

輸出関係有識者ヒアリング 総括

1. はじめに

令和2年10月1日に開催された、第8回「農林水産物・食品の輸出拡大のための輸入国規制への対応等に関する関係閣僚会議」における総理指示を踏まえ、当面の輸出戦略を検討する取組の一環として、野上農林水産大臣の出席の下、輸出関係有識者に対するヒアリングを以下の通り開催した。（出席者は別紙参照）

第1回	10月16日（金）	食品製造事業者
第2回	10月23日（金）	各国輸出促進機関
第3回	10月30日（金）	園芸作物・土地利用型作物関係者
第4回	11月6日（金）	畜産関係者
第5回	11月13日（金）	林産・水産関係者
第6回	11月20日（金）	輸出事業者・金融機関

2. 主要意見

(1) マーケットインの発想に基づく国内生産の必要性

- ・ プロダクトアウトの輸出では現地のニーズとは合致せず、消費者に買ってもらえない。現地の日々の情報を生産者に伝達するほか、生産者も現地を見て生産に生かし、海外向けに生産すべき。（園芸作物、輸出事業者）
- ・ 直接労務費を削減するような品種の開発や、多収量品種の栽培に取り組むべき。（園芸作物、土地利用型作物）
- ・ 日本の強みはアジアのマーケットへの距離が短いことだが、海上コンテナ輸送のためには賞味期限を長く維持することが課題。（輸出事業者）
- ・ 品質保持期間の長期化のため、他国では産地から数週間品質を保持するという前提でサプライチェーンを作っており、海外の青果物は棚持ちがいい。品種選定やポストハーベストによって収穫から2~3週間は品質保持する前提とされているなど、科学的に数十年掛けて研究されてきており、産業としての取組も発展している国もある。データに基づき収穫直後の手当やその後の環境整備を行うべき。（輸出事業者）
- ・ 米国では日本と異なり、鉋で仕上げた材よりも鋸挽きのままの材が好まれている。これは日本ではほとんど需要がないが、輸出向けとして扱っている。（林業）
- ・ 養殖漁業におけるDXの推進や大規模化、調達基準を満たす生産に取り組む水産業者の組織化を期待。（水産業）
- ・ 水産加工業における人手不足や高齢化が進んでおり、作業を自動化したい。現状でも機械はあるが、結局人手は必要であり、値段も高く導入が進んでいない。（水産業）
- ・ 輸出向け食肉処理施設は地域的に偏在しているため、これを解消し全国的に施設数を増加させることを希望。（畜産業）

- ・ 牛舎建設の基準は、住居施設と同じ耐震性構造を求めており、緩和を希望。(畜産業)
- ・ 輸送コストが高いため、最終価格を抑えるために、消費地の近くに日本のブランド品種を栽培・生産できるようなライセンス化の仕組みの構築を検討すべき。(園芸作物、輸出事業者)

＜評価＞

マーケットインの発想で、輸出先国の規制に適合した生産、現地の中所得層にも購入可能な販売価格を実現するためのコストの削減、品質保持期間の長期化等、輸出向け農林水産物の国内生産に関する課題に対応していくことが重要と考えられる。

(2) ナショナルブランド確立をはじめとする戦略的な売り込みの必要性

- ・ 日本からの輸出品は都道府県ごとの産地表示で互いにブランド競争しているが、他国は国としてブランディングや品種改良を行い、戦略的に輸出。海外で日本の産地間競争を生じている状況は不毛であり、日本も政府が強い指導力を発揮してジャパンブランドを統一的に策定すべき。また、そのマーケティングを行うためのコンソーシアム機関の設立への支援を希望。(園芸作物、輸出事業者)
- ・ 日本食レストランやアジア系中小量販店向けといった限られた販路に依存している。米国で人気なのは寿司であるが、日本の水産物をムニエルやソテーといった洋食としてレストランで提供してもらう等、現地人のマーケットに出していくべき。(水産業、輸出事業者)
- ・ 海外のメインストリームの量販店で扱われるには、売上が見込める必要がある。日本の加工食品については、現地の消費者が使い方や食べ方を理解することや、日本食の調理に必要な商材をまとめて提供できることが重要だが、現状は個別の商材ごとに輸出されており、販促を始める段階にないことが課題。(輸出事業者)
- ・ 日本の食材を上手に美味しく食べるための知識や技術といった日本食文化を、現地の方に教育し、日本食文化を構成する様々な食材とともにしっかりと売り込んで行くことが重要。(畜産業、水産業)
- ・ 脱プラスチックや環境配慮という分野で差別化し、低価格が売りの競合国の先を行くような商品を輸出できれば、特に高所得層はそのような問題に関心が高いことから、中長期的に輸出量拡大につながる可能性。(園芸作物)
- ・ 国やJETRO等と連携したオールジャパンでのプロモーション活動による、認知度の向上や普及の拡大を希望。(畜産物)
- ・ 生産・流通コストが高く、海外の一般消費者が日常的に購入できる価格帯で販売できていない。輸出量の増大のためには一部の高所得層のみならず、中所得層にも買ってもらえる価格の商品を輸出すべき。(園芸作物ほか多数)

