
5 水産物の漁獲量の変動による価格動向の分析調査

1. ヒアリング調査
 2. 市場データ分析
 3. 調査のまとめと今後の方向性の提案
- 参考. 市場データ分析の補足

調査の趣旨と概要

試験操業終了後の操業拡大により漁獲量が増加することで、福島県産水産物の価格が再び低落することを懸念する声があるため、ヒアリングを行うとともに、過去の漁獲量や価格データ等を用いて福島県産水産物の漁獲量の変動による価格動向を分析・調査した。

漁獲量の変動について

ヒアリング調査

- 今後の漁獲量の増大を見越して、福島県産品の取扱量を増やすかどうかや、漁獲量に関する要望をヒアリングした。
- 調査対象者として、産地の仲買業者、福島県内の卸売業者・仲卸業者、首都圏の卸売業者・仲卸業者及び加工業者、小売業者、外食業者にヒアリングを行った。

価格について

- 価格の状況について把握するために、産地価格と消費地市場の価格のそれぞれについて、現状をヒアリングした。

市場データ分析

- 消費地市場における福島県産品の取扱いが増えた場合の価格への影響を把握するために、市場の統計データを分析した。
- 具体的には、東京都中央卸売市場の統計データから、福島県の主要な水産物について、市場の取扱量と価格の関係を定式化した。定式化にあたっては、東京都中央卸売市場の卸売会社にヒアリングを行い、価格に影響する取扱量以外の要因を把握して分析を行った。

1. ヒアリング調査

調査内容

ヒアリングにおいては、量や価格等の「福島県産水産物の現状」についての質問と、「今後の漁獲量の変動」に関する意見を把握するための質問を行った。

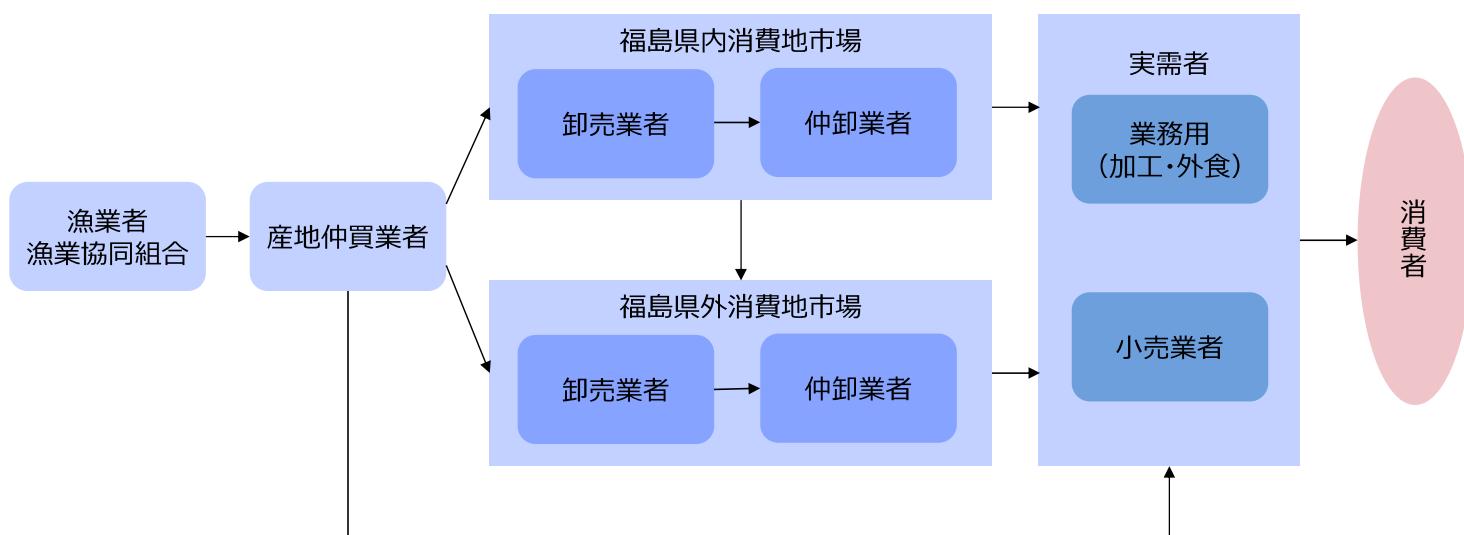
調査内容	
福島県産水産物の現状	量 <ul style="list-style-type: none">・ 漁協においては、漁獲の状況。・ 漁協以外に関しては、取扱量の状況。
	価格 <ul style="list-style-type: none">・ 水産物の产地と消費地における取引価格。
	流通経路 <ul style="list-style-type: none">・ 福島県産品への引き合いと販路拡大の状況。・ 未だに福島県産品を敬遠する販売先があるかどうか。
	経営状況 <ul style="list-style-type: none">・ 漁業者や产地の事業者は、現在どのような経営状況にあるのか。・ どの業種で特に経営面の課題がみられるのか。
今後の漁獲量の変動について	今後の意向 <ul style="list-style-type: none">・ 流通事業者の今後の取扱量拡大の意向。・ 取扱量拡大を希望する場合、どの程度増やしたいと考えているか。
	漁獲増に関する要望 <ul style="list-style-type: none">・ 試験操業を終えて、今後福島で漁獲量を増やしていくにあたり、どのような要望があるか。

