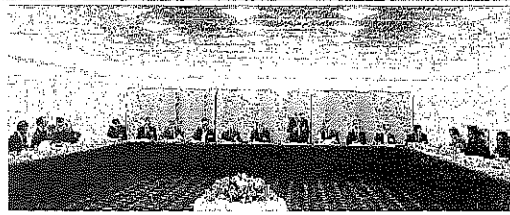


旬なか情報

時化の対応に悩む

全水卸組連 大阪で鮮魚業務部会 西日本地区

全水卸組連・全国水産物卸組合連合会（伊藤淳一会長）の西日本地区鮮魚部業務部会が21日、大阪市（リーガロイヤルホテル）で、金沢以西、北九州市までの傘下13組合並びに全水卸組連の正副会長らが出席、開催された（写真）。



最初に、伊藤会長が開会あいさつ、事前に正副会長会を開催した事を報告すると共に、「本日は、皆様の真摯な議論を拝聴させて頂き、今後の連合

会の運営に役立てて行きたい」など述べた。続いて議長に細井副会長（大阪本場）を選び、議事に移った。細井議長は「会議は年末商戦の状況、各市場の取組み、卸売会社との通常取引、延べ取引等について、忍耐力のない意見を交換し、少しでも、今後の各市場の活性化につながるよう開催するものである」と語り、事前に配布した調査票にもとづき、各組合から報告を求めた。昨年未時は時化が続ぎ、鮮魚の入荷が極端に少なく品薄の状態となった（金沢）、活アジ・タラバガニは入荷なし（名古屋）、全般に、養殖・冷凍物の単価が上がり、取扱量は鈍ったが、結果的に売上げは上がった（奈良）、入荷は順調だったが、盛り上がりがない（京都）。連日の寒波で、近海物を中心に天然物の入荷も少なく、手当ても難しい局面となった。実需に對し的確に対応出来たことで、年末6日間の取引は前年を上回った（大阪本場）、年末、入荷する

商品が少なく、特に天然物のアジ、カニの入荷が少なかった。輸入物の単価高騰により販売に苦戦。年始の営業店が年々増加、対応に苦労した（神戸本場）、注文品は不足なく十分な入荷量だったが、全体的には多かつたとは言えず、値上げの傾向（姫路）、年末に時化が続いたため、入荷量は例年の半分程度。特に天然物は少なかつた（福岡）。殆どどの組合が、年末の時化続きで商品の手当てに苦慮したが、天候の回復（29、30日）により、ますますの商いが出来たとしており、年始から営業する店が増加している。止め市を31日にするべきだ、とするところもみられた。

また、景気に關しては、選挙、消費税の引き上げなどあり、アベノミクスは、田安、株高で、大企業には全く感じられず、恩恵はないという受け止めの声が多く、実質賃金の上昇により、景気が良くなり、消費が増える事を期待する向きが多い。

中央市場新聞 2月27日

5割近くが経常赤字

大阪市水産物卸の13年経営

【大阪】大阪市、中央卸売市場本場と東部市場の仲卸業者の2013年経営状況をまとめた。2月27日公表した。対象の水産物卸業者（法人個人）は本場180社（うち法人174社）、東部20社（全法）、両市場合計200社（うち法人246社）。

経営赤字業者数（法人のみ）は、本場82社、東部35社。本場は法人の47・1%、東部は48・6%といずれも割合を上げ、いずれも割合を上げた。

また、純資産欠損業者数（法人のみ）は本場79社、東部20社。本場は45・4%、東部は40・3%といずれも4割以上の法人が欠損という厳しい状況にある。

3億円未満の業者は、本場では100社で、本場の売上高全体に占める割合は37・2%と半数以上、東部では31社で、東部市場の売上高全体に占める割合は43・1%と4割を占めた。3億〜5億円の業者は本場では24社、東部では8社と微少

