

水産政策審議会企画部会 第5回漁業経営・資源管理小委員会速記録

平成18年6月15日

農林水産省

平成18年6月15日

於・農林水産省4階第2特別会議室

水産政策審議会企画部会

第5回漁業経営・資源管理小委員会速記録

水産庁

1. 開会、閉会の年月日・時刻

開会 平成18年6月15日 午後1時30分

閉会 平成18年6月15日 午後3時30分

2. 出席した委員の氏名

小野征一郎 野村 一正 宮原 邦之 山下 東子 平野 重美 入江 徳成

玉田 耗也 長谷川朝恵

3. 議 事

開 会

山下委員長 それでは、よろしゅうございますでしょうか。時間になりましたので、ただいまから水産政策審議会企画部会の第5回漁業経営・資源管理小委員会を開催いたします。

6月といいますと、委員の皆様、また来賓の方々もいろいろと総会等でお忙しいところかと思いますが、お集まりくださりましてありがとうございます。

それでは、きょうは8名の委員の皆様に出席をいただいております、また有識者ヒアリングということでお越しただいている方が2名いらっしゃいますので、お話を早速お聞きしたいと思います。

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

また、本日の会議ですが、午後3時半ごろまでを予定しておりますので、よろしく願いいたします。

この委員会では委員の間での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が、本日、有識者ヒアリングということで漁業や水産業に造詣の深い2名の方々にお越しただいております。ヒアリングに先立ちまして事務局より有識者の御紹介と資料の確認をお願いいたします。

坂井企画課長 それでは、2人、有識者の方をお招きしております。

最初に、日本水産株式会社の垣添社長でいらっしゃいます。御案内のように、日本水産株式会社につきましては御説明の必要はないと思いますが、最近100%子会社黒瀬水産によりましてハマチの養殖に新規参入されたりということで、大手水産会社の立場から沿岸・沖合漁業への経営にも実質的に進出されているところでございます。

次に、山口県水産部の有菌課長でいらっしゃいます。有菌課長は研究所の技師、また行政官など非常に幅広い経験をお持ちでして、常に漁業者の目線、現場の立場から水産行政に携わっていらっしゃいます。また、実は水産庁にも出向された経験があるということで、地方から見た国の行政のあり方につきましてもコメントいただければと考えております。

次に、資料の確認をさせていただきたいと思っております。

封筒の中の資料でございますが、資料の4まで本日の有識者ヒアリングの関係の参考資料でございます。

また、最後の2つの資料でございますが、資料5につきましてはこの会議の最後に説明をさせていただきます。本日使用する資料ではございません。

また、最後の資料、これは参考ということで、前回の会議におきまして水産物の表示制度、あるいは輸出関係につきまして御質問が出ました。もう1つの委員会であります加工流通消費小委員会でもまさにその点につきまして議論をしているところでございましたので、5月25日に使用した資料を参考としてお配りさせていただいております。後ほど参照していただければと思います。

以上です。

山下委員長 ありがとうございます。

垣添直也氏（日本水産株式会社代表取締役社長）から説明

山下委員長 有識者でいらっしゃる垣添様、有菌様、きょうはお忙しいところをありがとうございます。

それでは、早速でございますが、垣添様の方からまず25分ほどお話をいただくということになっております。よろしく願いいたします。

垣添氏 皆さん、こんにちは。御紹介いただきました垣添でございます。有識者ということで、漁業経営・資源管理小委員会にお招きいただいて大変困惑いたしておりますけれども、きょうのケースは、私どもは遠洋漁業を中心にした会社であったわけではありますが、遠洋漁業というコアを失った後、どういう経営をしたかというのをそのままお話をさせていただいて、もし御参考になれば大変幸せだと思っております。この後、座らせていただきます。

1枚目ですね。実は私どもことしの4月から新しい中期経営計画に入りました。私どもは1911年創業の会社でございますが、2011年に100周年を迎えますので、この100周年に向けてどういうことをやろうかと。今までの94年間の総括をして、次の100年の基礎を固めたいということでありまして、言葉で言いますと、私たちは水産資源から多様なお客様の価値を創造し、お届けすることを通して、世界の人々の健康で豊かな生活の実現に貢献したいと。こういうふうに我々のミッションを決めた。ということでございます。

そうすると、私どもの創業のところまでさかのぼらなければいけないのですが、先ほど

申し上げましたとおり1911年の創業でございます。創業当初どういうことを言ったかということではありますが、上に言葉で書いてあるとおりでございます。海洋資源は世界の至るところでこれを求め、できるだけ新鮮な状態で蓄え、世界の各市場にいわば水道の鉄管を引き、需要に応じて市価を調整しつつ、これを配給する。水産物も配給上のむだを排して、できるだけ安い値段で配給を図り、その間に不当な利益を要求すべきではないと、こういうことが私どもの創業の理念だと認識いたしております。

したがって、この創業の理念というのは、水産物のグローバルサプライチェーンを構築するということであるというふうに御理解いただけたらありがたいなと思っております。サプライチェーンという言葉は最近できた言葉であります。1900年代の早い時代に我々の創業者はそういうことを思っていたということでもあります。

この次は生々しい数字で、これは公表されている数字でありますから仕方がないのであります。社長を預かる身からするとこんなことだったのかということではありますが、実は戦前に創業の理念に基づいて築き上げた1つの形があるわけではありますが、それは戦争で全部失いました。したがって、日本水産はゼロからスタートしたと申し上げても全く問題ないのではないかと思います。終戦の直後は別にしまして、およそこの50年ぐらいの間、こんなことでありました。

青い折れ線グラフが売り上げであります。これが単体の売り上げで、赤いのが連結の売り上げというような格好であります。これをざっとごらんいただいて、ちょうどこのあたり、1960年ごろに遠洋漁業をコアコンペタンスとした成長戦略というのを意識しました。それが大体十数年で壊れてしまうということになるわけではありますが、ちょうどこの非常に高く上がっているのが御承知の200海里ぐらいのところであります。その後、結局遠洋漁業というのは成り立たなくなって、10年ぐらい迷走する期間があります。日本の経済も「失われた10年」という表現をされましたけれども、私ども日本水産にとってもまさに失った10年ということでありました。それをどう立て直すかという、その辺から私は経営にかかわるようになりましてけれども、過去2つの中期計画を通して、5年、5年、約10年かけて1つのモデルができたのかなと思っております。ですから、ちょうど200海里のときにつけた一番売り上げの大きかったところと、あわせて利益が大きかったところに大体並ぶところまでようやくきたかなというふうなことでございます。

そのことを言葉で言い直すとこうかなと。日本水産の事業というのは自然の恵みを使わせていただくことで成り立っているということでもあります。そうすると、ニッスイとしてありたい姿というのはやはりこういうことになるのではないかと。我々は地球上の生物資源を使わせていただくということで、この水産資源を我々のグループの持っている機能で、お客様のニーズに合わせて多様な価値に変換をしてお届けをする。あわせてお客様だとかパートナーと一緒に成長する。こういうふうに我々は考えたい。整理したい。このことが企業姿勢であるし、あるいは我々が毎日持っている行動指針の中にもきっちり織り込まれている。こういうことでもあります。

さらに、この辺になるとごちゃごちゃになってしまうので、丁寧には御説明しませんけれど、3つ、私は生産手段を持ちたいというふうに思っております。これはことしからの話であります。既に一番左側のこの部分、1のところは今の基幹事業でありますから、今やっている事業であります。この事業を収益力が出るようにしましよというものであり

ます。

その次の2番のところは、これは養殖をさらに高度化したいということもありますし、それから水産資源からいろいろな価値と言っておりますから、機能性の素材を事業化したいということでもあります。

さらに、3つ目は、もっと変化するであろうと。多分水産物が足りない時代というのはくるだろう。あるいは科学の進歩が今の我々の第1の手段、第2の手段を超えていくことがあるかもしれない。そのことに対して我々は第3の手段を用意しようということでもあります。

一番最後は、したがって、バイオ生産研究所というものをつくって、研究にもう既に着手しているというようなことを一例としてやっている、ということでございます。

もう少し見ますと、こんな仕事をやっていますということで、水産事業、食品事業、ファインケミカル事業、物流事業、そのほかというような格好で私どもはIR上こういうセグメントに分けて公表させていただいているということでもあります。

その中で、今度は地域と事業でマトリックスにすると、漁業をやっている、養殖をやっている、加工食品をやっている、貿易だとか卸をやっている、そかれら物流、医薬その他みたいなことをやっている。それをマトリックスに書くとこんなことで、黒字が連結対象で、青字が持ち分法の適用の会社であります。こんな形であります。結構漁業のところにはたくさん名前が連なっております。会社として大きいのは残念ながら持てないわけであります。こうつながっています。養殖のところ、こういうところにつながっているということで、どこに割合が入っているかというのはこれで一目ごらんいただけるのではないかと思います。

もう1回整理をし直しまして、今私どもが考えている、多分私どものモデルとして特徴的にとらえるとすれば、一貫事業という名前では言えるのではないかというふうに思っております。これは資源から食卓までを私どものグループの持っている経営資源でつなげるということでもあります。これを我々はあえて一貫と言いました。したがって、水産資源、あるいは自然の資源があって、漁業があり、養殖があり、バイオというの書いてありますが、これを1次加工、2次加工で、そしてさらにお客様にお届けをする。ここにもう1つ右側でもいいし、下のところに食卓がある。こういうことありまして、これを自分でグループで持つことによって、全体を見たマーケティングミックスが可能になる。片方ではプロダクトミックスが可能になる。こういうふうに考えているということでもあります。これが私どもとすれば問題で、したがって、私どもにとりましては一貫事業という言葉とお客様とコラボレーションをするという、あるいは消費者の皆さんとコラボレーションするのは非常に大切なキーワードというふうに考えているということでもあります。

現在私どもの連結の売り上げは5400億ぐらいであります。その5400億の連結売り上げの中のこの一貫事業のパーセンテージというのは、これは公表しておりませんが、20%弱というふうに考えていただければと思います。

その次に、実はさまざまな失敗と成功があったと思います。失敗と成功の岐路はどこにあったのだろう、ポイントはどこにあったのだろうかというのを私どものケースでござんいただきたいと思います。

1つの例はベーリング海のスケソウダラのビジネスであります。1977年に200海里法が

施行されました。1981年にジョイントベンチャーを開始しました。これはアメリカの漁船が獲って、日本の加工母船が加工するという仕組みをジョイントベンチャーと当時業界用語で呼んだということであり、これは88年に終えんをし、日本漁船はアメリカから完全にフェーズアウトされた。そして、それから10年後、98年にアメリカはアメリカンズ・フィッシャリーズ・アクト、米国人漁業法というのの成立させたという大きな意味での流れがあります。