＜評価＞

- ・ 我が国の強みを発揮できるよう、海外で高い評価を期待できる品目や輸出先のターゲットを明確にすることが重要と考えられる。
- ・ 日本全体の統一ブランドの策定や、日本の食文化とともに売り込む方法、現地の食文化の材料としても売り込む方法など、品目や輸出先の特性を十分に踏まえた販売戦略の確立が重要と考えられる。

(3) 輸出先での価格や品質を意識した物流の必要性

- ・ 小規模事業者では海外までの物流ルートを確立することが難しいため、自社が確立した商流を都道府県とも協力しながら他社に提供することで、テストマーケティングを行うだけでなく、コンテナの積載量も確保できる。(食品製造業)
- ・ コンテナ満載でないで輸送費が高額となることが課題だが、他社との混載は手続が増えるためコストは削減できない。生産者自ら輸送や保管に携わり、中間業者を省くことで更なる輸送費削減を図っている。(園芸作物)
- ・ 品質保持期間の長期化のため地方港を活用し、国内輸送期間の短縮や商品保管体制における混乱要素の削減を図っている。(輸出事業者)
- ・ 都道府県内の他の地区の加工業者にも作業を依頼しているが、物流が整っておらず、トラックが確保できないのが大きな問題。(水産業)

＜評価＞

輸出先国の中所得層にも購入可能な販売価格を実現するためのコストの削減、品質保持期間の長期化、大ロットによる輸送等、流通に関する課題に対応し、輸出向けの物流ルートを確立していくことが重要と考えられる。

(4) 輸出先国の規制緩和・撤廃の必要性

- ・ 各国の輸入規制（主に添加物に関する詳細なデータ一覧）や現地の食文化（食文化の最新トレンドや消費者の嗜好等）について整理したデータの整備を希望。(食品製造業)
- ・ 各国の食品規制についての調査や、大使館への専門官の配置等、今後も更なる情報充実や相談窓口の拡充を期待。(食品製造業)
- ・ 中国をはじめとして、東日本大震災以降、放射性物質に係る輸出規制が解除されおらず、輸出規制の撤廃を期待。(畜産業ほか多数)
- ・ 残留農薬、遺伝子組み換え、食品添加物、微生物、重金属等、国内の基準と乖離のある項目について、国内で入手できる原材料の多くは他国の規格・基準に対応しておらず、輸出製品の製造の制約かつコストアップの要因。(食品製造業)
- ・ 加工食品について、EPA の適用登録時における原材料の条件が非常に厳格である。特に、使用原材料の原産地名の明記やコスト開示等が、輸出の制約要因。制度が複雑なため、解説や相談窓口の設置、輸出目的の事前教示制度等、活用のた

めの支援を希望。(食品製造業)

