平成 27 年５月１日発行（毎月１回発行）　ＩＳＳＮ　１３４３－６０７４

第 120 回水産振興のための講演会
「水産物貿易
～現状と課題を考える～」

マルハニチロ株式会社
代表取締役専務取締役　米 岡　潤一郎

第569号
（第49巻　第５号）

編　集
発　行　一般財団法人　東京水産振興会

「水産振興」発刊の趣旨

日本漁業は、沿岸、沖合、そして遠洋の漁業といわれるが、われわれは、それぞれが調和のとれた振興があることを期待しておるので、その為には、それぞれの個別的分析、乃至振興施策の必要性を、痛感するものである。坊間には、あまりにもそれぞれを代表する、いわゆる利益代表的見解が横行しすぎる嫌いがあるのである。われわれは、わが国民経済のなかにおける日本漁業を、近代産業として、より発展振興させることが要請されていると信ずるものである。

ここに、われわれは、日本水産業の個別的分析の徹底につとめるとともにその総合的視点からの研究、さらに、世界経済とともに発展振興する方策の樹立に一層精進を加えることを考えたものである。

この様な努力目標にむかってわれわれの調査研究事業を発足させた次第で冊子の生れた処以、またこれへの奉仕の、ささやかな表われである。

昭和四十二年七月

財団法人　東京水産振興会

（題字は井野碩哉元会長）

目　次

第一二〇回水産振興のための講演会

「水産物貿易～現状と課題を考える～」

第五六九号

一　はじめに……3

二　資源アクセス……5

三　為替動向とその影響……17

四　輸出の推移……26

五　供給と消費……29

六　まとめ……33

時事余聞　編集後記

米岡潤一郎（よねおか じゅんいちろう）

略歴

▽昭和二十九年五月鹿児島県生まれ。五十三年四月大洋漁業㈱入社、平成十三年四月マルハ㈱水産第二部長、十六年四月水産第一部長、同年六月執行役員、十七年四月執行役員（北米駐在）、同年六月取締役（北米駐在）、二十年四月㈱マルハニチロ水産常務取締役、二十三年四月専務取締役、二十六年四月マルハニチロ㈱代表取締役専務取締役。漁業・養殖、水産商事、畜産商事、海外、北米各ユニット担当（現）。

第一二〇回水産振興のための講演会

「水産物貿易
～現状と課題を考える～」

マルハニチロ株式会社
代表取締役専務取締役　米　岡　潤一郎

○司会　皆さん、こんにちは。やや早目ですが、皆さんお集まりになっておりますので、第一二〇回水産振興のための講演会を始めます。

本日、お忙しい中を御来場いただき、まことにありがとうございます。主催者を代表して御挨拶並びに講師の紹介をさせていただきます。

私ども東京水産振興会では、水産振興事業の一環として一九六七年（昭和四十二年）より水産振興のための講演会を開催しており、本日で一二〇回となりました。本日は「水産貿易～現状と課題を考える～」と題し、マルハニチロ株式会社代表取締役・米

世界の水産物の需給あるいは日本のマーケットを見据えた水産物の買いつけの現状についてお話しいただく

岡専務をお招きし、ご講演をいただきます。

かつては、世界の魚は日本がとり尽くす、あるいは日本人が世界の魚を全て買ってしまうと言われる時代がありました。しかし、昨今では健康面で魚のよさが見直され、世界の人々が魚食に注目し、世界中で魚の消費が進み、その結果として「魚の買い負け」という言葉があるように、日本の企業が海外でなかなか魚が買えない状況になっていると聞いております。

本日は、実際に水産物の輸入を御自身で担当され、現在はマルハニチロ株式会社の水産部門のトップとして御活躍の米岡専務に、世界の水産物の需給あるいは日本のマーケットを見据えた水産物の買いつけの現状についてお話しいただきたいと思っております。

ここで、お手元にお配りしている資料にありますとおり、米岡専務について簡単に御紹介させていただきます。米岡専務は昭和二十九年のお生まれで、昭和五十三年に大洋漁業株式会社に入社、平成十六年に水産第一部長に就任され、現在はマルハニチロ株式会社の代表取締役専務として漁業・養殖、水産商事などのユニットを担当されておられます。また、平成十七年から平成二十年にかけては、執行役員及び取締役として北米駐在をされておられます。

海外での水産物の生産・流通にもとてもお詳しく、本日の講演をお願いさせていただきました。大変御多忙のところ快くお引き受けいただきました。この場をお借りしてお礼申し上げます。

本日の講演は、ただいまから約一時間をお願いし、その後若干の質疑応答の時間を持ちたいと思っております。

それでは、米岡様、よろしくお願いいたします。

一　はじめに

○米岡講師　皆さん、こんにちは。御紹介いただきました米岡潤一郎と申します。

只今略歴の御紹介がございましたが、昭和五十三年の入社当時、砂糖部門に配属となり、最初の仕事が商品取引の場立ちとなることでした。以来二年間、茅場町の砂糖取引所に通い、その後第二日新丸、天洋丸などのすりみ母船出港時に必要な大量の砂糖の手配や、問屋さん、量販店への販売業務など国内を中心に八年間、砂糖業務に従事しました。

三〇歳で、初めて海外勤務となりロンドンに赴任いたしました。通算五年間滞在しましたが、水産、畜産、砂糖などの商売に加えて、当時為替が一ポンド二八〇円レベルの円安であったため、カニ棒を日本から輸入し、欧州マーケットに販売する事業を担当するなど、広くいろいろな商売を経験させてもらいました。三五歳で帰国して本格的に水産の業務に入りましたので、会社の中では、かなり遅く、この世界に入って

きたことになります。

先ほど御紹介いただきました渥美専務理事とは昭和五十三年の同期入社でございまして、そういう関係から逃げるに逃げられなくて、今日の場となったということでございます。水産物貿易～現状と課題を考える～という演題を与えられまして、本日は水産物貿易についてお話をさせていただくことになりましたので、お付き合いのほどよろしくお願いいたします。御承知のとおり、今、あらゆる商材が高値になりまして、買い負け等々の話もございますが、その辺の中身がどうなっているのか、実務をやっている立場から御紹介させていただければと思います。

私どもの第一の使命は、どんなときにもお客様が求める商材を安定供給するということです。二〇〇カイリ問題以降、海外へ積極投資を行って、商材の確保に努めてきましたが、これまでの投資の中で、最大は北米への投資です。この北米事業の現状がどうなっているのか、資源管理状況、漁獲枠、あるいは我々事業者が、どのような課題をかかえているのか、という話をまずさせていただきたいと思います。

北米には底魚漁獲枠があり、毎年上限二〇〇トンと決まっており、最も大きいのはスケソウダラ

二　資源アクセス

まず、北米には底魚漁獲枠というものがございます。これはカニとかサケは別でございまして、その漁獲枠は、毎年上限二〇〇万トンと決まっています。どんな場合でも二〇〇万トンを超えてはならない。その中で最も大きいのは、スケソウダラになります。

このスケソウダラの枠は、今年は一六五万トンというＡＢＣが出ました。ＡＢＣというのは acceptable biological catch、すなわち持続性を維持した上で漁獲可能な上限数量が一六五万トンと勧告されました。

最終的にこのＡＢＣを基に漁獲枠が決定されます。今年は約一三〇万トン強で決定して、これをベースとして漁獲することになります。したがいまして、二〇〇万トンと一三〇万トンの差の七〇万トンがその他の底魚類、具体的にはマダラ、ギンダラ、コガネガレイ、メヌケ、アカウオなどその他の魚の漁獲枠の合計が七〇万トンということになります。

この一三〇万トンのスケソウの枠ですが、どういうふうに配分されるか、御存知の方もいらっしゃると思いますが、まずＣＤＱ（地域開発枠）というのがございます。これが約一〇％、ここから引かれます。それから、混獲枠というのが三％程度あ

