

第5回農林水産業の輸出力強化ワーキンググループ 議事要旨

1. 日時：平成28年3月22日（火）17:15~18:21

2. 場所：官邸2階小ホール

3. 出席者

（政府側）

石原経済再生担当大臣（座長）、菅内閣官房長官、森山農林水産大臣（副座長）、高鳥内閣府副大臣、齋藤農林水産副大臣、高木経済産業副大臣

古谷内閣官房副長官補、藤井内閣官房内閣審議官、山口内閣官房内閣審議官、金杉外務省経済局長、佐川財務省関税局長、福田厚生労働省医薬・生活衛生局生活衛生・食品安全部長、佐藤農林水産省大臣官房総括審議官、櫻庭農林水産省食料産業局長、片瀬経済産業省通商政策局長、羽尾国土交通省大臣官房物流審議官、蛭名観光庁次長

（有識者・敬称略）

大西洋（株）三越伊勢丹ホールディングス 代表取締役社長）、岡田晃（株）ANA Cargo代表取締役社長）、木村敬（JA全農ミートフーズ（株）代表取締役社長）、齋藤一志（株）庄内こめ工房代表取締役）、長尾裕（ヤマト運輸（株）代表取締役社長）、西英司（北海道漁業協同組合連合会代表理事副会長）、深澤守（一般社団法人青森県りんご輸出協会事務局長）、茂木友三郎（キッコーマン（株）取締役名誉会長）

（外部有識者・敬称略）

岩佐大輝（株）GRA 代表取締役 CEO）、谷口隆博（谷口牧場 代表）、堂園司（宮崎県・鹿児島県木材輸出戦略協議会 会長）、奥村恒弘（国分グループ本社（株） 取締役 執行役員 海外統括部長兼アセアン事業部長）

4. 概要：

○ 外部有識者から各々の取組について発言。主な発言は以下の通り。

【岩佐大輝氏（株式会社GRA 代表取締役CEO）】

・震災で宮城県山元町が被害を受けた際に、東京から戻って起業。匠の勤のようなものだけで進められていた農業の現場に、農林水産省等と連携してICTを用いた先端園芸施設を導入。

- ・インドへの技術輸出を、CSRの観点だけでなく、伸びている国への技術移転として実施。現地の方に技術を教えて、イチゴを作れるようになった。
 - ・香港、シンガポールへの生食イチゴの輸出のほか、東南アジアにイチゴの化粧品やイチゴのお酒の輸出を行っている。
 - ・輸出力強化のため、
 - ①作物ごとの特性に合ったロジスティクス、ブランディング（マーケティング）を作ること
 - ②バリューチェーン毎に各国々のコスト比較を行い、品質の良さだけでなくビジネスとしても勝てるようにすること
 - ③見本市や商談会は国内開催を原則とし、海外のバイヤーが産地を回ることによって商談数ではなく成約率をアップさせること
 - ④日本製品の多様性を殺さず、かつマーケティングコストを分散させないために、製品のポートフォリオを作り多様な品種で勝負すること
- を提案。

【谷口 隆博 氏（谷口牧場 代表）】

- ・肉牛は、長時間の輸送にストレスを感じ枝肉重量に影響がでるため、国内に輸出対応の食肉センターが各県において2時間以内で輸送できるよう整備が必要。
- ・販路開拓のため、浅草今半と契約し、神戸ビーフの指定牧場となった。NYにすき焼き専門店をオープンする予定だが、現地のK O B E B E E F A M E R I C A との差別化が必要。
- ・生産者の高齢化による減少が目立つ中、新規参入も行われているものの、新規参入者向けの支援事業の情報が対象者に届いておらず、さらなる新規参入支援と情報伝達の推進が必要。
- ・税金申告について。売上金額が増加し、売却証明制度で申告した際に免税の対象外となった一方、子牛導入価格が上がり経営を圧迫している。売却証明納税方法の見直しができないか。

【堂園 司 氏（宮崎県・鹿児島県木材輸出戦略協議会 会長）】

- ・志布志港に近い宮崎県、鹿児島県の県境で、近隣の4森林組合を中心にした木材輸出の取組を行っている。
- ・輸出に際し、リスクや代金回収トラブルを減らすため、志布志港で商社と取引するよ

