

David Carter プレゼン資料和訳

スライド 1

オーストラル・フィッシャリーズ社 CEO のデビッド・カーターによる基調講演
へようこそ。

今回の基調講演のテーマは :

「持続可能な漁業:オーストラル・フィッシャリーズ社によるオーストラリアに
おける ITQ (譲渡可能個別漁獲割当) ならびに ITE (譲渡可能個別漁獲努力割
当) の運用経験」です。

スライド 2

オーストラル・フィッシャリーズ社について

- 西オーストラリア州パースに本社を置くオーストラル・フィッシャリー
ズ社は、オーストラリアの水産企業で、過去 20 年以上にわたり、漁業の
持続可能性を高めるため、業界、自然保護団体、政府機関、科学者、漁業
管理者間の協力体制を構築してきました。そのユニークな取り組みで、国

際的に認められています。

- Australia Fisheries 社のビジョンは、環境への影響を最小限に抑えながら高品質の水産物を提供し、水産物の持続可能性におけるリーダーシップの模範となることです。
- オーストラル・フィッシャリーズ社は、亜南極海で2隻の漁船を操業し、マゼランアイナメ（メロ）とコオリカマスを漁獲しています。カーペンタリア湾では11隻の漁船がバナナエビとタイガーエビを漁獲し、ティモール漁業では5隻の漁船が複数の熱帯地域のタイの魚種を対象として操業しています。
- 弊社は世界的に見れば小さな水産企業ですが、持続可能な水産物という概念を持ち、持続可能な水産業のための行動をし、その先駆者であると自負しています。

スライド3

- オーストラル・フィッシャリーズ社の製品は天然物の水産物で、国内外の市場に販売されています。弊社のマゼランアイナメ（Glacier 51 Toothfish

のブランド名) とエビ (Karumba Banana Prawns と Skull Island Tiger Prawns のブランド名) は、10 年近くにわたり、海洋管理協議会 (MSC) によって持続可能で適切に管理された水産物として認証されています。

- 2016 年、オーストラル・フィッシャリーズ社は、世界で初めてカーボンニュートラル認証を受けた水産事業者となりました。これは、弊社が認証されたカーボン・オフセット・クレジットを購入することで、事業活動で排出する全量をオフセットすることを意味します。弊社は、多様なカーボン・オフセット・ポートフォリオを通じてこれを実現しており、その主なものは、西オーストラリアの遠隔地における天然林再生プロジェクトで、2016 年以來 100 万本以上の木を植えてきました。
- オーストラル・フィッシャリーズ社は、協力的なパートナーシップとの同盟関係 (COLTO/合法メロ漁業者連合、CCAMLR/南極海洋生物資源保存委員会) の構築を通じて、メロの違法漁業を撲滅するため主導的な役割を果たしてきました。また、複数の国内および国際的な管轄地域において、これら資源の持続可能な管理を促進し、奨励してきました。
- 同様に、オーストラル・フィッシャリーズ社は、北部エビ漁業の変革にお

いて極めて重要な役割を果たしてきました。30年前は、漁船の数が多すぎ、漁獲量が持続不可能なレベルにあり、収益性も低いものでしたが、現在では、漁獲努力量が少なく、資源が持続可能で、漁業による環境への影響を最小限に抑える先進的な慣行を実施し、持続可能な漁業管理の世界有数の例となっています。

スライド 4

- オーストラル・フィッシャリーズ社は 1972 年に設立され、50 年以上操業しています。
- 年間売上高は約 1 億 5,000 万ドル（約 1.44 億円）で、オーストラリア最大級の水産企業ですが、世界的に見れば比較的小規模です。
- 社員は 100 名以上、季節的に就業する船員数は 200 名弱です。
- オーストラル・フィッシャリーズ社は 50%がオーストラリア資本（Kailis 家）で、50% 日本資本（マルハニチロ）です。
- 船団全体で 18 隻の漁船を持ち、地図で示された 3 箇所の地域で漁船漁業をしています。

