

時・平成 20 年 1 月 22 日（火）

於・農林水産省三番町共用会議所

第 6 回

「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会議事録

農林水産省

目 次

	ページ
1.開 会	1
1.局長あいさつ	2
1.議 事	
(1) 国産バイオ燃料の現状と今後の展開方向.....	2
(2) 専門家ヒアリング(米のバイオエタノール利用の現状)	
イネを原料としたバイオエタノールの	
地域エネルギー循環モデルづくりについて	7
(3) 日本産米の輸出状況について.....	13
(4) 専門家ヒアリング(米の輸出の現状)	
全農における米輸出の取組みについて.....	15
中国における米の販売状況.....	20
米の輸出について.....	24
(5) 質疑・意見交換.....	26
(6) その他.....	43
1 . 閉 会.....	44

開 会

枝元計画課長 おはようございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

ただいまから第6回「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。

初めに、お手元に配付させていただいております資料を確認させていただきます。

資料1「国産バイオ燃料の現状と今後の展開方向」、資料2「イネを原料としたバイオエタノールの地域エネルギー循環モデルづくりについて」、資料3「日本産米の輸出状況について」、資料4「全農における米輸出の取組みについて」、資料5「中国における米の販売状況」、資料6「米の輸出について」、あと、参考として検討会のスケジュールを配付させていただいております。

本日の検討会委員の出欠状況でございますが、若干遅れていらっしゃる委員の方がおられますが、中島委員におかれましては、御都合がつかず御欠席との御連絡がございました。

本日は、潜在的な米需要の最後のテーマとなる、イネのバイオエタノール用原料としての利用と米の輸出、これらにつきまして農林水産省からの資料の説明に続きまして、それぞれの関係者にヒアリングを行いたいと思っております。お忙しい中、本日来ていただきました方々、ありがとうございます。感謝申し上げます。御紹介いたします。

最初に、米のバイオエタノール用原料の供給に御尽力されております、全国農業協同組合バイオマス資源開発室長の後藤厚氏でいらっしゃいます。

次に、米の輸出に御尽力されている、同じく全農の事業対策課長の荒井幹雄氏でいらっしゃいます。

輸出実務を行われている、伊藤忠商事のプロジェクト開発室長の片倉裕氏でいらっしゃいます。

また、新潟県で米生産を行いながら米を輸出されている玉木修氏でいらっしゃいます。

年明けの御多忙の中、御出席いただきまして、ありがとうございます。

局長あいさつ

枝元計画課長 引き続きまして、先週、私ども総合食料局長の人事異動がございまして、岡島の後任の町田局長から一言ごあいさつを申し上げます。

町田総合食料局長 先週 17 日に総合食料局長を拝命した町田でございます。どうぞよろしく願いいたします。

昨年来、世界的に穀物価格が上昇し、世界の食料事情、また資源事情は大きく変化しているところでございます。こうした中で本検討会におきましては、昨年の 10 月に設置して以来、将来展望のある米システムなり水田農業のあり方、これを「販売」を軸として御検討いただいております、本日もお願いしておりますが、さまざまな角度から、ヒアリング等実施しながら大変熱心に御議論いただいておりますと伺っております。厚くお礼を申し上げる次第でございます。

引き続き、この取りまとめに向けまして、更なる御尽力を賜りますようお願いいたします。甚だ簡単ではございますが、ごあいさつとさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

枝元計画課長 ありがとうございました。

それでは、以後の議事進行につきましては八木座長にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

議 事

(1) 国産バイオマス燃料の現状と今後の展開方向

八木座長 皆さん、おはようございます。それでは、ただいまから議事に入りますこととします。

本日は、バイオと輸出という 2 つの課題について検討することとしております。このため、時間的な制約もありますので、バイオと輸出の説明及びヒアリングを行った後に一括して質疑を行いたいと思いますので、御了承をお願いいたします。

最初に、「国産バイオ燃料の現状と今後の展開方向」について、大臣官房環境バイオマス

政策課バイオマス推進室の下村室長から説明をお願いします。

下村バイオマス推進室長 皆さん、おはようございます。ただいま御紹介いただきました下村でございます。お手元の資料1に基づき、「国産バイオ燃料の現状と今後の展開方向」についてご説明させていただきたいと思っております。

資料1の1ページです。これは、私どもが国産バイオ燃料の推進に力を入れております観点で御説明したものでございます。3つの観点から推進しており、食料・農業、環境、エネルギー、この3つの観点でございます。

まずエネルギーについては、御承知のとおり、近年、原油価格の高騰ということで大変なことになっております。昨年末には、瞬間風速でニューヨーク原油先物市場が、1バレル当たり100ドルをとうとう突破したということでございます。これにつきましては、サブプライムローンの影響でお金が原油先物市場に流れ込んでいるという見方もございますが、いずれにしても原油価格は非常に高い水準で推移しております。また、中国を初めとする経済発展の著しい諸国における原油需要、このようなことを考えますと、将来に向けて新しいエネルギーの方向というものを考えていかなければいけない。その際に、国内で作ることのできる国産エネルギー、国産バイオ燃料というものは、その選択肢の一つとして有望ではないかということでございます。

そして環境の視点でございます。昨年来、地球温暖化問題は国連でも、あるいはいろいろな場で非常に取り上げられてきております。本年北海道で開かれます洞爺湖サミットにおきましても、この地球温暖化問題は重要なテーマになると見られております。その地球温暖化問題の解決策として、カーボンニュートラル、化石燃料に比べますと大気中の二酸化炭素の量を増やしも減らしもしないという特性を持つバイオ燃料の導入・利用を進めていくことは、一つのやり方ではないかということがございます。

こういった環境・エネルギー面の事情を背景に、今後、バイオ燃料というものは市場も広がっていくだろうということが望まれておりますし、そういったものの生産・供給体制の整備も望まれているところでございます。

一方、農業あるいは食料の状況を見ても、1ページの上段に書いてございますように、食料市場はこれからもますます縮小していくというトレンドが見通されております。

また、国内では耕作放棄地拡大というような問題も起こっており、こうした中で、これまで日本農業が取り組んでまいりました食料の生産、あるいはそれを支えるエサの生産、

これ以外の取組みとして、エネルギーですとか、あるいはバイオプラスチックといったマテリアル原料の供給、こういった農業の新しい分野に挑戦していくことも非常に意義があるのではないかと考えております。また、こうしたことによって農地が維持・保全されることがあれば、これは食料供給力の維持・向上という観点も期待できる、私どもは、こういった観点から取り組んでいるところでございます。

2 ページです。本日はバイオエタノールがテーマでございますが、輸送用バイオ燃料の場合、バイオエタノールはガソリンに混ぜて使われるもの、そしてもう1つバイオディーゼル燃料、これは軽油に混ぜて、あるいは単品でも使われますけれども、こういったものがございます。そしてバイオエタノールの場合は、原料として糖質原料、でん粉質原料、植物体であるセルロース系原料、この3つの系統の原料がございます。

ここから作られたものが、エタノール製造施設で製造して、これをガソリンに混ぜてガソリンスタンドで販売する。日本の場合は、この混合比率が最大 3%、エタノールをガソリンに 3%までなら混ぜても良いことになっております。これは揮発油等の品質の確保等に関する法律で決まっております。その説明が3ページに書いてございます。

これは何から来ているかと申しますと、自動車側の事情でございます。E3 というのはエタノール 3%ということでございますが、3%まで混ぜるのであれば、今の自動車のエンジン、燃料系統のままで問題はありませぬ。ただ、濃度が上がってまいりますと、パイプだとかあるいは金属、こういったものを錆びさせたりすることで何らかの対応が必要になります。諸外国を見てみますと、このE10 というものも非常に多くございますが、我が国の場合、新車であればある程度対応できているのですが、既に販売された既販車については3%までとなっております。ただ、ブラジルなどではエタノール 100%まで対応できる車、これは日本のメーカーが投入しているところでございます。

4 ページ「バイオエタノールの製造方法」は、基本的にはお酒を作るのと同じでございますので、砂糖を酵母に食わせて発酵させる、あるいはでん粉質を1度糖化して、さらにこれを酵母に食べさせるというプロセスで行われておりますが、今後我々が力を入れていきたいと思っておりますのはセルロース系の原料。これですと、食料との競合という観点から非常にメリットが大きいのではないかと。ただ、このセルロース系原料、稲わらでありますとか間伐材、こういったものからエタノールを作る技術、これは商業的に成り立つ技術という点では、まだ世界的に見ましてもできておりませぬ。世界で行われているバイオ

エタノール生産の原料は、糖質原料、でん粉質原料が今使われているところでございます。

5 ページ、これは原料ごとにどれくらいバイオエタノールができるかということでございます。米の例を説明させていただきますと、この下に重量当たりのエタノール製造量というのがございます。米の場合、1トンの米から0.45キロリットル。キログラムに直しますと、1キログラムの米から0.45リットルのエタノールができる。逆算しますと、1リットルのエタノールを作るには2.2キログラムの米が必要と。ただ、これは理論値ですので、すぐこれだけできるかということ、いろいろな条件をクリアしていかないといけないということでございます。

6 ページ、これはバイオエタノールを作る場合の大きな問題の一つ、コストでございます。先ほど来、御説明しておりますように、バイオエタノールはガソリンに混ぜて使うこととなりますので、混ぜる先のガソリンとの価格関係というものが非常に重要になってまいります。ガソリンが126円、これは卸でございます。ここにさらに流通経費が乗って、現在ですとガソリン価格、小売150円前後になっているかと思いますが、ここと余り遜色ない価格でエタノールを作らないと使ってもらえません。

そうしますと、現実的に国内で今の技術、価格を前提に成り立つものを考えますと、1点は、例がございます糖みつ、これは沖縄などの砂糖キビから汁を絞って、そこから砂糖を何回か取った後の残りの副産物。昔、廃糖みつという言い方もしておりましたが、こういった非常に安い原料、あるいは規格外の農産物、こういったものでそれなりの大きな施設で作れば、ガソリンとある程度競合できる価格になるのではないかと考えております。

ちなみに、御参考までに米で作った場合を考えますと、今の食用の米の価格、キログラム当たり200円とか、こういったような価格であればなかなか難しいと考えております。実際私どもの試算ですと、相当大規模な年間1.5万キロリットルぐらいの規模の工場で原料価格キログラム20円、通常の10分の1ぐらいの価格であれば米でも可能ですけれども、それを実現するためには、米の品種であるとか栽培方法、あるいは先ほど触れさせていただきました稲わらを活用するとか、まだまだいろいろ技術開発、工夫の余地があると考えております。

次に7ページ、これはバイオエタノールの現状でございますが、現時点では全国7カ所で実験的な取組みが行われております。その生産量は30キロリットル、非常に少ない量でございます。これを、何とかまず実用規模、商業規模のプラントを作って現実に流通させ

る取組みをしようということで、私ども農林水産省の補助事業で、19年度から全国3カ所で大規模実用化プラントの整備が始まっております。実際できて動き出すのは来年になりますが、北海道の2カ所、新潟1カ所。この新潟につきましては、後ほど御説明される予定と聞いております。

この北海道で1カ所、オエノンホールディングスさん、これは非食用米ということで古米を使う。そしてJA全農さん、新潟では多収穫米を使うということでございます。こういったところで今後5年間かけて技術実証をしていただいて、本格的な取組みのためにクリアしなければならない課題を1つ1つ解決していくことを目指しているところでございます。

8ページは「世界のバイオエタノールの現状」です。世界の大宗を占めておりますのはアメリカ、ブラジル、この2カ国で世界のバイオエタノールの生産量の7割を占めており、特にアメリカが非常に伸びております。

10ページ、11ページを御覧いただきますと、世界の食料需給にどういった影響を与えられているか、特に小麦、トウモロコシ、大豆、もちろん不作の影響もございますが、アメリカにおけるトウモロコシのバイオ燃料原料としての利用が大きな影響を与えていると言われております。