- ・ 製品の裏面表示の基準も各国で異なり、日本国内表示にない、飽和脂肪酸、トランス脂肪酸、糖類等の項目があるため、対応に苦慮。トランス脂肪酸は、代替原材料を模索するも開発費や時間がかかり、特に中小メーカーには困難。(食品製造業)
- ・ 海外の残留農薬規制が実質的な参入障壁・非関税障壁になっている。例えば日本と違って乾燥している欧米では、農薬を使用せずともカビが生えないため、そもそも異なる土俵で戦っている。規制緩和のための交渉のほか、アウトプットとしての製品の品質の安全性を訴える等、国としての対応を希望。(園芸作物)
- ・ 台湾向けの輸出牛は30ヶ月月齢未満である必要があるが、規制撤廃を希望。(畜産業)
- ・ 米国・EU向けの輸出牛は、動物福祉への対応のためにスタッフの増員や作業時間増加などのコストが増え、また、危険な装着作業による労災事故の発生リスクにも対応する必要がある。(畜産業)
- ・ ヨーロッパ向けに輸出するホタテは、生産海域のモニタリング検査が必要であり、この費用は現在受益者負担となっているが、輸出促進のために支援を希望。(水産業)
- ・ 建築構造用の材として輸出するのであれば、海外の建築構造基準にある樹種と基準強度を確定し、その認定を受ける必要があるが、これは中小企業で行うことは難しいため、国からの支援を希望。(林業)
- ・ 中国の顧客への営業は、言語や文化の面から現地で採用した中国籍の方に、日本語や日本文化を教えた上で行ってもらっているが、日本の在留資格の問題により日本に戻れなくなるようなケースがあり、在留資格の緩和を希望。(林業)
- ・ 米国は訴訟社会であり、木材の破損等による訴訟の潜在的リスクが課題。(林業)
- ・ 今後輸出増加が見込まれる人口増加国や所得増加国等への、政府による規制緩和の交渉やパイプ作りの継続を期待。(園芸作物)

<評価>

- ・ 輸出先国規制の緩和・撤廃に向けて、規制に関する情報を早期に収集し、農林水産物・食品輸出本部の下、政府一体となって協議することが重要と考えられる。
- ・ また、現地の輸入規制・条件について事業者に分かりやすく情報提供を行うとともに、生産者が輸入条件に合致するための支援等を進めることが重要と考えられる。

(5) 輸出に取り組む事業者に対する支援の重要性

- ・ 輸出先国の基準等に適合した商品や、マーケットインの視点での商品作りに必要な工場設備の新設や更新のための支援を希望。(輸出事業者ほか多数)

- ・ 海外での展示会への出展やプロモーション活動への支援の継続を希望。(食品製造業ほか多数)
- ・ 世界的に家庭内需要が高まる中、スライス肉等の特殊カット商品という高付加価値品の輸出に向け、認可を希望。(畜産業)
- ・ 海外では国際森林認証を取得した木材が高い評価を受けるが、国内では認証品が少なく、認証取得にも時間がかかるため、取得しやすい環境整備を希望。(林業)
- ・ 海外において日本の軸組工法等を利用した建築を行う人材が足りておらず、現地での育成や、日本の建築士との交流の場の提供への支援を希望。(林業)
- ・ ベンチャー企業は融資を受けるのは難しく、補助金は使途が限定されるため、出資が第一の選択となるが、農業関連事業は利益率が低く、出資を躊躇う投資家や小規模の投資に留まる傾向が強いため、民間資金の呼び水となる仕組みの整備を希望。(輸出事業者)
- ・ ベンチャー企業として資金調達を繰り返しているが、資金調達のために割くリソースを事業自体に集中できるようになれば、よりスピード感を持った事業展開も可能になるため、アクセス可能な資金の拡充を希望。(輸出事業者)
- ・ 輸出先国の規制やニーズ等が異なるため、輸出事業者への出資は審査も投資後の支援も難しく、農業関係は天候リスクといった外部要因、大規模な設備投資、時間を要する栽培等のため、民間のベンチャーキャピタルには出資のハードルが高いが、上場企業や国の出資を受けていると、一定の事業検証がなされていることを意味するため、民間ベンチャーキャピタルとしては出資しやすい。(金融機関)
- ・ 農業関連事業は投資回収期間が長いものが多く、ファンドのリスク分散のために幅広いポートフォリオを設計する必要があるため、それが制約されないような投資支援制度にすべき。(金融機関)

<評価>

- ・ 輸出先国の輸入条件に合致する商品生産のための支援や、現地需要を拡大するための土台づくりのための支援を行うことが重要と考えられる。
- ・ 輸出に取り組む事業者の資金調達方法として、出資を受けることは有効であると考えられるが、ファンド側にとっても農林水産業の輸出事業はハードルが高い側面があることから、民間出資を促す仕組みを整備することが重要と考えられる。