- 弊社は、年間約 900 万トン以上の軽油を漁船に使用しています。この事実は、弊社が完全な「カーボンニュートラル」の可能性を模索していた 2015 年に重要な意味を持つようになりました。
- 2016 年、オーストラル・フィッシャリーズ社は、世界で初めてカーボンニュートラル認証を取得した水産企業となり、これは現実のものとなりました（オーストラリア政府の「クライメート・アクティブ」カーボンニュートラル基準に基づく認証を取得）。

スライド 5

- 北部エビ漁業は、弊社が最も早い時期に操業した漁船漁業の一つで、熱帯のエビ類を対象としています。
- 1980 年代は、北部エビ漁業では 300 隻ほどの漁船が操業し、エビが過剰に漁獲されていました。
- 北部エビ漁業では、船団規模を縮小するため大変な努力をしました。
- このプロセスは、漁業の将来的な持続可能性と収益性を確保し、船団の経済的パフォーマンスを向上させると同時に、漁業から去る者が尊厳と妥

当なレベルの補償を受けて去ることができるようにする方法として、業界（主にオーストラル・フィッシャリーズ社）によって推進されました。

- これは単純なプロセスではなく、複数の調査や生物経済学的調査、政府による「(漁船の) 買い戻し」などが行われました。また、殺害予告や法的な挑戦も経験し、上院での審査（レビュー）も行われました。
- 最終的にこれは成功し、現在では弊社の所有する 11 隻を含め、わずか 52 隻の漁船が北部エビ漁業に従事しています。北部エビ漁業はほとんど黒字で、より健全な漁業になりました。
- オーストラル・フィッシャリーズ社は、生態系に基づく漁業管理システム（EBFM）の中で操業しています。この漁業が ITE（譲渡可能個別漁獲努力割当）によって管理されているのは、クルマエビのライフサイクルが非常に短く、生産量が地元のモンスーン性雨と密接に関係しているからです。そのため、漁獲率が低下した時点でシーズン（漁期）を終了するエスケープメント・ポリシーや「シーズン中の管理手法」を採用しています。

スライド 6

- ティモール・リーフ漁業 (TRF)は、オーストラル・フィッシャリーズ社にとっては一番新しい漁船漁業です。
- ティモール・リーフ漁業 (TRF)が始まってからかなりの年月が経過していますが、連邦政府が管理する漁業ではありません (これについては、後のスライドで詳しく説明します)。したがって、その持続可能性、調査内容、漁業の健全性については、改善の余地がたくさんあります。
- ティモール・リーフ漁業のための弊社の漁船数は、約 6 年で 1 隻から 5 隻に増えました。
- この漁業は仕掛け (トラップ) 漁業で、重い糸に取り付けた大きな鉄製の仕掛けを水深 80~150m まで落として魚をおびき寄せます。この仕掛け (トラップ) はその後、ウインチを使って引き上げられます。
- この漁業は、イトヨリダイとフエダイを対象とし、基本的に一年を通して漁業が行われています。

スライド 7

- ハード島・マクドナルド島の漁業 (HIMI) は、オーストラリアの排他的経済水域 (EEZ) に属し、1990 年代後半から 2000 年代前半にかけて違法操業者による深刻な脅威にさらされていました。
- この漁業は、持続可能で適切に管理された漁業として 2012 年以来 MSC 認証を取得しています。
- オーストラル・フィッシャリーズ社は、この漁業ではマゼランアイナメ (メロ) とコオリカマスを対象としています。
- この漁業はオーストラリア領海内で行われますが、CCAMLR (南極海洋生物資源保全委員会) の影響を大きく受けています。
- メロの違法漁業への対応策の一環として、オーストラル・フィッシャリーズ社は COLTO (合法メロ漁業者連合) の設立に尽力しました。これは、合法的なメロ漁業者の声を高め、違法漁業者を撲滅するためのものです。
- メロの寿命は比較的長く、成長も遅いです。この漁業は、オーストラリア漁業管理法 (Australian Fisheries Management Act、1991 年) に基づき、法定漁業権として永続的に発行される漁獲枠 (アウトプットコントロール) によって管理されています。オーストラル・フィッシャリーズ社は、

