

日本の水産物貿易の構造変化と東アジア食品産業クラスター —北海道秋サケ輸出を事例に—

山尾 政博

1. 日本水産業の構造変化と東アジア市場

本研究の目的は、日本水産業の構造変化を東アジアの水産物貿易、特に輸出という視点から捉えなおしてみることである。中国および東南アジア諸国の経済成長を背景に、東アジアの水産物貿易の構造が大きく変わり、この地域が巨大な水産物消費市場圏としてダイナミックな動きを続けている。同時に、この地域には水産食品を始めとする食品加工業を中心とした食料産業の集積が進み、国内はもとより世界の食料基地としてその役割を果たしている。一方、日本の水産加工業は、原料供給の不安定性や労働力確保の困難さから、海外原料への依存度を高め、外国人労働者の雇用を増やすなどの対応をしている。一部または全部かを問わず、その生産拠点を海外に移す企業は多い。全体として水産加工品は、商品の「没地域性」、「没季節性」、「没個性化」を進めていると言われる¹。筆者は、こうした日本の水産加工業の動きをグローバル化の視点から捉え、東アジアの水産食品加工（製造）業との競争関係、あるいは分業関係の深化という視点から検討したい。以下では、この水産加工業をめぐる競争関係と分業関係の動きを、水産物貿易の流れを軸に検討する。

別稿で分析したように²、東アジアの水産物貿易には大きく三つの流れがある。第1は、伝統的な塩乾魚・加工品を中心にした周辺貿易の流れ、第2は、先進国および都市消費地市場を中心に需要が増えている業務用冷凍食品および調理済み食品の流れ、第3には、水産食品製造業が特定国・地域で発展するのにもなって、そこに向かう原料魚・半製品の貿易の流れである。本研究では、水産物輸入市場であった日本から、第3の流れとして東アジアの水産食品製造拠点国・地域に向かう原料魚・半製品について検討する。今や、日本はもとより欧米の漁業先進国も、東アジアに拠点がある食品産業クラスターとの分業と連携抜きには存立しえないのである。

研究の課題は、第1に、北海道秋サケを事例としてとりあげ、輸出する側の事情を中心に加工・流通の特徴を明らかにすることである。第2に、グローバルな食料貿易のなかで北海道秋サケがどのように位置づけられているのか、つまり、海外の食品企業が日本から輸出されてくる秋サケを国際商材としてどう扱っているのかを検討することである。第3に、グローバルな水産物市場のなかで、日本の水産業が再び輸出志向型産業として発展していくための条件を検討することである。

なお、本稿が分析の対象とするのは2010年までの時期である。2011年3月11日に発生した東日本大震災によって東北太平洋沿岸地域の漁業インフラが破壊され、水産加工場が大きく損壊した。なによりも、東京電力福島第一原子力発電所の放射能漏れ事故は、福島県を始めとする東日本はもとより、日本全体の食品輸出に大きな打撃を与え、輸出業務を

ほぼ停止状態に追い込んだ。その後、再開はされはしたが、2011年の輸出は低調であったことから、分析の対象からはずした。

2. 農林水産物輸出戦略と経過

1) 食料品輸出をめぐる環境

世界には、特にアジアにおいては、経済発展に伴う富裕層の増加や消費者の健康志向が高まり、和食ブームが広がっている。日本政府は、農林水産物の輸出環境が整ってきたとの認識のもと、輸出戦略を打ち出している³。これまでは、農林水産物貿易といえば、膨大な量と金額の輸入に焦点がおかれ、海外に食料を依存する日本型フードシステムの構造的な問題と、食料安全保障をどう確保していくかが議論されてきた。短期的には、輸入食料品の安全性を確保できるかという問題に直面し、中長期的にはそれも含むわが食料の安全保障のあり方が問われてきた。それらは基本的に今も変わりはないが、日本政府は、少子高齢化や長期にわたる経済不況によって、食料の国内市場が縮小していくことを指摘している。食料需要の縮減による農業・漁業の衰退を防ぐには、輸出奨励が効果的な手段だと判断している。これまでの高品質化と高付加価値化を軸に進めてきた農漁業生産の振興が、今の経済状況が続くとしたら破綻しかねないとも言える。

海外からの輸入食品、特に中国製品をめぐる事件・事故が多発したことから、消費者の間には安全・安心に対する懸念が高まり、輸入食品を忌避する傾向が強まった。一方、フードマイレージに象徴されるように⁴、地球環境や自律更新的な食料資源をいかに持続的に使うかという話題への消費者の関心は相変わらず高い。農水産物直売所が全国各地に広がり、地産地消がたしかな供給・消費動向として定着した感がある。だが、将来的に国内需要が大きく伸びることを期待することができないこともあって、購買力が強くなりつつある周辺国市場に向けた輸出に対する関心が高まっている。

2006年（平成18年）の食料・農業・農村白書は、日本の農林水産物・食品輸出額が3,739億円と5年前と比べて5割近く増加している点を指摘し⁵、相当の紙幅を輸出関係の記述に割いた。アジア向け輸出が顕著に伸びており、なかでも香港・中国向けの輸出が好調であった。農産物ではリンゴやナシなどの高級果物、水産物ではフカヒレ、アワビ、ナマコ、ホタテなどの高級中華食材に加えて、原料魚としての秋サケが伸びていた。同年の水産物輸出は1,703億円、食料輸出全体の45.7%を占めた。すでに2005年に政府は、輸出拡大は地域経済の回復など大きなプラス効果をもたらすものであるとの認識のもと、和食の普及とともに水産物輸出を増やすという方針を示していた⁶。

2) 輸出促進の戦略化と現実

2007年5月、当時の安倍内閣が「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」を打ち出した⁷。その内容は、1) 輸出環境の整備、2) 品目・国（地域）別の戦略的な輸出対策

の構築、3) 意欲のある事業者への支援、4) 和食・和食材の普及による需要開拓、が主な柱になっている。2009年には、品目・国(地域)別の輸出対策と和食・和食食材の普及による需要開拓に特に力を入れることになった。この戦略⁸では、需要開拓によって生産品目の再編・調整が可能になり、生産量の拡大もできる。資源の持続性の確保を図りつつ輸出に取り組むことによって、経営に対する意識改革がもたらされ、関係者が主体性と創意工夫を発揮する転機になる、と輸出振興を楽観的にとらえた。官民あがての支援体制を整えることが重要だとの認識が高まった。

表1は、輸出環境の整備に関する事項を具体的に示したもののだが、6項目のうち、1～3項目は、輸出する上で不可欠なシステムおよび手続き上の事項である。関税の撤廃・削減は貿易自由化に対する要請であり、FTA(自由貿易協定)やEPA(経済連携協定)における交渉事項である。一方、5と6は国内供給体制の整備の問題である。食品加工施設が国内諸基準を満たしていても、輸出相手国が求める基準に合致しないことが少なくない。HACCP(危害要因分析必須管理点)、ISO(国際標準化機構)、GMP(適正製造規範)などの取得率は高くない。現状ではEU・HACCP、アメリカ・HACCPに対応できる企業(工場)はそれほど多くはない。アジアの農水産物輸出国政府が、輸出企業に対してこれらの認定基準をクリアするよう、強く指導をしているのとは対照的である。日本の輸出環境の整備は、諸外国に比べて遅れている。

表1 輸出環境の整備に関する具体的事項

項目	内容	備考
1 検疫・輸出検査体制	相手国検疫体制との協議を進め、科学的根拠にもとづいた輸出の解禁をもとめる。また、制度の簡素化をもとめる。	現状は条約等の未締結であるために、効率的な検疫体制を確立できない
2 輸出証明書の発行	国内での衛生証明書等の発行を円滑に行う。相手国と協議し、簡素なシステムを求める。	国内の体制が整わず、水産物では輸出障害と見なされている。
3 有機JAS規格と同等審査の要求	審査の迅速化を求め、アクセス改善を求められた国には審査の要望	
4 関税撤廃・削減	EPA交渉等を通じて、関税の撤廃・削減を求める	
5 加工施設のHACCP導入	EUやアメリカ向け輸出に必要なHACCPの取得を進める	国内加工施設で取得していないところが多く、輸出に対応できない。
6 GAP手法の導入	GAPの導入・普及をはかる	他の輸出国と比べて遅れているGAPの普及をはかり、競争力を確保する必要がある

