

I 課題名

漁港・市場を核とした輸出促進対策の検討

II 実施機関名、部局及び担当者名

(一財) 漁港漁場漁村総合技術研究所 林浩志、浪川珠乃

III 実施年度

平成26年度

IV 緒言（まえがき）

水産物の輸出にあたっては、欧米諸国をはじめとして、HACCPを衛生管理として求める国際的な動向がある中で、今後、さらに高まるであろう輸出先国が求める衛生・品質管理の水準などに対応していくことが必要となっている。しかし、水産物の輸出は、現在、主として個々の加工流通業者の取組にとどまっており、地域一体となった取組が行われていない状況である。

今後、水産物の輸出拡大を図るためには、水産物の生産・流通過程の中心を担う漁港・市場が核となって輸出対策を推進することが重要である。

これらのことから、高度衛生管理に対応した漁港・市場を核とした地域一体となった輸出促進対策について検討することを当該調査の目的とする。

V 方法

本調査は以下に示す手順で進めた。

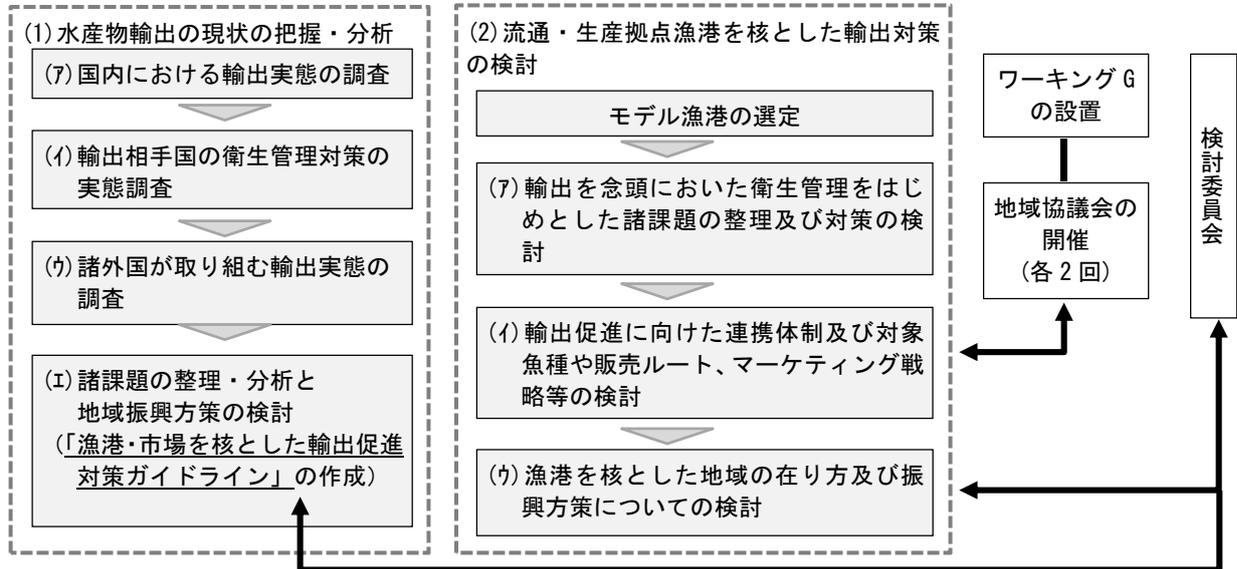


図 - 1 調査フロー

(1) 水産物輸出の現状の把握・分析

(ア) 国内における輸出実態の調査

国内の輸出の取組について、各種統計調査を活用した広域的な分析や、拠点漁港のサンプル調査を実施するなど様々な方法により、漁港・市場を中心に、以下の調査を実施した。

- ・ 流通・生産の拠点漁港を対象に、各漁港・市場ごとの輸出先、輸出品目、輸出货量・流通ルート等の流通実態を把握した。
- ・ 輸出相手国や輸出業者等のニーズ、生産者や加工業者の対応の可能性を把握し、輸出促進と漁港・市場の衛生・品質管理対策の取組状況の関係を整理した。

(イ) 輸出相手国の衛生管理対策の実態調査

日本の輸出相手国（農林水産省が策定した「農林水産物・食品の国別・品目別輸出戦略」の水産物の輸出戦略に記載されているEU、米国、中国をはじめとした重点国・地域（以下、「重点国・地域」とする。））について、自国（重点国・地域）及びその輸入相手国の漁港・市場における衛生・品質管理等について、国として求める水準や当該国内の取組の動向を調査した。

- ・ 輸出相手国の水産物貿易構造調査：日本の主要な輸出相手国の水産物の貿易構造を把握するため、世界の水産物貿易の動向を把握した上で、EUに着目し、EUの水産物貿易構造を調査した。
- ・ 輸出相手国の衛生・品質管理状況調査：輸出相手国としてEUに着目し、EUが日本に要求する衛生・品質管理とその傾向を把握した。また、水産物を輸出するにあたって要求される基準を整理した。

(ウ) 諸外国が取り組む輸出実態の調査

諸外国が取り組む輸出の実態について、対象国（アジア、EU 諸国を念頭）の中からインドネシア、中国、スペインを取り上げ、漁港・市場の役割や輸出品目、流通・販売ルート、衛生・品質管理対策の取組状況について調査し、日本国内との相違点等を分析した。

(エ) 諸課題の整理・分析

(ア)、(イ) 及び (ウ) を踏まえ、輸出促進のため、漁港市場の衛生・品質管理をはじめとした、諸課題の整理、分析を行うとともに、漁業地域の水産業を核とした振興方策としての輸出推進を目指す「漁港・市場における輸出対策ガイドライン 2015 年版」を作成した。

(2) 流通・生産拠点漁港を核とした輸出対策の検討

「高度衛生管理基本計画」を策定済み（八戸、塩釜、気仙沼、石巻、銚子、下関、長崎、枕崎漁港）若しくは、策定が見込まれる地域（境漁港）について、モデル地域（八戸漁港、気仙沼漁港、境漁港及び下関漁港）を選定し、モデル地域における輸出促進に向け、関係者のヒアリングを行い、以下の検討を行った。

- ・ 輸出を念頭においた品質・衛生管理をはじめとした諸課題の整理及び対策の検討
- ・ 輸出促進に向けた連携体制及び対象魚種や販売ルート、マーケティング等の検討
- ・ 漁港を核とした地域のあり方および振興方策についての検討

VI 結果

1. 水産物輸出の現状の把握・分析

1.1. 国内における輸出実態の調査

1) 日本の水産物輸出実態調査

水産物輸出の全体動向

最近10カ年の水産物輸出動向を図2.1.1-1に概観する。水産物の輸出額は、2003年には135,379百万円であったが、5年後の2008年には207,679百万円、2013年には221,642百万円と増加傾向で推移している。背景には、世界的な和食需要の増加や政府の輸出推進策等がある。

金額ベースで品目大分類別のシェアを見ると、水産物（生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥）が約60%、水産調整品が約25%程度を占めている。真珠の輸出金額は2003年には約20%だったが、2013年には10%を割り込んでいる。

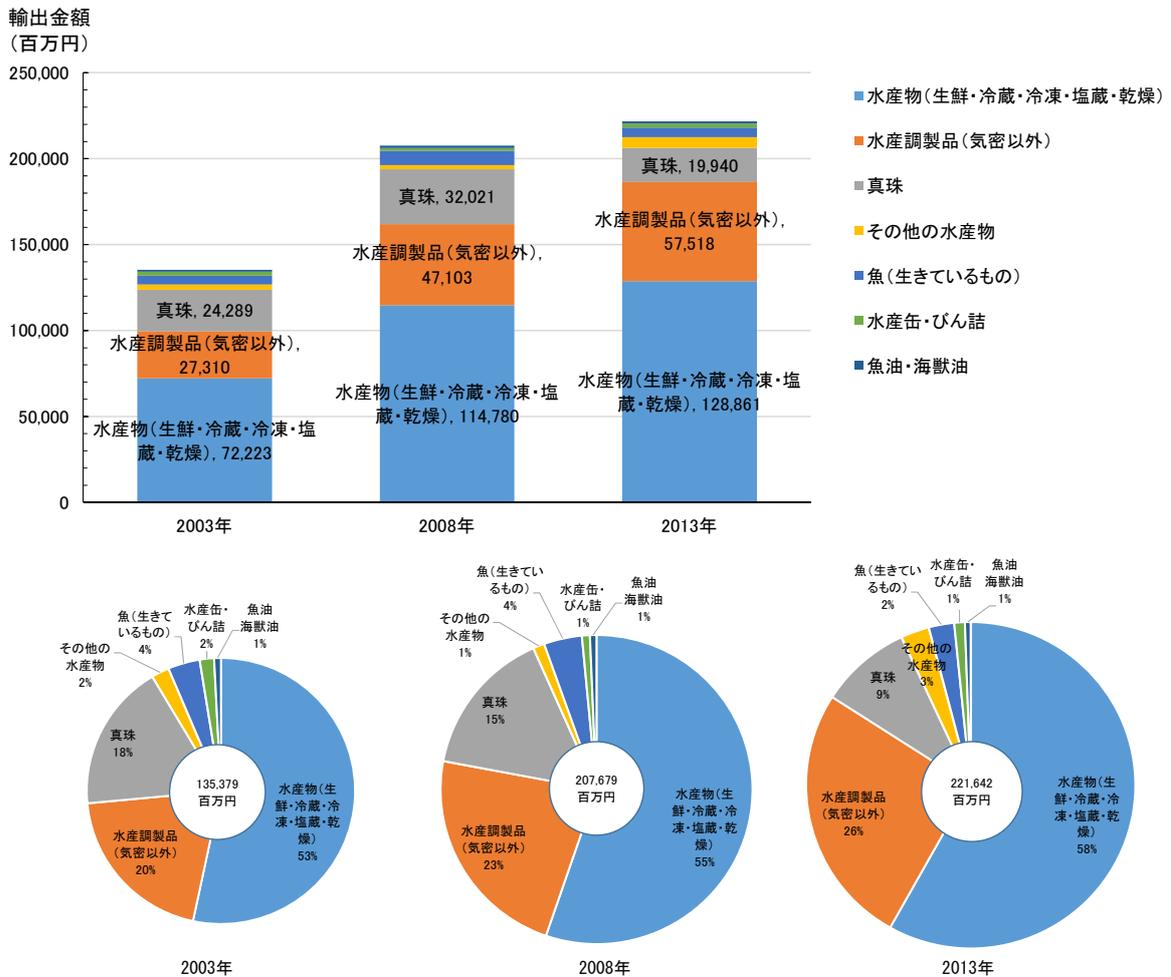


図 2.1.1-1 水産物品目大分類別輸出金額の動向

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

主要品目の抽出

①水産物（生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥）

水産物（生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥）に分類される品目について、2013年実績を金額ベースの上位品目順に並べた（図 2.1.1-2）。金額ベースではホタテガイが最も大きく 398 億円を占めている。

金額ベース上位 10 品目は図 2.1.1-2 の緑枠で囲んでいる品目である。このうち、数量ベースではサバが最も多く、10 万トンを超える輸出量となっている。また、カツオ・マグロ類で併せて 7.4 万トン強、スケトウダラで 5.5 万トン強、イワシ 5.4 万トン強、サケ・マス 3.2 万トン強、イカ 1.3 万トン強、ブリが 0.6 万トン強であった。

次節以降では、水産物輸出金額の 60%を占め、漁港での取扱いが直接的に影響する品目（原料もしくは低次の加工品）として「水産物（生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥）」に着目し、この上位 10 品目について輸出の現状を整理する。

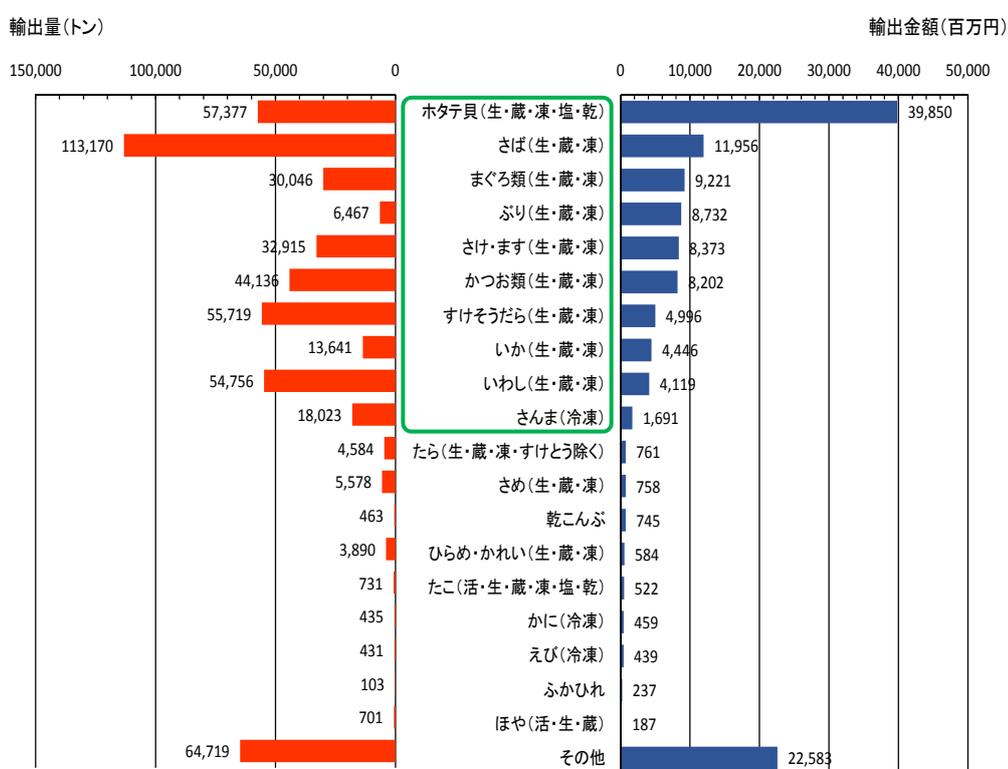


図 2.1.1-2 水産物（生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥）の品目別輸出高構成（2013年）

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

②水産調製品（参考）

水産調製品は主に高次の水産加工品が区分されているが、大きく「缶・びん詰」と「気密以外」（＝缶・びん詰以外）の 2 つに分類される。これらの 2013 年の輸出実績を表 2.1.1-1 に示した。

「缶・びん詰」では「マグロ・カツオの缶詰」（いわゆる「ツナ缶」）と「サバ缶」が主力となっている。いずれも、中東、アフリカ、南洋諸島が主な輸出先である。

「気密以外」では、金額で「乾燥なまこ」（ボイル乾燥品）が大きなシェアを占めていることが特徴的で、数量ベースでは「練り製品（魚肉ソーセージ等）」のシェアが大きい。乾燥なまこの主たる輸出先は香港と中国、練り製品の主たる輸出先はアメリカと香港、台湾である。

表 2.1.1-1 水産物調製品の品目別輸出高構成（2013 年）

	数量(kg)		金額(千円)	
		シェア		シェア
水産物調製品	24,307,939	100.0%	59,825,471	100.0%
水産缶びん詰	4,052,724	16.7%	2,306,987	3.9%
かつお・まぐろ類(缶詰)	858,617	3.5%	810,257	1.4%
かつお類(缶詰)	90,781	0.4%	103,841	0.2%
まぐろ類(缶詰)	767,836	3.2%	706,416	1.2%
さば(缶詰)	3,107,148	12.8%	1,434,761	2.4%
さば缶詰(水煮)	538,704	2.2%	230,316	0.4%
いわし(缶詰)	66,379	0.3%	35,047	0.1%
かき(缶詰)	177	0.0%	510	0.0%
水産調製品(気密以外)	20,255,215	83.3%	57,518,484	96.1%
かたくちいわし(調製)	72,828	0.3%	95,572	0.2%
キャビア及びその代用物	931,654	3.8%	2,316,014	3.9%
練り製品(魚肉ソーセージ等)	7,982,836	32.8%	5,945,952	9.9%
あわび(調製)	27,609	0.1%	1,813,747	3.0%
貝柱(調製)	781,993	3.2%	2,133,212	3.6%
乾燥なまこ(調製)	169,799	0.7%	9,795,475	16.4%

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

主要品目別輸出動向

(1) ホタテガイ

① 輸出高の動向

- ・ホタテガイの輸出高は、直近2カ年で急激に伸長し、2012年で2.6万トン強、2013年には5.7万トン強にまで達している。この背景には、円安、海外の生産不振（アメリカの減産、中国での斃死問題等）が存在している。
- ・輸出単価は大きく下落し、2002年と比較すると1/3程度にまで下落しているが、輸出単価も商品形態によって異なることから、輸出価格の全体的な下落は、輸出量全体に対する商品形態別の構成比が変化したためと考えられる。ホタテガイの輸出時の商品形態は、乾貝柱、ボイル冷凍、冷凍貝柱（以下、玉冷）、殻付き冷凍（片貝、両貝）、活貝など、多様で原貝に対する歩留まりも異なる（後掲③で詳述）。
- ・なお、ホタテガイの輸出量全体の商品形態別構成比は公表統計資料では把握できないが、産地関係者からのヒアリングによると、近年は「両貝冷凍」の中国向け輸出が大きく進展しており、最近の大きな伸長は、これが主因とのことであった。

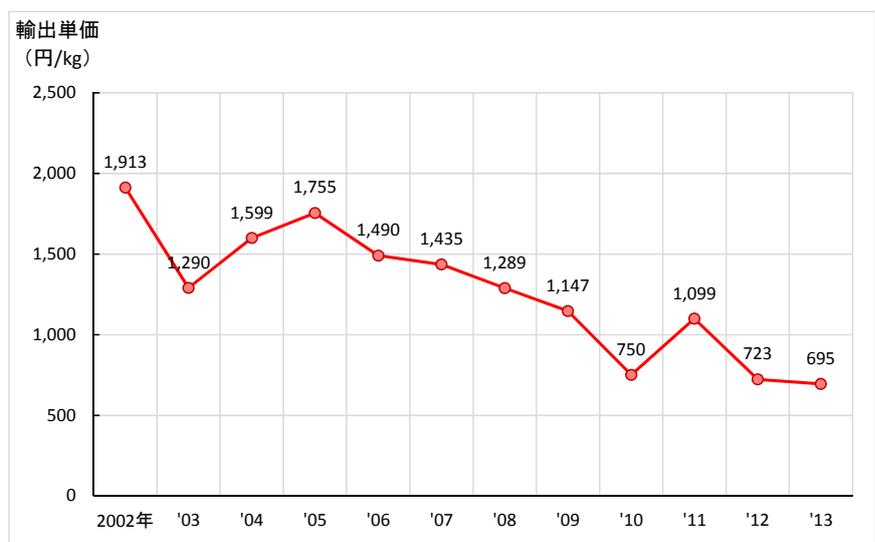
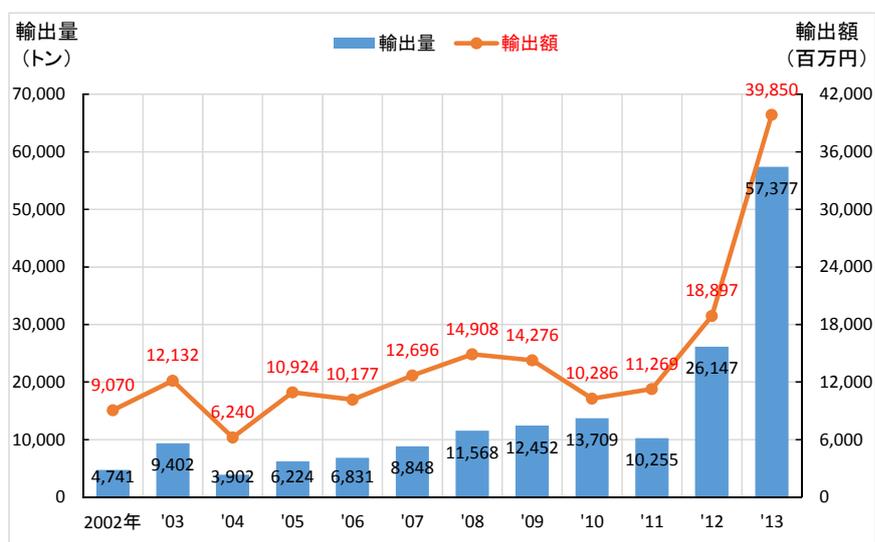


図 2.1.1-3 近年のホタテガイの輸出動向（上：輸出高、下：輸出単価）

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

- ・かつての輸出先は、数量、金額ともアメリカが主体であったが、近年は中国、ベトナム向けが大幅に増加してきた。
- ・2003、2008年は、アメリカ（主に玉冷、ボイル冷凍）、香港、台湾（乾貝柱）が輸出の主流であったが、2009年頃から中国向けの両貝冷凍輸出が開始され、急激に伸長した。

表 2.1.1-2 輸出先上位3カ国の変遷

	2003年					2008年					2013年				
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)		
		シェア		シェア			シェア		シェア			シェア		シェア	
合計	9,402,330	100.0%	12,131,801	100.0%	合計	11,567,903	100.0%	14,907,857	100.0%	合計	57,377,496	100.0%	39,849,864	100.0%	
1位	アメリカ合衆国	4,195,802	44.6%	4,383,006	36.1%	アメリカ合衆国	5,423,203	46.9%	8,197,937	55.0%	アメリカ合衆国	5,918,639	10.3%	11,291,529	28.3%
2位	香港	999,792	10.6%	3,362,804	27.7%	香港	744,660	6.4%	1,605,326	10.8%	中華人民共和国	23,133,942	40.3%	9,371,132	23.5%
3位	台湾	1,044,385	11.1%	1,543,069	12.7%	台湾	744,302	6.4%	1,084,269	7.3%	ベトナム	15,410,394	26.9%	6,984,533	17.5%
	上位3カ国 小計	6,239,979	66.4%	9,288,879	76.6%	上位3カ国 小計	6,912,165	59.8%	10,887,532	73.0%	上位3カ国 小計	44,462,975	77.5%	27,647,194	69.4%

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 商品形態・荷姿

- ・貝柱を凍結した玉冷、むき身のボイル冷凍、貝殻が2枚付いたまま凍結した両貝冷凍、貝殻を1枚残しハーフシェルで凍結した片貝冷凍、伝統的な乾貝柱が主な商品形態である。産地関係者からのヒアリングによると、近年は活貝での輸出も増加しつつあるとのことであった。
- ・乾貝柱、活貝以外は全て冷凍商品であるが、いずれもIQF※で規定の内容量でダンボール箱に梱包された荷姿である。

※IQF(Individual Quick Freezing)：個別急速冷凍。なお、BQFとはBlock Quick Freezingブロック急速冷凍

④ 最終用途

- ・日本産の乾貝柱製品は品質が高く珍重されており、一般家庭向けの小売よりも外食店で使用される場合が多い。
- ・両貝冷凍や片貝冷凍、活貝は、小売向け、外食店向けと推定される。玉冷、ボイル冷凍も同様に、加工原料への仕向けはなく、末端消費者向けが主流である。

⑤ 主な国内産地

- ・主な国内産地は、北海道、青森県、岩手県・宮城県（以下、「三陸」とする。）である。なお、三陸では国内の生鮮向けを主な市場としており、輸出に仕向けられることは少ない。
- ・最大の産地は北海道で、オホーツク海沿岸の地撒き増殖(天然)のと噴火湾一帯の垂下式養殖に大別される。オホーツク海沿岸では「玉冷」主体に、噴火湾では「ボイル冷凍」主体に加工されていたが、近年は片貝冷凍や両貝冷凍の比率が高まっている。
- ・青森県は陸奥湾内での垂下式養殖が主体である。出荷製品はボイル冷凍が主体となっている。

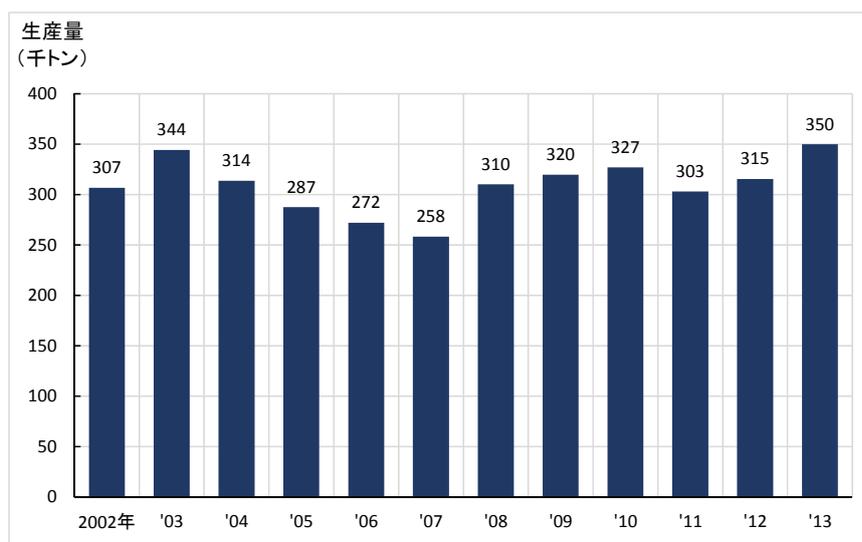


図 2.1.1-4 ホタテガイの国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

⑥ その他

- ・輸出を行うと国内市場よりも高価格で販売できる（両貝冷凍の FOB 価格は約 250 円/kg で国内産地価格の 2 倍程度）ことから、輸出が大きな販路として定着しつつある。輸出の伸びは、中国、東南アジア向けで支えられている。

※FOB(Free On Board)：輸出時の荷主の費用負担区分を示す。貨物船に積載するまでの費用を荷主（輸出する側）が負担すること。

(2) サバ

① 輸出高の動向

- ・サバの輸出高は、2004 年以降急激に伸長し、2005 年には前年比で 2 倍以上の約 5.8 万トン、2006 年には 3 倍以上の約 18 万トンと、2 年間で約 7 倍に増加した。その後、2009 年まで減少するが、2010 年以降は 10 万トン前後で比較的安定した推移がみられる。
- ・輸出単価は、輸出量が減少傾向にあった 2006 年～2008 年に上昇しており、輸出量の減少が価格上昇を招いたものと推察される。近年は 80～90 円/kg 台で推移していたが、2013 年では 106 円/kg と前年比で約 23%の上昇がみられた。
- ・生産量に占める輸出量のシェアをみると、2007 年までは輸出量の増大を反映して急激に上昇し、同年 34.2%のピークを記録するが、2008 年以降は 25%前後で比較的安定している。2008 年以降、輸出単価は漸減～横這いであったが、2013 年には若干上昇している。これは為替の影響と考えられる。

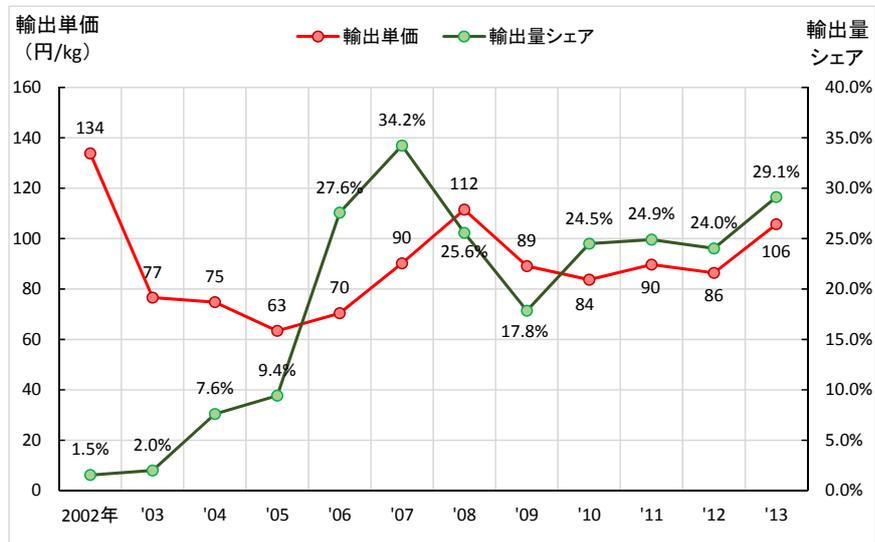


図 2.1.1-5 近年のサバ類の輸出動向 (上：輸出高、下：輸出単価・輸出量シェア)

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

・ 輸出量の少ない 2003 年時点での輸出先は、南洋諸島域が主体であったが、輸出が本格化してからはナイジェリア、エジプト等の中東からアフリカ諸国のシェアが増大した。近年ではタイ、ベトナムなどの東南アジア向けも多くなっており、中東からアフリカ向けは解凍鮮魚小売、東南アジア向けは缶詰加工原料といった用途となっている。

表 2.1.1-3 輸出先上位 3 カ国の変遷

	2003年					2008年					2013年				
	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア		数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア		数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア	
合計	6,504,166	100.0%	498,258	100.0%	合計	133,098,175	100.0%	14,841,687	100.0%	合計	113,169,908	100.0%	11,956,361	100.0%	
1位	マルタ	1,448,040	22.3%	87,054	17.5%	ナイジェリア	19,166,005	14.4%	2,536,184	17.1%	エジプト	27,581,755	24.4%	2,870,114	24.0%
2位	北朝鮮	834,150	12.8%	70,709	14.2%	中華人民共和国	16,915,977	12.7%	2,150,390	14.5%	タイ	24,938,640	22.0%	2,630,149	22.0%
3位	バブア・ニューギニア	1,501,374	23.1%	69,607	14.0%	エジプト	17,858,115	13.4%	2,071,821	14.0%	ベトナム	16,666,851	14.7%	1,840,077	15.4%
	上位3カ国 小計	3,783,564	58.2%	227,370	45.6%	上位3カ国 小計	53,940,097	40.5%	6,758,395	45.5%	上位3カ国 小計	69,187,246	61.1%	7,340,340	61.4%

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 商品形態・荷姿

- ・国内で陸揚げされたサバをラウンドのままブロック凍結し、ダンボール箱詰した荷姿が標準である。パン缶凍結後にダンボール箱に詰め直す場合とダンボール箱で直接凍結する場合がある。
- ・輸出に仕向けられるサバは、最終用途に応じて、概ね 300g～400g、200～300g のサイズ帯が主流となっている。

④ 最終用途

- ・エジプトを中心に、中東からアフリカ諸国へ輸出されるサバは、200～300g サイズが主体となっており、最終用途は小売向けが主流である。現地では、店頭で解凍されながら販売され、日常的な食材として流通している。
- ・タイ、ベトナム等の東南アジア方面へ輸出されるサバは、300～400g サイズが主体で、最終用途は缶詰原料である。生産された缶詰製品は、アフリカ（エジプトが主体）方面へ再輸出される販売ルートが主流となっている。

⑤ 主な国内産地

- ・サバの主要産地は、わが国太平洋沿岸の大中型まき網の主要な水揚港となっている地域である。代表的な漁港として、八戸、石巻、銚子等が挙げられる。この他、東シナ海沿岸のまき網拠点港（博多漁港、調川漁港、長崎漁港）や、静岡県、三重県等も主要な産地が形成されている。
- ・国内生産量は、2005年、2006年が60万トンを超える水準となっており、近年のピークであった。その後、45～50万トンの水準で数年推移したものの、最近3カ年は40万トン前後で推移している。
- ・近年の輸出量は、国内生産量の25%程度、概ね10万トンで推移していることから、国内産地価格と為替の条件で規定される輸出先での価格と国内生産量によって規定されているものと推察される。