この漁業の漁業権の 71%を所有しています。

スライド 8

オーストラル・フィッシャリーズ社は、モートンベイ・シーフーズ社のブランドと工場を 2022 年に買収しました。

概要

- 所在地は、クイーンズランド州、ブリスベン
- 敷地内に工場と冷蔵倉庫を所有
- オーストラル・フィッシャリーズ社に社内処理能力を提供

大半のスタッフが買収後もその職務を継続

スライド 9

オーストラル・フィッシャリーズ社の水産物貿易部は、高品質の持続可能な水産物の革新的な調達とマーケティングを専門としています。

概要

- 年間売上高 3 千万ドル（約 29 億円）

- オーストラリア最大のホタテ供給企業
- 持続可能な水産物を厳格に取引
- オーストラリアの全主要都市に流通とサポートを提供

スライド 10

- 何十年もの間、弊社は製品を産品として販売し、価格競争を繰り広げ、持続可能性や可能な限り正しい行いをするを約束しながらも、競合他社と差別化する手段はほとんどありませんでした。
- 弊社は、ブランド名のない産品としての製品を販売し、自社のキャッチフレーズ、持続可能性、ユニークなストーリーを伝えることができませんでした。
- 弊社の最初のブランドは"Glacier 51 Toothfish"で、これがメロ製品を高級でユニーク、かつ持続可能なものとして位置づける最初の正当なチャンスとなりました。
- ブランド名を導入することで、これまでの産品としての販売価格と比較してプレミアム価格を獲得しました。その大きな理由が、弊社が自社のス

トーリーを物語ることができたからです。

- 私たちは、この2つが共存していると信じています。MSC 認証、カーボンニュートラル、気候変動への対応、漁業者、シェフやレストラン、NGOとの連携、そしてブランドの背後にいる人物について語ることで、私たちは漁獲した水産物を差別化し、業界のリーダーとしての地位を確立することができました。

スライド 11

オーストラリアにおける管轄区域:

- 6 州
- 2 特別地域
- 1 連邦政府
- 沿岸の各州および準州には、沿岸水域を対象とする独自の漁業法があります。
- 州および準州は通常、海岸線から 3 海里までの漁業を管理しています。

AFMA（オーストラリア漁業管理局）の管轄

- 州の漁業法以外では、AFMA が監督官庁です。この仕組みは比較的複雑ですが、効果的です。
- オーストラリア政府は通常、オーストラリアの沿岸から 3～200 海里の海域で漁業を管理しています。
- この海域はオーストラリア漁業水域と呼ばれています。

どのように機能しているか

- 連邦として、オーストラリアは各州とその漁業／漁業法に関する管轄権の問題に対処します。
- 連邦レベルでは、沖合に関しては憲法で定められています。これは、沖合漁業の責任を明確にする協定によって管理されています。
- 以下のスライドで取り上げる例は、いずれも連邦政府管轄の漁業です。連邦政府管轄の漁業は、オーストラリア漁業管理法によって規定されています。オーストラリア漁業管理局（AFMA）は、この法律の立法目的を監視します。

スライド 12

このピラミッドは弊社の優れた漁業および操業管理に関する哲学を簡略化した図で、以下のように説明されています:

- その土台となるのが、強力な（しっかりした）財産権/漁業権です。これによって事業者は、漁業(財産権)を何としても適切に管理し、発展させ、守ろうとする自己利益とインセンティブが生まれます。
- そのうえで、私たちは優れた科学への投資を優先します。優れた科学によって、私たちは漁業について専門家から可能な限り多くのことを学ぶことができ、それが短期的、長期的な意思決定に反映されます。
- そして私たちは、「お互いの利益」のために NGO とありそうもない提携を結ぶことも厭わないことが必要だと考えています。私たちの経験では、このような NGO との提携やパートナーシップは、財産権を保護し、同業者や他業界からの信頼を獲得し、共通の目標を達成するために協力するための鍵となります。
- そして、私たちのブランドを紹介し、そこから私たちのストーリーを語ることができます。ブランドは、私たちのこれまでの努力、優れた科学、第

