

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっていると見てよいだろう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00～16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅—(京浜急行線50分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅—(京急バス30分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅—(京浜急行線45分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

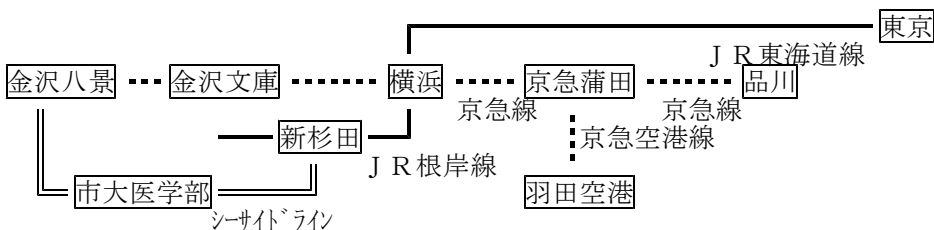
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅—(JR東海道線25分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水産研究所

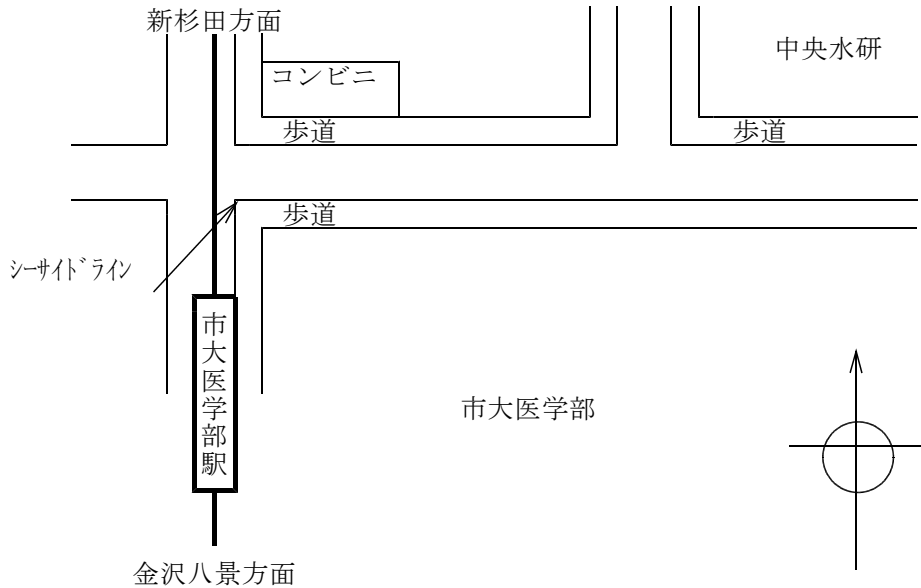
横浜駅より(約40分)

横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点の散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協<庵治漁協中心>と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
 - ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
 - ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大 会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

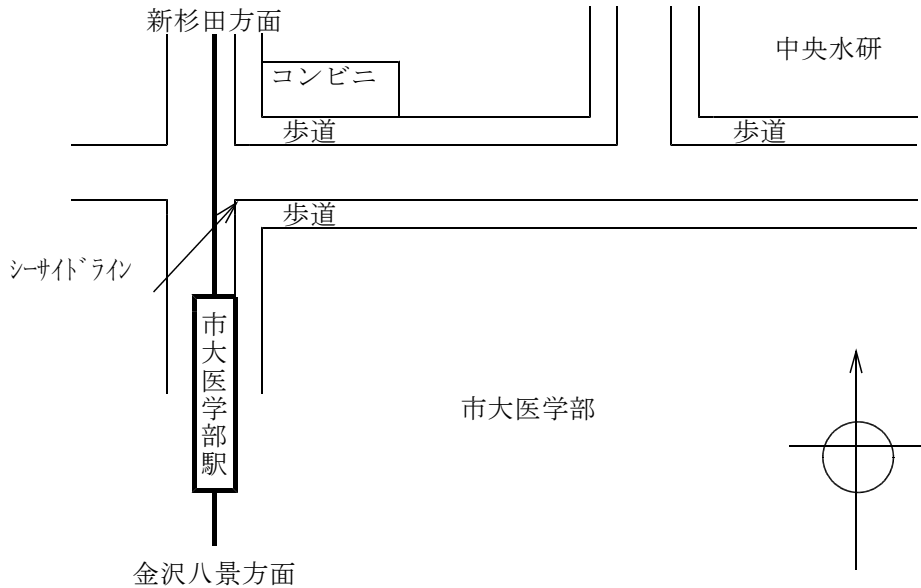
漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産物においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産物協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協<庵治漁協中心>と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会日程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00~16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅-(京浜急行線50分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅-(京急バス30分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅-(京浜急行線45分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

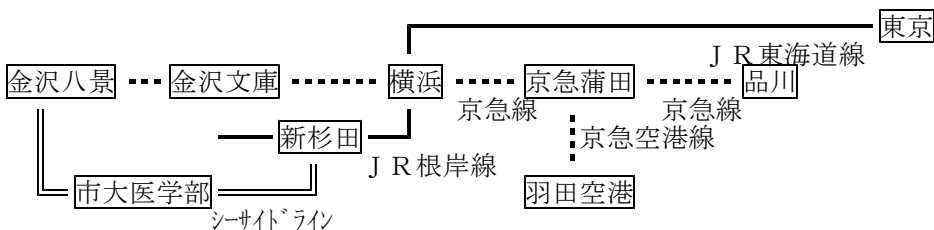
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅-(JR東海道線25分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水産研究所

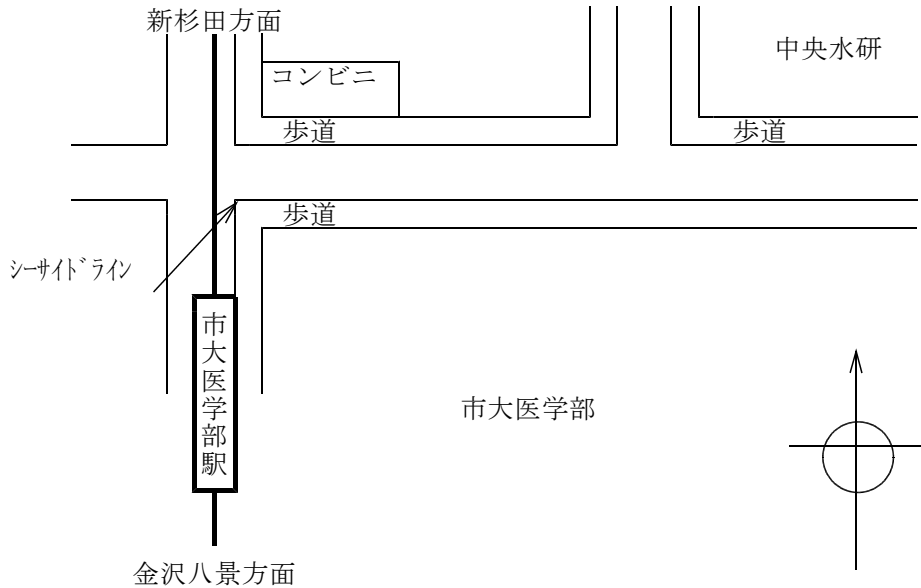
横浜駅より(約40分)

横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイトライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点の散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00～16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅—(京浜急行線50分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅—(京急バス30分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅—(京浜急行線45分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

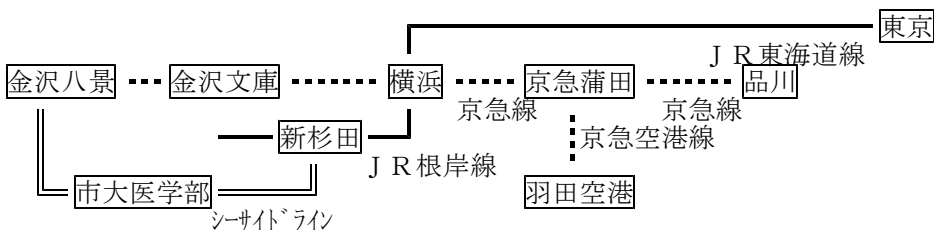
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅—(JR東海道線25分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水産研究所

