

平成18年3月13日

於：経済産業省別館会議室1020号

水産政策審議会企画部会

第2回加工流通消費小委員会

1. 開会、閉会の年月日・時刻

開会 平成18年3月13日(月) 午後2時00分

閉会 平成18年3月13日(月) 午後4時05分

2. 出席した委員の氏名

増井委員長、石田委員、崎浦委員、沢田委員、田中委員、中田委員、西橋委員、
原田委員、増田委員、森川委員、宮澤委員、矢野委員

3. 水産庁等出席者

小林水産庁長官、中前次長、竹谷漁政部長、井貫増殖推進部長、五十嵐資源管理部長、
影山漁港漁場整備部長、塚本漁政課長、坂井企画課長、浅川加工流通課長、
奥野漁場資源課長、長尾栽培養殖課長、松本研究指導課海洋技術室長、
北村総合食料局食品産業企画課技術室長

目 次

1. 開 会

1. 議 題

(1) 水産加工業の現状と課題

(2) 安全で信頼できる水産物の供給への取組

1. 閉 会

開 会

増井委員長 皆様、本日はお忙しいところを御参集いただきしてありがとうございました。ただいまから水産政策審議会企画部会第2回加工流通消費小委員会を開催いたします。

本日は、4名の委員、8名の特別委員の皆様にご出席をいただいております。本小委員会は公開されておまして、本日は傍聴者の方もお見えになっておられます。また、議事録につきましてもすべて公表することになっておりますので御了解をいただきたいと思います。なお、本日の会議は午後4時ごろまでを予定しておりますので、よろしくお願いいたします。

まず最初に事務局から御連絡がございますので、事務局からよろしくお願いいたします。

浅川加工流通課長 水産庁の加工流通課長でございます。今日もよろしくお願いいたします。

ます。

まず連絡事項ですが、それぞれの委員の先生方のお席に置かせていただいておりますファイルですが、水産政策審議会関係の資料を保存したものでありまして、毎回の会議の際に机の上に御用意いたしますので、御活用いただきたいと思います。また、今回配付しました資料につきましても、私どもにおいてこのファイルに保存いたしまして次回の会議に机の上に置いておきますので、どうぞよろしくお願い致します。

以上で連絡を終わります。

増井委員長 それから、新しく御出席いただいた方の御紹介をいただけますか。

浅川加工流通課長 失礼いたしました。

今回の会議から御出席していただいております先生を御紹介したいと思います。

まず、宮澤特別委員。

宮澤特別委員 このたびはこのように貴重な機会をいただきまして、本当にありがとうございます。さかなクンとして活動させていただいております宮澤と申します。よろしくお願ひいたします。

浅川加工流通課長 それから、もうお一方、石田特別委員でございます。

石田特別委員 石田と申します。よろしくお願ひいたします。

浅川加工流通課長 どうぞよろしくお願い致します。

増井委員長 どうもありがとうございました。

議 題

(1) 水産加工業の現状と課題

増井委員長 それでは議事に入らせていただきたいと思います。前回は申し上げましたが、本小委員会では委員の皆様方の積極的な意見交換を進めてまいりたいと思っておりますのでよろしくお願い致します。それからまた、御質問などがある方がおられると思いますが、この場で御質問していただいてもよろしいんですが、詳細につきましては後日、水産庁にお尋ねいただいても結構でございますので、よろしくお願い致します。

本日の議題は、お手元に配付しております次第に出ておりますが、2つございます。1つは「水産加工業の現状と課題」、2つ目は「安全で信頼できる水産物の供給への取組」ということでございます。1つ1つ議事を進めていきたいと思ひます。

それでは、第1議題でございます「水産加工業の現状と課題」から入っていききたいと思います。まず最初に事務局から御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願い致します。

浅川加工流通課長 それでは、資料4に従いまして御説明をしたいと思います。資料4の前半の部分が第1の議題でございます。水産加工業の現状と課題ということでございます。

まず1ページでございます。水産加工業の役割ですが、下の魚介類の需給量に占める水産加工の地位というところをご覧いただきたいと思います。国内消費仕向量が1,048万トンあるところ、水産加工品(食用)と、飼肥料、この2つを合わせて水産加工品と私どもは考えておりますが、この2つに回っております割合が下の参考ですが、食用が44%、飼肥料が18%と、全体の6割近くが水産加工に回っているということで、漁獲物の最大の仕

向先でございます。

また、水産食料品ということで、今度は食料品になりますが、この地位でございます。右の方をご覧いただきたいと思うんですが、全製造業に占める食料品製造業のウエートが、事業所数、従業者数、出荷額、それぞれ1割ぐらいのところ、さらに食料品製造業に占める水産食料品製造業の割合ですが、大体2割ぐらいとなっております、それぞれ地域で雇用と収入の機会を提供している重要な産業ではないかと考えております。

また、その下の立地状況ですが、全体の9割近くが沿海の市町村に立地しておりまして、漁業と密接に連携していることが伺えるわけです。

では水産加工品の生産量と食料支出額に占める割合がどうなっているかというのが次のページです。水産加工品というのはいろいろな品数がございますが、全体的に見ますと、左側の棒グラフになりますが、減少傾向にあります。特に油脂・飼肥料の関係が減っております。また、食品の中では塩蔵品、例えば塩サバとか数の子、たらこといったようなもの、あと缶詰が減少傾向にあります。

一方、右側の図を見ていただきますと、家庭内での支出は調理食品の支出が増えてきております。家庭における調理時間が減っている一方で、こういうもので代替するというのを見てとれるわけですが、そういう傾向があるにもかかわらず、水産の加工品はうまくこういう波に乗り切れていなくて全体が減っているといった状況になります。

個別の水産加工品ごとに見るとどうかというのが次のページですが、ねり製品、乾製・くん製・節製品、缶詰と、それぞれ見ておりますが、どれも減少傾向にあるということで、この状況が続きますとそれぞれの品目について恐らく生産量が減っていくだろうと予想されるわけです。

他方、水産加工業の産業構造がどうなっているかというのが次のページです。まず左の経営体の従業員規模別割合というのを見ていただきますと、20人未満の経営体が74%で、中小企業といわれている300人というところで切った経営体の割合が99.8%ということで、ほとんどすべてが中小零細規模であると言えます。したがって経営基盤が余り強くないということです。

一方、経営状況が右側ですが、原材料費の比較表が出ておりますが、食料品製造業は全製造業に比べて原材料費の比率が高いということ、それから収益性が低いということで、下の表になりますが、一部の業種を除きまして一般的に水産食料品製造業は経常利益率が低い経営体が多くなっています。

そういうように、なかなか経営基盤が脆弱だということで、左下の方を見ていただきますと、従業員4人以上9人以下といった規模の経営体が減少傾向にあることが見てとれます。こういう規模の経営体が主に減少しているという傾向がございます。

次のページが働いている人たちから見た水産加工業ですが、就業構造の一番上ですが、年齢別の構成を見てみますと、水産食料品製造業は65歳以上の構成比が高くなっています。そういう意味で高齢化が進んでいるのではないかと思います。また、職業別の構成比を下で見ますと、技術者の比率が低くなっている一方で、労務者の比率が高くなっています。また、従業員上の地位別にいきますと臨時雇の比率が高いといった特徴が見てとれます。

従業員規模別に出荷額の分布を見ましたのが右の棒グラフですが、従業者数20人未満の小規模経営体が74%を占めております。製造出荷額で見ますと、従業員数20人以上300人

未満の経営体が全体の26%ぐらいを占めているわけですが、26%で全体の75%の生産をはじき出しているという状況になっております。

次の6ページが、最近の動向として原料の調達がどうなっているかということの説明しております。まず水産加工品の輸入量と輸入額ですが、加工品の輸入量は約90万トンぐらいでございます。最近は増えている傾向にありますが、特に中国からの輸入量がシェアを拡大しております。

品目別に見たのが右ですが、全世界で見ますと、フィレー、三枚おろしにしたもの、あと、塩干の水産物、ウナギの調製品といったようなものが多いんですが、中国で見ますとウナギが多いといった状況です。ただ、最近ではフィレーで加工して輸入するといったものがかなり伸びてきております。

また、原料面で見ますと、次の7ページですが、水産加工業は国内産の原料だけではなくて外国産の原料も多く使用しております。その中で主にねり製品の原料となるすり身を見ますと、下の左の表ですが、輸入量自体はそれほど大きな変化はないんですが、平成17年は価格が上昇しているといった傾向にございます。

また、右の方になります。サバも、輸入量自体はそれほど増えていない、むしろ減っているわけですが、価格が急上昇しているということで、最近では海外で、例えばBSEの関係で肉よりも魚を食べるようになったとか、健康指向で魚を食べるようになったということ、それから、資源が非常に悪い魚種については漁獲量自体が減っているということで、海外からの原料調達の価格が高くなってきている傾向にございます。こういうことが原料の比率の高い水産加工業者の経営圧迫の要因になっているのではないかと考えられております。

次に、水産加工業の海外立地なり委託加工の状況でございますが、近年の傾向として、人件費の安い海外に進出する企業が増えております。また、企業が進出するというのではないんですが、日本の国内から原料だけを出して、外国で委託加工して、できたものを日本に入れるというような形態も増えております。つまり加工部門を外注しているといった形態が増えているということです。

少し古い統計ですが、右の方が中国の統計になるんですが、中国から見て、原料が中国から入ってきて、製品が中国国内で消費されずに外へ出ていっているという委託加工に関するデータですが、日本は4番目を占めています。これは2002年ということで、イカが主な魚種として挙がっているわけですが、最近の動きとしては、左側の四角で囲んだところですが、業界なんかによりますとサケの輸出がかなり増えている。つまり原料のサケを日本から輸出して、中国でフィレーとかサケフレークにして製品を日本に入れるというやり方も増えているということです。

少し話題が変わりますが、9ページは廃棄物の有効利用という観点から水産加工業を取り上げております。魚介類の廃棄物、残さと言っておりますが、この排出量は大体360万トンぐらいと推計されております。その中で焼却や埋立などがされてしまうものが266万トン、魚粉・魚油といった形で再資源化が行われているものが94万トンということで、水産加工業の1つの役割として廃棄物のリサイクルといったものがあると考えています。

