

### Ⅲ 資 料 Ⅲ

## フグ・ビジネスに関する調査記録 —「下関唐戸魚市場株式会社」のインタビュー—

古川 澄 明

調査対象：下関唐戸魚市場株式会社，下関唐戸魚市場仲卸協同組合

調査日時：2002年10月26日（土），午前8時半～11時

Interviewee：下関唐戸魚市場株式会社 営業部次長 見原宏氏（08:30～09:20）

下関唐戸魚市場仲卸協同組合理事長 中尾隆之氏（09:40～11:00，

株式会社なかお代表取締役社長；下関唐戸魚市場(株)取締役）

Interviewer：古川澄明，高橋健一，種本淳二，中村雅之，富士谷裕子，川野恵美，

小園由希子

#### 1. はじめに

本調査記録は、「フグ・ビジネス」研究チーム<sup>1)</sup>(代表 古川澄明)による「下関唐戸魚市場株式会社」および「下関唐戸魚市場仲卸売協同組合」のヒアリング調査の記録である。1990年代初めから，とりわけバブル崩壊後から21世紀初頭の今日にかけて，日本経済が暗澹たる長期低迷を経験し，今日，大手企業を中心とした産業再生とそのための国政政策の行方に衆目が集まるところではあるが，そうしたなかにあつて，ローカル・ビジネスがどのような時代の荒波にもまれながら，またいかなる国際的關係の中で，逞しく果敢な挑戦を仕掛けているのかに目を向けることも，学術的にだけでなく，地域の産業政策や地元市民にとって，少なからず興味を呼び起こすことと思われる。そうした視点から，山口県の代表的なビジネスである「フグ・ビジネス」に関するヒアリング調査を実施したものであり，ここに，その調査記録を収録することとした。インタビューの相手は，下関唐戸魚市場(株)営業部次長

1) 本研究チームは，山口大学経済学部古川ゼミナールのメンバーで構成され，インタビュー調査には，代表者の他，高橋健一，種本淳二，中村雅之，富士谷裕子，川野恵美，小園由希子（各3年生在学）が参加した。

の見原宏氏、及び、下関唐戸魚市場仲卸協同組合理事長の中尾隆之氏である。両氏には、快くインタビューに応じて下さり、業界独特の慣習や言い回しがあるなかで、質問に懇切丁寧にお答え頂いた。ここに記して、衷心から、感謝の意を表明するものである。

なお、下関唐戸魚市場株式会社の概要と小史<sup>2)</sup>を見ておくと、以下の通りである。

## 概 要

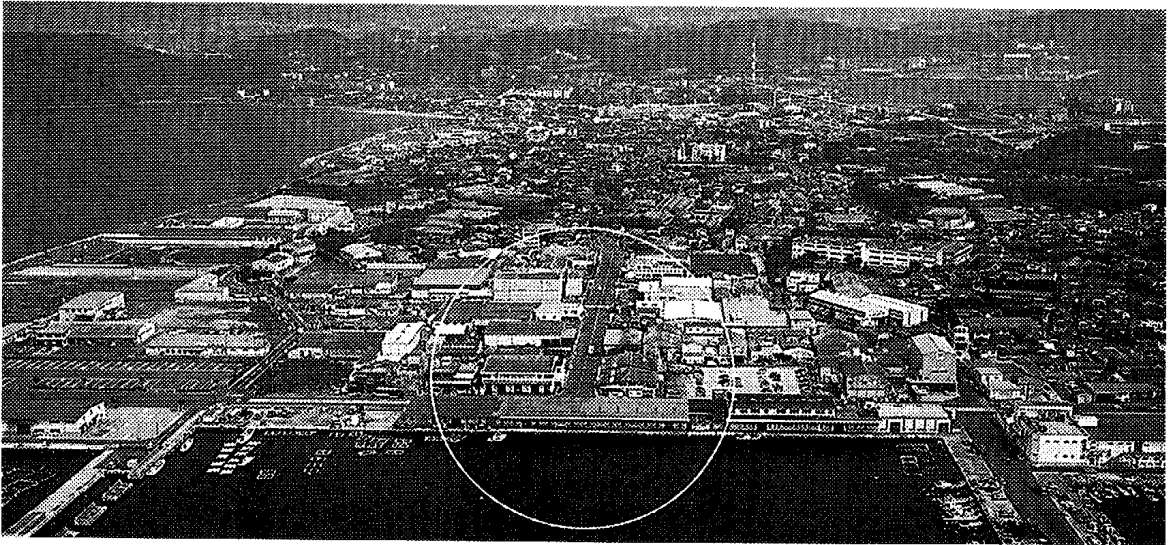
創 立	昭和25年9月6日		
所 在 地	南風泊市場	下関市彦島西山町4丁目11番39号	
	唐戸市場	下関市唐戸町5番50号	
資 本 金	1億円		
取扱業務	ふく、その他一般水産物の受託・買付販売 及びこれらに関連する一切の業務。		
機 構	開 設 者	下関市	
	仲 卸 業 者	28名	
	市場取扱量	年間7,940トン 103億円 (平成12年度)	
従 業 員	50名		
役 員	取 締 役 会 長	山田 好章	
	代表取締役社長	松村 久	
	専 務 取 締 役	中尾 友昭	
	取締役営業本部長	原田 光朗	
	取締役営業部長	木村興太郎	
	取 締 役	永岡 哲雄	清水栄太郎
		井町 満	嶋村千鶴夫
		伊東 賢二	山岡 一弘
	監 査 役	道中 宏司	三牧 信敏
			泉 勇次
			中尾 隆之
			畑 耕次
			植田 博光
関連会社	マルウオ冷凍冷蔵株式会社 有限会社ブリッジ 有限会社カラト情報センター 下関フィッシャーマンズワーフ株式会社〈カモンワーフ〉 株式会社ふくの里		

