

インドネシア・ベノアにおけるマグロ産業の実態

鹿児島大学 鳥居享司

1. 研究の目的と課題

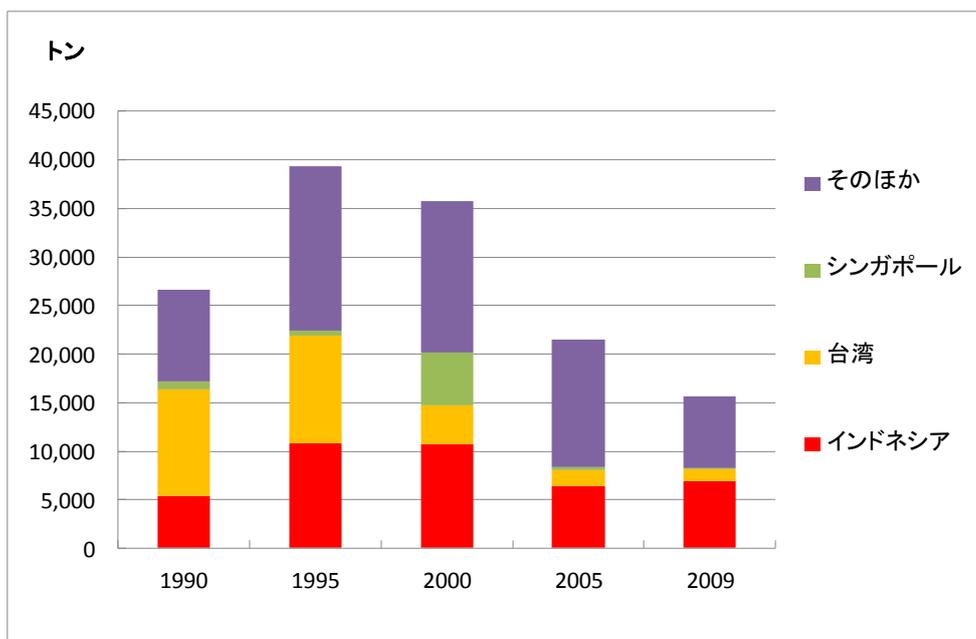
インドネシアは日本にとって生鮮キハダ、生鮮メバチの主要供給国として重要である。マグロを通じた日本とインドネシアの関係をみてみよう。

まず生鮮キハダについてみてみよう。海外から我が国の市場へ供給される生鮮キハダは1995年の約4万トンをピークに減少傾向にあり、2009年には約1.5万トンとなっている。全体的に供給量が減少するなかで、インドネシアは年間7,000トンから1万トンを比較的安定的に供給する貴重な供給国となっている。つづいて生鮮メバチをみてみよう。海外から我が国の市場に供給される生鮮メバチは1995年の約2.3万トンをピークに減少傾向にあり、2009年には約1.5万トンとなっている。こうしたなかでインドネシアからの供給量は増加傾向にあり、2009年には1万トンを超えている。

一方、冷凍マグロの供給をみると、冷凍キハダ、冷凍メバチともにインドネシアからの供給はほとんどみられない。また、マグロ缶詰についてみると、インドネシアはタイにつづいて第2の供給国となっているが、タイとの差は圧倒的である。

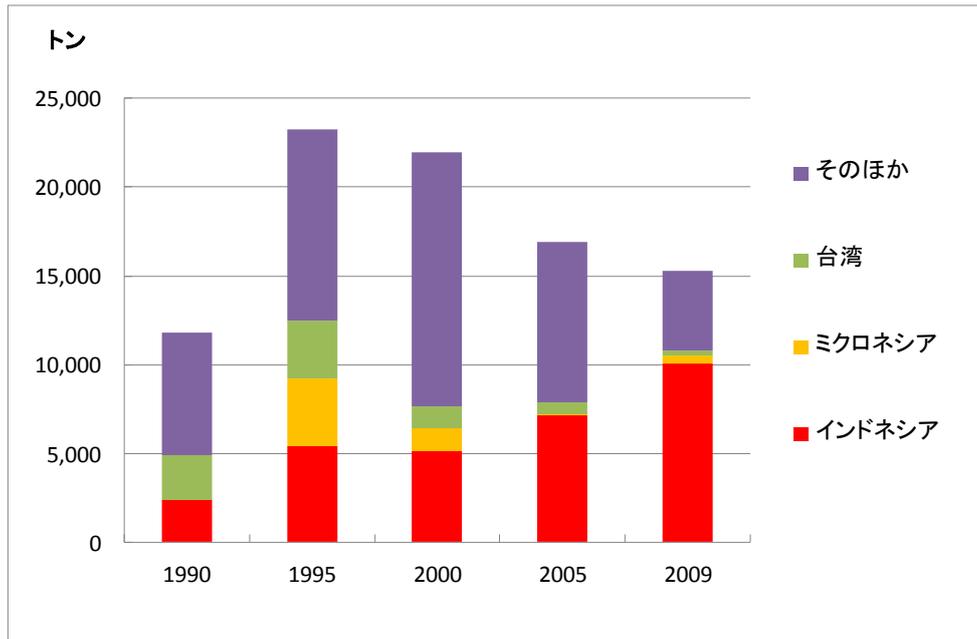
つまり、インドネシアは我が国にとって、生鮮キハダ、生鮮メバチの重要な供給国になっていることがこれから分かる。以下では、インドネシアにおけるマグロ産業が集積するバリ島ベノア地区を事例に、マグロ漁業・加工業の実態を明らかにすることを目的とする。

