

# パネルディスカッション

## ～ 変化する海外市場に対応するこれからのリーダーシップ ～



伊澤 航

【モデレーター】  
農林水産省 北海道農政事務所  
生産経営産業部長

### 輸出における課題認識

**伊澤** 国内と海外における課題の違いという点について、まず「課題に気づくこと」が非常に大切と思うのですが、「課題への気付き」をどのように得るのか、講演の中で複数挙げていただいた課題の中で特に困難であったもの、課題解決がとても重要であったものなど、教えて頂きたいと思います。

**沼田** 課題は、農家気質をいかに取り除いて、皆で協力していくか。

皆が主食用米の生産に取り組むことにより、当時も既に圧力的に価格は下落傾向でありましたが、今後、価格が下落傾向に向かうことや、需要が減少することを長期的に考えて、輸出を十数年取り組んでいます。先ほどの皆様の講演にもありましたが、10年スパンで捉えた場合、絶対輸出の方が（所得が）良かったです。それを一人一人に説明しました。

**伊澤** 課題は他者から指摘されて認識するのでしょうか。

**沼田** 輸出に取り組んでいるうちに、様々な国を目指すなど、リスク分散を考えます。現在、7社とお付き合いしています。それぞれ考え方もありますが、1社に絞らず数社と取引しています。輸出数量については、1,300トン取り扱っていましたが、今年、実は700トンプラスのオファーが来まして、そこを当社のみでは受注対応が難しいことが分かりました。そういった需要も加味しながら、北海道米の輸出として、皆で取り組めると良いと思います。

### オープニング

**伊澤** パネルディスカッションを始めます。本日モデレーターを務める伊澤（北海道農政事務所 生産経営産業部長）です。よろしく申し上げます。パネルディスカッションのメインテーマは、「変化する海外市場に対応するこれからのリーダーシップ」です。このテーマを大きく2つに分けます。1つ目は、「海外市場への対応」であり、パネリストの皆様は国内向けに米を販売している一方で、海外向けに米を販売しています。海外向けに米を販売することについて、国内向けの販売と比較してどのような違いがあるのか、苦労があるのかなど深掘りしたいと思います。2つ目は、「これからのリーダーシップ」であり、パネリストの皆様は概ね10年程度、輸出に取り組んでいます。日本国内の中でも比較的早く取り組みを開始しているパイオニアの立場であると思います。その中で、新たな分野を開拓することは相当な度胸が必要であり、どのように「リーダーシップ」を取っていくのかについて、かなり重要であったと思います。本日、この2点について、議論していきたいと考えております。

### 輸出用米特有の要素

**伊澤**：加藤様、伊達様におかれましては、JAとして「農業者を取り纏める」、「地域の農業の状況を考える」といった立場にもあると思いますが、輸出用米について、国内向けの米と比較して、品質、コスト、方針、苦労など、違いございますか。

**加藤** いわみざわ農業協同組合は広域合併を行っており、当時は生産者2,300戸程度おりましたが、現状は800戸まで戸数が減少しています。1戸あたりの面積の集積が格段に大きくなっていることを背景に考えると、移植栽培の“ななつぼし”の拡大と併せて、直播品種など可能な限り生産者が水稲作付けしたものを拡大していきたいと考えています。

更に、「空知型輪作の実践」により、直播栽培や無代掻き栽培の水稲も輪作の一つとして考えているため、食料安全保障の議論の中で麦・大豆の拡大といった話もありますけれども、畑作にも関連した中で、水田機能で「病害虫の分母を減らしていく」という考えにおいても輸出用米は必要な品目になります。生産の目安から超えた面積については、そのような理由から、輸出に向けていくことが基本的な考えです。

**伊達** 新篠津村農業協同組合の場合、組合員の理解があること、意思統一が図りやすいことが大きなメリットであると感じています。輸出用米について、国内と比較すると足が遅い（保管期間が長い）ため、保管能力は必要です。倉庫を圧迫するため、生産量を増やした場合、輸出用米が足枷になるケースも出ます。また、クレームが出て全量回収することになった際、相当の損失が出ました。国内以上に、品質・リスク管理に気を付ける必要があると思います。

沼田 哲男

【パネリスト】  
株式会社芦別RICE  
取締役会長

### 付加価値・ブランド化

**伊澤** 新篠津村農業協同組合において、「GLOBALG.A.P.」及び「GABA米」の取組をされていますが、ターゲットを見据えて付加価値・ブランド化の戦略を考えていると拝察しますが、如何でしょうか。

**伊達** GABA米についてはそれ自体が付加価値となりますので、数カ国にサンプルを出すなど、今後も輸出先国の多角化を進めていく予定です。また、地域団体認証に取り組んでおり、現在、台湾において「新篠津米（ななつぼし）」を、現地において独自ブランド化して販売しています。台湾において付加価値を付けて販売している経緯や、現地の農協と姉妹連携協定を結んで全面的な協力関係を構築するなどの取り組みを通じてブランド化を推進しています。