185

調査対象

本調査では、福島県産水産物に関して幅広く実態や意見を収集するために、流通の全体像を整理した上で、多様な業種に対してヒアリングを行った。

福島県産水産物流通の全体像



186

調査概要

前頁で整理した業種の事業者に対して、計18件のヒアリングを実施した。本調査の中で価格についての分析を行うため、福島県産水産物を取り扱う卸売市場の事業者に、比較的多くヒアリングを行っている。

■ 調査方法

- 訪問もしくはWebによるヒアリング

■ 対象品目

- 水産物全般（特にヒラメ、カレイ類、カツオ、マアナゴ、コウナゴ）

■ ヒアリング対象企業・団体

- 漁業協同組合 : 2件（以下、漁協A、B）
- 産地仲買業者 : 3件（以下、産地仲買C、D、E）
- 消費地卸売業者 : 6件（以下、卸売F、G、H、I、J、K）
 - うち、福島県内3社、福島県外（首都圏）3社
- 消費地仲卸業者 : 2件（以下、仲卸L、M）
 - うち、福島県内1社、福島県外（首都圏）1社
- 業務用事業者 : 2件（以下、外食N、加工O）
- 小売業者 : 3件（以下、小売P、Q、R）

187

福島県産水産物の現状：量（漁獲量・取扱量）

試験操業が終了し操業拡大に取り組んでいるものの、漁獲量は少ない状況が続いている。流通業者では、一部に取扱いを増やしている事業者がいるものの、漁獲量の少なさ等のために多くの事業者の取扱いは少量にとどまる。

ヒアリング結果

水産物の漁獲量	<ul style="list-style-type: none">ヒラメ、カレイ類について、沿岸漁業は震災前の17～18%の漁獲量になっている。さし網漁の漁獲量は2年前よりも若干伸びたが、全体の漁獲量が大きく回復したわけではない。（漁協A）操業の拡大中だが、漁の回数が多少増えているくらいで状況は以前とさほど変わらない。がんばる漁業復興支援事業に取り組んでいて、沖合底引の漁師が去年から漁獲量の拡大計画を立てている。ただし、今の船数だと震災前の6～7割程度が限界であると思う。（漁協B）
水産物の取扱量	<p>(震災前から減少しているという事業者)</p> <ul style="list-style-type: none">震災前と比べると取扱量は半分以下と激減した。特にカレイの落ち込みが大きい。（産地仲買C）マガレイは毎年、だんだんと漁獲量が減っている。10年前はパレット単位で出荷できていたが（1パレットは50ケース程のせることが可能）今は10ケース作るのがやっとな漁獲量である。（産地仲買E）試験操業が終了したが、昨年度と比べて取扱量はそれほど増えていない。（卸売I）例年であれば、9月以降は底びき網漁や、さし網漁が始まるので、漁獲される魚種が増えるが、現在は漁獲量が少ない状況だ。（仲卸M）福島県産は漁獲量が少ないため、福島県産が占める割合は1～2割程度である。（外食N）福島県産だけでは量が十分でないため、「福島県産のみ」という縛りでは仕入れられない。（加工O） <p>(近年の取扱量が増えているという事業者)</p> <ul style="list-style-type: none">福島県産ヒラメの取扱量2015年以降右肩上がりで推移している。（卸売K）ここ最近はスズキの入荷状況が良く、この1年で福島県産ヒラメ・スズキの仕入回数は50回程。特に7～8月はスズキを中心に購入している。（小売P）