(6) 諸外国輸出促進機関の参考意見

- ・ 過去には日本のように、国内の各地域のブランドを持っていたが、統一しグローバルブランド化したところ、効率化が進み、意識や各地域でのプレゼンスが向上。
- ・ 輸出先市場の情報を生産者に対し、面談やイベント、報告書やソーシャルメディア、メールマガジン、伝統的なメディアへの露出等の様々な手段で提供している。
- ・ 生産者団体が輸出先市場の顧客のニーズを聴取して生産者に伝達し、ニーズに合わせた生産を行うことで、適切な市場へ適切な商品を輸出している。

- ・ 貿易団体や生産者団体の財源は、政府からの拠出が大半を占める団体もあれば、産業界の支出割合が大きい団体もある。

<評価>

輸出促進機関が輸出先市場の情報を生産者にフィードバックし、生産者がその情報を踏まえてマーケットインの発想で生産活動を行うことや、官民が協働して統一的なブランディングを行い、戦略的な販売活動を展開することが重要と考えられる。

輸出関係有識者ヒアリング ヒアリング実施者

【第1回 10月16日 食品製造事業者】

- あおき ときお
・青木 時男 マルコメ株式会社代表取締役社長
- つ の ふ み
・築野 富美 築野食品工業株式会社代表取締役社長
- こだか あいじろう
・小高 愛二郎 株式会社エイワ代表取締役
- おがた ひろゆき
・小形 博行 エスビー食品株式会社代表取締役社長

【第2回 10月23日 各国輸出促進機関】

- ・モーガン・パーキンズ 米国大使館農務担当公使
(米国農産物貿易事務所 前日本事務所長)
- ・グンバル・ヴィエ ノルウェー水産物審議会日本・韓国担当ディレクター
- ・スコット・ウォーカー 豪州食肉家畜生産者事業団駐日代表
- ・エリカ・ディジョヴァンカルロ イタリア大使館貿易促進部部長

【第3回 10月30日 園芸作物、土地利用型作物関係者】

- ごとう かずお
・後藤 和雄 全国農業協同組合連合会山形県本部本部長
- いわさ ひろき
・岩佐 大樹 農業生産法人株式会社GRA代表取締役
- そめの みのる
・染野 実 株式会社百笑市場代表取締役社長
- いけだ まこと
・池田 誠 株式会社くしまアオイファーム代表取締役会長

【第4回 11月6日 畜産関係者】

- | | | |
|------|------|-----------------------|
| しばやま | いくろう | |
| ・柴山 | 育朗 | 伊藤ハム株式会社代表取締役社長 |
| しおざき | あきら | |
| 塩崎 | 晃 | みらいファーム株式会社代表取締役 |
| こじま | まさる | |
| ・小島 | 勝 | JA全農たまご株式会社代表取締役社長 |
| ひこさか | まこと | |
| 彦坂 | 誠 | 神奈川県中央養鶏農業協同組合代表理事組合長 |
| ありた | まこと | |
| ・有田 | 真 | よつ葉乳業株式会社代表取締役社長 |

【第5回 11月13日 林産・水産関係者】

- | | | |
|------|-------|--------------------|
| さがわ | ひろおき | |
| ・佐川 | 広興 | 協和木材株式会社代表取締役社長 |
| こしい | じゅん | |
| ・越井 | 潤 | 越井木材工業株式会社代表取締役社長 |
| やまぐち | じゅうこう | |
| ・山口 | 重幸 | 北海道漁業協同組合連合会代表理事常務 |
| やまだ | まさゆき | |
| ・山田 | 雅之 | 株式会社魚力代表取締役社長 |

【第6回 11月20日 輸出事業者・金融機関】

- | | | |
|------|------|--|
| つじかわ | ひろし | |
| ・辻川 | 弘 | 西本 Wismettac ホールディングス株式会社取締役 |
| よねなが | ひろし | |
| ・米永 | 裕史 | 豊田通商株式会社 食料・生活産業本部 CEO |
| おやま | ともひで | |
| ・小山 | 朝英 | 株式会社世界市場取締役 COO |
| ふじき | たかひさ | |
| ・藤記 | 敬久 | フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
投資本部長 シニアインベストメントオフィサー |