右の方に主要県別の生産状況が書いてありますが、漁獲量が多い道県での生産が多くなってございますが、埼玉とか大阪といった大消費地周辺でもリサイクルといった観点から魚

粉類が生産されております。これ以外の県では、残念ながら加工残さの多くが焼却・埋立などがされていると推測されるわけですが、それが先ほど言った266万トンになるわけですが、業界などによりますと、その中の100万トン以上がうまく使えば魚粉とか魚油になるのではないかと推定されております。ここでリサイクルを進めるというのが課題なのかなと考えております。

このような中で、次のページに行きますが、水産加工業者の経営意識と問題点ですが、ちょっと字が小さくて恐縮ですが、調査をしたものがございます。左が経営意識ですが、当面の課題としては売れ行きの不振とか利益率が減ったといった経営にかかわるものが多くなっております。

ただ、それ以外にも原料調達面での不安、価格や品質といった競争がふえてきたということ、それとの関連でしょうか、販路を開拓するのが課題だといった企業も多くなっていきます。また、先ほど中国からの輸入の話が出てきましたが、下に行きますと輸入製品との競争が増えているといったようなことも課題となっておりますし、第2の議題の方で御説明いたします安全・安心といったもので、一番下でございますが、HACCPを含む衛生管理が課題だと答えている企業も多くなっております。

今後の経営意向が右の図になりますが、3分の2程度の経営体が現状維持ということを目指しています。一方、事業規模を縮小したいという意向を示している企業も2割近くございます。

その中で、事業を継続したいという経営体にどういう方向で経営していきたいか聞いたのが右の下の方ですが、多くなっておりますのが新製品の開発や導入をしたい、あと、販売ルートを開拓したいといったマーケティング面でうまく工夫して経営していきたいという意向がふえております。また、生産工程を合理化する、人件費・事務費といったコストを削減したい。この両面での経営方向が伺えます。いずれにいたしましても、当面の課題でわかりますように、経営環境が非常に厳しいという経営体の方の考え方が見てとれると思います。

また、労働力の観点から見たのが11ページでございます。こちらは、食料品製造業というデータはあったんですが、細分化されておらず、水産食料品製造業というデータはございません。したがって、食料品製造業のデータが水産の方たちの動向とほぼ合っているだろうと想定して御説明いたしますと、労働力が不足していると答えている企業が多くなっていきます。また、雇用形態別ではパートタイム、臨時・季節雇いが不足している。また、職種別では単純工が不足しているという問題がございます。

このような問題がある中で今後の課題を書いたのが12ページですが、まず経営の合理化や加工技術の高度化といったものを進めていくという方向が1つ。それから、消費者のニーズにマッチした商品を供給していくということが2つ目。3つ目が、現在需要がなくてもみずから需要をつくっていく。4つ目が加工残さをリサイクルをするということで、これも1つの新商品かもしれませんが、この中で新たな道を開発していく。

それぞれの取組事例が、少しずつではありますが、各地で出てきておまして、まず1つ目は、ホタテ関係の食品会社なんですが、省人・省力化を図るため、また安全管理のための施設投資をいたしまして、その結果商品のイメージアップにつながったということで販売が伸びたという事例です。

2つ目が、消費者がサケを1本、家でさばくということはとてもしないという消費動向に対応いたしまして、切り身の真空パックで、しかも味までつけて売ったということで製品の販売を伸ばしたという事例です。

3番目が新たな需要創出ということで、これは漁協の例ですが、地元の加工会社と、大学といった研究部門と合同でコンビニチェーン向けの商品を開発したということで、従来は本当に地場でしか流通しなかったものが、コンビニチェーンのルートに乗せることで県外にも販売が可能になったという例でございます。

4番目がリサイクルをした例ということで、今まででしたらゴミにすぎなかったものについて、カニとかエビの殻ですが、健康維持増進物質をそこから抽出いたしまして、サプリメントを作って売っているということで、単純な水産加工会社が、現在では研究者なり技術者をたくさん雇った会社が変わったという例でございます。

こんなような方向が今後の方向ではないかと考えているわけでございます。これで説明を終わります。

増井委員長 どうもありがとうございました。

ただいま第1議題であります「水産加工業の現状と課題」につきまして御説明をいただきました。大きな項目としては1から6まで、6項目あるかと思えます。ただいまの御説明に基づきまして委員の皆様方から御意見を頂戴したいと思うんですが、順番にやりますと時間もかかりますから、どこからでも構いませんので意見交換をお願いしたいと思います。どなたでも結構です。御発言をいただければと思います。御発言の際には挙手をお願いしたいと思います。

どなたか御意見ございますでしょうか。あるいは質問でも結構ですが。

では中田委員さんからお願いしたいと思います。

中田特別委員 私は全水加工連から来ましたので、専門的なあれなんですけど、この資料を改めて見まして参考になったのでございますが、もっと知りたいなと思ったのは、グラフが出ていますが、例えば2ページあたりも、平成5年からしか出ていないので、もうちょっと前から出てると、どのぐらい減ってきているのか、相当減ってきているんじゃないかな。我々も相当やってきたんですが、半分以下ですね。ここにも書いてありましたように、どんどん中国の方へ、あるいは東南アジアの方へ加工はシフトしているというのが現状ですし、原料の比率が62.5%ということで、すべて原料なんですね。原料が今、資源の問題で獲れなくなってきています。それに代わるべきものとして輸入魚に代わってきている。

もともと安い原料、余った原料を加工して付加価値を加えてやるというのが加工業の原点なわけですが、それがなかなかできなくなってきた。それで経費を減らすために中国へ行って加工するというような形をとって、できるだけ価格を上げないという形をとっているわけです。そんなことで、ますます中国にシフトしていくのではないかなという気がしますし、最終的には中国が自国でやり出す。中国が水産物を輸入して、中国で加工して、中国が輸出するという形になっていくんじゃないかな。日本は外されてくるということですね。これが一番危惧するところですね。日本に還流してくるということではなくて、中国の産業として取られちゃうということになってくるんじゃないかなという感じがいたします。ちょっと気がついた点でございます。

増井委員長 どうもありがとうございました。

ただいまの中田委員の御発言は、生産量がかなり減ってきている。生産量の減少は原料が足りなくなったというところに原因がある。また、安い原料を求めて中国へ行ってしまふ。中国で生産される。将来のことを考えたら、かなり中国での生産が増ていくのではないか。日本の国内の加工産業はどうなるのかという考え方を御披露いただいたんだらうと思います。

このようなところをスタートにして議論をしたいと思うんですが、ただいまの中田委員の発言に対しまして何か御意見ございますか。

私は、水産加工業というのは、今日、最初に御説明があったように、地域経済という観点から考えたらかなりのキャパシティーを持っている産業だと考えておりまして、非常に私自身も関心を持っているんですが、この資料を見て空洞化しているなという感じがするんですが、その辺のことも将来、水産政策にかかわってどういう方向で持っていったらいいのか、論点整理をしていかなければいけないと思っているんですが、その辺にも関連して御意見をいただければありがたいと思いますが、どうでしょうかね。

中国は、私も見ているんですが、確かに伸びていますよね。もちろん中国では、日本に持ってくるんじゃなくてEUなんかに出していますよね。日本が一番お得意様なんですけど、ヨーロッパ向けにも出していますね。あちこちに出しています。恐らくこれからも伸びていく可能性は相当持っているんじゃないかと思っておりますが、原料は中国でも足りないから、外国から入れているわけですね。そんなような状況がありまして、中国にも視野を広げておかなければいけないと思っていますけどね。

中田特別委員 技術的には、日本人が行って全部教えてやっているわけですから、全く国内と同じなんですよね。中国人も非常に器用ですから。こう言っただけですけど、東南アジアは日本の器用さというのはなかったんですが、中国人は非常に器用ですよ。スピードもありますから、全く国内でやっていると同じようなレベルでできるということですから、どうしてもそっちへシフトせざるを得ない。大きな会社ほどシフトが早いですよね。小さなところはなかなかそこまでいけないということで、だんだんだんだん淘汰されてくるというのが現状ではないかなと思っています。

増井委員長 どうでしょう。全水加工連としての見通しといたしますか、今御報告があって、例えば企業としては20人から299人ぐらいのところに収れんしていますよね。出荷額では75%ということになってはいますが、かなり変動幅が広がって、縮小再編という形で動いていく。どういうふうに見ておられますか。

中田特別委員 そうですね。やはりある程度規模を大きく。特に、中国に進出する場合には少量多品種というわけにはいきませんから、ほとんどの工場が500人、1,000人の工場ですから、そういう規模に合わせたまとまった加工というものが主流になってまいりますね。

行き方としては、国内の加工としては、冷凍しないでチルドで流通できるような加工であれば今後も生きられると思うんですね。冷凍して持ってくるというのは、どこでも輸出もできますから、こういったものはなかなか競争は難しいと思います。国内でやる場合はチルドで流通できるような加工ですね。これをやっていかないとだめじゃないかなと思っていますね。

増井委員長 私がおしゃべりするとあれなんで、どうぞ御意見を。

今のお話だと、国内の加工業者はチルドにして、原料を、中国に行って、向こうで加工して製品を持ってくるということですか。

中田特別委員 できた製品を冷凍しないで流通するチルド流通。通常は加工しますとすぐに冷凍して、凍結して流通するわけですが、そうでなくて、加工したらそのまま流通する。日もちの点では短期間になりますね。日々の加工ですね。毎日毎日の加工という、こういう業種を伸ばしていかなければならないのではないかと考えています。

増井委員長 いかがでしょうか。

では沢田委員からお願いいたします。

沢田特別委員 中国加工については、私は最近行ってないんですが、七、八年前にスーパーの部長をやらせてもらったときに中国に行きました。やっぱり人件費が安い。そして、今日本で売っているものよりも中国へ行ったら安くできますよとやりました。例えば100円で売っているものを、中国へ行ったら98円、88円で売れますよ。現状の商品を、人件費の安い中国へ行けば安い。これが大手水産会社、大手商社の、なぜ中国へ出るんですかといったら、人件費が安いから安く加工ができます。それで単価を下げるんですね。どんどんどんどん。

実は、スーパーの鮮魚の売上というのは意外と上がらなかったんですね。同じ価値のものが単価が下がって、価格競争でいきますね。でも、言うていいのかわかりませんが、感動したのは、隣におられるロック・フィールドさんというのは、デパートで非常においしい惣菜を売られているんですね。コロッケだって300円か250円で当時売られていましたね。大体スーパーのコロッケというのは90円とか80円ですね。

