

第2回養殖業成長産業化推進協議会 議事録要旨

日 時：令和元年10月28日（月）13：30～16：30

場 所：TKP神田駅前ビジネスセンター カンファレンスルーム5G

出席者（敬称略）：

委 員：馬場治、佐野雅昭、有路昌彦、山下裕子、深川英穂（代理）、
貴家誠（代理）、鶴岡比呂志（代理）、伊藤暁、若月彰（代理）、
青野英明、木村匡秀（代理）、大泉裕樹、今野尚志、廣田浩子、
前川聡、村上春二、長岡英典、朽木一彦

水産庁増殖推進部：黒萩真悟

水産庁栽培養殖課：藤田仁司、中井忍、古賀一郎、唐川奈々絵、石田直也

農林水産省消費・安全局水産安全室：柳澤洋喜

オブザーバー：桐谷 曜子

事務局：麓貴光、川上貴史、松永紗弥、中平博史、衣川和宏

議 題：

- 1) 第1回協議会の意見について（報告）
- 2) 養殖業成長産業化総合戦略（仮称）について（協議）
- 3) 次回の協議会について（協議）
- 4) 連絡事項（報告）

・水産庁挨拶の後、馬場治委員長を座長に議事に入る。

1) 養殖業成長産業化行動計画策定事業について（報告）

◆事務局より資料1「第1回養殖業成長産業化推進協議会 議事録要旨」に基づき説明。

2) 養殖業成長産業化総合戦略（仮称）について（協議）

◆事務局より資料2「我が国の養殖業と成長産業化に向けた論点整理」に基づき説明。

【委員からの意見】

佐野：カンパチが一切でてこないのが気になる。ブリ類に含まれているところは、仕方がないが、ブリとカンパチは、違う商品性、違うマーケット、違う難しさ、違う輸出対応になる。資料の中で分けてあるのか、含めてあるのか、注釈をつけると誤解を招かない。

有路：流通の現状から考えると、生産者にとって価格が高騰するのは短期的にはいいことだが、長期的に見ると棚が競合品に奪われることになり競争力を失うことにもなる。そのあたりを総合的に考えることが必要。

有路：輸出市場において、生鮮の物流は改善されてきているが、国によっては検疫に時間が掛かるという非関税障壁が存在する。どう対応していくか考えていくべき。

佐野：ブリとサーモンの生産面の比較だが、出荷サイズを記載すべき。また、ノルウェーの戦術・技術だが、輸入規制緩和と自由化によって企業が自由に行動できる条件を

国が整備した結果、競争が機能して一番優秀な技術体系に収められたというのが現実だと思う。

大泉：日本とノルウェーにはもともとの環境の違いはあるが、ノルウェーが様々な課題をどのように乗り越えて現在の組織体制や輸出水準にたどり着いたのか参考にすることは重要である。

廣田：養殖魚に対する消費者の評価について、若年層と若年層の親世代を中心に良いものとして評価する傾向とあるが、やはりまだ天然の方がいいという先入観を持っている層もいるので、今後も地道な啓発が必要。また、高齢者向けのニーズを考えて頂きたい一方で、若い世代を取り込むことも、養殖業成長化には非常に重要。そのためにはおいしさ、安さ、安心・安全、食べやすさ、地道なリスクコミュニケーションが必要。

長岡：流通もかなり水産エコラベルを意識するようになってきている。

村上：生産性を上げるためや輸出を促進するために認証取得を目指すには、漁場のモニタリングが必要になるが、生産現場に経済的な負担があるのであれば、誰が解決しないといけないのかというのも一つの議論になる。

村上：エコラベル制度について、認証取得を目指すプロジェクトも輸出促進に効果的なツールとして、現在国際的な市場では認知をされ始めている。

村上：魚粉原料となる魚種は色々あり、マイワシ以外の現状も気になる。

山下：日本の養殖産業というのは規模が小さく、マーケティング費用をどう捻出するのか、相当難しい問題がある。また、漁協単位で地域の魚を宣伝しようと思っても、供給するキャパシティがない。海外を目指す人と国内で頑張る人を分けるくらいの気持ちでないと議論はできない。

山下：ブリでは、産地間競争、漁協間競争に話が行くが、優良なたんぱく源として、牛肉に匹敵するような食材として魚を位置づける位のポジションを狙っていないと恐らくマーケットを作ることにはできない。シーマーケットを作るとするのは棚をもう一つ作るということ。

