

# 漁船漁業構造改革の検証

## —理論と実践から—

濱田 武士（東京海洋大学）

E-mail : bqxl1300@kaiyodai.ac.jp

### 1. はじめに

かつて漁船漁業の経営に関連する施策と言えば、金融支援、技術開発、そして減船であった。水産基本法制定以後、漁船漁業に関連した新たな経営育成政策が創出されてきた。平成 14 年度からは漁船リース事業、そして、平成 19 年度からは漁船漁業構造改革総合対策事業が講じられている。かつてのものと比較すると、施策の内容が大きく変化した。とりわけ、漁船の老朽化という漁船漁業業界への対応として、新たな政策的仕組みが創出されてきた点が注目される点である。

ところで、筆者は、こうした政策の創出を受けて、平成 19 年の秋に「漁船漁業構造改革の意義と課題<sup>(1)</sup>」というタイトルで、「代船問題<sup>(2)</sup>」の内実と施策の実施状況や、筆者なりの論点を提示した。ここでは、構造的経済問題と化している「代船問題」が表出してきた経過と現場で実践されている取組の現状から見えてくる課題について示唆した。過去負債の呪縛から脱せられない漁業者においては自助努力のみで「代船問題」に太刀打ちできないこと、漁船漁業とそれに繋がる流通業や地域経済との関係性から代船問題を捉え直す必要性があること、そして、利害関係者（ステークホルダー）との連携が不可欠になっていることなどである。

この紙面では、改めて「代船問題」を捉え直して、もう少し踏み込んだ検討をしたい。

### 2. 漁船漁業の危機・・・代船問題

我が国の多くの漁船が老朽化しているが、代船取得が進まない。なぜか？ それは過去からの経緯で理解していくしかない。

周知のことであるが、水産資源は、無主物性という特性を有している。それが故に、漁船漁業では先取り競争が激化しやすい。そのことがあるから、競って、漁船を大型化、高度化していく傾向が強かった。

例えば、80 年代、遠洋マグロはえ縄漁業では、漁場での稼働率を高めるために、漁獲物を転載して、航海日数を長期化する方向が強まっていたため、漁船の大型化、大型漁船への再投資が急ピッチに進められた。また、大中型旋網漁業では、競ってプロッター、スキャニングソナーなどの導入を図り、魚群探査技術のハイテク化が急進した。通信技術、情報技術、魚群探査技術の発展がめざましかった。こうした技術類は、漁場の選定を支援したり、魚群へのアクセスを早めたりする情報技術であることから、競争的に投資されてきた技術である。

ただ、問題は、こうした傾向が行き過ぎた点にある。その背景には金融事情がある。低利融資を促す制度資金が充実していて、なおかつ、今日と違って、金融機関の貸付態度が甘かったことが影響している。バブル期には年間 500 隻近い漁船が建造された年もある。

また、代船取得は、減船を契機に行われることもあった。200 海里体制を受けて、北洋漁業などの国際減船が行われたが、その際に実施した減船の補償金を元手にした代船取得も少なくない。減船補償金はそれを得てから 2 年以内に使用しないと課税対象となることから、次への投資を急がした。例えば、北転船や沖底船を営んでいた経営体が、北転船を減船し、それで得た補償金と調達した制度資

金を使って、新たに遠洋マグロ延縄漁船（漁業許可付き）を購入したケースがある。漁権（正確には漁業許可）の取得だけでも1億円以上を準備しなければならなかった。漁船の大型化が図られていた時代であったことから、漁権の買取需要が旺盛だったのであろう。漁権は金融機関の担保になっていることが多かったことから、不振経営体の債権回収のために時の評価額で流通していた。バブル期には、漁船1トン当たり200万円以上という高額な価格で漁権が取引されていた。中小漁業経営者にとって、漁船漁業はそれだけ新規投資先として魅力があったのであろう。

以上の傾向は、バブル経済崩壊まで続く。ただ、こうした投資活動は、好景気に支えられていたが、決して漁業経営の資本蓄積を高める方向にではなく、無形固定資産への過大な投資を強制され、むしろ漁業経営の体質を脆弱化させる状況を形成していた。借入の返済が追いつかないまま、次への投資に向かわせていたからである。

漁船漁業経営が今日のような脆弱な状況に陥る要因としては他の側面もある。その一つは、オイルショック以後に整備された借り換え的性格の強い緊急資金（ピーク時残高3000億円）の設置である。燃油費高騰によって収益悪化し、かつ、十分に資本を蓄積していなかった経営体は緊急資金の借入によって延命するが、漁業経営の状況を大きく改善する処置にはならなかった。バブル経済崩壊後の環境の中で、こうした借入が返済不能となり、廃業に追い込まれた経営体も多い。