中国に行ってある工場に入りましたら、ロック・フィールドさんの加工があったんですね。私はそのときに、冗談じゃないですよ。デパートで売っている高い商品がなぜ中国なんですか。そこにおられた若い日本人の方が、沢田さん、これを日本でつくったら大変なことになりますよ。500円、1,000円になりますよ。これは機械は一切使っていませんよ。全部手づくりですよ。おいしいものをつくるなら中国、安いものをつくるなら日本でいいんじゃないですかと言われたとき、私は目が覚めたんですね。

みんな、値段が安いものを中国に持っていこう、価格競争していくために中国、単品・大量というんですが、それだけ人件費が安いんだったら、本当に良いものを手づくりで、日本の高い人件費ではちょっと難しいですねというような発想で、安いものも必要なんですが、価格競争だけじゃないなという世界を感じ取ったですね。

2つ目ですが、水産加工の経営者の意識と問題点というのが5番目に入っているんですが、水産業界というのは、申し訳ないですが、私はほかの業界は余り知らないんですけど、一番遅れているんじゃないかな。遅れている理由は、物を獲る方、つくる方、漁師さんから販売する我々、もしくは食べられるお客さんまで、いろいろな壁がありますね。それは水産業界の特徴なんでしょうね。陸でとれる野菜・果物以上に、海のもの、時化する、目に見えないものをやる中で、ここに農林水産省の方がいっぱいおられますけど、今日は築地の伊藤さんがおられないから、私は築地に行くといつも、私は民間なんですけど、ぜひ早くJRになってくださいとお願いするんです。

それは、すばらしい大きな力を持っておられるんですが、それが武器になっていないんじゃないですか。世の中これだけ変化して、末端の声が漁師さんまで行ってないんじゃない

ないですか。先ほど売れ行きが不振とか、販路の開拓とか言いますが、途中途中で余りにもすばらしい市場、消費地、市場、築地市場とか。昔はよかったんですね。あそこへ持ってくれば何でもお金にしてくれた。でも世の中変わって、自分たちでいこうという時代が来ているにもかかわらず、昔ながらのルートになっていますので。

話を聞いていますと、年寄りの漁師さんが多いけど、実は1カ月前なんですけど、これは愛媛の釜上げシラスの漁師さんが、自分で獲って、自分で釜上げして、我々スーパーとかに直接「買って下さい」とやっている。働いている従業員を見たら、どこに年寄りがいるんだというぐらい、マリンスポーツをやっているんですか。私は船に乗せてもらって、18、20、22ぐらいの若い人たちが二、三十人乗って、今は釜上げシラスは獲れていないんでイカナゴ漁なんですけど、イカナゴを獲っていましたね。漁師さんが60、70、80と高齢化するというのは、昔ながらの経営手法をやられたら当然でしょうけど、松山の高校に募集をしたら倍率20倍で、今は募集をしない。社長いわく、漁師さんなんですけど、身近な人とか親戚とか、紹介者しかだめなんです。

私は、これも1つの例だとは思いますが、瀬戸内海とか、遠いところは難しいかもしれませんが、マリンスポーツみたいな形でみんな楽しく、18、20、高校を卒業した人たちが帽子をかぶり、カラフルな服を着てイカナゴ漁をぼんぼんやられていた。それを市場に出したり、申し訳ないですけど、漁協に入札制なんてやっちゃうと。

良いものをつくろう。お客さんが、食べておいしかった、これだと赤ちゃんの離乳食でもいけるね。そしたら値段も高く売れるじゃないですか。私ら買ってあげますよ。スーパーに全部くっつけてあげますよということをしてできれば、漁師さんだって頑張る、若い人たちだって集まる職場になるんじゃないかな。

私は感動して、今回、20社ぐらいのスーパーのオーナーさんとバイヤーさんに紹介してあげたら、道後温泉経由で見に行こう、船に乗りに行こうというスーパーの人たちもいっぱいおられますので、小さなことかもしれませんが、水産加工業者の経営というのも、余りにも過去の大きなパイプに頼った。新しい販売ルートの開拓なんていうのは、だれかが教えてあげないと、開拓するといっても大変ですね。大きな組織になっていますから。だけど教えてあげれば、スーパーの人も近づきたい、漁師さんも、加工業者も近づきたいということで、パイプができるんじゃないかな。

後からも出てくると思うんですけど、顔が見える商売って何だ。今、スーパーの人たちはみんな「顔が見える商売をしたい」「顔が見える商売をしたい」。顔が見えるとは何だ。作っている人の顔写真を商品の上にぼんぼんぼんぼん、今スーパーは競争のように貼っていますが、そうじゃないだろう。作っている人がどんな気持ちで、どんな素材を選んで、どういう加工をしているんだということをお客さんに伝えるパイプをつくるのが顔が見える商品じゃないか。

私は、国内の水産物の加工屋さんたちと末端の販売をする人たちの声がつながれば、何度も言うようにすけれども、すべての業界の中で魚ぐらい、旬があり、季節があり、島国日本で日本人に生まれて良かったな。肉の世界の人はおられないと思うんですけど、やっぱり魚だよなということを作り上げられるんじゃないかなと思っています。以上です。

増井委員長 どうもありがとうございました。

ただいまの御意見は、中国にシフトしているという話から、もう少し川上の方の努力も

あるんじゃないかと、こういう御意見かと思えます。これもまた御意見を承りたいと思えます。

次にロック・フィールドの田中さんにお伺いしたいんですが、時間の問題がありますので、第1議題は大体3時ぐらいをめどにしたいと思えます。あと20分ぐらいございますので、積極的に御発言をしていただきたいと思います。御発言は手短にさせていただいた方がいいかと思えます。何回発言していただいても結構でございますので。

ではお願いいたします。

田中特別委員 私どもは中食と言われる部分でお惣菜のチルドの販売をしているんですが、今おっしゃられる水産の加工という中でいろいろな問題を持っておられると思えますし、水産の加工品といえどもいろいろなアイテムがあると思うんですが、私どもも販売するに当たって、いろいろなニーズの変化があって多様性がある中で、いかにして付加価値を上げていけるのかということ意識し、そういう商品の開発をしていきたいと思うわけですね。

先ほどからおっしゃられる中で、もちろんいろいろなアイテム、消費の量があると思うんですが、やっぱり加工品の品質ですとか、おいしさですとか、鮮度ですとか、先ほどチルドの流通というお話をされましたが、もちろんコストが優先され、価格競争の中で対応していかなければいかんというのはあると思うんですが、私どもが一番意識するのが、国内の浜で揚がってくる商材を、先ほど沢田さんもおっしゃられました季節感を意識しながらというときに、委託加工の商品というのは間違いなく2度凍結をされてくる原料ではないかな。確かにカニですとか、完全に解凍せずに加工されている云々ということでクオリティーを上げようという形で中国でもなされていると思うんですが、国内の加工品というのは、1度凍結の水産加工品というのができ、そこにものすごい品質の差というものが出せるんじゃないかな。

ただ、今までの考え方でいくと、コストを考えますと非常に高くなってしまったりとか、いろいろな問題点は確かにあると思えますが、今私どもの目指している部分というのは、地域の加工の業者さんとそういうものを作っていくことによって、より品質、おいしさというものを求める何かができないか。

そのときに、前回の委員会でもお話がありました、大量に揚がってきたり、揚がってくる時期が非常にぶれたり、すべてそれで作ってしまうということはもちろんできないと思えますが、そこに向けたトライというものをしていくべきじゃないかな。そういう事例が、ここにも書かれています取組事例の中にたくさん出てくるとか、教えていただくとか、また、私どもとしても、こういうことをなされているんだなという情報がどんどん開示されるとか、そういうところを知ればいいな。

もしくは、消費動向の先ほどの表ではないですけど、より具体的に、そういうものが伸びているのか、先ほども言いましたように多様化していますから、低価格のものも必要ですが、高価格帯のものがどういう形で増えてきているのか、その辺のところが必要かなと思えますし、私どもも、少子高齢化の中で、大量に販売されるという形の消費動向というのは非常に難しくなってくる中で、販売している以上ある程度の売上也取っていかねばいかんという形になりますと、買っていただくお客さんに納得していただいて、買っていただく金額を上げたいということになると思えますので、そのためには価値を上げなけ

ればいかな。その中で、今までのやり方から何か変えられて、資源は少ないけれどもクオリティーがものすごく上がっていったという取組事例が必要じゃないかな。そういうことをやっていけばいいなと感じております。以上です。

増井委員長 ありがとうございます。

田中委員の御意見としては、いわゆる差別化できる加工品、選択需要と申しますか、そういったようなものにターゲットを絞ればまだ可能性があるという御意見と理解してよろしいですか。そういうところに絞り込んで商品開発していくという方法があるんじゃないかということですかね。

田中特別委員 国内の良さを出す中では、先ほど言います1度凍結というような、より買っていただくお客さんを意識した、国内の良さというものを出す。中国と同じような形のことをして価格競争をしなくてはいけないものもあるでしょうけど、そこへ入ってしまうとコストの競争ばかりになりますので、勝つことはできないでしょうから、新しい何らかを目指していく方が良くないかな。

増井委員長 ありがとうございます。

ただいま中田委員と田中委員から御意見をお伺いしたんですが、ほかに。

それでは増田委員お願いします。

増田委員 今、ある種の差別化による、国内生産に求められているんじゃないかという御趣旨の御発言だったと思いますが、私も同じような意見なんですが、魚食民族と言われる日本人のごちそうのおいしさというのは、おいしい魚を食べてきたか、四方を海に囲まれている日本らしい、近場の海で獲れたものが食卓に上って、祝いの場にも魚が活躍して、長い食の伝統があったはずなのに、水産加工業者の経営意識の中に売れ行き不振なんていうぼやきが見えてくると、これはどこかに問題があって、何とかしなきゃいけないんじゃないかと、今さらながら思うわけです。

前回、私はアジの干物を何種類かここへ持ってきて皆さんに見ていただいたんですが、あその後、自宅へ持って帰って焼いて食べてみました。これはどこか外国から冷凍で持ってきたアジを出荷に合わせて開いたものだよと教えていただいた、3枚か4枚で390円でしたか、あれと、660円の名店街の干物は、全く、「これがアジかよ」というぐらい味が違いました。それから、伊達アジですか、昨年現地へ連れて行っていただきましたところから注文して取り寄せた270円、これも大変おいしいものでした。

