

水産政策審議会 企画部会
第2回漁業経営・資源管理小委員会
議事録

開 会

山下委員長 それでは、ただいまから水産政策審議会企画部会の第2回漁業経営・資源管理小委員会を開催いたします。

本日は13名の皆様に御出席をいただいております。

この委員会では、前回も紹介してお願いいたしましたが、委員の皆様の間での活発な、また積極的な御議論を中心に進めてまいりたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

説明の後、御質問等、事務局に対してございましたら、もちろんこの場でも出していただいてもよろしいのですが、詳細な事項については、後ほど適宜水産庁にお尋ねいただいてもよいのではないかとということでございます。この意図は、水産庁と委員の皆様のやりとりだけで終わってしまっては議論にならないということで、委員同士の議論も大事にしたいということでございます。

この委員会は公開されておまして、傍聴の方々もお見えになっております。また、議事録につきましてもすべて公開することになっております。

本日の会議は正午ごろまでを予定しておりますので、御協力のほど、よろしくお願いいたします。

また、今日はファイルがお手元でございますが、このファイルについては事務局から説明をしていただきたいと思います。よろしくお願い致します。

坂井企画課長 既に御存じの方もいらっしゃるかと思いますが、委員の皆様の机の上に置いてありますファイルは、これまでの会議資料を綴じております。ぜひ御活用いただきたいと思います。ファイル本体はこの会議中のみの使用とさせていただきます。お持ち帰りにならないよう御注意いただきたいと思います。

また、今日配付する資料でございますが、もちろんお持ち帰りになっていただいても結構ですが、机の上に残していただきますと、個人用のファイルにとして、次回の会議の際にそのままの形でお手元に置かせていただきますので、ぜひ御活用いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。以上です。

資 料 説 明

山下委員長 それでは議事に入ります。

今日の議題でございます養殖について、事務局から説明をいただきまして、その後、皆様に御議論をいただきたいと思いますと思っております。

それからもう1つ、前回の会議でいろいろ質問が出て、それについてお答えの資料というのがございます。これもお手元に御用意させていただいております。これは養殖についての議論が終わった後、事務局より簡単に説明をしていただきたいと思いますので、

そのときに御参照ください。

また、この資料につきましてさらに御質問等がございましたら、この場でも出していただいてもよろしいですし、詳細な事項については後ほど水産庁の方にお尋ねいただいてもいいかと思えます。

それでは、お手元にどのような資料があるかということも説明をいただきたいと思います。資料の確認をしていただいた後、養殖について事務局から説明をいただくというふうにしたいと思います。

坂井企画課長 今日のマインの資料は、資料3の「養殖」という23ページの資料でございます。また、委員長からお話がありましたように、最後に説明する資料として前回いただいた事項に関する説明資料が資料4でございます。この2つ以外は、委員の皆様方の名簿、スケジュールを添付しています。以上です。

長尾裁培養殖課長 裁培養殖課長でございます。養殖について説明申し上げたいと思えます。着席して説明させていただきます。

資料は、ただいま紹介いたしました資料3、「養殖」という資料をご覧いただきたいと思います。

まず開いていただいて、現行の水産基本計画における「養殖」の関係部分を抜粋しております。海面養殖業、魚類養殖業、それから藻類養殖業、いずれにつきましても生産量が横ばいで推移している中で、経営が不安定であるということで、漁場環境の改善や品質の向上の必要性をうたっているところでございます。

めくっていただきまして、3ページには現在養殖業に関して講じている施策を示しているところでございます。こういったことも御参考に聞いていただければと思えます。

それでは、4ページ以降、養殖業の現状ということで御説明したいと思います。

まず海面養殖業の位置付けでございますが、我が国全体で養殖業の生産量は122万トン、4,400億円程度となっております。これは量で申しますと海面全体567万トンに対して21%程度、金額では1兆5,000億円に対して4,363億円ということで、29%、約3割を占めているということでございます。我が国の漁業の各部門の中で、養殖業は非常に重要な地位を占めていると言えるかと思えます。

また、養殖業の対象といたしまして、右側の表でございますが、大きく魚類、貝類、海藻類とございますが、魚類養殖についてはえさを与える給餌型の養殖、貝類、海藻類については基本的にはえさを与えない無給餌の養殖という特徴がございます。生産量として、魚類全体では26万トン程度、貝類45万トン、海藻類48万トンということで、量としては貝類、海藻類が大きくなっております。

また、地域の特徴といたしまして、魚類養殖については、ギンザケについては宮城県が盛んでございますが、ブリ、マダイについては西日本が中心となっております。一方、貝類につきまして、カキは広島県、宮城県、ホタテガイについては北海道、青森、海藻類につきましては、ノリについては西日本、瀬戸内海、東海、千葉、あと宮城と、浅い海がある地域で行われております。コンブは北海道、岩手ということで、各種類ごとに地域の特性に合った品目が養殖されておまして、いずれも一般の消費者にとってもなじみの深い魚、種類が養殖されておまして、養殖魚は当然ながらすべて食用を対象としていますので、21%という全体の生産量に占める割合以上に、日常の食生活の面では重要性が高いと

考えております。カキやホタテ、ノリ、コンブ、ブリ、マダイといった日ごろからなじみのある魚種の多くが養殖で賄われているという状況がございます。

5 ページは世界の養殖生産でございますが、世界全体で養殖魚を見ますと、際立って中国の量が大きいことが目につくかと思えます。日本はインドに次いで世界3位ということでございますが、中国の内訳を見ますと、コイ類、ソウギョといった淡水性の魚が相当を占めております。非常に大きな割合を占めておりますが、その内容としては内陸における魚種が大きいということが言えるかと思えます。

6 ページは以降は経営の現状でございます。養殖業、生産傾向としては、冒頭申し上げたように、近年横ばい傾向ということでございますが、一方で経営体の数を見ますと非常に大きく減少している傾向がございます。最大の経営体がある業種としてノリ養殖業があるわけでございますが、この経営体の減少が続いております。それから、この表では読み取りにくいかもしれませんが、マダイやブリ類につきましても経営体数の減少が続いております。一方、ホタテやカキという貝類養殖は比較的経営体数が安定しております。

漁業所得の推移についてでございますが、非常に目につくのがブリ類養殖で、大きな変動をしております。これは家族経営ですが、年によって、2,000 万円、3,000 万円という大きな所得を上げる年がある一方、マイナスという年もございます。所得面では非常に大きな変動があるという特徴がございます。一方、えさをやらない養殖ということでノリ養殖ですが、これは比較的安定しています。600 万円、700 万円ぐらいの範囲で推移をしております。

これは支出の構造に特徴があると思っております。右側に支出の構造を示しておりますが、ブリにつきましても、えさ代、種苗代が大半を占めております。例えば1億円の売上がある経営体で、えさ代が6,000 万円、種苗代が2,000 万円というような非常に大きな経費がかかるわけでございます。これは魚を育てるためにどうしても必要な経費ということだと思えますが、模式的に言えば、1億円の生産をするために9,500 万円の支出をしている。それが500 万円の所得という形になるわけですが、魚価が1割よくなれば1億1,000 万円になるということで所得が大きく増えますし、仮に1割魚価が下落して9,000 万円しか収入がないと赤字になってしまうという意味では、魚価のわずかな上下が所得に大きく影響するという構造がございます。

一方、ノリ養殖につきましても、生産自体は自然条件の影響を受けやすいということで不安定な要因もございますが、近年の養殖技術の進展の中でかなり生産が安定してきております。それから、収入に対する支出の割合が比較的低いということで、ノリの所得は魚類に比べると大きな変動はしていないということがございます。

ノリ養殖の場合、支出の構造が右側の棒グラフにございますが、非常に大きな特徴としては減価償却費の割合が高いということが言えるかと思えます。この点については後でやや詳しく御説明を申し上げたいと思えます。

そういった経営体の動向を受けまして、生産性がどう変動しているかというのが7 ページでございます。ブリ類、ノリ類、いずれを見ましても生産性は増加傾向にございます。特に経営体当たりで見ますとかなり大きく上昇しております。これはいずれも平成元年を100 として指数化しておりますが、1 つには、経営体が減少していると御説明申し上げましたが、生産が安定している中で経営体が減少しているということで、経営体当たりの生

産量は増加しているということでございます。

ただ、それだけではなくて、技術面の向上も寄与していると言えるかと思っております。例えばブリ類について、施設面積当たり、投餌量当たり、いずれも増加傾向にございます。同じえさを使って生産を増やすことができているという意味で、生産性の向上ということが言えるかと思っております。それから、ノリにつきましても施設面積当たりのところも増加しているということで、単に経営体が減少しているだけではなくて、技術面での寄与もあることが見てとれるかと思えます。

8ページが魚類養殖の近年の特徴でございますが、トータルで見ますと生産量は25～6万トンぐらい、比較的安定しているわけですが、その内容といたしまして、魚種の多様化が進んできております。魚類養殖はブリ、マダイが大半だったわけですが、近年カンパチが大きく増えてきていること、それから、まだ量的にそれほど多くありませんが、魚種の多様化ということが見てとれるかと思えます。

幾つか最近の事例としては、マグロ養殖でございますけれど、これはクロマグロ養殖について資本力のある企業が地元の漁協と提携しながら、比較的大規模な施設を利用する例が各地で見られております。それから、新しい養殖として岩ガキの養殖でございますけれど、これは夏場に旬となるということがありまして、近年、各地で取り組まれております。

