

第 1 回養殖業成長産業化推進協議会 議事録要旨
(委員配付用)

日 時：令和元年 7 月 22 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、長元信男、三浦秀樹、鶴岡比呂志 (代理)、
伊藤暁、若月彰 (代理)、青野英明、村尾芳久、大泉裕樹、今野尚志、
小倉寿子、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：中里智子

オブザーバー：篠原孝司、木村匡秀、廣田浩子

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) 養殖業成長産業化行動計画策定事業について (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、事務局より座長に馬場治委員、座長代理に佐野雅昭委員を選任したことを報告し、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 2 「養殖業成長産業化行動計画策定事業の概要」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 3 「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】

小倉：養殖魚に対する消費者の意識が変わってきたという現状認識が抜けている。

有路：流通の川下である量販店・外食産業の養殖魚の利用の仕方は固まってきており、価格レンジも固定化されてきているので、現状認識の中に入れてほしい。

有路：我が国の養殖業の経営的な問題点は、財務基盤が非常に脆弱である事、またエサ代の回収が容易ではない事であるため、成長産業化は技術開発や消費拡大だけでは難しく、成長産業化に合わせた金融の仕組みも必要。

佐野：現状認識では、コストの問題が非常に重要なので、養魚飼餌料の価格、輸入魚粉の価格がどう変化して来たのか、資料として整備してほしい。

長元：養殖業者が生き残っていくには、コストの約 70% を占めるエサ代をどうするか

が重要。

長元：これから養殖業成長産業化に向けて、一番の柱に何を持ってくるのかという輸出しかない。

三浦：生協への販路拡大等、国内でも需要拡大に向けた取組もある。海外に向けた MEL 等、エコラベルの動きもある。そういったことから、消費者嗜好やエサも含めた説明があれば、もっとわかりやすい。

前川：医薬品の取り扱い、医薬品メーカーと養殖業者の関わりについての情報が必要ではないか。

村上：どこからどの位のエサが日本にやってきて、日本ではどの位の供給量があるのか、またエサの資源状況がどうなっているのかを今後の対策として知っておくべき。また、国内で使用される不明瞭な餌原材料の流通経路や流通量などを明確にして流通基盤を高めてトレーサビリティを構築できるようにすることも重要。

伊藤：ブリ類とマダイはガイドラインのもとに生産している一方、サーモン等の輸入がどんどん増えている。輸出も大事だが、国内の消費バランスがどうなっているのか言及して頂きたい。

鶴岡：食品の中での水産物の位置付け、またその中での養殖魚の位置付けをとらえていくといった全体をとらえた分析が必要である。

村尾：環境変化による漁獲の変化が起こり、漁場と加工場の距離が遠くなることで鮮度の問題やコストの問題が起こっている。だから、水揚げ（漁獲）する場所やそれらを加工する加工場所が意図的に配置できる、養殖業をすることの重要性が増しているのではないか。

若月：養魚飼料の主原料である魚粉はほぼ輸入物で、国際相場である。また、魚粉は天然資源に依存しており、持続的に利用できるように、魚粉低減飼料の開発販売を進めているが、育種と連動させることが必要。

青野：人工種苗の活用は、今後ますます重要になってくるので、その技術開発、研究開発面も触れて頂きたい。

佐野：食品市場、水産商品市場における養殖魚のポジション、競争力、量販店での扱い方を含めた商品性について強みと弱みを整理するべき。また、サーモンと比較することが重要。

朽木：世界を見据えた場合、SDGs の観点が避けては通れない。それに関連した新しい取り組みを行う漁業者には、投融資する企業を呼び込むことができる。MEL や ASC の取得件数を目標にする事も重要。

大泉：ノルウェーやチリが日本向けの輸出についてどのようなことをしているのか、バリューチェーン全体でベンチマークにして、日本と比べてみるのはどうか。

有路：国内の配合飼料と海外の配合飼料の価格帯はどう違うのか、少なくとも生産者が仕入れる時の単価にどれくらいの差異があるのかを明確にすべき。また製品単価に占める魚粉費用の割合も明らかにすべき。

有路：生産性の向上について、薬も関係するが、技術的課題は魚種によって大分違うので、特に重点課題はこの段階で抜き出しておいて欲しい。

有路：成長産業化に向けたサプライチェーンでは、総花的なことだけではなくて、今ま

で解決できなかった課題を抽出していかないといけない。

長元：MEL、ASCは取得に相当お金がかかるので、個人企業では補助制度がないと厳しい。

青野：我々がこれから目指していくのは、特定の品目で、大きな輸出品目を作る事なので、外国の特定品目の状況分析がメインの方がいい。

小倉：消費者にとって今の養殖ブリやマダイが買いやすい価格かという点と少し高い。コストがかかる事は分かるが、魚の価格が適正かどうかという視点も入れていく必要がある。

