グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会

平成 28 年度第 1 回分野別研究会（海外への輸出・投資に関する規制緩和）

日時：平成 28 年 6 月 22 日（水）16:40～18:00

場所：農林水産省 7 階講堂

議事概要

1. 農林水産業の輸出力強化戦略について、山田参事官／海外投資・協力グループ長より、説明を行った。

本年 2 月に菅官房長官、石原経済再生担当大臣、林経済産業大臣、森山農林水産大臣といった閣僚レベルで農林水産業の輸出力強化ワーキンググループを設置し、有識者も入って議論を重ね、5 月に輸出力強化戦略を策定したところ。同戦略は平成 32 年の輸出額 1 兆円の前倒し達成を目指しており、国・地域別戦略と品目別の対応方向も含むが、その主役は民間の取組であり、戦略は民間の取組を支援するものである。

2. グループ別ディスカッション

東南アジア、中南米、ロシア・中央アジアの 3 つのグループに分かれ、海外への輸出・投資に関する規制緩和に係る課題について、いくつかの企業から話題提供をいただくとともに、意見交換を行った。

A) 東南アジアグループ

(1) 話題提供

①ハウス食品グループ本社株式会社（三浦貿易課長）

当社は、食品メーカーとして輸出全般に対する課題と東南アジアの特定の国に対する課題について承知している。

全体的な課題としては、当社では取り扱う原料の点数が多いことから、どのような原料が課題か、パッケージの表示についてどこが課題なのか知りたいと思っても、このような点を相談する手段がない。売りながら輸出業者から情報を得ることもできるが、全容が分からないため、困っている事業者も多いと思う。

次に、東南アジアの特定の国における課題として、当社では、市場の拡大速度、潜在性等を勘案し、インドネシアとミャンマーを対象にヒアリングを行った。これらの国では輸出に際して商品登録が課題。

インドネシアでは ML 番号の取得、ミャンマーでは FDA 登録が必要になっており、それぞれ書類の提出等が必要。JETRO の Q&A にも掲載されているが、インドネシアでは 14 点の書類が必要、ミャンマーでは 4 点の書類が必要であり、国により異なる。さらに、インドネシアでは 5 年ごとに更新が必要。取得までの期間はインドネシアでは 1～6 ヶ月、ミャンマーでは 2～3 週間であり、これも国により異なる。

なぜこれほど時間がかかるのかについてインドネシアで聞き取ったところ、ML 番号はサンプルの分析に時間がかかるということだった。また、サンプルを現地に持ち込む仕組みがなく、ML 番号がないものは受け入れてくれないということだった。ドライの商品であれば EMS

(国際スピード郵便)で送ることによってサンプルの持込みができるが、冷蔵冷凍品についてはハンドキャリアでサンプルを持ち込むしかない。このように運用が非常に不透明なのが問題。

また、関税と輸入の割当制については、水産物、お酒、コメについては割当が厳しい。特に、コメの割当が厳しく、日本産品は不利になっている。

そして、これらの課題をクリアしても現地で値頃感を持ってもらうことが難しく、なかなか手にとってもらえない。日本産品の啓発をしていくことも重要。

当社はドライのカレーを輸出しているので、生鮮品等についてはまた状況が異なるかもしれない。不足があれば教えてほしい。

②日本通運株式会社（井口部長）

農林水産業の輸出力強化戦略における7つのアクションのうち、「諸外国の規制の緩和・撤廃のため、省庁横断でチームをつくり、戦略的に対処」と「国内の輸出関連手を改革」に着目し、資料を作成したので、それに触れながら話題提供したい。

国ごとの食品輸入の規制を整理したが、資料にもあるとおりインドネシアに食品を輸出するには現地での輸入規制が厳しい。比較的規制が少ないのがシンガポール。各国の文化・宗教に基づく規制がある。