もう1つの動きとして陸上の養殖ということがございます。例えばヒラメにつきまして、比較的底の方に静かに、おとなしくいるということで酸素消費量が少ないこと、それから飼育水温が成長にかなり影響があるということで、陸上養殖という形での飼育がかなり進んでおりまして、施設面積で見まして既に半分以上が陸上養殖で行われているということがございます。

9ページはノリ養殖でございます。近年のノリ養殖の動向を概観して、ノリの生産量を、表の中で黒地に白抜きで書いてありますが、昭和40年代以降、次々と技術革新が行われておりまして、冷凍網の普及でありますとか、浮流し式、あるいは多収性の品種の導入、大型全自動機導入等、多くの技術的な革新がございまして、生産量が拡大してきております。

昭和63年ごろから100億枚程度の水準に達したわけでございますが、それ以降、生産はその程度で推移している一方で、価格の動向を見ますと、近年なだらかに減少傾向にございます。これまでノリの消費というものが、大きく贈答用と家庭内の消費と業務用というふうにあったわけですが、家庭用や贈答用が減少して業務用が増えていく中で、ノリの需要は100億枚程度で近年は一定しているという中で、価格についてはなだらかな減少、最近10円ぐらいという傾向にございます。

10ページ、11ページにノリの生産工程について触れてありますが、11ページの図をご覧くださいと思います。ノリにつきましては種付けから採苗、それから漁場で網を展開した生産、これを摘み取り、陸に持ってまいりまして全自動乾燥機によって干しノリをつくるという一連の工程、これは基本的に養殖の漁家の方が行われております。干しノリまでつくって、これ以降は通常は組合で行われていると思いますが、検査を経て共販、それから製品化していくということで最終消費地に向かうわけですが、写真にありますように、近年コンビニのおにぎりが非常に大きなノリの需要を占めているという動向がございまして、ノリの生産工程の中で全自動乾燥機まで、干しノリまで漁家の方がつくるとい

で、どうしても一定の設備投資が必要になっております。

一方、これを担っている経営体の状況を見ますと、10ページでございますが、県ごとにかなり違いがございます。全国平均で見ますと1経営体当たり約150万枚ぐらい生産されているわけですが、県別に見ますと、例えば比較的小規模な三重県では50万枚ぐらい、一方、兵庫県で330万枚、佐賀県で200万枚と、大きな違いがございます。

生産規模別の生産性というのを見てまいりますと、漁場の面積につきましては、右側の丸のところでございますが、漁場が大きくなれば生産量が増えるという当たり前のことでございますが、一方で経費については、漁場の規模あるいは生産量にあまりかわりなく一定の経費をかけて生産されております。規模別の生産性、投下固定資本の割合で見ますと、30～50a、50～70a、規模を拡大するにしたがって効率が上がって、小規模の場合は非常にコストがかかるという構造がございます。これは、先ほど説明したように全自動乾燥機までを漁家の方が持っているということで、多くの設備を必要としていることから、ある一定の規模がないと施設が有効に活用できていないという事例かと思っております。

もう1つ、10ページの右下でございますが、協業化による効果分析例ということで、3割とか4割といったコストの低下が、これは佐賀県さんの調べた例ですが、達成されております。それから、世帯当たりの労働時間についてでございますが、ノリ養殖というのは冬場に暗いうちから洋上に出て作業をするということで、苛酷な作業であるわけですが、世帯当たりの労働時間が短縮できるという点でも協業化の効果というのが言えるかと思っております。

こうしたノリでございますが、12ページ、貿易の状況を見ますと、国内では、100億枚程度の生産を上げている中で、中国、韓国からは我が国のノリの市場の自由化を求める動きがありまして、WTOのパネル提訴といった動きもあったわけですが、韓国、中国とそれぞれノリの貿易についての合意というものができまして、2006年の輸入枠が韓国3.4億枚、中国2.3億枚、それにグローバル枠、これは国を限定しない枠ということですが、1,500万枚ということで、合計5.85億枚が2006年の輸入枠ということでございます。今後、韓国枠について10年後、12億枚まで拡大されていき、中国についても、これからの交渉ということになります。拡大が見込まれるということでございます。そういった中で、いかにこれに対抗していくかということがノリ養殖業の抱える課題と言えるかと思っております。

13ページ以降、幾つかの講じている施策ごとの現状を整理しております。13ページは漁業共済の現状でございます。養殖業に関する共済制度として、魚類養殖業につきましては基本的には物損保険方式という形をとっております。一方、貝類・藻類養殖業につきましては特定養殖共済ということで、収穫高の保険方式、いわゆるPQ方式という形をとっております。それぞれ不慮の事故に対する損失の補填ということでございますが、物損保険方式をとっている魚類養殖共済につきましては、共済の加入率、金額がございまして、ハマチの例で見ますと5割ぐらいの加入率、一方、特定養殖共済、ノリにつきましては8割以上の加入率があるということがございます。ホタテについて物損方式から収穫高保険方式に変わったわけですが、平成7年以降、加入の割合が非常に高くなっております。物損保険方式につきましてはまさに損失、死亡した分等を補填するという考えでございますが、収穫高保険方式については生産量×価格ということで、収穫高が補填されるということが加入率の差をもたらしているのかと考えております。

14ページが水産防疫面、いわゆる魚病問題への対応ということでございます。魚病の対策は養殖業の振興なり発展を図る上で大変重要な課題でございます。右側には最近の魚病被害額の推移がございまして、平成10年、11年ごろ、二百数十億円というような被害があったわけですが、最近100億円前後ぐらいまで低下してきております。この間の生産量は特に変わっていないということで、病気によって死んでしまう魚がかなり少なくなっております。

右下は、推計値も交えておりますが、どれだけ薬剤あるいはワクチンにお金をかけているかということでございまして、今申し上げたような魚病被害の低下が、薬をたくさん使うから低下させたわけではなくて、むしろ薬剤の使用額も減っているということが大きな特徴として言えるかと思っております。例えば平成2年ごろは六、七十億円ぐらい薬代をかけていたわけですが、平成15年は十数億円ということで、大きく減少しております。ワクチンの使用が増えているわけですが、かつての薬剤に比べて非常に少ない額で済んでいます。これまで魚病対策というのが抗生物質などによる細菌感染症の対策を主体にやってきたわけですが、近年、多くの水産用のワクチンが承認されておまして、いわゆる病気の治療から予防する対策へと変わってきていることが動向としてあらわれているのではないかと考えております。

ワクチンの使用ということは、生産面での寄与もございまして、もう1つ、養殖魚は薬漬けじゃないかというイメージが一部消費者の方に持たれているかと思っておりますが、そういったイメージの払拭という点でも効果的ではないかと考えております。平成15年には薬事法を改正いたしまして、未承認医薬品の使用の禁止なり、すべての養殖水産動物が使用規制の対象といった形で医薬品の管理を進めてきているところでございます。

15ページは環境面での取り組みの状況でございます。漁場環境につきましては、平成11年に「持続的養殖生産確保法」というものを制定いたしまして、このもとで農林水産大臣が基本方針を定めた上、各漁協単位で漁場改善計画というものの作成を進めていただいております。

16ページにはその事例がございまして、各組合単位でこういった漁場改善計画をつくるかということでございまして、この事例ですと水質の目標、底質の目標、この場合には硫化物の数値、それから底生生物、養殖場の直下でも底生生物がすめるような環境をつくろうというような目標を掲げながら、養殖密度の制限、あるいは飼餌料の種類、生えさ単独での給餌は行わない。固形飼料もしくはモイストペレットを使用するといったようなえさの制限を行いながら漁場の環境を改善していこうという取り組みを行っている例でございまして。

こうした改善計画というものの、これまでのところ全国で400の漁協で計画の作成が進んでおまして、魚類養殖では、生産量で見ますと8割以上をカバーするような計画が策定されてきております。16ページの右下は愛媛県の下波湾の例でございまして、漁場環境の改善が養殖の生産をしながら徐々に進んできていることが成果としてあらわれている事例もございまして。

17ページにえさの適正使用をやや詳しく見ておりますが、えさの種類によってかなり、散逸と申しますか、食べ残しの割合が異なっております。右側にブリ用の飼料の構成の推移を示しておりますが、徐々に粉末タイプの配合飼料の生産が増えて、近年は固形飼料

化が進んでいるという状況がございます。こういったえさの改善をすることで漁場への有機物の負荷を低減することが可能であるということ、それから栄養素のバランスを調整できるということ、それから原料の選択が可能だということで、平成の初めごろマイワシが400万トン以上獲れているときにこれが養殖生産を支えたわけですが、マイワシ資源が低減する中で養殖生産が保たれていることは、配合飼料化ということが大きく寄与していると考えております。

さらに、配合飼料化することで、例えば自動給餌機を利用するとか、養殖作業の合理化なり労働時間の短縮といったことも可能だという意味で、多くの技術革新の可能性を秘めていると考えております。

一方、配合飼料の問題点といたしまして、コスト面で、季節によってはえさに比べて高くなる場合がございます。それから、急速に改善が進んでおりますが、養殖業者の方のお話を聞きますと、魚種とか時期によっては嗜好性の問題でえさの方をよく食べる時期もある。そういう意味ではえさと配合飼料を混ぜてもう一度ペレットという形で給餌するとか、いろいろ工夫をしながら対応されているわけですが、嗜好性の改善、これがさらに配合飼料を普及させていく上で進めていくべき課題ではないかと考えております。