大泉：海外で日本産水産物のマーケティング活動をしてきて大きな問題は2つ。1つ目は、国内流通が多段階であり、事業者側のマーケティングのオーナーシップがどこにあるのか不明であること。2つ目は、日本産水産物を店頭で識別するためのブランドロゴが付いていないこと。

大泉：資料中の「我が国の養殖業を巡る新たな動き」のところに、**JFOODO**の取り組みを加えて頂きたい。**JFOODO**は、山下先生のおっしゃった海外における大規模プロモーションを既に開始している。

佐野：まずは日本産というものの知名度、認知度をしっかり上げなければいけない。

有路：エサのコストをどう下げるかという中で、技術開発や金融の話などがあるが、エサ自身の費用構造、特に餌としての最終商品単価における魚粉の締める割合などの分析をして頂きたい。同じエサでも日本と海外とでは大きく値段が異なる。

有路：漁業共済の対象は、漁業者が生産物を生簞に入れている時だけだが、例えば加工業者に販売した後にストックしている時に斃死することがあり、課題となっている。

有路：各国での日本の養殖魚とそのコンペティターの分析が必要。

伊藤：施設面積と生産性の関係で、東海地方と四国地方の比較となっているが、同じ地域で見ないと意味がない。

有路：粗利の部分に対する規模の形態がどう効いているかというのは家族労働などにも関係するので、簡単に測れない部分である。そこは丁寧に分析してほしい。

前川：国内魚粉の原料に加工残滓が使われているが、加工残滓は原材料のトレースができないことやマグロなどの絶滅危惧種が入るかもしれないという問題が指摘されている。例えばスーパーマーケットからの残滓が多いのであれば、何らかの形でスーパーマーケットの残滓をしっかりと仕訳するような仕組みをモデル事業でしてもいいのではないかと。

前川：穀類・油脂類等も大豆かすなどは原料の原産国がはっきりとせず、環境問題に関与しているリスクがある。養殖魚の輸出振興をする上で、環境問題もクリアしていかなければならない。

山下：フードロスの問題も扱って頂きたい。

有路：食糧廃棄率を下げる工夫の一つとして色変わりを遅らせるエサや加工方法、輸送方法などの開発が重要になってくる。

深川：生産現場で一番感じているのが、育種やエサなどトータル的なコーディネート、戦略がどうしても必要になってきているということ。また、温暖化の影響で、病気が発生するリスクが高まっている。

貴家：我が国の養殖の状況は、地域における人口減少による人手不足が顕著なことから省力化は必須。また、外国人材の登用も需要がある。その辺を複合的に絡めて生産性の向上を目指していければ良いと思う。

鶴岡：養殖業はコストが非常に重要で、確かに配合飼料の経費は非常に大きいですが、漁場も非常に重要になってくる。海面利用の状況について、現状の利用がどのようになっているかはもう少し調べた方がいい。

若月：エサの問題で、魚粉を減らせば安くなるかというのと逆に高くつく場合もある。非常に微妙であり、かつ難しい問題。育種によって解決できればそれに越したことはない。

若月：海外のエサは、魚粉の使用量が少ないが、他の動物タンパクをかなり使っている。規制の違いもある。

青野：マイワシ資源は増えているはずだが、なかなか水揚げ増や魚粉化の動きにはなっていない。国内では価格や技術が問題で、短期的解決は困難だという事だが、マイワシ資源を活用しないのはもったいない。

木村：スーパーマーケットでは、お客様の要望を受け、手間かけて、魚を食べやすいように加工することで、支持を得ている。品質を上げるためにコストはかかるし、歩留まり面の課題もある。そういったところも考えながら商品化をしていかなければならない。

今野：バリュー・チェーン取引の事例としてブリを示されているが、他の主要魚種も知りたい。それを見てそれぞれのコストのどこが削れるのか、どこが改善できるのか、一つ一つ解決していく必要がある。

朽木：養殖業（者）はそれぞれの地域を支える重要な産業であり、地域の担い手となっ

ている。経営に困った会社を地元で引き継げればいいが、引き継ぐところが無く、いわゆる空き漁場になるという問題も今後は考えられる。皆さんが Win-Win になるような仕組みになればいい。

朽木：養殖現場の本当の状況をきちんと確認しなければならない。

前川：養殖経営の見える化について、事業性評価ガイドラインの話があるが、メガバンクなどでも、農と林業についてのガイドラインを出している。生産者にとって都合のいいことだけではなく、世界的な ESG 投資の流れから見て、どういったことが水産業の変革に求められているのかという視点をこのガイドラインの中に盛り込んでいただきたい。

