

水産業の未来づくりに向けた取組について

(令和7年4月 事業概要説明会資料より)

要点

- 静岡の豊かな海を未来につなぐため、漁業者や漁協に加え、海に関わる**多様な関係者**による**プラットフォーム**を新たに立ち上げ
- **未来志向の対応**を幅広く検討

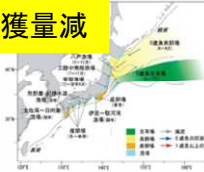
【海洋環境の変化】

- ・黒潮大蛇行
- ・海水温上昇
- ・気象災害多発

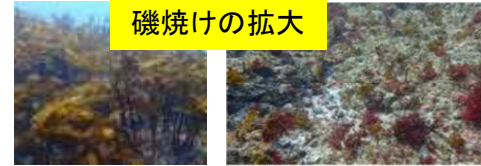
【水産業への影響】

- ・水産資源の低迷、分布や回遊の変化
- ・藻場の衰退、流沈木等による漁場の荒廃

漁獲量減



磯焼けの拡大



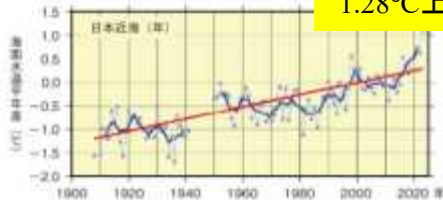
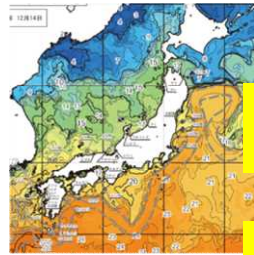
【対応策】

静岡の水産業を未来につなぐプラットフォーム



2017年～
8年間継続

100年間で
1.28℃上昇



資料：気象庁海洋環境部、海洋部「海面上昇の長期観測情報（日本近海）」より抜粋
注：図の赤線は長期的な傾向を示す。青の点線は年々変動を示す。赤の点線は長期平均値を示す。

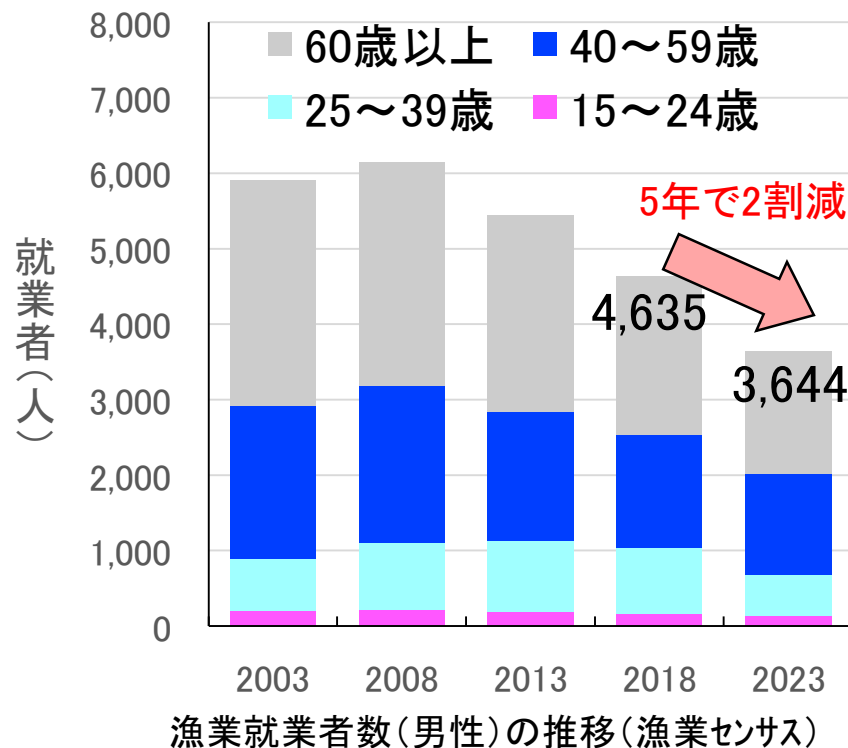
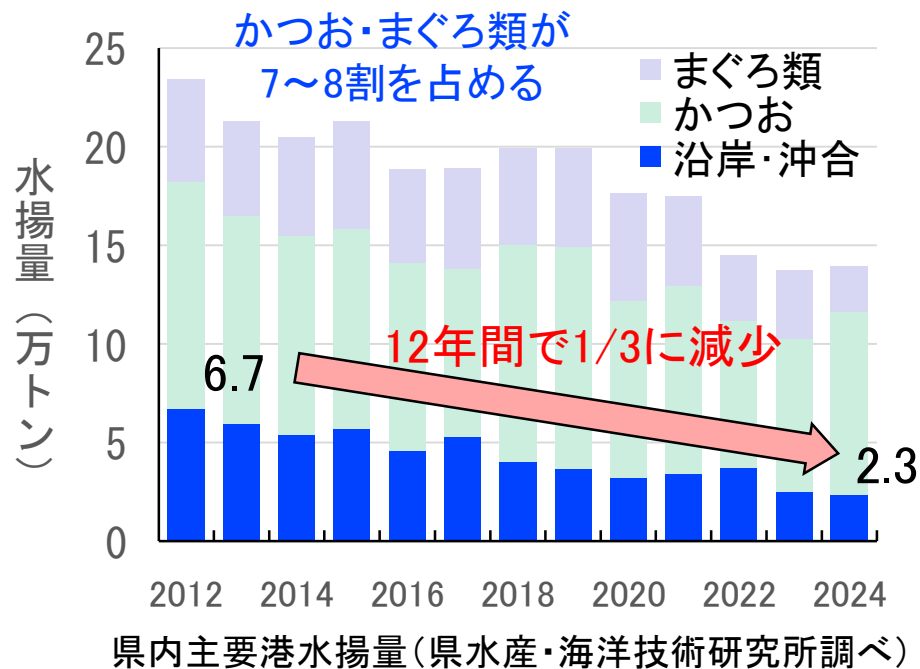
検討内容