えさへの規制ということでは、飼料安全法ということで、飼料の中の抗菌性物質等の使用の規制なり、栄養成分の公定規格の設定といった規制が行われているところでございます。

18ページ以降が今後の課題ということで、幾つか参考となるような事例を中心にお示ししております。これまで見てきたように、国際化の進展が今後不可欠である中で、養殖魚というのはすべて食用の魚で、直接消費者に届けられるものですから、消費者に信頼される製品づくりが大事だと思っております。それから、漁場の環境の改善を達成することが大きな課題であります。そういった状況のもとで、どういった経営体像が責任ある養殖経営といえるか、育成すべき経営体像かということを考える必要があると思っております。育成すべき経営体像を明確化する中で、いかに育成を図っていくかということが私どもが取り組むべき課題ではないかと考えておまして、参考となる幾つかの事例を挙げております。

18ページの事例は、ブランド化あるいは特色のある養殖製品に取り組んでいる事例でございます。初めにA県漁連、これは岩手県漁連さんの例でございますが、ワカメ養殖につきまして一定以上の基準を満たす製品を県漁連が認定して、統一のロゴマークをつけております。県漁連のホームページ等でどこでつくられたワカメか公開するというような取り組みを行っております。

次がB県、宮城県のギンザケの事例でございますが、呼び名を「伊達のぎん」と統一しまして商標登録を行っております。輸入サケマスとの差別化ということで、餌料会社との共同で専用のえさを開発いたしまして、えさの統一による身質の改良、品質の均質化を図っております。この場合には、どういった養殖業者の方が生産したか、どんなえさを使ったかという生産履歴がホームページで見られるようになっているという取り組みでございます。

ブリの事例では、これは松浦のグループの方々事例でございますが、ブリ養殖業者の方々がグループを形成しまして、グループ内でえさの統一や品質の均質化を図る。お互い

に切磋琢磨することで技術水準の向上や生産コストの削減に努められております。統一の商品名をつくることで共同で出荷をし、ある程度のボリュームの供給体制を目指しておられるという事例でございます。

D県の事例、大分県の漁業者のグループの方々ですが、周年の原料供給ということで、ブリ養殖業者、ヒラメ養殖業者、定置網漁業者でグループをつくりまして、共同で加工場の整備や加工品の開発、それから、特に県外の地元出身者の方を対象とした的を絞ったPR活動を行うという取り組みのグループの紹介です。

19ページは輸出を行っている幾つかの事例を紹介したいと思います。今後、国際化の進展ということで貿易の自由化の進捗というのは避けられないわけですが、むしろ積極的に外に打って出ることによって外国に輸出できるような生産構造、生産コストの削減なり品質の改善を達成することで国際競争力を持った養殖経営が行えるということが言えるのではないかと思います。幾つかの先進的な事例を紹介したいと思います。

北海道ではホタテガイをアメリカ、EU、アジア等へ漁連が窓口となって一括して輸出を行っております。特にEUは厳格な基準があるわけですが、生産海域の限定、あるいはHACCP制度の認定を受けた加工場といったような対応を行うことで輸出を行っている事例がございます。

次の事例は愛媛県の養殖業者の方ですが、アメリカ、EUに輸出するというので、加工場の対米HACCP認定。北米では非常に大型のブリが必要があることをとらえまして、大型のブリを生産して輸出し、あわせて地元の天然の魚も輸出をされています。

それからG県、熊本県の方々の事例ですが、やはりHACCPを取得しながらアメリカ、EU等への輸出を行っているということでございます。

最後のH県、鹿児島県の事例でございますが、この業者の方の場合には対米輸出、ほとんど輸出向けということを考えながら生産されておまして、完全無投薬による養殖というものをキャッチフレーズにいたしまして、アメリカのニーズ、脂がある程度乗っていることが求められているということでございますが、それに沿った飼育管理を行っている事例がございます。

次に20ページをお開きいただきたいと思います。消費者の信頼というものは今後の養殖業を考える上で大きな課題だと思っておりますが、まだまだ改善すべき点があるかと思っております。一般の消費者のイメージ、これは養殖業者の方々が聞き取り調査を行っている結果の事例でございますが、生産者の顔が見えない、何をやっているか分からないとか、脂がギトギトというようなイメージがある。こういった料理法があるか分からない。

日常、養殖業者と接している流通業者の評価を見ますと、品質面について、近年改善しているという声はかなり上がっているかと思います。身質について、えさの改良とかワクチンの効果もあって質はよくなっているのではないかと評価もいただいておりますが、消費者までそれが到達していないということがございます。それから、養殖魚を取り扱う流通業者から見ると、品質・相場の安定という点では使いやすいということですが、実際の消費者の方の天然志向は依然として強いという声が上がっております。

これに対して、21ページに生産者と消費者の交流の取り組みの事例を御紹介しております。これは養殖業者の全海水さんや全漁連さんと協力しながら行っているわけですが、一番いいのは消費者に現場を見てもらうことではないかということで、養殖生産現場を直接

見てもらい、その上で意見交換会を行うことでイメージを改善していただくという取り組みがございます。参加した消費者の方のアンケート調査の結果を見ますと、養殖魚に対する評価が上がっておりますし、食べて見るとおいしかったという多くの声をいただいております。

幾つかの声を紹介しておりますが、養殖魚は脂っこくてやわらかいものだと思っていたら、おいしくなっているというような声とか、えさのやり方とか、医薬品に対する対応についての認識を持つことができたというような声もあります。一方で、薬をどのように使用しているかという正確な情報が欲しいとか、トレーサビリティの必要性が言われている中で、きちんとした履歴というものを明らかにして売り出すべきではないかといった声もございます。

これは消費者の方に理解を深めていただくとともに、養殖業者の方にとっても、消費者の方に直接見ていただけるような対応をするということで、まさに見ていただけるような形の養殖をしていくという点でも、こういった形での交流を進めることは大きなメリットがあるのではないかと考えております。

最後になりますが、ノリ養殖業についての取り組みを整理しております。22ページ、23ページでございますが、まさに今後外国からの輸入が具体的に増えていく。ノリにつきましてはIQ制度のもとで輸入の数量が決められているわけですが、これが増えていく中で、国際競争力をいかに強化すべきかということが大きな課題でございます。その中で、どうしても一定の設備なり装置が必要だということを考えますと、いろいろな工夫をしながら生産コストを削減していくことが重要な課題ではないかと考えております。全面協業するようなやり方、生産面について、海上作業は各自行いながら、干しノリをつくる過程は共同で行うとか、加工場を共同で利用しようとか、いろいろな形があるかと思いますが、それぞれ地域に合ったやり方を進める中で、全体として生産性の高い経営体の育成ということが必要ではないかと考えております。

同時に、単にコストを下げるだけではなくて、品質の高いノリ、おいしいノリということが重要でございます。品質とか、付加価値をつけていくことで競争していくということも当然あるかと思っております。そういった、各産地なり経営体の特色を生かした取り組みを進めながら、今後どう国際競争力を持って立ち向かっていくかということは、次期基本計画期間中にも具体的に進めなければいけない大きな課題ではないかと考えております。

私からの説明は以上でございます。

山下委員長 どうもありがとうございました。

意 見 交 換

山下委員長 一口に「養殖」と言ってもいろいろな切り口があって、それに伴ういろいろな問題があるということが説明で分かってきました。委員の皆様も同じような思いではないかと思えます。

今10時45分です。これから1時間ほどは自由に御議論をいただく時間でございます。質問もあろうかと思えますし、御意見もあるかと思えますが、なるべく質問は簡単にとい

うか、別途するようという方針もありますが、先に事実関係、今説明いただいたことで、ここが分かりにくいとか、もうちょっと詳しくとか、水産庁に対する質問がございましたら先にお出しいただくのはどうかと思いますが、いかがでしょうか。その後、御意見をいただくということで、今説明いただいたことに対する質問がございましたら、どうぞお願いいたします。

御発言いただく場合には挙手をお願いしたいと思いますが、どうでしょうか。

宮原委員。

宮原委員 22ページですが、最後の御説明のところ、協業なり共同化のパターンで、真ん中は4戸、右の方は3戸と戸数が入っておりますが、これはどういう意味でございませぬか。

長尾栽培養殖課長 これはあくまで模式的な事例ということで、戸数が入っておりますが、特に意味はございません。どういった形がいいかということについては、それぞれの地区で検討いただきたいと思いますと思っております。4戸とか3戸とか出ておりますのは、従来の沿岸漁業構造改善事業は基本的に10戸以上ということであったわけですが、ノリにつきましては、国際化に対応したコストの削減なり構造調整が急務だということで、地域の状況に合わせて、4戸とか、そういった形で進める場合にも私どもが支援していく必要があるのではないかとということで、必ずしも10戸にこだわらない。3戸とか4戸という特定の数字、委託加工は4戸でやれとかいう意味ではございませんが、戸数について、ある程度実態を踏まえた対応が必要ではないかと考えております。