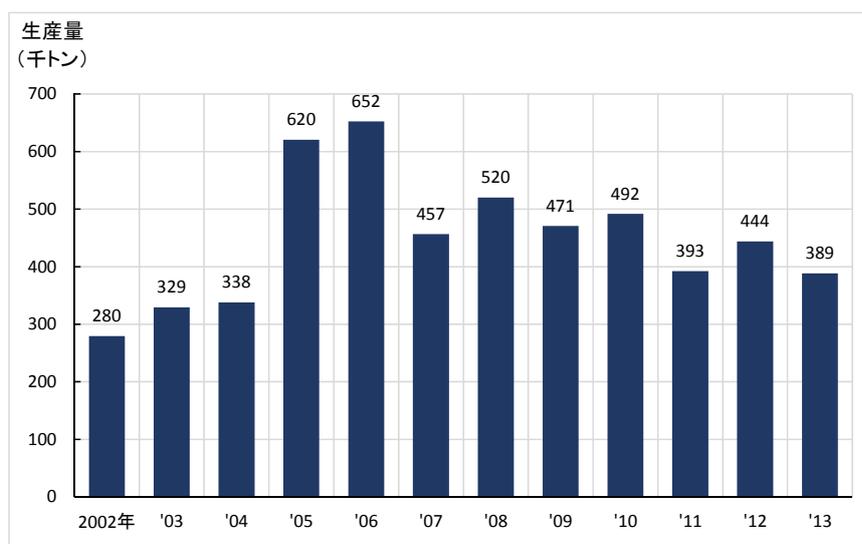
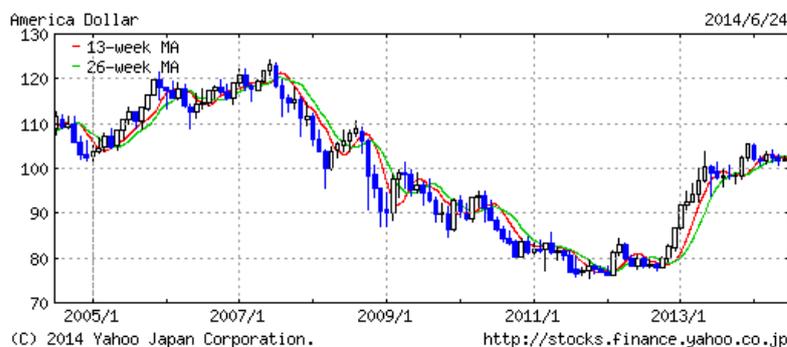


図 2.1.1-6 サバ類の国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

⑥ その他

- ・解凍鮮魚用途の輸出向けサイズ200～300gは、国内では食用に仕向けられるサイズ帯ではなく、マグロ養殖用餌料、漁業用餌料（マグロ延縄等）の餌料向けが主な用途となっている。近年のマグロ養殖経営体の増加に伴い餌料価格も高くなっており、当該サイズのサバが輸出に向けられるかどうかは、マグロ養殖向け餌料価格の相場との見合いとなる場合が多い。



参考図 為替レート（円/USドル）の推移

出典：yahoo ファイナンス・ホームページより引用

（3）カツオ・マグロ類

① 輸出高の動向

- ・カツオ、マグロ類の輸出動向について図 2.1.1-7 に示した。カツオの輸出量は1～8万トンと年変動が大きい。2002年～2013年の12年間のうち、6万トンを上回ったのが3年(2003年、2005年、2010年)、3万トンを下回ったのが3年(2002年、2004年、2009年)となっている。輸出量が3万トンを下回った年の翌年は6万トンを上回るという傾向が認められる。
- ・マグロ類の輸出量は、2004年と2007年を除き、概ね2～3万トンの水準である。
- ・カツオの輸出単価は、2007～2008年と急上昇がみられるが、全体としてここ数年は上昇傾向にある。輸出量と単価には相関性は認められない。一方、マグロ類の輸出価格は比較的大きな年変動を伴いつつも、全体としては300～400円/kgの水準で横ばいである。マグロ類については輸出量と単価に若干の相関性が認められる。
- ・生産量に占める輸出量のシェアをみると、カツオ、マグロ類ともに国内生産量が比較的安定していることから、輸出量と同調した傾向にある。国内生産量に占める輸出量のシェアは、カツオが概ね10～20%、マグロが概ね15～25%である。

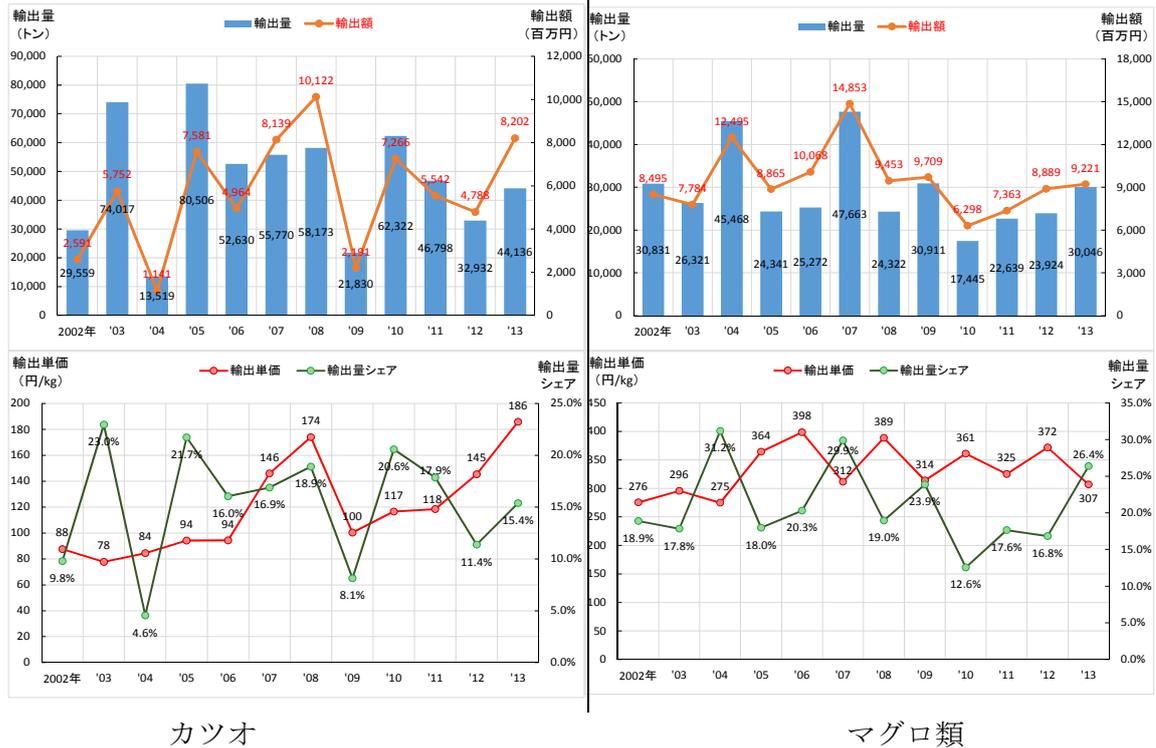


図 2.1.1-7 近年のカツオ・マグロ類の輸出動向（上：輸出高、下：輸出単価・輸出量シェア）

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

※マグロ類の輸出量シェアは、ビンナガ、キハダの生産量に対する割合として算出した。

② 主な輸出先

- ・カツオ、マグロともに、タイが圧倒的なシェアを持っている。タイではツナ缶原料として現地で加工され、その約9割が缶詰製品として輸出される。タイからのツナ缶の輸出先は、アメリカ、カナダ、中東からアフリカ諸国（エジプト主体）、EUであり、近年中東への輸出が伸びている。
- ・日本からタイに輸出されるカツオ・マグロ類は冷凍ものであり、焼津漁港に水揚げされたまき網ものが多い。
- ・加工原料に仕向けられるマグロ類はビンナガが主体であり、これにキハダの小型サイズなども含まれる。

表 2.1.1-4 輸出先上位3カ国の変遷

カツオ

	2003年					2008年					2013年			
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)	
	数量	シェア	金額	シェア	数量	シェア	金額	シェア	数量	シェア	金額	シェア		
合計	74,017,065	100.0%	5,752,219	100.0%	58,173,324	100.0%	10,121,927	100.0%	44,136,036	100.0%	8,201,742	100.0%		
1位 タイ	65,204,913	88.1%	5,028,703	87.4%	52,765,391	90.7%	9,277,652	91.7%	33,031,873	74.8%	6,096,099	74.3%		
2位 サモア	3,628,540	4.9%	312,009	5.4%	2,676,726	4.6%	370,009	3.7%	3,914,448	8.9%	757,713	9.2%		
3位 インドネシア	2,048,260	2.8%	154,282	2.7%	1,794,160	3.1%	304,962	3.0%	3,242,990	7.3%	516,480	6.3%		
上位3カ国 小計	70,881,713	95.8%	5,494,994	95.5%	57,236,277	98.4%	9,952,623	98.3%	40,189,311	91.1%	7,370,292	89.9%		

マグロ

	2003年					2008年					2013年			
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)	
	数量	シェア	金額	シェア	数量	シェア	金額	シェア	数量	シェア	金額	シェア		
合計	26,321,172	100.0%	7,783,551	100.0%	24,322,146	100.0%	9,453,075	100.0%	30,045,599	100.0%	9,221,268	100.0%		
1位 タイ	19,053,557	72.4%	3,370,457	43.3%	17,285,479	71.1%	3,534,543	37.4%	16,993,750	56.6%	3,560,137	38.6%		
2位 グアム(米)	4,595,081	17.5%	2,719,390	34.9%	3,272,247	13.5%	2,112,760	22.3%	2,123,440	7.1%	1,381,714	15.0%		
3位 香港	69,185	0.3%	428,701	5.5%	229,920	0.9%	996,093	10.5%	4,046,190	13.5%	843,788	9.2%		
上位3カ国 小計	23,717,823	90.1%	6,518,548	83.7%	20,787,646	85.5%	6,643,396	70.3%	23,163,380	77.1%	5,785,639	62.7%		

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 商品形態・荷姿

- ・加工原料として輸出されるビンナガ、キハダ、カツオ類については、IQF でコンテナ単位で輸出されることが多いと推察される。

④ 最終用途

- ・ツナ缶向けの加工原料となる。

⑤ 主な国内産地

- ・カツオ・マグロ類の国内生産量は、カツオが 26～33 万トン、マグロ類が 12～16 万トンで推移している。ここ数年は合わせて概ね 40 万トンの水準で横ばいである。
- ・カツオについてはまき網と一本釣、マグロ類についてはまき網とはえ縄、一本釣での生産が多い。特に輸出用カツオ・マグロ類(冷凍)の大部分はまき網による漁獲物である。
- ・カツオ・マグロ類の主産地は、静岡県、高知県、宮城県、宮崎県、鹿児島県、三重県などである。
- ・漁港別にみると、カツオ(生鮮)は気仙沼漁港が突出して多く、そのほか銚子漁港、小名浜漁港、長崎漁港などに多く水揚げされる。気仙沼漁港では缶詰等の加工仕向けが一定量を占める一方、他の 3 漁港は生鮮仕向けが主体である。また、カツオ(冷凍)は焼津漁港が突出しており、枕崎漁港がこれに次ぐ。いずれも加工仕向けが主体である。
- ・マグロについては魚種(品目)によって主要水揚げ港に違いがみられる。クロマグロ・ミナミマグロ(生鮮)については境漁港、松浦漁港、釜石漁港、焼津漁港、メバチ(生鮮)・キハダ(生鮮)については勝浦漁港、銚子漁港が多い。また、マグロ(冷凍)については品目を問わず焼津漁港と三崎漁港への水揚げが多い。

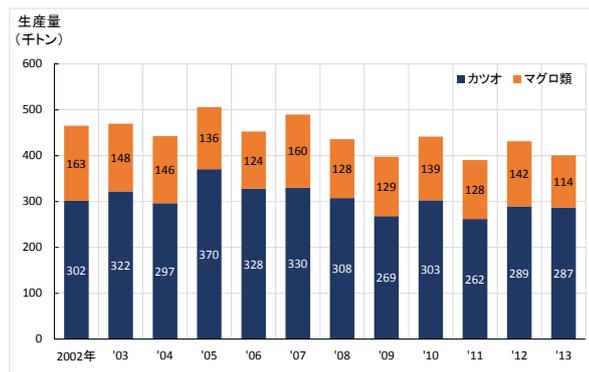


図 2.1.1-8 カツオ・マグロ類の国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

(4) ブリ

① 輸出高の動向

- ・ブリの輸出高については、2008 年以降は一貫した増加傾向がみられ、2008 年から 2013 年の 5 年間で約 2.5 倍に増加している。輸出額についても同様、2012 年にはわずかに前年を下回ったものの、5 年間で約 2.3 倍の増加がみられる。

- ・輸出単価については、2008年から2010年は約1,500円/kgの水準で横ばいの推移であったが、2011年以降はやや下落傾向にあり、2013年には1,350円/kgとピーク時と比べると15%程度低下している。
- ・国内生産量に占める輸出量のシェアについては、国内生産量がやや増大基調にある中、上昇傾向にあるが2013年においても4.3%にすぎず、輸出量のシェアはそれほど高くない。輸出されるブリは、養殖ブリが主体であるが、近年は漁獲量も増加しつつあることから、漁船漁業で漁獲される天然ブリも凍結魚としてアフリカ諸国に輸出されるケースが見られる。

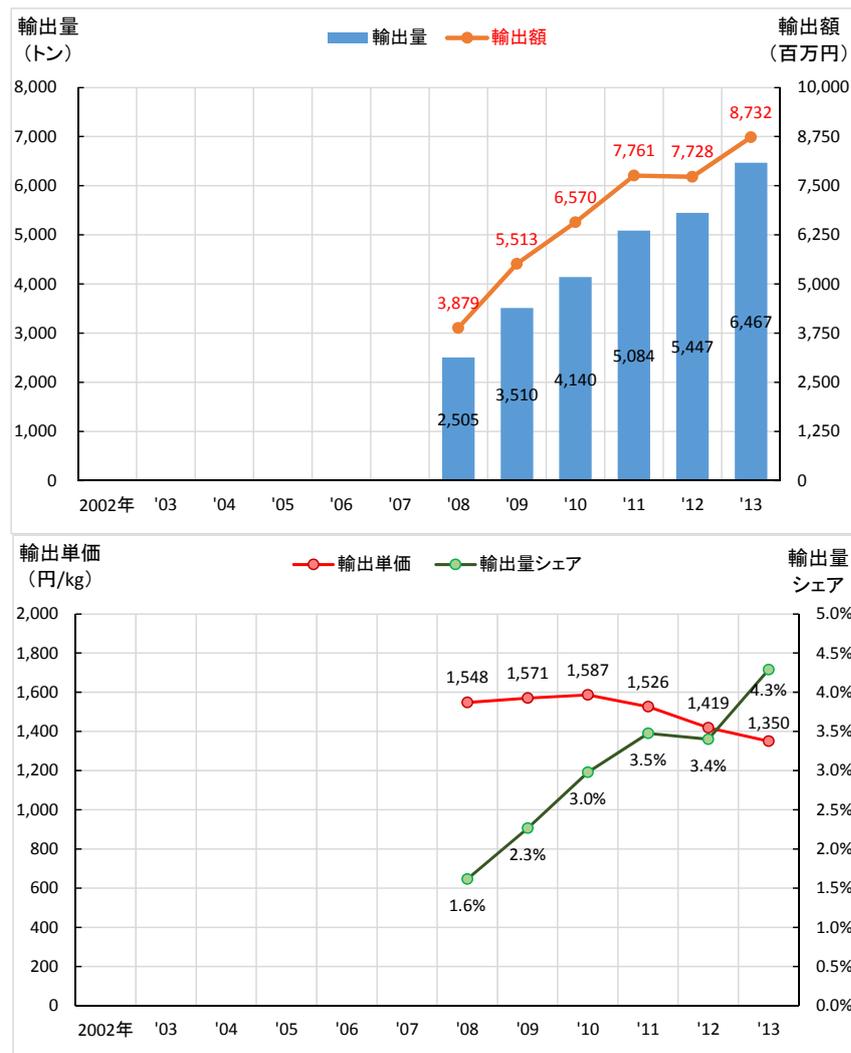


図 2.1.1-9 近年のブリ類の輸出動向 (上:輸出高、下:輸出単価・輸出量シェア)

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

- ・ブリ類の輸出先はアメリカが圧倒的に多く数量で 88.2%、金額で 84.7%のシェアをもつ。

表 2. 1. 1-5 輸出先上位 3 カ国の変遷

	2003年				2008年				2013年				
	数量(kg)		金額(千円)		数量(kg)		金額(千円)		数量(kg)		金額(千円)		
	シェア		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア		
合計									合計	6,466,577	100.0%	8,732,366	100.0%
1位									アメリカ合衆国	5,572,172	86.2%	7,400,529	84.7%
2位									香港	165,789	2.6%	252,077	2.9%
3位									カナダ	109,272	1.7%	186,253	2.1%
上位3カ国 小計									上位3カ国 小計	5,847,233	90.4%	7,838,859	89.8%

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 荷姿

- ・輸出向けブリの主体となる養殖物は、輸出先国で品質面での高い評価を受け、価格も高い。国内の北米向け輸出の HACCP 基準に対応した加工場でフィレや三枚卸等に加工され、パッキング後に凍結された状態で輸出されている。
- ・近年見られる天然魚はラウンドのままブロック凍結し、ダンボール箱詰した荷姿が標準となっている。

④ 最終用途

- ・北米向け輸出の養殖品は、外食店や一般小売で販売される経路が主流である。一方天然魚は小売店の店頭で解凍鮮魚として販売されているようである。

⑤ 主な国内産地

- ・ブリ類の国内生産量は、養殖生産量が横ばい、漁業生産量が増加傾向、全体としては緩やかな増加傾向にある。
- ・漁業生産については長崎県、石川県、島根県、千葉県などが、養殖生産については鹿児島県、愛媛県、大分県などが主産地である。なお、漁業生産については、定置網とまき網による水揚げが多い。

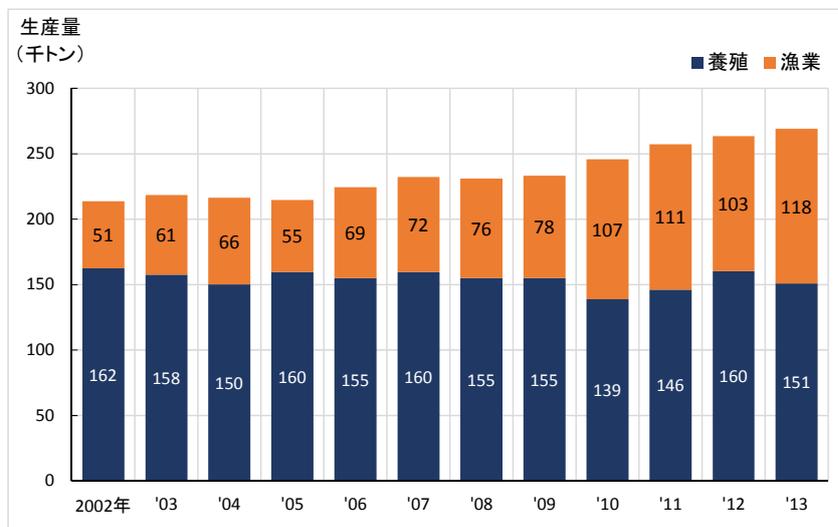


図 2. 1. 1-10 ブリ類の国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

(5) サケ・マス

① 輸出高の動向

- ・サケ・マスの輸出高は、2003年～2010年は、2008年の不漁年を除き、概ね6万トン水準で推移していたが、2011年以降2.2万トン水準にまで減少。2013年は3.3万トンとわずかに回復。近年の輸出量の落ち込みは国内漁獲量の低迷によるもの。
- ・輸出単価は、2006年まで急激に上昇し、その後250円/kgで比較的安定している。輸出量と輸出単価の相関性は弱い。かつてはBブナと呼ばれる下位品質の商品が輸出に向けられる傾向にあったが、近年は比較的品質の良いものも輸出されている。
- ・生産量に占める輸出量のシェアをみると、2003年～2009年に概ね25%水準であったが、2010年には国内生産量が低水準であったにもかかわらず輸出量が約6.5万トンと高水準であったことから36.3%にまで上昇した。2011年以降は10%代後半で推移している。

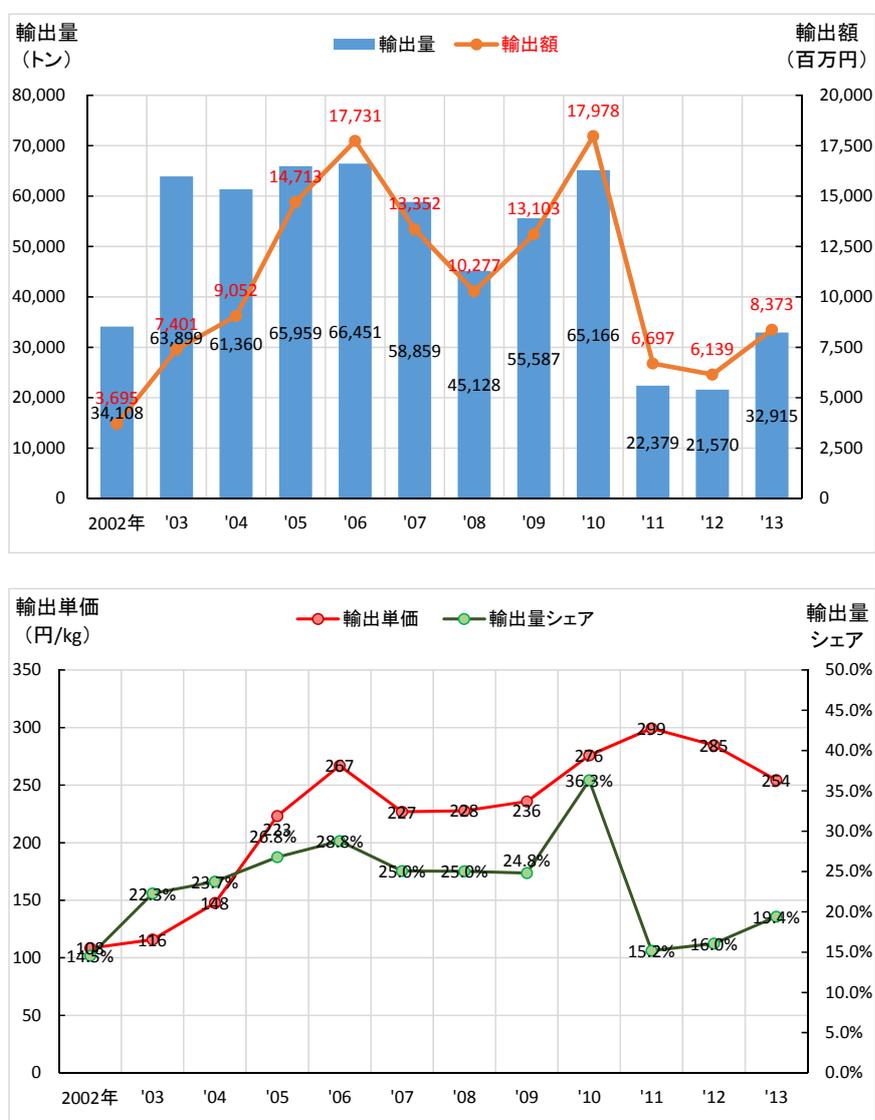


図 2.1.1-11 近年のサケ・マス類の輸出動向 (上:輸出高、下:輸出単価・輸出量シェア)

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

- ・サケ・マス類の輸出先は中国が圧倒的なシェアを持つ。ただし、中国への輸出量は急激に減少している。
- ・一方で、タイ、ベトナムといった東南アジアへの輸出量が増加しており、全体的に輸出量が減少傾向にある中で、シェアをのぼしている。
- ・中国では、輸入したサケ・マス類をフライ用等に高次加工し、EUへ輸出している。

表 2.1.1-6 輸出先上位3カ国の変遷

	2003年					2008年					2013年				
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)		
	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア			
合計	63,899,101	100.0%	7,401,285	100.0%	合計	45,128,473	100.0%	10,277,094	100.0%	合計	32,915,344	100.0%	8,373,479	100.0%	
1位	中華人民共和国	52,685,493	82.5%	6,052,660	81.8%	中華人民共和国	37,598,968	83.3%	8,726,877	84.9%	中華人民共和国	21,098,335	64.1%	5,545,851	66.2%
2位	タイ	4,602,098	7.2%	608,341	8.2%	タイ	3,457,956	7.7%	795,296	7.7%	タイ	5,798,998	17.6%	1,425,780	17.0%
3位	台湾	3,563,178	5.6%	402,530	5.4%	ベトナム	2,784,597	6.2%	455,227	4.4%	ベトナム	4,725,430	14.4%	1,047,507	12.5%
	上位3カ国 小計	60,850,769	95.2%	7,063,531	95.4%	上位3カ国 小計	43,841,521	97.1%	9,977,400	97.1%	上位3カ国 小計	31,622,763	96.1%	8,019,138	95.8%

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 荷姿

- ・国内で内臓（卵を含む）を除去されたドレス状態で凍結され、箱詰め、輸出される。凍結はブロック凍結が主体となっている。

④ 最終用途

- ・ヨーロッパ方面向けの高次加工製品の原料となる。

⑤ 主な国内産地

- ・サケ・マス類の国内生産量は近年全体として緩やかな減少傾向にある。
- ・国内主産地は北海道であり、約 90%の全国シェアを持つ。残り 10%は青森県、岩手県、宮城県である。定置網による漁獲が約 90%を占める。

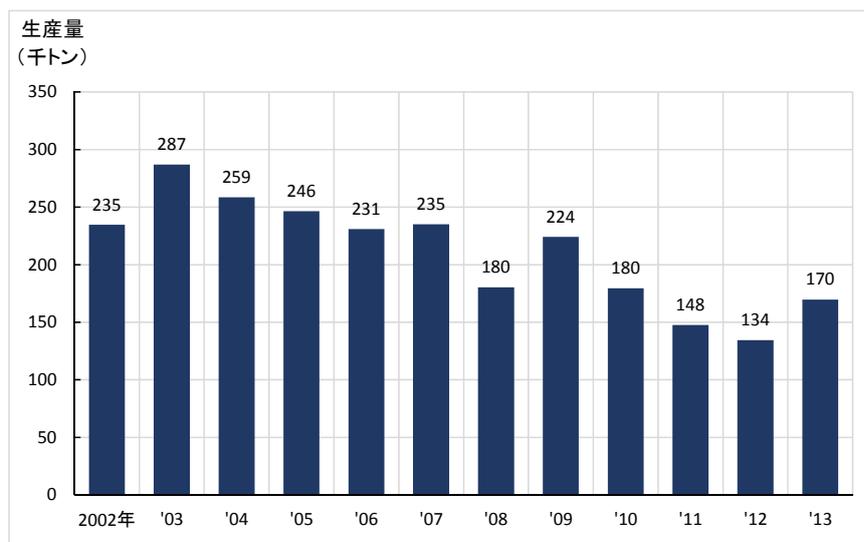


図 2.1.1-12 サケ・マス類の国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

(6) スケトウダラ

① 輸出高の動向

- ・スケトウダラの輸出高については、2004年以降は年変動を伴いつつも減少傾向が認められ、2011年、2012年はピーク時(2004年約92万トン)の1/2程度にまで減少している。2013年には約56トンと若干の回復がみられる。
- ・輸出額については、2007年にピークがあり、その後は急激な減少がみられる。2011年以降は約40億円の水準である。
- ・輸出単価については、2008年まで急激に上昇、4年間で108円/kgから184円/kgへと約70%高騰した。しかし、翌2009年には127円/kgにまで暴落し、その後も緩やかな低下傾向が継続している。
- ・国内生産量に占める輸出量のシェアをみると、2004年～2007年には30%第後半で推移していたが、その後は輸出量の減少に伴い低下し、ここ数年は20%前後で推移している。



図 2.1.1-13 近年のスケトウダラの輸出動向 (上:輸出高、下:輸出単価・輸出量シェア)

資料: 農林水産物輸出入概況 (農林水産省)

② 主な輸出先

- ・スケトウダラの輸出先としては、かつては韓国が最大の相手国であったが、近年は中国が圧倒的なシェアを持つ。
- ・韓国への輸出は生鮮が主体であるが、生鮮の代用品として冷凍も輸出されている。

表 2.1.1-7 輸出先上位3カ国の変遷

	2008年				2013年					
	数量(kg)		金額(千円)		数量(kg)		金額(千円)			
		シェア		シェア		シェア		シェア		
合計	38,726,427	100.0%	7,129,087	100.0%	合計	55,718,657	100.0%	4,995,865	100.0%	
1位	大韓民国	19,373,575	50.0%	4,912,326	68.9%	中華人民共和国	49,050,325	88.0%	3,831,611	76.7%
2位	中華人民共和国	15,227,934	39.3%	1,657,260	23.2%	大韓民国	4,292,630	7.7%	913,809	18.3%
3位	ロシア	3,382,935	8.7%	449,203	6.3%	ロシア	1,183,936	2.1%	151,710	3.0%
上位3カ国 小計	37,984,444	98.1%	7,018,789	98.5%	上位3カ国 小計	54,526,891	97.9%	4,897,130	98.0%	

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 荷姿

- ・韓国向けは生鮮で輸出される場合と、凍結で輸出される場合がある。凍結は、内臓（卵、白子含む）除去後のドレスまたはラウンドのブロック凍結で段ボール箱詰め荷姿である。

④ 最終用途

- ・韓国では、チゲ鍋の具材など、一般家庭の日常食材として小売り向けに供されている。
- ・中国では、すり身原料としても利用されている可能性がある。

⑤ 主な国内産地

- ・スケトウダラの主産地は北海道であり、北海道が国内生産量の90%以上のシェアを持つ。中でも、北海道東部(釧路・根室)、北海道北部(宗谷)、北海道南部(渡島・胆振)が主産地である。底びき網や刺網による漁獲が多い。
- ・国内生産量は比較的安定しており、20～25万トンの水準で推移している。