※カレイ類等では、資源変動による漁獲量の減少が生じている。

188

福島県産水産物の現状：価格（仕入価格と販売価格）

福島県内の産地市場における取引価格は、近年の高値が指摘されている。一方で消費地の価格については、一部の例外はあるものの安値になっているとの声が多い。ただし、震災に関わる理由だけでなく、近年は産地に関わらず安いという指摘も含まれる。

ヒアリング結果

産地価格

- 産地価格については、コロナ禍の中で去年より値段が出ているものもある。（漁協B）
- 震災前と比べて三陸・常磐近辺では漁獲量がだいぶ減っており、産地価格は震災前より高くなっている。（卸売G）

(安値というコメント)

- 福島県産だから安いのではなく、全体的に価格が下がっている。（産地仲買E）
- 福島県産だから価格を安く設定するというわけではないが、福島県産は総じて他産地産よりキロ100～200円安く、価格差が固定化している。（卸売F）
- 品質が同じであっても、福島県産は他産地産よりも需要が弱い。福島だから安くという話をするわけではないが、何となく安い相場感ができているかもしれない。（卸売K）
- 福島県産ヒラメの価格は、流通量が極めて少なかった震災直後には、平均単価3,000円ほどだったが、ここ数年は取扱量が増えたこともあり1,500円ほどで推移している。（卸売K）

(高値というコメント)

- 福島県産の単価は他県よりも安いということではなく、むしろ高いくらいである。（卸売H）
- 今は漁獲量が少なく県内市場での価格は高い。（仲卸L）

消費地の価格

189

福島県産水産物の現状：流通経路

福島県産品への引き合いはあるものの、物量がないため取引先を増やせないという声があがった。また、地域によって異なるものの、量販店等で未だに福島県産を取り扱わないという意見もあった。

ヒアリング結果

引き合い・販路の増減

- 引き合いはあるが、取引先を増やすほど安定供給ができないという課題がある。（産地仲買D）
- 飲食店より100枚程ヒラメが欲しいという声はあるが、漁獲が十分にないため断っている。（産地仲買E）
- 福島県産の入荷量は少ないので、福島県産の販売先は増えていない。（仲卸M）
- 東北地方では他県産よりも福島県産を評価してくれる。（産地仲買C）
- マグレイは特に日本海側からの引き合いが強い。山形県ではマグレイはクチボソガレイと呼ばれ、庄内料理でよく使われており、山形県の取引先からはもっと多くの量が欲しいという声がある。（産地仲買E）

(一部の事業者が福島県産品を敬遠)

- 量販店は福島県産を取り扱わない。豊洲の一握りの顧客が福島県産を好んでおり、いくらか販売しているが、多くの量ではない。（産地仲買C）

- 会社の方針的に福島県産を取り扱えないという量販店はいるが、自社ではもともと量販店向けの魚を取り扱っていないので問題ない。（産地仲買D）

- 新規に福島県産品の取扱いを始める量販店もいるが、未だ福島県産の取扱いをしない量販店もある。某大手食品スーパー、某鮮魚専門店、某鉄道系列スーパーは取扱い不可である（卸売F）

- 現在、福島県産の取扱いを不可としている取引先はデパートのみである。（仲卸M）

(福島県産品を敬遠する販売先はない)