一番最後のところ、98年のA F A、アメリカンズ・フィッシャリーズ・アクトに対して我々はどういうことをしたのだろうかということであり、アメリカンズ・フィッシャリーズ・アクトは何を決めたかということスケソウの枠をI T Q化しようと。要するに売り買いができる枠にしましょうということであり、それともう1つは、オリンピックじゃないよということになるのですが、C O O Pというのをつくりました。これは我々のように漁船に投資を制約される。25%までしか投資ができませんから、陸上工場に100投資できますので、我々の陸上工場と、そしてアメリカの漁船を組み合わせたコーポラティブな仕組みで仕事をするというのが1つ導入されたということであり、このことが起きた。

オリンピックが終わったために、獲るということよりも、私は価値をつくるということが優先される環境が整ったというふうにと受けております。したがって、私たちはここですぐすり身からフィレをつくるということに変えようと。もちろん簡単ではありませんでしたが、後ほど見ていただきますが、そのことをやったということと、そして、漁船と加工業者が浜値を幾らで決めるというのは実に余り意味がない労力だというふうには思っており、これは最後の売りに従って一定のルールで漁業者と加工業者がシェアしたらいいのではないかと。我々レベニューシェアと呼んでいますが、要するに売り上げ分配方式を導入することに成功しました。要するに漁船と加工業者はコラボレーションの関係があります。これを確立できたということです。

そして、昨年、アメリカのスケソウ業界はM S C、マリン・スチュアートシップ・カウンシルの認証の取得に成功しました。そういうことであり、このM S Cの問題は後でまたさらっと触れますが、思ったより大きなインパクトをお客様の方に与えた。マーケットに与えということであり、

これがアメリカのスケソウの実績ですね。ずっと日本がとっていた。もちろん御承知のとおりアメリカのスケソウというのは日本が開発した魚であります。すり身も日本が開発しました。それをアメリカがとっていったという話ではありますが、こんな格好で流れておりまして、ジョイントベンチャーの時期がここで、200海里はここで、ジョイントベンチャーの時期、この時期からアメリカのスケソウということであり、これは皆様御承知のとおりであります。

実は私どもの現地のダッチハーバーにある会社はユニシーという会社であります。私どもが100%株を持っておりますが、すり身をつくる会社であります。もともとカニをつくる会社だったのですが、とにかくアメリカは日本漁船にジョイントベンチャーでスケソウをとらせるから、かわりに陸上に設備しろと言われてつくらざるを得なくてつくった会社であります。最後は自分で投資をしたという格好であります。100%すり身をつくる。1998年にそういう時代がくるということを感じて、一大フィレのラインをつくりまし

た。このときに514トン、フィレを生産した。それがずうっときて、現在2005年の数字はまだ入っておりませんが、およそ半分以上がフィレになって、半分以下がすり身になる。これをごらんになったらわかりますが、フィレとすり身の比率と同時に、すり身の歩どまりがかなり向上しているというのが見ていただけだと思います。徹底して肉をとって、価値を高めようということでもあります。先ほどもありました売り上げシェア方式の導入というのがやはり非常に大きなキーになったかなというふうに思います。

業界全体で見たらどうでしょうかという話であります。産業全体で見たらこんな格好であります。ベーリング海の生産高とアメリカの輸出みたいな格好をとらえておりますけれども、生産金額でとらえて、ちょうどごらんいただいているとおり、ここが98年に法律が決まって、99年の1月からアメリカンズ・フィッシュリーズ・アクトは導入されました。この年からいわゆるアメリカ人漁業法のもとで仕事をするようになりましたという格好であります。したがって、いかに漁業者と加工業者がコラボレーションするのが意義があったかなというのはこの中からわかるのではないかと思います。仮にオリンピックをやっていたら生産能力の関係からすり身を生産せざるを得ません。しかし、毎日とる量を決める。すり身の時代は1日1500トンとっていました。しかし、今は700トンか800トン、多いときでも100トンしかとりません。だからフィレができる。こういうことであるというふうに御理解いただけたらと思います。

その次はMSCであります。こんな格好でラベルをつけて、もう既にヨーロッパはかなりの部分がやっておりますし、アメリカでも始まったということでありまして、この認証を取得したことによって、ロシア産のスケソウとアメリカのベーリング産のスケソウはマーケットである意味では競合していました。しかしながら、アメリカの消費者、ヨーロッパの消費者の皆さんはこれを選んだということによって、いわゆるその競争からはロシアのスケソウは排除された。こういうことに今なりつつあるかなというふうに私は思います。

もう1つ、全く違った例を御紹介申し上げたいと思います。これはITQを実施した国としなかった国の差ということでありまして、私どもはチリでもアルゼンチンでも漁業をやっております。両方ともそれぞれの国に会社を持ってやっているわけではありますが、それぞれのチリ、アルゼンチンの漁業法というのは不思議に同じようなタイミングでスタートしております。1985年魚種別のTACを、これはチリですね。アルゼンチンもつくりました。チリは、企業別に配分をしました。毎年。アルゼンチンはオリンピック方式をそのまま継続しましたということでもあります。その後、細かいことは幾つかあるのですが、そして2002年にチリの方は暫定漁業法をきちんと決めて、そして将来10年にわたって魚種別、企業別の割り当てを固定いたしました。ですから、もったきちとしたという話であります。アルゼンチンの方は一部の魚種、メルルーサハブシとメロ、この2種類については決めましたけれども、残念ながらそのほかについては決めることができない。依然としてITQ制度が法律では決まっているけれども、導入されないままオリンピックで仕事をしている。こういう格好であります。

その結果どういうふうになったかという話ではありますが、アルゼンチンとチリ、赤い線がチリの輸出の合計、両方とも輸出国でありますから、こういう格好でありまして、残念ながらアルゼンチンの輸出は伸びない。チリの輸出は大幅に伸びたという結果であります

が、これは若干数字のトリックがあります。チリはこの中に養殖したサケの数字が入っておりますから当然多くなるのでありますが、チリの場合は海上に投資をすると、陸上投資の義務を伴っておりますので、新鋭の船を入れると同じ金額を陸上投資しなければいけないという義務を伴っていますから、それもチリの政策とすれば賢い政策をとって、投資をさせて、養殖も発展させたし、海の上でとる魚の価値も大きくしたというのがこれだけ大きな差になったということだと思います。

その次、全く違う話になります。今のは2つの例であります。

これは私の個人的な物の考え方ではありますが、産業というのはやはりリーダーが要るのだらうなと。例えば自動車産業であれば、トヨタが元気であるということが自動車産業を元気にしていく。リーダーというのはチャレンジングなことをやっていく。そういう責任を負っているということになるだらうと思いますが、残念ながら水産業では1人でリーダーシップをとるということは甚だ困難であります。これはそれぞれの国の漁業法等々もありますから難しいということでもありますし、仮に私どもが漁業権を持ったとしても、例えばアメリカとかニュージーランドとか、そういう国では25%以上の漁業権にかかわれないということになりますから、なかなか難しい。

そこで、私は日本水産としてちょうど2001年の1月にグローバルリンクスというコンセプトを出しました。これは下に書いてあるとおりでございますが、資本で支配するのではなくて、物の考え方を共有できる人、持ち株は25でもいいじゃないかと、あるいは50でもいいじゃないかと。要するニッスイの連結会社にはしないけれども、一緒に仕事をしていこうと。一緒に価値をつくっていこうと。こういうネットワークをつくりたいということで、結構たくさん手が挙がりまして、結果としてはここに書いてある漁業でいいますと、シーロード、ニュージーランドの会社であります。それから、チリの会社のフリオスール、それからアメリカのアラスカ・オーシャン・シーフード、こういうような会社の株、これは一番多くても50%を持って我々と一緒に仕事をしています。その商品売る仕事ではヨーロッパに3つ会社を持ちました。いずれもマジョリティーを持っていません。我々はマイノリティーですけれど、イベリア半島と北欧と、もっと東に売るといふ会社をつくった。そういうことあります。

実はリーダーができただけで産業が調子よくなるのですかという、これもうそだと私は思うんです。産業が衰退をすると必ずそこに属している人はみんな貧乏する。だれか1人勝ちというのは起きない。1人勝ちが起きるのは産業が伸びるときです。産業が衰退するときには1人勝ちは起きないというふうに私は思っています、私は社長になってから7年目ですが、そういう意味ではニッスイはやはり日本の水産業にお役立ちをするという気持ちを忘れちゃうといけないのだらうなというふうに思って経営をしているということあります。

幾つかのポイントを申し上げたいと思うんですが、先ほど坂井課長からも御紹介があったのはこの辺に出てくるんですが、まず日本の水産養殖を世界のトップレベルにしたいというふうに思うんです。実は私ども戦前の日本水産として1920年に早鞆研究会という日本で初めて民間の水産研究機関を持ちました。これが私どもの研究のルーツではありますが、そういう意味ではそういうDNAを引っ張っていますので、ちょうど1994年になりますね。今から12年前に大分に海洋研究センターというのをつくりました。養殖の研究、種苗の研

究、魚病の研究、えさの研究、いろんなことをやっておりますけれども、例えば水総研と共同研究、あるいはいろんな大学と共同研究、あるいはグループの養殖会社と研究をするというようなことをやっているということでもあります。

これは先ほど坂井課長から御紹介がありました、宮崎県のちょうど志布志湾の一番北ですね。串間にあります黒瀬水産というブリの養殖の会社であります。これは貴丸水産という会社が倒産をし、管財人の弁護士さんからどうしてもニッスイで引き受けてやってくれということで我々は引き受けることにさせていただきましたということでもあります。黒瀬水産に投資すると同時に、多分ブリを飼うなら私どもよりも上手な方はいっぱいいらっしゃるだろうなということで、大分のこの研究所、それからこの黒瀬水産、そして伊万里に新しい飼料の工場を同時につくりました。したがって、この3つをセットにして我々は何ができるかということは今チャレンジをしているところであります。

実は新聞に出ておりますのであれですが、この下に奄美大島があります。奄美大浜と甑島に私どもの仕事をしている中谷水産というマグロを養殖している会社がありますが、ここにも投資をいたしまして、これも連結対象の会社にして、ブリとマグロというのを我々としてはきちっとやってみたいというふうに思っているところであります。

実はちょっと外れるのですが、ぜひこれをごらんいただきたいなと思うんですが、これはサケの養殖なんですね。チリとノルウェーと日本と3つ比較をしました。生産トン数はチリとノルウェーは60万トンで原魚換算同じぐらいです。日本1万3000トン。推定であります。これは私どもの社内で使っている資料なので、ばらばらにはオフィシャルな資料がもしもありませんが、そういうことでもあります。