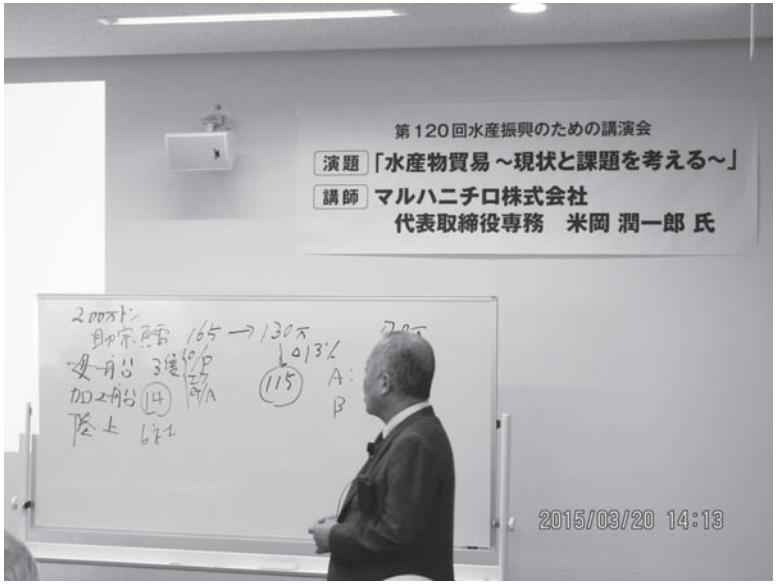
りますので、合わせて約一三％引かれますと残りが一一五万トンぐらいになります。一三〇万トンの八七％の一一五万トン程度が商業枠として漁獲されるわけですが、この一一五万トンを三つのカテゴリーで分けます。一つ目が母船です。二つ目が加工船です。三つ目が陸上工場。この三つのカテゴリーに分けて漁獲するわけです。

また、この一一五万トンをAシーズンとBシーズンに分けます。Aシーズンは卵を持っている時期ですが、一月二十日に始まり大体三月下旬あるいは四月上旬には終わります。本日（三月二十日）はAシーズンの漁獲の終盤で、大体シーズンの八割分は消化しています。

Bシーズンは六月十日から十一月一日の正午までと決まっています。ですから一三〇万トンの枠を年間のうちに七カ月ちょっとの操業で使い切り、あとはお休みということになります。

母船、加工船、陸上工場という分け方をしましたが、この図はアラスカでの当社の五カ所の拠点（六工場）と母船でございます（図1）。現在、母船は「オーシャンフェニックス」、「エクセレンス」、「ゴールデンアラスカ」という三隻が活躍しています（図2）。それから、漁獲物を船内加工する加工船が一四隻あります。陸上工場は主なもので六社あり、私どもの「ウエストワード」、「ピーターパン」、「アリエスカ」の三社六工場（図3）、あるいはニッスイさんの「ユニシー」、それから「トライデント」、「アイシクル」

商業枠を母船、加工船、陸上工場と三つのカテゴリーで分けて漁獲する



北米拠点（アラスカ工場５拠点、加工母船3隻）

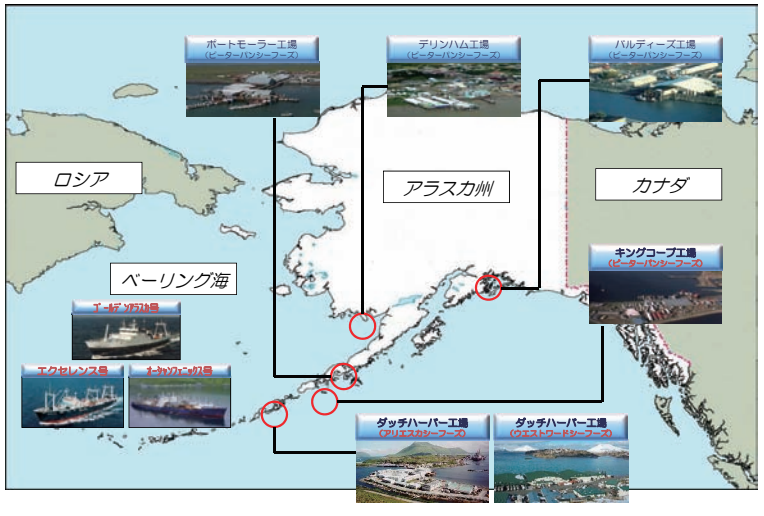


図１

北米拠点（加工母船3隻）

図２

北米拠点（アラスカ工場６拠点）

図３

と、各社あるわけですが、それぞれの母船、あるいは陸上工場には漁船がついています。それぞれの漁船が漁獲したものを、この母船あるいは陸上工場へとデリバリーするということでございます。現在、そうした漁船が当社母船の「オーシャンフェニックス」で七隻、「エクセレンス」六隻、「ゴールデンアラスカ」六隻という構成となっています。陸上工場に紐付く漁船は六社全体では大体一〇〇隻の漁船がございます。またそれぞれの漁船の漁業の権利、漁獲枠そのものには大きな価値がございまして、これが時々売買されます。現在、大体トン当たり一五〇〇ドルから二〇〇〇ドルぐらい。船そのものは古いですからそんなに価値はございませんので、この権利の価値がトン当たり一五〇〇ドルから二〇〇〇ドルとなりますと、一万トン持っている船は一五ミリオンから二〇ミリオン（USドル）、今の為替で言うと最大二四億円ぐらいの価値があるということで、私どもは漁船が無いことには工場が成り立ちませんから、これを確保するのに大変な努力を必要としているわけです。

漁船が無いことには工場が成り立たないので、これを確保するのに大変な努力を必要としている

かつてはこれらの漁船にも直接投資を行ってきましたが、二〇〇〇年に漁業法が変わりまして、外国人が所有できるシェアは二五％が最大ということになってからは、五年程度の長期水揚げ契約を結ぶことになりました。

最近は、その漁船の確保もより厳しくなりまして、魚価についても、例えば陸上でいうと我々の工場の売り上げの三五％か三六％を自動的に魚価として支払うというよ

うな契約までするようになってきたものですから、コスト的にもかなり高くつく状況になってまいりました。

こういう形で原魚の確保をしているわけですが、他にもいろんな問題が出てきています。我々の工場の悩みを聞いていただくことになりますが、まず人をどうやって確保するか。我々は五つの場所で、母船は除外しても約二〇〇〇名のワーカーを必要としています。その人たちを全米からどうやって集めてくるか。シーズンが終わると一旦帰郷してしまいますが、何とかしてリピーターになってほしい。そのために五人のリクルーターが全米を常時回って人を確保する。しかし、その確保がだんだん難しくなってきました。したがって、今後は省力化というのが大きな課題ということになります。

人をどうやって確保するか

最近は助子の自動選別機まで造って、どこまで人の数を減らすかということに注力せざるを得ない環境になっています。一方、人の確保が一番の問題ですが、ここへ来てアラスカの最低賃金が高くなることが、昨年決定されました。二〇一四年が一人当たり時間七ドル七五セント、二〇一五年が八ドル七五セント、二〇一六年が九ドル七五セント。これがアラスカのワーカーの最低賃金です。ですから、今年は八ドル七五セント、来年は九ドル七五セントまで賃金を上げなくてはならないのです。

もう一つは、オバマケアというのが始まりました。オバマケアとは何かと申します

と、従業員はそれぞれの会社の健康保険などに加入しているのですが、これまでワーカーさんの場合には健康保険が義務づけられていませんでした。先日、ワーカーさんに対しても一定の時間以上働いている人については、皆さん健康保険に加入させて、会社もそれ相応の負担をしなさいということが今年から決まりました。その部分が経費増となります。

先ほどのミニマム・ウェイジ（最低賃金）の上昇、オバマケアでうちのグループだけで年間五ミリオンから六ミリオン（USドル）、コストが上がります。現在、燃油安であるのが唯一の救いですが、これがいつの日か高騰すれば大変なことになるなと思っていますし、今年についても燃油の安さだけで全てはカバーできない状況ですので、言い方は間違っているかもしれませんが、こんな状況から魚価が下がることは、現地状況から見るとまずないんだろうなと思います。

