

일본 수산물시장의 구조 변화와 전망*

濱田 英嗣**

Structural Change and Prospect of Fishery Product Market in Japan

Eiji HAMADA

| 目 次 | |
|---------------------|------------------------------|
| I. 연구의 목적 | IV. 양판점의 동향 |
| 1. 몇가지 전제 | V. 결 론 |
| 2. 연구의 과제와 방법 | 1. 수산물유통은 지금 무엇이 문제가 되고 있는가? |
| Ⅲ. 산지·소비지도매시장의 문제 | 2. 수산물유통의 장래전망(試論) |
| Ⅲ. 1990년대의 수산물가격 문제 | |

I. 연구의 목적

1. 몇가지 전제

일본의 수산물시장 구조(유통·가격형성 구조를 포함)를 고찰하면, 1960~70년대 중반까지의 고도경제성장기와 그 이후 저성장기 및 90년대의 불황기라는 크게 두 시기로 구분을 해서 검토할 필요가 있다. 말할 것도 없이, 고도성장기의 수산물시장은 고수익을 배경으로 전국 각지에 중앙도매시장이 설치되고, 수산물소비의 전국 평준화와 그 속에서의 선택적 소비가 진전되는 상황에서, 가격 상승에 의존하여 수산물시장이 전개·확대된 시기이다.

동시에 선어소매상조합(鮮魚小賣商組合)과 生協(생활협동조합)에 의한 산지직매(이하 간단히 産直이라고 한다) 대응, 냉동수산물의 市長外流通(이하 간단히 場外流通이라고 한다)이 개시되었던 시기이기도 하였다. 즉, 이 시기의 수산물시장을 개괄하면, 産直 등 場外流通의 움직임이 나타났지만, 도매시장을 축으로 한 시장유통이 여전히 강력하였던(機能上的 장애가 나타나고 있지 않았던) 시기로 규정할 수 있다.

* 본 논문은 '21세기 수산업의 비전'에 대한 한·일공동심포지움(1999년 6월 25일)에서 발표된 것임.

** 下關市立大學 教授

이 시기의 수산물시장에 대한 연구는 대형어항의 형성(산지유통)이나 어가상승 의존형 어업경영의 특질을 명확하게 하면서, 도매시장을 핵으로 한 시장유통 상황을 파악한 위에, 上記의 産直에서 보여지는 새로운 움직임을 「기존 유통질서의 파정」으로 규정하는, 말하자면 「유통다원화」 시대의 도래전야(到來全夜)로서 정리한 것이었다.

2. 연구의 과제와 방법

1970년대 중반 이후 일본경제는 고도성장이 끝났지만, 円高를 축으로 다양한 「국제화」가 진전하였다. 수산업에 한정해 보더라도 수입수산물의 급증, 유통·가공자본의 해외진출, 외국인 노동력에 의한 선원 보충이라는 「人·物·金」의 국제화 진전이 나타났다. 저성장에도 불구하고, 활어 소비로 대표되는 것처럼 수산물소비는 더욱 다양화되고, 고도성장기의 유통연구상 注視되기 시작한 「유통다원화」가 한층 선명·복잡화되었다고 말할 수 있다.

본 연구의 과제는 이러한 「기존 유통질서의 붕괴」, 「유통다원화」가 오늘날에 이르기까지 약 20년 동안에 어떻게 진전되었고, 어떠한 유통질서를 형성하고 있는가(그렇지 않는가)를 명확하게 밝히고, 이와 관련해서 유통기구의 變容이 가격형성 메카니즘을 어떻게 변질시키고 있는가를 제시하는 데에 있다. 특히 유통문제의 심각화가 가격(형성)문제에 강하게 영향을 끼치고 있는 점이 오늘날 일본에 있어서 수산물유통의 특질이며, 유통문제를 가격(형성)문제와의 관련속에서 검토하는 일에 연구의 초점을 두고 있다.

구체적으로는 수입수산물 유입과 양판점 주도(川下 규정)의 유통시스템에 착안하면서, 첫째로 중앙도매시장 기능, 더욱이 수익성에서 판단되는 도매회사·중도매업자의 경영실태나 도매시장제도 자체의 평가, 둘째로 시장유통과 場外流通의 관계정리(경합적일지, 어떨지), 셋째로 유통기구 變容에 따른 가격(형성)문제의 발생에 대해 언급하고자 한다. 결국 일본 수산물시장의 기본문제(특히 문제가 심각화되고 있는 1990년대)를 정리한 다음, 나아가서 장래 시장구조의 전망에까지 논의를 확장하는 연구를 행하고자 하였다.