もう一つは、バブル経済期における金融機関の貸付競争による影響である。80年代には金融自由化、そしてプラザ合意以後のバブル経済を背景とした“金余り現象”があった。漁業者サイドから見れば、資金調達環境は極めて良好であった。こうした金融環境の中で、中小漁業経営では、漁業だけでなく、さまざまな陸上産業（漁業外事業）への投資活動を強めていき、多角経営化する経営体も増加した。事業活動として、投資と撤退のタイミングの判断に長けた経営体は何らかの形で事業を継続できているが、今日、漁業経営を継続している経営体を見ると、事業規模はかなり縮小している。水揚げ不振の漁船を廃業するだけでなく、漁業外事業も撤退している。

ともあれ、バブル経済が崩壊するまでは、内需拡大が進められていたこともあり、膨れあがった負債への危機感はそれほど強くなかったが、バブル経済が崩壊し、デフレ不況が始まると、売上減少傾向が顕著となり、それまでの借入が過剰状態となり、返済が滞り、債務が固定化し、過去負債が形成されるようになった。投資を抑制し、計画的な資金運用やコスト節減を実施するなどして、経営努力を図ってきた漁船漁業の経営体もあるが、そうした経営体でも、漁業収入が落ち込み、代船建造を先延ばし、老朽化する漁船を使用しながら、事業活動を継続している状況である。こうした中で、我が国の漁船は老朽化し、今や20年を過ぎた漁船は珍しくない。30年を過ぎた漁船もたくさん見受けられる。

では、これらの経営体の今はどのような状況になっているのであろうか。好調な経営は極めて少なく、代船取得を自己資金のみで行え得る経営はほとんどない。問題は、代船取得の意志はあるが、代船取得のための資金調達できない経営体の存在である。ただ、その状況も経営体によってさまざまである。過去負債を全く返済できない経営体、少しずつでも返済を進めている経営体、経営収支を大幅に改善しながら返済計画以上に返済を進めている経営体などである。

もっとも、代船取得が行え得ない今の局面には、次のような資金調達の三重苦が形成されている。①長引くデフレ不況により、固定化負債が増大し、資本不足、債務超過が他産業以上に顕著になっていること、②資金調達の担保としての漁権の資産価値が急落していること、③金融機関の健全化法が制定されてからの金融検査マニュアルによる融資審査が厳格化しており、金融機関の貸し付け態度が極めて硬化していることである。

以上を換言すると次のようになる。設備投資が大きい漁船漁業においては、デフレ不況の打撃が他産業以上に大きい。そして、当該漁業の収益性が低下したことから、漁権の資産評価額を低下させ、漁業経営の資金調達力が益々弱まった。さらには、金融検査マニュアルによる債権先の与信力の格付けが他産業と差別なく当該経営の返済能力を一元的に評価することから、漁船の大型化、技術の高度

化を通して自己資本の不足が慢性化してきた漁業経営をより一層劣勢に立たせた。

こうした資金調達の三重苦が強く形成されると同時に代船取得機会が喪失したのである。とは言っても、経営体の間には代船取得の不可能性の格差があることから、今の状況は個別漁業者の問題とも考えることができる。だが、現状では廃業予備軍が多くを占めており、無策では、漁船漁業の生産力は今後も落ち続け、縮小再編が果てしなく続くことになるであろう。これが今直面している「代船問題」なのである。

### 3. 漁船漁業の再生には何が必要か・・・漁業経営の再生産力論

今漁船漁業の業界が、「代船問題」という「病理」に犯されている。この「病理」への処方箋としてはどのようなことが考えられるのであろうか。漁船漁業の再生にはどのような手だてを考えなくてはならないのであろうか。先では、漁船漁業の経過を辿って考えてみたが、ここでは、理論的に接近してみたい。

漁業経営の再生産力の二側面に着目して考えてみたい。その一つは収益力、もうひとつは再投資力である。収益力は利益を確保する能力のことであり、再投資力とは設備更新（代船取得）を可能とする能力のことを指す。

再投資力は収益力が持続することによって達成できる、いわば資本蓄積により達成されるものなので、独立した“力”ではない。しかしながら、資本蓄積が十分に進み、その後、収益力が低下した時、収益力が低下しても、再投資力はすぐには失われない。また、一方で、再投資力をいったん失ってしまえば、収益力を改善してもすぐに再投資力は回復しない。再投資力は収益力に従属してはいるが、すぐには連動しない関係なのである。