図1 我が国への生鮮キハダ供給量の推移



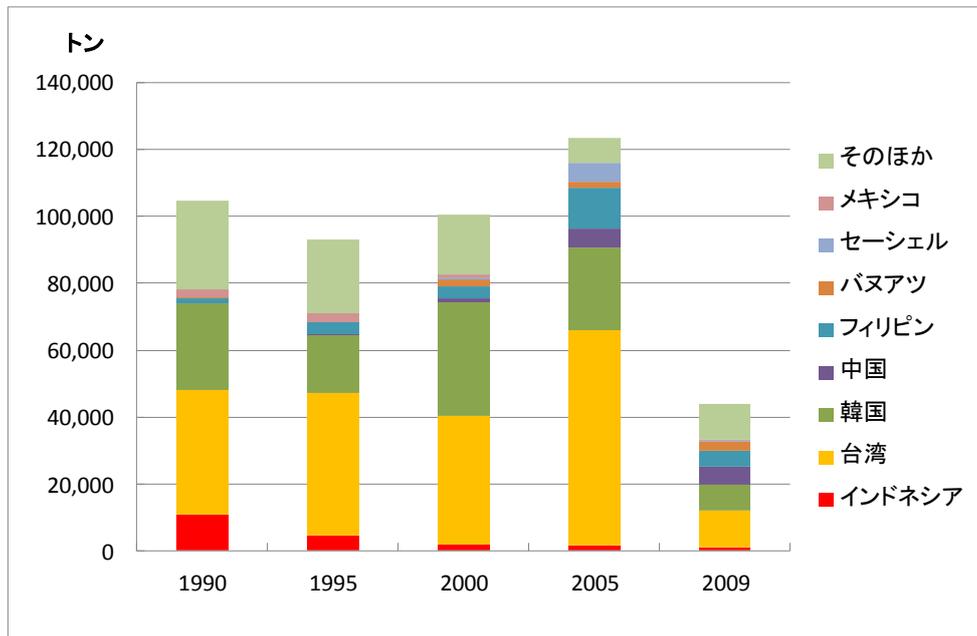
資料：貿易統計（財務省）

図2 我が国への生鮮メバチ供給量の推移



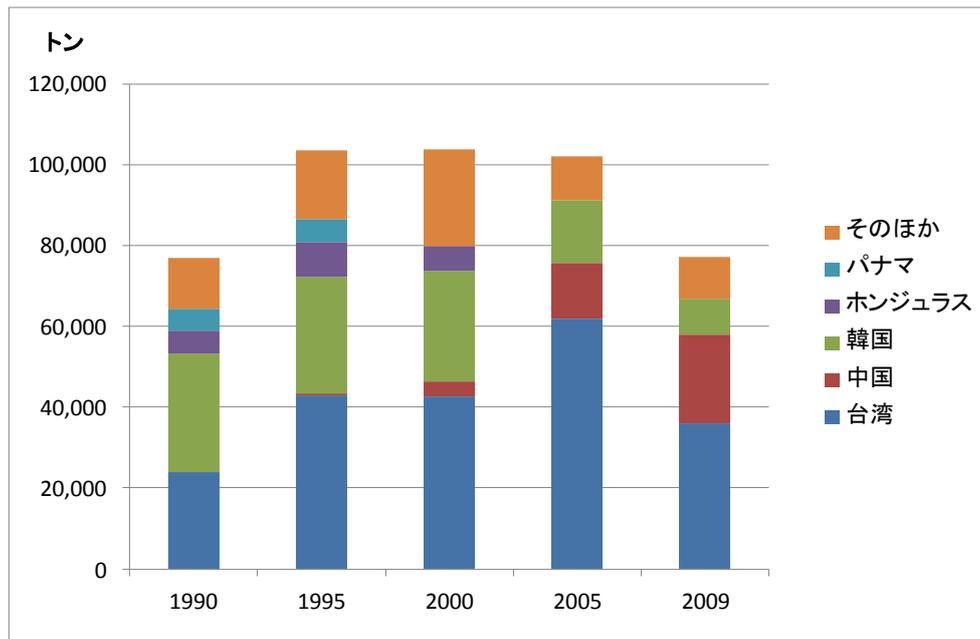
資料：貿易統計（財務省）

図3 我が国への冷凍キハダ供給量の推移



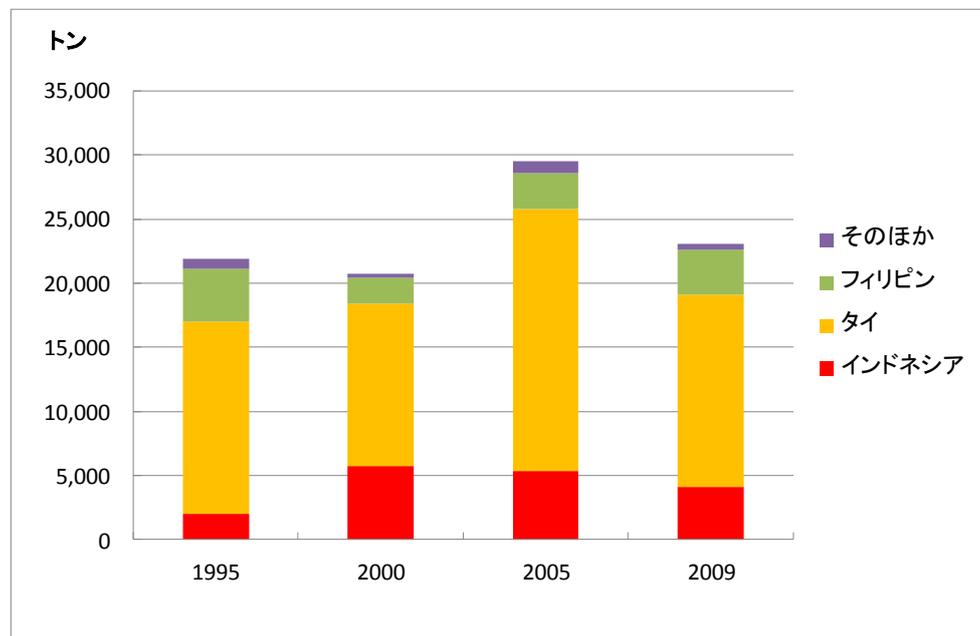
資料：貿易統計（財務省）

図4 我が国への冷凍メバチ供給量の推移



資料：貿易統計（財務省）

図5 我が国へのマグロ缶詰供給量の推移



資料：貿易統計（財務省）

2. ベノアにおけるマグロ産業の実態

ベノアのマグロ事業は、1970年代に日本との合弁事業で開始された。現在、ベノアには生鮮マグロを

輸出する企業が 13 社ある。そのうちマグロ漁船を所有している企業は 10 社である。

ベノアにはマグロ延縄船が 800 隻ほどある。それらはインド洋を中心に操業しており、1 航海 20 日から 10 ヶ月の日程でキハダ、メバチ、ミナミマグロを漁獲している。航海中、漁獲船は漁場で操業を継続、運搬船が各漁船をまわって漁獲物を集荷、ベノアへ水揚げしている。生鮮マグロ輸出企業が所有するマグロ漁船は全体の 10%から 20%にすぎず、大半はマグロ漁船オーナーの所有船である。それらは生鮮マグロ輸出企業と契約を締結して漁獲物を販売している。

生鮮マグロ輸出企業は、水揚げされたマグロを選別する。品質の良いものは自社で鰓と腹の処理（GG 処理）して日本などへ輸出する。品質の劣るものはリジェクト品として取り扱われ、自社あるいはフィレ加工場などへ転売される。フィレなどに加工されたマグロは、地元市場あるいは海外市場へ向けて出荷される。

なお、輸出業務にはライセンスが必要であり、ベノアでライセンスを所有しているのは生鮮マグロ輸出企業 13 社である。

(1) 2010 年までの状況

ベノアでは、マグロ、カツオ、カジキ、イカなどが水揚げされるが、水揚げの中心はマグロである。マグロ漁船の船籍や資本はかつて台湾が入っていたが、現在はインドネシア中心である。漁船の積載能力は 30 トンほどである。乗組員はインドネシア人中心、一部、フィリピン人である。