Ⅱ. 산지·소비지도매시장의 문제

산지시장에 있어서 거래액의 감소 경향, 경영 문제, 노동력 확보 문제, 시설노후화라고 하는 시장 문제가 전국적으로 顯在化하고 있다. 대형산지시장 역시 예외가 아니며, 쿠시로(釧路), 초시(銚子), 미사키(三岐), 야이즈(燒津), 하마다(浜田), 카라츠(唐津), 나가사키(長崎) 등 대부분의 대형산지시장이 양륙량의 저하·정체 문제에 직면하고 있다. 다품종·소량 양륙형의 영세 산지시장은 물론, 靑物(고등어, 전갱이 등을 칭함)의 대량양륙 등 여태까지 인근의 자원에 의존하면서 그곳을 존립기반으로 삼아 온 대규모 산지시장이 현재 크게 동요되기 시작하고 있다.

산지시장 문제는 고도경제성장기(혹은 200해리 체제의 확립기)를 분수령으로 해서 그 전·후기에 있어서 문제의 성격을 달리한다. 1970년대 중반까지의 산지시장 문제는 전체 수산물유통의 합리

화·근대화 흐름속에서 소규모·영세 시장이 확실히 재편·도태되어 간다고 하는 점이였다. 일본경제가 성장일변도를 걷는 과정에서 사회적 유통비용을 절감시키기 위해서는 거래액이 일정수준에 달하지 않는 시장의 존재가 문제로 되고, 그 결과 시장의 통폐합이 행해졌던 것이였다. 거래액이 일정수준 이상인 시장에서는 도매가격의 큰 변동은 그다지 나타나지 않고, 생산자·출하자도 가격(형성)이 안정되어 있는 시장에 물량을 집중하는 경향이 나타나는 한편에서는, 물량이 모여지지 않는 소규모·영세 시장의 가격 형성력은 점점 약화되고 그것이 더 한층의 집하력 저하로 이어지는 악순환에 빠지게 된 산지시장을 중심으로 문제가 발생하였다. 수산물의 광역유통체제가 구축·완성되고, 그 대응을 둘러싸고 거점적 시장이 행정의 지원을 받아 형성되는 한편에는, 그것에서 탈락하는 시장도 속출하였다. 이 점에서 70년대 중반까지의 산지시장 문제는 주로 소규모·영세시장의 문제였다고 해도 좋을 것이다.

대형산지시장 문제가 발생한 것은 1970년대 중반 이후이다. 일본경제가 저(안정)성장기에 돌입하고, 또한 수산계에서는 200해리 문제가 나타나 산지시장을 둘러싼 환경이 변모하였기 때문이다. 원양어장 상실에 의한 원양어선의 양륙부진과 오늘날 정어리에서 보여지는 자원문제가 顯在化하여, 산지시장 문제는 소규모 영세시장에 그치지 않고, 소위 대형산지시장에 까지 이르게 된 것이다. 물론 1960년대 후반 동중국해·황해에서는 저인망 자원이 급속히 악화되어 이 시점에서 시모노세키(下關), 나가사키(長崎)와 같은 대형시장에서 양륙감소 문제가 나타나고 있었지만, 전국적 동향에서 보면 1970년대 후반부터 대형산지시장에서의 거래액 정체가 나타난다. 1976년 미국이 200해리 수역을 설정하고, 북방어장으로부터 실질적으로 일본 어선이 퇴출됨에 따라서 명태(고기풀)와 그 외 북양어종을 취급하고 있던 시오가마(鹽釜)나 이시노마키(石巻) 등에서는 산지시장 뿐 아니라, 유통·가공업까지도 심각한 영향을 받았다.

유통 문제가 산지단계 수준 뿐 아니라, 川中에 해당하는 소비지 단계에 파급되고, 소비지시장(중앙시장) 문제가 특히 심각하였던 것이 1990년대였다고 할 수 있다. 즉, 소비지중앙시장에서는, ① 거래액 감소 경향과 도매회사 경영의 악화, ② 중앙시장간 경합영역의 확대·광역화와 이에 따른 시장간 경쟁 격화, ③ 대규모 도매회사간의 경합 격화와 優勝劣敗의 선명화, ④ 겸업 업무에 대한 再考와 전선(戰線)축소, 더욱이 중도매업의 경영악화 및 경영격차의 확대라고 하는 문제가 분출하여 도매회사, ⑤ 중도매회사 모두 경영조직의 再考·개선이 긴급한 과제로 되고 있다.

