



農林水産省 農林水産技術会議事務局 研究推進課産学連携室、東北地域農林水産・食品ハイク研究会が主催するセミナー「農林水産物・食品の輸出促進に向けた支援策と実例について」を令和5年10月6日（金）にOnline形式で開催しました。以下、講演ならびに質疑討論の概要について紹介します。

セミナーの目的

農林水産物・食品輸出プロジェクトや輸出産地育成支援を中心に、品目団体制度や輸出支援プラットフォームなど農水省の輸出促進政策全般についての情報を得るとともに、東北地域での取り組みと実例を把握することを通して、今後の積極的な農林水産物の輸出についての理解を深めたいと考えセミナー開催しました。

開催の日時と場所

日 時：令和5年10月6日（金） 13：30～15：30

開催方法：Zoom ウェビナーによるOnline開催

主 催：農林水産省 農林水産技術会議事務局 研究推進課産学連携室
東北地域農林水産・食品ハイク研究会

講演プログラム

<講演>

- 1) 農林水産省の輸出促進政策について —GFPや輸出産地育成支援を中心に—
農林水産省 輸出・国際局 輸出支援課 課長補佐
輸出産地形成室（GFP事務局） 二瓶 晴一郎 氏
- 2) 東北農政局における輸出拡大に向けた取り組みについて
農林水産省 東北農政局 経営・事業支援部 輸出促進課 課長 財津 博 氏
- 3) 青森県でのリンゴおよび静岡県でのサツマイモに関する事業について
株式会社日本農業 リンゴ流通事業部 事業開発部門 部門長 永田 玲士 氏

<質疑討論>

<講演内容>

以下、講演内容の概要について紹介します。

講演1：農林水産省の輸出促進政策について －GFPや輸出産地育成支援を中心に－（二瓶 氏）

二瓶氏の講演の概要は以下のとおりである。

農林水産物の国内市場規模は人口減少や高齢化に伴い、縮小することが予想され、総世帯の食料支出総額の推移を品目別にみると、生鮮食品への支出額が2040年には4分の3程度（100から75）に減少する。また、加工食品への支出額は増加（100から111）するが、一人当たり支出額の増加率が（100から132）が支出総額のそれを上回ることから、消費量も減少する見込みである。このような急速な需要の減少が、日本の農林水産業に大きな影響を与えることは不可避である。一方、世界の農産物マーケットは、人口の増加に伴い、拡大する可能性が高く、わが国の農林水産業の生産基盤を維持・強化していくためには、農林水産物・食品の輸出促進により世界の食市場を獲得していくことが重要である。

そこで、本年6月2日に開催された、総理を本部長とする食料安定供給・農林水産業基盤強化本部において「食料・農業・農村政策の新たな展開方向」を決定され、輸出の促進については、農業生産基盤の維持を図るために不可欠なものとして政策上位置づけ、この新たな展開方向に基づき、令和6年の通常国会への食料・農業・農村基本法改正法案の提出に向けた作業を加速化する、との総理から指示がだされた。このため、新たな農林水産物・食品の輸出額目標農林水産物・食品の輸出額を、2025年までに2兆円、2030年までに5兆円とすることを目指す、という目標を定めた政策対応が行われることになった（図1-1）。

その一環として、農林水産物・食品輸出プロジェクト（GFP）の取組が行われている。GFPはGlobal Farmers / Fishermen / Foresters / Food Manufacturers Projectの略称である。

平成30年8月31日に農林水産物・食品の輸出を意欲的に取り組もうとする生産者・事業者等のサポートと連携を図る「GFPコミュニティサイト」を立ち上げ、サイトに登録した者を対象に、農林水産省がジェトロ、輸出の専門家とともに産地に直接出向いて輸出の可能性を無料で診断する「輸出診断」を平成30年10月から開始した。この制度を用いて優れた成果をあげた例もある（図1-2）。

「輸出診断」を含む具体的なサポート内容は次のとおりである。

農林漁業者・食品事業者へのサービスとしては、専門家による無料の輸出診断、GFPコミュニティサイトで事業者同士が直接マッチング、GFPビジネスパートナーの紹介等による支援、輸出のための産地づくりの計画策定の支援、メンバー同士の交流イベントの参加、規制情報等の輸出に関連する情報の提供、セミナー等を通じたGFP登録者の優良事例の共有、過去のセミナー動画のアーカイブ化による輸出ノウハウの提供である。

