

# 時化と鮮魚介類の需要（4）

今回は、鮮魚介類の需要と供給のアンマッチ（魚離れ）の原因を川上である生産者（漁業者）から考察したが、再度、違う視点から、その「川上」を観察してみよう。

海を拡大した鮮魚介類の流通倉庫と見立てると、「商品」の置き場所（棚の位置）の間隔がとても広く（長距離）、一部の「商品」は、誰も知らずに移動するものと想像できる。その広大な流通倉庫内で、倉庫番（係員）に相当する生産（漁業）者が、「商品」を探し出し、運搬手段である「船」の上に載せ（漁獲）て、出荷（集荷）場所に水揚する。

一般的な流通倉庫と比較しての主な相違点は、

- 1) 「商品」の所有権は、倉庫番（漁業者）にあり、その「商品」を探し出し、漁獲し、仕分し（前後するが）、出荷場所まで運搬し、水揚した対価を受け取る権利がある。
- 2) その対価を決定するのは、主に市場においてセリや入札等により、結果として仲買人が決める形となり、倉庫番（漁業者）は、口銭（手数料）を引かれて受取ることになる。
- 3) 「商品」の取出し（漁獲）は、「ピッキングリスト」に基づいたものではなく、倉庫番（漁業者）の任意となる。つまり、消費者からの「オーダー」との紐付けは全くない。

倉庫番（漁業者）に支払われる対価は、魚価（kg単価）×漁獲数量（kg）の魚種毎の総和一口銭となり、倉庫番（漁業者）が魚価が高いものに触手を伸ばすのは、必然。

もし、川上に一般的な流通倉庫と同様な機能を持たせ、「需要に沿った出荷」が可能となれば、どうなるのだろう。また、「需要に沿った出荷」を可能とするには、どうすればよいのであろう。その結果として、倉庫番（漁業者）へ支払われる対価は、どうするのが最善なのか。これは、源泉としての消費者も納得できる形の正しい評価が求められる。

鮮魚介類界の「全体最適」とは、鮮魚介類好きな消費者、これから創造されるであろう新たな提案（需要）に応える消費者、小売業者、流通業者、生産者（漁業者）の全体が、食文化の正面から、経済的な側面からも満たされる”コト”と定義される。

究極の「全体最適」は、需要と供給の完全一致ではあるが、現実的には困難であろう。しかしながら、近づくことは可能であり、逆に近づけなければ=近づく努力を惜しまずし続けなければ、魚離れに歯止めがかからず、特に生産（漁業）者には致命的となる。

これまで何度も言い続けているが、「魚離れ」は、人口減を下回る状態であり、剩え、その状態に歯止めがかかっておらず、現在進行形（ますます悪くなる）である。

したがって、「全体最適に近づく努力」が必要なのは明らかであり、喫緊の課題であることは、明白な事実である。その課題を解決・解消するためにやるべき”コト”は多い。今回は、解決・解消に向けた、全体を俯瞰する提案を記載することとする。