소비지시장 문제는 삿포로(札幌)나 센다이(仙臺)와 같은 지방중핵 도시시장 혹은 카나자와(金澤)와 같은 산지시장적 성격이 병존하는 시장(도매회사)이 아니라, 지방 도시시장에서 심각한데, 특히 도매 2사제(社制)의 시장에 있어서 2社 가운데 1社의 경영(수지는 물론 재무내용을 포함)이 급속히 악화하는 경우가 많다. 지방도시에 있어서 중앙시장(도매회사)의 경영악화는 지금까지 양판점에 대한 대응·대책을 충분히 강구하지 않았던 도매회사에서 보다 잘 보여진다. 지방슈퍼는 별개로 하고, 北海道·東北지역에서 단적으로 보이는 것처럼, 대규모 GMS(General Merchandise Store)의 전국적인 出店은 大店法 규제 완화 및 지속적인 저금리 상황을 배경으로 1990년대에 가속되어 현재에 이르고 있다. 대규모 GMS, 지역슈퍼, 지방(local)슈퍼의 과당경쟁은, 서일본지역에서의 중소슈퍼의 건

투(健闘), 북일본지역에 있어서의 대규모 슈퍼가 보이는 공세 등 지역적인 차이는 있지만, 전반적으로 자금력(가격경쟁)이 우월한 대규모 GMS가 우세하다. 이들 대규모 GMS의 대부분은 수산물 조달에 있어서 지방도시 중앙시장에 의존하고 있지 않고, 도매회사측도 이들에 적극적으로 접근하고 있는 것 같지 않다. 그리고 그러한 결과로서 지방도시중앙시장의 거래액이 점점 하락하는 경향에 있는 것이다.

현재 일본의 도매시장유통(유통기구)은 1923년에 제정·공포된 중앙도매시장법이 「原形」이다. 이미 70여년 경과하는 과정에서 제도에 한계가 나타나고 있다. 제정당시에는 想定되지 않았던 양판점의 등장, 냉동수산물 유통의 증대, 場外流通의 활발화 등 커다란 상황변화가 그 배경에 있다. 이 점에서 21세기 체제정비에 즈음해서 중간유통업자에게 자유로운 활동을 保証하는 것이 좋을 지(어떨지)하는, 수산물유통시스템의 발본적인 재검토가 요구될 정도로 소비자유통 문제도 심각하다.

이와 같은, 기존 유통의 「無秩序化」 진전은, 구체적으로 지금까지의 수산물유통에 어떠한 변화를 초래하였던 것일까? 도매시장기구를 축으로 한 기존유통시스템의 「동요」가 초래한 것은 무엇인가? 라고 해도 좋을 것이다. 개인적인 견해로는, 그 해답은 「국내 수산물유통의 動脈硬化」에서 찾을 수 있다. 중앙도매시장을 중추로 하는 수산물유통은 대량 양륙된 수산물을 저가격화에 의해 신속·광역적으로 소비에 연결하는 한편, 양륙이 감소했을 때에도 고가격화를 수반하면서 수산물을 신속·광역적으로 소비자에게 흘러보내고 있었다. 매일매일 변동하는 生鮮水産物 수급을 유통채널(파이프)이 팽창과 수축을 반복하면서 「고무공」과 같은 탄력으로 중횡무진 생산과 소비를 접속하고 있었던 것이다. 1990년대 심각화된 산지유통의 정체(산지출하업자의 경영악화 등), 소비자유통의 피폐(도매회사의 경영악화, 戰線縮小)는 산지에서 대량 양륙이 있더라도 위협을 감수하면서 대량 출하할 수 없게 된 산지기능의 열약화와, 다소 무리해서라도 소매로 유통시키는 것이 어렵게 된 소비자 도매·중도매기능의 열약화를 요인으로 해서 그 탄력성이 계속 약화되고 있다. 이 전통적인 시장기구는 총체로서 「護送船團의體質」이라고 하는 면도 포함해서, 「動脈硬化」가 진행중이다. 유통채널(파이프)이 가늘게 되었을 뿐 아니라, 그 흐름도 정체기미를 보이고 있다. 여기에 최근, 특히 1990년대의 수산물유통 문제의 특징이 있다.