輸出商社・バイヤー・物流企業へは、GFPコミュニティサイトで事業者同士が直接マッチング、GFPビジネスパートナーの紹介等による支援、メンバー同士の交流イベントの参加、規制情報等の輸出に関連する情報の提供、セミナー等を通じたGFP登録者の優良事例の共有、過去のセミナー動

画のアーカイブ化による輸出ノウハウの提供である。

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略（R 4 年12月改訂）について

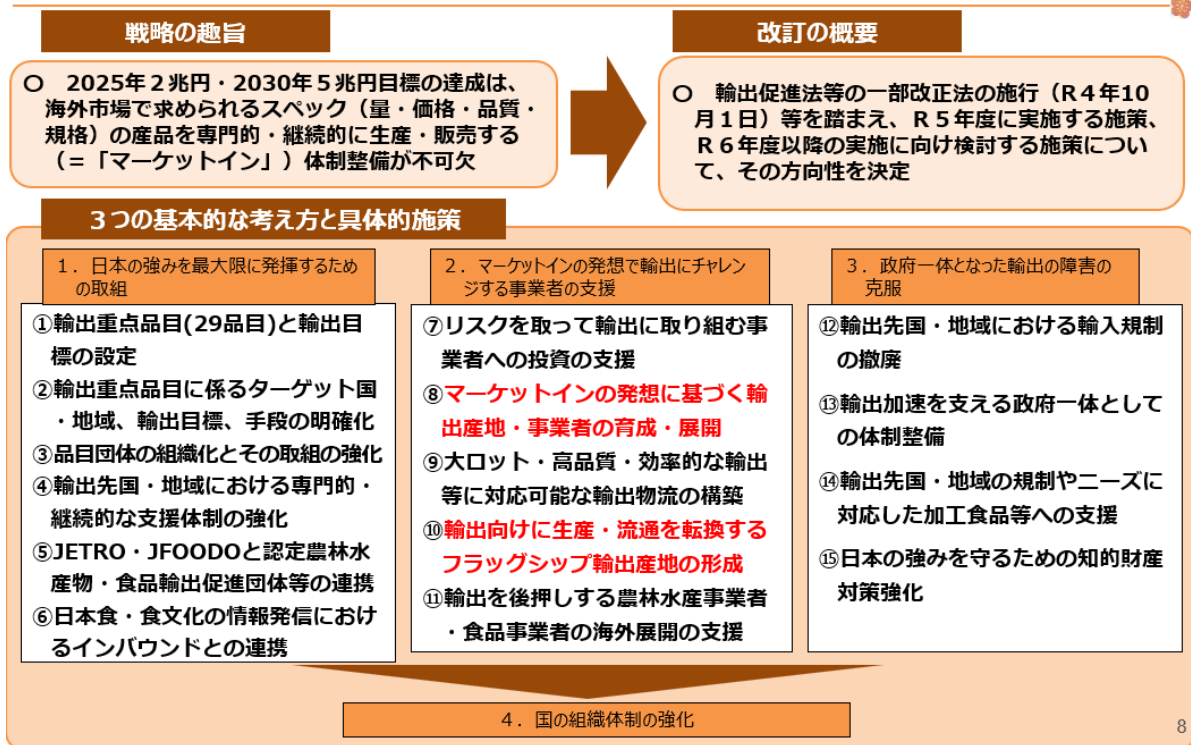


図1-1 農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略（令和4年12月改訂）

GFP優良事例：大吉農園

2019年GFP訪問診断を実施後、GFP超会議を通じて認証取得や商談会情報の収集、更に輸出取引先からの引き合いを受け、シンガポール向けにキャベツの輸出成功。

GFPの繋がりを通じて知識習得・新規取引先を獲得

課題1	課題2	課題3	GFPを通じた輸出取組の感想
輸出経験が無いため、輸出に向けて何から始めれば良いかわからない	実際に輸出をする上で、商品の荷姿や梱包の方法・注意点を知りたい	輸出に取り組む方々から刺激をもらい輸出に向けて本格的に取り組みたい	
GFP訪問診断			大吉枝美 様 - GFP参画をきっかけに、輸出に関して漠然としたイメージしか持っていなかった状態から、1年以内に輸出を実現しました！ - 更なる輸出拡大に向けて、生産量の拡大と集出荷設備の拡充を図ると共に、これまで通り、取引先のニーズを把握し、海外のお客様の喜ぶ顔を思い浮かべながら、鮮度が良く・品質の高いキャベツ生産に励んでいきます！
GFP訪問診断で輸出の“イロハ”を学ぶ 農水省・JETRO職員から、規制情報や海外ニーズの傾向、商談会・展示会を活用した販路開拓などのアドバイスを受け、輸出に向けて取組開始 訪問診断の様子	関係機関等とのネットワークを活用 初めての輸出の際に、GFPを通じて連絡先を把握した全国植物検疫協会の専門家から直接指導を受け、トラブルなく無事に1回目の輸出が成功 直接指導の様子	GFP超会議 国際的な認証取得の必要性を把握 ASIAGAP取得の重要性や、認証取得に向けて商談会参加の必要性を知り、後日商談会に参加。商談会を通じて現在の販路を構築 GFP超会議・商談会の様子	

