

大阪府岬町深日漁業地区における 水産物出荷活動の変容

前 田 竜 孝

I はじめに

1. 問題の所在と課題の設定

水産物流通の経済地理学的研究は、戦後の漁業地理学における主要な研究領域のひとつであるが、その萌芽期には漁港研究が大きく影響した（篠原 1989）。漁港研究は、1950年代後半に取り組みがはじまった。そこでは、漁港が及ぼした日本の沖合・遠洋漁業の生産拡大と経営発展への影響が考察された。具体的には、漁港の諸機能（田中 1980）や港湾の立地（土井 1959）に関する研究が行われた。このうち漁港の機能については、漁港集積の発展段階について論じた藪内（1960）が以下の諸側面があると指摘している。すなわち、①漁船の根拠地としての機能、②漁獲物の水揚地としての機能、③漁獲物に価格をつけたうえで消費者に配給する市場としての機能の3つである。水産物流通の経済地理学的研究は、このうち漁港のもつ市場としての機能に焦点を当てた。

ただし、研究が進むなかで、漁港は市場としての機能をもつ存在と限定されるのではなく、漁獲活動、流通活動、消費活動にそれぞれ影響を与える「漁場と消費地の結節点」（楠原 1966）として、より幅広く捉えられるようになった。漁港は生産地と消費地双方に作用し、漁業に関わる様々な地域の経済発展を支える重要な生産手段（田中 1980；1982）として位置づけられたのである。このような漁港に対する認識のもと、1960年代から1970年代にかけては、

地域の水産物流通に及ぼす港湾立地の影響（楠原 1961）や、漁港を中心とした流通構造に対する冷凍庫，加工場といった漁港施設の影響（楠原 1962；1976，田坂 1979）などが考察された。

1980年代後半には、篠原秀一がこれらの研究を受けて流通構造のモデル化に取り組んだ。これが、水揚港を中心として水産物流通に関わる諸空間の相互作用をモデル図式化した「水産業空間」である（Shinohara 1994）。これによって、水産物流通に関わる空間の全体像が示され、漁獲物が漁場から消費者の手元に届くまでの経路が簡潔に捉えられるようになった（林 1998）。水産業空間は、現在に至るまで複数の地域研究に応用されている（林 1998；佐藤ほか 2000；市川ほか 2012）。

しかし、その後、水産業空間は林紀代美によって批判的に検討された。林（2001）は、水産業空間を「漁港を核として（中略）空間内の構成要素の配置，関係を描出した」点では評価できるとした。その一方で、「空間を発生させ空間全体を一体化する流通の活動主体の行動やその重要性，彼らの活動地域の広がり十分に位置づけられていない」（林 2001）とも指摘した。すなわち、林は、流通に関わる諸主体を水産物流通という地理的な現象を生み出したリ変化させたりする存在として位置づけた上で、水産物流通の動態的な側面の解明に向けては、空間構造を提示するのみではなく、内部の諸主体の活動にも対象を拡げて分析することが重要であるとした。林（1998；2001；2003）はこの主張に基づき、下関市の南風泊漁港，下関漁港・商港において、市場を中心とした集出荷活動の展開について考察し、流通を機能させている諸主体の活動内容を解明した。

以上のような研究史を踏まえると、水産物流通の経済地理学的なアプローチは漁港研究からはじまり、1980年代後半の流通空間のモデル化を経て、現在では関係主体の活動を重視した研究へと変化していることがわかる。流通に関係する主体の活動内容を考察し、それらが流通構造に与えた影響を明らかにすることが、地域の水産物流通の実態を明らかにする上では今後とも重要となる。

そこで、本研究では、輸送手段の変化や選択する出荷先の変容といった流通に関わる諸活動について考察する。特に、漁業者による出荷活動に注目したい。出荷活動は水産物流通の形成においてその出発点となる重要な行為といえる。これを分析することによって、漁業者の出荷先選択に関わる意思決定も検証可能となり、地域の流通システムが形成された背景について明らかにできる。また、本研究では既往研究で考察されてこなかった流通活動の通時的な変化にも焦点を当てる。その理由として、流通技術の革新、場外流通の隆盛といった流通システムの変化、バブル崩壊以降の魚価の低迷など、水産物流通を取り巻く環境が現代に至るまで著しく変化していることがある。このような状況のもとでは、流通をめぐる活動の共時的な分析に加えて、その通時的な変化についても言及する必要があると考える。

対象地域は大阪府泉南郡岬町の深日^{ふけ}漁業地区に設定し、当地区に所在する深日漁業協同組合（以下では深日漁協と省略する）の水産物流通を考察する。その理由は、当地域が都市近郊に位置し消費地が近隣に複数存在しており、こうした複数の消費地へ向けての各漁家⁽¹⁾による多様な出荷活動がみられるからである。加えて、当地域は少数の漁家で構成されており、筆者がフィールドワークで中心的に行う出荷活動の直接観察という調査方法にも適している。

資料としては、深日漁協に保管されている文書資料と各種統計資料を用いた。これらは主に、第2次世界大戦後の新漁業法のもと、1949年に深日漁協が設立されて以降の記録である。そのため、本稿で対象とする期間も戦後から現在にかけてとする。また、2015年から2018年にかけて、漁業者、後述する共販市場のセリに参加する買受人、漁協関係者に対して聞きとり調査を実施

(1) 本稿では「経営体」と「漁家」を使い分ける。経営体とは漁業センサスで定義されている「過去1年間に利潤又は生活の資を得るために、生産物を販売することを目的として、海面において水産動植物の採捕又は養殖の事業を行った世帯又は事業所」をさし、漁業センサスなどの統計情報を分析する際に使用する。一方で、漁家は実際に漁業活動を行う漁業者集団をさす。筆者の現地調査を通して、2つ以上の経営体が共同して1つの漁船で行動していることを観察した。統計用語としての経営体を用いては、こうした活動に対して正確な説明を加えられないと考え、両者を使い分けることとした。