- 販売先は震災前と比べて特別変わっておらず、福島県産を敬遠する特定の業種はない。（卸売G）

- 現在仲卸・量販店は震災直後と異なり、福島県産を敬遠しなくなった。（卸売H）

- いわきでは風評はなくなっているという印象である。数年前から地元で福島県産品を避けるような量販店はない。むしろ量販店での福島県産品の取扱いは増えている印象がある。（卸売I）

福島県産品を敬遠する業種

190

福島県産水産物の現状：経営状況

産地の事業者に経営状況を尋ねたところ、消費地市場では安値だが、漁獲量が少なく産地価格は高いため、特に産地仲買業者から経営状況が苦しいという意見が聞かれた。また、漁獲量が少ないため、多くの量を販売して利益を確保することも困難である。

ヒアリング結果

漁業者

- 漁業者の経営はなんとかなっている状況。しかし、地元の漁業者の平均年齢は60歳くらいであり、高齢化が進んでいる。（漁協A）
- 漁業者の経営状況は、震災前と変わりない。当漁協と他の漁協との違いは、若い後継者が比較的多くいることである。（漁協B）

漁協

- 漁協の収入は、今は高い年で震災前の5割程度、普段は3～3.5割程度に減少している。（漁協A）

産地仲買

- 福島県産は基本的に漁獲量が少ないので、産地仲買どうしの競争により産地価格が高くなるが、消費地市場での売値は特別高くはないため、仲買は利益がとれていない。自社に限らず経営はどこもきつい状況だと思う。鮮魚出荷だけでは経営が成り立たないので、加工品に力をいれようとしている。ただし、加工品であっても福島県産は他県産よりも多少安い。（産地仲買C）
- 震災前は、安い時は多くの量を販売することで利益を確保できたが、今は漁獲量が少ないため、そのように利益を確保することはできない。（産地仲買C）
- 例えば、豊洲市場に1,000円で販売するのであれば、人件費・箱代・運送費といった経費を考えると少なくとも700円で仕入れたいが、800円でも仕入れられないこともある。利幅200円で経費を賄うのは厳しいが、利幅がなくとも仕入れざるを得ない。今よりも高い売値で販売できるような販売先を見つけることが課題となっている。（産地仲買E）

191

今後の漁獲拡大に向けた流通業者等の意見

多くの流通業者等が、福島県内で漁獲量が増加した場合、取扱量を増やしたいという意向であった。また、販売の見通しについても意見が得られた。

ヒアリング結果

流通業者等の取扱量増加の意向

- 漁獲量が増えれば、価格は当然下がるが、増えたなりに居酒屋など新たな売り先を開拓できる。（産地仲買E）
- 現状、福島県産は供給量が足りていない。価格の問題はあるが、漁獲量が増えたら、既存の取引先は購入量を増やしてくれると思う。（卸売G）
- 今後、漁獲量が震災前の程度に戻ったとしても、思いつく課題は特段ない。量が増えれば価格が下がるのは当然であるし、他県並みの価格になると思う。そのバランスがとれるのであれば、増えても問題ない。漁獲量が増えれば、それなりの売り方が可能である。（卸売H）
- 以前は福島県産品を扱っていた店に、他県産品を卸している状況である。そこに卸す商品は、福島県産に戻したいと思っている。一般的の消費者が食べられるように提供したいが、漁獲量がないことにはどうしようもない。取扱いを増やしたときに売り切れるかという心配は特にしていない。今はむしろ、入荷量が足りない状況である。ただし、増えすぎると売るのは厳しくなるし、価格も落ち着くだろう。漁獲量が増えて、福島県内の量販店や魚屋の注文を満たしたら、福島県外にも出でていきたい。震災前は福島県産品を県外に出していく、それが当社の強みであった。それを取り戻したいと考えている。（卸売I）
- 現在の5割増しくらいが良い。昔はいくら量が多くても売れたが、魚の消費量が落ちてきているため、現在の2倍になると売るのが難しい。（卸売J）
- 増えたら増えたなりに工夫をして売り切る。今は漁獲量が少なく、工夫をする対象にもならない。小さいこどものいる家庭にも魚が健康にいいとわかっているので、需要はあると思う。（仲卸K）
- 品質が良いものが来るならば、入荷が増えても取り扱える。（仲卸M）
- 漁獲量が増えたとしても、福島県産だからたくさん買うということはないし、買い控えることはない。どの産地も平等に取り扱っている。（小売P）