ここで私が問題だなと思ったのは、とりあえず660円、高級品は上に置いておきまして、何枚か入って300円台でスーパーで売られているアジと、産地の御努力で加工まで自分たちの手元でやって、産直の形で、通販で届けておられる270円が勝負したらどうなるかということです。それは無理だと思うんですね。大量生産、大量流通の勝ちになってしまうのは。1枚270円と、数枚入って300円台では勝負にならないというのは270円がかわいそうというか、勝負にならないということが水産問題の姿を見せているような気がするんです。

今、中国で加工技術も上がったし、冷凍・冷蔵技術も優れてきたと言いますけれども、たまたま私は骨を取った魚、骨なし魚の取材をさせてもらって、それを試食してみた限りのことしか申し上げられませんが、お弁当に入れられるという骨なし魚、私の味覚が優れているか、だめか、平均なのか、よくわからないけれど、おいしくありません。同じとこ

ろで作られている国内の高級な時鮭ですか、あれの骨を取った高級弁当と言われるのは、国内でパートの女性の力で骨を取ってもらって、割合近い段階で加工されていて、これはなかなかです。

何を言いたいかといいますと、魚というのはそういうものだろうと思っているんですけども、いや、中国で作られた加工品も十分おいしいですよと言われると、私は違うと申し上げたい。以上です。

増井委員長 どうもありがとうございました。

ちょっとお待ちください。先に宮澤委員から手が挙がっていましたので。

どうぞ、御発言をお願いします。

宮澤特別委員 ありがとうございます。

素晴らしいお話をたくさんありがとうございます。本当に魚が大好きで、日本中でいろいろな漁師さんに、漁に実際乗せていただきます。定置網、刺し網、底びき網、いろいろな漁法でいろいろな魚に出会って、本当に日本という国は魚に恵まれた素晴らしい国だなと、つくづく思います。

今、世界中で研究者の方が名前をつけた魚というのは2万8,000種と言われているんですね。この2万8,000種のうち、日本ではおよそ4,000種の魚がいるんです。4,000種というと世界中の7分の1の魚がいるということですね。実際、漁師さんの船に乗せていただくと、網に入ってくる魚、ものすごく多いです。サメやエイ、ウツボとかマンボウ、イルカやウミガメなども入ることがあるんですが、実は加工とか流通に乗る魚というのはアジの仲間やサバの仲間、カンパチとかヒラメといった高級魚とか、大衆魚と呼ばれる魚、ごく限られた種になると思います。ほとんどの魚が市場にも出荷されずに、そのまま沖で廃棄されてしまったり、市場に水揚げされてもそこでゴミとして扱われてしまうという現状を、北海道から沖縄まであちこち見せていただいて、目の当たりにさせていただいているんですけど、これがとてももったいないと思うんですね。

魚というのは自然界で一生懸命生きている生き物ですし、すべての今いただいている食品の中でも、野生の、本当に自然の食べ物だと思うんですね。サメの仲間とかエイの仲間とか、そういった魚も一部の地方では高級な食材になったり、食用化されているということもあるんですが、やはり地方色豊かな食材ということになってしまっているんですね。こういった、余り流通しない魚とか、人々に余り知られずに捨ててしまわれている魚も有効活用していただければ、海外から魚を輸入しなくても日本本来のお魚の味が味わえると思います。また、日本は春夏秋冬、四季があります。四季によっていろいろな魚が獲れます。そういう魚も加工に大いに活用していただければ、旬のお魚の味が味わえると思います。

加工のお魚というと、いただいた資料ですとタラの仲間、イトヨリダイとか、サバとか、サケの仲間、「あっ、あの魚だ」とわかりやすい名前のお魚だと消費者の皆さんも安心して召し上がるということもあると思うんですが、それ以上、サケはどういう魚、イトヨリダイって果たしてどういうところに暮らしている魚なんだろう、タラって日本には何種いるんだろうとか、そこまで詳しく調べようという方は少ないと思うんですけど、おいしく味わわせていただくには、魚の魅力とか、日本にはもっともっとおいしい魚、いろいろな魚がいるということをぜひともわかっていただきたいなと思いました。

身近なお話でもう1つ話させていただきたいんですが、僕が住んでいるのは千葉県の館

山です。日本中で今4,000種ほどの魚が確認されているんですが、そのうち1,100種以上の魚が千葉県だけで確認されています。本当にいろいろな魚がいます。その中に、今の季節、マンボウが獲れます。マンボウはとても水分が多いので、放っておくと身がだんだん溶けてきて、水が出てくるんですね。ですので東京市場に出しても半分ぐらい溶けてしまうので、なかなか都内では流通しないと思うんですが、マンボウも大きいと1トン以上あります。2トンとかになるマンボウもいます。

そのマンボウ、ほとんどが皮です。開くと、大きいマンボウですと4 cmから5 cmぐらいの厚い皮があります。真っ白で、ナタデココのような厚い皮です。この皮、漁師さんに聞くと、「昔は俺たちはこの皮をきなこをつけてお菓子がわりに食べていた。」と言うんですよ。「ええっ、魚にきなこをつけるんですか」とびっくりしてしまいました、どうやって作るんですかと伺ったところ、熱湯を通すだけでいいというんですね。「ええっ、熱湯ですか」。熱湯を通したところ、真っ白くて固い皮が透明になってゼリー状になりました。それを冷蔵庫で冷やすとぷるんとなって、ぷるんとなった皮にきなこ黒みつをかけて、食べやすい大きさに切っていただくと、「うわあ、これは」。くず切りです。くずもちのようになって、本当においしいおやつになりました。しかも、マンボウの皮はコラーゲン層です。コラーゲンということはお肌にも良いんですね。本当にびっくりしました。

ただ、今お話しさせていただきましたサメとかエイとかウツボとかマンボウといったなかなか流通しない魚というのは安定供給はできないと思うんですね。獲れるときは何百キロ、何トンと入るんですが、季節の魚だったりしますので、ぱっといなくなってしまうので、このあたりも壁になるかと思うんですが、ぜひ日本のたくさんの方の魚を皆様にもっと知っていただきたいなと思っております。ありがとうございます。

増井委員長 どうもありがとうございました。

先ほど増田委員からは、魚は旬といいますか、いろいろな種類があるんですから、もう少し幅広い商品といいますか、そういうようなことをやるべきだという御意見だと思います。宮澤委員は、もう少し日本沿海の未利用資源を活用すべきだ。それからまた、栄養的価値もあるから、そういったことを加工に生かしていきなさいと、こういう御意見だと思いますが、そう思いますね。

では森川委員お願いいたします。

森川委員 楽しいお話を宮澤委員からお聞きしました。ありがとうございます。

総合的に考えまして、輸入物もとてもおいしいものがあると思います。それでも、やはり日本の国内で加工、研究、料理教室、そしてお昼を出すとか、販売ができる場が欲しいという地元の声なんかも聞いております。そして農林漁業者が交流し、力を合わせて収入につなげていくことも大事ですし、田舎と都会の交流もできたらいいなと思います。村が活力があるということは日本が元気だということにつながると思います。海、山、里、自然環境を大切にしていきたいと思っております。

漁協女性部なんかの話を聞いておられますと、じっとしていいたら何も始まらないので、5人集まりましたらどこでも魚のさばき方教室をしますよとか、積極的に動いていくことが良いんじゃないかなと、このごろ話しております。そういうことも進めていきたいなと思います。それぞれの地域に合ったものを、できることから、できる人が、小さなことでいいですから形にしていって、日本の魚を大切にしていきたいものだと思います。

増井委員長 どうもありがとうございました。

今の御意見は、例えば漁協女性部とか、そういう人たちがもっと努力して、浜の方から働きかけてやれば、まだやれる可能性があるんじゃないか。こういうことをやらなければいけない。これをどのように政策につなげていくかというところが問題かもしれませんが、その辺の御提言かと思いますが、まだ議論を尽くしていないんですが、一通り御意見を伺ってから議論したいと思います。

では、西橋委員からお願いします。それから原田委員にいきますので。

西橋委員 私は完全に食べるだけの消費者でございます。先日ある会議に出まして、魚は栄養素の宝庫であるという言葉聞いてまいりまして、全くそうだなと思いながら、捨てる場所がないことに気が付いたわけですね。そう言いながらも、私個人として魚をさばくということは最近やっておりませんし、本当はそれがよろしいんでしょうけど、さばき方が大変難しくわからないというときに、器具を見つけたんです。「魚っ平」という2,800円のステンレス製の商品なんですが、捨てる場所がないぐらいに簡単に、的確に、素人でもさばけるという器具で、これはお助けだなと思ひまして、今のところ、私は注文だけして、自分のところにはないものですから、それ以上は言えませんけれども、そういう品物も出てきているということ。

それから、夫婦2人の家族になりますと、どれだけ食べてもたかが知れているわけですね。そういったときに調理用食品であるレトルトパックに入った何々材の何とか、魚でつくったカレーライスとか、カレーの素とか、そういうのが出ておりますので、大変重宝してっております。ただ、中の商品が国産であるのか外国の商品であるのか、製造は「日本製」となっておりますけれども、素材がどこなのかわからないのが不安の1つですけれども、フィッシャーソーセージとか、いちごミルク味というのもあるんですよ。とても好評なんだそうです。子供さん方には、そういったのもあるやに聞いております。

それから、ムニエルにするときはカタクチイワシのアンチョビソースですか、それにしても使いましょとか、大変最近、魚の加工品というのも増えていると私は思っております。調理食品が開発されると同時に、食する私たちも、本当ならば生の魚を生のように、お刺身で食べるのが一番いいんでしょうけれども、それはある程度限定されます。こういった商品の開発、それから生産者、業者の方、販売店の方々にももっともって作っていただけたら販路も広がるのではないかと思います。

増井委員長 ありがとうございました。

今の御意見は調理食品、魚の食べ方、加工して食べるバラエティーをもっと広げれば可能性があるかと、こういうようなお話だと思ふんですけど、それをどのように政策につなげていくのかというところをまた御提言いただければありがたいと思います。