10億円は本場では26社、東部では18社、10億円以上の業者は本場では27社で15%、東部では15社で20・8%を占めた。

みなと新聞 3月3日

年末特別（延べ）取引をおこなったのは13組合のうち8組合、なかでも神戸本場組合の比率（92%）が高いのが目立っている。

ほか、施設の改修（京都）、正置取引（大阪本場、同東部）、地元大学との連携（奈良）などが報告されたが、6年半に及ぶ福岡組合の市場開放や京都組合の事例が披露された。

連合会本部（早瀬専務理事）からは、卸売市場流通の再構築に關する検討会」の最終報告が来月5日に、消費税に關しては、軽減税率、外税方式の維持などを国会議員に要請していく、などに關する説明がおこなわれた。

議事あと、会食、懇親した。

棒鱈の品質改善で要望

全水卸組連 塩干魚業務部会

「棒鱈の品質に關しての要望」が、関係生産者6者に対し、おこなわれた。

要望をおこなったのは、全水卸組連・全国水産物卸組合連合会西日本地区塩干魚業務部会（細井禎蔵、岩根敬泰副会長）、さきに大阪で開催した同部会、昨年末、棒鱈の取り扱い上での問題が生じ、対応に苦慮したという問題提起にもつき、品質改善を求める要望を同部会名でおこなう事を決めた事により、関係生産者6会社、団体（丸北北海組、柳ヤマダイ、小林商店、鶴うろこ市、船泊漁業協組、旬イリシメ近藤水産）に要望書を

送付した。要望の内容は次の通り。（前略）さて、我々全国水産物卸組合連合会は中央卸売市場及び地方卸売市場の仲卸業者の全国組織として、業務全般にわたる情報交換会を東日本地区と西日本地区に分けて、さらに鮮魚と塩干の取扱品目ごと例年、開催しております。

業界紙などで存知の通り、過日、「年末商材」の反省を、主要テーマとして平成26年度西日本地区塩干魚業務部会を開催致しました。

その席上、傘下各組合より「棒鱈」の特定メーカーの粗悪品の混入により

り年末商戦が非常に混乱したという報告があり、種々の意見がありました。意見を要約すると次の通りです。

①漬け戻しに数日かかるという商品特性上、年末商戦に交換品を要望される顧客への対応に苦慮し、事故処理に追われビジネスチャンスを逃した。

②棒鱈に対する仲卸業者の取扱意欲が著しく減退した。

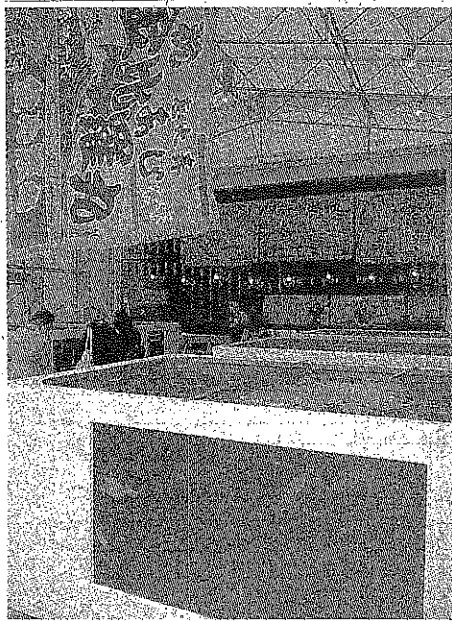
③乾燥状態で購入された顧客の棒鱈離れに繋がる可能性が大きい。

「棒鱈」は減少傾向にあるとはいえ、我々にとり年末商材として大きなウェイトを占め、正月の食文化に欠かせない伝統保存食で、消費者に未永く愛されたいものです。

傘下各組合の統一意見として、下記のように生産者各社への要望を議決致しました。

・原魚を充分に吟味していただくと同時に、天日乾燥前の状態にも注視し、大型サイズののみならず、全ての製品の乾燥具合を十分に点検して頂きたい。

・最終の箱詰前の選別にはより慎重な選別基準をもつて取り組んでいただく。



恵比寿さばが泳ぐ活魚水槽

は主に業務向けだが、一般消費者も購入に訪れている。「1か月の売り上げは平均約1,000万円」とのこと。大阪でも活魚販売は同額1,000万円、小売・飲食で2,000万円を目標として取り組む。