Ⅲ. 1990년대의 수산물가격 문제

산지와 소비지를 연결하는 유통경로가 「동맥경화」를 일으키고 있는 것, 그것도 매우 중증인 것이 1990년대 수산물유통 문제의 특징으로, 이러한 「동맥경화」에 의해 1990년대의 수산물가격 문제도 또한 1970년대와 1980년대의 그것과 다르다. 1990년대의 가격 문제는 소비자보다는 산지단계에서 심각하다는 점이 특징이다. 즉, 산지와 소비지를 연결하는 유통경로의 「동맥경화」는 소비자보다는 산지에 있어서 가격정체나 가격경직화(가격이 수급에 따라서 변동하지 않음)를 유발하고 있다.

<자료 5-1>~<자료 5-3>에서 그것을 확인할 수 있다. 동자료는 「수산물유통통계년보」(산지가격은 51개 어항, 소비지가격은 6개 대도시중앙도매시장의 연평균가격)를 이용하여 주요 어종에

있어서의 산지, 소비지 가격추이를 본 것이다. 특히 1990년대 산지·소비지가격의 비교라고 하는 점에 주목하면서, 다음 2가지 점을 지적해 두고자 한다. 첫째로, 소비지가격의 추이에 비해 산지가격이 심한 하강 경향을 나타내고, 산지가격의 저수준화가 심각화되고 있다는 점, 둘째로, 산지가격의 저수준화 뿐 아니라 소비지가격의 변동과 마찬가지로 산지가격의 변동이 소폭으로 되고 있다는 점이다. 즉, 산지가격이 저위수준에서 고정화되는 경향이 강해지고 있다는 것이다. 소비지단계에서의 수급변동과 그것에 따른 가격변동이 직접 산지단계에 반영되고 있는 것처럼 되어 있다. 산지가격이 양륙의 多寡에 의해서 크게 변동하는 것이므로 산지단계에서 우선 第一次 價格發現·결정을 행하고, 이를 근거로 소비지가격이 형성되었기 때문에 소비지가격은 산지가격 만큼 변동하지 않는다고 하는, 지금까지의 상식이 성립되지 않고 있다. 산지 자체의 자율적인 가격형성 메카니즘이 점차 소멸하고 있는 것이다.

<자료 5-4>는 1970년대, 1980년대, 1990년대별로 산지·소비지가격의 평균치 및 그 기간의 가격변동 정도를 변동계수로 나타낸 것으로, <그림 1>의 경향을 수치적으로 명시하기 위해서 작성하였다. 방어, 전갱이, 연어 모두 산지가격 수준이 크게 떨어지고, 또한 소비지가격 변동과 거의 동일한 변동 경향이 있음을 산지가격에서 확인할 수 있다.

문제는 산지가격이 저위수준이며 또한 그 변동이 소비지가격에 연동하고 있는 것이 무엇을 의미하고 있는가이다. 소비지 단계에서의 수급변동·가격변동과 이에 따른 거래·매매 위험을 부담할 수 있는 산지측의 능력·역량이 저하되어 있을 가능성이 높다. 산지상인의 약체화와 산지도매시장의 폐쇄에 의해서 산지유통이 정체되고 있는 것이 요인이다. 물론 양관점으로 대표되는 소비지 유통업자와 산지 유통업자와의 힘의 관계가 완전히 역전되고, 소매주도의 가격형성과 거래구조가 구축된 것이 배경에 있다. 川下(말단소비단계) 主導의 주문매입이나 지시가격이 산지의 가격형성을 크게 변모시키고 있는 것으로 생각된다.

수산물의 가격형성이 소매가격으로부터의 逆算(이윤을 포함)에 의해 산지가격이 결정되는 것으로 변질되고, 소비지단계에서의 수급변동·가격변동 위험을 일방적으로 산지에 전가하는 구조가 강화되고 있다. 즉, 소매가격이 상승기조라고 하더라도 산지가격은 크게 상승하지 않고, 반대로 소매가격이 하강기조로 된다면 산지가격은 그 이상으로 하강한다고 하는 메카니즘이 구축되어 있음을 상기자료는 나타내고 있다. 이 점에서 90년대의 수산물가격 문제의 특징은 가격형성이 川下 主導로 변질되고, 그 「강요된 가격형성」의 틀 속에서 산지가격이 낮은 수준으로, 또한 고정화되도록 변질된 것에 있다.

