

## 全国漁業協同組合連合会

販売事業部 東京都千代田区

### 事業者の概要

当連合会（以下、「全漁連」）は、漁業者で構成される漁業協同組合の全国団体で、各都道府県の漁業協同組合連合会と約950の漁業協同組合（以下、「JF会員」）で組織され、約30万人の漁業者の活動を様々な形でサポートしています。

主に、漁業者の経済的・社会的地位向上を目指して、JF会員への経営指導等、燃料油や漁業資材等の安定供給、そして全国のJF会員や産地工場と連携して、原料確保や製品の販売を行っています。

これまで、各地で水揚げされた水産物をJF会員や加工



業者等から仕入れ、加工原料や養殖用餌料として国内外に販売してきました。また、量販店向けの加工品の製造・販売も行っていて、全漁連と子会社グループを含めて約400億円、約10万トンの販売実績があります。

### プロジェクトの概要

本プロジェクトは、近年、水揚げが増えているものの、資源の有効利用が出来ていないことから、浜値が下落してしまうマイワシ・天然ブリ等について、各地の小規模産地での水揚げをまとめ、指定した規格・荷姿で全漁連が仕入れます。これを銚子等、輸出向けの中・大規模拠点に運搬・保管します。ここでロットを揃えて、東南アジア等の輸出相手先国の倉庫事情や船便スケジュールに合わせて、缶詰原料等として輸出することで、輸出量の拡大と資源の有効活用を図るものです。

全漁連が各地からマイワシ等を買付け、拠点に運搬し、輸出するまで冷凍庫に保管します。ロットをまとめることによって、小規模産地単独では低価格での利用となっ

まう魚を食用向けに価値を高めるとともに、日本以外から調達される原料との関係では価格競争力の向上が期待できます。

### 山田販売事業部長にお話しを伺いました

#### Q海外への輸出の実績を教えてください。

海外へ

は、ラウンド凍結品と半製品・製品を輸出しています



です。ラウンド凍結品は、主に東南アジアのタイ、ベトナム、フィリピンへ輸出しています。タイへは、サバ・マイワシを缶詰用として（ペットフードも含まれる）、ベトナムへはサバ・天然ブリを輸出し、その内のサバの一部は骨取り加工されて日本にも輸入されています。フィリピンへはマイワシ・サバを缶詰や端売り用として輸出しています。タイは世界の缶詰工場拠点であり、ここで製造された缶詰は世界で販売されています。

平成30年度は、販売事業部で1万235トン輸出し、金額では約15億円です。主な品目は、アキサケ、アジ、ホタテ等です。また、輸出・直販事業部では、主に米国向けに養殖ブリ・マダイの半製品・製品を輸出しており、昨年度は約700トン、約9億円の実績です。

### Qプロジェクト応募のきっかけは？

わが国では近年、サンマやスルメイカに代表される魚介類全般で漁獲量が減少しています。

一方で、マイワシ・天然ブリ等は資源が回復傾向にあります。水揚げが集中すると価格が大きく下落してしまいます。鮮度劣化が早いマイワシは市場出荷しか販売手段がなく、食用化も進まないことから、本来食用として価値のある大サイズのもので、選別されることなく、小サイズのもの



と混ぜられて、低価格で餌料向けに販売せざるを得ない状況です。また、天然ブリは産地での保管能力を超

えると、消費地市場への入荷量が急増して価格の暴落を招くことになり、他の鮮魚の価格へも影響が及ぶ等の問題が生じています。

地域によっては、この状況に対応するため、加工や流通体制を整える等の取組が行われていますが、魚価を安定させることは難しい状況です。

一方で、世界的には水産物の需要が伸びていることから、各地で水揚げされるマイワシ・天然ブリ等を、ラウンド凍結して缶詰原料等として東南アジアに輸出し、世界中に販売できるのではないかと考えました。この取り組み自体は既に規模の大きな産地を中心に実施されてもいますが、これを全国の浜で行うにはロットの確保、輸出経費等のコスト、手続きなどが難しいという問題があります。

そこで、全漁連がマイワシ等を各地の小規模産地から買い付けて、拠点に集約してロットをまとめる、輸出業務を含めて管理することで、資源の有効活用につながると考えたことが、このプロジェクトに応募し

たきっかけです。

### Qこのプロジェクト実施にあたり大変なところはありますか？

やはりロットを揃えることと、輸出のタイミングを合わせることの両立です。水揚げが大きく増加している時は輸出货量を増やしたいのですが、輸出拠点に魚を運搬しても相手国にも魚が十分にあるとまだ持ってこないでほしいと言われたり、近隣の輸出国での水揚げが増加すると輸先国への輸出が停滞してしまいます。

逆に輸先国での需要がある時でも、小規模産地での小ロットの水揚げでは、必要なロットに満たないことから輸出ができません。



冷凍した輸出時のイナダ

### Q成果について説明をお願いします。

今年度は、プロジェクトの開始時期がマイ

ワシの漁期を過ぎていたことから買い付けが困難であり、マイワシは今後に期待したいと思います。12月中旬には、大船渡の定置網にイナダ200トンがまとまって入網したことから、これを買って保管・販売し、冷凍コンテナ8本として仕立てて大船渡から中国へ輸出しました。

**Q今後の取組はいかがですか？**

これから水揚げが期待されるサバ等について、JFF会員等と連携して積極的に買い付けを行うとともに、突発的に水揚げされる天然ブリ等についても、買い付けを進めたいと思います。また、それ以外に、定置網に入網する低利用のシイラやサゴシなども、マイワシなどと併せて拠点に集約することでマイワシ等と同時に輸出できないかとも考えています。

最近、周辺国からタイ・ベトナム等への輸出も増えていることから、他国産よりも鮮度や規格がそろった高品質な商品としての差別化を図ることが重要であり、その商品に日本産であることがアピールできるような

ブランド名を考えて、新規販路の開拓も行ってゆきたいと考えています。

(取材日：令和元年12月24日)