これをずっと持ってきまして、1経営体当たりの生産は、チリは1万3000トン、ノルウェーは3000トン弱、日本は162トンであります。さらにそれが下にいきまして、1経営当たりの金額はチリは43億です。ノルウェー10億です。日本は6200万円であります。ずっとまだ下がっていきまして、従業員当たりの生産というのはチリが125トン、ノルウェーが134トン、日本が54トンであります。ここはあんまり変わらないんですね。売っているサケの値段は当然のことながら日本が一番高く売れる。こういうことでありまして、これから何を読んでいただけるかということでもあります。実は私、こういうのをを使うのはこれで2回目でありまして、前にも多分こういうところでお話をさせていただいたのではないかと思うんですが、それは多分8年ぐらい前だったと思うんですが、そのときはこの数字は多分8000トンぐらいでした。済みません。これが3000トンでした。これが800トンでした。これが80トンでした。8年前。これだけその間に成長した。日本は80トンが2倍になった。私は競争ができる環境をつくってあげれば、日本は競争できるのではないかというふうに思っているということをここで申し上げたかったのであります。

それから、もう1つ、次の話であります。

先ほど坂井課長からありましたように、日本の200海里の中の仕事にも御縁があって参加をさせていただくことになりました。これは当然のことながらマジョリティーを持っておりません。メインバンクからぜひ参加してくれと言われて、35%の株を保有しておりますけれども、ある意味での支援ではありますし、ある意味では日本の200海里の中の水産資源を大きな価値にしたいというふうに思っているということでございます。いろんな角度がありますが、例えば先ほどの養殖と漁業のドッキングというのがあるのではないかと

いうのを1つの仮説として持っております。例えばこの共和水産のとったマグロ、ちょうど2、3日前に日本海で最初にまいたと思いますが、あれは別の会社の船だったのですが、これをまいて、仮に安くなってしまって、キロ300円とか200円とかとなってしまいう時期があるんですね。地中海では目の色を変えて養殖していて、それを飛行機で日本まで持ってくるなら、日本海の中でそれはできませんかというようなことを我々はイメージしていただいていると思えますし、九州でまいたものは甕島にある中谷水産で大きくするということができるねと。そうするとそのときの値段で仕方ないよというのが今までの漁業ではあるけど、仕方がないじゃない世界もつくれたらつくりたいということでもあります。

もう1つ、今度はマーケットの方で考えたときに、先ほどスケソウのところプロダクトミックスとマーケティングミックスという話をさせていただきましたけれども、日本で600万トン、そのうち100万トン養殖がありますから、海でとる魚は500万トンというふうに考えますと、特殊なものをのけると非常に大きな資源ですね。非常に大きな数字です。これをもっと価値として評価してもらい仕組みをつくらなければいけないのではないかと。アメリカのスケソウは150万トンであれだけ世界に存在感があるんです。500万トンの存在感というのはもっと大きいと私は思うんであります。

そういう意味では国内市場に対して、例えば日本でとれた魚をこういう格好にして、水産売り場だけではなくて、お総菜売り場でこうやって売りましょうというコラボレーションも始めておりますし、海外事業の場合は、これは若干問題があるので、ぜひ行政の御支援をいただきたいと思うんですが、黒瀬水産のケースもそうですが、輸出するためにEUとかイギリスのライセンスが要するという問題がありまして、この問題が案外易しくない。易しいようで易しくないという問題がありますので、そういうことをしたいということでもあります。これが2つ目ですね。

もう1個余計な話があります。実は南極オキアミというのは日本がある意味では自分の意思でかわれる1つの大事な漁業だと思うんですが、私ども1974年に「阿蘇丸」という船を投入して、ずっとこのオキアミにこだわってきました。最初の会社ということになるのでありますが、下の方に載っておりますように、これが日本全体、下は私どもで、今は私どもしかとる人はいなくなってしまって、日本では私どもだけやっているという話ではありますが、これをほっとおく手はないねと。御承知のCCAMLAで、言ってみれば漁業国としての立場というのをきっちり維持するというのも一種の国益であるというふうにも思えますし、これをほっとおく手はないなということでもあります。

どんなことをしているのですかといったら、去年の製品ベースはこんなことですね。生で言うとおよそ2万トンぐらいとったのだらうと思うんですが、製品ベースではこんなことで、食用というのは、むき身にすると歩どまり10%ぐらいしかありませんから、350トンほどのむき身というのはその10倍ぐらいの原料を使っているという御理解をいただければと思いますが、この程度でありますから、ちょうど今も食用化のための研究のために研究員を船に載せておりますし、今後ともこういう部分はやっぱり戦う意思を持って仕事していきたいなというふうに思います。

以上御説明をして、これで最後まとめのところではありますが、2つキーワードが私はあると思っています。

1つは、トレーサブルな生産をできるかどうかということと、もう1つはやっぱりサス

テナブルな利用ということではないかなと思います。トレーサブルはもう御説明の必要はないと思いますが、サステナブルの方は先ほどMSCの話でありましたけれども、やはり欧米で消費者の静かな意識の変化というのは私は明らかに起きているなというふうに思います。今、ロハス(LOHAS)という言葉がありますが、最後のSはサステナブルのSですね。そういう意味ではヨーロッパで起きたことがアメリカでも起き始めたなど。例えばアメリカのファーストフードのマクドナルドはもうアラスカのスケソウしか使いませんと。ロシアのスケソウは使いません。それはサステナブルでないかという話であります。ウォルマートも同じようなことを言い出しましたし、次々それが広がっている。こんなことは皆さん御承知のとおりであります。

したがって、この2つのキーワードから考えますと、やはり水産業をサプライチェーンビジネスにしなければいけないのだなと。水産業というのは魚をとる産業であったのだけれど、魚から価値を創造する産業でなければいけないのだなというのが私の持論であります。私どもニッスイとしては民間の1企業ではありますけれども、こういうことの実現のために今後もこだわっていきたいというふうに思いますし、それが日本の水産業への私どもとしてのお役立ちではないかなというふうに思います。

済みません。長くなりましたけれど、以上であります。(拍手)

山下委員長 どうもありがとうございました。

有蘭眞琴氏(山口県農林水産部水産振興課長)から説明

山下委員長 いろいろな論点になる話題を出していただいたと思います。いろいろ御質問もあろうかと思いますが、まず先にもう一方、ヒアリングをしたいと思います。

山口県の有蘭水産振興課長さん、では、よろしく願いいたします。

有蘭氏 有蘭と申します。どうぞよろしく願いいたします。

今、ニッスイの垣添社長さんのグローバルなお話からしますと、かなりローカルな話でございます。ネースピッツの言葉にグローバルに考えて、ローカルに行動せよという言葉がございますが、そういう視点からちょっとお話をさせていただきたいと思います。座って説明させていただきます。

資料は「『水産基本計画』の見直しに向けての参考意見」ということで、資料4-1でございます。

まず私が日ごろ思っております基本認識論についてお話をしたいと思います。

それは、漁業者の方に漁業と水産業の違いというものをお聞きしましても、なかなかよくわからない。はっきりしない。ましてや一般国民というのは漁業と水産業は同じだというふうに考えいらっしゃる方がほとんどであります。ということは、水産基本法が制定されて、その背景とか目的が国民のみならず、漁業者の間でさえ正しく浸透していないのではないか。そういうことを感ずるわけであります。

したがって、この見直しの機会になぜ漁業基本法ではなく、水産基本法なのかといったことも考え直してみることも必要だということとでございます。

今さら申し上げるまでもなく、水産業の振興を図るということは、今の社長さんのお話にもありましたように、漁業者と水産加工・流通業者の緊密な連携と協力関係が不可欠で

ございますが、往々にして日本の場合、水産加工・流通業者が主導権を握るということが多いということから、沿岸漁業等は、出荷に際しての四定条件とか、あるいは低価格といった難題への対応を強いられることになっております。

したがいまして、水産基本法のもとでも沿振法と同じように漁業者育成の視点を持たなければ、近い将来、我が国から1次産業としての漁業が消えて、水産業とか水産という言葉だけが残ってしまうのかなという危惧を持っているわけでございます。

水産基本法には、水産物の自給率目標というものを掲げております。国内水産物の供給率を現在より10%向上させるという目標を掲げておりますが、この分母に輸出量が含まれてくるということになりまして、輸出をふやせば分母が小さくなって、自給率が上がるという不可解な結果になるわけでありまして、この分母の問題につきましては、国民年金保険料の納付率に似たところがございます、そういう問題もあるなと私は思うわけでありまして。

昨今は魚介類を輸出向けとして、今後5年間で倍増しようという取り組みを国を挙げて進めていらっしゃるけれども、自給率が半分程度しかない。そういう中で果たしてこれでいいのか、甚だ私は地方にいて疑問を感じるわけでありまして。食料自給率を高めるためには輸出をふやすというよりも、むしろサステナブルな資源管理のもとでしっかりと国内の漁業生産量を高める努力をする。そういうことが求められるわけでありまして、水産物を国内で消費できる加工・流通体制の整備を図ることが重要であります。そうした施策の展開を本来行うべき、そういったことが水産業の振興であって、現在取り組みがされております食育とか、地産地消の取り組みも直接リンクしてくるといふふうに基本認識をしております。

水産基本計画の見直しに当たりまして、こうした基本認識が必要ではないかと思っております。

参考のところに私がちょっと示しておりますのは、我が国には漁業と水産業の関係を如実に示す歴史がございます。明治28年以降、それまで漁民がつくっておりました漁業協同組合というものから、漁民と水産製造販売業者が一緒になりました水産業組合の設立が進められることがありました。ところが、販売業者の中には資産家が多いということで、資金力に任せて実権支配が漁民の反発を招いたということもございまして、明治35年の漁業組合規則等が公布されて以降は、漁業者による漁業組合と販売業者による水産組合に分かれて設立されることになったという歴史がございます。これは「山口県漁業の歴史」という中で私が取りまとめしております。

ここで特に私が強調したいと思っておりますのは、水産という、大変アンビギュアスといいますが、あいまいな言葉、これが漁業という1次産業を軽んずることになってはいないかという点でございます。

したがいまして、私は主として漁業という1次産業の育成に焦点を当てながら大きく漁業経営対策、資源管理対策という2つの柱に分けて重要だと思っております事項を3点ずつ提言させていただきたいと思うわけでありまして。

2ページをお開きいただきたいと思っておりますが、1つの目の漁業経営対策についてあります。

まず意欲と能力のある担い手の確保・育成ということでありまして、下の図に示しますように、新たな施策として、資源管理に積極的に取り組んで、経営の多角化などを通じて

経営改善を目指すなど、意欲と能力のある漁業者、当然一定要件を満たす者でございますが、その者に集中的・重点的に支援する制度、ないしは取り組みを推進していくシステム、そういったものが必要ではないのかというふうに考えるわけでございます。そういうことが漁業経営の改善と漁村地域の活性化につながられるというように考えております。

また、特に担い手対策につきましては、今、都会等からの受け入れが主体になっておりますけれども、やはり漁家子弟というものに目を向けて、漁業就業を積極的に支援していくことが望ましいと考えております。

本県では、今年度からですけれども、そこには書いておりませんが、本格的に漁家子弟の研修に取り組むことになりまして、漁業とか、協業による足腰の強い漁業経営体に誘導するために地域の指導漁業士等が指導の構成メンバーとなりまして、地域ぐるみで研修体制を組む場合にありましては、6カ月の選択研修といったものから長期研修、2年間でございますが、その間、指導者に対する指導料と研修者の研修費を支給するなど、本格的に漁家子弟に対する支援の道を開くことにいたしました。

