

平成 30 年 4 月 6 日

規制改革推進会議水産 WG ご説明資料

グローバル・オーシャン・ワークス株式会社
代表取締役社長 増永 勇治

1 弊社紹介・これまでの歩み

1.1 事業内容

- 養殖ブリの製造加工・販売業（冷凍品、主にアメリカ向け）

1.2 これまでの生産出荷尾数の推移と主な取り組み

年	年間加工尾数	取り組み
2009	8 万尾	・グローバル・オーシャン・ワークス（株）設立 ・甲漁協からブリの仕入れを始める → 全て海外へ販売
2010	14 万尾	
2011	17 万尾	
2012	25 万尾	・アクア・ブルー（株）設立（養殖ブリ冷蔵品販売） ・漁協、県に対し養殖漁業のあり方について提言を始める
2013	25 万尾	・養殖に関わりだす（A社） → 飼料販売開始、飼料代を含む、運転資金の提供
2014	30 万尾	・乙漁協が A 社の処分に動き出す → 財政悪化による乙漁協の解散に伴う処置 <u>（別紙②参照）</u>
2015	35 万尾	・鹿児島水産（株）設立（養殖魚管理） → 計画生産、計画出荷、安全性の担保 ・ B 社に依頼してブリを養殖して頂く（15 万尾） → 漁協からの反対にあう（別紙①参照） ※ B 社は、2017 年に倒産
2016	45 万尾	・ C 社、D 社、E 社に対し、計画生産と計画出荷についての取り組み開始 ・ International Marine Product（米国）を買収（51%取得）
2017	60 万尾	
2018	75 万尾 （予）	

1.3 養殖業者との取り組み

➤ 提携養殖業者

養殖業者	生産許可台数に基づく養殖尾数
F社	15万尾
C社	35万尾
D社	20万尾
E社	5万尾

➤ これまでの取り組み

- ✓ 飼料の統一・効率化（船舶等）
 - ◆ 原価低減に向けての実行・スケールメリットの享受
- ✓ 安心安全の担保（トレーサビリティ）・安定供給
 - ◆ 鹿児島水産（株）設立
→安心安全の担保・価格を含めた安定供給、養殖業者に対するマネジメント（計画生産、計画出荷）、マーケティング（供給者目線から需要者目線への切り替え）

1.4 漁協との取り組み

➤ 養殖水産の変革への提言・推進

- ✓ 養殖業者の大規模化（個人単独経営から集団経営へ）

➤ 安全性への証明

- ✓ トレーサビリティの向上実行支援（システム導入）

➤ 安定供給

- ✓ 年間出荷体制の構築支援

➤ 飼料販売の廃止

- ✓ 養殖業者に対する未回収売掛金増大への歯止め（漁協の財政悪化の歯止め）
- ✓ コスト削減 → 漁協が間に入ることによる中間マージンの削減（飼料代は、養殖魚原価の約7割程度を占める）

2 国内養殖業が抱える課題について

2.1 養殖業者における課題

➤ 利益を創出する仕組みづくりができていない

- ✓ 供給者目線での生産（計画生産・計画出荷ができていない）
→相場販売
- ✓ コスト削減努力不足
→単独での経営の限界
（特に、飼料代のスケールメリットを享受できない点は大きい）
- ✓ 生餌の問題
→安全性と価格の問題

- 後継者不足
 - ✓ 借入過多・利益率の悪化により事業継続・継承が困難
→大規模化も踏まえ M&A を加速させる必要あり
- 獣医師不足
 - ✓ 魚病リスクの高止まり
 - ✓ 事後対応・予防対応が困難（予防対応の意識軽薄）
→安心、安全の担保にもつながる
- 生産者のまとまりがなく、資源を有効活用できていない
 - ✓ 利己主義、漁業権の既得権益化
 - ◆ 事例：養殖許可台数に対し稼働している台数は、6割程度
- 補助金に頼る体質
 - ✓ 債務超過
 - ✓ 利益を創出する仕組みづくりに対しインセンティブが働かない

2.2 漁業関係団体に関する課題

- 漁協経営に対して理事が責任を負わない体質
 - ✓ 理事の名誉職化
 - ✓ 漁協のバランスシートは悪化の一途
- 口銭商売
 - ✓ 飼料販売
→養殖業者は、中間マージンを含んだ高値での飼料購入を余儀なくされる
- 漁協理事の利益相反
 - ✓ 「理事＝業者」の構造

2.3 漁業法・漁業権に関する課題

- 現状の漁業権は、現在所有している漁業者以外に漁業権を与えることを排除
 - ✓ 共有資源である水産資源について専有物化、参入者排除
- 古い人間関係とこれまでの漁業慣行に基づく制度
 - ✓ 科学的根拠に寄らない、恣意性 →日本のみ近代化に大幅に出遅れ