それから、さきほど申しあげました漁獲枠については、持続性を前提として漁獲許容量を決める。そして設定した漁獲枠については、これを完全に獲り切るということです。スケソウの漁獲枠につきましては、この一五年の間で一度だけうちの会社も獲り残したことがありました。Bシーズンの後半にすごく天気が荒れまして、八〇〇〇トン程度の漁獲枠をとり残しましたが、それ以外は全部獲り切っています。獲り切って、それぞれのマーケティングのもとできちんと売り切るということがシステムとして出来ているというところは、我が国でも見習うべきものがあるのではないかと思います。

漁獲枠については、持続性を前提として漁獲許容量を決める。そして設定した漁獲枠については、これを完全に獲り切る

こういうふうにして、我々の先輩の努力のおかげでそれぞれの商材でそれなりのシェアを占めるようになりました。現在、スケソウはアメリカ全体の二三％程度を私どものグループで占めており、トライデントに次いで二番目だと思います。カニは三〇％。これは一番多いシェアです。サケは七％です。この商材別のシェアについては、一つのグループで三〇％という限度がございまして、カニについてはマックスという状況です（図4）。

ところが、こうやって北米へ相当の投資をして、これだけの漁船を何とか確保して物をつくってという事業ですが、実はこの北米グループの売り上げの五〇％しか日本に来ていません。本来はもっと七割も八割も持ってきて、日本のお客様に紹介するという目的でつくったものが、現実としては五〇％にちょっと満たない程度にしかなっていません。

これはひとえに移転価格という問題です。アメリカに一〇〇〇円で売れるものを日本へ八〇〇円で売るわけにはいかないのです。例え親会社であろうと、アメリカに一〇〇〇円で売れるものを八〇〇円で売るということは二〇〇円分の利益をアメリカの国として喪失したということになりますので、この移転価格の問題から、日本国内のマーケットがアメリカの国内のマーケットと同じ価格帯にならない限りは、自由に持ってこれないという大きなネックがございます。

移転価格という問題で北米グループの売り上げの五〇％しか日本に来ていない

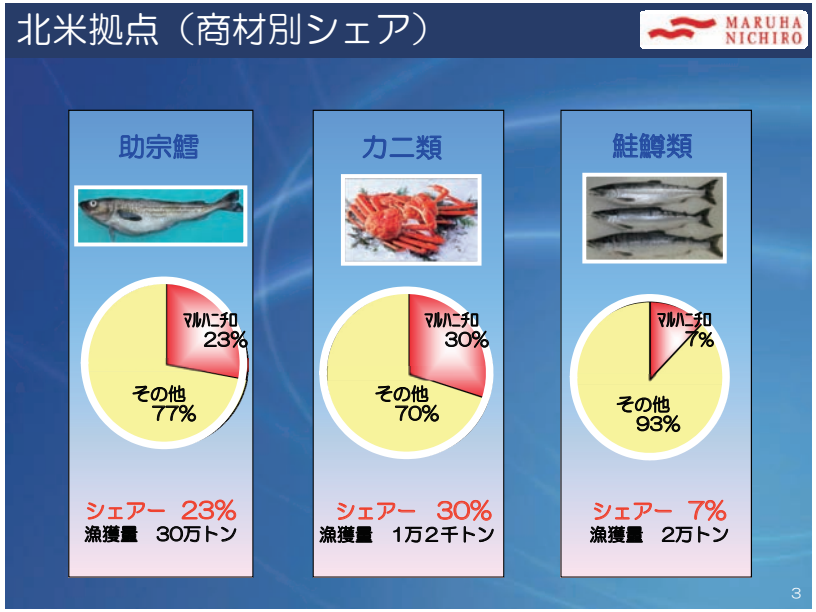


図4

日本のマーケットが弱いと買い負けという現象が起きている

この問題は東南アジアの国々も非常に厳しくなっていまして、インドネシアにしてもタイにしても、移転価格の問題については大変厳しくチェックされます。したがって、我々が日本に売っている値段がいかに正当性のあるものかということを、いろんなデータやら、あるいは業界新聞をちゃんと用意して、ＩＲＳ（Internal Revenue Service、アメリカの税務当局）のチェックが入ったときには、それをちゃんと証明しなきゃいけない。この状況下なので、日本のマーケットが弱いと買い負けという現象が起きているのです。

例えば白身の魚で言うと、カラスガレイ、ギンダラ、メロとありますが、カラスガレイについては、現在、アイスランドのカラスガレイの頭だけを中国が六〇〇円で持っていきます。尾の部分は二〇〇円で持っていきます。真ん中のところを台湾がもっと高い値段で買っていきます。したがって、日本の値段もかつての四〇〇円からどんどん上がっていって、数量も減少し、現在九〇〇円ぐらい。カラスガレイはそういう価格水準になりました。

ギンダラはアメリカからかつて一万四〇〇〇トン来ていたものが、今やっと七〇〇〇トンちょっとです。この価格についても二〇〇〇円台の半ばから、あるいは後半に臨もうとしているところです。

私どもは一昨年オーストラリアの漁業会社に出資しまして、そこはメロをオーストラリアの枠の中で七〇％も持っている会社ですが、たった六％しか日本に来ていませ

ん。それも三〇〇〇円を上回る値段でほとんど東南アジア、中国、アメリカ、そういうところに九四％が仕向けられていまして、日本に来るのはたった六％という現状にございます。

したがいまして、移転価格の問題に端を発した、買い負け現象の中、日本に持ってくるためには何としてでも国内の値段がある程度の水準にならないと持ってこれないということになるのです。

最後に資源の問題ですが、先程説明しました底魚漁獲枠の設定、持続性の観点の重要性など、ちゃんとした管理をすれば資源は本当に戻ってくるということです。既に皆様御存じのとおり、大西洋クロマグロが、ＩＣＣＡＴで一万三〇〇〇トンからあと数年かけて二万四～五〇〇〇トンまで戻すことができる、それぐらいの資源になってきました。

底魚漁獲枠の設定、持続性の観点の重要性など、ちゃんとした管理をすれば資源は本当に戻ってくる

ニュージーランドで二〇〇八年に八万トンだったホキの枠が、今年は一五万トンです。あるいは先程申し上げましたオーストラリアのメロの枠ですが三三〇〇トンぐらいから、今年から四三〇〇トンまで枠が増えました。ペルーでのアンチョビーが禁漁になるとか、あるいはノルウェーで昔シシャモを五年間禁漁にするとか極端なことになる前に、しっかりしたことをやっておけばそれなりに資源は戻るのだと思いますし、そういう意味では持続性というのは大変重要な課題だと思います。

以上、私どもの北米事業を中心に、資源管理、漁獲枠の状況、漁船との関係、生産、そしてその販売における課題などについてお話しましたが、基本的には私どもとしては少しでも多くの商材を日本に搬入したいと考えています。そのためには国内市況が海外市況に負けないことが重要ということをご理解いただきたいと思います。

三　為替動向とその影響

買い負けの大きな要因の一つと言える為替動向について

次に買い負けの大きな要因の一つと言える為替動向について、お話しいたします。これは二〇〇〇年から二〇一五年三月までの月足（つきあし）と呼ばれる移動の状況です（図5）。

現在、一二〇円を超えて大変な円安だということになっていますが、過去にもこのレベルはあったわけです。まず、二〇〇七年に一二四円という高値をつけました。それから二〇〇二年にはもっと高い一三五円がありました。したがいまして、この一五年の間ではこの高値のレベルは三度目となります。このグラフを見ていただくと円安、円高の大きなトレンドは三年から五年の長いレンジの周期になっています。