また、別に、本当はカラー刷りなんですけれども、資料4-2の方に「水産山口チャレンジ計画改訂版」というものがあるかと思っておりますが、その1ページにお示ししますように、山口県では「儲かる漁業の振興」を掲げまして、漁家所得が1000万以上の意欲のある経営体の育成していくという観点から、その経営体の割合を全体の2割程度まで高める施策を積極的には推進することにいたしております。2割を制する者は8割を制する。これは有名なパレートというイタリアの経済学・社会学者の法則でございますが、二・八の法則とも呼ばれております。書いておりませんが、例えばお手元の資料の中に平成15年の全国におけます沿岸漁業の漁獲金額を階層別に分けてみますと、500万円以上の経営体の割合が全経営体の30%で、その階層が全体に占める漁獲金額というものは85%となっております。また、水産加工業につきましても同じようなことが見られます。このパレートの法則に従いまして全体の80%以上の生産に寄与している中核的な2割ないし3割の階層を中心に施策を集中重点化すればより一層の効果があるのではないかとというふうに私自身考えているわけでありまして。

次に、3ページをお開きいただきたいと思います。

2点目の漁業構造改革の取り組みに対する積極的支援についてであります。石油価格の高騰等によりまして漁業者の抱える負債が急速に増大している昨今の状況におきまして、漁業経営の維持とか改善を図るということは、それに対して漁業者に対する低利運転資金、低利整備資金、そういった融通が不可欠でございますが、また、こうした漁業構造改革といったものを計画的に推進するということは、漁業団体や漁業者グループに対しても税制上の優遇措置とか助成措置、そういった拡充を図って、意欲的な漁業団体等の取り組みを積極的に支援していく。そういう対策を打ち出すことが望まれるわけでありまして。

山口県におきましては、こうした取り組みの推進組織を昨日立ち上げたばかりでございますが、産学公で構成されます「山口県強い漁業経営づくり推進協議会」といったものを設置いたしまして、主として沿岸漁業の構造改革に取り組むことにしておりますが、国におかれましてはこうした都道府県が進める沿岸漁業の構造改革に対する支援を全国的規模で積極的に今後展開していくことが望まれると思っております。

次に、4ページをお開きください。

3点目が、高度石油依存型漁業からの早期脱却についてでございます。これは漁業構造改革の一環ではございますが、特に緊急かつ重要な課題でありますので、その取り組み方向についての私的見解を述べてみたいと思います。

まず、参考として枠の中にお示ししております石油価格と魚価の関係についてであります。昭和48年以降58年のころまでの間でございますけれども、燃油価格が高騰して、2倍以上になったことがございます。そのときに魚価も追従した形で1.5倍から2倍ぐらい上がりました。そういうようなことでこの石油危機を乗り切ることができたということがございます。この背景には昭和52年の米・ソの200海里設定に伴いまして、漁業生産の先行き不安による仮需要が発生したということで魚価が高騰したわけであります。

一方、近年は、石油価格が高騰しましても魚価は低迷したままであります。これは水産物の自給率が100%を超えておりました第1次オイルショック当時とは大きく異なりまして、自給率が半分程度にまで低下している。そういう中で価格の安い輸入水産物につられてなかなか魚価が上がらないという状況もあるのではないかと私は分析しております。

我が国の漁船漁業というのは極めて石油依存度の高い産業構造であります。現在の日本では石油価格の高騰を魚価に容易に転嫁できない流通システムになっております。したがって、燃油価格の高どまりといった中でも経営が成り立ち得る漁業へ早急に脱却していく必要があります。その対策として今国等で開発を進められたLED式の集魚灯等の新技術の開発導入にとどまらず、これは私自身の見解ですけれども、帆船、例えば石油等とのハイブリッド型が考えられますが、木造和船とか、木製の魚函、こういった石油に依存しない材料を用いた伝統技術等の復活など幅広い取り組みとして推進していく必要があるのではないかとこのように考えるわけであります。

ここで帆船といいますと、何を今さらと皆さん思われるかもしれませんが、底引き網というのは、もとは打たせ網という漁法から発達したものでありまして、風や潮流を用いて網をこぐという漁法で、風と潮流はただでございますし、クリーンなエネルギーということでございます。

また、木造和船も全国で船大工が急速にいなくなっていて、博物館入りしそうな感じですが、そういった伝統技術の復活とか継承の取り組みを環境対策やエネルギー対策の一環としての効果も踏まえて積極的に支援していったらどうだろうか。そういう考えを持っております。

2つ目の柱としての資源管理対策についてでございます。

その1点目は、資源管理・回復対策の促進と支援の充実強化についてであります。一般的に魚は多産性で、かつ、ライフサイクルが短うございますから、良好な水域環境のもとで資源管理を徹底しさえすれば、速やかな資源回復と持続的利用を図ることができるわけでありまして、現在全国的に展開されておりますTAC制度や資源回復計画による効果の検証ということと、そのシステムの改善を図っていくということが同時に行われる必要がございます。これらに参画する漁業者に対する支援を充実強化していくことが重要でございます。

つまり、EEZ水域内におけます水産資源というものは、国民共有の財産であるという認識に立って、国主導のもとで管理を徹底していくことが重要だと思っております。極論いたしますと、漁業者は国民共有の財産であります水産資源の利用・管理に直接携わ

るわけですから、国家公務員とみなされるのではないかと。それほど漁業者の役割というものも尊重されるべきものだというふう感じております。

2点目の栽培漁業の展開に必要な新たな仕組みづくりについてでございます。

我が国におけます種苗生産・放流事業は、主として都道府県や漁業者団体等によって推進されておりますが、御存じのように、地方財政の悪化、漁業経営の悪化ということに加えまして、独自に積み立てました栽培漁業運用益の減少、こういうことが起こりまして、事業の積極的な展開はもとより、その継続すら困難な状況になっているということがございます。また、加えまして、国の補助・交付金が税源移譲されたことに伴いまして、都道府県の取り組みにもアンバランスを生じている。一方、国におかれましては、日本栽培漁業協会が水産総合研究センターに組織統合されましたことから、全国規模での栽培漁業の展開を総合的、かつ、計画的に推進することが困難になっております。

しかしながら、E E Z水域内におけます水産資源の持続的利用を図ることは国の責務として極めて重要でありますから、T A C制度等の資源管理措置と並行して、栽培漁業についても国主導のもとで積極的に推進していくことが求められると思っております。

下の図に模式図がかいてありますけれども、国等の支援によりまして、全国豊かな海づくり推進協会の中にそういった基金を造成して、その基金を活用した種苗放流・調査事業、これは主として広域種を対象に行うべきだと思っておりますが、国と都道府県が連携して計画的に推進できる新たな仕組みをつくってはどうかという提案でございます。

3点目が漁業調整・取り締まりにおける規制緩和の推進についてであります。

全国的に漁業者の減少や漁獲不振といったことでの廃業が急増いたしまして、漁業許可や免許の枠にかなりのあきが生じておりますが、これらの有効利用が図られておりません。また、漁業権漁業におきましても漁業補償を目当てにしているいわば漁夫の利と申しますか、そういったことを疑わせるような低調な行使が一部に認められるなどがございます。

したがいまして、規制の積極的な見直しと弾力的な運用によりまして、意欲と能力のある若い漁業者に対してそれらの枠を優先的に与えますとともに、遊休許可の取り消しとか、行使の低調な漁業権の見直しを図るなどが必要になってくるのではないかと考えております。

また、我が国におきましては、これまで漁船の隻数・トン数・馬力、そういった細かい制限条件等を設けることによりまして、いわゆる入り口規制を中心とした資源保護・管理対策を講じてきておりますが、今後は科学的根拠に基づく資源管理と取り締まり体制のもとで、可能な限り出口規制にシフトさせるというようなことによりまして、複雑な制限条件等の見直し・撤廃を求めることが望ましいと思っております。

なお、入り口規制としての網目規制とか、漁獲努力量の削減、T A Eですが、そういったものは決して否定するわけではなくて、余りにも厳しく複雑な制限条件等は漁業者の知恵と工夫を妨げることになっているので見直すべきだということでございます。

つまり、行政サイドには低コスト経営につながる規制緩和を積極的に推進していく姿勢が求められますが、こうした際に一番問題になりますのがどうしても漁業者の間の利害対立と権利意識でありますことから、特に漁業者自身の意識改革を進めていくということも必要であろうと思っております。

最後ですが、6ページでございます。それは見直しの視点についてであります。

現在この委員会等で検討されております5つの見直しの視点につきましてはおおむね妥当なものとし、私自身も考えておりますが、目標の実現可能性から見ました場合に気になる点もございます。それは国際競争力のある経営体の育成は果たして実現可能かということであり、我が国は中国等と比較しまして、格段に高い人件費を石油を燃料とする機械化、省人化でカバーすることによって成り立ってきております。したがって、近年の石油価格の高騰というものは漁業経営を急速に悪化させ、多くの経営体が危機的状況に陥っております。しかも今後はWTO交渉等により貿易自由化が確実に進展して、安い外国産の水産物と価格競争をしなければならない情勢下に置かれるということでもありますから、まさに私は漁業というものは絶滅危惧産業の危機に直面しているのではないかと、極端な話、そういうふうに思っております。

こうした現実を直視いたしますと、国際競争力のある経営体の育成を短期間になし得るとは到底思えません、そうした言葉が現実離れしたものに聞こえるわけでございます。

それでは、どのような対策が必要なのかということになりますが、私は次のような視点を持つ必要があると考えております。

一般的に当然だと言われるかもしれませんが、国民に理解され、支持される健全な水産業の育成という視点であります。

放送作家として有名な永六輔さん、「商人」という著書の中で「この港から築地に運んで、築地からこの港へ戻ってくると、魚も出世して高くなっているんだ」と、こういった流通実態をシニカルに批評されておりますが、我が国におけます複雑な水産物の流通システムというものは、ともすれば国民、すなわち消費者と漁業者の双方を泣かせる結果になっているのではないかと、そう思うわけであります。

本県阿東町というところに船方総合農場の社長で坂本多旦さんという方がいらっしゃいます。この方は今全国どこにでもある道の駅の発案者でございます。この方が、第6次産業を創出する必要性を説かれております。この第6次産業といいますのは、1・2・3次産業の掛け算の産業で、1次産業がゼロになれば全体がゼロになるため、1次産業をベースとした6次産業づくりを目指していると、そういうことが坂本さんの主張でございます。水産業の世界におきましても、今のニッスイさんのお話と同じ考え方にはなってきますけれども、こうしたそれぞれの産業の共存共栄というものが必要でございます。トリプル効果を引き出していくという取り組みが必要なのではないかというふうに思うわけであります。

