

米の輸出拡大に向けた産地会議(北海道)

- Regional Conference on Expanding Rice Exports -

開催概要

令和8年2月5日開催

北海道農政事務所
生産経営産業部
生産支援課/事業支援課



1. 開会の挨拶

【挨拶】農林水産省 北海道農政事務所 次長 原 孝文

2. 米の輸出をめぐる状況

【講演】農林水産省

農産局 企画課 米穀貿易企画室 戦略的輸出事業者対策班 課長補佐 久保 努

経営局 農地政策課 農地集積・集約化促進室 経営専門官 安浪 望

輸出・国際局 海外需要開拓グループ 課長補佐 武藤 誠

北海道農政事務所 生産経営産業部 生産支援課 課長 鈴木 幸英

北海道 農政部 食の安全・みどりの農業推進局 食品政策課 主幹(輸出促進) 宮澤 純一

3. 海外マーケットの現況 ～LAにおける日常生活と米～

【講演】米国輸出支援プラットフォーム 事務局長 川本 茜

4. 産地の取組事例

【講演】株式会社芦別RICE 取締役会長 沼田 哲男

いわみざわ農業協同組合 販売促進部門 部門長 加藤 勉

新篠津村農業協同組合 農産部直販課 直販課長 伊達 和哉

5. 事業者等の取組事例

【講演】株式会社神明 海外事業本部 海外事業部 部長 廣瀬 俊介

ホクレン農業協同組合連合会 米穀事業本部 パールライス部 パールライス販売課 課長 鈴木 愛士

6. 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 ～

【モデレーター】伊澤 航 (北海道農政事務所 生産経営産業部長)

【パネリスト】沼田 哲男 (株式会社芦別RICE 取締役会長)

加藤 勉 (いわみざわ農業協同組合 販売促進部門 部門長)

伊達 和哉 (新篠津村農業協同組合 農産部 直販課 直販課長)

廣瀬 俊介 (株式会社神明 海外事業本部 海外事業部 部長)

東川 博夫 (農林水産省 北海道農政事務所 輸出対策推進官)



所属 農林水産省 北海道農政事務所

役職 次長

氏名 原 孝文

挨拶

- 近年、温暖化に伴う高温障害やインバウンド需要の増加などにより、米の生産・需給を取り巻く環境は大きく変化。
- 足元の米価や令和8年6月末の民間在庫量など需給動向に高い関心が集まるなかで、農林水産省では、需給の変動に柔軟に対応した需給見通しの見直し、流通実態把握の強化、今後の備蓄政策など、食糧法の見直しも含めて検討を進めている。
- 国内の米をめぐる環境が変化する中、「米の輸出」は、年々その重要性が増している。
- 中長期的な人口減少を背景に国内の米の消費減少は否めない状況である一方、米は我が国で自給可能な唯一の穀物であり、食料安全保障を鑑みると、海外における日本食ニーズも高まる中、輸出をはじめとした新たな需要開拓は必要不可欠。
- 政府は昨年、「食料・農業・農村基本計画」や「輸出拡大実行戦略」を改訂し、米・米加工品等の輸出量を2030年までに約35万トンまで拡大することを目標に掲げている。
- 米の輸出は堅調に増加しているが、今後、「海外における利用拡大の取組」と同時に、「産地における安定供給の取組」を進め、需要の拡大・供給の定着を確実なものとする必要がある。
- また、お手本となる産地の取組として「フラッグシップ輸出産地」を認定している。米では、全国9つのうち北海道が3つ認定されており、北海道はまさに全国をリードする存在。更なる取組拡大が期待されている。