192

今後の漁獲量拡大に向けた流通業者等の意見

多くの流通業者等が、産地での漁獲量拡大の要望を述べた。また、販路を拡大するには安定的な出荷が必要となることから、漁獲量を増やすだけでなく、安定的・計画的に漁に出てほしいという要望も挙げられた。

ヒアリング結果

流通業者等の漁獲量に関する要望

- 自身としては、漁獲量を増やすことには賛成である。（産地仲買C）
- 毎週金曜日に翌週の操業日が決まるので、販売の計画が立てにくい。いつ漁獲があるか分からないので、顧客がつきにくく売りにくいと感じている。安定的な人数を雇用するためにも安定的な漁獲量がほしい。（産地仲買D）
- 全体の漁獲量ではなく、操業日数を増やしてほしい。販売用の魚を切らさないような頻度で漁があるのが理想ではある。ただし、自社は余らせないから操業を増やして欲しいとは言えない。一年の内で需要が少ない時期は必ずあり、単価の保障もできない。（産地仲買D）
- 福島県産の需要が増えるかどうかは、漁業者が今後どれだけ獲りに行くか次第だと思う。（卸売F）
- 特定の魚種と言うより旬の魚を中心に漁獲量を増やして欲しい。漁獲量が増えることでそれなりに単価が下がり、販売しやすくなる。現状の質を保つつ、取引先に安く提供できるのが望ましい。（卸売G）
- 1ヶ月の出漁回数を産地で調整している。月の前半に出漁が多いと、後半は出漁がなく、後半に福島県産の入荷がないこともある。福島県産は品質が良いだけに、安定的な物量が欲しい。入荷があるとき・ないときが激しいと扱いづらい。（卸売H）
- 漁に出ればもっと捕れるのではないかと思う。獲りに行く意欲が弱いのではないか。今後はもっと漁獲量が増えることを期待している。（卸売I）
- 試験操業が終了したのに漁業者はそれほど獲ってきていない印象がある。試験操業などにも変わっていない。ただし、漁協Bは若い人の元気がよく、頑張っていると聞く。（卸売J）

193

今後の漁獲量拡大に向けた流通業者等の意見

前頁の続き。

流通業者等の漁獲量に関する要望

- 漁獲量が増加した場合、冷凍したり、県外に出荷したり、他の市場に送ったり、輸出を考えたりなど、みんなで考えるので、漁獲量を増やしてほしい。漁獲が増えても売れるのかと漁業者は思うかもしれないが、増えたら増えたなりに工夫をして売り切る。（仲卸L）
- 宮城県では震災後早い時期に漁獲量が回復したので、売り先も戻すことができた。福島県産品はこれ以上漁獲量が少ない状況が長引くと、この先苦戦するだろう。（仲卸M）
- 今は震災前の2割程度の漁獲量であり、漁獲量を増やす必要があると思う。資源とのバランスを見ながら、震災前の漁獲量まで増やして欲しいと思っている。（加工O）
- 安く販売できるようになれば、今とは違う提案の仕方ができる。例えば、ヒラメは価格が高ければ刺身としての食べ方が主であるが、ある程度価格が下がれば加熱用に切り身としても販売できる。売る方からすれば、物量をあてにできない状況は望ましくない。安定的な仕入がないと、特に当社の飲食店（回転寿司など）ではメニューに取り入れにくい。福島フェアも行っているが、産地を謳ったフェアであるため、他産地産で代替できない。しかし、福島県産品は漁獲量が直前まで分からない。そのため、冷凍品や加工品が多めの品揃えとなっている。（小売Q）
- 現在は鮮魚が足りないため、冷凍のサバなどしか扱っていないときもある。もっと仕入れたい気持ちはあるが漁獲量が足りておらず、特に冬場が少ない。（小売R）