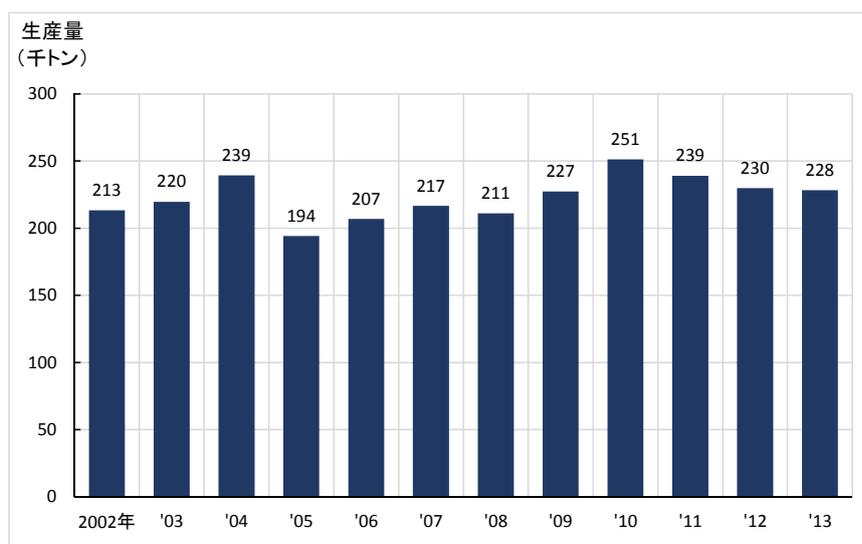


図 2.1.1-14 スケトウダラの国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

(7) イカ類

① 輸出高の動向

- ・イカ類の輸出高は、2002年～2006年にかけて緩やかな減少傾向がみられたが、2007年以降は増大に転じ、2011年には約4万トンとピークを迎えた。しかし、翌年には再び減少に転じ2013年はピーク時の1/3の水準にまで減少している。
- ・輸出単価は、2010年頃まで100～170円/kgの水準で比較的安定していたが、その後は急激な上昇基調にあり、2012年には219円/kg、2013年には326円/kgにまで高騰している。その結果、2013年の輸出額は、輸出量の大幅な減少にもかかわらず、ピーク時の55%の水準にとどまっている。
- ・国内生産量に占める輸出量のシェアをみると、2007年までは5%前後で推移していたが、輸出量が2.5万トンを上回った2008年～2012年は10～14%にまで上昇している。

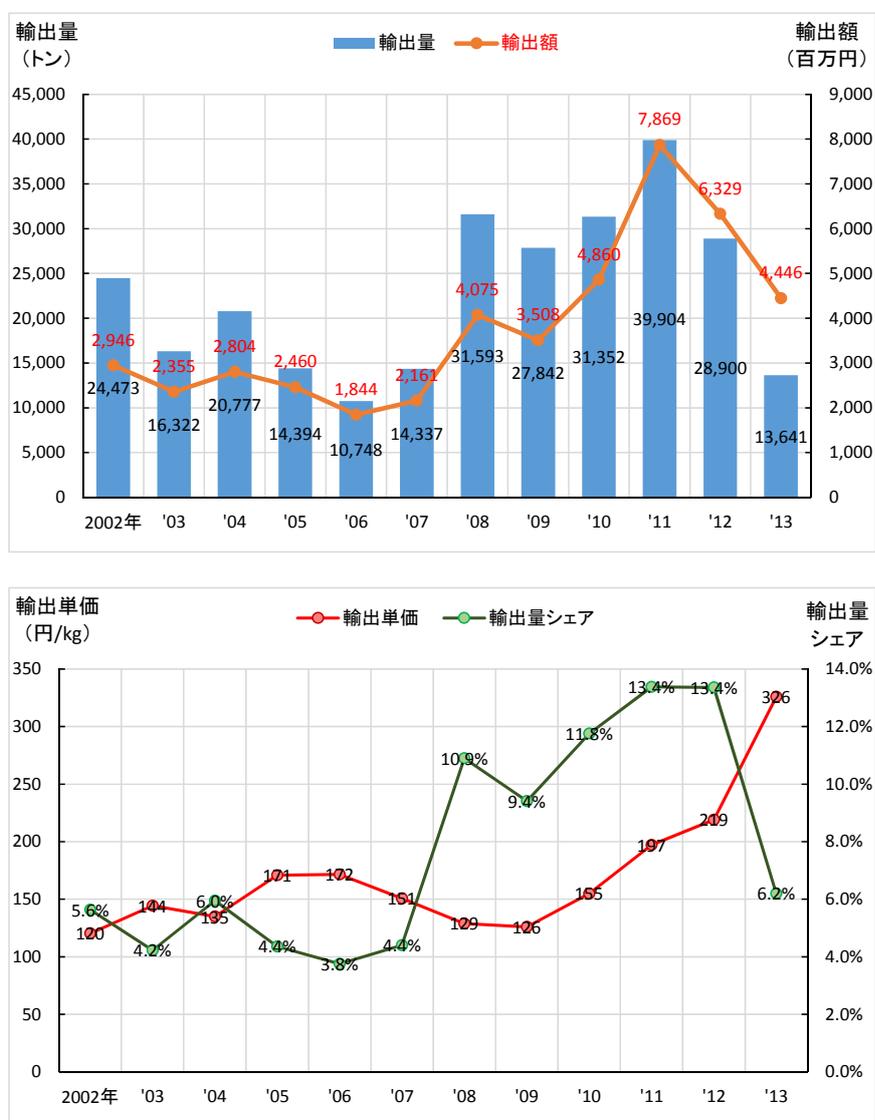


図 2.1.1-15 近年のイカ類の輸出動向 (上:輸出高、下:輸出単価・輸出量シェア)

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

- ・イカ類の輸出先は、入れ替わりが激しく安定しない。2013 年はベトナムが最も多く、数量で約 36%、金額で約 43%を占める。タイと中国がこれに次ぐ。

表 2.1.1-8 輸出先上位 3 カ国の変遷

	2003年					2008年					2013年				
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)		
	シェア	シェア	シェア	シェア	合計	シェア	シェア	シェア	シェア	合計	シェア	シェア	シェア	シェア	
合計	16,321,540	100.0%	2,355,332	100.0%	合計	31,592,580	100.0%	4,074,891	100.0%	合計	13,641,461	100.0%	4,445,693	100.0%	
1位	中華人民共和国	8,417,979	51.6%	913,992	38.8%	中華人民共和国	10,001,745	31.7%	1,261,627	31.0%	ベトナム	4,939,237	36.2%	1,918,618	43.2%
2位	アメリカ合衆国	338,297	2.1%	329,741	14.0%	ペルー	14,157,182	44.8%	1,028,239	25.2%	タイ	2,406,972	17.6%	810,068	18.2%
3位	ニュージーランド	2,561,913	15.7%	328,548	13.9%	タイ	2,120,253	6.7%	381,743	9.4%	中華人民共和国	2,825,673	20.7%	601,595	13.5%
上位3カ国 小計	11,318,189	69.3%	1,572,281	66.8%	上位3カ国 小計	26,279,180	83.2%	2,671,609	65.6%	上位3カ国 小計	10,171,882	74.6%	3,330,281	74.9%	

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 荷姿

- ・ラウンドのブロック凍結、段ボール箱詰めと推察される。

④ 最終用途

- ・加工原料と推察される。

⑤ 主な国内産地

- ・イカ類の国内生産量は近年緩やかな減少傾向にあり、2002 年からの 12 年間で半減している。
- ・国内主産地は、北海道と青森県で、そのほか石川県や長崎県なども多い。漁港別には八戸漁港や石巻漁港ほか、北海道や三陸一帯の主要港への水揚げが多い。

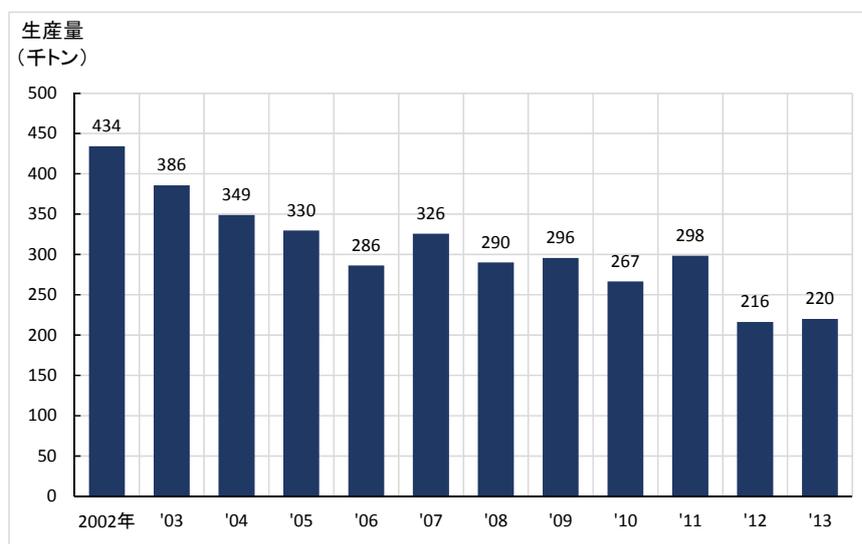


図 2.1.1-16 イカ類の国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

(8) イワシ

① 輸出高の動向

- ・イワシの輸出高は、国内生産量の増大の影響もあり、近3ヶ年で急激に伸張し、2013年には約5.5万トンにまで増加している。
- ・輸出単価については、輸出高が低水準であった2010年までは90円/kg～120円/kgの水準でほぼ横ばいの推移であったが、2010年以降は57円/kg～75円/kgとかつての50～60%程度の水準にまで下落している。
- ・国内生産量に占める輸出量の割合については、輸出高と類似した傾向がみられ、2010年までは5%を下回る水準であったが、2011年には7.2%、2012年には16.9%、2013年には23.3%と、急上昇しており、近年の漁獲量の伸びに伴い輸出量も急増している。

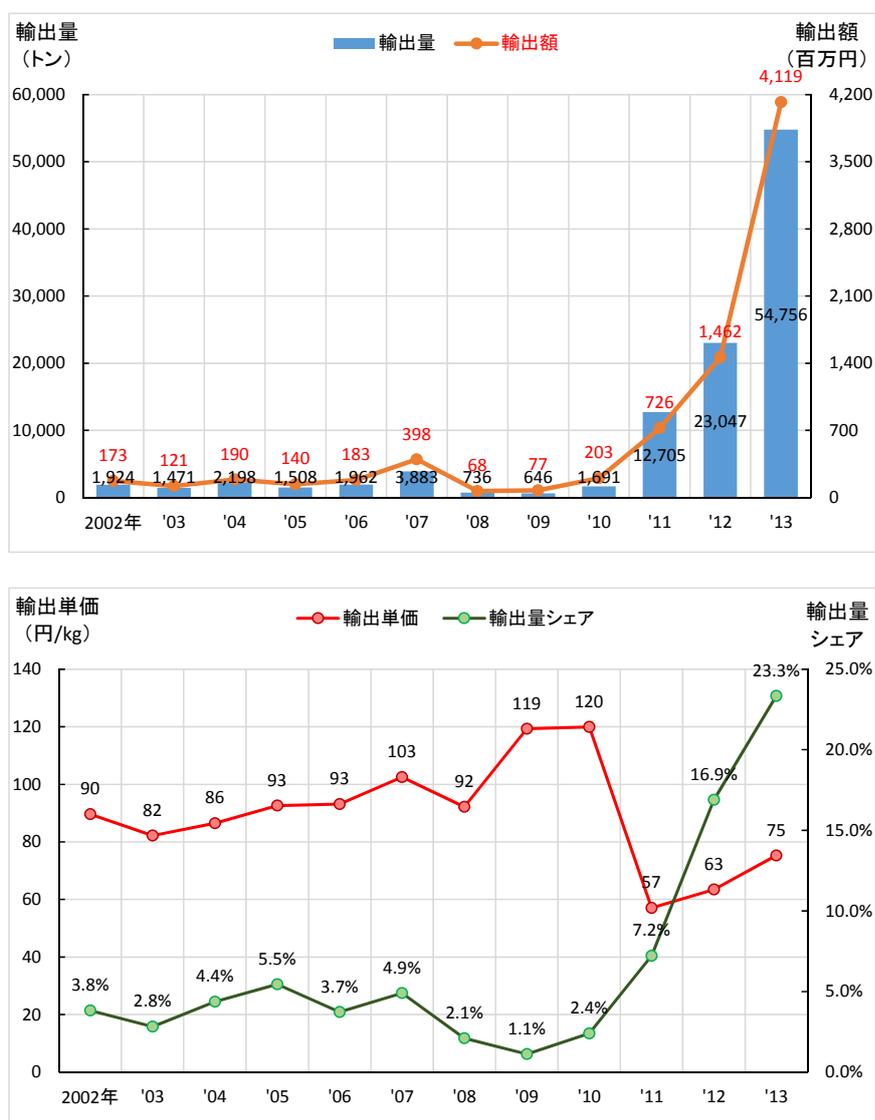


図 2.1.1-17 近年のイワシの輸出動向 (上:輸出高、下:輸出単価・輸出量シェア)

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

- ・イワシの輸出先上位3位は、かつては中国、韓国、南アフリカであったが、2013年はこれら3国が全て上位から姿を消し、タイ、マレーシア、ベトナムに入れ替わっている。特に、タイ

は数量で 83.4%、金額で 83.1%と圧倒的なシェアを持つ。

表 2.1.1-9 輸出先上位 3 カ国の変遷

	2003年					2008年					2013年			
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)	
	シェア		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア		シェア	
合計	1,471,025	100.0%	120,892	100.0%	合計	736,082	100.0%	67,855	100.0%	合計	54,756,393	100.0%	4,119,473	100.0%
1位 中華人民共和国	823,684	56.0%	69,715	57.7%	大韓民国	341,050	46.3%	24,831	36.6%	タイ	46,770,650	85.4%	3,422,261	83.1%
2位 大韓民国	359,400	24.4%	22,168	18.3%	中華人民共和国	143,834	19.5%	18,357	27.1%	マレーシア	2,761,914	5.0%	213,982	5.2%
3位 南アフリカ共和国	79,460	5.4%	10,391	8.6%	南アフリカ共和国	61,970	8.4%	8,601	12.7%	ベトナム	1,608,487	2.9%	173,370	4.2%
上位3カ国 小計	1,262,544	85.8%	102,274	84.6%	上位3カ国 小計	546,854	74.3%	51,789	76.3%	上位3カ国 小計	51,141,051	93.4%	3,809,613	92.5%

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 荷姿

- ・ラウンドのブロック凍結、段ボール箱詰めの荷姿である。

④ 最終用途

- ・缶詰加工品の原料となっている。

⑤ 主な国内産地

- ・マイワシの近年の国内生産量は、2010 年まで 5~7 万トンの水準で推移していたが、2011 年 17.6 万トン、2012 年 13.6 万トン、2013 年 23.5 万トンと急増している。
- ・主産地は千葉県、茨城県、島根県。まき網による水揚げが主体であり、水揚港では銚子漁港が突出して多い。

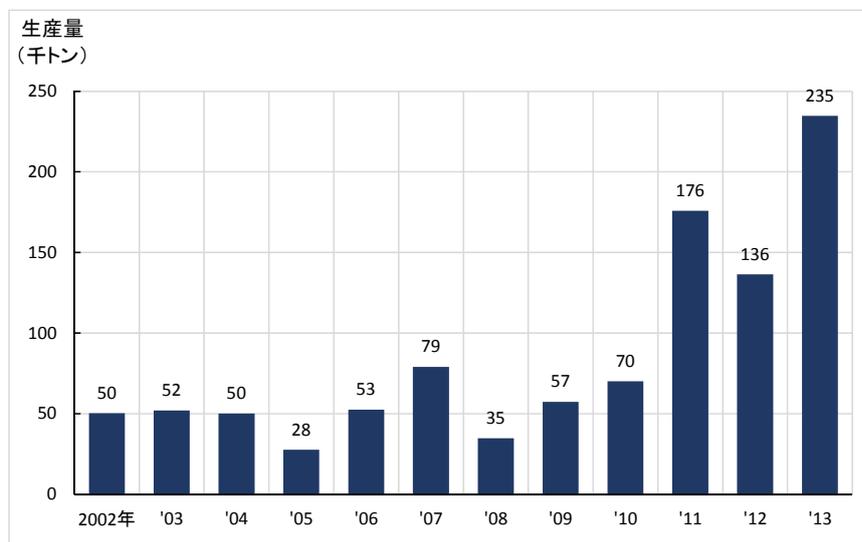


図 2.1.1-18 マイワシの国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

(9) サンマ

① 輸出高の動向

- ・サンマの輸出高は、2006年～2009年にかけて急激に増大。それまで1～2万トンであった輸出高は2009年には約7.5万トンにまで拡大。しかし、2011年以降は1.2～1.3万トンの水準にまで減少。輸出主体であった三陸地域の産地買受業者（サイズ選別、凍結を行う原料問屋）が震災により、機能喪失した影響が大きい。2013年は国内生産が不漁だったことも大きい。
- ・輸出単価は、70～110円/kgで推移。輸出量が高水準であった2008年～2010年は33～85円/kgとやや低い水準であったが、近年は概ね100円/kgの水準となっている。
- ・国内生産量に占める輸出量の割合は、輸出量の増大にともない2006年～2010年にかけて上昇している。2010年には29.2%に達するが、翌年以降約6%にまで低下している。

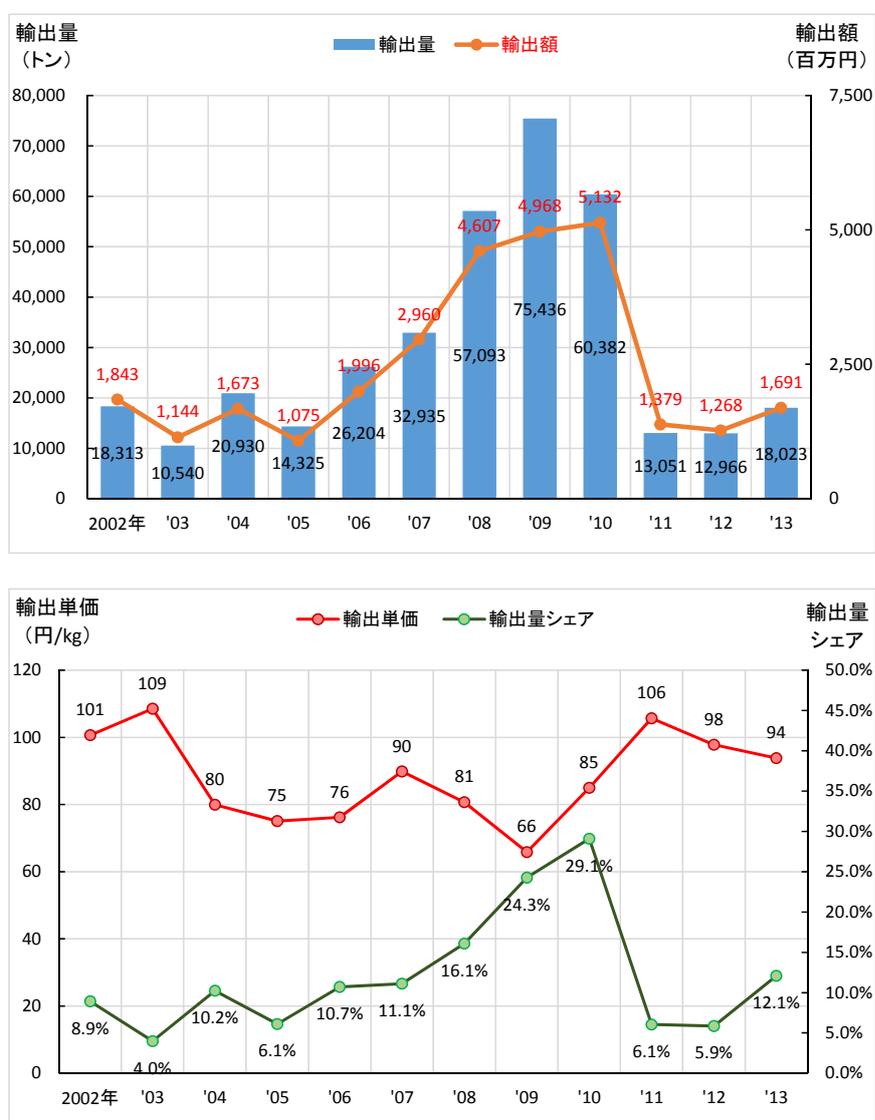


図 2.1.1-19 近年のサンマの輸出動向（上：輸出高、下：輸出単価・輸出量シェア）

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

② 主な輸出先

- ・サンマの輸出先については、ロシア、中国、タイの3国が上位を占める。全体の輸出量が大き

く減少する中で、2008年には約2万トンを出し、最大の輸出相手国であったタイは、2013年には3,915トンと1/4以下にまで減少している。

表 2.1.1-10 輸出先上位3カ国の変遷

	2003年					2008年					2013年				
	数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)			数量(kg)		金額(千円)		
	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア	数量(kg)	シェア	金額(千円)	シェア			
合計	10,540,065	100.0%	1,143,901	100.0%	合計	57,093,371	100.0%	4,607,413	100.0%	合計	18,023,063	100.0%	1,690,663	100.0%	
1位	中華人民共和国	2,154,410	20.4%	225,316	19.7%	タイ	20,802,767	36.4%	1,345,534	29.2%	ロシア	6,176,698	34.3%	513,343	30.4%
2位	フィジー	2,078,730	19.7%	199,266	17.4%	中華人民共和国	8,580,484	15.0%	758,755	16.5%	中華人民共和国	3,752,755	20.8%	486,014	28.7%
3位	アメリカ合衆国	1,065,930	10.1%	169,760	14.8%	ロシア	7,027,691	12.3%	646,693	14.0%	タイ	3,914,713	21.7%	311,351	18.4%
上位3カ国 小計	5,299,070	50.3%	594,342	52.0%	上位3カ国 小計	36,410,942	63.8%	2,750,982	59.7%	上位3カ国 小計	13,844,166	76.8%	1,310,708	77.5%	

資料：農林水産物輸出入概況（農林水産省）

③ 荷姿

- ・ラウンドのブロック凍結が主体。サンマは、サイズ選別が細かく設定されていることが多く、10kg 詰め、15kg 詰め等の規格がある。

④ 最終用途

- ・ロシアでは、オイル漬け缶詰製品の加工原料として利用。タイでは缶詰原料と推察される。

⑤ 主な国内産地

- ・国内生産量は、概ね20~25万トンで推移。2007~2009年の豊漁期には30~35万トンの生産があった。2013年は最近10年で唯一20万トンを下回る不漁年であった。
- ・サンマの国内主産地は、北海道(道東)、宮城県、福島県、千葉県、岩手県である。中でも北海道が約50%のシェアをもつ。サンマ棒受網による漁獲が大部分を占める。

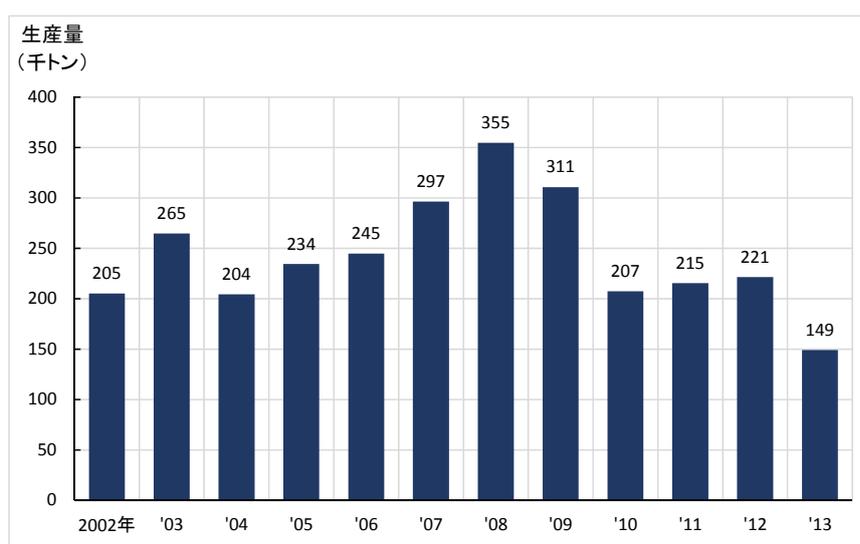


図 2.1.1-20 サンマの国内生産動向

資料：漁業養殖業生産統計年報

水産物輸出実態まとめ

(1) 輸出量の動向

■最近 10 年程度で急激に輸出量が伸びた品目

ホタテガイ、サケ、マイワシ、ブリ、サバ

■国内生産の増減と連動して輸出量が変動している品目

サンマ

■従来から一定規模の輸出量があった品目

イカ、カツオ・マグロ類、スケソウダラ

(2) 用途

■解凍鮮魚扱いで輸出相手国の一般家庭向け日常食材や外食業界向けとして利用

ホタテガイ、ブリ

■加工原料

サケ、イカ、カツオ・マグロ類、サンマ、マイワシ

■上記 2 用途が混在

サバ、スケソウダラ

(3) 国内での流通の仕組み

■漁連等による共同販売

ホタテガイ、

■国内産地市場を經由

サケ、サバ、マイワシ、サンマ、イカ、スケソウダラ

■加工業者等が値決め買取後輸出

ブリ（養殖）

■不明

カツオ・マグロ類

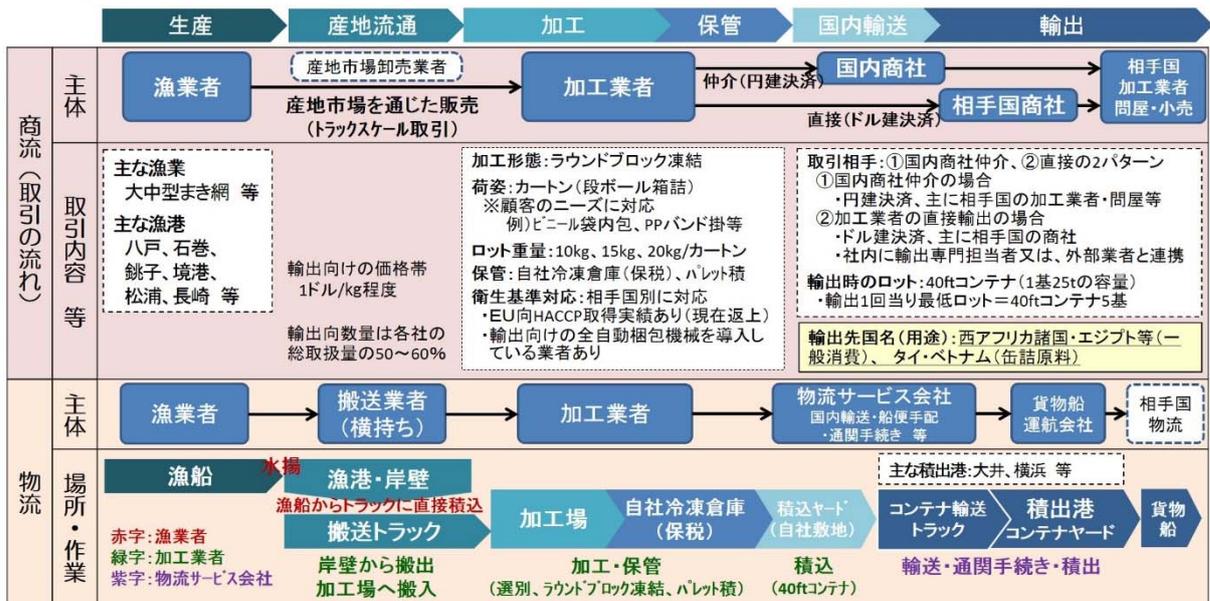
表 2.1.1-11 主要輸出品目の輸出実態のまとめ

品目名	輸出高	主な輸先	商品形態	最終用途	国内産地
ホタテガイ	<ul style="list-style-type: none"> ・近年2か年で急激に伸長 ・単価は下落（商品形態の構成が変化した可能性） ・中国向けの両貝冷凍輸出が増 ・国内市場よりも高価格で販売できるため輸出が大きな販路として定着 	<ul style="list-style-type: none"> ・従来はアメリカ ・近年は中国・ベトナム向けが増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・五冷、ボイル冷凍、両貝冷凍、片貝冷凍、干貝柱、活貝 ・干貝柱、活貝以外は個別急速冷凍 	<ul style="list-style-type: none"> ・末端消費者向け、特に外食 	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出向けとしては北海道、次いで青森（陸奥湾内）
サバ	<ul style="list-style-type: none"> ・2004年以降急激に伸長、2009年に一旦下落、2010年以降安定。 ・飼料サイズ（200～300g）については、マグロ飼料価格の相場との見合いで輸出に方向けられるかが決まる。 ・カツオには顕著な傾向無、マグロは年2～3万トン程度 	<ul style="list-style-type: none"> ・ナイジェリア、エジプト等、近年はタイ、ベトナムも 	<ul style="list-style-type: none"> ・ラウンドのままブロック凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・中東～アフリカ：200～300gサイズ、小売り向け ・東南アジア方面：300～400gサイズ、缶詰原料（缶詰製品はアフリカ方面へ再輸出） 	<ul style="list-style-type: none"> ・八戸、石巻、銚子等
カツオ・マグロ	<ul style="list-style-type: none"> ・カツオには顕著な傾向無、マグロは年2～3万トン程度 	<ul style="list-style-type: none"> ・タイ 	<ul style="list-style-type: none"> ・個別急速冷凍後コンテナ単位で輸出 	<ul style="list-style-type: none"> ツナ缶原料（その9割は米国、カナダ、中東～アフリカ諸国、EUへ輸出）、タイにて加工 	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出用のものは主にまき網による。 ・気仙沼（生鮮カツオ） ・焼津（冷凍カツオ）
ブリ	<ul style="list-style-type: none"> ・2008年以降増加傾向 ・輸出向けブリの主体は養殖ものである。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アメリカ 	<ul style="list-style-type: none"> ・HACCP加工場で7ulや3枚卸に加工後輸出 ・天然魚はラウンドのままブロック凍結 ・内臓を除去されたドレス状態で凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・外食店や一般小売で販売 ・天然魚は小売店の店頭で解凍鮮魚として販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・養殖生産：鹿児島県、愛媛県、大分県 ・漁業生産：長崎県、石川県、島根県、千葉県等 ・北海道、
サケ・マス	<ul style="list-style-type: none"> ・国内漁獲量の低迷により、輸出量が近年落ち込み傾向 ・以前は8ブナという下位品質商品が輸出向けだったが、近年は比較的品質の良いものも輸出 ・減少傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国（近年は減少傾向） ・タイ、ベトナム増加傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ・内臓を除去されたドレス状態で凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・ヨーロッパ方面向けの高次加工製品 	<ul style="list-style-type: none"> ・北海道、
スケトウダラ	<ul style="list-style-type: none"> ・減少傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国（生鮮主体）、中国 	<ul style="list-style-type: none"> ・生鮮と凍結が有る。 ・凍結は内臓除去後のドレス凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国：一般家庭の日常食材 ・中国：すり身原材料？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・北海道、
イカ類	<ul style="list-style-type: none"> ・2011年にピークを向えるものの、減少傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出先は安定しない ・2013年はベトナムが最も多い 	<ul style="list-style-type: none"> ・ラウンドのブロック凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・加工原料？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・八戸漁港、石巻漁港
イワシ	<ul style="list-style-type: none"> ・最近3か年で急激に伸長 	<ul style="list-style-type: none"> ・かつては中国、韓国、南アフリカ ・現在はタイ、マレーシア、ベトナム 	<ul style="list-style-type: none"> ・ラウンドのブロック凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・缶詰加工品の原料 	<ul style="list-style-type: none"> ・銚子漁港
サンマ	<ul style="list-style-type: none"> ・2006～2009年に急激に増大、その後1.2～1.3万tに戻る（三陸地域の産地買受業者の機能喪失の影響大。） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ロシア、中国、タイ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ラウンドのブロック凍結 	<ul style="list-style-type: none"> ・ロシア：オイル漬け缶詰製品の加工原料 	<ul style="list-style-type: none"> ・北海道（道東）、宮城県、福島県、千葉県、岩手県