所属 農林水産省 農産局 企画課
米穀貿易企画室 戦略的輸出事業者対策班

役職 課長補佐

氏名 久保 努

1 米の輸出の現在地

- 2025年商業用米の輸出実績は、46,573トン（対前年比約3%増）。
- 輸出先国・地域について、2024年は北米、欧州向けが伸びている。
- 外食について、日本食レストランはアジア、北米、欧州、中南米の順で多く、6年前と比べて2割増加。日系レストランの進出を背景に、日本産米の海外需要は高まっている。
- 中食について、寿司、おにぎりなど外国産米が使用されているため、日本産米への転換により需要創出が見込まれる。数量、価格の両面で国際競争力のある体制構築が必要。
- アジアのみならず北米、欧州、大洋州等の地域で「おにぎり」ブームが到来。
- 冷凍寿司・シャリ玉、米粉・米粉製品、日本酒など他国が真似できない商品の訴求による販売力強化や高付加価値化が重要。
- 国内需要が減少傾向にある中で生産を維持するために輸出は重要。輸出向け生産量の増加、需要の開拓の両輪を実施する必要がある。高付加価値化を推進し、生産者が儲かる仕組みを作る必要がある。

2 輸出用米の生産状況/米の輸出産地

- 令和7年産の水田における作付状況（令和7年9月15日時点）によると、新市場開拓用米の作付面積は比較的落ち込んでおらず、令和7年産の北海道における新市場開拓用米の作付面積は2,114ha。
- 「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」において、海外の規制やニーズに対応して継続的に輸出に取り組む手本となる「フラッグシップ輸出産地」の拡大を図り、2030年に30産地を目指す。

3 支援施策

- 農林水産物・食品の輸出促進のうち品目団体等輸出力強化緊急対策（令和7年度補正予算）
- 水田活用の直接支払交付金等（令和8年度当初予算）
- コメ新市場開拓等促進事業（令和8年度当初予算）
- 米・米加工品輸出拡大推進事業（令和8年度当初予算）

農地の集約化等の取組の加速化

令和8年2月
農林水産省 経営局 農地政策課

所属

農林水産省 経営局 農地政策課
農地集積・集約化促進室

役職

経営専門官

氏名

安浪 望

1 地域計画の実現に向けた支援（令和8年度当初予算）

- 地域計画について、令和7年3月末までに全国約6,600市町村（約19,000地区）において策定。
- 全国約19,000地区で策定されている地域計画について、農地の適正利用の確保までは話し合いを進めることができなかった地域が見受けられることから、見直しを進めて完成度を高めつつ、その実現に向けて取組を後押し。

2 農地の集約化等の取組の加速化（令和8年度当初予算）

3 農地中間管理機構の機能強化と担い手への農地の集約化の推進（令和8年度当初予算）

- 農業従事者の急激な減少や高齢化が見込まれる中において、食料安全保障の観点や農業の持続的発展に向けて、担い手が生産コストの低減を図りつつ、経営規模を拡大することが重要である。今後、地域計画のブラッシュアップを進めながら、担い手がより多くの農地を引き受け、生産性の向上を伴う農地の集約化、大区画化、大規模化を進めること、また受け手が位置付けられていない農地への新規参入を進めることも重要である。担い手への農地の集積・集約化を推進する施策・事業については、これまでの「農地の集積」から「農地の集約化」にシフトさせることとしている。
- 農地集約化促進事業（令和7年度補正予算：80億円）については、地域計画の早期実現に向け、農地バンクを通じた貸借等により、農地の集約化等に取り組む地域を支援するものであり、「集約化加速タイプ」及び「地域集約化実現タイプ」を設けている。

4 地域外からの担い手参入促進緊急対策（令和7年度補正予算）

- 地域外からの担い手を誘致するための農業団地エリアに関する情報や農業参入を希望する法人に関する情報を一元化するとともに、農業団地エリアに係る事業構想を具現化するための実施計画の策定を通じて、地域外からの担い手の参入を促進するもの。



所属 農林水産省 輸出・国際局
海外需要開拓グループ

役職 課長補佐

氏名 武藤 誠

1 輸出実績と輸出額目標

- 2025年輸出実績は約1.7兆円。13年連続で過去最高を記録している。
- 政府目標2030年の5兆円目標に向けて、ペースアップが必要。

2 輸出施策の全体像

- これまでの「農林水産物・食品の輸出拡大」に加えて、「食品産業の海外展開」、「インバウンドによる食関連消費の拡大」の3本柱により、これらの相乗効果を通じて、農林水産業・食品産業の「海外から稼ぐ力」を強化する方針。