山下委員長 ほかに。

平野委員。

平野特別委員 13ページなんです、共済を、魚類養殖の場合は物損保険方式で、貝類・海藻の養殖は収穫高保険方式、どうしてこう区分けをしているのか説明をしてほしいと思っております。

長尾栽培養殖課長 担当の方もおられると思いますが、基本的に、藻類・貝類養殖というのは、養殖でございませぬが、えさをやるわけではなくて、自然の状況によって生産が大きく変動を受ける傾向がございませぬ。人の力の及ばないところがあるということで、そういう意味では一般の漁業に似た性格があるということで、通常の漁船漁業につきましては収穫高保険方式をとっているわけですが、藻類養殖・貝類養殖については一般の漁船漁業と似た状況があるということで収穫高保険方式をとっていると理解しております。

一方、魚類養殖につきましては、生けすの中でえさをやりながら管理しているということで、生産面ではかなり安定していることから、特定の病気の発生とか、赤潮の発生とか、そういうことで死んだ場合に死亡した魚に対する損失を補填をするという考えがとられていると承知しております。

山下委員長 よろしいですか。何か御意見がございませぬということではないんですか。

ではまた後で御意見をいただくとして、ほかに、今説明いただいたことについて質問等ございませぬでしょうか。

福島委員。

福島委員 6ページのノリのことについてちょっとお伺いしたいんですが、左の資料を見ますと、経営体数がどんどん減ってきていますね。生産量も、この文章からいくと半減

しているということなんですか。ノリ養殖については。

長尾栽培養殖課長 経営体数は御指摘のとおり減少してきているわけですが、生産量につきましては、9ページをご覧くださいませでしょうか。この棒グラフが生産量ですが、近年、100億枚前後ということで、生産量については安定しております。したがって、経営体当たりの生産数量が相当大きくなってきております。

福島委員 もともと、この委員会は、今日は養殖について話し合っていますが、自給率を上げるということから出てきたんじゃないかと思うんですが、輸入ということも後で出てきますが、自給率を上げることはどういう関連があるのか、御説明願いたいんですが。

長尾栽培養殖課長 ノリにつきまして、これまでは実はIQ制度の対象ということで、IQの数字を12ページに示しておりますが、1.2億枚とか、近年では2.4億枚というように、国内生産100億枚に対して数パーセントと、非常に低い割合だったわけでございます。今後これが増えていく中で、御指摘のように自給率をどう確保するかという意味では、輸入されるノリに負けないような国内の生産構造というものを構造調整を進めながら対抗していくということで、日本のノリ養殖業がおかしくならないようにしなければいけない。そういうことで、自給率への影響というものも、輸入品と対抗しながら国内のノリを、貿易自由化が進むもとでもしっかりと守っていかねばいけないということだと考えております。

福島委員 ノリ以外の魚類関係の養殖増産についてはどのように考えておりますか。

長尾栽培養殖課長 ノリ以外につきましては、魚類養殖、近年、海面ですと26万トンぐらいですが、これを増産する上での課題というものが幾つかあると思っておりますが、まず1つが漁場の環境、漁場のキャパシティーということがあろうかと思っております。漁場のキャパシティーを超えた養殖を行うと魚病が発生したり赤潮が発生ということで、短期的には生産が増えても、持続的な生産には結びつかず、まず漁場の持続的な利用を達成しないといけないという意味での環境面の課題があると思っております。

もう1点が需要の面で、ブリやマダイに典型的に見られますが、ある一定量を超えますと、どうしても刺身向けの商材とかそういうことで需要が限られてきますので、価格が急落するという傾向がございます。ですから、先ほど申し上げたような養殖に対するイメージについて、消費者の信頼というものを確立しながら進めていき、同時に漁場環境への影響を回避していくということを進めないと、単に数字だけ増やしても魚類養殖が発展することにならないのではないかと考えております。

福島委員 具体的に、消費者のイメージということはどのように考えておられますか。例えば。

長尾栽培養殖課長 消費者のイメージ、お聞きしますと、かつて養殖の魚は骨が曲がっているとか、いろいろなことを言われたわけですが、そういったことに1つずつ答えながら行ってきていると思っております。最近の声をお聞きしますと、薬の使用に対する不安感というのがございます。もう1つが、だれがつくったかという生産課程がはっきりしないということでございます。

実は、養殖というのは生産課程を管理できるという意味では、水産物でトレーサビリティを実現しようと思しますと、養殖というのは非常に適した特性を持っていると思ってお

ります。こういった種苗を入れて、こういったえさをやって、薬はどういうふうに使ったとかということをはっきりと記録をして、それを公開していくような経営体というものが、今後推進していくべき経営体として考えられ、そういった取り組みを行うことが消費者、一般国民の養殖に対する信頼の獲得につながっていくのではないかと考えております。

福島委員 ありがとうございます。

もう1つ、今の話に関連があります。私の田舎の方には「道の駅」とか「まちの駅」とかいう農産物を販売しているところがあるんですが、今おっしゃったように、ほとんど名札がついているんですね。作られた方の名前が。キュウリにしる、大根にしる、ニンジンにしる。そうしますと、食べてみるとあの人のつくったものはおいしかったなということで、わざわざつくっている場所まで訪ねていく人も中にはいるんですね。魚の場合は残念ながらそういうのが、私の体験では見当たらないんですが、今おっしゃったようなことで、トレーサビリティの取り入れというのが養殖の場合は完全にできるわけですから、大いに取り入れていくべきではないかなと思います。

以上です。ありがとうございます。

山下委員長 ありがとうございます。

今、玉田委員と宮原委員から手が挙がりましたが、玉田委員お願いします。

玉田特別委員 今の説明の中で、生産量に関して調整とか管理とかいう説明がなかったと理解したんですが、そういうことでしょうか。

山下委員長 もう少し具体的に、ノリについてですか。

玉田特別委員 魚類です。一般に養殖の魚の中で、産業レベルでは何で困っているかといいますと、需給の調整がないことで、本来、養殖では安定した出荷・生産がなされるべきなんですが、非常に乱高下が激しくて、みんな困っているんですね。魚類関係の生産について、調整・管理といったことについての説明が一切なかったんで、その部分について、もしありましたらお願いします。

長尾栽培養殖課長 生産量をどう調整するかというのは、基本的には事業者の方々の考えることだと思いますが、養殖業者の全国団体、全国海水養魚協会では毎年、生産の目標といったものを決めて、主要な魚種別に呼びかけを行っております。ただ、計画生産が養殖は可能だと言われるわけですが、実際に出荷する時期が2年先とか、場合によっては3年先になりまして、その時点での需給を見越すというのはなかなか難しく、御指摘のような、作り過ぎて値段が下がって、上がったからつくるということを繰り返す傾向があるかと思います。

私どもは、各養殖業者の方が何をつくるか選択する上で、全国の消費の動向なり生産の動向を把握して経営判断いただくことが大事だと思っておりますから、そういった面では、正確な情報を養殖業者の方々も共有できるような形が大事ではないかと考えております。

それから、公的な面での取り組みとしては、先ほど漁場改善計画で御説明申し上げましたが、漁場環境の維持改善という意味では、多くの漁場が利用が満限になっているという状況がございます。そういったところでは漁場環境の維持改善という観点から、その地域における養殖の生産を管理するという取り組み、これは漁協の単位で行われているわけですが、それを支援し、漁場関係面で適正な生産をしていく必要があるのではないかと考えております。

山下委員長 宮原委員。

宮原委員 輸出への取り組みが書いてございますが、輸入の実態というのも書いていただきたいなと思ひまして、例えば養殖魚類でいえばサケ類、また、藻類ではワカメとかコンブ、これは日本の技術が海外に移転して、また戻ってきたという事例が多いと思うので、そういったことも書いていただきたかったなという、希望と質問を一緒に。

長尾栽培養殖課長 輸入に対してどう対応するかというのは、養殖についても基本的な課題でございます。ノリは具体的な輸入の拡大が動き出すということでございますが、ほかの魚種についても輸入への対抗というのは重要な視点だと思っております。その点は改めてお示ししたいと思ひます。

山下委員長 では、今のことは宿題ということで、婁委員お願ひします。

婁特別委員 さっきの玉田委員の質問と似ていますが、6ページの漁業所得の推移、真ん中のグラフで、ブリとノリの2つが出ていますが、これを見ますと、ブリ類養殖というのは非常にリスクな産業と思われてしまうんですが、我々はこれは典型的なピッグサイクルだということで、例えば二、三十年さかのぼってやっても同じようなサイクルなんですね。これは市況の問題というより生産者側の問題で、情報をみんなで共有して公開すればこの問題はなくなるんですが、それは難しいでしょうね。産業としての宿命という感じを私は受けておりますので。だから、ここは生産者側の問題ということを強調しておいた方がよかったかもしれませんね。

山下委員長 今のお話は議論のための話題を提供していただいたという感じでございます。本当は委員同士の活発な御議論をお願ひしますとお願ひするところで、そろそろ議論に入りたいと思ひます。

といいましても、課題がたくさんあって、今はこの話というふうに私が提案するのも荷が重うございますので、とりあえず今の婁委員と玉田委員のお話は、調整をだれが担うのかということ、それから情報をだれが共有するのか、そういう問題ではないかと思うんですが、今の話に対する提案といたしますか、御意見などございませんでしょうか。