では原田委員お願いいたします。

原田委員 3ページにねり製品の消費が落ちているというグラフがありますが、私もすり身を販売していたことがありまして、この中身は厳密に見ると、かまぼこ、板かまとか伝統的なかまぼこ、それから、さつま揚げに代表される揚物、それから魚肉ソーセージ、ちくわ、その他というふうに分けられるんですが、その他の中身はカニかまです。

厳密に見ますと、かまぼこが非常に大きく落ち込んでいます。お正月なんかには欠かせなかつたものですが、今は元旦からスーパーが開いていたりして、そんなに買い込まなく

てもいいということで、意外に食べそびれてしまう。ところが、カニかまは横ばいといいますが、堅調でありまして、さほど下がっていない。

それから、先ほど御紹介がありました、魚肉ソーセージ、いちごミルク味の魚肉ソーセージというのも私どもとしまして、お客様からは中途半端な味だ、もっといちごミルクを強くしろと言われて変えましたけど、最初に試作したときは何で魚肉ソーセージなんだと言われたんですが、それを許可された経営トップもすばらしいな。とにかく、カニかまにかわる新商品を我々は考え出していかなければいけないと思います。

もう1つは、私も10年ほど前に韓国にすり身を、これはアラスカから輸出しましたが、韓国でカニかまをつくっていたんですが、コストが合わなくて中国で作るようになりまして、実は中国から日本に来るかなと思ったら、日本に来ないで旧共産圏、ロシア、東欧、あちらの方に売れていきまして、日本には全く入ってこなくなった。今では世界中でなり製品が食べられています、カニかまの割合が非常に高いです。

それから、フランスなどではウナギの稚魚、アンギーラと言いますが、アンギーラを糸状にしまして、それをにんにくとオリーブオイルで炒めて食べる伝統的な料理がスペインなんかにもありまして、そういったような形で非常に大量に消費されています。日本発の商品が世界中に広がっていつている。トヨタですとかホンダ、ソニーさんみたいに、日本発なんですが、商品が世界中に認められて打って出ていくというのがあっていいと思います。

もちろん国内でも、若い人たちに非常に好まれているマクドナルドで、例えばさつま揚げを売ったっていいじゃないか。そういう売り込み方を私たちはしないといけないと思います。最近では揚げ物でも、片手でむいて片手で食べられるスナック感覚のおしゃれなものもありますし、そういったものを開発して新しい業態で売っていく。「マクドナルドなんかまずいよ」というんじゃないで、そこに入っていきたいと僕は思います。

それから、中国の問題が先ほど出ていましたが、中国で加工して持ってくるつもりが、先ほどのように全部中国で消費されるという時代が間もなく来るだろうと思っています。むしろ中国の方がたくさん輸入する時代になってくるだろう。そうすると、我々は逆に中国に売りに出て行って、結果的に日本の水産物の価値、安全性が世界中に認められれば良いなと思います。

国内を見ていますと、先ほど価格の問題が出ていましたが、最近では決して価格に走らない。値段が安いから物がどんどん売れていくかということ、そんなことはなくて、やっぱりおいしいものが売れていく、高品質のものが売れていくというところがあると思います。もちろん百円ショップとかディスカウントショップは健在ですから、そういうところの商品はあるでしょうけれども、それがメジャーではないという時代になってきている。日本国内の変化、世界の変化を読みながら柔軟に対応していかなければいけないなと思っております。以上です。

増井委員長 ありがとうございます。

今のお話ではかなり可能性があるような、前向きのお話になってきましたね。価格が安いという話から、マーケティングとか、商材開発とか、そういったようなことをやって加工業を伸ばしていける。こういう可能性が検討課題として出てきたような気がします、時間が10分ちょっとオーバーしちゃったんですが、崎浦先生、一言お願いできますでしょ

うか。第1議題はこれで終わりにしたいと思います。よろしく申し上げます。

崎浦特別委員 皆さん方から出たテーマと申しますか、課題も非常に重要な意味を持つと思うんですね。新しいメニューとしてヨーロッパ人が盛んに食べるニシンの酢漬けみたいなものを、サンマの酢漬けみたいに、日本でなじんだ魚の加工品、あるいは、欧米の人たちがよく食べるテリーヌですね、ああいうようなものも開拓していけば大きなマーケットがあるんじゃないかと思っております。

その中で大変問題なのは、先ほど原料が非常に高騰してきているという説明がございました。まさにそのとおりで、加工原料の買い付けで日本は買い負けしてきている。極端にそれが進んでいる。これから5年を見るとさま変わりになる恐れがあります。

もう1つは、日本人のエンゲル係数が非常に低い。都市部でいうと20%ないと思います。それに比べて中国は70と言われています。食べ物に対する姿勢が全然変わってきちゃっている。ということからも、私は中国人にほんの近い将来負けると見ております。

もう1つ、これは大きな問題なんですけど、今、日本の水産加工業で主だったところに研修生と称して中国からのワーカーの受け入れが非常に進んできている。先年、SARSが中国ではやったときに移動禁止をされて日本にワーカーが来ない時期があったんですね。大変なパニックになったんですが、これからも鳥インフルエンザも含めて同じようなことが起こらないかと危惧しているんですが、本当に元気のある水産加工の現場が、漁業の現場もそうですが、出稼ぎの外国人にどんどん中枢を握られてきている。彼らは日本に来なくなったら恐らく自分の国でそういう仕事をやり遂げていくでしょうから、そういう意味では日本の水産加工業は非常にせっぱ詰まったところにきているんじゃないかと思いません。以上です

増井委員長 どうもありがとうございました。

やり方によっては明るい展望があるかと思うと、逆に中国が非常にマーケットが伸びてくる、それから、日本の加工業においても労働力が中国人の研修生に担われているという問題、逆に危惧する面もあるわけですね。そういったようなことも視野に入れながら前向きに検討していかなければいけないのではないかと御意見でございました。

まだ御意見が出尽くしていないし、議論もまとまっていないんですが、もう1つ議題がありますので、第1議題はこれぐらいで終わりにしまして次に行きたいと思います。あと45分しか時間ありませんので、第2議題でお願いしたいと思えます。

(2) 安全で信頼できる水産物の供給への取組

増井委員長 それでは、次に「安全で信頼できる水産物の供給への取組」について御審議をいただきたいと思えます。最初に事務局から資料に基づいて御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

浅川加工流通課長 では、資料4の13ページ以降について御説明をします。これは2つに分かれておりまして、1つは品質安全管理ということ、もう1つはトレーサビリティといったことに分かれております。

まず品質安全管理について御説明をしたいと思えます。13ページでございますが、食の安全に対する消費者の方々の意識ということですが、アンケート調査をしたものがござい

ますが、約7割の方が食の安全に非常に関心を有している。また、9割以上の方が何らかの不安を有しているという結果が出ています。

こういう結果が出ている中で、水産加工品においても衛生管理体制を強化していかなければいけないわけですが、次のページに行きますと、水産物の品質・衛生の確保ということですが、水産物は生ものですし、途中で加工工程が入る。つまり、出荷時と販売時の荷姿が違ってくるといった特徴がございます。また、流通が多段階でいろいろな人が関与して、要は途中でいろいろな手が入るといった特徴がありますので、それぞれの段階で、例えば細菌の管理ですとか、異物の混入といったようなものを万全に行いながら末端の消費のところまでうまくバトンタッチをしていくことがポイントになっております。

次のページに行きますが、実際、水産物を原因とする食中毒の発生状況ですが、ここ最近はそれほど起きていないわけですが、過去には社会的問題となった例も幾つか出ております。大量の生産ということと、流通が広域化していることで、一たん問題が発生すれば被害が大規模化するリスクがあるということと、常日ごろから品質・衛生の問題にはきちんと対応しなければいけないと考えています。そのような中で、水産加工場におけるHACCPの導入ですとか、衛生管理型市場への転換といった政策を進めているところであります。

ではHACCPとは何ぞやというのが次の16ページでございますが、「一般的な衛生管理」ということで矢印の下に土台みたいなものを書いてありますが、常日ごろから行う衛生管理に加えて行うものでございまして、製造工程の途中段階でそれぞれチェックポイントを決めまして、それぞれの段階できちんと衛生管理が守られているかチェックするというシステムでございます。

途中段階でそれぞれチェックするということで、何か問題があれば未然に防止できるというメリットもありますし、途中段階でモニタリングをしますので、最終製品ができたときにはその商品の品質は安全であることが確認できるという意味では合理的なシステムでもあります。また、モニタリングの段階できちんと記録を残しますので、何かあったときにどこが問題だったかということが遡及して調査ができますし、外の方に対して、きちんと管理をしたかどうか説明もできるというのがHACCPのシステムです。

それではどういうHACCPがあるかというのが次の17ページですが、HACCPのシステム自体は欧米が先にスタートしております。最近では全世界的にこの動きが出ておまして、水産加工品の中では輸出というものを念頭につくられているものもございまして、輸出先国のHACCPの認定を受けていないと、つまり輸出先国のHACCP基準に合致していませんというお墨つきをもらっていないと輸出も難しくなっているという状況でございます。

日本の国内は、いろいろ分かれている中の一番左の上ですが、厚生労働省が食品衛生法に基づきまして総合衛生管理製造過程承認制度というHACCPをつくっていますが、水産加工品は魚肉ねり製品と、レトルトとか缶詰といった容器包装詰加圧加熱殺菌食品のみが対象になっておまして、ほかのものは対象になっていないということです。そういうようなこともございまして、真ん中に小さい丸が出ておりますが、それ以外の水産食品も含めた地域全体の衛生管理意識を高めようということで、地方公共団体などが音頭をとって地域型のHACCPという基準をつくって、それを守ってもらおうという運動も幾つ

かの県でございますし、左の下の丸ですが、大日本水産会という水産関係の団体が、日本の加工施設にも無理なく採用できるような衛生管理の基準をつくらうということで基準づくりを進めておりまして、ことしの4月1日からその基準を適用して認定を始めることになっております。

もう1つのH A C C Pに関連する動きとして、次のページですが、I S O 22000 という規格がございます。今御説明したH A C C Pが国ごとに守らなければいけない基準が違ふということで、例えばヨーロッパとアメリカに輸出するときには違ふ基準をそれぞれ守らなければいけないんですが、それを何とか統一することで国際貿易を円滑にしようという目的で作られたものです。ただ、これは2005年の9月からスタートということで、まだ日が新しい制度でございます。