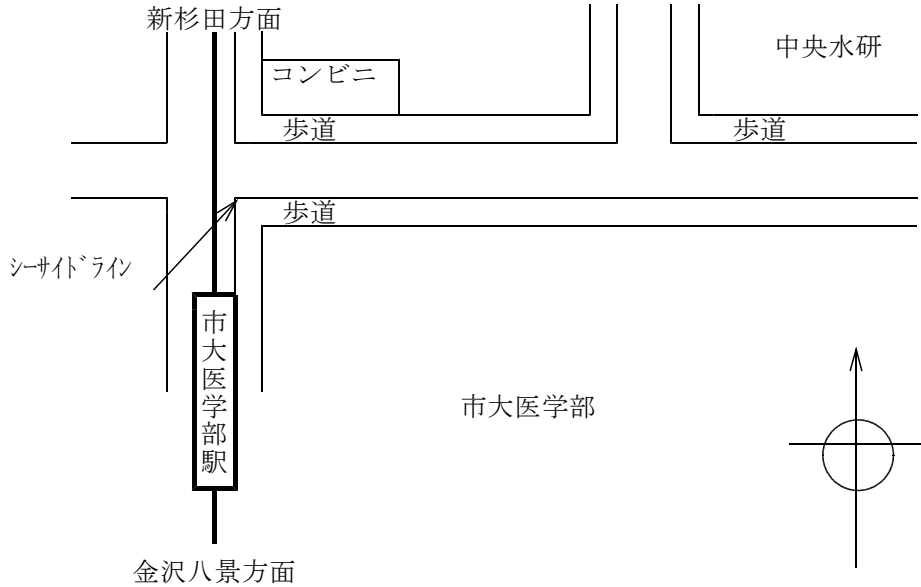
横浜駅より(約40分)

横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっていると見てよいだろう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は7：3、逆に生産額は3：7の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00～16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(㈱水土舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅—(京浜急行線50分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅—(京急バス30分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅—(京浜急行線45分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

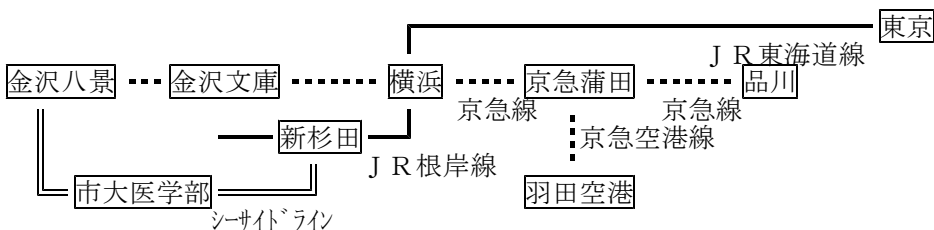
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅—(JR東海道線25分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水産研究所

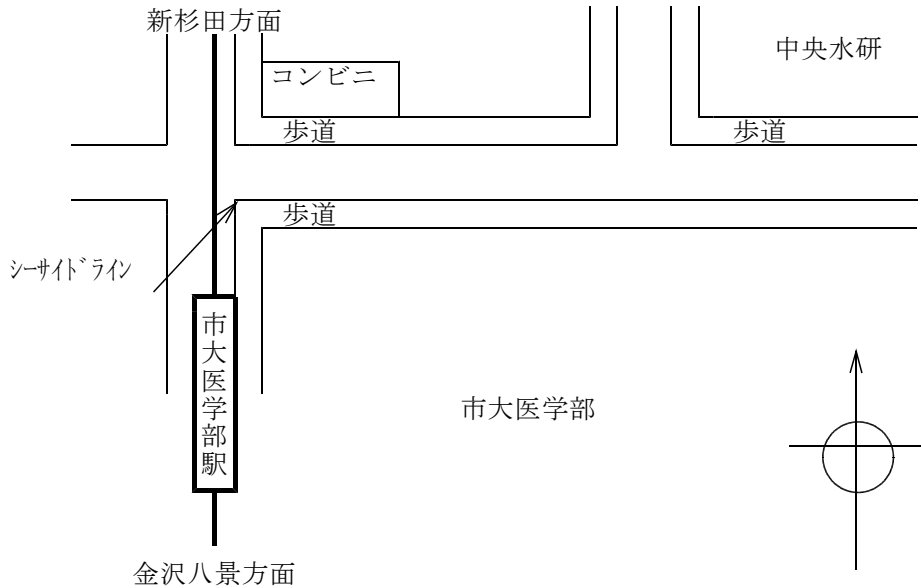
横浜駅より(約40分)

横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産物においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産物協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00~16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅-(京浜急行線50分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅-(京急バス30分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅-(京浜急行線45分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

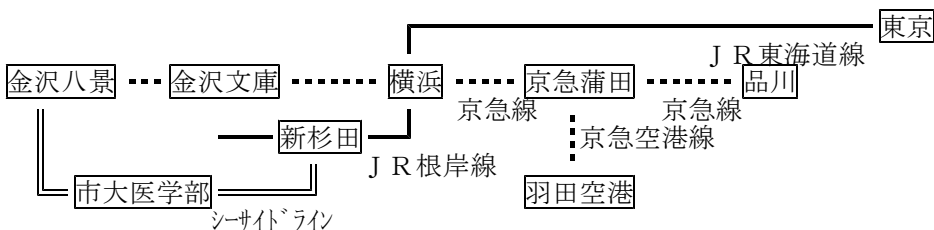
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅-(JR東海道線25分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水産研究所

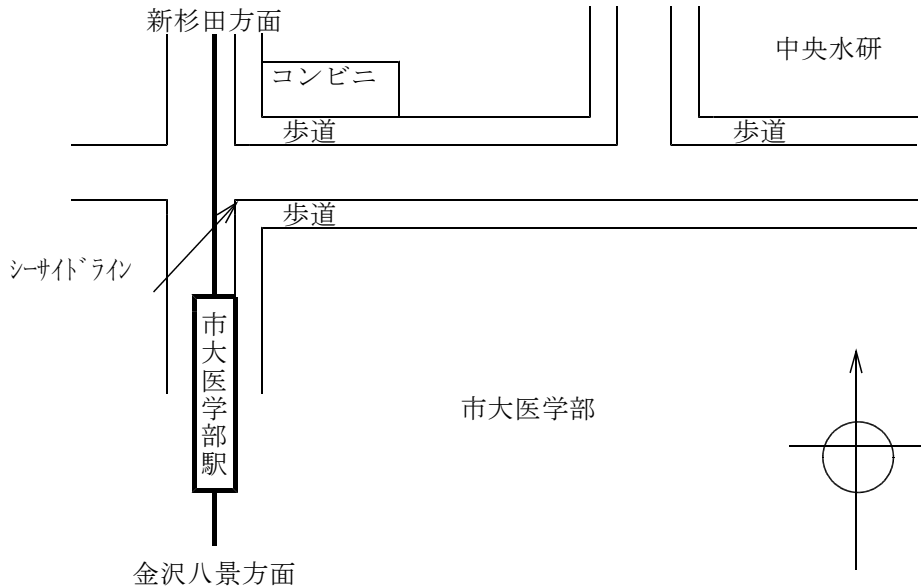
横浜駅より(約40分)

横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイトライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00~16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅-(京浜急行線50分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅-(京急バス30分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅-(京浜急行線45分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

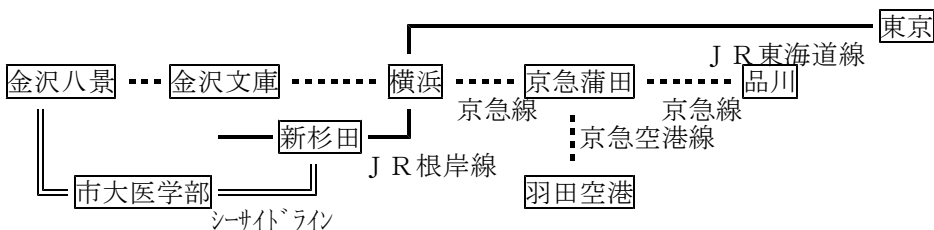
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅-(JR東海道線25分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水産研究所

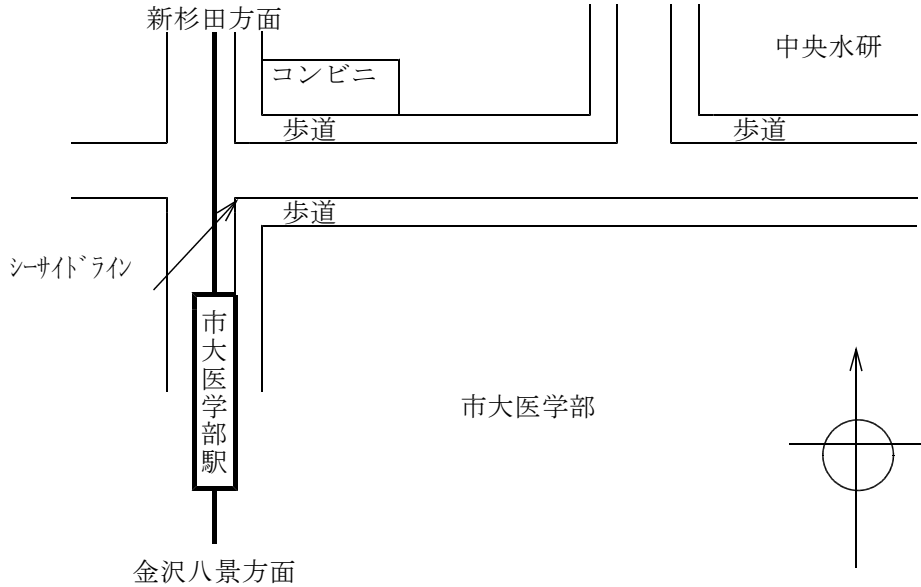
横浜駅より(約40分)