玉田委員。

玉田特別委員 提案になるかあれなんですけど、現実の取引の実情と、それに対して第一線で営業活動をしているところの考え方というんですか、それがギャップがあることを説明したいと思ひます。

養殖の魚ですので、小売業も、卸業も、適正価格での安定した供給での取引についての要望が非常に高い商品であるということがまず前提にあります。小売業といたしますのは、需要があるものが安定して供給されていれば、店頭でいろいろ創意工夫をして、新しい需要をつくりながら販売を増やしていくことができるんですが、不安定な要素、例えば相場が乱高下するとなると、その都度すべてやり直しという形になりますので、動きが激しいときは困っているのが実情です。

具体的な例でいきましたら、養殖のタイが店頭で動きが変わったなというのが、たしか昭和60年前後ですね。そのあたりが1つの節目だったかなと思ひます。ちょうどそのころ、ほとんど刺身で売られていた時代で、市場での取引価格が1,700円、1,800円という時代から徐々に下げて、今現在は700円近くまで下がっているんですが、安定した時代があって、技術革新があって生産量が増えるという前提になったときに切り身というものが生ま

れて、それが消費を増やしていったように思います。

そこが今どうなっているかといいますと、例えば活魚を出荷するとなりましたら、大阪市場の場合は生きたものを市場まで持ち込んで、そこで締める。活魚の状態取引するという慣行と需要がありますので、そのときの出荷経費が、例えば四国から大阪に出荷する場合、養殖のタイでキロ当たり200円ぐらいかかるんですね。運賃と、市場に持って行って取引形態に変える。締め料とか箱代とか、マージンはゼロということで、直接費が200円かかる。

今の実際の取引価格は幾らですかといいますと、例えば昨年1年間の平均価格はタイで695円ですね。それでは成り立つわけがない。そうすると、その反動がきて相場が上がってくる。カンパチが典型的ですが、カンパチが昨年776円でした。それが2月に1,071円。恐らく今月は1,200円ぐらいに上がってくると考えています。

それに対して、営業の第一線にいる担当者に、営業ということを考えたときに妥当な価格はどれぐらいか直近に聞いてみたら、卸業者も小売業のバイヤーも一致した意見で、養殖のタイで大体キロ1,000円、カンパチで1,200円か1,300円というところが末端の営業というところから見たときの実務担当者の声ということで、過度な価格の低下というのは望んでいない。その後に出てくる相場の不安定な状態に伴って一気に需要が消えてしまう。

御存じだと思うんですが、一般消費者の魚を購入する店というのは、7割以上がスーパーになっているんですね。スーパーの店というのは、この10年ぐらいのうちに、魚介類の売上が低下したことで、特に生に近い魚の売り場が多段ケースからフラットに変わった。多段ケースであれば同じ面積でも、棚が4つついていますから、3倍か4倍の魚を陳列することができるんですが、それがフラットになったということで、品ぞろえできる種類が減ってしまった。そこに魚価が上がって売れ数が低下するとどうなるかといいますと、当然ですけど、売り場面積が狭まって、その間にはほかの魚が拡大されてという状況になるわけですね。

例えば養殖の魚の値段が売れる値段に復帰したからといって、今まで売れている魚を縮小して拡大して売るかといったら、そうならないで、実際は膨大な時間がかかって売れる状態になるということで、必要以上の価格低下を招いているのが実情なので、実際に起こっている現象と、第一線で営業をする生の声のギャップがあまりにも大き過ぎるので、ここを何らか改善する手だてがないか、検討していただいたらと思います。

山下委員長 ありがとうございます。

今のお話は、価格が不安定になって安定的な小売の供給ができないというお話かと思いますが、不安定とおっしゃるのは、価格が上がってしまうことをおっしゃっているのか、確認なんですけど。

玉田特別委員 上がることと下がることと、同じだと思います。再生産がきかない下がり方になると、必ずその反動が後に来る。その結果また売れなくなって、売れるまで時間がかかる。その口スですね。

山下委員長 問題点の指摘があったんですが、これについて、打開策というか、別の視点からの御意見がありますか。

平野委員。

平野特別委員 玉田委員さんから言われたんですが、今言われたのは、産地価格でタイ

1,000 円、カンパチ1,200 円ということですかね。

玉田特別委員 消費地価格です。

平野特別委員 私は長崎の方で魚類養殖をやっているわけですが、自分が思うには、産地価格でこのぐらいいないと養殖はやっていけない。今、ヤマハさんであるとか、ニッスイさんであるとか、大手が養殖をやっているんですけど、ああいう大手の会社の方は総合的な感じで漁業を見ていらっしゃるから、ある程度魚類養殖の方で赤を出されても大したことないというか、総合的に利益を出したらいいという感じで養殖をやられているんですね。でも各産地の、家族経営が主流でやっていると思うんですけど、そういうところは産地価格で玉田委員が言われたぐらいの価格構成を維持できないと、アンバランスな生産体制になって、価格の変動があるんじゃないかなと思っています。

山下委員長 産地価格で今おっしゃった価格ですと、消費地に行くと、キロ200 円とかの運賃等がかかると、もっと高くなって、市場で吸収できる量というか、需要量が減るということになるんじゃないかと思うんですけども。

玉田特別委員 これは、先ほども言いましたけど、直近に聞いたところなんですね。直近というのはどういうことかといいますと、昨年来、非常に価格が低迷している。まさに買い手市場の中で、今現在、例えばタイでしたら700 円前後という取引価格の実態に対してということなので、聞くタイミングが変わればまた違う意見が出るかもしれないですけど、非常に安い価格で取引していることに対して、営業に近いところで必ずしもそれがいいと考えていないということで理解していただきたいと思います。

山下委員長 ありがとうございます。

別の観点からでも結構でございますが、何か御意見いただけますでしょうか。

長谷川委員。

長谷川特別委員 関連するかどうか分からないんですが、今、大手の事業者の方は全体を見て事業を行っているので、どこかで赤字が出ても吸収できるのではないかというお話があったと思うんですが、消費者からしましても、水産政策審議会では全体を見て政策を立てていただきたいなと思います。

なぜかといいますと、先ほど来、消費者には情報が行き渡っていない、あるいは情報をちゃんと提供することが必要だというお話がありましたが、今日、午後の部会で生産情報公表 J A S の養殖魚の話が出るんですが、そこで検討されていますことを見ますと、かなり詳細な情報を提供するというふうになるようなんですね。まだ決まっておられませんけれども。手間とコストが非常にかかってくるだろうと思います。100 %の消費者がそのような細かい情報まで求めているかということ、それは少し違うんですが、今の J A S 制度の中では、生けすから出荷生けすとか、流通・加工の段階まで含めますとかなりの情報を提供する必要が出てくるだろうと思われまます。そのコストをどう吸収していくのかというのがかなり大きな問題であろうと思います。

先ほどの資料の中にも、目指すべき経営体像というのが課題であると書かれておりますが、そこがきちり出てこない、生産者の方も、消費者も、安心できるお魚の提供システムというものができないのではないかなと思います。ですから、経営規模とか経営コストのことも踏まえた、「あるべき」というと語弊があるかもしれませんが、経営体像というのを明確にしていく必要がかなりあるだろうと思います。

それから、今、お魚が丸ごと一本店頭に並ぶことはあまりないので、加工流通段階でいろいろな方の手を経ているんだらうと想像できるんですね。ところが、なかなかそこが見えないのが実情でして、それから、卸売市場も今、卸売市場法が改正されたりして機能強化されておりますが、それもあまり消費者には見えていなくて、いろいろなことを改善していただいているんだけれども、こんなによくなったというのが実感としてない。それはなぜかという、先ほど来申していますように、全体が見えてこない、全体がつながっていないという感じがするんですね。海から食卓までがつながるような、フードシステムを見通した政策を立てていただきたいというのが私の考えです。

山下委員長 ありがとうございます。

この審議会にはもう1つ、加工流通消費小委員会というのが企画部会の下にあって、特に養殖の場合は、向こうにかかってくるんじゃないかと思われる話が出てしまうんですが、長谷川委員がおっしゃったようなフードシステム全体としての視点というのは大事なのだらうと思います。

これについて、それをそれではだれがつくるのかという疑問が私にはあるんですが、そのあたりはいかがでしょうか。それは役所がつくるべきものなのか、それとも、事例でもございましたね。生産者がイニシアチブをとって、顔の見える生産者になるんだ。最終的な消費者のところまで行くという動きもありますし、あるいは大手のスーパーさんなどで自分のところではこういう基準で管理をするというふうに、イニシアチブを小売のところからとられる場合もございます。ついつい、水産庁の方がいっぱいおられると、役所でお願ひしますと見詰めてしまったりしがちなんですが、だれが担うのがいいと、例えば長谷川委員は思っておられますでしょうか。

長谷川特別委員 基本的には消費者と生産者でつくっていくのだらうと、理想論では思うんですが、先ほど来お話がありますように、また、漏れ聞いたところによると、養殖をやっている方は非常に小規模な方が多いということで、その手間暇、コストをどうやって事業の中で吸収できるのかという、多分できないんだらうと思うんですね。そうしますと、漁協さんも含めた組織の課題としてあるというのが1つと、それから政策としての課題があると思います。