2) 「下関唐戸魚市場株式会社会社案内」(2002年度) から転載。

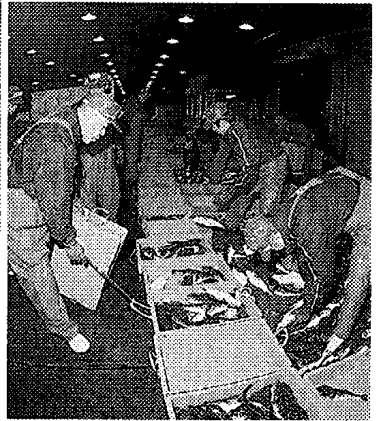
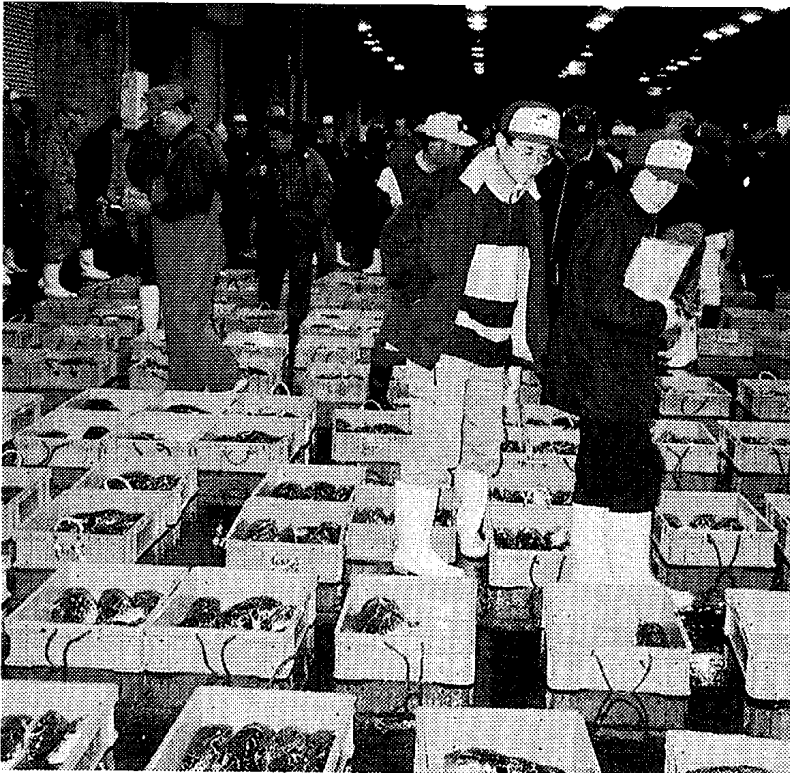
小 史

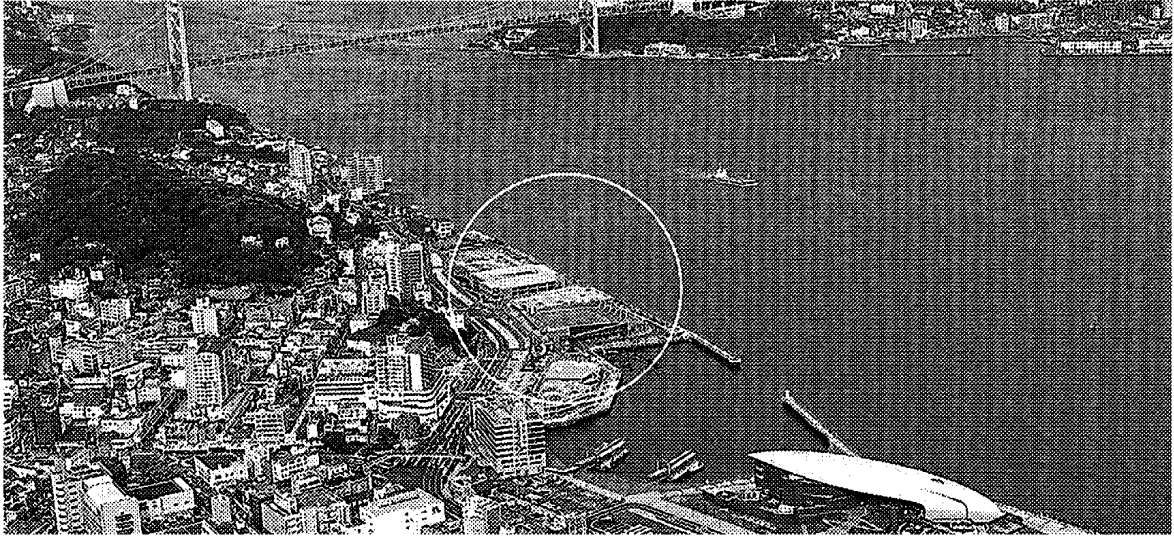
1950年 (昭和25年)	9月6日	会社設立登記, 代表取締役社長・浜坂末夫就任
1958年 (昭和33年)	5月25日	代表取締役社長・土谷多造就任
1962年 (昭和37年)	6月1日	唐戸新市場5号上屋完成市場移転
1973年 (昭和48年)	1月1日	下関市地方卸売市場新条例施行
1974年 (昭和49年)	11月16日	南風泊市場ふくの卸売業務開始
1977年 (昭和52年)	6月8日	代表取締役社長・小野英雄就任
1978年 (昭和53年)	2月28日	流通加工センター補足整備事業により 南風泊新市場竣工 (活魚水槽130槽併設)
1980年 (昭和55年)	9月8日	会社創立30周年記念式典挙行
1985年 (昭和60年)	3月20日	水産物流通加工拠点整備事業により 南風泊活魚水槽増設され, 194槽の規模となる
1986年 (昭和61年)	10月1日	電算機による業務処理開始
1988年 (昭和63年)	12月21日	南風泊市場活魚センター竣工 活魚水槽104槽 総工費2億5,000万円
1989年 (平成1年)	9月1日	移動式, FRP水槽40槽増設
1990年 (平成2年)	9月5日	会社創立40周年記念式典挙行
	9月29日	ふく銅像復元建立 (亀山八幡宮境内)
1993年 (平成5年)	7月1日	代表取締役社長・山田好章就任
2000年 (平成12年)	9月5日	会社創立50周年記念式典挙行
2001年 (平成13年)	4月26日	新唐戸市場業務開始
	10月5日	代表取締役社長・松村久就任



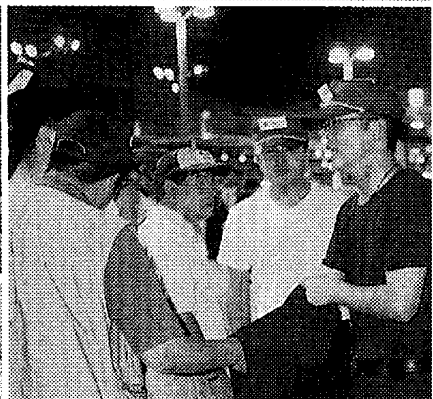
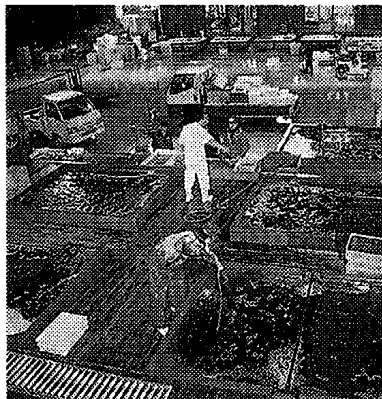