横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点に散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協<庵治漁協中心>と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00～16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅—(京浜急行線50分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅—(京急バス30分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅—(京浜急行線45分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

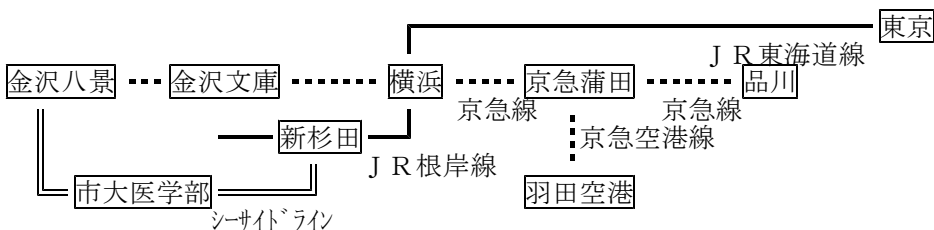
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅—(JR東海道線25分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水産研究所

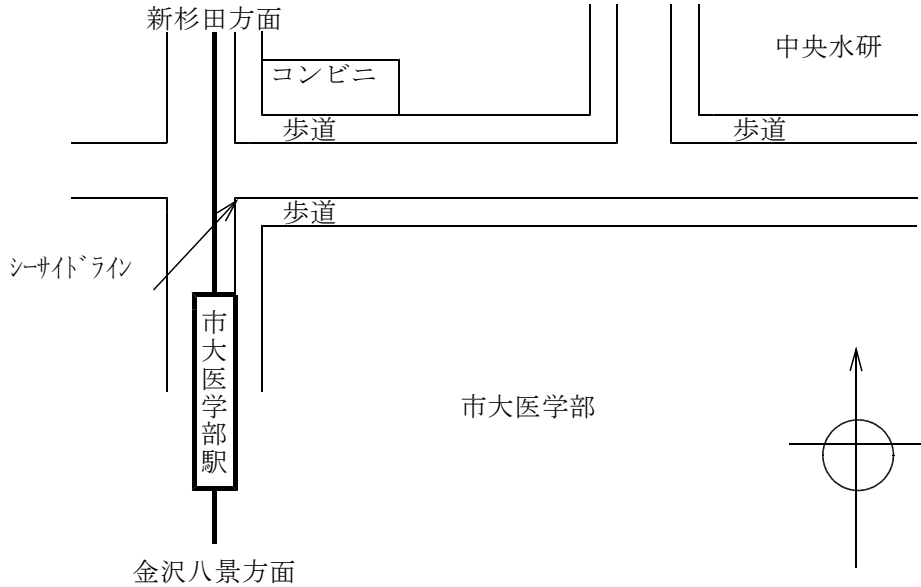
横浜駅より(約40分)

横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイトライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点の散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は7：3、逆に生産額は3：7の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会日程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

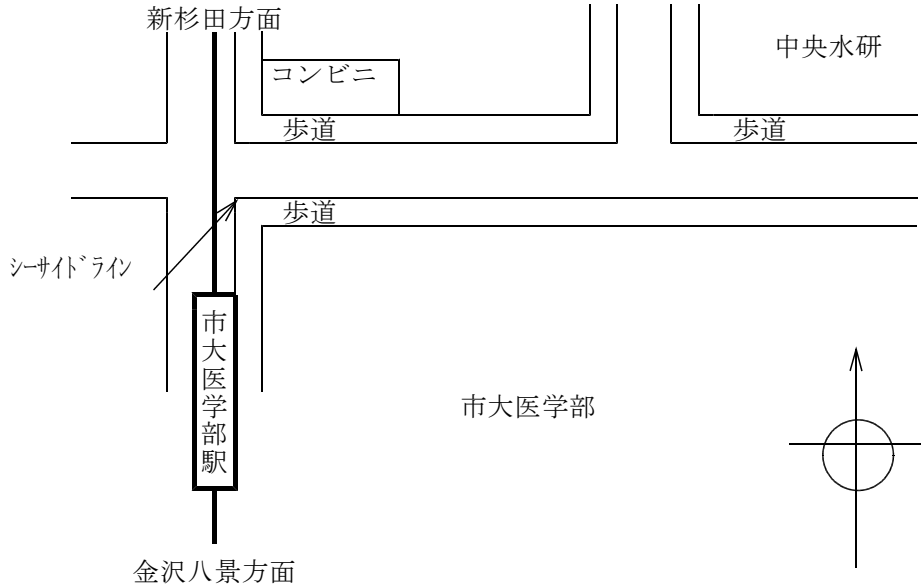
漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協<庵治漁協中心>と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会日程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ		管理棟1階

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

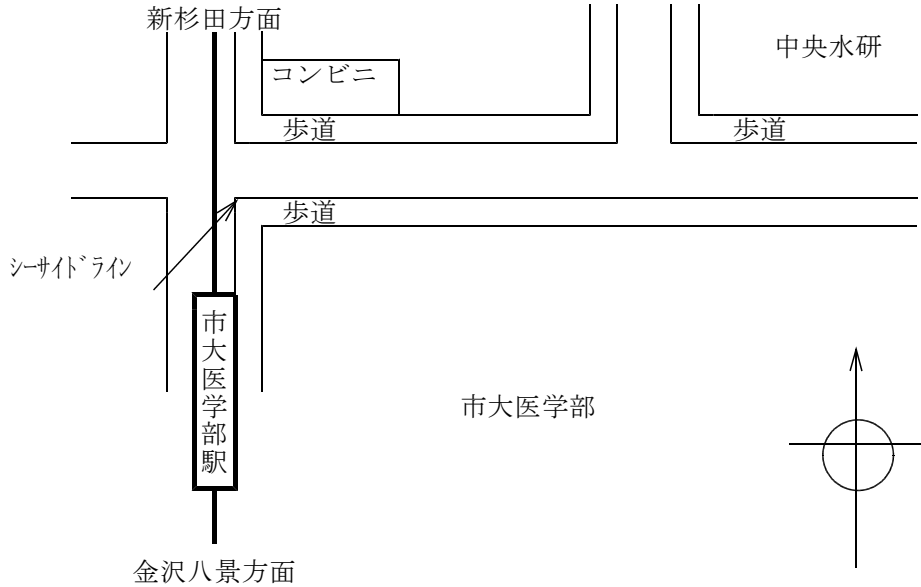
漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産物においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産物協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点の散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00 学会賞選考委員会 企画連絡室会議室 研究棟6階

16：00～18：00 シンポ打ち合わせ会 企画連絡室会議室 研究棟6階

17：00～18：00 会計監査 漁業管理システム室 研究棟6階

18：00～20：00 全国理事会 国際会議場 管理棟3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00 一般報告会：自由論題セッション 第一会場 講堂 管理棟3階

09：00～12：00 一般報告会：自由論題セッション 第二会場 国際会議場 管理棟3階

13：00～14：00 総会 第一会場 講堂 管理棟3階

14：00～17：40 一般報告会：漁業経営問題セッション 第一会場 講堂 管理棟3階

14：00～17：00 一般報告会：自由論題セッション 第二会場 国際会議場 管理棟3階

18：30～20：30 懇親会 ラウンジ 管理棟1階

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00~16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(㈱水土舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅-(京浜急行線50分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅-(京急バス30分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅-(京浜急行線45分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

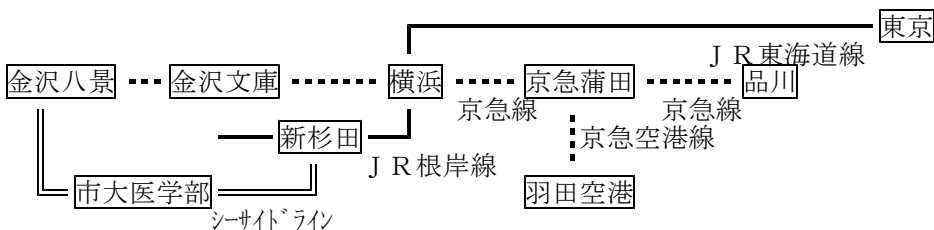
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅-(JR東海道線25分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水産研究所

