

◆講演2◆「東北の水産業振興について～水産業の6次産業化による改革～」

講師：宮城大学 名誉教授 大泉 一貫 氏

【はじめに】

片野さんの話は海の話が中心でした。私は陸に上がって日本の水産業界がどのようにあるべきなのかを話したいと思います。

片野さんの話を一言で言うと資源管理が一番大事だということになりますが、私の話を一言で言ってしまうと、陸に上がってどのようにフードチェーンを作るのか、誰が中心になって作るのか、という話に尽きます。ここに集まりの方々は専門の方々なので、最初の方の話は、皆さんご存知なので省きながらやります。今日のいただいたテーマが「東北の水産業の振興」ということですので、まず、私の考える振興というのはどういうことかを1番目にさせていただいて、2番目は産業振興と言えば6次産業化、融合産業化等、いろいろ考える必要がありますよという話をいたします。それを先ほど言ったフードチェーン、サプライチェーンをどう作っていくかということになると考えておりますので、6次産業化とフードチェーンをほぼ同義として使ってまいります。3番目は誰が作るのかという話で、最初に水産卸売業を行っている方々の事例を話し、次に水産加工業者、漁協の方々の事例で、最後に漁業者が進める事例ということをお話したいと思います。ただこれらはまだ緒についたばかりといえますか、あまり胸を張ってこれが優良だということがなかなかなく、お茶を濁すということになりかねない話ですので、その辺はご容赦願います。



大泉 一貫氏

【世界の英知を復興へプロジェクト】

震災復興から、私どもは「世界の英知を復興へ」というプロジェクトを進めてまいりました。これは農業と水産業両方に関わるプロジェクトで、いろいろな提言活動をしてまいりました。その中に「ノルウェー水産業に学び東北水産業を日本一にするプロジェクト」があります。活動の中身を申し上げますと、提言と同時に、漁家の法人化支援、水産加工業の商品開発支援、ういの養殖プロジェクト、商業者と連携した水産物サプライチェーン構築支援等々の諸活動を行っております。

私の本業はむしろ農業分野でして、「オランダ農業に学び東北農業を日本一にするプロジェクト」というのもあります。宮城県内の施設園芸農家でネットワークをつくり、施設園芸農家の相互交流と新規参入を図ったり、「先端技術展開事業」という農水省技術会議の事業に参加したり、さらには、石巻市に「デリーフデ」という名前のオランダ型のフェンロー型の植物工場を造るといったプロジェクトを進めております。石巻のプロジェクトは、農水省の事業で林大臣が13年度補正で50億円くらい予算を付けてくれたのですが、全国を対象とする手挙げ方式であったため、日本全国から手が挙がりました。やはり高知とか宮崎とかには優秀な計画があり、苦労した経緯がありました。それでもなんとか石巻に持ってこられたというのが実情です。こうした話を自己紹介代わりにさせていただきました。

さて、本題である水産業についてですが、この「ノルウェーに学ぶ水産業」ということですが、まずもって意欲ある方々とグループで勉強してまいりました。ただ参考にすべきノルウェー水産業に対しては先ほどの片野氏と私はちょっと視点が違ってまして、私は漁業者の年収の違いに関心がありました。日本は2百万円くらいなのに、ノルウェーはその10倍、2、3千万円あると。これは何かシステムが違うのではないかと思ひ、具体的にそれを東北の漁業の実例と比べてみるということからはじめました。

そして提言したのが、この6つです。(図1) 私は今でも、東北、いや日本の水産業の振興にはこの6点が重要でこれに尽きるとさえ思っています。まず提言1は、資源管理を徹底して行う。IVQ、つまり漁船に個別割当の資源管理を行うまでいかないとやはり駄目なんだろうと思うんです。日本政府にはそれをどんどん進めていただきたいと思うんです。提言2に、漁船、

6つの提言

- 提言1, 持続的水産業にするための資源管理の徹底
(VMS搭載とTACの厳格化とIVQの導入)
- 提言2, 漁船、市場、加工、運搬等の効率化の推進
- 提言3, 漁獲・養殖から販売までを統括する仕組みの構築 (水産業の融合産業化)
- 提言4, 水産物国際品質規格と、国内市場の拡大および輸出の振興
- 提言5, 世界へ日本の食文化・とりわけ魚食文化を売り込む
- 提言6, 水産復興をベースとしたまちづくり