最初のレベルは三年かかっています。その次、これも三年なんです。次、一二四円からその次の七五円まで、アベノミクスで二〇一二年末に底を打つまで約五年かかっています。我々は専門家ではございませんので、為替についてはせめて大きな流れはどうなっているかというところは捉まえた上で、為替予約などを考えていきたいと思

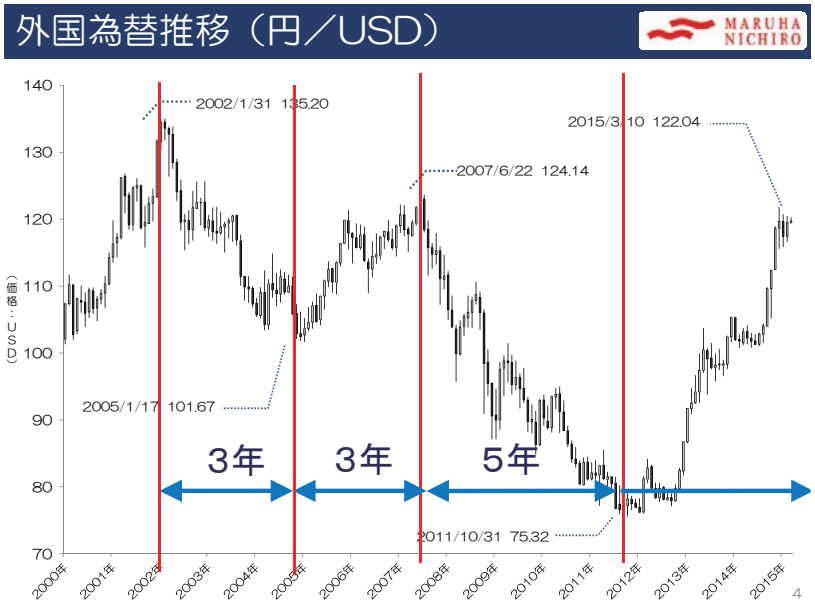


図5

大きな流れとしては、この円安はまだまだ続く

いますが、うちの会社で年間約一五億ドル、輸入予約がございますので、一円違うと一五億円違うということになります。一円違うとコストに相当影響がございますので、大変気を使うところです。

昔は成約したときに三分の一、船積みしたときに三分の一、着いたときに三分の一とやればいいんだよと先輩から言われたことがありますが、このトレンドをつかまえておかないでそれをやっちゃうと逆に大変なことになります。二〇一三年から始まったこの円安のレンジは、過去の流れを見ると勝手な予測ですが、あと二年や三年続くというのが一つの考え方だろうなと思います。

目先の動きで、今、アメリカのイエレン議長が金利を六月に上げるとか九月に上げるとか、そのときに日本の金融緩和をどうするとか等々いろんなことがございますが、大きな流れとしては、この円安はまだまだ続く。場合によっては、オリンピック近くまで続くかもしれないということも前提に考えておく必要があるのではないかと思います。

ひとつの為替の見方として、大きなトレンドの捉え方としては、高値一二五円として安値七五円としますと五年間で約五〇円下がっています。この五〇円の下げに対して三分の一戻ったときにはトレンドが変わったという考え方をしなさいということを、あるチャーティストから言われたことがあります。五〇円の三分の一ですから一五円強。七五円に一五円足すと九〇円。九〇円の時点では大きな流れは変わったか

今の円安トレンドの中では、成約したらすぐ予約を入れるという考え方をしている

と疑う必要がありますよと。そういうような三分の一のルール、かつてアメリカにグランビルという有名な方がいまして、〇・三八二という数値を使って三分の一のところ、三八・二%を超えたら変わったと思えという考え方を提唱しました。

これからの見方として、今一二二円ですが、ここで天井を打った、と仮定しますと、安値七五円から約五〇円上昇したことになります。一二五円まで行ったとして三分の一、一五円下がったら一一〇円。一一〇円の為替を切ることが将来いつかの時点であったら、その時はもしかしたらトレンドが変わったかもしれない。だましというのがあるので一概に言えませんが、為替についてはそういう見方を私はしています。

したがって、今の円安トレンドの中では、成約したらすぐ予約を入れるという考え方をしています。

それでは、この前の二〇〇七年とか二〇〇二年の円安のレベルのときに、国内の相場はどうだったんでしょうか。いろんな商材がありますが、サケ類を例にとってご紹介します。このグラフは輸入量の推移です(図6)。赤が米国ブリストル湾のベニザケ、それからグリーンがチリのギンザケ。青がチリのトラウトで、全体の供給量は一二万トンレベルというのが今年の予測です。ただ、昨年だけは一〇万トンを割っています。ベニザケはかつての三万トンレベルから昨年は残念ながら五〇〇〇トンにも満たないような極端な供給になりましたが、二〇〇〇年以降このグラフのような流れで輸入数量は推移しています。

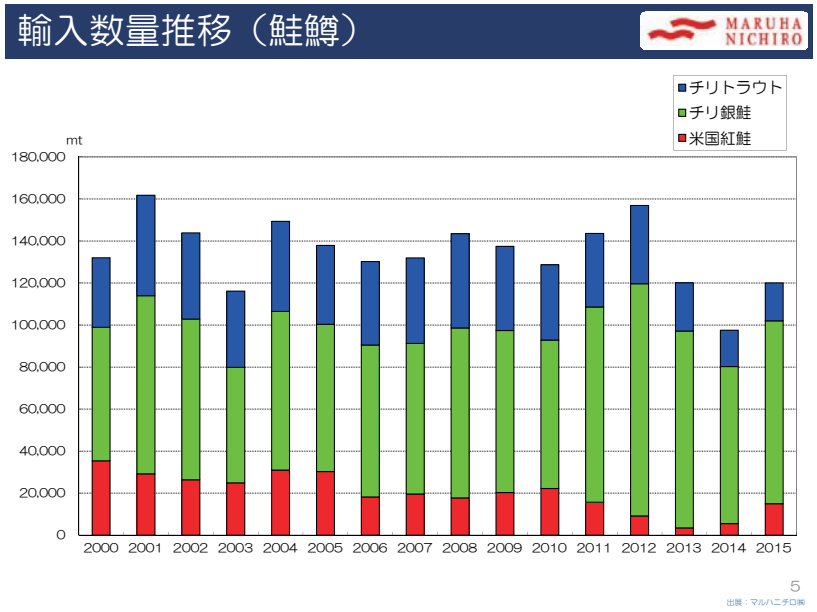


図6

チリギンは、今年については昨年の修正も含めて、高価格帯の商材が多い中で安値展開が予想される面白い商材

それでは、価格的にはどう推移したかというのがこのグラフです（図7）。赤がブリストルのベニザケ。キロ当たりの価格ですが、円安だった二〇〇二年が六三〇円、二〇〇七年が六八〇円でした。二〇一三年が一一〇〇円でした。同じ為替のレベルにありながら、ベニザケについてはこういう変動をしています。先程のような供給の状況の中で、ブリストルのベニザケは極端に少なかったという理由につきますが、チリギンはここまで上がる事情はありません。

供給量から言って、為替のレベルも変わらない中で、ベニに引っ張られたと言えばそうですが、そういう意味ではチリギンは価格の急な上げ方が大き過ぎた。今その反動が来ていますが、今年については昨年の修正も含めて、高価格帯の商材が多い中で安値展開が予想される面白い商材だと思います。加えて、アラスカのベニザケも相当な来遊が見込まれておりますので、今年はサケ全般が狙い目であり、状況を注視していきたいと思います。

それでは、我々供給サイドではなくて消費者の立場から見たサケの消費（一世帯当たり購入量）はどうだったかというのが、このグラフです（図8）。青い折れ線は一〇〇グラム当たりの単価です。ずっと一三〇円前後で来ていましたが、昨年は一六〇円程度まで上がっています。こういう中で、数量的には　―棒グラフがグラム数ですが―　一番多いときで大体三五〇〇グラムちょっと切るところ。昨年はこの単