194

ヒアリングの重要な結果として、「漁獲量の少なさと、多数の漁獲増の要望」、「福島県産品を取り扱わない量販店等の存在」、「産地仲買業者の経営問題」が明らかとなった。

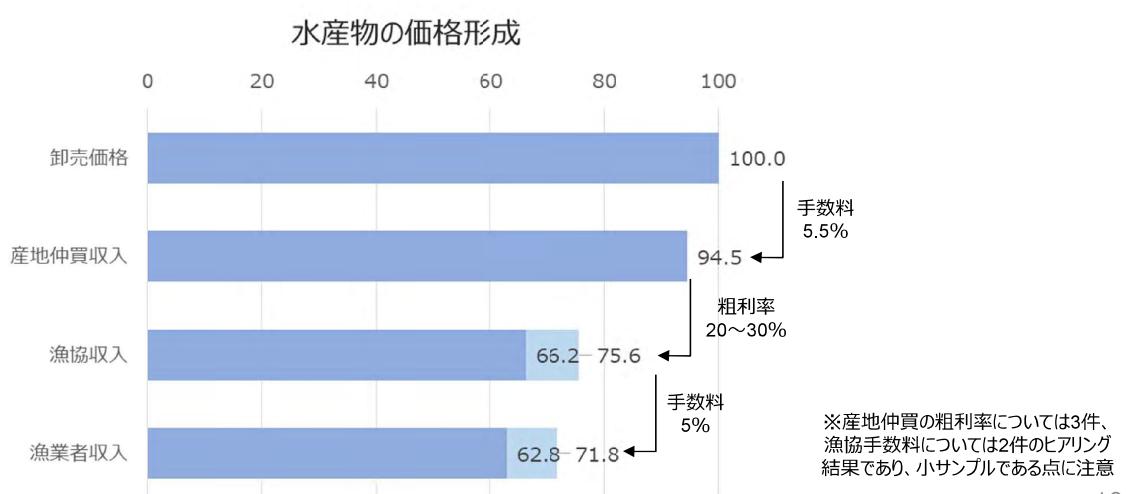
福島県産水産物の現状	量	<ul style="list-style-type: none"> 試験操業終了後も、漁獲量はわずかしか増えていない。 そのため、流通業者等の取扱量も、一部の事業者を除き増えていない。
	価格	<ul style="list-style-type: none"> 消費地市場における価格は、コロナの影響もある中、福島県産品は特に安値となることがある。 一方で、産地価格は漁獲量の少なさゆえに高値。
	流通経路	<ul style="list-style-type: none"> 引き合いを受けている事業者も、漁獲量が少ないため販路を拡大できていない。 未だに福島県産水産物を取り扱わない量販店やデパート等が存在。
	経営状況	<ul style="list-style-type: none"> 消費地市場における安値と、産地価格の高値により、産地仲買業者の経営に課題が生じている。
今後の漁獲量拡大	今後の意向	<ul style="list-style-type: none"> 流通事業者等の多くは、今後の取扱い・販売拡大に前向き。 漁獲量が増えても、多くの流通事業者は販路を開拓できると考えている。
	漁獲増に関する要望	<ul style="list-style-type: none"> 多くの流通事業者等から、産地で漁獲量の増加の要望が挙がった。 漁獲量の増加だけでなく、安定的・計画的な漁獲を求める声もあった。

195

参考：価格形成

産地の事業者の収入に関する目安とするために、データが得られる卸売市場の価格に対して、産地仲買業者や漁業者の収入がどの程度かをヒアリングから整理した。

- 卸売市場における卸売価格を100としたときの、産地事業者の収入について、ヒアリングベースで計算した。
- 卸売業者の委託販売手数料率は、基本的に5.5%。
- 産地仲買業者は、粗利率を20～30%に設定（粗利の中から資材費や送料を負担）。
- 漁協の販売手数料率は、ヒアリングをした2漁協共に5%。
- そのため、卸売価格に対する漁業者収入の比率は、産地仲買業者の粗利率によって変動するが、概ね62.8%～71.8%程度である。
- なお、市場によっては中継料という費用が生じたり、品目によっては産地で資源保護に関する支払いが生じたりすることもある。



196