マグロ漁船数は増加傾向にある。品質の劣るいわゆる「リジェクト品」を取り扱う加工場が増加したことから、それまでは 100 円/kg 程度で取引されてきたリジェクト品の価格が倍近くに上昇した。リジェクト品を含めたマグロ価格の上昇によって、マグロ漁業からの利益が大幅に増加したことから、マグロ経営者は保有漁船数を増加させた。1990 年代後半までマグロ漁船数は 500 隻ほどであったが、2000 年代初頭には 800 隻ほどまで増加した。

漁船が増加して漁獲競争の激化と人件費の上昇がみられるようになったことに加え、燃油価格が高騰したことから、マグロ漁業の経営コストは上昇していった。リジェクト品を国内市場へ販売するだけでは採算がとりづらくなったことから、リジェクト品を国内市場よりも高い価格で買い取る加工企業の存在はマグロ漁船の経営者にとって重要性を増した。また、マグロ漁船経営者のなかには、漁獲方法を延縄から旋網へ転換して大量漁獲を目指すケースもみられるようになった。ただし、2009 年頃からマグロの水揚げ量が減少していることが指摘されている。いわゆるラニーニャ現象がその背景にあることを指摘する関係者もみられる。

ベノアへ水揚げされたマグロは、加工企業の検品担当者、日本人バイヤーなどによって検品を受ける。統一した品質基準はないが、検品担当者が A グレード、AA グレードなどの品質の良いと判断したマグロについては、その場で鰓や腹を処理して日本へ空輸する。その価格はおおよそ 1,000 円/kg 前後である。

品質の劣る B グレード以下については「リジェクト品」として取り扱い、加工企業や地元市場などに向ける。加工向けのマグロは 300 円から 350 円/kg、地元市場向けのマグロは 100 円/kg 程度となる。なお、ベノアには加工向けのマグロを取り扱う企業が数多く立地しており、こうした加工場でフィレなど

へ加工する。それらの製品は日本や欧米などの市場へ向けて出荷される。

ベノアにマグロ漁船や加工場が集積する理由のひとつに、空港へのアクセスが良いことがあげられる。朝水揚げすれば、当日の最終便（日本向け）に間に合う。翌日には日本に到着、その翌日には店頭に並べることが可能になるなど、生鮮マグロの出荷には非常に適していることが背景にある。

(2) 2011 年の状況

2011 年度の水揚量は例年の半分以下に落ち込んでいることが指摘されている。操業に出ても十分な漁獲を得られる見込みが薄いことから、操業せずに係留したままの漁船が散見される。ベノアにある 800 隻ほどのマグロ漁船のうち、実際に稼働しているのは半分程度の状況にある。また、操業している漁船についても、漁具等を改造して漁獲対象魚をマグロからイカなどへ転換したケースが少なからず存在する。

