

水産物の高付加価値化や販路拡大の事例紹介

— 6次産業化の実態と成立要因 —

徳島県農林水産部水産振興課

多田 篤司

開催日時：令和8年2月26日（木）14：00～15：30

開催場所：徳島県庁6階 海区漁業調整委員会室（徳島県徳島市）

出席者数：10名

対象者：徳島県内の漁業関係者及び自治体関係者

講演名：水産物の高付加価値化や販路拡大に関する事例紹介

講師：国立研究開発法人 水産研究・教育機構

水産大学校 水産流通経営学科 田村 剛 氏

1. 緒言

徳島県のブランド水産物であるシラス（ちりめん）や養殖ワカメ等は、漁業者自身が生産・加工・販売を手がけており、県内外で一定の評価を得てきた。一方で、水産業を取り巻く環境は、気候変動に起因する不安定な漁獲、燃油・資材価格の高騰、「魚離れ」による消費の減退等が年々顕著になっており、漁業経営は厳しさを増しているところである。

徳島県漁業士会（以下、漁業士会）は、漁業士が環境保全活動や魚食普及活動、県内外の漁業士間の交流活動などを通して、会員の資質をより一層高め、漁業後継者の確保・育成に貢献する団体であり、漁場環境の変化に対応するため、令和5年度から会員の知識向上を目的に研修会を開催している。

この度、会員から「水産物の高付加価値化や6次産業化の優良事例について学びたい」と要

望を受けたことから、漁業の6次産業化成立要因についての研究をされている、国立研究開発法人 水産研究・教育機構 水産大学校 水産流通経営学科 田村 剛 氏にご講演いただいた。

2. 研修会の概要

研修会は、令和8年2月26日（木）に徳島県庁で開催し、参加者は、漁業士会会員、県関係者10名であった。

田村氏には、先行研究「漁業の6次産業化の実態と成立要因に関する研究」の解説とその後の追跡調査を基に、山口県内でハモ等の水産物の6次産業化事例について、興味深く、大変わかりやすい講演をしていただいた。

講演後は時間の許す限り、参加者との意見交換や質疑が行われた。

3. 講演の内容

「水産物の高付加価値化や販路拡大に関する事例紹介」 (田村 剛 氏)

まず、田村氏の研究対象となっている、漁業者が設立したA社の直売所について、売り場の工夫と商品の特徴を写真で紹介いただいた。

漁業(1次)×加工(2次)×販売(3次)＝漁業の6次産業化、であり、顧客へのアプローチ方法(流通チャンネル使用型 or 交流型)やビジネス展開方法(生産者による多角化 or 各業者の連携)によって4つのタイプ分けができる。漁業では「流通チャンネルを使用」し、「漁業者自らが販売」する経営を多角化したタイプが多いことが示された。

また、漁業の6次産業化に懸念されるリスクとして、水産業の外延産業である流通業、水産加工業、小売業とのバッティング、漁協の共販事業とのバッティング、経営力や経営資源の必要性が示された。

山口県の漁業者が設立したA社は、そのようなリスクをどのように克服してきたのか、経営実態から以下の3つの視点で考察がなされた。

(1) ハモの掛け取りという仕組み

ハモが市場に入る前に漁業者と掛け取りを行うことで、ハモの価格の安定化、手数料を抑えることで漁業者へメリットを生んだ。また、掛け取り数量をA社が調整し、市場流通量も十分確保することで、仲買人との良好な関係を維持している。さらに、A社がハモを安定して仕入れることで、漁業者の出漁も促され、漁協にも手数料収入が維持されている。

(2) A社代表の中核的漁業者の位置づけ

A社代表は、ハモ漁師をしながら、水産物の高付加価値化を目指して起業し、漁業の魅力度アップと次世代の担い手確保・育成に対して強い思いを持っている。漁協側もA社代表の活躍を期待し、浜のサポート体制が整っている。

(3) A社の多角経営を叶えた人材

企画・提案型の販売、会社の収支を考慮、ターゲットを見定めた販売戦略など、従業員それぞれのこれまでの経験やノウハウを最大限活用し、6次産業化の制約条件や課題の克服を実践している。

4. 質疑応答

講演終了後、参加者から活発な質問が行われた。(以下は、抜粋)

- ・ A社代表は現在も漁師を続けているのか。
⇒ 現在は年に数回の出漁。加工・販売・営業等を社員4人で行っているため、人手に余裕がない。
- ・ A社の成功要因は何が考えられるか。
⇒ 前述のとおり様々だが、量販店や直売所で対面販売を実施している。生の消費者の声を聞き、商品設計に反映する「マーケットイン」を実現しているところは大きい。

5. 謝辞

講師の田村 剛氏には、大変お忙しい中、貴重なご講演をいただき、厚く御礼申し上げます。



田村 剛氏の講義



会場の様子