ここで、この考え方に従って「代船問題」を考えてみよう。「代船問題」は、言うまでもなく、再投資力の弱体化あるいは喪失という状況を示す。ただ、ここで言う「代船問題」は、そのような状況を指しているだけではない。再投資力の回復の見通しが立たないということが考えなければならない問題である。

では、再投資力の回復の見通しが立たない状況というのはどのような状況なのであろうか。それには大きく二つの段階がある。

その第一の段階は、収益力の改善が進まない状況である。収益力の改善に手だてがなければ、再投資力の回復も見込めない。この状態から脱却できないのなら、代船取得はあり得ない。もはや、このような状況に甘んじている経営体は廃業予備軍からの脱却を図れない。

第二の段階は、事業改革、事業改善により収益力の改善が図れたとしても、その改善幅が小さく、減価償却前利益のほとんどが固定化負債への返済に廻り、資本蓄積がなかなか進まないという状態である。要するに、収益力の改善が再投資力の回復に繋がらないという状態である。この状態をもう少し踏み込んで素描すると次のようになる。

過去負債の返済に目途をつけようとする、もちろん、代船取得を先延ばしにならざるを得ない。この場合、現所有船を使い続けなければならないが、老朽化した漁船の維持・保守費が高み、また、航行能力、操業の安全性が弱まることから、時化日の操業を避けなければならない、漁獲能力、稼働率を落としてしまう。船体の老朽化を顧みず、操業を続けるという選択もあるが、乗組員の心理的負担を高める結果となり、さまざまな限界が表出することになる。結局、改善した収益力も低下してしまう運命にある。

再投資力の回復の見通しが立たないというのは、もはや自助努力だけでは、漁業経営の継続が不可能に近いという状況のことを指している。

そこで、次に、金融機関の支援についての議論が出てくる。このような局面において、漁業経営者に対して金融機関が求められるものは経営改善計画の提示である。その審査では、代船建造によって、

代船取得のための借入の償還だけでなく、過去負債の償還も進めることができるのか、といったところが問われることになる。

しかし、金融行政の監督が強まる中、不良債権化している経営体に対して金融支援が簡単に施されるわけがない。不振経営体は金融機関の本店において管理され、ここでは金融検査マニュアルによる機械的な与信審査が行われており、さらには、かつて担保として機能していた漁権の資産評価額が暴落しているためである。

漁業経営者は、金融検査マニュアルによる格付けを意識した、またはそれに対応した改善計画を金融機関に示さなくてはならない。重要なのは、漁業経営者がこのことをどこまで受け入れて、対応策を考えるかである。とは言っても、バブル期までの金融機関の与信審査があまりにも緩いものであっただけに、また、与信力を失っている漁業経営者の多くは厳密な経営管理を行ってこなかったことであろうから、今日のような厳格な与信審査に漁業者は慣れていない。経営の内側のすべてをあからさまにしなが、経営改善計画を示さなければならないが、自助努力でそれができる漁業経営者は限られているであろう。

こうした状況を受けて、与信力を失っている漁業経営者に必要になるのは、与信力を回復させるためのサポート、経営改善計画のサポート、もっとも金融検査マニュアルによる当該経営の格付けを上げるようなサポートである。さらに、それと平行して、経営改善計画の裏付けとなるビジネスモデルの開発支援が必要となる。ここで言うビジネスモデルの開発とは、収益力を改善する対策のことを指し、コスト節減の他、ビジネスパートナーの構築など、イノベーション（経営革新）に繋がる対策を創出するということである。

「代船問題」に直面している今日、漁業経営の再生産力を回復へと導くには、以上のように収益力と再投資力との関係を的確に捉え、その関係から見えてくる課題を政策に反映することが肝要となる。

#### 4. 漁船漁業構造改革総合対策事業の内容とその実践から考えられる視点

##### 1) 漁船漁業構造改革総合対策事業の特性

平成 19 年度、水産庁は、50 億円の基金を積み立て、漁船漁業構造改革総合対策事業を創設した。この事業は、漁船の老朽化、漁業経営の収益性の低迷への対応として創出された。この事業の詳細は割愛するが、その特徴を述べておきたい。

その第一に、漁船漁業の改革計画を策定するための協議の場（地域プロジェクト協議会）の設置を各産地に促し、その協議会の運営に対して財政支援していることである。地域プロジェクト協議会では、漁業者、生産者団体、荷受、加工流通業者、地方自治体関係者、金融機関、学識経験者などが協議する場になっており、漁業と流通加工の連携を強めて、漁船漁業の収益性を高める地域計画を策定する場になっている。その協議の場では、政府や地方行政が準備しているあらゆる施策メニューを盛り込むなど、漁船漁業を軸とした地域の水産業を総合的に改革する計画を策定する。そしてその計画は、中央プロジェクト本部で審査されることになっており、計画内容に無理や不備がある場合は、中央プロジェクト本部から指摘され、差し戻されることもある。ともあれ、地域プロジェクト協議会による策定した計画が中央プロジェクト本部により認定されなければ、次に記す政府が準備した事業などが利用できないことになっている。