IV. 양관점의 동향

최근 양관점을 중심으로 POS(Point of Sales)시스템이 보급되거나(과잉투자), PC센터(중앙배송 및 출하센터) 이용도가 저하되는 등의 변화가 나타나고 있다. 다만, 이들이 양관점의 수산물 취급·체계에 심대한 영향을 미치고 있는가라고 한다면 실체는 그렇지 않고, 오히려 잡무(小手先)의 변화·

수정에 지나지 않는다. 현시점에서 주목해야 할 것은 이러한 외관적인 일이 아니라, 일부이긴 하지만, 근본적으로 수산물 조달형태를 변혁하려고 하고 있는 양판점의 움직임이다. 양판점(수산물)의 수익성 저하를 어떻게 개선해 나갈까, 이것을 「조달부문의 외주화」로 대처해 나가려는 움직임이 확인되고 있다. ① 수산물을 모두 Tenant(차용주)에게 맡기고 양판점으로서 수산물 취급을 그만두려는 움직임, ② 중앙시장의 도매회사(중도매업자)가 양판점과 제휴하여 기획·정리·배송을 실질적으로 분담하는 것, 한편으로 ③ 계절적인 産直이 아니라 주년·전국규모의 産直을 행하고, 조달기능의 대폭 강화에 나서서 본 궤도에 오른 양판점 등도 보인다. 아무튼 개혁은 조달부문에서 시작되고 있다.

①은 北九州시장의 중도매업자가 별도회사를 설립하여 양판점과의 Tenant 出店에 성공하여, 체인이 40점포에 이르고 있다는 경우에서 단적인 예를 찾을 수 있다. 이 정도의 규모라면 시장법의 규제는 별도로 하고, 「직접적인 물량모집활동(直荷引)」없이는 대응할 수 없기 때문에 중도매업자라고 하기보다는 「鮮魚問屋(선어도매상)」이며, 이들이 실제수요가 있는 川下에 진출한 움직임이라고 해도 좋다. 물론 도매시장에도 다양한 물량이 반입되기 때문에 물품의 구색갖추기를 위해 시장을 이용하고 있지만, 각지에서 집하한 물품을 자신의 Tanant점에서 판매하는 주체의 등장이라고 해도 좋다. ②는 ①과 같은 기능을 중도매가 아닌 도매회사 자신이 실천하는(시장법의 관계에서 중도매업자에게 paper margin을 지불) 경우이며, 전국 도매회사의 이목을 집중시키고 있는 경우이다. 양판점 주문은 D1 레벨이 아니고 D0 레벨로 상향시키며, 도매회사로서의 생존을 양판점(대규모)과의 제휴를 통해 도모하고, 효율적인 유통을 추구하고 있다. 양판점으로서 토요다의 「주문매입방식」에 가깝고, 재고손실이 작아진다고 하는 이점이 있다. ③은 물류를 외부위탁으로 합리화하면서, 한편으로는 「품질을 확신할 수 있고, 게다가 광역적인 산지매입으로 원활한 물량확보를 기하며, 고품질 수산물을 확실히 확보한다」고 하는 움직임이다.

이들의 움직임은 얼핏보면 제각각이고 관련이 없는 것처럼 보이지만, 저변의 흐름에서는 연결되어 있다. 현대적인 수산물 조달로의 도전이다. 양판점(소매)에 어떠한 경로·거래로, 어떠한 경영에 유통을 맡기는 것이 경제합리적인가 하는 점에 대한 모색이다. 지금까지의 다단계(산지유통업자 → 소비지도매회사 → 중도매업자 → 소매)경로가 아니라, 도매업이 중도매업 기능에 도전한다거나, 중도매업이 소매기능에 도전한다고 하는 움직임이다. 앞에서 기술한 전통적 시장기구의 동요나 「동맥경화」가 진행되고 있는 가운데, 보다 효율적인 유통채널 형성을 향한 모색이 시작되었다고 생각한다.

「鮮魚流通革命」의 시대가 도래하고 있다. 수산물유통은 1970년대 이후 양판점이 대두·약진한 것에 의해 유통경로가 다채널화하고, 도매시장에서의 거래형태가 크게 변화한 것은 이미 주지하고 있는 바이지만, 그것은 냉동수산물이나 가공품과 같이 재고성, 규격성 등 상품특성을 가진 품목에서 나타난 움직임이었다. 이러한 유통변화를 「第一次流通革命」이라고 한다면, 1990년대의 전술한 움직임은 선어의 「第二次流通革命의 先端部分」일 가능성이 있다.

