

第11回水産ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成30年3月13日（火）12:59～14:52
2. 場所：合同庁舎第4号館11階共用第1特別会議室
3. 出席者：
 - （委員）大田弘子（議長）、金丸恭文（議長代理）、野坂美穂（座長）、
長谷川幸洋、林いづみ
 - （事務局）前川内閣府審議官、田和室長、窪田次長、佐脇参事官
 - （説明者）株式会社くらコーポレーション：久宗常務取締役
株式会社くらコーポレーション購買部西日本購買部：
大濱ジュニアマネージャー
株式会社くらコーポレーション購買部西日本購買部：新井氏
大日本水産会：重専務理事
大日本水産会：小林常務理事
4. 議題：
 - （開会）
 - 1. 水産流通・加工事業者からのヒアリング
 - 2. 大日本水産会からのヒアリング
 - （閉会）
5. 議事概要：

佐脇参事官 それでは、おそろいでございますので、ただいまから第11回「水産ワーキング・グループ」を始めたいと思います。

原座長代理、有路専門委員、泉澤専門委員、下芋坪専門委員、花岡専門委員、中島専門委員、本間専門委員、渡邊専門委員は、所用により御欠席でございます。

大田議長、金丸議長代理に御出席いただいております。

それでは、ここからの進行は、野坂座長にお願いいたします。

野坂座長 ありがとうございます。

それでは、議事に入ります。

水産流通・加工事業者からのヒアリングを行います。

本日は、株式会社くらコーポレーションより、久宗常務取締役ほか、大濱様、新井様にお越しいただきました。

同社では、回転寿司チェーンを展開しており、寿司向けの水産物の調達や加工等を行っております。

これらの事業に当たり、同社で取り組まれている内容に加え、水産物の調達等における

障壁や課題等につき、御説明いただきます。

それでは、早速ですが、20分程度で御説明をお願いいたします。

○久宗常務取締役 本日は、このような場に参加をさせていただきまして、本当にありがとうございます。

ただいま、御紹介にあずかりました、くらコーポレーションの久宗でございます。本日は、よろしく願いいたします。

この資料でございますように、本日は、当社が取り組んでおります、天然魚プロジェクトから学んだこととしまして、この7年間で産地から得た情報、産地の要望、我々がこの取組の中で感じた課題に関して簡単にまとめておりますので、御説明をさせていただければと思います。

まず、1ページ目ですけれども、当社は「天然魚プロジェクト」と題しまして、7年前から取り組んでおります。我々、魚を扱う商売をさせていただく中で、何か日本の漁業に還元できないか、お役立ちができないかということで始めました。

目的としましては、日本の漁業の活性化、2つ目が、新鮮で安くて美味しい天然魚を御提供すること。この2つを大きな目的といたしまして、7年前にスタートした取組でございます。

その経緯としましては、2011年にご当地フェアと題しまして、全国各地の産地で有名なメニューをいろいろ取りそろえながらお客様に展開するというような取組がありました。

下のページのほうに1つ例を出しておりますけれども、こちらが長崎県のフェアというような形で、長崎と取引することで地元の食材をたくさん、この店舗にて販売をさせていただくという取組でございます。

こちらは東北のほう、北陸、和歌山、近畿、あと北海道、全国いろいろな場面で定期的で開催したフェアでございます。

その次に、本格的にご当地フェアといえますか、天然魚のプロジェクトを展開していきたいということで、2015年に福井県にあります、鷹巣定置網との年間契約を実施いたしました。文字どおり、一船買いという取組の中で、更に前向きに進めていきたい。

そうすることによって、今度、2016年に出てきた課題をいろいろクリアしていくべく、やはり、自社で加工センターの必要性を感じたために、総工費27億円を投資いたしまして、天然魚専門の加工センターを建設し、現在、稼働しております。

その次、2017年、去年のことになりますけれども、愛媛県の魚島との年間契約も更に実施しております。

そして、現在、集荷産地を拡大しておりますして、西日本を中心に40力所の産地様との取引をさせていただいているというのが現状でございます。

次、3ページ目に進みます。

我々がご当地フェアから学んだこととしまして、この7年間で直接産地の方とたくさんお話をさせていただいております。

そこから、漁業者様からの期待であるとか、要望というものをたくさん頂戴しております。

また、取り組む中で安定供給の難しさ、当社、現地点で400店舗ほど全国各地に店舗を持っておりまして、売上高でいいますと、約1,000億円ぐらいです。この中で、安定して天然魚を提供させていただくことの物量の多さ、よくスケールメリットといいますけれども、この天然魚に関していいますと、スケールがデメリットになるという場面もございまして、いかにたくさん、同じようなメニューを全国で展開するか、その難しさを感じました。

また、産地から加工場、いい状態で産地からお客様に提供する間に鮮度管理の難しさ。取扱い1つで特有の臭みが出てしまったりする場面がありましたので、そうしないための設備、ルート、この開拓は必要だなということを強く感じました。

このような課題を解決するために、ということで取り組んできているものが、まず、年間契約でございます。漁師様が獲れたものを全部我々は買い受けると、基本的に安定的な売り先として、我々を確保していただくと、安心して漁業に取り組んでいただく。

2つ目が、産地との直接取引。我々は、これだけ商品としては買いますというような形で、初めに明言することで、各産地からも直接、優先的に魚を出していただけるというような状況が、7年かけてやっと、今、芽吹いてきたような形になっております。

3つ目ですけれども、鮮度管理ということで、できるだけ早くはらわたの部分を出すというところが必要だということが分かってきましたので、いかにそれを実現していくか。やはり、産地様には、加工場、箱はあるのですけれども、人がいないとか、稼働していないということもあったがために、なかなかうまく運用できていないというような実情もございまして、そういった現状を見て、これは自分たちでやるべきだということで、自社の加工センターを建設したという経緯になっております。

次のページに行きまして、ここから詳細になりますけれども、一番の年間契約という部分に関しての詳細な説明になります。

2015年の鷹巣定置網の状況を少し写真で表しております、歴史ある定置網なのですが、今は全長1kmを超えるような大型の定置網を仕掛けております。

以前は、年間、4月から11月ぐらいが稼働期なのですが、年間250トンというのが安定して獲れていた時期もあったのですが、最近では200トンを割り込むということで、大型設備と収量のアンバランスというのが出てきているという実態が見えてきております。

次のページになりますが、これが、去年から実施しております、愛媛県の魚島という小さな島での漁業との年間契約の状況でございます。

その下のページに書かれているのが当社との取組によりまして、地元の漁師さんの収入が3倍になっていると、現地では奇跡の取組というような形で、やはり、漁師さんにも当社にもWin-Winの関係が結べて、お互い本当に良好な関係で、現在も継続させていただいております。

先ほどありました3つの問題解決の部分の2つ目になりますけれども、産地との直接取

引という部分に関しまして、釈迦に説法になります。皆さん、よく御存知のとおり、通常のルートというものに関しましては、産地から地元の市場、地元の産地仲買さん、そこから大阪市場に来て、大阪市場の仲買さんを通し、我々のところに来るといような複雑で多い商流がありますけれども、これだと、本当に獲れた魚が2、3日経ってやっと我々の手元に届くといようなことになります。これでは、本当にいいものをいい状態でお出しすることができないという中で、我々としては独自のルートを開発することになりました。チャーター便を立てて、本当に産地から直接、網を揚げたところから直接チャーター便を立ててやる。当社の貝塚の工場に運ぶ。もしくは産地の市場から、競りで揚がったものをそのまま便に入れて当社に運ぶ、これで大幅に、本日の夜中3時に漁ができたものが、本日のお昼には当社の貝塚センターに届くといようなものになっております。

産地との契約状況ですけれども、下の地図の赤い点の部分が現在の集荷産地、約40カ所でございます。緑の点に関しましては、2カ所、一船買いとい形、年間契約しているところの場所のイメージ図でございます。

次のページに行きまして、一番目、こちらが自社の加工センターになっておりまして、上の写真の左側の大きな建物の、黒と白のなまこ柄の格子の部分、ここが全部加工センターになっております。上は事務所棟としておりますが、真ん中の棟が、その場で天然魚を売る天然魚市場としまして、そこで獲ってきた魚を直接お客様に販売をするとい形になっておりまして、下の写真にありますのが、魚屋さんの写真になっております。

前後しますけれども、加工センターの様子は、今の建物の写真の下にあるような形で、衛生的な形で機械化されて効率よく、年間約1,000トンの天然魚を現在はさばくとい加工センターになっておりまして、本年度の目標は1,500トンまで増やしたいといことになっております。

この天然魚は、獲れているものに関しましては、ハマチである、タイである、サワラである、そういったことが多いのですけれども、その中にシイラであったりボラといった形の一般的なスーパーでは販売されていない、よく言う未利用魚と言われるものを有効的に活用いたしまして、現在、店舗で販売させていただいたところ、非常に好評で、かなりの売れ行きになっていることで、今までは売れなかったボラなどが、今は産地のほうでは集荷が間に合わないといぐらいのペースで売れているので、非常に喜んでいただいているとい状況になっております。

次の11ページに行ったところで、こちらは本当に皆様に改めて言うべきことなのかといことでもありますけれども、少し視点を変えたときに、世界の漁業量のランキングといものを、これは水産庁の資料をもとにさせていただいているのですけれども、1985年のときは、やはり1,000トンレベルの漁獲量があり、日本は世界で1位の漁業国であった。それが、現在では半分以下の集荷量になり、その間にどんどん中国、インドネシアといところが台頭してきて、圧倒的に負けるとい状況になっている。

