

令和3年6月15日

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略フォローアップ オンライン説明会

質疑回答

質問	回答
重点品目	
5兆円的目標達成のためには、いま輸出額の多い品目の輸出量をさらに増やすだけでなく、変化する現地ニーズに合わせて品目を柔軟に選定する必要があると思いますが、今回選定された重点品目は、今後定期的に更新や追加などされていく予定はありますでしょうか？	今後、輸出先国の需要の変化や国内の生産体制の変化により、品目を追加又は削除することは考えられます。なお、重点品目に登録される場合は、主要産地が協力によるメリットが前提であり、産地間で共通のターゲットを設定し、オールジャパンでの取組を行う合意ができていくことが必要です。
重点品目に含まれていなくても、輸出事業計画を作成すれば支援を受けられるというお話がありましたが、輸出重点品目には選ばれることのメリットをご教示いただけますでしょうか。	重点品目には選ばれることのメリットの1つとして、品目団体の組織化やそれに伴う業界全体でのマーケティングへの支援強化など、その品目の特性を勘案しつつ、日本全体での輸出施策を充実していく考えてです。
輸出産地・輸出事業計画	
輸出産地リストへの追加はいつまで可能なのか。	昨年12月に策定した「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」では、マーケットインの発想に基づく輸出産地の育成・展開を図るため、「主として輸出向けの生産を行う輸出産地を令和2年度中にリスト化」することとなり、これまで都道府県や業界団体等の意向を踏まえ計3回（令和3年2月・4月・5月）、全27重点品目で合計1,261の輸出産地・事業者をリスト化したところ。戦略においては、リスト化した輸出産地・事業者は、令和3年度を目途に、産地での輸出額目標や取組内容を具体化するため、必要に応じて輸出促進法に基づく輸出事業計画の策定を行うこととしており、計画認定を受けた者は、優先採択など予算上の優遇措置や公庫融資等の支援を受けることができることになっています。輸出産地リストの追加については、リスト化を行うステージが令和2年度中であり、現在は次なるステージである輸出事業計画を策定する期間である令和3年度に入っておりますので、現時点で、個別にリストの追加を行う時期を決定していませんが、必要に応じて追加していきます。ただし、輸出産地リストに掲載されていない輸出産地・事業者であっても、輸出事業計画の策定の申請は可能です。この場合、輸出産地への登録は事後になりますが、事業計画の認定によって優先採択など予算上の優遇措置や公庫融資等の支援は受けられますので、ぜひそちらをご活用頂ければと思います。なお、それでも輸出産地リストへの掲載を希望される場合には、該当する重点品目の担当部局に前広にご相談いただけますようお願いいたします。 https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/e_action/yusyutsu-list.html
輸出事業計画の認定までの具体的な流れを教えてください。申請をすれば認定されるのか。	輸出事業計画は、申請内容により都道府県を介してご提出いただく場合と、地方農政局に直接ご提出いただく場合の2パターンございます。計画は輸出目標とその達成のための課題と取組が明確になっていること等が必要で、認定規程で定める認定基準を満たしていると判断された場合は、農林水産大臣により認定されます。リストに掲載された輸出産地・事業者で計画策定を行う場合は、輸出拡大実行戦略を踏まえた内容の作成が必要となるため、地方農政局や農林水産本省の品目担当部局及び輸出担当部局と、予め計画内容をご調整のうえ、申請いただけますようお願いいたします。
輸出事業計画について質問いたします。計画を認定するのは省でしょうか、それとも都道府県でしょうか？所属する都道府県は、事業計画認定までのスキームを理解していないようですが、どういった手段で周知されますでしょうか？	輸出事業計画を認定するのは農林水産省本省です。本省に来る前に、農政局や都道府県でも審査されます。輸出事業計画の手続きや記載の留意点をまとめた「輸出事業計画策定の手引き」を7月にリリースする予定ですので、そちらもぜひご参照下さい。なお、良い輸出事業計画を作る、つまり輸出を実効あるものにするためには、産地・事業者がよく情報収集して、関係者とビジネスの方向性を良く議論することが有用と考えます。