2) 輸出における流通実態の把握（サンプル漁港での調査）

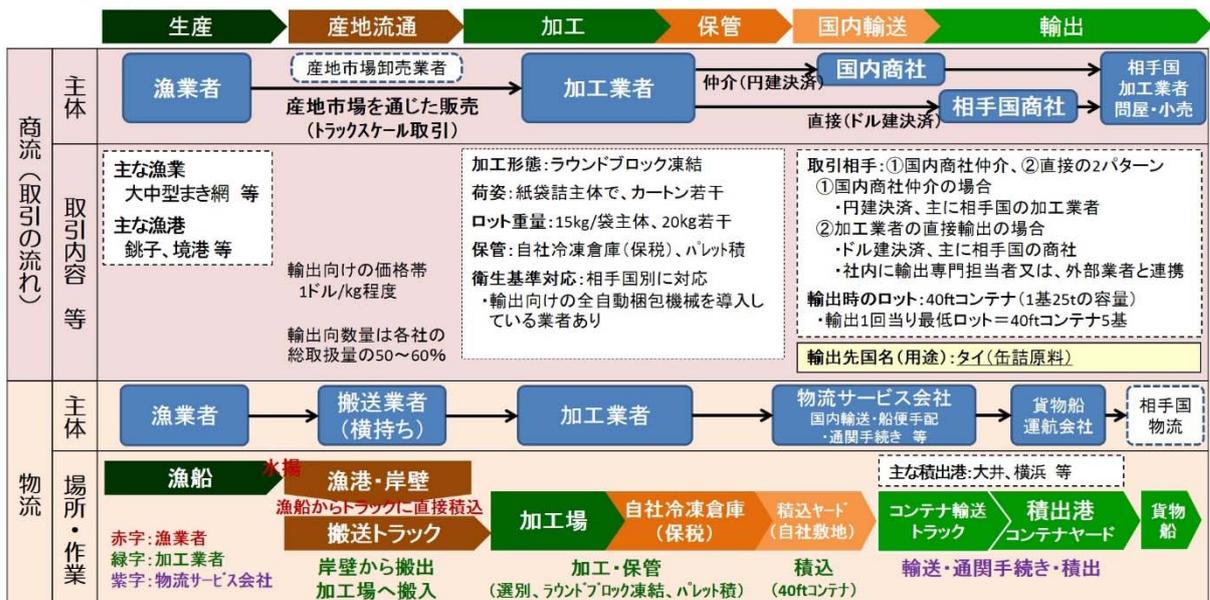
主要 10 品目のうち、拠点漁港で多く取り扱われている、サバ、イワシ、サンマ、イカ類、また、北米を中心とした輸出が増加傾向にある養殖ブリについて、流通の概要をとりまとめ、商流・物流を示すチャート図（図-2.1.2）を作成した。サンプル漁港としてイワシ類、サバ類、サンマ類を取り扱っている銚子漁港でヒアリングを行うとともに、既存資料等より取りまとめた。

水産物輸出チャート図 魚種:サバ類 主要輸出先国:エジプト、タイ・ベトナム



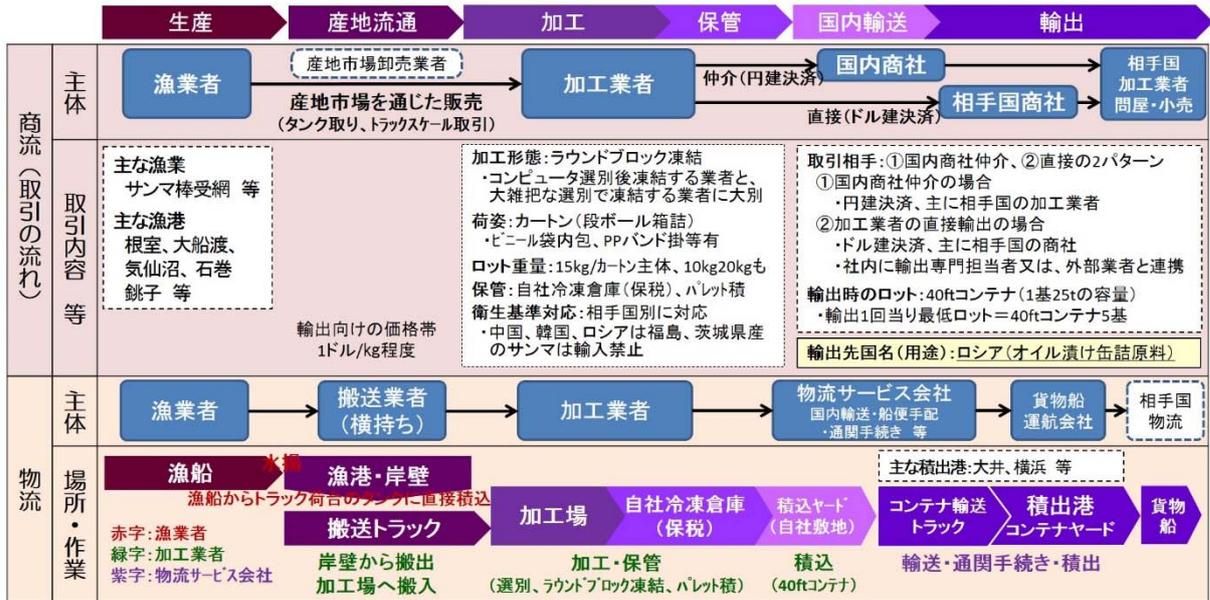
水産加工会社2社 (波崎) へのヒアリングなどから作成

水産物輸出チャート図 魚種:イワシ 主要輸出先国:タイ



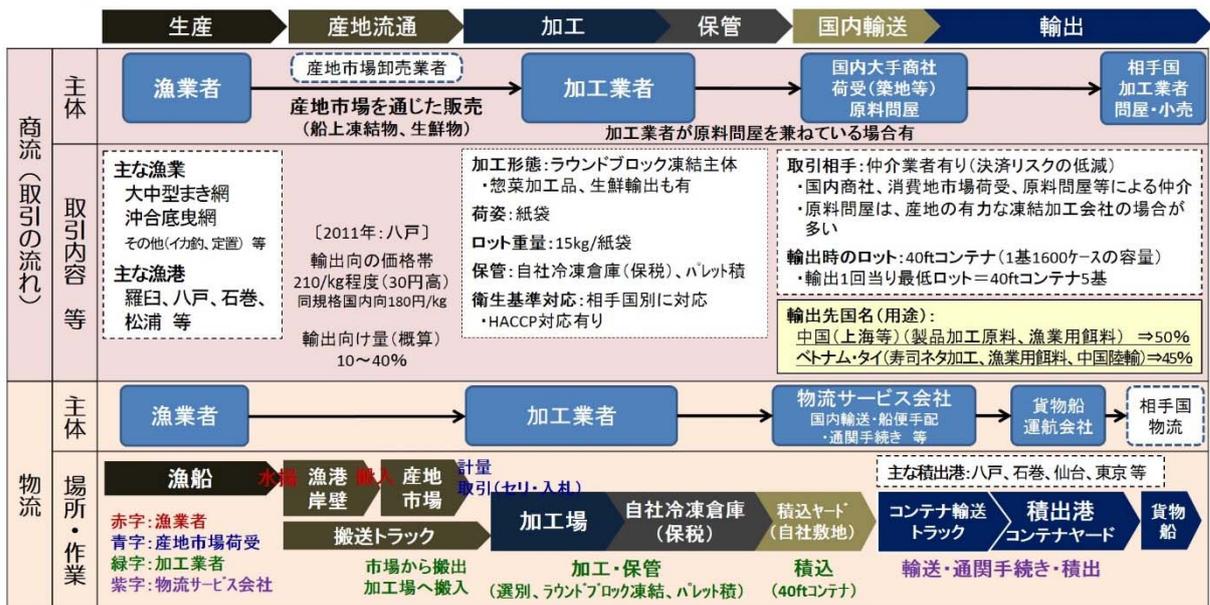
水産加工会社2社 (波崎) へのヒアリングなどから作成

水産物輸出チャート図 魚種:サンマ 主要輸出先国:ロシア(震災前)



水産加工会社2社(波崎)へのヒアリングなどから作成

水産物輸出チャート図 魚種:イカ類(スルメイカ) 主要輸出先国:中国、東南アジア



水産総合研究センターの調査報告書、ヒアリングなどから作成

水産物輸出チャート図 魚種:養殖ブリ 主要輸出先国:アメリカ(北米)、香港 等

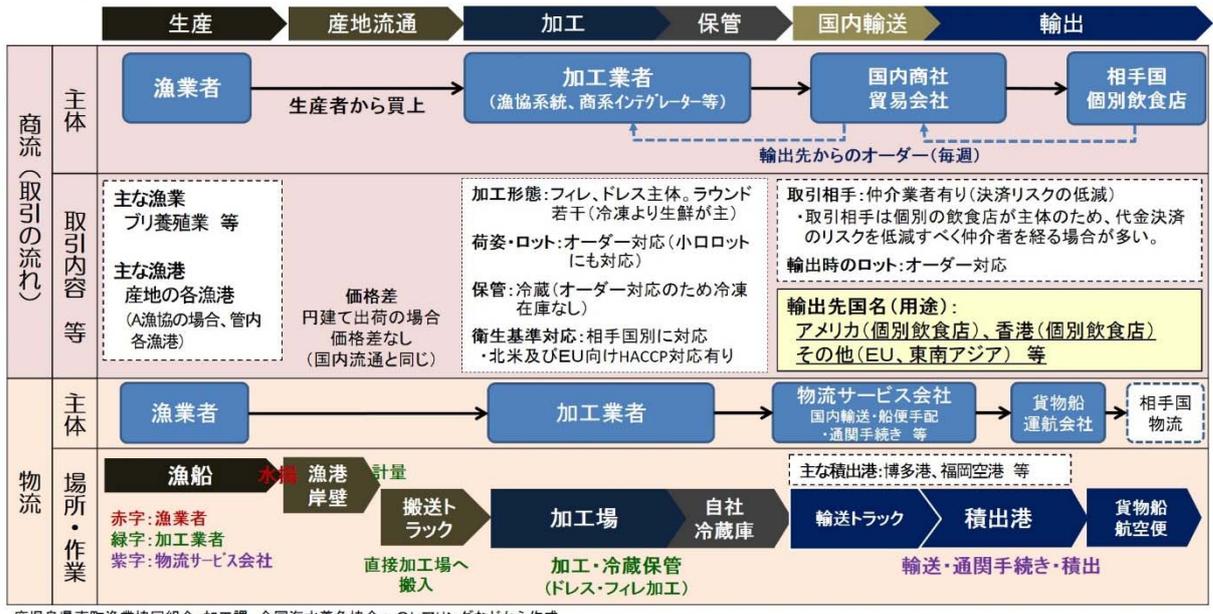


図-2.1.2 主要水産物の商流・物流チャート図

3) 輸出促進と市場の衛生・品質管理対策の取組状況

以上の調査結果を取りまとめると、大量漁獲される魚種および国際的な需要がある魚種の輸出については、為替や世界的な生産量で変化する価格や、相手国の利用形態（加工原材料か末端消費か等）等が大きく影響する。また、計画生産が可能な養殖ブリ等については、北米市場の一定のニーズにより安定した輸出がおこなわれ、国際的な需要があるサケ・マス等は中国での加工を経てEUに輸出されていることから、対米HACCPやEUHACCP等の輸出相手国の衛生管理基準をクリアする必要がある*。

これらを、輸出促進の課題という側面に取りまとめると以下のようなになる。

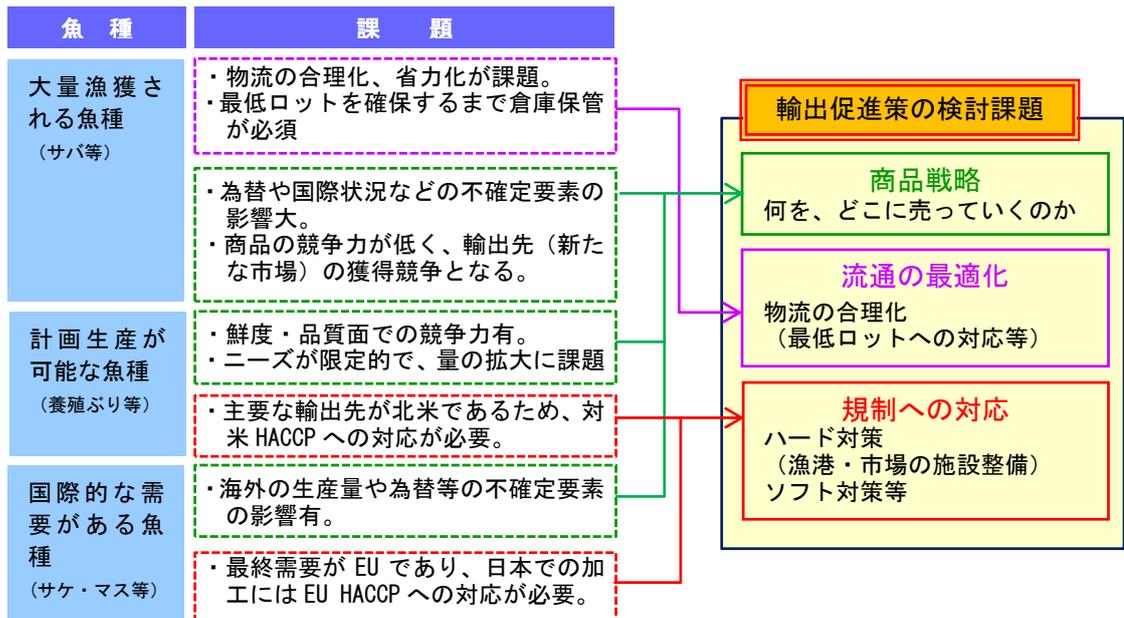


図-2.1.3 輸出促進の課題

*米国、EU以外の国に対しても、輸出相手国の衛生管理基準を順守する必要があるが、特に、HACCPという点で代表的な2国を取り上げた。

1.2. 輸出相手国の衛生管理対策の実態調査

1) 調査対象国の抽出

- ・水産物輸入量・金額の推移を図 2.2-1 に示す。輸入量、輸入金額ともに増加傾向にあり、世界の水産物貿易において需要は高まっているといえる。
- ・世界の水産物輸入量を横軸にし、縦軸に便宜的に求めた水産物輸入単価（世界の水産物輸入金額／世界の水産物輸入量）をプロットしたものを図 2.2-2 に示す。水産物の輸入量が増加してもなお、単価が上昇傾向を見せていることから水産物の需要は増大傾向にあると考えられる。

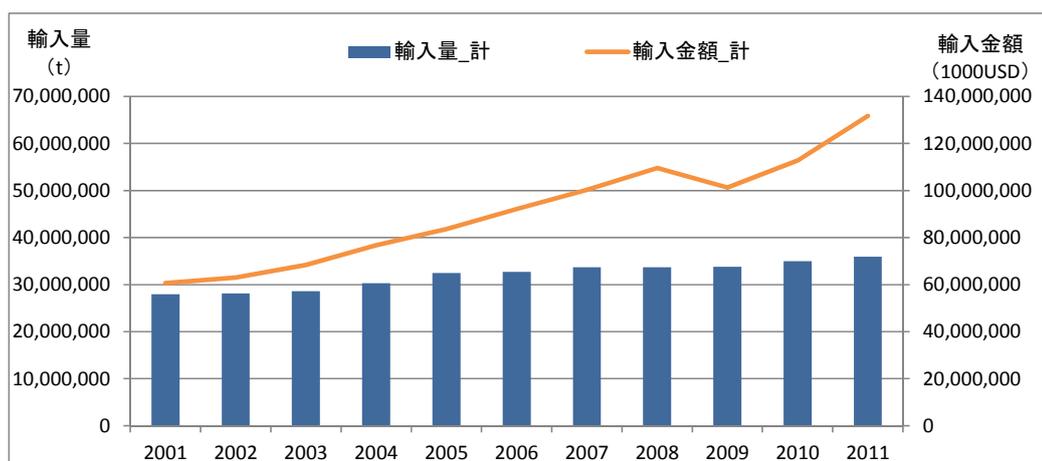


図 2.2-1 世界の水産物輸入量・金額の推移

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

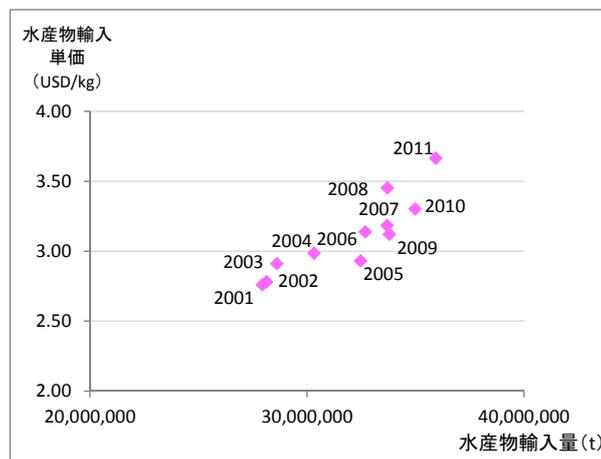


図 2.2-2 世界の水産物輸入量と単価の関係

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade より作成
 ※単価については米国消費者物価指数で実質化

- ・水産物輸入量・金額の多い国の水産物輸入量・金額の推移を図 2.2-3、2.2-4 に示す。輸入量・金額ともに多いのは日本、中国、米国であり、これら 3 カ国で全体の 26.1%、金額の 32.8% を占めている。但し、中国の輸入金額は日本・米国と比較して低い。
- ・その他、韓国や香港、EU 諸国が水産物の輸入量・金額が多い。
- ・ナイジェリアは EU 圏内ではニシン、サバ、ブルーホワイティングの一番の輸出先であったが、2013 年頃から輸入数量を減らす政策を掲げているため、今後もナイジェリアが旺盛な需要を示すかについては不明である（2014 年 5 月 27 日水産経済新聞記事参照）。

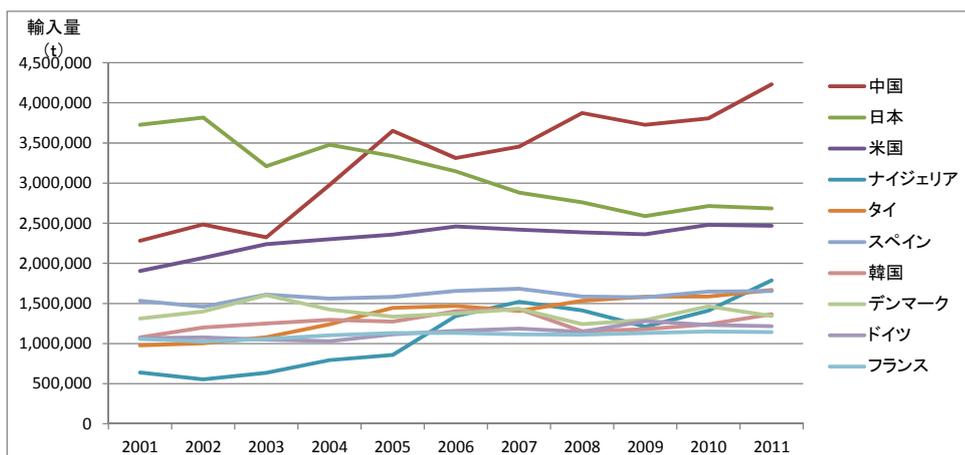


図 2.2-3 主要国の水産物輸入量の推移

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

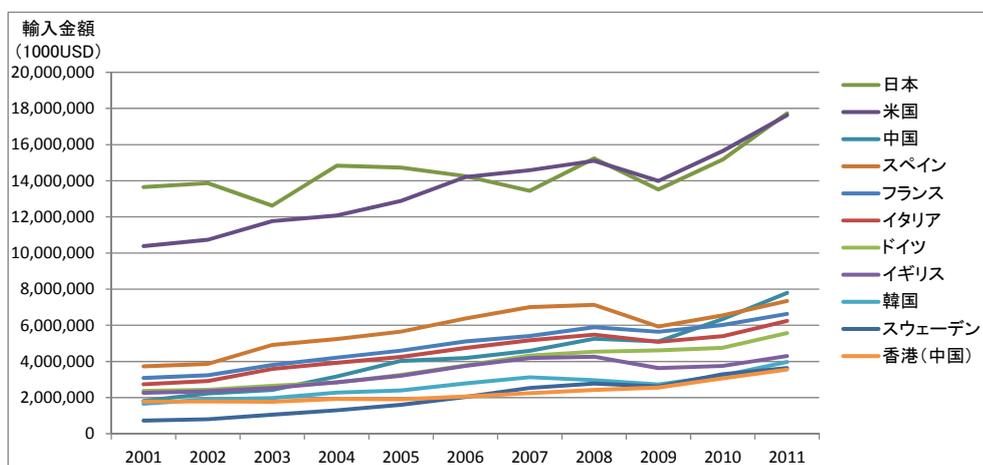


図 2.2-4 主要国の水産物輸入金額の推移

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

表 2.2-1 世界の水産物貿易の動向まとめ（国別）

	国名	備考
水産物輸入量・金額の多い国	日本、米国、中国、EU（まとめた場合）	
水産物輸入量・金額の伸びが著しい国	中国、ナイジェリア、タイ	
（水産物輸入量・金額の伸びが鈍化している国）	量が減少傾向：日本 量が横這い：デンマーク	

新聞

(第3号郵便物認可) 購読料月額5724円(本体価格5300円、消費税424円)

ナイジェリアが輸入削減

多獲性魚の足もと揺らぐ

西アフリカに位置するナイジェリア連邦共和国の動向が、欧州市場で俄然(がぜん)注目されている。ナイジェリア政府が昨年から進めている自給率アップの政策が影響し、同国がこれまで買っていた多獲性魚の輸入量が急成長しているためだ。急成長するナイジェリアが今後、増産した欧州サバや、あるいはアジの下支えを維持できるかできないかで、今後の商戦が大きく揺らぐ可能性が出てきた。

関係者によると、ナイジェリア政府は、主にインド、フェロー諸島、ロシア、中国、チリなどにお

内で生産される養殖魚の自給率を上げる目的で、2013年ごろから輸入数量を50%減らす政策を掲げているという。

同国が輸入する水産物は、年間約100万ト以上とされ、このうち、3年の年間輸入量は、ニシン18万ト、サバ10万ト、アジ7万ト、15万ト、ブルーホワイティ、ブルホワイティ、その他の魚種を合わせた5万トとされている。

供給先は、主にドイツやノルウェー、アイスランド、フェロー諸島、ロシア、中国、チリなどにお

が滞留し始めており、欧州の営業冷蔵庫の庫腹が圧迫されている一方、当のナイジェリアの冷蔵庫は空っぽとされ、商品相場は上昇しているとも伝えられる。

日本向けにサバなどを買い付けている商社は、「これまで主に小型サバなどを調達してきたナイジェリア向けが滞ることでもなれば、ただでさえ大幅に増産した欧州サバの行き場が狭まる」とし、今後日本向けにも本格化するEU各魚種の商戦に、「少なからず影響を与えそうだ」と警戒している。

なお、伝えられる各数値には諸説あり、今のところ情報は錯綜しているようだ。

アフリカ 夏漁が商戦を左右 漁獲とアソートに注目

3回目、魚価も下落
CRベニ急増21万尾
本格的なまとりへ

米國アラスカ漁業局(ADF&G)によると、セントラル地区カバリーパー(CR)のニザケが先週、3回目オーファンで今季最高の3万尾を超えたことで、いよいよ本格的な水揚げに移行した。

22日の3回目は、オーファン時間が36時間に延長されたことで操業時間が長引き、漁獲量はベニ1万6000尾、キン41600尾と、ともに今年最高のままとまりとなった。ベニは予想の2倍に上となり、同日までの要

- ・ 輸入量が多い国を中心に、2011年および2010年の各国の輸入量・輸入金額、さらに、これらを用いて各国の輸入単価を算出したものを表2.2-2に示す。単価が高い国として、日本、米国、フランス、イタリア、イギリス、スウェーデン、カナダ、ポルトガル、香港、ベルギーが挙げられる。最も高い香港については、ナマコやアワビなどの高級中華食材の輸入が影響していると考えられる。

表 2.2-2 主要国の水産物輸入単価

	2011量 (t)	2011金額 (1000USD)	単価 (USD/kg)	2010量 (t)	2010金額 (1000USD)	単価 (USD/kg)
合計	35,933,811	131,683,391	3.66	34,985,853	112,705,839	3.22
中国	4,229,668	7,797,598	1.84	3,805,651	6,342,604	1.67
日本	2,684,837	17,728,059	6.60	2,715,416	15,175,785	5.59
米国	2,467,458	17,632,876	7.15	2,479,941	15,641,328	6.31
ナイジェリア	1,787,373	2,041,488	1.14	1,412,349	991,147	0.70
タイ	1,668,020	2,788,193	1.67	1,586,764	2,195,932	1.38
スペイン	1,654,500	7,342,049	4.44	1,649,232	6,543,539	3.97
韓国	1,364,511	3,976,331	2.91	1,240,152	3,226,918	2.60
デンマーク	1,343,288	3,349,940	2.49	1,464,265	3,121,789	2.13
ドイツ	1,217,334	5,564,571	4.57	1,231,343	4,762,512	3.87
フランス	1,144,736	6,628,754	5.79	1,151,237	6,010,140	5.22
イタリア	1,026,985	6,250,387	6.09	1,009,882	5,403,656	5.35
ロシア	979,359	2,735,411	2.79	1,058,080	2,388,215	2.26
オランダ	894,556	3,305,452	3.70	977,849	2,810,201	2.87
イギリス	836,345	4,295,777	5.14	854,457	3,747,624	4.39
ノルウェー	648,050	1,364,543	2.11	629,657	1,103,778	1.75
スウェーデン	609,214	3,637,371	5.97	576,246	3,298,179	5.72
カナダ	518,426	2,688,920	5.19	499,578	2,294,186	4.59
台湾	482,373	1,093,057	2.27	472,318	964,896	2.04
ポーランド	459,917	1,621,625	3.53	475,074	1,535,352	3.23
ポルトガル	403,866	2,030,384	5.03	396,571	1,797,964	4.53
香港(中国)	401,127	3,544,261	8.84	391,599	3,067,637	7.83
ベルギー	322,558	2,314,358	7.18	325,281	2,019,433	6.21

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

- ・ 輸入量・金額の多い水産物の商品別輸入量・金額の推移を図 2.2-5、2.2-6 に示す。輸入量が多いのは魚粉・ミール・ペレットであるが、近年は漸減傾向にある。
- ・ その他については全体的に輸入量が増加傾向にあり、特に冷凍フィレが大幅に増加している。
- ・ 金額も全体的に増加しており、特に冷凍フィレ、冷凍エビについて金額が大きい。サケについても 2009 年以降、金額が増加している。

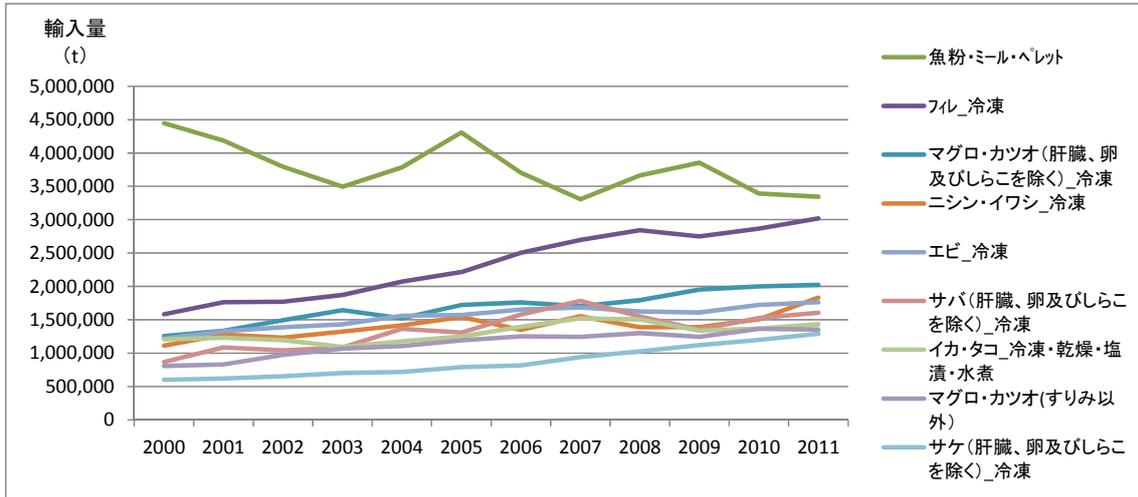


図 2.2-5 主要商品の水産物輸入金額の推移(商品分類：SITC3)

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

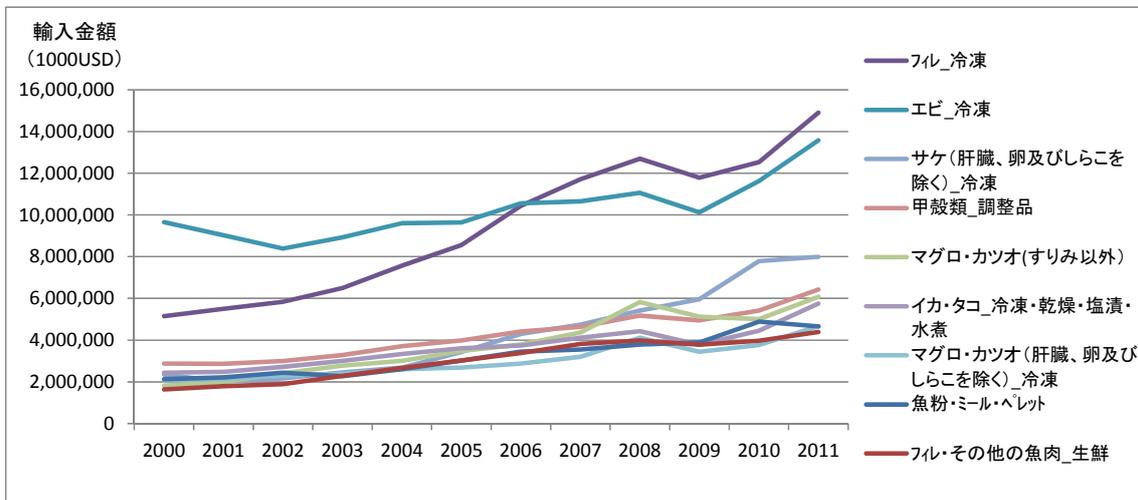


図 2.2-6 主要商品の水産物輸入金額の推移(商品分類：SITC3)

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

表 2.2-3 世界の水産物貿易の動向まとめ(魚種別)

	魚種名	備考
貿易量・金額の多い魚種	フィレ、エビ、サケ	
貿易量・金額の伸びが著しい魚種	フィレ(冷凍)	
(貿易量・金額の伸びが鈍化している魚種)	量が減少傾向：魚粉・ミール・ペレット 量が横這い：デンマーク	

- ・ 輸入量が多い商品を中心に、2011年および2010年の各商品の輸入量・輸入金額、さらに、これらを用いて各商品の輸入単価を算出したものを表2.2-4に示す。単価が高い商品とし、甲殻類、フィレ等が挙げられる。活魚も単価は高い。