よく日本国内で魚がいなくなったといような状況で獲れなくなったとい話もあるの

ですけれども、視野を広げて世界的に見たときに、決して収量自体は減っていないというか、それこそ1985年、日本が1位だった時代に比べると、数倍の世界の漁獲量になっている。これ自体が乱獲の問題を生むことは当然含んでいるのですけれども、やはり、我々は隣の漁協さん同士がいろいろ闘うのではなくて、日本としていかに世界の中で、どう活躍するかというような視点を持つべきではないかということ、産地の40カ所の方々ともいろいろ話をし、若くてやる気のある漁業者の方たちには、非常に賛同を得ているという状況でございます。

そして「天然魚プロジェクトを通じて見えた課題」というところですが、最新技術を活かすための体系づくり、こういったものが必要なのではないかと。

といいますのは、規模や用途に合った設備、やはり、収量が減ってきていますので、でも、収量が減っている中で、大規模な網がある、大きな船がある、ガソリンの無駄がある、人がかかる、やはり、大型のものを少しの量のために抜き差しすることで、なかなか効率が上がっていないのではないかと。現実的に、我々がお付き合いをしているところは、そういったところが多いです。しかし、網も高い、船も高いということで、当然ですけれども、今持っているものでやるしかないというような形になっているのが現状として見えております。

また、魚島のような小さな島でいきますと、水揚げをする場所の設備も非常に古くなっておりまして、そういったところには、箱に詰め替えるような設備がなかったり、冷蔵設備などはもちろんなかったり、ものを運ぶ車がなかったとか、そういうようなところもある。そういったところで、どのような形で、やはり、ものが効率よく動くような体制を作っていくべきではないかと感じております。

あとは「蓄養のための設備、場所、規制」と書いておりますけれども、蓄養とか冷凍、これは、獲れた魚の価格、相場を崩すことなく、いかに安定供給するか、大量の魚を供給するには、必要不可欠な設備ではないかと感じておりまして、天然魚ですので、獲れるときは一気に獲れます。ただ、それをそのまま市場に出してしまうと値崩れして、二束三文で叩かれる。そういう状況の中、やはり、冷凍ないし蓄養という形で出荷量のコントロールをすることによって、長く漁師さんとしてはいい取引ができる。

ただ、蓄養の設備を産地に造ろうと思っても、やはり、そういうようなお金とかが、原資がないのです。また、原資の話だけではなく、そういうことをしようとする新しい取組に対しては、必ず隣周辺からの漁協さんからのクレームが付く。大きいところでは、何か取り組もうとすれば、クレーム、足の引っ張り合いではないですけれども、そういった声がよくあるということは、本当にどこの産地に行っても出てくる現実的な話です。

結局、どこに向かっているのか、やはり、視点を広く、誤解になるかもしれませんが、何か隣近所というような形の視点になってしまっているのではないかなということ、は非常に感じます。

3つ目ですけれども「各地水揚げ状況のリアルタイムな可視化」ということで書かせて

いただきましたが、これは、資源保護の観点もしくは獲れたもののスムーズな取引、今のITの技術であるとか、GPSの技術を使えば、全てこの辺は追尾できます。リアルタイムで獲れたものをいかにデータ化しまして、すばやく流通させるか、本当に競りという状況が必要かどうか。また、資源保護の部分で、漁業権を発給するときには、とにかく獲り合いにならないように、魚の乱獲にならないように、漁期を決めて、漁獲量を決めて、管理漁業をやっている国はたくさんありますけれども、我々もそのような形に進むのであれば、船自体にそのような設備を付けることで、やはり、出航の状況がリアルタイムで管理できる。そういった状況というのもできるのではないかと。本当に買っても、キロ10円、20円になってしまうような魚は、本当は獲るべきではないと思います。

「売り先と直結させるための体系づくり」。これは、先ほどの商流の簡素化、先ほど図で説明したようなこと、あれをするためにどのような体系を作ればいいのか。

あとは物流、集荷の集約化。これも全国各地に何千カ所とある漁協さんが単独で各地でやるのではなくて、やはり、物流のことを考え、ここに魚を集めることで無駄なく集荷できる、流通させることができるのではないかと。今は、各産地に行っても、トラックが来ない産地はたくさんあります。そういったところの問題点というところを解決するための体系作りということを一から考える時期が来ているのではないかとすることは強く感じます。

あとは、売り先、売れる商品、ブランド開発といいますけれども、幾ら獲っても出口のところでものが売れなければ動きませんので、やはり、根本的に売れる商品づくり、売り先、そういったことをしっかり確保した上で、そのための漁業という形でマネジメントしていくということが必要になるかなと思うのですが、残念なことに、現在、学校給食で日本の国産魚というのを使っていることは少ないと聞いております。輸入している淡水魚をフィッシュカツといいますか、白身魚フライという形で出ているという残念な状況もありますけれども、やはり、地元のをたくさん使えるように、公立の学校の給食には、やはり、日本のものが使えるような安全性であったり、トレースが確認できるような仕組みを設けて、多くの量を販売できるようにしていったらどうかと考えております。

あとは、やはり、世界に通用している「Japanブランド」というものを国全体で、日本の魚は安全でおいしい、新鮮だということは、我々、アメリカであったり、台湾にもお店があるのですけれども、台湾での日本ブランドの反響というのは、すごく信頼を得ておりますし、よく売れます。日本の魚というだけで、本当に価値あるものになっております。世界に出て見て感じることですけれども、そこは十分に世界に通用する商品だと感じております。

あと、僭越ながら最後になりますが「課題の実現のために」ということで、やはり、政治主導で、今の漁業というものを一度リセットして再構築するような時期に来ているのではないかと、そういったことに、我々としては期待をさせていただきながら、何か我々にお役立ちできるようなことがあればと思って、本日、来させていただきました。

規制に関しましても、強める必要のある規制、資源保護のために引き締める規制も必要

でしょうけれども、先ほどのような新しいことをする、やる気のある漁業者の方々が自由に動けるようにするために緩める規制というものもあるかと思えます。

構造改革に関しましては、先ほどから申し上げておりますように、現在の技術であったり、考え方、規模感に最適になった体系作りです。今の漁連であったり漁協さんのことを悪いと言っているわけではないのですけれども、皆さん頑張っている中で、いかに合理化していくか。皆さん、気付いている中で、今のままではいけないと、口々に皆さんおっしゃられております。だったら、この時期、今、ここでリセットしていくべきではないかと思っております。

こういった取組の中で、全国各地、我々と同じように産地様と付き合いながら成功事例はたくさん出てきております。そういったモデルプランというものを拡大していくことで、各地が活性化していけばという部分もありますので、そういったところで、我々も少しでも力になればと考えております。

以上になります。ありがとうございました。

野坂座長 御説明いただき、ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明について御意見、御質問がありましたらお願いいたします。

なお、御発言を希望される際には、お名前の書かれているプレートを立てていただきますようお願いいたします。

林委員、お願いいたします。

林委員 御説明ありがとうございました。

大変すばらしい取組をされていると感銘いたしました。

最後のページに「規制改革」とありますが、具体的にどのような点について、今、お考えになっているかをお知らせいただけますでしょうか。

特に、先ほど出荷量コントロールのために蓄養設備や冷凍設備を造ろうとすると、どの産地でも隣の漁協からクレームが来ると。クレームが来ることで止まってしまうのか、何か規制があるのか、その辺りも教えていただければと思います。

○久宗常務取締役 我々規制とか、法整備の詳しいことを理解しているわけではないのですけれども、1つ代表的な例でいきますと、ボラの魚を我々が獲るまでは、みんな全然獲っていなかったのです。お昼の漁をやられている漁師さんのところとお付き合いをしながらボラを集荷していたのですけれども、集荷が足りなくなってきたので、漁師さん、もっと頑張ってくださいれば、もっと買いますよという話をしたら、では、夜も我々は出て漁をしましょうと言ったら、周りの漁師さんたちが、夜は今までやっていなかったね、何か夜に秘密に出てボラ以外のものを獲るのではないのというような話でクレームが付くらしいのです。

それは、現時点で言ったら、多分、明確な決まりとか規制というものではなくて、本当に漁業習慣とか、そういった問題なのですけれども、この習慣とかが産地では非常に大きなことを占めていまして、やはり、力のある方ににらまれると、なかなかことが進まない

というようなことがあるようです。

また、畜養に関しても、我々は今度、鷹巣のところで畜養の実験をしたいなということで、去年の台風で福井県は大被害を受けているのですけれども、我々の定置網も2つある籠のうちの1つが大きな被害がありました。それは使えない状況になるのですけれども、その籠を利用して生簀の枠にしてみないかというアイデアが生まれまして、少しのスペースがあったので、そこに生簀を造ろうという取組をしようとしております。

ただ、それをし出すと、予想ですけれども、必ず、周りからの意見、畜養にすると餌をまく、餌をまいたら海を汚すのではないのですかというような話に来て、その地点から前に進めなくなるとか、やってみて汚してしまったら、それは汚すことはよくないので、我々も、今度はそれに対応して何かをしようというような形でやってみて前に進めばと、改善しながら進みたいというようなことを御説明するのですけれども、多くのことは、やる前から、こうしたらこうなるのではないのですかというような意見で、新しい取組には、必ずそういう意見が出てくるという状況が多いです。

以上になります。

林委員 ありがとうございます。

今、2つおっしゃっていただいた事例は、漁協は関係しているのでしょうか。それとも、そういう意見の違があったときに、漁協が出ていって協議の場を設けるとか、そういう仲裁的なことはしないのでしょうか。

○大濱ジュニアマネージャー 私のほうから御説明をさせていただきます。

いろいろなパターンがありますけれども、1つは、漁協が主体になって、そういった仲裁を行っていただける場合、仲裁を行うのですけれども、そこで強い漁協と弱い漁協という形になりますので、そういった場合に、弱いほうに所属されている漁師さんたちのそういう発言に関してはなかなか通らない、新しい取組に関しては、あそこの漁協さんには、ちょっと立てないといけないので、それはできないという話になる部分がある。