第二に、代船取得を支援するための事業メニューが準備されていることである。漁業者が取得した改革船を事業実施者がチャーターする「もうかる漁業創設支援事業」、事業実施者が改革船を建造し漁業者にリースする「担い手漁業経営改革支援リース事業」、そして船団のスリム化、漁船の減トンに対して補助する「漁船漁業再生事業」である。いずれも、前述の計画を実証するために利用される事業である。この中で、目玉になっているのは「もうかる漁業創設支援事業」である。3 カ年の実証事業

期間において、備船費が事業実施者から船主である漁業者に支払われるが、事業期間中に漁船の減価償却費の約6割が支払われることになる。備船費により減価償却の約6割が回収されるのは、備船料に減価償却費分が含まれ、なおかつその換算方法が定率法で計算されるためである。水揚金はすべて事業実施者を通して国に返金されるし、水揚金が備船費を上回った場合はその年度で実証事業が完了するし、備船費から水揚げ金を引いた赤字部分の50%は事業実施者が負担しなくてはならないことになっている。しかし、改革船を備船に出した漁業者は、実証期間中、運転資金を調達する必要が薄まる上、水揚げ量がよほど少なくない限り、定められた備船料を収受できるという恩恵を受けることができる。

第三に、中小漁業経営支援事業の創設である。この事業は、金融機関や経営コンサルタントなどの専門家あるいは債権者などを招集して、当該経営者の経営改善計画を作成する協議の場に対して財政支援する事業である。もっぱら、漁特法の認定に向けて、協議する場として、準備された事業であるが、漁船漁業構造改革総合対策事業が創設されてからは、地域プロジェクトが立ち上げられていない地域では実施できないようになっている。ともあれ、この事業をうまく活用できれば、金融機関や債権者などのステークホルダーが当該経営体の問題点を共有でき、かつ、代船取得を見込んだ経営改善計画を模索できる。また、第3者が介入することにより、経営の統合や共同化など、別の切り口による経営再編も模索することもできる。協議の呼びかけ方がこの事業の課題になろう。

## 2) 地域の取組・・・小樽沖底の事例

北海道小樽地区では、小樽機船底曳漁協が沖底地域の生き残りをかけたさまざまな取組を展開している。ここでは、沖底船が集積している小樽地区の取組について見てみたい。

この地域では、昭和50年頃、160トンタイプのスターントロール船が45隻稼働し、沖底の大型産地であった。しかし、200海里体制に入り、減船事業などを経て、縮小再編を繰り返し、平成19年時点では、9隻体制となった。それでも、当該地域の水揚げ量の90%は沖底の生産量であり、地域水産業の基幹産業として重要な地位となっている。

しかし、スケトウダラ資源の減少が著しいことから、9隻にまで絞られたにも拘わらず、沖底経営は厳しい状況が続き、漁船の高齢化が深刻な問題となっていた。地域の有力経営体が経営破綻し、その漁船を小樽機船漁協が引き継いだほどであった。この地域でも、90年代から「代船問題」が顕在化していたのである。

そのような中、小樽機船漁協は、構造改革を進めるべく、さまざまな沖底改革の取組を始めた。まず、平成14年に、旧海洋水産資源開発センターによる新しい操業システムの実証化事業に乗ずる形で、構造改革船「新世丸」を建造し、投揚網作業、漁獲物陸揚げ作業の省人化、漁獲物選別処理の合理化などの実証事業に6年間取り組んだ。

そうした取組を展開する中で、地元の水産流通・加工業者と連携して、付加価値対策にも取り組んだ。スケソウダラの漁獲が低調になる一方、すり身原料に向けられるサイズのホッケの漁獲が漁獲量の多くを占めていたことから、より付加価値を高めるために、ホッケの新製品開発に取り組んだのである。これらの取組では、水産施策に係わるさまざまな事業（魚価安定基金の事業など）を取り入れ、試行錯誤を繰り返した。こうして、当地域での取組は、漁業生産・流通・加工・販売を総合的に見直す実証化試験に発展したのである。