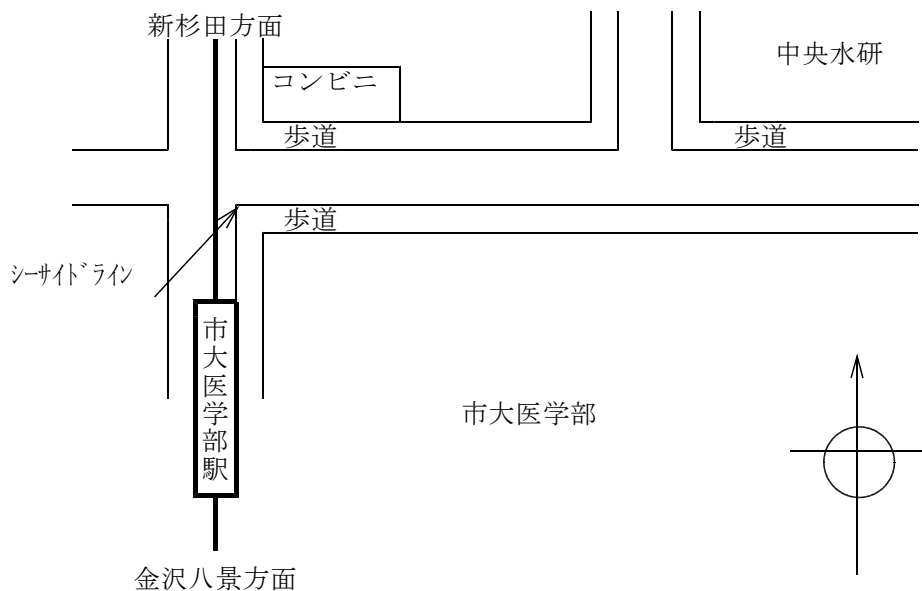
横浜駅より(約40分)

横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイトライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産物においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産物協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会日程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟 6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟 6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟 3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟 3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟 3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟 1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

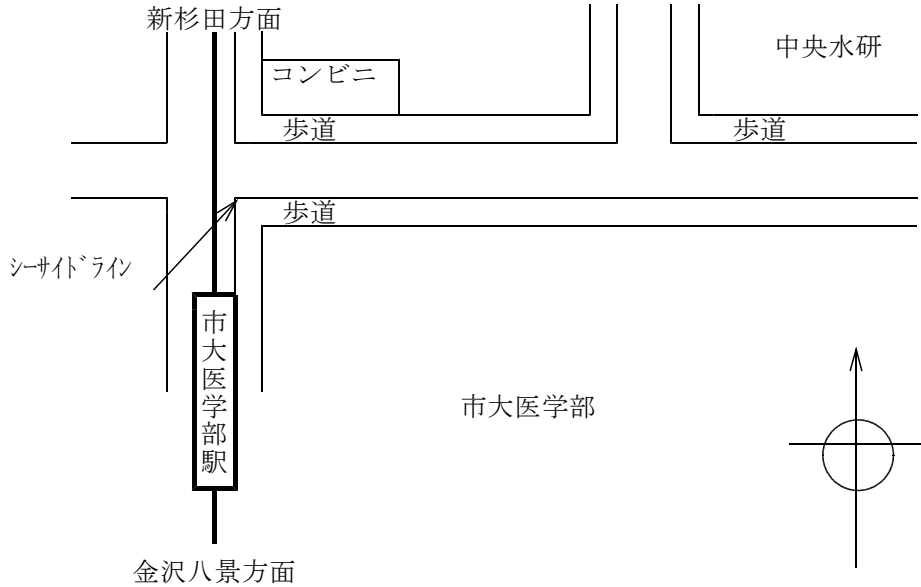
漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイトライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっているといっていよう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産物においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産物協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点分散する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協<庵治漁協中心>と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は 7：3、逆に生産額は 3：7 の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00～16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅—(京浜急行線50分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅—(京急バス30分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅—(京浜急行線45分※)—金沢八景駅—(横浜新都市交通シーサイドライン10分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研

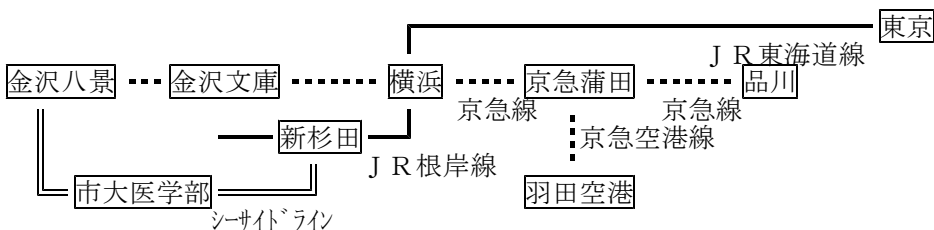
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅—(JR東海道線25分)—横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水産研究所

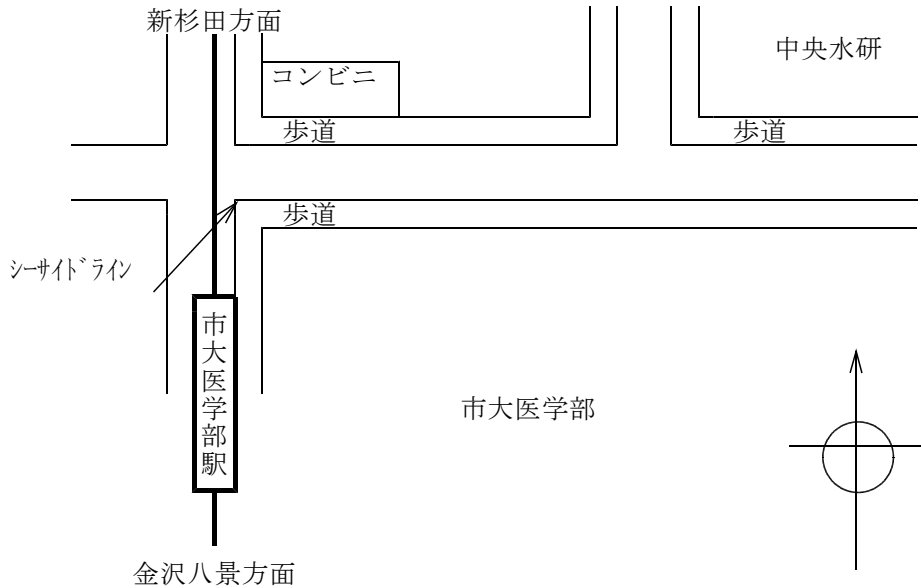
横浜駅より(約40分)

横浜駅—(JR根岸線17分)—新杉田駅—(横浜新都市交通シーサイドライン15分)—市大医学部駅—(徒歩5分)—中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっていると見てよいだろう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産物においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産物協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点の散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は7：3、逆に生産額は3：7の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

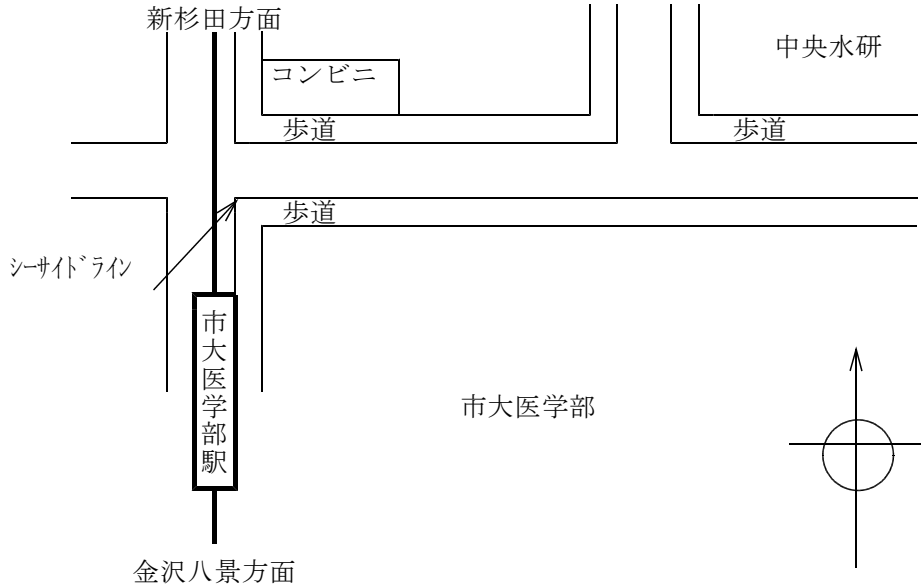
漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