した。なお、本稿では地域名として、「深日」という名称を使用する。これは、陸域では行政地域である岬町深日をさし、水域では深日漁業協同組合に所属する漁業者が利用する漁場のことをさす。また、単に漁獲物とした場合は深日漁協に所属する漁業者が水揚げしたもののみをさす。

2. 対象地域の概要と本稿の構成

対象地域である深日は、大阪府最南部の泉南郡岬町のほぼ中央に位置している（図1）。大阪市内までは、南海本線でおよそ1時間、自動車でおよそ1時間30分の時間距離である。2015年の国勢調査によると、人口は4,434人、世帯数は1,903世帯である。

漁業センサスによると、深日漁協の経営体数と就業者数は最盛期と比べて大きく減少している。すなわち、1978年には50経営体、1983年には就業者数

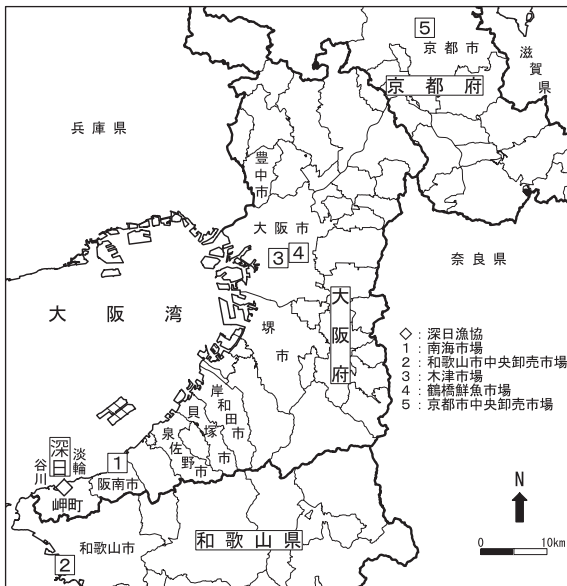


図1 対象地域

注1：番号は本稿で取り上げる市場の位置をさす。

注2：本稿で言及する地名・市町名は図中に記した。

89名であったが、2013年には、経営体数は21、就業者数は47名となっている。また、漁獲量も減少している。大阪府農林水産統計年報と漁港の港勢、並びに漁協資料によると、1962年に344tあった漁獲量は、2016年には26tとなっている（図2）。漁業種類に関しては、船曳網、刺網、底曳網、カゴ漁業、潜水器漁業が営まれている。各漁家はこれらを複数組み合わせることで漁業活動を展開している。

本稿の構成は以下の通りである。IIで深日漁協が開設主体となっている地元産地市場の共販市場⁽²⁾を介した水産物流通について考察する。共販市場が1956年の開場以来、各漁家の主要な出荷先となっており、漁業者の出荷活動に長年にわたって影響を与えてきたからである（婁1997）。2016年には深日漁協全体の漁獲物取り扱い額のうち、共販市場での取り扱い額が79.4%を占めており、漁獲物の大部分がここで取引されている。ここでは、漁獲物の取引価格は漁港に併設された荷捌き所にて開かれるセリによって決められる。セリ

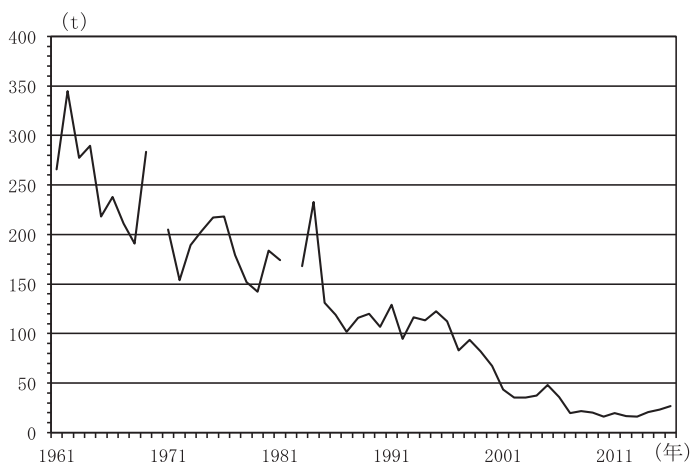


図2 漁獲量の推移

『大阪府農林水産統計年報』、『漁港の港勢』、深日漁協資料より作成。

注：1970年と1982年の数値には欠損がある。

(2) 卸売市場法によると、深日漁協の共販市場は漁協併設の荷捌き所に該当する。ただし、本稿では当地域での呼称を優先して共販市場という呼称を採用する。

に参加する買受人は、後述するように各地で店舗を構える仲卸業者や鮮魚店経営者である。ただし、彼らは毎回セリに参加するとは限らない。権利を有しながらも実際には参加しない業者も存在する。共販市場は大阪市中央卸売市場の閉場日の前日に当たる火曜日と土曜日、並びに天候不良や時化などにより漁獲物が揃わない日には開催されない。Ⅲでは、Ⅱで明らかとなった当地域の流通に関わる歴史を踏まえて、漁獲物の出荷先がどのように変化してきたのかを、出荷先ごとに検証する。そしてⅣで本稿のまとめと今後の課題を挙げる。なお、当地域の主要な漁業種類のひとつである船曳網は、共販市場を介して漁獲物を取引しない（前田 2017）。当地域の水産物流通とは関係なく流通しているため、考察対象からは除外する。

Ⅱ 共販市場における買受人の変遷からみた流通構造の変化

深日における戦後の水産物流通は、流通状況の変化に応じて3つの時期に区分できる。第1期は、漁協が発足した1949年から、買受人同士の仲たがいがいにより彼らの一部が撤退した1979年までの期間である。第2期は、1980年から2000年までである。この期間には、深日の近隣を主な販売圏とする地元の買受人主導で流通が構築された。第3期は、2001年から地区外の買受人が新たに参入するようになった調査時点までの期間である。以下では、それぞれの時期ごとの流通の状況について説明する。

