になることから何とか合併実現に到達したいことで、漁連内部で検討を重ねたところ、合併組合に対しての支援ということで漁連が買参権を得ることになり、大きく合併に向かって前進した。現組合長にも、この買参権を漁連が取ったことで、合併に到達したとの評価をいただいている。

買参権を取った漁連としては、当初は買った物を売ればよいと簡単に考えていたことから、九州から関東・北陸等の各消費地を回って売れる体制ができたと思いい、買取販売を始めたところ、なかなか思うようにはいっていない。第一に売るところ(消費地)が他の仲買人と重なってしまい、価格競争となって

しまうこと、他の事由としては、運賃・作業人の関係で経費がかかり過ぎるということである。

#### 《漁連買取り販売増で合併漁協へ貢献》

所在地が高知県の最南端であり交通面が恵まれていないことであるが、これについては他社も同様のため何とか方策を考えてクリアしたいと考えている。現在はまだ買取販売が思うように増えてなく四苦八苦しているところであるが、取扱量の増大については消費地への販売が必要であり、今後これの対策も考えていかななくてはならない。

漁連としては現在、土佐清水市漁協から買い取った新鮮な魚を 週一回金曜日に漁連の前で直販をはじめた(朝獲れの魚をその日の夕方には販売できるため鮮度がいいと評判が良い)。今後はこの販売を増やす面から週 2 回くらいにしたいと考えている。もう一点は市内の料理屋と提携をして販売することであり、今年度中には軌道に乗せる予定である。これが軌道に乗れば量販店との提携も視野に入れた検討に入ることとしている。これにより、合併漁協からの買取量が増えれば合併漁協の統合市場の活性化につながり、所期の目的である漁業者の為になると思っている。

#### 《「清水さば」販売拡販へ》

販売事業については、特にゴマサバ(地元では「清水さば」)の販売拡大に従来から清水地区全体で取り組んでいるところである。

ゴマサバの消費地は県内と、鹿児島県の 2 県が殆どであり、このため量が増えたとすぐ魚価が下がり、地元で対応に苦慮していた。

平成 5 年に大分県の佐賀関町漁協に関サバ(ヒラサバ)の取扱について、獲ってきたサバを活かし、これを入札して出荷していることが視察でわかったため、これなら清水さばでも可能と思い、活魚で販売することを決めて施設を設置したものの、これが面積が少ないことと、深さが足りないこと、角型であるため蓄養には向かないことが分かり、今度は丸型で水深の充分ある施設をつくった。

この事業は、漁業者の魚価対策を念頭において始めたものであり、活魚船に冷水機(温度調整機)を設置し、漁協と漁業者の間で、一尾の買取価格を決めて、市場を通さずに漁協の出荷数量に応じた購入数量を決め、漁業者からの購入順番と買取数量を決めている。

当初は 20 隻程度で実施していたが、現在は 130 隻に増加し、一隻当たり 100 尾までの買取をしている。

手はじめに、平成 7 年に岡山県卸売市場に清水さばの売り込みに行ったが、最初は食当りを起こすと試食をしてもらえなかったが、市場の人の協力もあり、試食が進むにつれ美味しいとの声が聞こえるようになり、活魚販売をすることになった。(活魚販売は水槽で活かした魚をメて出荷すること。)大阪市の新日本料理研究会会長の神田川先生に試食を頼んだところ、美味しいとの返事をもらったこともあり、販売について一層自信になった。その後少しづつ販売していたところ、12 年から県内量販店も出荷量が増えてきている。

「土佐清水市漁協」においては合併を機に担当部長を置いて体制を強化し、販路の開拓を漁協、市役所「さば係」、漁連等と連携して行っており、販売量も地元の方の紹介もあり徐々に増えてきているところであり、引き続きその推進を強化していくことにしている。

#### 《共済事業の推進》

合併によって一番伸びているのが共済事業である。三重のくまの灘漁協の事例を参考にし、合併記念キャンペーンを開催するとともに役職員にノルマを持たせ勧誘を行っている。その成果により、土佐清水市漁協が、現在県下のトップを走っている。

#### 《県下 7 漁協実現に向けて》

合併推進チームでは、17 年度内の県下 7 漁協構想達成に向かって頑張っているところであり、現在は 16 年度を目途とする 4 地区の合併を進めている。

今後は土佐清水市漁協を含めた幡多地区(佐賀町、大方、中村市、土佐清水市)の大型合併を平成 18 年 3 月に向かって進め、県内最大の販売事業を更に増大して、県下拠点化構想を踏まえ市場統合を進めていき、漁業者の負託に応えられる販売事業の展開を図ることとしている。(JF 高知漁連発)

平成 16 年 1 月 9 日付全漁連発行「合併等推進ニュース」より掲載

#### 主な行事予定(5/1~5/31)

5月10日(月) 理事会

21日(金) (社)水産振興協会総会

25日(火) 漁協女性部大会

27(木)・28(月) 決算監査

# 新しい組合長紹介

(敬称略)

## 直島漁協

新任 高野 勇  
(平成 16 年 3 月 15 日)



退任 岡田 俊二

## 多度津町高見漁協

新任 門 孝幸  
(平成 16 年 3 月 20 日)



退任 宮崎 栄吉

## 高松市瀬戸内漁協

新任 北野 広治  
(平成 16 年 3 月 30 日)



退任 地濱 稔

# ニューフェイス紹介

### アンケート項目

- 生年月日
- 出身地
- 出身学校
- 趣味

## 漁連

< 経理課 >

### 岩井 俊彰

昭和 5 5 年 1 1 月 2 2 日  
徳島県  
香川大学



映画鑑賞・卓球

< 東京支所 流通開発課 >

### 岩中 義則

昭和 5 6 年 6 月 2 7 日  
坂出市  
独立行政法人水産大学校  
バスケットボール・ビデオ鑑賞



< 東京支所 流通開発課 >

### 喜田 嵩之

昭和 5 6 年 1 2 月 2 7 日  
善通寺市  
岡山商科大学  
スノーボード・サッカー



< 大阪支所 製品課 >

### 中村 泰徳

昭和 5 6 年 1 0 月 3 日  
広島県  
独立行政法人水産大学校  
つり・バンド活動



< 販売事業部 引田加工課 >

### 川原 純一

昭和 5 4 年 4 月 2 1 日  
香川県東かがわ市  
千葉商科大学  
野球・サーフィン



< 販売事業部 販売課 >

### 戸田 智子

昭和 6 0 年 8 月 1 8 日  
さぬき市  
高松商業高等学校  
犬の散歩