今後はこの単価三〇円のプレミアムを質の向上でカバーすることができるかということが大きな課題

価の上昇のため数量が二五〇〇グラムまで下がっているということで、価格との連動性で非常に敏感な反応を示しているなと思います。

ただ、一三〇円が一六〇円になって、一〇〇グラム当たり三〇円上がった部分は何とかほかの形の工夫で取り返すことができないかということは、これから我々考えていかなければならないと思いますが、一方で消費者にとっては一世帯で買うサケの年間金額は、そんなに変わっていません。このグラフ（図9）は同じサケ消費を金額（一世帯当たり購入金額）で見たものです。一世帯が年間にサケを買うために使うお金は、昨年もそれ以前もずっと四〇〇〇円のレベルなんです。こういうレベルでサケはそれぞれの御家庭に買われている商材で、単価の差というのは一〇〇グラム当たり三〇円ぐらいですが、それによって重量の差ができる。

今後はこの単価三〇円のプレミアムを質の向上でカバーすることができるかということが大きな課題になるのだろうなと思いますし、為替はコストに大きな影響を与えますが、今のレベルの円安場面は過去にもありましたし、これからもさらに円安があるかもしれませんが、それ以上に違う形で商品そのものの価値を高める工夫はぜひ考えて行く必要があります。

国内相場推移（鮭鱒）

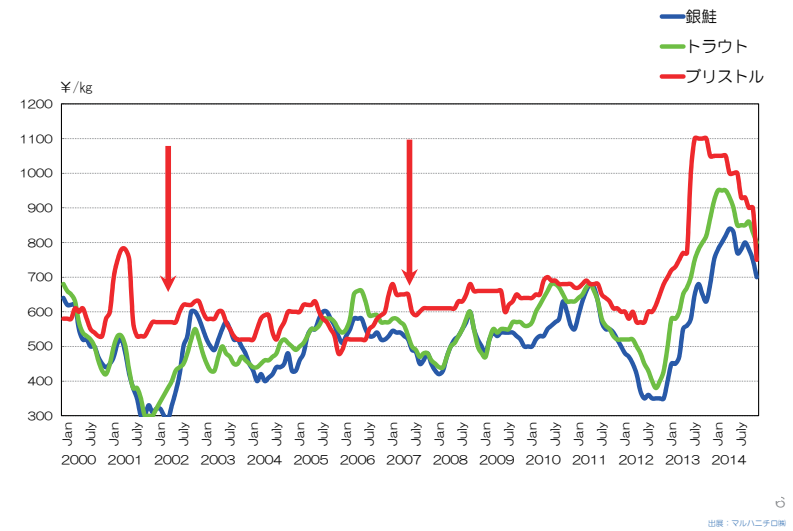


図７

鮭鱒　家計消費推移（一世帯当たり）

図８

鮭鱒　家計消費推移（一世帯当たり）

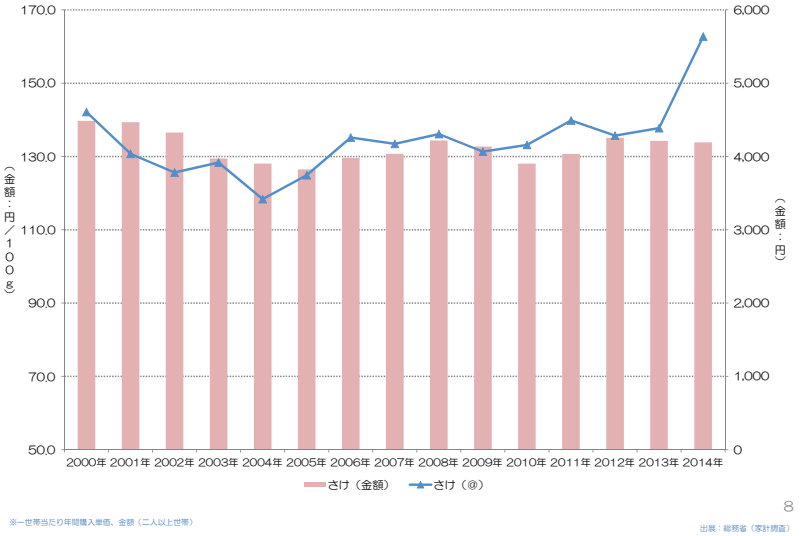


図９

四　輸出の推移

三つ目の話題として、輸出についてお話しします。これが主要魚種の輸出数量の推移です（図10）。二〇一〇年までは順調にトータルの数量を伸ばしてきましたが、大震災以降、二〇一一年には大きく下がって、それをここ二年ぐらいで少しずつ取り戻しているということですが、数量的に多いのはサバであり、ここへ来て二〇一三年はホタテが大きく伸びているのが全体の構図です。

こちらは輸出金額の推移です（図11）。昨年は、トータルで二〇一四年の実績で二三三七億円まで来ました。魚の輸出ですが、この中で半分を占めているのはホタテです。ホタテは二万二〇〇〇トンが昨年は生産されました。二万二〇〇〇トンのうち六割の一万二〇〇〇トン輸出されました。そのうち六〇〇〇トンがアメリカ、四〇〇〇トンが中国と言われていますが、中国の四〇〇〇トンはほとんど加工して、それをまたアメリカに再輸出していますので、ほとんどがアメリカの市場で消費されたということです。アメリカは東海岸でホタテが漁獲されますが、そのホタテ漁獲枠が三年前に大きく二万トンを割り一万六〇〇〇トンまで下がって、その結果、玉冷を日本から多く輸入するようになりました。