GFP優良事例集2022

<https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf>

©Accenture 2021. All Rights Reserved.

16

図1-2 GFPの優良事例

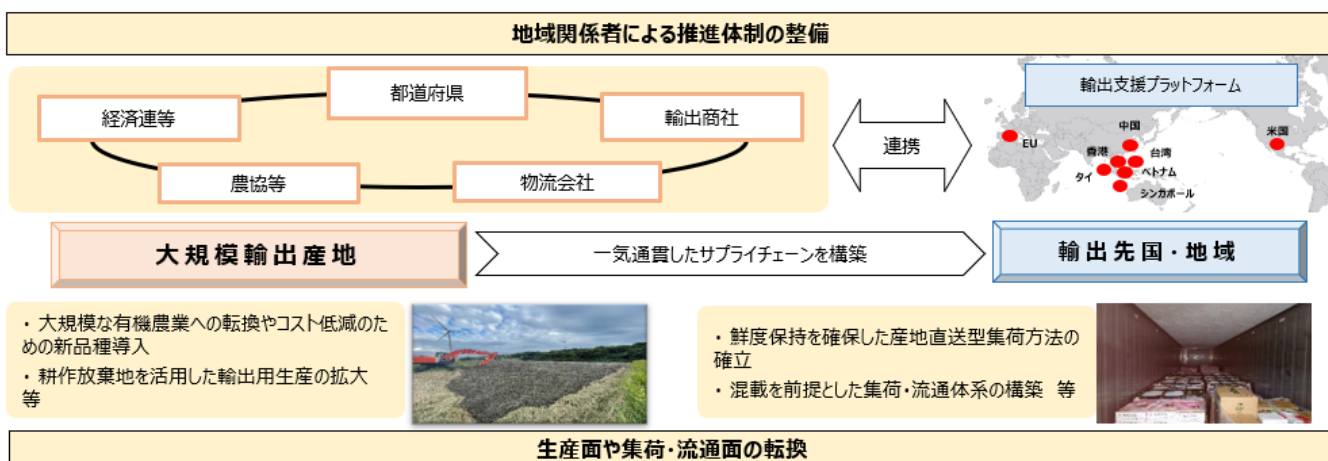
輸出産地の形成について農林水産物・食品の輸出に際して、輸出先国から求められる各種規制は、国ごと、品目ごとに国内の基準と異なり、より厳しい傾向にある中で、国内向けの産品を、規制が厳しい国へそのまま輸出することは難しい状況にある。したがって、拡大する海外市場を獲得していくためには、輸出先国の規制措置を踏まえながら、規制に対応した産地をさらに増加させていく必要がある。

今後、①都道府県や JA、地域商社等の地域の関係者が一体となって、輸出支援プラットフォーム等と連携しながら、地域全体として輸出に取り組む推進体制を整備し、②生産面や集荷・船積み方法等流通面の転換を通じ、生産から流通・販売までを繋ぐ大規模輸出産地を育成することにより、国内生産基盤の維持・強化を図ることとしている。

一方で、こうした大規模輸出産地の形成に当たっては、国内流通の大宗を占める JA グループの取組が必要不可欠であり、JA グループが総力をあげ、主体的に輸出産地の課題を踏まえたより効果的な指導等ができるよう、JA グループと国とが定期的に協議する場を設け、連携して輸出産地を育成することとしている（図 1－3）。

大規模輸出産地の育成

- 今後、①都道府県や JA、地域商社等の地域の関係者が一体となって、輸出支援プラットフォーム等と連携しながら、地域全体として輸出に取り組む推進体制を整備し、②生産面や集荷・船積み方法等流通面の転換を通じ、**生産から流通・販売までを繋ぐ大規模輸出産地を育成**することにより、**国内生産基盤の維持・強化を図る**。（所得向上効果を明記した事業実施計画に基づき、施策の効果を検証。）