- ・漁業、漁協経営の在り方
経営分析、課題抽出、検討会
- ・海の荒廃対策（取組の整理）

現場実践、新たな協働、異分野連携
(水産の基本計画や予算へ反映)
県民へ周知、理解醸成

水産業における現状と課題(バックデータ)

- 水産資源の低迷、沿岸沖合の主要魚種が不漁
- 燃油ほか資材高騰によるコスト上昇
- 担い手不足(漁業、加工業、漁協等)



今年度の取組状況

プラットフォームによる検討

構成員	所属(地域、分野等)
学識者	東京海洋大学 教授(海洋政策・協業化等の業績)
業界代表	静岡県漁業協同組合連合会代表 2名
漁業者代表	しらす船曳網(中・西部)、沿岸一本釣(東・中部) 4名
加工・流通業	しらす加工(中部)、鮮魚流通・加工(東部) 2名



第1回検討会(7/22開催)での議論

経営分析の実施

経営コンサルタントに業務委託

Deloitte.
デロイト トーマツ

区分	漁業(2漁業種類)	漁協(6組合)
対象	・しらす船曳網 ・沿岸一本釣	伊豆、いとう、田子の浦 清水、南駿河湾、浜名
材料 視点	財務状況(青色申告等)※ 操業形態、使用漁船 雇用状況 ほか	財務状況(業務報告書)、組織体制 事業概要、6次産業化の取組状況 その他関連情報 ほか

※収集実績:しらす船曳網(14経営体)、沿岸一本釣(9隻)