今年はアメリカの漁獲枠も少し戻りましたので対米輸出は少し減るかもしれません

輸出金額は昨年は、トータルで二〇一四年の実績で二三三七億円。半分を占めているのはホタテ

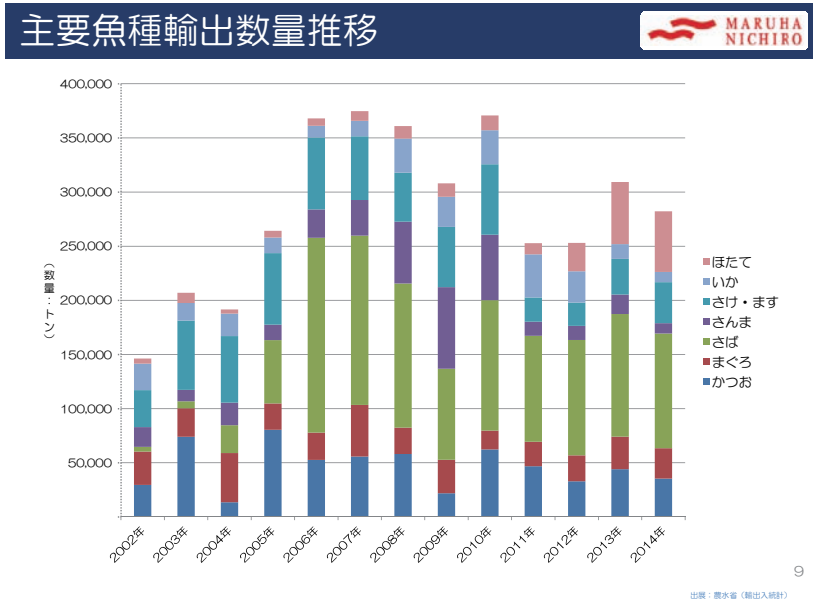


図10

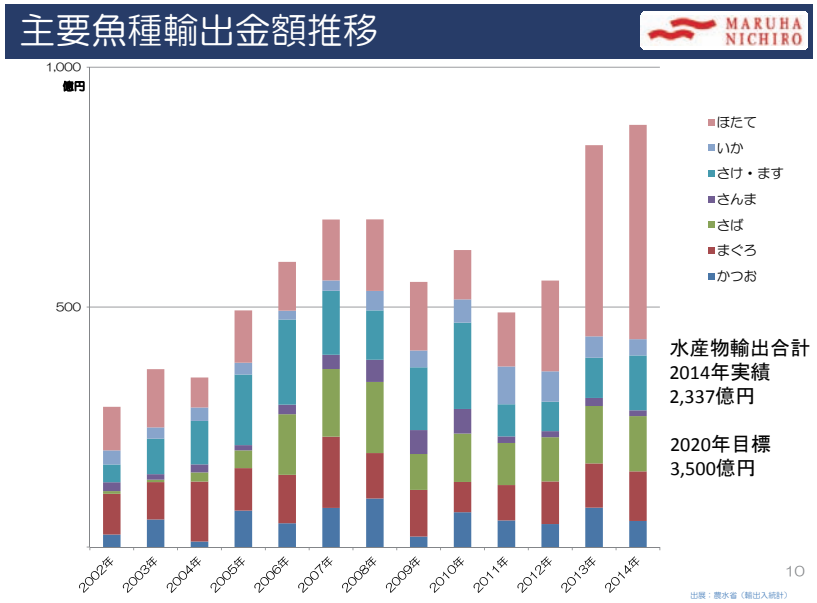


図11

国内漁業の持続性を考えれば、国内の自給率を下げてでも輸出を促進したほうがいい

が、一度日本の高品質のホタテを食べた彼らはこれからもリピーターになると思います。ですからこれからも対米輸出は続くと思いますし、私は国内漁業の持続性を考えれば、国内の自給率を下げてでも輸出を促進したほうがいいと思っていますから、経済原則に従って価格の高いところに売るべきだと思います。結果的に、ホタテは昨年の春は3Sサイズで二三〇〇円ぐらいだったんですが、年末は二九〇〇円ぐらい。北海道の漁民の方も潤い、結果的によくなったということでございますので、輸出は今、水産庁で二〇二〇年に三五〇〇億を目標ということにしていますが、何としてでも輸出を盛り上げていくということは浜の活性化にもつながりますし、国内の魚価の上昇にも大きな影響を与えますので、我々としても力を入れていきたいと思っています。

当社では五年前に輸出課をつくりました。今年で三万トン、約五〇億円程度の売り上げですが、今安いサバは缶詰用では五〇セントぐらいでしか売れません。エジプトに食用で売りますと一ドル三〇セントぐらいです。もう少し価値を高めて、数量を増やして、輸出をもっと促進したいと思っていますが、世界中に日本食レストランは五万店舗以上もあるそうですから、東南アジアを主体に今後は魚にもっと手を加えたもの、加工品、ファストフードなど、いろんなものが売れる可能性があると思います。したがって、ヨーロッパに対してもHACCP対応で、今回鈴廣かまぼこさんが初めて認定を受けたのは大変いいことだと思いますし、加工したものについても輸出の対象としてこれからは大いにやっていきたいと思っています。そういう意味では、輸出

荷受さんと組み調達するなど、取組みを増やしていきたい

は浜にもつながるし、我々の流通にもつながるし、これからも大いに増やしていきたいと思っています。

先ほど私どもの輸出課で五〇億円程度と言いましたが、これも自分たちで集めるには限界がございます。荷受さんと組み、荷受さんの担当の方にこういうサイズでこれぐらいの値段で、というようにお願いして調達する方がよほどたくさん集荷できます。そういう形で確保していくということをやっていけば、今の五〇億円がもっと早くある程度の金額になるんじゃないかなと思っていまして、今後そういう取組みを増やしていきたいと考えています。

五　供給と消費

供給と消費はもう皆さん御存じのことですから、簡単にまとめます。世界の漁業生産量の推移（図12）では九二〇〇万トンのレベルでここ数年変わっていません。中身については本当はもっと吟味する必要があると思いますが、今日はこれだけにしておきます。

それから、世界の養殖生産量（図13）についてもかなり速いペースで増えていまして、漁業と肩を並べる程度まできています。養殖については今後も増えるだろうし、今後とも我々は力を入れてやっていきたいと思っています。

世界の漁業生産量の推移

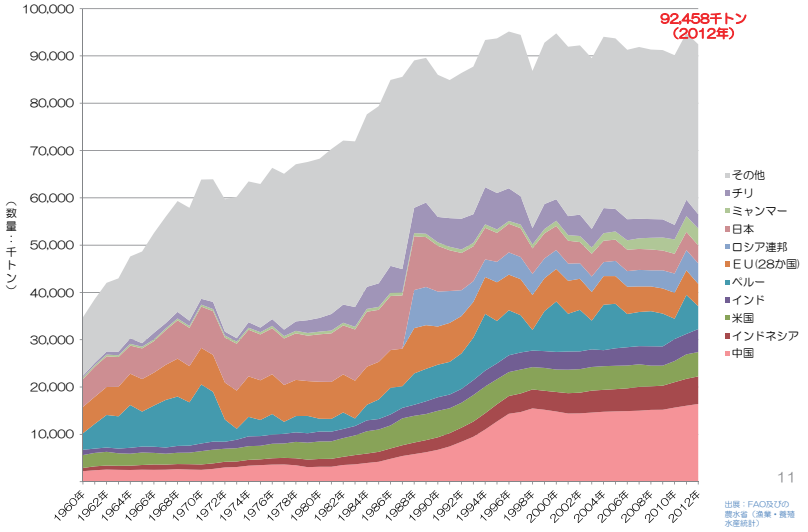


図12

世界の養殖生産量推移

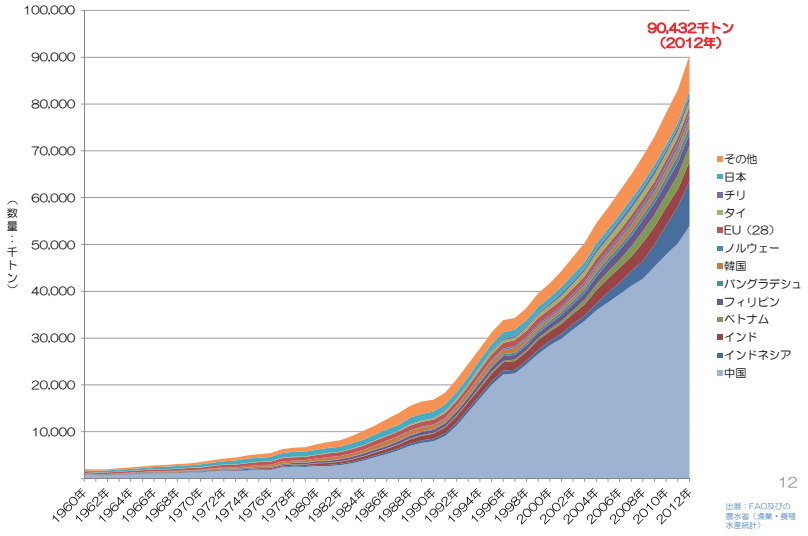


図13

日本人一人当たりの年間消費量は、少しずつ落ちてきて現在二八・四キロ

一方、こういう話題の時にはいつも出てくることですが、日本人一人当たりの年間消費量（図14）というのが、残念ながらグラフのとおり年間少しずつ落ちてきまして、現在、二八・四キロです。世界の平均が二〇キロと言われている中で、日本では減少が続いています。二八・四キロというのは、ラウンドベースに直すと約五〇キロになります。

また、この消費量と人口との関係ですが、現在、日本の人口は一億二七〇〇万人ですから約一・三億人として、これに原魚換算の五〇キロを掛けますと六五〇万トンとなります。この六五〇万トンを国内漁業生産の三八〇万トンと輸入、―ラウンドとドレスの違いがありますので正確ではありませんが― 輸入の二五〇万トンで賄っているということです。しかし、将来推計（国立社会保障・人口問題研究所）によりますと、日本の人口はやがて一億人に減ります（図15）。二〇五〇年のちょっと手前では確実に一億人になるでしょうし、二〇六〇年には九〇〇〇万人まで落ちるとの推計は間違いないと思われますので、先ほどの計算式で人口一・三億人が一億人に減ったら必然的に水産物は輸入も含めて五〇〇万トンしか必要ないということになります。さらに水産物の消費水準が、例えば一割落ちようものなら、四五〇万トンで十分ということになります。