あと、村張り、各村でやっていらっしゃったりとか、定置網の漁業権というのは、漁協自体も村で管理をされているところが多いので、今やっている村と、隣の村とでの敷地の合わさっている部分であったりとか、そういった部分で、ここで当社が何かをやると思ったときには、そちらのほうにも了解を得ないといけないというような古い慣習、慣例というのが残っている場所というのは多いというのは、実際に回って感じる人が多いです。

野坂座長 大田議長、お願いいたします。

○大田議長 くら寿司さんの創意工夫には、かねがね敬意を表しております。今日はありがとうございます。

今の林委員の質問の発展型ですが、漁業者同士ではなくて、隣の漁協からクレームが来るというお話がありました。そういう漁協同士の争いになったときにどうすればいいのか、苦情申し立てというのでしょうか、こういうことができるといいのだが、というような御要望があれば、お聞かせいただきたい。これが1点です。

それから「売り先と直結させるための体系づくり」で「商流の簡素化」「物流、集荷の集約化」とありますが、独自に体系をお作りになるときに、流通過程でネックになっているようなことがあれば、お教えいただきたいと思います。

それから、私どもとしては、漁協のガバナンスといいますか、漁協の透明化とか、漁業を成長産業にするために、何か漁協に対して御要望があれば、例えば、外の目が働くようにするとか、何かあればお教えいただきたいと思います。

以上です。

○久宗常務取締役 漁業者様と漁協というのが、似て非なるものではなくて、漁業者様の中の一番ベテランの方とか、力を持った方が、そのエリアの漁協の漁協長さんになられますね。なので、何か同じことなのです。ただ、その漁協長様も漁師様なので、何と言いますか、やはり、自分のところのエリアの利益ということを最優先に考えられます。常にそれだけになるのです。やはり、海の中から魚がたくさん獲れるときに、獲れるだけ獲っておかないと、このシンプルな考え1点で動いているのが、今の実情ではないかと、これは、失礼があったら本当に申し訳ないのですけれども、そんなことはないという方もたくさんいらっしゃると思うのですが、そういうことが多いというのは感じます。

ですので、我々として、そこ今闘っている場合ではないでしょうという大きな視点を持てるようなマネジメント体系といいますか、言い方に間違いがあったらあれなのですけれども、プレイヤーとマネージャーという形で、実務で運営をする方々と、やはり経営管理する方というところで言ったときに、体系を分ける必要はあるのかなと、本当に今、漁業をされていて、漁業のプロの方々、本当に魚を獲るのに長けておられる方の中から漁協長さんが出てくる。漁協長さんの集まりの中から県の漁連長様が生まれる。各県漁連の長の中から全漁連の会長さんが生まれる。この体系の中で、やはり、もともとは魚を獲られるプロ、その技術のプロの方々がマネージのプロにイコールかと言った場合、イコールな場合も当然あると思いますけれども、そうではない場合もあるのではないかと、そこでいかに経営の観点とか、世界視点での方がうまくマッチングして進むようなことができれば、何かの問題解決につながるのかなというような気がしました。

2つ目の流通のところの阻害要因といいますか、まず、コストの部分はあります。チャーター便を立てれば、1台7万から10万の価格がありますので、余り個人では少ない量、10キロのものをチャーター便を立ててやるわけにはいきませんので、やはり、1トン、2トン集荷して、そのキロ単価にその7万円を振り分けたときに、キロ単価に反映しても売れるところしか、なかなか独自のチャーター便というのは立てられないので、ある程度の物量が必要になってくる。その物量をまとめるには、今の漁連さんの単位では小さいのではないかと。なので、そのエリアのところを集約して、ものが集まるような体系を作って、そこにトラックを付ける。それを直接なら最高ですけれども、中央市場のほうに付けるというようなことができて、そのコスト意識とか、チャーターするものから逆算した規模感というのがどれなのか、それが再構築というような感じのイメージにならないのかなとい

うふうには思います。

あと、何か物流の課題はありますか。

○新井氏 新井と申します。

先ほどの漁協に対しての漁協の外からの目というところで言いますと、私、2年間福井の鷹巣定置網というところで駐在して、いろいろ漁師さんと同じ目線でいろいろな取組を2年間やらせてもらったのですけれども、その中で一番思うのは、1つだけ、常務もおっしゃられた生簀を海に入れようとして試みたのですけれども、やはり、漁業権というところで、漁業権は、県知事が最終的には判を押すと思うのですけれども、それまでに行く間に、一番に漁業組合、小さな組合があって、その組合員というのが村にいっぱいいるのです。例えば、50人だったら50人ぐらいいて、その方の組合員の賛同、1個でも判がないと申請できないです。

ですので、私が言うのもおこがましいですけれども、そこをもっと外部からの目というか、県が直接でもいいので何か介入したりして、組合をもっと円滑に動かしてほしいというのが、正直そういう気持ちで去年はやっていました。

以上です。

○大田議長 ありがとうございます。

○大濱ジュニアマネージャー 1点、最後の漁協の透明化であったりとか、どういう漁協になるのがベストなのかというところで、私ども一番魚を集荷するときに当てにさせていただくというか、綺麗な姿として、第三者的ではないですけれども、漁業者の方が集まった漁協から魚を買い受けるという流れが産地から引かせていただくときに一番綺麗だと考えています。

そのときに、非常にばらつきがあるといいますが、やる気のある漁協さん、魚を出荷したい、自分たちで魚を立てて、自分たちで競りを入れて、買い受けて自分たちで出荷したいと言われる漁協さんとは、非常に私ども強くつながって付き合いができるのですけれども、反して、地場の仲買さんが強いからということの一点張りで、私たちは箱立てしないのだと、仲買に任せているからという形で言ってしまう漁協さんは非常に多いと感じています。

こういった漁協さんとは、正直、出荷形態すらできませんので、付き合いがしにくい状況にあると、こういったところが、売り先で私たちが買うときにもネックになりますし、漁協さんに、これからどこまで立ち入っていただくのか、こういった思いでやっていただくのかというところの大きなところになってくるのではないかと、現場サイドでは感じているということです。

野坂座長 では、金丸議長代理、お願いいたします。

○金丸議長代理 ありがとうございます。

年間契約をする相手は、漁港との話が出たのですけれども、それは、漁業協同組合と年間契約をされるのですか、それが、まず、1つです。

あと、魚島の漁師さんが収入が3倍になったというお話があったことと、その話を7ページの「産地との直接取引」の絵を使って、何故産地の漁業協同組合の中にいらっしゃる漁業者の収入は3倍になったかというのをちょっと教えてください。

何故かという、私は、産地が活性化して、産地に知恵が付いて、そのことによって失っている付加価値を自分が獲得することによって自分の収入が上がればいいと思っているのですが、いろんな議論の中で、くら寿司さんが直接産地の漁業協同組合と交渉をしたら、くら寿司さんはきっと買い叩くに違いないという話が結構あるのです。だけれども、今の話は、3倍になっているというお話なので、そうではないというケースだと思われそうですので、そこはちょっと御説明をいただければと思います。

○大濱ジュニアマネージャー 御説明させていただきます。

まず、定置網の契約方法ですけれども、鷹巣定置網、福井県のほうは、網元がいらっしゃいまして、そちらのほうの網元は一般企業です。そのところが持っている定置網を買い受けているという形になっております。

魚島に関しましては、魚島村漁協と一緒にタッグを組んでやらせていただいているタイプでして、いわゆる魚島の3倍になったロジックなのですけれども、まず、瀬戸内海における定置網の漁業の一番苦しいところは、少量多品種であるというところで、あとは、売り先が付にくいエイであったりとか、こういったものも多く入っていた、その中にボラがあったりとか、スズキがあったりとかあるのですけれども、そのものに関してどの魚種も単一の金額で全て買うという形で、タイもエイも同じキロ単価で買わせていただきます。今までは仲買さんのほうに出されていまして、その3年間の水揚げ漁獲高を参照しまして、今までが例えば500円であったところに対して、当社は例えば700円で買入れましょと、これによつては、アカエイは、今まで出荷されていなかったものに関しても、私たちは買ったものは例えば全て700円で買いますという取組にさせていただいておりますので、漁業者の方からすると、今まで買ってもらっていなかったものに関しても値段が付くので、確実に漁師の方の収入は増えると、こういった構造になっております。

これが、当社のやっている年間契約のやり方ですので、漁業者の方に賛同をいただいた上でやらせていただくので、長く続けられると、その場しのぎで、だんだん漁師さんが苦しくなっていくって、やれなくなるという姿は、当社は求めていませんので、あくまでも漁師さんが喜んでいただける姿にしていきたいと、そういったことで行っております。

○金丸議長代理 チャーター便のコストは、どちらが持つのですか。

○大濱ジュニアマネージャー 当社が負担しております。

○金丸議長代理 ありがとうございます。

野坂座長 長谷川委員、お願いいたします。

○長谷川委員 12ページ目の最後に書いてある「Japanブランド」ですけれども、「Japanブランド」で、ほかの、例えば、ニューヨークとかパリとかで売られているお寿司1つ取っても、皆さんどういふふうイメージされているのかということ、具体的な中身です。

それから、海外進出については、どのようにお考えですか。

○久宗常務取締役 「Japanブランド」ですけれども、何よりも、今はそれで商売がうまくいっているエリアというのは、代表的なものは北海道です。北海道産のホタテ、北海道産のウニ、そういうことになるだけで、本当に海外では高く売れます。非常に評価も高いですし、すみません、アメリカのニューヨークというのは、今、我々も店がありませんので分からないですけれども、台湾などで北海道と付けば、飛ぶように売れます。基本的には、海外から北海道の観光の人気があるように、日本の北海道産の水産物というのは、我々日本人でも北海道のものというものに価値を見出していますけれども、それと同じような反響が海外ではある。