11ページの右下のグラフ、アメリカのトウモロコシの生産量の推移がございしますが、エタノール用に既に約3割が使われているとのこととございします。今後、これはまだ増える見込みということでございします。

12ページを御覧いただきますと、アメリカがブッシュ政権のもと、今後エタノールを進めるとということで、昨年12月に新しいエネルギー法というのが成立いたしました。ここでは、今後セルロース系、食料と競合しないセルロース系を中心にやっていくことが明記されておりますけれども、一方で、今後トウモロコシを利用したエタノールの生産も増やしていくことがはっきりしているところでございします。

14ページは私ども国内の進め方、今後のバイオ燃料の進め方の方針でございします。昨年2月に1府6省、農林水産省以外の関係省庁も集めまして、経済産業省、環境省などと一緒に、今後どのように国産バイオ燃料を増やしていくかという報告をまとめ、総理に報告しております。そこでの考え方でございしますが、まず当面は、安価な原料であります副産物や規格外の農産物を使って、2011年までに5万キロリットル作る。そして、さらにその

先は、やはり食料と競合しないセルロース系の原料ですとか、食用ではなくて最初からエネルギー用作物というような資源作物の開発を本格的に進めていくことを念頭に今後政策を進めていくことが合意されたところでございます。そのためには、その上に書いてございますように技術開発が非常に重要となります。

こういった取組みの1つとして、15ページですが、来年度の予算では日本型バイオ燃料生産拡大対策80億円。この中心は、稲わらなどのソフトセルロースからのエタノール生産を、現場での原料収集から製造までシステムチックに実証実験的にやってみようということでございます。

さらに16ページ、バイオ燃料を推進するための制度的な条件整備ということで、ガソリンにエタノールを混ぜた場合はガソリン税がリッター当たり53.8円掛かるわけですが、バイオエタノールについて非課税にすることが政府の方針として決まりました。租税特別措置法の成立が前提になるわけでございますが、それが成立しますと、バイオエタノールはガソリン税が免税され、かなり条件が有利になるということでございます。

駆け足でございましたけれども、私の説明は以上とさせていただきます。

八木座長 ありがとうございました。

(2) 専門家ヒアリング(米のバイオエタノール利用の現状)

イネを原料としたバイオエタノールの地域エネルギー循環モデルづくりについて

八木座長 それでは、引き続き、バイオ燃料に関するヒアリングを始めたいと思います。

JA全農の後藤さんに、「イネを原料としたバイオエタノールの地域エネルギー循環モデルづくりについて」をお願いいたします。

後藤氏 資料2に基づきまして御説明いたします。

表示しております「イネを原料としたバイオエタノールの地域エネルギー循環モデルづくりについて」ということで、最初に「イネ」と片仮名書きをしておりますが、これは主食用の米と分けるという意味を込めまして「イネ」としてあり、あわせて、イネ自体の持っているいろんなものをバイオエタノールの製造に使おうという意味も込めております。我々の実証事業は後ほど説明させていただきますが、玄米部分はエタノールに使いますが、もみ殻は、バイオエタノールに必要なエネルギーに使う仕組みを考えております。

それと、地域エネルギー循環モデルづくりにつきましては、イネを作っていた地域でバイオエタノールを製造して、そのバイオエタノールをガソリンに混合して、その地域で混合ガソリンを使い、循環させるというモデルづくりを考えているということです。

1 ページの目的につきましては、今ほど下村室長から御説明あった部分にも重なるのですが、全農あるいはJAグループとしましては、やはり農業を活性化させる意味を込めましてそういった目的をまとめております。

1 つ目として、米の消費減退により米の生産目標数量が減少していく中で、地域の水田農業振興策に寄与することをございます。とりわけ畑作への転換が困難な地域の水田の有効活用ということで、もともと水田として活用することが一番いい水田において、無理に畑作物を作るよりも、水田をそのまま使った方が、ほ場の地力を十分活用できることから、主食用ではない飼料用、えさ用イネを栽培していただいてバイオエタノールにしようということで、目的の2つ目に挙げています。3つ目としては、今ほど申し上げましたものと重なりますが、水田を水田として活用するというので、農地・水・環境を将来にわたり良好な状態に保全することを挙げております。

また、この原料イネ、エサ用のイネを栽培する水田においても、いざというときは主食用米を栽培できる水田に活用できることも目的の一番下に書いております。

3 ページ目です。これまでの取組み経過ということで、我々は17年度から取り組んでおります。17年度は、調査事業を中心に行っております。どのような調査事業を行ったかと申しますと、1点目としてバイオエタノール原料イネの生産合意調査として、JAにいがた南蒲の皆様に御協力いただいて調査事業をスタートしました。当時、にいがた南蒲の前組合長様から全農に対して、不耕作水田の活性化やもみ殻の有効活用について全農のほうで検討してもらえないかという御提案をいただき、にいがた南蒲で色々な調査等を含めて取組みをスタートしたところでございます。

それで、にいがた南蒲の生産者の代表者の方に対して、超多収品種を使った超低コスト栽培と原料玄米の単価20円を提案し、20円という単価につきましては、我々としてもどういった反応をいただくかという不安を持っていたのですが、矢印に書いておりますように、当時、不耕作水田につきましては生産者の方も問題意識を持っておられまして、生産コストをカバーできる補助金等一定の条件があれば、将来、原料イネ生産をするという回答をいただきました。20円の根拠については、当時の世界的なバイオエタノール工場の

原料の価格を調査したところ、実際は 10 円前後なのですけれども、10 円をちょっと上回った 20 円ということで我々として設定させていただいた経過がございます。

2 点目の調査事業、これはシミュレーション調査ですが、バイオエタノールの製造工場の成立要件調査を行いました。玄米 1 万 5,000 トン規模でエタノール製造量 6,700 キロの場合、エタノールの生産原価は 114 円という試算が成り立ったところでございます。

この調査を受けまして、下の「18 年度の取り組み」でございまして、実際に 17 年度のアンケート調査に基づいて栽培してみようではないかということで、実際 18 年度に、にいがた南蒲の 2 生産者の代表者の御協力をいただきまして栽培してみました。

品種は北陸 193 号で、飼料用、エサ用イネの品種を用いまして 83 アールで栽培した結果、1 反当たり 880 キロになりました。当時 17 年度のデータですけれども、主食用の新潟県の平均は 508 キロですから、かなり多収の結果が得られたと思います。

あわせて、18 年度の実験の 2 として生もみの長期保管試験、こちらのほうはエタノール工場でなるべくコストを下げることを目的として、乾燥しないで長期保管できたら一番ありがたいということでやってみたのですが、残念ながら刈り取った状態、水分 23% まで立毛乾燥をし、そのまま屋外保管する実験をやったのですが、カビとか発芽まで出て使いものにならないという結果が得られましたので、低コストで乾燥保管することが課題となったというのが 18 年度の結果でございます。

5 ページは 19 年度、今年度の取り組みでございまして、面積を拡大して栽培を行いました。1 の地域別収量状況ということで表にまとめておりますが、にいがた南蒲とえちご上越、全部で 37 ヘクタールの面積で生産者 46 名の方に御協力いただき、18 年度が 880 キロに対して 602 キロということで、大幅な減収となったということでございます。

その減収の要因は、2 に書いておりますが、北陸 193 の最高分けつ期である 7 月中・下旬の低温が非常に影響し、この影響でかなり収量が落ちたということでございます。

地域別の反収のところを見ていただきますと、にいがた南蒲は平均で 656 キロ、えちご上越のほうで 500 キロということで、若干地域別にもばらつきがあったということ。また、えちご上越の中山間地というところを見ていただきますと 416 キロということで、中山間地では厳しいということがわかります。この北陸 193 の特徴は、2 の (2) に書いておりますが、インディカ系の品種を持っており低温に弱いということで、低温に強い飼料用米の栽培が課題となっているというのが 19 年度のまとめでございます。

6 ページ、「本会が取り組むバイオ燃料地域利用モデル実証事業の概要」ということで、1 として実証の内容。冒頭申し上げましたように、すべての工程を一定地域内で完結するというところでございます。原料イネの栽培、バイオエタノールの製造、直接混合によるエタノール 3% 混合ガソリンの製造、そして J A - S S の販売、このすべてを 1 地域で完結するというところでございます。

実証を行う地域については、新潟県下の J A でございます。エタノールの製造プラント規模は、年間 1,000 キロリットルを予定しております。予定地は、新潟市のコープケミカルの工場内。それと、エタノール 3% 混合ガソリンの製造については、本会の新潟石油基地で混合しまして、3 万 3,000 キロの E 3 ガソリンを販売する予定でございます。エタノール 3% 混合ガソリンの販売予定は、J A - S S でおよそ 40 カ所で、S S の施設としましてガソリン単価が二重殻になっている S S を基本に取り扱う予定で今検討しております。

7 ページ、目標については、今申し上げましたエタノール製造は 1,000 キロ、エタノール製造効率は 0.445 キロリットル/トンということで、1 トンの玄米から 0.445 キロリットル、445 リットルのエタノールを製造するというところでございます。混合ガソリンについては 3 万 3,000 キロです。これ以外に実証目標としまして、発酵残滓の飼料の活用ということで、いわゆる発酵残滓、酒かすの部分を乾燥してエサに用いることを目標にしております。

もう 1 点、エタノール製造におけるもみ殻の熱源利用ということで、エタノールプラントに必要な熱源の大半をもみ殻で供給しようと考えております。 として安定した熱源利用の確認、 として、もみ殻の燃えかすの部分はケイ酸質資材ということで品質的にも安定しているということで、この有効活用につきましても実証目標に挙げております。

予定工期につきましては、昨年より取組みを始めまして、来月 2 月下旬に着工し、年内 12 月までに完成して、来年の 1 月試運転開始ということでございます。

次のページは多収穫イネの状況でございます。左側は刈り取り前でして、日本晴よりも背丈が長い、また右側で穂の数もかなりあるということが、御確認いただけたと思います。

9 ページがエタノール製造販売の流れで、左のほうが新潟東港の周辺拡大図です。コープケミカル新潟工場、こちらのほうにバイオエタノールプラントを建設いたします。それと川を挟んで反対側ですが、全農の新潟石油基地があり、こちらのほうにエタノールを持っていきガソリンに混ぜる。それから、全農の新潟基地から県内の J A - S S にローリー

で運び、県内 J A - S S で販売いただくということでございます。

10 ページは、製造プラント全体図ということで、三角形のところがバイオエタノールプラントです。下のほうからバイオエタノール原料イネ 2,250 トン、玄米規模で 2,250 トンを持ち込み製造します。三角形の左側、カントリー等の排出もみ殻ということで、原料イネのもみ殻だけでは不足する関係から、主食用のもみ殻もいただきまして、「ブリケットによる搬入」と書いてありますが、それを圧縮・小型化しましてブリケット化という状態にして運んで、それをプラントの熱源にする。もみ殻は、プラントに必要な熱源の 9 割方をカバーし、残り 10% を化石用燃料、A 重油でカバーすることで計画しております。

出てくる製品としまして、右上にありますけど自動車用燃料、酒かすの配合飼料原料、それとケイ酸質資材、これがもみ殻の燃えかすの部分でございます。

次の 11 ページのほうがモデルイメージで、循環をイメージした資料になっております。左の上の図、地域で栽培・刈り取りを行い、J A カントリーで乾燥。それと J A カントリーの横に主食用もみ殻のブリケット化ということで、こういった機械を置いて圧縮・小型化する。右下はプラントで、もみのほうはエタノールに変えまして、右側のほうのブリケット化のほうから来ましたブリケットもみ殻については、ガス化プラントで熱源に変えていく形でございます。左の下に行きまして、無水エタノールを全農の新潟基地で 3% 混ぜまして、J A - S S で販売して地域で御活用いただくということでございます。