三者認証、強力な（確固とした）財産権/漁業権に裏打ちされており、これらすべてを通じて商品プレミアムを獲得できます。

- そして最後に、（OpenSC を通じた）トレーサビリティによって、私たちはブランド、製品、事業について、弊社の主張を証明できるようになりました。これによって顧客は、弊社の説明に頼るのではなく、自ら弊社について知ることができるようになります。

スライド 13

オーストラル・フィッシャリーズ社の経験では、産業界と政府の足並みが揃うことで、漁業者のコンプライアンスと『取り組み』が格段に向上します。

- これは法的権限によって管理されるものであり、必ずしも政府の官僚機構によって管理されるものではありません。
- 省が方針を定め、政府が立法目的を定めます。
- AFMA（オーストラリア漁業管理局）は、（政府の規制当局として）これらの目的を達成し、コスト回収を監督し、データを記録します。

スライド 14

- 漁業者は、科学、調査、漁業管理、モニタリングなどへの投資を通じて、自分たちの漁業に財政的に貢献しています。
- こうすることで、業界は漁業の将来や方向性に影響力を持つことができます。

スライド 15

次のスライドでは、オーストラル・フィッシャリーズ社が実際に操業している漁業のケーススタディ（例）をいくつか取り上げ、両者の管理方法の違いや、何が管理方法の選択理由になるのかを見ていきます。

ケーススタディ 1:

- 北部エビ漁業(NPF) は、ITE により管理。
- ITE: **譲渡可能個別漁獲努力量**(定義は次のスライドを参照)。

ケーススタディ 2:

- ハード島・マクドナルド島(HIMI) 漁業は、**ITQ** により管理。
- ITQ: **譲渡可能個別漁獲割当**(定義は次のスライドを参照)。

スライド 16

譲渡可能個別漁獲努力量- ITE: 個々の漁業者または会社に割り当てられた努力量。

- オーストラル・フィッシャリーズ社は、生態系に基づく漁業管理システム (EBFM) により操業しています。
- 北部エビ漁業 (NPF) は、弊社が操業を開始した初期の天然捕獲漁業のひとつです。
- 北部エビ漁業 (NPF) では、熱帯種のエビ類 (タイガーエビとバナナエビ) を対象としています。
- 1980 年代、この漁業は過剰漁獲状態で、300 隻近くの漁船が操業していました。
- 現在、この漁業で操業している漁船は、弊社所有の 11 隻を含め、わずか 52 隻です。

スライド 17

北部エビ漁業になぜ ITE を導入したのか？

- 対象種のタイガーエビとバナナエビは短命で、ライフサイクルは約 9 ヶ月間。
- 北部エビ漁業 (NPF) は、インプット・コントロールによる漁業として分類。すなわち、漁船数、使用する漁具の量、漁期の長さなどのインプットをコントロールし、管理する漁業です。
- 北部エビ漁業(NPF)は、季節性が高く、特定の季節での漁獲量が「年間漁獲量」となり、主に 2 種のエビならびに混獲種を対象にし、混獲種の中には商業種として重要なものもあります。
- 上記の結果、年変動が非常に大きい漁業です。
- 漁業の成績（結果）は、「雨季」の状態／シーズン前の数ヶ月間の降雨量と連動しています。
- エビを漁獲しなければ、いずれにせよ 9 ヶ月以内にすべて死んでしまいます。
- 経済的観点：弊社はライセンスを所有し、正社員や季節従業員、クルー、スキッパーなどを雇用しているため、シーズンごとに船団を出す必要が

あります。

- 注意すべき課題：effort creep（詳細はスライド 18 を参照） *effort creep: 経年的に漁獲効率が上昇し、同じ努力量であっても資源に与える影響が変化すること。
- 私たちは effort creep を管理しなければなりません：これは AFMA（オーストラリア漁業管理局）と漁業者次第です。
- 私たちは北部エビ漁業の漁獲枠を検討してきましたが、漁獲コストが一番低いシーズンの早い時期に漁獲される状況にあります。

スライド 18

コンプライアンスのチャレンジ

- 漁業者が適切な漁場で適切な時期に漁をしていることを確認。
- 規制対象の投入物（インプット）を注視。
- Effort creep に関しては、馬力や網のデザインなど、その他の革新に焦点を当てる必要があります。タイガーエビ漁業の効率を上げるには、（漁船の）速度を上げることが「簡単な」方法です。