GFPグローバル産地づくり推進事業について、新規分の計画採択を見据えて来年度の予算要求をする予定か。	来年度予算については検討中ですが、事業は継続していきたい考えです。また、輸出事業計画を順次作成いただいているため、計画を基にPDCAサイクルを回しながら今後実施すべき事項を検討します。

品目団体	
品目団体の対象となる品目は何か。特に青果物は品目が多岐にわたるためどういった組織構造になるか教えてほしい。また、本団体の運営主体は誰か。	品目団体は、まずは輸出拡大実行戦略における重点品目から設立されていくと想定しています。組織構造や運営主体については、当該品目の生産から流通・販売までの関係者が一体となり、効果的に輸出拡大に取り組むことが可能な組織となるよう、業界関係者の方々と検討していただくことを想定しています。 品目が多岐に渡る青果物については、例えば、青果物の品目団体を組織し、その中に個々の品目の部会等を設定する方法や、品目ごとに独立した団体とする方法等が考えられます。品目団体の組織化に向け、引き続き、担当部局や業界の方々と効率的なあり方を検討してまいります。
諸外国のニーズに基づき、重点品目を定められたのかと思いますが、重点品目以外の商品は、相手国需要がある場合でも本事業のスキームには含まれないのでしょうか。	重点品目以外の品目であっても、輸出事業計画の認定を受けた者は、設備投資を始めとした関連事業による優遇措置等による支援を受けることが可能です。
品目団体について教えてください。 ①現在リスト掲載の団体との関連 ②事務局機能の担い手の想定 ③会費徴収の合意がとれるか ④法律改正の後に団体化していくのか、いつ頃になるのか	①:オールジャパンでの輸出拡大が進むよう、輸出産地リスト掲載者はぜひ品目団体に入りたいと考えています。 ②:品目団体が当該品目の生産から流通・販売までの関係者が一体となり、効果的に輸出拡大に取り組むために適切な事務局の担い手を、業界関係者の方々と検討していただくことを想定しています。 ③:品目団体の活動内容を理解の上、会費に合意した者が団体の会員となると考えています。 ④:品目団体の法定化は、内容について現在検討中であり、法律改正後となりますが、当該品目の輸出の中心となる組織化された団体の設立や団体の輸出促進活動は、法律改正を待たず、業界関係者で相談し順次進めていただいで問題ありません。
品目団体のメリットは理解したが、その反面、産地が実施している固有の産品開発を阻害する可能性があるのではないか。各産地とのゆるやかな関係性構築を見据えた品目団体構築を要望したい。	品目団体は、品目関係者が非競争領域で連携することで、効率的かつ効果的に輸出に取り組むために組織するものと考えており、ご要望の内容と齟齬は無いと考えております。
品目団体が既存の輸出事業者、商社と競合してしまう可能性があるのではないのでしょうか？ 海外輸入者から肉、魚、野菜、果物など複数品目の商品を求められた時に、各品目団体から海外の輸入者が仕入れる形になれば非効率かと思いますが、この場合はどのようにお考えでしょうか？	品目団体の業務は、例えば統一的な規格の設定や、ナショナルブランド構築等、オールジャパンとしての効果的な輸出促進を可能とする内容を想定しており、具体的には当該品目団体が会員とともに決定するものです。このため、業界関係者との競合や非効率な業務は行わないと考えています。
輸出事業者数の増加ではなく絞り込みをしていく施策という理解であっているか	品目団体は、輸出にオールジャパンで前向きに取り組む事業者であれば、生産・流通・輸出版売を問わず参加いただけるものであり、絞り込みに向けた施策とは考えていません。
先進国の実態として、米国農務省を例示されていますが、国から品目別団体へ財政支援をされています。品目団体から輸出業者を通して海外市場の展開となっている。このパイヤーに外資が絡んでくれば、結果的に海外市場が活発になるとは言え、国内の品目団体が健全経営で潤うとは考えられない。輸出事業者について、適正か審査する必要がある。	品目団体への参画希望者については、定款や設立趣旨等を踏まえ、品目団体が会員に適正かを判断することとなります。