ちなみに、食料品消費モニター調査の結果を見ますと、食料品を購入する際に注意する点は、鮮魚というものは鮮度や品傷みの程度が1位、2位は産地や銘柄、3位は品質等でありまして、価格は4位になっているわけであります。つまり、消費者の多くは価格の安さよりも鮮度のよい、国内産の魚を優先させて買っているのではないかと思われるわけであります。農産物でいいますと、私自身買い物にいったときに3個98円の中国産ニンニクよりは1個298円の青森県田子町産のニンニクを選んでおります。と申しますのは、やはり魚価が上昇する、伸びるということはさして消費者がそれはしてはいかんということではないと思うわけであります。魚価が2割伸びますと、収入は1.2倍になる。燃料が今この2年で2倍になっておりますけれども、以前の経費率が14%、それが28%になっても、魚価が2割上昇すれば、十分漁業者の収入は確保できるということでもあります。

いずれにしても基本計画の見直しに当たりまして、漁業の果たす役割と重要性をはっきりと明記した上で、現在の危機的状況を打開するためには漁業構造改革等の推進とともに、加工・流通業との緊密な連携、協力によりまして、トータルとして健全な水産業の育成を図っていくのだと。そういう視点を盛り込む必要があるかと思えます。

そのためには、何よりも国民の理解と支持が不可欠でございまして、見直し計画への国民の意見反映と広報というものが特に重要だと考えております。

このような国民に理解され、支持される健全な水産業の育成に努めますならば、燃油の高騰とか貿易の自由化といった大きな荒波を国民の正しい選択と協力によって乗り切ることができるはずだというふうに信じております。

私の意見は以上でございます。委員の皆様様の率直な御批判を仰ぎたいと思えます。ありがとうございました。(拍手)

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 それでは、ただいまの説明を受けまして活発な意見交換をしたいと思えますが、残された時間は1時間ほどございます。最後に事務局からの説明がございますので、50分ぐらいと考えてもいいかと思えます。

せっかくお越しいただいておりますので、例えばこんな感じではいかがでしょうか。これから15分ほどは垣添社長さんに対する質問なり御意見なりに集中して、その後の15分は今度は山口県の有蘭課長さんの方に質問する。そして、3時くらいになりましたら今度はきょうの話題にかかわらずといえますか、両方に共通することになり、出た意見をさらに発展させるというような感じに時間配分をおおよそでございますけれども、するのはいかがかと思えますが、よろしゅうございますでしょうか。

それでは、まず初めにお話しいただいた垣添社長さんに質問なり、御意見なり、いかがでございますか。

では、長谷川委員、お願いします。

長谷特別川委員 漁業のことは全く不勉強でして、よくわかっていないのですけれども、消費者としてお聞きしたいことが2つほどございます。

まず最初に、サプライチェーン全体を見通しました一貫事業とおっしゃったと思うんですけれども、それが今は20%弱ということでのこと、消費者にとっては非常にわかりやすくありがたいなと思うんですけれども、今後ニッスイさんの中でどのぐらいにふやしていくのか、あるいは維持されるのか、その傾向を伺えたらというのが1点目です。

もう1つは、漁業というか、水産業の中でリーダーが必要というお話がありましたけれども、世界の水産業の中で日本の水産業というものがどう位置づけられるのか。おぼろげながらわかるのですけれども、その辺を伺いたい。そして、先ほど有蘭さんのお話の中に水産業と漁業の違いがわかるかというお話がありました。はっきりいって私もなかなかわからないのですけれども、日本の水産業が世界の水産業の中でどういうふうに位置づけられているとお考えなのか、それから日本の漁業というものがまたどういうふうに位置づけられるとお考えなのか、少し教えていただけたらうれしいんですけれども。

山下委員長 では、よろしく申し上げます。

垣添氏 では、3つそれぞれ。まず一貫事業をどのぐらいまで持っていくのかというのは、イメージでありますけれども、多分私は40%台まで可能だと思っています。それ以上はそう易しくはないかなと思っています。ですから、私どもが仮に五千数百億売るとすれば、それが100%そうになってしまうというのはやはりとても無理だなというふうに思っています。だから四十数%ぐらいまではイメージができる。

それから、2つ目の世界の水産業の中で日本の水産業はどういうふうに位置づけされるのだろうかという問題であります。水産業という経営はまさに有園さんのおっしゃった話であります。水産会社と言われております。私どもも例えば水産という株の枠の中に入っておりますので、水産会社なんでありまして。マル八さんとか、ニチロさんとか、極洋さんとか、あの中に入れておられるのですが、では、魚をとっている人ってどれだけありますか。我々のところで自分で魚をとっているというのはどれだけありますか。私のところ、実はオキアミの船たった1隻しか日本の旗で魚をとっていないんです。たった1隻なんです。かつては全部自分の船でとっていた時代がありました。しかしながら、間接的にとっている魚と、要するに現地の合弁会社とか、あるいは先ほど申し上げましたグローバルリンクスのメンバーがとっている魚と、私どもが全部私どもの船でとっていた時代の魚、その当時は、小さい船はのけまして、多分150隻ぐらいの船を持っていた時期が一番多かったと思いますが、そのときと今ほとんど売り上げが一緒ぐらいですね。ただ、単価が今上がっていますから、トン数は一緒にはなりません。そういう状況であります。

したがって、今世界で漁業会社としてどこが一番魚をたくさんとっていますかと言ったら、多分スペインにあるペスカノバという会社だと思います。これはいわゆる連結ベースで多分一番魚をたくさんとっているだろう私は思います。

ただし、水産会社としてどこが大きいですかと言ったら、多分日本のマル八さんが水産会社の売り上げで見れば一番大きいと思います。

ですから、そういう意味で水産会社をどういうふうにとらえるかといういい御指摘を有園さんからいただいたのであります。水産会社をサプライチェーンにかかるものすべてだと考えてしまうと、圧倒的に日本が大きいですね。なぜかと言ったら市場の売り上げも水産会社の売り上げに入っていますので、という問題であります。

あと、最後にまとめとしてつけ加えさせていただきますと、ややサプライチェーン型の仕事をイメージしている会社というのは世界で見ても、そんなにたくさんはないですね。私どもはそれが我々のひょっとしたらマーケットに対して、お客様に対して出せる、あるいは業界に対して出せる1つの私どもからのいわゆる提案かなと思って、これをもうしばらく追いかけてみたい。そうすると、多分40%台までいくだろうなと。先ほどちょっと話題にしました黒瀬水産というのも全部自分でやれば一貫事業ですねと。それから、インドネシアでやっているエビの事業もそうですねと。日本でサケの養殖をやっていますけれども、日本のサケの養殖もそうですねと。チリでもやっていますが、チリの養殖もそうですねと。全部自分でえさもつくり、自分で種苗もつくり、自分で養殖もし、自分で加工して持ってきます。ですから、物すごく手間がかかるからそんなにふやせないということでもあるというふうに御理解いただけたらと思います。

山下委員長 よろしいでしょうか。

では、ほかにはいかがですか。

野村委員。

野村委員 きょうはありがとうございました。

私もちょっと不勉強で、もし的外れだったら大変恐縮なんですけど、漁業の船をほとんどニッスイは持っていないと。オキアミの船を持っていると。それでちょっとお聞きしたいのは、今実は農業の分野で食品産業ですね。製造業とか外食とか、それと国内の農業とが連携していく、コラボレーションを組むということによって新しいいき方を見つけようという、こういうことがあるのですが、ニッスイさん、あるいはマル八さんでもいいんですが、日本の大きな水産会社、そういうところと日本の漁業との関係ですね。つまり、日本でとれる魚、これと水産会社の関係というのは今どういうふうになっているのか。あるいは将来何かその辺について 先ほどいわゆる川下というんですか、消費者に近い部分についてはかなり連携が進みそうなお話だったのですが、そういった原材料としての魚資源、あるいはとれる魚と水産会社との関係というのは現状がどうで、どのようにお考えか、お聞かせいただければありがたいです。

山下委員長 お願いします。

垣添氏 ちょっと数字をここへ持ってきていないので数字的な展開はお許しいただきたいのでありますが、先ほどごらんいただいたように、これをちょっとごらんいただきたいのですが、水産事業、食品事業、ファインケミカル事業、この2番目のオレンジ色の食品事業というところがありますね。これは当然のことながら原材料を外に求めなければいけない。グループ内からできるものは一貫事業という格好になります。ですから、私どもがすり身をつくって、練り製品として、あるいは魚肉ソーセージとして販売するのは一貫事業というくり方をしておりますから、そういうふうになるのですが、例えば北海道でとった秋サケを、これは北海道の我々のパートナーの人に1次加工してもらって、我々の工場に瓶詰にして、秋サケのフレークにして売ると、それも一貫事業にすると 今はカウントしていませんけれども、それもある意味では一貫事業になり得るねと。そういうような格好をどれだけふやせるかというのが1つのイメージであります。

それから、もう1つ、先ほど共和水産のところでお話を申し上げましたけれども、共和水産は4万トンぐらい魚をとっているんですね。これは基本的に市場で売るという流れになっていますが、市場で売ることがいけないなんて私は全然思っていませんけれども、どうやったら日本の魚にもっと価値をつけられるか。少なくとも私は今小売業の皆さん、外食の皆さんも含めてですが、提案してまして、日本の魚で、こういう魚が、こういう時期に、去年の数字でいったらこういうふうにとれるよねと。去年はことしじゃないから、ことし約束はしないけれど、過去の歴史から見て、この時期に、こういう魚がこういうふうにとれるんだけれど、これ、あなた、売ってみたいと思わないですかと、こう言うと、みんな売ってみたいと言うんですね。じゃ、やってみましょうと言ったら売れるんですね、売ったら。おいしいんです。しかも日本産と書けるでしょう。日本産ですよ、まさに。

そういうことからしますと、今のまましていると、日本で揚げて、加工賃が安いから中国へ行って加工して、持ってくると、原料は日本だけれど、中国産と書かざるを得ないという格好になりますね。だから、そういう表示上の制度の問題との整合をしなければいけないのですけれども、本当に日本の魚を日本の人が加工して欲しいというのは、先ほど有

菌さんがおっしゃった二百何十円のニンニクと同じ現象が起きてもおかしくないのですが、私はそういう意味で、今申し上げたように、日本の魚500万トン、あるいは養殖を入れた600万トンを今の価値を倍にすることは可能か、可能ではないかといったら、アラスカの150万トンのスケソウを数年間で倍にした歴史の中で必ずできると私は思っています。

ただし、それは日本だけで売るという問題ではないと思います。やっぱり高く評価できるところに対してお届けをするということを前提に物を考えたい。それは少し賢く考えないといけないと思います。私どもがアラスカのスケソウを高く売れるようになったのは、結局すり身にして全部日本に持ってきます。日本に持ってくると、日本の練り製品メーカーとの間で高いか、安いかという議論をずっとしてきました。それは不毛の議論なんです。じゃ、わかりましたと。私たちフィレにしますと。なぜかというと、フィレはおいしいという人があるから。そのフィレをアメリカのマーケットに紹介し、ヨーロッパのマーケットに紹介し、結局今もっと欲しい、もっと欲しい、もっと欲しいで大変です。だけど、これ以上つくれないから、結果としてああいう配分になっている。