- 漁船団の漁獲「力」を監視し、資源評価を注意深く監視することに継続的に取り組んでいます。
- 北部エビ漁業（NPF）の運営方法の特徴の1つは、「エスケープメント戦略」を採用することです。
- これは最小経済生産量（MEY）に基づいています。
- これにより、漁獲高(漁獲額)が操業の変動費を下回れば、漁業者は帰港し、漁獲を停止することができます。

スライド 19

譲渡可能個別漁獲割当（ITQ）：個々の漁業者あるいは企業に割り当てられた漁獲量

- この漁業はアウトプット・コントロールによる漁業で、漁業者と規制当局が漁獲量を管理します。
- ハード島・マクドナルド島漁業（HIMI 漁業）は、オーストラリアの排他的経済水域（EEZ）の一部で実施され、1990年代後半から2000年代前半にかけて違法操業者による深刻な脅威にさらされていました。

- この漁業は 2012 年以降、持続可能で適切に管理された漁業として MSC 認証を取得しています。
- 弊社が対象としているのは、マゼランアイナメ（メロ）とコオリカマスです。
- この漁業はオーストラリア領海内で実施されますが、CCAMLR（南極の海洋生物資源の保存に関する委員会）に配慮して管理されています。
- メロの違法漁業への対応の一環として、私たちは COLTO（合法メロ漁業者連合）の設立に尽力しました。弊社は COLTO 設立において中心的役割を果たしました。
- メロは寿命が長く成長が遅い魚で、アウトプット・コントロールにより管理されています。すなわち、オーストラリア漁業管理法（1991 年）により、法定漁業権として恒久的に発行される漁獲枠により生産量が管理されています。弊社はこの漁業の 71%の漁業権を所有しています。

スライド 20

- 北部エビ漁業（NPF）の対極にあるのが、ハード島・マクドナルド島漁業

(HIMI 漁業) です。

- 弊社は、資源評価を理解するために多額の投資を行っています。
- 資源レベルを測定・監視するために、定期的な資源調査を実施しています。
- 対象種 (マゼランアイナメ) は寿命が非常に長いため、私たちには時間があり、より先の未来まで予測することができます。このため、漁獲努力のレベル、資源量、漁業の健全性についてよりよく理解することができます。
- そして、長期的な計画を立てることができ、操業を支える漁船、乗組員、ロジスティックスを配置することができます。また、長期的に漁獲できることを、ある程度確信をもって知ることができます。
- 主な課題は混獲と海鳥の死亡率です。投資はすべて資源評価を理解するために実施されます。
- 資源評価を把握するために多額の投資が行われます。資源評価への投資をしくじれば、漁業にとっての損害は非常に高くつく可能性があります。

スライド 21

コンプライアンスのチャレンジ

- 価値の高い魚のみを漁獲（ハイ・グレーディング）：魚種資源を損なわないよう、対象魚種の価値の低いサイズのを廃棄します。
- コンプライアンスを確実にするため、2名のオブザーバーが乗船します。
弊社の場合、ハード島・マクドナルド島漁業（HIMI 漁業）の漁船にはオーストラリア漁業管理局（AFMA）のオブザーバーが2名乗船します。
- その他の方法としては、電子モニタリング、監視カメラの設置などが考えられます。

スライド 22

乱獲は漁業機会の損失となります。

情報、データ、科学が発達した今日、適切な漁業管理にはミステリーや秘密はありません。時間と労力、そして協力が必要ですが、漁業管理を正しく行えば多くのメリットが生まれます。

海洋管理協議会（MSC）の漁業基準は、科学者、漁業関係者、自然保護団体など、幅広い専門家との協議によって策定されました。漁業管理と科学における国際的なベストプラクティスを反映し続けるために、5年ごとに MSC の見直しが行