表 2.2-4 主要水産商品の輸入単価

	2011量 (t)	2011金額 (1000USD)	単価 (USD/kg)	2010量 (t)	2010金額 (1000USD)	単価 (USD/kg)
全体	35,933,811	131,683,391	3.66	34,985,853	112,705,839	3.22
その他の魚(肝臓、卵及びしらこを除く) 冷凍	5,102,011	8,458,437	1.66	5,070,986	7,264,559	1.43
魚粉・ミール・ペレット	3,342,085	4,655,381	1.39	3,393,797	4,890,942	1.44
フィレ 冷凍	3,019,859	14,907,238	4.94	2,864,489	12,535,629	4.38
マグロ・カツオ(肝臓、卵及びしらこを除く) 冷凍	2,023,748	4,667,610	2.31	2,000,859	3,764,013	1.88
ニシン・イワシ 冷凍	1,832,584	1,800,222	0.98	1,508,729	1,114,676	0.74
エビ 冷凍	1,763,206	13,580,412	7.70	1,721,242	11,625,637	6.75
サバ(肝臓、卵及びしらこを除く) 冷凍	1,606,664	2,422,166	1.51	1,526,392	1,896,095	1.24
イカ・タコ 冷凍・乾燥・塩漬・水煮	1,431,185	5,752,899	4.02	1,369,017	4,451,251	3.25
マグロ・カツオ(すりみ以外)	1,353,365	6,073,587	4.49	1,364,961	5,003,868	3.67
サケ(肝臓、卵及びしらこを除く) 冷凍	1,289,728	7,987,492	6.19	1,200,213	7,792,136	6.49
その他の魚(肝臓、卵及びしらこを除く) 冷凍	990,340	4,043,822	4.08	1,191,313	3,712,077	3.12
魚肉 冷凍	892,265	2,468,884	2.77	876,824	2,164,867	2.47
魚脂、魚油	876,453	1,592,766	1.82	874,953	1,244,866	1.42
サケ(肝臓、卵及びしらこを除く) 冷凍	761,990	3,262,441	4.28	674,136	2,697,290	4.00
甲殻類 調整品	649,229	6,425,423	9.90	641,885	5,411,337	8.43
ニシン、イワシ(すりみ以外)	581,737	1,744,342	3.00	614,464	1,633,188	2.66
その他の魚 調整品	574,142	2,191,984	3.82	535,873	1,858,776	3.47
フィレ・その他の魚肉 生鮮	475,260	4,394,104	9.25	459,352	3,966,961	8.64
軟体動物・その他の水棲無脊椎動物 冷凍	426,133	3,350,912	7.86	364,878	2,590,227	7.10
甲殻類 冷凍以外	362,180	2,898,434	8.00	356,275	2,569,565	7.21
その他の魚類(すりみ以外)	429,554	2,448,454	5.70	400,036	2,131,741	5.33
軟体動物・その他の水棲無脊椎動物 調整品	444,139	2,309,040	5.20	387,744	1,776,385	4.58
魚(フィレを含む) 燻製	171,874	1,870,932	10.89	147,509	1,486,907	10.08
魚 活魚	195,033	1,844,128	9.46	209,807	1,787,803	8.52

資料：FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade

- ・日本の主要な輸出相手国としては、アメリカ、中国、ベトナム、タイ、が挙げられる。
- ・世界の水産物輸入国の上位は、日本、米国、中国である。金額的には次いで EU 諸国が位置する。
- ・日本の主要な輸出相手国としては、アメリカ、中国、ベトナム、タイ、が挙げられる。
- ・農林水産省「農林水産物・食品の国別・品目別輸出戦略」の水産物輸出戦略には、新興市場として EU、ロシア、タイ、シンガポール、中東／エジプトを、安定市場としては中国を挙げている。
- ・EU は世界的な水産物需要が高いものの、日本からの輸出は現時点では少ない。EU は輸入水産物に対して厳しい衛生管理基準を設けており、日本ではこれらの衛生管理基準をクリアしている施設が少ないためと考えられ、これらへの対応が必要となっている。
- ・以上より、水産物輸出戦略において振興市場として挙げられており、将来的に有望な市場として、EU を調査対象国として選択する。

表 2.2-5 日本の水産物輸出の動向（主要品目別）

品目名	輸出高	主な輸出先	商品形態	最終用途	国内産地
ホタテガイ	・近年2か年で急激に伸長 ・単価は下落（商品形態の構成が変化した可能性） ・中国向けの両貝冷凍輸出が急増 ・国内市場よりも高価格で販売できるため輸出が大きな販路として定着	・従来はアメリカ ・近年は中国・ベトナム向けが増加	・玉冷、ボイル冷凍、両貝冷凍、片貝冷凍、干貝柱、活貝 ・干貝柱、活貝以外は個別急速冷凍	・末端消費者向け、特に外食	・輸出向けとしては北海道、次いで青森（陸奥湾内）
サバ	・2004年以降急激に伸長、2009年に一旦下落、2010年以降安定。 ・飼料サイズ（200～300g）については、マグロ飼料価格の相場との見合いで輸出に向けられるかが決まる。	・ナイジェリア、エジプト等、近年はタイ、ベトナムも	・ラウンドのままブロック凍結	・中東～アフリカ：200～300gサイズ、小売り向け ・東南アジア方面：300～400gサイズ、缶詰原料（缶詰製品はアフリカ方面へ再輸出）	・八戸、石巻、銚子等
カツオ・マグロ	・カツオには顕著な傾向無、マグロは年2～3万吨程度	・タイ	・個別急速冷凍後コンテナ単位で輸出	ツナ缶原料（その9割は米国、カナダ、中東～アフリカ諸国、EUへ輸出）、タイにて加工	・輸出用のものは主にまき網による。 ・気仙沼（生鮮カツオ） ・焼津（冷凍カツオ）
ブリ	・2008年以降増加傾向 ・輸出向けブリの主体は養殖ものである。	・アメリカ	・HACCP加工場でフィルや3枚卸に加工後輸出 ・天然魚はラウンドのままブロック凍結	・外食店や一般小売で販売 ・天然魚は小売店の店頭で解凍鮮魚として販売	・養殖生産：鹿児島県、愛媛県、大分県 ・漁業生産：長崎県、石川県、鳥根県、千葉県 等
サケ・マス	・国内漁獲量の低迷により、輸出量が近年落ち込み傾向 ・以前はBブナという下位品質商品が輸出向けだったが、近年は比較的品質の良いものも輸出	・中国（近年は減少傾向） ・タイ、ベトナム増加傾向	・内臓を除去されたドレス状態で凍結	・ヨーロッパ方面向けの高次加工製品	・北海道、
スケトウダラ	・減少傾向	・韓国（生鮮主体）、中国	・生鮮と凍結が有る。 ・凍結は内臓除去後のドレス凍結	・韓国：一般家庭の日常食材 ・中国：すり身原材料？	・北海道、
イカ類	・2011年にピークを向えるものの、減少傾向	・輸出先は安定しない ・2013年はベトナムが最も多い	・ラウンドのブロック凍結	・加工原料？	・八戸漁港、石巻漁港
イワシ	・最近3か年で急激に伸長	・かつては中国、韓国、南アフリカ ・現在はタイ、マレーシア、ベトナム	・ラウンドのブロック凍結	・缶詰加工品の原料	・銚子漁港
サンマ	・2006～2009年に急激に増大、その後1.2～1.3万tに戻る（三陸地域の産地買受業者の機能喪失の影響大。）	・ロシア、中国、タイ	・ラウンドのブロック凍結	・ロシア：オイル漬缶詰製品の加工原料	・北海道（道東）、宮城県、福島県、千葉県、岩手県

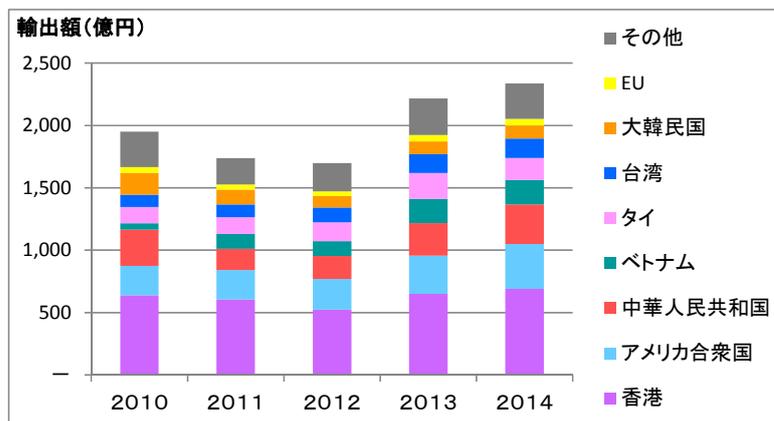


図 2.2-7 水産物の国別輸出額の推移

2) EUの水産物貿易構造

- ・ EU27 各国[※]が EU27 国外から輸入する水産物は量・金額ともに増加傾向にある。
- ・ 形態別にみると、フィレ・フィッシュミート、生鮮、冷凍、甲殻類の順で量が多い。一方、金額としてはフィレ・フィッシュミート、生鮮、甲殻類、冷凍の順となり、フィレを除く冷凍水産物の価格は低いと考えられる。

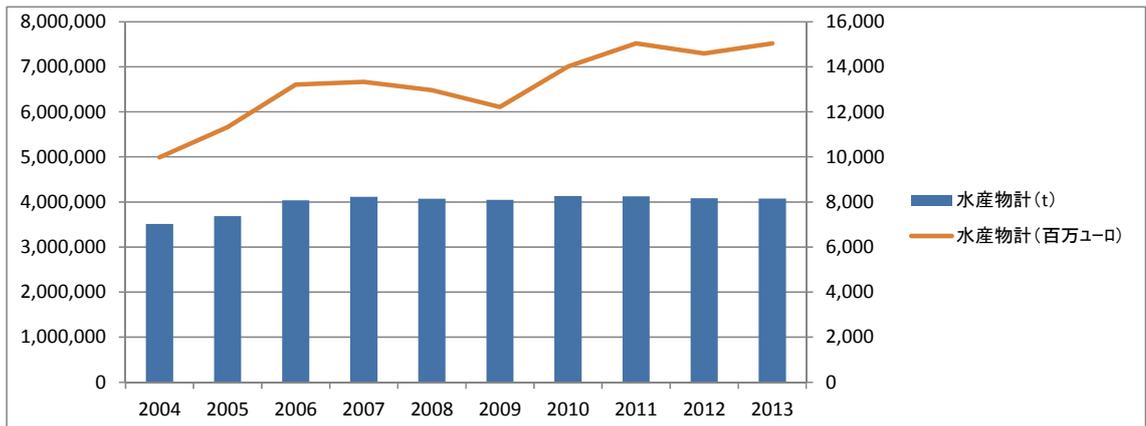


図 2.2-8 EU27 国外から EU27 国内への輸入量と金額の推移

資料：EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成

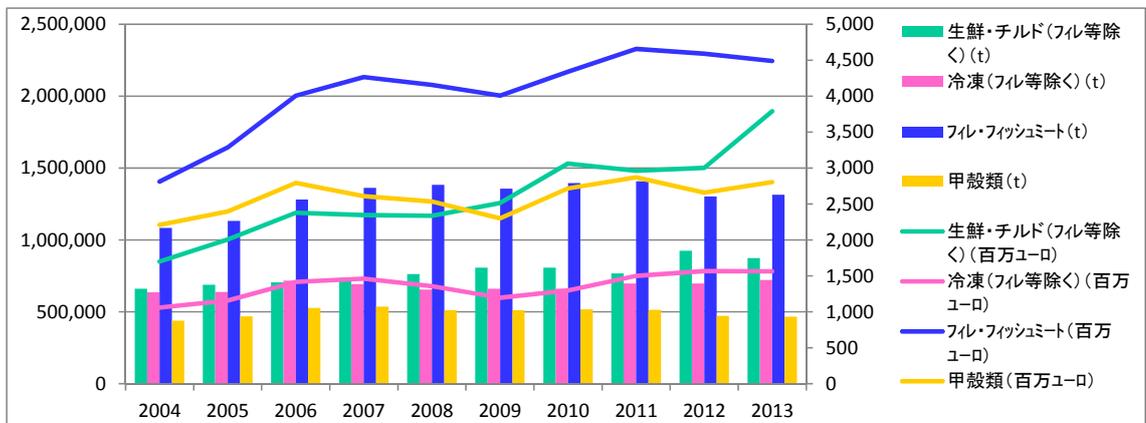


図 2.2-9 EU27 国外から EU27 国内への商品形態別輸入量と金額の推移 (形態別)

資料：EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成

※ 2013 年までのデータを用いているため、EU27 各国とした。

- ・ EU27 国内での水産物輸入も量・金額ともに増加傾向にある。
- ・ 形態別にみると、生鮮、冷凍、フィレ・フィッシュミート、甲殻類、の順で量が多い。EU 内という物流距離の短さにより生鮮の貿易量が多いと考えられる。一方、金額としては生鮮、フィレ・フィッシュミート、甲殻類、冷凍、の順となり、フィレを除く冷凍水産物の価格はやはり低いと考えられる。

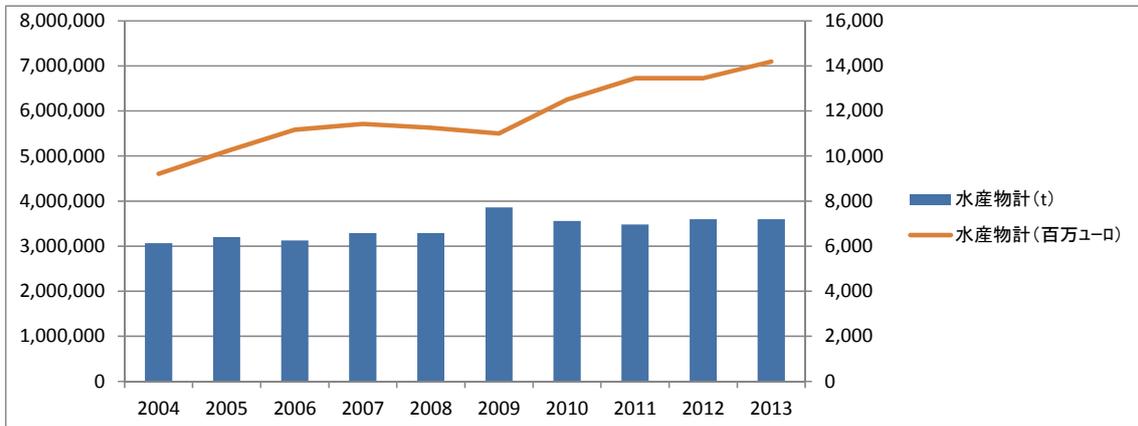


図 2.2-10 EU27 国内から EU27 国内への輸入量と金額の推移

資料：EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成

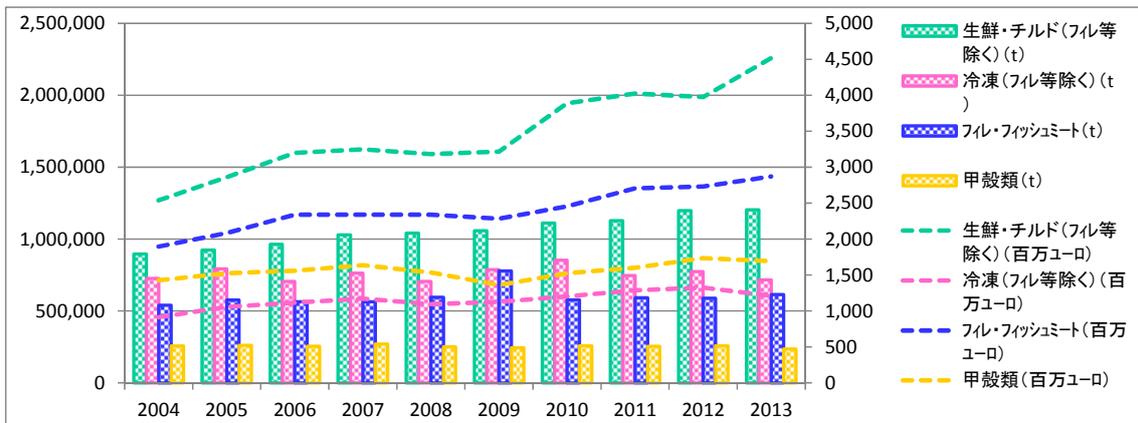


図 2.2-11 EU27 国内から EU27 国内への輸入量と金額の推移（形態別）

資料：EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成

- ・ EU27 か国の水産物輸入相手国（EU27 か国外）の第一位はノルウェーで、EU27 か国外からの総水産物輸入金額の約 22.3%を占める（2010 年、表 2.2-6 参照）。
- ・ 次いで、中国（8.9%）、アイスランド（5.1%）、ベトナム（5.0%）、タイ（4.7%）となっている。近年、中国、ベトナム、タイからの輸入金額が伸びてきている。

表 2.2-6 EU27 か国の輸入相手先国（上位 10 か国）別水産物輸入金額の推移

（百万ユーロ）

	2006	2007	2008	2009	2010
Norway	2,768	2,807	2,759	2,964	3,825
China	1,165	1,232	1,280	1,306	1,526
Iceland	1,084	1,095	949	893	888
Vietnam	544	654	772	780	857
Thailand	557	636	698	743	808
United States	777	841	831	673	773
Morocco	728	747	834	763	752
Ecuador	512	559	768	606	682
Argentina	671	546	537	472	617
India	471	490	461	472	538
Extra EU27	15,818	16,124	16,126	15,200	17,135

資料：EUROSTAT（DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8）より作成

- ・ EU27 か国内で EU27 か国向けに水産物を輸出しているのは、量・金額ともにスウェーデンがトップで、次いで、デンマーク、スペインおよびオランダという順になっている（Eurostat 2013）。
- ・ スウェーデンの EU 向け輸出金額（2574 百万ユーロ）は EU 外からの EU 向け輸出金額の 1 位であるノルウェー（2010 年 3825 百万ユーロ、2009 年 2964 百万ユーロ）とほぼ同じであり、EU の水産物市場に占めるノルウェー・スウェーデンの割合は高いと考えられる。

表 2.2-7 EU27 か国の国別 EU27 か国向け水産物輸出量・金額（2013 年）

EU INTRA TRADE	Quantity in 100KG	Value in EURO	(EURO/100KG)
AUSTRIA	79,637	45,830,450	575
BELGIUM (and LUXBG -> 1998)	1,018,476	605,291,410	594
BULGARIA	52,407	13,126,379	250
CYPRUS	6,053	3,773,233	623
CZECH REPUBLIC (CS->1992)	232,276	87,525,493	377
GERMANY (incl DD from 1991)	3,761,621	1,143,572,715	304
DENMARK	5,609,278	2,033,539,390	363
ESTONIA	208,472	111,959,302	537
SPAIN	4,487,205	1,535,528,109	342
FINLAND	351,426	30,627,842	87
FRANCE	1,534,981	856,808,243	558
UNITED KINGDOM	2,812,617	1,045,235,629	372
GREECE	1,158,719	501,432,821	433
HUNGARY	42,481	18,691,280	440
IRELAND	1,107,959	305,040,802	275
ITALY	839,399	289,086,786	344
LITHUANIA	497,279	229,899,965	462
LUXEMBOURG	9,766	8,546,896	875
LATVIA	398,492	118,678,804	298
MALTA	15,444	7,805,618	505
NETHERLANDS	3,840,623	1,965,639,507	512
POLAND	1,542,574	838,043,284	543
PORTUGAL	1,640,292	457,030,392	279
ROMANIA	42,119	13,558,766	322
SWEDEN	6,344,941	2,574,242,878	406
SLOVENIA	12,370	3,259,737	264
SLOVAKIA	13,324	4,984,099	374
TOTAL	37,660,231	14,848,759,830	394

資料：EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成
 (水産物：03Fish, Crustaceans, Molluscs)

- ・ EU が輸入する水産物のうち、冷凍と生鮮について魚種別の状況を概観する。
- ・ EU 外からの輸入（冷凍）については、タラとキハダマグロが多く、次いで、サバとなっている。EU 内での輸入（冷凍）については、サバとニシンが多い。
- ・ EU 外からの輸入（生鮮）については、太平洋サケが最も多く、金額の 80% を占めている。EU 内での輸入（生鮮）も太平洋サケ、次いで、サバとなっている。

(※日本からの輸出品目として可能性のあるサバ、カツオについて表中赤字で示している)

表 2.2-8 EU27 か国外からの水産物輸入量・金額（冷凍）

	(t,%)			(百万ユーロ,%)		
	2012	2013	構成比/2013	2012	2013	構成比/2013
冷凍(フィル等除く)計	698,094	722,419	100.0%	1,565	1,562	100.0%
タラ 冷凍	89,423	112,547	15.6%	225	228	14.6%
キハダマグロ 冷凍	104,768	100,715	13.9%	260	256	16.4%
サバ 冷凍	72,188	62,997	8.7%	96	78	5.0%
メルルーサ 冷凍	38,560	38,580	5.3%	92	83	5.3%
イワシ 冷凍	26,888	38,098	5.3%	24	33	2.1%
カツオ 冷凍	38,279	35,208	4.9%	64	56	3.6%
ニシン 冷凍	31,383	35,340	4.9%	41	39	2.5%
カラスガレイ、オヒョウ 冷凍	27,402	30,348	4.2%	95	101	6.5%

表 2.2-9 EU27 か国外からの水産物輸入量・金額（生鮮）

	(t,%)			(百万ユーロ,%)		
	2012	2013	構成比/2013	2012	2013	構成比/2013
生鮮・チルド(フィル等除く)計	925,105	874,626	100.0%	3,002	3,788	100.0%
大西洋サケ 生鮮・チルド	605,863	597,127	68.3%	2,261	3,053	80.6%
タラ 生鮮・チルド	33,649	52,596	6.0%	109	137	3.6%
ブルーホワイティング 生鮮・チルド	87,840	35,618	4.1%	30	10	0.3%
ニシン 生鮮・チルド	23,839	28,898	3.3%	19	19	0.5%
コダラ 生鮮・チルド	27,690	25,780	2.9%	56	50	1.3%
メルルーサ 生鮮・チルド	22,978	19,786	2.3%	80	66	1.7%
タイ 生鮮・チルド	12,714	14,551	1.7%	57	68	1.8%
スズキ 生鮮・チルド	7,984	12,486	1.4%	41	58	1.5%
サバ 生鮮・チルド	16,699	1,611	0.2%	25	3	0.1%
カツオ 生鮮・チルド	191	3	0.0%	0	0	0.0%

表 2.2-10 EU27 か国内からの水産物輸入量・金額（冷凍）

	(t,%)			(百万ユーロ,%)		
	2012	2013	構成比/2013	2012	2013	構成比/2013
冷凍(フィル等除く)計	774,824	715,900	100.0%	1,326	1,210	100.0%
サバ 冷凍	165,012	162,388	22.7%	210	177	14.6%
ニシン 冷凍	127,668	112,757	15.8%	93	67	5.5%
アジ 冷凍	52,320	58,312	8.1%	49	41	3.4%
タラ 冷凍	44,859	57,970	8.1%	123	125	10.4%
イワシ 冷凍	100,064	45,555	6.4%	72	39	3.2%
メルルーサ 冷凍	27,570	28,279	4.0%	71	71	5.9%
大西洋サケ 冷凍	21,511	26,915	3.8%	95	110	9.1%
ブルーホワイティング 冷凍	50,075	24,659	3.4%	27	9	0.8%
キハダマグロ 冷凍	21,168	23,989	3.4%	52	63	5.2%

表 2.2-11 EU27 か国内からの水産物輸入量・金額（生鮮）

	(t,%)			(百万ユーロ,%)		
	2012	2013	構成比/2013	2012	2013	構成比/2013
生鮮・チルド(フィル等除く)計	1,198,395	1,204,438	100.0%	3,002	3,788	100.0%
大西洋サケ 生鮮・チルド	349,612	360,484	29.9%	2,261	3,053	80.6%
ニシン 生鮮・チルド	115,814	93,193	7.7%	19	19	0.5%
タラ 生鮮・チルド	75,596	66,903	5.6%	109	137	3.6%
タイ 生鮮・チルド	60,381	63,656	5.3%	57	68	1.8%
サバ 生鮮・チルド	49,540	54,846	4.6%	25	3	0.1%
スズキ 生鮮・チルド	44,444	47,935	4.0%	41	58	1.5%
太平洋サケ 冷凍	53,450	44,081	3.7%	1	2	0.1%
メルルーサ 生鮮・チルド	30,349	39,044	3.2%	80	66	1.7%
カツオ 生鮮・チルド	19	0	0.0%	0	0	0.0%

資料：EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成

- ・表 2.2-12 に 2013 年の魚種別(商品種別)の輸入相手国を示す。
- ・EU27 か国外からの輸入については、インドネシア (カツオ・マグロ)、ノルウェー (サバ)、アイスランド (サバ)、米国・中国 (サーモン) が主要相手国となる。
- ・EU27 か国内での輸入については、スペイン (カツオ・マグロ、イワシ)、イタリア (イワシ)、イギリス・オランダ (サバ)、デンマーク (サバ、サーモン)、スウェーデン (サーモン) が主要相手国となる。

表 2.2-12 EU27 か国の魚種別輸入相手国 (上位 3 位)

魚種別輸入量・金額(2013年)

魚種別	項目	EU外からの輸入				EU内での輸入			
		国	1位	2位	3位	国	1位	2位	3位
冷凍ビンナガマグロ(加工用)	国	ExtraEU	インドネシア	米国	ニュージーランド	IntraEU	フィンランド	イタリア	スペイン
	数量(100kg)		172,484	55,635	35,504	18,894	4,844	1,957	1,285
	金額(ユーロ)		38,825,143	11,723,022	7,843,628	4,321,573	1,338,369	421,841	452,068
	単価(ユーロ/100kg)		225	211	221	229	276	216	352
冷凍キハダマグロ(加工用)	国	ExtraEU	インドネシア	韓国	エクアドル	IntraEU	フランス	スペイン	
	数量(100kg)		505,051	27,692	27,231	20,510	190,345	152,116	36,183
	金額(ユーロ)		124,328,786	6,638,293	6,590,529	4,803,060	49,050,439	37,168,216	9,185,910
	単価(ユーロ/100kg)		246	240	242	234	258	244	254
冷凍キハダマグロ(加工用以外)	国	ExtraEU	エクアドル	インドネシア	ベトナム	IntraEU	ポルトガル	スペイン	
	数量(100kg)		344,019	12,356	1,466	773	49,917	39,388	8,333
	金額(ユーロ)		82,193,369	2,806,056	369,067	254,088	12,464,991	8,730,446	2,123,142
	単価(ユーロ/100kg)		239	227	252	329	250	222	255
冷凍カツオ(加工用)	国	ExtraEU	インドネシア	ベトナム		IntraEU	スペイン	フランス	ポルトガル
	数量(100kg)		149,852	8,711	4,668		137,173	118,232	16,241
	金額(ユーロ)		24,946,346	1,664,801	945,090		22,833,715	19,927,039	2,558,308
	単価(ユーロ/100kg)		166	191	202		166	169	158
冷凍カツオ(加工用以外)	国	ExtraEU	日本			IntraEU	スペイン		
	数量(100kg)		202,228	38			10,457	10,007	
	金額(ユーロ)		31,417,490	2,293			1,983,351	1,890,114	
	単価(ユーロ/100kg)		155	60			190	189	
冷凍サバ	国	ExtraEU	ノルウェー	アイスランド	中国	IntraEU	オランダ	イギリス	ドイツ
	数量(100kg)		629,683	211,523	69,491	15,889	1,880,275	520,006	362,231
	金額(ユーロ)		78,139,758	28,125,233	8,243,322	1,458,864	210,878,896	54,171,408	42,631,432
	単価(ユーロ/100kg)		124	133	119	92	112	104	118
冷凍サバ(フィレ)	国	ExtraEU	ノルウェー	中国	アイスランド	IntraEU	イギリス	デンマーク	オランダ
	数量(100kg)		44,320	26,728	8,140	5,858	74,371	42,686	13,240
	金額(ユーロ)		12,295,793	8,304,237	1,621,765	1,648,212	20,173,048	9,400,955	4,713,523
	単価(ユーロ/100kg)		277	311	199	281	271	220	356
生鮮・チルドサバ	国	ExtraEU	ノルウェー	アイスランド		IntraEU	デンマーク	ポルトガル	スペイン
	数量(100kg)		16,107	15,868	65		601,235	164,494	130,294
	金額(ユーロ)		2,955,558	2,917,832	12,665		72,703,728	19,002,057	8,091,513
	単価(ユーロ/100kg)		183	184	195		121	116	62
冷凍イワシ	国	ExtraEU	モロッコ	インド		IntraEU	イタリア	スペイン	オランダ
	数量(100kg)		302,049	239,270	232		208,745	63,394	55,467
	金額(ユーロ)		26,385,235	20,894,038	4,257		22,254,698	4,889,824	8,005,515
	単価(ユーロ/100kg)		87	87	18		107	77	144
生鮮・チルドイワシ	国	ExtraEU	モロッコ			IntraEU	イタリア	スペイン	ポルトガル
	数量(100kg)		50,655	110			245,939	83,004	82,797
	金額(ユーロ)		4,374,589	12,649			34,603,107	8,990,419	14,099,560
	単価(ユーロ/100kg)		86	115			141	108	170
冷凍イワシ	国	ExtraEU	ノルウェー			IntraEU	スペイン		
	数量(100kg)		90,567	42,510			55,019	36,062	
	金額(ユーロ)		28,808,517	14,418,330			5,038,981	3,401,417	
	単価(ユーロ/100kg)		318	339			92	94	
生鮮・チルドアトランティックサーモン(タイセイヨウサケ)	国	ExtraEU	ノルウェー			IntraEU	スウェーデン	デンマーク	
	数量(100kg)		5,971,428	5,598,514			5,242,269	3,610,109	1,006,603
	金額(ユーロ)		3,052,920,147	2,829,730,430			2,689,718,856	1,813,722,010	529,302,034
	単価(ユーロ/100kg)		511	505			513	502	526
冷凍パシフィックサーモン(タイハイヨウサケ)	国	ExtraEU	米国	中国		IntraEU	デンマーク	スペイン	
	数量(100kg)		111,378	89,827	3,494		29,118	10,475	6,542
	金額(ユーロ)		34,448,335	27,506,022	1,139,009		9,010,807	3,223,336	2,041,062
	単価(ユーロ/100kg)		309	306	326		309	308	312
冷凍サーモン(紅)	国	ExtraEU	米国			IntraEU	オランダ	チェコ	
	数量(100kg)		66,196	55,395			16,938	7,332	3,045
	金額(ユーロ)		46,629,521	38,908,429			9,750,976	4,322,196	2,294,252
	単価(ユーロ/100kg)		704	702			576	589	753
冷凍パシフィック・アトランティックサーモン(フィレ)	国	ExtraEU	中国	ノルウェー	米国	IntraEU	デンマーク	スウェーデン	ドイツ
	数量(100kg)		832,840	288,918	172,650	32,937	524,016	116,345	77,711
	金額(ユーロ)		513,154,355	128,568,507	140,807,799	21,486,117	356,028,249	82,448,681	63,711,133
	単価(ユーロ/100kg)		616	445	816	652	679	709	820
ホタテ	国	ExtraEU	米国	アルゼンチン	日本	IntraEU	ベルギー	イギリス	オランダ
	数量(100kg)		199,543	39,168	32,735	9,416	93,705	28,356	21,795
	金額(ユーロ)		189,324,652	47,845,562	22,755,487	14,089,864	74,575,975	32,654,707	12,684,726
	単価(ユーロ/100kg)		949	1,222	695	1,496	796	1,152	582