今後の海外の展開についてという部分に関しては、すみません、水産に関してのことでしょうか、それともくら寿司としてでしょうか。

○長谷川委員 くら寿司として。

○久宗常務取締役 くら寿司としては、アメリカに16店舗、台湾に11店舗、今は、この2エリアに対して集中して出店していく構想がありまして、アメリカに関しましては、西海岸のほうから、今、テキサス州、次はジョージアのアトランタまで出ている状況で、西からだんだん東に向かっていっている。もう少ししたら、何とかニューヨークのほうにも出せるかなと、シアトルにも出せるかなという状況になっているのが、今のアメリカの状況でございます。

台湾に関しましては、台北、台中、高雄、全てに今、出店が完了している状況で、あとは、改めて今の台湾にはなかったような路面型の店、台湾はほとんど百貨店にテナントとして店を出すような形が多かったのですけれども、そこでも日本と同じようなロードサイド型の店を展開しまして、この先、台湾に50店舗ぐらいまでの目標は持っております。アメリカでは、200店舗はいけるのではないかと考えております。

以上です。

野坂座長 では、大田議長、お願いいたします。

○大田議長 あと2点教えてください。

産地との直接取引で、独自ルートと通常ルートが2つありますが、くら寿司さんの全体の仕入れの中で、両者の比率はどれぐらいなのかというのが1点です。

あと、漁業者の平均年齢がどんどん高齢化していますので、なるべく新規参入を増やしていくような制度作りが必要だと思っておりますが、現地の漁業者の方と接しておられて、新規参入を増やすにはどうしたらいいのか、何か感じておられること、あるいは、今、ネックになっていることがありましたら、お教えてください。

○大濱ジュニアマネージャー お答えさせていただきます。

まず、1点目の独自ルートと通常ルートの集荷量なのですけれども、ほぼ独自ルートです。通常ルートの魚に関しては、ごく一部の魚のみ。

○久宗常務取締役 くら寿司ではなくて、小ぢんまり魚屋さんをやっているところの魚の

数種類ぐらいが通常ルートだけで、くら寿司で使っているものは、ほとんど独自ルートです。

○大濱ジュニアマネージャー それで、漁業者の方の就労のところなのですが、補助金であったりとか、そういったところは非常に手厚くなってきているのではないかと、漁業者の方からもお伺いしています。

その中で、当社が提言させていただく新規参入の在り方なのですが、やはり、若い方で、漁業は博打であると、やはり、あるとき、ないときがある、収入の上がり下がりがあるというところに対して、当社のような魚が何が入っても、今、魚島でやらせていただいているような安定型の漁業、いわゆる上がり下がりがなるべく小さいところの漁業というのに向かっていけば、新しい方も入ってきていただけるのではないかと考えております。

ただ、既存の漁師の方の息子さんであったりとか、こういったところの方は、やはり、前者の上がり下がりがあっても、大きく儲けるときがあって面白いというお声もありますので、一概には言えないのですが、外部からの若い方の新規就労というところには、そういった関わり方をさせていただくと。

今までの方というのは、更に稼いでいただけるような、流通を含めて還元できるような流れをしていくというのが、今後、大切ではないかと考えております。

野坂座長 金丸議長代理、お願いします。

○金丸議長代理 ありがとうございます。

ちょっと聞き忘れたことがありますして、しつこいのですが、もう一回7ページ、先ほど、漁業者の方と、くら寿司さんがWin - Winの関係という御説明がありました。

そうすると、先ほど例えばキロ500円のを例えば700円で買うことによって、しかもプラス売れなかったものが売れるということから、漁業者さんが3倍の収入になったという話があったのですが、Win - Winなので、くら寿司さんにとっては、通常のルートの、例えば、この絵を借りると、大阪の仲介業者から買うときと値段は、コストメリットというのは、くら寿司さんにとってもあると思ってよろしいですか、それが1つ。

それから、チャーター便のスペックなのですが、チャーター便は、特別な設備とありますが、コールドチェーン対応型みたいな、そのスペックについて少し教えてください。

○大濱ジュニアマネージャー コストメリットのところなのですが、あるという形で答えさせていただきます。

使えなかったものに関しても、今まで商品価値を見い出せなかったところに関しても、当社の場合は商品開発部という強い味方がありますので、そちらのほうで、当社で販売できる流れを作らせていただく。いわゆるマダイであったりとか、イシダイであったりとか、高かった魚に関しては、同じ同一金額で私たちはいただけますので、その差異のところ、当社はWinであるという感じであります。

チャーター便のところですが、基本的には、やはり、コールドチェーンの対応型のトラックです。ただ、このときに、物量を載せたいときに、今度は、トラックの運送法なので、積載量が、今、非常に厳しくなっておりまして、少しでもオーバーすると、規定に引っかかってきますので、冷凍機が付いている車は積載量が少なくなってしまうというところがあって、そのところは非常に私たちも困っているところです。もっと載せて運賃を下げたいけれども、冷凍機でコールドチェーンでいいものを持っていきたい、このせめぎ合いを常に産地では考えながらやっているというところです。

○金丸議長代理 ありがとうございます。

野坂座長 林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。

関連ですけれども、7ページの通常のルートで、中間に「地元の市場」「地元の仲介業者」「大阪市場」「大阪の仲介業者」と4つ入ると、例えば、産地でキロ500円です出したものが、最後のくら寿司の立場にある方のところでは、何倍で買うことになるのですか。

○大濱ジュニアマネージャー 大体ですけれども、大方、この倍の金額、キロの1000円ぐらいの金額になっていることが多いと思います。ただ、魚種によっては、地域性を含めてすごい金額で最終的に私たちが手にしないといけないという場面も、場面としてはございます。

林委員 ありがとうございます。

それと、先ほど、大型船で少量を獲るのは無駄なのだけれどもというお話もあったかと思えます。例えば、現在、キロ500円です出していらっしゃる漁業者の皆様は、そういったコストを引いたときの残る手取りというか、実収入は何割ぐらいなのでしょう。

○大濱ジュニアマネージャー 私たちが漁師さんの方から聞いているのは、まず、箱代、通信費、いわゆる市場に出すときに電信通信費というのを取られていますので、そちらの面と、競りをかけてもらう、ほとんどのところは5分5厘ぐらいの口銭料という形で市場にとられるので、恐らく例えば500円の入りに対して400円とか、市場の出す方面によっては半分、250円ぐらいの実収入という形になっているかと思えます。

林委員 すみません、その場合の500円から引いているコストというのは、船の設備代とか、漁業者の方がかけている設備代などのコストを、全て引いた上でということですね。

○大濱ジュニアマネージャー いいえ、そうではなくて、普通に魚を出荷されて、その魚に対しての対価として戻ってきている金額ですので、更にそこから自分たちの船のメンテナンス代であったり、油代であったりというのは出ていくというのが現状かと思えます。

林委員 更に引いてしまったら、一体どれだけ残るのでしょうか。

○大濱ジュニアマネージャー 詳しく伺いすることが、この3倍の定義とか、漁業者の方が増えたというところもそうなので、大体、私たちが伝え聞くところによると、例えば、1,000万円稼がれる業態の漁師さんに関しては、漠と半分ぐらいが残れば一番ベストで、ほとんどの方は半分も残らないという形で、実際のところは漁師さんから聞い

ている。

林委員 そうすると、1,000万円の売上げを上げるのに、家族が1人なのか2人なのかによって、どこかお勤めに出て働いたりしてもらえる収入との比較というのがあるかなと思うのですけれども、1人で1,000万円の売上げは上げられるものなのですか。

○大濱ジュニアマネージャー 私が取引させていただいているある漁師さんは、この方は1人で漁もされて、全て1人でされていますので、それで、それだけの手持ちになると。恐らく、漁師の方の中では、上位に来られる方ではないかとは感じます。

それで、大型定置網とかでいきますと、雇われている方も含めて、全然そんな金額にはならないような雇われ漁師さんにはなっていると思いますので、一例としては、そういった個人経営の漁師さんで、しかも、割と頑張っているらしいといいですか、その方も定置網をやられた上で、夏場の時期はタコの漁もされて、底引きもやって、稼げるものは幾らでもやるよというスタンスの漁師さんたちなので、その漁師さんたちで、大体そのぐらいのイメージで聞いております。

野坂座長 もう一つ、私から質問をさせていただきますが、一船買いの場合なのですけれども、例えば、漁協に直接御社が支払っている費用が何かあるかという点です。

また、2つ目の点は、今回の天然魚プロジェクトに関する問題ではないのですけれども、御社は、天然魚を代表とするような国産魚を仕入れられているのに加えて、輸入の水産物も仕入れられていると思うのですが、今、世界的に魚の需要が増大する中で、どのように安定調達を図られているのか、3点目として、国内の養殖について、例えば、規模拡大であったり、どのようにお考えになられているかについてお伺いしたいと思います。

○大濱ジュニアマネージャー 一船買いの部分を私のほうからお答えをさせていただきます。

魚島漁協さんとの取組に関しては、全く当社からお支払いをしていないです。各漁業者さん別に例えばキロ700円という形で支払いをさせていただいて、そこから組合費は引かれて、漁師さんの手元に入っていると聞いております。

○久宗常務取締役 世界から輸入しているものですが、大部分が輸入の魚になっております。

御存知のとおり、今は、魚も、お米も、残念ながら価格が高騰しまくっていますので、苦勞をしているのですけれども、高くなったものを、買い負けないように買い集めるといって、我々も仕入れ額、総額でいきましたら400億円以上の仕入れ額になりますが、長いことお付き合いをさせていただいている大手の水産メーカーさんの重要な売り先にもなっているので、やはり、そちらのほうでも努力して集めていただいているというような状況になっております。