われています。

簡単に言えば、持続可能な漁業とは次のようなものです：

1. 繁殖（再生産）に必要なだけの魚が海に残っていること。
2. 環境への影響が最小限であること。つまり、海洋生態系の構造、生産性、機能、多様性を維持するために、漁業操業が注意深く管理されなければならない。
3. 関連法を遵守した効果的な資源管理、および「現状」や漁業の健全性の変化に迅速に対応できる管理システムを有すること。

スライド 23

- 世界人口は 2048 年までに 90 億人に達すると予想されます。
- 地球の貴重な資源に対する圧力が高まっています。
- 人口が増えれば必要な食料も増えます。
- 水産物（海洋タンパク質）は、世界中の何十億もの人々を養い、維持するために重要な役割を果たしています。

- 漁業者が将来にわたって適切な存在であり続け、存続し、競争力を維持したいのであれば、可能な限り漁業を管理し、環境への影響を軽減しなければなりません。

スライド 24

- このスライドは、肉を使わない「インポシブル・バーガー」と「天然スケトウダラのサンドイッチ」を比較した興味深い例です。
- インポシブル・バーガーは肉を必要としないため、生産投入物（インプット）の観点からは総合的に優れた選択であると思われませんが、現実には1kgあたりのCO2排出量、1kgの生産に必要な土地、1kgあたりに必要な水がスケトウダラのサンドウィッチよりも大幅に多いです。
- これは、新しい代替タンパク源と比較して、天然魚の漁獲が投入物（インプット）と環境の観点からうまく機能している一例です。

スライド 25

- 世界の漁業資源の多くは乱獲され、潜在的な生産量を下回っています。

- 実際の漁業管理は複雑ではありません。
- 漁業管理における真の課題は、魚ではなく人間です。
- オーストラリアでは、境界線がどこにあるのかを人々が把握できるよう、しっかりした所有権（漁業権）に支えられた共同管理モデルによって対処しています。
- 私達は、第一世界の市場経済に身を置いているため、経済的・環境的利益の最適化を図っています。
- ですから、必ずしも社会的便益を得ようとしているわけではありません。

スライド 26

- ビジネスにおける自分自身（David Carter）の経験から、そしてオーストラル・フィッシャリーズ社 CEO として言えることは、引くことができる主なレバーは3つあります。
- 3つのレバーとは社会的、経済的そしてサステナビリティのレバーです。
ただ、効果的にレバーを引くには、同時に2つしかレバーを引くことができません。

- 3つのレバーを同時にそして効果的に引くことは難しいです。
- ですから、どのレバーをいつ引くかを選択しなければなりません。
- 私達は皆「一緒」ということを覚えておくことが重要です。

スライド 27

- これらのことから、オーストラル・フィッシャリーズ社は、第三者認証（MSC、カーボン・ニュートラル、最近では OpenSC）やトレーサビリティに加え、透明性（私たちは“汚い秘密”を公表し、可能な限りオープンで正直であることによって達成）を組み合わせることで、すべての顧客（流通業者、小売業者、卸売業者）と消費者（エンドユーザー）の信頼を得られると考えています。
- この信頼は、長い時間をかけて忠誠心（ロイヤルティ）になります。
- 顧客から忠誠心を得られると、新たなブランドでの市場参入が可能になり、弊社の商品がプレミアム商品とみなされるようになります。
- このようにして、持続可能な事業運営は経済的・社会的リターン（便益）をもたらします。

スライド 28

- 基調講演の冒頭で紹介されたピラミッドの簡単な復習。

スライド 29

弊社のブランド（スカル・アイランド・タイガーエビ、グレイシャー51 トゥースフィッシュ(マゼランアイナメ)、カルンバ・バナナエビ）が市場で販売され、世界中のシェフ、小売業者、顧客に利用され、愛されています。

スライド 30

ご静聴有難うございました。

- この基調講演について、あるいは持続可能な漁業管理に関することなら何でも、ご質問を歓迎します。
- より詳しい情報やオーストラル・フィッシャリーズ社のストーリーをお知りになりたい方は、ソーシャルメディア（Instagram, Facebook, and LinkedIn）で”Austral Fisheries”と検索していただくか、ウェブサイト

www.australfisheries.com.au をご覧下さい。

有難うございました。

デービッド・カーター

オーストラル・フィッシャリーズ社、CEO