(資料)「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」より作成

http://www.maff.go.jp/j/export/e_senryaku/pdf/01honbun.pdf

菅啓啓輔編著 2005. 『中国・上海の市場と福島県食品の展望』 ジェトロ・アジア経済研究所、

http://www.ide.go.jp/Japanese/Publish/Download/Report/2004_04_30.html

ジェトロ 2010. 『不況下における日本農林水産物の輸出と海外市場の動向』(H21 景気対策市場調査), <http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000306/norinsuisan.pdf>

農業分野では、GAP（農業生産工程管理， Good Agricultural Practice）などの普及が進んでいる。および日本国内にはさまざまな認証やラベルがあるが、多くはグローバル・スタンダードのGAPとは内容は異なっている。国内市場はともかく、輸出市場ではほとんど無価値に近い。水産分野の生産工程の管理は、単に生鮮や活魚を安全に生産するだけでなく、環境生態系の保全とどう調和させるかという点も求められている。水産物輸出、特にEU向けでは、海洋管理協議会（MSC： Marine Stewardship Council）⁹が与える漁業認証を求められるケースが増えている。

全体としてみると、農林水産物輸出を奨励しているにもかかわらず、世界的に求められる基準や品質に達していないというのが日本の実情である。2011年3月11日に発生した東日本大震災からの復旧・復興を目指して、農水産物の輸出を再び促進していくことを政府は決めたが、輸出体制はまだ十分に整っていない¹⁰。

3) 水産物輸出の種類区分と仕向け先

日本はもともと水産輸出国であったが、世界の沿岸各国が200海里体制に移行したこと、加えて急激な円高によってドル建ての輸入水産物単価が大幅に下落したことから、大幅な輸入超過国に転換した。図1に示したように、1990年代には輸出量は急激に減少した。2000年を底に回復基調を示し、2010年には57万トン、金額にして1,966億円であった。

図1 日本の水産物輸出品・金額の推移、金額内訳



(資料)農林水産省『水産白書』(平成22年度版)より転載。

農林水産省の資料をもとに輸出重点品目を分類したのが表 2 である。第 1 はブリ、ホタテに代表されるような比較的高級な和食の食材である。韓国向けの養殖タイ（主に活魚）、アメリカ、台湾、韓国に輸出されるノリなども該当する。欧米向けのブリやホタテは HACCP を取得した加工場からの輸出である。最近、マグロの輸出が増えているが、分類すればこの類型だろう。なお、練り製品のように、価格的には高級ではないものも含めてある。第 2 は、伝統的な高級中華食材の輸出であり、干しなまこ、貝柱調整品などである。香港、中国、台湾などの東アジアが主な仕向け先になる。日本の漁村各地にナマコブームが起きたのは記憶に新しい。第 3 は、水産加工業、食品製造業の手を経た原料魚(生鮮冷凍水産物)や半製品などである。冷凍かつお、冷凍サバ、冷凍サンマ、冷凍サケ・マスなどが代表的であり、日本では多獲性魚種として扱われているものである。輸出相手先は中国、タイ、ベトナム、インドネシアであるが、これらの国には輸出志向型の生産性の高い食品企業が発展している。同時に、冷凍サバ、冷凍サンマなどは、現地の消費需要を満たすものとしても利用される。熱帯諸国ではモンスーンの時期に沿岸での漁業操業ができなくなり、市場が端境期になる地域がある。最近では輸入冷凍魚がそれを埋めており、東南アジアの市場では広く取引されるようになった。

第 4 には、鮮魚消費されるサバ、スケトウダラ、その他の一般魚種である。長崎魚市の中国輸出のように、西日本の産地は新市場として中国・韓国などの販路開拓を試みていることと関係している。サバやアジなどの高品質な魚種に加え、ブリやマグロなど第 1 分類の魚種も含まれている。第 5 は、かつては日本の水産物輸出品の多くを占めていた魚缶詰である。2008 年の輸出量は 2545 トン、金額にして 13 億 9146 万円と多くはない。マグロ・カツオ、サバ、イワシの缶詰が中心であるが、主な輸出相手先はサウジアラビアである。水産缶びん詰の特徴は、量・金額は別にして多くの国と地域に輸出しており、2008 年の実績は 29 か国・地域であった¹¹⁾。

第 6 は、錦鯉を中心とした観賞魚である¹²⁾。他の魚種・製品の輸出と違い、国・地域が多数にわたっている。オランダ、ドイツ、デンマーク、アメリカといった先進国に加えて、香港が大きな輸出相手先になっている。この中には、香港を経由した中国向けが含まれていると思われる。

分類	商品	主な仕向け先	特徴
I 高級な食材 (日本食含む)	ホタテ貝	アメリカ、香港、台湾、フランス	早くから輸出に取り組み、北海道ではMSCを取得
	ブリ類(生鮮・冷凍)	アメリカ、カナダ、韓国、香港、イギリス、中国、ドイツ、フランス	北米大陸向けが多かったが、香港・中国、韓国などのアジア向けが増えている。
	タイ(活魚、冷凍)	韓国	日本のタイに対する潜在需要は高い。西日本からの活魚輸出が活発
	ノリ(干し、焼き、味付け)	アメリカ、シンガポール、オランダ、フランス、中国、台湾	焼きのり、味付けのりはアメリカ、台湾、香港など。干しのりは台湾が多い。
	魚肉かまぼこ・練り製品	アメリカ、台湾、韓国	
II 伝統的な高級食材 (中華食材)	干しナマコ	香港、韓国、中国	中華食材として以前から輸出してきたが、最近は輸出が急増。
	貝柱調整品	香港、台湾、中国	
III 加工原料	サバ(冷凍)	中国、エジプト、タイ、韓国、フィリピン、ロシア、ガーナ	中国・タイ向けは主に加工原料。他では消費向けが増えている。
	カツオ(冷凍)	タイ、フィリピン、インドネシア、ベトナム	缶詰を中心とした加工用原料が中心。
	サケ(冷凍)	中国、タイ、ベトナム	加工原料中心。
IV 鮮魚	サバ	韓国、中国	鮮魚による消費が増大
	スケトウダラ	韓国	
V その他加工品	魚缶詰	サウジアラビア、香港、ロシア、アメリカ	途上国向けの割合が高くなる。
VI 観賞魚	錦鯉	香港、ドイツ、オランダ、デンマーク、アメリカ、マレーシア、タイ、ベルギー、台湾、南アフリカ、デンマーク、フランス、チェコ、イタリア、ノルウエー、スペイン、オーストラリア、イギリス	世界各地の愛好家向け。香港、ヨーロッパが多い。

(資料)「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」別添資料より作成。広島大学生物生産学部平成22年度卒業論文山下和樹作成。

4) 北海道秋サケの位置づけ

最近、日本の水産業は東アジアに加工原料を輸出する動きを強めている。これは世界の水産物市場において、日本の一定価格水準の原料魚なら受け入れられるということを示している。ともすれば高級魚の輸出に目が向くが、価格水準の低い加工用原料魚の輸出が増えている。これは、日本の水産業にとって二つのことを意味する。ひとつは、漁業・養殖業を維持する上で必要不可欠な加工部門を海外に配置することで、安定した生産を維持できる。他の先進漁業国が東アジアとの間に分業関係をもつことで、成り立ってきたことと共通している。今ひとつは、日本では、多獲性魚種を用いた国内完結型の加工業を維持することが難しい段階にあるということである。もちろん、すべての魚種・産地にこのことが当てはまるわけではないが、北海道秋サケの事例研究は、日本水産業が抱える構造問題を明らかにしてくれると思われる。輸出需要に依存することについては、賛否はあろうが、好むと好まざるとにかかわらず、ひとつの選択肢である。