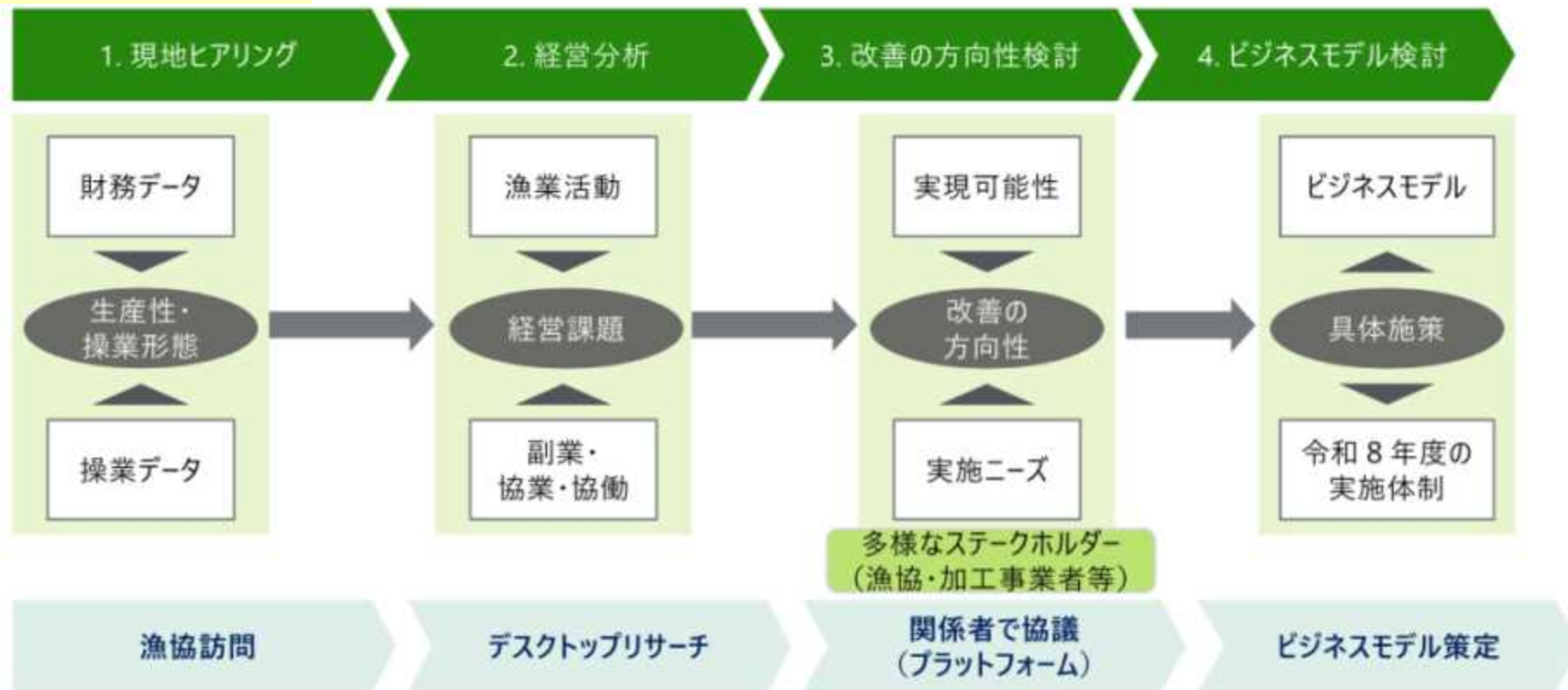
しらす2そう船曳網漁船(南駿河湾)



日戻りキンメー一本釣り漁船(伊豆)

検討会や現地ヒアリング等による課題抽出、経営分析をもとに 海洋環境の変化に対応した**漁業経営**や**漁協経営**の在り方を検討

スケジュール



第1回検討会の議論の概要

7/22（火）漁業者・加工事業者の経営課題
プラットフォーム構成員が出席

<課題>

【漁業者（しらす船曳網）】

- ・ 近年の不漁や機器・燃油の高騰等により経営状況が悪化
- ・ 乗組員の確保や漁船の更新が困難

【漁業者（沿岸一本釣り）】

- ・ 黒潮蛇行の影響により、漁場位置が変動し、漁獲量が安定しない
- ・ サメやイルカの食害被害が深刻化している

【しらす加工業者】

- ・ 不漁により、地元の原料が確保が困難になる、地域の優位性や競争力を失っている
- ・ シラス以外の魚種を扱うための設備投資の資金の捻出が困難
- ・ 魚価の高騰により消費者離れが懸念される

<意見/提案>

- ・ 少ない漁獲量を前提に経営を維持するためには、高付加価値化が必要
- ・ 高付加価値化の手段として、漁獲物のブランディングや地域のブランディングも進めていくべき
- ・ 操業の効率化のため協業・協働の検討が必要であるが、公平性の担保等の課題が残る
- ・ 既存の枠にとらわれないエンターテイメント性が高い「海業」の立案が必要
- ・ サプライチェーン間で連携を図った上で、高付加価値化・ブランディングの取組を進めていくべき
- ・ 魚価の振れ幅が大きいので、急速冷凍技術の導入を行い、量販店が安定して買い付けできる仕組みが必要