しかしながら、すり身とフィレのコンバインをした製造工程によって非常にいい採算性がとれるという話でありますから、日本もそういうことを考えていくと、日本の養殖を含めた600万トンの価値というのは私は金額で見たら倍にすることは可能だと思います。

山下委員長 宮原委員、お願いします。

宮原委員 今の話に関連するのですけれども、海外に出す場合、かなり価格が上がるといってお話でございましたけれど、国内にいかにも価値を上げていくかということでお考えがございましたら教えていただきたいと思えます。

垣添氏 海外に持っていったら値段がとれるという感じよりは、海外の方が欲しいものが明確に見える。こういうふうにしてくれたら幾らで買いますという形ができ上がっているということだと思います。これはプロダクトミックスであり、マーケティングミックスだと思います。日本にプロダクトミックスとマーケティングミックスがないというのが、私がさっき申し上げた問題で、したがって、今海外へ持っていったら、日本だったら日本で、どういう魚でもいいんですが、基本的に言うと、ことしサンマはサイズがばらばらになるといふふうに考えるべきだと思うんですが、そのばらばらになったサイズをどういうふうプロダクトミックスをして、マーケティングミックスをするかということは今この水産業は問われていると思います。漁業だけではありません。水産業が問われていると思います。

だから、同じことがアジでも言えます。共和水産の話さっきから繰り返しますけれど、共和水産のとったアジは養殖のえさになってしまうんですね。これ、もったいない。脂がのってねサイズは小さいけれど、開き屋さんは持って行ってくれないけれど、こうやったらおいしいよねと。食べさせたらおいしいんですね。じゃ、私、売りたい。そういうことを丁寧にやっていこうと。私の社内にもそういうことを一生懸命やってくれる部署をちゃんとつくって、そういう連中がそういうことをやり始めていますよね。そうしなければ日本の漁業者、600万トン、漁業者だけではなく、養殖業者も含めて、浮かばれないとは思っています。

山下委員長 小野委員、お願いします。

小野委員 どうも貴重なお話をありがとうございました。2点お伺いしたいと思います。

M S Cが海外で大きな反響、好意的に受け入れられているというお話を伺いましたけれども、これは国内の事業にこういうことを取り入れていくということをお考えでしょうか。それが1点。

もう1点は、養殖にこれからかなり踏み込んでいきたいというような感じを受けましたけれども、養殖の場合、特に漁業制度との問題があって、なかなか難しい面もあろうかと思うんですが、その点についてももしもお考えがございましたらお話しいただければと思います。

垣添氏 まずM S Cの問題は、実は非常に早いうちから私どもはシーロードというニュージーランドの会社の株主になったときからずっとM S Cと接触を受けていまして、私は大日本水産会の副会長を務めさせていただいているものですから、大日本水産会としてこの問題を考えましょうということでありまして、基本的には今、大日本水産会としてはやはりイギリス発のM S Cという中に入るのではなくて、日本独自のエコラベルという考え方をもちたいというふうにおっしゃっているから、私はどっちかに味方をするというよりは、両方がうまくハーモナイズしたらもっと力が出るんだなという立場で両方にアドバイスをしております。私どもは、したがって、私どものアラスカの子会社のユニシーが売るものにはこれがついています。ついてはありますが、それを日本に持ってきて、ついては、ついてはと売るつもりはありません。それはありません。

ただ、日本の小売業さんでこのことに興味を持っていられる方はありますから、そうすると、日本の京都の機船連でしたかね、たしかM S Cの申請をしていますよね。あれはM S Cの事務局としては象徴的な事項として認証したいと言っているんですね。大変難しいと思うけれども、向こうはそういうふうには言っていますね。そういう話であります。ですから、日本の小売業さんがそれを求めると、小売業はお金を払わなくても済むので、割合このことの採用は易しいんですね。これは漁業者と加工業者がお金を払うことで成り立つ仕組みですから。というふうに思います。したがって、日本でこれが入ってこないということにはならないという可能性はあります。

それから、養殖については、私どもがやっている黒瀬水産は貴丸水産の管財人の弁護士さんから何とか引く受けてくれないかという御相談を受けたときに、私は前長官の田原さんのところに御相談に行きました。こういうことは日本的に言うと余りよくない。よくないというか、余りなじまない。だけど、別に法律に違反にしたとか、悪いことをしたとか、何でもありません。漁業協同組合が持っている水面の使用権を我々がお借りして、そこであれする。ですから、私はこの問題はニュージーランドのシーロードに50%投資するときも同じ物の考え方でニュージーランドの政府を説得させていただいたのですが、25%しかだめと当時ニュージーランドは言いました。だけど、いわゆるクオータの所有権とかクオータの使用権を分けたらそのことは成り立つのではありませんかと。したがって、ニュージーランドの政府はクオータの所有はニュージーランドで、日本はいかないと。だけど、50%日本水産が使用権の中で発揮することについてはオーケーだということで決まりました。この問題もそういうことではないかと私は思っているんです。いろんな権利があります。その所有権と使用権を分けて、使用権は使用することによって最大の価値を出す人が受けたらいい。私はほんのわずか養殖を自分でやってみて、サケの養殖ではそれな

りの大きさのビジネスにしたという自負は持っていますけれども、国内でブリの養殖をやってみて、非常に難しい仕事ですよ。物すごくお金がかかりますよ。お金がかかるからってここで腰を引くか、それともお金をかけてでも一貫事業として成立するまでやるか、まだ私どもとして決めていませんが、現状は当然のことながらそこまでチャレンジしてみようと思っています。

それで御返事になりますか。

山下委員長 では、入江委員。入江委員の質疑が終わったら次は有蘭様の方に質問をするという時間にしたいと思います。

入江特別委員 垣添社長のきょうの貴重なお話を聞かせていただいてありがとうございます。

1点だけお聞きしたいんですけど、ニッスイさんがやられている黒瀬水産の養殖場と日本の零細の養殖場がございまして、こういった連携とかチームプレーができるのかどうか、それを1点だけお聞かせいただきたく思います。

垣添氏 ちょっとお答えになるかどうかわかりませんが、私の物の考え方があって、例えば自分で発明して全部自分で独占してしまって、ほかの人はどうでもいいというのは多分産業が滅びる入り口だということをさっき申し上げましたので、何か私どもがすぐれたものをあれすれば、ある意味では皆さんで使っていただけるようにすることが1つのやり方ではないかと。現実には水産総合研究センターとも我々いろんな情報交換もさせていただいているし、私どもから人も派遣要請があって派遣したりしていますので、そういう意味では我々が民間の企業であるけれど、民間で勝手に、好きにやっていいというふうに私は思っていませんから、当然我々がいいモデルをつくることができ、例えばいい種苗ができることになったら、またそれは皆さんが使える。ただ、私どもの黒瀬のケース生けすは全部沈下式なんですね。金がかかりますよね。手間暇もかかりますよね。あれで完成形だとは私はとても思っていません。私は養殖に対して玄人ではありませんが、とても完成形だとは思っていません。もっともっと深化させていかなければいけない。その深化されたものは当然外へ出ていきますよ。それはある意味では仕方がないし、当然だと思っています。そのくらい割り切っています。

山下委員長 ありがとうございます。

まだいろいろと論点はあるかと思いますが、せっかくお越しでございますので、今度は有蘭課長様の方に質問なり、御意見なりをお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

宮原委員。

宮原委員 5ページですか、3の「漁業調整・取締における規制緩和の推進」というところで、下から6行目か7行目ぐらいですけど、「資源管理と取締体制の下で、可能な限り「出口規制」にシフトさせることによって、複雑な「制限条件」等の見直し・撤廃を進めることが望ましい」というふうに書かれておりますが、我々どちらかというところ、この制限条件を厳しく求めている立場であるものですから、「資源管理と取締体制の下で、可能な限り「出口規制」というふうなのは、どういうイメージでおっしゃっているのか、そこをもう少し詳しく教えていただければと思います。

有蘭氏 この問題というのはいろいろ議論があるところだと私自身も承知にしております。

すが、例えば小型底びき網漁業でも網口が何メートルなければいけない、以上であってはいけないとか、あるいはロープの太さとか、チェーンの重さとか、あるいは操業区域とか、網目とか、いろんな規制を細かく設けております。私は省エネ化、経営コストを下げていく上で本当にそれでなければ漁業管理はできないのかということではないと考えているわけです。やはり漁業者の知恵と工夫によって、余りにも厳しい規制をかけて意欲をなくすということが一番いけない。したがって、後は漁業調整・取り締まり、これをいかにうまく出口規制との間でかけていくかということが大事なことであろう。特に燃油等の高騰の中で経営コストを下げていくという取り組みの中では当然ここにも踏み込んでいく必要があるというふうに考えているわけでございます。

宮原委員 今のお話、よくわかりました。

私ども決して制限条件だけで厳しくすればいいということで考えているわけではございませんので、今のような考え方ならば、共存共栄を図っていくということをこれから目指していかなければいけないと思っておりますので、そういう考え方はこれからの方向性を示しているのではないかと思います。

ありがとうございました。

山下委員長 平野委員、お願いします。

平野特別委員 有菌先生の話聞いておまして、本当に末端の地方の漁業者の意見で、自分の長崎で漁業をやっているのですけれど、全くそのとおりだなと思って拝聴させていただいたのですけれど、1つ、自分もそうだと思っているのですが、漁家子弟の漁業就業を積極的に支援していくことが望まれるということで、自分も親としてこれだけ厳しかったらなかなか子供を漁師にしようなんて余り思わないのですけれど、そういうことを支援することによって就業率とかは見込めるような感じなのかどうか。

有菌氏 漁家子弟を支援する必要があるのかということも今まで議論されていましていましたように、やはり漁家子弟といいますが、親が子供を育てるのは当たり前だと。どこの世界でそんな支援をしているところがあるか。こういうことでございますから、本当は親が子供を育てる。これが理想形でございますが、さっきおっしゃったように、漁業が厳しい中でなかなか着業してくれない。そういう中でどうやって漁家の指定を育てるかということで、山口県の場合には漁家子弟を受け入れる場合に地域ぐるみで受け入れようと。漁業指導士等が今制度として山口県下では約40名ぐらいらっしゃいますが、地域、地域に優秀なリーダーがいらっしゃるわけですね。指導できる人が。そういう方が中心になりまして地域ぐるみで受け入れる。そして、経営体を足腰の強いものにしていくために、親の漁業だけでなく、いろんなその地域のいい漁業、これを組み合わせた漁業をつくり上げていく。その研修をさせるということで、実を言いますと、かなり踏み込んで、それでいいのかということもございませぬ。