あとは、養殖に関しましても、我々、タイ、ハマチを中心に展開しておりますけれども、やはり、育てる漁業になりますので、そこにチャンスはあるのではないかとということで、まさに、大濱が担当してやっているのですけれども、新しいブランドの養殖魚です。今、

当社が始めたフルーティーフィッシュ、魚に果物の皮を餌に混ぜて、少しミカンの香りのするミカンブリとか、最近で言うと、スダチブリですかね、いろんなものを食べていただいていますけれども、そちらで爽やかな香りのする、生魚が苦手な方に向けての養殖魚を作っていたりというようなことも取り組んでいる状況で、やはり、我々、天然魚プロジェクトとしてやっておりますけれども、こちらで流れができた後は、次は養殖のほうに手掛ける必要があるのではないかと。世界的には、サーモンの養殖、サーモンも何とかできたらいいのですけれども、緯度上、なかなか日本では取り組めるところがないので、陸上養殖の中でコストがどうなっていくか、設備を掛けてでもできるかというようなことは、研究を始めているところの段階でございます。

以上です。

野坂座長 今の養殖は、漁業権を取得してやるというような御予定はございますか。

○久宗常務取締役 今のところはありません。

野坂座長 ありがとうございます。

金丸議長代理、お願いいたします。

○金丸議長代理 12ページの「各地水揚げ状況のリアルタイムな可視化(資源管理面、仕入れ面)」というお話があったのですが、リアルタイムの可視化というリアルタイムは、いつの時点の情報をくら寿司さんとしては求められるのか、例えば、ノルウェーだと、獲っているときに魚種と大きさが超音波で分かり、その瞬間にパイヤーに伝わって、しかもそこで商いが行われるぐらいのリアルタイムなのですね、究極は。

その水揚げになった後、リアルタイムでいいのか、究極は、ということが皆さんにとっていいのか。

あと、今の話で水産庁に言うと、ノルウェーのケースだと、魚種が識別しやすいのは、サバはサバだけが泳いでいて、ほかの魚種は、そんなにいないのであると。

だけれども、皆さんは一船買いなので、魚種にはこだわっていないので、そうすると、量的なものが分かれば、バリューチェーンは冗長性を排除してもっと有意義に回ることが可能なかの、そこをお聞かせいただければと思います。

○大濱ジュニアマネージャー 日本で、まず、そういった可視化の部分でいきますと、私たちが日々やっていることといたしますと、一船買いのところもあるのですがけれども、必要な魚種を市場の方に聞いて買っていただいたり、先ほど、お伝えさせていただいた漁協の方に札を入れていただいたりしておりますので、まずは、水揚げ状況に関して可視化で私たちの耳にリアルタイムに全てが聞こえてくると。

正直、毎日朝の3時ぐらいから各漁協の方から電話が鳴りっぱなしの状況の中で。

○金丸議長代理 今は電話ですか。

○大濱ジュニアマネージャー はい、今は電話です。

○金丸議長代理 それは、いかん。

○大濱ジュニアマネージャー その中で一日10トンぐらいの魚を鹿児島から、長崎から、

山口からということをしめますので、その面においては、まずはその部分をリアルタイムで、パソコンであったりとか、そういったもので全て分かるように、今、スマホがありますから、それで全て分かって買いを入れられるようなものがあれば、周りの物量が見えたときに、これは発展型なのですけれども、恐らく、今だと後から出てきてしまった漁港に関しては、非常に値段が付かない。先におなかいっぱいになった状態というのはありますので、全体的に、日本全国で見えた場合には、恐らくそういったところも平均化が取れて、どこどこが非常に買い負けてしまうとか、買い勝ってしまうということの平準化にもつながるのではないかと。

その中で、ブランド化に取り組まれる漁協さんがいらっしゃるりとか、そういう流れにつながっていくというのが、非常に可視化としては必要なのではないかと、パイヤーの個人意見としては、そういった形で考えております。

○金丸議長代理 一船買いは、では、逆に言うと、余りニーズがないと思っていいですか。

○大濱ジュニアマネージャー そうですね。ただ、大きな定置網に関して申しますと、可視化の部分は少し違うのですけれども、そこの定置網に、今日入っているのか、入っていないのかというのが見えた場合には、操業に出る必要もないので、出る必要もないのに出て揚げたはいいけれども、魚が入っていないということになって、無駄なガソリンを使う、人件費でいいますと、雇わせていただいている漁師さんに、その日のお給金を払わないといけませんので、そういった面での可視化という部分は発展が望まれると思います。

○金丸議長代理 あと、一船買いの中に占める、先ほど10円や20円の小さな魚を獲るべきではないというお話があったのですけれども、でも、実際、今は入っているわけですね。その入っている割合は、ざっとどのぐらいの割合があるのか。その入っているものはどうされているのか。

○大濱ジュニアマネージャー 恐らく半分強、半分ぐらいが、いわゆる未利用魚、低利用魚と呼ばれる使いにくい魚です。

○金丸議長代理 小さい魚。

○大濱ジュニアマネージャー はい。型がそろわない。市場では売れないという魚です。

その点に関しては、当社は、魚の唐揚げを作ってみたりとか、今まで流通に乗らなかった小さいサゴシと呼ばれるサワラの小さい魚に関しても、てんぷらのサワラとして使ってみたりとか、商品開発を進めて、何とか当社で使えるような形に変換していくという作業をしているという状況です。

○金丸議長代理 でも基本的には店舗で餌に回すとか、そういうことではなくて。

○大濱ジュニアマネージャー ではなく、人が食べられるような状況にする。

○金丸議長代理 ありがとうございます。

野坂座長 では、ここで、本日は所用により欠席されておりますが、泉澤専門委員、そして、渡邊専門委員より、あらかじめ御質問を頂戴しております。この場で御紹介させていただきます。

こちらにつきましても、くらコーポレーション様から御意見をいただきたいと思います。泉澤専門委員からの御質問は、次のとおりです。

天然魚の流通は、魚種、漁獲数量など不確定要素の多さが最大の障害です。

また、多段階流通は、多様な消費形態を持つ多くの参加者により形成され、それぞれの参加者の役割分担により消費されます。

一方、一船買いは、一事業者で全て消化することになるので、大変なリスクを伴い、継続して行われることはまれであり、結果的に漁業者から仕入れる魚種を制限することや、単価を下げることで対応することが多くあります。

以上のような認識ですが、現在、天然魚の仕入れ単価は、特に一船買いの場合において、市場から仕入れる単価と比較してどのような状況でしょうか。

また、もし、一船買いのほうが市場単価に比べて高価であれば、経済的合理性が損なわれますが、その点についていかがお考えでしょうか。

まず、こちらの点についてお答えをお願いいたします。

○久宗常務取締役 結論から申し上げますと、高いです。我々は高く買わせていただくという形でないと、やはり、産地仲買さんのところに、そちらのほうが高ければ、そちらのほうに出すのが自然ですので、我々としては高い値段です。

ただ、それこそ、1年だけそういう取組をして我々がやめると、今度は、やめた瞬間に、その漁業者様が地元の仲介さんと取引していただけないという状況は、もう分かっておりますので、我々としては、その辺のリスクはしっかり取って継続してやるという方針と覚悟でやっております。

以上です。

野坂座長 ありがとうございます。

もう一点、お伺いいたします。渡邊専門委員からの御質問です。

資料1の12ページで挙げられている「天然魚プロジェクトを通じて見えた課題」を解決するためには、具体的には、どの規制を改革すべきとお考えでしょうか。これについては、先ほど、林委員が同じ質問をされたのですが、もし、何か追加での御意見がありましたら、お願いいたします。

○久宗常務取締役 いや、もう基本的には、お伝えしておりますので。

野坂座長 それでは、ありがとうございました。

くらコーポレーション様からのヒアリングについては、以上といたします。

皆様、ありがとうございました。

(株式会社くらコーポレーション退室)

(大日本水産会入室)

野坂座長 それでは、議題2に入ります。

議題2は「大日本水産会からのヒアリング」です。

本日は、大日本水産会より、重専務理事、小林常務理事にお越しいただいております。

昨年12月に農林水産業地域の活力創造本部において、農林水産業地域の活力創造プランが本部決定され、水産政策の改革の方向性が政府より示されました。

本方向性に対する大日本水産会としての受け止めと、大日本水産会として今後どのような取組を考えておられるのかについて御説明ください。

また、水産庁に対し、何か期待する政策等があれば、あわせて御説明ください。

それでは、よろしく願いいたします。

○重専務理事 大日本水産会の専務理事の重でございます。

本日は、私どもの会の考え方、そして、活動の内容につきまして御説明をさせていただく機会をいただきまして、ありがとうございます。

初めに、私どもの組織について若干御説明申し上げますと、私どもの組織というのは、生産者、流通、その他、水産に関係する全国の水産の中の業種別の団体がうちのメインの会員様になっておりまして、その会員の主なメンバーの個人様、そして企業様のような方たちが、私どもの会員になっていただいているということです。

例えば、前にもこちらのヒアリングに出ていらっしゃったと思いますが、全漁連さんとか、もしくは、いわゆるカツオとかマグロの漁業団体、まき網のような漁業団体、そして、例えば、築地とか全国の水産流通関係の卸売市場の団体さん、あと、干物などを作っております水産加工団体とか、蒲鉾の団体さんとか、そういうような団体さんに加えまして、大手の水産会社、そして、地域の主立った水産企業さんに入らせていただいております、大体団体は150～160、その他、400ぐらいが個人さんの企業会員というような形で、大体500強の会員様の組織となっております。

