I (2) 民間の立場から

伊 藤 暁

(株)マルハニチロ水産 増養殖事業部

From the viewpoint of a private company

AKIRA ITOH

Aquaculturing Operation Department, Maruha Nichiro Seafoods, Inc. Chiyoda, Tokyo 100-0906, Japan

1. はじめに

当社グループの養殖事業は、1950年代に定置網で漁獲された痩せブリを短期蓄養することに始まり、これまでハマチ、マダイ、カンパチ、近年ではクロマグロなど、多様な魚種について半世紀にわたり取り組んできている(図1)。この間、長期市況低迷による収支悪化や魚病・台風被害に起因する事業内容の見直しを経験し、不採算養殖場の閉鎖を余儀なくされながらも事業を維持してきた。

今回、「民間(特に養殖業)の立場から学会の役割とあり方について」意見を求められた中、「経営の安定化」特に「魚価の安定化」に向けて水産学会として何ができ、何に取り組むべきかを改めて議論して頂きたい。」と言わざるを得ない。民間企業として果たすべき役割は事業収益の確保(出資者へのリターン)もさることながら、漁村に雇用を提供することが社会的使命であると考えている。現在、当社グループの養殖場で雇用している従業員は210名余に上り、その家族の生活を守ることにも企業として重大な責任がある。

そこで、マルハ養殖事業の推移および問題点を紹介する事で、水産学会としての役割に関し一石を投じられれば幸いである。

2. マルハ養殖事業の経緯

当社グループでは80年代以降、マダイ中心に事業展開を図り、活魚ブームでもあり前述した魚種以外にもトラフグ、シマアジ、ヒラマサ等を複合的に飼育する形で事業展開を図ってきた。この間は各魚種共に魚価変動が激しく、収支も不安定な時代であった。その後2000年代には、量販店の価格競争への対応を迫られ、低コスト生産の追及を第一に、事業形態の変換を行ってきた。すなわち、各養殖場の環境に適した魚種を選択し、単純化、機械化および大規模化を図りコストダウンを進めている。

現在の事業形態に繋がる大きな転機を迎えたのが、2003年の奄美養魚篠川支店の設立である(図1)。奄美

図1 当社グループの養殖事業における生産数量の推移

にある2ヶ所の養殖場でクロマグロ10千尾、カンパチ500千尾が稚魚から一貫生産され、周年の安定販売が可能となった。養殖管理システムの導入とともに、これらは現在の食の安全性に対する消費者の要望と合致し、販路が大幅に拡大するきっかけとなった。

次に、販売単価の推移を当社グループの実績を基に算出した。マダイ・ハマチ・シマアジは10年前の1997年を、マグロ・カンパチは生産・販売を開始したそれぞれ1999年・2000年の平均年間売価を100とし、以降の年の魚種別の年間平均売価を百分率で算出した(図2)。この図より、現在の各魚種の年間平均単価が、当初に比べて約70%の水準にまで急激に落込んでいることがわかる(2006年には各魚種ともに相場が上昇しているが、これは中国産カンパチのアニサキス問題の余波である(詳細略))。この傾向は過去10年だけではなく、この基点を更にさかのぼればより大きな落ち込み幅となろう。

相場に影響を与える要素は、種苗の供給量、諸外国との需給バランス、量販店の価格競争激化など多くの要因

図2 平均販売単価（相対値）の推移

図3 生産原価単価（相対値）の推移

があるが、このような相場下落傾向は自家努力（コストダウン）で乗り越えられる範囲を超え、事業の存続問題である。

そこで、生産原価単価の推移を当社グループ養殖場の実績を基に、売価と同様の手法で算出した（図3）。EP飼料の開発、ワクチンの普及、大型機械の導入等によってこれまでは生産原価単価は下がる傾向にあった。しかし、近年の魚粉・魚油の高騰、更には昨今の燃油の高騰が追い討ちをかけ、今後は生産原価単価が上昇に転ずることが確実である。

生産コスト削減が限界に来ている状態の中、安定した

販路を求めて、需要が急増しつつある諸外国への販売を目指すことは当然の流れと言えよう。食料の国内自給率が問題視されている中、矛盾を感じる点ではあるが、国内の市場がこのような状況では止むを得ない選択である。

3. 今後に学会に期待すること

最後に、養殖事業経営の安定策に関わる学会への要望事項を整理した。

種苗に関しては、依然として天然種苗に依存しているブリ・カンパチおよびマグロの人工種苗大量生産に目処をつけ、その技術を民間に普及して頂きたい。また外国産種苗の導入に関しては、防疫上の観点から導入基準・導入規制を設けるべきである。学会として、防疫上の観点ならびに養殖漁場の環境保全の観点から提言をしていただきたい。

飼料に関しては、合成タウリンが近日中に利用可能となると聞いているが、魚粉代替飼料の開発によるコストダウンに大いに期待する。また、未だ“養殖魚は臭い”との評価・先入観も強く残る中、品質向上に向けた取組によって養殖魚のイメージアップにも目を向けていただきたい。

魚病に関しては、育種・ワクチン開発・免疫賦活剤の開発等、薬剤を利用しない養殖の実現に期待している。温暖化の影響か、新たな疾病が増えつつあるのも事実である。

近年、マグロ養殖に多くの企業・団体・自治体が名乗りを上げ、その勢いは留まるところを知らない。既に国内の生産量は5千tに達し、近い将来10千tに達することが見込まれている。ヨコワ種苗の不足、冷凍餌料の不足、市場への供給過剰、新たな疾病の発生など、今後懸念される問題は多い。マグロもかつてのハマチ・マダイト同じ道を歩み、多くの業者が経営難に陥るのではないかと非常に気がかりである。

本来、本件に対する対応は、水産学会の機能に求める問題ではないかもしれないが、業界の恒久的な発展と安定化に向けて、水産学会としての意見あるいは取組むべき課題がないか、今一度議論していただきたい。

最後に先生方には、テレビ・一般紙などのマスコミに、より多く登場し、養殖魚の品質・安全性をアピールしていただきたい。一部の消費者が持つ養殖魚の負のイメージを一掃することができれば、国内での消費が拡大して魚価の改善が図られ、養殖業界全体の発展につながると確信している。