

第1回会合での主な意見

- 第1回会合では、日本産米及び米加工品の輸出拡大に向け、需要創出、安定供給等の観点から各参加者が抱える課題や取組の方向性について議論。

需要創出

- ・国・地域ごとの特性を踏まえ、飲食店や消費者のニーズを把握しながら、教育的要素と試食体験を組み合わせた取組を通じて、日本産米・米加工品の輸出拡大につなげていきたい。
- ・(海外の)消費者になじみのある具材でのおにぎりのアレンジは客受けが良く、(日本産米訴求の)一つのヒント。
- ・バックヤード(商業施設等の職員向け)のマーケットも掘り起こしの余地がある。
- ・加工度の低い食品は、一次産品への消費につながりやすい。例えばサバの水煮を食べて、「こんな美味しいのであれば、一次産品の方がもっと美味しいだろう」といった思考につながる。この観点から米の輸出拡大においては、パックご飯が効果的な商材になり得る。
- ・(外食においては、日本産米の高い)価格は非常に大きな課題。現地の消費者は、必ずしも米の品種や日本産であることへの強いこだわりを持っているわけではない。
- ・海外で日本の寿司とは異なる品質の寿司メニューが増えている現状でも、本物を食べたいという声もある。

安定供給

- ・需要拡大に応えられる安定的なサプライチェーンを構築していくことが重要。
- ・単に精米を供給するだけでなく、農業者への栽培支援を通じ、実需者が求めるおにぎりや冷凍食品などの加工需要に合った米や農産物を作り込んでいく必要。
- ・(米は通常単年契約であるが、)安定した品質・量の取引になるような契約ができればよい。
- ・海外でおにぎり店を営業するスタートアップを取りまとめ、(スモールビジネスに対する)支援や低コスト原料の一括供給を行うことが検討し得る。
- ・国内で対応できない栄養成分検査等への対応は、個社よりも、複数事業者でチームとして連携して進めるのが望ましい。