ただ、私から言いますと、今までの着業状況を見ていますと、30人近い2年間の長期研修をしました中で、U・J・Iターン者の方たちが18人は着業したけれども、12人はリタイアされた。研修成果が出てこない。その中で漁業者の受け入れ側としては何で漁家子弟を支援してくれないのだろうか。そういう声が上がってきたわけですね。実際、水産高校等にも漁家子弟の方がいらっしゃいます。そういう方を積極的に短期研修などしてみますと、非常に顔が明るくなって、夢を持って帰ってくる。先生からもぜひ支援をしてほし

いと。そういう声が上がっておりますのでね。恐らく予算をはるかにオーバーするぐらい名乗りを上げてくるだろうと。今まだ募集中で、審査をしていこうと、また仕組みづくりをしようという前段階でございますので、期待しているところです。

山下委員長 野村委員。

野村委員 きょうはありがとうございました。

2点ほどありますけれども、まず今の点なのですが、漁家子弟に重点を置くというのですか、そういうお話だったのですが、いまひとつ、外部の新規参入者よりも漁家子弟だということの理由が私はわかりませんので、その御説明をお願いしたい。というのは、農業でもそうなんです、林業でもそうですけれども、ほかの産業もそうでしょうけれども、ある部分は全く違う分野からいろんな認識、意識、考え方を入れた方がいいという実際の効果もあるわけですね。私はそういう効果は大きいと思いますので、その辺を1つ教えていただきたいんです。

それから、もう1つ、漁業権の問題なんですけれども、一部に例えばこれは漁業権を持っている方も新しく漁業をしたい方も、あるいは漁業をもっと拡大したい人、こうした多くの方が大きく打撃を受けないで済むような方法として、土地を貸す借地権に似た漁業権の貸し付けですか、これの制度をきちんとしてつくった方がいいのではないかというような考えもございますけれども、その辺についてはどうお考えになっているかという、この2点についてお伺いしたいんです。

山下委員長 では、お願いします。

有蘭氏 まず1点目の異業種といいますか、他産業の血を入れた方が活性化するのではないかという、なぜ漁家子弟かということですが、海というものの公益性の高いところで資源管理をしていく方、そういった方は本当に生物、水産資源がどうあるか、今どういう危機的な状況にあるのかとか、あるいは海洋環境がどうなっているか、そういったものを小さいときから漁村で育った方がよくわかっていらっしゃる。したがって、経済効率、あるいは活性化という面で考えましたときにはそういう考え方も成り立ちますから、当然私はそれを否定するわけではございませんが、異業種の方が都会から入ってこられるということ否定するわけではないのですけれども、まずは漁村に育って、海を知って、地域に支えられて生きてきた方、そういう方が着業する方が、より地域の文化、伝統という面もあるでしょう。生物、環境の面もあるでしょう。その方がより望ましい人材として確保できるのではないのかなと、そういうことでございます。漁家を抜きにして都会からという考え方は全く私は成り立たないというふうに思っております。

それから、2点目の漁業権の問題でございます。今の漁業権漁業につきましては、優先順位がどうかというところがあります。定置網等につきましても企業でされているところがあるわけですね。しかしながら、制度として、例えば共同漁業権であれば漁業協同組合に免許される。そういう趣旨というのは実際に公益性が高い。大きく分けたときに社会主義と資本主義がありますが、社会主義的考え方に立脚しているのがいわば漁業権管理であり、漁業の世界だ。したがって、資本主義、要する利潤追求を第1目的とするという考え方で漁業権を管理していくと、資源が枯渇したり、いろんなことにつながっていく。したがって、そういう意味では漁業・漁村を守っていく。地域の人たちが中心になって守っていくことは大前提として必要で、その次にそういった受け入れ体制をより弾力的にしてい

ける仕組み、これが求められるという意味で、私はそういう取り組み、全くそれをあけ放して、漁業協同組合抜きで共同漁業権を企業に免許したらどうかと。そういった考え方は乱暴ではないのかというふうに思っております。

山下委員長 ほかにはいかがでしょうか。

小野委員。

小野委員 2ページに書いてありますけれども、漁家所得1000万円以上の経営体を9%から18%にふやすのだという、こういう所得とタイアップさせて具体的な数字を挙げて追求していくというのは私は大変参考になる方向だと思うんですが、その点についてお尋ねしたいのですけれども、これは地域別、あるいは漁協別までおりて具体的な経営体数とか何とか目標を掲げてやっていかれているのでしょうか。

それと関係しますけれど、高い所得を上げるためには往々にして漁業権の配分というような問題にぶつからざるを得ないのではないかと思うんですが、その点についてももしも御意見があれば。それが1点です。

もう1点は、2ページのその上部分ですけれども、これは水産基本計画でもなかなか難しい点だと思うんですが、ここに書いてある資源管理を積極的に取り組んでいくという面と、一方、所得を上げるといいますか、水揚げを上げるという面というのは、往々にして矛盾する場合もよく出てきますよね。簡単に言えばたくさんとるためには余り資源管理など考えていられないというようなことが生じると思うんですが、これはもともと水産基本法にある点でなかなか両立させるといのは難しい部分ではありますが、同時に両立させなければいけないということなんですけれども、その点について山口県で何かお考えになっていることがあればお話しいただければと思います。

有蘭氏 まず1点目の所得目標についてでありますけれども、これは今地域の漁業種別、漁協別にほぼしっかり調査をしながら現在の所得の状況を把握しております。そして、今後望まれる所得というものがどういったものかという設定をしておりますが、先ほど申しましたように、パレートの法則に従いますと、通常、中核的な2から3割の方たちの経営体が8割の生産を上げるということは、やはり紛れもない事実だろう。したがって、そこまでどうやって政策的に誘導していくのか、それが目標である。そういう考え方をしておりますので、ぜひ水産基本計画の中の見直しに当たっても、これまでは自給率目標とか、漁業生産目標とかいろいろあります。ありますが、実を言いますと、私は政策誘導するときに、所得というものの目標をきちんと掲げながら誘導すべきであろうことを考えております。それが1点目でございます。

それから、漁業者間のぶつかり合いでございますが、当然それは出てまいります。差別化がそこでそういう制度を導入することによって起きるのではないかということでございますが、やはり私は地域というものはお互いに支え合っていく限りにおいて、地域を担う人たちを支援することについて最終的には認められることであろう。したがって、そんな衝突は起こらないのではないかと。漁業振興、水産振興を図っていくのだという視点さえしっかりと持っていれば漁業者間のそういった足の引っ張り合いというものは抑えられるのではないかと思います。

それと3点目が資源管理と所得を上げるということは相反することで、なかなかそれは難しい実態があるのではないかとおっしゃいました。しかしながら、私が考えますのは、

例えば中国に出荷したこの前の小さなサバでも1年たてば価値が出てくる。そういったようなことでもありますし、また資源管理というものはそれほど難しいことではない。ちょっと我慢すれば後に大きなものが返ってくる。まさに資源管理というのは資産の管理だということであります。漁業者というのは魚の入った財布ともう1つは本当に現金の入った財布、2つの管理をしなければいけないので、非常に賢くなければいけない。そういう点でも施策の集中、中核的な漁業者を支えていくということは極めて重要なことだというふうに認識をしております。

山下委員長 先ほど申し上げていた15分ずつぐらいの時間が今たちましたので、御協力ありがとうございます。

この後はどのくらいですかね、あと10分か15分ほどどちらの方にとということではなく、何か御意見など出していただければと思います。どちらかにでも結構です。

宮原委員。

宮原委員 垣添社長さんにお教えいただきたいと思うんですが、日本のEEZ内の資源の価値を最大化したいということで、共和水産のまき網の話があったわけですが、社長のこれからの方向性としてサステナブルということをおっしゃられておられたので、まさに同感でございますけれども、このまき網というのはなかなかサステナブルというところとは難しいところがあるのではないかと思いますので、まき網の世界においてサステナブルを図っていくためには資源管理をどのようにすべきであるかというふうなお考えがあればお教えをいただきたいと思います。

山下委員長 お願いします。

垣添氏 素人の私にはすごく難しい質問ですね。ただ、我々トロールというのは長くやってきましたけれども、我々が船をたくさん持っていた当時のトロールは入ったものは全部漁獲物だったのですが、今はトロールの先進国だとバイキャッチは全部バイキャッチのクォータを持っている。バイキャッチのクォータがいっぱいになったらそこでとまる。まき網といえどもその物の考え方を導入しないといけないということなのではないかと思えます。だけど、現実を知らないから、おまえ、そういう言うんだと言われそうな感じではありますけれど、物の論理でいったら私はそういうことではないかと。ですから、バイキャッチの魚も全部クォータがあって、バイキャッチといえどもいっぱいになったらそこでやめるという勇気が、先ほど有蘭さんが言われた後にそれがもっと大きなお金になって返ってくるという、そういうことにつながっていくというふうに考えなければいけないのだろうというふうに私は思います。

山下委員長 ほかにいかがですか。

私からも1つ垣添様に伺ってもよろしいでしょうか。

先ほどのシートの20ですね。8年前にも同じ話をしたというお話の中で、日本も競争できる環境づくりをつくってやれば競争できるのだというふうにおっしゃったのですが、その意味ですね。日本は今競争しているという意味なのか、8年間で競争したという意味なのか、今は環境が整っていないから、これから環境を整えればということなのか、それを教えていただけますでしょうか。

垣添氏 さっき申し上げたのは、8年前にチリが多分1万3000トンという数字が3000トンだったと思います。1経営体当たりの、1企業当たりの生産量が。ノルウェーが800ト

ンでした。日本は80トンでした。83トンだったと思います、正確に言いますと。日本は倍ですね。ノルウェーは3倍か4倍。チリも3倍か4倍。やっぱり相対的に日本は競争が難しくなっているのではないかなと。従業員1人当たりの生産量は54トンと133トンと125トン。1人当たりの賃金の話はここに入っていないませんが、賃金は計算すればできる話で、売ったサケの値段はいかがですかと。これをやると競争環境をつくってやったら日本も競争できるのではないかなというふうに感じるということを御説明したつもりなのですが。

山下委員長 では、その競争環境というのは何が今足りないということでしょうか。

垣添氏 ここでござんいただいているとおり、1企業当たり162トンで経営しなさいと。6000万円です、売り上げは。これに無理があるのではないかという問題を私は言いたいんです。だから、これは10人分を1人で経営していいよと言えばこれは1600トンになるわけです。1600トンになったら経営できてしまうのではないかなという感じがします。

ですから、そういう意味ではそのことはなかなか1人で生けすを3つしか持てないとか、そういうルールがあって、そういう規制の中でそうなっているようありますけれども、そのルールが本当にあった方が日本にとっていいんですかと、そういうことのように私は感じます。やっぱり6000万円の企業で経営ができますかということになると、やはりちょっと売り上げですからね。大変だというふうに思います。だからもうちょっと違う環境をつくって、10倍でいいよと。では、6億ですよと。6億なら経営できますかという計算をしたわけではありませんが、可能性として大分高くなるというふうに思います。