3 北海道秋サケ産業における輸出需要

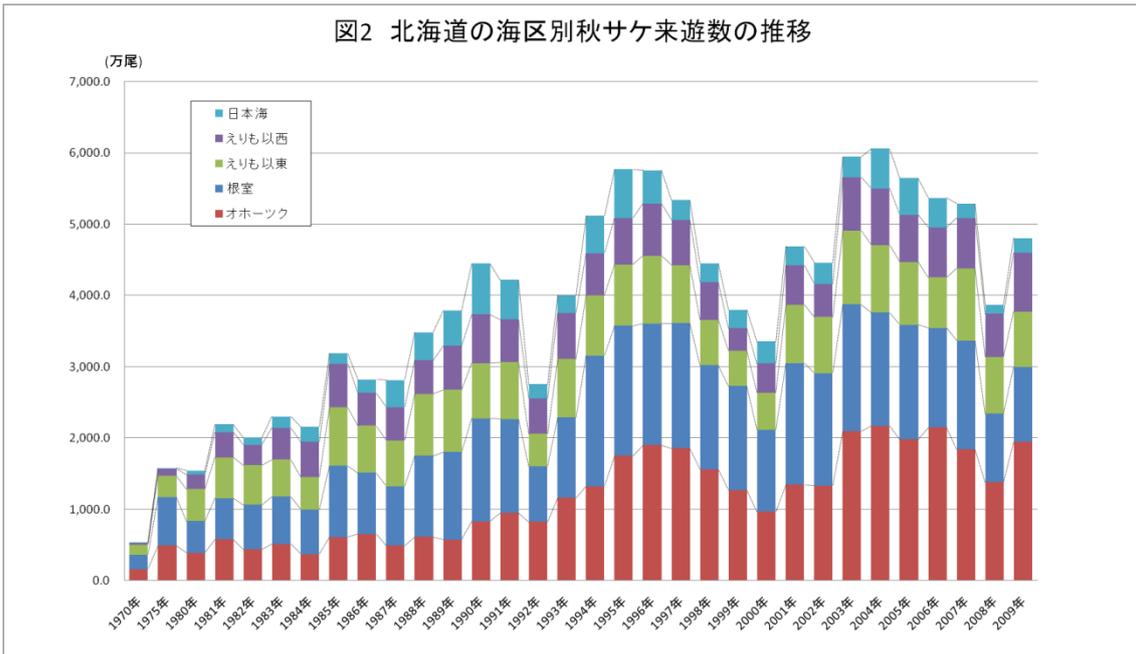
1) 秋サケ輸出の構造

北海道の秋サケは、毎年9月から12月にかけて来遊するところを定置網によって漁獲される。大半がシロザケ (*Oncorhynchus keta*) であり、人工孵化させた稚魚を放流し、3~4年後に来遊するのを漁獲するという生産サイクルができあがっている。来遊数は年によって大きく変動し、水揚げ量の最近のピークは2002年で約20万トンであった。しかし、2008年には12万トンにまで減少し、2009年は15万トンであった。

年変動があるとはいえ、これだけ水揚げされる北海道秋サケの需給は決して安定していない。サケの産地価格の推移は来遊数との関係が深く、また魚卵、つまりイクラによって決定される傾向が強い。また、チリやノルウエーから輸入されるギンザケ、トラウト、大西洋サケ (Atlantic salmon) などの養殖魚に国内需要を奪われている点も指摘できる¹³。2000年には約31万トンのサケが輸入され、その後は減少し2009年には約25万トンであった。いずれにせよ、秋サケは国内市場のシェアを失い、その産地価格が下落したのである。来遊数が回復した2001年、産地価格はキロ213円と前年の380円から大幅に下落したが、これは、前年のイクラ価格の高騰の反動、来遊数の増大、輸入ものの増加、産地加工業者の経営体体力の疲弊、などが作用したと言われている¹⁴。

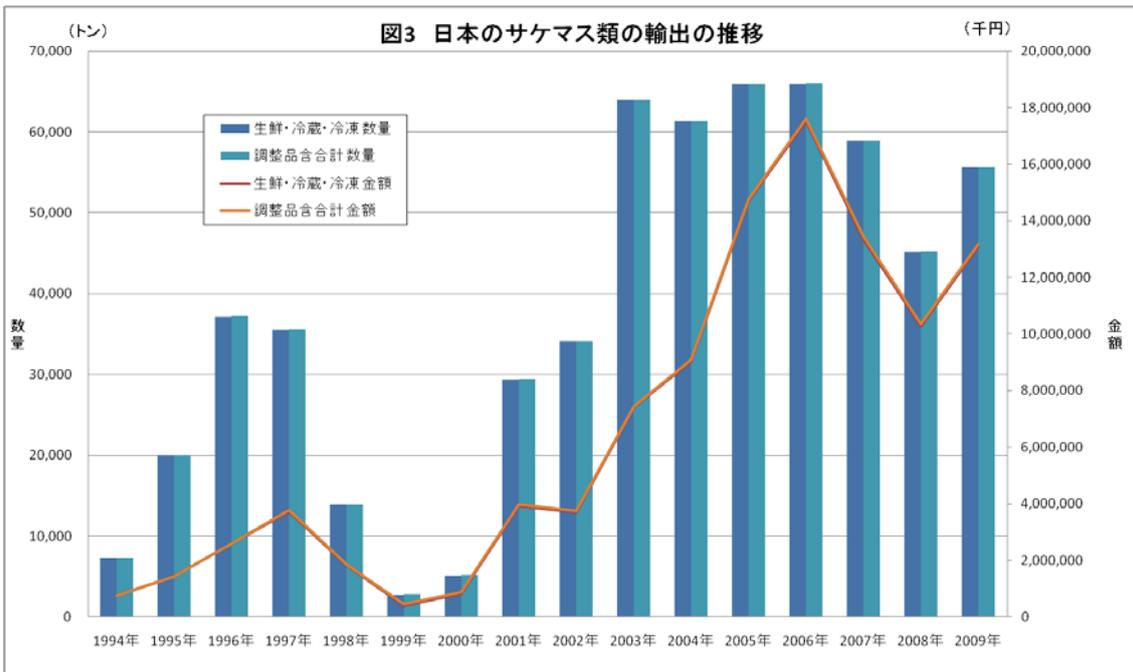
秋サケの産地である北海道では、漁協系統や道庁が中心になって『秋サケ流通対策協議会』¹⁵を組織し、国内販売対策を強化するとともに輸出振興を本格化させた。

秋サケ輸出が拡大した要因は、日本の消費者のサケ・マス需要がノルウエーやチリ産の養殖ものに移ったことに加え、定置網で来遊してきたサケを漁獲するサケ漁の特徴にもあった。周知のように、市場では秋サケは産卵までの熟度日数によって銀毛、Aブナ、Bブナ、Cブナという等級があり、これに雌雄の選別が加わる。さらに、サーモン・ピンクによって価格が細分化されていく。海外の養殖ものの市場シェアが増えるにつれて、定置網で主に漁獲する北海道秋サケのBブナ以下の産地価格が低迷する事態になってきた。系統を始めとする秋サケ業界は、当初は低いグレードの秋サケを市場から隔離するために輸出に力をいれた。輸出量が増えるにしたがって、それが産地価格を下支えするようになった。図3は、日本全体のサケ・マス輸出量の推移をみたものだが、2001年から急激に伸びたのがわかる。北海道秋サケに限って示したのが図4である。秋サケの輸出量が増えるにしたがって、産地価格は上昇を続けた。輸出単価では2002年の冷凍ドレスがキロ当たり113円だったが、輸出が増えた2006年にはキロ当たり276円にまで上昇した¹⁶。

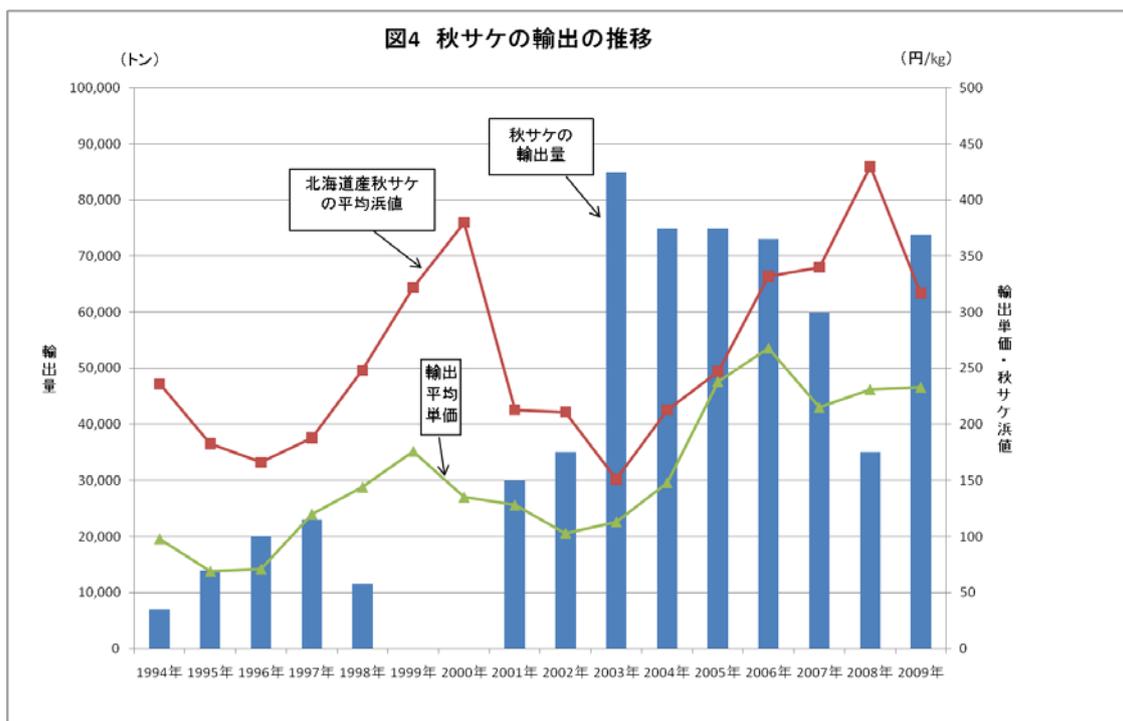


(資料) 独立行政法人水産総合研究センター

北海道定置漁業協会『平成 21 年度サケ・マス流通状況調査報告』, P.67 (2010 年)



(資料) 財務省『貿易統計』。



(資料) 北海道定置漁業協会 2010.