資料 : EUROSTAT (DS-045409-EU Trade Since 1988 by HS2, 4, 6 and CN8) より作成

3) EUの水産物輸入基準

EU加盟国向けに水産物を輸出する際には、海洋水産資源の管理を目的として定められたIUU漁業規則と、水産物の漁獲、加工、出荷、流通等に係る船舶や施設の衛生管理に関する基準を満たす必要がある。

<IUU漁業規則の基準>

IUU漁業規則は、違法・無報告・無規則（IUU）漁業を排除し、海洋水産資源を保護するために2010年にEUで施行された。このIUU漁業規則のうち、輸出に関する基準は以下の通りである（なお、養殖と淡水の水産物は対象とはならない）。

①寄港管理

EU加盟国以外の国の漁船の管理がしやすいように、EU加盟国以外の漁船がEU加盟国の港に寄港し水揚げや転載を行う際は、EU加盟国が指定する港で行わなければならない。

②漁獲証明

EU加盟国以外の国の漁船がEU加盟国に輸出する際には、EU加盟国に輸出される水産物がIUU漁業規則に従って漁獲されたものであることを証明する輸出元の国が発行した漁獲証明書が必要となる。この漁獲証明書は、漁船籍国が発行するものとなっている（日本の漁獲証明書の発行申請窓口は、水産庁加工流通課水産物貿易対策室である）。

③加工証明

EU加盟国以外の国の漁船で漁獲した水産物を原料として、漁獲船国以外の国で、かつEU加盟国以外の国で加工しEU加盟国へ輸出する際には、IUU漁業規則に従って漁獲された水産物を原料として加工を行ったことを証明するため、加工を行った事業者が所在する国が発行した加工証明書が必要となる（日本の加工証明書の発行申請窓口は、水産庁加工流通課水産物貿易対策室である）。

なお、日本政府が当該加工証明書を発行するに当たっては、原料となる水産物を漁獲した漁船籍国が発行する漁獲証明書が必要となる。

<衛生管理に関する基準>

EU 加盟国へ水産物を輸出する際の衛生管理の基準は、以下の通りである。

①品目による基準

EU 加盟国へ輸出できる水産物の品目は、国別に EU が事前に定めた水産物である。

②-1 施設・船舶の衛生認定に係る基準

EU 加盟国へ水産物を輸出する際には、関連する生産漁船、市場（産地、消費とも）、加工船、陸上加工施設、倉庫等が全て EU の定める衛生要件（EU HACCP）を満たし、認定を受けている必要がある。

表 2.2-13 船舶・施設等ごとの所管官庁、登録・認定機関

船舶・施設等	所管官庁	登録・認定機関
生産漁船	水産庁	都道府県水産担当部署
養殖施設		
加工船	水産庁 厚生労働省	都道府県水産担当部署 都道府県衛生担当部署
陸上加工施設		
倉庫		
市場	厚生労働省	都道府県衛生担当部署

②-2 衛生証明

EU 加盟国へ、水産物を輸出する際には、EU HACCP 認定を受けた船舶や施設で輸出水産物が漁獲、流通、加工等がされたことを証明する衛生証明書が必要となる。

③その他

福島原子力発電所の事故を受けて、日本から EU 加盟国へ水産物を輸出する際には、放射性物質に関する証明書（岩手県、宮城県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県）、または産地証明書（前述の 8 県以外）が必要となる。

<トレーサビリティに関する基準>

2005 年、EU は EU 加盟国内の全食品を対象として、食品トレーサビリティの義務付けを行った。これは、水産物にも適用されており（水産物に関しては「トレースフィッシュ」と呼ばれる）、原料の生産、加工、流通の全段階で追跡が可能であることが求められている。なお、EU 加盟国以外の国の事業者には適用されないが、EU 加盟国以外の国の事業者が加工等を行った水産物を EU 加盟国の輸入業者が EU 加盟国内で販売する場合には、この基準が適用される。

1.3. 諸外国の輸出の取組実態の調査

EU加盟国に対する水産物の輸出量が多く、日本のEU加盟国への水産物の輸出拡大に際して、競合国と成り得るインドネシア、中国、スペインの3か国を例に挙げ、以下に各国の輸出実態を整理した。

1) インドネシア

インドネシアの水産物の輸出品目は、「魚（冷凍）（フィレ、その他魚肉を除く）」が最も多くなっている。次いで「甲殻類」となっているが、最も多い品目の3分の1程度である。輸出先は、アメリカが最も多くなっている。次いで、日本、中国、タイ、その他の近隣諸国への輸出が多くなっている。10番目には、EU加盟国であるイタリアが入っている。また、3か年の推移を見ると、アメリカと中国向けの輸出が増加していることが分かる。

インドネシアの主な輸出先である中国やタイの水産加工業界では、自国で水揚げされた原料魚の他に、外国から低次加工された安価な原料を輸入し高次加工をして、再度、輸出するというビジネスモデルが浸透している。インドネシアは、そのビジネスモデルの中で、自国で水揚げした水産物を低次加工し、主にタイや中国向けに原料として輸出している。それに加えて近年、インドネシアに進出している日系企業や外資系企業の中には、原料をインドネシア以外の国から輸入し、インドネシアで加工して輸出する企業も増えている。

また、インドネシアは、EUと相互認証協定（MRA）を締結し、必要となる手続きをインドネシア国内で行い、それを証明する衛生証明書を添付して輸出する方法をとっている。なお、これらの証明書の発行やHACCP認証等は、日本の水産庁にあたる海洋水産省が行っている。

表 2.3-1 インドネシアの輸出実態

輸出先上位5ヶ国（2013年） ※数字は総輸出額に占めるシェア	輸出品目上位5品目（2011年） ※数字は総輸出量に占めるシェア
①アメリカ 32.1% ②日本 22.5% ③中国 9.7% ④タイ 6.0% ⑤ベトナム 4.0% 総輸出額：2,856（100万US\$）	①魚/冷凍（フィレとその他の魚肉以外） 49.4% ②甲殻類 16.4% ③魚/生鮮・冷蔵（フィレとその他の魚肉以外） 11.2% ④軟体動物 10.8% ⑤魚のフィレとその他の魚肉 9.2% 総輸出量：803,493（t）
輸出の特徴と衛生管理について	
●輸出の特徴 ・冷凍のみ、または生鮮・冷蔵のみの、低次加工の魚の輸出が非常に多い。 ・中国やタイでは、自国で水揚げした水産物の他、低次加工された水産物を原料として高次加工品を製造している。インドネシアの中国・タイ向けの輸出は、この低次加工の原料用の水産物がほとんどである。 ・近年、インドネシアに進出している日系企業や外資系企業の中には、原料をインドネシア以外から輸入し、インドネシア国内で高次加工して輸出する事例も増えてきている。 ●衛生管理 ・EUと相互認証協定（※MRA）を締結し、必要となる手続きをインドネシア国内で行い、それを証明する衛生証明書を添付して輸出する方法をとっている。 ・これらの証明書の発行やHACCP認証等については、インドネシアでは日本の水産庁にあたる海洋水産省が行っている。（※MRA：輸出入に携わる企業の負担を軽減し貿易を促進するため、輸出入時に本来であれば輸入国において必要となる手続きの一部を輸出元の国で実施することを可能とするための取り決め。日本も日・欧州共同体相互承認協定を結んでいるが、対象分野に水産物は含まれていない。）	

資料：山尾政博 広島大学「インドネシア水産加工業の動向に関する調査報告」、

山尾政博 広島大学「インドネシアにおける輸出志向型水産加工業の潮流」、

厚生労働省「輸出国事前調査について」より作成

2) 中国

中国の水産物の輸出品目は、「魚のフィレ、その他魚肉」が最も多くなっている。次いで、「魚

(冷凍) (フィレ、その他魚肉除く)」となっている。また、3 か年の推移を見ると、「魚 (冷凍) (フィレ、その他魚肉除く)」が増加しているものの、依然として「魚のフィレ、その他魚肉」が最も多いことが分かる。輸出先は、日本が最も多くなっている。次いで、アメリカ、香港、韓国となっている。その他、近隣諸国への輸出が多くなっているが、7 番目にドイツ、10 番目にイギリスが入っている。また、3 か年の推移を見ると、日本とアメリカへの輸出にはあまり変化は見られないが、香港と台湾向けの輸出が増加している一方で、韓国向けが減少している。

中国は、2001 年 12 月に WTO へ加盟したことにより、諸外国との貿易が活発に行われるようになったことで、商品の行き来だけでなく、新たな加工技術や機械の導入が促進され、さらに加工度の高い水産物加工品の製造が可能となり、輸出されるようになっている。原料魚に関しては、自国で漁獲した水産物の他に、近隣の国から低次加工された水産物を輸入して使用している場合が多い。

また、2000 年代早期に、輸出水産物に関係する、原料から加工施設、人員の衛生、包装、運送と貯蔵等に関する規定や HACCP に基づく衛生管理についての詳細な規定が設けられている。トレーサビリティについても、EU のトレースフィッシュの導入以前の 2004 年に、詳細なガイドラインが設けられている。しかし、水産物に限らず、中国産食品の衛生管理や偽装等の問題が、度々、明らかになる通り、制度がまだ十分に機能していない現状にある。

表 2.3-2 中国の輸出実態

輸出先上位 5 ヶ国 (2013 年) ※数字は総輸出額に占めるシェア	輸出品目上位 5 品目 (2011 年) ※数字は総輸出量に占めるシェア
①日本 16.0% ②アメリカ 13.9% ③香港 11.9% ④韓国 9.1% ⑤台湾 6.2% 総輸出額 : 12,531 (100 万 US\$)	①魚のフィレとその他魚肉 35.9% ②魚/冷凍 (フィレとその他の魚肉以外) 31.9% ③軟体動物 14.0% ④甲殻類 11.6% ⑤魚 (生きているもの) 2.8% 総輸出量 : 3,017,956 (t)
輸出の特徴と衛生管理について	
<ul style="list-style-type: none"> ●輸出の特徴 ・「魚のフィレとその他の魚肉」の輸出が最も多くなっているが、2 番目に多い「魚/冷凍 (フィレとその他の魚肉以外)」と大きな差は見られない。高次加工品と低次加工品がともに輸出されている。 ・WTO への加盟後、外国から新たな加工技術や機械等の導入が進み、付加価値の高い商品の輸出が行われるようになってきている。 ・輸出先は、2 位のアメリカを除くと近隣諸国となっている。 ・原料は、自国で漁獲されたものの他に、近隣の国から低次加工された水産物を輸入して使用している。 ●衛生管理 ・2000 年代の早い段階から、HACCP に基づく衛生管理の基準やトレーサビリティに関するガイドラインの整備を行ってきたが、現状、十分に機能していない。 	

資料 : 鹿児島大学水産学部 袁春紅「中国における水産食糧資源の生産・利用動向研究」、

李蘊峰 三重大学「中国水産加工企業における品質・安全管理システムに関する研究」、

山尾 政博 広島大学「東アジア水産物貿易と水産業の分業化」より作成

3) スペイン

スペインの水産物の輸出品目は、「魚（冷凍）（フィレ、その他魚肉を除く）」が最も多くなっている。「魚のフィレ、その他魚肉」の割合は低く、比較的、「魚（生鮮・冷蔵）（フィレ、その他魚肉を除く）」の割合が高い。輸出先は、EU加盟国内の隣国が上位を占めており、イタリアが最も多く、次いで、ポルトガル、フランスとなっている。7番目に日本、10番目に中国が入っている。他は、EU加盟国とその旧植民地国向けの輸出となっている。

スペインの水産物の輸出は、EU加盟国への加工度の低い生鮮・冷蔵・冷凍水産物が多くなっている。EU加盟国内では漁獲の中核的な役割を担っており、隣国のポルトガル、フランス、イタリアへの輸出が輸出量全体の半分以上を占めている。

水産物の輸出に関する基準等は、全てEUの基準に準拠している。

表 2.3-3 スペインの輸出実態

輸出先上位5ヶ国（2013年） ※数字は総輸出額に占めるシェア	輸出品目上位5品目（2011年） ※数字は総輸出量に占めるシェア
①イタリア 28.7% ②ポルトガル 20.2% ③フランス 10.6% ④モーリシャス 3.8% ⑤セーシェル 3.4% 総輸出額：2,979（100万US\$）	①魚/冷凍（フィレとその他の魚肉以外） 58.4% ②軟体動物 18.1% ③魚/生鮮・冷蔵（フィレとその他の魚肉以外） 10.1% ④魚のフィレとその他の魚肉 5.2% ⑤甲殻類 4.8% 総輸出量：870,495（t）
輸出の特徴と衛生管理について ●輸出の特徴 ・スペインは冷凍魚の輸出が大半を占めており、加工度は高くない。 ・EU加盟国内で漁獲の中核的な役割を担っており、隣国のポルトガル、フランス、イタリアへの輸出が輸出額全体の半分以上を占めている。 ・水産物の輸出も盛んに行われている一方で、スペインでは国内の需要をまかない切れず、外国からの輸入も盛んに行われている。 ●衛生管理 ・衛生管理基準に関しては、EUが定めた基準に準拠している。	

資料：JETRO 食品規制実態調査「EUの水産物の現状とスペイン、スウェーデンの水産物輸入関連制度(H17)」、

農林水産省「平成19年度 農林水産物貿易円滑化推進事業のうち品目別市場実態調査結果」、

(財)東京水産振興会平成20年度「世界の水産物需給動向が及ぼす我が国水産業への影響」より作成

1.4. 諸課題の整理・分析

1) 課題の整理

日本が水産物を輸出する上での課題は、主に、商品の差別化・競争力の確保、新たな市場の開拓、衛生・品質管理の3つに分けられる。

後述の「2. 流通・生産拠点漁港を核とした輸出対策の検討」において各モデル漁港での協議会および「3. 検討委員会の開催」での検討委員会において議論された意見を踏まえ、表2.4-1に、水産物輸出の促進に向けた課題と対策に関する主な意見を商品の種類別にとりまとめ、対応の方向性を整理した。

表 2.4-1 輸出促進に向けた対応の方向性

	商品の種類	主な意見		対応の方向性
		課題	対策	
商品の差別化・競争力の確保	大量漁獲魚種 ▶冷凍ラウンド (サバ、イワシ、サンマ等)	・加工原料：世界的な原料マーケットの相場に依存。 <u>差別化が困難</u> 。(但し、日本ブランドによる付加価値の可能性有)	・品質の違いのPR ・新たな市場の開拓(東欧、中東・アフリカ諸国等)。 ・規格外品を売ることのできる新たな市場の開拓。	◆商品差別化の手段としての <u>鮮度管理</u> (漁船から漁港・市場、加工場までの一貫した鮮度管理) ◆ <u>地域での付加価値化</u> ◆冷凍庫等の整備による水産物のストック機能の確保 ◆既存の輸送網の活用(定期航路の活用等)による輸送費の低減化
	大量漁獲魚種 ▶加工品 (サバ加工品、アジフィレ等)	・日本での加工は高コストとなり、高価格商品の市場がある国など市場が限定される。	・高い加工技術、前浜産の高鮮度による差別化の可能性。 ・高価格商品の購買力がある新たな市場の開拓が必要。 ・冷凍庫等の整備により漁港・市場で水産物を冷凍してストックさせられないか。	
	世界的な需要のあるもの (サケ、ホタテ等)	・中国等件費の安い国でフィレ加工、むき身加工等が行われる傾向にある。	・地域での加工、最終製品としての輸出等により、 <u>地域に利益を残す</u> ことが望ましい。 ・地域での加工は、地域の資源である加工技術の保全にも資するため重要。	
	高単価で競争力のあるもの (ブリ、水産加工品等)	・日本での加工は高コストとなり、高価格商品の市場がある国など市場が限定される。	・高い加工技術、前浜産の高鮮度による商品の差別化 ・ <u>相手国のニーズ(嗜好や形態、ロット等)に合わせた商品開発</u> ・日本での加工は高コストとなるため、高価格商品の市場がある国など新たな市場の開拓が必要	
	生鮮品の輸出	・輸送コストがかかり、高価格となる。	・徹底した <u>鮮度管理</u> による商品の差別化 ・輸送費の低減化。 ・輸送費を含んだ価格設定と市場の開拓。	
新たな市場の開拓	マーケティング活動	・企業毎のマーケティング活動の限界	・一企業で輸出を行う場合には、貿易に関する知識があり語学に堪能な適切な人材を確保することが重要である。 ・小規模加工業者が単独で輸出を行う場合には、 <u>適切な商社や物流業者と組む</u> 、 <u>地域内で協力体制を構築</u> するなど、輸出に最適な体制を作っていくことが重要である。	◆地域の小規模加工業者などが輸出に取り組めるよう、 <u>地域の漁港・市場関係者の協力体制の確立</u> 、 <u>マーケティング活動の実践</u> ◆地域の輸出支援組織・団体等との協力体制の構築(リスクマネジメント等における助言や協力体制等)
	組織設計	・貿易に関する知識があり語学に堪能な適切な人材が加工企業に乏しい。 ・小規模加工業者が単独で輸出を行う場合には業務量が多くなり、リスクも高くなる。		
	取引先の開拓	・新たな取引に対しては信用リスクがある。(新たな取引先との信頼関係を結ぶための時間、コストがかかる)		
衛生品質管理	EU基準への適合	・EU輸出に向けた市場が無く、多様な魚種をEUに輸出できない。	・EU輸出に向けた市場の施設登録	◆輸出相手国の衛生管理基準への対応 ◆漁船から漁港・市場・加工場までの <u>温度管理の徹底</u>
	商品の差別化のための品質・衛生管理	・バイヤーにアピールできる客観的な指標に乏しい。	・水産物の品質を客観的に示す指標やバイヤー視察時にPRできる衛生的な施設外観なども重要 ・鮮度や品質を客観的に示す指標があるとよい。	

2) ガイドラインの作成

以上の課題を踏まえ、「漁港・市場における輸出対策ガイドライン 2015年版」を作成した。次の頁にガイドライン（案）の目次構成を添付する。本文については、参考資料1に添付する。

「漁港・市場における輸出対策ガイドライン 2015年版」

目次構成

- I はじめに
 - I-1 漁港・市場を核とした輸出促進対策の必要性
 - I-2 ガイドラインの位置づけ
 - I-3 ガイドラインの構成
- II 輸出品目・輸出先国の検討
 - II-1 輸出先国のニーズの把握とマーケティング
 - (1) 輸出先国のニーズの把握と製品の検討
 - (2) 輸出条件の検討
 - (3) 流通ルートの検討
 - II-2 水産物輸出の支援体制
- III 輸出を考慮した漁港・市場の衛生管理
 - III-1 日本の衛生管理体制における漁港・市場の位置づけ
 - (1) 食品衛生法
 - (2) コーデックス規格
 - III-2 漁港・市場の衛生管理の基本的考え方
 - (1) 漁港・市場における衛生管理
 - (2) 輸出に向けた漁港・市場の衛生管理基準
 - III-3 輸出先国の関連制度
- IV 漁港・市場の衛生管理手法
 - IV-1 漁港・市場の衛生管理手法
 - (1) 食品の衛生管理の基本
 - (2) 水産物の特性と衛生管理
 - (3) 一般的衛生管理プログラム
 - (4) HACCPによる衛生管理
 - IV-2 漁港・市場における HACCP の考え方
 - (1) 漁港・市場における HACCP の考え方
 - (2) 漁港・市場における一般的衛生管理事項
 - (3) 漁港・市場における危害要因とコントロールポイント
 - (4) ソフト対策とハード対策の考え方
 - IV-3 水産物トレーサビリティ
 - (1) トレーサビリティの意義
 - (2) トレーサビリティの計画・実施
- V 施設整備
 - V-1 目標の設定
 - (1) 輸出水産物と輸出相手先国の設定
 - (2) 目標の設定
 - V-2 施設整備計画の立て方
 - (1) 調査
 - (2) 衛生管理上の問題・課題の洗い出し
 - (3) 計画の策定
 - (4) 留意すべき点
- VI 参考
 - V-1 各国情報
 - V-2 水産物輸出の具体例
 - V-3 具体的施設整備事例

2. 流通・生産拠点漁港を核とした輸出対策の検討

2.1. モデル地域の選定

「高度衛生管理基本計画」を策定済み（八戸、塩釜、気仙沼、石巻、銚子、下関、長崎、枕崎漁港）若しくは、策定が見込まれる地域（境漁港）9地域から、下関漁港、境漁港の2漁港を含む4漁港地域をモデル地域として選定した。

9地域は、生産特性と輸出への取組状況から見ると、以下の3グループに区分できる。

- A まき網漁業を中心とした大量生産型ですでに輸出実績のある産地グループ（八戸、気仙沼、石巻、銚子、境：国内で価格の安い小型サバやサンマ）
- B 特定の魚種に強く国内市場重視型の産地グループ（塩釜：生マグロ、枕崎：冷凍カツオ）
- C 独自の輸出戦略を展開（もしくは模索）している産地グループ（下関：フグ食文化の輸出、長崎：上海への鮮魚小売店出店）

モデル地域は各グループから、輸出の取り組み状況等を考慮の上、選択することとし、水産庁と協議の上で、八戸漁港、気仙沼漁港、境漁港、下関漁港の4漁港をモデル地域として選定した。

表 8 モデル漁港の選定の考え方

漁港名	生産特性		輸出への取組現況、 高度衛生管理基本計画における輸出への取組の位置付け等	モデル地域の特徴観点
	主な漁業種類	陸揚魚種		
八戸	大中型まき網 イカ釣(小型・中型) 沖合底びき網	サバ類・イワシ類 イカ(生鮮・冷凍) カレイ類等、底魚全般	<ul style="list-style-type: none"> ・小型のサバ類を主体に背後の流通加工業者による輸出実績あり ・まき網漁業における漁船漁業構造改革事業の導入と併せ、衛生管理の強化による対EU輸出を産地競争力の向上のための戦略プロジェクトとして位置づけ。 	<ul style="list-style-type: none"> △ 輸出品目は実績のあるサバ類が想定 ・地域全体で輸出促進への関心が高い
気仙沼	カツオ一本釣 マグロはえ縄 サンマ棒受網	カツオ・ビンチョウ マグロ類(生鮮) サンマ	<ul style="list-style-type: none"> ・震災前には、サンマ等を主体に背後の流通加工業者による輸出があった。 ・高度衛生管理基本計画において輸出への取組は位置付けられていないが、復興の進展に伴い、輸出への取組も盛んになる可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> △ 輸出品目は実績のあるサンマが想定 ・背後の流通加工業者も含め、震災からの復興途上であり、輸出促進に向けた取組はこれから
石巻	大中型まき網 サンマ棒受網 沖合底びき網 他	カツオ・マグロ、サバ類、 イワシ類 サンマ カレイ類等、底魚全般	<ul style="list-style-type: none"> ・震災前には、小型のサバ類やサンマを主体に背後の流通加工業者による輸出実績があった。 ・高度衛生管理基本計画において輸出への取組は位置付けられていないが、復興の進展に伴い、輸出への取組も盛んになる可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> Aグループ △ 輸出品目は実績のあるサバ類、サンマが想定 ・背後の流通加工業者も含め、震災からの復興途上であり、輸出促進に向けた取組はこれから
銚子	大中型まき網 マグロはえ縄 カツオ一本釣 沖合底びき網 他	サバ類・イワシ類 マグロ類(生鮮) カツオ・ビンチョウ カレイ類等、底魚全般	<ul style="list-style-type: none"> ・小型のサバ類を主体に背後の流通加工業者による輸出実績あり ・現段階の高度衛生管理基本計画の対象はマグロ類であり、国内市場向けの品目であるため、同計画では輸出への対応は位置付けられていない。 	<ul style="list-style-type: none"> — 輸出品目は大量生産型のサバ類が想定 ・高度衛生管理基本計画は、マグロを主対象としており、サバ類は中長期的な対応
境	大中型まき網 イカ釣、カニかご 沖合底びき網 他	アジ・サバ・イワシ類、 マグロ類、 イカ類、ベニズワイガニ カレイ類等、底魚全般	<ul style="list-style-type: none"> ・小型のサバ類を主体に背後の流通加工業者による輸出実績あり ・地域の流通・加工業者にとって、輸出が主要な販路として認識されており、積極的に取り組まれている。 	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 輸出対象品目はすでに実績のあるサバ類が想定 ・地域全体で輸出促進への関心が高い
塩釜	マグロはえ縄 大中型まき網	マグロ(生鮮)	<ul style="list-style-type: none"> ・生鮮マグロ類を中心に国内需要への対応が主体で、輸出への取組は特に行われてこなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> — Bグループ 生産特性からみて国内市場向けの対策が重要
枕崎	海外まき網	カツオ(冷凍)	<ul style="list-style-type: none"> ・主な陸揚魚種の冷凍カツオは、背後に立地するカツオ節加工業の原料として供される。製品のカツオ節も含め、輸出の取組は特に行われてこなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ○ カツオのEU向け輸出の可能性あり
下関	沖合底びき網 調査捕鯨	カレイ類等、底魚全般 ミンククジラ等	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでは輸出の取組は行われてこなかったが、地域の特色である「ふぐ」食文化そのものを輸出する独自の展開を模索している。 	<ul style="list-style-type: none"> ◎ Cグループ 新たな水産物輸出スキーム構築の可能性あり
長崎	大中型まき網 以西底びき網	アジ・サバ・イワシ類 カレイ類等、底魚全般	<ul style="list-style-type: none"> ・卸売業者(長崎市市株)が上海に鮮魚小売店を出店し、現地の日本料理店への食材提供を中心とした生鮮魚介類の輸出を行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> — 生鮮水産物輸出スキームのモデルとなる可能性はある

2.2. 八戸地区

1) 水産物輸出の実態

八戸地区における水産物輸出の実態について、主な相手国と主な魚種毎に、表 3.2-1 に整理した。冷凍品では、サバ類、イカが中心であるが、イカについては、近年の大幅な漁獲量の減少に伴い国内価格が高騰し輸出量は減少している。サバ類については、中国向けが半分以上を占めていたが、東日本大震災以降の輸入規制により、現在は中国向けの輸出は停止している。代わって、東南アジア向けの缶詰原料用や、アフリカ向けの飲食用が増加傾向にある。また、加工品では、米国向けのシメサバや寿司ネタ、東南アジア向けの塩辛が主な輸出品目となっている。

表 3.2-1 八戸地区における水産物輸出の実態

	主な相手国	主な魚種	特徴	備考
冷凍品	中国	サバ類	<ul style="list-style-type: none"> ■ラウンド凍結 ■統計上八戸のサバ類の輸出量の68.3%が中国向け 	<ul style="list-style-type: none"> ■中国の輸入規制(10都県)。 ■漁獲量・魚価が不安定。
		イカ	<ul style="list-style-type: none"> ■主として加工用として輸出 ■統計上八戸のイカの輸出量の64.2%が中国向け 	<ul style="list-style-type: none"> ■国内価格の高騰・漁獲量の減少により輸出量は近年大幅に減少。
	東南アジア	サバ類	<ul style="list-style-type: none"> ■缶詰原料用(300gアンダーの小規模サイズ) 	<ul style="list-style-type: none"> ■小規模サイズの漁獲量が不安定。
		イカ	<ul style="list-style-type: none"> ■主として加工用として輸出 	<ul style="list-style-type: none"> ■国内価格の高騰・漁獲量の減少により輸出量は近年大幅に減少している。
		その他	<ul style="list-style-type: none"> ■スケソウダラ、イワシ、サンマ、刺身用いか等過去に実績あり 	<ul style="list-style-type: none"> ■漁獲量・魚価が不安定でスポット的な取引に留まっている。
	アフリカ	サバ類	<ul style="list-style-type: none"> ■食用として輸出(300~500gサイズ) ■日本のブランド力が強くマーケットは拡大傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ■漁獲量・魚価が不安定。
加工品	米国	シメサバ	<ul style="list-style-type: none"> ■在米日本人向けに小売用途、飲食用途で流通 	<ul style="list-style-type: none"> ■日本人向けでありマーケットが限定されている。 ■輸出先のニーズに合わせた商品開発の必要性が認識されている。
		寿司ネタ・冷凍惣菜	<ul style="list-style-type: none"> ■ハワイで寿司ネタ・冷凍惣菜等のニーズあり 	<ul style="list-style-type: none"> ■マーケティング活動の強化の必要性が認識されている。
	東南アジア	塩辛	<ul style="list-style-type: none"> ■日本人向けに小売用途、飲食用途で流通 	<ul style="list-style-type: none"> ■日本人向けでありマーケットが限定されている。 ■輸出先のニーズに合わせた商品開発の必要性が認識されている。

2) 輸出促進の方向性

八戸地区における水産物輸出の促進という視点で、地区の強みや弱み（内部環境要因）と、機会や脅威（外部環境要因）を整理し、SWOT分析を行った。そして、輸出を念頭においた品質・衛生管理をはじめとした諸課題の整理及び対策の検討を行い、以下2点の方向性を示した。

<輸出促進の方向性>

方向性1. 強みである「特定魚種の水揚げ量が豊富」、機会となる「海外からの引き合いは旺盛」等を活かし、サバ類、イカの冷凍品を中国、東南アジア、中東・アフリカ、EU等へ輸出。

方向性2. 強みである「高い加工技術と衛生管理体制」、機会となる「世界的な日本食需要の高まり」等を活かし、シメサバや新たな技術を活用した加工品等を、東南アジア、米国、EU等へ輸出。