南風泊市場





唐戸市場



## 2. 調査経緯

インタビューの実施にあたっては、「フグ・ビジネス」研究チームのメンバーがこれを手配し、上記7名のメンバーが現地、下関南風泊市場に赴いて、同社社屋内でインタビューを実施した。インタビューは8時半に開始し、途中、20分くらいの市場内の見学を挟んで、11時に終了した。最初、下関唐戸魚市場(株)営業部次長、見原宏氏がインタビューに応じて下さり、その後、同氏の手配で、下関唐戸魚市場仲卸協同組合理事長、中尾隆之氏へのインタビューを実施することができた。両氏へのインタビューを通じて明らかになったことは、フグ・ビジネスの業界も、とくに「バブル崩壊」後から今日に至るまでに、少なからず様変わりを経験していることである。天然フグの取引に比べて養殖フグの取引が増えたことや、中国から相当量の養殖フグが日本に入ってきていることなど、国内でのビジネス状況の変化だけではなく、伝来の当該ビジネスへの国際的な影響も無視できないものとなっている。そうしたフグ・ビジネスの実状について、現場の話を聞くことができたことは、学術的に有意義であった。この報告書の編集にあたって、まず見原宏氏へのインタビュー記録については、Interviewersが手書きの記録を読み合わせし、さらに録音カセットで記録内容を確認し、その後に編集者（古川）が録音テープから再確認した。また中尾氏へのインタビュー記録については、編集者が記録ノートを参照し、録音カセットの記録に可能な限り忠実に文書化する作業を行った。その後、記録内容について両氏に細見の労を賜った。しかし、本報告書の文責は編集者が負うものである。なお、下関唐戸魚市場株式会社より下記資料の援助を受けた。以下、敬称省略。

- 1) 「下関唐戸魚市場株式会社会社案内」、2002年度。
- 2) 「下関市卸売市場」(パンフレット)、2002年度。
- 3) 下関唐戸魚市場株式会社・下関唐戸魚市場仲卸人組合「創立50周年」(パンフレット)、2002年。
- 4) 下関唐戸魚市場株式会社『魚種別取扱高表』平成12年度(第52期)。
- 5) 下関唐戸魚市場株式会社『魚種別取扱高表』平成13年度(第53期)。
- 6) 西日本フグ研究会『西日本フグ研究会10周年記念誌』2002年8月。
- 7) 下関唐戸魚市場株式会社・下関唐戸魚市場仲卸人組合『魚市場春夏秋冬』1996年。

### 3. インタビュー内容

#### (1) 下関唐戸魚市場(株) 見原宏氏へのインタビュー

質問：フグが下関から、どこへ、どのぐらい、流通していくのか。

見原：地元消費はごくわずかであり、大半は、関東、関西方面を主体に、全国へ出荷されている。最近では、関東以北の東北、北海道の主要都市へも流通するようになってきている。東京でフグが食べられるようになり需要が増加した背景には、政財界の人々がフグを好んで食べてきたという事情があった。そもそも伊藤博文が下関でフグを食べることを解禁して、東京の政財界でもよく食べられるようになった。また大阪を中心とした関西方面の需要も多い。消費量は住民人口に比例している。大雑把に言えば、地元の下関では人口が25万人、東京では1,200万人、京都・大阪・神戸などの関西では1,500万人だから、消費量が違う。当然、消費量が多い地域へ出荷する。

質問：どのような人々がフグ・ビジネスに関係しているのか。市場で加工しているのか。

見原：卸売会社は集荷・販売が主たる業務であるので、加工はしない。荷主は、生産者つまり漁業者、養殖業者、産地仲買あるいは輸入業者などである。販売先は、仲卸人である。加工は仲卸人あるいはその販売先の段階で行われる。

質問：価格変化に対して、どのような対応策が取られているか。

見原：バブル崩壊によってフグの価値が落ちた。その背景には、フグの価値観が変わったことがある。一般消費者の需要に合わせて相場が決まる。値段を下げ、量を流すようになった。以前なら、今のフグの値段の倍はした。

質問：インターネットを使った販売が行われているか。とくにその現状と成果について。

見原：インターネットでは、一夜干し、唐揚げ、フライなどの3,000円から5,000円の加工商品とフグ宅配セットが主な商材である。

質問：下関唐戸魚市場(株)と下関市とは、どのような関係にあるのか。

見原：下関市には、市場使用料を払っている。市場開設者が下関市だから、市に市場使用料を払っているのである。南風泊市場、唐戸市場など、全国の市場はどこでも市場管理者に市場使用料を払っている。

質問：下関唐戸魚市場(株)には、どのような株主が出資しているか。

見原：下関唐戸魚市場(株)は民間企業であり、株主は役員・社員持株会、生産者、山

口県漁連、漁協、仲卸人などである。昨年から資本金は1億円になり、約100万株を発行している。28人の仲卸人もほとんどが株主である。仲卸人には、多少の増減はあったが、現在は28社である。ピーク時には34人の仲卸人がいた。仲卸人が株主というのは、全国でも珍しいと思う。

質問：唐戸市場では、一般客を受け入れているが、それは特別なことなのか。

見原：それは、特殊な形態である。通常は、卸売市場内で一般客への販売はしない。

質問：データ管理の面では、何か新しい取り組みがあるのか。

見原：最近では、消費者の食品安全性への関心が高くなっており、わが社も入荷する魚について、それがどこで、どのように育てられ、漁獲されてきたかを、販売先に分かるように、データベース化するような取り組みを行なっている。

質問：漁業資源としてのフグは、どのような状況にあるのか。

見原：天然物は平成2年頃をピークに減少している。その理由としては、乱獲、海水温・海流の変化などがあると思う。資源の減少に対する対応策としては、山口県、福岡県、長崎県など行政機関による放流事業が行われている。また、各漁場において禁漁期間が設定されている。