1. 第1期—1949年～1979年—

1949年10月に戦後の漁業法のもとで深日漁協が設立されると、当地域では荷捌き所の設置（1949年）、冷蔵庫とノリ加工場の建設（1951年）、共同作業場の新設（1956年）、漁港の埋め立てと堤防の建設（1958～1962年）などが行われた。こうした近代的な漁業を支えるための漁港施設が整備されたことで、深日における水産物流通の基礎が整った。1956年には荷捌き所を使用して、共販市場での取引が始まった。

表1 各期間に参入した買受人の属性とその人数

店舗所在地		業態	行商	鮮魚商	飲食店	スーパー・ 個人商店	仲卸 業者	不明	小計	
第Ⅰ期	隣接 地区・ 自治体	深日 淡輪 谷川 和歌山市	7	3				6	16	
			1	1				2	3	
				2				1	4	
				1				2	3	
遠隔地	阪南市～泉佐野市 貝塚市～堺市 大阪市以北		4					4		
			1			6	3	3		
							1	8		
第Ⅱ期	隣接 地区・ 自治体	深日 淡輪 谷川 和歌山市	2	1		1			4	
				3	1		2	1	7	
遠隔地	阪南市～泉佐野市 貝塚市～堺市 大阪市以北				1			1		
							1	1		
第Ⅲ期	隣接 地区・ 自治体	深日 淡輪 谷川 和歌山市	1	1	2	1			3	
						1			1	
						1			1	1
									1	1
遠隔地	阪南市～泉佐野市 貝塚市～堺市 大阪市以北		1				1	2		
							2	4		
小 計		11		18	6	3	11	17	66	

深日漁協資料，漁協関係者・漁家への聞きとりより作成。

注1：空欄はその属性の買受人が存在しないことを表す。

注2：「不明」は，店舗の所在地は判明しているが業態が不明であることを示す。

この時期に参入した買受人の属性をみてみよう（表1）。店舗所在地に注目すると深日が16名，淡輪が3名，谷川が4名，和歌山市が3名，阪南市から泉佐野市にかけての地域が4名，貝塚市から堺市にかけての地域が3名，大阪市以北が8名であった。業態別にみると，行商が8名，鮮魚商が12名，仲卸業者が6名，不明が15名であった。業態が不明の業者が多いが，買受人の大部分を近隣地区・自治体に店舗を構える行商と鮮魚店が占めていたことがわ

かる。また、聞きとりによると、6名の仲卸業者はいずれも大阪市内の卸売市場に店舗を構える業者であった。彼らは漁業者から「大阪送り（もしくは大阪行き）」とよばれ、購買力が高く、漁獲物の価格形成に大きな影響力をもつ買受人として認識されていた（以下では彼らを大阪送りの業者とよぶ）。したがって、この時期の流通は、深日もしくはその近隣の地区・自治体に店舗を構える小規模な業者と、大阪市を中心とした地域を商圏とする大阪送りの業者の2つの集団によって担われていた。

当時これら2つの集団のセリは、その購買力の差から別々の場所・時間で開かれていた。大阪送りの業者は都市部を商圏としていたことから、地元の業者に比べて漁獲物の取扱量が多くなる。したがって、大阪送りの業者の方が価格を形成する力が高いといえ、両者が同一のセリに参加すると、地元の業者が買い負けてしまう。こうした状況を回避し、漁獲物が平等に分配されるように、セリが分かれていたのである⁽³⁾。

しかし、このような広域に及ぶ流通は、1970年代後半に発生した漁業者と買受人の水産物の取扱いをめぐる仲たがいにより変化した。これは、買受人たちによる入札価格の談合に対抗して、一部の漁業者が共販市場を介さずに他の仲卸業者へ漁獲物を直接出荷するようになったことに端を発する。この事態に対して、複数の買受人は漁獲物を購入できないことに反発し、共販市場から撤退した。購買力の高い業者が大量に撤退したことで、大阪市内への流通量が大幅に減少し、当地域の流通構造は大きく変容したのである。

2. 第2期—1980年～2000年—

1970年代後半に、購買力の高い大阪送りの業者が共販市場から撤退すると、

- (3) 大阪送りの業者が参加するセリが船着場で開かれた後、地元の業者が参加するセリが漁協の荷捌き所で開かれたという。また、両者の間には購入する漁獲物にも違いがあった。大阪送りの業者は翌朝、各地の卸売市場で漁獲物を販売しなければならないため、その時刻まで鮮度を保持できる活魚を購入していた。一方で、地元の行商と鮮魚店は、その日の夕食に間に合うような「アガリモノ」とよばれる鮮魚しか購入できなかった。高い鮮度の漁獲物を購入できるという点において、大阪送りの業者の方が優遇されていたことが読み取れる。

業者間の購買力の差が縮まった。これに対して、漁協はそれまで別々に開かれていたセリを統合して1つにした。こうして、漁協は多数の業者によるセリを通じて漁獲物の価格が適正に形成されるよう促した。

第2期に参入した買受人（前掲表1）を店舗所在地別にみると、深日が4名、和歌山市が7名、阪南市から泉佐野市にかけての地域が1名、貝塚市から堺市にかけての地域が1名であった。一方で、業態別にみると行商が2名、鮮魚商が4名、飲食店経営者が1名、スーパー・個人商店経営者が2名、仲卸業者が2名、不明が2名であった。このように、第2期には大阪市内の業者の参入がみられなかった。取引量の多い仲卸業者の参入も2名に限られている。第1期に減少した大阪市内への流通量が、この時期になっても回復しなかったことがわかる。

