

(2018年7月27日講演)

26. 「水産物貿易について」

株式会社極洋 専務取締役 酒井健委員

簡単な説明をさせていただく。

資料 P1 は矢野委員からの説明にかぶる。上段は 2000 年以降の日本の輸入の数量、右側はその金額だ。数量的には減る傾向だが、金額ベースとしては 2009 年以降、盛り返してきている。左下は平均 CIF 単価の推移である。単価がどうなっているのかというと右肩上がり。リーマンショック時に少し下がって、回復に 3~4 年かかっている。これは円価だが、ドル価に直すとどうなるかというのは横の表になる。青い線がドル価の数字で、赤い線はドル円の年間平均レートである。為替レートが 80 円くらいの年が続いた時には、輸入のドル価として平均単価はかなり上がっていた、買う力が付いていたということになる。

資料 P2 は世界の貿易に占める日本の位置である。2015 年、2011 年の FAO の統計データで作った。輸入では日本は 2015 年で 11%、世界で 2 位を保っている、2011 年は 1 位だった。下は世界の輸出に占める日本の割合であるが、日本は 2%で、上位 10 カ国プラス日本ということで書いていて、日本は 22 位になる。同じく 2011 年も 1%で、水産物の輸出に占める日本の存在感はほぼゼロだと思う。

資料 P3 は、私もサケマスの担当を長くやっていたので、輸入水産物の大きなアイテムであるサケマスの説明をする。これの 2000 年からの卸売価格の推移を出した。上の左だが、かなり変動がある。右側はこれをドル価に直した。国際商品なのでドル価でどう動いているのか、その時の為替でドル価に変換しているというグラフである。両方見ても右肩上がり、特にドル価では右肩上がりである。この 2012 年くらいに大きく下がったが、柏木委員がサケの国際的な成長率は 6~7%と言われたが、この年はチリのアトランの回復があり、2 割以上の世界的な供給増があったと思う。その下は総務省の家計調査で小売り単価はどう変わっているかということで、見て分かるように、2011 年以降、小売り単価は急激に上がってきている。それまでは安定していて 1,300 円くらい、今は 1,700~1,800 円になっている。右はチリ銀サケの卸売価格を CIF の価格で割ったものであり、何を意味するかというと、これはチリ銀の一級品のものであり、CIF 価格は全て込みなので一概に比較はできないが、この CIF 価格にプラス輸入経費などいろいろかかる。ここの 100%という水準が下にあるが、ここから下の部分では完全に輸入業者はマイナスの販売をやっている状況だと思う。この 20 年間でも 6 回、7 回と厳しい状況にある。中心線がだんだん下がっているの、だんだんもうからなくなっている。チリからの輸入は関税が 10 年間で 3.5%から 0%になったが、それ以上にもうからなくなっている。

資料 P4 の上に、極洋が水産物をどこから買っているかというものをトン数別で表にした。

これによると、一番多いのはノルウェーで、サバが中心である。中国は加工品、チリはサケ、アメリカは底魚、タイは加工品、ベトナムも加工品という状況である。下は輸出で、サバ、イワシ、ホタテをやっている。トン数ベースではサバが圧倒的だが、金額ベースでは単価が全然違うので、ホタテがかなり上にくる。輸入取引の課題としては、水産物は基本的に自由化されていて、大きな問題はないと思っている。しなしながら幾つかの規制は存在する、規制は必要なものもあると思うが、その中で的埒委員がおっしゃったような、IQ品目については実態と離れている面がいろいろあるのではないかと感じている。関税面では今後の EPA、FTA、TPP 辺りに期待したい。為替の問題でいえば、ドル・円。弊社の輸入の 7 割くらいはドルベースで買っているので、これは変動すると難しい。

輸出の課題としては、日本の輸出量は輸入の 6 分の 1 程度ということで、水産物の貿易国の中では圧倒的に比率が低い。輸出を増やすためには相手国の品質管理規制に対応する必要があることになる。HACCP への対応、特に EU への対応がなかなか難しい。厚労省の対応が厳しい部分もあるかと思う。あとは MSC、ASC。最後にはシーフードショーの国際化と書いてあるが、東京でもシーフードショーはある。規模的にブリュッセルや青島（チンタオ）、ボストンのシーフードショーと比べると圧倒的に国際化が遅れている。輸出を増やすにはサバよりも、今は日本食が世界で人気が高まっている、訪日外国人も今年は 3,000 万人以上と毎年 2 桁で増えている。ますます、海外の人気が高くなっているし、国際的なシーフードショーに行くと日本食を海外の人がつくって、海外の人が売っているという状況がある。今後、本格的なものが確実に売れると思うので、その辺を拡大していきたいと考えている。以上である。