3 輸出拡大施策の方向性

- 肝は「供給力の向上」であり、海外の規制やニーズに対応して、低コスト、大ロットで供給できる輸出産地の育成やGFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）等を通じて、輸出に意欲的に取り組む事業者の増加を促進する必要がある。
- 併せて、販売先として「海外市場の開拓」も重要であり、これまで日系の市場を確保してきたところ、更なる輸出拡大に向けて、現地系の商流、新市場開拓（多角化）も進める必要がある。現地消費者に日本の魅力を伝える（ジャパンプランドの構築による高付加価値化）取組をJFOODを通してサポートしており、また、輸出先国・地域の規制の緩和・撤廃等に向けた協議を戦略的に実施していく。
- 「供給力の向上」及び「海外市場の開拓」については、車の両輪で実施するものであるが、加えて国内外一貫した戦略的サプライチェーンの構築も支援。

4 支援施策

- 総合経済対策（7年度補正）や8年度予算を活用し、現地系商流への売込み、輸出先国の多角化等を推進。
- 関心ある支援施策等がある場合、北海道農政事務所又はJETRO北海道までお問い合わせいただきたい。



所属 農林水産省 北海道農政事務所
生産経営産業部 生産支援課

役職 課長

氏名 鈴木 幸英

1 北海道における「新市場開拓用米」の作付状況等

- 2014年の「新市場開拓用米」制度化以降、輸出用米が需要に応じた生産における重要な選択肢として定着している。
- 2017年には国の輸出プロジェクトが始動し、海外展開のさらなる強化が図られてきた。
- こうした中、北海道は広大な生産基盤と卓越したブランド戦略を背景に、全国の輸出拡大を牽引する役割を担っている。
- 北海道における新市場開拓用米の作付面積は、直近の令和7年産で約2,000haに達し、全国シェアの23.5%を占めるに至っている。

2 北海道稲作農業の優位性

- 稲作農業において、北海道は農地規模、品質、生産コスト、人材などの面で、都府県に対し大きな優位性を備えている。
- かつては寒冷地ゆえの品質不安から低価格に甘んじた時期もあったが、1980年代の銘柄米誕生を機に、行政やJAなどの産地一体となった技術指導を通じて飛躍的な発展を遂げた。
- 現在では全国トップクラスの産地へと成長し、そのポテンシャルは国の輸出戦略においても重要視されるなど、さらなる発展に期待が寄せられている。

3 農業の持続可能性

- 食料・農業・農村基本法の改正を踏まえ、国は令和7年度から11年度までの5年間で「農業構造転換集中対策期間」と定め、予算や施策を重点的に投入することとしている。
- 人口減少が進む中、農業の持続的な発展を確かなものにするため、施設整備、スマート農機の導入支援といった施策を講じており、当方としても皆様の取り組みを後押ししてまいりたい所存。
- この機会を捉え、道内における米の生産基盤を次世代に引き継ぐための議論が、より一層活性化することにも期待。



所属 北海道 農政部
食の安全・みどりの農業推進局 食品政策課

役職 主幹

氏名 宮澤 純一

1 農畜産物等の輸出の現状

- 道内港からの農畜産物の輸出実績について、令和5～7年にかけて増加傾向。
- 米については、主な輸出国として米国・香港にそれぞれ約3割輸出されているところ、近年はフランスイギリスオランダなど欧州への輸出も増えている。
- 海外における日本食ブームもあり、米の輸出は輸出金額・数量ともに増加。
- 米以外の品目については、玉ねぎを除いて、概ね堅調に推移。

2 北海道食の輸出拡大戦略<第Ⅲ期>

- 計画期間は2024～2028年の5年間。
- 2028年目標は1,650億円。
- 農畜産物については、2023年155億円（実績）であるところ、2028年に250億円を目指している。
- 農産物では米のほか日本酒、青果物、牛肉、牛乳・乳製品を主要5品目として取り組む。