高須社長は、「中央市場ではなかなかできない、細かい販売サービスなどに取組む」と話し、警戒感を示す中央市場関係者に配属、敵対的な意思はなく可能であれば「ラガしていきたい」との意向も述べた。



宮崎のタカスイ

大阪中央卸売市場本場から安治川を挟んだ向カスインの高須清光社長が、その時はゴマサバの社運の「海鮮料理」が中心。月の中、「港」とは、「ゴマサバの刺身の魅力」を十分に伝えたいと、街をつなぐ鮮魚取引所、魅力大阪の人々を魅了されなかった。同社のゴ盛況となっている。マサバは、「金羅羅丸」の鮮魚活魚流通センター

中之島漁港で「ゴマサバ」の魅力伝えたい

「中之島漁港」で「ゴマサバ」の魅力を伝えた」と話した高須社長

「中之島漁港」は飲食「恵比寿さば」として「ラ」店運営などを手掛けるR.T.O.W.N.と化されている。

「中之島漁港」は飲食「恵比寿さば」として「ラ」店運営などを手掛けるR.T.O.W.N.と化されている。高須社長は、「東京で加工業者を行ってタカスイはすでに、空輸したゴマサバが共同出資して設立したサバの刺身が口コミで広げられた。活魚を中心、鮮魚が口コミで大阪の人々や各種水産物を飲食業にもゴマサバの刺身を食べど業務用へ販売、小売にでも、魅力を伝えたい」と強調した。

日刊水産経済新聞 3月2日



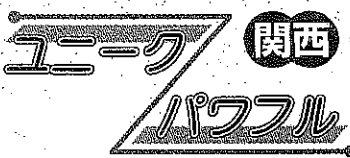
食材と人の重要性を述べる松本社長

日本の食文化を活性化

よい食材、よい職人でよいお店をつくっていく

社長 松本 篤氏

大阪府を中心に兵庫、京都まで飲食店では目録のほかにも、



大阪府を中心に兵庫、京都まで飲食店では目録のほかにも、

約60店を運営するR.T.O.W.N.と化されている。高須社長は、「東京で加工業者を行ってタカスイはすでに、空輸したゴマサバが共同出資して設立したサバの刺身が口コミで広げられた。活魚を中心、鮮魚が口コミで大阪の人々や各種水産物を飲食業にもゴマサバの刺身を食べど業務用へ販売、小売にでも、魅力を伝えたい」と強調した。

日刊水産経済新聞 3月2日

「関西の食文化を活性化」をテーマに、食材と人の重要性を説く松本社長は、6年ほど前から、プロに事業展開する同「魚の取り扱いが丁寧、社中、中之島漁港の成功な出荷者」と取り組むことによって、「水産物の活性化、水都・大阪を盛り上げていく」と助けていくと話した。

また、日本の食文化、タカスイでは活魚量が多いのに「尾一尾」食文化を推進するのは魚を大切に扱うこと、人々への思いが、飲食事業に受け継がれた。話を聞いた松本社長は、飲食事業の運営のほかに寿司職人の育成も考えている。松本社長は中之島漁港を軌道に乗せ、仕入れを安定させたうえで、8月中旬には大阪中之島漁港でも年々、寿司酒場業態の店舗を開設する予定。さらには天然活魚を多量に早期にも店舗に届ける。全国各地の漁港を、早期にも店舗に届ける。全国各地の漁港を、早期にも店舗に届ける。

www.rto.wn.jp