漁業経済学会 短 信

【第51回大会案内号】

第51回大会シンポジウム講演要旨

「漁協経営問題の現状と展望」

企画委員長：廣吉勝治
コーディネータ：加瀬和俊

第1報告

漁協経営の内実と組織再編

東京海洋大学 馬場 治

報告の趣旨

今日の漁協問題は組織再編問題に集約されているといってもよい。その組織再編は近年急速な進展を遂げているが、その背景にはますます厳しさを増す経済事業運営と金融行政の変化に対する組織体制整備の必要性があると指摘されている。経済事業の中でもとくに漁協事業の中心を成す販売事業経営の困難性が問題視され、漁業者の減少・高齢化、漁業資源の衰退、魚価の低迷などがその理由として指摘されてきた。このような議論の中で、組織規模に伴う経営効率の違いや、信用事業譲渡が漁協経営に及ぼす効果などに関する指摘があるが、いずれも正負の両面の評価が見られる。しかし、これらの評価とは関係なく、行政の推進する施策により組織再編が進められているのが現実であろう。漁協合併、事業統合などの組織再編を考える上では、そこにある本質的な問題としての漁協経営に関する厳密な分析と評価が求められるはずである。本報告では、漁協の財務状況等に関する諸統計類を用いて漁協経営の推移と現状を把握し、組織再編が求められる背景として指摘されている状況とのすりあわせを行う。

上記に加えて、複数の具体的な合併事例について財務状況の分析を行い、組織再編が求められる背景となっている漁協の経営問題の克服に対して、合併が有効に機能しているのかどうかの評価を試みる。

1. 組織再編の展開

1949年の水協法施行以降次々と設立された漁協に対して、1960年から既に漁業協同組合整備促進法に基づく経営不振漁協の整備が行われ、その後1967年の漁業協同組合併助成法施行による経営基盤強化への取組みは1997年まで計5次の延長を重ねて実に30年間にわたって続けられた。その後も引き続き1998年の漁協合併促進法施行によりさらなる組織再編が推進され、同法は2003年を最後の延長として現在合併が急ピッチで進められている。この間、1975年～90年の間は合併は停滞していたが、90年代に入ってから合併件数、合併参加漁協数ともに増加し、近年では参加漁協数の多い大型合併が多く見られるようになった。

一方、金融自由化への対応という、漁協合併とは異なる論理の下で1992年以降取り組まれるようになった信用事業統合は、92年度～97年度の6年間に22県、365漁協、その後

の 98 年度～ 2003 年度の 6 年間には 28 県、393 漁協と、ほぼ一定のペースで進展し、計 31 県、758 漁協が統合を終えている。この間、信用事業統合体を完成させた都道府県は 10 に及び、大きな進展を遂げているが、一方で、この間にほとんど信用事業統合が進んでいない(0 あるいは 1 漁協のみの統合)都道府県も 6 ある。

また、漁協合併に伴う経営効率化の最大の注目点とされる市場統合は進んでいない。2001 年 3 月の国の産地市場統合・経営合理化方針に基づき、33 道府県において産地市場再編整備計画等が策定されているが(2004 年 3 月現在)、国の同方針公表後(2001 年 3 月以降)の市場統合事例は 12 件(37 市場が統合に参加して 12 市場となった)にとどまっており、市場統合の困難さを示している。

このような組織再編は必ずしも漁協の自発的な取組みによるものではなく、実質的には各種の施策、財政支援措置の存在が組織再編を推し進める上で大きな影響力を持っている。現在の漁協の組織・事業改革の支援策として、(1)漁協組織緊急再編対策事業、(2)「認定漁協」制度、(3)利子補給事業、(4)広域合併に対応した漁業法等の改正、などがあげられている。これらの施策はいずれも、合併を行う漁協(認定漁協制度ではさらに合併規模を規定)に対して財政支援措置を集中させることによって、漁協合併を促進させようという目的を有するものである。また、平成 15 年の水協法一部改正に伴う事業・業務執行体制の整備や漁協系統信用事業の健全運営確保のための措置も、事実上漁協合併あるいは信用事業統合を促進するためのものと見ることができる。

2. 漁協財務の概況

漁業協同組合統計表(全漁連)を用いて全国の地区漁協の 1 漁協当たり平均値で漁協の財務状況を見てみると、事業総利益は 1986 年以降では 90 年代初めをピークとして減少しているが、事業管理費は一貫して増加傾向にある。その結果、事業利益段階では 93 年にそれまでの黒字から赤字に転じ、その後赤字幅は拡大を続けている。事業利益段階でのマイナスは事業外収支によって補填されて、結果的には経常利益及び当期剰余金は黒字となっているが、どちらも 94 年以降はそれ以前に比べて黒字幅が大きく縮小している。このような状況を反映して、繰越欠損は 86 年以降ほぼ一貫して増加している。当期未処分剰余金段階で見ると、90 年代初めには赤字組合は全体の 25 %であったが、95 年代半ばには 40 %近くに増加し、2000 年代に入っても引き続きこの水準にある。このように、漁協経営が厳しさを増してきた最大の要因として販売事業の不振が指摘されているが、事業総利益の中に占める販売事業利益の割合は一貫して 40 %近くを占めており、この利益が 90 年代に入って停滞していることが損益状況に影響を与えていることは否定できない。90 年代に入ってから漁協合併の進展と漁協経営状況の悪化の符合は、やはり漁協経営問題の顕在化が漁協合併を進める重要な背景となっていると見てよいだろう。

なお、上記統計には、信用事業譲渡による損益への影響が全漁協に及んで現れている。信用事業実施と譲渡漁協に分けて損益を比較すると、譲渡漁協の方が実施漁協よりも悪いことが分かる。しかし、一部のサンプルに基づいた数値であるために、信用事業譲渡が漁協損益にどのような影響を与えているのかについての評価は困難である。

3. 合併漁協の財務

分析対象とした事例ではいずれも漁協合併以前から事業総利益が減少傾向にあり、合併によってその傾向に歯止めがかかったわけではない。また、職員数も合併以前から退職者の不補充等で既に対応してきており、合併に伴って職員の削減が早急に実現できているわけではない。事業総利益と事業管理費の関係だけについていえば、大規模合併漁協においては合併前の状況を維持するにとどまっているが、中規模合併漁協では状況を徐々に改善させつつあるように見える。事業部門別の労働生産性(正職員総数に対する)を見ると、職員の削減が機械的に労働生産性の向上に結びつくという状況は見られない。職員が削減された分だけ各事業部門運営は制約を受け、それを克服するためのより積極的な事業運営への取組みが行われてはじめて合理化効果が現れるというのが実情であり、そこには職員の労働負担の増加という問題も指摘されている。ただ、合併後の事業運営への取組み姿勢や、合併後の経過年数など、各事例の個別特性による効果の現れ方の違いが考えられ、合併による漁協経営への効果に関する評価にはもう少し時間を要する。

4. 漁協経営と漁協の機能

漁協の財務状況を中心に議論を展開してきたが、ほとんど事業を行っていない漁協に経営問題はないという現実にも留意する必要がある。事業を通じてはじめて漁業者の組織への結集が実現し、組合員の生産能率や経済的地位の向上を図ることができるという状況もある。しかし、今日の漁村の置かれた状況からは、漁協の担ってきた各種事業は、その機能が維持される限りにおいては、より合理的に運営できる組織に移管し、漁協の機能をより本質的なものに絞り込むことも組織改革の検討の対象外に置くべきではないと思える。

第2報告

漁協合併に伴う事業再編の経験

ひやま漁業協同組合 浜野 節夫

1. ひやま管内漁協の合併に至るまでの経緯

昭和30年から40年代の経済の高度成長期に漁業も設備投資が行われ、沿岸から沖合へと規模の拡張を行ってきたが200海里規制以降、生産額が大きく落ち込んできたが、経営の合理化が遅れ信用事業、購買売掛金に多額の不良債権が発生し、組合経営も急激な水揚げの減少に対応しきれず累積欠損を重ねることとなった。

2. 合併のめざした方向

この為漁協財務の整備、漁業振興、組織の合理化、効率化を合併のめざす方向として管内漁協の合併が行われたのである。

3. 合併に当たっての検討経過

合併の検討過程では管内の漁協を2～3地区にわけて合併させる検討も行われたが、当管内の漁業形態のいくつかの共通性、地域の経済規模に大きな差異がないこと、道路網が整備され移動時間においても管内1漁協の設立が可能であり、漁業振興の面からも全域に統一するのが合理的との結論に達したのである。

合併の規模は行政区(町)が8町にまたがり海岸線延長は160Km、離島の奥尻を含めると226Kmになる。また管内には地方港湾3港の他、第1種から第4種まで総数32の漁港を擁している。

4. 財務是正の枠組み

財務是正の枠組みは旧組合の財務内容に応じてそれぞれ最大限の努力をしてもらうこととし、内容は15年間でそれぞれが職員の削減、組合員に再建協力金の拠出をさせ、旧組合の負担は旧組合で解決をするという方法を採用した。これを自助努力とし、不足部分を合併等による経営改善を図ることを目的とした国の制度資金である漁協事業総合対策事業の認定を受け北海道・北海道信漁連を含めた北海道漁業信用基金協会の求償権の棚上げを合わせて財務改善計画を樹立したものである。