政策としての課題は、先ほどのJASのことで情報の流通するシステムをつくるとか、こちらで検討されているような漁業政策もされているわけですね。卸売市場法でも流通の途中が途絶えないようにということでシステム改善されています。ただ、そういう政策がつくられていても、生産者の方が利用可能なシステムになっているのかという、そこが危うい気がするんですね。直感なんです。そうすると、もう少し役所としてやることもあるのかなと思うんですけれども。基盤整備をすることはお役所の仕事なのかなと私は感じております。

山下委員長 小野委員お願いします。

小野委員 ほかのところに関係することを言おうと思ったんですが、私は、今出ている生産調整あるいは需給調整というのは最大の難問で、そう簡単にできることではないと思うんですが、差し当たり生産者団体がもっと力を持って積極的にやるべきだと思うんですね。今でも、例えばノリは計画生産とか、全海水じゃなくて名前が変わりましたね。海水養殖何とかに。それでも魚類養殖で提案みたいなものはしているわけですが、もっとも

っと効き目を持った提案をする必要があると思うんです。

私は、後の漁場改善計画のところで申し上げようと思ったんですが、それにしても、全海水が悪いというわけではありませんが、あの組織では、メンバーも3人か4人か5人という組織ではとてもできないと思うので、漁場改善計画にも関係してきますが、生産調整とか漁場管理ということを担当にふさわしい、一種の管理団体といいますか、生産者組織をつくり上げていくことが必要だと思うんです。そういう意味では、長谷川委員が言われたように、基盤整備といいますか、背後から水産政策的なバックアップは必要だと思います。

それから、養殖については全漁連も関与していると思いますが、差し当たりは生産者団体が自らつくるといふことがあるんですから、生産調整、需給調整というのはこの十年来、あるいはもっと言われているんですが、いつまでたっても、絵にかいたもちで終わっているんですね。養殖の場合ですと、議論が出ましたように、生産量の調整が原理的にはできるわけですから、漁船漁業とちょっと違いますので、もっともっとやっていく余地がある。すぐには成果が上がらないけれども、やっていく必要があるのではないかと私は思います。そういう意味では、差し当たり生産者団体がもうちょっと力を持つ必要があるんじゃないかと思うんです。

山下委員長 それでは吉岡委員お願いします。

吉岡特別委員 私は養殖につきましては全くの素人でございますが、今いろいろと話を聞いていますと、私は、養殖だろうと漁船漁業だろうと全く一緒だろうと思うわけでございまして、業界によっては、生産調整を厳しくやっている業界も実はあるわけです。

問題は、漁業者として、養殖業者も一緒だと思いますが、今いかにして付加価値をつけていくかということに必死になって取り組んでいると確信をしております。その中で、付加価値をだれが高めるのか。生産者だけでは限界があると思います。ですから加工業者も一緒になって取り組んでいるところも実はあるわけでございまして、地域によっていろいろなことを考えながら、カニ一つ取り上げても、タグをつけてみたり、いろいろ行っているのが実態でございますが、特に養殖におきましては、養殖している尾数が需要と供給のバランスが合っているのかということが一番基本ではなかろうかなと思っているわけでございます。

値段がよければたくさん養殖しようとか、もっと尾数を増やすとか、隠された尾数が出回ってくるから価格が落ちる。一方では生産調整をやれという。そのジレンマじゃなかろうかなという思いがするわけでございますが、最近、私が特に思いますのが漁船漁業のホタルイカの問題でございます。あえてそれを例にとりますと、今年は富山湾が非常に少ない、とれない中で、山陰にホタルイカが集中して行っておりますが、日によって、天候によって揚がらなければ8 kg分が2万1,000円になり、ちょっと揚がれば3,000円でございます。これは生産調整ができないわけでございまして、悩んでいるわけでございますが、天候によって大きく左右するわけでございます。

話は変わりますが、先ほどのノリの養殖の問題におきましても、経営体が減少しているという問題がございます。生産すればするほど、安くて生産量だけを出すという考え方、最近におきましては、去年、おとしから、今年にかけて色落ちが早いわけでございまして、悪いノリができ過ぎている。安いノリが出回るからいいノリが売れない。足を引っ張っている。

私は、色落ち問題もこの際きちっとして、これは国の方で指導していただかなければ、業界としてはなかなかやりにくいだろう。これはやはり国なり県なりが一緒になって生産者に対して、協力なり努力をさせるなりして、色落ちが、栄養塩がないということだからいいノリができないわけですが、そうしたもののさえいまだに解明されていないわけですので、そうしたこともどこかに入れておいていただきたいなと要望申し上げておきます。

山下委員長 最後はノリの色落ち問題も課題の中に入れるべきであるという要望でしたので、これは要望としてお願いしたいと思います。

今、養殖は素人だがとおっしゃいましたが、皆さんそういう意味では専門は限られているので、あまり気にせず何でも発言していただきたいと思います。ありがとうございました。

宮原委員も手が挙がっていたので、お願いします。

宮原委員 魚類養殖は非常に悩ましいので、確かに小野先生がおっしゃったように系統がちゃんとやらなければいけないと思っております。養殖の漁場は特定区画漁業権ということで、漁協が管理をすることに漁業法上なっておりますが、実態的に見ますと、大型経営というのも存在しているわけです。そういった中であっていろいろな形態で養殖をやっているという実態でございます。

養殖の流れを見ても、先ほどもありましたように、えさと種苗が非常にウエートが高いということで、えさと種苗を系統自らが、JFグループが自ら取り扱えばいいんですが、決して主流にはなっていないという実態がございます。また、販売についても同じことが言えるわけございまして、県漁連によっては養殖業をメインに活躍しておられる県も数県あるわけございまして、それと同等の力を持った大手の業者の方もいるわけで、流通が複雑な形態で進められているわけで、先ほど来お話がありましたように、今は川下主流型の価格形成になっていて、生産者の価格形成能力というのはほとんどないような実態でございます。

そういった中であって、我々は特定区画漁業権の中で養殖が行われていることを考えますと、漁協が力をもっと発揮しなければならないと認識をしております。トレーサビリティの問題についても、漁協が指導していかないとだれもできないのではないかと考えているわけです。それをするためにも、漁協の合併問題というのは非常に大きなウエートがあると思っております。漁協の力を大きくすることによって養殖についても指導力を持っていかせたい。

かつてT B T Oの問題があったわけですが、それも漁協が結束して有機スズは使わせないということを決めたわけで、国の法律で決めたわけではないんです。あれは自主的な取り組みで、使えるものを使うなということをやったわけございまして、そういう実績もあるので、我々としては、漁業協同組合が管理責任を持っております漁場でございますので、漁協が流通に至るまで責任を持って、消費者に安心して供給できる体制を構築していきたいという意欲を持っているということを示しておきたいと思っております。

山下委員長 先ほど小野委員からは、生産者団体がしっかりすべきだというお話がありました。それが漁協であってもいいということでしょうかね。

野村委員。

野村委員 私は、養殖は生産調整ができないというのはおかしい感じも確かにするんですが、したがって漁協、あるいはそれ以外の団体でもいいんですが、きちんとした生産調整に取り組む必要があるというのは分かるんですが、別のあれで言うと、お米は漁業よりも生産調整をし易い要件を備えているわけですね。養殖の場合は、漁船漁業もありますから、あるいは輸入もかなりされていますし、今も出ましたが、生産者も非常に幅広い生産者を抱えておりますね。農業以上に大変多様で複雑な構造を持っていると思うんですが、お米で、残念ながら生産調整がうまくいったためしがないわけですね。国がきちり管理した時代でも、ヤミ米というのが幅をきかせて、結局、マーケットをにらんで生産者自身が調整していくというスタイルになったわけですが、これもいろいろ問題を抱えている。

私は、先ほどから出ていますが、消費者の動向とか生産の動向、この両者間の情報の流通、それと物の流通がスムーズに生きていくということと、もう1つは環境問題、あるいは、私は前から言っているんですが、日本の漁業者が活性化することによって沿岸とか近海の安全が保たれるという公的な機能も加味して、公的な面をどう調整するか、この両者から迫っていくという、多分、お米以上に難しい生産調整の問題を抱えていると思いますので、これは水産庁にも腰を入れて検討していただきたいと思います。今日の説明でも、需給問題というのはあまり突っ込んで分析されていないようなので、その辺はもう少し取り組みをお願いしたいなと思います。漁協が取り組めばうまくいくという単純な問題ではないような気がしているものですから。

山下委員長 ありがとうございます。

田谷委員と馬場委員から手が挙がりましたので、田谷委員からお願いします。

田谷特別委員 養殖ということからちょっと離れるかも分かりませんが、水産庁に、どのような考えがあるかお伺いしたいんですが、過去においてアラスカのプリストル湾からタラバガニを、ノルウェーのバレンツ海に、20年ぐらい前から養殖した経緯があるんですね。それが今、バレンツ海は莫大なタラバの漁場になっているわけです。今、石狩港でロシアのタラバガニがどんどんライブで入ってきている状況です。僕はいつも思うんですが、ライブの雌は非常に価格が安いわけです。その雌を、もともと日本海でもタラバ漁場というのはあったわけで、そこに安い雌のタラバを試験的に入れていって、一番コストの安い養殖事業として漁業者も非常にメリットがあるし、現実にノルウェーはかなりの漁場になっているわけで、日本の海においてもロシアから来ているカニを有効に使っていくには、そういうような方法は水産庁として考えがないのかということをお伺いしたい。

