

LLP (有限責任事業組合)を活用した漁協の市場統合 ——沖縄県泊魚市場の事例——

専任研究員 鴻巣 正

1 はじめに

漁業を取り巻く状況は、水揚げの減少や魚価の低迷等で厳しい環境に置かれ、漁業者や漁協の経営を圧迫している。このため漁協の販売事業も見直しを迫られており、漁協の運営する産地市場も変革を余儀なくされている。

しかし、沿岸漁業者等組合員に密着した漁協運営の市場の統合は、組合員の営漁に直結するため、現実には課題が多く困難視する向きが強かった。こうしたなか、沖縄県泊魚市場でLLP(有限責任事業組合)を活用した市場統合が実現し、市場統合の方式として注目されている。本稿では漁協における販売事業効率化の手段としてLLPを活用した産地市場再編について紹介する。

2 市場統合の背景と経緯

泊魚市場は、沖縄県漁連と那覇地区漁協を開設者とする地方卸売市場であり、同時に漁業者のための産地市場機能を有している。同じ漁港内に建物、施設が隣接し、漁連と地区漁協がそれぞれ業務を行ってきた。

市場統合に向けて、06年11月に関係者による協議会、幹事会を設置した。さらに漁連と

第1表 LLPの特徴

	LLPの特徴
法人格	無。契約による人的共同事業体
組合員の責任	有限責任
意思決定	組合員同士の合意(内部自治)
内部組織	取締役会等機関設置義務はない
業務執行	組合員全員の参加
資産の保有	組合員の合有財産
損益の分配	出資比率と異なる分配可
従業員の雇用	LLPでの雇用可
登記	必要(LLP契約の登記)
課税	構成員課税

資料 経済産業省「LLPに関する40の質問と40の答え」より作成

地区漁協では統合に伴う様々な課題を検討するため、作業部会を設け実務的な検討を進めた。作業部会の検討では、セリの実施方法など業務そのものは支障ないが、統合する法人の経営をどうするかが問題となった。漁連も地区漁協もそれぞれ資産を有しており、資産の持分や経費等の分担関係もむずかしい課題であった。

市場統合には、漁連・地区漁協の経営の安定、各主体の収支責任、人件費や経費の負担関係など経営に直結する事項の合意が不可欠であった。このため税理士や公認会計士等専門家の意見も踏まえ、合意を実現するためには、LLP方式(第1表)を採用し、漁連と地区漁協の共同事業として実施するのが最善であるという結論に達した。

3 泊魚市場有限責任事業組合の実際

設立した泊魚市場有限責任事業組合(以下「泊魚市場LLP」)は、セリの実施とそれに伴う事務や代金決済、回収等の業務を行う。このために、瀬物課、太物課、業務課の3課態勢でスタートした。

泊魚市場LLPへの出資は、総額200万円、



泊魚市場LLPの事務所入口

うち地区漁協60万円、漁連140万円とした。この出資比率が、泊魚市場LLPの分担関係の基準になっている。例えば剰余金があれば、3:7の関係で配分する。

決済方法は、漁連の決済方法に準拠することで合意を得た。地区漁協で一部弾力対応を行っていたが、特に反対はなかった。ただし仲買人の差入保証金については、統合後、基準の見直しを行っている。

仮に、泊魚市場LLPが債務を負った場合、地区漁協、漁連はそれぞれ出資の範囲での有限責任である。泊魚市場LLPは、セリの運営と仲買人からの回収、生産者への支払いに限定した共同事業であり、出資の範囲で経営責任を負うもので、一般の共同事業に比べ、リスクは少ない。

4 泊魚市場LLPにおける業務の改善と影響 (1) 運営面の改善

従来、部外者立入が恒常化していたが、部外者立入規制の導入により、その是正につながった。これまで部外者立入に規制がなかったため、セリ前に値段が決まり、仲買人は指定されたものを指定された価格で買うという形になっていた。

統合前は、4箇所でセリを行っていたが、太物、瀬物の2箇所に集約化された。運営面でも、派遣、パートを活用しており、以前より7~8名分の人件費削減につながっている。

これまで運営面で、必ずしも明確でない部分もあったが透明化された。全量セリ取引を基本として、市場の信頼性向上や経営安定化にも寄与している。

泊魚市場はまぐろの市場という性格が強い。セリも早く、築地や名古屋、大阪などへの出荷を中心に行う買受人も多い。また市場での取引相場を市況情報として公開している。市場の取扱量も伸びており、市場活性化につながっている。

(2) 市場関係者への影響

漁業者にとっては、統合前と大きな違いは

ない。泊魚市場は地区漁協や近海鮪漁協所属の鮪船や員外船の直接水揚げのウェイトも高い。このほか県内の各地から、漁協の業務委託で入荷するものもある。

仲買人は部外者立入規制もあって、経営力もついてきている。泊魚市場LLPによる運営規則では、一定の金額に満たない買受実績では資格制限を行うようにしており、一定の規模を有する上位6社で4割を占めるようになっている。

地区漁協と漁連の取扱高や配分関係については、共同事業として実施しているので、大きな変化はない。支払システムは漁連のシステムに統合した。

5 産地市場再編への展望

漁協のセリ場の運営には、ある程度水揚げの多い時期を前提とした事業態勢をとらなくてはならない。このため人手のほかに、施設の保守や修繕、経費負担等の課題もある。このため効率化の必要性は高いが、市場統合という形態では、なかなか進展しなかった。こうしたなかで、LLP方式は市場統合の手段として現実性を有している。

漁協の水産物の販売は、委託業者を介して他市場に出荷する形態が多くなっている。泊魚市場や名護市場は、^{とうしょ}島嶼部の漁協の受け皿としても代表的な市場である。こうした市場には漁協名義で出荷され、販売代金は市場から漁協に支払われ、組合員口座に入金される。出荷形態も変化してきているため、市場再編の素地が形成されつつあるともいえる。

沖縄県は、1県1漁協を目指して組織強化を進めているが、他県と比べ島嶼部が多く合併効果が期待しにくい面があった。このため販売事業の効率化については、市場再編も模索されてきた。泊魚市場の統合は一つのモデルケースであるが、さらに他市場を含めた産地市場再編を展望している。その意味でも、泊魚市場LLPの成果と展開は注目されることである。(このす だし)