5. 漁業振興計画

合併のもう一つの柱である生産基盤の充実のため増養殖の生産を増やすべく「漁業振興計画」を作成し、ウニ、アワビの増産計画、アワビの養殖体制の整備、秋鮭の孵化放流施設の整備、さくらますの増殖研究と稚魚の放流継続等を計画的に実施してきているところである。

6. 組織体制

理事会は旧組合から各々2名選出して組合長・副組合長2名は非常勤とし、常勤理事専務を1名加えて17名で構成し、監事を組合員から3名選出して構成した。

総会は総代制を採用したので総代を各地区から組み合い員数に応じて100名選出したほかそれまで3部門に分かれていた事業推進委員を事業推進委員として一本化し、ひやま漁協事

業推進委員会を構成し、旧組合毎に支部として置いた。この方式は青年部、女性部も同様とした。

7. 合併に伴う信用事業、販売事業、職員管理の変化等

信用事業については定期貯金担保貸付金以外は全て本所に決裁権限を集めた。固定化債権を有するものについては信用供与停止とし、水揚げ精算金の範囲内の経営をすることを定めた。

固定化債権者の対応については債権管理課を設けて償却事務を行っている。債権管理については信用事業のみならず未収金、特に購買売掛債権はこれまでに固定化債権発生の温床になったことから、毎月個人別の管理状況を常勤理事まで報告する体制を採っている。

販売事業については合併時各漁協に参入していた仲買業者に全ての支所の漁獲物についての仲買健を解放したこと、及び営業部を設けて一仲買人として入札に参加し競争原理を働かせるようにした。

また、多獲性魚種であるイカ・スケトウダラの販売については荷造りの統一化、管内ブランド作り、販売方法の多様化等の施策がとれるようになった。

職員管理については旧組合で職員削減をした後127名でスタートしたが、事務の合理化等を重ねて現在は90名体制となっている。職員配置については合併時は各漁協の参事を本所の部長に配置し、次席を支所長として配置することにより、地域のエゴを排除し、本所集中型の実務的な組織にした。

2年目からは職員の融和と適材適所の人材配置のため管内広域人事を行った。

8. これまでの経過と現状

別表の通り（大会会場で配布）

第3報告

系統の販売事業の再構築について

財団法人魚価安定基金 佃 朋紀

1. 財団法人魚価安定基金の事業について

昭和51年、この事業の推進を担う組織として、政府、関係団体の出捐により財団法人魚価安定基金（以下、「基金」。）が設立され、現在に至っている。この間、調整保管事業を中心に関係団体に助成を行いながら、主要な水産物の魚価低迷時に、関係団体が行う事業に助成を行ってきた。

一方、わが国の水産業においては、今日に至る間、様々な変化があり、魚価低迷に陥る水産物も多く、調整保管事業だけではわが国の水産物の価格安定は難しいとして、側面的に、その時々時代のニーズ合わせて産地価格の安定を、系統等の加工・販売事業の強化により図ろうとする事業を昭和59年より行っている。

その一環として、平成9年度からは、国より受けた補助金を資金として造成し、取り崩しながら水産物新供給システム開発事業（以下、「システム事業」という。）を行い、延べ62箇所の水産業協同組合等に対して助成を行ってきた。

この事業では、需要者ニーズに適合した安定的な供給を図るため、生産者が自ら水産物の直接販売等に取り組むことによる供給体制を強化するとともに、需要者の高鮮度志向、簡便志向等に対応した新製品の開発等水産物の新たな供給システムの開発を推進し、水産物の需要の定着を図りながら、産地の魚価の安定を目指すこととなった。

こうして実施した事業は、延べ64事業に及んでいるが、今回は、こうした事業のうち、モデル的な事業を取り上げ、助成をする側から見たものとして類型化して、その内容について概括し、系統の販売事業について考えてみることにした。

2. 系統の加工・販売事業の取組事例

① 産地市場経営の再構築

i) 釧路市漁協の取組事例

北洋漁業と沖合漁業の衰退により、水揚が激減する中で、サンマ漁業が裏作から表作に変わった。そこで、さんまの販売方式をトラックスケールからタンクスケールに転換することにより、高鮮度、高品質化を図り、刺身サンマとしてグレードアップを図る産地市場から産地出荷業者間の取扱体制の整備を行った。

ii) 日本遠旋組合の取組事例

資源の減少と200海里により、組合員も21社29カ統と激減した。そうした中で、アジ、サバの高付加価値化を図るために、組合が市場と一体となって、品質・衛生管理体制を構築し、更なるブランド化を図った。

iii) 旧鳥取中央漁協の取組事例

漁協合併後、本所に市場を統合するために、支所の市場の集荷作業を円滑・効率化するための機器導入を行うとともに、活魚を取扱うための機器を導入し、取扱体制の強化を図った。

iv) 山口県はぎ漁協の取組事例

漁協合併と産地市場統合という中で、一元集荷および各支所の荷捌施設での鮮度保持等のための施設の整備を行い、高鮮度・高品質化に取り組んだ。

② 共同出荷の構築

i) 山口県漁業協同組合連合会柳井支部の取組事例

産地市場として立地するよりは、共同出荷に依存することが合理的な、水揚拠点に散在する柳井地区において、活魚や鮮魚の集荷を円滑且つ効率化や、集中水揚によるタコの価格低迷を防ぐためにフォークリフトや活魚タンク、活魚車、集計用のハンディターミナル、冷凍パン等の機器を導入した。

ii) 岡山県漁連の取組事例

全国3位のカキの水揚量にもかかわらず、消費地におけるブランド力もなく、価格の低迷に甘んじざるを得なかった。そこで、漁連が一元集荷、販売することによって、出荷体制を整え、消費地市場での岡山ブランドの定着を図るために、計量機の導入や製品の品質向上と均質化を図るために機器類を導入した。その結果、岡山ブランドとして消費地市場でも認められることとなり、生産者の意識の高揚にもつながった。

③ 付加価値直販の構築

i) 道漁連と野付漁協の取組事例

会員漁協における加工事業の実施と販売に関する負担の増加により、消費地に近いところでの二次加工及び販売の展開と、加工・販売事業の連携と分業化による加工・販売の効率化を図ることが求められた。そこで、野付漁協と道漁連は、一次加工・二次加工を分担し、大量処理、きめ細かな販売に至加工・販売体制を構築した。

ii) 東讃地区漁協〈庵治漁協中心〉と香川県漁連の取組事例

水揚量が減少する中で、過去に中毒問題の発生に伴い取扱が禁止されていたナシフグを、高鮮度・高品質な状態で集荷・加工して、安全な製品の出荷体制を作ることにより、取扱の許可を受け、水揚の安定を図ることとなり、東讃地区7町村の漁協が協力してナシフグを高鮮度の状態で庵治漁協に一元集荷・加工する販売体制を構築し、漁連の共販体制の確立のもとに販売の定着を図った。

iii) 津居山港漁協

漁業特性のために、水揚が集中し価格の低迷が常態化している中で、一時蓄養するための施設が、河口港という地理的な条件があり設置が難しいものとなっていたために、水揚の集中により価格低迷が見られていたが、活魚水槽を導入し水揚の分散化を図ることにより価格低迷を抑制した。また、ホタルイカについてもボイル機を導入し、処理量の増加を図かった。

iv) 魚津漁協

産地市場統合という中で、支所からの集荷等を高鮮度、高品質化するとともに、活魚の取扱を進めることによって、直販体制の強化を図り、加工事業を地域内の加

工業者と連携することにより実施し、処理能力の拡大を図った。

vii) 能美島若かき育成協同組合

外国産のカキの輸入増加により、価格の低迷が続き経営が深刻となる中で、系統の協力も得られないことから、自ら事業協同組合を設立し、助成金の受け皿を作って助成事業を活用して機器を導入した。その結果、新たな製品を開発して、価格の安定を図った。

3. 総括

これまで、助成してきた事業を、大きく分けて次の3つに整理した。

- ① 産地市場経営の再構築
- ② 共同出荷の構築
- ③ 付加価値直販の構築

①については、市場が大規模なところは市場統合というより、経営維持のために新たな品質向上等の商品開発に向けた努力が中心であり、中規模なところにおいては、市場統合を中心にして集荷の一元化や合理化によって、経営を再構築しようとする動きとなっている。特に、中規模市場においては、統合の際には、市場そのものの再整備の他に集荷施設等の周辺設備の整備が必要となっており、実は多額の設備投資が必要となっているのである。もちろん、市場統合にあわせて様々な補助事業等を活用しているが、過剰な設備によるランニングコストの増加につながってしまい、コストを上回る販売事業収入の増加につながっているか、一抹の不安を覚える。