2) 主な輸出相手先

日本の主なサケ輸出先は表3に示したように、中国向けが圧倒的に多く、2006年には5万8000トンを超えた。タイやベトナムにも輸出されているが、量は多くない。輸出需要がいきなり急激に伸びたかがわかる。すでに1990年代半ばには輸出はあったが、安定した販路ではなかった。この輸出需要は加工用原料魚としてであった。

表3 日本のサケマス類(製品)の輸出主要相手国の動向

	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
中国	28,276	19,874	10,083	2,028	3,135	23,428	23,904	52,685	50,524	56,632	58,224	49,088	37,600	47,234
タイ	606	659	379	67	487	1,405	3,868	4,602	5,675	5,680	5,229	5,439	3,458	4,245
ベトナム	76				48	240	124	79	153	575	1,429	2,474	2,785	2,905
韓国	147		446	133	238	493	816	1,765	2,168	1,586	752	677	216	78
台湾	3,750	2,443	1,676	146	329	1,180	3,485	3,583	2,069	1,370	679	755	747	703

(資料) 財務省『貿易統計』(各年度版)

既に述べたように、産地では2000年代前半キロ150円という低水準になっており、生鮮や加工は別にして、過剰になった在庫、低価格なブナBを中心に輸出する動きが顕著になってきた。すでに中国では、ロシアのスケソウタラを原料魚として輸入し、加工してEUやアメリカに輸出していたが、供給が不足していた。その代替として北海道の秋サケが利用されるようになった。タイや中国では海外原料を保税扱いとして輸入し、加工して再輸出するビジネスが盛んになっていた。他社からの委託加工用の原料として持ち込まれることもあれば、原料を自ら買い付ける場合もあった。当時、北海道漁連も、民間企業もグレ

ードの低いサケを冷凍ドレス（頭、エラ、内蔵を除いた状態で冷凍した魚）にして中国に輸出し始めた。

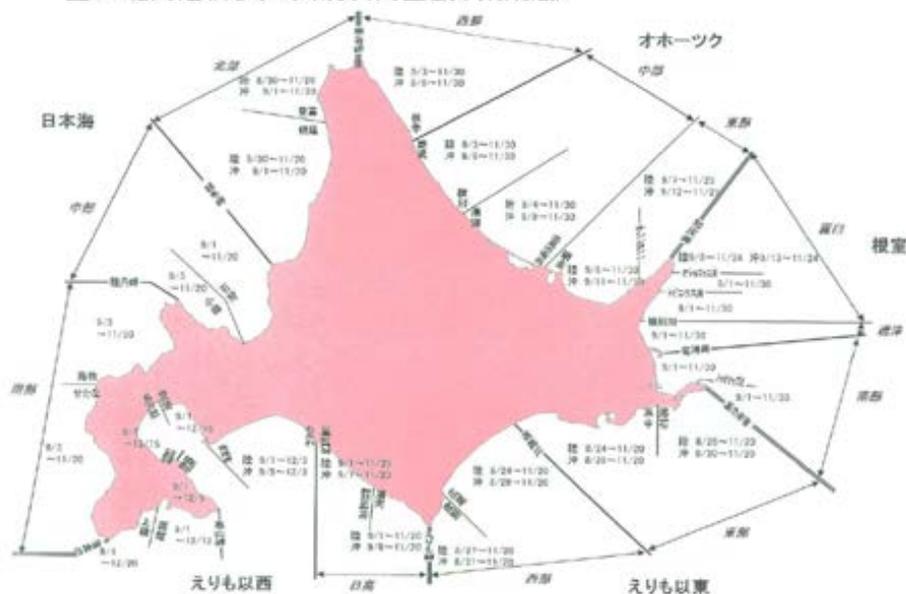
同時に、タイへの輸出も増えてきた。2001年には1,405トンであったが、変動はあるが4,000トンから5,000トンの規模で輸出がある。ベトナムへの輸出は2005年以降に増え始めた。

3) 生産から輸出へ

図5に示したように、北海道には秋さけの定置漁業権がオホーツク、日本海、根室、エリモ以東、エリモ以西という5つの海区にわけて設定されている。それぞれの海区はさらに2-4の地区に区分され、全体では14地区から成っている。第12次の免許件数は969件、そのうち最も多いのが後志の224件、次いで渡島の201件となっている。根室が163件と多い。網走78件、釧路45件と数は多くないが、生産量では根室、オホーツクが圧倒的に多い。定置の許可件数は長期的には減少傾向にある。

秋サケ定置漁が解禁される時期は地域によって異なるが、例年9月から12月が漁期になる。ただし、北海道連合海区漁業調整委員会が定める「秋さけ資源の適正利用を図るための実施方針」に従い、定置漁業地域、経営間の漁獲の均衡をはかるための措置が講じられることがある。また、「サケ・マス人工ふ化放流計画」に基づいて、親魚確保を優先して行うことがある。地域間、地域内、漁協内とさまざまレベルで漁獲管理が実施されているのが大きな特徴である。

図5 北海道秋サケの概要(海区と操業期間)



(資料) 北海道漁連作成。



(写真1) 標津漁港での秋サケ水揚げ



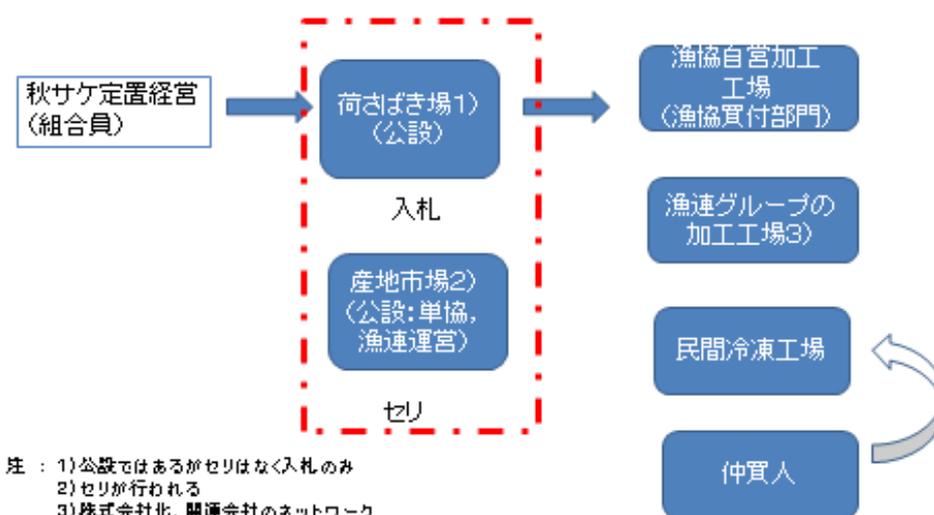
(写真2) 水揚げされた秋サケの選別



(写真3) 標津漁協でのセリ光景(輸出向け原料魚買い付け業者を含む)

北海道では、70 組合ある漁業協同組合が産地市場を開設している。ここでは産地と消費地との2段階を経て価格形成がなされる。産地加工については、産地市場をへて、加工場に送られる。加工業者が原料魚を調達する場合、仲買業者が買い付けることがあり、加工業者には、漁協自営加工場と民間加工場がある。そのチャネルは以下の図のようになっている。北海道の産地の特徴は漁協系統による取組がきわめて活発であり、漁協自営加工場があり、その系統組織である北海道漁連も加工場を操業している。