양판점간의 경쟁은 전국 규모의 대규모 GMS 혹은 지역양판점, 지방양판점이 서로 뒤엉켜서 과당 경쟁이라고도 할 수 있는 상황을 드러내고 있지만, 양판점에서 顧客集客效果가 높고, 타점포와의 차별화 상품소재로서 가장 주목을 모으기 시작한 것이 生鮮수산물이다. 다만, 지금까지 양판점에서는

생선수산물 조달을 도매시장에 의존하여 왔기 때문에 독자적인 조달의 노하우가 부족하고, 생선수산물에 관한 수익률이 낮은 것이 실상이었다. 또한 조달업자도 품질의 평가능력이 충분치 않은 경우가 많았다. 요컨대 생선수산물은 양판점의 중요 상품소재로 「격상」되었지만, 그 시스템화가 매우 뒤쳐져 있고, 양판점에서는 생선수산물의 조달비용 삭감·수익성 향상에 본격적으로 대처하기 시작하였다. 이것이 「鮮魚流通革命」의 動因이다.

소매(양판점)주도형 유통시스템으로의 이행에 의해, 지금까지 일본 수산물유통구조의 수직적 정합성(분업)에 동요가 생기고, 새로운 유통질서화로의 태동이 시작된 것으로 생각된다. 하지만, 現狀은 양판점에 接續하는, 가장 중요하다고 할 수 있는, 「유통변혁 주체」가 다종다양하며, 금후 유통질서화가 어떠한 유통주체(업태)를 기본으로 어떻게 행해질 것인가에 관해서 필자는 그 전망을 세울 수 있는 상황에 있지 않다. 금후 진정한 상품개발 주체·담당자는 누구인가, 좀더 사태를 靜觀하고, 그 질서화가 어디로 수렴해 가는지를 주시하고 싶다.

V. 결 론

1. 수산물유통은 지금 무엇이 문제가 되고 있는가?

오늘날 수산물 유통업계에서 나타나고 있는 도매시장법(제도)의 발본적인 변화나 도매·중도매업자의 경영악화·破綻, 그 위에 가격문제의 심각화(가격형성 메카니즘의 변질)라고 하는 유통(문제)의 혼미는 기존 유통기구에 있어서의 「질서화의 破綻·혼미」 바로 그것인데, 이러한 현상은 일본이 지난 70여년 동안 당당하게 구축해 온 유통기구에 대해서 어떠한 문제를 제기하고 있는 것일까?

오류를 접내지 않고 말한다면, 다음 2가지를 지적할 수 있다. 첫째로, 기존 유통기구(시장유통)의 고비용체질이 문제시되고 있다. 일본경제는 다소 경기변동이 있었다고는 하지만, 1960년대부터 1970년대의 고도성장기 이후의 저성장기에서도 고가격 수산물은 굳건한 수요에 지지되어, 활어유통의 활발화에서 보이는 것처럼, 고비용 유통을 수용할 수 있는 조건이 형성되어 있다고 할 수 있다.(성숙사회)

고비용 유통이 변경될 수밖에 없게 된 것은 오늘날에도 계속되고 있는 “平成불황”의 영향이 크다. 하지만, “平成불황” 이전에 시작된 「Category Killer」 대두의 사례를 들 것도 없이, 호황·불황에 관계없이 유통기구의 전반적인 고비용 체질에 대한 모순은 저변의 흐름으로서 불황 이전에 생겼던 것이며, “平成불황”이 직접적인 계기는 아니다.

방아쇠는 1985년 이후(Plaza 합의에 의한 円高) 일본경제의 국제화이며 (그리고 그 주체로서 양판점), 수입수산물 뿐 아니라 염가의 일반소비재가 일본에 集中豪雨式으로 유입되고, 소비재 가격이 일제히 하락했던 일(가격 파괴)은 기억에도 새롭다. 수입쇠고기 뿐 아니라, 식료품 가격이 모두 하락세로 바뀌는 가운데에서 수산물 소비가격 만이 고수준을 유지하는 것은 불가능하였다.