2.4 養殖参入に関する課題（＝実際に弊社が直面した課題）

- （別紙①、②参照）

3 今後に向けての提言

3.1 漁業許可制度の今後のあり方

- 固定化された権利（＝利権）から許可制（ライセンス制）へ
 - ✓ 譲渡も容易に
 - ✓ 許可制にする代わりに、監督は強化する必要あり

3.2 漁業関係団体の今後の役割・組織のあり方

- 管理・監督・企画に純化
 - ✓ 漁業権の管理、資源・環境の管理
- 養殖業の近代化推進
 - ✓ 必要に応じた規制導入・撤廃推進
 - ✓ 養魚管理システム等の企画、導入推進
 - 動産担保（ABL）になりえる養魚に対する管理高度化（養魚状態の見える化）は、金融機関・養殖業者双方にとって資金融資の面でメリットとなる
- マーケティング企画支援
 - ✓ 市場価値と価格にあったモノづくり、生産管理支援
 - ✓ 商品開発
- 漁業関係団体組織のスリム化・外部人材の招き入れ
 - ✓ 業務効率化の徹底
 - ✓ これらの役割を担うには、地元漁業関係者のみではスキルセット面、しがらみ等により困難
- 漁業協同組合の廃止
 - ✓ スクラップ&ビルド
 - ◆ これまでの記述と矛盾するようだが、現状の形をとどめたままでの改革は実際には困難と思料

【別紙①】

B社との取り組み推進に当たって実際に直面した障害事例（参入障害事例）

1. B社との取り組み内容

- 初年度 10 万尾の魚の養殖を依頼
- その見返りとして、飼料代を含むすべての運転資金は、弊社が負担

2. 障害事例（経緯）

- 上記の状況を把握した地元漁協の理事会に呼ばれ、規則に反するため養魚を処分するように指導を受ける
 - ✓ 鹿児島県に確認するが問題ないとの回答を得る
 - ✓ 弊社サイドは、合法である旨について訴えるが、漁協理事会には聞き入れてもらえず
- それにより、養魚の処分を開始
 - ✓ 漁協組織の問題点（閉鎖性、不可解性）の顕在化を狙いあえて処分を実施
- 3 万尾処分させられた（数千万の損失）ところで、漁協職員が止めに入る
- その後、B社が弊社仕入の魚について、養殖することについて認められる（委託養殖）

3. その他漁協との障害事例

- 弊社は、各養魚業者から直接養魚を仕入れている（委託養魚も含む）が、漁協側からの要請により、水揚手数料の名目で手数料を支払っている
 - ✓ 水揚手数料という名目からして、本来は養殖業者が払うものと認識されるが、養殖業者はこういった支払いはしておらず、弊社のみ支払っている
 - ✓ 当該漁協管轄外の海域魚についても、支払いを求められている
 - ✓ 支払いを拒否したところ、水揚げさせない・場所を使わせない等、漁協理事会で詰め寄られる
- 過去漁協理事会にて、組合員申請も行ったが、受け付けてもらえず
 - ✓ 申請書類さえ受け取ってもらえず
 - ◆ 寄り合い所帯、古い人間関係、慣行重視

【別紙②】

A社との取り組み推進に当たって実際に直面した障害事例（参入障害事例）

1. A社との取り組み内容

- A社からの支援申し入れに対してグローバル・オーシャン・ワークス（株）社が応える形で開始
 - ✓ 支援：飼料代を含むすべての運転資金の面倒を見る
 - ✓ 初年度 15 万尾依頼

2. 障害事例（経緯）

- 取り組み開始1年経過後に、県が乙漁協の処分を始める
 - ✓ これに合わせ、A社も処分させられる
- 漁協と養魚の件について協議を実施
 - 当方からは、出荷が終わるまでは、養殖を継続させてもらえるよう依頼
 - ✓ 漁協からの回答としては、一部の養魚については許可されるが、3月31日までに処分を終わらせるように半年前に通達を受ける
 - ◆ これにより、養魚について早期処分をせざるを得ない状況となった（9月予定出荷の養魚のため）
 - ◆ また行使料について、弊社は一定期間（半年間のみ）かつ一部の枠しか許可されなかったにも関わらず、1年分のすべての行使料について支払い要請が漁協よりあり、支払いを実施
- その後、乙漁協を吸収した丙漁協に養殖を申し入れるが聞き入れてもらえず
 - ✓ A社が保有していた漁業枠については、既存の養殖業者に分け与えられることとなった
 - ✓ しかしながら、その後当該漁業枠については、半分は使われてない状況

以上