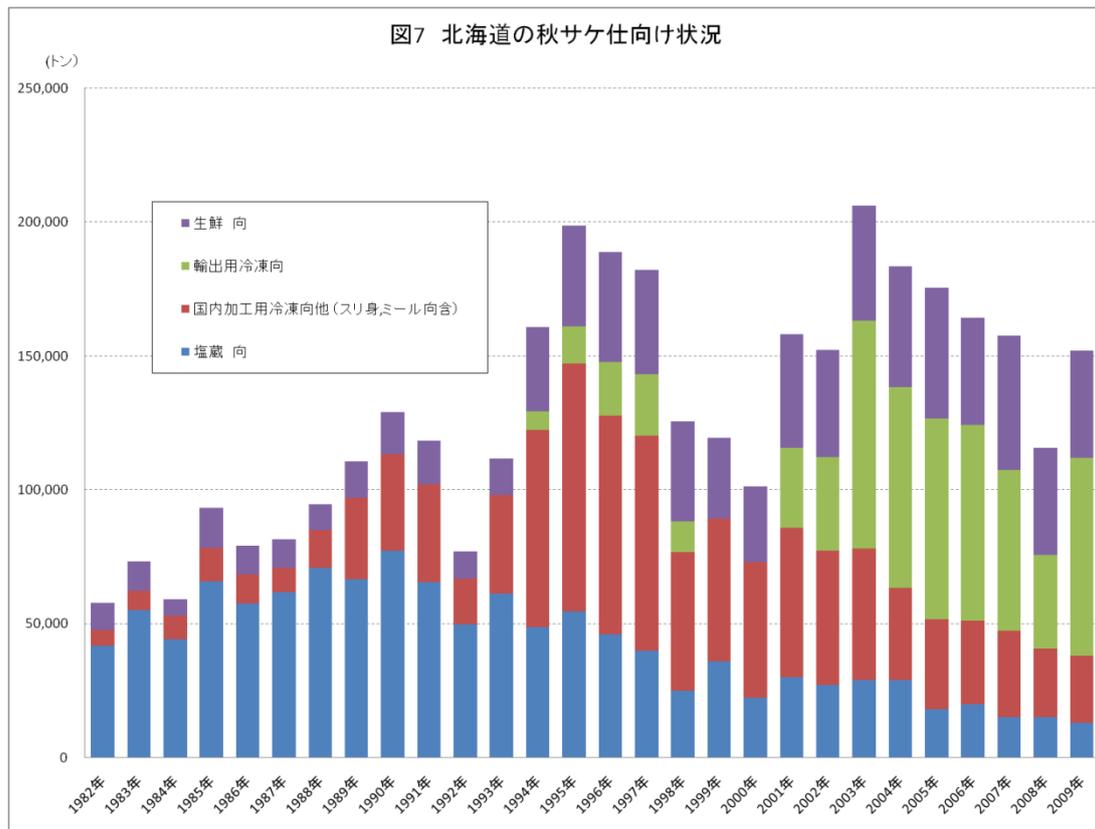
図6 北海道秋サケの水揚げと流通(輸出向け)



(資料)筆者作成。

サケの場合、雌のイクラ需要をもとに価格が決まっていく傾向が強かったが、2006年頃から輸出量が拡大し、イクラ価格と原魚との価格がパラレルには動かなくなった。イクラの価格相場にかかわらず、秋サケの産地相場は、サケの国際相場に引っ張られるようになった¹⁷。このことは、北海道秋サケの用途と販売チャネルの多様化の結果であり、定置漁業者にとっては産地価格の下支えになっているとの評価がなされている。

図7に示したように、輸出用の冷凍の量が増えている。年によって漁獲量に変動があるためいちがいに言えないが、多い年では8万5千トンが輸出された(2003年)。漁獲量の半分に近い量が輸出に回される。今や、北海道秋サケは輸出志向型の漁業と言っても差し支えない。



(資料) 道漁連提供

4) 輸出加工の形態とチャネル

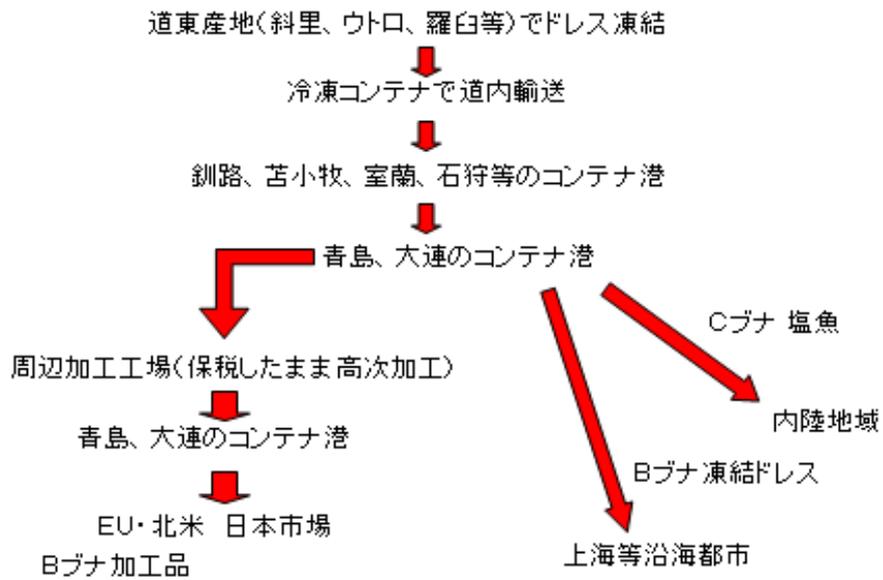
秋サケはオスとメスにわけて、銀A、B、BB、BB小、というように成熟度によって等級を分け、さらにレッド、ピンクという色によって細かく等級が決まる。輸出用には銀メス、ブナのオス、メスガラと呼ばれる等級が主に使われる。当初は、Bブナなどの低いグレードのものが主流であったが、ヨーロッパ市場等へのフィレ輸出の原料として使用されるようになるにしたがって、比較的等級の高いものが需要されるようになった。サイズは、2Lから2Sまでの5段階ある¹⁸。色は、サーモン・カラーチャートの標準的な色彩選別が用いられており、13～17番までを輸出用としている。

冷凍ドレス以外の加工もあるが、輸出用はこれが中心になる。輸出のチャネルは、図8と図9に示しておいた。2003-2004年頃、中国の青島・大連を経て、周辺の加工工場へと運ばれた。中国国内では内陸部向けとしてCブナ塩魚が輸出され、Bブナ凍結ドレスが上海等の沿岸都市部での消費用に輸出された¹⁹。



(写真4) 冷凍ドレスを梱包したボックス(オスメス別、サイズ、色などが示されている)

図8 北海道秋サケの輸出の経路(2003~2004年当時)

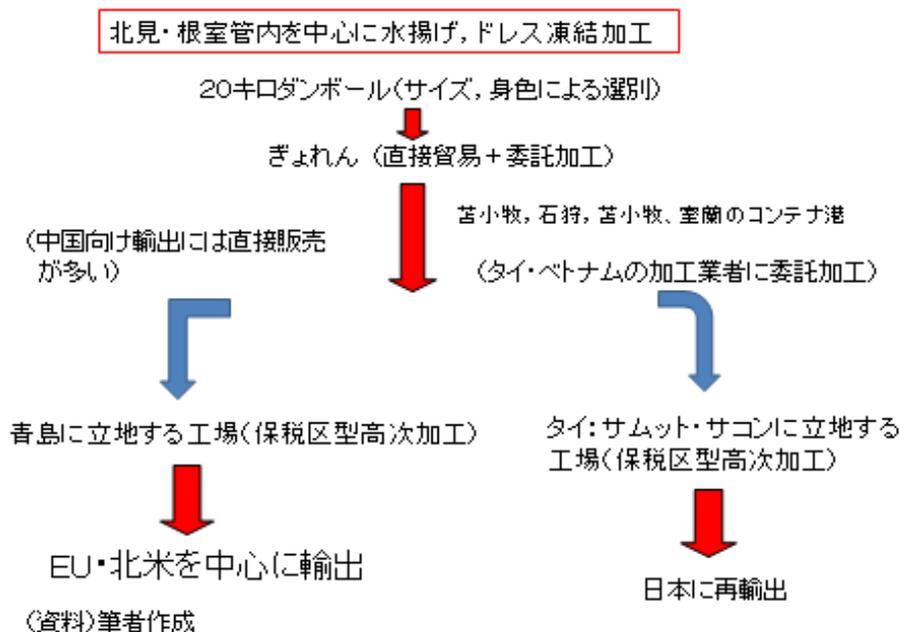


(資料)佐野雅昭氏作成

2010年の調査時点では、事情が少し違ってきていた。今、北海道漁連を中心にその変化をみってみる。2009年の秋サケの輸出量は5万5千トンと前年を大きく上回ったが、北海道漁連の輸出は、推計で直輸出が5,073トン(直接貿易4,923トンと委託加工用150トン)、これに関連企業のも含めると約1万1千トンであった²⁰。これは、秋サケ輸出で大きなシェアを誇っているA社とほぼ同じ水準にあったと思われる。北海道漁連は、A社とともに道内秋サケ産地価格形成のリーダー的な役割を果たしている。