# パネルディスカッション

## ～ 変化する海外市場に対応するこれからのリーダーシップ ～



廣瀬 俊介

【パネリスト】  
株式会社神明 海外事業本部  
海外事業部 部長

世界的な和食ブーム、特に寿司の人気上昇が追い風となっています。加えて、日本を訪れた観光客が、日本で良質な米を用いた料理を味わい、帰国後に本格的な日本食を求める傾向が強まっていることも需要の増大に寄与しています。従来、海外においては、日本人以外が運営する日本食料理店が占めていましたが、インバウンドの増加も相まって、本物志向の和食需要が高まりつつあります。日系外食企業の海外進出も増加しており、これに伴い消費者側も「日本で食べた味」を求める傾向が強くなり、当社の取扱量は2025年において減少したものの、引き合い自体は極めて多く頂いておりました。需要動向としては、当方が特段の努力を要しないほど、各国において日本産米の需要は年々高まりを見せていると実感しています。

**伊澤** 海外市場における付加価値を付けた米の可能性をどのように考えていますか。

**廣瀬** 当社は卸売事業者であることから、一定の物量を取り扱う必要があり、自社として、高付加価値かつ少量・高単価の商品の取り扱いについては必ずしも得手とするところではないと認識しています。もっとも、その種のニーズは特に海外ではアメリカにおいて顕著であり、ヨーロッパにおいても健康志向が日本以上に強く意識される傾向にあります。このため、当該市場が成長していることは肌で感じている一方、当社としては、引き続き自社の得意分野である物量の取り扱いを中心に据えています。単一銘柄米のほか、業務用のブレンド米にも力を入れています。一方で、高付加価値市場は必然的に市場規模が小さくなるものの、小回りの利く事業者が精力的に取り組んでいる状況を横目につつ、当社は当社の歩むべき道を進む方針であります。

### 海外需要

**伊澤** 株式会社神明 廣瀬様、国内市場と海外市場の違い、海外市場開拓の苦労やポイントなどございますか。

**廣瀬** 国内と海外における最大の違いは、国内市場においては競争相手が基本的に国産米であるという点です。SBSや、昨年に見られた枠外貿易など一部例外はあるものの、制度的に一定の数量及び価格面で保護が図られているため、国産米が高騰した場合であっても、競合は国産米同士となり、一定の消費は確保されていると言えます。

一方、海外市場においては、アメリカの場合はカリフォルニア産米、香港の場合はベトナム産米、中国産米、オーストラリア産米など、外国産米との競争に直面します。そのため、国産米が高騰した際には、農家さんから「国内向けに販売していればより高値で販売できたのに、輸出用に回したため売上が減少したのではないかと指摘を受ける場合があり、当社としてもこの数年、集荷に苦労しております。もっとも、海外市場開拓においては、ここ数年続く

### 行政支援・支援施策の活用

**伊澤** 行政の立場から重点を置いている支援などございますか。

**東川** まず輸出実績について、2025年1.7兆円と大幅に伸びました。関係者の皆様のご協力に感謝申し上げます。

これまで様々なテーマが挙がりましたが、課題を解決するために、農林水産省輸出・国際局は予算を大幅に増やして、川上から川下まで様々な予算措置を設けています。「食料・農業・農村基本計画」において、川上の最大の課題は生産コストの低減であり、現在、日本産米と外国産米との間に価格差が広がり、販売しづらい状況にあります。今後も様々な課題解決に取り組んで参りたいと考えております。

**伊澤** 現場において、有益な支援施策、活用中の支援施策、希望する支援施策などございますか。

**伊達** 令和4年からGFPの事業を活用しており、海外との商談等についてかなりスムーズに進めています。資金的な援助に加えて、輸出支援プラットフォームを活用することにより各国のマーケット状況等も確認できます。また、北海道庁とも連携しており、令和4年から輸出実績は堅調に増加しておりますので、実際に効果があると考えており、引き続きよろしくお願ひしたいと思います。