質問：養殖業者からどのぐらいを仕入れするのか。

見原：下関唐戸魚市場株式会社『魚種別取扱高表』（平成13年度、第53期）を参照すると、平成13年度、つまり平成13年9月から平成14年8月までに、フグの総取扱高は3,200トンであり、そのうち養殖トラフグが約2,200トン、天然トラフグが約200トン、残りの約800トンはシマフグ、サバフグなどである。割合としては、天然トラフグと養殖トラフグとは1：10の比率である。

質問：養殖フグはどこから入るのか。養殖業者は、どの地域にあるのか。

見原：ほとんどを他県から仕入れている。市場全体に占める他県からの仕入れ割合は上昇しつつある。仕入れが多い順にならべると、長崎、熊本、愛媛、鹿児島である。また中国から輸入物が入ってくる。山口県内の養殖業者は、阿武郡に1つ、大島に2つある。阿武郡阿武町大字奈古西の小野水産（小野清さん）と、大島郡の2社である。約2年間の養殖をして出荷サイズとなる。

質問：価格については、どのような状況か。

見原：いまや、養殖ものが取扱の主体となってきている。需要は9月頃から12月をピークに、4月頃までであるが、天然物より割安感があるので、需要の裾野は確実に広がってきている。また、シーズンオフといわれる時期にでも出荷はできるので1年中食べていただけるように業界としても需要喚起に努めている。



質問：養殖フグについては、商品としての差別化の取り組みがあるか。

見原：これまでは、いかにして早く成魚に育て、魚体重が増えるか、といった大きさを競っていたが、現在では、高品質の品物を作るための努力をしている。

質問：天然物のブランド維持には、どのような取り組みがなされているか。

見原：「天然物はやはり下関」といわれるように一匹でも多く集荷するように努力している。

質問：中国からの輸入については、どうなっているか。

見原：中国からは養殖ものを輸入している。中国はえび養殖が盛んであったが、業態転換をしてフグ養殖をするようになった。ここ2～3年急激に増加してきている。現在、中国から約1,000トンを入力している。養殖が盛んな地域は河北省、遼寧省、山東省である。

質問：仲卸人の数は増えることもあるのか。

見原：多少の増減はある。ピーク時には34人いた。

質問：仲卸人は親子で引き継ぐのか。

見原：仲卸人は市から認可を受けている。代替わりするような場合は、比較的認可されやすい。

## (2) 下関唐戸魚市場仲卸協同組合理事長 中尾隆之氏へのヒアリング

中尾：明治時代にフグ料理が普及した背景には、伊藤博文が宴席においてフグ料理で客をもてなすようになって、政財界でフグ料理が急速に普及することになったという事情がある。今日、フグ需要では、マーケット規模でみて、大阪が5割、東京が3割、その他の地域が1割程度といった比率である。新しい流通先として、消費地域が北上している。仙台やその他の東北地域で需要が伸びている。理由としては、水産物輸送の便が良くなったこと、新幹線などの交通が発達したこと、東北地域で都市化が進んだことなどがあげられる。

種本：流通については、どのようになっているか。

中尾：輸送業者に委託して配送している。トラック輸送業者、クロネコなどの宅配業者。大手需要先は、大阪本所の中央市場、東京の築地市場である。輸送地域としては、大別すれば、山陽筋と北陸筋に分かれる。

種本：外国産フグは、どこから、どのように輸入されているのか。現在、養殖フグの生産が増え、また中国産フグの輸入量が増えている中で、価格が下がっていると言われているが、どのように考えているか。

**中尾：**バブル崩壊以降、フグへの価値観が変わり、違っている。相場が立たない。

需要が落ちている。国内での養殖フグは、年6,000トン位で、安定しているが、中国産フグの輸入量が年1,500トンから2,000トンで、今後、これが増えると、相場が崩れる可能性がある。しかし、今日では、国内の養殖フグは計画生産が出来る。

**古川：**唐戸市場、仲卸業界と生産者の間で、生産量の調整に関する組織が作られていて、協議が行われているのか。

**中尾：**下関唐戸魚市場(株)と仲卸業界が一緒になって養殖業者との交流を行っているが、視察ツアーを組んで、市場や生産状況について、懇談の場を持つくらいで、とくに生産調整などを行っていない。そのための組織もない。

**種本：**インターネット販売はどうなっているのか。

**中尾：**これは、3,000円から5,000円程度までの商品が主流で、一夜干しや唐揚げの商品が大半である。2万円も3万円もする商品ではない。インターネット販売では、問題点が沢山あるが、とくに2つの問題が重要である。つまり、フグの加工品は、「冷凍」か「生」ということになり、そうした商品が客に届いたときに不在であったり、あるいは受取拒否にあうと商品がだめになるといった問題や、お金の精算をどうするかといった問題がある。

**古川：**いつ頃にもっとも需要が伸びたのか。

**中尾：**平成元年、2年に売上高では170億円という最高売上高を記録し、その頃は天然フグも多かった。その後、天然物が急激に減った。平成5年～6年から天然フグが激減した。

**古川：**それは、漁師が高齢化してという理由ではなくて、資源自体が減ったのか。

**中尾：**そのようである。漁師に聞くと、今まで行っていた漁場に行っても釣れないと言っている。確かに、海の中も様子に変化しているのは間違いない。水温とか海流が変化している。どちらかというところ、海洋環境が変化していることの影響が大きい。日本のフグ漁は、基本的には延縄漁であるから、これによってそんなに資源が枯渇するということは考えられない。ただ、これに網漁が入ってきたときは、大変である。だから黄海から東シナ海にかけて、一時期、底引き網で漁が行われたときにはものすごく獲れた。それから三年から四年したらフグの漁獲が激減した。今中国は、資源的にも獲れなくなっていて、底引き漁は行っていない。だから、網で根こそぎに獲ると、大変なことになる。日本の漁船は、いま中国海域には入れない。

**古川：**中国産養殖フグの輸入が急激に増えたのは、この10年くらいか。中国の経済

発展と歩調があって増えたのであろうか。

中尾：急激に増えてきたのは、この3年である。中国の場合、養殖フグが始まったのは、エビ養殖が全滅したからである。ほとんどの業者がエビ養殖場を活用するということで、フグ養殖が始まった。

古川：養殖していたエビは、日本に入ってきたのか。

中尾：5、6年前にエビ養殖が挫折し、エビ自体もブラック・タイガーなどに切り替えたようであるが、病気の発生でエビ養殖が全滅したようである。

古川：そうすると、フグは、割と強いのか。

中尾：そうだろうと思う。それから中国の養殖業者も色々やったようで、フグ養殖も研究したようで、フグが意外と強いことや、値段的にもエビ養殖に匹敵する位の値段が得られるということで、フグ養殖が始まったらしい。