長岡：成長戦略の中で一番大事な課題は輸出の拡大だが、その中で当然ではあるが認証が必要になる。認証数の増加については、行政からの支援が必要。

前川：これからの世界を見越した養殖業の活性化を考えると、サステナビリティは除けない。高いハードルもあるが、これは個々の生産者や企業に任せるのではなく、国が支援したり研究機関や生産者同士が協力する事によって解決する部分もある。解決できる部分と現状では解決できない課題の整理、分類を整備して頂きたい。

村上：認証ラベルの水産物の市場規模が数値的に、例えばヨーロッパではどれくらいあり、北米市場でどれくらいあるのかというのを知りたい。そこから逆算すれば、生産現場の基盤づくりにも繋がっていく。

長元：これからの養殖は安心・安全が担保されていなければ、消費は伸びていかない。

佐野：マーケット戦略は死活的に重要。ノルウェーとの比較も含めて、わが国の養殖業が海外のどの市場を取っていくかというのを、しっかり議論していく必要がある。

佐野：ハイエンドという言葉が出てくるが、日本の現在の養殖ブリをいくらで売りたいのか、その辺りのイメージが共有できない。基本的に養殖魚はマスマーケットに向けて大量生産しコスト下げて出していくのが王道なわけで、ハイエンドというのはそことは違う。どういう所でニッチを狙えるのかという事も消費性に関わるのでしっかりと見直していく必要がある。

青野：日本の養殖魚は付加価値、安心・安全をつけて売り込んでいく事が非常に重要。そのためにICTやAIの活用、優良な種苗、品種を作る育種が非常に重要になってくる。

有路：ミドルを狙わないとマスマーケティングは不可能であり、ミドルエンドがどの程度の相場かを知ることが重要。量をさばかないと成長産業化までは言い切れない。そこを全体で取っていく戦略を作らないといけない。

三浦：生で流通させるのか、冷凍で流通させるのかによって大きな違いがある。冷凍コンテナで、十分にいきわたるようになれば、ミドルからローに行く可能性も十分にある。日本は生で食べられる水産物を供給する技術に長けている事も踏まえて、生・冷凍両方の戦略を立てるべき。

今野：海外で脂乗りが良く評判がいいのは、ブリとクロマグロであり、クロマグロは完全養殖物の輸出に注力しており、またブリは生産余力もあり、今後力を入れて海外輸出していくべき魚種と考える。

小倉：生産地と消費地が離れている場合にどう加工するのか考えていく必要がある。

小倉：育種に関連して、ゲノム編集等、どうしたら消費者に理解してもらえるか考えないといけない。

有路：海外に輸出する時、国毎に非関税障壁のような物が山のようにある。それらに対して、業界も政府も含め、どうしていくかを課題に入れておくべき。

佐野：国内も海外の市場も、加工化されたアイテムがマスマーケットの中心と考えられる。

長元：養殖業者は、個人もいれば企業もいる。いかにまとまってやっていくかが、今後大きな課題になってくる。

鶴岡：議論が散漫にならない為に、事務局で魚種や市場を絞った方が、戦略が立てやすい。

今野：具体的に何をどの国にどの程度売っていくか。その前段階で、主要魚種と国のマトリックスで表を作って、優先順位を付けたらどうか。優先順位を付けたうえで、短期課題、中距離課題に分けて進めていくというようなやり方をすべき。

有路：サプライチェーンの段階毎にどういう課題が発生していて、どういう風に解決すればいいのかを整理すべき。他産業の手法等を参考にしていけばいい。

大泉：解決策をできる限り具体的なものにするため魚種を重点化して議論した方がいい。

馬場：海外市場は和食だけではなく、フレンチやイタリアン等の様々な料理がこれからのマーケットになる。

馬場：日本の養殖魚は、国内向けに様々な差別化をしている。海外市場についても、もう少し多様な展開がなければ、将来の養殖経営体の多様な姿に対応してこない。

有路：輸出有望魚種は、ブリとマダイだと思うが、それぞれの海外におけるコンペティターがどのような動きをしているか、優位性は何か、価格帯はどうか調べて欲しい。

・座長から、本日頂いた意見、特に現状認識の部分については可能な限り発言頂いた方に協力頂き、事務局が資料修正、資料作成していく旨回答。

3) 次回の協議会について (協議)

◆事務局より資料4「第2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。