このような需要の減少に直面する日本の水産業は、将来どうなるのでしょうか。私は、国内需要が細ることが確実な中、できるだけ国内漁業の生産を残すべきであり、

年間1人当たり供給量（魚介類）

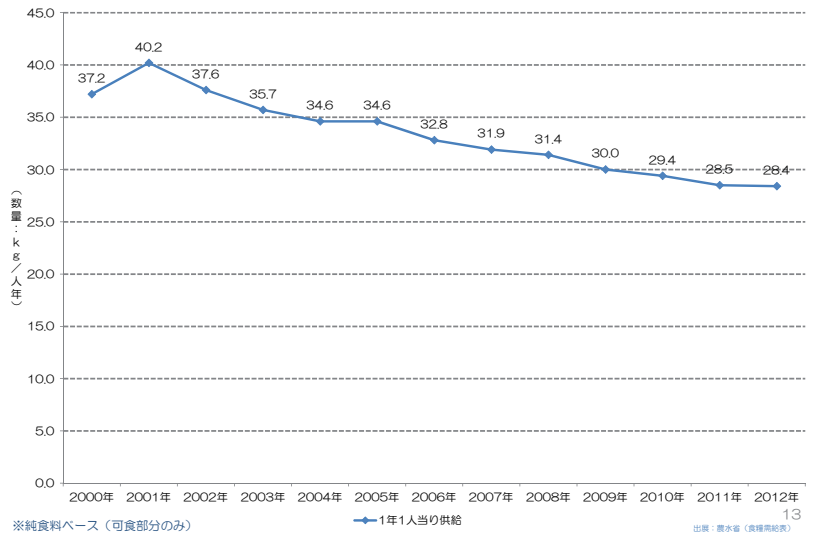


図14

日本の将来推計人口

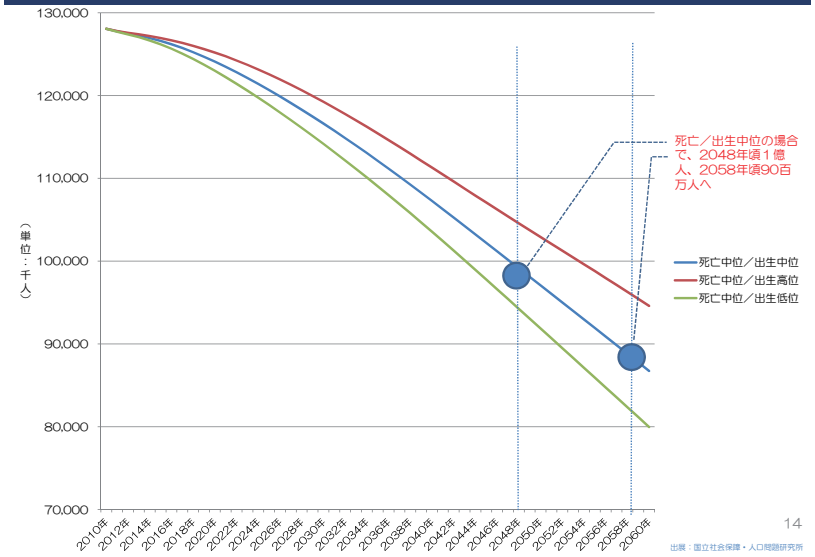


図15

輸入品はお金さえ出せば買えるが、国内の生産力は、一旦無くなってしまうと、あるいは衰退してしまうと復活するのは到底不可能

輸入が例え減ろうともここをどうやって国内の漁業で賄うかということをみんなでやるべきですし、それをやらないことには将来が無いということを危惧しています。

輸入品はお金さえ出せば買えます。しかし、国内の生産力は、一旦無くなってしまうと、あるいは衰退してしまうと復活するのは到底不可能になります。我々としても「浜の活力再生プラン」等をはじめ、現在多くのプランがございますので、是非とも成功していただきたいと思っています。

六　まとめ

こんな環境の中で、先ほど少し申しましたが、私どもと流通業者の皆さんや加工業者の皆さんとが今後どのように取り組んでいくか。冷蔵庫さん、あるいは物流業者さんも含めて、そういう取り組みをどのような仕組みとしてやっていくかということが大変重要になってくると思っています。

例えば回転寿司業界がございます。現在、五五〇〇億円の売上になっています。業界トップのスシローさんが約四〇〇店舗ございまして、一二〇〇億円の売上げ。くら寿司さんも三五〇店舗、かっぱ寿司さんも同じぐらいの店舗数で、全体で約四〇〇〇店舗あるようです。私どもの会社で回転寿司の売上内容についての調査をしました結果、一番金額的に多いのはマグロです。マグロも赤身のところはキハダであっ

たりメバチであったり天然ものですが、脂ものについてはオーストラリアのインドマグロが主体のようです。二番目がサケ。サケについては、アトランとトラウトとで半々です。一〇年ほど前は八割がトラウトで、アトランは二割ぐらいだったのですが。マグロ、サケに次いでエビとなります。そしてイカ、貝類、そういう順序であります。

ただ、回転寿司業界は非常に原価率の高い業界です。一般的に飲食店で原価率は大体三割と言われていますが、売値が売値なだけに回転寿司さんの原価率は大体五割とか、多いところでは五五％というふうに原価率が非常に高いお仕事をされています。

輸入物でこれだけ値段が上がってきますと、それだけ高い原価率で一皿数円の利益の世界ですから、一遍に利益が吹っ飛んで、今の形態ではもたなくなってきています。したがって、次の手、次の方策を考えていらっしゃいますが、ある回転寿司さんと私どもと浜と、荷受さんと、それから加工屋さんと組んで、その土地その土地の魚をすしネタに加工して、納入するという取り組みが始まっています。

ただ、それは、今は瀬戸内海とか九州とか量的に多くないものですから、そのすし屋さんの限定した営業地域だけに提供する食材ということになりますが、そういう形で我々を含めて加工屋さんまで一緒になってそうした取り組みをして、仕組みとしてどういうふうに供給するかということを、今後幾つかの場面場面で増やしていくことが大事な要素になると思っています。これを介護食に至るまでいろんな分野で、目的を一つにしていろんな取り組みを作ることが大事だと思っています。

原価率の高い回転寿司業界は、輸入物でこれだけ値段が上がってくると、それだけ高い原価率で一遍に利益が吹っ飛んで、今の形態ではもたなくなってきている

スシローさんが中目黒に「ツマミグイ」と言われるテスト店をオープンしました。大変店もきれいで従業員の方のユニフォームもある特定のデザイナーにデザインをしてもらって、そこはすしは回転していません。全農さんと組んで野菜のサラダバーをつくって、大変おしゃれな雰囲気の中で一皿三〇〇円から五〇〇円ぐらいのものを販売する店にしました。皆さん、お時間があったらぜひ行ってみたらいいと思いますが、そういうふうな形で付加価値を高める。そういうことによって、自分たちの従来の回転する寿司プラスアルファとして次の形、それに対して我々がどう応えていくかというような取り組みというのは重要です。

量的には飽和状態がありますが、質にはありません。質の成熟というのはないわけで、いつのときでも顧客満足度をどうやって高めていくか、我々がどう応えるかということは永遠の課題なわけですが、どういう形で皆さんに提供するのか、考えるのかということが求められます。

震災以来、中国加工の問題、我々のグループが起こした農薬混入事件、マクドナルドさん、いろんなことがありまして、お客様の視線、視点も変わってきたと思います。それは安全あるいは安心はもちろんですが、これに加えてサステナビリティとか、あるいはトレーサビリティ。これらのキーワードに対して、我々はどんな付加価値をつけることができるかと考える時代になってきたと思います。