いろいろな立場の方々が、私どもの会員となっております、ある意味で、緩やかなメンバーシップの団体となっております。

私どもとしては、日本の水産業の振興という観点、そして、漁業経営の安定といった観点でのいろいろな取組につきまして進めさせていただいております。

後ほど、うちの担当の小林常務のほうから御説明申し上げますが、今、座長のほうからお話をいただきました昨年12月に出た水産政策の改革の方向性につきましては、基本的に、東日本大震災以降、水産日本の復活ということでいろいろな取組を行ってきている中身と、方向性としては、基本的には同じであるという認識に立っております。

私どもとして、今、特に力を入れておりますところは、もちろん、水産業の成長産業化ということなのですが、まず、供給面の関係では、やはり、国民の皆さんへの水産食料、タンパクの供給という水産業界の義務を果たすために重要なこととして、人と船と水産資源、この3つのキーワードに関連して、私どもとしての取組を行っております。

人というのは、御承知のとおり、もう何回もこちらでも議論になっていると思いますが、やはり、ほかの業界と同じく、私どもも人手不足、これが非常に産業構造上、大きな問題になっている。

また、高齢化という問題にも直面しておりまして、これら観点から、やはり、リクルー

トの推進、これには、後ほど御説明を申し上げますが、水産高校さんという、我々の業界への人材輩出の、教育機関と言ってしまうと失礼ですが、そういうところがございまして、なかなか我々のところに素直に来ていただけないという環境にあるというところでの取組。

もう一つは、前に国交省さんもおいでになったと思いますが、いわゆる海技士、船を運航するについては資格が必要だということですが、船を近代化するにつれ、資格のレベルも上がるということで、人手不足と相まって非常に厳しい状況になっているので、ここのところを何とかするという取組を一つ行っています。

それから、船のほうですが、漁船についても、漁業者と同様、減少の方向にあるわけですが、その中でも船齢が高齢化している。今、半数以上が大体20年を超して30年近くなっている船がございまして、船も30年も経ちますと、新しい船との戦闘力といいますか、競争力が非常に落ちますし、危険にもなります。危険になると、また乗りたがる人も減ってしまう。いろんな問題が出てきますので、高齢化した船の代船の促進のためのいろいろな活動を行っているところでございます。

それから、人、船、資源ということで、水産資源というのは、我々の産業基盤ですので、これが持続的に、いかにして未来永劫、我々として、これを利用し、国民の皆さんに提供することができるかということで、資源管理という観点で非常に重要な活動ということで、環境エコラベルを推進しております。

需要面の取組でございまして、1つは魚食の普及活動、もう一つは、マーケットを拡大するという観点で輸出の促進、この2つを私どもの会としての大きなテーマとして進めさせていただいております。

そういうような考え方で進めさせていただいているのですが、その中で、12月の改革の方向性の水産資源の資源管理の進め方、特に新しい手法等をどんどん、IQ、TACといった形のアウトプットコントロールを中心に進めていく。この考え方については、我々も賛成するところでございまして、この考え方で、的確な資源管理を進めていく中で、その効果として、いろいろな昔ながらの規制についても改革していく部分が出てくるのではないかと考えております。

また、栽培漁業を含めて、養殖漁業、これらの人が人為的に作る漁業につきましても、やはり安定してものが作れるという観点では、安定的に輸出できるという条件にかないませんので、これから我々としての輸出のアイテムとして積極的にこの辺を進めてまいりたい。

また、流通構造の話につきましても、トレーサビリティに関しては、先ほど申し上げました環境ラベルなどをうまく活用してやることができるだろうし、あと、いわゆる遠洋漁業、沖合漁業の観点につきましても、トン数規制とか、船に関するいろいろな規制で、見直しができるところについては積極的に見直しをしていけば、競争力のある自由度の高い経営を実現できるということで、そのようなより競争力のある船を造っていくという取組をしております。

また、輸出につきましても、今、申し上げましたとおり、養殖関係の新しいアイテムと

いったものを積極的に使って進めていけるのではないかと考えておりますし、そういうような取組を通じまして、私どもとして、これからの水産の改革とあわせて、競争力強化といった観点で協力ができればと思っているところでございます。

具体的なところにつきましては、これから、小林のほうから御説明申し上げます。お手元の資料のほうをごらんください。

○小林常務理事 常務の小林でございます。

お手元にお配りさせていただきました「水産業の成長産業化に向けた取組み」ということで、ただ今、重のほうからお話しした内容をポンチ絵にしたもので御説明をさせていただきます。

1ページ目でございます。

「乗組員及び漁船に関するプロジェクト」。当ワーキング・グループの議論の中でも現状認識で御指摘をされています、担い手の不足、それから、漁船の高齢化、これは、まさに我々にとって喫緊の課題でございます、消費者に水産物を安定的に供給するという使命を果たすためにも、まず、これを解決していかなければいけないということです。

昨年、新たに改定されました水産基本計画のもとで、人と船の分野での構造改革を進めていきたいということで、まず、人につきましては、若い海技資格取得者の確保に向けまして、昨年、「漁船乗組員確保養成プロジェクト」というものをスタートいたしました。

関係省庁、水産高校、海員組合、それから、漁業団体、これらの協力によりまして、全国の水産、海洋高校でのガイダンスを開始したところでございます。

また、船につきましては、長期的な代船建造計画、これを円滑に進めていこうということで、まさに今月、本会と海洋水産システム協会、これは造船、機器のほうの協会なのですけれども、そちらと共同で「漁船競争力強化プロジェクト」というものを立ち上げようと思っております。

おめくりいただきまして、まず、人のプロジェクトの話でございます。

プロジェクトの初年度で、全国46あります水産、海洋高校、そのうちの16道県、延べ20校に対しまして、漁業ガイダンスを実施したところでございます。

昨今、売り手市場と言われております就職状況ではございますが、高校生の方、また、進路担当の先生に漁業の魅力というものを、また、醍醐味というものを直接伝えることができたのではないかと漁業会社の知名度が上がったり、生徒の応募につながってくるのではないかと企業さんのほうの声を聞いております。

また、高校側でも、今、水産高校の先生の中で、現場をよく知っている先生というのは、なかなか少ないという中で、生の声が聞けた、臨場感が伝わったということで、非常に好評であったと認識しております。

現在、水産高校、毎年3,000人が卒業されるわけですが、そのうち船に乗るのが約1割の300人。そのうち、漁船に乗っていただけるのが100人で、200人が商船の企業のほうに行ってしまうのです。水産高校を出たのに水産に来ないというのは非常に悲しいことなので、

まさに、このプロジェクトを通じて、水産のほうに卒業生が入ってきていただくということを進めていきたいと思っております。

おめくりいただきますと、今度は船のほうの話でございます。

先ほど、専務のほうからもありましたように、今、日本の漁獲量355万トンにうち、約7割を遠洋・沖合漁業で獲っているわけですが、その船が、今、約1,400隻、これは、許可隻数ですから、実稼働は1,200ぐらいになるわけですが、そのうち船齢20年以上が6割ということで非常に高齢化している。これを何とか平準化していきたいということで、新たな水産基本計画の中で、それをバックアップしていくために、我々業界が長期的な代船建造計画を作っていかなければいけないわけですが、船が更新されることによりまして、下にありますように、船の居住性もよくなっていくということで、かつて、きつい、汚い、危険と言われた漁業界が、かっこいい、稼げる、革新的というような、新たな分野となり若い人が乗ってきてくれるということを期待して代船建造を進めていきたいと思っております。

次の4ページでございます。

資源管理には種々方法があるわけですが、資源の持続性について、消費者のサイドのほうから発信していくのがエコラベルということで、これは、輸出拡大に向けましても非常に重要なことだと思っております。

ここにありますMELと呼びますけれども、MELジャパンです。これは、2007年に大日本水産会の中に一度設立しております。その後、2016年により積極的な活動をしようということで法人化しております。

現在、ここにありますように、国際的にも通用するエコラベルになるために国際的な機関の認証取得を目指しているということで、私どももここを積極的にバックアップしているわけでございます。

2020年に開かれるオリンピックに向けまして、水産物の持続性に配慮するということが食料調達基準に決められているわけですが、それに向けまして、MELの付いた水産物、または国の指針に沿った資源管理計画を推進している漁業、この水産物だということをPRするいいチャンスではないかということで、それに向けて、今、進めているところでございます。

次の5ページでございます。

需要面での取組なのですが、昨年の外国人の観光客は2,800万人も来たということで、外国の方は非常に日本食がお好きで、築地等には相当な方が来られているということでございます。残念ながら国内の需要というものは減少の一途で、魚離れと言われて久しい中、年間当たりの消費量もピーク時に比べて、6割になっており、国別の消費量でも世界の6番目という状況ということで、これは、非常に厳しい現状でございます。

ただ、消費者の皆様には、魚食というものが健康面で有用だということは、十分理解をされていると我々も思っておりますので、これから、ますます少子化が進む中で、子供た

ちにまさに魚食というものを進めていかなければいけないと、これが根本であるということで、今、進めております。

ここにありますように、魚食普及推進センターというものを立ち上げまして、ネットワーク、それから、メルマガの会員さんを通じまして、全国各地で行われている学習会をどんどん進めていこうということで、設立後5年間で1,000校だったのですけれども、それを更に倍増していこうということで、今、進めているわけでございます。

それから、魚食の普及、水産物消費拡大に向けた絶好のPRが、次のページでございますが、シーフードショーというものでございまして、私ども大日本水産会、8月には東京、2月に大阪で開催しているわけでございます。

近年いずれも過去最多の出展者数、来場者数でございまして、世界三大シーフードショーと呼ばれているのがブリュッセル、ボストン、青島であるわけですがけれども、それに追い付け、追い越せということで、魚食普及や輸出拡大につきましても、このシーフードショーを利用して進めているわけでございます。

次をおめぐりいただきまして、やはり、需要の拡大ということで、輸出です。これは、需要全体のパイを広げるためにも、また、漁業を成長産業化するためにも重要でございまして、御案内のとおり、2019年、水産物の輸出を3,500億円にという目標が立てられているわけでございます。