古川：技術的にも、品質的にも、日本の養殖フグと遜色はないのか。

中尾：品質的にももの凄く良くなった。ただ、日本の場合と違うのは、中国の場合、エビ池であり、田圃であるから、陸地の田圃の中での養殖であるから、どこか違うはずとは思ふ。中国の方も、養殖池で臭いの問題とかが3年前から出ていて、田圃で養殖したフグを「沖だし」といって日本と同じように海上の方へ移すやり方をしている。今は、漁業指導など、日本がみな中国の方へ指導に行き、結局、作った製品は全部、日本向けであり、いまかなり養殖フグの輸入が増えている。ただ、心配するのは、中国でどういう飼料を使って、どういう病気対策がやられているのか、その辺のデータが日本に来ないので心配である。野菜の農薬問題とか牛肉問題のように、心配である。

古川：中国のフグ養殖は、合弁か。

中尾：いや、いまフグの場合、合弁ではなくて、中国独自の会社（公司）である。もともとエビ養殖が合弁からみな離れて独自にやり始め、そうした業者がフグ養殖を手がけている。

古川：沿海地域一帯に何社フグ養殖業者があるのか。

中尾：かなりある。沿海地域一帯、遼寧省、河北省、山東省といった3つの大きなエリアでやっていて、大体、一番大きいのが河北省、遼寧省で、50社以上はある。

古川：日本にはどのくらい養殖業者がいるか。

中尾：よく知らない。数えたことはない。関西地域、四国、九州にある。関東、東北から来ることはない。若狭湾、三重県までである。関東はない。養殖の北限がある。場所的に石川県能登半島の付け根までである。通常、こちらで扱う魚は、

だいたいその辺りまでで、ホタテやサケはまだ北へ行く。フグは、一番北で獲れているのが秋田県の男鹿半島の沖合で、天然物が獲れるのは獲れる。北海道でも、真フグが獲れたりしたが、量的にはない。秋田で獲れ出したのは、この10年くらいである。それまでは、生息していたかもしれないが、揚がったことはなかった。

古川：それは、海の環境変化が原因か、もともと漁師が獲っていなかったのが原因かわからないのでは？

中尾：それは、分からない。

古川：いま一番、問題になって来ているのは、中国なのか。家電製品から他の物まで、何でも中国から入ってくるから、魚まで中国から入ってくるということか。

中尾：そうである。日本の企業が全部中国にシフトして事業をやるというのは、いま生き延びるためには仕方ないと思うが、こと食べ物に関しては、日本の規格は世界の中でも厳しいものがあるから、そこもしっかりやってもらわないと、何か訳の分からないものが使われて、それを日本人が食べるはめになって、病気の原因となったりするから、問題である。一度問題が起こると怖い。末端のユーザーの方からすれば、中国フグは積極的には向かないという状況にある。もし何か、シーズン中にトラブルが起こったときには、末端も業界も影響を受ける。

古川：例の牡蠣の問題と同じことになりかねない。とくにフグは付加価値の高い商品であるから、イメージに悪影響が出ると問題であろう。

中尾：フグは季節性の商品であるから、問題が出ると、シーズン中はだめであろう。中国で生産する食べ物については、日本の商社がみな中に入って、魚の場合であれば、稚魚、飼料を全部商社が手当し、出来た商品については、商社が取り扱う。どこかで業界が把握しないと分からないので、早めに情報が入るような方法を考える必要がある。行政は、問題が起こらない限り動かない。どこかで、何もかも、情報の元は商社が握っている。

古川：少し、それらを学術的に調べてみる必要があるように思うが。

中尾：我々も、水産関係の人たちで、専門の方々が中国へ行って専門的な立場から現場をよく見て、色々な情報を集めてきて欲しいものである。

古川：我々も、経済の分野から、どういう関係が出来上がっているのかということを知り解明する必要がある。中国だけでも、ひとつの大きなテーマになる。

中尾：そうである。フグの場合でも、先ほど述べたように、1,500トンから2,000トンというように、日本に対しては、いっぱい、いっぱいではないかと思う。それ以上、中国が生産をするとすると、中国国内で食べる必要がある。中国も生活レ

ベルがあるから、ある程度、魚価が高くなると、魚はみな輸出商品になり、日本に入ってくる。日本や台湾に行っている。

古川：台湾ではフグを食べるのか。

中尾：台湾ではフグを食べていない。香港では食べている。結局、香港では、中華料理の食材としては高い。香港で流行りだしたのは、日本の居酒屋である。ワタミなどの居酒屋が3社から5社あって、フグ料理を扱うようになった。

古川：とくに中国や香港でフグが食べられるようになると、下関でのブランド管理というものが重要な意味をもってくるのでは。

中尾：その通りである。香港に入るフグは、窓口は下関である。それと、中国から直接入っていくルートがある。中国から入るのは中国産のフグで、これは我々の責任ではない。

種本：下関ブランド、つまり下関にはいることで値段が変化するのか。

中尾：いままで天然物に関しては、全国の水揚げ高の8割近くが下関に集まってきたから、下関で相場も決まってきたし、下関から出荷されてきた。養殖物になってくると、6,000トンもの国内生産があって、そのうち唐戸で取り扱っているフグが2,000トン、3分の1である。そうすると残りの3分の2が他で取り扱われて流通しているわけであるから、価格形成といったことでは下関の立場が厳しいものになってくるから、そこでフグの下関ブランドの建て直しをどうやるかが、今後の我々の業界の活動課題である。

古川：それは、いつ頃から、6,000トンのうち4,000トンが他で扱われるようになったのは？

中尾：3年くらい前からである。3年前くらいから、そういう傾向がはっきりと分かれてきた。3年少し前くらいまでは、下関でのフグ取り扱いは5割近くはあった。

古川：バブルの頃までには、8割近くが下関で扱われたのか。

中尾：バブルの頃は、まだ天然物が主体であった。バブルがとんで、また天然物も、先ほど言ったように、急激に獲れなくなって、そのころから養殖物がずっと増えてきた。

古川：この10年で、随分と変わったのか。

中尾：この10年で、ものすごく変わった。で、いま天然物も水揚げが少なくなったし、魚自体の品質も落ちた。先ほども言ったように、海が変わりつつあるのか、何か、というその辺の心配がある。