また、Global GAP、HACCP等の国際的な認証取得を推進するのか、国際的に通用する日本における食品の品質管理に関する規格を構築していくのかも課題。

ハラール認証についても、インドネシア、マレーシア、タイで認証機関がバラバラである。マレーシアの認証がISOの流れにも沿ったものであり標準化されているが、インドネシアやタイは独自の認証制度を進めようとしている。このような状況を鑑み、各国ごとに取得するしかないと考えている。

輸出関連手続に関しては、NACCS（輸出入・港湾関連情報処理システム）により一元処理できる証明書の範囲を拡大する必要があるのではないかと。例えば、米国農務省では輸出関連の各種証明書について、オンラインで記入し登録することが可能であり、原産地証明書も商工会議所の会員で講習を受け、登録すれば運送業者であっても発行することができる。また、オランダでは検疫証明や原産地証明書をオンラインで申請・取得することができ、運送業者でも発行が可能である。

③株式会社スペック（小林CIO）

当社はカンボジアで民間企業向けに食品検査を実施している会社。日本の衛生技術を海外展開すべく2010年からカンボジアで事業を実施しているが、検査需要がほとんどないことから、最初の3年間はお金にならなかった。

カンボジアでは、箱は米国の農薬だが日本製というラベルを貼るなど違法な農薬が出回っている。重金属が検出されるなど成分にも危険なものが多い。

カンボジアでは、農産物の多くを農薬の管理をしないで生産しているが、検疫が機能していない。検査をすると引っかかることが分かっているので誰も検査料を払って検査をしない。本来は検疫等を政府が実施すべきだが、予算がなく実施できていない。

当社ではMade By Japanの観点から、現地生産を実施すべくカンボジアで徳島県の農家と

タイアップして農業を実施している。良い物を作ればマーケットは広がり、カンボジア人も真似をすると考えている。

カンボジアでも Cam-GAP を実施しようとしているが、制度は全くできていない。Global GAP と J-GAP では 90%は同様で、地域による差異がある。Global GAP は水の使用が制限されているが、J-GAP は水の規制がないなどの差である。

日本から輸出するに当たっても、明確なルールがなく、政府高官レベルで勝手に規制されるのが問題。

④事業革新パートナーズ（野口リーダー）

当社はベトナムで農業機械調査を実施した。現地での販売価格帯と日本での販売価格帯の差（ギャップ）が存在。日本と比べるとベトナムの農業機械の方が安く、模倣品が多数出回っている。日本の売手（日本が売りたい農業機械）とベトナムの買手（農家（コントラクター）等）との間に大きな経済力のギャップが存在。このギャップを埋めるべく、ベトナム政府も 2009 年より農業機械購入に対する利子助成等の補助政策を実施しているが、支援制度の情報が農家まで行き渡っていない、支援制度が煩雑で使用できないなどの問題がある。

当社は日本の農業機械メーカーのベトナムでの販路拡大に向けて、調査・展示会出展支援等に力を入れて取り組んでいる。これだけでなく、上述の農業機械を巡る各プレイヤー間に存在するギャップを埋めるため、農業機械の売手と買手だけでなく、日越両政府をはじめ、農機のリース会社、保険会社、研究機関等の第 3 のプレイヤーを巻き込んだ取り組みにも力を入れることが必要と考えている。

（2）意見交換

参加者から、以下のような意見が出た。

- ・ リース事業をやろうとしても、外資規制の問題により、認可が下りない事例がある。今後、要因を明らかにしていくと共に、状況の改善に向けた政府からの働きかけや現地の政策への反映も必要。
- ・ 偽ブランドをどうやって排除していくのか、対応が必要。
- ・ ベトナムに進出したが、規制内容が分かりづらい。ベトナム国内で情報が集約されていない。また、ベトナムでは新しい法令ができ、どう対応するか検討中。
- ・ 船で物流を行っているが、問題は土・日は荷が動かないこと。例えば香港では現地検査が必要であるため日数を要する。このため、販売期間を逃してしまう。航空便であれば土日も休まないがコストがかかる。
- ・ 韓国では自国の消費が増えない中、アジアへ進出をしている。日本の輸出と競合するため、まずは韓国ブランドに勝つことを考えることが必要。