**沼田** 道費・市費・国費など、多くの支援を頂いております。ここまで至ることができたのも農家や自分たちだけではないと思っています。引き続き、ご支援をお願いします。

東川 博夫

【パネリスト】  
農林水産省 北海道農政事務所  
輸出対策推進官

### リーダーシップ

**伊澤** 続きまして、リーダーシップの議論に移ります。キーパーソンとして決断するときの考え、立場や組織として輸出に取り組む上でのスキルなど教えていただけますか。

**加藤** 我々の輸出用米の取組について、直播品種でスタートしたところが背景としてあります。その中で、いわみざわ農業協同組合における令和6・7年の直播栽培の面積は概ね1,300～1,400haであり、輸出用米の生産をスタートした当時、「直播栽培が世界に通用するのか」、「今後、面積の集積が進んだ時に移植栽培が難しい環境になった場合でも、直播栽培でやっていけないのではないか」といった検証をするため、当時、直播を研究する生産者組織の一部にグループを組んで頂いて取組を開始しました。当時は輸出用米よりも主食用米の方にメリットがあった背景もあるのですが、今後の直播技術の発展も含めて、生産者の理解があって進めることができました。



# パネルディスカッション

## ～ 変化する海外市場に対応するこれからのリーダーシップ ～



伊達 和哉

【パネリスト】  
新篠津村農業協同組合  
農産部 直販課 直販課長

**廣瀬** 本日登壇しているパネリスト皆様は、輸出の重要性を理解いただき、素晴らしい取り組みをして頂いていると感じます。一方、生産者様や我々も同様ですが、ビジネスを行っている身として、その年の利益を最大化したいといった考えも当然ある中で、結果論として輸出に取り組むことにより、主食用米と比較して利益が減少することが、この1～2年で実際に起こりました。そういった中で、先ほどの講演にもございましたが、短期的な視野のみならず、長期的な視野で、1年後・2年後の利益のみならず、10年トータルで見た場合の利益など、しっかり個別の生産者さんと話をして産地を引っ張って頂くなど、取り纏めて頂けるような団体さんであると、我々もありがたいと考えております。

### メッセージ・決意表明など

**伊澤** 最後にパネリスト皆様から、メッセージ、目標、決意表明をお願いします。

**沼田** まず一つ目は、農家レベルでも英語を話せるようになることです。新規契約を結ぶ際に英語を話せる人材に係る助言を受け、北海道経済産業局と相談して進める予定です。また、輸出用米の集荷に尽力して2,000トンの輸出実績を目指します。皆様のご協力をお願いします。輸出は良いものです。絶対やりましょう。

加藤 勉

【パネリスト】  
いわみざわ農業協同組合  
販売促進部門 部門長

**加藤** 私は農協の人間ですので、生産者の所得確保が第一優先になっています。余ったら輸出をすればよいと言って輸出できるものではなく、主食用米が余ればもちろん下落することもあり、主食用米であっても国内で棚を失えばそれを取り戻すとなれば取引先の体力をかなり使うと私自身思っております。私も精米販売をしているので、苦しんでいる状況にあります。従って、可能な限り生産者にご理解頂きながら、今つながっている海外マーケットを取ったものについては、可能な限り守られるように推進をしていきたいと考えており、それに向けて米政策など早く開示していただき、それを生産者に上手く説明できるような体制になれば良いと考えています。まずは、輸出用米の生産数量1,600トンを目指して頑張っておりますので、できるだけ生産者が納得させられるような米政策をなるべく早く開示頂きたいと思っています。



**伊達** 輸出については、加藤部門長のご発言のとおり、生産者の所得確保が第一優先です。私自身、直販課という部署に所属して、業者と直接交渉して販売しています。営業部隊的な部署であるため様々な業者と付き合いがあり、その様々な業者において海外にもつながっている場合、輸出につながることもあります。大事なのは「縁」であると思います。「縁」を多く作っておけば、どこでつながります。輸出については、「いざ輸出開始」になるまでに、数量・単価決めて、申請手続して等々で販売することになるため時間はかかる一方、例えば、数年前にコロナで米が売れなかった際、販売先の一つとして輸出を持っていたりすれば、新規需要米と少し異なりますが、漬しが効くことにもなりますので、販売先は国内外問わず、多いに越したことはないです。まずは英語を覚えて、輸出をやりましょう。

**東川** 輸出は目的でなくて、生産者の所得向上のための手段であります。その支援をするため、北海道農政事務所では輸出産地サポーター2名を配置しております。皆様の支援をさせていただきますので、いつでもご用命ください。

### 結び

**伊澤** ありがとうございます。最後にモデレーターから一言申し上げます。日本の「水田」、「米」を考える上で、「輸出」は非常に大きなパーツの一つであると考えております。先ほど、株式会社神明 廣瀬様から「良い産地」のお話もございましたが、長期的・総合的に考えて輸出に取り組むことが大切であり、また、取り組みを考えて産地を作っていくためには、人材が非常に重要になるものと考えております。今回、ご参加のご聴講の皆様のご参考になると幸いです。皆様、ありがとうございました。