品目団体は、一次産品はよいが加工食品に向かないのではないか。販売事業者は輸出先の事業者の関心を得ることが問題であって、国内販売事業者の関与させる必要性はひくいのではないか。	加工食品業界は、中小企業が多いため、輸出に係る共同PR・販売促進や市場調査・規制対応を品目団体としてオールジャパンで行うことは、1社あたりのコストも下がり、メリットがあると考えています。また、マーケットインの発想で輸出に取り組むには、生産から販売までの関係者が、販売先のニーズを把握し、それぞれの場面で必要な対応を行う必要があると考えられます。
品目団体としても、輸出目標に対する輸出事業計画を作ることが要求されるように見えるのですが、政府目標の達成を品目団体の責務とされるのは厳しいと思います。	政府目標を品目団体の責務とすることは想定していませんが、品目団体は、業界を取りまとめ輸出促進に取り組むため、何らかの目標・計画は設定する必要があると考えています。
販売促進・支援策	
すでに輸出に取り組んでいる事業者と輸出に興味のある産地とのマッチングサービスを国が中心になって行っていたらよスムーズになるのではないのでしょうか。JETROのマッチングでは具体的に欲しいものが中心で、情報交換の場として活用しにくい。	輸出拡大実行戦略に基づき、JETROに品目団体の代表を加える、JETROの都道府県事務所と輸出産地との連携を強化する等の方向性を打ち出しており、輸出事業者と産地の橋渡し機能を強化してまいります。 また、品目団体も生産者や加工・流通業者、輸出事業者が参加する組織を目指しており、品目団体の機能としても生産者と輸出事業者のマッチングを強化することを目指しています。
地理的に不利な地方の小規模事業者の輸出取り組みへの支援策は、何か具体的にあるのでしょうか。	地方の小規模事業者で輸出に取り組む方は、まずはGFPIに登録して、ビジネスパートナーを見つけるなどして頂くのが良いと思います。その上で、ある程度方向性が見えてきたら、輸出事業計画を作成するなどして、補助金や融資などもご活用頂ければと思います。また、地理的に不利な地域の事業者は、港や空港までの物流ロジスティックが重要となりますので、そういったことも良く情報収集するのが良いと思います。

規制	
日本国内では合成着色料より天然着色料の使用が好まれるが、海外では天然着色料の輸入が規制されているため、どうしても加工品に着色料を使用しなければならない場合、国内品と輸出品を分けて生産しなければならないようになってきました。輸入品目の規制に働きかけるといことでしたが、添加物についての働きかけは行われるのでしょうか？	日本で使用されている既存添加物には、リスク評価されておらず、海外では使えないために、輸出する加工品に使えない添加物があります。このため、日本国内でよく使われる既存添加物が輸出先でも使えるようにするための海外での登録のための試験などへの支援を行っています。また、代替できる場合は、世界市場に対応するためにもリスク評価された国際的に使用可能な添加物に変えていき、国内用と輸出用で使い分けている添加物を統一できるような働きかけ等を関係者の意見も聞きながら進めてまいります。
野菜やお茶については、放射能安全証明に対しまだに中国の同意を得られておらず、大きな輸出障壁となっています。水産については同意に至っていると理解しています。具体的にどの省または団体が交渉を進めてくださっているのでしょうか。解決の目途はついておりますでしょうか。	水産物を除く、野菜、乳製品、茶葉、果実、薬用植物等の中国向け輸出においては放射性物質検査証明書の合意はなされておらず、添付できない状況にあります。本件については、農林水産物・食品輸出本部という形で政府一体となった体制を構築し、外務省と農林水産省が中心となり、様々な機会を通じて中国政府(の海関総署等)に働きかけておりますが、先方との合意には至っていない状況です。
証明書・申請電子化・申請支援	
原産地証明書のWEB化は是非早急にお願いしたいと思います。	商工会議所発行の原産地証明書について「非特惠原産地証明書」については、令和2年9月に一部の商工会議所からオンラインでの発給に対応しております。