話題提供の内容と、意見交換での意見に対して、農林水産省から以下のようにコメントした。

- ・ 偽ブランドを排除するには、商標や品種の登録をして、偽物を追いかけるというのが現状。また、製品の産地と特性に基づく地理的表示保護制度（GI）ができたので、今後、国際的に保護していくことも可能になる。
- ・ GAP については、先日、日本発の「J-GAP アドバンス」が出来た。この実績を積み上げていく。

Global GAP もあるが、当面はどちらへの支援も行っていく。HACCP についても同様。

- ・ハラールについては、基本認識や各国のしくみを調査し、農水省の HP に「ハラールの手引き」を掲載している。JETRO のホームページにもハラールにかかるセミナーのスケジュール等が掲載されている。
- ・NACCS については、近々のスケジュールとして、原発事故にかかる放射性物質の検査証明や産地証明などの申請を NACCS のシステムによってオンライン申請できるようになる見込み。動植物検疫については、既に NACCS と繋がっており、また、検疫業務については、主要空港は 24 時間 365 日対応可能となっている。
- ・輸出の製品登録に関してはインドネシアが難しい。
- ・輸入ライセンスについては、カンボジアには農林水産省に対応窓口が設置された。今後、根拠となる法令などを明確にしていくことが必要。
- ・各企業からは、輸出に関わるご意見が多く出され感謝。特にインドネシア、それにベトナムの食品安全性に関わる基準などの不透明性に関する意見をいただいた。
- ・HACCP、グローバル GAP、J-GAP、ハラールなど輸出に関する認証をどのように取得していくのか、との意見も出された。
- ・輸入ライセンスなど、投資に関する諸問題が、必ずしも順序立てて整理されていないのが課題ではないか。

B) 中南米グループ

(1) 話題提供

① 経済産業省通商政策局中南米室（宮本室長補佐）

中南米地域全体におけるビジネス環境の問題に取り組んでいる。メキシコ、チリ、ペルーのような日本と EPA を締結している国については、ビジネス環境整備に係る委員会において制度上の改善等を求めている。EPA のないところ、大所であればブラジルとは、個別に 2009 年から日伯貿易投資促進・産業合同委員会を開催。例えばブラジルの移転価格税（60%の見なし税）の引下げや、ロイヤリティ送金問題の改善等、いわゆる「ブラジルコスト」に対応している。また、最近アルゼンチンがだいたい開放路線に変わってきているために、同じような対話の枠組みを立ち上げたところ。なお、鉱工業品に限らず、農業・食品産業を含めてやっていきたいと考えていて、先日行われた農水省の日伯農業・食料対話に経産省からも参加した。

② 中央開発株式会社（松尾部長）

南米に係るコンサルタントとして調査事業等を実施しており、ブラジルに事務所がある。

本年 2 月にはブラジルにおいて行われた日伯農業・食料対話の開催を担当したが、同対話では、日本企業から、外資規制の緩和、食品全般への高過ぎる輸入関税、複雑な州税の制度、煩雑で時間のかかる通関手続きなどの課題や要望があげられた。特に、州税 ICMS（商品流通サービス税）について、食品製造業の会社から何度も問題提起がされていた。

③ シブヤ精機株式会社（二島副本部長）

農業用の選果機を扱っている。海外の市場開拓に取り組み 3 年が経過したが、引き合いがあり、昨年 9 月～10 月にメキシコの引き合い先及び潜在市場の調査に行ってきたので、話題提供

したい。

メキシコは、北米自由貿易協定（NAFTA）が発効してから 20 年以上経ち、アメリカ・カナダへ輸出市場が拡大することにより、農業のインフラ整備へのニーズが高まってきている。ヨーロッパからの選果機も入っているが、日本の選果機は、「甘い」とか「酸っぱい」を判別するといった、ヨーロッパ製にはない機能があり潜在需要は大きい。背景として、海外では農産品の等級付けがあまり細分化されていないと思っていたが、実際には想定以上に進んでいた。