図1 6つの提言

市場、加工、運搬等の効率化があります。これもやっぱり日本で漁港を造るという時に漁船と、市場、加工、運搬を有機的に結びつける必要がある。その中核に漁港がある。今日の話は次の提言3に関わる話になります。漁獲・養殖から販売までを統括する仕組みの構築、要するにフードチェーン、サプライチェーンをどうやって作るかという話（水産業の融合産業化）です。今日の表題にもなっております6次産業化の推進ということですね。提言4は、輸出する際にはどうしても必要になる話です。国際品質規格というH A C C Pに適応した加工場を増やし、国内市場開拓はもとより輸出をも積極的に考えようというものです。ベトナムにはH A C C P対応の水産加工の工場がいっぱいあるのに、なぜ日本はないんだということです。我が国はこの辺に後れをとっている。提言5は、日本の食文化の売り込みで、魚食文化を普及させましょうという話です。提言6は地域づくり、水産復興をベースとしたまちづくり。やっぱり水産都市には寿司屋さんもあれば、魚屋もあれば、いろんな業種がにぎわいをつくっている。そのようににぎわいをつくっていかねばならない。そうしたにぎわいをつくる一番のベースは魚が豊富であることというのがあります。それは結局提言1に結び付きます。やはりこれらの提言はすべて循環して行く話なんだろうと思います。

【提言3 水産業の融合産業化】

さて、そうした中で、今日の話は、提言3の漁獲・養殖から販売までを統括する仕組みの構築（水産業の融合産業化）についてです。中身は、サプライチェーンの構築と書いてある通り、流通の短縮化。付加価値の高い魚介類、商品の開発、それから、漁業者の法人化や、農商工連携、多くの他業種の方々と一緒にやっていくことが必要だという話をしていきます。それは、結局様々な事業者の間をつないでいくサプライチェーンの構築という課題になります。

日本の漁業はもともと世界でも大変に恵まれた環境にあるということはみなさんご存じだと思います。世界三大漁場の1つだし、E E Z も、海岸線も世界6位です。では、なぜこんな国で魚が減っていく、漁獲高が減っていくんでしょうか。84年以来ずっと減少していますね。しかも日本人の食生活、魚を食べる量も減ってきています。他の国ではどんどん増えているのに、世界と随分違いますね。これはなんかおかしいのではないかと考えるのが普通だと思います。どこがおかしいのか、またそれを解決するにはどうしたら良いのか、ということです。

魚が陸に上がると、生産者（漁家、漁業家）、卸売業者、産地買受業者又は産地仲介業者、仲卸業者など流通する間に魚価がどんどん高くなっていくと言われていきます。生産者は「いやあ、他の流通業者のところで取られちゃって魚が高くなるんで、生産者のところは安いんだよ」というし、流通業者は「おれたちはそんなに取ってないよ。卸売利益なんて3%しかないし、もっと少ないかもしれないよ。」という話があります。他方、消費者は「魚はとても高くて食べてられない。農産物と違ってパックに入っていないし、レンジで加工しすぐに食べられるわけがないから面倒くさい」という。なかなか満足しているとは言えない。漁業者は漁業資源の減少や魚価の低迷、消費の低迷云々と不満を述べていますし、産地市場や、水産加工業者もそれぞれ問題を抱えていると言っているわけです。つまり魚が陸に上がったあとの流通段階では、それぞれの立場の方々が、相互に猜疑心にさいなまれ、誰もが満足しないシステムの中で魚が流通しているという状況にあります。だが、努力してないわけでは

提言3、漁獲・養殖から販売までを統括する仕組みの構築（水産業の融合産業化）

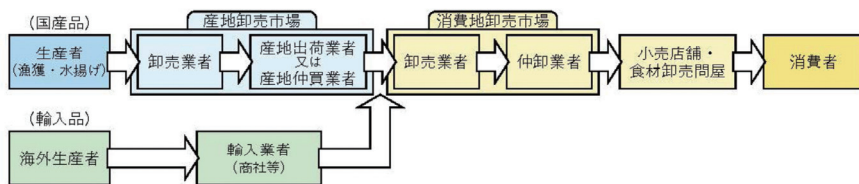
- 1) 流通の短縮化、サプライチェーンの構築
- 2) 付加価値の高い魚介類、商品の開発
- 3) 法人化、農商工連携、六次産業化の推進