3. 生鮮マグロ輸出企業の動向

先にベノアには生鮮マグロを輸出する企業が 13 社あることを指摘したが、以下ではそれらの企業活動をみていく。

1) A 社

A 社は国営のマグロ延縄企業である。本部はジャカルタ、支部がベノア、アンボン、ビトゥン、スラバヤなど 9 カ所にある。

事業の中心はマグロの漁獲である。マグロ延縄漁船 15 隻、運搬船 2 隻を保有している。1 隻あたり 12 名が乗り込んでおり、乗組員はすべてインドネシア人である。

操業海域は、インド洋、バンダ海、オーストラリア近海であり、漁場へのアクセスには 1 週間ほどの時間を要する。1990 年代以前はキハダ、1990 年代以降はメバチが中心である。漁獲船は漁場で 2 ヶ月ほど操業を継続、運搬船は漁場で 2 日から 3 日ほどかけてマグロを集めて帰港する。運搬船が導入されるまでは往復 25 日程度の操業であったが、燃油高騰によって経営コスト（行き帰りの燃油代）が上昇したためチルド冷蔵庫を備えた運搬船を導入した。なお、漁獲量は年間 750 トン程度である。

運搬船が帰港した後、自社の加工場にてマグロを処理する。まず、日本人のバイヤーが品質のチェックを行う。漁獲後の取り扱いが悪いマグロについてはリジェクト品として取り扱う。リジェクトの割合はおおよそ 50% である。品質の良いマグロについては輸出に向ける。自社の工場において GG 処理、洗浄処理を施し、生鮮出荷する。リジェクトものはフィレ加工企業へ転売する。

輸出先は日本のみであり、デンパサールから東京・大阪に向けて空輸する。輸出マグロの価格は交渉によってデンパサールにおいて価格が決まり、おおよそ 6 ドルから 7 ドル/kg である。リジェクトものの価格は輸出価格のほぼ半値である。

ベノアのオフィス



2) B社

B社は、漁獲船2隻、運搬船2隻を所有している。さらに、漁獲船40隻と契約関係を締結したり他社から漁船を借りたりしてマグロを確保している。なお、この40隻に対して漁獲にかかる一切の費用を負担して管理下に置き、漁獲物は全て引き取るという契約を締結している。これらが漁獲したマグロを自社で保有する運搬船を用いて集荷、ベノア港まで搬送する。なお、2011年、マグロの漁獲量が極端に落ち込んでおり、2010年に比べて70%減となっている。

ベノア港で水揚げした後、運搬車を用いて HACCP 対応の自社加工場へ搬入する。その後、刺し棒を用いて頭部と尾部の2カ所を検品する。脂のり、色目、触感などについてチェックし、一定以上の品質ものは輸出、それに満たないものはリジェクト品とする。マグロの品質は漁獲後の取り扱いに左右されるほか、バンダ海で漁獲したマグロの品質は低い傾向にある。

リジェクト品として取り扱われるについては、近くのフィレ加工企業へ販売する。フィレ加工企業はリジェクト品をサクやロインへ加工、アメリカ、EU、ローカル市場へ販売する。

輸出に向くと判断したマグロについては、日本向けとアメリカ向けで取り扱いが異なる。日本向けに生鮮出荷するマグロについては、GG処理と洗浄処理を行う。その後、水氷のなかで冷やし込む。冷やし込みの時間は飛行機便の時間次第であり、数時間から1日ほどである。その後、冷却プールからマグロをとりだし、拭き上げをするとともに、出荷証明書とドライアイスとともに段ボール箱へ詰める。ひと箱あたり100kgから120kgになるよう尾数を調整する。梱包後、トラックによってデンパサール空港へ運び、そこから成田に向けて空輸する。

なお、日本の市場に上場されるのは出荷後2日であり、日曜日は魚市場の休業日にあたるため、金曜日は出荷を行わない。また、取引関係にある日本のインポーターから市場におけるマグロ価格が毎日のようにFAXにおいて送られてくるため、それを見ながら出荷の判断を下す。日本に到着したマグロの出荷先市場については、インポーターが判断を下す。卸売市場において価格が決まると、インポーター15%、エクスポーター85%の割合で分配する（円決済）。

アメリカ向けについては、頭部と尾部を切り落として冷凍出荷する。なお、アメリカ向けについては日本出荷とは異なり固定価格である（ドル決済）。

2010年の輸出量は約600トンであり、日本80%、アメリカ20%であった。種類別に見ると、輸出量の多い順からキハダ、メバチ、ミナミマグロであった。

今後の展開については、漁獲船の増隻、取引相手の多様化、新市場の開拓を検討している。自社の所有船と合わせると漁獲船は42隻であるが、増隻を検討している。また、日本の取引相手は2社であるが、取引相手の拡大を予定している。中国市場は、「次の市場」として有望であると判断している。韓国市場についてはレストランにおける需要程度であり、規模が小さいと判断している。

マグロの出荷作業



運送車



マグロを積載した運搬車



加工場へ運ばれるマグロ



検品待ち



刺し棒にて検品



輸出向けマグロの処理



検量



冷やし込み



記録



拭き上げとパッキング



デンパサール空港へ搬送



3) C社

C社は、ビトゥンのほか、カリマンタン、バリ、ジャカルタなどにファミリー企業を有しており、それらが所有する漁船を合計すると400隻以上になる。それぞれに加工場があり、冷凍・生鮮マグロ、カツオ、イカなどを取り扱っている

ビトゥン支店は、2001年より事業を開始した。旋網船20隻、運搬船12隻を保有しており、繁忙期には1日4隻から5隻、それ以外の時期は1隻から2隻が稼働している。漁獲量を平均すると1隻あたり20トンから30トンとなる。漁獲物は主にキハダとカツオであり、カツオについてはカツオ節加工会社(40%)や缶詰会社(60%)へ販売する。大半はビトゥンの水産会社へ販売するが、一部をジャカルタへ販売している。なお、C社では自社にて缶詰製造プラントを建設する予定である。