12 ページは、今回取組みに当たって地域協議会を設立している内容でございます。メンバーとして、各 J A の皆様、関係行政あるいは関係組織に御参加いただき、地域協議会を設立して取り組んでいます。全体的には一番下の 3 つの部会から成っておりまして、それぞれ工程ごとに部会を設立して検討しています。原料生産部会、エタノール・E3 製造部会、E3 供給部会、この 3 つの部会でいろんなものを検討いただいているということでございます。

13 ページ、バイオ燃料地域利用モデル実証事業を成功させるための政策支援、これについてはいろんな場面で政策支援のお願いをさせていただいているのですが、まず 1 点目として、バイオマス資源作物に対する交付金制度の制定でございます。現状、我々のプラント側で原料イネを買い上げる価格は、冒頭申し上げましたようにキロ 20 円でございますので、20 円だけでは栽培していただけないということで、19 年度につきましては地域の J A と地域の協議会で協議していただき、1 反当たり 3 万円の産地づくり交付金をいただくと

という仕組みで動いているところがございます。産地づくり交付金につきましては3カ年の限定ですので、それ以降、それ見合いの交付金がないと栽培していただけないこととなりますので、継続、あるいはバイオマス資源に対する別の交付金制度を制定していただくことを政策支援の1点目に挙げさせていただいております。

2点目、バイオ燃料の普及・拡大のための法及び税制の整備ということですが、これはガソリンとして使う方の政策支援のお願い事項でございます。1点目として、E10を視野に入れたバイオエタノール混合方式の統一ということで、現状は、先ほど下村室長のほうから説明がありましたように、3%までは国内では混ぜて販売できますが、世界的な情勢を見ますと、濃度を10%程度まで上げたバイオエタノールガソリンが主流になっておりますので、こういった10%を視野に入れた混合方式の統一を検討いただきたいということでございます。

2点目は、バイオエタノールのガソリン税の免税につきましては実現の見通しということで、先ほどの御説明のとおりでございます。

もう1点、地域に適した多収穫品種の開発・種もみの確保については、特に我々は、耐寒性の強いところの品種、北陸193以外の耐寒性の強い品種を探しているのですが、なかなか種もみを確保できないということもありますので、こういったところも支援いただければということでございます。

14ページは、我々が課題として挙げている項目でございます。1点目の原料イネ栽培・刈り取り・乾燥・保管、これにつきましては、(1)に書いておりますが、低コスト栽培、それと主食と明確に区分した栽培の仕組みづくりということで、主食に悪影響を及ぼすような取り組みであってはならないという視点で取組みを行っているところでございます。

15ページは、それに引き続いて低コスト乾燥の仕組みづくり。我々が取り組む中で、実証面積が少ない場合はどうにか回せたのですが、面積が大きくなる、あるいは収量が多くなった場合の乾燥施設の確保ということが課題になっておりまして、主食用施設の利用もお願いしているのですが、数量が多くなった時点では、独立した施設等も検討せざるを得ないという課題を挙げております。

16ページのほうは、プラントの運転、エタノール製造・利用、副産物利用に関する課題をまとめておりますので、そこは御覧いただければと思います。

以上でございます。

八木座長 ありがとうございます。

(3) 日本産米の輸出状況について

八木座長 それでは、日本産米の輸出の現状について、総合食料局食糧部食糧貿易課の佐々木課長からお願いします。

佐々木食糧貿易課長 食糧貿易課長の佐々木でございます。それでは、資料3に基づき、日本産米の輸出状況の全体像についてご説明させていただきます。

1 ページでは、日本産米の輸出量の近年の推移をお示ししております。近年の東アジア地域における経済発展などを背景といたしまして、金額ベースで見ますと輸出量は増加傾向で推移してきております。本年に入りましてからは、数量ベースでは、残念ながら台湾向けやアメリカ向けが不調でございまして、前年を下回っておりますが、金額ベースでは、引き続き2割程度上回って推移している状況にございます。

内訳を表で御覧いただきますと、台湾が5割以上のシェアを占めておりまして、次いで香港、シンガポールとなっております。アジア諸国向けが大宗を占めている構造でございます。

2 ページは、日本酒でございます。こちらのほうも海外における日本食ブームを背景といたしまして、着実に増加してきております。本年に入りましてからは11月分のデータで前年を上回っておりまして、63億円程度の輸出額になっている状況でございます。

3 ページは、輸出先国における日本産米の販売状況について御紹介をいたしております。日本産米につきましては、コストの関係等から見まして販売価格がどうしても割高とならざるを得ないわけでありまして、現地での販売価格が1,000～1,200円前後の価格帯が中心となっております。販売店は主に百貨店、スーパーでございますが、価格帯から見まして、購入者の大宗は富裕層という構造になっているわけでございます。

例えば台湾ですと、現地の小売価格が、現地で生産されている日本品種であればキログラム当たり300～400円であるのに対して、日本から輸出されているものの値段は600～1,300円ということでございます。

一番下の中国は、現地産の日本品種がキログラム当たり約100円台から200円前後という状況でございますが、これに対して日本から輸出されるものの値段は、その10倍程度と

いう状況でございます。販売状況の欄に書いてございますように、大半が高級レストラン、あるいは贈答用の需要ということで、富裕層を中心に販売がなされている状況でございます。

4 ページでございます。中国向けの輸出がこれまで、しばしばマスコミ等を販わしておりますが、昨年4月の大臣級の協議におきまして検疫条件についての基本合意がなされまして、それを受け、全農から第1便として24トンが6月下旬に輸出され、現地で大変好評を博しまして、北京では8月中旬、上海では9月下旬に完売したところでございます。

この検疫条件でございますが、中国には存在していないカツオブシムシという虫の侵入を防止しなければいけないということで、その虫が存在していないことを精米工場について証明するとともに、虫をその後も搬入しないことを担保するために、くん蒸を施して中国向けに輸出をすることが条件となっているところでございます。この検疫条件につきましては、現在まだ継続協議となっておりまして、年度末までの解決に向けて、現在、協議が継続中でございます。

なお、それまでの間、150トンまでの輸出が可能となったところでございまして、それを受けまして12月、昨年の年末に50トン、今週末に次の50トン、合計100トンが輸出される予定になっております。

中国国内におきましては、右側でございますように、北京、上海でイトーヨーカ堂を初めとするお店などで販売されておりました、第1便については右下にございますような富裕層の贈答用、家庭消費用、企業贈答用等に消費されたということでございます。

5 ページでは、各地の生産者団体等によって取り組まれております米の輸出に関する事例を御紹介いたしております。岩手県、新潟県、福井県、滋賀県、島根県、鳥取県などでここに掲げておりますような取組みが行われておりました、それぞれ見本市、あるいはアンテナショップ等での販売を契機として輸出が行われてきているところでございます。

このうちのJA西いわみの事例を、次の6ページに詳細に御紹介をいたしております。このケースでは、減農薬・減化学肥料で生産した「ヘルシー元気米」と銘打つお米がございまして、これを県の商工労働部からのお勧めがありまして、台湾向けに輸出する取組みが始まったものでございます。栽培者はすべて島根県推奨制度の認定エコファーマーの方々が取り組まれておりました、品質管理を徹底し、小口でも単価が高く取れるよう、市場開拓に取り組んでおられるところでございます。数量的には18年産で7トンということ

ですけれども、この輸出をきっかけに、メロンやあんぼ柿などのほかの製品の輸出ルートにつながってきているという副次的な効果もあるわけでございます。

このような輸出の促進に向けた取組みに対して、国としまして、輸出促進の環境整備、あるいは販路開拓に当たりましてのニーズの把握、広報活動に対する支援等々を行ってきているところでございます。例えば市場ニーズの把握ということで御覧いただきますと、右側でございますように常設店舗が何カ国かで設置をされておりまして、そういったところでの販売状況のデータ等を今後活用しながら、次なる輸出の拡大に向けた取組みにつなげていければと思っているところでございます。

8 ページは、米に限らず輸出促進に関して講じております予算措置の概要等を御参考までに添付させていただきましたので、後ほどお目通しをいただければと思います。

9 ページは、米関連の事業ということで御紹介しております。「みなぎる輸出活力誘発事業」では、中国や台湾、香港、シンガポール、アメリカの5カ国について、それぞれの国における消費行動等を明らかにして、どういうふうなターゲットを設定して販売促進に努めていくことが重要であるかをあぶり出すための取組みをしております。

また、下のほうの事業におきましては、19年度に中国における日本産米の解禁がなされたことに合わせまして、さまざまな現地でのPR活動等に対する支援を行ってきたところでございます。

米の輸出につきましては、数量的にまだ少ない段階でございまして、率直に申し上げまして、いろんな方々が点的に取り組んでおられる状況であろうか思っております。今後、こういった取組みを線のような状態、あるいは面的なものに広げていければと考えておりますので、いろいろな場面を通じまして、また御示唆等を頂戴できればと思っております。

以上でございます。

八木座長 ありがとうございます。

(4) 専門家ヒアリング(米の輸出の現状)

「全農における米輸出の取組みについて」

八木座長 引き続き、JA全農の荒井さんに「全農における米輸出の取組みについて」をお願いします。

荒井氏 全農米穀部事業対策課の荒井でございます。よろしくお願いいたします。

資料4ということで、本会におけます米の輸出の取組みにつきまして、これまでの経過、現在の地域ごとの状況、それと課題等々につきまして簡単にまとめさせていただきましたので、御説明させていただきたいと思います。

表紙を開けてもらいますと、これまでの取組みの概要をまとめてございます。平成18年から全農の総合企画部に輸出の専任チームを置きまして、全農における実務を開始しております。その前段、平成16年から2年間におきましては全国農協中央会のほうでやっておりましたが、それを受けた形で、18年から私どものほうで取組みを開始しているということでもあります。

目標としましては、東アジアの富裕層をターゲットということで進みましたので、香港、シンガポール、タイ、台湾等々を中心とした輸出に取り組んできたところであります。19年度におきましては、米穀部並びに総合企画部に置いてあります輸出対策室あるいは全中等々と連携の上、輸出の対応を行ってきているところであります。

なお、この間、18年6月に成田に「ぶらんど」JA」ということでアンテナショップを立ち上げ、そこで海外に出られる方向けの商品の販売に入っておりまして、好評を博しているところでございます。

佐々木課長の話にもありましたが、一番下、昨年4月、中国向けの検疫条件が政府間で合意されたということがありまして、7月に中国で24トンほど販売を実施したところです。現在、第2便の販売を今週末から行うべく進めているところでありまして、昨年の12月末に日本を出発しまして1月下旬になります。やはり検疫条件もありますが、外国に持っていくに当たっては、精米してからの期間が相当必要というところが、今後ちょっと課題になるかと思っております。

次に2ということで「『JA-RICE』の取組み」ということに若干触れております。「JA-RICE」というものについては、外国で販売するときに何らかの日本のブランド名を確立していきたいことから「JA-RICE」というブランド商標をつけまして、平成16年当初から販売を行っているところでございます。日本食のブームが次第に各地域、これは東アジアだけではなくてヨーロッパなりアメリカなりにも広がっていると思いますが、そういうブームに乗りまして、当初のターゲットでありました法人向けの高級百貨店での販売、ここを中心にやってきたわけですが、いろいろニーズがありまして、高級レス

トラン等の業務用にも販売が増加中あります。業務用の中身につきましては、外食であったり、おすし屋さん、居酒屋とか、いろいろな形態がございます。

なお、輸出用の包装形態は、東アジア向けにつきましては無洗米の真空パックで送っております。これは2キログラムで統一してございます。中国向けにつきましては、日本と同様の精米袋で送っております。こちら形態は2キロであります。

なお、真空パックで行っておりませんのは、中国向けにつきましてはくん蒸が必須条件となっていることから、通常のコンシューマーパックで送っているところでございます。

下の2の「『J A - R I C E』の取組み」の実績につきましては、16年度から19年度の11月末現在までの数字を載せてございます。後ほど御確認いただければと思います。

さらに次のページでは、相手国別の状況を簡単に載せてございます。まず、シンガポールについては百貨店を中心とした販売からスタートしたわけですが、最近では業務用向けレストラン等々向けの需要がかなり伸びております。また、「J A - R I C E」のシェアが半分程度となっているところでございます。