ホタテの不漁で、少し足踏みをしているのですが、何とかこの目標に向けて進めていこうということで、大日本水産会として力を入れているわけでございます。

次のページにあるように「水産物・水産加工品輸出拡大協議会」というものを2015年に立ち上げまして、この中で、関係団体と一緒にしまして、海外のマーケット調査ですとか、日本水産物のPR、その他、いろいろな活動を行っております。これを進めることによりまして、輸出をどんどん伸ばしていきたいと思っております。

最後、9ページでございまして。

御案内のHACCPです。これが、今後は輸出のためには必要ということで、対米の認定は、大日本水産会も認定組織に入っております、ここにありますように、358件ですか、そのうち大日本水産会が284件を認定しているわけでございます。

また、EUのほうは、大日本水産会は、水産庁の認定の事前審査機関として進めておりまして、これも全体で53、うち水産庁が16ということで、一応順調に進んでいるということで、これもますます進めていくことで輸出を伸ばしていきたいと思っております。

以上、駆け足でございましたが、私ども大日本水産会の取組について御説明をさせていただきました。

ありがとうございました。

野坂座長 ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明について御意見や御質問がございましたら、お願いいたします。なお、御発言を希望される際には、お名前の書かれているプレートを立てていただ

きますよう、お願いいたします。

大田議長、お願いいたします。

○大田議長 今日、ありがとうございます。

水産高校の卒業生がなるべくやりたくなるような漁業にすることだと思のですが、いろいろヒアリングをしていますと、漁業内部の構造改革が必要だなと感じております。

特に漁協が、やる気のある漁協と、そうではないところとかなり二極化しているような印象を持っています。いろんな団体を集めておられて、漁協の成功モデルのようなものを横展開するような情報提供をなさっておられるのか、これが1点です。

それから、漁業の中に古い体質があって、例えば、それぞれの地域の有力者の声が強いとか、そういう古い体質などもあると思うのですが、水産高校を出た若い人たちが漁業をどう変えたいと思っているのかを反映させる、そういう取組はしておられないのかというのが2点目です。

それから、もう一点、参入のときの漁業権ですけれども、漁業権を申請する際に、漁業組合の全ての組合員の承認を得ないといけないというような話を聞いたりするのですが、参入を促すための漁業権のあり方について、何かお考えのことがあれば、お聞かせいただきたいと思います。

以上です。

○重専務理事 ありがとうございます。

先ほど御説明したとおり、私どもは、各種漁業の中の団体さんがメンバーになっているということで、直接に現場の仕事なり、商売を持っているわけではないので、そういう観点で、少し不明確な部分もしくは分かりにくいところがあるかもしれませんが、まず、漁協の成功例ということですが、漁協さんが組織的にもしっかりしていて、やる気のあるリーダーシップがあって、それで、地元にもいいお魚があってという形で成功している事例というのは全国で結構あります。

それをほかの漁協に成功体験として移していく努力というのは、いろんなところでやっているのだと思いますけれども、我々が手を出すというよりは、これは、基本的には、本来であれば、漁協の内部の話でしょうし、基本的にしっかりやっているのは、国のほうでいろいろな地域創生の取組の事例とか、六次化の話で出しているとか、もしくは水産庁なり、農林水産省のほうで地域活性化の事例として出されております。

そういう取組をそれぞれ進めるという形で、それを紹介するような枠組みというの、どちらかという、公的なところの1つの仕事として入っていますので、我々としては、そういうところに、お手伝いするのかなという程度でございまして、直接的にうちがやっているわけではありません。

それから、若い漁業者の方たち、これは、どこの組織でも同じような話があるのだと思うのですが、漁協さんで言えば、青年部というところがあって、そこを中心にいる

いろとそういうような問題についてよく全国大会などでもやられていますし、同じような話で、例えば、カツオ、マグロの漁業組合、こういうところは、そういうところの青年経営者の集まりとか、いわゆる商工会議所の青年部会のような組織がそれぞれございます。

私どもとしては、そういうような、それぞれの若手の人たちのところに行って、講師みたいな形でお話をすることはあっても、直接的に御支援するところは比較的少ないのですが、私どものシーフードショー、こういうところに若い人たちの取組として自分たちの売りたい魚をPRしに来るとかというようなお話は多々ありますので、そういうものについては、我々のシーフードショーに出店してもらって、なおかつ、セミナーの時間をおまかせして、そこでPRをしてもらうとかの取組をお手伝いをさせていただいております。

漁業権の話につきましては、これは、私も直接現場の漁業者ではないので、ちょっとよく分からないのですが、お話としては、今みたいなお話は少し聞いておりますが、一方では、若い人たちにいかにして代替わりしていくかということ而努力されているところもありますので、そういう意味では、先ほど議長がおっしゃったように、優良漁協、本当にそういうところに取り組んでいる漁協、そういうところの事例が、本当に全国に成功体験として知らしめていければ、よくなるのではないかと、これについては個別の地域の問題だと思っておりますので、なかなか私どもには、申し訳ございませんが、分かりにくいところです。

○小林常務理事 補足させていただきます。

若い人の声をどうやって漁協に反映させていくかという話なのですが、2ページ目の人材確保のところの2番目の「○活動状況」の黒ポツの3つ目、漁業就業支援フェアというのが書いてあります。今回、ここまでは詳しく書いていないのですが、私ども毎年、大都市で就業支援フェアというのを行っています。

これは、都会の若い人たちを中心に、漁業に入りたい、水産業に入りたいという人たち、働きたい人と、人が欲しいという漁協さん、企業さんがマッチングをする場でございます。

そういったところで、うまくマッチングをされますと、全てとは言わないですが、若い人が地元に入って行って、いろいろ新しいことを始めていくとか、大体漁協に入るときは、親方というか、船主さんについてしっかり勉強をして行って一人立ちしていくということを、国の補助をいただきながら進めているわけですが、そういった中で、新たな血が入っていくということが1つあるかと思えます。

それから、高校生に限定しますと、Fish-1グランプリというのをお聞きになったことがあるかと思えますけれども、秋に日比谷公園でFish-1グランプリというのを行ってまして、ここでは国産の水産物のコンテストを行っているのですが、そこに全国の高校から、大体毎年4校くらいお呼びして、自分たちが、今、学校でこんなことをやっている、地域と組んで、こんな新しい製品を開発しているとか、そういったものをPRする部門を、私どもはやっているわけですし、そういったところの話に参加している漁協さんも聞いて

いますし、それから、当然、そこに来ているお客さんたちも聞いているということで、子供たちの声を、そういうところでPRをしていこうということで、これが、長い目で見れば、地域に入って進んでいくのではないかと考えております。

私のほうからは、以上です。

野坂座長 ほかには、いかがでしょうか。

林委員、お願いします。

林委員 御説明、ありがとうございました。

先ほど、「かっこいい、稼げる、革新的」と、上手いことをおっしゃるなど思ったのですが、そういう職業にするためにということで、少し質問をさせていただきたいと思っております。

先ほど、聞き漏らしたのですが、水産高校を毎年卒業する方が何人いらして、そのうち、実際に漁業者になられる方が何人ぐらいいらっしゃるかということをもう一度確認をさせていただきたいと思っております。

○小林常務理事 漁業者というわけではありませんが、3,000人が卒業するとそのうち船に乗る人が300人です。100人が水産の、要するに漁船に乗って、200の方が商船、内航船、フェリー、外航船もあるかと思っておりますけれども、そちらのほうに行かれています。

残りの2,700人はどうかということ、例えば、加工業、水産加工に行ったりだとか、あとは、大学なり、更に海技学校に行ったりだとか、そういった方もいらっしゃるということで、私どももどのぐらい直接その仕事に入っているかというのは把握をしていないのですが、船に乗るというところだけは把握しております。

林委員 ありがとうございます。

そうしますと、毎年、約100の方が漁船に乗られるという想定で申します。先ほどのお話の中で、高校を卒業して、そういった漁船に乗られる方は、親方について、一人立ちするまで、国の補助があるというようなお話があったかと思うのですが、どんな制度になっているのでしょうか。

○小林常務理事 先ほどの話は、就職のマッチングフェアで入ってくる方で、高校生とは限りません。若い人、もっと言いますと、既に都会で働いている方で、自然に親しみたいとか、水産業、漁業のほうに入っていきたいという人たちに、漁協のほうに御紹介をして、漁協のほうで、その人を自分のところの組合員の船に乗せようということです。例えば、組合員のAさんという親方の下について、すぐに漁業をやることはできませんので、いろんなノウハウを親方から教えていただくと、そこに国のほうから、一定の支援をいただけるということでございます。

水産高校のほうの卒業生の方は、どちらかといいますと、大きな船、カツオ船ですとか、マグロ船、それから、底曳き船、そういったところの乗組員として乗りまして、企業に雇われるといいですか、サラリーマンのような、そういった形で入ってきて、当然、水産高校を出ていますので、ある程度の資格を持っているということですので、そこで、実際に

船に乗って航海をして働いていくという方でございます。

林委員 ありがとうございます。

すみません、2点教えてください。新人で漁業を始めた場合の所得というのは、月ないし年で平均どのくらいなのかというのが1点目です。

2点目ですが、水産高校を卒業されて、大型船に乗り組まれる方というのは、先ほどお話に出ていた、船を運航する航海士とか、海技士の資格何級かをお持ちで乗られるのか、それは、資格を持っていない方と比べて、収入面でどのくらい待遇が違うのかという点を教えていただきたいと思います。

○小林常務理事 ケース・バイ・ケースだと思うのですが、大体船に乗りますと、最低賃金が当然ありますし、最低保障額というのがありますので、フェアなどで出てくる求人情報を見ますと、大体月に20万円から30万円ぐらい貰えるという形にはなっております。