一方で、この期間には後年の活魚出荷を支える「活魚水槽」が、全国的な活魚流通のブーム（中居1996）に呼応して設置された。漁協は、1982年の事務所改築・移転に併せて、活魚水槽（縦7m、横2.5m、高さ90cm）を2箇所荷捌き所内に設置した。しかし、当初は、海水を汲み上げる機器の不備により、水槽内に漁獲物を保管できなかった。2000年ごろになり、漁協と親交があった水産設備会社によって機器に改良が施された結果、漁獲物を保管できるようになり⁽⁴⁾、これ以降、活魚を出荷する体制が整った。それによって、各漁家も後述するように多様な出荷形態を展開できるようになった⁽⁵⁾。

3. 第3期—2001年～現在—

第3期に参入した買受人の店舗所在地（前掲表1）をみると、深日が3名、淡輪が1名、谷川が1名、和歌山市が1名、貝塚市から堺市にかけての地域

- (4) 漁業者と買受人への聞きとりによれば、エビなどの甲殻類ならば餌を与えておけば数ヶ月間、ハモなどの底魚もそのままの状態でも2週間程度は生きてそのまま保管できるという。
- (5) 活魚水槽の役割に関しては、松木・小野（2006）が兵庫県明石浦漁協の事例を報告している。これによると、その役割には、仲卸業者が消費者の需要動向に応じて出荷量を調整するためのストックポイント機能と需要調整機能、さらに「活け越し」による商品の質を向上させる価値付加機能があるという。

が2名、大阪市以北が4名となっている。一方で、業態別にみると行商が1名、鮮魚商が2名、飲食店経営者が5名、スーパー・個人商店経営者が1名、仲卸業者が3名であった。地元の行商や鮮魚商の参入がそれ以前に比べて減少した一方で、遠隔地に店舗を構える業者が増加している。特に、仲卸業者が3名も参入している。この期間は、遠隔地域の買受人の参入により再び流通圏が広域化するとともに、取引量の多い複数の仲卸業者の参入がみられたことが特徴である。

現在、漁協からセリへの参加許可を受けていて、なおかつ恒常的にセリに参加している買受人は5名存在する(表2)。1974年に参入したNo.1を除くと、いずれも2000年以降に参入した比較的新しい買受人である。彼らの業態をみると、仲卸業者が2名、飲食店経営者が1名、個人商店経営者が1名、飲食店と小売店を併営している者が1名となっている。一方、店舗所在地をみると、仲卸業者の2名がともに大阪市内の卸売市場内で、残りの3名は深日である。ただし、5名とも深日に居住している。

このなかで注目すべきは、2007年と2014年に参入した2名の仲卸業者がともに活魚運搬車を保有している点である。活魚運搬車とは、大型・小型トラックの荷台に活魚水槽、酸素ジェネレーター⁽⁶⁾、冷蔵設備などを搭載したも

表2 恒常的にセリに参加する買受人の属性(2016年)

No.	参入年	店舗所在地	業態	居住地	活魚輸送車
1	1974年	岬町深日	飲食店 小売業	深日	×
2	2001年	岬町深日	個人商店	深日	×
3	2007年	大阪市生野区 (鶴橋鮮魚市場)	仲卸業	深日	○
4	2009年	岬町深日	飲食店	深日	×
5	2014年	大阪市東住吉区 (大阪市東部中央卸売市場)	仲卸業	深日	○

買受人への聞きとりより作成。

(6) 現地では、酸素ジェネレーターから泡が出るという特徴から、「ブクブク」とよばれている。

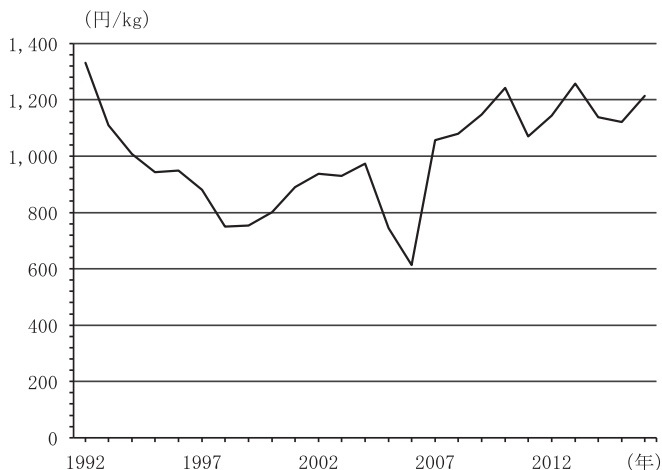


図3 共販市場における漁獲物 1 kg 当たりの単価の変化
深日漁協資料より作成。

のである。これを用いて活魚を各市場まで輸送することで、両者は高価格で取引される高鮮度の漁獲物を顧客に販売できる。ただし、聞きとりによれば、活魚運搬車の建造には1台当たり数百万円から数千万円の大規模な投資が必要となるという。すなわち、両者はこのような多大な設備投資に見合うだけの売上が得られていると考えられ、販売量が大きい業者であるといえる。

加えて、取引量の多いこれら2名の仲卸業者による共販市場への参入が、それまで停滞していたセリ価格を上昇させた点も注目に値する。図3は、1992年から2016年までの共販市場に出荷された漁獲物の1kg当たり単価の変化を表したものである。これによると、1990年代半ば以降、価格が低迷し、1995年から2006年までは1,000円/kgを下回っていた。しかし、No.3が参入した2007年以降は価格が安定し、恒常的に1,000円/kgを上回るようになった。漁業者も両者の参入によって漁獲物の価格が上昇したと認識しており、両者は当地域の水産物流通に影響を与えたことが明白である。