それからタイにつきましては、販売を開始したわけですが、いわゆる長粒種文化ということがあって単粒種の需要が少ないということ、それから大生産国でもありますので価格面でも厳しい状況であります。

次に香港でございますが、こちらシンガポール同様、百貨店を中心とした販売からスタートしたわけですが、ここも高級レストラン等からの引き合いがかなり出始めておりますので、日本料理店等中心での拡大を目指しているところであります。

台湾も同じように百貨店からスタートしたわけですが、台湾については、先ほどの佐々木課長の説明にもございましたとおり、日本から一番多く輸出されている国になっております。逆にその分だけ価格競争が激しくなっていることもありまして、やや飽和状態というところであります。

一番下の中国ですが、今回第2便の販売状況がかなり気になるところでございます。1便についてはいろんなところの御協力を得ながら実施したわけですが、2便について、中国のいわゆる春節、旧正月が2月7日からと聞いておりますが、その前段でどれだけ販売できるかが大きな鍵になると思います。

価格構成については、この表の右側に載せてあるとおりですが、中国がかなり高くなっております。国内における、くん蒸なりそういった処理が必要なこと、あるいは中国国内

での流通経費、マージンがかなり掛かることから、このような価格体系になっているところでもあります。

次のページに価格設定とありますが、基本的にはC I F 価格、相手国の港まで私どもが持って行って、そこで相手に販売するというところでやっております。

それから販売促進は、今のところ本会主導でとり進めているところでございます。

次に「商流・物流について」です。原料玄米については、下の表を見ていただくと分かるのですが、産地から私ども全農に通常どおり送っていただきまして、関連会社の全農パールライス東日本で玄米から精米して、それを我々が買い取って、専門業者によるくん蒸、輸入業者、そして最終的に現地の販売店というような形で進めております。

なお、私どもと輸入業者の間には、「組合貿易」と書いてございますが、輸出の事務等々に精通した関連会社がありますので、そこで手続をやっているところでございます。

次に5ということで商標の登録について簡単に載せてございます。「J A - R I C E」として東アジア並びに中国での販売を行うに当たりまして、商標の登録を行ってきております。シンガポール、タイ、香港については「J A - R I C E」ということで、これは既に登録済みでございます。台湾については、登録は行っておりますが、まだ承認待ちの状態です。中国については、現在は「J A - R I C E」「J A - R I C E かしひかり」「コシヒカリ」「ひとめぼれ」、こちらは今申請を上げておりまして、承認待ちの状況でございます。

なお、下に書いてありますが、中国においての精米の表示、米袋の表示については簡体字を使用しなければならないことから、中国側の意向を十分踏まえながら、現在、主だった銘柄について、簡体字での商標登録の作業に入っているところでございます。第1便を7月に中国で販売したときに、既に中国の方が先行して登録していたことがあって、若干混乱したことがありますので、今後そうならないよう今取り進めているところであります。

6 としまして、課題と対応方向であります。まず、東アジアの関係ですが、現地法人あるいは富裕層向けの店舗にはほぼ参入しております。また、地域によっては他業者の新規参入が増加している等々により、いわゆる家庭用精米については頭打ちといえますが、これ以上急激に販売を伸ばそうとすれば、今度は価格対応が求められることとなりますが、流通経費等々からなかなか下げられないということになりますと、次のページ、この量的拡大に向け、やはり業務用(日本食レストラン) こういったところでの販路拡大を今後も積極的に進めていきたいと考えております。

としまして、若干なりとも現地販売価格の見直し、あるいは今 J A - R I C E 仕様で入れておりますが、いわゆる 2 キロ真空パックを別の形態、例えば 5 キロということで袋を大型化して、費用の圧縮を図るため検討しているところであります。

それと、精米後すぐ食べていただく、これが一番いいかと考えられますので、そういう意味では、おにぎりの販売も考えていきたいと考えております。

その下が、中国での現状と留意点と入れておりますが、日中両政府間において検疫条件は合意されているわけですが、当面、中国が認定している精米工場は、私どもの全農パールライス神奈川工場に限定されていることで、出口がやはり絞られているところであり、ここが課題と考えております。

最後になります。今後の課題の対応方向、当面整理していくべき課題ということで何点か挙げてございます。1 つは、販売促進をどうやっていくか。これは現地ではばらばらにやりますと、どうしても価格競争に陥ることが考えられますので、このあたりをこちらでどこまで整然とやっていけるかということでもあります。

それから、業務用等向けとして、価格以外での提案内容、例えば先ほど申し上げましたが量目的な部分、あるいは玄米での輸出、ブレンド米の開発、こういったものも必要かと思っております。

は新たな商品開発と挙げていますが、形態を大きく変えて、既に国内でやっているところもありますが、牛乳パックだとかペットボトルだとか、あるいはもう既にご飯ということで無菌米飯、こういう形での輸出を考えてございます。

が広告宣伝費の打ち出し方ですが、できるだけその地域に密着した地元誌を活用していきたい。特に法人関係については、現地の日本人会等々ございますので、そういったところのコミュニティ雑誌などを使っていきたいと考えております。また、マスメディアも当然やっていきたいと考えております。

最後は中国のことを幾つか挙げていますが、どうしてもくん蒸という課題が残っております。それと、中国については、まだこれから手探りの状況が多々ありますので、この辺は、伊藤忠さん等々始めとしていろんな方々の御協力を得ながら進めていきたいと思っております。

それと北京、上海以外、湾岸地域はかなり富裕層の人口が多いと聞いておりますので、そちらへの販路拡大を図っていきたいと思っております。

以上簡単ですが、私の説明にかえさせていただきます。

八木座長 ありがとうございます。

中国における米の販売状況

八木座長 続きまして、伊藤忠商事の片倉さんに「中国における米の販売状況」についてお願いします。

片倉氏 伊藤忠商事の片倉でございます。よろしくお願いいたします。

御用意しましたお手元の資料、非常に簡単なもので恐縮でございますが、2枚ほど御用意させていただいております。これを中心に、若干中国の状況を説明させていただきます。

まず、弊社の立場でございますが、昨年度、米の中国向けの輸出が解禁されるに当たり、私どものほうで輸入後、通関・検疫後の商品を輸入業者から買い取りまして、これを国内の量販店に販売をする、いわゆる中国国内での卸の役割をさせていただきました。昨年の24トン、これを上海及び北京、北京はイトーヨーカ堂さん等々中心、上海はそごうを中心に販売してまいりました。私どもはそういう立場でございます。ちょっとページを開いていただきまして、まず中国の米の需給状況に関して若干触れさせていただきたいと存じます。

中国の米の総生産量は、約1億2,000万~1億3,000万トンと言われております。全世界、大体4億2,000万トンぐらいの生産量がございます。したがって、そのうち20%を中国単独で占めてしまうという、非常に巨大な生産国でございます。輸出入等、若干期末在庫が下がっておりますが、いわゆる需給は、ほぼ自国内で自給自足をしている状況にあります。

一方で、ここの左から3つ目の数字に「輸入」というのがございます。これはタイからの輸入でございます。これは非常におもしろいのですが、中国の場合には7割が長粒種と言われております。ですから、大体8,000~9,000万トンが長粒種ということなのですが、しかしながら食味の問題、香りの問題から、中国はわざわざタイから香り米というのを輸入しております。これが、言ってみれば単粒種における日本の商品、日本産のお米が非常に喜ばれるというところと、一つ同じような事例ではないかと存じます。

このように、米を大きな需給体で捉えた場合には、中国にはなかなか市場を見出せない。

したがって、いかにして日本の米の品質や美味しさというものを差別化しながら販売をしていくことを、先般、昨年度の輸入に当たって我々がいろいろと全農の方々と御相談させていただきながら、もしくは量販店の方々と御相談をさせていただきながら進めてきたものでございます。

2 番目は、先ほどから何度か報告をさせていただいておりますが、中国の米穀市場の価格帯でございます。価格帯につきましては、全部 2 キロ当たりで数字を統一させていただいておりますが、現地の米の価格は 2 キロ当たりで大体 30 元ですから、大体 450 円程度ということでございます。それに対して日本の米は、その 10 倍近い価格で販売をさせていただくということでした。しかしながら、昨年度 24 トンを販売した場合には、大体 2 カ月ぐらいの間に全ての在庫が引き取られてしまったところです。大半は中国の方々とございまして、恐らく日本人の法人の方でその時期に日本米を買われた方というのは、10%未満ではないかと私どもは考えております。ほとんどが、いわゆる中国での贈答用、これは企業間の贈答、それから個人、友人ということであるかと考えております。それから、比較的何度もリピーターが来られるという状況ですとか、あとは日本に留学なり旅行の経験があり、その際に非常においしいお米を食べさせていただいたので、是非、もう 1 度食べてみたいということで、極めて貴重かつおいしい期待を持って消費者の方々に反応していただいたということが状況でございます。

一方で、中国は 13 億の人口がいるわけなのですが、沿岸地域と言われる、我々が恐らくターゲットにしていく地域に関しては、約 4 億人の人口がその地域に住んでおります。ただし、中国は南北 7,000~8,000 キロでございますでしょうか、そこに 4 億人が点在してございまして、4 億人の中でも恐らく中国の GDP を上回る収入の上昇が図れる人間は、そのうちの 10% だというふうに言われております。したがって、4 億の 10%、4,000 万人、この辺を点でとらえまして販売の展開をしていく。もちろん、何事も始めるに当たっては、一番消費が多く日本の法人人口も多い上海、中国の首都である北京で始めるわけなのですが、今後に関しては、この市場を深く耕すということよりも、販売の拠点を増やしていくことを考えております。

ちなみに中国の場合には、富裕層、いわゆる沿岸地域に住んでいる人たちはどれだけ年収があるかといえば、大体年間 70 万円ぐらいでございます。日本のまだ 5 分の 1 ぐらいでございましょうか。農村と言われる、13 億から 4 億を引きました 9 億の人口の方々という

のは、年間 20~25 万円でございますので、いずれにせよ、年間 70 万円、月 6 万円の年収の方に 2 キロ当たり 3,000 円のお米を買っていただくことは、簡単に手に取られる状況ではないということでもあります。

したがって、販売の中心となりますのは、今回の 2 回目の輸出がその時期に当たるわけですが、どうしても春節ですとか、中国で大きなお祭りといえますか休暇の季節が 3 つございます。1 つがメーデーと言われる労働節、それから建国記念日であるところの国慶節、それから春節。この時期は、日本で言えばお歳暮・お中元の時期ということなのでしょうが、非常に高額な商品がやりとりをされる時期でございます。その時期に合わせ、日本のお米のおいしさをいかに消費者に印象づけながら販売をしていくかが、一つの鍵になってくると感じております。

次のページ、これは全くデータそのもので、ちょっと臨場感を見ていただければと思うのですが、昨年 7 月に販売をしたときの 1 日当たりの販売量の推移でございます。多少先細りのなところはありますが、それぞれの販売拠点でそれほど大きな 1 日当たりの販売量の差というものはなく、ずっと在庫がなくなる終盤に当たるまで続いてきていることが見ていただけると思います。これはリピーターが非常に多くいること。口コミでしょうか、広告宣伝の効果でしょうか、常にお客様が入れかわり立ちかわりいらっしゃって、お米を手にしていただいているという状況でございます。

一方で、昨年 7 月時点で、私どもは北京地区で 8 店舗、華堂商場（イトーヨーカ堂）さんは 6 店舗、太平洋百貨等々、あとヨークベニマルで販売をしたわけなのですが、華堂商場 6 店舗の中でも、立地する地域によって販売にばらつきがございます。例えば真ん中の華堂商場 2 号店、ここでは 1,370 袋合計で売っているわけなのですが、こちらはアジア村といひまして、いわゆる韓国人ですが、北京における外国人の居住者が非常に多い地域でございます。中国の方でも、住んでいる方は非常に富裕層が多いというところがございます。一方で、華堂商場の 1 号店、ここは約 800 袋しか売れていない。ここはどちらかというと非常に庶民的なところがございます。