原産地証明書(商工会議所発行)の取得に多大な時間とコスト、労力をかけています。これもオンライン申請・発行していただけないでしょうか。	受付可能な商工会議所を順次拡大していく予定です。 https://www.jcci.or.jp/boeki/
衛生証明書の電子化はできないか。また、電子化には着手しているか。今後のスケジュール等あればお教えいただきたい。	令和3年度末までに、原則すべての種類の輸出証明書を、輸出証明書発給システムの対象に追加予定です。これにより1つのオンライン窓口(ウェブサイト)で申請が可能となります。また、輸出先国の求めに応じて、主に書面で輸出証明書の交付を行っておりますが、香港向けの放射性物質検査証明書及び即日発行対応の必要なインドネシア向け水産食品の衛生証明書は、発行機関から輸出先国宛てに電子メールでの提出が認められており、完全な電子化対応が実現されています。今後、他の輸出証明書にも、このような取り組みを広げていきたいと考えています。
一元的な輸出に関する証明書発給システムについて、申請から交付まで一貫してオンラインで行うご予定ですか。また、国や地域によっては証明書への押印及び署名が必要ですが、廃止もしくは印影に向けた流れはありますか。事業者負担を減らすことが目的であれば、申請から交付まで一貫してオンラインでできるようにするべきだと考えております。	申請は、1つのウェブサイト経由で可能になりますが、証明書の受渡し(交付)は、輸出先国の求めに応じて、主に紙ベースで行うこととなります。また、押印及び署名については、輸出先国から求められている事情もあり、個別に調整を進めていく必要があります。なお、事業者の負担を減らすべく、一部の証明書(香港向けの放射性物質検査証明書及び即日発行対応の必要なインドネシア向けの水産食品の衛生証明書)については、発行機関から証明内容を電子メールで送付することが認められているため、これを起点にオンラインで完結する手続きを拡大していきたいと考えています。
米国関連で、工場の登録申請で、提出書類をすべて英語で作成しなければならない、FDSやFSIS視察対応を英語で都度対応をしなければならないということが億劫になり、登録への壁となっているが、そういった翻訳や通訳の手配などの支援を受けることはできないでしょうか？	事業者側で対応する輸出先国からの査察に際しての翻訳や通訳の支援制度は実施しておりません。また、米国や韓国など一部の国が実施する食品製造施設の査察については、JETROにおいて規則等の仮訳を提供しているのご参考にいただければと存じます。
流通	
地方港の有効活用において(中央の港、空港までの輸送費が掛かる為)、その地方から海外へ輸出される食品が多くある地域になるかと思いますが、前提は税関のある開港になるかと思いますが、地方としてはどここの地方港が有力になるのか等、ある程度計画はあるのでしょうか？	全ての地方港を整備しても効果が薄いというにはご指摘の通りであり、産地の多い場所に近い港湾・空港を積極的に整備したいと考えています。拠点を選んで陸上輸送距離を縮めるとともに、港湾の使いやすさを討議する場を設定し、北海道、九州、本州中部といった地域を中心に何か所か選定し討議する場を早急に立ち上げたいと考えています。
効率的な輸出物流についてですが、「地方の拠点港湾、空港の整備」とありますがどの程度の規模の港湾、空港が選定されていくのでしょうか。大ロットを目指す中で航路空路の少ない過度に地方の港湾、空港を整備したとしても輸出に使いにくく、必ずしも輸出増大につながりにくいと思いたすがいかがでしょうか。	地方港の有効活用について課題となるのは、税関を始めとする公的サービスに加え、①コールドチェーンを確保する設備の有無、②外航船又は主要港への内航船の頻度がどれくらいあるのか(つまり荷物がその港にどれだけ集まるのか)が課題と考えています。また、その地方港に荷物が集まるためには、産地や港湾関係者の意識・動きが大切です。そういったものとして、協議会的なものが有用と考えています。