ただ、漁業の場合は、漁期が終わりますと、水揚げをして、そこで今度は、その売上げの中から、歩合と呼んでいますけれども、その部分がボーナスのような形で入ってきますので、魚が獲れて高く売れば、その分が増えるということでございます。

それから、資格を持っている人と持っていない人の差というわけですが、高校生はあくまでも高校生でございますので、入った1年目は、それほど資格があるから高いというわけではありません、ただ、船長さんになるとか、そうなりますと、また、別な形の給与体系になりますけれども、初年度は変わらないと聞いています。

林委員 ありがとうございます。

そうすると、初年度は、月20万円とか30万円というのは、水産高校を出て技術があっても、そんなに変わらないということなのでしょうか。

○小林常務理事 そうですね。技術的な部分は、当然、漁業ですから魚を獲ることが目的でございますので、その技術のところは変わらないのですけれども、ただ、資格を持っていますと、その部分が給与体系の中で役職がつくとランクが上がるといったことなので、ある程度の資格がある人は、その部分が上乘せされるということはあると聞いております。

野坂座長 大田議長、お願いいたします。

○大田議長 1点聞き漏らしたのですが、漁船のIT装備というのが極めて重要だと思うのですが、漁船競争力強化プロジェクトの中では、どういう取組をしておられますでしょうか。

○小林常務理事 ITといいますと、要するに漁船のいろんな機器類ということなのですが、このプロジェクトの大きな目的は、古くなった船を替えていくということで、当然、新しい船になりますと、最新の設備を付けるということになっていきますので、船をリニューアルすれば、機器も新しくなっていくと思っております。

○重専務理事 少し補足しますと、今のプロジェクトの中で、新しい機材というか、そういう設備を考えていますけれども、特に人の絡みで言えば、今、若い人たちは、インター

ネット、スマホを船内で非常に使いたがる。そういう環境がある、なしで、かなり船に乗って来る、来ないというのがあるものですから、そういう意味では、中でも、今、インターネット環境の整備というのが漁船の中でも非常に大きな問題というか、課題になっておりまして、今、そういう問題につきましても、このプロジェクトの中で、いろいろと具体的な例を考えていこうと思っております。

野坂座長 金丸議長代理、お願いします。

○金丸議長代理 ありがとうございます。

重専務は水産庁におられたので、政策も詳しいと思うのですが、競争力のある船、乗船される方にとっての働く場所としての船、それから、水産資源管理からの、こういう3点から見たときに、船そのものの規制、重さ規制はどうお考えなのか、そして、長さ規制もありますので、重さと長さについて、大日本水産会さんとしては、どんな御要望というか、どんな御意見等をお持ちでいらっしゃるのでしょうか。

○重専務理事 御質問ありがとうございます。

競争力があるというのは、いろんな競争力があると思うのですが、船の場合は、基本的には、一定のコストで魚がある程度獲れる。それから、競争力は、最近では、ある意味では鮮度のいい形でマーケットまで持ってくる能力を持っているような船、そういうようなものでないといけない。

一方で、働く場所というのは、船があまりにも小さくて過酷な環境では良くない。甲板のような魚を処理したり、いろんな作業をするような場所というのは、それなりに広い環境で安全にやりたいというのは、当然誰でも漁業者は思っていますので、そういうような場所、それから、寝る場所としても、先ほどのようなしっかりしたものということ。

そういうような観点からしますと、やはり、競争力のある船というのは、乗っている人たちが、そこで職場として働く居心地のよい船、そして、ある程度魚が獲れるということ。

資源管理の観点から言えば、今までは、どちらかという船が大きいと魚をたくさん獲るだろうということで、トン数の規制というのが当然ありましたけれども、今、改革の方向性が出てきております、アウトプットコントロールと申しますか、IQとかそういうものをしっかりやれば、逆にそういうところについては、ある意味では、余り心配をしなくてもいい。しっかりとそこを管理すればいい。

先ほど、大田議長のお話にもありましたけれども、ITの活用について言えば、管理は重要だが、あまり船に乗っている人に負担をかけるような状況になってはまずいので、そんなに負担がかからないで、獲れた漁獲量とか、そういうものが毎日リアルタイムで把握できていけば、いろいろ管理にも役に立ってよいと思います。適切な方法があれば、IT等を積極的に活用して上手に管理すれば、一方でトン数規制等も、もう少し自由度のある経営を促すような規制に変えられるのではないか。もちろん、完全フリーということではなくて、そういうところまで担保できた中で、規制改革というものをやっていただければと思っています。また、外国は長さ規制、日本はトン数規制ということで、世界的にはなかなか

かバランスが取れていないところもありますので、読み替え規定のようなものもしっかりやっていたら、ありがたい。将来的には、勝手ですけれども、そういうような両方自由度のある経営にやりやすいようなほうの、制度が使えれば、我々としてはありがたいなと思っております。

野坂座長 ほかに、よろしいでしょうか。お願いいたします。

○金丸議長代理 今回、漁業の全体の成長産業化というのを打ち出しているのですけれども、そのためには、もっと養殖の比率を、世界と比較しても、今、20%ぐらいのものを50%ぐらいに上げようではないかという話があるのですが、そのときに、養殖を成長産業化されるために、大日本水産会として、何か御要望とかというのはございますでしょうか。

○重専務理事 私どもとしては、養殖業の現場の漁場の利用の仕方とか、そういうところは、詳しくないので、我々としてそんなに立ち入るつもりはないのですが、一方で、先ほど申し上げましたとおり、輸出に関して養殖魚というのは、これから非常に重要なアイテムです。もちろん、日本の天然の美味しい、旬の鮮度のいい魚というのは出してきましたけれども、安定的に美味しく、クオリティーの高いものを作って出すというのは、やはり、これからは養殖の魚になると思っておりますので、養殖の魚の単価を上げて、量をたくさん作っていくような環境を作ることが重要。また輸出環境というものをしっかりと整備していただくことが大事ではないかと。

そういう意味で、いろんなところで改善の方向の話もございますけれども、ぜひ、これから、衛生証明とか、日本側から出すときのいろいろな規制もできるだけやすく、そして、相手の国もいろいろな規制をしております。そういうところについても、日本のJETROさんとか、そういうノウハウを使って、そちらの環境整備もしていただければ、ありがたい。漁業者というのは、一経営体の規模がそんなに大きくないし、出荷は漁協が中心になってやることになると思いますが、漁協もそんなに巨大な漁協があるわけではないので、そういうところでお手伝いをいただければ、非常にこれからの輸出、成長産業のためには役に立つのではないかと考えております。

野坂座長 では、本日は、所用により、御欠席されている泉澤専門委員、そして、渡邊専門委員より、あらかじめ御質問を頂戴しております。この御質問を私から御紹介させていただきます。

こちらにつきましても、大日本水産会様から御意見をいただきたいと思っております。

泉澤専門委員からの御質問は、次のとおりです。

国内の漁業において、操業海域の区分や資源管理上の漁獲枠の割り当て等の問題は、漁業種類や所属団体を超えて存在する課題です。

例えば、近年では、クロマグロの漁獲問題で、大中型まき網業者と沿岸漁業者との対立が問題化しておりますが、大手水産会社から漁協系統組織まで広く加盟し、沿岸漁業や沖合漁業など漁業種類を問わず多様な会員が所属する大日本水産会では、このような状況をどのようにお考えでしょうか。こちらについて、まず、お答えをお願いいたします。

○重専務理事 確かにおっしゃるとおり、私どもの会員さん、いろいろな立場の方がいらしゃいます。そういう利害関係が、このクロマグロに関しては、必ずしもそんなに極端な利害関係が反しているとは思っていませんけれども、利害関係が対立するというそういうような話もあります。こういう問題については、先ほど当初に申し上げましたように、私どもとしては、みんなが一緒になってやれることを探す組織であって、対立点を探す組織ではないので、ちょっと逃げになりますけれども、こういうことは基本的に、場の調整なり資源の調整をやっている行政庁がやるべきものだと考えております。

野坂座長 ありがとうございます。

続いて、渡邊専門委員からの御質問は、次のとおりです。

3ページ目にあります、高齢船更新を行う場合、船舶の集約化、そして、大規模化によるメリットが伴うと考えておりますが、高齢船の更新により、中大型船の隻数は1,400隻からどれくらい減ると見通しでしょうか。こちらについてお答えをお願いいたします。

○小林常務理事 このアンケートを行ったのは2016年でして、今、それをリニューアルしようと思っています。2016年の段階での業界団体のアンケートでは今後、これを進めていくと、当然隻数も減らしていかなければいけないということで、ただ、ここにもありますように、今、生産量の7割を確保しているということで、国民に安定的に供給するためには、一定の量を確保しなければいけないということで、大体1,300隻くらいまで、100隻くらい減らしても、確保できるのではないかというのが、皆さんの意見だったのですけれども、今は更に、変わってきていますので、もう少し減るのかなと思っております。

大型化というところも単に大型化すれば漁獲量が確保できるかということ、そうでもないわけで、やはり、船の種類によっては、小さな今のままで十分確保していきたいのだという方もいらしゃいますし、御案内のとおり、日本はいろんな漁業種類がありますので、その業態によって隻数をどのくらいにしていくかというのを漁業団体は考えていると、私どもは理解しております、それらも含めまして、新たな長期的な代船建造計画というものを、ヒアリングをしているところでございます。

野坂座長 では、ありがとうございました。

それでは、本議題については、以上といたします。

大日本水産会様、本日は、お忙しいところ、ありがとうございました。

最後に、事務局から何かございますでしょうか。

○佐脇参事官 次回の日程は、調整の上、後日、御連絡をいたします。

野坂座長 それでは、これで会議を終了いたします。

ありがとうございました。