水揚げの様子



トラック搬入



仕分け作業



低温保存されるカツオ



冷凍保存されるキハダ



4) D社

D社では、加工部門に45名（常勤）、漁船をあわせると100名を超える人員を雇用している。保有する漁船をみると、延縄漁船23隻、運搬船2隻、サメ漁獲を目的とした刺網漁船15隻となっている。

マグロ延縄漁船はキハダ、メバチを漁獲している。漁獲船は漁場に8ヵ月ほどとどまり、操業を継続する。食事、水、燃油などは運搬船が供給する。なお、漁獲海域ではマグロ漁船が多数操業しており、競合関係はかなり厳しい。

そして運搬船を用いてマグロをベノアまで輸送する。マイナス2度程度のチルド室を備えた運搬船を操業海域まで航行させ、漁獲船はそれぞれの漁獲物を運搬船まで運ぶ。運搬船の運航頻度は、ピークシーズン4回/月（2隻体制×2回）、ローシーズン2回/月（2隻体制×1回）である。漁船・運搬船ともに積載能力は約30トンであるが、満載になることはほとんどない。

その後、ベノアの加工場で選別・出荷処理を行う。輸出に向くのは40%から50%、リジェクトは50%から60%の割合である。マグロの品質は、漁場までの距離、気温、海況によって影響を受ける。海況が悪い場合、水揚げまでに時間がかかり品質が劣化、リジェクト率が大幅に上昇する。漁獲量が少ない場合、船倉にスペースができる。波浪の影響によって船倉に保管したマグロが動揺するため品質劣化する。

リジェクト品については、フィレ加工業者へ販売する。日本へ輸出するマグロについてはGG処理す

る。デンパサール空港から航空便によって東京や大阪へ搬送する。日本へ輸出するキハダのグレードはAA, A, リジェクト品についてはグレードをつけていない。リジェクトものを取り扱うバイヤーがそれぞれ判断している。加工場の稼働状況は、ピークシーズン 4 日/週, ローシーズン 2 日/月ほどである。ローシーズンにおいても、他社からの委託があると 6 日/月ほどの操業になる。また、ビトゥンのファミリー企業から多様な魚介類が送られてくるので、それを冷凍してジャカルタや地元市場へ出荷している。

日本への出荷は委託販売である。市場で価格が決まるとインポーター15%, D社85%のように分配する。輸送コストはD社が負担する。決済日数は、市場で販売後3日から4日である。

日本への輸出量は減少傾向にある。その原因は漁獲量の減少にある。今のところ、自社以外の漁船からマグロを調達する予定はない。また、他国への輸出は考えていない。

輸出許可を持たないマグロ漁船オーナー(1名)からマグロの輸出を委託されている。輸出にあたっての社名はD社となる。なお、輸出用については1,800ルピア/kg, リジェクト品についてはリジェクト品については200ルピア/kgの手数料(梱包費などを含む)を徴収している。日本への輸出に必要な輸送費については漁船オーナーが負担する。

マグロ延縄漁に用いるエサ(カツオ)の準備



閑散期のマグロ加工場



5) E社

E社はインドネシア系台湾人が所有する会社である。オーナーは、E社のほかにインドネシア国内に加工場、日本にもファミリー企業を有している。そのファミリー企業がマグロの受入と最終出荷市場を決定するといった役割を担っている。

それではまず、マグロの漁獲と買い付けをみてみよう。E社では1995年より、キハダやメバチを漁獲、日本やアメリカへ輸出している。自社船24隻と契約関係にあるマグロ漁船が漁獲するキハダを自社の加工場で処理している。契約漁船数は1995年10社、2011年は80社まで増加している。自社での漁獲量は通常200トンほどであるが、2011年は100トンほどと通常の半分近くに減少した。そのため、契約した漁船から200トンほどを調達、2011年の取扱量はおよそ300トンである。

E社では、漁獲量減少の原因として、マグロ旋網船の増加を指摘している。3年ほど前から旋網船の

営業許可が多数出されており、延縄から旋網へ転換した多数の漁船が小型マグロまで大量漁獲していることが影響しているのではないかと推測している。

周辺海域でマグロを十分に漁獲できなくなったことから、自社船 24 隻中 9 隻がベノアから 1,000km 近く離れたクリスマス島周辺海域で操業するようになった。この 9 隻はドライフリーザーを備えた新型船であり、冷凍マグロを自社加工場へ供給している。

こうして集荷したマグロをベノアの自社加工場においてマグロを選別にかける。グレードによって出荷先が異なり、A+グレードと A グレードは GG 処理した後に日本市場、A-グレードは頭部と尾部を処理した後にアメリカ市場へ出荷することが多い。B グレードと C グレードはベノアの加工場へ販売する。2011 年に確保した 300 トンのうち、海外向け（A+, A, A-グレード）が 200 トン、リジェクト品（B, C グレード）が 100 トンとなった。海外向けに選別されたマグロのうち 90%が日本、10%がアメリカ向けとなった。

日本へは、金曜日を除き毎日出荷している。マグロが少ない場合は、3日に一度の出荷となる。デンパサールから成田空港、関西空港、福岡空港を經由して市場に出荷する。築地市場へは A グレードのメバチ、大阪市場へは A グレードのキハダ、福岡市場へは A+のキハダを出荷する機会が多い。出荷先については日本で活動するファミリー会社が指示する。