道東産地で水揚げされた秋サケはドレス凍結されて、冷凍コンテナで港に送られる。4港から輸送されるが、苫小牧が70%と圧倒的に割合が高く、次いで石狩港が20%、釧路、室蘭はそれぞれ5%と小さな割合である。

図9 北海道秋サケの輸出の経路(2005年以降の漁連扱い)



北海道漁連グループによる秋サケ輸出は、一般の流通とほぼ同じである。漁連グループが運営する冷凍加工場が産地市場で買い付けて加工し、あるいは、漁協自営工場からも買い付ける。また、民間の冷凍加工場からも調達している。調査時点では、中国の加工業者の多くが買付けの形で取引に参加しており、以前のように委託加工で中国に持ち込む割合は大幅に低下しているとのことであった。また、中国国内市場向けの販売もほとんどない模様である。北海道漁連は、主にEU向けの秋サケの冷凍ドレスを販売している。中国ではこれに高次加工を施して輸出しているが、北海道秋サケは、再輸出商品として関税が免除されている。

北海道漁連によると、以前は中国向け輸出でも委託加工の割合が高かったが、現在では中国向けは買い付けが増えている。一方、タイやベトナムの加工企業向けはサケ・フレークを中心に委託加工が増えている。サケ・フレークは、骨取り、ほぐしをしてブロック凍結、それを日本に再輸出するのが一般的である。

秋サケ輸出が本格化した当初は、輸出相手先の中国では、フィレ、ブロック、フレーク用凍結ブロックが中心であった。やがて、2004年頃からは中国からの主な仕向け先がヨーロッパになると、骨付けのステーキ、骨なしのポーション(部位)が増えてきた²¹。2006年～2007年の原料が高騰したのをきっかけに、焼き目をつけたグリル用の部位、バター

イ・ポーション、コロ・ブロックが増えた。2008年以降になると、中国の工場では串刺し、サーモン・バーガー、ベリー・ロールなど高付加価値製品の生産が盛んになるとともに、スソ物の効率的な利用が盛んになってきた。

北海道秋サケ貿易の特徴的な点は、第1に、中国の水産食品加工業が秋サケを原料として、EU市場、アメリカ市場の需要に積極的に応えてきたことである。第2に、輸出市場に向けていち早くチャネルが整備したことである。民間ではA社、系統では北海道漁連を中心にした集荷・輸出ルートができあがった。

5) 中国を拠点・経由した欧米との結びつき

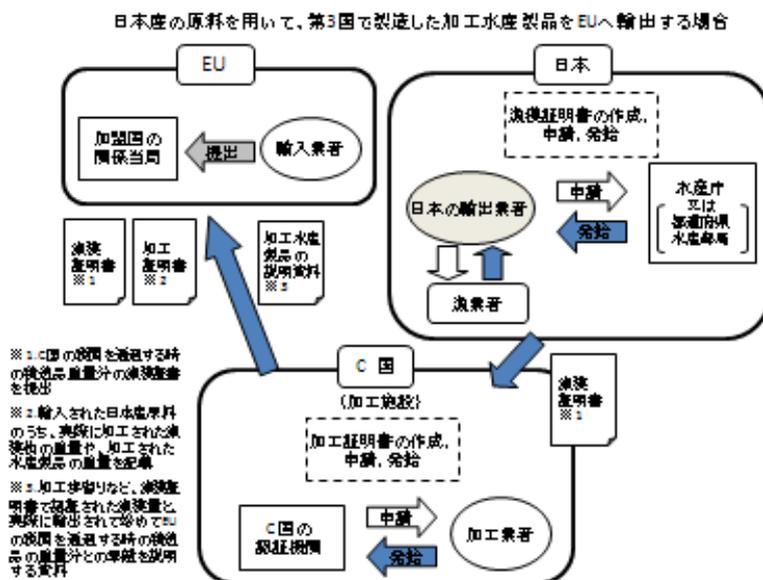
北海道秋サケの産地は、中国の食品産業を介して欧米市場と結びつく。以前は、日本向けの生鮮・加工品の質のよいものを確保した後に残ったブナの低級品を輸出用に仕向けるというのが主流であったが、現在では、欧米市場の需要にあわせてブナA、B、Cにこだわらず輸出されている。中国の加工業者の購買力が格段に強くなっている。逆に、日本では、秋サケの価格が安くなっても消費が増えないのが特徴である。

輸出向けの決済はドルで行われるが、為替の動きによって、輸出環境が大きく変わることは容易に想像される。為替差損を被りやすい構造にあると言われる。

中国で北海道秋サケに対する需要が急速に高まったのは、2003年～2004年頃、産地取引価格がキロ当たり150円と低迷していた時に、中国の買い付け企業が大きな利益をだしたからだと言われる。しかし、急ピッチで上昇した浜値だが、EUおよびアメリカの市場が値崩れを起こした。また、輸出する側（北海道）の品質管理が十分にはできなくなった。品質の低下の問題は、秋サケ輸出がにわかに脚光を浴び始めたことと関係している。当初は、北海道漁連系統それにA社が中心であったが、新規に参入してくる企業が増え、産地の側でも、十分に輸出体制が整わないままに取引を拡大したことも原因である。しかし、中国がEU向けの輸出を拡大させるにつれて、道内の産地に対してより厳しい品質管理を求めようになった。委託加工から買い付けにシフトしてくると、産地加工の現場では、HACCP等の世界標準の認定を取得することが強く求められるようになった。また、HACCPに加えて、MSC(Marine Stewardship Council, 海洋管理協議会)の認証取得に向けて協議が始まり、申請のための作業に入っている。2011年12月の現時点では、ホタテのように全道を対象にMSCを取得するのではなく、網走・根室海区等の主要水揚げ産地を中心に対応することになっている。これは、EU市場はもとより、中国の輸出水産加工企業からの強い要望でもある²²。図10にはその連鎖を示しておいた。最終消費地で求められる認証に連動して、中国やタイなどの東アジアの水産食品加工業、食品産業に対して認証の取得が求められ、それらを介して原料供給地にも認証取得が求められる。HACCPは生産者を含む水揚げ地、下処理業務を担当する加工場に対して、一方、MSCは主に生産者に対して求められる。北海道漁連を始めとする生産者団体は、秋サケの最終仕向け地であるEUが認証を求める以上は避けられない、と判断している。

今後に北海道の輸出産地に要請されるのは、IUU (Illegal, Unreported and Unregulated, 違法・無報告・無規制) 漁業に関する認証の取得だと思われる。北海道が秋サケを毎年数万トン以上海外の加工拠点に輸出され、そのなかの相当量が欧米の最終消費地に送りだしていく以上は、産地や加工場には認証化への努力が絶えず求められる。

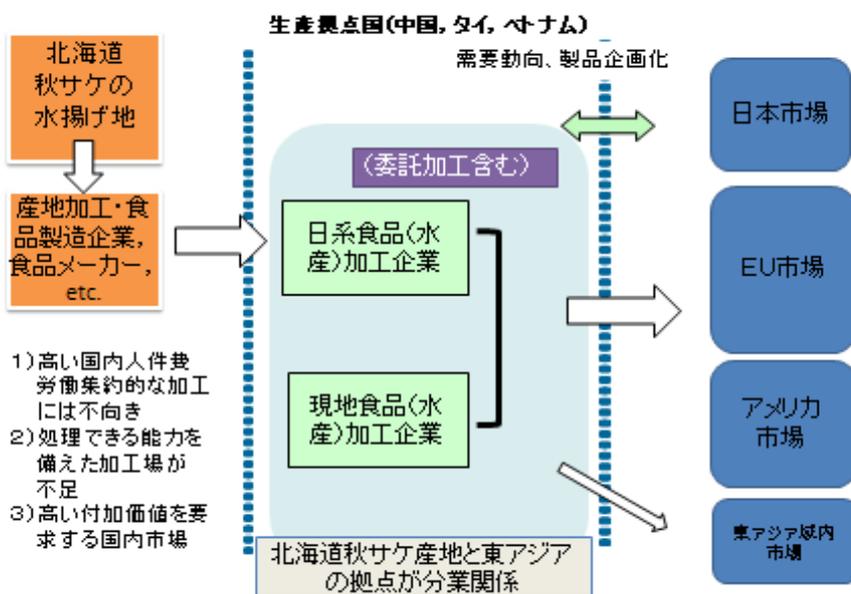
図10 加工水産製品の輸出と認証の連鎖



(資料)北海道漁連作成。一部筆者が加筆。

6) 北海道秋サケをめぐる国際分業関係

図11 北海道秋サケ産地、東アジア加工拠点、消費地(国際分業関係)