それでは、このように流通を取り巻く状況が変化するなか、漁業者はいかに対応してきたのであろうか。次章では、これを明らかにするために、各漁家の

出荷活動の変化について考察する。

Ⅲ 出荷先の選択の変遷からみる流通構造の変化

深日漁協は、各漁家の出荷に関して規制を設けていない。各漁家は漁協へ売上金額を申告し販売手数料（以下では手数料と省略する）を支払えば、共販市場以外の市場や仲卸業者などへ直接出荷することができる（以下ではこうした行為を外売りと省略する）。各漁家と漁協関係者への聞きとりによると、漁獲物の出荷先は、共販市場、その他の市場、仲卸業者、流通業者、小売業者の5か所に分類される。出荷先ごとの店舗の所在地、取引開始時刻、各漁家が漁協へ納める手数料の割合は表3の通りである。以下では、2015年に1回以上出漁した17漁家のうち、恒常的な操業が認められる9漁家を対象として⁽⁷⁾、出荷活動の特徴と出荷先の変遷（図4）を出荷先ごとにみていく。なお、出荷活動の観察は2015年5月と9月に計24日間行った。期間中、9漁家で計81回

表3 出荷先の一覧

出荷先の分類	具体的な出荷先	市場・店舗・営業所の所在地	取引開始時間	組 hands 手数料
共販市場	共販市場	大阪府岬町	午後3時	5%
その他市場	和歌山市中央卸売市場 南海市場	和歌山県和歌山市 大阪府阪南市	午前3時 午前5時	4%
仲買人	a 社 b 社 c 社	大阪府大阪市 大阪府大阪市 大阪府岸和田市	- - -	4%
流通業者	d 社	大阪府泉佐野市	-	4%
小売業者	e 社	大阪府岬町	-	4%

深日漁協関係者、各漁家への聞きとりより作成。

(7) 組合員として漁協に籍を置きながらも、年に数回程度しか操業しない漁家も存在する。彼らのなかには、船曳網漁業の乗り子として従事している場合もある（前田2017）。

表4 出荷先ごとの出荷回数
(2015年5月2日～10日, 8月30日～9月14日)

	共販市場 (荷だめ)	その他の 市場	仲卸業者	流通業者	小売業者	計
出荷回数	64(9)	0	12	0	5	81(回)
割合	79%(14%)	0%	15%	0%	6%	100%

直接観察により作成。

の出荷を確認した(表4)。

1. 共販市場

共販市場へ出荷された漁獲物は、先述したように、漁港に併設された荷捌き所で取引される。その価格はセリによって決められる。セリは午後3時から始まる。そこでは、はじめに各買受人がセリ台に乗せられた漁獲物に対して、希望する購入金額を札に記入する。全員の札が提出された後、漁協の職員1名がそのうち最も高い金額を示した買受人の名前と金額を読み上げ、漁獲物の販売先を決定する。そして、もう1名の職員が漁獲物の種類、販売先となる買受人の名前、落札された金額を伝票に記載する。同様の作業を漁獲物ごとに繰り返す。出荷量が多いときには、セリが1時間以上続くこともある。このように、複数名の漁協の職員が業務に当たり、なおかつ作業量も多いため、手数料が他の出荷先よりも高く設定されている。各漁家は当日の売上金額の5%を漁協へ納めなければならない。

出荷の手順は以下のとおりである。各漁家は帰港後、水揚げをすませ、それらをセリに備えて魚種ごと大きさごとに選別する。選別された漁獲物はカゴに収められて、セリがはじまるまで荷捌き所内の活魚水槽で保管される⁽⁸⁾。各漁家はこれらの作業をセリの開始時刻までに完了しなければならない。したがって、彼らは午後1時ごろまでには帰港する。

(8) 活魚以外の漁獲物はセリがはじまるまで、氷の入ったクーラーボックスや発泡スチロールの箱のなかで保管される。

共販市場への出荷で注目すべき作業に、「荷だめ」がある。これは、市場の定休日にもあえて出漁し、漁獲物を活魚水槽内に溜めておく方法をいう。こうすることで、各漁家は翌日以降のセリに複数日の漁獲物を出荷でき、より多くの利益が得られる可能性が高まる。これは、活魚水槽がもつ漁獲物の保管機能を生かした出荷戦略であるといえる。ただし、多くの漁家が荷だめを行った場合には、供給量が急激に増加し値崩れが起こる可能性も高まる。このような販売におけるリスクはあるものの、当地域では荷だめは禁止されていないため、少しでも売上金額を増やすために、多くの漁家が定休日であっても天候が良ければ出漁している⁽⁹⁾。

聞きとりによれば、8漁家がこれまでに一度でも共販市場へ出荷したことがあると回答した（前掲図4）。共販市場が長年にわたり主要な出荷先として位置づけられてきたことが読みとれる。しかし、その出荷額は90年代半ばより

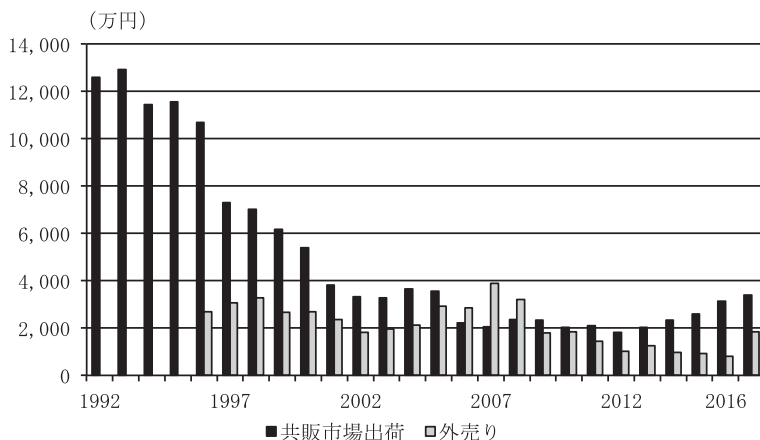


図5 共販市場と外売りの出荷額の推移

深日漁協資料より作成。

注：1996年以前の外売り出荷額は集計されていない。

(9) 共販市場の定休日（火曜日と土曜日）は、大阪府が定める底曳網の休漁日と同日である場合が多い。したがって、基本的に荷だめは底曳網を営む漁家よりも刺網やカゴを営む漁家によって行われる。