山下委員長 野村委員、お願いします。

野村委員 これはお二方にお伺いしたいんですが、私はこれからの漁業にとって非常に重要なのは川下のニーズをどれだけきちっと把握できるか、あるいは私の持論でもあるのですが、川下に対してどれだけ川上の、つまり漁業の分野からの情報が正確に発信できるかと。それによってきちんとしたニーズが形成される。こういう流れが必要だと思うんですけれども、どうもこれまでの動きを見ますと、その辺にパイプの詰まりというか、何か流れが悪くなっている原因があるのではないかなと思うんですけれども、例えばこれは有蘭さんの中に船方総合農場の坂本さんの話が出ていますが、私はの坂本さんとは何度もお会って話は聞いているのですが、この最後のところに「漁業者に対する加工・流通業者の理解と協力が不可欠である」と、こういうふうにあるのですが、まさにそういう面もあるのですけれども、私は逆も言えると思うんですね。漁業者が加工・流通業者のニーズをどれほど把握して生産に勤しんでいるのかという問題もあると思います。私はこういうこれからの連携関係というのは必要だと思うんですけれども、お二方の立場からその辺はどのようにお考えになっているかをお伺いできれば幸いです。

山下委員長 どうですか、先に垣添様から……。

垣添氏 私、先ほどアラスカスケソウの例で売り上げシェア方式というのをお話し申し上げましたね。もともとは漁民と我々のプロセッサーの間でことしは何セントにすることをけんけんがくがくやって、ストライキやって、結局いいときを逃してしまうなんていうことをやってきました。そのことがおかしいのではないかとあるときに提案をし、そう簡単にいったわけではないのでありますが、ことしからカニについても同じく提案していますが、多分来年ぐらいからでないといけないでしょう。そう簡単にいかないのですが、実は私どもユニシーのコープで14隻漁船を持っています。14隻の漁船がユ

ニシーのコープにくっついていまして、みんなインディペンデントです。何がしか資本が入っているところがありますけれど、実際支配はしていません。全部独立です。その人との間でこういうことが起きましたね。では、今一最適な価値をつくる生産はこういうことだと。それはこのお客さんからこういうオーダーをもらっているからです。それを全部オープンにするんです。そのことによって、従来はこの14隻の漁船が一斉に港から出て行って、みんな好きにとって、わーっと持ってきたんです、さあ、おれのところを揚げろ、おれのところを揚げろということで、すり身をめちゃくちゃつくるよりしようがなかった。だけど、今は違うんです。漁場が近くて7隻しか要らないときはほかの船は休んです。シアトルに残っているんです。だんだん漁期が進んでいって、ちょうど6月の10日に始まりました。だんだん沖へ行くと思います。沖に行ったら船の数が膨らんでいきます。だけど、とってから何時間以内に処理できない魚はとらないというところまでいきました。これはまさに漁業者と加工業者と、そしてその先についているお客さんのニーズが一体化しているんです。これはアメリカでもできるんです。日本でできないはずはないと思います。

よろしゅうございますか。

山下委員長 それでは、有蘭さん、お願いします。

有蘭氏 まず川下のニーズをどれだけ把握しているか、また、川上から情報発信ができていないか、そのパイプが詰まっているのではないかと。おっしゃるとおりだと思います。私は実を言いますと、漁業者サイドの視点から先ほど強調しましたのは、水産業、水産白書、あるいは水産基本法という中で漁業者の視点を少し軽視し過ぎている。実際のところ、今の経営の悪化という中では、川下の本当のニーズというものが流通業界のニーズにはなっていないか。置きかえられていなかったか。地産地消とか食育、これを考えますと、アンケートの結果にもありますように、実際には地元でおいしい旬の魚を食べたい。これが少しお金が高くなっても食べたいというのが本当のニーズであろうと。そうしますと、今のパイプというのが何のパイプなのかという点が私自身は疑問がありますので、おっしゃることはわかって、そのパイプが詰まらないようにということでございますが、そのパイプが長過ぎて、複雑で、機能していない。だれももうかっていないという悲鳴が聞こえる中で、そのパイプを短く太くしてやるということだろうと思います。

2点目の漁業者が加工・流通の、私は漁業者サイドに立った立場で申し上げましたけれども、当然漁業者と加工・流通業者のそういった連携体制の構築というものは私は不可欠なものだというふうに思います。

しかしながら、今の産地価格、そして消費地の価格の動向はどう見ましても、そこに少と偏りがある。特に燃油が高騰している中で、その燃油の負担をだれがしているのか。価格に反映されない。先ほど私が申しましたように、田子町のニンニクを私は食うよと。それは国民の視点に立った場合にやはりそういった方たちがいるという観点を持って生産と流通が連携をする。そういう仕組みが必要であるということは申すまでもないことだというふうに思っております。

山下委員長 ありがとうございます。

そろそろなんです、玉田委員、きょうは何もおっしゃっていないのですが……。

どうぞ、玉田委員、お願いします。

玉田特別委員 きょうはどうもありがとうございました。

お二方にお伺いしたいのですけれど、日本の漁業の場合、前提としてオリンピック方式、ある意味で言うとそういう方式での漁獲が前提になっているわけですね。それで仮にですけれど、例えばベーリングのスケソウの件なんですけれど、ITQ制になったということで、それで飛躍的に生産性が高まったといういわば前提です。生産性を高めるという。それは仮にオリンピック制が続いていたとしたら、どういう方法で生産性を高めることができたかということでありましたらちょっとお伺いしたいということと、それから有園さんの方なんですけれども、レジュメの6ページのところで複雑な生産物の流通システムはということで、ここで日本の特有の、見方にしたら問題なんですけれど、ただ、一方でオリンピック方式で多品種少量、不安定な水産物、それを実需者に対して効率よく分配するという、ある意味で言うとその複雑さが合理性という見方もできると思うんですね。そこで、仮に今の前提となるオリンピック方式が続いていったとしたら、どこに今の全体の産業としての非効率性を生んでいるところがあるかということで、意見がお聞かせ願えるようでしたらお聞かせ願いたいと思います。

垣添氏 それでは、先にお答えしなければいけないようですが、まずアラスカのスケソウに例をとった場合には、オリンピック形式でありますと、結果として、大きなエンジンをつけて、より大きな網を使って、よりたくさんとる。それしか漁業者の中での競争に勝てないんです。したがって、私はオリンピックを続けていたら、アラスカのスケソウ産業は今の姿はないというふうに思いますし、現実にその下のチリとアルゼンチンで、アルゼンチンは依然として我々が漁業をやっていますが、オリンピックです。オリンピックですと、結局より大きなエンジンをくっつけて、より燃料をたくさん使った操業をやるかやらないかという判断をいつも強いられているということでもありますから、逆に言うと、ITQになったら自分の持っている船の能力で、能力に合ったとり方をすれば十分それで私は採算はとれると思うんですが、今逆に言うと、そのことのために採算がとれないという状態になってしまっています。そういう意味では私はオリンピックというのはある意味ではフェアのように見えますけれど、一番アメリカの嫌いな西部劇で早いやつが勝ちだという、あの国がオリンピックやっているんですから、日本人の英知からすればオリンピックからITQにできないことはないというふうに私は思います。

有園氏 非常に難しい問題なので、私もなかなか適切なお答えができかと思うんですが、ただ今おっしゃったことは実を言うと大きな企業が漁業を行う場合にはそういう方だろうなと思うわけですが、漁村の小さな、多種多様の漁業がそこに存在している。そういう中で実を言いますと、いろんな権利のぶつかり合いがあるわけですね。そして、少量しかとらない1本釣りのお年寄りでも同じ組合員。しかしながら、網漁業でやっている若い人たちはそれではないと稼げないという人たちも同じ場で、同じものをとる。そういうときに、実を言いますと、私自身は先ほど社会主義的な世界が漁業世界だと申しましたけれども、ミックスの部分がある。やはりしっかりとした生計が成り立つ漁業、漁家というのにしていくためには、ある程度、オリンピック方式というのが妥当かどうか。複雑な多種多様なものが一緒にとれてくるときに、果たしてどういう規制の仕方があるのかわかりませんけれども、しかしながらまず知恵と工夫、そして一生懸命とる方、そういう方がきちっと漁をできるようなシステムということも考えなければ伸びていかない。

したがって、そこは非常に沿岸漁業での小さな漁業集団に何を適用していくかというのは一概に右、左と言えない難しい問題だろうと思います。ただ、しっかりとした強い漁業経営体を育成していくという視点ではやはりその努力が報われるそういう方式が望ましいだろうと思います。

山下委員長 よろしいですか。

どうもありがとうございます。

資 料 説 明

山下委員長 そろそろ時間が迫ってまいりましたので、これで質疑の方は終わらせていただいて、最後に次回論点整理を議題として開催されるという予定になっております。それが一応小委員会の最後なんですかね。1つの区切りということのようですけれども、そのときに使用する予定の漁業経営・資源管理小委員会における論点整理素案、これについて事務局の方から説明をお願いいたします。

坂井企画課長 それでは、今後の会議のスケジュールとあわせて説明をさせていただきたいと思います。

今座長の方からお話がありましたように、この漁業経営・資源管理小委員会、6月29日に最終回を開催させていただく予定にしております。その場におきまして論点整理ということで、きょうお配りいたしました資料5を御参考にいただきまして、御議論をさせていただきたいと思います。この資料5につきましては、資源の回復と管理、漁業経営と大きく2つの項目に分けましてそれぞれ国内の資源管理、国際的な資源管理、また漁業経営につきましては経営体の育成と沿岸、沖合等個別漁業ごとへの課題への対応、こういった形でこれまでに出されました意見を中心に整理をさせていただいたものでございます。このペーパーを参考ベースにいただきまして29日に御議論いただきたいと考えております。

また、もう1つの小委員会であります加工流通消費小委員会におきましても同様の議題を予定しておりまして、あす実は有識者ヒアリングを行いまして、6月28日に同じく論点整理を議論していただく予定にしております。

そういった御議論をいただいた上で、小委員会はこの予定で終了するわけですが、最終的に7月6日に企画部会において中間論点整理をおまとめいただくという予定にしております。その場におきましては、それぞれの小委員会で御議論いただいた論点整理、また、企画部会自体で漁業共済、あるいは漁港漁場整備、漁協問題などについて御議論いただいておりますので、そういったものをすべて体系化をいたしまして、論点整理という形で、日程的にはタイトでございますが、7月6日の場に事務局の方で整理させていただいたものを御議論いただく。こういった形のスケジュールで考えております。

よろしくをお願いいたします。

山下委員長 ありがとうございます。

閉 会

山下委員長 ほかには何かございますでしょうか。

きょうはお二方、垣添様と有園様にお越しいただいたのですが、垣添様の方は次の予定
がおありで先に中座されました。しかし、どうも長時間ありがとうございました。(拍手)
それでは、きょうこれにて閉会といたします。

皆さん、どうもありがとうございました。