JAグループ間の連携による産地指導等

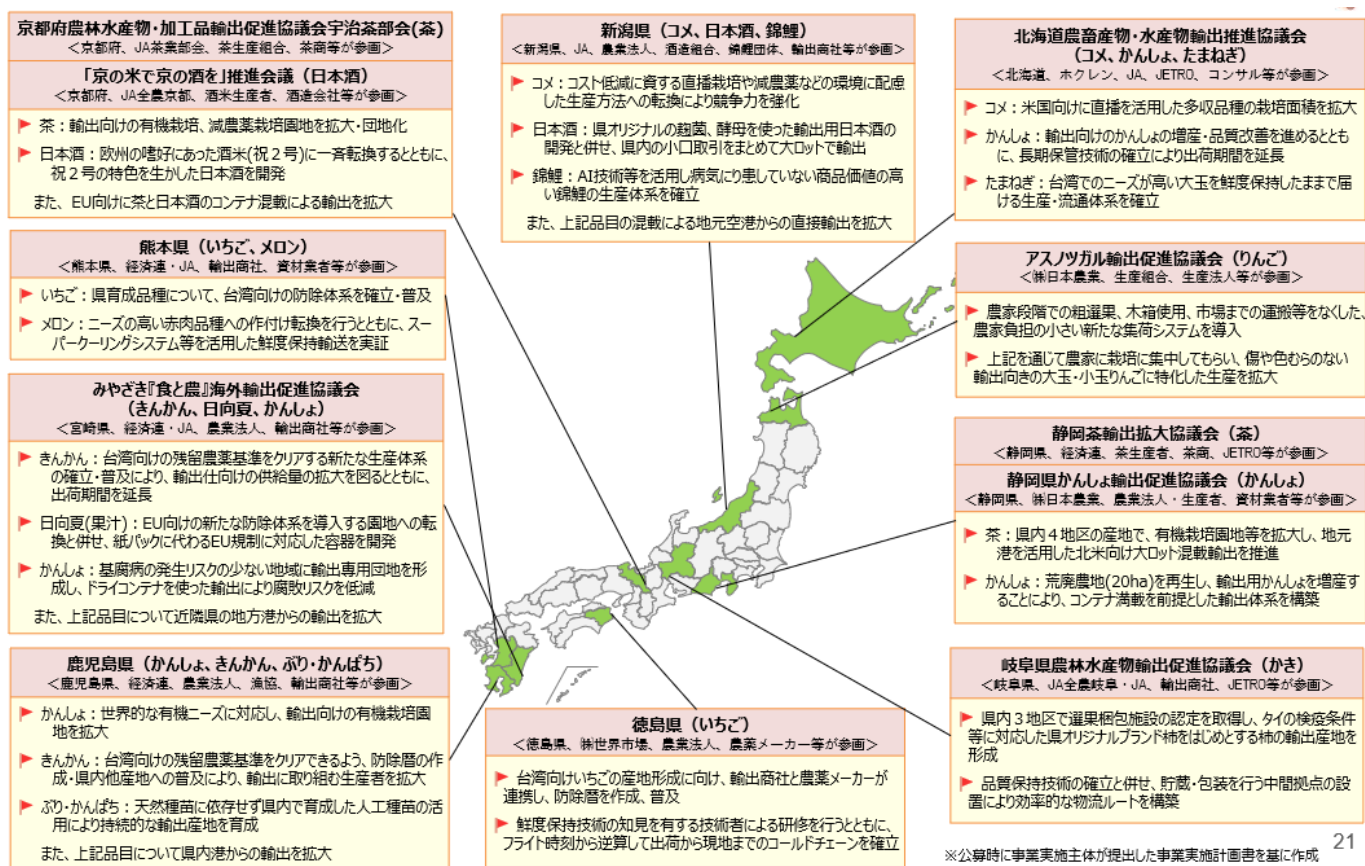
- こうした大規模輸出産地の形成に当たっては、国内流通の大宗を占める JA グループの取組が必要不可欠。
○ JA グループが総力をあげ、主体的に輸出産地の課題を踏まえたより効果的な指導等ができるよう、**JAグループと国とが定期的に協議する場を設け、連携して輸出産地を育成**。