一貫して下降してきた（図5）。これには水産資源の減少や漁家数の減少とともに、都市部から参入する買受人の減少、輸入水産物の増加、バブル崩壊などによる魚価の低迷が影響したという。これに応じて、90年代後半以降は共販市場よりも高く漁獲物を買取ってくれる外売りの出荷額が増加した。例えば、No.2は魚価の低迷に不満を抱き、2000年ごろに共販市場へのお荷を停止したという。このような共販市場へのお荷量の減少と外売りお荷量の増加は2000年代も続いた。そして、2006年には外売りのお荷額が共販市場へのお荷額を上回った。

しかし、外売りは2007年をピークに減少していった。これは、先述した2名の仲卸業者が2007年と2014年に相次いで参入したことで共販市場での取引単価が上昇し、お荷先をこちらへ切り替える動きが出たためである。こうした過程を経て、共販市場は現在、当地域の漁家にとって最も重要なお荷先となっている。筆者が調査期間中に計測した81回のお荷活動のうち、9回のお荷めを含む合計64回（79%）が共販市場へのお荷であった（前掲表4）。

2. その他の市場

共販市場以外に漁獲物がお荷される市場として、和歌山県和歌山市の「和歌山市中央卸売市場」と大阪府阪南市の「南海市場」がある。両市場は、ともに深日から自動車でお荷30分ほどのところに位置している（前掲図1）。各漁家からはアクセスが良い市場として認識されている。手数料は売上金額の4%であり、共販市場へお荷する場合よりも低く設定されている。漁獲物が共販市場でのセリを介さず、漁協の職員の作業量が少ないためである。ただし、各漁家はお荷先の市場でも販売手数料が別途徴収される。結果として、売上金額から2重に手数料が差し引かれることとなる。

これらの市場にお荷する場合、漁家は各市場のセリの開始時刻に間に合うように自ら漁獲物を運搬する。ただし、セリが和歌山市中央卸売市場は午前3時、南海市場は午前5時から開始されるため、漁獲物の処理や運搬作業は深夜に行わなければならない。ただし、こうした深夜の諸作業は、早朝の出漁と

時間配分の面で競合する。これに応じて、漁業活動時間を中止したり、短縮したりせざるを得ない。そのため、こうした事態を防ぐために、一般的にその他の市場への出荷は休漁日に行われるという。また、出漁日であれば操業に関わらない漁業者の妻が担うこともあるという。

その他の市場への出荷は、自動車が普及し各市場へのアクセスが容易となったこと、それぞれの市況に関する情報が入手しやすくなったこと、都市部で魚価が高騰したことなどを受けて、1960年代後半から1980年代にかけてはじまった。しかし、2000年代に入ると、次第に出荷する漁家は減少した。聞きとりによれば、自らで漁獲物を運搬する必要があり重労働であること、また、共販市場での魚価の堅調さから出荷先を切り替える漁家が増えたことが原因であるという。現在は、こうした事情から、積極的にその他の市場へ漁獲物を出荷する漁家はみられない。調査期間中にもこの出荷方法を行う漁家は観察されなかった（前掲表4）。

3. 仲卸業者への直接出荷

この方法は、各漁家が共販市場やその他の市場のセリを經由せず、仲卸業者へ漁獲物を直接出荷することをさす。漁獲物の価格は、仲卸業者側が市況や販売・輸送コストなどを考慮して設定する。手数料は売り上げ価格の4%に設定されている。こちらも前節と同様に、漁協の職員がセリをとり仕切らないためである。

この出荷方法を介しての取引は、漁家と仲卸業者との電話連絡のもとで行われる。仲卸業者側から漁家へ連絡して欲する漁獲物の有無を聞きとり出荷を依頼する場合もあれば、その反対に漁家側から買い取りを依頼することもある。ただし、どちらの場合であっても取引の方法は同じである。各漁家は帰港後、共販市場への出荷と同様に、活魚水槽内に漁獲物を収めたカゴを沈めておく。その後、仲卸業者が水槽内の漁獲物を引き取りに来る。後日、決済され取引が完了する。このように、この出荷方法では漁家と仲卸業者が顔を合わせる必要はない。そのうえ、各漁家の出荷に際する労力もほとんどかからない。

出荷先の変遷（前掲図4）をみると、この方法を選択する漁家が2000年代以降に増加していることがわかる。例えば、先述したようにNo.2は共販市場でのセリ価格の低迷に不満を抱き、2000年ごろにこの方法へと切り替えた。また、No.5は漁業活動時間との兼ね合いからこの出荷方法によっている。すなわち、No.5は魚の行動が活発な日没前後に操業するために昼前後（10時～14時）から出漁する。そのため、午後3時から始まる共販市場のセリには帰港が間に合わない。そこで、仲卸業者が任意の時間に漁獲物を引き取りに来るこの方法を選択して、自らの操業時間に支障が出ないように工夫している。しかし、近年では、No.1、No.2、No.3のように再び共販市場へと出荷先を切り替える漁家もある。これは、前述したように共販市場でのセリ価格の上昇に伴った動きであるという。現在では、この方法を採用する漁家はほとんどない。調査期間中には合計12回の出荷を確認したが、そのうち11回はNo.5によるものであった（前掲表4）。

4. 流通業者を介した出荷

流通業者を介した出荷は、遠方の仲卸業者や小売店に漁獲物を送る時に行われる⁽¹⁰⁾。この方法でも前節と同様の理由から、手数料は売上金額の4%に設定されている。ただし、これに加えて輸送費用が別途かかる。当地域で、この方法をとっているのはNo.6のみであった⁽¹¹⁾。以下ではこの漁家への聞きとりをもとに、出荷を始めた経緯と作業の内容について考察する。