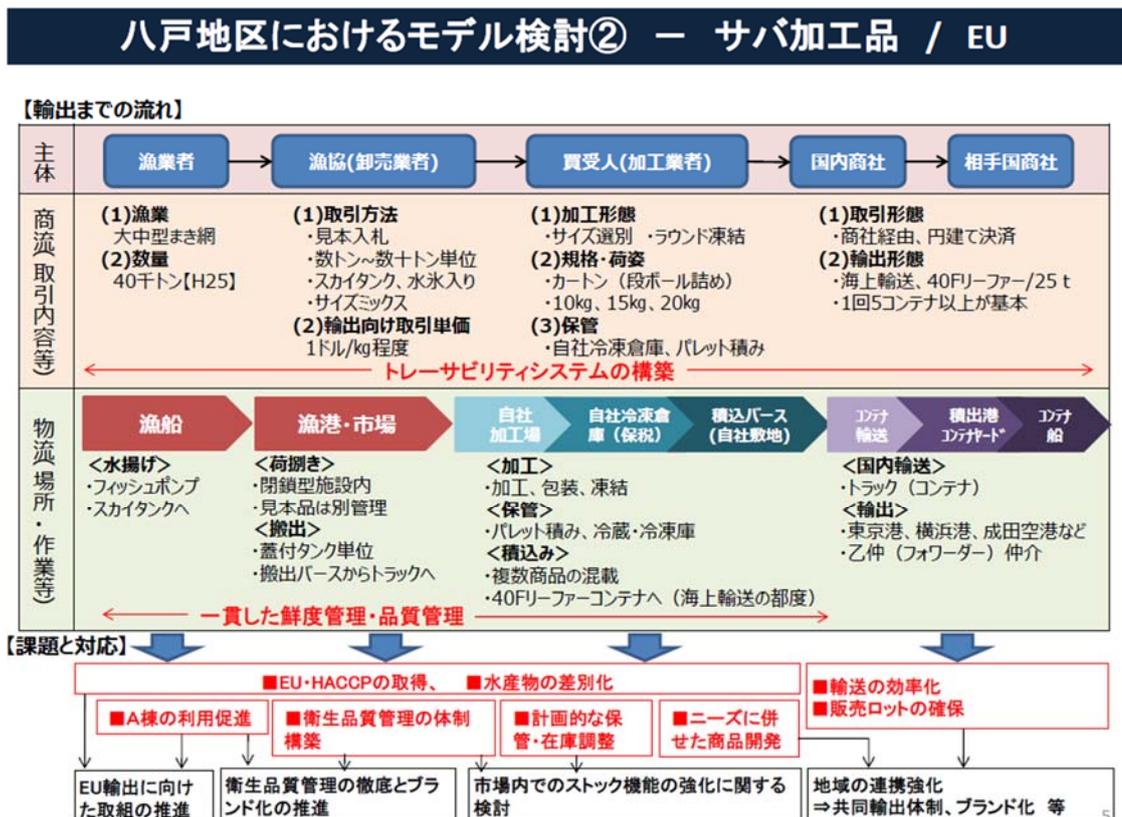
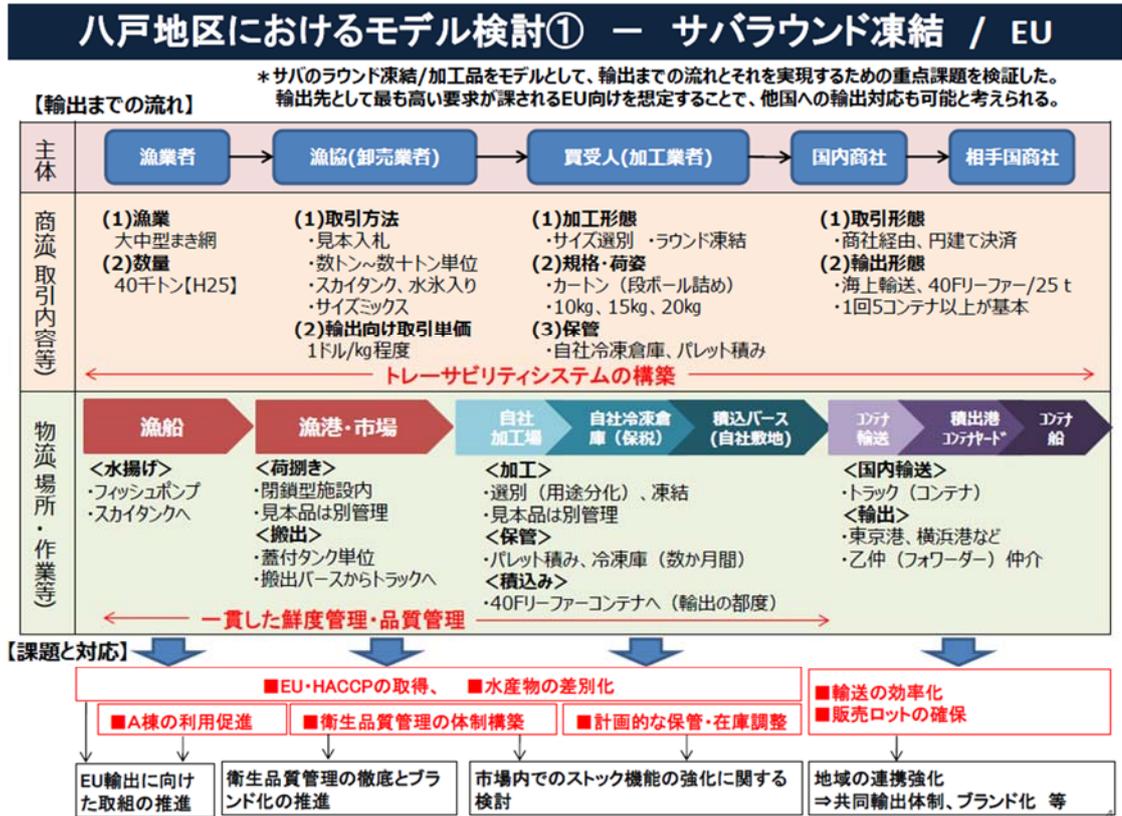
表 3.2-2 八戸地区における水産物輸出のSWOT分析表

<ul style="list-style-type: none"> ■特定魚種の水揚げ量が豊富 ⇒サバ類、イカは全国有数の水揚げ高 ■漁港及び背後地域に水産の基盤機能が充実 ⇒世界三大漁場である三陸沖の好漁業を持つ一方、遠洋漁業の基地としての基盤機能が充実 ⇒リーファーコンテナな接岸が可能な港が隣接しているとともに、加工・貯蔵の背後施設が充実した水産都市基盤を有する ■衛生管理型荷捌き所の整備 ⇒EU HACCP 対応型の荷捌き施設（A棟）が整備済み ■高い加工技術と衛生管理体制 ⇒水産加工場が集積し、全国的にも高い水準の加工技術を有し、対米 HACCP 取得工場が多い ■輸出実績とノウハウの蓄積 ⇒既に東南アジア・アフリカ等への輸出実績があり、ノウハウが蓄積されている 	<ul style="list-style-type: none"> ■漁獲量は減少基調で不安定 ⇒H26 のサバは小さいサイズのものが大量に水揚げ ⇒漁獲量の減少に伴い加工原料も不足 ■漁船の老朽化 ■漁業従事者の高齢化・減少 ■漁価の低迷
<ul style="list-style-type: none"> ■EU圏域を始めとした世界的な日本食需要の高まり ■海外からの引き合いは旺盛 	<ul style="list-style-type: none"> ■全国の産地が水産物輸出に注力しており、競合となる可能性もある ■全国的に資源管理体制が不足しており、漁獲量はさらに減少する可能性もある。

3) 輸出に向けたケーススタディ

次に、八戸地区における輸出対策の方向性について、具体的な商流・物流を想定し、課題を抽出し、輸出促進に向けた連携体制及び対象魚種や販売ルート、マーケティング等の検討を行い、さらに、地区での輸出促進という諸課題を整理する中で漁港を核とした地域の在り方および振興方策を検討した。

図 3.2-1 八戸地区における輸出モデル



4) 輸出に向けた課題と対策

①課題の抽出

図 3.2-1 に示した通り、EU 向けにサバラウンド凍結品を輸出した場合と、EU 向けにサバ加工品を輸出した場合の輸出までの流れを整理し、流通の各段階における課題を抽出した。

②対策の検討

前述の課題の抽出を踏まえ、八戸地区における輸出対策方針について以下の通り整理した。

方針 1. 衛生品質管理の徹底とブランド化の推進

- ・ A棟の整備を契機に、「国内最高の品質管理体制」を誇る漁港という理念を水産関係者全員で共有化し、八戸地域全体で徹底した衛生品質管理を行う。
- ・ 高度な衛生管理を施した高品質の水産物という視点で、八戸の水産物のブランド化を推進する。

方針 2. EU 輸出に向けた取組の推進

- ・ A棟の利用促進により EU HACCP 取得の早期実現を図ることに加え、漁船の EU HACCP の取得を促進する。また将来的な B棟の EU HACCP 取得に向け検討を行っていく。

方針 3. 市場内でのストック機能の強化に関する検討

- ・ 輸出促進にあたっては、他産地と差別化できる高品質な原料の安定確保と安定供給体制が重要である。市場内に共同利用できる貯蔵庫を整備し、大漁時に迅速に冷凍、保管し、必要な時に蔵出しできるストック機能の強化について検討していく。
- ・ たとえば、現在建設中の LNG ターミナルから発生する冷熱を活用した瞬間冷凍等の技術導入の研究等が考えられる。

方針 4. 地域の連携強化

- ・ 輸出先国のニーズの把握、ブランド化に向けた基準づくり、商談会、PR 等の活動を輸出に取り組む事業者が共同で実施する。
その成果を踏まえ、有望な魚種や規格、あるいは輸出先国のニーズや味覚に合った加工品開発、販路開拓等を各事業者が進める。
- ・ 小規模加工業者等は輸出への取り組みを行いやすくするため、関係業者間の連携を強化し、混載によるロットの確保や事務手続きの共同処理等を行う。
また、地域の関係業者で荷を集めることにより、隣接する八戸港からの輸出の可能性も高まり、物流コストの縮減、輸送の効率化などが図られる。

2.3. 気仙沼地区

1) 水産物輸出の実態

気仙沼地区における水産物輸出の実態について、主な相手国と主な魚種毎に、表 3.3-1 に整理した。冷凍品では、カツオ、サンマ、サバ類が中心であるが、特にサンマについては中国及びロシアの輸入規制により輸出が減少しており、カツオ及びサバ類については東南アジアの加工原料用を中心として堅調な需要動向を示している。また、一次加工品では、サケ類やサメ類のドレス加工後の裸製品の輸出が中心であるが、サンマ同様に、サケ類については中国の輸入規制により東南アジア向けが増加傾向にある。加工品では、カツオの刺身商材等が北米や東南アジアの日本食レストラン等へ輸出されている。

表 3.3-1 気仙沼地区における水産物輸出の実態

	主な相手国	主な魚種	特徴	備考
冷凍品	中国	サンマ	■小売用途、飲食用途で流通	■中国の輸入規制（10 都県） ■台湾産との価格競争となりがち。台湾産は未成熟魚・餌喰いの混入、前処理、凍結・保管状態の悪さなどが言われており、差別化が必要。
	ロシア	サンマ	■缶詰、スモーク製品に加工 ■ロシア国内を中心に消費。その他、旧ソ連諸国への輸出もある。	■ロシアの輸入規制（8 県） ■台湾産との価格競争となりがち。台湾産は未成熟魚・餌喰いの混入、前処理、凍結・保管状態の悪さなどが言われており、差別化が必要。
	東南アジア	カツオ、サンマ、サバ類	■缶詰、業務用（バルク）に加工 ■北米・EU、中東、アフリカ、中央アジア等へ製品輸出 ■OEM 加工後、日本へ再輸出も	■商社による輸出が中心で、国内産地間の価格競争が生じている。 ■タイを中心とした加工業者により市場が寡占化。 ■加工原料マーケットで相場が形成されている。
	中東・アフリカ	サバ類	■小売用途、飲食用途で流通	■国内産地間の価格競争が生じている。 ■冷凍ラウンドのサバは産地・品質での差別化が困難
一次加工品	中国	サケ類	■ドレス加工後、箱凍結品を輸出 ■フィレ、ステーキカットへ加工 ■EU、北米等へ輸出（小売・飲食へ）	■中国の輸入規制（10 都県） ■商社、加工業者へ原料供給を行っている。
	東南アジア	サメ類（魚肉）	■ドレス加工後、裸凍結品を輸出 ■ヨシキリザメ、アオザメ、ネズミザメ ■ステーキカット（小売・飲食用途）へ ■すり身などの加工原料	■昭和 50 年代までイタリアへ輸出（スペイン漁獲量増加で衰退） ■魚肉には副産物としての利用価値がある。
加工品	北米 東南アジア	カツオ	■スキンスレス、たたき商品（刺身商材） ■日本食材店や日本食レストランなどへ流通。	■商社により日本食材として輸出されている。 ■小売向け商品はブランド化を進めることが可能である。

2) 輸出促進の方向性

気仙沼地区における水産物輸出の促進という視点で、地区の強みや弱み（内部環境要因）と、機会や脅威（外部環境要因）を整理し、SWOT 分析を行った。そして、輸出を念頭においた品質・衛生管理をはじめとした諸課題の整理及び対策の検討を行い、以下 2 点の方向性を示した。

<輸出促進の方向性>

強みである「カツオやサンマ等、EU 域内での漁獲が少ない魚種の存在」、機会となる「EU 圏域を始めとした世界的な日本食需要の高まり」等を活かし、サンマ、カツオを EU へ輸出。

方向性 1. サンマ：震災前にはロシアに輸出していた実績があり、ロシア系住民に一定規模のサンマ食文化があること、加工原料の不足感があることなどから、原料として EU（東欧）に輸出。

方向性 2. カツオ：単価が比較的高いため、原料魚としての競争力は低いため、加工等により付加価値をつけ、EU（西欧）に輸出。

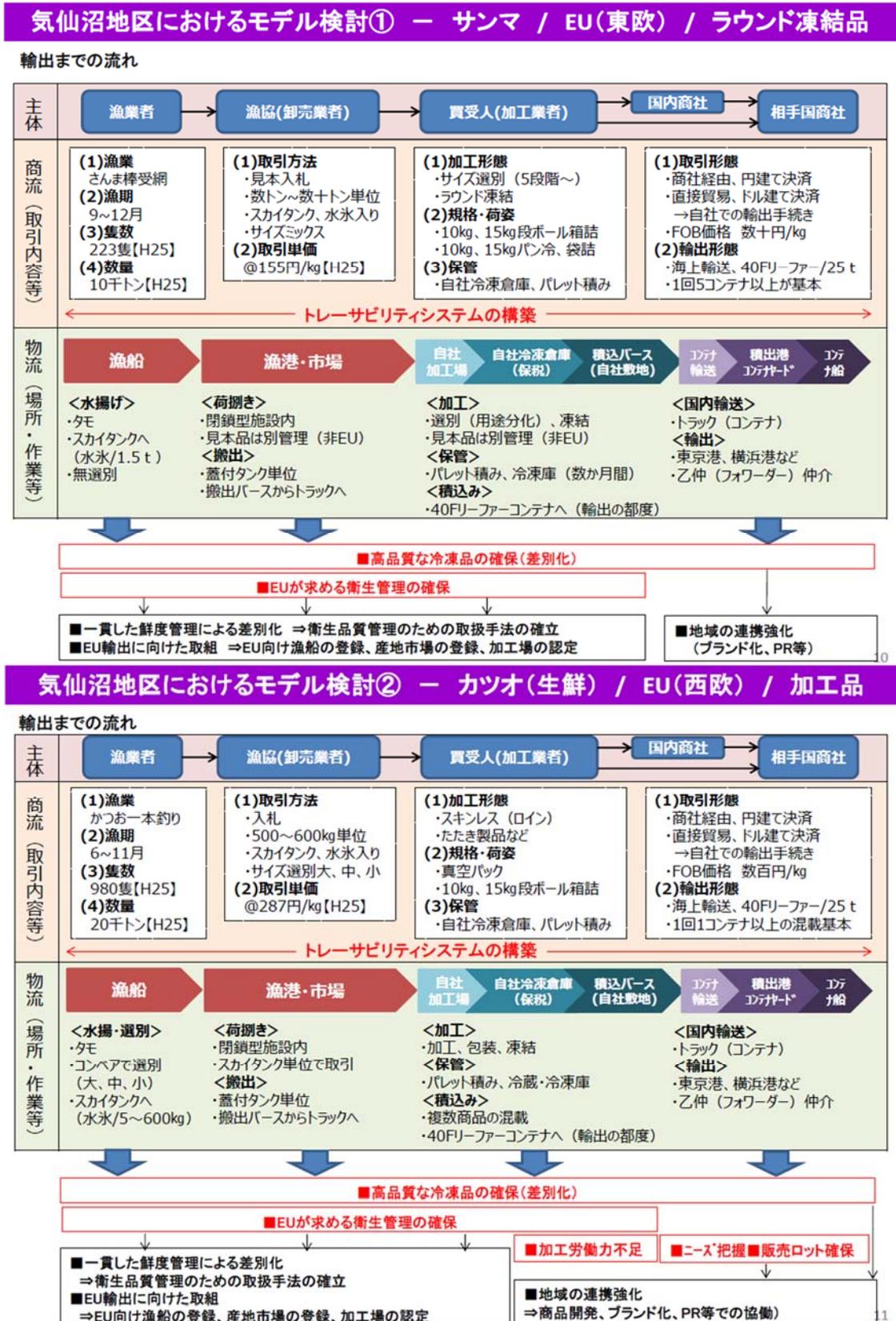
表 3. 3-2 気仙沼地区における水産物輸出の SWOT 分析表

<p>■特定 3 種漁港 ⇒遠洋・沖合漁業の根拠港として機能整備が充実</p> <p>■多様な魚種が水揚げ ⇒カツオ、サンマ、サメ等で全国有数の水揚げ高 ⇒EU 域内での漁獲が少ない魚種（カツオ、サンマ）がある。</p> <p>■衛生管理型荷捌き所の整備 ⇒高度衛生管理型の荷捌き所の整備が進められている</p> <p>■高い加工能力 ⇒水産加工場が集積し様々な加工がおこなわれる。</p>	<p>■震災前の漁獲量に戻っていない。</p> <p>■宮城県からの輸出規制の存在（中国、韓国等）</p> <p>■加工業の労働力不足</p>
<p>■EU 圏域を始めとした世界的な日本食需要の高まり</p> <p>■ロシアでは一定規模のサンマ食文化がある（輸出実績有）</p>	<p>■周辺に集荷の面で競合する市場が存在（大船渡、石巻等）</p> <p>■台湾産や中国産との競合（サンマ）</p>

3) 輸出に向けたケーススタディ

次に、気仙沼地区における輸出対策の方向性について、具体的な商流・物流を想定し、課題を抽出し、輸出促進に向けた連携体制及び対象魚種や販売ルート、マーケティング等の検討を行い、さらに、地区での輸出促進という諸課題を整理する中で漁港を核とした地域の在り方および振興方策を検討した。

図 3.3-1 気仙沼地区における輸出モデル



4) 輸出に向けた課題と対策

①課題の抽出

図 3.3-1 に示した通り、EU（東欧）向けにサンマラウンド凍結品を輸出した場合と、EU（西欧）向けにカツオ加工品を輸出した場合の輸出までの流れを整理し、流通の各段階における課題を抽出した。

②対策の検討

前述の課題の抽出を踏まえ、気仙沼地区における輸出対策方針について以下の通り整理した。

方針 1. 一貫した鮮度管理・高度衛生化による差別化と対 EU 輸出に向けた取り組み

- ・ 鮮度管理と高度衛生化により、他国産との差別化を図り、販路を拡大する。（たとえば、徹底した鮮度管理による品質向上を PR し、サンマ等の加工原料魚について台湾産等との差別化を図り、販路を拡大する。）
- ・ これらの鮮度管理、高度衛生化を確実に実施するための取扱い手法を検討し、確立する。（たとえば、スカイタンクの活用や見本せりの活用について検討する。）
- ・ EU 向漁船の登録や対 EU 輸出水産食品に係る産地市場登録、さらに、加工場の認定などを推進し、販売可能なマーケットの拡大を図る。

方針 2. 地域の連携強化

- ・ 地域の関係企業・団体の連携を強化し、海外市場における輸送の効率化、輸送ロットの確保、適正在庫の調整、ブランド化のための基準づくり、差別化対策等に向けた取り組みを推進する。

方針 3. 高度衛生型の加工・保管施設の共同利用に向けた検討

- ・ 海外市場向け加工品に要する衛生管理コストの軽減・効率化と人手不足の解消を図り、小規模加工業者などが輸出に取り組めるよう、衛生的な一次加工・保管施設の共同利用について地域で検討が可能ではないか。

2.4. 境港地区

1) 水産物輸出の実態

境港地区における水産物輸出の実態について、主な相手国と主な魚種毎に、表 3.4-1 に整理した。輸出される冷凍品は、主にまき網漁業で漁獲され比較的量がまとまっているサバ類、イワシ類が中心となっており、アフリカや中国へ輸出されている。商流は、輸出国相手の不払い等に対する決済リスク回避のため、国内商社や現地のバイヤーを仲介する機会が多い。そのため、輸出業者等が手配したコンテナに加工場で積み込む蔵前渡ししが一般的である。輸出に携わる企業体ごとにその進捗度合いに差が見られる。そのため、その程度にあわせてサポートの質を変化させることが課題として挙げられる。

冷凍品の他に、アジ類など青物生鮮魚はフィレ加工（一次加工）され、北米や豪州へ輸出されている。国内生鮮流通と同じ商材、荷姿での対応が行われている。さらに主にカニカゴ漁業で漁獲され加工原料となるカニ加工品が、北米・東アジア・東南アジアへ輸出されている。特に近年、東アジアへの試験的な輸出や物産会・商談会への出品が行われ、ニーズは高いと言われている。しかしながら海外輸出を行えるだけの原材料の確保に課題があり、大量輸出は困難な状態となっている。

以上のように、主にまき網漁業により多様な魚種がまとめて漁獲され、その魚種に応じた多様な加工がなされている。そのため荷がまとまることと、漁港背後の加工力が地区の強みとなっていると言える。

表-3.4-1 水産物輸出の実態

	主な相手国	主な魚種	特徴	備考
冷凍品	中国 アフリカ	主にまき網漁業で漁獲され、比較的量がまとまるもの サバ類 イワシ類 など	<ul style="list-style-type: none"> ■ 冷凍コンテナで積出は随時行われる（仲介する輸出業者等が決定） ■ 蔵前渡ししが一般的（輸出業者等が手配したコンテナに加工場で積込） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 輸出に携わる企業体ごとに、その進捗度合いに差が見られる。進捗度合いの程度にあわせて、企業体へのサポートの質を変化させる等の対応が必要である。
一次加工品	北米 豪州	主にまき網漁業で漁獲され、比較的量がまとまり加工原料となるもの (例) アジ類など青物生鮮フィレ加工品	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内生鮮流通と同じ加工アイテム（商材）、スペック（荷姿）での対応が行われている。 ■ 小ロットでも対応は可能。 ■ 決済以外は直接対応。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 漁獲量が不安定。また多様な商材ごとに、必要な原材料の鮮度、魚体サイズが異なる。そのため漁場、漁港、市場における品質保持の徹底が求められる。
カニ加工品	北米 東アジア 東南アジア など	主にカニカゴ漁業で漁獲され、加工原料となる (例) 剥き身、親爪、ペーストなどベニズワイガニ加工品	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東アジアへの試験的輸出や、物産会、商談会への出品が行われている。ニーズは高いと言われている。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外でのニーズは高いと言われているが、海外輸出を行えるだけの原材料の確保が課題。また高価格帯でも需要のある輸出先市場の選定が必要となる。
共通事項	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商流は国内商社、現地のバイヤーを仲介する機会が多い（輸出国相手の業者の不払い等に対する決済リスク回避のため）。 ■ 主にまき網漁業により荷がまとまることと、漁港背後の加工力が地区の強みとなっている。 ■ 韓国 - ロシアに通じる国際定期航路が運用されている（DBS クルーズフェリー）。 			

2) 輸出促進の方向性

水産物輸出の促進という視点から、地区の強みや弱み（内部環境要因）と、機会や脅威（外部環境要因）を整理するため、SWOT 分析を行った。そして、輸出を念頭においた品質・衛生管理をはじめとした諸課題の整理及び対策の検討を行い、以下4点の方向性を示した。

<輸出促進の方向性>

強みである「多様な魚種の豊富な水揚げ」、「背後の加工力」等をベースに、「世界的な日本食需要の高まり」や「加工原料需要の伸長」といった機会を活かす。

- 方向性 1. 機会「加工原料需要の伸長」を活かした加工原料の輸出
- 方向性 2. 強み「背後の加工力」、「多様な加工品の輸出実績」を活かした加工品の輸出
- 方向性 3. 強み「定期貨客船の就航」、機会「世界的な日本食需要の高まり」を活かした生鮮品の輸出
- 方向性 4. 強み「背後の加工力」、機会「世界的な日本食需要の高まり」を活かした高次加工品の輸出

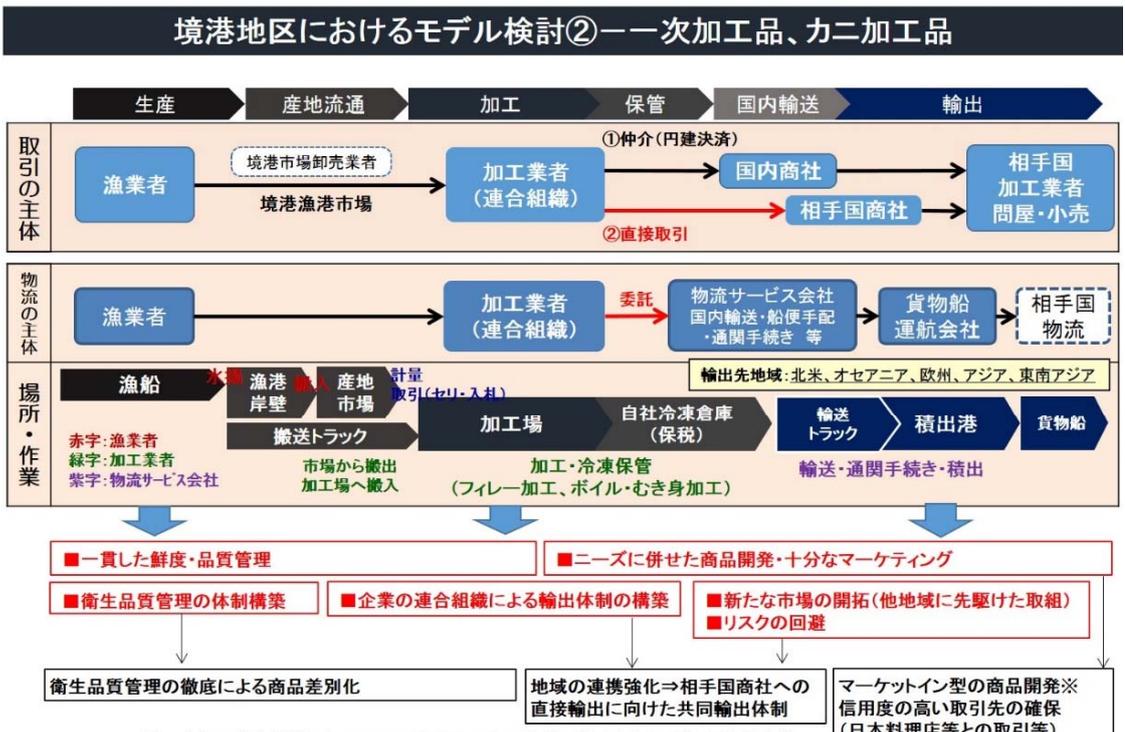
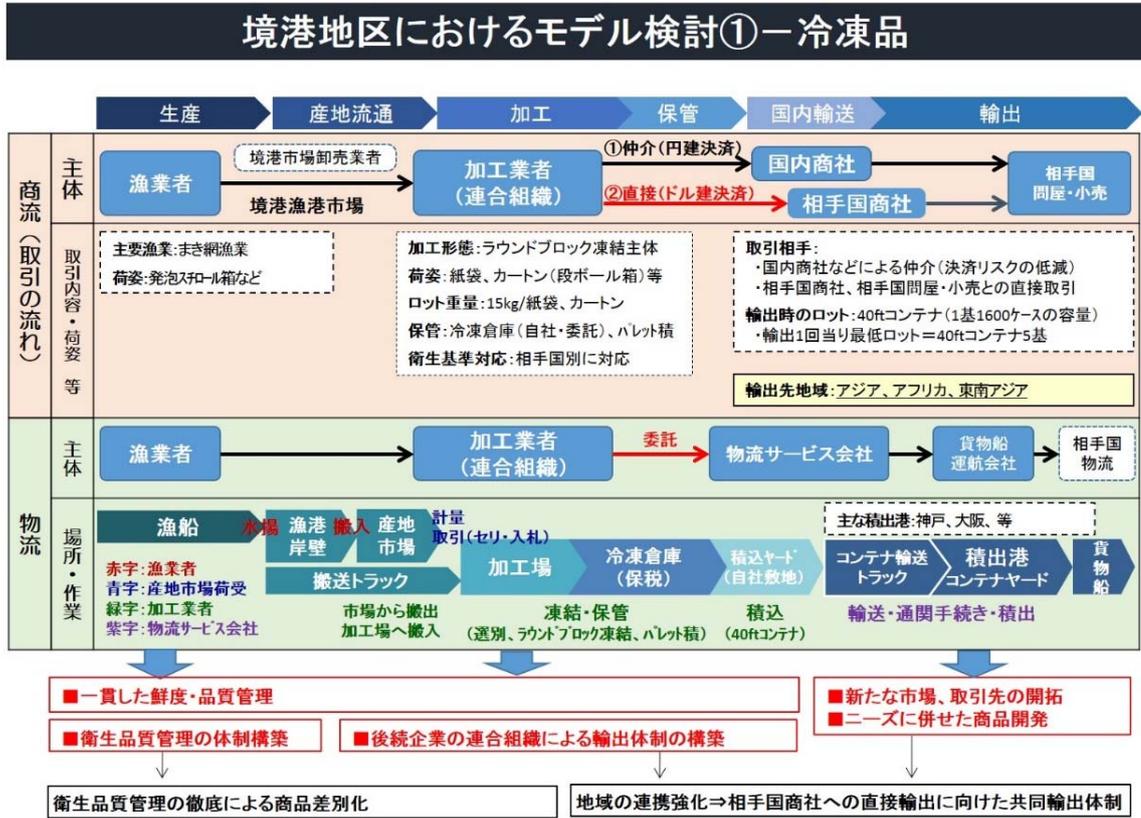
表 3.4-2 境港地区における水産物輸出の SWOT 分析表

<ul style="list-style-type: none"> ■特定魚種の水揚量が豊富 ■まき網漁業を中心とした多様な漁業種類の存在 ⇒多様な魚種の豊富な水揚げがあること ⇒まき網漁業の根拠港として機能が充実 ■高度衛生管理対応の漁港・市場施設の整備が進められていること ■漁獲される多様な魚種にあわせた背後の加工力が強いこと ⇒マーケットイン型の高付加価値商品の開発の可能性 ■多様な加工品の輸出実績が蓄積されていること ⇒先行的な企業により既に多様な商品が各国へ輸出されており、対北米、対豪輸出のビジネスモデル、ノウハウの蓄積 ■定期貨客船（貨客船 DBS クルーズ）が就航していること <p style="text-align: right; color: red;">強み (S)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■地域の「看板魚種」それぞれに弱み（輸出促進の制限要因） ベニズワイガニ・・・原料の確保（漁獲制限），国内市場の優先 イワシ、サバ（イナダ）・・・他地域との差別化の困難さ（地域ブランド力の発揮） マアジ・・・・・・・・・・・・・・・・原料の確保，青魚の市場規模の小ささ ■自主的・戦略的な輸出体制の構築 ⇒OEM 生産の体質が強い地域であるとの自己認識がある（輸出業者への依存）。独自にマーケティングや需要喚起を行うなど戦略的な輸出の体制を構築している企業は少ない。 <p style="text-align: right; color: red;">弱み (W)</p>
<p style="text-align: right; color: red;">機会 (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■EU圏域を始めとした世界的な日本食需要の高まり ■中国や東南アジア諸国等での加工原料需要の伸長 	<p style="text-align: right; color: red;">脅威 (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■水産資源の減少 ■水産物に対する国内消費・需要の頭打ち感