図 1－3 地域ぐるみの生産・流通の転換による輸出産地の形成

このため、新しく大規模輸出産地のモデル形成等支援事業を始めている。これは、都道府県や JA 系統等が主導して輸出の課題に取り組むため、生産から流通・販売に係る関係者が参画する輸出の推進体制を構築し、海外の輸出支援プラットフォーム等と連携して産地の輸出戦略づくり等を行う取組を支援し、その推進体制の下で、海外の規制・ニーズに対応した輸出向け生産への転換や、混載を前提とした集荷から船積みまでの流通体系の構築等に取り組む際の追加的なコストに対して輸出が本格化するまでの間だけでなく、生産から流通・販売まで一気通貫した輸出サプライチェーンを構築す

る大規模輸出産地のモデル形成を支援することとしている。

また、輸出産地形成を具体的に進めるための計画実行、生産・加工体制の構築、事業効果の検証など、輸出産地形成を進める取組を支援することも想定している（図1－4）。



※公算時に事業実施主体が提出した事業実施計画書を基に作成

21

図1－4 GFP フラグシップ輸出産地形成プロジェクト採択地区一覧

これらに加え、輸出品目ごとに、生産から販売に至る関係者が連携し、輸出の促進を図る法人を、国が輸出促進法に基づき「認定農林水産物・食品輸出促進団体」（認定品目団体）として認定する制度を令和4年10月より開始しており、認定品目団体は、個々の産地・事業者では取り組み難い、非競争分野の輸出促進活動（市場調査、ジャパンプランドによる共同プロモーション）を行い業界全体の輸出拡大を目指している。

なお、輸出支援プラットフォームは「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」に基づき、輸出先国・地域において輸出事業者を包括的・専門的・継続的に支援するため設立したもので、在外公館、JETRO海外事務所、JFOODO海外駐在員が主な構成員である。2022年4月の米国をはじめとして、EU、タイ等の8カ国・地域において立ち上げ済。今後も必要に応じ、市場として有望な重点都市への拡大を検討している。

講演2：東北農政局における輸出拡大に向けた取り組みについて（財津 氏）

財津氏の講演の内容は以下のとおりである。

東北農政局では輸出産地サポーターを中心に、品目担当課と輸出促進課及び県拠点が連携を密にし

て、県及び輸出産地のヒアリングを通じて輸出産地の課題を明確化し、輸出事業計画の策定及び実施を支援し、計画の実現に向けたフォローアップ等を実施している。また、東北経済連合会と連携した「東北と九州の産地間連携輸出等（ニーズと産地のマッチング支援）」における輸出品目の拡大と新たな産地の掘り起こしを行っている。さらに、輸出の成功事例を広く紹介することで、生産者の意識の醸成と他産地への横展開を促進するだけでなく、JETRO、県及び地域商社等との情報交換により、新たな商流等の動きを把握し、必要に応じて産地に対する情報提供やマッチング支援を行っている（図2－1）。