No.6は、共販市場のセリ価格が低迷していた2000年ごろから流通業者を介して京都市中央卸売市場内に店舗を構える仲卸業者へ漁獲物を出荷している。取引をはじめたきっかけは、この仲卸業者が新たな鮮魚の供給元を探して

(10) 漁業センサスの分類では、経営体の出荷先として「流通・加工業者」という分類が存在する。したがって、本稿では仲卸業者への出荷とは別に流通業者を介した出荷に関する項を設けた。

(11) 2013年の漁業センサスによると、当地域において「流通・加工業者」へ出荷する漁家が18経営体ある。聞きとりによると、船曳網漁業を中心に加工業者への出荷がある一方で、No.6以外に流通業者を介して出荷する漁家は確認できなかった。

当地域へ視察に来たことであった。これに対して、新たな出荷先の開拓を目指していた No.6 が依頼に応じ、取引が始まった。しかし、輸送に際しては当地域から京都市内までは自動車でも片道で 2 時間以上を要する（前掲図 1）。そこで、No.6 は運搬にかかる労力と時間の削減を目的として、流通業者に運搬作業を委託したのであった。ただし、流通業者の営業所は泉佐野市にあるため、そこまでは No.6 自前で漁獲物を運搬している。

当初、No.6 は高価格で販売できるため、当日の漁獲物の全量を出荷する日もあるほどこの方法を重視していた。輸送設備の関係で出荷できない活魚も 1 匹ずつメて出荷していたという。しかし、新規の買受人の参入により共販市場でのセリ価格が上昇した 2000 年代半ば以降、次第に両出荷先の魚価（セリ価格と仲卸業者の買い取り価格）のあいだに差はなくなっていったという。それに応じて、No.6 も運搬の労力と費用がよりかからない共販市場へ出荷先の中心を移していった。現在、No.6 は豊漁にともない共販市場で値崩れを起こしやすい春季のコウイカ（地方名：モンゴ）のみを出荷している。したがって、この方法は季節性をともなった活動となっており、調査期間中には行われなかった（前掲表 4）。

出荷の手順は以下の通りである。No.6 が仲卸業者側から出荷して欲しい日と量について連絡を受ける。後日、漁獲したコウイカのうち大きいもののみを選別・活メし、発泡スチロール製の箱に 1 杯ずつ並べる。多い日には 1 日で 100 杯以上もメるといふ。これらの作業が終了した後、流通業者へ連絡を入れ営業所まで自前で漁獲物を運ぶ。こうして作業が完了する。

このように、流通業者を介した出荷は運搬の手間だけでなく、仲卸業者側の注文に応じた漁獲物の選別と処理を必要とする。労力の面でも経済的な面でも、共販市場と比べるとこの出荷方法に優位性はない。そのため、No.6 は年間でも限られた回数のみのお荷となっている。

5. 小売業者への出荷

当地域において、この方法を行っているのは No.4 のみである。出荷先は、

岬町内の食料品スーパーチェーンである。漁獲物の価格は小売業者側が決定する。手数料は、前節と同様の理由から4%に設定されている。以下では、この漁家への聞きとりをもとに、出荷に至った経緯とその作業内容について考察する。

No.4は、この小売業者が共販市場のセリに買受人として参入した1993年より取引を開始した。No.4は当初、タコのみのお荷を求められていたという。しかし、商品がスーパーの顧客に好評だったことから、徐々に出荷を求められる品目が増えていった。2000年ごろには、1年のみではあるが漁獲物の全量を出荷するようになつたという。現在、No.4は共販市場のセリ価格の上昇に伴い、共販市場を出荷の中心に据えているが、漁協の資料によると月平均11回(2014年6月～2017年12月)は小売業者へ出荷している。

聞きとりによると、現在に至るまで小売業者への出荷を維持しているのは、漁獲物を高値で買い取ってくれることが影響しているという。例えば、2015年9月の観察では、共販市場のセリにて1箱(約8kg)約2,000円で取引されたマアジが、小売業者では2,400円で買い取られていた。また、共販市場のセリにて1箱1,000円～2,000円程度で取引されるイボダイ(地方名:ウオゼもしくはウボゼ)は、小売業者では3,200円で買い取られていた。この他、2017年10月の観察では、共販市場にて1kg当たり約100円で取引されるアカエイに小売業者は200円の値をつけたという。このようにわずかではあるが、共販市場よりも高値で取引されるのである。

出荷の手順は以下の通りである。No.4は、帰港後、小売業者にその日の漁獲物の内容を連絡する。小売業者はこれを受けて、欲する漁獲物がある場合に限って店舗まで輸送するように依頼する。その後、No.4は漁獲物を箱に詰めて輸送する。なお、店舗は漁港から自動車で10分ほどのところに位置しており、輸送の労力はほとんどかからない。調査期間中、この方法は5回行われた。同じ日に共販市場へのお荷と小売業者へのお荷を行うことも2回あった。出荷に際して、労力と時間がかからないうえ、共販市場でのセリ価格よりも高値で買い取ってくれることから、No.4は小売業者を重要な出荷先として位置

づけている。

IV おわりに

本稿では、大阪府岬町深日における漁業者の出荷活動を取り上げ、小規模漁業地域における水産物流通の通時的な変化を考察した。深日の戦後から現在に至るまでの水産物流通の変化をみてみると、以下の3つの時期に分けることができた。すなわち、①漁獲物が大阪市内と深日とその周辺、すなわち大消費地向けとローカルな消費地向けの流通が并存していた時期、②1970年代後半に買受人と漁業者の関係が悪化して以降、漁獲物が深日を中心とする狭域にしか流通しなくなった時期、すなわちローカルな流通に特化した時期、③2000年以降、大阪市内に店舗を構える仲卸業者の参入によって漁獲物が再び広域に流通するようになった時期である。ただし、流通圏が変化するなかにおいても、荷捌き所の設置や活魚水槽の稼動のように流通に関わる施設・設備は次々と整備された。