3) 輸出に向けたケーススタディ

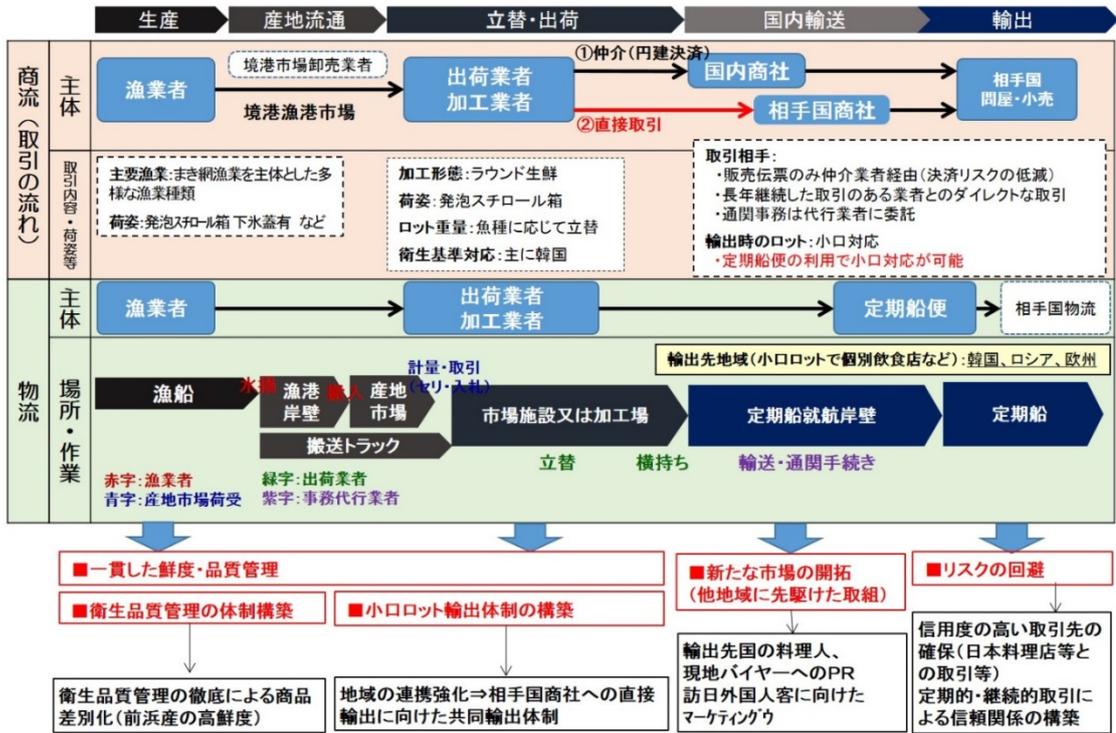
次に、境港地区における輸出対策の方向性について具体的な商流・物流を想定し、課題を抽出し、輸出促進に向けた連携体制及び対象魚種や販売ルート、マーケティング等の検討を行い、さらに、地区での輸出促進という諸課題を整理し、漁港を核とした地域の在り方および振興方策を検討した。

図 3.4-1 境港地区における輸出モデル



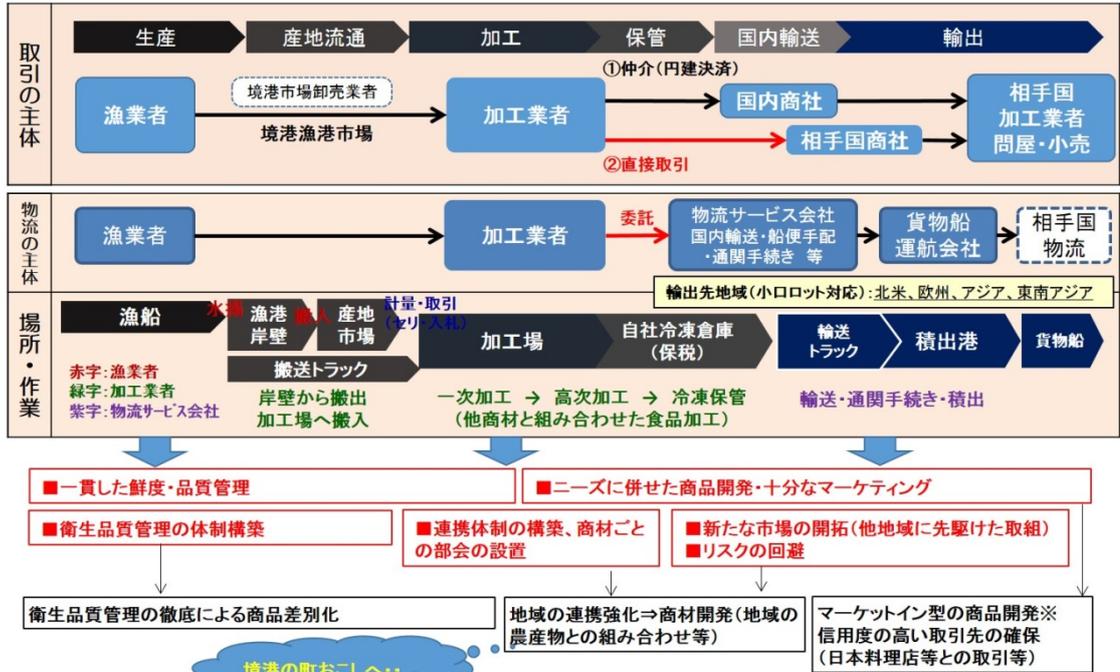
※一次加工品商品例: ムニエル・フライ用フィレー商材、寿司ネタ・天ぷら用商材など
 カニ加工品: 漁獲量に制限があるため以下のような商品開発が考えられる
 少量の身を活用した農産物などとの組み合わせ商材、高次加工化、非可食部の活用、機能性成分の抽出（キチンなど）

境港地区におけるモデル検討③－生鮮品



境港地区におけるモデル検討④－高次加工品

「高次加工品」の輸出方向性



境港地区におけるモデル検討⑤—EU向け



4) 輸出に向けた課題と対策

①課題の抽出

図 3. 4-1 に示した通り、①冷凍品を輸出した場合、②一次加工品・カニ加工品を輸出した場合、③生鮮品を輸出した場合、④高次加工品を輸出した場合、⑤EU 向けに輸出した場合の商流・物流の流れを整理し、流通の各段階における課題を抽出した。

② 策の検討

抽出した課題を踏まえ、境港地区における輸出対策方針について以下の通り整理した。

方針 1. 境港地区の強みを活かした多様な水産物輸出の基盤機能の充実

- ・魚種や陸揚げ形態、加工側のニーズにあわせた適切な鮮度管理、品質管理、衛生管理を行う。
- ・国内外から訪れるバイヤー等の視察に対して高品質をPR することができる施設外観や、施設機能の充実と、適切な運用を行う。
- ・特に一次加工品、カニ加工品、高次加工品に対してはEU 向け輸出の検討可能性がある。輸出促進のためには、各生産段階（漁船、漁港・市場、加工場）において、高度な衛生基準への対応（特にEU HACCP 対応）が必要となる。

方針 2. 加工原料の確保と徹底した鮮度管理

- ・加工原料の確保と漁船、漁港・市場から加工場までの徹底した鮮度管理を行う（漁船上の施氷、産卵期や季節に合わせたきめ細かな温度管理、迅速な運搬等）。

- ・生産者や職員への啓蒙、監視人の充実、衛生評価手法の再構築など、生産段階からのさらなる高度衛生化を行う。

方針3. 加工業者の連合組織づくりへのバックアップ

- ・「協議会」を母体とした、加工業者などの連合組織（商社機能を持った体制）を構築する。
- ・優良な輸出先商社の発掘や紹介、海外における境港ブランドの評価向上支援を行う。
- ・マーケティングの支援、物産会の開催、試験的輸出の促進をする。
- ・貿易の方法に精通しているアドバイザーの派遣、輸出専門担当者の紹介を行う。
- ・インバウンドマーケティング（訪問客に境港を見てもらう、食べてもらう、PRする）の積極的な推進や支援を行う（朝市や漁港の見学・試食会の開催、境港フェアの開催、料理人等の招致など）。

以上の、境港地区における水産物輸出促進の3つの方向性を整理したイメージ図を、図3.4.2に示した。

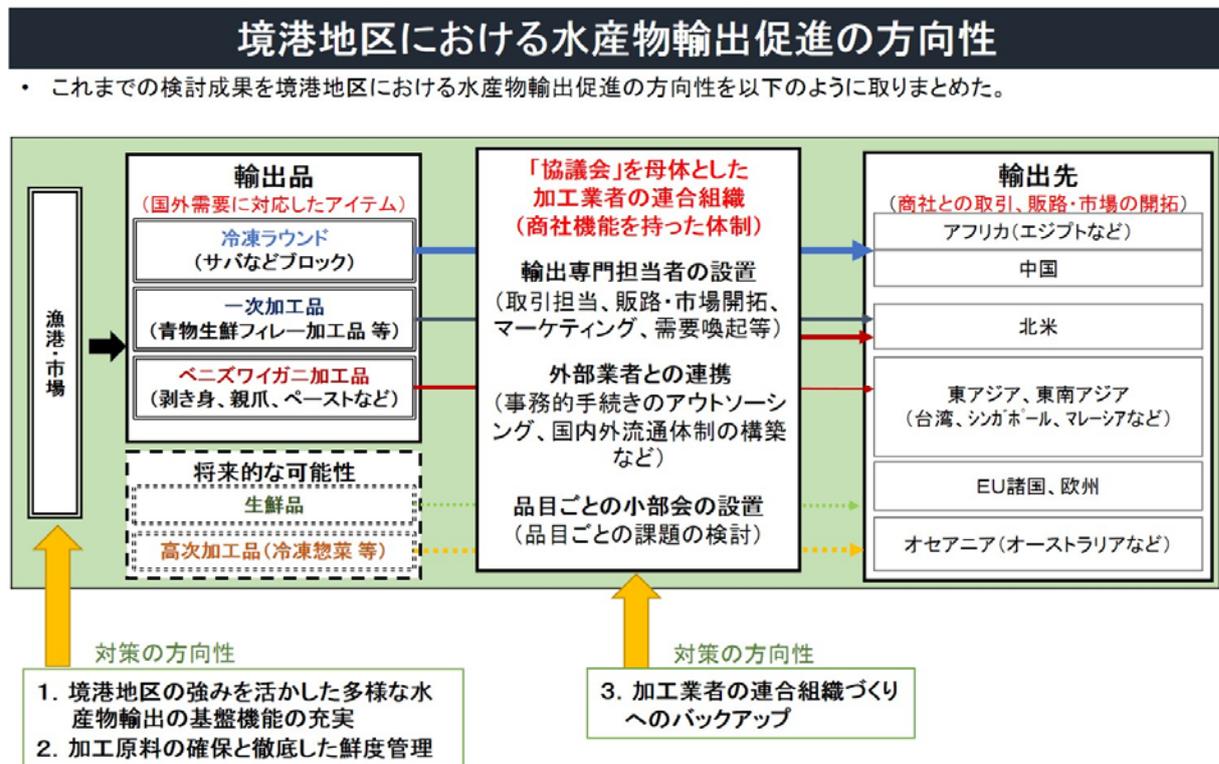


図-3.4-2 境港地区における水産物輸出促進の方向性

最後に、境港地区における水産物輸出促進の3つの方向性に基づき、想定される今後の具体的な検討方針および検討の主体者を、大項目、中項目、小項目ごとに提案した。

表-3.4-3 境港地区における水産物輸出促進対策の提案

水産物輸出対策の大項目	中項目	小項目	主体者
1. 境港地区の強みを活かした多様な水産物輸出の基盤機能の充実 (バイヤー等の視察の際に高品質をPR)	施設外観、機能の充実	漁港施設計画、整備	行政（水産）
	施設の適切な運用、高度衛生化	監視人の充実、利用者への啓蒙、運用マニュアル作成	行政（水産）、漁港施設利用者
2. 加工原料の確保と徹底した鮮度管理	加工原料の確保	資源管理、他地域からの確保	漁業者、組合、行政（水産）、市場関係者、加工業者、
	徹底した鮮度管理、高度衛生化	漁船上の施氷、迅速な運搬（漁場～市場）、温度管理履歴の作成、漁船 HACCP 取得の検討、漁船施設の充実と運用	漁業者、組合、行政（水産）
3. 「協議会」を母体とした商社機能を持った組織づくり	事務局の設置		加工業者、行政（水産）
	輸出専門担当者の設置	取引担当、販路・市場開拓、マーケティング、需要喚起等	加工業者
	外部業者との連携	事務的手続きのアウトソーシング、国内外流通体制の構築など	加工業者
	小部会の設置	品目ごとの課題検討、新商材の開発	加工業者、行政（水産など）、農業者など食材提供者
	外部からの支援	優良な輸出先商社の発掘や紹介、貿易アドバイザーの紹介、物産会の開催	行政（貿易）、行政（観光）
	インバウンドマーケティングの推進	朝市や漁港の見学・試食会の開催、境港フェアの開催、料理人やバイヤー等の招致	行政（貿易）、行政（観光）、行政（水産）、市場関係者、加工業者、

2.5. 下関地区

1) 水産物輸出の実態

下関地区における水産物輸出の実態について、主な相手国と主な魚種毎に、表 3.5-1 に整理した。下関地区では、生鮮品が韓国へ、冷凍品が中国・ベトナムへ輸出されている。

生鮮品は、比較的量がまとまり、韓国でのニーズが高い水産物が輸出されている。下関地区は韓国釜山港と定期航路が就航しているため、その立地を活かした物流が確保されている。国内生鮮流通と同じ荷姿で、小ロットでも取引が行われており、決済以外は直接取引を行うケースもある。特に震災後、決済リスクが増加していることが課題として挙げられる。

冷凍品は、沖合底びき網漁業を中心として量がまとまり、加工原料となる水産物が輸出されている。輸出業者が手配したコンテナに加工場で積込を行う蔵前渡しが一般的であり、積み出し港は仲介の輸出業者が決定する。輸出を行うにはまとまった量が必要であり、漁獲が見込める魚種が限られ、集荷するために負担がかかることが課題となっている。

以上のように、主に沖合底びき網漁業を中心とし量がある程度まとまって漁獲される水産物が輸出されている。

表-3.5-1 水産物輸出の実態

	主な相手国	主な魚種	特徴	備考
生鮮品	韓国	<ul style="list-style-type: none"> ■ 比較的量がまとまるもの ■ 韓国でのニーズが高いもの 例：マダイ、レンコダイ、スエイ（ガンギエイ）、アカエイ、ウマヅラハギ、コイチ（キグチ）、アンコウ、タチウオ、フウセイ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 定期航路の就航等、立地を活かした物流が確保されている ■ スチロール箱に氷蔵梱包の荷姿（国内生鮮流通と同じ） ■ 小ロットでも対応可能 ■ 決済以外は直接対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 近年は、韓国側において投機的なビジネスチャンスと捉え、新規参入する輸入業者が増え、決済リスクが増大
冷凍品	中国 ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> ■ 沖合底びき網漁業を中心に量がまとまり、加工原料となるもの 例：ウマヅラハギ、レンコダイ、ニベ、マナガツオ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 40 f t 冷凍コンテナで積み出港は随時（仲介する輸出業者が決定）行われる ■ 蔵前渡しが一般的（輸出業者が手配したコンテナに加工場において積込） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 輸出するにはまとまった量が必要。下関地区（本港）ではまとまった漁獲が見込める魚種が限られ、また、集荷するのに負担がかかる
共通事項	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商流は国内商社（築地市場の荷受、九州地区の大手問屋等）を仲介する場合が多い（輸出国相手の業者の不払い等に対する決済リスク回避のため）。 ■ 加工品の輸出はない。加工原料や未加工品の外食、小売り等の仕向け。 ■ 従来から通関窓口として立地しており、通関にかかる事務手続きを代行する業者が多い。 			

2) 輸出促進の方向性

下関地区における水産物輸出の促進という視点から、地区の強みや弱み（内部環境要因）と、機会や脅威（外部環境要因）を整理するため、SWOT 分析を行った。そして、輸出を念頭においた品質・衛生管理をはじめとした諸課題の整理及び対策の検討を行い、以下 3 点の方向性を示した。

<輸出促進の方向性>

輸出促進のための最大の課題は弱みの克服であり「市場での取扱量を維持・増大させること」である。しかし、大中型まき網等、誘致が期待される漁業種類は、既に入船先が固定化している。したがって、基本的には地元の沖合底びき網船団の基地港として水揚を維持・確保していくことが現実的な方向となる。その他、周辺沿岸漁業の取扱を増大させることが可能性として残る。

方向性 1. 強みである「韓国向けの物流拠点機能」を活かし、高鮮度の多様な魚種を韓国向けに生鮮輸出を行う。

方向性 2. 「中国や東南アジアでの加工原料需要の伸長」を捉え、高品質な加工原料として冷凍原魚を輸出する。

方向性 3. 「EU HACCP」対応登録漁船が存在していることや「高度衛生管理対応型市場施設の整備」が進展していることを活かし、「EU 圏域等、世界的な日本食需要の高まり」を捉えて、EU 圏域等へ高品質な水産物を輸出する。

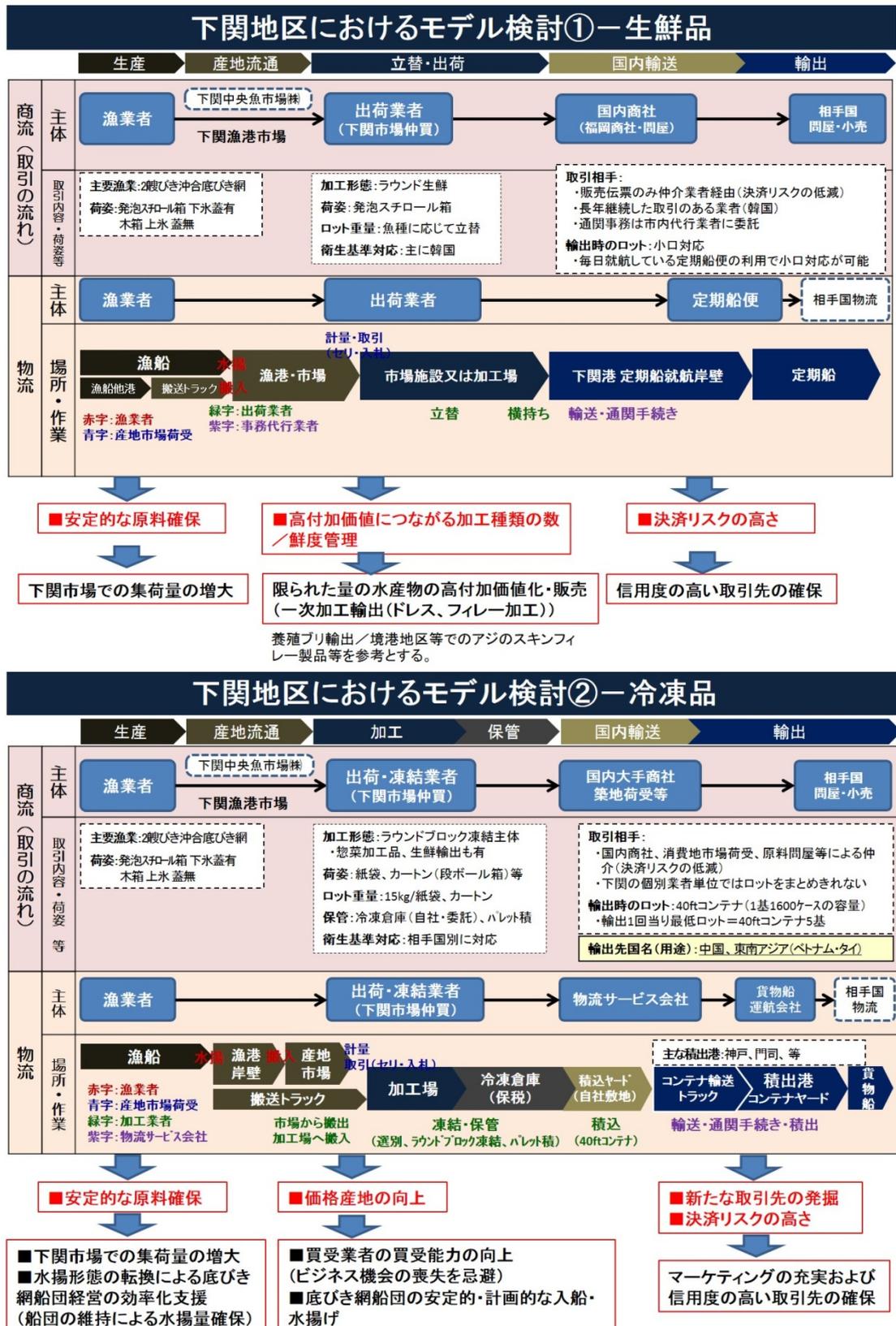
表 3.5-2 境港地区における水産物輸出の SWOT 分析表

<ul style="list-style-type: none"> ■特定 3 種漁港 ⇒沖合底びき網漁業の根拠港として機能整備が進展 ■高度衛生管理対応型市場施設の整備の進展 ■EU HACCP 対応の登録漁船の存在 ■沖合底びき網の存在 ⇒多様な魚種が水揚げされていること ■韓国との輸出取引の歴史があり、ノウハウが蓄積 ■韓国との定期航路が就航 ⇒韓国は国内市場と同様の位置付けであること <p style="text-align: right;">強み (S)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■底びき網船団が減少し、水揚が減少 ■下関市場での取扱規模が縮小 ■周辺漁港・産地市場との役割分担構造が固定化 ⇒沖合底びき網漁業の根拠港として認識され、他の漁業種類の取扱いが停滞 <p style="text-align: right;">弱み (W)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■インバウンドの増加 ■中国や東南アジア諸国等での加工原料需要の伸長 ■EU 圏域を始めとした世界的な日本食需要の高まり ■EU 向け輸出に対する国内支援体制の充実 ⇒加工場等の施設整備に対する支援事業の創設 等 <p style="text-align: right;">機会 (O)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■漁獲量の減少 ■集荷の面で競合する近隣市場の存在（福岡、北九州等） ■大中型まき網等、誘致対象と想定される漁業の船団の減少 <p style="text-align: right;">脅威 (T)</p>

3) 輸出に向けたケーススタディ

次に、下関地区における輸出対策の方向性について具体的な商流・物流を想定し、課題を抽出し、輸出促進に向けた連携体制及び対象魚種や販売ルート、ルート、マーケティングなどの検討を行い、さらに、地区での輸出促進という諸課題を整理し、漁港を核とした地域の在り方および振興方策を検討した。

図 3.5-1 下関地区における輸出モデル



下関地区におけるモデル検討③－EU向け



4) 輸出に向けた課題と対策

① 課題の抽出

図 3.5-1 に示した通り、①生鮮品を輸出した場合、②冷凍品を輸出した場合、③EU 向けに加工品を輸出した場合の商流・物流の流れを整理し、流通の各段階における課題を抽出した。

② 対策の検討

抽出した課題を踏まえ、下関地区における輸出対策方針について以下の通り整理した。

方針 1. 下関市場における取扱量の維持・増大

(1) 周辺産地からの陸送搬入品等の集荷の強化

- ・ 下関周辺沿岸漁業での漁獲物は、地元産地市場で取引される他、福岡市場や北九州市等の有力市場での相場を見ながら、出荷されている。
 - ・ これら沿岸漁業漁獲物の集荷を強化する方策として、以下の取組みの検討を提案する。
- ①取引時間の適正化：取引時間を沿岸漁業の作業スケジュールに合わせて調整する。
 - ②荷受時間の拡大：上記①とも関連するが、荷受時間を拡大して、時間内ならいつでも荷受を行う体制を構築する。
 - ③休市日の荷受実施：周辺市場の休市日を見て、荷受実施日を増加する。
 - ④集荷網の整備：自ら市場への搬送ができない漁業者のために、下関市場が集荷網を整備する。

(2) 沖合底びき網漁業の安定的・計画的な水揚げの実施

- ・現在稼働している7ヶ統の沖合底びき網船団の水揚げの偏在が、需給のミスマッチを起し、産地価格の下落や買受業者のビジネス機会の喪失等につながっている。
- ・7ヶ統がバランスよく水揚げ日を調整して市場への入荷を行うことで、水揚げの偏在を抑制し、産地価格の維持を目指すとともに、買受業者にとっても計画的な取引が可能となるよう配慮する。

(3) 基幹となる沖合底びき網漁業の水揚げの維持

- ・下関地区（本港）は沖合底びき網漁業の水揚げが基幹であり、将来にわたってこれを維持していくことが重要な課題である。船の数を減らさないための手段の一つとして、厳しい船団経営を支援するよう経営コストの削減策を講じることが考えられる。
- ・現状の陸揚げでは発泡スチロール箱に氷蔵された荷姿が標準で、加工原料向けには木箱が使用されているが、木箱から再利用可能な樹脂製容器に転換することで、衛生管理水準の向上と船団経営におけるコスト削減を狙う。

(例1) 九州北西部の各産地市場では、日本遠洋旋網漁業協同組合主導で木箱の使用をやめ、再利用が可能なCB (Clean Box)、MB (Marine Box) といった樹脂製の容器を導入した。これにより、衛生管理水準の向上と船団が負担する水揚げ時の箱代コストの削減を実現している。

(例2) 北部太平洋の沖合底びき網漁業の基地港である岩手県・宮古市場においても、品質・衛生管理面から樹脂製の容器が導入されている。

方針2. 韓国への生鮮品輸出の維持・増大

(1) 信用できる取引先の開拓

- ・現状でも、韓国の企業と継続的に取引を行っている地元企業も存在し、韓国市場の動向の把握やノウハウの蓄積等が継続して行われている。こうした強みを活かし、JETRO、県・市等の関係機関との連携によって、信用できる取引先の開拓を進めることが必要である。

(2) 一次加工処理生鮮品の輸出

- ・第1回WGでは、韓国でも「魚離れ」は進んでいるとの指摘があり、日本国内と同様、食べやすい状態にして出荷販売することが必要になってくる可能性がある。
- ・今後、韓国のマーケットニーズを確認しながら、一次加工処理を施した生鮮品の輸出を推進する。

(3) 漁港・市場の衛生管理水準の向上

- ・計画中の高度衛生管理対応の新施設を適切に整備・運用することが輸出促進の基盤となる。衛生管理マニュアル等、適切な運用を進めるためのマニュアル整備等、ソフト対策を充実させることが求められる。
- ・漁港・市場の衛生管理水準の向上を図ることで、鮮度管理を徹底し、日本産ブランドの確立と差別化を図る。

方針 3. 生鮮品輸出相手国の拡大

(1) EU HACCP への対応強化

- ・ EU 輸出も視野に入れ、漁船、漁港・市場、加工場の各段階における EU HACCP の対応を強化する（ハード整備による施設登録等の推進及び品質管理等ソフト体制の整備の推進）。

(2) 漁港・市場における衛生管理水準のさらなる向上

- ・ 輸出先での品質を巡るトラブルを抑止し、円滑な取引を担保する基盤として、漁船、漁港・市場、加工場の各段階で適切な取扱を行ったことが証明される仕組み（トレーサビリティシステム）の構築を目指す。

以上の3つの方向性に基づき、想定される今後の具体的な検討方針を、大項目、中項目、小項目ごとにまとめ提案した。

表-3.5-3 下関地区における水産物輸出促進対策の提案

水産物輸出対策の大項目	中項目	小項目
1. 下関市場における取扱量の維持・増大	(1) 周辺産地からの陸送搬入品等の集荷の強化	■荷受後の鮮度保持施設（一時保管冷蔵施設）
	(2) 沖合底びき網漁業の安定的・計画的な水揚げの実施	■入船・水揚げ情報（魚種、量等）の迅速な交換が可能な IT システム
	(3) 基幹となる沖合底びき網漁業による水揚げの維持	■CB、MB等の樹脂製容器の整備
2. 韓国への生鮮品輸出の維持・増大	(1) 信用できる取引先の開拓	
	(2) 一次加工処理生鮮品の輸出	■一次加工、立替等を行うための共同利用施設の整備
	(3) 漁港・市場の衛生管理水準の向上	■高度衛生管理対応型市場施設の整備
3. 生鮮品輸出相手国の拡大	(1) EU HACCP への対応強化	■高度衛生管理対応型市場施設（市場施設の一部を EU 輸出対応可能エリアとして整備） ■加工場の EU HACCP 認証取得の推進
	(2) 漁港・市場における衛生管理水準のさらなる向上	■トレーサビリティシステムの構築

3. 検討委員会の開催

本業務の実施にあたっては、輸出促進対策の検討を行う機関として、学識経験者、漁港や市場関係者を含む4名程度以上の有識者等による委員会を設置し、指導・助言を受けた。

1) 開催日程と議題

	日時と場所	議題
第1回	平成26年11月14日(金) 13:30~15:30 エッサム神田ホール	(1) 検討内容とスケジュール (2) モデル漁港について (3) 日本の水産物の輸出実態 (4) 課題の整理
第2回	平成27年1月27日(火) 13:00~15:00 エッサム神田ホール	(1) 第1回検討会の主要意見について (2) モデル漁港の検討状況について (3) 日本の水産物の輸出促進に向けた対応の方向性について (4) ガイドライン案の概要
第3回	平成27年3月9日(月) 10:00~12:00 エッサム神田ホール	(1) 第2回検討会の主要意見について (2) モデル漁港の検討状況について (3) ガイドライン案

2) 委員

区分	氏名	所属	職名
座長	吉水 守	北海道大学	名誉教授
委員	婁 小波	東京海洋大学	教授
	坂本 文男	フードマネジメントサービス株式会社	代表取締役
	長嶋 徳雄	社団法人海洋水産システム協会 日本水産缶詰輸出水産業組合／ 日本水産缶詰工業協同組合	顧問 専務
	崎出 弘和	北海道漁業協同組合連合会	代表理事 常務

4. 年度末報告会

水産基盤整備調査委託事業の漁港・施設グループ(3課題)の報告会で調査結果を発表し、有識者から意見を聞いた。

VII 考察

本検討により、輸出促進のため、漁港市場の衛生・品質管理をはじめとした、諸課題が整理でき、漁港・市場を核とした輸出対策について整理したガイドラインが作成できた。ガイドラインにより各地で漁港・市場を核とした輸出対策が推進されることが期待される。

VIII 摘要

本調査により、以下のことを明らかとした。

・漁港・市場を核とした輸出対策の課題と方向性

また、漁港・市場を核とした輸出対策のガイドラインを取りまとめた。

IX 参考文献

- 1) 農林水産省、農林水産物輸出入概況
- 2) 農林水産省、漁業養殖業生産統計年報
- 3) FAO FishstatJ dataset: Global commodities production and trade
- 4) EUROSTAT DS-045409-EU Trade Since 1988
- 5) 鹿児島大学水産学部 袁春紅、「中国における水産食糧資源の生産・利用動向研究
- 6) 李瀟峰 三重大学、「中国水産加工企業における品質・安全管理システムに関する研究」
- 7) 山尾 政博 広島大学、「東アジア水産物貿易と水産業の分業化」
- 8) JETRO 食品規制実態調査、「EUの水産業の現状とスペイン、スウェーデンの水産物輸入関連制度（H17）」
- 9) 農林水産省「平成19年度 農林水産物貿易円滑化推進事業のうち品目別市場実態調査結果」
- 10) (財)東京水産振興会平成20年度「世界の水産物需給動向が及ぼす我が国水産業への影響」