当面、より消費者に近い新たな販売ルートを探る。
牡蛎、うに、あわび、わかめなど、さらに付加価値の高い商品開発を進める。
漁家、水産加工業者・流通等との連携を図るなど、農商工連携、六次産業化を推進する。
地元漁業者を中心とした法人化の推進に努め、水産業の発展に関し合理的と考えられることをシンプルに実行する。

図2 提言3

水産業関係者の立ち位置 六段階の機能

〈生鮮・冷蔵・冷凍品〉



〈加工品〉

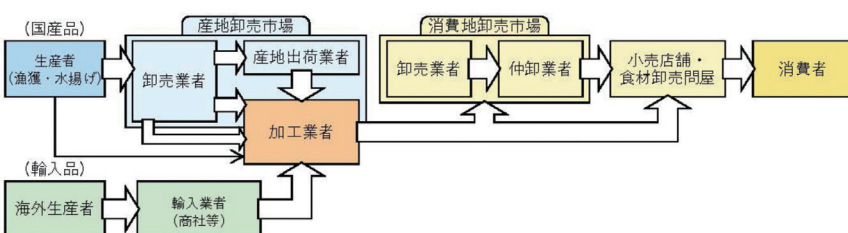


図3 六段階の機能

ない。それぞれの立場の人は、自分たちの与えられた条件の中で最大限努力して、最大限有効だと思われる仕組みをつくっています。ですがそれは要するに部分適用、若しくは部分合理だけをずっと行ってきたということでもあります。そうしたことが消費量を減らす原因にもなっているのだらうと思います。これは、部分最適の結果だと言っているでしょう。

生産者から消費者までを6段階の機能（生産者、産地卸、産地仲買、消費地卸、消費仲買、消費者）と言いますが、正確には、ここに加工業者が入り、輸入業者が入りといったように流れていくという話です。これらが分断されているために、しかもここは漁協だ、ここは加工業者だとか言っている間に、全部分断されてしまって、結果消費者を目指したトータルな戦略を立てられない、そういう産業構造になっているのが今の水産業界ではないでしょうか。生産者から消費者までの間が部分最適でつながっていますが、全体として管理する全体最適なシステムを作れるかどうか重要ということだらうと思います。

【トータルサプライチェーンとフードチェーン】

そこで、水産業の6次産業化という改革が今般出て来るわけです。これをトータルサプライチェーンというように言っていますが、6段階の機能の融合化が必要なわけです。では、この改革を誰がどのようにやるかということが課題となります。最初に水産卸売業を中核としたフードチェーンの構築について話をします。この図は、震災後すぐ日経新聞に載った記事を使用していますが、地元の仙台水産の子会社宮戸水産が仙台市中央卸売市場に品物を集めるために、産地から一生懸命集めてきたという事例です。どうにか仙台市場へルートをつくり、震災後早い段階で市場をオープンしたというものです。従来の正規の流通ルートでは、例えば雄勝町に揚がったものを産地市場の石巻魚市場で競って仙台市中央卸売市場に持って来て、また仙台市場で競るという、こういう手続きを踏むわけです。

その際には、石巻市場ではどれくらい値段が付かわからないので、漁家は必死になってとにかく漁獲量で勝負しがちになります。勢い隣の漁師が5時に漁に出ると言ったら自分は4時に出る、隣が4時ならそれならこっちは3時だと、そんな操業になってきます。資源管理よりも魚がいれば獲る、通称オリンピック方式と呼んでいます、そんな競争になってきます。さらに、産地卸売市場には買参人がそれほど多くないため、地元の人たちで価格が付きにくい問題があったりします。さらに一回競られた魚が、また消費地市場である仙台市中央卸売市場で競られるということになります。消費者に届くまでは何段階もハードルがあって、逆に生産者から見れば目指す消費者が全く見えない構造が作られているわけです。これが震災復興の中で産地市場を飛び越えて、直に仙台市場へのルートが作られたわけです。これにより、例えば仙台市中央卸売市場から「明日何トン揚げてくれ」と話が漁師にいけば、契約した量の魚が仙台市中央卸売市場に直に行くというルートが図らずもできたわけです。漁家同士の無駄な競争もないし、価格が付かないと嘆くこともないし、また市場ニーズに沿った注文契約も可能になる。これはトータルサプライチェーンを作る際の一つのヒントになるのだらうと思います。こういう流れの中に、消費地卸売市場が、消費者、小売業者がどのような魚種をどのくらい必要としているか情報を得ながら生産者につなぐという、情報の流れと物流とを統合したトータルなサプライチェーン、フードチェーンの可能性が見えてくるということだらうと思います。トータルサプライチェーンとは、図5の生産者から消費地までの流れの中で、誰かが中心になって諸機能の一体化、業務の客観化、標準化、IT化等を進めるといったようなもので、ここでは、水産物流通の情報の中心に卸売市場があるといった考えを示しておきました。