現時点で、東北農政局管内の輸出拡大実行戦略に基づく輸出産地は図2－2のとおりである。

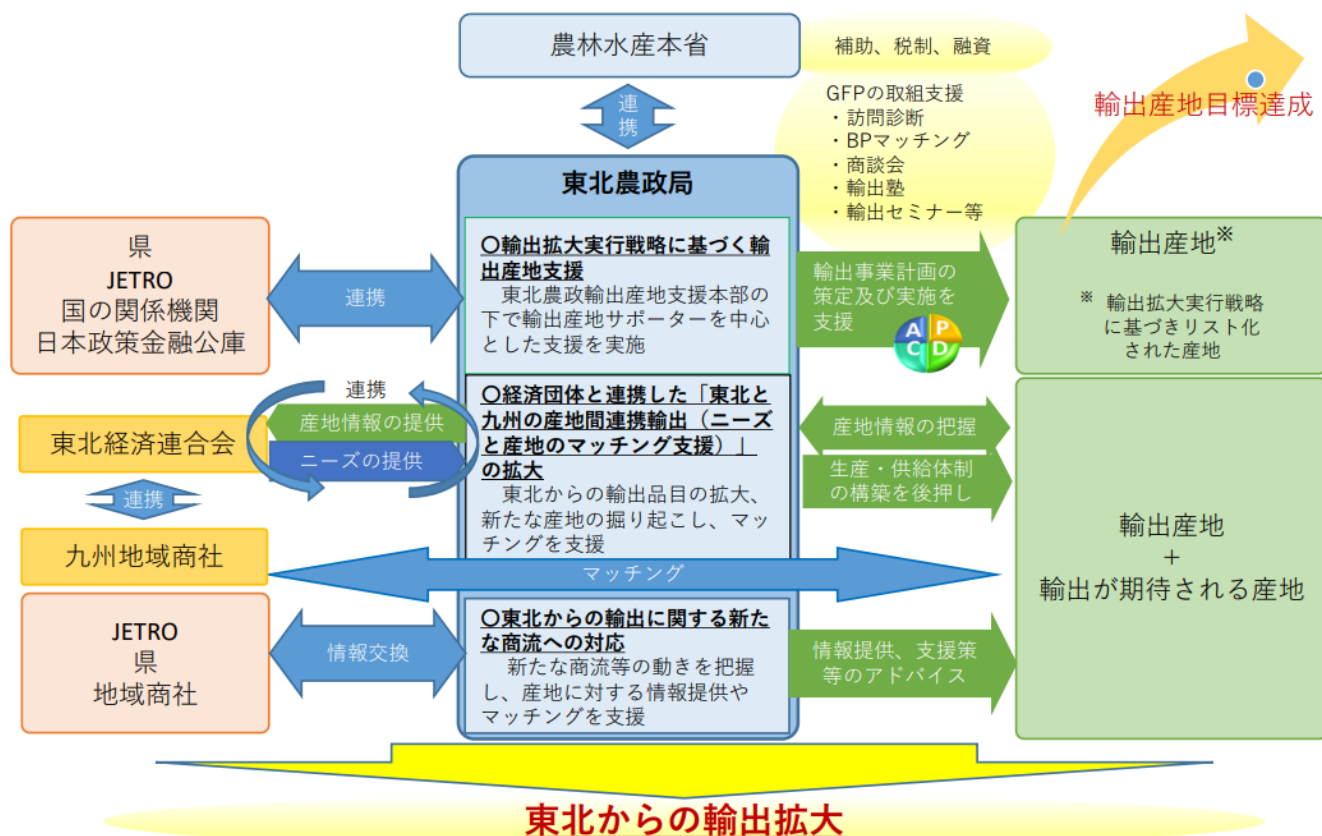


図2－1 東北農政局における輸出拡大のための取組方針（令和5年3月改訂）

また、東北経済連合会（以下、「東経連」という。）は九州経済連合会が設立した地域商社・九州農水産物直販（以下、「九直」という）と連携して、令和元(2019)年7月の山形県産メロンの輸出を皮切りに、令和3(2021)年の宮城県産サツマイモの取組を行っている。これにより本格的な連携輸出が実現し、宮城県産のキャベツや青森県産のもも等、輸出品目が拡大した。さらに、九直の主な輸出先は DairyFarmグループというアジアに1万店舗以上のスーパーマーケット等を有する流通グループで、商流はしっかりと確保している。これらの取引は、国内買取りであり、商談が成立すれば、事業者は輸出に伴う煩雑な手続きや価格リスク等を負うことなく、国内販売と同じ感覚で、輸出に取り組むことが可能である。九直は今後、気候や収穫時期の違い等を活かし、東北と九州による、リレー出荷を希望しており、安定した輸出が見込まれる。

東北農政局は、東経連等から提供される情報（バイヤー等からのニーズ）について共通フォーマットを用いて、速やかに県を通じて、ニーズに対応する方針であり、質量面等で安定的な産地からの情報

