

規制改革推進会議 地域活性化・人手不足対応ワーキンググループ
養殖事業の促進における課題・要望（漁業調整の実態） について

株式会社マルイチ産商
取締役執行役員
養殖事業部長
二ノ宮 潤

1. 漁業法改正について

改正漁業法：2020年12月1日施行

水産庁作成

「海面利用制度に関するガイドライン」

従来の漁業法から緩和された内容
= **全く異存無く同意できる文書**



1. 漁業法改正について

しかしながら、運営実態は

海区漁場計画作成から漁業権取得について

「適切かつ有効」に活用、「おおむね等しい」は既存の団体漁業権が優先され
また多くの漁場は共同漁業権・定置漁業権・特定区画漁業権と立体的・重複的に利用されており
漁業者間調整が困難な環境

漁業権

団体漁業権に基づく厳格な漁業権行使規則、
基準不明確な行使料徴収、合議事項全会一致の法則等
前例踏襲や地域内人間関係を重視するあまり
個人的対立を回避するため多数決採択を避ける傾向

養殖業が該当する区画漁業権

団体漁業権：漁協（管理者）



個別漁業権はわずか数例のみ

その上、小規模事業者の廃業や漁場環境の悪化により養殖適地は減少の一途

▶ 限られた漁場の有効活用が重要

2. 弊社事例①


I 漁協・漁業者との合併事業による養殖生産会社設立

✓ 債務超過の複数生産者の経営立て直しを企図し
11経営体→1経営体として再出発

✓ 救済案件であったことから
漁協の他、県（行政）・信漁連（金融）からも協力が得られ、
複雑な漁業権や地元漁業者間の調整が実現でき
今期7期目を迎え資産超過の経営内容である

※詳細は次ページ参照

2. 弊社事例① 令和7年4月 水産庁『養殖業成長産業化の推進』より

背景	取組事例	期待される効果
<p>★ 単独の養殖業者の経営</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 厳しい経営状況 ○ スケールメリットがない ○ 生産コスト比率が高い ○ 休日取得が困難 ○ 養殖業者の高齢化、後継者問題  <p>★ 養殖の習熟が課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 分養の方法等に改善の余地あり ○ 生簀内の尾数管理が不十分 ○ 給餌方法・量に個人差がある ○ 同じ地域の養殖業者であるが、別々にノウハウを有する ○ 養殖マニュアルが不十分 ○ 技術習熟に時間を要する <p>★ 販路の確保が課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 従来の販売網 ○ マーケット情報の獲得が不十分 ○ 生産量が少なく、継続した取引が出来ない ○ アピール方法がわからない ○ 販売量がわからないので生産計画が立てられない 	<p>★ 事業継承・経営統合</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 地域産地商社が主体となって実施 ○ 経営状況の厳しい11養殖業者を統合 ○ 新会社を設立し、黒字転換（5年目で黒字化を計画したが、2年目で達成） ○ 情報のオープン化や経営的な目線の専従者を配置  <p>★ 生産管理ノウハウの共有</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 生産の可視化・最適化によるコスト削減及び生産性向上 ○ ホワイトボードを使って、尾数管理、給餌・投薬記録のデータ・ノウハウを共有 ○ 原価計算等の経営管理の徹底 ○ 社員全員参加の営業会議を毎月1回開催 <p>★ 販路の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 地域産地商社と連携した販売 ○ 生産→販売への意識付け（マーケティング活動を含む） ○ 販売計画に基づいた継続的で安定した販売 ○ 販売先（漁協、加工、商社）へのヒアリング（評価） 	<p>★ 養殖経営の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 法人化による経営基盤の強化 ○ 養殖業者の意識の変化 ○ 休日取得が取り易くなるなど雇用面の充実 ○ 計画的な生産や長期的な経営計画 ○ 対外信用力の向上（融資可能額の増額等） ○ 地元採用と同時に全国の漁業就労希望者を発掘  <p>★ さらなる生産性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 650トン（2022年）⇒1,000トン（2025年目標） ○ 集約化（人、機材）、スマート機器の利用による効率化（労働の自動化） ○ 異業種、水産コンサルとの連携による新たな取組へのチャレンジ ○ 低魚粉飼料を使用し生産コストを削減 ○ 安定供給に向けた人工種苗の導入  <p>★ 販売の安定化から拡大へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 需要に応じた品質やサイズで生産することで販売の安定化を実現（マーケットイン） ○ 国内販売と同時に、需要が伸長していく海外輸出に挑戦（まずは50トン（1生簀分）を目指す） ○ 2023年、ASC認証取得

