

南では日本竿釣漁期と重複するが、45°N以北では主に8月であろう。両海域とも現在まで竿釣操業は行われていない。

以上のように北太平洋のビンナガ竿釣漁期を伸ばすことができそうである。しかしどの漁場をみても対象となる魚体が4~10kg(3~4歳魚, 2~3kgの2歳魚も含まれる)と若年魚に対する比重が高い。近年主対象が4歳から3歳に移りつつあることは歴然としており「資源の有効利用」の面からすれば良い状態とはいえない。ビンナガ開発がさげばれている時に水をさすようで心苦しいが敢て注意を喚起する次第である。

本報では、紙面の関係で漁場、および体長組成についての多くの図を省略したが、いずれ、詳細な報告については発表する予定である。

参考資料

- オレゴン漁業委員会(1972)ビンナガ漁場図
- オレゴン漁業委員会(1973)沖合ビンナガ調査記録
- 塩浜利夫(1977)昭和51年度マグロ漁業研究協議会議事録(未刊)
- 試験船運営協議会(1976)ビンナガ漁場団
- 田中 有(1973~1976)ビンナガ漁場図

4. 焼津市場からみたこれからのカツオ・マグロ流通の諸問題

増 田 富 士 雄 (焼津漁協市場部)

はじめに

カツオ・マグロの流通の諸問題というテーマは非常に広い範囲にわたるため、これらの問題の中で特に最近注目すべき動きについてスポット的に要点を取り上げて話題を提供したい。

焼津魚市場の水揚の3本の柱は、マグロ、ビンナガと共にカツオだが、カツオは現在では小型の「生船(なまぶね)」を除き、ほとんど100%近くがブライン凍結品となっており、最近ではカツオの鮮魚向に「空冷物」が順調に出廻っているが、その占有率はカツオの総水揚量の5%内外である。

1. カツオの流通について

1) カツオの仕向けについて

焼津魚市場の昭和51年度の冷凍カツオの水揚数量を仕向別に概説すると、

鮮魚向	5%
生利節向	9%
鰹節向	44%
缶詰向	22%
鰹のたたき、佃煮等	12%
日鰹連調整保管分	8%

となるが、上記の仕向別から鰹節の44%と缶詰向22%が冷凍カツオの価格形成に最も大きな比重を占めていることが理解されよう。

2) 冷凍カツオの加工製品について

鰹節の製造は長い歴史と伝統によって日本人の食生活の中に根強く生き続けて来たが、自然食品ブームに乗っ

て安定した市場を確保するに到ったといえよう。

その内容は、みがき節(カビ付)

荒仕上節(カビ付・パック原料)

荒節

に分類されるが、この中で最も注目すべき製品がパック物の登場で、これはカビ付をした「荒仕上節」を自動的に機械で削って窒素入パック詰にした製品で、これは簡便に食卓へのせられる事と製造業者が衛生面からも完璧を期した品質管理が人気を呼び、本鰹節、荒節(花かつお)の市場を相当喰って伸びて来た事は注目に値すると思われる。これには大手食品会社が自己のブランドをフルに活用して積極販売を図った事も急激に伸びた原因ではないかと思われる。また鰹節、荒節の受注生産、見込生産併用であるのに対してパック類は大手の系列化に入り完全な計画生産である事も重要なポイントかと思われる。

3) 鰹節とパック類の比較について

i) 鰹節について

- a. 鰹節は高級品のイメージが強い。
- b. 使用に際して「削る」という不便さが一般家庭になじめない。
- c. 製造に3~4ヶ月を要するため資金の回転率が悪い。
- d. しかし、遠い過去から日本人の生活の中にしみ込んだ鰹節のイメージは日本の代表的な調味料としてファンを確保している。

ii) パック物及び「だしの素」(化学調味料+天然のカ

ツオだし)等について

a. 一般社会の経済に左右されながらも、伸びると思われる。

b. 販売合戦、また品質の低下等の心配あり

以上のような状況下に鯨節に取って変りながら需要範囲を拡げて来た「荒仕上節用」に向けられる冷凍カツオが相場を形成する大きい立役者になった事は非常に重要な現実といえよう。