3 令和7年度の主な取組

- 道産農畜産物海外販路拡大産地づくり支援事業（令和7年度予算）において、産地支援、プロモーション、インバウンド対策等に取り組む。
- 産地支援については、コメの輸出拡大に向けたセミナーを開催し、残留農薬基準対策、地域ブランドの確立、施設整備等について意見交換を実施。
- プロモーションについては、ハワイにおいて“ななつぼし”を使ったおむすびのPRイベントを実施。
- インバウンド対策については、札幌市内飲食店においてフェアを実施。
- このほか、北海道農畜産物・水産物輸出推進協議会における輸出EXPOへの参加、輸出対応施設等整備の支援等に取り組むなど、海外における北海道ブランドの認知度向上と新たな市場開拓により、北海道農業の持続的発展に寄与。

JETRO

海外マーケットの現況 ～LAにおける日常生活と米～

2026年2月

JETRO Los Angeles

所属 米国輸出支援プラットフォーム

役職 事務局長

氏名 川本 茜

1 カリフォルニア州の基本データ

名目GDP	約4.10兆ドル（世界第4位）
人口	4,000万人超（全米第1位）
日本食レストラン	約5,000店舗（全米第1位）
日系スーパー	約50店舗（全米第1位）

- 人種構成の特徴はヒスパニック系49.1%、アジア系15.6%であり、米を食する方々が多く存在。
- 米国の食料品店は約30万店舗超であり、販路拡大に当たっては比較的ハードルが低い日系スーパーからスタートとし、アジア系、米系スーパーを目指すケースが多い。

2 米国の米市場の現況

【市場規模】

- 2025年時点で67.6億ドル。2030年には76.9億ドルへ成長見込み。
- 国内消費は堅調。ヒスパニック系人口増加やアジア料理・寿司人気により輸入は構造的に拡大傾向。

【特徴】

- 長粒種：約70%。主産地は南部。
- 中粒種・短粒種：約30%。大半はカリフォルニア産米が流通。

【トレンド】

- 香り米（ジャスミン米／バスマティ米）人気上昇。
- カリフォルニアの中・短粒米の市場は堅調。

【総括】

- 日本産米の輸入量は香り米に比べて小さいものの伸び率では大きく上回っており、ニッチではあるが確実に需要は拡大。
- 競争となるカリフォルニア産中短粒米とは差別化を図った訴求・展開方法を要検討。

3 現地レポート/課題

- 日系小売店においては、米を手軽に食べてもらう電子レンジ対応のバックライスが普及。最近のLAでは景気後退の影響で外食を控える傾向にあり、中食（お総菜コーナー）のおにぎりやバック寿司の売上が好調。
- 現地系小売店においては、日系小売店と違い平積みされていない（主な来店者が日常的に米を食べる層ではないため5kg等の大袋での取扱はない。）一般的なローカルの消費者にとって、米は食事のメインではなく「サイド」の認識。
- 食味低下対策（小売店の冷蔵陳列コーナーは5℃以下設定）、米国現地消費者に訴求できるパッケージ・デザイン開発が今後の販路拡大に向けた課題。



所属 株式会社芦別RICE

役職 取締役会長

氏名 沼田 哲男

1 会社概要

- 100%農家が出資した会社。3戸の農家からスタート。
- 現在、24戸農家が参画。

2 産地一丸で挑む米輸出の最適化戦略

- 農家は一人親方気質。技術の平準化に取り組み、品種を選定。
- 人気は「ななつぼし」だが、コスト削減傾向による多収品種とのバランスが難しい。
- “日本米”ではなく“ななつぼし”“北海道米”のこだわり意識と安定した収量を確保。
- EU向け精米輸出に取り組んでいる。残留農薬基準（ポジティブリスト）への対応も必要。

3 生産・流通の壁を突破

- 集出荷の透明性（生産者別検査後、生産者の名前そのまま出荷）
- 定温倉庫の整備（R4国費）と道内流通業者・倉庫会社と連携し倉庫を確保し、流通・保管の高度化（倉庫・輸送）に取り組む。