一方、②については、市場として存立しない地域もしくは単一の水産物に関して行なわれていることであり、ブランドイメージを作りやすく、製品の規格化や均質化等も合わせて行なわれることから、市場においても定着もしやすく、事業実施効果は見られやすい。系統の経営の安定において、自助努力がもっとも問われる分野であり、やり方によっては最も利益率が高く、安定したものとなる可能性がある。

③については、まさに系統の販売事業の様々な取り組みの現状の縮図といえる。様々な立地等の環境に合わせて、最も合理的な販売事業の展開をしており、これは系統の努力の賜物として評価できるのではないだろうか。

助成事業に取り組んでみて感じた事は、系統の販売事業は、都道府県によって活性度が異なるのではないかということだ。多分に、我々が取り組んだ事業に関して、系統等に周知徹底する機会が少なかったからなのか、とは言え、事業実施例を取りまとめたPR誌を5回ほど作成し、全国の漁協、漁連、市町村、都道府県に対して配布し周知しているところである。ただ、事実として、事業に関する関心に地域的な偏り、都道府県ごとに見られたということである。

総じて、都道府県漁連が販売事業に積極的なところでは我々の事業を活用している系統も多く、販売事業の消極的なところでは系統の事業実施例も少ない。ただ、有力な単協においては、県漁連にかかわらず、独立独歩で実施している事例も多い。一面的な見方だが、都道府県漁連における販売事業の考え方は、各単協の事業の取組みに強い影響を与えていると言っても過言ではなさそうである。

最後に一言。肝心の問題である現在の水産物の価格低迷の状況を考えるとき、小売・消費構造の変化が前提にあることを承知し、産地市場や消費地市場への依存だけでは根本的な解決につながらないことに気が付かねばならない。やはり、小売・消費構造の変化に合わせて、自ら製品を開発し、販売していく必要が生じているのである。このことを、系統が取りまわすにして果たして誰がやれるのだろうか。系統の販売事業の取組みに際しては、このことを肝に銘ずるべきである。

今後の魚価の安定を図るためには、対症療法的な補助事業などでは到底解決できない時代になってきたのである。新しい視点に立って、系統が行う製品開発なり販路の開拓の事業を支援し抜本的な魚価を安定させるための補助事業が、今最も必要になっているのである。

1 零細漁協＝小規模漁協とは！

- 全漁連の指標：正組合員 50 人以下、職員 5 人以下、購買・販売事業取扱高 300 万円以下の漁協
- ①全国規模で漁協合併が推進されても、零細漁協の比率は変わらない。整理統合は遅延＝何故か？
- ②瀬戸内海沿岸の漁協は総じて零細で、正組合員数及び職員数は全国平均の1/2弱の規模である。

2 瀬戸内海沿岸の水産業の特徴

- 漁業者の高齢化が一段と進み、特に漁船漁業の生産性が日々低下。一方で新卒の新規就労者数は年間ごくわずかである。従って当面は、現役の高齢漁業者をいかに長く漁業現場に引き留めておけるかが、内海漁業の存亡の鍵を握っているが、その年齢構成からみて、「すでに時間との戦いである」と断言できる状況にある。
- 漁船漁業は、内海に生息する魚介藻類の、腕比べによる再配分産業といえるが、
 - ① 獲り分の総量を増やす（人工種苗の大量放流・広域資源管理の実践）
 - ② 獲り手を減らして当たりを良くする（自主減船・転廃業の促進）
 - ③ 獲ったものを適正な価格で販売する（流通対策・産直）の、どれも問題を抱えたままである。
- 養殖業は、ハマチ、カキ、ノリなど全体に大規模化し、着業資金や漁業権漁場の確保の問題から、新規参入は極めて困難となっている。生産物価格も低迷しており、経営リスクは必然的に拡大している。さらに「食の安全・安心」への関心が高まるなか、新たな設備投資や検査料等の負担など、事業収益への圧迫要因は増している。

3 零細漁協の一般的な経営実態

- 財務・収支＝組合員数に関係なく、大半の漁協が事業利益段階で毎年赤字を計上し、それを漁業補償金、県連合会等の出資配当、市町補助金、その他の事業外収益や、准組合員とした他漁協組合員の漁業権行使料等で恒常的に補填している。香川では、海砂利採取が全面禁止となる平成 17 年度以降、多くの漁協が経営基盤の大幅な見直しを迫られ、役・職員の削減、事業管理費の削減と賦課金の増額等、「激変」を余儀なくされると思われる。信用事業を統合した漁協は総資産が急減したり、組合員の総出資額よりも県連合会など外部出資の総額の方が大きくなっている漁協もある。漁獲物の販売を組合員個々に委ねている漁協は、手数料の徴収方法・料率等がまちまちで、経営の不安定要素となっている。さらに、香川では漁船漁業と養殖業が、経営体数は7：3、逆に生産額は3：7の比率であるため、漁協は手数料収入の多くを養殖業者に依存している場合が多く、同じ組合員間での不公平感が顕在化しつつある。
- 組合員＝正組合員の法定員数（20 人）割れを懸念し、最低限の資格審査も実施できない漁協や、1 経営体から 2 人以上の正組合員を認めない漁協、逆に 3 人まで認めている漁協、また准組合員をも増やさない漁協がある。新規加入者を好まない閉鎖的体質は、依然として大きくは変わっていない。また、組合員同士のまとまりはあるが、漁協をさらに盛り立てていこうとする意識は、急速に薄れつつあるように思われる。
- 漁協運営＝組合員数の割に役員数が多いため、総会や理事会などで組合内部はまとまり易い。また、依然として決算事務や税務申告を両連合会に、行政関連事務を地元市町に依

存している漁協が多く、高齢化の進展もあいまって、改革に取り組もうとしなければ益々地域社会から孤立してしまう恐れがある。

- 漁業管理＝指導事業専任の職員がいなければ、資源管理の指導や漁業権管理が不十分となり、悪質・巧妙化する密漁や遊漁との調整も、漁業現場において高齢の組合員個々に過重の負担がかかっている。
- 漁協職員＝少人数では内部牽制も不可能で、実務研修など資質向上機会も活用しにくく、新規業務への対応や新卒者の採用もままならない。低い賃金で雇える女性職員が多く、共済加入の推進等には向いているが、購買・指導事業等外回り業務が必然的に弱体化している。

4 零細漁協の組合員の受益内容と問題点

◆組合員の過半がリタイア直前の高齢者となり、一方で社会全体が核家族からさらに‘個族’の時代に突入し、「脱集団化傾向」が急速に進む現代において、協同組合の精神とは、漁協の存在意義とは、そのあるべき姿とは、漁協本来の仕事とは、組合員に提供するサービスとは、地域社会への貢献とは、・・・等々について、改めて真剣に問い直す時代が来ている。

◆零細漁協における事業別取り組み実態の概要

- ①信用事業＝県信漁連と事業統合した漁協は、代理店又は取次店として受託事業利益を得ている。職員が行う貯金・為替業務は従前と大差ない（制度資金等の貸付業務は県信漁連直接）。当初から信用事業非実施の漁協は、貯金や貸付事務等を、従前から県信漁連の出先職員に依存している。
- ②共済事業＝元受漁協又は共水連の事務委嘱漁協となって付加収入や手数料収入を得ている。組合員の水揚げ減や高齢化による加入制限、民間保険会社の参入、漁協と組合員との接点の減少、さらには職員の意識の問題もあって、推進活動も十分ではない。また、信用事業統合が進むなか共済事業事務は従来システムのままで取り残されており、コンプライアンス体制にも問題が残されている。
- ③購買事業＝資材・燃油・生活用品等は、小物は漁協で受け渡しし、大型資材は県漁連又は企業が直接配送。漁協での品揃えは十分とはいえ、事業を拡大する意欲も希薄である。燃油は取扱資格の取得の問題もある。
- ④販売事業＝販売手数料は収入源の柱である。漁船漁業漁獲物は漁業者自らが近隣市場へ直接持ち込むか、又はグループで都市近郊市場へ搬送。ハマチ・ノリ等の養殖生産物は、県漁連の共同販売事業により集・出荷されるため、零細漁協でも特に問題は生じていない。
- ⑤共同運搬・冷凍冷蔵事業＝氷の入手も、県漁連の冷蔵庫や近隣の漁協に依存している例がある。
- ⑥利用事業漁具倉庫・船揚場など＝倉庫や船揚場の利用は高齢漁業者でも不可欠であり、漁協の収入源の一つである。しかし一方で、減価償却費や施設管理費など固定経費の上昇や、漁業者の労働負担増にもなっている。
- ⑦漁業無線事業＝零細漁協では全く実施していない。
- ⑧指導事業