次のページがH A C C Pの導入の状況ですが、少しずつH A C C Pの資格を取っている施設は増えているんですが、最近ではどちらかという伸び悩んでいる状況でございます。ただ、下の事例でも書いてあるように、対E UのH A C C PとアメリカのH A C C Pをそれぞれ取得して輸出を含めた国内販売を伸ばしているということで、H A C C Pを取ることによってうまく販売を伸ばしている事例もございます。

次の20ページですが、H A C C Pというのが余り取得が進んでいない理由の1つとして、第1の議題でも御説明しましたとおり、日本の水産加工業は中小零細な規模のものが多いという状況がありまして、衛生管理というのが課題として認識されているにもかかわらず、なかなかH A C C Pの資格を取れないということがあります。例えば、下に例示が書いてありますが、施設面、あと、コンサルティング料とか講習会といったソフト面の経費がそれぞれかかりますし、衛生をきちんと管理していくためには、管理者といいますか、人を置かなければいけないというのがネックになっているのだろうと考えております。ただ、ふだんの施設のメンテナンスをうまくやっていたら投資額が少なく済む可能性もあります。

次のページが品質衛生管理の課題ですが、事業者の意識として、H A C C Pの資格を取るためには施設面、施設以外の面でいろいろ金がかかるんじゃないかという懸念がございますし、これだけ金をかけても利益にはつながらないという意識があります。また、H A C C P自体、どういうシステムがよくわからないというような、理解が余り進んでいないという意識がございますので、国としては、政府系金融機関からの低利融資ですとか、専門家や、講習会を開く経費に一部助成をするといったことで、中小零細な企業の負担をできるだけ少なくするようにしています。また、H A C C Pの資格を取らなくても品質衛生管理の水準を高めるということで、自分の管理体制がどれぐらいのレベルか判断できるような基準をつくったりといった、きめ細かな対応を進めるようにしています。

一方、加工場は以上のとおりなんですが、市場ではどうかというのが次の22ページです。日本の市場の品質衛生管理というのは、なかなか進んでいないのが実態です。関係の方の意識の問題もございまして、老朽化している古い施設ですと、開放型といいまして、海鳥なんかが入ってきちゃったり、そういうような市場がまだまだ多い。それから、排水処理システムがまだ整備されていないといったようないろいろな問題がありますので、これに対しても国の方から、講習会を開いたり、施設の整備に対して補助をしたりといったことを行っておりまして、まだまだ少ないんですが、衛生管理面の整備をした市場の中

には品ぞろえが充実して販売価格が上がったというケースも出てきております。以上が衛生管理面での問題でございます。

次の23ページは、2つ目の話題としてトレーサビリティですが、トレーサビリティが重要かどうかということで、消費者の方は9割以上が重要であるという意識を持っているというのがアンケート調査でわかっておりまして、農林水産省としては品目別にガイドラインをつくったり、先進的なシステムに対する助成を行うということで、生産者とか食品事業者の自主的な取り組みを支援するという立場で政策を行っております。

水産物では、ここに書いてありますとおりカキとホタテについて、既にトレーサビリティを導入する場合はこういうふうにやったらいいというガイドラインを設けておりますし、ノリと養殖魚についても現在ガイドラインを作っているところです。

また、システムの開発ということで、特に2つ目のEUのトレーサビリティシステムを活用したシステムということで現在進めておりますが、これは、先ほどHACCPのところでも御説明しましたとおり、水産物というのはいろいろな方たちがバトンタッチをしながら流通をしていくというシステムですから、その連携がうまくいくシステムをつくることでトレーサビリティを作っていけないかという取り組みを行っているところです。

ただ、トレーサビリティについては問題もございまして、それが最後の24ページになるんですが、アンケート調査を消費者の方にしますと、店頭でその食品の出自を調べるといった回答がそれなりの割合でございます。しかしながら、そういうアクセスは最近減っているという問題点も指摘されているということです。一方で、トレーサビリティのシステムを作るためには非常にコストがかかるという、トレーサビリティを作る側からの問題意識も提示されているわけです。

事務局といたしましては、この点に関して、一番右に書いてございますが、3つの問題意識を持っております。まず1つは、で書いてありますとおり、消費者の方々に情報提供をどこまでの範囲ですれば信頼を得てもらえるのか。2番目が、トレーサビリティは事業者の方のリスク管理に役立つだけでなく、何らかの付加価値向上といえますか、消費者に評価してもらえるような形でうまく使えないか。3番目が、事業者の方たちの問題として、トレーサビリティはリスク管理という役割があるわけですが、それ以外にも、うまくこのシステムを使って流通の効率化、コスト削減といった新たなメリットが見出せないかというようなことで、今後どうしていくか考えていく必要があると思っております。これで説明を終わります。

増井委員長 ありがとうございます。

説明の内容もたくさんございまして、かなり量的には多いんですが、「安全で信頼できる水産物の供給への取組」ということについて御説明をいただきました。この内容につきまして意見交換をお願いしたいと思います。先ほどの議論とのつながりもあると思いますので、よろしく願いいたします。

矢野特別委員 先ほどの件に関してしゃべっていませんので、それも含めまして。

増井委員長 では矢野委員お願いします。

矢野特別委員 水産加工の分野がだんだん狭くなっているということらしいんですが、私はそうは思っていないんですね。加工という分野から派生していった部分が結構広がっ

ているんじゃないかと思うんですよ。例えば外食とか調理食品ですね。このあたりも加工の一部ではないか。昔はそこら辺も含めて「加工」と言ったんだろう。これが狭義な形に進んでいったために。私はウエートとしては決して落ちてはいない。

ただ、魚の供給という部分で、輸入されるものの価格、サバなんかそれぞれ上がっていますが、こういうことによって価格が引き上げられる。材料費が重くのしかかってくるという形になっているんじゃないかと考えています。

それと、廃棄されるものが多いというのは、私は冷凍の性能だと思うんです。ちょっとした加工業者さんは - 40 クラスの冷凍機を持っているんですが、たくさん物を入れますと - 10 ところになってしまいうんです。そうすると、水ではありませんので、魚みたいなものは表面はかちかちんですが、中から質が悪くなってくるんです。先ほど、獲れたてを一夜干しにしたアジと、輸入して何したものと比べたら味が全然違いますとおっしゃいましたが、それが典型的な形じゃないかなということで、私は、H A C C P も含めてなんですが、冷凍施設をもっと性能の高いものに国が指導していくべきではないかなと考えています。

そこら辺はそれぐらいにしておきまして、H A C C P 対応の安心・安全の分野で、これは鮮魚の方も絡んでくるんですね。私は漁業協同組合の組合長をやっているんですけど、うちの組合では、使い水という、海水を殺菌装置を使ってやっているんですが、あと、荷さばき場が約20年ほどなんですね。実はH A C C P 対応をしたいんですが、金が出てこないんですね。1つの設備をやったときに、国の方はひもつきでやるんです。これはいじっちゃいけませんというんですね。H A C C P 対応なんか、本当に今の時代は必要なんで、これを何とか国の方で支援していただける法措置をしていただけたら我々はやりやすい。20年前の施設、足で魚をけっ転がしていたような施設なんですよ。これを何とか今様のH A C C P 対応にしたいな。その時には国の制度的な支援がお願いできないかな。

それと、トレーサビリティの話なんですが、日本語で言ったら生産履歴情報と言うんですかね。本当を言うと魚自身、卵からどういう形で、あるいは最初の方は飛んでも、こういう状態で漁獲して、こういう状態で保冷して、こういう状態で売り渡しましたよ。できればその後を引き継いで加工業者さんが、こういう形で加工して、こういう状態で包装して、こういう状態でいついつ流しましたよと、加工だけでなしに生産から一貫したものが最終的についてくるべきだろう。H A C C P 対応に対しては皆さん、当然あるべきだと言う人が3分の2余りでしたかね。トレーサビリティ、食の安全に関しては、将来必ずこれは必要なだろう。

今は産地表示でさえうろろうろしているんです。あるところで揚がった魚なんか、その地域で揚がっている魚は2割もないのに、何とかいうブランドがついて出ていくんですね。そういうことはおかしいですよ。私らは日本海側ですが、太平洋側の魚が日本海側のある漁港の名前で出ていくんですよ。こんなばかな話がしゃばでは通っているんですよ。これをしっかり指導していただきたいと思います。そんな程度にしておきます。

増井委員長 どうもありがとうございました。

先ほどの第1議題にかかわるところもございまして、輸入原料の増加、それが産地価格に少し影響している。これはそうだろうと思いますね。

矢野特別委員 国内生産を上げてある程度カバーするようなことを水産庁の方をお願い

したいね。

増井委員長 それから、H A C C Pにかかわって、荷さばき場といいますか、販売施設、そういった施設の整備をする場合にお金がかかる。その辺のところの問題点でございますね。当然、H A C C P対応とトレーサビリティは食の安全でやらざるを得ない。方向性としては考えていかなければいけないんじゃないかという御意見でございます。

今の矢野委員の御意見に対しまして。

どうぞ、沢田委員お願いいたします。

沢田特別委員 先ほど矢野さんが言われたトレーサビリティは、そのとおりだと思います。ここに生ガキについて入っておりますが、今、消費者の人に、2年で育つカキと1年で育つカキがあるんですよということを教えていないですね。

矢野特別委員 3年物もありますよ。

沢田特別委員 3年もありますね。昔は海がきれいだった。1年で全部育っていたのが、いつの間にか海が汚くなったら、1年で育つところが、広島はほとんど2年になりました。でも宮城には1年で育つところがまだ3割ぐらいありますね。それをなぜ伝えようとししないのか。伝えればお客さんは、「おいしいね」といえば高く買ってもらえますよ。消費者はいいものには高く出しますね。それを抑えようとしていませんか。

私は入札というのは、間違いではないと思うんですけど、入札ということになると、むいている人が見えなくなりますね。私が今スーパーのバイヤーに言っているのは、カキのメーカーさんって誰ですかということ、むき身ガキを入札してパックしている人がカキのメーカーになっているんですね。その先は見えないんです。いかだでカキを本当に育てている人、きれいな海で1年で育てている人、それをむく人とパックする人が違うと顔が見えなくなります。そうするとスーパーは価格競争に行きますから、いいものだろうが悪いものだろうが。