一方で太平洋百貨は非常に高級な輸入品を中心とした台湾系のデパートでございまして、本来的には、日本ではお米はスーパーマーケットですとかそういったところの販売の売り上げが多いのですが、日本米をこの価格帯で販売をすることになりますと、太平洋百貨のような、日本で言えば高島屋さんや三越さん、そういったレベルの高級百貨店、いわゆる

ブランドを多く扱っているようなお店でよく売れていくのが事実でございます。これは、恐らくどの地域で展開しようとも同じことではないでしょうか。

一方、上海市場ですが、これも非常におもしろい対照でございます、2店挙げさせていただきます。実際にはカルフルも含めて3店で販売をしたわけなのですが、久光、これはそごうでございます。それからしんせん館、こちらはいわゆる日本人向け、法人向けの日本食を扱う量販店でございます。もう販売量は見えていただいて明らかなですが、非常にラグジュリアスなそごう、こちら上海の中心区にございまして、大きな、いわゆる総合グランドデパートといったところなのですが、ここでほとんど販売している状況でございます。

したがって、今後、この1月、春節前に販売します50トン、その次に2月以降入ってまいります50トンに関しましては、恐らく太平洋百貨や久光、華堂商場であれば華堂商場の富裕層をターゲットにした商場といったことを中心に、もしくは上海、北京以外、例えば広州、天津、成都、青島といった都市圏で販売を拡大していく方針であります。

私ども、輸入の実務というよりも中国国内での販売の実務に携わる立場として、今現在私どもが考えている課題に関して4点ほど申し上げさせていただきますと、まず1点目でございますが、日本米のブランドの価値に関して何よりも重きを置いて取り組んでいきたいと考えております。したがって、今現在、過渡期というよりも、まだ始まったばかりでございます、いろいろな県の方々からも、自らの県産のお米を輸出したいのだが、というお問い合わせをいただきます。もちろんそれに関しては、検疫や検疫工場の指定制度等々がある中国のお話ではあるのですが、それ以前に、まずは日本米のブランドを安定させる、もしくは消費者のレプテーション（評価）を確固たるものにするということに注力すべきではないかなと思っております。したがって、輸出入窓口は、今現在、全農さんは組合貿易さんを通して輸出をされ、かつ中国サイドも中国糧油食品進出口総公司、これは国家権の貿易商社なのですが、こちらが一元的に輸入をしておるのですが、しばらくはこの体制下できっちりと市場を作っていきたいと考えております。

もう1つ、恐らくお米の価格が他の国に対する輸出に関して非常に高い、これが安くなればもっと売れるのではないかとおっしゃる御意見等がおありになるかと思っておりますが、この流通マージン、確かに輸入は輸入で中国の国家組織があり、その後の流通が我々ということになりますので、非常にその辺のマージン体系の話はあるものの、価格を下げるより

も、より販売促進の費用を価格体系の中から捻出させていただいて、消費者に対して十分な啓蒙を行っていくほうがよろしいのではないかと考えております。

3 番目、本日はお米のシステムのお話でございますが、とはいえ、ちょうど日本米が非常に大きなブームになっている中国でございます。これに加え日本のおいしい青果物、これも検疫があり、リンゴ、ナシ、イチゴといったものが今の中心なのですが、そういったものと合わせながら、日本の良さやお米のおいしさをアピールしていければと思っております。

もう1つ、これは従来からの考え方でございます。いわゆる日本におけるくん蒸の問題等々ございまして、例えば日本でばら積みをして、中国で玄米のままくん蒸して、中国で精米をする。もしくは精米をして持って行って、中国でまた精米をするということもあり得るかと思いますが、中国の場合には、中国国内で包装されたものは消費者に対する信用度って非常に落ちます。したがって、現状、非常に窮屈な話ではあるのですが、日本で最終製品としてパッキングをして、もちろん、本来的にはお米は精米してすぐ食べていただくのがよろしいのですが、中国の輸出はまだ始まったばかりでございますので、安心・安全な日本米を日本でパッキングをして中国の消費者に届けることが、すなわち今現在やられている方策です。これが非常に今現在消費者のニーズに合っているのではないかと存じます。

簡単ですが、以上でございます。

八木座長 ありがとうございます。

米の輸出について

八木座長 最後に、新潟県の玉木さんに「米の輸出について」お願いします。

玉木氏 こんにちは。新潟県の玉木です。

私は、新潟県でコシヒカリを主につくっている個人の生産農家なのですが、御存知のとおり、国内での米価下落が非常に加速しています。うちは約16ヘクタールの面積で経営しているのですが、新潟県でも最近、農業法人や、もしくは個人の農家でも面積をたくさん集めて大規模でやろうとしている農家がちらほらございます。うちは、およそ10年前から経営規模を拡大していこうと父親が頑張ってやっておりました。ここにも書いてあるとお

り、うちは今のところは大丈夫なのですけれども、近くに農業法人が立ちまして、非常に経営が大変だ大変だと言っておられるのを聞いていると、農家もやはり経営ですので、来年も稲作ができるかどうかという保障が、今のところ自信がないという人が結構いると思います。

それで、私は就農して約9年たったのですが、来年も再来年も農業を続けていきたいと思っています。国内で販売していると、米価の下落により、経営は打撃を受けます。それを回避するために、どうしたらいいかと思っいろいろと考えたのですが、新潟県の県認証の特別栽培農産物ということで農薬の5割減、これに6年前から取り組んでおります。しかし、幾ら新潟コシヒカリの特裁米だとしても、米価はやっぱり下落しました。ここに来て、本当に経営を強化するには何がいいのかということをお父さんと相談した結果、当時、新聞にもよく出ていた海外輸出です。非常に台湾が入りやすいことは新聞でも読んでおりました。ですが、全く当てもないし、海外輸出と新聞で読んでも、意味は全く分かりませんでした。

そこで、「じゃあ、だめもともいいから台湾の市場を見てこよう」ということで、平成16年から年間4回、飛行機で私一人で行って来ました。その際に、ただ行くのはもったいなかったもので、自分の家でとれた特裁米をサンプルとして持って行きました。事前に日本から台湾の米屋さんとかにいろいろ電話をして、私は日本語しかできませんので、台湾で通訳を雇って、電話の交渉もしてもらいました。そしたら、ある1社が当たって、うちの米を評価してくださって、それで現在に至るのですけれども、はっきり言ってすごく大変でした。全く分からないことだったので時間も掛かりました。でも、やめるわけにもいかないし、すごく複雑な気持ちでやっておりました。

非常に簡単で申しわけないのですが、ここに「輸出について」ということで、まとめたのですけれども、今現在、生産調整は、この消費純増策タイプ5と、あとは新潟県の品揃え枠で生産調整は達成しております。うちの耕作面積すべてに主食米として生産はしているのですが、生産調整は達成しております。本来加工用米なのですけれども、こういう制度を使って生産調整をしています。

こういう米を、まだ台湾だけなのですが、当初2.4トンから、今年は22トンの契約ということで、これは全量前金です。うちの口座にお金を確認できた時点で精米します。ですので、金銭のトラブルは今まで1回もありませんでした。多分これが、うちも安心して取

引できている最大のポイントだと思っております。

今後は、一応平成 20 年産で 125 精米トンということで、先週も取引先の社長さんが日本に来られた際に、この話をしました。どうしてここまで増やせたかということなのですが、今現在、台湾でうちの米を販売しているところは約 30 軒ございます。この 30 軒のうち、高級な日本料理店が数店舗あります。ここの料理店の販路の拡大をして輸出量を増やす計画を立てました。台湾の商社の方も、マックスで 125 精米トンぐらいだろうと。これはまだ確約はしていないのですが、おおよそこの程度ということで計画は立てました。

あとは、そんなにネタはないのですけれども、3 番の「現在までの成果」ということで、自分では、このように効果があるなと思っております。

私には子どもがいるのですが、長男に自信を持って将来経営を渡したいと思っております。自分の子どもにも良い仕事に就けてよかったなと思えるような基礎づくりを今からしていこうと思っております。

以上です。

八木座長 すみません、販売価格だけ教えてもらえますか。

玉木氏 すごく高いのですが、ワンプライスではないのです。台湾で販売している中で一番高いのですと、現地で 2 キロ 720 元、安いのですと 580 元です。

八木座長 どうもありがとうございました。

(5) 質疑・意見交換

八木座長 それでは、意見交換に入りたいと思います。時間は 12 時頃までを予定しておりますので、よろしく願いいたします。

最初に、私から下村室長にお伺いしたいのですが、日本の場合には、バイオエタノール生産でセルロース系が非常に重要な意味を持つと思うのですけれども、この技術開発の可能性についてです。アメリカ辺りも取り組んでいるようですが、何年後ぐらいに実用化にたどりつけそうなのか、その見通しがお分かりでしたら、教えていただきたい。

それから、J A の後藤さんに、もみ殻の熱源とか、配合飼料を原料として販売するとか、ケイ酸質資材の利活用というお話がありましたけれども、こういうシステムでどのくらいの経済効果があるのか。全体としてコスト削減にはあまり影響はないのか、あるいはある

程度影響があるのか、その辺りの試算がもしあれば教えていただきたいと思います。

下村バイオマス推進室長 セルロース系原料の技術開発の状況ということでございます。これは、先ほど申し上げたとおり、世界的にもまだ実用化までいっておりません。特にアメリカが力を入れておりますが、アメリカエネルギー省が、2010年ごろにセルロース系からのエタノール製造プラント、モデルプラントを作るということを言っております。

日本でございます。セルロースにも大きく分けて2種類ございます。ソフトセルロースと言われております、草、稲わら系です。こちらのほうがハードルは低くなっています。一方で間伐材などの木、これはハードセルロース。これはリグニンという発酵阻害物質がございまして、ハードルが高い。まずは私ども、このソフトセルロースのほうについて、技術開発を今後5年程度で行い、さらにそこからシステム実証とか実用化に行きたいと研究開発を考えております。

ただ、その一方で民間の研究所レベルでは、既にバイオエタノールをソフトセルロースから作るという研究の取組みも行われておりますので、私どもも並行的に来年度の予算で、そういった技術を使って、研究開発、エタノールの変換だけではございません。原料をどうシステムチックに集めてくるか、この部分も非常に重要ですので、技術実証ということで現場での取組みも、来年から始めてみたいと思っております。

後藤氏 もみ殻の関係なのですが、我々、もみ殻はブリケットマシーンを設置してJAさんにつくっていただくのですが、その買い上げ価格はトン2,000円程度で、以前、もみ殻は余っていたということで2,000円程度だったのですが、ほかに引き合いもありまして、2,000円では安いという御指摘をいただいております。

経済効果につきましては、それ以上のところはないのですけれども、我々としては経済効果というよりも、バイオエタノールを製造するためのエネルギーについて、極力化石燃料を使わないという視点でこのもみ殻ガス化プラントを活用していこうと考えて設置しております。

それ以外に副産物として製造される発酵残滓の販売価格ですが、我々として今の時点で試算しているのは、トン2万円程度で販売できるのかということで、これも、現状、エサの価格が上がっていることで、もう少し高く売れるということも聞いております。

もう1つ、もみ殻のガス化残滓、ケイ酸質資材は、今のところ効果が明確になっていないことから、当面は無償で配布させてもらいまして、効果確認以降有償で、という検討に

入る形で考えております。

八木座長 それでは、委員の皆さんに御発言いただきます。

立花委員どうぞ。

立花委員 私、早目に抜けさせていただきますので、質問だけになるかもしれませんが、今日の御説明に対して御質問させていただきたいと思います。

まず、何よりもこういった大変な取組みにチャレンジしておられる話を聞いて、私も皆さんの御努力に本当に感謝申し上げたいという感じでございます。

それで、ちょっと後先逆になりますが、1つは、伊藤忠の方の御説明がありました、中国で、長粒種関連でタイから香り米という話。いろいろ健康に対する関心は、高まることはあっても低くなることはあり得ないわけですから、そういうことで、いわゆる機能性食品といいましょうか、米の分野でどの程度国内で研究開発等々が進んでいるのか。以前、低アレルギーの方、そういった方のためのお米の品種の開発が進んでいるという話も伺いましたが、いわゆる機能性食品の一環として、ある特定の機能に着目した米の品種の開発の動向なり、あるいはそういったものの可能性といいましょうか、その辺のところを質問させていただきたいのが1つ。