中前水産庁次長 この話は、私がノルウェーに行ったときに、向こうの水産庁のトップの方と話しているときに向こうからそういう話が出て、今おっしゃったのと全く逆の話をされていました。つまり、極東にいるタラバをノルウェーの近海にロシアが放流し、それがしみ渡って広がったということで、たくさんいるんですが、生態系が非常に混乱を来している。

一方ではそういう話もございますので、こういう時代でございますから、そういうことについての配慮も考えていかなければいけないかな。今そういう話が出たので、聞いたことをお伝えしておきます。

田谷特別委員 ただ、カニというのは非常に固まって、獲り易いので、もともとのタラ

バ漁場にやって、もしそれで生態系を崩すような状況であれば集中的に獲れるわけですね。かごで。1カ所に固まる習性があるものですから。ですから、一度試してみる可能性があるんじゃないかなと思うんですが、そういう考えにはならないですか。

中前水産庁次長 今、ほかのところからそこに生存しないようなものを移植するという問題は、ほかの生物にどういう影響を与えると、そういうところもしっかり見ながらやらないと、1つの面だけ、利益の面とかをとらえてやるのは、昔であればともかく、そこはかなり慎重でなければならぬというのが私ども行政に携わっている者の基本的なスタンスではないかなと思っております。

山下委員長 カニのことですと吉岡委員も何かおっしゃりたいかもしれませんが、先に、馬場委員から手が挙がっていたのでお願いします。

馬場特別委員 需給の話に戻りますが、マクロ的には、いわゆる量という意味での需給が基本になると思いますが、この資料の21ページに参加した消費者からの意見ということで、皆さん、産地で実際に食べてみてこんなにおいしいのかとびっくりされていて、私も産地に行って調査のときに食べると、情緒的な話ですが、非常においしいんですね。ところが、大消費地である都会で食べている方にはそれが届いていないんですね。生産者の側での技術も進んでいますし、彼らは非常にいいものを出しているつもりです。ところが、これが消費地、最終的には量販店に多く行くわけですが、卸売市場を経て量販店に行く中で、その味が届いていないわけですね。

トレーサビリティとか情報開示というのは、恐らく消費者にとっては二次的なものではなく、消費者は本当はおいしいものが食べたいわけです。もちろん適正価格で。それが実現できていないのは、生産者の側の問題を越えて、流通や、さらに末端の量販店の側にかかなりの部分、問題が起きていると思うんです。その部分にどうやって取り組んでいくのかというのは非常に難しく、水産行政がそこまで入り込めるとは思えませんし、今考える段階ですと、この例にもありましたが、業者のグループ化とか、より望ましいのは系統組織としてその部分に入り込んでいって、販売の主体を握っていくということだと思います。

残念ながらといたしますか、多くの場合、量販店のバイヤーが素人化して、さらにそれを受けて仲卸、あるいは荷受けの担当者も、言っただけとはいけないんですが、かなり素人化してきている。すべてではないんですが、そういう部分もかなり出てきていて、政策としてどこまで入っていけるかは分かりませんが、もう少し根本的といいますか、消費者が求めている味がどうやって実現できるのかということを考える必要があるんじゃないかな。どこが担うかですが、という気がします。

山下委員長 1つの方法はグループ化とおっしゃいましたが、グループ化プラス、そこから発生するブランド化というんでしょうか、それによって、あれはおいしかったということが消費者に信号で届くというような方法もあるかと思うんですね。そうでなければ、単にハマチがおいしいといっても、消費者としてはどこの何がおいしかったかまではなかなか覚え切れないということがあるんじゃないかなと思うんですが、そういう意味ではない。

馬場特別委員 ブランド化にそういうものを期待してはいけないと思っているんですよ。今のブランド化も、結局、末端までは届いていないわけです。名前は届いているけれ

ども、品質は届いていないわけですよ。保証されていないわけです。ブランド化がその役割を担うのではなくて、本当は生産者が末端まで責任を持って、ブランドの本質である味を届けたいんでしょうから、届けるシステムが必要だろうなということで、トレーサビリティや情報開示という問題は、それをさらに補強する消費者側の論理だろうと思うんです。

山下委員長 婁委員お願いします。

婁特別委員 ブランド化の話をする予定はなかったんですが、私の意見は、消費者は安全・安心というものを求めている。これは事実なんですね。安全・安心を確保する生産者の責任もあります。当然、その中に行政の役割もあるでしょう。BSEみたいに法律で義務づけしてしまうと、それは公的な役割でいいですけども、水産物は残念ながらそこまではやっていない。

そうすると自主的取り組みですから、トレーサビリティとかICタグとか、いろいろシステムをつくり上げているんですが、システムをつくり上げていく上でどうしてもコストがかかるわけですね。残念ながら、このコストというのは、今はどちらかというとな生産者に押しつけられているというか、負担させられている部分がある。それがそのままいいのかどうかというのは大きな問題があって、生産者はその辺のコスト負担というものを、付加価値をつけた形でペイしていただく努力はしないといけない。その最たるものがブランド化かなと私は思っております。ブランド化をすることによって安全・安心ということで責任を果たし、なおかつ付加価値をつけてそういったコストを負担するというのが一番望ましい姿だと私は思っております。

ちょっと話が変わっていいですか。この話とは全然別なんですが。

山下委員長 いいと思います。

婁特別委員 話をしたいのは、養殖という行為は自然の生産力を利用してやる産業ですから、今の養殖業というのは果たして自然の生産力の最大化を図るような形でできているのかというと、できていない地域もあるような気がするんですね。例えば、今回資料がたくさん出ていましたが、ノリを例にしますと、地域によっては漁場が余ってしょうがないんです。隣の地域では規模を拡大したくてしょうがない。けどできていない。というような問題があったりするし、ノリではなくて、例えば魚類養殖もあれですけども、区画漁業権の中で、なぜか関西とか関東に行きますとみんな指定魚種で、1種なんですね。東北とかへ行きますと複数種類という指定の仕方がありますよね。御存じだと思いますが。私は複数種指定のような仕方を全国的に考えてもいいんじゃないかな。その方が生産力を最大化するという考え方もある。

もう1つの視点として、競争力を強化するというのが大きなテーマですし、競争力を強化するためには当然、規模拡大というのが推し進められて、協業化という問題も出てくる。私は、それだけではなくて、協業化とか、ノリについていろいろ対策を立てられていますが、これはあくまでも家族経営というものを前提にして考えられた対策だと思うんですが、もっと企業的経営を推し進めていく必要があるかなという気がいたします。それからもう1つ、共販制度の見直しというものも多分大きなテーマになってくるだろう。競争力強化の問題は、当然、コストだけではなくて品質競争力という問題も出てきますし、ノリにつきましても、最後のところで品質付加価値で勝負するケースということを出しております

が、例えば福岡で味見検査をやられている産地もあります。これは何年も前からやってきているんですが、なかなか広がらないですね。非常にいいものをつくるんですが、広がらない。そのネックはどこなのかというと、共販システムだと思うんですよ。だから流通システムも含めた対策も必要かなということです。以上です。

山下委員長 非常に議論の種にふさわしい提案をいただいたんですが、時間があまりないので、深い議論ができないかもしれませんが、小野委員、さっき手が拳がっていたので、お願いします。

小野委員 今出ました漁業権といいますか、制度的な問題というのは、特に企業的経営を考える場合、非常に大きな問題だと思うんですが、今日は全然触れていないし、この委員会ではそういう問題は議論されないのかなという感じもして発言しなかったんですが、それは非常に重要な問題だと思います。

私は、さっき妻さんも言われた、23ページにあるノリ養殖業の体質強化について、2点申し上げたいと思います。

1点は、国内のノリ養殖業の現状という問題で、生産性を上げるということですが、簡単に言うと規模を大きくするということが書いてあります。10ページを見ると規模別の生産性の比較がありまして、規模が大きい方が生産性が高いということで、そうだろうと思うんですが、私は、これから中国、韓国からのノリの、向こうから言えば輸出ですね、そのプレッシャーというのが非常に強くなると思うんですが、その場合、23ページに書いてるように規模が大きいことを目的とするだけではなくて、どの程度の規模で考えていったらいいのかということ、マスタープランといいますか、ペーパープランという言い方はよくないんですが、妻委員も言われたように、どれぐらいの漁場規模が必要なんだということを今から考えておく必要があると思います。それが1点。

それからもう1点、ノリの生産性といった場合、コストに占める減価償却の割合が非常に高いということですね。どこかに図がありましたが、減価償却というのは簡単に言うと機械の費用なんですね。ノリ養殖の現場を見られた方は御存じだと思いますが、ノリというのは、釈迦に説法ですが、海藻そのものは濡れているわけですね。これが焼きノリになって乾燥してくるわけですね。その課程で、陸上で一種の工場生産的な、ノリ乾燥機を初めとしていろいろな機械がいっぱいあるんですね。10個ぐらいあると思いますが、いかにも手工業的なというか、重厚長大産業を卒業してエンジニアリングとか、そういう機械という感じがしないんですね。手工業がちょっとプラスチックアルファというような感じで。