消費地卸を中心としたサプライチェーンの創出（流通革命）

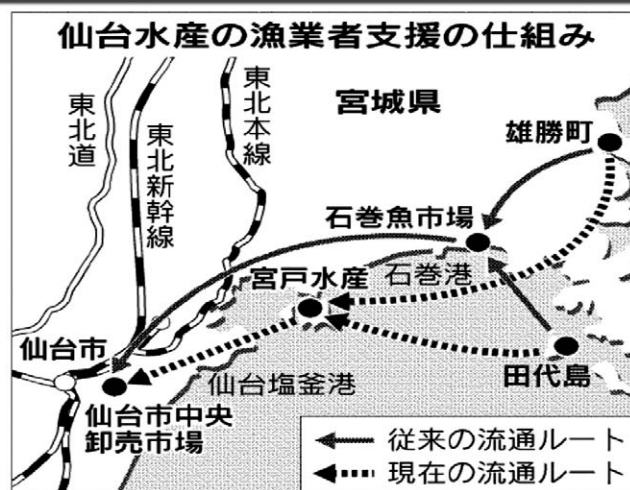


図4 消費地卸を中心としたサプライチェーンの創出（流通革命）
日経新聞より

生鮮水産物業界の流通起点の改革のイメージ

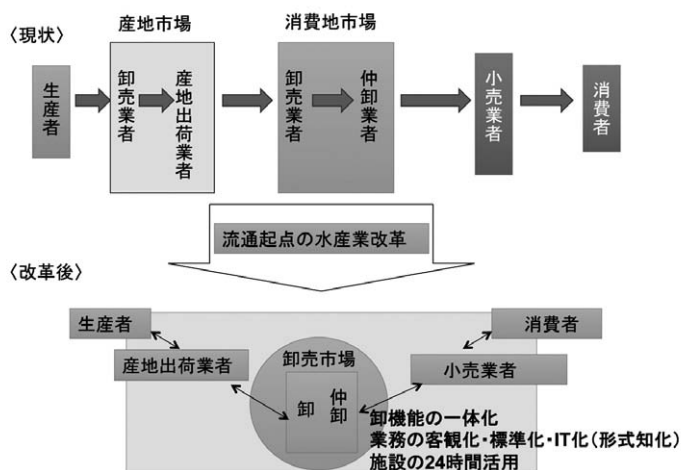


図5 生鮮水産物業界の流通起点の改革のイメージ

【卸売市場の改革】

となると、産地卸売市場ですが、はたしてこの産地卸売市場に競りは必要なのかという課題が出て来ざるをえなくなります。先ほども申しました通り買参人も少なく零細で、消費者情報が欠落しています。その結果、消費者の求める魚種を求める量で提供できるかというとなかなかそうはならない。そうであれば、ここは荷捌きだけをしてすぐに消費地卸売市場へ進んだほうが良いんじゃないかとなってくる。ここに書いてあるのは25年の水産白書ですけど、産地卸売市場の問題点としてこれだけ書いているんです。(図6) そうすると、これを改革するしかないだろうというのが普通の考えでしょうが、水産庁・農水省はなかなか改革に乗り出してこない。

さらにもう一步進んで、現在のような卸売市場

そのものが必要かどうかという課題もあります。卸売市場法というのは、適正・公正価格形成の観点から卸売業者と仲卸業者を敵対させるシステムとしてつくられた大正時代の法律です。両者が敵対しているため、川下の消費者情報が川上の方に伝わらないし、川上の情報や物流が、仲卸業者さんが零細なために大規模小売店へつながりにくいというような問題がおきています。物流・商流・情報流にふんづまりを起こしているといった状況にあるわけです。そのため、消費地卸売市場を経由して流通する水産物の割合が減少しています。大手スーパーなどの小売業者へ直接商品が流れ、卸売市場がだんだん中抜きされるようになっている。つまりいまや消費地卸売市場ですら改革しなければならないわけですね。これは卸売市場が主導しながらやらなきゃいけないということです。方向はもう見えているわけです。1. 消費地市場・産地市場一体となった改革の推進をする、2. 卸、仲卸、市場関係者一体となった改革をする、3. サプライチェーン作りを進めるための卸連合等を検討するといったことなのだろうと思います。