2つ目に、先ほど伊藤忠の方から、当面はまず評価、ブランドの確立が非常に大事だと。これは確かに商売なのでそのとおりだと思うのですが、一方では、競争しながらお互い知恵を絞っているいろいろ創意工夫も大事だと思うので、今のところは全農しかできないのか、それとも、やろうと思えばできるのかどうなのか。その辺、民間の商社のお力を発揮していただくのも非常に大事ではないかなという感じがあります。

3つ目は、これは去年か一昨年だと思うのですが、ロンドンに駐在していた銀行の駐在員の方のレポートにあったと思うのですが、ロンドンでも寿司とかが非常に流行ってきているというのがあって、そのときに、惜しむらくは大抵食べる米が非常にまずいということで、単にお米だけではなくて、日本の家電メーカーが造った、きちんと炊き方もインストラクトした自動炊飯器、いわゆる電気炊飯器、ああいう炊飯器も一緒に入れていかなければならないのではないかと。私、中国あるいは台湾の場合、よくわかりませんが、もちろん現地それぞれの食生活、食べ方がありますので、日本の食べ方が全部良いというわけではもちろんありませんが、家庭等々あるいはお店で現物で召し上がっていただくサービスする場合には、炊飯器などとセットで考えていく必要があるのではないかと素人ながら考

えるのですが、その辺について。

最後ですが、もう1つは、このような取組みのほかに、現地の日本大使館でも、最近では日本食を宣伝すべく、パーティーを開かれているとのことですが、現地でパーティーを開くときも色々なお米を使ってというのは当然だと思うのですが、それだけではなくて飛行機とか船とか、日本の港の競争力がなくなり、最近では日本には余り船が寄らなくなりましたが、飛行機のほうは、日本から出かける国内の飛行機会社の場合には、かなり日本の米を使うのでしょうかけれども、これは中国、台湾に限りませんが、こういった旅行用の事業に対応するための米の売り込みといいましょうか、その辺どういう実態になっているのか。

あるいはその辺に関連して、恐らくいろいろ規制が引っ掛かっている面もあるのかなと。これから中国等で現地の小売店に売っていく場合には、かつて日本は食管法で規制されていた歴史がありましたけれども、中国の場合その辺はどうなっているかわかりませんが、値段の状況から見て、末端の小売店まで行くのはなかなか先の話でしょうけれども、もうちょっと日本の皆さんが売りやすくする、あるいは買っていただくために、規制の面で現地の方々にも、これは政府間ベースの交渉になるかもしれませんが、いろいろ環境整備といいましょうか、そういった取組みも必要ではないか、という感じがしましたので、質問させていただいた次第です。どうも失礼いたしました。

八木座長 片倉さんどうぞ。

片倉氏 私の部分でお答えができるところとできないところがあるかと思いますが、まず私どもの課題でもございます、どうやってブランドを確立するか、販路を広げていくかなのですが、まず自由競争、これはもちろんのことでございます。2つの側面が輸入米に関しては、中国が輸入するまで、要は日本から出て中国が輸入をするまで、こちらの部分というのは、私よくわからないところでございます。一方で、輸入してから消費者の手に届けるまで、こちらの部分に関しましては、去年の7月は、私どもが1社でやらせていただきました。なかなか高額な商品でもあり難しさもあるのですが、皆さん商社さんに限らず日系の卸さんも含めて、いろいろなお力があるところがあると思います。ぜひ我々と一緒にさせていただいて、米の拡販でアイデアを絞っていただければというのが私どものスタンスでございます。

一方で、中国で物売っていくときの難しさといいますが、末端の消費者の手に渡るまで何が起こるかかわからないところがございまして、流通過程、流通の末端までを掌握して

いるメンバーで販売を行うことが重要で、この辺に関して試行錯誤しながら、横の連絡をとりながら、今いろいろと協議をさせていただいているところでございます。

もう1つ、私のほうでお答えできるところは、いわゆる販促の方法でございます。立花委員におっしゃっていただいたように、食べ方の提案をさせていただくことは非常に重要でございます。私ども、例えばお米の前には中国で、中国人はチーズを食べないと言われておりましたが、そこでピザを売るということだったのですが、それも冷凍のピザで、価格は非常に高かったのですが、一番いい方法は、店頭でおいしく調理をして、まず手に取らせること。それから、おいしくできる調理器具も一緒に、我々クロスマーチャンダイジングと言うのですが、そういった方法を探りながら販売をさせていただこうと思っております。

お米に関しては、中国でお米を食べる場合は、やはり中国の炊飯器は日本のお米を炊くには非常に適していないといいますが、炊ければいいという炊飯器が多くございますので、日系の例えばナショナルさんですとか皆さん中国へ出ていらっしゃると思いますので、ぜひ協力をさせていただきながら、日本のおいしい米をおいしく食べていただくところまでやらせていただきたいと考えております。

八木座長 吉田委員どうぞ。

吉田委員 まず、全農のエタノールの件ですが、キロ20円は生産者手取りですか。それで、恐らく地産地消でないとなかなかこのエタノールというのは稼働しないと思いますが、距離、運賃との関係、集荷コストの関係で見ますと、どのくらいの工場との距離の範囲内が適正なのか。さらに、団地化する必要があるのか、その点を教えていただきたい。

あと、米の輸出で、コストがなぜあの値段になるのかよくわからない。関税はノータックスなのですか。それぞれ関税は掛かってないのですかというのが1つです。

あと、輸出の点で、私も中国に行っているいろいろ聞いていたのですが、片倉さんのお話を聞いて、中国は、少数ですが有機農産物だとか、米も完全有機米だと、中国の米でも日本の値段で5,000~6,000円で売られているのです。

初めよくわからなかったのが、有機農産物を企業用に売ると言っていたのです。中国には企業が贈答する習慣があって、この部分はほとんど値段は関係ない。どうも中国の今の米の輸出は、先ほどおっしゃったように、売っているところも相当企業があるところですから、恐らくはそういう形での流通で、これが本当にレストランだとかに入っていくとい

うには、ある程度値段を下げないと無理なのではないか、という気がするのですが、その辺を教えていただきたい。

それから玉木さんは、自分のところの生産物の何割を台湾に輸出されているのか。それから、現実に所得が増えていると言いますが、例えば台湾に行った航空運賃や交渉のための経費をどのようにお考えになっておられますか。それから、来年度、輸出する場合は、多分、現在の玉木さんの生産規模では足りないと思いますが、ある程度グループを作ってやっておられるのか、その辺を教えていただきたい。

八木座長 それでは、後藤さん、荒井さん、片倉さん、玉木さんの順番でお願いいたします。

後藤氏 生産者手取り 20 円は、19 年度 20 円で、精玄米換算でお支払いしておりますが、非常に冷害でやられたということで、くず米が多い関係で 20 年度は精玄米が 20 円、くず米は 19 円でお支払いすることで考えております。

御質問いただいたのは、栽培の範囲の距離ですか。

吉田委員 要するに、運賃その他があるでしょう。

八木座長 輸送距離、運賃コストとか。

後藤氏 運賃コスト等は、詳細は持ってないのですが、基本的に栽培する上でも団地化ということをお願ひしているのですが、先ほど申し上げましたように、20 円の生産コストで不足する分につきましては、産地づくり交付金を地域協議会からいただいております。1 地域にバイオ稲を栽培することになると、その地域協議会で産地づくり交付金を融通できるのは、パイが決まっていますのでなかなか難しく、今の段階においては、広範囲で栽培をお願いせざるを得ないというのが現状です。将来的には 1 地域で、先ほどお願いしました資源作物への別の補助金を確立していただいた以降は、栽培管理する上でも収穫する上でも 1 地域でやったほうがいいのかというのはありますけれども、今の現状では、なるべく広い範囲でやらざるを得ないというのが実態でございます。

荒井氏 関税は、中国は 2 種類あって、14% 掛かっています。

吉田委員 14% ですか。

荒井氏 14%。1% と 13%、2 種類でございます。

吉田委員 そんなに低いのですか。

荒井氏 この程度は掛かっております。1% は、これは農水省にお答えいただいたほうが

いいと思いますけれども、輸入枠を持っているかどうかで大きく変わると聞いています。

吉田委員 それでは片倉さん。中国の有機農産物などは、輸出用の部分と、あと国内用は、聞いているとほとんど企業用需要です。企業用は、企業が何するのかと思ったら、大体贈答用ですね。そういう習慣があって、実際にはほとんどコスト意識というのはいない。今の値段の方がむしろいいのだけど、実際に庶民のところに入って行くには、どのくらいの値段なのか聞きたかったのです。

八木座長 片倉さん、どうぞ。

片倉氏 まず、価格の点でございますが、先ほど荒井さんから御紹介がありましたが、関税 14%でございます。あとは、中国固有のものとして増値税、これは日本でいうところの消費税でございます、これが 17%掛かります。それでもまだ高うございます。これは去年の 7 月、我々も含め皆さん流通に携わる者が大変悩んだところは、果たして売れるのだろうかということがございまして、若干収益的にはリスクを含んだ形で厚目に取りさせていただいたというのが事実でございます。

とはいうものの、蓋を開けてみますと、今回この価格帯で消費者が逆に売り場に押しかけて買って行くような状況でございましたので、当面の判断としては、価格を下げるということよりも、より日本米のおいしさをアピールするために、その差益に関しましては販促の手段として、先ほど立花委員からもおっしゃっていただきました、おいしい食べさせ方、炊飯器、前回も若干小規模でありましたけれども、店舗でおにぎりを握って一緒に食べていただく、一緒に日本の商品も紹介しながら、というような活動に使わせていただければというふうに感じております。

中国の商習慣でございますが、先ほど申し上げましたように、春節が一番ピークでございます。春節、それから 5 月のメーデー、労働節と言います、それから共産党設立記念日である国立記念日、国慶節、この前後に関しては、極めて小さな隣人、友人レベルから、会社対会社、政府機関に対する贈答品などが非常に大きな割合で動きます。まさにこのときに喜ばれるものというのは、珍しいもの、且つおいしいもの、且つ値段の高いものということでございまして、まさに今の日本米は、こういった中国人の生活習慣の中で販売がされている状況でございます。

日本米を今後さらに普及させていくためにどうすべきか。先ほど申し上げましたように、やはり価格の点で申し上げますと、中国の一般米、実の話これもなかなかおいしいのです

が、日本の今の輸入米はこれの約 10 倍でございます。果たしてこれを 5 倍にすればどこまで売れるのか、どこまで浸透していくのかというのは、判断が付きにくいというところでございます。いろいろな局面で御相談させていただきながら、価格の本来的なありどころも今後定めていければならにと思っております。そのためには、弊社だけでやっておりますと国内流通部分が大幅偏ってしまうところもございますので、多くの方々に御参加いただきながら、ある程度の数量を安定的にさまざまな市場で捌かせていただくという仕組みを作らせていただくと、その辺がわかってくると感じております。

八木座長 関連してですね。どうぞ。

荒井氏 先ほど立花委員のお話の中で、旅行用のお話がありましたが、途中で御説明しました「ぶらんど」A でワンコイン 500 円で 450 グラム、おみやげ用になると思いますが、精米を販売しております。

それから、船は今のところないのですが、飛行機についてはシンガポールエアラインのビジネスクラスになると思いますが、実際にお米の販売をやっているところです。

八木座長 玉木さんどうぞ。

玉木氏 まず、125 精米トンについてですが、うちの生産量はおよそ 90 玄米トンなのですが、生産組合を持っていますし、うちの親戚の方にも協力してもらっていますので、125 精米トンは販売することが可能です。