古川：以前に比べて品質が悪くなったのか。

中尾：量的にも少なくなったが、全体的に品質が落ちている。

古川：これについては、水産関係の関係者や行政はどのように見ているのか、天然物の漁獲量が減ったとか、漁獲量が下がったという問題を。

中尾：品質のことは学者さんには分からないであろうが、水揚げが落ちて、棲息の状況が変わってきているということに、多少、興味をもっている先生がおられるようだが、それがいま、魚全般がそうであり、いままで獲れたことのない所で獲れたりとか、例えばこの沖でニシンが獲れたとかいった面白い現象が起こっている。その辺では、学者先生が調べておられるのであろう。海水温が確かにいま少し高くなっているのです、それで海の中で餌になる魚の状況も変わっているのだと思う。

古川：以前、バブルの最盛期のころに、天然物は、どのくらいあったのか。

中尾：天然物の水揚げは、3,000トンの水揚げしているときに、1,000トンくらいあった。

見原：トラフグだけでは天然物が1,000トンあった。今は、200トンである。推移を見ると、漸次に減っている。急激にはではなくて、1,000トンが800トンになったり、600トンになったり、200トンになったりしている。昭和60年代くらいからである。

中尾：魚の水揚げというものは、これまで周期というものがあつた。魚が生まれて成魚になって、だいたい3年から4年で1キロ前後に育つというのがいままでのサイズであつた。魚というのは、餌になるイワシや小さい魚があつて、それをアジやサバが食べてというのが食物連鎖であるが、それが大体、4年くらいを目処で、餌の魚が増えてくると、翌年にはそれを上回る魚が増えてくるとというのがあつたが、いまそういうサイクルがぜんぜん無くなってしまった。私どもがフグを扱っていて、今年はフグの大漁の年だなというのがあつたが、この10数年間になくなった。今、青物にしても、アジ、サバ、イワシにしても、いまイワシが少なくなっていて、それによってサバが少ない。

古川：養殖物が増えたといつても、かなり重大な、深刻な事態とまで行かなくても、大きな変化であると思うが？

中尾：そうである。いま言ったように、1キロの成魚になるのに4年くらいの期間がかかるが、養殖の場合、2年半で1キロに育てるわけだから、どこかに無理があるように思う。その辺が養殖の場合、生産コストということが出てくるから、管理もしやすいが、食べる一般の人にどんな影響が出てくるか分からないという

問題もあるので、だから薬品とか飼料について、きちんとした取り組みが必要である。いま日本の沿岸で漁獲が落ちており、養殖フグのウエイトが上がっており、タイ、ハマチ、ヒラメなど、かなりの魚が養殖に入っており、そうすると仕舞いには天然物よりも、ほとんどが養殖になってくる可能性がある。

古川：素人でも、養殖物と天然物との違いが分かるが、これから、どうなるのだろうか。

中尾：余談の話であるが、私どもがこの商売をしていて気になるのが、養殖魚で育った世代が始まっているということである。学生のみなさんなど、タイやハマチなど、脂ののった、ギラギラした魚がうまい、という世代に入っている。だから、そういう魚の食べ方で、みなさんが親になって子供が出来たとき、子供は完全に養殖世代に入るわけで、そうすると食べ物から人間の性格にどんな影響がでてくるか、といった問題がものすごく気になっている。だから、そういうテーマで研究されても面白いと思う。食べ物と人間の性格などとの関係の研究は面白いと思う。若者が、切れたとか忍耐力がなくなった、といった問題は、ひよっとすると食べ物に関わりがあるかもしれない。

古川：その通りで、若い世代が美味しいという魚は脂のよくのった魚で、小さい頃から天然物に親しんできた50歳代の人間とは、味覚が違う。それが世代間に大きな影響を及ぼしている可能性があり、重要な意味を持つ、というのは面白いテーマだと思う。

中尾：魚の食べ方が変わってきたというのは、スーパーなどでは、魚が切り身にしてあるから、青物の魚、イワシとか小魚にしても、今の若い人は骨ごと食べることを知らないし、魚を食べれば、身がかってにほぐれるようになっているから、そんな魚を食べる世代に入っている。だから、カルシウムの問題、歯が強いとか弱いとかの問題、それから現代の人が顎が小さくなって歯が弱いというのは、お菓子のせいでもあるかもしれないが、基本的な部分の食事がしっかりとれていない。小さい頃から柔らかい物とか、スナック菓子とかを食べて、骨をガリガリ噛むという食生活ではない。

種本：季節によって価格の変化が起こる状態は、今は、だいぶ変わっているのか。

中尾：いま養殖フグが、先ほど言ったように全体の7割になったから、価格的には養殖フグの生産コストがはっきりしているから、極端な変動はない。だが、9月、10月のシーズン始めには、養殖の場合、少し割高で、それから生産が上がってくると、11月、12月になると価格が下がる。天然の場合は逆に、8月、9月は価格

が少しまだ安いですが、12月くらいになると上がってくる。シーズンも、2月、3月くらいまでで、それから天然物もみな…。

古川：養殖物もシーズン以外に、つまり夏場でも取引をしているのか。

中尾：いまは、結局、需要の方で1年中フグを扱う店も少しずつ増えているので、年中商品になりつつある。量的にはしれているが、だから養殖の方も、1年間出荷が出来るような体制が出来てくるかもわからない。

古川：そうすると、魚も野菜のハウス物のようになってくるということか。

中尾：だから、そうすると季節も何もないということになるし、どうかなと思う。養殖ウナギも年中商品であるし。

見原：真夏も食べて食べられなくもないし、季節性がなくなるので、ありがた迷惑とも言えなくもない。

古川：大阪や東京の大手のフグちりの店などでは、年中、食べさせているのでは？

中尾：大阪は、年中食べさすところはかなり増えてきた。だから、今全国展開しているチェーン店がフグを本格的に扱い出すと、またそれなりに価格も少し変わるかもしれない。

古川：それは、どういう風に思うのか。普及するのがいいのか、そうではないのか。

中尾：一年中、商売をするのはいいかなとも思うが、ただそれによってタイやハマチのように年中商品になってしまって、価値観がなくなるような魚になったら嫌だなとも思う。

古川：しかし、いまはタイもハマチも、家庭で一般に安く食べられるものになっている。昔だったらとても考えられないことである。そこで、フグは養殖で、中国産は入ってくる、国内産でも調達できることになり、家庭では一年中スーパーで手軽に手に入り食べることになると、下関で取り扱う必要はないということになるのでは？