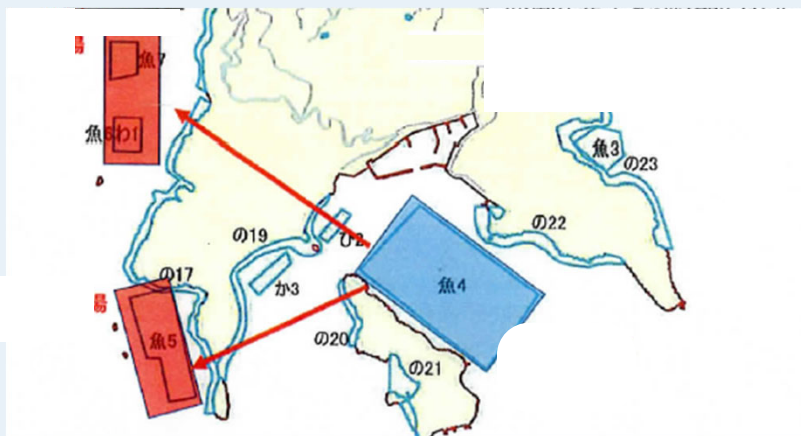
2. 弊社事例①

I漁場の有効活用例

当該養殖漁場は過去より自然災害懸念があった
実際に2001・2002年の2年連続で甚大な赤潮被害が発生し、その際に避難漁場を整備

2022年にも一部赤潮発生と避難漁場老朽化により、同地区漁業者総意の上、
生簀係留視察の全面改修を要請し、2026年敷設完了

避難漁場は潮流が速く、本改修によって
フロートは1.5倍の能力となったため
弊社としては避難漁場を本漁場として
通年養殖する体制を整備している



課題

同漁協に所属する生産者は100を超える中で
当合併会社は養殖ブリ最大規模の生産量となっている
しかしながら、
漁協共販体制の下、1事業体としてカウントされ
成魚出荷回数・数量含め優先度が高いわけでは無い

- ▶ 事業採算性や生産効率性を踏まえ、
成魚出荷タイミングは大きな経営課題となっており
こうした制限内容が事業規模拡大の足枷

3. 弊社事例②

I 同エリア養殖業者からの事業承継2件

✓ 後継者不在、中小規模での単独経営の限界から同エリア2件の養殖事業を継承

✓ このエリアは有数の養殖ブリ産地であり近隣にも多くの漁業者が営む環境
地元漁協策定の厳格な漁業権行使規則の下
全会一致での合議制にて運用されている現状

課題

2社を1社体制として養殖生産効率を高めたい意向も1法人1漁場の制度運用から叶わず
生産量拡大も難しい

同漁場は沖合に近い生簀配置から、
台風時において内湾に生簀を引き込む必要性がある

この負担と育成障害を解消するために
沖合沈下式を提案したものの、
利害関係者調整が難しくなかなか進まない

4. 提言

課題 認識

漁業権取得までの複雑なプロセスと、既得権が優先された漁場運営から民間事業者の新規養殖事業参入障壁は未だ高い環境

提言

- ・ 漁場の適切かつ有効に活用しているとの判断に資するチェックシート作成とその判断根拠となる証明資料添付必須とする事で、先ずは正確な実態把握が必要
- ・ 5年ごとに定める海区場計画の期間緩和により、空き漁場活用の即時性を高める
- ・ 養殖生産者の廃業時における区画漁業権返還プロセスにおいて、地元漁協や地元行政間での解決に留めず、海区漁業調整委員会で漁場の有効活用について客観性・公平性・透明性を持って協議する
※場合によっては公募により養殖事業参入を促す等の施策実施
- ・ 「海しる（海洋状況表示システム）」において、水温・DO・COD・硫化物・潮流・水深等の養殖生産可否を測れるデータ開示と将来的な区画漁業権取得候補地となり得る適地情報を対象者広げて提供する