しかしこれはなかなか難しい。ここには官僚がへばりついているところで、なかなか改革すると言ってくれない。大正時代につくられていた卸売市場法の5つの機能というのがあるんですが、ほとんど緩和されていて、じゃあ卸売市場がある意味がないんじゃないのというくらいになっています。まあ、最近の卸売市場の課題と言えば、生鮮食料品の安全安心な取り扱いに関する事項をきっちり遵守するといったことでしょうか。今は旧来の市場法ではなく、そういう市場法をつくったほうが良いと思うんです。改革が水産庁のようなお役所はなかなかやれないのですが、水産業再生、地方再生のために改革ができるかどうかにか未来がかかっているわけです。

【卸売業者による改革】

とはいえ、実際には先ほど言った卸売業者中心とした改革が進んでいます。ここからが今日の主題の6次産業化の話です。良く皆様をご承知の「桃浦かき生産者合同会社」ですが、今までは、漁業者、漁協、仲買加工業者などが別々に関与していたのが、現在は合同会社になったことで一人が一気通貫で行う、融合産業ができました。

また卸売業者が主体となって6次産業化、フードチェーンを作っている事例としては、宮戸水産や仙水フーズなどが産地サイドを統合し、他方で生協や量販店などにリテールサポートをするといったサプライチェーンがあります。これは、仙台水産を中心にトータルサプライチェーンの構築の事例ということになります。実際には同じように仙都魚類さんもおやりになっていることと思います。今や全国の水産卸がこうした動きをしています。中でも活発なのが、築地中央魚類の子会社の株式会社ハウスイという会社です。この会社は販売額500億円くらいですが、事業の多くは築地の市場外流通です。リテールサポート事業で、水産食材や鮮魚などの納入事業、小売業者にあるいは大規模なスーパーなどにアドバイスをしながら、川下サイドに対しリテールサポートを行っている。そこでの情報を得ながら川上と結びつくことで、フードチェーンを作りその中心にハウスイがいるという構造となっています。リテールサポート事業というのはどんどん広がっていき、東北地方にも広がっています。東北地方でもハウスイが出て来る前に自前で作っていかねばいけないと思います。ハウスイでは、これらの事業の協働の中から新しいビジネスモデルの構築を志向し、皆様の期待にお応えしていきたいと言っています。これは全ての方向を見ながら水産卸売業者が中心となってフードチェーンを作るぞという意気込みといえましょう。そのために新しいビジネスモデルを作るぞ、ということです。

水産業界の流通起点の改革のイメージ

産地卸売市場に、セリは必要か？

売参人も少なく、かつ零細で、消費地情報が欠落している。そのため、消費者の求める魚種を求める量で提供できず、価格もつきにくい状況。

(産地卸売市場の動向)

産地で集荷・選別・決済の機能を担う産地卸売市場は、漁獲物の種類が多い沿岸漁業では特に重要な役割を果たしています。

しかし、特に小規模の産地卸売市場では水揚げされる漁獲物の種類や量が安定しないため、

①流通側が求める、定められた種類を定められた量で供給することが困難となっており、

②価格形成力が弱い状況が続いています。

このため、市場の統合や施設の集約化等を図り、新たな買参人*1の参入を促進すること等により取引の活性化を図り、産地卸売市場の価格形成力を高め、魚価の向上につなげることが重要です。また、近年では衛生面の向上が求められていることから、衛生面に配慮した施設の近代化を図ることも重要です。

(25年水産白書)

卸売市場は必要か？

卸売業者と仲卸業者が敵対させられているため、消費者情報が伝わらない。

仲卸業者が零細なため、大規模小売りへの対応が出来ない。

(消費地卸売市場の動向)

近年では、ロットを揃えやすい加工品や冷凍品を中心に、産地と小売業者が直接取引を行う事例が増加しています。

このため、消費地卸売市場を経由して流通する水産物の割合は減少傾向にあります。

また、取扱量が少ない市場の中には倒産や廃業に追い込まれる事例もみられます。

(25年水産白書)