第2回検討会の議論の概要

8/8（金）テーマ：漁協の経営改善

6 漁協の実務担当者及び県漁連の組合指導担当が出席

<課題>

【体制】

- ・ 漁協の人員不足が最も大きな課題
- ・ 新たな事業に取り組むための余力がなく、将来的な事業継続が困難

【事業運営】

- ・ 漁獲量の減少により、手数料比率の引き上げを検討しなければならない状況にある
- ・ 冷凍庫の稼働率が下がっており、事業規模の見直しが必要

【海業】

- ・ 漁協や市町村でビジネスのノウハウが少なく、海業の事業プランの作成が困難

<意見/提案>

- ・ 漁協の経営維持のためには、漁協事業に収益を一定追求していくことが必要
- ・ ノンコア業務をパート職員で担当する等、体制をコンパクトにすることも考えなければならない
- ・ 地域間で連携し、市場や冷凍機能の集約を行うことにより、価格形成力や事業効率を高める工夫が必要
- ・ 価格形成の観点から、漁協が買参権を持ち、漁業者の漁獲物の買い支えをしていくことも考えられる
- ・ 民間事業者が海業の取組を行い、漁港が活性化すれば将来的に漁協の収益にもつながる
- ・ 漁協は、初期投資とメンテナンスコストが少ない事業から海業を始め徐々に拡大していきたい
- ・ 行政（市町村）や漁協を対象とした海業の研修会の実施を希望する
- ・ 民間のアイデアを活用するため、民間事業者と漁協のマッチングを行政側で促進してほしい

現地ヒアリングの概要

漁業者・漁協担当者への現場の課題等の聞き取りの他、現地の水揚げ・販売状況を視察

8/6(水): 南駿河湾漁協(本所+一本釣り漁業者1名)・浜名漁協(本所+しらす漁業者1名)

8/7(木): 清水漁協(用宗支所+しらす漁業者1名)・田子の浦漁協(本所+しらす漁業者2名)

8/25(月): 伊豆漁協(下田支所+稲取支所+キンメ漁業者5名)

8/26(火): いとう漁協(本所+網代支所)

聞き取り事項

漁業者: ①操業形態、②高付加価値化、③副業、④協業、⑤経営ビジョン等

漁協: ①運営体制、②DX、③指導事業、④販売事業、⑤海業、⑥経営ビジョン等



しらすの水揚げ・加工の様子(用宗漁港)



直売所での販売の様子(稲取漁港)



入札前の様子(下田魚市場)

現地ヒアリング 聞き取り概要

しらす 船曳網

- 近年の不漁で経営が厳しいが、多くが従来の操業形態を維持
- 漁船は老朽化しており、船価の上昇により代船建造や機器更新が困難
- 多くが漁獲物の全量を漁協に販売し、加工業者が加工（直販・ECは稀）
- 田子の浦や用宗を中心に、ブランド化による高付加価値化が進展
- 操業期間が短く（年間80～130日程度）でシラス漁業だけで乗組員の給与を賄えない
- 副業（船主は遊漁等、乗り子は陸のバイトやサクラエビの乗り子）が必要
- 協業やプール性には消極的

沿岸 一本釣り

- 黒潮蛇行による漁場位置の変動やイルカ・サメの食害により、漁獲量が減少し、操業コストが増加
- 漁船は老朽化しており、船価の上昇により代船建造や機器更新が困難
- 多くが漁獲物の全量を漁協に販売又は漁協の共同出荷（直販・ECは稀）
- 大型魚を中心に、漁業者の取組によるブランド化・高付加価値化が進展
- 上位銘柄以外（小型魚や傷もの）の高付加価値化で収益改善の余地あり
- 1日の操業時間が長く、漁業専業の場合、新たな副業は困難との意見が多い
- 各船が独立して操業し、協業には消極的（困難）
- イルカ・サメの食害に係る漁業者間での情報共有を実施

漁協

- 漁協の職員の高齢化が進み、新規採用が困難なため人手不足
- 市場事務にリソースを割かれ、経営改善や海業の検討が進まない
- 漁業者・漁獲量が減少し、施設の稼働率が低下し、経営を圧迫
- 市町や民間事業者との連携が進まず、海業の検討が進まない

議論の方向性(10月現在)

- ・獲れる魚の価値の最大化や経営の効率化
 - ・民間や地域のステークホルダーと一体となった取組を推進
- ➡ 持続可能な水産業の実現