4 輸出の戦略/工夫

- FSSC22000認証の取得により取引上の信用を獲得。
- 芦別高校生がデザインしたパッケージ商品をイギリス向け輸出。
- 「あしべつ米が世界のどこでも食べられるプロジェクト」を立ち上げ、動画等によりPR実施。
- 2025年2月芦別RICE北海道米輸出拡大推進協議会設立。
 - » 戦略的輸出基地としての規模拡大戦略
 - » フラッグシップ輸出産地の認定
 - » ターゲット・エリア戦略富裕層と多角化
 - » 安売りを避け、日本米の価値を認める市場へ集中投下 等のプランを描く
- 700t規模の新規受注を受けるなど、オール北海道による輸出に取り組むを目指す。



所属 いわみざわ農業協同組合 販売促進部門

役職 部門長

氏名 加藤 勉

1 産地の概況

- 石狩川沿いの東に位置する広大な平坦地に所在し、水稻の一大産地であり、玉ねぎをはじめ米の生産調整による転作作物として小麦・大豆・カボチャ・ハクサイなどの野菜や花き、果樹などの農作物も多種にわたって生産。
- 令和6年の経営耕地面積は18,164ha、地目「水田」は約15,000haであり、水稻全体は約6,000haを作付。

2 輸出用米の取組

- 平成28年、直播品種にて国内商社と試験的に複数年契約スタート。
- 令和2年、「ななつぼし」にて国内米卸と複数年契約スタート。
- 令和5年、国内米卸による海外でのイベント開催や官能検査実施等により、海外マーケット拡大意向を受け輸出用米の生産数量を増加。
- 令和6・7年、主食用米の米価高騰により、複数年契約を締結した生産者から厳しい声もあったが、取引先の協力により輸出用米の生産継続。

3 輸出用米の推進

- 一括管理方式の場合、移植栽培、直播栽培で行政基準単収が同一であることが輸出用米(直播栽培)の取組面積を増やすネック。令和4～8年にかけて、行政基準単収は約30kg上昇も、実収量は上がっていないため、令和8年契約では取組面積・数量増加の課題と考える。
- 「生産の目安」の遵守を基本に据え、生産の目安を超えた面積については、コメ新市場開拓等促進事業の受付時から継続的に、輸出用米等の販売動向や交付金を含む10a当たりの所得試算表を提示し、輸出の取組みを推進。

4 今後の展望

- 水田の作付けについては、水田機能を守りながら進めていく考えであり、安定かつ継続的な取り組みとなるよう、海外取引先の産地視察等、生産者との交流機会の計画。
- 令和9年産の輸出用米取組数量目標として「1,600トン」を目指す。
- 生産者の納得を得て集荷することが農協の役割であり、生産者の所得確保が第一の使命であることを踏まえて、実需の方と連携して輸出の取組を進める。



所属 新篠津村農業協同組合 農産部 直販課

役職 直販課長

氏名 伊達 和哉

1 産地の概況

- 水田面積は約4,800ha、うち米の生産面積は約2,400ha。
- 令和2年、J A系統で全国初の乾燥調製施設を含めたGLOBALG.A.P団体認証を取得。
- 自然環境の利点として、山がないため、吹き付ける強い風が病害虫を遠ざけ、農薬の使用を最小限に抑えることができる強みがある。

2 輸出の取組

- 令和7年産の米生産量は約13,000t、うち輸出用米の生産量は700t弱。「生産の目安」を遵守する意識が強い地域であり、生産者は輸出用米への理解が浸透しており広く生産に携わる。
- アメリカ向け輸出については、平成26年、「おむすび権米衛」と主食用米で取引があり、輸出用米等の取引価格を工夫することにより、生産者所得を確保して現在まで取引を継続。
- フランス向け輸出については、厳しい残留農薬基準があるところ、クリーン栽培や特別栽培米を使用することにより、同基準をクリア。おむすびブームも相まって輸出は増加傾向。
- 台湾向け輸出については、商社経由で白米輸出を開始。現在、精米処理が追い付かず半数は玄米で輸出。
- シンガポール向け輸出については、多収品種“えみまる”を輸出。
- 香港、タイ向け輸出については、ホクレン向け出荷。