等を得て、九直等とのスムーズな商談機会創出を支援するためのスキームを各県の協力を得て構築する予定である。

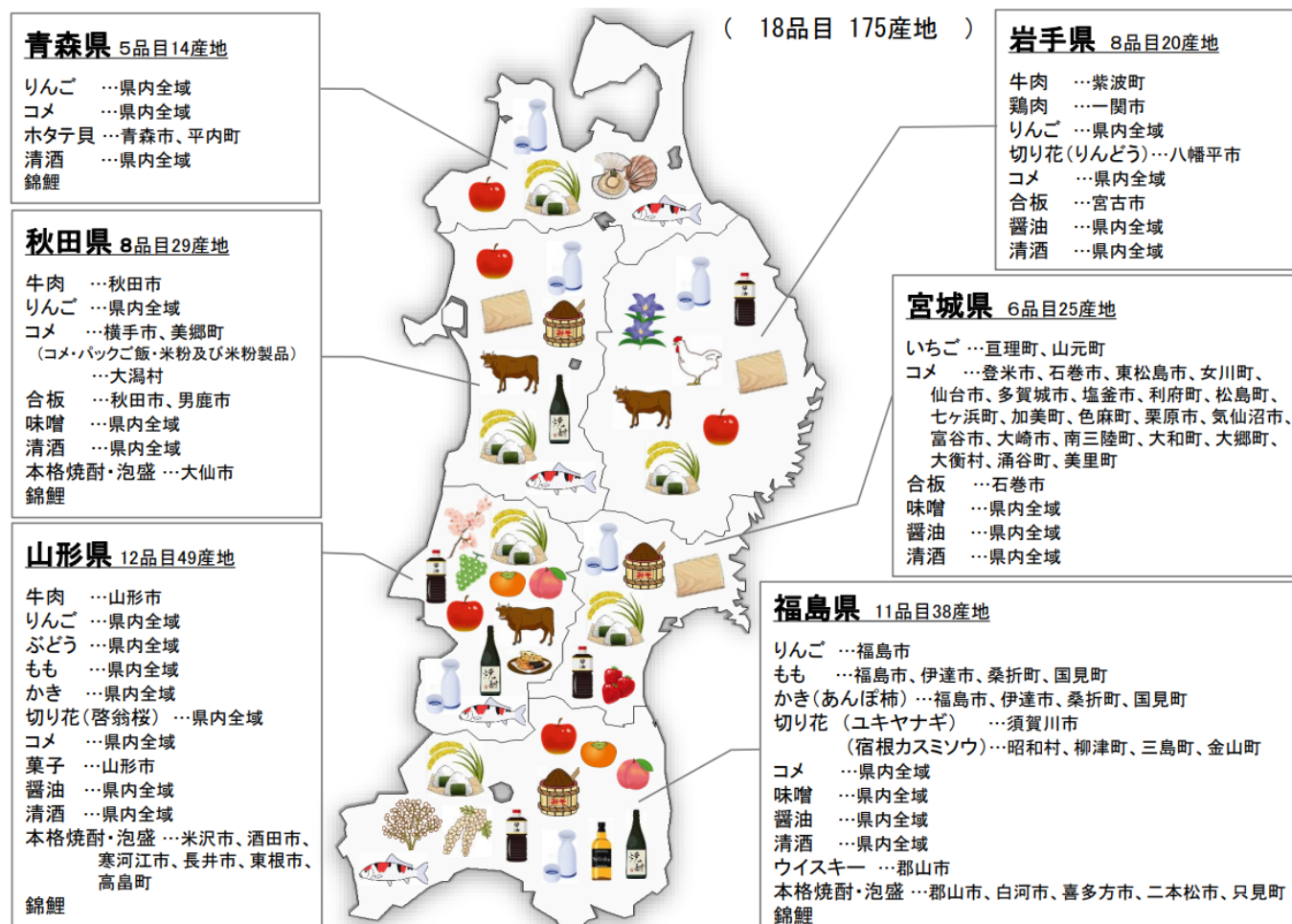


図2-2 東北農政局管内の輸出拡大実行戦略に基づく輸出産地（令和4年12月）

講演3：青森県でのリンゴおよび静岡県でのサツマイモに関する事業について（永田 氏）

永田氏の講演の内容は以下のとおりである。

まず、日本の農業について、品質の指標となる単価を比較すると日本は抜きんでた競争力を持つが、生産性においてはニュージーランドの 1/3 にとどまるように、多くの国の後塵を拝している。その結果、アクセス可能な市場規模が頭打ちで、産業としてのパイも限定的になっている。市場面積を拡大していくためには生産性の課題を解決することが必要である。

日本の農業の生産性の低さは、構造的に①生産の課題及び②流通の課題を抱えていることによる（図3-1）。生産面では1 農家あたりの生産面積が小さいこと、栽培方法のアップデートがされておらず、何十年も前の農法が継続されていること、事業としてアセットヘビーで、効率化には設備投資が必要だが、小規模農家には不可能であることがあげられる。流通面では多くの中間業者が存在し、複数ポイントでマージンが発生すること、バリューチェーン上、生産者と消費者の距離が遠いため、適切なフィードバックループの構築が難しいことがあげられる。いずれも、零細な農家事業体が多い