시장유통(제도)에 대해서도 저비용 유통이 시대의 흐름으로 요청되는 가운데, 도매회사와 중도매

업자의 마진(율)압축이나 실질적인 도매회사에 의한 중도매업의 배제, 중도매업에 의한 도매회사의 배제(중간 생략)가 진전하고 있을 뿐 아니라(소위 울타리의 낮아짐), 유통업계 전체의 자본과잉, 호송 선단방식에 대한 비판이 높아지고 있다.

둘째로, 소비자 요구와의 갭이 확대되고 있는 점이다. 소비자 요구가 저가격 구입으로 이행하고 있는 것은 전술한 대로 이지만, 이와 동시에 안전성이나 고선도 수산물로의 지향을 더해가고 있다(수입 수산물의 보급). 이러한 소비자 요구의 고도화에 대응하고 있는 것은 지역슈퍼, 有力生協이며, 현재의 시장유통은 아니다. 원래 도매시장은 불특정다수의 불특정 물품을 서로 만나게 하고, 매일매일의 가격형성이나 集分荷機能을 담당하기 위해서 창설된 것이기 때문에, 근본적인 rule의 개정이 이루어지지 않으면(공평·공정 원칙의 변경) 도매시장이 특정인의 특정품목을 유통시키는 것은 무리이다.

결국, 기존의 도매시장유통(제도)은 저비용 유통화와 소비자 요구의 고도화 대응이라는 이율배반적 요청에 신음하고, 혼란의 정도를 더해가고 있는 상황이다. 환연한다면, 도매시장을 둘러싼 새로운 상황 변화 가운데, 시대 요청에 부응한 「상품개발의 조정자」의 역할이 도매시장(기구)에서는 연출되지 못하게 되고 있다는 것이 도매시장(제도) 혼미·破綻의 배경이다.

2. 수산물유통의 장래전망(試論)

새로운 소비자 요구의 대응에 관해서 주목해야 할 움직임(萌芽)이 시작되고 있는 것은 전술한 바이다. 첫째로, 수산물 취급의 전문성을 높인 일부 양판점에서 보여지는 현대판 産直을 지적하였다. 전국의 산지유통업자나 漁協과 제휴한 産直은 여태까지의 産直과는 다르며, 규격·등급의 엄격화(일정size - 일정품질 이상의 고선도 수산물 만을 거래)를 요구하는 대신에 가격은 높게 설정하고 있지만, 그래도 도매·중도매의 마진이 불필요하게 된 것과 물류경비의 압축(Out-Sourcing 및 Depot의 설정)에 기인하여 조달원가는 생각보다는 높지 않다. 요컨대, 현대판 産直이란 각 산지의 고품질 수산물을 안정적으로 양판점측과 산지출하자측이 「상호 이점을 취득」하는 형태이다(상호 이점을 취득하기 때문에 영속성이 있고, 또한 고품질 수산물의 장의유통이라고 할 수 있다).

다만, 현대판 産直에서 수산물 조달은 수량적으로 한계가 있음이 분명하고, 전문성을 높인 양판점에서는 산지와 직접거래는 하지만, 거래 리스크의 hedge(크레임 처리, 대금결제)로서 도매회사를 이용한다고 하는, 소위 제휴형 유통도 개시되고 있다. 주목해야 할 제2의 형태이다. 요컨대 여기에서는 실질적인 거래교섭은 양판점과 산지출하자측에 의해 행해지고 있지만, 대금결제·물류거점이라는 기능면에서 도매시장이 이용되며, 도매회사가 「뒤처리」를 대가로서 취한다고 하는 형태이다. 장의유통을 도매회사가 지원한다고 하는 「장의유통과 시장유통의 융합」이 현실에서 시작되고 있다.

이러한 장의유통의 움직임에 기존의 시장은 수수방관하고 있는 것은 아니다. Retail Support가 도매시장의 「起死回生」 전략으로 제언되고 있는 것은 주지의 일이지만, 토오후쿠(東北)지역에서 보여지는 도매시장·회사의 連携·Group화의 움직임이나 “메후레”로 대표되는 시장의 자주적 합병과 과잉기 도매회사의 재편도 시작되고 있다. 이러한 흐름에 따라서 전국의 도매시장·도매회사의 도태·정리가 진전되어 갈 것임에 틀림없다.