平成19年、漁船漁業構造改革総合対策事業を受けて、小樽機船漁協は、地域プロジェクト協議会（正確には、北海道沖底の地域プロジェクト協議会の地域部会）を立ち上げた。これまでの地域の取組がさらに強化されることになった。計画策定の認定は平成20年6月であり、他地域と比較すると策定作業に時間を要したが、認定されたその計画はまさに構造改革を図ろうとする思い切った内容であった。特筆すべき点だけを記しておきたい。

その第一が、9隻体制では、1隻当たりの水揚げが伸びないという判断から、3隻を減船する点であ

る。沖底は沿岸漁業サイドとの漁場利用を巡る軋轢が絶えない。そのことも配慮して、3隻を減船することにより、全体の水揚げ量を落としつつ、1隻当たりの水揚げを伸ばそうという狙いである。1隻当たりの水揚げが伸びれば、減価償却前利益が改善され、資本蓄積が進みやすい。換言すると、残存する各船の収益力、再投資力の回復を図り、漁業経営の再生産力の改善に弾みをつけるという改革である。なお、網修繕、陸上作業の協業化や網在庫の共有化を図るなどの漁業者間において集団的に合理化を図り、コスト削減を図っている点も収益力改善の努力が見られるところである。また、沖合の操業では、部分的にプール操業なども実施しており、収益格差が生じないような取組もなされている。

第二に、減船には、漁業構造再生事業が活用され、減船した船主が残る漁船6隻の内、3隻において共同経営にするという点である。減船対象者を脱落させないで、老朽化している船から減船対象にして、そして残存漁船を共同所有船にする、といった減船処理がなされたのである。その上、最も将来性のある経営体に構造改革船を建造させて「もうかる漁業創設支援事業」を活用させる計画も進めた。

第三に、地元流通加工業者と向き合って、さまざまな取組を実践している点である。地域プロジェクトが立ち上げられる前の平成18年9月のことであるが、「シーネット小樽機船有限事業組合(LLP)」を組織して、沖底の漁獲物を原魚とした生産・流通・加工のビジネスモデルを構築している点である。連携している業者とは役割分担がはっきりしているが、現時点では受発注関係になっているので、所謂、売上金を再分配するという一体化した経営組織にはなっていない。LLPとしては、まだ本格化しているわけではないが、ホッケなどの付加価値製品の一貫した供給体制が整えられつつあることから、地域内の異業種連携としては先進的な事例となっている。

さらには、産地市場の仲買人との協議を通じて、鮮魚出荷物のブランドを漁船ブランドから仲買人ブランドに戻そうとする動きも注目に値する。将来、構造改革船は乗組員を現員の18人から16人に絞る予定であるが、減員すると、現在のようなきめ細かな漁獲物の選別・箱詰めが行えない。それに対応して、魚種に応じて発砲箱を5kgから8kgにするというものである。これまで、価格対策として、カレイ類など鮮魚出荷物の箱詰めに関しては小箱化を進めてきた。小箱化することにより、産地仲買人の手間を省かせて、そのコストを価格に吸収させるという論理である。仲買人が新たに選別・箱詰めせずに出荷できることから出荷物は箱詰め出荷した漁船のブランドになる傾向が強かった。しかし、選別・箱詰め作業を軽減しない限り、全体の省人化を図ることができないため、一隻当たりの漁獲量を増やしながらかコスト節減を図ることができない。もちろん、発砲箱を大きくした出荷物は産地市場における落札価格が落ち込むことが想定されている。だが、そのリスクを背負わなければ、減船を実施し、さらに省人化を進めながら一隻当たりの漁獲量を伸ばそうとする構造改革が達成し得ない。

こうした出荷体制の移行は、付加価値向上といったこれまでの動きと逆行する。しかし一方では、付加価値の形成・対策を消費地市場との繋がりのある仲買人に戻すことで、仲買人間の競争力が再構築される可能性も期待できる。ただし、その再構築には仲買人サイドへの理解が絶対要件となる。なぜなら、仲買人には出荷作業の手間を増やさせることになり、状況によっては作業員を確保しなければならないからである。

とは言え、作業員を確保するとなると、新たなコストが発生するため、漁業者サイドから理解を求めても反発する意向も出るであろう。そのことを踏まえると、産地としての役割分担を相互に理解し合い、産地機能を再構築しようとする問題意識を漁業者と流通業者とが共有するためのプロセスが必要になってくる。だからこそ、漁業者と流通業者が協議会でしっかりと向き合うことが重要なのである。