うにしている。また、毎年一回海外の市場調査を行い、相手国企業との信頼関係を構築している。

- ・産地間の連携により短期間で木材の消化が可能になり、安定供給が図られている。
- ・今後の課題として、

①中国市場への良質材あるいは木材製品の売り込みが重要

②手狭になってきた志布志港の木材専用ヤードの整備および船積みのスピードアップ

③産地間の連携による共同出荷

が必要。オールジャパンブランドと言われている中で、まずは九州で産地間連携を図っていきたい。

【奥村 恒弘 氏（国分グループ本社株式会社 取締役執行役員）】

- ・問屋のビジネスモデルとして、多数の仕入先と販売先と取引し、その中で代金決済等の金融や、物流、情報管理を一手に行い、流通のプラットフォームを形成。
- ・人口減少や高齢化で国内の現役世代が減少する中で、現役世代の多いアジアをターゲットにした戦略をとっている。
- ・①顧客価値のある「モノ作り」としては、日本食を海外にローカライズさせて成功した事例がある。焼酎・ブランデー・ウイスキーなどは酒造技術の面では大差ないが、免許がそれぞれ分かれている。これらの優れたハードリカー系の酒造技術を生かし、ローカライズしたスピリッツを海外に販売できないか。
- ・②誰でも使える「ルート作り」として、日本の高品質なものを海外に届けるプラットフォームがない。我々のようなプラットフォームを海外にも展開していくことが必要。
- ・③日本ブランドの「ヒイキ作り」として、韓国は国を挙げてブランド作りを行い、新興国へコンテンツを提供している。日本もコンテンツを積極的に供与することによってファンづくりをする必要がある。
- ・④商売しやすい「カンキョウ作り」として、ADBの海外融資について日本企業に不利益がないようにしてほしい。また、契約書等に記載するパスポートナンバーがパスポートの更新時に変わらないようにしたり、ビジネスパートナーであればビザの発給要件を緩和するなどの措置ができないか。また、ハラルについては、マレーシアのJAKIMと包括認証ができないか。

○ 外部有識者との意見交換。主な質疑・コメントは以下の通り。

(石原大臣)

- ・日本のイチゴはどの程度までコスト低減すればよいか。

(岩佐氏)

- ・建物等の原価償却は20～25%と特に高いという状態ではないが、これを半分程度にする必要がある。また、イチゴはコストの5割が人件費であり、大規模化してもコストは下がらない。徹底的に安いハウスを作ることが必要。国内の物流コストを下げるのが重要。
- ・また、国内の物流の効率化として、農業生産法人でも、産地ごとに大きなトラックで効率的に輸送できる仕組みがあると良い。

(石原大臣)

- ・木材について実際にはどのようなものが中国で使われるのか。また、志布志港は地理的にアジアに近くオール九州はイメージできるが、さらに飛驒の山奥などと一緒にオールジャパンで林産物を売れる可能性はあるのか。

(堂園氏)

- ・中国への輸出については、ほとんど低質材で、工業用のパレット材や、工業製品の梱包材、土木資材などとして利用されている。ニュージーランド産のラジアータパインと低質材で競争するのではなく、上の価格帯で競争することが大事。
- ・九州で低質材需要に対応しながら東北などのいい木材も出すという考え方もあるが、現在中国では安い木材であれば何でもいいという状況なので厳しいところがある。

(菅官房長官)

- ・宮城県山元町のイチゴ生産の現状はどうなっているのか。また、香港では、米国産のイチゴが50数パーセントを占めているとのことだったが、その理由は何か。米国産と日本産のイチゴの価格差はどのくらいか。

(岩佐氏)

- ・宮城県山元町では、イチゴハウスの95%が津波で失ったが、現在は70戸がイチゴの生産を行っており、金額にして約10～15億円程度の出荷額。私たちのような大規模な農業生産法人は4、5軒。
- ・アメリカは、品種開発思想が異なり、固いイチゴを開発し、バルクで大量に輸出しているため、棚もちがよく、売る側も都合がいい。また、ブランドオーナーが一元的に管理し、スーパーの棚を確保しているため、マーケティングコストや物流コストが低い。

日本産は米国産の約3倍の価格。

(菅官房長官)

- ・4つの森林組合が連携することになったきっかけは何か。

(堂園氏)

- ・志布志港から1時間、50キロ以内の集荷範囲の組合が集まった。国内需要が小さい大径材が多く、その需要がある中国、韓国に輸出。志布志港は、国際バルク戦略港湾に選定され、木材専用ヤードができたことにより、使い勝手がよくなり、集荷しやすくなった。

(菅官房長官)

- ・奥村氏は、何か商売の環境について困りごとがあった場合、どこに相談しているのか。本来であれば現地の大使館であろうが、これが機能していないということか。

(奥村氏)

- ・程度にもよるが、ビザが下りないときは、上海の領事館にお願いした。部分的には経済産業省や農林水産省に相談に行っているが、パスポートの更新制度やADBなど、どこに行ってもいいかわからない案件もある。

(森山大臣)

- ・農林水産省としても技術革新には力を入れている。生産効率を高めることが重要な課題だが、イチゴの場合は最もコストがかかるのは収穫か。

(岩佐氏)

- ・その通り。コストの5割が人件費で、うち75%が収穫と選果。

(森山大臣)

- ・自動選果機はどうか。

(岩佐氏)

- ・自動選果機はあるが、完全に選果できないのと、まだコストが高すぎる。

○ 石原経済再生担当大臣の発言

(石原大臣)

- ・本日も有識者の方々からは貴重なご意見をいただいた。林業の話は初めてだったが、やはり安定供給が重要である点は参考になった。また、毎回話題になるイチゴについて

は、北は北海道、南は九州まで通年で売れるような仕組みを早く作っていけば、輸出産品として非常に魅力的になるのではないかと感じた。次回からはテーマ別検討となるが、実質的な輸出戦略を作り、いただいた意見にしっかりとこたえられるよう頑張っていきたい。

以上