図6 25年水産白書 抜粋

【水産加工業者の改革】

水産加工業者が作っている水産業サプライチェーンですが、事例としてＪＦ東町という鹿児島の漁協の話をしたと思います。ブランドのぶりで「鰯王」を出しているのですが、鰯の加工事業によってブランド品販売を可能にしています。水産加工業者がサプライチェーンを作っている事例ですが、より正確には漁協や漁業者が作っていると言った方がいいかもしれません。養殖もやっている漁協が加工を組み入れることによって、サプライチェーンを構築しているということです。漁協は本来こうしたことができるんですね。ところが、東北地方の漁協は西日本と異なり、なかなか養殖や加工には取り組みません。漁協の合併だけが唯一の生き残り手法になっている感すらあります。



セミナーの様子

他方で、水産加工業者は、漁協団体がいる複雑な漁村で養殖のような漁業ビジネスを経営したがる。自分たちは、揚がったものを加工するだけでいいんだと、なかなか漁業や養殖に下りて行かないんですね。だから、水産加工業者が中心となって漁業を含めてサプライチェーンを構築するのはなかなかできていません。「漁業家は水産庁、おれたちは経済産業省だから省も世界も違う」という加工業者もいる。ここは何とか、水産加工業者の方も海へ下りて行って自分たちの仲間で新しいことをやって欲しいと思っています。被災地の水産加工業者は、ギフト製品をどうやって作るかとか、製品のストーリーをどうやって作るかといったようなことを一生懸命やっている。つまり、商品開発や販売戦略に一生懸命になっているというのが現状です。これはこれで良いことで大事なところなんです、もっとサプライチェーンを構築することに熱心になって欲しいなと思っています。

【漁業家の改革】

漁協が加工場を作って、ブランド化してという話をしましたが、実際生産者は今の制度状況から見るとほとんど規制がない、何やってもいいことになっています。ということは、生産者がサプライチェーンを構築するのがもっともやり易いということになります。そのためには法人化してより一層力を持つ必要があるのですが、通常は資金と人材の不足が顕著でなかなか進まないというのが現状です。まだ始まったばかりの例ですが、「南三陸町漁業生産組合」では、漁師が生産組合を作って会社形態になることによって未来を見据えることができるようになりました。自分たちがアイデアを出して新しいビジネスを作るぞという意気込みが凄い。南三陸町も潤うような漁業を作るんだとか、持続可能な漁業ビジネス、資源管理をやるんだとか、人材の確保をするんだとか、様々な目標を掲げて一步一步実現している。その彼らが、加工やなんかに乗り出していくと、6次産業化ができるわけです。

そうした事例の一つが大船渡市の越喜来。「三陸漁業生産組合」ですね。「三陸とれたて市場」という小売業者と一緒に新しいフードチェーンを作ったという事例です。こちらは後で調べてください。

繰り返しになりますが、一番制度的にやり易いのは漁家や漁協による加工から流通までを含めたサプライチェーンの構築です。だが、そこには人材と資金が足りない、アイデアが足りない。そこでそれに対する支援と、流通が必要となります。そこで、日本全体を視野に入れながら特に卸売市場が全体を視野に入れながらサプライチェーンをあちこちに作るというそういう努力がもっとも現実的で大事なことになってきます。実際、築地のハウスイがこのような事業展開をしていますので、負けず劣らず東北地方からもそういう事業を発信していかなければと思っています。特にリテールサポート、そこから川上に上がっていく事業を是非構築してほしいなと思っています。水産加工業は、なかなか海の方に下りていくのは難しいのでまだまだこれからの課題かなと思います。

少し急ぎ足でお話してきましたが、是非私たちの提言に関心を持っていただき、東北の水産業の融合産業化、サプライチェーンの構築を進めていただきたいと思います。

ご清聴ありがとうございました。

◆ 大泉 一貫氏 プロフィール ◆

宮城学院理事 経団連21世紀政策研究所研究主幹 農学博士（専門：農業経営学）

昭和24年宮城県生まれ。東京大学大学院農学系研究科修士課程修了。平成13年宮城大学事業構想学部教授に就任。同事業構想学部学部長、副学長等歴任。地域政策等への提言活動が続いている。特に、地域活性化のための具体的スキームづくりに取り組んでおり、現在「世界の英知を復興へプロジェクト」代表を務める。

主な役職委員等として、日本地域政策学会 会長（平成18～22年）、内閣府 規制改革会議 地域経済・農業部会 専門委員（平成19～21年）、宮城県南三陸町 震災復興計画策定会議 委員長（平成23年～25年）、内閣官房競争力会議農業分科会委員（平成25年～）。

著作物は、「農協の未来」（勁草書房）、「希望の日本農業論」（NHKブックス）他多数。