次、生産量の何%かというのは、今の内容でおわかりになったと思います。

コストですが、私がすべて一人でやっていますので、渡航費もそんなに掛からない。掛かったとしても、そのコストは商品代金に乗せています。

八木座長 佐々木課長どうぞ。

佐々木食糧貿易課長 米の諸外国の関税について補足させていただきます。中国、台湾は関税割り当ての仕組みになっておりまして、台湾のほうでは枠内税率は無税ということでございます。枠外でキログラム当たり 45 元の関税がかかります。それから中国でございますが、先ほども出ておりましたけれども、こちらも枠内税率が関税としては 1%、そのほかに増値税として 13% が掛かるということでございます。ちなみに枠外税率は 65% の関税が掛かる仕組みになっております。

そのほか、香港は関税は掛かりません。シンガポールにつきましても、米に関しては関税は掛からないといった状況になっております。

八木座長 大木委員どうぞ。

大木委員 日本のお米の品質とかおいしさ、こういうものを知ってもらって、そして海外の人に認めてもらうために、すごく皆さんが努力をされている、チャレンジしているというのはよくわかりました。そして販売を拡大していくことは非常に喜ばしいことだと思うのですが、先ほどJAの荒井さんですか、「JA - R I C E」の課題と方向ということで、おにぎりの話が出てまいりました。先ほど立花さんからも炊飯器の話が出ましたけど、中国の富裕層の電子レンジの普及はどのようになっているのでしょうか。

なぜかといいますと、今はまさに日本は電子レンジの時代で、この間、あるスーパーの方が私どもの会にお見えになって、お米それ自体は売れないのだけれども、電子レンジがいかにも便利なので、作られたものはどんどん買っていき人が増えてきました、という話があったのです。そうしますと、富裕層ですと、やっぱり時間的にもこれから日本と同じような傾向にあるのかと思いますので、そのときに電子レンジで対応できるような、簡単にできるご飯とか、こういうものも研究していただいて普及されたらいいと思っております。こういう点で電子レンジの普及率とか、それに対応するためにどうしたらいいのか、そして日本の伝統的なおいしいお米を理解してもらうためのことをしていただくかどうかということをおもいました。

もう1つは、先ほどバイオマスのところで交付金制度の話がありましたが、そのときに、キロ20円でプラス3万円の交付金で、3年間というお話だったと思うのですが、もしもそれが無くなってしまったときは、果たしてもう終わりにしてしまうのか、それとも無くてもこのような計画でやっていく、というような気構えなどはどうなっているのでしょうか。ぜひ、こういうものはやっていただきたいと思うのですが、そこもちょっと教えていただきたいと思えます。

八木座長 電子レンジについて、荒井さんどうぞ。

荒井氏 1つは、中国ですと電子レンジもそうですけど、まずやっぱり水の問題があると思います。高級といいますか、日本のお米を持っていても、向こうの水事情は極めて悪いと思っております。

もう1つは、電子レンジではないのですが、炊飯器も、日本にあるようなIHなどからすると、大分型が古いといいますか、少しやっぱり違うと思います。ですから、その辺のハード部分といいますか、それも含めて中国にセットの販売ということになると思

いますが、重要と思っているところです。

電子レンジは、どの程度普及しているのかわかりませんが、いずれにしても、先ほど少し申し上げましたけれども、日本で売っているいわゆる無菌米飯、ああいう形での輸出というものは当然検討しなければならないと思っております。

大木委員 それを向こうですとかではなくて、そういうものを作って輸出できて、簡単にできたら、「あー、日本のご飯おいしいんじゃないか」と。そこからわかってもらって、それから炊いてみましょう、というのも一つ。若い人などは、特にそこから入っていく、という感じがしますので、その切り口もぜひ御検討いただけたらと思います。

八木座長 それでは、交付金について後藤さんお願いします。

後藤氏 バイオエタノールを日本国内で輸送用燃料に使うという仕組みは、先ほど下村室長から世界的な動きで紹介がありましたように、アメリカ、ブラジルについては、かなりの高濃度でガソリンに混ぜて使うという仕組みがあります。日本ではまだそういった仕組みが確立してないので、大きなプラントを作って生産したほうがコストは下がることは見えているのですけれども、作ったエタノールが売れないという危険性もあるので、我々として小規模でやらざるを得ないということです。この小規模なプラントをモデル的にやりながら、今ほど御質問いただいた交付金制度、この19、20、21年に産地づくり交付金が継続している間に方向を考えて、継続をお願いしていきたいというのが我々の考えでございます。

八木座長 片倉さんどうぞ。

片倉氏 電子レンジの件でございますが、富裕層では、恐らく100%家庭に普及しております。中国は非常に発展が早うございまして、テレビも今現在、ブラウン管ではなくて液晶ですとか日本の最新のものが入ってきている。逆に、オーブントースターなども飛び越えて、簡便性があり、いいもの、中国は非常に大きな家電メーカー同士の競合がありますから、それが非常に安い価格で市場に出ているということでございます。もちろん、品質の部分では日本で作られているものには若干及ばないところがあると思いますが、電子レンジ自体は、ほぼ100%普及していると思っていただいて結構でございます。

大木委員 それで活用できるものがあるといいと思います。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 今日はバイオの問題と米の輸出の問題のお話をお聞きして、生産の現場から

いろいろな感想を持ちました。昨日、今年の米の生産調整の農家配分会議をしてきたのですが、その中から、生産調整の割り当て面積を完全に消化しているにもかかわらず、昨年の秋は米価が大きく引き下がったこと、今年は更に減反を拡大するということで生産調整のあり方に対する意見が爆発してしまいました。私も答弁に大変苦慮する1日を過ごしたのです。現在の手法の主食米における生産調整ではもはや限界があるということ、昨日は本当にしみじみ感じました。

そこで今日のお話の中で、米輸出の問題に限界があること等も明らかになりました。また、国内でいわゆる非食料米の開発という問題。特にバイオマス政策課のペーパーでお話をいただいたのですが、私は、大変意を強くしたわけです。我が国は、米の生産調整の実効確保対策をどうするかで、当面窮々としているけれども、非食料米の需要開発を前提にすれば、水田農業には展望があることを感じました。いわゆる非食料米の需要開発に積極的に取り組んでいく必要がある。多面的機能を持つ日本の水田農業というのは、国家的利益には、なくてはならないものなのだと思いを強くしたところであります。

したがって、このペーパーにあるように、国産バイオ燃料導入のさらなる拡大に向けてという1ページ目を見ましても、各省庁が協力して、政府全体で食料・農業問題、環境問題、エネルギー問題に同時に取り組む必要があるのではないかと課題提起をされております。非常にこのことに私は意を強くしたわけであります。水田農業は多面的機能から考えても、日本の大きな資源だと思うのです。これを生産調整していることのほうがむしろもったいない。水田農業はフル生産にして、しかも非食料米の需要開発を積極的に進めることによって、水田農業は国益に限りなくプラスになってくるのではないかと、このように思えてなりません。

したがって、今、全農が国内に3カ所ですか、いろいろ実験プラントを持って始めているわけですが、もう少し関係省庁の連絡を密にしまして、いわゆるバイオ燃料を含めた非食料米の需要開発ということをもっと国家プロジェクトにして積極的に取り組んでいただきたい、そういう感想を私は持ちました。

特に、国がこういうプロジェクトで、これだけの議論をして、これだけの方向性を持っているとは知りませんでした。大変そういう意味では意を強くしていますので、食糧部長は、どうぞひとつ農水省が中軸になって、農水省内部の生産調整でぐるぐる回りをしているのではなくて、少し視野を広げてこの議論を展開してもらえば、非常に私は展望が開け

る、このように思います。そして、食糧部はこのことに対して基本的にはどういう考えをお持ちなのか、お伺いしたいと思います。

八木座長 食糧部長どうぞ。

奥原食糧部長 指名されましたので。私のほうが今の阿部委員の御発言に非常に意を強くした次第です。第1回目のこの検討会のときに申し上げたと思いますけれども、この検討会を開催した趣旨が、今委員が言われたことそのものなのです。

主食用のほうの需要はどんどん減ってきている。このまま本当に減っていけば、日本の水田で作るものは無くなってしまふことになりますので、それでは良くないだろうと思っています。やはり日本の水田を活用して、米を主食用だけではなく、いろんな用途にきちんと振り向けていくということをやって、将来の展望をきちんと開いていく。これが検討会の最大のテーマだと思っているのです。

このバイオエタノールもそうですし、輸出もそうです。それから、今度の生産調整の補正予算では非主食用の米の生産にも助成することになっておりますので、多くのところではエサ米ですとかホークロップサイレージ、そういったものに取り組んでいただくことになると思います。もう1つは、麦に代替する形で米の粉を供給するといったものも、やはり具体的な道筋を開いていかなければいけない。確かにバイオエタノールのところが、関係省庁の連携ですとかそういうものの体制が一番できております。ところが一方で、米の価格になりますと、これが一番安くなってしまふのも現実でして、農家の立場からすれば、できるだけ米は高く売れるのがいいのも間違いありません。

とはいっても、主食用と同じだけの所得が保証できるかということ、そういうことはできませんので、どうやって生産コストを下げていろいろな多用途の米の生産というのを定着させるか、そこを5年、10年掛けてきちんとやっていく、そのためにどういうことを検討して実現していったらいいか、これをここでもっと詰めていきたいと思っておりますので、これからはいろいろよろしく願いたいと思います。

阿部委員 どうもありがとうございました。今後もまだ時間がありますから、今部長が課題提起された非主食米の価格水準の問題なり、いわゆる生産対策なり、コストの問題なり、それは今後も恐らく時間の中で、私もいろいろ申し上げたい点もありますので、今後展開させていただきます。ありがとうございました。

八木座長 大南委員どうぞ。

大南委員 私も感想を含めて1点だけ御質問させていただきたいと考えております。

先ほどから言われましたとおり、日本では米の消費量が年々減ってきているわけですが、生産調整も限界に来ているというような状況で、海外への取組みと申しますか、販売拡大に取り組んでいただいております。我々生産者サイドからも非常に心強く思っているところでございます。そういう中で中国が、先ほどの説明の中で、年間平均100キログラム以上食べられるということで、今後はこういった中国を中心に販売拡大と申しますか、それも大きな方向性になると考えております。

1点だけ質問ですが、先ほど関税が14%、消費税相当額17%という説明がありましたが、流通経費、それ以外に特殊な流通形態があるのかと思いますが、中国では高級米よりも日本米が10倍ほど高く売れるということで、もう少し安くなればまだ需要層も増えるのではないかと考えております。そういったところで、中間マージンと申しますか、そういった特に高いといった部分もあるのかどうかをお聞きしたいと思います。

八木座長 荒井さんどうぞ。

荒井氏 流通経費で他の国と違うのは、やはり国内でくん蒸しなければならないということ。くん蒸することになりますと、横もち経費だとかが必然的に掛かってきますので、こういうものがオンされると申します。

あと、国ごとにどの程度のマージンを取っているか。当然国ごとに違いますので、このところは、小売の方なりとも御相談しながらの努力というのは我々も必要かと思っております。

なお、もう少し安くなればというのは、もちろんそうなのかもしれませんが、10倍が9倍になってどうなのかなというところもありまして、中国の価格程度では当面というか多分無理だと思っておりますので、そのあたりは価値観の問題もあるかと思っておりますので、私どもとしましても、ぜひ日本ブランドをまず作っていければと思っております。

片倉氏 若干補足させていただきます。今回、ちょっと宮城県の方には失礼なお話ではあるのですが、中国でお米を販売した際に、新潟産は198円でセットしております。宮城産、これは188円。要は2つの価格帯で2つの県産のものを扱ったということなのですが、先に完売してしまったのは198円のコシヒカリなのですね。非常に我々がわからない消費者心理というものがどうもあるようでございまして、一方で、じゃ私ども何を考えていますかという、先ほど申し上げましたように一番最初の輸入は、私どもに内在するリスクをどうしても定量化せざるを得ないところというのはございました。これは末端の量販店