目標の達成については、生産者手取りが課題であり、流通経費増大分が価格下げ圧力につながっています。流通経費の支援を強く求めます。	流通経費の直接的な支援はできませんが、令和2年度補正予算(第3号)輸出物流構築緊急対策事業で、低コスト・最適輸送ルートの調査・実証、輸出物流の構築に必要な設備・機器の導入等により、輸送コストの削減を支援します。
中央卸売市場で働く事業者は、国内役割から輸出に取り組むにはハードルがあると思われ。その役割と相反しない形で輸出を始める方法はあるのでしょうか。	卸売市場の事業者(卸売業者、仲卸業者)であっても、輸出に積極的に取り組んでいる事業者は少なくありません。卸売市場に物理的に集積する必要はなく、卸売・仲卸事業者のネットワーク機能を活かしつつ、効率的な輸出物流を実現する方策を検討していきたいと考えます。
投資	
LPSによる投資は現地法人へ直接なされるのでしょうか？あるいは、現地法人を統括する日本の親会社へ行われることになるのでしょうか？たとえば、新たに海外子会社を立ち上げ、日本から輸出された製品を子会社設置国で販売する場合、その子会社立ち上げと運営に関わる費用の援助を当該現地法人が直接LPSから受けられるということになりますでしょうか？	改正投資円滑化法については、親会社、現地子会社どちらへの投資にも対応できます。なお、本制度では、LPSが行う現地子会社等の外国法人に対する投資に関して、通常ファンド総額の50%の上限があるところを100%まで可能とする特例措置を設けており、海外現地法人へ投資を行いやすくなったものです。
農業法人に対する投資の円滑化に関する特別措置法の一部を改正する法律について、公布後6月以内の施行とのことですが、現実的な施行日はいつごろとなる見通しでしょうか？ビジネスモデルの検討のスケジュール感に関わりますので、大枠の見通しで結構ですのでご教示いただければと思います	施行日は8月2日です。なお、公庫の出資募集については、施行日以降、準備でき次第、速やかに開始される見込みです。

知財	
<p>輸出にあたり、メーカーさんと協議すめる上で、第三者に商標を取得されているケースに何度も遭遇します。地域団体商標が海外の第三者に申請されているケースも確認しております。輸出を促進する前段階に、展示会への出展で、多くの銘柄が第三者に申請されていないでしょうか。展示会への参加を案内する際に、その目指す対象国で商標を取得されているか、お声掛けをお願いできないでしょうか。</p> <p>展示会も、リアルからWEBに移り行く中で、展示会事務局を民間企業が担うことも多くあるかと思いますが、これから海外展開にトライするメーカーさんやサプライヤーさんは見落としがちになりやすい部分だと思います。官公庁はじめ、関係者の皆さまと横連携をはかり、日本のブランド(銘柄)の競争力を高める上で、機会損失を最小限に抑えることに繋がりますことを願っております。</p>	<p>御指摘の通り、我が国のブランド製品の中には、東南アジア各国において、中国産の模倣品が販売されている事例も確認されるなど、我が国の地名やブランド製品の名称、地名と図形を組み合わせたロゴマーク等の冒認出願や模倣品が大きな問題となっているため、特許庁やJETRO等の関係機関と連携し、我が国のブランド製品の名称等の商標出願や権利の保護を推進しているところです。展示会への御出展にあたって、当該展示会開催国における商標取得等にも留意していただけるよう、意識啓発を行ってまいります。</p>
法改正	
<p>P.18の対策(法制度の見直し)については、農林水産関連事業者に限った話か。輸送事業者は対象となるか。</p>	<p>輸出事業計画に基づき事業を実施する者を対象とするため、輸送事業者も対象にしていきたいと考えています。</p>
品目ごと	
<p>戦略強化品目の一つである米・パックご飯に関しては、有機米(生米)もそれなりに需要があるかと思えます。そういった他国と差別化するための輸出向け用の特徴あるコメの開発、支援は考えていたりするのでしょうか？</p>	<p>コメ、パックご飯などの輸出に際して、海外需要者が有機認証等の要件を求める場合など、輸出先国・地域における規制や認証取得に対応するための取組等の支援を行っております(コメ・コメ加工品規制対応事業(2年度3次補正))。</p>