中尾：そうなるのも、少し心配である。養殖の魚というのは、そういった問題を考えなければならないところがある。バブルがとんでから、今年辺り、厳しい経済状況の中で、魚の価格もものすごく落ちている。タイ、ハマチも、一時期では1,400円、1,500円したが、今では700円、800円である。フグはうまくバランスしているが、中国物でも過剰に入ってくるようになると、逆に相場を壊してしまうことになるし、ドーンと安くなってくると大変なことになる。

古川：昭和の時代までは、フグの特別の価値、差別的価値があったと思うが、それでブランドを維持されていて、それなりに下関ブランド名が保たれていたと思う



が、バブル崩壊以降になって変わったと思うが、どのように変わったのか。

中尾：そうである。とくにバブル崩壊で官官接待が叩かれ、そうした接待が減って、その影響も小さくないように思う。最初に言ったように、昔から日本の政治とフグの縁は深く、まず政治家がこの12月にはフグで接待することも多かったと思うし、またこの12月の毎年の予算折衝では全国から各都道府県の方が東京に集まり、東京で予算折衝をし、接待をしてきた。そうした接待の中で最たるものがフグだったと思う。高価ということもあったし、フグ料理でのもてなしには、大抵の人が喜んだと思う。それが今では、食べなくなったので、まあそれで天然物の相場が下落したようにも思う。

古川：天然物のブランド維持というのが下関にとって重要な意味を持っているのではないのか。これだけ養殖が増えてくると、他の市場が扱うようになってくると、下関ブランドの維持が重要になってくるのでは？

中尾：天然物に関しては、私どもも自信を持っている。天然物と養殖物のバランスを取る力とノウハウは、やはり下関にある。

古川：差別化というか、天然物は下関で扱うという差別化が重要で、そうすると漁獲高、海洋資源などの海の問題、漁師など、全体を管理するシステムがいるのではないか。個々バラバラでやってよいという時代ではないのではないのか。

中尾：そうである。今確かに、フグの天然物の漁獲が下がったというのには、フグがいなくなったというのがある。結局、漁師にしても、一回、出漁してそれなりの水揚げがないと、規模を縮小せざるをえなくなるということで、結局、ますます獲る人が少なくなって、水揚げが少なくなっている。今、そういう現象になっている。

古川：丁度、ダイヤモンドのシンジケートのように、天然物について、そういうものが確立されないといけないのではないのか。

中尾：それは、難しいところである。相手は海のものだし、何時獲れるか分からないし、時化があれば獲れないということもある。

古川：ただ昭和の時代まではだいたい漁場も限られていて、だいたい水揚げ高は経験的に分かっていたのではないのか。年間1,000トンくらいは獲れるというのが、それがこの10年で激減したのだから。

中尾：そうである。漁師は毎年、自分の海図には漁場を書いていて、毎年、そこに行っても獲れないとなると、漁場を変えていくということになり、それで獲れないとなると、規模を縮小していく、あるいは商売をやめるということになる。フグ

漁にしても、萩が一時期、200隻以上いたが、今は20隻だという。そんな状況である。

古川：結局、他の魚種に転業したということだろうか。

中尾：そう、まとまって水揚げが上がらないということだと、自分たちの売上がないということで、そうすると経費などに取られて、またいままで10人いた乗組員を半分に減らしたりとか、色々やっているが、結局、獲れないということが一番大きいと思う。

古川：その角島型の漁師になって残っていったのだろうか。

中尾：そうである。親子でとか夫婦でとか、そういう形になる。それほど悪循環が、結局、いままで日本の漁師が使っていた船が中古船で中国に渡り、中国が逆に日本に押し寄せてくるという現象になっている。

古川：トラフグは、東シナ海や豊後水道以外では、獲れないのか。

中尾：いや、トラフグの分布は、けっこうあちこちにあって、ただまとまって獲る獲らないということなので、豊後水道、瀬戸内海、だいたい日本の沿岸で獲れるのは獲れる。

古川：日本の海域以外では、獲れないのか。

中尾：それは、私もはっきりと言えないが、魚の場合は緯度があり、緯度帯の中では、似たような魚種は獲れるようである。南半球では、真反対の緯度帯でも同じ事である。

古川：フグの場合は、海の環境で毒性が違うということもあるのであろうが、どうなのか。

中尾：フグがオーストラリアで獲れたとか、メキシコの方で獲れたとか聞くが、私も確認はしていないが、同じトラフグかどうかは分からないが、フグが獲れたとは聞いている。

古川：今後の成り行きとしては、養殖が増えていき、天然物が減っていき、ジレンマではないのか。

中尾：そうである。だから、天然物は下関に任せるといっても、漁師が獲ってこないのではどうにもならない。

古川：県庁辺りと一緒になって、漁師の育成であるとか、資源管理であるとか、何かそうしたネットワークを確立しないと、山口からフグが消えていくということになるのでは。フグは大分も博多も扱っているのです。

中尾：やはり、難しいところである。海の物は陸（オカ）と違って、計画生産が出

来ないし、数字ではじき出すことができない。逆に水揚げが少なくなってくるということは資源が回復してくるのではないかという期待感はあるが、また逆に獲れるようになって漁師がいるかという問題もある。

古川：日本の場合は、養殖業者の数は増えることはないのではないのか。従来から養殖業を営んでいる者が決まっているから。

中尾：そうである。魚の養殖の場合、海の規制とか条件があるので、どこでもかしこでも出来るものではないので、そんなに増えることではないと思う。

古川：そうなると、天然物と養殖物との兼ね合いが重要と思うが、どうか。

中尾：そうである。だから、養殖のフグも一つの差別化をということで、養殖業者に良い品物を作れということを行っている。今までは、大きさを競っていた。早く大きくして、早く金にしてといったことであつたが、今はそうではなくて、良い品物を作るためにどうするかということで、よそとの差別化をするように言っている。同じ魚体でも、よい品物を高く買うといったことに取り組んでいる。

古川：ただ、養殖物が下関を通らなくなって、大阪中央市場で、あるいは築地で、直接に取引されるとなると、下関の地盤沈下になるのではないのか。

中尾：それは、現に起こっている。だから、我々が養殖業者に品質の問題を言うのは、最終的には下関に任せれば、下関が正しい値段を出して、相場もしっかりとした元をつくってくれるのではないか、という、そういう期待感を私どもに持たせたいということである。で、養殖物がいま勝手に流通しているのは、そんなに品質がどうのこうのというよりも、今のところ、そういう動きは大きさだけで成り立っている。だから、下関を通った品物は、きっちりと品定めが出来て、品質も間違いない、値段も間違いない、そういうところで私どもは商品の存在感、下関の立場を示したい。