冷凍キハダ



搬入の様子



加工場の様子



解凍の様子



4. マグロ加工企業の動向

つぎに、リジェクトされたマグロの処理と出荷の実態についてみてみたい。ベノアにはリジェクト品を取り扱う数多くのマグロ企業が存在するが、かつて日本とインドネシア資本とのジョイントベンチャー方式で設立され、その後独立したF社に焦点をあてる。その生い立ちから日本市場との関係が依然として強いものの、資本関係解消後はアメリカ市場への積極的な販売対応をみせる企業である。

1) 沿革

F社の前身は、1990年代後半、日本の外食チェーン店が自社で使用するネギトロを製造するために設立したことに遡る。インドネシア資本とのジョイントベンチャー方式であった。しかし、2003年、インドネシアより撤退することになった。ジャカルタに在住する日本人（株式保有者）の資金提供を受けてF社を設立した。

F社の敷地面積は3,000㎡、延べ床面積1,500㎡、超低温冷蔵庫の容量100トン（製品ベース）、社員数120名（加工場90名、セキュリティ、運送、掃除などに30名）である。1ヵ月あたり基本給は1万円、残業代を入れると2万円ほどになる（繁忙期）。それぞれの工程に責任者をたてているが、重要なポイントは日本人の責任者が管理している。雇用と解雇の管理、政府や警察、軍隊との交渉、工場のメンテナンスなどは現地の事情をよく知るインドネシア人が担当している。

2) マグロの買い付け

F社では、リジェクト品のなかでも品質の良いマグロを原料に製品を製造することを基本としている。年間の取扱量は、2010年以降、減少傾向にある。2010年の取扱量は例年の49%ほど、2011年は例年の1/3程度にまで減少している。マグロの水揚量減少にともなって、その単価は3.3ドル/kgから3.8ドル/kgまで上昇しており、原料確保をめぐる競争関係が厳しさを増している。

(1) 2010年までの状況

F社では漁船を保有していない。漁獲と加工業は全くの別業務であり、両立するのは容易ではないと判断している。F社ではベノアに水揚げするマグロ漁船から購入している。

マグロの買い取り価格については、年間2回から3回ほど漁船オーナーと加工場の責任者が集い、交渉して決定する（ベノアには日本のような産地市場は存在しない）。F社では、マグロをAグレードからDグレードの4段階に分けている。Aグレードは「1週間くらい生でもつ品質（日本まで2日、店頭で5日）」、Bグレードは「1週間はもたないが、今切って超低温にかければ生鮮で販売可能なもの」、Cグレードは「色が悪いが、アメリカ向けにステーキとして出荷可能なもの」、Dグレードは「加熱しなければ出荷できないもの」である。マグロを買い付ける際、グレードごとに価格を設定するのではなく、リジェクトされるB～Dグレードをひとまとめにした価格を決定する。

マグロを購入するためには、マグロ漁船のオーナーと契約を交わすことが必要になる（契約といって

も正式な文章はなく、口約束程度である)。F社では、70隻から80隻のマグロ漁船と口約束の契約を交わしている。品質の高いものは輸出向けに出荷されるので(通常は60%から70%が輸出に充てられる)、リジェクト品をすべて引き取る約束にしている。かつては買い手市場であったが、リジェクト品を加工する企業が数多く存在するようになったため、現在では売り手市場となっている。ただし、加工業者への販売価格がむやみに上昇すれば、加工場の経営が成り立たない。加工能力が減少すると、マグロ漁船は水揚げの多い時期に売り先を確保することができず、インドネシア国内市場へ出荷せざるを得ない。インドネシア国内市場での価格は1.5ドル/kg程度であり、マグロ加工企業の買い取り価格(3ドル～3.5ドル/kg)よりも低位であり、マグロ漁業者の経営を悪化する要因になりかねない。

こうしたこともあって、近年、マグロの価格はほぼ横ばい傾向にある。また、前渡金を支払う加工企業もあるが、前渡金を支払うと仕事がいい加減になるケースもあることから、F社では支払っていない。

F社の取り扱い状況は、キハダとメバチで全体の95%、残り5%はミナミマグロである。取り扱うマグロのグレードはB、C、Dであり、その構成はおおよそ4:5:1である。マグロの品質は漁獲後の処理・保管によって大きく左右されるが、処理の悪い漁船はほぼ決まっている。あまりにも品質が悪い(たとえばDグレードばかりなど)、交渉して価格を下げさせるなどの措置をとる。なお、Dグレードのマグロについては製品の原材料として適さないため、缶詰会社へ販売している。

(2) 2011年

2011年に入ってマグロの水揚げ量が大幅に減少、例年の半分以上となっている。ベノアでの水揚げ量が大幅に減少したことから、フローレンスやスンバワなどインドネシア東部地域からキハダを集荷している。これらの地域では、地元の漁業者が2名乗り程度の小型船を用いてキハダを漁獲している。まとまった水揚げ量がある一方で、これらの地域は交通便が悪い。ベノアまで輸送して処理、その後日本へ出すにはコストがかかることから、これまでは取り扱ってこなかった。

しかし、ベノアでの水揚げ量が大幅に減少したことから、こうした地域のマグロを取り扱わざるを得ない状況にある。今後はフローレンスやスンバワなどで漁獲されたキハダも取り扱う予定である。

原料不足によって、前年まで3.3ドル/kg程度であったが現在は3.8ドル/kgほどへと上昇している。ジャカルタ方面からのマグロの買い付けも強まっており、彼らはマグロ船主へ3.8ドル/kgほどの価格を提示している。高値でも買っておかないと、今後の買い付けルートを失ってしまうことから3.8ドル/kgで購入している。なお、歩留まりが約50%であるため、原料換算で1ドル/kgほど値上がりした計算となる。