(資料)筆者作成。

北海道秋サケがグローバルな商品として東アジアの水産加工業の拠点国・地域に輸出されるようになり、国際分業関係の深化に対応することで、サケ定置を中心とする漁業経営も、産地加工業にも新たな発展の可能性がでてきた。図 11 に示したような、リージョナル、グローバルな分業・貿易関係が成立したのである。

産地側にとって、この分業関係には次のようなことを意味する。まず、産地の加工能力が十分ではないこと、或いは、国内では海外の最終消費地である欧米が需要するような加工業が成立していないことである。もちろん、日本の水産加工企業が自ら投資するよりも、すでにある海外製造拠点との間で役割分担をするほうが効率的である。ただ、中国で発生した一連の食品事故・事件の影響があつて、中国製食品に対する消費者の忌避があり、また、水産加工業への外国人研修生の受け入れ拡大があつて、国内でもかなり労働集約的な加工過程が行われるようになった。これまで日本を主な販売市場として海外に委託加工したものが、日本で加工したものとの価格差（コスト差）が小さくなったと言われる。品質管理の問題があり、中国での加工がかえってコストがかかると見なされることもある。

秋サケの場合、日本に再輸出するための原料というより、第3国向け製品の原料として利用される割合が多くなっているのが特徴である。

7) 分業関係の変容要因について

日本のサケ・マス輸出の主要な相手国は中国であるが、最近、タイ、ベトナム、インドネシアにも仕向けられている。サケ・フレークのような委託加工の分野では、中国から他の国への移管がみられる。2010年に調査したタイのO社の場合、日本企業からの注文に応じてサケ・マスの委託加工を10年ほど前からすでに行っていた。年間のサケ・マスの委託加工量は2000トンに達し、このうち、北海道秋サケ（シロザケ、Hokkaido Chum）は200~300トンで推移し、約1割にあたる。なお、O社では欧米向けのステーキ用製品は、原料価格が高くなりすぎるという理由で生産していない。

加工原料のサケ・マスは、発注者が持ち込むのが一般的である。どの魚種をどのような加工するかは発注者によるが、ここでもノルウエーとチリの養殖サーモンが広く利用されている。養殖サーモンが好まれるのは、天然魚の場合は供給・価格とも安定しないためである。北海道秋サケは利用されるが、供給が安定しないことがある。また、取引価格に乱高下があり、2009年から2010年にかけて、価格が15%近くアップした。委託加工が中心であるため、委託者（パートナー）の要望に応じて製品仕様柔軟に変えていく。原料魚をドレスにするかラウンドにするかも委託者の判断による。サイズや加工内容については委託者の要望によるが、持ち込まれた原料をO社が保管していくこともある²³。

サケのスライスの主な用途はスシ種用である。以前は切り身、ローストもしていたが、調査時点では行っていなかった。天然ものでは4年もの、養殖ものでは2年もの利用が多い。フレーク加工はグレードの低い魚種を使い、北海道秋サケ（チャム）のドレスを原料とすることが多い。サイズの小さいものは、骨の処理に手間取るので加工には適してい

ない。フレークの加工賃はキロ当たり 80 円、円決済であるため、為替変動の影響をかなり受ける。O社では、ことも多く、賃金水準よりも 10 円単位で変動する為替のほうが取引全体に及ぼす影響が大きい。

2011 年にインドネシアのスラバヤ市にて日系水産加工企業B社での聞き取りを行ったが、同社もサケのフレーク加工を行っていた。この企業がサーモンのフレークの委託加工に取り組み始めたのは最近のことであり、委託を受けるにあたって担当者は中国の工場に出向き、フレークの加工過程を視察していた。B社の担当者は、日本の取引企業がフレークの中国委託加工の一部をインドネシアに移すのは、いわゆる中国リスクからきたものではないか、と話していた。

この点は、日本での聞き取り調査でも確認できた。中国製品に対する消費者の購買躊躇がまだあり、そのリスクを少なくするために、瓶詰めなどの最終工程を日本で行うとともに、生産工程の一部を他の国に移す傾向がある。日本の通関の問題もあった。タイとベトナムの製品については通関が早いですが、2010 年調査時点では中国からの輸入水産物については、通関に時間がかかった。そのため、中国から輸入する商品（半製品含む）については、在庫を抱えるリスクが高くなり、迅速な販売対応ができないという指摘があった。

中国から委託加工先を変える場合、タイ、インドネシア、ベトナムの工場になるが、いずれの国でも輸出志向型の、対日輸出業務に慣れた企業が多い。労働生産性や加工施設等では中国の工場より劣るが、工程によっては移管することは比較的たやすい。今後も中国国内の水産加工に関する環境に変化があれば、分業関係は動いていくと思われる。

4 北海道秋サケ産地の輸出対応をめぐる課題

以下で述べる点は、2011 年 3 月 11 日以前の状況を踏まえた整理である。その後、日本の水産物輸出をめぐる状況は大きく変わったが、それは稿を改めて検討する。

1) 秋サケ輸出への産地対応の事例

秋サケの他に、多獲性魚種であるイワシ、サバ、サンマなどの資源をいかに有効に利用するかが課題になっている。利用効率が悪くなっている一つの原因は、産地の加工能力が大幅に低下しているためである。秋サケの事例でみられるように、海外の水産加工業・食品製造業との間の分担関係を強化することによって、状況はかなり改善する可能性がある。したがって、海外の水産加工拠点国・地域との分業関係を前提に、日本の産地の漁獲・水揚げ体制を組み直しておくこともできる。その場合の検討課題は、輸出を目的に水産物品質管理を実現し、衛生基準等を見直すことである。これは、漁船による漁獲から産地加工、輸出に至るまでの過程を対象にしなければならない。

北海道標津町では、1999 年より「水産物品質管理高度化推進事業」のなかで秋サケをモデルとした生産から市場までの対策活動を始めた。生産―市場―加工場―運送業者までも対

象にした、地域の一連の流れを作った品質管理体制を作ろうとした。これが、いわゆる「地域HACCPマニュアル対策事業」である²⁴。こうした動きは、釧路、根室でもみられたが、実施に移されたのは根室である。HACCPのシステムを生産—市場—加工場—運送業までの一連の流れに適用できる安全衛生対策として導入し、それを標津HACCP方式と呼んでいる。

標津町には定置漁場が28か所あり、28か統の網が設置されている。操業船もこの地域HACCPの対象になる²⁵。一定の条件を満たした船には、認定書のステッカーが貼られている。



(写真5) 地域HACCPの認定船(サケ定置漁)

品質管理上きわめて有効な取組ではあるが、実際には標津地区の加工場はHACCPを独自には取得できていない。言い換えれば、水産加工場がHACCPを取得できないから、行政や漁協が中心になって地域HACCPの導入に努めなければならないのである。2010年11月の調査時点で、標津町において大日本水産会のHACCPを取得しているのは漁協の加工場のみであった。産地加工場の再編が遅れた状況のなかで、原料魚の供給という競争力を十分に整えないまま秋サケ輸出が増えたというのが実態であろう。標津町全体では、国内市場出荷に重きがあり、比較的有利な価格で販売をしているが、国際的な基準からは遠い状況にある。

標津漁港に水揚げされても、秋サケが同町で処理されるわけではない。また、他の地域から原料の移入もある。買受人は組合を設立しているが、その多くは複数の組合に加入して、周辺にある幾つもの産地市場から集荷している。加工場も取扱量が多いために、標津漁港だけではならず、他の漁港からも集荷している。いろんな産地漁港の秋サケが混ざって加工されるのが一般的である。したがって、販売する際には、地域ハサップの名前をだせるわけではなく、工場と地域による品質格差が大きい。