### 3) 施策の有効性と考えるべき点・・・地域マネジメント機関の展望

漁船の収益力の改善は、獲るところから流通・加工するところまで、産地全体での取り組みが必要

になっていることを小樽沖底の取組み事例は示唆している。ただし、この取組みは今なお試行錯誤段階であるので、この取組みを安易に成功例として、位置づけるつもりはない。しかし、こうした取組みの中で、漁業者サイドと流通サイドが歩み寄り、産地全体で漁船漁業の構造改革を徐々に進めている点に学ぶところがあり、漁船漁業構造改革総合対策事業は有効に活用されているものと思われる。

ところで、漁船漁業構造改革総合対策事業は、「もうかる漁業創設支援事業」にばかりに注目が集まり、この仕組みへの関心が強かった。「代船問題」が固定化する中、漁業者サイドが代船支援策を期待するのは当然のことであろう。しかし、「もうかる漁業創設支援事業」の恩恵を受けることのできる漁業者は、代船資金を調達できる漁業者に限られるし、一つの地域で同じ漁業種で何隻もこの事業を受けることはできない（1地域に2隻という事例もあるが）。あくまで、改正漁特法の「選別と集中」の理念に従った事業であり、その仕組みを受けて落胆する漁業者も少なくなかった。

改めて、漁船漁業構造改革総合対策事業の全体を鳥瞰して、この事業の意義を考えると、注目すべきは地域プロジェクト協議会の設置ではないかと考える。漁業経営の収益力を構造改革によって改善していこうとしているのが、今日の漁船漁業構造改革の姿であるが、構造改革はもはや個別経営単体の努力に任せても限界があり、また漁業者集団の努力だけでも限界がある。そうした限界への対応として、地域プロジェクト協議会の設置に期待がかかるのである。

小樽沖底の取組では、減船、経営の共同化、流通対策など産地全体を改革し、漁船漁業の構造改革を進めようとしている。この取組は、地域プロジェクト協議会が各対策案を主体的に計画したものであり、漁業者、荷受、流通加工業者など地域の水産関連業界が同じテーブルについて歩み寄って協議を続けた結果、創出されたものである。漁船漁業構造改革総合対策事業はそのような場（地域プロジェクト協議会）づくりをまずは基本としている。漁業者、流通業者あるいは金融機関それぞれは取引関係であり利害対立の間柄である。そうした間柄の地域水産関係者が一堂に集まり建設的な話し合いをする機会はこれまでほとんどなかった。そうした協議の場を設けたところに漁船漁業構造改革総合対策事業の意義がある。このことを漁業者サイドはまず理解する必要がある、その上で、「代船問題」を引き起こしている再投資力の弱体化への対応、新たな再投資力の再生方法を地域の水産関係者と地域の公的セクターを含めて一体となって創出していくことが重要である。

ともあれ、産地の弱体化は、漁業者と流通業者の利害対立をより一層強める傾向にあり、その反動で協力関係へと発展させなければならないという意識の芽生えをもたらす。そのような産地にある地域力に着目して、地域水産業の相互関係をより発展的な協力関係に導くために、地域マネジメント（産地の構造改革案を創出し、実践する）機関を設置していく必要がある。地域プロジェクト協議会の設置は施策に裏付けられたものではある。だが、これを本施策利用のための一過性のものにはせず、今後、地域主体の地域マネジメント機関に発展させることを提言したい。もはや、水産物流通は、大量流通・大量販売そして低価格競争を基本とした末端の流通機構が支配的であり、産地が無策では状況が益々ひどくなる。既存の市場流通機構を放置しておかず、産地から消費地へ新たな関係性を提案していく必要がある。それゆえに、産地には、生産力と販売力を高めていくことが求められる。その担い手として、地域マネジメント機関を展望していくことが必要だと思う。

#### 4) 直面している課題と展望

漁船漁業構造改革総合対策では、「地域プロジェクト協議会」の設置、「もうかる漁業創設支援事業」などが準備されている点が注目に値する。しかし、業種や地域によってそれらの事業が機能しにくいこともあり、課題も残している。

地域プロジェクト協議会は地域の水産関係者が集まり今後の対策を模索する場である。そのことから、水揚港が一か所に固定されている漁業種、たとえば、沖底などにおいては協議会の設置は図られやすく、意義を発揮しやすい。なぜなら、沖底の出荷物を流通させる荷受、流通加工業者が沖底業者とほぼ同じ地域に立地していることから、距離的接性が働き、協働体制が構築されやすいからであ

る。

一方で、大中型巻き網、サンマ棒受け網、マグロはえ縄漁業、カツオ一本釣り漁業、イカ釣り漁業では、旅船が多く、水揚港が固定されていない。それどころか、母港において、水揚げをしない漁業種さえある。このような漁業種においては、所在地において地域プロジェクト協議会を設置する意義があまり見当たらない。