古川：それは、相場のリーダーというか、下関の規格、下関の基準に従えば、安定するのだということか。

中尾：そうである。下関を通った品物は間違いないということを作らないといけない。それが下関の信用につながってくると思う。

古川：個人的な観測では、天然物ブランドの維持の技術、伝統、経験があるということが下関にとって重要だと思うが、どうか？

中尾：フグの天然物がまとまって下関に入ってくるから、下関で価格決定のリーダー的立場を保てるし、それだけ販売ルートを持っているから、だから天然物でも、他の所で水揚げされても、それだけ極端に値段は変わらない。

古川：取引は、金額的には、天然物から養殖物へシフトしてから、変わったのか？

中尾：基本的には、価格的には、天然物と養殖物とは、倍、半分というのが一つの価格形成で、ただ今年辺りは天然物が獲れすぎたということで、値段が接近している。

古川：個々の価格ではなくて、全体の総取引高で、値段的には天然物が主だった昭和年代と、養殖物が増えた今日とでは、総取扱い金額は変わってない状況か？

中尾：天然物は落ちた。全体としても、少し落ちた。価格も下がっていることと、いま量的には伸びているが、総売上高は落ちている。今年は、少し盛り返したが、養殖が増えても単価が低いから、全体として落ちた。

古川：ところで、このようにインタビューでお世話になっているので、何らかの形で、下関のフグ産業史をまとめることができればと思っている。フグに関する業界からの出版物であるとか、水産学的研究はあるが、経済学的視点からの研究、あるいは産業史的な研究がないので、そうした分野から研究成果を公表できればと思う。フグ業界の他、山口の酒造業界についても、いま取り組んでいるが、地場産業としての酒造業界も、かつて存在した多くの酒蔵がつぶれ、大手の「五橋」や「男山」といったブランド、いま26社位が残っているが、その背景には、日本酒が飲まれなくなったということがある。日本酒に対する食生活も変わったのだと思う。

中尾：酒も受難の時代に入ったように思う。たしかに、日本酒は、日本人の歴史では、酒があって、料理があってということで、和食の料理では酒が引き立て役で、良い酒があったらそれに勝るうまい料理が生まれたわけで、こうして相互に切磋琢磨の中で、良い酒が生まれ、良い料理が改良されてきたと思うが、趣向が変わったのは間違いないと思う。

古川：このまま変わっていいのかとも思う。酒だけでなく、家造りにしても、大工による在来工法ではなくて、プレハブ系の、工業化された家造りになっていて、大工が不要になってきているが、その反動も出ている。在来工法で家を建てようという人も出てきている。しかし、色々なところで、これまで急激に業界が変わったから、問題が出ているように思う。

中尾：確かにそうで、フグ業界でも今までは、ほとんど手仕事の仕事であったが、一部、機械が入るようになった。フグの業界の中も、ある程度、包丁の技術がないとだめであったが、今は機械が少しずつ手助けをするようになったから、基礎的な部分までが少しずつ無くなってきていて、いきなり基礎を飛ばして、次の技

術にはいるとかいった状況である。だが、業界としても、若手が育ってきているし、また色々な情報も、市場と組合が一緒になって、情報を交換しながら、取り組んでいる。

全国で、魚市場と仲卸が、こういう形で存在するというのは、めったにないと思う。どちらかというところ、魚市場は魚を高く売りたいわけだし、仲卸は魚を安く買いたいわけだから、どちらかというところ利害的には相反するのであるが、お互いに市場を盛り立てようとする意識は同じである。

古川：失礼だが、中尾さんも唐戸市場株式会社の株主であられるから、それも、この市場の特徴ではないか。

中尾：そうである。仲買さんが株主であるというのも、全国的には珍しいと思う。

古川：それが下関の強みで、一体感を持てるということだと思うが、そうか。

中尾：だから、魚市場の利益を出すのは、私ども仲卸にも責任があるし、両方が一緒になってあたらなければ、と思う。

古川：仲卸人をしている方は28人だと思うが、これは伝統的にこの数なのか。

中尾：いまは28人であるが、多少の増減もある。ピーク時は、34人くらいいたと思う。

古川：これは、組合の方で決めるのか。

中尾：組合というのは保守的なところがあって、余り人を増やしたくないというところもあるが、その時その時に応じて、対応している。

古川：こうした体制は、戦後確立したのか。

中尾：市場が出来たときに、株主構成も決まり、仲買さん、生産者、その他の一部の者が出資したのであるから、その時の成り行きで、仲買さんも出資して、取り組んだ。

古川：生産者で出資され、株主になっている方もおられるのか。まだ漁をしている方もおられるのか。

見原：生産者で株主はおられるが、いまは漁は止められている。それから、個人よりも、漁協単位で株を持っているところが多い。

中尾：全国的にいま市場があって、公設市場でも、大手資本が投資し、全国的な市場の構成も、マルハや日水が投資してきて、下関のようにローカルで、こういう形というのは、非常に珍しいと思う。

古川：あまりこうした事情は知られていないと思う。フグ自体は下関は有名であるが、私自身も下関市が出資していたかとも思っていたくらいである。公表する場

合は、創業時のメンバーが市場を造ったこと、その後の発展で天然物の時代から養殖物が増える時代へ至ったことの叙述を事前にお見せしたいと思う。水産関係の研究者の方は、色々な専門的な研究を出しているが、産業史的研究がないように思う。下関のフグ関係ビジネスの産業史がないので、是非、まとめたいと思う。

**中尾：**彦島の水産団地にしても、フグが核にあったから、これだけ揃ったわけで、市場とフグがなかったら、ここの水産団地のような発展はなかったと思う。いま、ここには工場がしっかりと出来ていて、衛生管理の問題も、ここで新しい工場を造ったことで、レベルアップしている。フグは魚ではあるが、他の魚とは違うからである。

**古川：**フグは魚であるが、普通の魚と違って、まず第1に、手が届かない、というところに意味があるように思う。料亭とか、特別の宴席で食べれるというようなところにも、重要な意味があるようにも思う。

**中尾：**その通りで、やはり製品になるまでに手間が他の魚に比べれば、3倍も4倍もかかるということである。しかし、これからは若い人にもどんどん食べて欲しい。今は、養殖だと5,000円くらいから食べられると思う。是非、フグを食べて、良い報告書を書いて下さい。(笑い)