

沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル構築のための基本的枠組み



水産総合研究センター開発調査センター 副所長 堀川博史

ビジネスモデルはビジネスの設計図

当ニュースレター第1号にあるように、当研究会の理念は「我が国沿岸域の漁船漁業において具体的に利益を生み出す持続的な仕組みを創出すること」です。ビジネスモデルとは、言い換えればビジネスの設計図のことですが、敢えてビジネスと銘打ったのは、沿岸域の漁船漁業が果たしてビジネスとして営まれて来たのか？という問題意識がその根底にあります。

漁業のプロである漁師は今までいかに多くの魚を獲るかにその情熱を傾けてきました。しかし、たくさん獲ったからといって儲かるとは限りません。「大漁貧乏」という言葉がそれを良く表しています。また、いつ獲れるか分からない、自分が獲らなくても誰かが獲ってしまう。こういった心理が働いて、漁師はその持てる技量を駆使して獲れるだけ獲ろうと努力を傾けるのです。過剰漁獲の誘惑から漁師はなかなか逃れられません。しかし、その先に漁師を待っているのは、過剰漁獲（乱獲）による資源量と漁獲量の減少です。しかし、漁業をビジネスとして考えるなら、どれだけ多くの漁獲量を増やすのかではなく、どれだけ多くの利益を生み出すかが最終目標となるはずで

です。漁業をビジネスとして捉えた場合、その最終目標は二つに集約できるでしょう。その一つは「利益の最大化」、もう一つは「経営の安定化」です。

利益の最大化

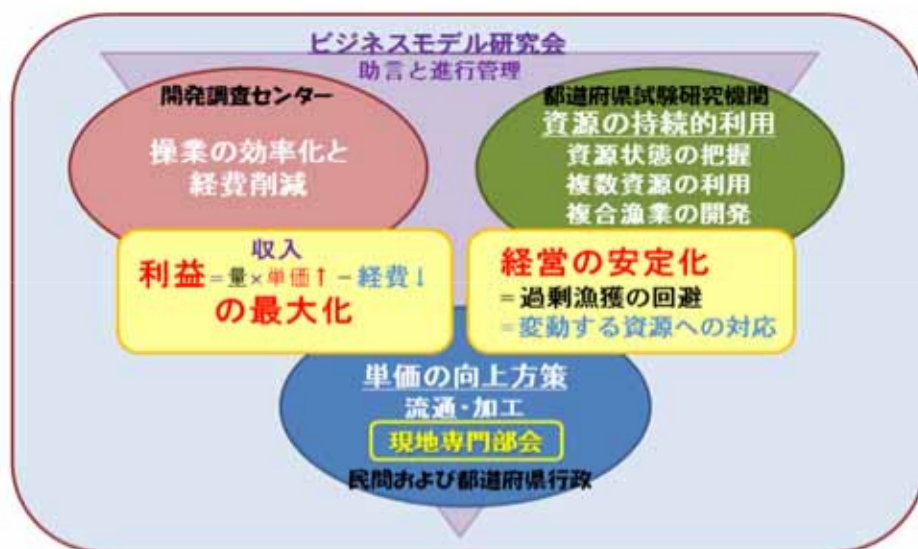
利益とは収入から経費を差し引いた残りです。また、漁業の収入とは単純に言えば漁獲量に単価をかけたものです。収入を増やそうとすれば、漁獲量を増やすか単価を上げることが必要です。一方、収入を上げようとするならば経費が発生します。収入が多くなっても、経費が大幅に増加すれば利益は出ません。従っていかに経費を低く抑えるかも同時に考えなければなりません。これらの要素の組み合わせを良く考え、利益を具体的にどうやって生み出すのか、それが「利益の最大化」という目標の中身です。



代表的な沿岸漁業の水揚げ風景。

経営の安定化

自然の生物資源を対象とする漁業はもともと不安定です。人間の手では到底コントロールできない点多々ありますが、過剰漁獲（乱獲）をしないことだけは少なくとも人間の手で何とかできます。そのために資源管理や漁業管理という考え方が提案されていますが、これは漁業経営を何とか安定させようとする取組みに他なりません。



沿岸域における漁船漁業ビジネスモデル構築のための基本的枠組み。

しかし、残念ながら資源管理を徹底して行っても、地球規模の環境変動等によって長期的に資源が変動することは避けられません。従って長期的に漁業経営を安定化させるためには、資源が低水準にあるときの備えが必要です。対象資源の資源状況を把握して過剰漁獲を避けつつ、低水準期には同時に漁獲される複数資源をうまく利用したり複合漁業を行ったりして、対象資源の次の高水準期まで凌ぐという長期的な考え方が必要です。

ビジネスモデル構築の基本的な枠組み

開発調査センターでは「利益の最大化」と「経営の安定化」という二つの目標を同時に実現するため、以下のような取組みが必要と考えています。

- ① 操業の効率化による経費削減
- ② 単価向上方策の検討
- ③ 資源の持続的利用方策の検討

ここで、利益 = (量 × 単価) - 経費ですから、①の取組みにより経費を削減し、

②の取組みによって単価の向上を目指します。一方、経営の安定化の観点からは、過剰漁獲の回避のために量を現行以上に増加させることは前提としません。また、経営の安定化のため、変動する資源への対応策として③で資源状態の把握と複数資源の利用・複合漁業の開発にも取り組む必要があります。また同時に主対象種以外の資源の単価向上(②)にも取り組むことが必要です。一方、当ビジネスモデル研究会(幹事会)にはこれらの取組み全体に対し、助言および進行管理を行っていただくこととなります。

このような総合的な取組みを行う上で、開発調査センターは地元都道府県の試験研究機関および行政や漁協等の民間組織との物心両面の緊密な連携が不可欠と考えています。衆知を集め沿岸域の漁業振興に取り組む気概と体制が必要です。

次回、大分県臼杵地区のタチウオ曳縄漁業を具体例として、お話しします。