それから新シーズンでの買付において、今までにない高い価格での商談になること

いつのときでも顧客満足度をどうやって高めていくか、我々がどう応えるかということは永遠の課題

新シーズンでの買付で、今までにない高い価格での商談になることが起きている

が起きてきました。今までが八〇〇円で、一〇〇〇円というのは買ったことがない相場でどうしようかというときに、担当者には新シーズンでは必ず買え、必ず参加しろと言っています。すぐに九〇〇円に下がればいいですが、そのまま一一〇〇円に上がっちゃうと、一〇〇〇円で買えなかった人は一一〇〇円ではもっと買えません。最終的に我慢できずに一三〇〇円で最天井をつかむという例を見ています。買ってそれから下がれば投げる。上がったときは追加で買う。最初のステージで我々インポーターとして参画しないのはだめだと私は考えていまして、どんな高くても最初は食いつこうと思っています。

ですから逆に言うと、これだけ高値にあるわけですから、下がるリスクはかなりあると思っています。下がったときの判断は上司の責任だと言っています。担当者にはできません。上司はそこをちゃんと見て、投げる判断は上司がしてくださいとお願いしています。したがって、できるだけ早く売って、その回転をどう高めていって、投げるときにはしっかり投げる。そういう意味では利食い千人力、あるいは見切り千両という時代になったんだなと思っていまして、在庫の持ち方についても変えていかなきゃいけないなと思っています。

先ほどキーワードの中で、トレーサビリティ、あるいはサステナビリティと申し上げましたが、加えて四月から機能性表示の新制度が始まります。我々も幾つかトクホ（特定保健用食品）がありますが、トクホは許可を得るまで時間が大変かかるのと、

機能性表示の新制度なども使って拡売活動につなげていきたい

経費がかかります。今回の新制度についてはこの場で詳しく御説明はしませんが、もっと簡単に、例えば自分たちの魚や商品の持つ機能性というのを、流通業者さんも含めて消費者にアピールすることができるような制度になりましたので、こうした制度も使って、ぜひ拡売活動につなげていきたいと思っています。

これだけ歴史のある水産業界です。知識もありますし、経験もあります。その知識と経験に、知恵と情熱をまぶして、何としてでも水産の仕事を盛り立てていきたいし、マルハニチロも微力ではございますが、何とかそ

の役割の一つを果たしていきたいと思っています。

そろそろ時間となりましたので、他にもたくさんお話ししたいことがあったのですが、以上で終わらせていただきたいと思います。金曜日の午後の一番眠くなる時におつき合いくださいまして、ありがとうございました。（拍手）

質疑応答

○司会　米岡様、どうもありがとうございました。アラスカの拠点から、回転寿司のお話まで、非常に幅広いお話でした。

まだ若干時間がありますので、ぜひこの機会に御質問を受けたいと思いますが、いかがでしょうか。何でもどうぞ。

それでは、一つだけ質問をさせてください。ご講演の前半では、主に、北米・アラスカの生産拠点で展開されている海外事業のお話をされました。また、最後に、これから日本国内の水産を守っていかなくちゃいけないというお話もされましたが、マルハニチロさんとしてはこれからも海外とか国内での生産拠点を持つことも当然考えておられるか。その辺に関してお考えがあればと思います。

○米岡講師　資源に対する投資は常に考えています。ただ、その見きわめをどうするかというところですが、大事なポイントは、我々が今まで培ってきた世界の各拠点とどういうシナジーがあるか、どういうふうに総合で協力関係あるいは効果が期待できるかという観点で考えています。

マーケットとしては日本に加えて、これからは各国への販売も増やしていかなければならないということでございますので、物を押さえるというのは、冒頭申し上げましたように大事な使命だと考えていますから、今後についても資源にアクセスするという観点では積極的にやっていきたいと思います。

海外加工という観点では、買ったものを先ほどのような回転寿司さんや流通業者さんに合わせてどういうふうに形を変えていくかということも大きな要素になりますので、中国一辺倒ではだめだということで、他国への展開も進めていますが、中国依存から抜け出るのは今のところは非常に厳しいです。中国では五年間で人件費が二倍になったという話がある一方、タイでもそうですし、どこでもみんな人件費が上がっています。その中で、規模としてあるいは仕組みとしてできるのは、中国が今のところそれなりに安定していますから、本当はリスクを分散したいのですが、そういう意味ではなかなか抜け出ていないのが現状です。

加工も含めて、東南アジアについてはどんどんどんどん伸ばしていきたいと思っていまして、資源へのアクセスあるいは加工という観点、それから販売の面でも積極的に投資は考えて行きたいと思います。

○司会　それでは、時間になりましたので、本日の講演会はこれにて終了させていただきます。米岡様、本当にありがとうございました。

最後にもう一度盛大な拍手をお願いいたします。

〔拍　　手〕

時事余聞

◇…政府は十四日の閣議で、集団的自衛権の行使を可能にする安全保障関連法案などを決定した。成立すれば、日本の安全保障政策の歴史的転換である。戦後の安定と平和を支えてきた安全保障政策を大巾に変えるもので、国会審議では野党からの総攻撃を受けるものとみられる。しかし、かつても同じ様な議論があった。昭和三十一年、当時の首相鳩山一郎は「座して自滅を待つべきというのが憲法の趣旨だとは考えられない。他に手段がなければ誘導弾などの基地をたたくことは法理的に自衛の範囲に含まれる。だから可能だ」と国会答弁している。しかし、こうした見解はその後揺らいできた。

◇…確かにミサイル迎撃は湾岸戦争でイラクのスカッド・ミサイルを迎撃するために使われ有名になった。わが国でもミサイル防衛が身近に感じるような環境になってきた。わが国でも実際にパトリオット・ミサイルを導入、地上に配備している。同時にイージス艦にスタンダード・ミサイル（SM2）の改良型SM3を導入、飛行中の弾道ミサイルを大気圏外で撃ち落とすもの。しかし、今は自前の衛星による監視網を構築することになり、日本初の情報収集衛星を打ち上げ、偵察監視の役割を強化している。今度の法改正で敵基地の攻撃能力の攻撃も可能になるはず。

◇…防衛白書によると、国防費でみる限り日本は軍事大国。たとえば米国が二九一〇億ドル、英国二八二億ドル、日本は三二九億ドルである。金額でみればはっきりと軍事大国といえる。これをGDP比でみると米二・九％、英国二・五％、日本はなんと〇・九五％に過ぎない。経済大国にしては国防の規模がいかにも小さい。

◇…しかし、防衛能力は極東アジア随一という。特に制空性能では世界最高水準のF―15J戦闘機二〇〇機以上、一機当りの単価が高いためこれだけ多くもっているのはアメリカと日本以外にないという。海上自衛隊も哨戒機P―3Cを多数保有、これも他国に例がない。退路を断ってひたすら自己の志す実現に邁進する首相の姿は男の美学といえる。（K）

編集後記

大手企業で長く現業に携わり経験を積まれた方のお話には、深い含蓄や哲学が窺えます。前半では、北米での事業を例として、労働力確保や経費高騰への対応、移転価格の問題に起因する買い負け現象等の課題を述べられました。人口減少に伴う将来の水産物需要の落ち込みに対する懸念も踏まえて日本漁業の存続の必要性も訴えられ、水産業界の持つ知識や経験を活かして、水産の仕事を盛り立てていきたいと結んでおられます。貴重なご講演に、心から感謝申しあげます。

「水産振興」第五六九号
平成二十七年五月一日発行
（非売品）
編集兼発行人　井上恒夫
発行所　〒104-0055 東京都中央区豊海町五番一号 豊海センタービル七階
一般財団法人 東京水産振興会
電話 (03)三五三三―八一一一
FAX (03)三五三三―八一一六
印刷所 ㈱連合印刷センター

（本稿記事の無断転載を禁じます）

ご意見・ご感想をホームページよりお寄せ下さい。
URL http://www.suisan-shinkou.or.jp/

平成二十七年五月一日発行（毎月一回一日発行）五六九号（第四十九巻五号）