個人的な感想になるが、農産物輸出におけるインフラ面から 4 点ほどコメントしたい。1 つ目は、輸送コストを減らすには、復路で何を運ぶかを併せて考える、つまり輸出と輸入の双方向を一緒に考えた方が良いと思う。2 つ目は、輸出する日本側でメキシコの選果現場で必須の HACCP・GAP 等に対応する必要がある。一方、例えば米国等への輸出には次亜塩素酸ソーダによる処理が必要になると仄聞しており、検疫要件の運用が不透明である印象があり、コストと鮮度に関わる仕向け先での通関等の円滑化に留意する必要があると思っている。3 つ目は、日本の選果機は国内では農産物ごとの専用が主流で稼働期間が短い、海外では汎用性の高い機械が求められている。4 つ目は、日本では規格外品が廃棄されてしまうが、規格外品の需要も相当存在（日本は外観重視、海外では外観によらないニーズあると仄聞）、これも活用した方が良いとの印象も併せて持った。

（2）意見交換

参加者から、以下のような意見が出た。

- ・これまでアジアや欧米を中心に取り組んできたが、今後は中南米にも目を向けようと考えており、どの辺りにボトルネックがあるのかを知りたい。
- ・先日、ラテンアメリカ協会が「農と食」というテーマで、コロンビア、チリ、ペルーと、大学生の交流を進めるという話を聞いたが、そういったものと連携し、相乗効果を図りながら、総合戦略として取り組んだ方が良いのではないか。
- ・双方向での海外進出が重要。例えばチアシードを日本国内に流通させたり、日本の緑茶を海外で売ったりするなど。アジアほどではないにしろ、食文化の交流という点では、新しいニーズを開拓していけるのではないか。
- ・ベトナムでの経験で恐縮だが、JICA の中小企業支援事業を活用した取組で、VAT（付加価値税）免除に関する手続きにおいて、現地当局との対応に苦労した。中小企業には態勢がなく負荷がかかるので、事前に免税措置を取り付ける等改善していただければありがたい。
- ・ベトナムだけでなくインドなども非常に厳しいが、結局、税制はその国の自主権となっている。VAT は、末端と中央政府の連携がうまく取れていない場合が多く、南米でも問題となることがあり、そういった際は、在外公館に相談したらいいのではないか。

C) ロシア・中央アジアグループ

（1）話題提供

①一般社団法人北海道総合研究調査会（富樫理事）

北海道庁の実施するロシア極東への「貢献と参入」というプロジェクトで、食・農業分野の代表をやっている。その一環として学生（農業分野では北海道大学、東京農業大オホーツクキャンパス、酪農学院大学が参加）が日露間で何ができるか検討を行っている。極東地域

の流通は、香港の農水産物の流通と比較すると30年～40年遅れている。流通業者も少ない。まずは、流通業者への商品教育が大切。

過去の経験では検疫関係で、米をビニール袋で輸出した時、燻蒸するように指示されたことがある。無駄な事をやったと思う。また、突然、組み替え遺伝子関係の証明書の提出を求められて苦労したこともある。ロシア側でも対応が難しいことを要求される時がある。更に、また通関の必要書類などの制度については通関ポイントごとで言うことが全く違う場合も見られた。ユーラシア経済連合の技術規則を整備する過渡期であり、都度変更が繰り返されているが、末端まで情報が徹底されていないようだ。ただし、これらの情報がロシア語のウェブ上でチェックはできるようにはなっており、またロシア政府としても手続きの簡便化や一元化を進めるなど状況は改善の方向に向かっている。