☆取り組んでいる業務

漁業権・漁業許可・漁船登録等申請事務（組合員から手数料を受け取っている）、組合員の所得申告（県漁連が個別指導を行い、申告は漁協から）、業種別協議会・海技免許更新講習会等の準備・開催、漁業補償交渉（交渉委員は通常は理事・監事が兼任）、種苗放流・清掃・遭難救助・地域の祭り（組合員の協力による）、等々。

★十分な取り組みが出来ていない業務

教育情報（機関紙の発行）、繁殖保護（自主放流）、漁場管理（海底耕うん、赤潮調査、密漁対策）、営漁指導、生活改善、公害対策（海浜・海底清掃）、漁業共済・漁船保険への加入推進、漁業所得申告の指導、等々で多岐にわたる。

→ 「認定漁協」の要件となっている指導事業専任者の必置は、当然である。

5 零細漁協の生き残りとの必要性

■漁協の必要性＝漁業者が組合員として漁協に所属する理由は何か、何のために漁協に加入しているのか。

■合併か、自立か、非出資漁協となるか、それとも一旦解散して組合員は近隣漁協へ再加入するか？→ 組合員の減少が進む零細漁協が選択すべき道は、解散しないのであれば、「合併」するしかない！

■その目的は、「漁協を残して漁業権を承継し」、さらに「基盤強化を図って後継者を受け入れ」、そして「漁業を将来に残し」、あわせて「組合員へのサービスを維持・強化していくこと」、でなければならない。

■零細漁協の合併推進フロー図

(大会会場で配布)

★ 近未来の瀬戸内海沿海漁協のイメージ

例1：県一漁協

例2：点在する漁協を幾つかの市町毎にグループ化してまとめた、ブロック別漁協

例3：少数の認定漁協、幾つかの中・小規模自立漁協、漁業権管理のみの漁協、清算中の漁協が混在

例4：経済事業を活発に行い、かつ組合員に応分の負担を求めていく「認定漁協」一つと、事業は殆どせず、組合員の負担も無い、「漁業権管理型漁協」の県二漁協体制に、飛び地でも再編していく

【 大会 日 程 】

【5月27日】

15：00～16：00	学会賞選考委員会	企画連絡室会議室	研究棟6階
16：00～18：00	シンポ打ち合わせ会	企画連絡室会議室	研究棟6階
17：00～18：00	会計監査	漁業管理システム室	研究棟6階
18：00～20：00	全国理事会	国際会議場	管理棟3階

(お弁当を申し込んだ理事は17：00から管理棟1階のラウンジで食事)

【5月28日】

09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
09：00～12：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
13：00～14：00	総会	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：40	一般報告会：漁業経営問題セッション	第一会場	講堂	管理棟3階
14：00～17：00	一般報告会：自由論題セッション	第二会場	国際会議場	管理棟3階
18：30～20：30	懇親会	ラウンジ	管理棟1階	

【5月29日】

9：00～17：00 シンポジウム「漁業経営問題の現状と展望」

●一般報告会のプログラム及びシンポジウム・プログラムは漁業経済学会ホームページを参照下さい。

漁業経済学会ホームページ → <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jsfe/>

【 お 知 ら せ 】

水産業・漁村の多面的機能に関するパネルディスカッション

1. 主催：水産総合研究センター、全漁連
後援：水産庁

2. 開催日時
平成16年5月27日(木) 14:00~16:30

3. 場所
(独)水産総合研究センター中央水産研究所講堂

4. テーマ

日本学術会議における水産業・漁村の多面的機能の検討経過を踏まえ、これまでの主要な論点に関する議論を深めるとともに、多面的機能と今後の水産政策や試験研究との関わりについて議論する。

5. 参加パネリスト

多屋勝雄(東京海洋大学教授、日本学術会議特別委員会水産業WG委員)、乾政秀(榊水士舎代表取締役)、須藤徳之(水産庁漁政部企画課長)他2名(現在調整中)
司会:平尾正之(中央水産研究所水産経済部長)

【中央水研までの主な交通機関と所要時間】

羽田空港より

①京浜急行線利用(約1時間10分)

羽田空港駅-(京浜急行線50分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

※特急浦賀行は乗り換えはありません(44分)。その他を利用する場合は、京急蒲田駅で三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急に乗り換えが必要です(快速特急利用の場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換え)。

②空港連絡バス利用(約1時間20分)

羽田空港駅-(京急バス30分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

品川駅より(約1時間10分)

品川駅-(京浜急行線45分※)-金沢八景駅-(横浜新都市交通シーサイドライン10分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研

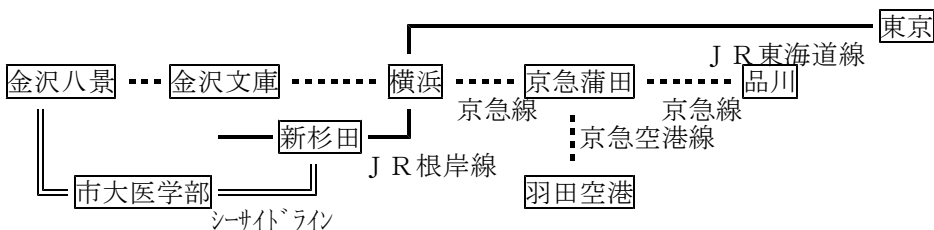
※三崎口、京急久里浜、浦賀行き快速特急、特急をご利用下さい。快速特急を利用した場合は金沢文庫駅で普通電車に乗り換えが必要です。

東京駅より(約1時間20分)

東京駅-(JR東海道線25分)-横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水産研究所

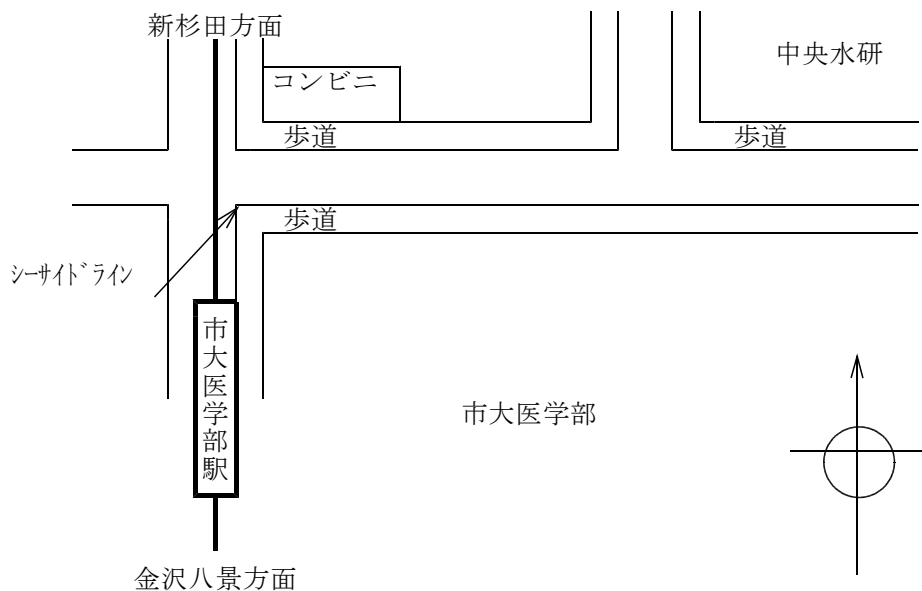
横浜駅より(約40分)

横浜駅-(JR根岸線17分)-新杉田駅-(横浜新都市交通シーサイドライン15分)-市大医学部駅-(徒歩5分)-中央水研



交通概念図

中央水研周辺図



中央水研周辺の宿泊案内

中央水産研究所周辺の宿泊施設は、①と⑤を除けば小規模なビジネスホテルしかございません。JR根岸線の横浜駅と新杉田駅間の桜木町駅、関内駅、石川町駅から会場までは約40分ですので、それらの駅周辺のホテルもご検討下さい。

- ①横浜テクノタワーホテル (045-788-8000) 会場まで約10分
シーサイドライン産業振興センター駅徒歩1分、シングル9,817円
※インターネットの宿泊関連サイトでは6,400円から予約できます。
- ②ホテルニッコー金沢八景 (045-786-0011) 会場まで約20分
京急金沢八景駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ③ホテルニッコー杉田 (045-772-3939) 会場まで約25分
JR新杉田駅徒歩4分、朝食付5,700円～
- ④アベニューイン新杉田 (045-773-5611) 会場まで約30分
JR新杉田駅徒歩12分、シングル6,500円～
- ⑤横浜プリンスホテル (045-751-1111) 会場まで約35分
JR磯子駅徒歩5分、シングル16,000円～

学会短信

No. 101

2004. 5. 12

漁業経済学会事務局

〒108-8477 東京都港区港南 4-5-7

東京海洋大学内

(tel&fax) 03-5463-0566

e-mail [bxq11300@s.kaiyodai.ac.jp](mailto:bqx11300@s.kaiyodai.ac.jp)