さんも同じですし、中国における輸入業者であるところの中国糧油食料進出口総公司、これも同じでございます。今、関係者間でお話をしておりますのは、先ほど申し上げました価格の高いほうのものから先に売れてしまったという事実からしますと、特に価格を下げるということだけが方策というわけではない。しかしながら、より普及をさせていくためには、さまざまな提案を販売とともに行っていく必要があると判断しております。

したがって、これは徐々に他の方々のお知恵をお借りしながら宣伝をしていきたいところなのですが、どういうふうに消費者に食べさせていくのか。とにかく試食をしていただいで感じていただく。そのためには、先ほど申し上げました水の問題です。1 つには硬水の問題、非常に水が硬いことと、窒素含有率が非常に高いという中国の問題がございます。そういったものに対して、おいしい水でおいしいお米をきっちりと装備された炊飯器で作って、それを試食していただくとか、そういった普及活動の方により重点を置くべきという気はしております。

八木座長 予定の時間が過ぎておりますけれども、もうちょっと時間をいただきたいと思います。午後の予定のある方は退席していただいて結構でございますので、よろしくお願ひします。

富士委員どうぞ。

富士委員 2 つ御質問させていただきたいと思います。

1 つはバイオ関係です。先ほど北陸 193 号の件がありましたけれども、コストを下げるという意味では多収穫米の品種開発が必要だと思うのですが、エサ米とバイオでは違うと思うのですが、バイオの場合は食用ではないということがありますので、そういう意味で、米だけではなくてバイオ原料の植物系原料について GMO を使った開発というのも視野に入っているのか。それは視野から外してあるのだということなのか、その辺、研究としてどう考えているかというのが 1 点です。

2 点目は輸出ですけど、中国の検疫条件ですけれども、今やっております検疫条件について、中国側は恒久的な検疫条件についてどこが足りないと言っているのか、どこをどういうふうにするれば恒久的な検疫条件になるのか、その辺の検疫条件の問題。それから、3 月までをめで今継続協議しておりますけど、その辺の展望と申しますか、3 月末までにまとまる可能性があるのか、それとも、さらに 4 月以降も協議せざるを得ない状況になっているのか、その辺のことがわかれば教えていただきたいと思ひます。

八木座長 最初に下村室長どうぞ。

下村バイオマス推進室長 富士委員がおっしゃられたとおり、遺伝子組み換え技術の活用というものは一つの大きな課題になると考えております。その際に食用ではなくて非食用ということで、そこに可能性があるのかなと私どもも考えております。

実は日本は、イネの遺伝子情報を非常に多く持っております。私どもの農林水産技術会議、これは農林水産行政の中で研究開発を担っている部署でございますが、その中の来年度の予算といたしまして、ゲノム情報を用いた取組みを考えておりまして、その中の一つとして、バイオ関係の活用を視野に入れた取組みも研究開発の対象に入れていく予定になっております。

八木座長 佐々木課長どうぞ。

佐々木食糧貿易課長 中国のくん蒸条件でございますが、恒常的な検疫条件の確立に向けた論点といたしましては、大きく2点ございまして、1点は、くん蒸を行う場所についても無発生、カツオブシムシが発生していないことを何らかの形で証明しなければならない点がございまして、そこをどういうふうな方法で証明できるのかという点が1点でございます。

もう1点は、精米工場に虫が発生していないことを証明する方法につきまして、過去の一定期間のデータの知見をもって証明することになるわけでありまして、そのデータの知見期間について、中国側からは長い期間を要求されておりまして、そこはもっと短い期間で科学的に十分立証できるのではないかという点をやりとりしているところでございます。

以上の点につきまして、何しろ両国の検疫当局同士の折衝が年末、年明けと精力的に行われておりまして、年度末までの解決に向けて努力中であるという状況でございます。

八木座長 奥村委員どうぞ。

奥村委員 先ほどから、それぞれのお話を聞きながら、今も輸出米の話がたくさん出ているわけでありまして、中国の取組みも含め、これを将来像も見極めながら積極的に展開していくためには、どうしても個人の農家あるいは個人の単協、そういう小さな組織での取組みは大きな問題点、難しさがあるなと改めて認識をさせていただいたところでございます。

しかし、中国に向けての輸出というのは、これからも取り組んでいく大きな興味のある課題であるという点からいえば、ここは系統を結集している全農に一肌も二肌も脱いでい

ただいて、大いにそちらのほうで御努力していかなければならないと思っております。ということは、今ほど伺っていても、販売価格もそれぞれ中国の10倍の価格というお話ですけども、それといえども、国内の販売価格はやはり下回っていることになると思いますから、その間のくん蒸を含め、あるいはまた輸出入貿易のいろいろな絡みのコストも含めれば、一体生産者の手取り価格は幾らになるかについては、大いに疑問があるところと思っております。それ以上の販売価格はいかに中国の富裕層といえども難しいということも含めれば、やはり将来に向けては、農業界全体としての一定のリスクも覚悟しながら取り組んでいく意味から、やはりここは全農の役割が非常に大きいと一言だけ申し上げさせていただきますたいと思っております。

また、前回の検討会のときにはエサ米のお話がありました。今回はエタノール、そして貿易という問題なのですけれども、これらの取組みについては、先ほどから部長からも答弁がありましたとおり、エサ米も必ずや将来的には必要なことと、今の諸外国のトウモロコシあるいは麦の価格の上昇によって、非常に国内の畜産農家がエサの高騰で苦労しているのもその一端でございます。これは短期的な問題かといえ、中国が食料の純輸入国になる、あるいはインドが純輸入国になるといった将来像を見極めていくと、決して短期的な問題ではないのだろうと思われるわけでございます。

とすれば、国内の自給率の向上という意味からも、水田農業を有効に活用してエサ米を作ることも大切なこれからの農業構造の一環だろうと思えますし、エタノールについても、国際的な問題も絡め、当然国内として取り組んでいかなければならない。ただエタノールについては、将来は、日本国はやはりセルロースを積極的に活用したエタノールに変わるべきで、食料をそちらへ回すほどの国内余力はとてもないのが将来像だろうと思っておりますので、そこに行き着くまでの間は当面、こういう安易なエタノール製造でもって将来的な技術発展を求めていかざるを得ないと思っております。

しかし、試験工場、試験操業的なことは可能ですけれども、ただ問題は、原料が安定供給できなければ、いかに立派な工場ができて工場は動かないということになります。これ以降は原料の安定供給をどうするのか、大きな課題になると思います。現状、日本農業が非常に小さな組織の積み上げの中であるのだという実態から考えれば、主食としての米の生産と、今ほど、それぞれのお話にあるような原料の供給は、自然に放置していたのではどうしようもない。誰かがそれを供給するのかという点については、全く計画的な生

産ができないといった課題にぶつかるのが今日の日本農業の実態と思っています。

これをクリアしていくためには、以前から農業の大改革と言われていたような、やはり集落営農体のような、あるいはまた担い手と言われているような将来の農業を担う生産組織を、生産体を積極的に、しかも短期間にきっちりと位置づけて、その人たちの計画生産の取組みの中の一環として、主食もある、あるいはまた飼料米もある、あるいはまたエタノールに一部回るものもあるといった計画的な生産ができるような農業構造に変えることのほうが、よっぽど短期的には大切なことだと認識しておりますので、そのこともこれから先のいろいろな検討の中の議論の一つの項目に取り上げていただきたいと思っていますところでございます。

八木座長 ほかに、そろそろよろしいでしょうか。

竹内委員どうぞ。

竹内委員 感想程度に。頭の整理ができませんが、今日のお話は、私は「販売」を軸にしたこの研究会、いいことを始められたなという感想を持ちました。理由は2つありまして、輸出の話、全農がこれだけ一生懸命に取り組んでいる。小泉さんが輸出を大きい声で言っていたのは、何を言っているのか、というわけではありませんが、どの程度の根拠か、と思ったのですが。それから商社の方の活動、やっぱり最終の消費者のところまでダイレクトでビジネスをやっている人のお話を聞いたので、非常によくわかります。

輸出とバイオですけれども、いずれも全体の状況から見れば、どなたかおっしゃいましたけど、価格が10倍が9倍になってどうだというふうな現状にあるわけです。それはもちろん耕地面積、経営面積から来ているわけですね。ですから、局長さん着任早々、さっきエールの交換がありましたけど、私、非常に同情します。今この議論は、まだ赤ちゃんが生まれてくる前の萌芽の段階です。これがちゃんと生まれるのか、生まれて育って一人前の大人になるのか、全くこれからの話なので、そういうような環境を大いに関係者が努力することは必要ですけど、バラ色の将来が描けるようになるかは全くこれからだと思います。その上で一番大事なことは、やっぱり構造問題だという感じがいたします。

したがって、構造問題について今政策の議論を進めようとしており、その大きな流れと整合性のあるような政策、運動、議論。現場の議論が非常に大変だというのはよくわかります。それに違うような流れの場合には、恐らくある種の崩れということが起きるわけです。崩れていくとどうなるのか、ということは予想もつきません。したがって、私は今日の

話をお伺いして、むしろ構造問題、それを解決するための方策、これの重要性が一層強く認識される、それが非常に大変だと思っております。赤ちゃんが生まれて育っていく上での構造問題、つまり家庭環境とか教育環境とか社会的な条件とか、そういうのが必要ですので、その方向性に沿った取組みをしっかりと農水省を中心に関係団体等もやっていってもらいたいと感じました。

八木座長 永井委員どうぞ。

永井委員 2つほど感想をお話しさせていただきたいと思います。

1つは、今回エタノールということで、本当に私、生産者として、この方向性が出てきているのは、同じ仲間、生産者の中で多分非常にモチベーションが上がることになってくるのだろうと思います。今見たときに、これから本当に生産調整をしてどういう方向に行ったらいいか、みんな仲間が苦しんでいる中であるのですけれども、やっぱり日本人のエネルギーを農業者が支えていくのだというようなところで、新しい光が見えるというか、そういったことが出てくるのではないかと感じております。そこに行き着くまでにはコストの問題だとかいろんな面がありますが、そういったことがこれから大事になってくるということを感じました。

それと、輸出米の関係です。私も数年前に輸出のほうを考えて、中国を視察したことがあります。その中で、玉木さんがこれだけ成功されたというか、マーケットを開かれたということはすごいと思います。私は、そのときに中国は難しいところと感じて、手が出なかったのですけれども、そういった中でも意欲を持って取り組まれていることは非常にすごいなあ、という感想を受けました。

八木座長 よろしいでしょうか。それでは、本日は、このあたりで質疑を終わらせていただきます。

(6) その他

八木座長 最後に、事務局から連絡事項をどうぞ。

枝元計画課長 本日は、長時間にわたりありがとうございました。

第7回の検討会でございますが、2月1日金曜日の午前10時から、場所はここと違いますが、いつもやっております農林水産省の7階の講堂におきまして、午前と午後にわたり、

先進的な米経営を実施されている農業者の方々からのヒアリングを行います。

なお、委員の皆様方には昼食を御用意させていただきたいと思っております。詳細につきましては、別途御連絡を申し上げたいと思っております。

次に、今後の検討会のスケジュールでございますが、お手元に検討会のスケジュールを配付させていただきましたが、若干後半のスケジュールが以前配付差し上げた内容と変更になっております。2月15日の第8回の検討会につきましては、当初、午前と午後としてございましたが、午後の部のみ、また3月28日と御紹介しておりました第10回につきましては、都合により、日程を調整させていただきたいと思っております。つきましては、お手数ながらお手元の様式に6月までの委員の皆様方の御予定、御都合を御記入いただきまして、別途御連絡いただきますようお願いいたします。

以上でございます。

八木座長 本日は、活発な御質疑、御意見をありがとうございました。

それでは、以上をもちまして本日の検討会を終了いたします。

閉 会