一方、MSC への対応については、調査時点では試験グループが来日し、天然魚と養殖魚（増殖魚）との区別が必要との指摘がなされている。産地としては、MSC の取得に伴う負担は少なくないとみており、輸出が増えるにしても経費のかからない範囲での取得を目指している。

秋サケは 9-11 月という短期的な水揚げになり、それを 1 年間在庫にして価格のよい時期に市場出荷すればよいが、加工企業の多くは 12 月頃までに売り切ってしまうことが多い。必ずしも、輸出市場に対して有利な販売ができていないわけではない。産地の零細工場では市場対応がむづかしいのが実状である。

2) 北海道秋サケにみる輸出対策の今後

北海道秋サケは、産地から加工過程を経て最終消費地に輸出されるわけではない。中国を始めとする経由地で加工製品化された後に、最終消費地に向かう。原料魚の供給が主な役割である。日本の水産業の新しい役割分担、アジア食品産業の分業化の深化によって開けた活路といってよい。

今後も、秋サケ水揚げ量の 30-40% が輸出に向けられると予測されている。年によって水揚げ量に変動があるが、市場では養殖ものにはない秋サケに対する需要がある。持続的な輸出を維持するには、今後、産地は次のようなことを検討しなければならない。

第 1 は、最終需要者が求める品質の維持と各種の基準の実現である。この間、東アジアの水産食品企業を経て EU 市場にでていく量が増えてきており、その動きに規定された品質の維持を求められるようになってきている。HACCP、GMP(Good Manufacturing Practice)、ISO(International Organization for Standardization)などの認証が強く求められる。加えて、EU 市場向けでは MSC, IUU など別のカテゴリでの要請もある。それらが必要のない市場に輸出するというのも一つの選択肢であるが、輸出市場のグローバル・スタンダード化が予想以上に進んでいるという点は念頭におかねばならない。

第 2 は、地域 HACCP の考え方は非常に興味深く、食の安全・安心を地域ぐるみで生産から加工流通にいたる過程で追求している姿勢は高く評価できる。留意しなければならないのは、それが評価される範囲は地産地消圏内であり、国内の特定チャンネルに限られているという点である。ノルウエーやチリから大量の養殖もののサケ・マスが輸入され、しかも消費者の嗜好が外食・中食産業を通じてそちらに向いていることから、高付加価値化で対応せざるを得ない。しかし、それで消費される量は限られる。この地域 HACCP はシステムとしては中途半端であり、周辺他地域との競合が避けられない原料供給産地で成り立たせるには多少無理がある。また、加工業の脆弱性を補うためには、このシステムではかえって本来のハサップを取得する意欲を阻害してしまうのではないか、という懸念がある。

第 3 には、より基本的な課題になるが、産地加工場の規模とシステムを効率よいものにするのである。HACCP をもっていない工場が数多くあり、大きな産地でも零細な規模の加工場が多い。今後、原料市場において有利な展開を図ろうとすると、加工業の再編が不

可欠になってくる。北海道秋サケの市場競争は、近接するロシアの水産加工業との間で激しさを増している。定置経営体の経営改善をはかるには、産地加工業の競争力や収益性をあげることによって実現される。

終わりに

北海道秋サケをめぐる分業関係はいまや産地に深く入り込んでいる。今後、この東アジア食料産業との分業関係をどう維持するかで、その発展方向が決まってくる。水揚げ産地がグローバルな原料商材として位置づけることができるかどうか、その発想如何にかかっているのである。

謝辞

本研究を進めるにあたり、多数の関係者の方々からご協力、ご教示をいただいた。北海道漁業協同組合連合会、北海道定置漁業協会、北海道さけ・ます増殖事業協会、根室館内さけ・ます増殖事業協会、北海道根室振興局、水産総合研究センター・さけますセンター、標津漁業協同組合、標津漁業協同組合産地加工センター、標津町、標津町の漁業者の皆さんなどから貴重な資料やご意見を頂戴することができた。なかでも、北海道漁業協同組合連合会の販売事業部次長中村尚弘様（所属は当時）、水産総合研究センター・さけますセンターの石黒武彦課長（所属は当時）には大変お世話になった。記して感謝したい。東アジアと北海道の間に展開している国際分業関係の一端に触れることができ、私自身が今後どのように研究を進めていけばよいのか、道標を得ることができた。不幸にして起こった昨年の3月11日の東日本大震災の影響を、北海道の秋サケ産地も少なからず被った。一刻も早い復興を望む。一連の調査および資料収集の一部は、文部科学省科学研究費補助金基盤研究(B)海外学術「東アジア水産業の競争構造と分業のダイナミズムに関する研究」(研究代表者：山尾政博、課題番号：21405026)に基づくものである。

-
- 1 田坂行男 2012. 「水産加工業の展開方向と産地再編」、『漁業経済研究』第56巻第1号、p.2.
 - 2 山尾政博 2009. 「東アジア巨大水産物市場圏の形成と水産物貿易」、『漁業経済研究』第52巻第2号
 - 3 政府は、平成19年に農林水産省国産農林水産物・食品輸出促進本部（以下「本部」という。）を設置し、「我が国農林水産物・食品の総合的な輸出戦略」（以下「輸出戦略」という。）を打ち出した。

-
- 4 吉田哲也 2007. 『フードマイレージ—あなたの食が地球を変える—』、日本評論社。
 - 5 農林水産省 2007. 『平成 18 年度 食料・農業・農村白書』, p.136-139
 - 6 農林水産省 2007. 『平成 18 年度 水産白書』, p.5-7.
 - 7 山尾政博 2012. 「日本水産業の構造問題と発展戦略」、広島大学生物圏科学研究科『農業水産経済研究』第 12 号 (印刷中)
 - 8 2007 年 5 月 23 日に開催された農林水産省国産農林水産物・食品輸出促進本部にて作成された。http://www.maff.go.jp/j/export/e_senryaku/pdf/01honbun.pdf を参照。
 - 9 MSC の漁業認証は持続可能で適切に管理され、環境に配慮した漁業を認証する制度とされている。一定の基準にもとづき、漁業を第三者認証機関である DNV が認証し、その水産物に認証マークを与えるものである。
 - 10 山尾政博 2012. 「日本水産業の構造問題と発展戦略」、広島大学生物圏科学研究科『農業水産経済研究』第 12 号 (印刷中)
 - 11 ジェトロ 2010. 『アグロトレードハンドブック 2009』、p.275、日本貿易振興機構
 - 12 「第 7 編 錦鯉」 http://www.maff.go.jp/j/export/e_enkatu/pdf/plane14.pdf
 - 13 かつては、天然ベニザケが輸入に占める比率が高かったが、2009 年には 4 万トン弱にまで減っている。
 - 14 北海道定置漁業協会 2010. 『平成 21 年度サケ・マス流通状況調査報告—秋サケの消流事情を中心に—』、p.47.
 - 15 それ以前は『秋サケ対策基金運営委員会』という名称であった。
 - 16 北海道定置漁業協会 2010. 『平成 21 年度サケ・マス流通状況調査報告』、北海道定置漁業協会、p.24.
 - 17 濱田武士 2012. 「イクラ製造業の寡占化とその問題」、『漁業経済研究』第 56 巻第 1 号、p.61.
 - 18 冷凍ドレスは 20 キロ入りの段ボールで梱包される。キロ当たりの尾数は、2 L が 3~4 尾、L が 5~6 尾、M が 7~10 尾、S が 11~13 尾、2 S が 14~15 尾となっている (北海道漁連)。
 - 19 2006 年 2 月に広島大学食料生産管理学教室主催「アジア水産物消費市場圏の拡大と水産物貿易」研究会での佐野氏の発表 (「北海道サケ漁業の新たな展開:中国輸出の動き」) による。
 - 20 冷凍ドレスの場合、原魚の 0.7 の歩留まりで計算する。
 - 21 清水幾太郎 2007. 「中国水産物調査を通して見えた秋サケ輸出と日本の課題」、SALMON 情報 No.1 (2007.1)。なお、清水幾太郎他による欧州のサケ市場に関する報告書が参考になる。
 - 22 北海道秋サケを原料として用いても、北海道産と記すことはない。
 - 23 最終製品にして保管するとリスクが高くなるのでしない。
 - 24 石井馨他 2010. 「北海道標津地域 HACCP の取組にみる地域経済への波及効果の評価」、Nippon Suisan Gakkai 76(4), 646-651.
 - 25 船倉の清掃とチェック、氷の使用、水揚げの仕方、選別、選別後の処理と細かく規定されている。乗組員の健康管理なども対象に含まれる。