4) 缶詰向カツオ原料について

次に水揚数量の約22%を占める缶詰向原料について述べる。

カツオの缶詰は、昨年迄は海外市場が非常に大きい販路だったが、昨年頃から、トンボ缶詰で国内販売に大きい市場も持つ有力缶詰会社はじめ、商社等が国内販売の計画をもとに全国の自社のルートに乗せて販路開拓に努力を続けた様子だが、当初の目標を達成する事は出来なかった模様である。

やはり消費者側に対する中身商品のPR不足、ビンナガとカツオの区別、つまり内容の比較と価格の比較、価値判断の問題等、微妙なところに隘路があったといえよう。

従って200 俵問題も現実化して来た今日、カツオ缶詰に対する製造業者の態度及び国内市場の今後の販売努力が特に必要と思われる。

冷凍カツオはビンナガの漁期を除いて周年の水揚がある故、長期的な多量の庫入れ等、金利・倉敷料を大きくかけてまでのメリットがあるかどうか、海外市況が相当活発になれば別だが、現段階では疑問と思われる。

むしろ今後は生産者の団体である日鯨連の動きが大きく注目されることとなるであろう。

5) カツオの「たたき」等について

次に数年前から生産をはじめ非常に勢いで完全に消費のルートに乗った「カツオの“たたき”」について述べる。

焼津市内では7社が生産しており、年間の生産量を概略的な数字で示すと原魚使用量年間平均約10,000トン程度と思われるが、販路は関東、関西50%づつで、スーパー又はデパート中心に売上げを伸ばしている。

この商品は季節的に売上量も大きく上下しているが、カツオの相場を支える重要な仕向先となっているので、関係者の今後一層の販売努力を御願いたい。

以上、冷凍カツオの仕向区分による相場形成の力関係を述べたが、焼津の地場産業であり、永い伝統と近代技術を駆使したカツオ加工業が今一歩前進することによ

り、焼津魚市場のカツオ相場の流れは極めて安定したものになると確信する次第である。

2. ビンナガの流通について

昨年の盛漁期には釣込数量また相場も比較的順調であったが、末期のミッドウェー漁場が完全な不漁で、まさに「尻切れトンボ」であったが、10月から11月にかけて東漁場で予想しない約10,000トンのボーナス的な釣込みがあり、しかも高値でアメリカに輸出された模様だが、結果的には肉質の点で問題があったと聞いている。

現在、アメリカも末端の消費不振による在庫量も大きい様子で、年末から今年にかけてのビンナガ相場（クリッパー）は全く冴えず、現在5K 上のサイズで10kg 当り3,500円前後の価格で混乱状態が続いている（昭和52年3月2日現在の市況）。

昨年の「夏ビン」の全国水揚量を85,000トンと見た時、極めて概略的な数字だが、

原魚輸出用 10,000~15,000トン

内販缶詰用 30,000~35,000トン

輸出缶詰用 40,000~45,000トン

従って本年の「夏ビン」の相場はアメリカの在庫の処分が先に立つ問題で盛漁期に入る迄に国外から活発な引合いがあるかどうか。従って漁期前半は内販主導型でスタートするのではないと思われる。

「夏ビン」は5~8月と短期間の水揚の魚で、これを長期的な見通しのもとに相場を立てることは困難で、商品相場的な感じ、また動きを示すものと思われる。（以上3月2日現在の予想）。

3. マグロの流通について

次にマグロの流通について焼津魚市場の場合を若干述べたい。

大型マグロ船の魚はほとんど「示談売り」または「一般入札」によって大手仲買人の手で冷蔵庫入りをして、市況に応じて上場（じょうじょう）されている。

現在、生産者側からいえば、長期航海、釣獲率の低下、航海諸経費の高騰等による生産原価の厳しい設定を求める訳で、末端の消費を基本にした仲買人の受入れ価格とのずれをいかに調整し、接点を見出すかが非常に大きい問題となっている。