前川：世界的に禁止が求められている抗生剤は使わないような養殖技術の開発を国内でも検討していただきたい。

佐野：イギリスでは環境への配慮に加え、新たに人権への配慮、労働への配慮が問題になってきている。

有路：エコラベルへの意識は高まってきていることは望ましいこと。一方今だに国内マーケットニーズで重視されるのは衛生や食品安全。

有路：事業性評価、いわゆる融資のガイドラインに関しては、大変すばらしい動き。一方、モラルハザードが生まれないようにどうするのか、十分な検討が必要。

廣田：ゲノム編集の技術は消費者にも賛否両論があるという現状。これからも消費者への十分な情報提供をお願いしたい。

廣田：SDGs について、どういう方向性が必要なのかというところを成長産業化の方向性としてもう少し具体的に、海外のことや国内外の企業だけではなく、国内の養殖産業に特化した目線で含めていただきたい。

貴家：我が国の養殖業成長産業化の方向性について、やはり従来の漁村地域の中心には漁協があり、魚類養殖においても漁協を核とした成長産業化というのが一つの方向性になる。

伊藤：温暖化によって病気が増えたり、台風が大きくなったりと、養殖に対する影響というのは非常に大きいので、これから先を見据えた中で何らかの形で、提言の中に盛り込むべき。

伊藤：認証について、実際まだまだ日本国内では認識が低く、取得しても何の成果もない。取り組んだ成果があればもっと発展する。

佐野：国内と海外では、マーケットニーズが違うし、取り組み方も違う。2つの路線で成長を考えていくというイメージでいいのか。

佐野：生産規模が小さくても利益率の高い、ニッチを狙う養殖も当然ある。マスマーケットとニッチマーケットは違う戦略をとり、違う市場をとり、共存していく。規模の大小もリンクする形で、それぞれの将来のイメージが描けると思うので、成長産業化に至るプロセスについて、最終的な取りまとめの段階でもう少し議論を進めていただきたい。

有路：戦略を考える上で、非常にシンプルだが SWOT 分析のような手法を取り入れた方が議論が深まるのではないか。

前川：養殖期間が長くなると災害リスクや増肉計数の面で不利になる。日本では脂のの

った魚が好まれるのは分かるが、海外に打って出る際に淡泊な魚の評価はどうか。

前川：沖合養殖や陸上養殖のメリットとデメリットはどういったものがあるのか。

有路：海外に比べ、日本の養殖がむしろマーケットニーズに細かく対応し高度化している。海外ではブリでもタイでも大きい方がいいと貿易業者には言われるが、エンドユーザーや消費者の生の情報が欲しい。

山下：生産のところも大事だが、市場のところをどうやって段階的にするのかもう少し議論すべき。価格帯で分けるよりチャンネルで分けた方が整理しやすいのではないか。

大泉：ノルウェーやチリの分析もしながら、例えば飼材やエサの調達、生産、物流、販売といったバリューチェーン上の各段階をどう改革すれば再び成長軌道に乗れるのか、そのためには、官と民それぞれが何をすべきか、仮説でもいいので、なるべく具体的に描くというところがこの会議を行う意味ではないか。

深川：生産者として一番ベースにしているのは、地域をいかに残すか、自分の故郷をどうやったら残していけるのかである。

深川：これまで国内市場で地域間競争やブランド化の競争をしてきたが、海外に向けては国が一体となってやっていく事が必要。

鶴岡：戦略的養殖品目はこの通りのイメージ。新魚種の選定についてはぜひ議論をして、国全体で戦略描けばブレークスルーになるのではないか。スマは面白いと考えており、候補として検討して欲しい。

今野：EU 内でカンパチの養殖が始まっていると聞くが、ブリが海外のヒラマサやカンパチと競争するにはどれくらいまでコストを落とさないといけないのかということから逆算してそれぞれの改善目標を設定してはどうか。

有路：生産資材コストについて実績のデータのベースになるところを、水研機構などから貰うともう少し根拠があるものになるのではないか。

有路：エサのデータで言うと、エサの原料はほとんど輸入であり国際相場なので、概ねのコストは分かるのではないか。

3) 次回の協議会について (協議)

◆事務局より資料3「第3回協議会開催案」に基づき説明。

4) 連絡事項 (報告)

◆特になし。

閉会。