こうした漁業種においては、全国的なレベルで、漁業者団体と流通業者が同じテーブルについて協議するという方法、業界と主要造船所あるいは機器メーカーや漁具メーカーなどが協議して技術革新による構造改革を導く方法などが考えられる。水揚港が固定されている漁業種とは違った協議会の在り方を模索する必要がある。

次に「もうかる漁業創設支援事業」についてである。この事業では、事業実施者である漁業者団体が、船主が建造した改革船を傭船して改革船の実証事業を行うものである。傭船費は、定率法に基づく減価償却費を含み、事業実施期間の3カ年において約6割の減価償却費を船主は回収できることから、事業実施期間、船主は資金繰りに苦まず、代船のための金融支援も受けやすい。しかしながら、傭船費は実傭船期間にしか支払われないため、操業期間が短い漁業種ではこの事業の恩恵が少ない。例えば、夏季から秋季にしか操業せず、実質稼働期間が4カ月に限られているサンマ棒受け網漁船（専業船）である。サンマ棒受け網漁業では、3カ年で減価償却費分の受け取りは2.5割程度にしかならない。これでは、リスクを背負った改革船の建造に踏み込みにくく、セーフティネット的な役割を果たす「もうかる漁業創設支援事業」の機能が十分に発揮されない可能性がある。同時に金融機関の支援も受けにくくなる可能性もある。1年間の実稼働期間の短さを踏まえて、サンマ棒受け網漁業に関しては、実施期間をせめて6カ年にすれば、減価償却費分の受け取りが約4割にまで達する。そうすれば、漁業者は思い切った改革をしやすくなるのではなかろうか。

## 5. 再投資力再生の再検討・・・漁権の資産評価の形成と個別漁獲枠制度の利用について

収益力を抜本的に改善できたとしても、再投資力は改善されない。過去負債がネックとなり、本来繋がっている収益力と再投資力の間大きな溝ができてからである。「代船問題」の背後にはその溝を埋めることができない構造がある。

そこで、かつて高い収益性を基礎として再投資力を補っていた漁権の価値について検討したい。今日、漁権の価値は暴落している。その理由は、当該漁業自体が収益力を失っていることが第一に挙げられる。しかし、漁業がもうかるから単純に漁権に価値が付いていたというわけではない。制度上譲渡不可能な時代でも、漁権には事実上「交換価値」（名義上では共同経営にしてから移譲する交換）が発生していたためであり、許可の定数性によりその取引価格が高まっていたのである。

振り返ってみると、漁業の収益力は70年代から落ち込んでいた。そのため、漁船数は一貫して減り続けている。しかし、漁権には高価な価値がついていた。それは、当時の残存漁業者が漁船規模を拡大するために増トン分の漁権を買い集めたり、漁船の複船化を図るために残存漁業者が廃業漁業者の漁権を買い取ったりしていたからである。すなわち、そのような企業行動があったことにより、漁権の買い取り需要が膨らんだのである。その裏付けとして、中小漁業経営政策における残存経営者の規模拡大（漁船の複船化など）の推進があり、そのための制度資金の充実化があった。要するに、漁権が流動化し流通する環境が整っていたのである。もちろん、減船事業が行われたことにより、漁業許可の定数が減り、希少性を高めていたことも関係していよう。

今日では、減船政策により許可定数が大幅に減っているにもかかわらず、漁権の価値が暴落したままである。構造不況による漁業収益の低迷がその根本問題であるが、むしろ、そのように解釈するよりも、漁権が流動しない環境（金融引き締め状態）になっていると、解釈したほうが良い。

ともあれ、漁権自体には実需が減退していることから、当面、漁権には担保としての機能が発揮さ



れない。そこで、次に、個別漁獲枠について考えてみたい（一般的に、IQ や ITQ と称されているが、具体的な制度を限定していないので個別漁獲枠と以下では称する）。

個別漁獲枠（制度）に期待できる場所は、資源に対する権益がはっきりすることと、漁権とは異なる取引関係の発生機構が考えられるところである。少なくとも、漁獲物の価値がダイレクトに反映されやすいし、なおかつ、代船取得時と関係なく、漁獲枠の移動（取引）を発生させる可能性をもつからである。とりわけ、各船クォータ（IVQ）のような漁獲枠丸ごとが流通しなくても、部分的に取引され、流通しさえすれば、漁獲枠の価格形成の契機となる。具体的には、ある漁船からある漁船へ、漁獲枠の一部が売買されることで、そこで漁獲枠の単価が形成されるということである。そうした漁獲枠の流通市場が形成されれば、漁船あるいは漁業者がもつ漁獲枠に一定の無形固定資産価値が形成され、金融機関はその資産価値を認めることになるであろう。