今なぜスーパーが1年ガキ、2年ガキと表示できないんですかということ、カキを入札する人と、むく人と、育てる人が違うと、どうしてもできない。アサリでも、例えば愛知のアサリはいいですね、三重のアサリはいいですね。そうじゃないでしょう。愛知の中でも漁協や浜へ行けば良いものがありますよ。産地表示というのは、実はスーパーさんは、国で決められたからしょうがないからやっておこう。私はそうじゃなくて、本当にこれは価値がありますよ。愛知の中でもこんなおいしいアサリもあれば、普通のアサリもありますよというのをお客さんにお伝えすれば、お客さんは良いものは良いんだ。たまにはそういう。

だから、私は2年ガキを売るなど言うんじゃないで、2年ガキ、3年ガキがメインで売るんだけど、たまにはおいしいカキを食べたいねということをなぜお客さんに伝えようとししないのか。それを伝える仕組みが、もしかすると入札とかいうところに大きな壁ができて、昔はそれでもよかったろう。すべてが1年ガキ、もしくはその浜がすべて同じようなカキであればそれでもよかった。でもそうじゃない。

漁師さんが良いものを作ろうとしたら、入札をやめて自分でスーパーへ持っていこうよということが起これば、スーパーの人たちも初めて、ああ、カキってそんな状態だったんだ、アサリってそんな。十三湖のシジミといたらどこでも同じシジミなんですかというのをお客さんに伝えれば、それぞれにできるんじゃないかな。水産でトレーサビリティ

をやれば、結果として産地の人たち、浜の人たち、漁師さんたちが、良いものを作ろう、良いものを作れば価値をちゃんとお客さんは見つけてくれるんだ。中国とは違う国産の魚を扱う、もっとそういうところに入っていけば良いんじゃないかなと思います。以上です。

増井委員長 ありがとうございます。

先ほどの沢田委員の「顔の見える」という。ただ顔を出せば良いんじゃない。情報を伝える。顔よりも情報だという話で、正確な情報を伝えるという御意見ですね。そうして買ってもらいなさい。良いものは良いんだということをPRすべきだと、こういうふうにお聞きしていたんですが、そういう方向も考えるべきだという御意見だと思います。

ほかにどなたかいらっしゃいますか。

増田委員 お願いいたします。

増田委員 トレーサビリティーシステムのところで、牛肉のトレーサビリティーシステムというのが先輩格としてあるわけですが、最近、牛肉のトレーサビリティー制度を全く知らないという人が、これは4,000人のWEB調査ですから、ちょっと小さい規模かなとは思いますが、56.7%が知らないと答えているんです。それから、JA、全農の調査で、73%の人が知らない。

見えることは、消費者は勉強不足だと言ってしまうと簡単なんです、恐らくBSE問題の後1度ぐらいい聞いたことがあるんだけれども忘れてしまったというのが実態ではないかなと思うんです。これは社会的なシステムとして存在するものなんだと安心しちゃっているくらいがある。しかし、牛肉のトレーサビリティーシステムというのは、日本の牛肉の消費の落ち込みを、動揺させなかったという役割も果たしてきたことは事実だし、今も厳然として存在感があると私は理解しております。

24ページに「生産者サイドの一部にはトレーサビリティーで魚価の向上を期待する声があるが」ということが書いてありますが、これは、お門違いと言ってしまうとちょっと激しいかなと思いますが、違うと私は思っております。牛肉のトレーサーについて、あの制度が発足するときには、消費者は負担をいとわないと言っていた調査もありましたから、安全と安心のためにはという消費者心理は無視できないんですが、魚の場合と牛肉の場合とはもともと違いますし、魚価に反映するだろうとか、むしろこれは表示の徹底とか、そちらと混同するおそれがあるなと考えます。以上です。

増井委員長 どうもありがとうございます。

牛肉のトレーサビリティーを消費者が知らない、意外と浸透していないというお話でございますね。魚の方はちょっと牛肉とは違うだろうという御意見ですが、私は去年、飛騨牛の調査をやりました。トレーサビリティーを一番早くやったところなんですね。かなり浸透してまして、産地にもメリットはあるんですね。ちょっと特殊かもしれないですけど、かなりグレードを上げて、消費も、特に飛騨牛の場合は中部地方の地元ファンが非常に多いから、東京には余り出ていないですよ。地元で全部消費してしまう。一定量消費したら報奨金を出すとか、いろいろなシステムを組み込んで、かなりメリットがありますね。

魚の場合は非常にきめ細かいですから、牛肉みたいな形でブロック単位でやるとか、そういうのはなかなかできないから難しいかもわかりません。この辺も1つの検討課題かとは思っています。

それから、表示の徹底をした方がいいという御意見ですか。表示を徹底して、トレーサビリティはやらなくて良いということですか。トレーサビリティに行くのは難しいということですか。

増田委員 トレーサビリティシステムと表示の問題は混同しないようにした方がいい。これは社会的なシステムとして整備していくことが必要だ。

増井委員長 トレーサビリティはもっと厳格です。わかりました。その辺も仕分けをしてですね。

ほかに御意見ございますでしょうか。

それでは石田委員お願いいたします。

石田特別委員 私は何の専門家でもなくて、一消費者なんですけど、トレーサビリティシステムと食の安全のことで最近思うことなんですけど、質問なんですけど、食の安全とか安心にかかわる費用はどこが支払うべきなんでしょう。消費者なのか、それとも業者なのか、それとも、今のお話を伺っていると、公平なシステムということから考えると公なのか。

今、おっしゃるようにスーパーなんかで表示がきちっとなっているんですけど、正直、私の場合ですけど、当初は物珍しさで見えていたんですけど、最近はずっかり当たり前になってしまって、見なくなりました。消費者から言わせていただくと、安心とか安全というのは前提条件として、当たり前としてあったものが、偽装問題とか、そのあたりから発展しているいろいろ出てきたということで、ある意味、消費者からいうと蛇足のシステムのような、ちょっと言い過ぎですけど、気がするんですけど、そこに立ち返ったときに、安全とかってどうなのかな。結果、消費者にそれが金額として返ってきて、さっきあった、ちょっと違うかもしれないけど、付加価値なんていうのになると、少し困ったなというのが感想なんですけれども、そのあたりをお伺いしたいなと思います。

増井委員長 これは質問というよりも、議論の大変重要なポイントを突かれたような気がしますけど、いろいろ御議論はあるかと思えます。安心・安全の負担者は誰かということですね。それは非常に難しいところですが。

どうぞ。

竹谷漁政部長 ちょっと行政の方から補足しますと、牛肉の場合は御承知のようにトレーサビリティ自身が法律になっておりまして、義務化されているわけで、国産牛にしましてはそれぞれ、どの牛からとれたのかということがわかるようにする。これはBSEの問題がありましたから、そういうことを契機として安全・安心のシステムをしっかりと確保していこうということで、万一BSEの問題があったときに、まさにどこで発生して、どういう流通になっているかということ把握できて、最小限に被害を食い止めていこうという観点からできている。そういうシステムが義務化されていますが、義務化されているということは、その経費をどこで負担するのかということ、マーケットを通じて牛肉の値段が形成されていますから、その中に当然コストとして入ってくるということです。

ただ、行政としても一定の管理するシステムがありますので、牛が生まれたときに耳に耳票をつける。そしてその番号を登録しておく。それから、屠殺されたときに肉片を取って、肉片を保存しておいて、事故が発生したときにチェックできるような体制をとっている。そういう最低限のシステムは行政費用として負担しています。その分は国民の税金で御負担いただいて、多くの部分はコストの中で転嫁されているということです。ですから、

最終的には消費者の方が負担しているという形になっております。

それに対して、その他の食品についてはトレーサビリティのシステムは義務ではありませんから、ガイドラインという形で、やれるような条件づくりをしています。それを実際にやるかどうかはそれぞれの業界、あるいはそれぞれの事業者の判断に任されている。そのシステムをとることによって安全・安心を消費者の方に提供して、結果的にコスト転嫁されて消費者の方に負担していただくかどうかというシステムになっております。現状はそういうシステムです。

増井委員長 どうもありがとうございました。

どうぞ。

浅川加工流通課長 コストをだれが負担しているかということですが、最近、日本経済新聞がとったアンケートが新聞に出ていまして、それによりますと、これは水産だけではなくて食品企業全体なんです、食品の価格に転嫁していない。要は、コストは企業で吸収していますと答えた方が65%という形で、ほとんどは価格には反映されずに、企業がやらなければいけないということで自分の中で吸収しているという結果が出ております。

増井委員長 飛騨牛なんかの場合も、販売店あたりが負担金を出し合っているんですね。消費者に転嫁していないですね。売れるから、転嫁していると言えば転嫁しているのかもしれないけど、自分たちで負担金を出して耳票とかの費用をつくっていますね。新聞を出したりして、PRもちゃんとやっています。いろいろなやり方があるかと思いません。

では西橋委員お願いいたします。

西橋委員 ちょっと怖くなってきたなと思うのが、トレーサビリティの制度が続けられるか続けられないかということ、とても私たちは心配しております。牛の場合は国の方でということ、問題はないんですが、アクセスする消費者が少なくなってきたので、費用はかかるしということで、要らないとまではいきませんが、無用論というの、消費者からも、企業からも、何となく出てきているのが、私はとても不安に思っております。トレーサビリティということは、生産行程の透明性が確保されるということ、原因を速やかに追究しやすくなるということ、安全・安心を感じられること、事があった場合の回収・撤収がしやすくなるということ、必要な情報を入手できる、事業者の責任が明確になるとか、プラスになることがいっぱいあると思うんです。消費者としては、だれかが言ってくれないと、先ほどのトレーサビリティを知らなかったという方もいるという現状が、とても怖いなと思っております。

これは農水省としてももう一度、牛の問題のときには消費者は知らない人はいないぐらい、トレーサビリティという言葉を知っていたわけです。それがたかだか一、二年の間にどんどん下火になっていって、今は要らないのではないかと増えているということは、私はとても悲しいし、それではいけないと思っております。この点、よろしく願いいたします。