私が言いたいのは、水産研究所とかでもあまり機械の研究というのは行われていないように思うんです。ノリの陸上部門についての技術革新、無論、業界は一生懸命やっているんでしょうが、研究投資として、それこそ水産庁、公的機関としてもこういう機械についての技術革新というのを考えてみる必要があるんじゃないかと、私は前々から思っているんです。それはノリに限らず、加工業全般についても、水産の研究というのは非常に生物的部分がバイアスが強いというか、その研究が中心で、最近、加工研ですか、できまして機械の分野の研究も進んでいるようですが、その分野にもっともっと投資していく必要があるんじゃないかと私は思うんです。

具体的にノリで言うと、陸上部門の技術革新というのをもっともっと進める必要がある。その意味の投資、研究を進めていく必要があるんじゃないかだと思います。

山下委員長 ありがとうございます。

それでは入江委員をお願いします。

入江特別委員 西日本魚市の入江と申します。

私は会社で15年ぐらい養殖を担当して、現在もやっているんですが、養殖を国としていかに見ているか、養殖の位置づけ、養殖業というのをいかにして残していくかという方針をどのように立てているかということをお聞きしたいと思います。

それと、事例として我々の取り組みを御紹介させていただきたいんですが、現在、水産庁のビジネスモデルの事業として、陸上養殖の閉鎖循環型の養殖を全国で普及させて、その流通を試みようということでシステムづくりをしています。まさに生産から加工、流通、販売の分野で一致協力した体制の組織づくりを現在構築中でございます。

現在は仙台の方で1カ所やって、今年の9月、10月ぐらいから出荷体制に入ると思います。異業種交流によって1つの生産体制をつくることによって、施設の共有化とか、販売の協力、いろいろな体制のニーズに対応できると思います。そういうことを踏まえて、出荷する生産地もロスなく養殖業ができるというスタイルを構築しようとしています。

また、現在、日本の養殖業というのは限られた漁場の中で生産しているのが現実でありまして、陸上という新しいフィールドの中で新たな展開を構築することが、日本の養殖業の将来にとって新しい展開ができるのではなかろうかと考えています。また、陸上養殖というのは非常に安心・安全型の養殖が可能じゃないかということも考えられていますから、そういうことも踏まえて、今後の1つのスタイルが構築できればと考えてモデル事業をやっているところです。以上です。

山下委員長 今のお話は、魚種は内緒なんですか。

入江特別委員 トラフグです。陸上トラフグです。

宮原委員 時間もないので要望を申し上げますが、規模拡大の話が出ておりますので、どういう経営体が望ましいのかということも国でお示しいただきたいなと思っています。家族経営と企業的な経営体、ノリでも魚類でもそうだと思います。

それから、もう1つお願いなんですが、養殖共済の話が出ておりましたので、魚類養殖についても収穫高方式の導入を検討していただかなければいけないのではないかとことを要望します。大変難しい問題があることは知っておりますが、そういった方向で検討を進めていただきたい。

山下委員長 今、水産庁への質問とか要望も出たんですが、時間の関係で、これは宿題とさせていただきますと思います。と申しますのは、あと7分ぐらいなんですが、前回の宿題を御披露していただくということがございますので、申しわけございませんが、手短かに、資料4に基づく説明をお願いできますでしょうか。

武田管理課長 管理課長です。それでは、簡単に資料4で説明いたします。

前回の資源管理の会で、資源回復計画等に関連する財政支援措置の概要についてという宿題がございまして、1ページ目に資源回復のための取り組み、大きく回復措置には3つの柱がございまして、漁獲努力量の削減、種苗放流等の積極的資源培養、漁場環境保全につきましてこういった支援措置を講じているところでございます。その他関連措置として、下にございますような、PRなり、漁業者協議会の取り組みに対して、これは交付金の方で対応しているということでございます。

2 ページ目に漁獲努力量削減措置、具体的な取り組み、ここにありますようなものに対して、原則的に国・都道府県・漁業者がそれぞれ3分の1ずつの負担割合で行っているということでございます。

3 ページ目に、特にその中で休漁推進支援事業の内容でございますが、漁業経営の維持に必要な経費について助成するというところで、支援額の考え方ですが、左下の方に、過去の平均漁獲金額、5年間の最大と最低の年を除いた3年間の平均でございますが、それを100としますと、そこから収益の部分を除きまして、残りの8割の部分について固定経費相当額を助成するという考え方でございます。お金の流れにつきましては、大日本水産会を通じまして事業実施機関、全漁連、漁協等でございますが、こういったところに事業資金を造成して、休漁等を実施する漁業者に対して支援を行うという流れでございます。

4 ページ目に休漁支援事業の費用負担の例でございますが、1番は原則どおり3分の1ずつの負担割合で実施している例を書いております。下に、前回もちょっと御議論がございましたが、マサバの関係につきましては広域に資源が移動するという特性があることありまして、県の負担がない形で、国が3分の1、漁業者が3分の2という中でやっているものでございますが、これについては引き続き協力をお願いしていきたいと思っております。

2つ目に、今日もいろいろ需給の話がございましたが、協定制度の活用例ということで、西部日本海のズワイガニですが、TACの対象となっておりますが、TAC管理の中で平成17年の漁期から雌ガニの漁獲を抑制するというところで尾数制限を導入したということでございます。資源は順調に回復してきたんですが、雌ガニについて、漁獲量は増えるけれども金額の方は下がっていったという状況の中で、雌ガニの尾数制限を導入した結果、右下に表がございまして、漁獲量は減ったけれども金額は維持できたという例でございます。

6 ページにはズワイガニの協定の内容を書いておりますが、真ん中の水揚げ量の制限のところをご覧いただければと思います。以上です。

長尾裁培養殖課長 裁培養殖課長ですが、続いて種苗放流について御説明したいと思います。

時間の関係で簡潔に説明したいと思います。栽培漁業、どんなものを放流しているかということにつきましては、現在80種類ほどの水産動物を対象とした技術開発が行われておりまして、そのうち約10種について大量生産・放流が可能となってきているということでございます。技術開発につきましては、水産総合研究センターの栽培漁業センターということで、7ページの日本地図の中に、栽培センターの場所と、主な技術開発対象種を图示しております。それから、都道府県の栽培漁業センター、これは書き切れないんですが、ここにおいても応用的な技術開発に取り組んでおります。

栽培漁業の考え方ですが、国が基本方針ということで栽培漁業の基本的な考え、あるいは技術開発の方向を定めまして、各県、それぞれ栽培漁業基本計画というものをつくっていただいております。この中で栽培漁業の対象種を選定しながら取り組んでおります。

8 ページが主要な種類別の放流実績で、マダイ、ヒラメが中心になりますが、2,000万、3,000万という単位での放流が行われております。ホタテガイは30億という非常に大きな放流でございますが、これは完全に商業ベースということで、漁業者の方が自ら、オホーツク海を中心にしたホタテガイの放流を行っておられます。

生態系に対する配慮、こういった御指摘があったかと思いますが、種苗放流は、天然界に人工生産した種苗を放流するという事で、遺伝的多様性あるいは生態系への配慮というものが非常に重要だと考えております。このため、栽培漁業の基本方針のもとで系群への配慮あるいは多様性への配慮といったことを定めておりまして、これがまさに栽培漁業を進める上での責任であると私どもは考えております。

それから、種苗放流の効果。サワラの事例でございますが、資源管理あるいは漁獲の規制とあわせて、種苗放流を行いながら資源を増やしていているという事例で御紹介しております。以上でございます。

山下委員長 ありがとうございます。

あまり時間が残っておりませんが、この件について質問等ございませんでしょうか。

小野委員。

小野委員 前回、資源管理のとき、管理型についての質問をしたと思うんですが、管理型というのは今、水産庁としては推進していない。どういうふうになっているんでしょうか。第何期かにあったと思うんですが。

武田管理課長 資源管理型漁業のことでございますね。前回も少し御説明したかと思うんですが、今後の方向の中で、資源の合理的利用とあわせて、ポスト資源回復計画もにらんで枠組みを考えなければいけないという中で、漁業者の自主的な取り組みの観点から今後の資源回復計画を進めていく中でポイントとなるのではないかと。婁委員からもそういうようなお話がございまして、当然のことながら、そういう視点も含めて資源回復計画を推進していかなければならないだろうと思っております。各地で個々に行われている資源管理型漁業の取り組みを、魚種についてより広域的な形で資源回復計画として進めなければならぬ例とか、そういったものがございまして、資源管理型漁業の中でやっている網目の制限とか、小さい魚の再放流といったことも、回復計画の中の取り組みのメニューとして進めていくことが重要だと思っております。

小野委員 回復計画に生きるということですか。

武田管理課長 内容として、そういった考え方を当然、回復計画の漁獲努力量削減のメニューとして位置づけていく必要があると思っております。

山下委員長 よろしいですか。

今日はさまざまな重要な論点を出していただいたと思います。進行が悪くて、うまく議論が尽くせなかったところもあると思っております。おわび申し上げます。

最後に今後のスケジュールですが、次回の漁業経営・資源管理小委員会でございますが、4月20日、漁船漁業についてでございます。それから、企画部会は4月21日でございます。漁港漁場整備をテーマに予定しております。詳しい日時、場所などにつきましては、改めて委員の方々の御都合を伺った上で御案内を差し上げる予定でございます。

それから、今日の配付資料は、お持ち帰りにならないのであればファイルの上に置いておいてくだされば、とじていただけるということです。もちろん、お持ち帰りくださっても結構です。

それでは、本日はこれにて閉会いたします。どうもありがとうございます。