一方、各漁家はこのような流通を取り巻く環境の変化に応じて、地域の枠組みを越えて複数の出荷先を開拓・選択してきた。考察を通じて明らかとなったのは、各漁家の出荷活動には、漁獲物の価格変動とともに、漁獲物の運搬にかかる労力、活魚水槽の稼動、漁業活動と出荷活動の時間配分、さらに荷受側との個人的な人間関係が影響してきたということである。

これまで水産物流通の経済地理学的研究では、漁港を中心とした流通構造の解明が中心的な課題であった。本稿では、これに対して構造内部の諸主体の活動に注目することによって、地域の水産物流通には様々なスケールの社会・経済的な状況とともに、各漁家の出漁形態や過去の経験、主体間の関係性など多様な要素が影響していることが明らかとなった。彼らの活動と、漁業地域における水産物流通の変化とは密接に関係しているのである⁽¹²⁾。

(12) このような労働者の行為主体性に注目し、彼らが社会運動や労働行為を通じて地理的な現象を発現させる過程を明らかにすることは、すでに「労働の地理学」ではな

最後に今後の課題を挙げたい。漁獲物が生産地から消費地に至るまでには、様々な主体が関わる (e.g. 濱田 2016)。特に、消費地へのアクセスが悪い条件不利地で荷受側が高い価格決定力を歴史的に有してきた (婁 1994)。このように、水産物流通の形成においては漁業者、仲卸業者、小売業者など主体間の関係性が重要となる。本稿では取り上げられなかった、流通に関わる社会関係の考察については今後の課題としたい。

(付記)

現地調査では、深日漁業協同組合長南泰治氏をはじめ、中出政和氏と各組合員の方々、ならびに松下正寿氏には格別のご協力をいただきました。ここに深く感謝申し上げます。本稿は、2016年1月に関西学院大学文学研究科へ提出した修士論文の一部に大幅な加筆・修正を加えたものです。本稿の骨子は、日本村落研究学会関西・東海地区研究会(第41回関西若手ルーラル研究会共催, 2018年2月16日, 於キャンパスプラザ京都)にて発表しました。なお、現地調査にあたり、2015年度関西学院大学先端社会研究所リサーチコンペ研究助成金の一部を使用しました。最後に、本稿の作成にあたり、指導教員である田和正孝先生をはじめ関西学院大学文学研究科地理学地域文化学領域の先生方には、多大なるご指導をいただきました。ここに感謝申し上げます。

文献

- 市川康夫・横山貴史・杉野弘明・水島卓磨・橋本暁子・木村昌司・田林明 (2012) 「北茨城市平潟町における漁業地域の構造変容」地域研究年報 34, 1-37 頁。
- 楠原直樹 (1961) 「秋刀魚の出荷から見た北日本漁港の位置的関係について」東北地理 13-3, 4, 73-80 頁。
- 楠原直樹 (1962) 「遠洋鮪延縄漁業と三崎港」東北地理 14-4, 125-129 頁。
- 楠原直樹 (1966) 「遠洋漁業の発展と石巻漁港」東北地理 21-2, 67-76 頁。
- 楠原直樹 (1976) 「マグロの取引形態の変化と水揚港 - 三崎漁港の場合 -」東北地理 28-4, 207-212 頁。
- 佐藤大祐・中村昭史・山下亜紀郎・田林明・日野敬仁・脇田政人・飯島容平 (2000) 「ひたちなか市那珂湊における漁業空間の構造」地域調査報告 22, 171-206 頁。
- 田坂行男 (1979) 「焼津魚市場からみたマグロ流通構造の変化」経済地理学年報 25-3,

↘ 取り組まれている (中澤 2015)。このような経済地理学, 社会地理学での成果を今後は積極的に取り入れていくべきであろう。

165-179 頁。

田中豊治（1980）「漁港と市場機能」*経済地理学年報* 26-4, 215-228 頁。

田中豊治（1982）『水産物流通の地理学的研究』大明堂。

土井仙吉（1959）「以西遠洋底びき網漁業根拠地の盛衰」*地理学評論* 32-1, 1-23 頁。

中居裕（1996）『水産物市場と産地の機能展開』成山堂書店。

中澤高志（2015）『労働の経済地理学』日本経済評論社。

濱田武士（2016）『魚と日本人－食と職の経済学－』岩波書店。

林紀代美（1998）「下関漁港南風泊分港の水産業空間に関する地理学的考察」*新地理学* 46-2, 1-13 頁。

林紀代美（2001）「下関漁港・商港における水産物流通の空間構造」*地理学評論* 74 A-9, 491-511 頁。

林紀代美（2003）「中国におけるトラフグ養殖の発展と日本市場への輸出」*地理学評論* 76-6, 472-483 頁。

前田竜孝（2017）「大阪府岬町深日地区における船曳網の漁業者間関係と操業活動」*関西学院大学先端社会研究所紀要* 14, 163-178 頁。

松木晋介・小野征一郎（2006）「大都市近郊における漁協の販売活動－兵庫県明石浦漁協を事例として－」*近畿大学農学部紀要* 39, 95-110 頁。

藪内芳彦（1960）「漁港集積の経済空間的秩序」*人文研究* 11-2, 114-133 頁。

婁小波（1994）『水産物産地流通の経済学』学陽書房。

婁小波（1997）「漁協共販事業」大阪府漁業史編さん協議会編『大阪府漁業史』大阪府漁業史編さん協議会, 670-676 頁。

Shinohara, S. (1994) A framework for geographical research on modern fisheries in Japan. *Geographical Review of Japan* (Ser. B) 67-2, pp.117-125.