일본 수산물시장의 구조 변화와 전망

도매시장의 장래를 예측함에 있어서 가장 중요한 視點은 「지역」이라고 생각된다. 전국적으로 생선 수산물 소비가 강한 서일본지역과 가공품 소비가 강한 東北·北海道지역은 엄밀하게는 소비구조에 차이가 있다. 고도경제성장기 이후의 전국규모 유통화에 의해서 소비의 평준화가 이루어졌지만, 한편으로는 각 지역고유의 소비형태가 존재하고 있다. 그리고, 예를 들면 큐슈(九州)지역은 생선수산물 소비가 굳건하기 때문에 소비자에 대해 세세한 서비스를 제공하는 家業的인 선어소매점이 일정수준 이상 잔존할 것으로 예상되며, 그것을 중도매업이 지원하고, 더욱이 중도매업을 도매업이 지원한다고 하는 형태가 앞으로도 사회적 의의를 가질 것이며, 반대로 東北지역에서는 대형양판점 주도의 소매 서비스가 강화되고, 그것에 도매회사가 직접 대응한다고 하는 형태가 뚜렷해질 것으로 생각된다.

앞으로의 도매시장은 각 지역에서 다양해지는 소매 구조와 그 경쟁 구조에 규정되어(배경은 수산물 소비의 지역차), 東北型의 시장유통(도매회사와 양판점의 連携)이나 九州型의 시장유통(도매회사와 중도매업이 전문소매 및 양판점과 連携)이라고 하는 지역특성에 부응한 생존방책을 추구해 나갈 것이다. 지역유통시스템이 地帶別로 구축되고, 도매시장기능도 다양화할 것으로 생각된다. 결과적으로 그 흐름을 촉진시키는 방향으로 작용할 것이 금번 도매시장법 개정이다. 1923년 중앙도매시장법 이래, 일관해서 전국규모로 동질적인 유통시스템화를 추구해 온 일본의 유통기구는 지역주민의 세세한 요구에 대응하여 각 지역의 유통시스템을 더욱 고도로 다듬고, 여기에 생존을 건다고 하는 방향으로 변화되어 갈 것이다.

日本における水産物市場の構造変化と展望

濱田 英嗣

高度成長期の水産物市場を概括すれば、産地等の場外流通化の動きは出てきたものの、賣市場を核とした市場流通がなお強力だった期間と位置づけることができる。しかし、一方では産地にみられる新たな動きを「既存流通秩序の綻び」として位置づけ、いわば「流通多元化」時代の到来前夜でもあったと言える。

1970年大中葉以降の日本経済は低成長期に轉がしたが、活魚消費に代表されるとおり水産物消費はさらに多様化し、「流通多元化」が一層、鮮明・複雑化した。

本稿の課題はこの「既存流通秩序の綻び」「流通多元化」が今日に至る20年餘で、どのように進展し、どのような流通秩序を形成しているのかを明らかにすることと、その関連で流通機構の變容が價格形成メカニズムをどのように變質させているのかを提示刷ることにあつた。

水産物流通において新たな消費者ニーズの對應として注目すべき動きが開始されているがその一つは水産物取り扱いの専門性を高めた一部量販店にみられる現代版産直であつて、もう一つは産地と直接取引はするが取引リスクのヘッジとして賣會社を利用するという、いわゆる提携型流通である。

前者は各産地の高品質水産物を安定的に、量販店と産地出荷者側が「つまみ食い」する形態であり、後者は實質的な取引交渉は量販店と産地出荷者側によって行われているが、代金決済・物流據點といった機能面で賣市場が利用され、賣會社が「後始末」を報酬とする形態である。

賣市場の將來を豫測する際、最も重要な視點は「地域」であると思う。全国には生鮮水産物消費の根強い西日本地域、加工品消費の強い東北・北海道地域と嚴密には消費構造に違いがある。生鮮水産物消費の根強い九州地域では消費者にきめ細かくサービスを提供する家業的な鮮魚小賣店が一定水準以上殘存することが豫想され、それを仲がサポートしさらにその仲をが支援するという形態が今後も社會的意義を有し、逆に東北地域では大手量販店主導の小賣サービスが強化され、それを賣會社が直接對應するという形態が鮮明化するものと思われる。

今後の賣市場は各地域で多様化する小賣構造とその競争構造に規定されて、東北型の市場流通や九州型の市場流通という地域特性に沿った生き残り方策を追求するであろうし、地域流通システムが地帯別に構築され、賣市場機能も多様化するものと思われる。今後の日本の流通機構は、地域住民のきめ細かなニーズに對應した各地域の流通システムをさらに高度に磨き上げ、そこに生き残りかけるという方向に進むであろう。