3) 製品の販売

F社では生鮮マグロを使用した製品がメインであり、サク、ネギトロ、ほほ肉、漬け、寿司ネタなどを製造している。開業当初は日本へのみ出荷していたが、現在では日本をはじめアメリカ、中国などへ販売している。需要者から要求されるスペックは形状と重量であり、注文が多いのは寿司ネタである。しかし、寿司ネタの製造には手間がかかる一方で、それを価格転嫁するのが難しいことから、積極的な

受注はしていない。出荷量が最も多いのはサクである。製品の製造過程では、機械の導入を極力避けている。インドネシアの賃金水準は低いため、機械を導入して省力化を推進しても経済的に優位にならないためである。なお、2011年は原料不足のため、加工場の稼働率は50%程度になっている。

出荷先の割合をみると、開業当初は日本へのみ出荷していたが、現在ではアメリカ向けが主流を占めるようになった。出荷先は決済が確実な日本を中心にしたという考えをもっていたが、日本市場はスペックに厳しい割に価格がでないことから、徐々にアメリカ向けを増やし、2年ほど前からはアメリカ向けが中心を占めるようになった。

(1) 海外市場対応

① 日本

日本とは水産会社3社を通じて取り引きしており、いずれも買い取り販売形式をとっている。超低温コンテナ（40フィートコンテナ、20トン積載可能）を用いてワンフローズンものを搬送していることから、ドリップが出づらい点が評価されている。出荷形態はかつてサクが中心であり、納品先の量販店は販売日の前日に解凍して店頭へ陳列していた。

しかし、量販店においてサクの売り上げが減少、それに代わって刺身の状態まで処理されたものの売れ行きが伸びるようになった。その処理を日本で行うとコストがかかるため、量販店はF社へ依頼するようになった。ただ、寿司ネタなどの製造には手間がかかるうえ、それを十分に価格転嫁できないため、積極的な受注はしていない。

量販店との直接取引ではなく水産会社を経由する理由として、最終的なパッケージの印刷、大量梱包からのリパック、国内の需要者との交渉などの役割が必要であることがあげられる。

なお、新規取引契約を打診されるものの、原料となるマグロを確保できる見込みが薄いため対応できていない。

② アメリカ

アメリカとは5社と取り引きしている。いずれも日系企業であり、直接出荷、あるいは日本の会社を通じて出荷している。アメリカ向けは、ステーキカットとサクが半々の割合である。以前は、ハワイにおいて需要の高いキューブカットも手がけていたが、手間がかかるため中止した。ステーキカットについては、生鮮マグロを4オンス、6オンス、8オンス、10オンスに切りつけて冷凍している。

ただ、F社は、刺身で食べることができる品質のマグロを製造することを目指しており、価格が安く加熱が必要なステーキをこれ以上、割合を増やすことは考えていない。なお、アメリカ向けの製品については、一酸化炭素を用いている。

③ そのほか

中国については日系企業に出荷している。香港向けにひと月1回、サクを500kg程度出荷している。中国本土の市場については、価格が見合わないため出荷していない。

EUについては、3年ほど前に正式な許可書を輸出取得、実験的に出荷を行っている。

このほかにも、中国、韓国、欧米、ロシアなどの現地企業からも取り引きの話があるが、決済に不安があるため直接取引はしないようにしている。

日本やアメリカ、中国への出荷の経路は、ベノア、スラバヤ、シンガポール、クアラルンプール、中国、日本を経てアメリカ（ロサンゼルス、シカゴなど）。香港へは出荷ロットが小さいので空輸している。輸送コストについては取引相手の負担としている。決済期間は通常3週間である。決済の安全性を確保するため、コンテナ船が現地に着く前に決済を済ませる。代金回収に時間がかかると、運転資金がショートする危険性がある。

(2) 国内市場対応

2011年12月よりインドネシア国内向けの販売を開始する。2009年頃、日本よりカツサンド試作の要請を受け、マグロカツを製造してみたものの交渉はまとまらなかった。このサンプルをインドネシア内に200店舗ほど展開するG社（イートイン方式のいわゆる「定食屋」）の責任者に試食してもらったところ、十分に売れると判断された。

インドネシアでは所得水準が年々上昇しているうえ、海外出張等で日本食を食べた経験がある人も増加しており、国内市場への対応にも力を注ぐ予定である。ただし、刺身についてはやや「敷居」が高いうえ、刺身の提供に対応できるコールドチェーンが十分に発達していないことから、今後も難しいと考えている。

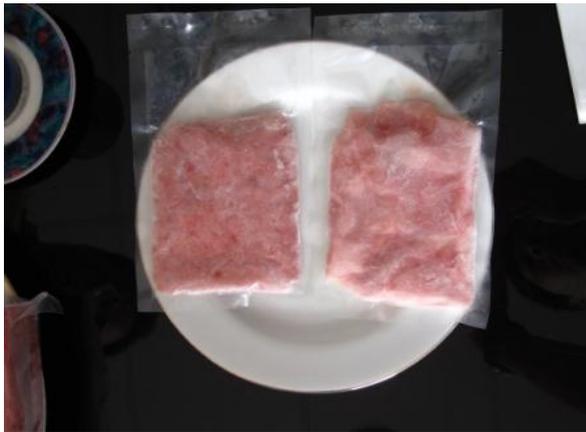
HACCP 対応の加工場



サク



ネギトロ



ほほ肉とネギトロ



漬けマグロ



解凍後の様子



アメリカ向けマグロ (1)



アメリカ向けマグロ (2)