②株式会社IHIスター（浮須課長）

キルギスでは現地パートナーと組んで、小型トラクターおよび小型牧草収穫機（刈取り、調整、梱包）を実演し、また展示会へ出展した。ユーザーはカタログ情報のみでは納得しないので、実演することが重要である。一方、比較的流通している中国製農機は、品質、アフターセールスの体制がとれていないという問題があるため、ユーザーは日本製に興味はあるが、日本製農機の価格と中国製などとの性能差を理解し、購入を決めるまでに時間がかかるという課題がある。また、日本と中国では輸送コストに差がある。

ロシアでは、品質、安全にうるさい。ロシアのコールドチェーンが整っていないため、生鮮の品質が悪くなる。日本から生ものを持っていくのは大変である。制裁がかかっており、外国からの輸入が制限されている。逆に日本に食用の小麦を輸出したがっている。こちらからの輸出のみではなく、互恵でやらないとうまくいかないと思う。

カザフスタンには一昨年の10月に展示会に出展した。興味を示した参観者・現地販売店などは合弁会社の設立や投資に関する興味が強く、商業ベースでの取引への興味は低かった。当面、自社製品を販売する方針であるので、投資検討はまだ先の話であり、現地販売店などの望む合弁会社設立のスキームは、労力等を考えると現時点では難しいと考える。

③北海道総合商事株式会社（天間代表取締役）

市場開拓は、為替ループルで決済できるように対応する必要がある。物流も輸出・輸入を積み重ねてコストの削減を図っている。マーケットニーズでは、中国産の農薬問題はロシアでも敏感である。市場に検査機もある。安心・安全で安定した価格で提供することが大切。

（2）意見交換

- ・日本で生産している製品をモスクワに輸出して販売しているが、課題は2点ある。1点目は、為替変動による差額を価格に反映できないこと。2点目は関税で、通関ポイントで税額が一定ではないので、原価が安定しないこと。
- ・輸出規則は、ユーラシア経済連盟に移行中で、8割方移行していると思う。ただ、10年前に比べたら、随分良くなっており、ロシア側も努力している。トラブル件数も減ってきている。米を輸出したいと思えば、ロシアの企業を動かせば、2週間程度で店に出せる。問題点は、トライアル、小ロットなど、1回で終わるようなものが多いこと。継続して慣れて行く

ことも大事。流通の面では、韓国はトライアルでも小ロットでも年間契約をして安くするよう努力している。単発でやる場合、発生する問題点は仕方ないのではないかな。

- ・ 物流コストは、東南アジア等への輸出と比べたら割高である。
- ・ 10年前に比べて、制度や手続きの面で、改善されているところと改善されていないところがあるのではないかな。改善されていないところがビジネス拡大のネックになっていると考えられる。なぜ改善されていないのかを、今後詰めていく必要があると考えられる。各国でみると、容易に譲れないところもあろう。その点を説明して行って、官が対話を重ねていくことが必要である。交渉ごとなので、突き進みにくいところがあるかもしれない。また、当事国同士では解決できないグローバルな 이슈（為替変動や有用資源の管理など）もある。二国間での粘り強い対話や信頼関係が構築できれば、ビジネス機会の拡大が双方にとって有利という合意のうえで、制度や手続きの透明化、機動化が図れるのではないかな。

3. 閉会にあたり、GFVC 推進官民協議会の鈴木代表（ハウス食品グループ本社（株）国際事業本部国際事業開発部長）より、以下挨拶があった。

アセアンへの進出については、ハウス食品グループ本社も非常に苦勞をしている。今回、アセアンのハラルマーケットに向けて、インドネシアにハラルカレー工場を建設した。レギュレーション、ハラル認証、現地での許認可を含め非常に時間がかかった。その中で、日系企業中心に多くの方々に助けられた。1社ではかなわぬことも、オールジャパンの力を感じることができた。日本食の食文化を皆様と広げていきたい。「日本ブランド」として勝ち上がれば、個々の企業にリターンが返ってくると思う。現地の人々の役に立つ事業を行っていきたい。皆様の事業も成功に導けるよう、この会議を発展させていきたい。今後も、皆様の役に立つテーマを選んでいきたい。

以上