このようにして厳しい中で組立てられた魚価を市場流通がいかに受け入れるか、また、ここにむずかしい問題が発生する訳だが、現段階ではマグロ類に関してはほとんど各市場とも委託販売形式をとっており、生産地仲買人は非常な「リスク」を背負って商売をしている現実を見る時、なんとも言えぬ割り切れなさ、空しさを感じさ

せられる。

- そこで流通の内容を
 - 付加価値をつけた販売
 - 定価販売
 - 裁割した荷姿の流通

等を研究し、具体化して行かなければならないと思われる。

しかし、これとても今迄、世界の海で自由に漁獲して来た魚の流通が200 哩時代となっていかに変わるのか、もちろん生産コストの上昇は、ハッキリしている故、この魚を国民の食膳に納得のいく形でのせる為の研究と努力は生産者から末端流通業者までの重大な課題となって来ている。

5. カツオ・マグロ漁業の操業と運営に関する一提案

小 網 汪 世 (海洋園研究所)

1. 問題提起の理由

遠洋カツオ一本釣漁船並びに遠洋マグロ延縄漁船の経営は、

- 1) オイル・ショック以来の燃油を始めとする生産資材の高騰
- 2) 魚価の低迷 (購買力の減退と限界……特にマグロ類は、現在以上の大幅な魚価の向上は困難)
- 3) 継続的な人件費の増大

等によって困難の度合いを急速に深めているため、操業並びに運営の合理化への各種の努力が払われて来たが、各国の200 哩経済水域の設定という国際的水産資源環境の急変に対応するためには、更に高度かつ総合的・抜本的な合理化促進の必要性が痛感される。

なお、遠洋マグロ延縄漁業については、上記諸事項のみでなく、これまでも機会ある毎に指摘・警告されて来た資源的な行詰りの打開という点からも緊急必要な事柄といえよう。

2. 合理化の基本的方向

合理化の原則としては、操業の諸経費を節減し、水揚金額の増大を計ることにあるが、これまでの対策としては

- 1) 経費の節減……価格の高騰の最も著しい燃油等の節減としての航海速力のダウン、船型の改善、諸消耗器材・物資節減のための管理の強化
- 2) 水揚金額の増大……直販、買支え等、魚価向上に関する各種の努力

等が計られて来たが、合理化の促進に関する基本的な問題点として、日本の海洋政策の不在や水産流通対策の欠陥と同様に抜本的な合理化実現のための基本的戦略が確立されていなかったことを指摘せざるを得ない。

なお抜本的な合理化戦略確立のための基礎的作業とし

て、経営分析と共に操業過程の徹底分析が必要となる。

3. カツオ船、マグロ船の操業実態の分析について

カツオ船、マグロ船の経営に関しては、これまでも経済学者や経営コンサルタント等によって経営分析と検討が行われ、この範囲内で改善方針が指示されて来たが、漁業が洋上で魚を獲って利益をあげる業(なりわい)である以上、洋上作業の実態の把握一即ち、操業並びに船上作業の分析と検討が行われなければ、充分な改善策は打立てられない。

この点、海上労研の調査研究や、マグロ船の省力化のための船上作業の分析資料等は存在するが、操業全般に亘る詳細な分析と検討は、個々の船主の立場以外では未だ組織的、総合的には行われてはいない。

それ故、一航海の総ての運航並びに操業分析のため、生産工場における作業の合理化、経費節減のため行われている工程分析と生産管理方式を漁業に導入・応用することが必要と認められるので、以下その概略を説明する。

なお、モデル船は、焼津漁協所属船の中から船主の了解を得て選定した。

1) 遠洋マグロ延縄漁船について

i) 経営分析

モデル船のA船、B船について昭和51年度の一航海の主要経費を検討すると第1表の如くである。

第 1 表

項目	船 名	A 船	B 船
支出合計		21,800万円	36,300万円
燃油潤滑油代		4,000(18.3%)	5,600(15.4%)
餌料代		2,000(9.2%)	3,000(8.3%)
船員労務費		9,700(44.5%)	12,000(33.2%)