増井委員長 どうもありがとうございました。

今の御意見は、トレーサビリティの必要性を消費者にPRするということですか。

西橋委員 そうですね。

増井委員長 そういうようなことも重要かと思えます。

では中田委員お願いいたします。

中田特別委員 加工場の方からですけど、以前に比べると最近はずっと、衛生管理といえますか、HACCPを含め、進んできているんじゃないかと思っております。行政指導も厳しくやられておりますし、特に大きな取引先である量販店さんなんかにも非常に厳しい検査を強いられていまして、取り引きをする場合には当然、工場見学、どういう形で、どういう作業でどういうふうになっているか、この管理が非常に厳しくなっています。それでないとなかなか取り引きができないということですから。また、各地の保健所さんも抜き打ち検査で工場に来てやっていますから、従来に比べて非常によくなっているんじゃないかなと思っております。

何と言っても、加工場としては、事故が発生した場合の損失は管理費用なんていうものではないわけです。企業のイメージも落ちますし、相当な損害が出ますから、十分注意してやっているはずですよ。

特に最近、回轉ずしなんかに来ているのはみんな東南アジアで、東南アジアなんていうのはほとんどコレラの汚染区域で、ああいうところですよ。種をやっているわけですね。そういうものを徹底しないととんでもないことになるので、女工さん一人一人の管理も全部やっていますから、そういう点では発生していないということで、従来に比べて衛生の意識というものは強くなっているんじゃないかなと思っております。

増井委員長 ありがとうございます。

発生したら企業ダメージが大きいですからね。自主的に管理する。それが鉄則かもしれませんね。そういうことをやっているという話ですね。

ほかに御意見ありますでしょうか。

では宮澤委員お願いします。

宮澤特別委員 たくさん貴重なお話をいただいて、思うところは、何かあったときに大きなニュースになったり、問題になったりすると思うんですけど、そのときに責任を負わなければいけないのは商品を作られている皆様だと思うんですね。

ちょっと考えがまとまっていなくて申しわけないんですが、普段我々が食べているものというのは、魚の場合は漁師さんや、カキや養殖されている魚でいえば一生懸命育てている皆様があっただけでいるものであって、食べ物というのはみんな命があっただけで、本当に命をありがたくいただくということでいただいているんですが、今、特に若い方とかは、食べ物はあつたあたり前、安くなければ食べない、脂っぽいものでないとおいしくないとか、いろいろな問題があると思うんですね。何かあったときには責任は作った側。考えると悪循環のような気もするんですね。消費者の方も、食べなければ生きていけないですし、例えば魚や水産物がどのように獲られているかとか、どのように皆様が苦労されて加工されているか、そういうのを消費者の方もわかっただけで努力をしていただきたいと思います。

大間のマグロというとすごく有名なブランドになっていますね。テレビでもシーズンになるとたくさん取り上げられて、漁師さんが一人で一生懸命マグロを釣られているところを見ていると、マグロを獲るって命がけのことなんだ、これはありがたいものだということがわかるんですが、大間のマグロも本当にありがたいものですが、それは底びき網でも刺し網でも、養殖されているカキでも、全部共通して言えるものだと思いますので、もっ

と消費者の方が、いただいているものがどういうところから来て、どういう苦労があって口の中に入るかということが普及されることがとても重要じゃないかなと思います。

増井委員長 ありがとうございます。

ただいまの御意見は、先ほどもお話が出ましたが、生産者の情報を的確に消費者にお伝えしなさい、しなければならぬという御意見だろうと思います。安全・安心システムがその上に乗っかっていると、こういうふうに理解した方がいいかもしれませんね。沢田委員の御意見も同じだろうと思うんですが、生産者の情報を消費者にお伝えしてということですね。

最近、私、アメリカのニュージャージー州のダイレクトリーを見たんですけど、そこにはそういう情報が載っていますね。日本ではどうですかね。何月何日はこの魚はベストのシーズンであります。これは中間ぐらいのシーズンです。これは魚がない時期ですということでマップをつくりまして、名前が縦軸にあって、横に1月から12月。色を塗っているんです。そういうようなダイレクトリーがあって、後ろの方に魚のイラストがかいてあって、下に、こういう魚です、こういう魚ですと説明が書いてあって、分厚いダイレクトリーを分厚いといっても、アソシエーションのダイレクトリーですけど、そういったものを出しているのを見ました。

宮澤特別委員 申しわけないんですが、今のお話をいただいて、去年、「全国豊かな海づくり大会」、パシフィコ横浜で行われた大きなイベントに自分がイラストを書かせていただきました。「かながわの魚」という小冊子の中で自分がお魚のイラストを担当させていただいて、この中に、おいしいシーズンとか、食べ方、栄養、あと、神奈川県のものあたりでどんな魚が獲れるかというわかりやすい地図だとか、漁法別に写真がついているんですね。これが来ていただいた皆様に無料で配付されたんです。ものすごく好評でした。今でもものすごく喜ばれて。

西橋委員 熊本でもやっているんです。もう4年も前から、四季の魚づくりということでやっております。

増井委員長 ありがとうございます。

いろいろ御努力をされていることもわかりました。

矢野さんのところはですか。そういうことをやっていますか。

矢野特別委員 うちの方でもやっています。富山県の魚として3つ挙げていますし、その時期、その時期でやっています。

それと、ちょっとお聞きしたいんですが、産地表示の中で、例えば獲れた海域とかそういうのが出るんですが、漁法なんか書きますか。書いてなかったよね。

何で私が漁法にこだわるかといいますと、私らは漁師なんで、魚の獲り方によってものすごく違うんですよ。例えば、先ほど大間のマグロが出ました。あれは一本釣りで、本当にその魚をいい鮮度に保つような揚げ方をするんですよ。ところが、まき網なんかでマグロを巻きますと、魚は自分が締めつけられているのに気がつきませんので、ストレスで身が悪くなるんですよ。それと、たくさん一挙にまきますので、後の搬送が悪くなって、まき網のマグロなんか、刺身はうまくないんです。

だから、獲れた日とか獲れた海域も一緒でも良いんですよ。ただ、漁法によって、例えばスルメイカなんかでも、釣りイカは高いんですよ。定置網なんかに入る網イカは安いん

ですよ。釣りイカは1本1本立てていくんですね。ところが網イカはどかんと揚げますので、漁法なんかも時と場合によったら加算してもらえれば、魚の価値が違ってくるかなと思います。

増井委員長 いろいろな御指摘がございました。確かに漁法の問題もありますね。

矢野特別委員 刺し網なんかにしても、入れている時間によって、半日、1日で違いますし、そういうこともありますので。細かいことを言えば。

増井委員長 そういうことも検討材料。

あるいは、私が佐渡なんかで経験したのは、シークーラーを持って行って、イカを釣ってシークーラーに入れちゃうとすごい鮮度がいいでしょう。それだけ値段が高いですね。ああいうのも入れていますか。シークーラーを持って行って生きたまま入れちゃうという。そういう獲り方をしていますよね。

ほかに御意見ございますでしょうか。ちょうど4時ぴったりにになりました。

では崎浦特別委員お願いいたします。

崎浦特別委員 トレーサビリティーにつきましては、一言で言うと、消費者がチェックする能力がないです。なのにやっているから関心も出てこないということですね。

それから、24ページの「現場の方に尋ねてみたいこと」、まさにここの問題点が、よくここに挙げられたなと思います。といいますのは、トレーサビリティーを厳格にやらなくても、昔から市場には場内衛検というのがあって、魚が安全・安心なのかというチェックを執拗にやってきたんですね。今でもやっている。それがもし足りないんだったら、私はそこへメスを入れるべきじゃないかと思います。

それから、トレーサビリティーあるいはH A C C Pを産地にばかり強要するのではなくて、私が一番気にしているのはスーパーの店内で魚がいつまでも停滞する。1分1秒を争うトレーサビリティーを強要しておきながら、スーパーの人たちは自分のお店では3日、4日、平気で置いちゃう。ここのところに私は大きな問題があると思う。これは農水省の管轄ではないかもしれないけれども、出たときは農水省の魚なんだから、少し越えても強調すべきではないかと思います。

それから、電子商取引との一体化による効率化等のメリットについては、前前回ですか、企画部会の中で資料が出て、それこそ膨大な水揚げ量の中でどれくらい実績があるかということ、40トンぐらいということがあったようです。これについては、現場、特に北九州3漁連の現場の人たちの意見を聞くと、全然大変だ。うまくいかない。いかないんですよ。いかない理由を延々と説明することは省きますが、とにかくうまくいかない。ですから、もっと現場に即した対応というものを改めて考えていかなければいけないと思います。

増井委員長 ありがとうございます。

トレーサビリティーを余り厳格に考えなくても、この場合はマーケットではなくて卸売市場ですね、そこで安心・安全はチェックしてきたんだという御意見ですね。

それから、産地ばかりに強要しないで、スーパーマーケットの売り場で魚を長く置いているじゃないか。こういうことこそ鮮度を落としていくから問題だ。こういうこともチェックするようなシステムも必要だという御意見だと思います。これも1つの検討材料として考えていかなければいけない問題かもわかりませんね。

時間が迫ってまいりました。あとお一方、御発言がございましたらお願いしたいと思

ますが、いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。

それでは、予定された時間になりましたので、本日の会議は以上で終了とさせていただきます。

それでは、次回の会議のことですが、第1回の委員会におきまして、個別課題を検討するという事になっておりました。しかし第1回目は流通をやりまして、第2回目は加工を、本日検討いたしました。次回のテーマですが、消費の問題、前回も今回も消費の問題は出ていたんですが、今回は消費の問題をテーマに検討したいと思っております。具体的には、資料3に添付してございますように、今日もちょっと話題になりましたが、水産物の表示の問題、それから食育・魚食普及などについて検討したいと考えております。そういうように、ちょっと予定が変更になりましたが、よろしいでしょうか。

ではそういう形にさせていただきます。

次に次回の日程でございます。委員、特別委員の日程を事前に確認いたしましたところ、最も御都合のよい日が4月13日、木曜日となりました。したがって、次回の会議は4月13日、木曜日、多分予定は午後2時だろと思いますが、その時間に開催することにさせていただきます。

これでよろしいでしょうか。

ではそういうように決定をさせていただきます。

なお、次回、第3回の会議につきましては4月13日、木曜日、午後2時からですが、場所が変わりまして、農林水産省8階の水産庁中央会議室で開催したいと思っております。詳しい御案内は後ほど郵送させていただきますので、よろしく願いいたします。

本日はお忙しいところをどうもありがとうございました。以上で終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

閉 会