<p>米が主食でない人が多い、米国市場を攻めるとすれば、簡便商品としての“常温保管可能な有機ごはん真空・無菌パック”で、白米と玄米(出来れば雑穀米も)とコンパクトなサイズで売り場の棚の確保を狙えば、米系大手量販店への門戸が広がる可能性があるかと思えますが、そのあたりの戦略はお考えでしょうか？</p>	<p>農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略において、コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品は、今後輸出拡大の余地が大きい27の重点品目の一つに選定されており、特に今後、輸出拡大を図っていくアメリカは、ターゲット国・地域として「パックご飯や米粉の最大の輸出国であり、更なる市場開拓を図る」旨を掲げています。今後、上記の目標達成に向けて、海外需要拡大の取組を支援していきます。</p>
<p>水産に関して、Sustainabilityを担保が出来ないと米国メイン市場参入は難しいのが現状です。現在日本国内に数える程度しかないASCブリの養殖場を具体的にどうやって増やしていくような戦略、支援あるのでしょうか？東南アジアは比較的水産の輸出が容易であるが、EU、アメリカといったSDGSを要求してくる国々への輸出戦略についての対応策はどういったものをお考えでしょうか？</p> <p>当方、米国の輸入者であるため、対応養殖場を増やして数量拡大に対しての取り組みは、行政としてはどういった支援をしていくか？という問い合わせです。</p>	<p>サステナビリティは、輸出戦略のみならず、養殖業成長産業化総合戦略においても重要な考え方として認識しており、持続可能な養殖業由来であることを示す水産エコラベルの活用が重要だと考えております。</p> <p>国内で主に流通する水産エコラベル(養殖認証)にはASCのほか、日本発の水産エコラベルであるMELがあります。MELは2019年12月に国際的組織である世界水産物持続可能性イニシアチブ(GSSI)から承認を得たことから、今後、我が国水産物の国際的な評価の向上や、一層の輸出促進に寄与することが期待されています。我が国としては、国際的に承認された水産エコラベルについて、コンサルティングの実施による認証取得の促進や事業者・消費者に対する情報発信による認知度の向上を支援し、水産エコラベルの普及を推進してまいります。</p>
その他	
<p>コロナ禍において、世界中から免疫力を高めると言われる日本の発酵食品のニーズの急激な高まりを感じます。昨今の極めてイレギュラーな状況も相まって、ニーズは各国の情勢により刻一刻と変化すると思いますが、今回の実行戦略はこのスピードにどのように対応していくのでしょうか。</p>	<p>農林水産省としても海外の動向や市場のニーズを適時適切に把握し、輸出に取り組む事業者支援に活かしていくことが重要と考えています。そこで、ジェトロにおいて海外現地事務所を通じた現地動向の把握に努めるとともに、農林水産省としても主要なターゲット国・地域の市場動向や規制等について委託調査を行い、輸出ガイドやカントリーレポートとして事業者へ情報提供を行うこととしています。また、今後は、実行戦略に基づいて、主要なターゲット国・地域において「農産品輸出支援プラットフォーム」(仮)を設置し、海外情報の収集及び事業者への情報提供の体制を充実させるとともに、実行戦略に基づいて設置される品目団体を通じた海外動向の把握や情報提供も支援する予定としています。</p>
<p>鳥インフルエンザ影響下で、販売先確保ができないことにリスクを感じている。</p>	<p>調達先の多角化や産地連携等、国として資金面以外でカバーする方法を考えていきたいと思えます。</p>
<p>世界の潮流を鑑みると、「食品の輸出拡大実行戦略」と「みどりの食料システム戦略」を両立していくことが重要になってくるかと思えます。そのための俯瞰的な議論は行われているのでしょうか？これからの展開の方向性だけでも知れたら有難いです。</p>	<p>海外においては、環境に配慮した農産物・食品への需要が高まっており、世界の有機食品市場が拡大する中で、我が国からの有機茶などの輸出量が増加しており、今後、こうした海外の需要もさらに伸びていくものと考えています。このため、環境への配慮など輸出先国のニーズに対応した製品の生産を行う輸出産地の育成・展開に取り組んでまいります。</p>