ただし、個別の漁獲枠が無形固定資産としての価値を持ち得るかどうかは、漁獲枠の取引・譲渡・再分配に関する運用制度の設定次第である。IQ なのか、IVQ なのか、もしくは ITQ なのか。TAC など総漁獲枠との関係もあろう。もっとも、漁獲枠という権利に対して買い取り需要が発生し、交換価値が発生する仕組みになるかどうかが一番の問題である。

その際、もう一つ重要になるのは、漁獲枠と漁場利用との関係である。漁場では、そこでの操業を巡ってローカルなルールがある。漁業種内、漁業種間あるいは地域間にあるさまざまな民間協定である。IQ のような漁獲枠が設定されているからと言って、その枠内で自由な操業を行っても良いというわけにはいかない。漁場におけるルールは別次元のものとしてある。その別次元のルールが漁獲枠の設定を無意味化する可能性がある。例えば、民間協定などで定められている操業可能な漁場に漁獲枠の対象資源が少なかったり、回遊しなかったりする場合である。操業可能な漁場範囲は、許可条件で決められているものの、実際に操業できる漁場範囲は限られているケースが少なくない。これまでの漁場紛争を経て、多くの漁場がきめ細かく棲み分けられているからである。

漁獲枠を設定しても、漁場利用の秩序化を図るための民間協定などがあるため、多くの漁場では、資源へのアクセスの要件が多元化する。200 海里以内の漁場で、沿岸漁場に近付けば近づくほどそのような状況が強まる。

こうした漁場利用のことを前提に考えると、漁獲枠が流通する条件が狭められる。それでも、魚種や漁業種によっては、漁獲枠に一定以上の取引価格をもたらす仕組みを創出できるかもしれない。その仕組みを創出するには、地域や漁業種それぞれのケースを踏まえて考えていく必要があるし、業界内制度あるいはローカル制度として仕組みを設計する必要がある。資源のこと、操業のこと、漁場のことをよく知る各業界などで自主的に研究してみる価値があるのではなからうか。

高木委員会や規制改革会議などで提示されてきた ITQ 導入論は、「科学的資源管理の強化と ITQ 導入→資源管理達成→水産業活性化」といった論理を展開している。この議論に関して問題点を挙げればきりが無いが、もっとも問題なのは、ITQ 導入に伴う外部効果（漁場秩序に関する外部不経済など）が全く想像されていないことである。だが、業界は、この議論とは別に、漁場利用の実態に則して、なおかつ「リスクと実利」を検証しながら、個別漁獲枠の制度を自ら試行錯誤しかつ設計していく必要がある。主体的に再投資力の再生の方策を考える上で、個別漁獲枠制度の在り方を考えていくべきである。もちろん、個別漁獲枠制度に拘る必要はなく、それに代わる再投資力を再生させる仕組みづくりがあるなら、それを行っていくべきであろう。

## 6. おわりに

漁船漁業の経営再生に向けた総合的な施策は、漁船漁業構造改革総合対策事業が初めてである。この事業は、平成 19 年 4 月に、青森県八戸市を皮切りに、各地で地域プロジェクト協議会が立ち上げられ、今となっては、30 か所近い産地で地域プロジェクト協議会が立ち上がっている。3 年目に入り、

各産地で、さまざまな取組が検討されてきた。また、もうかる漁業創設支援事業の中に、代船取得を前提としない改革計画を備船方式により支援する「マイルド版」が加わり、これまでと異なる新たな改革計画が各地で検討されている。

現時点において、この事業が有効に活用されているかなどの分析作業はなされていない。そろそろ分析していく必要が出てこよう。ただ、この事業をどのように評価していくか、その評価軸をはっきりさせていく必要がある。本論では、そのような問題意識もあって、筆者なりに理論的な見方も含めて議論を進めた。とりわけ、漁業経営の再生産力（収益力と再投資力）に着目して、地域プロジェクト協議会の在り方などを検討してきた。こうした事業評価の見方、捉え方が正しいかどうか、分からないが、現在進められている構造改革を評価し、この先を展望していくには、一定の見方、捉え方を考えていかなければならない。

今後も構造改革の取組みの調査を行うとともに、その評価方法についても考えていきたい。

#### 参考文献

- (1) 濱田武士「漁船漁業構造改革の意義と課題」（『水産振興』東京水産振興会、481、2007年11月）
- (2) 濱田武士「漁業生産構造改革の課題と展望 -代船問題に着目して-」（『北日本漁業』, 35、pp.38-49、2008）。