4. おわりに

以上、インドネシアにおけるマグロ産業の実態についてみてきた。ベノアには、マグロ漁船が約 800 隻ほどあり、延縄と旋網をもちいてキハダやメバチを漁獲、そして漁船で直接あるいは運搬船を用いて

ベノアまで搬送する。

ベノアへ水揚げされたマグロは契約に基づいて生鮮マグロ輸出企業やマグロ加工企業へ販売される。生鮮マグロ出荷企業への販売は、委託販売と買い取り販売のふた通りの方法による。生鮮マグロ出荷企業では、品質をチェックして日本のインポーターへ生鮮出荷、インポーターが各市場へ出荷する。インポーターへの販売も、委託販売と買い取り販売のふた通りがある。前者の場合、市場で価格決定後、インポーターの手数料を差し引いて決済が行われる。後者の場合、デンパサールでマグロを引き渡しご決済が行われる。ともに2011年は6ドル/kgから7ドル/kgの相場であった。

生鮮マグロ輸出企業では、生鮮での輸出に向かないマグロを「リジェクト品」として、マグロ加工企業へ転売する。その価格は3ドル/kgから3.8ドル/kgであり、輸出に比べてほぼ半値となっている。

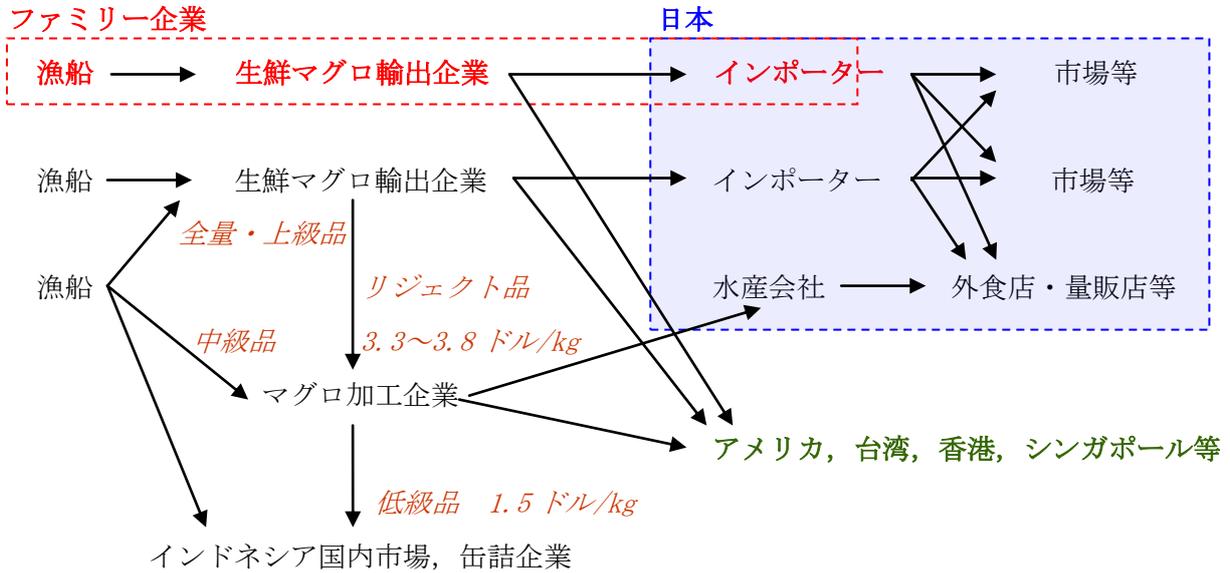
マグロ加工企業では、リジェクト品から様々な商品を製造し、日本やアメリカへ冷凍出荷する。加熱しなければ食用に向けることができない低級品については、インドネシア国内のローカルマーケットへ出したり、缶詰加工企業へ転売する。それらへの転売価格は1.5ドル/kgほどである。

このように、生鮮マグロ輸出企業、マグロ加工企業、缶詰加工企業が使用するマグロは品質によって棲み分けられており、その結果、多様な品質のマグロが無駄なく利用されている。また、リジェクト品を取り扱うマグロ加工企業が増加したことに伴って、インドネシア国内市場や缶詰加工企業に向けられていたマグロのうち、比較的品質の良いものがマグロ加工企業で取り扱われることになった。加工業の発展に伴う下級グレードの一部の価格上昇は、マグロ漁船の経営者にとってもプラスに寄与しているものと考えられる。

一方で課題として顕在化しているのが「資源問題」である。2010年、2011年とマグロの漁獲量が大幅に減少するとともに、マグロの仕入れコストが少々しているとの指摘もみられる。生鮮マグロ輸出企業では、自社のマグロ銭の操業海域を沖合化させる、契約関係を締結する漁船数を増加させるといった対応によってマグロの確保に力を注いでいる。また、マグロ加工企業では、従来まで価格や品質の面から取り扱ってこなかった地域のマグロを取り扱いはじめたケースもみられる。

インドネシアは我が国にとって重要な生鮮キハダ、生鮮メバチの供給国であり、インドネシアにおけるキハダ・メバチの漁獲量減少は、我が国の生鮮キハダ、生鮮メバチ供給構造に大きな変化を与える可能性もある。漁獲量の推移を注視するとともに、漁獲量の変化がインドネシアにおけるマグロ産業、および我が国におけるマグロ供給構造へ与える影響については今後の検討課題としたい。

図6 マグロの漁獲から出荷までのイメージ



資料：聞き取り調査より作成

参考資料

1. 財務省「貿易統計」(各年度版)
2. 東京水産振興会『主要水産物の需給と流通・改訂版』(2011年)