3 輸出のポイント/今後の展開

- 輸出用米は交付金が絡み、金額・数量が春先に決まるため、見切り発車で生産できるものではない。価格の折り合いがつかないケースも発生するため、輸出先国は複数あった方が良い。
- 特別栽培米の生産は残留農薬基準対策の強みになる。
- 単価の試算表を作成しており、足元では主食用米の米価は高いが、推移でみると主食用米と比較して遜色ない所得水準であり、生産者の理解は得られる。
- 今後、フラッグシップ輸出産地の認定、地域団体認証の取得を目指し、「新篠津産米ななつぼし」のブランディング・差別化を図っていく。



所属 株式会社神明 海外事業本部海外事業部

役職 部長

氏名 廣瀬 俊介

1 (株)神明の強み・展望

- 2009年にコンテナ1本(20t)の輸出を開始し、2025年約9,000tまで成長。
- 2025年、国内主食用米の価格高騰の影響により、はじめて対前年比減。

2 (株)神明の強み・展望

- 全国6カ所に自社精米工場を有しており、多くの量販店、外食店等の取引関係、全国のコメ生産地との強固な関係を基盤とした調達力、約50万トンの業界トップシェアを有する。
- 従来の卸事業に加えて、日本の農業を支えるべく、お米専門店の運営、生産者支援(青果卸、回転すしチェーン)など様々な事業に取り組む。
- 米の品種改良・開発や(株)神明アグリイノベーションの設立により、生産者育成に取り組む。
- 日本産米の輸出取組について、2011年アメリカ、2012年香港に現地法人を設立。アメリカ及び香港は現地ユーザーに対して直接マーケティング、販売を実施。他国については、商社等とタッグを組んで輸出に取り組んでいる。
- 卸売業者としてのポジションや持続可能な農業を意識して、米の輸出を大事な事業としてオールジャパンの輸出に取り組む。



所属 ホクレン農業協同組合連合会 米穀事業本部
パールライス部 パールライス販売課

役職 課長

氏名 鈴木 愛士

1 北海道輸出用米の取り組み

- パールライス部の販売数量について、6年産米まで堅調に推移していたところ、国内主食用米の逼迫の影響により、7年産米は減少。
- 令和7年度見込みでは、北米・香港の実績で全体の9割弱を占める。

2 主要輸出先例

【北米】

- 北米の飲食店（寿司・おむすび等）や日系スーパー等に「ななつぼし」を中心の販売。
- 販促支援（ポスターや木札の掲示、広告の協賛等）を実施しながら、販売数量の維持・拡大に取り組む。
- アメリカの相互関税（15%）発動による販売環境の悪化や7年産米の米価高騰の影響により、更に厳しい状況になることを懸念

【香港】

- 子会社を通じて香港に約150店舗展開するおむすび店へ販売。
- 令和3年産より指定4産地にて、「ふっくりんこ」、「ななつぼし」を供給。

3 今後の課題および対応策について

【課題】

- 輸出用米の安定的な数量確保。
- 需給情勢の変動により輸出用米の価格も大きく影響を受ける。輸出先国における現地米や、他国からの輸入米との価格差が広がり、商談が難航するケースもある。

【対応策】

- 長期的に安定した輸出用米の数量確保に向け、国の事業を活用しながら課題解決に取り組んでいる。
- 具体的には、GFP大規模輸出産地生産基盤強化プロジェクトを活用して、
 - ① 輸出用米の出荷時期は国内流通と比較して遅くなる傾向があるため、産地の収容力負担軽減施策として物流効率の良い倉庫への集約保管
 - ② 販路拡大に向けた欧州市場へのアプローチ
 - ③ 欧州の残留農薬基準を満たす米の生産・集荷体制整備と、欧州基準の残留農薬検査の実施
 - ④ 北米・欧州向け現地規格パレットによる物流実証試験 等に取り組む。

【展望】

- 今後も国や関係機関と連携して、北海道米の水稻栽培の維持・拡大に向けて取り組む。