日本では集中的な資本配分が進まず、構造的な課題解決が難しい状況にある。

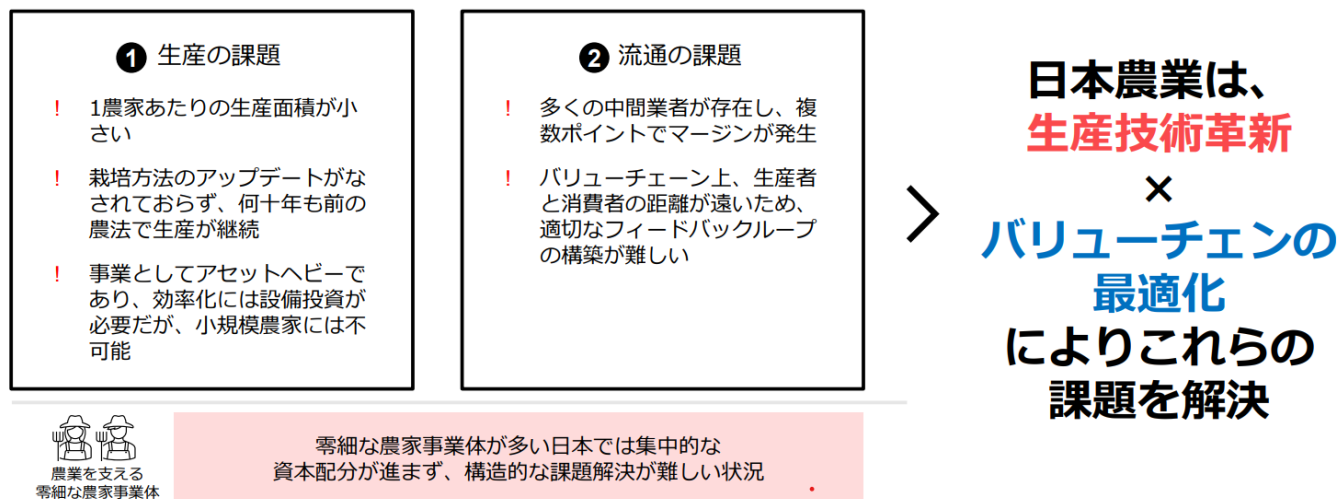


図3-1 日本の農業が抱える構造的な①生産の課題及び②流通の課題

このため、日本農業では次のような取り組みを行っている（図3-2）。



図3-2 リンゴで想定されるバリューチェーンの垂直統合

生産の課題については、技術革新を旗印に、海外農法の導入及び資金調達力で解決を目指している（図3-3）。

流通の課題については、バリューチェーンの最適化を目指している。これにより、輸出版売と各種サービス提供により生産者からの集荷は右肩上がりである（図3-4）。

弊社が導入している技術革新
(りんごの例)



図3-3 生産段階における技術革新

具体的には、生産組合アスノツガルを立ち上げ、りんご栽培に関する国内外知見を継続的に吸収し、高品質と低コストが共存するりんご生産を目指している。ここでは、国内外の消費者との直接的・間接的なコミュニケーションを通じて消費者のニーズを正しく理解し、それらを満たす生産方法および販売方法を絶えず追求している。また、青森県一と言われる技術力を持つ生産者（各種品評会入賞者）が多数在籍するため、品種の特性に合わせた栽培を徹底するだけでなく、GAP 取得など安心・安全にこだわりをもち続けている。

弊社りんご仕入量
(トン、件数)

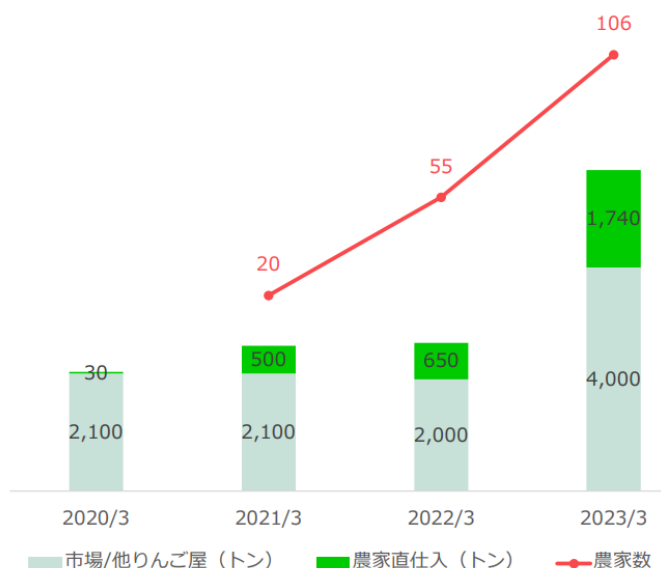


図3-4 リンゴの仕入れ量の推移

さらに、業界初の M&A を実行し、相乗効果を創出している。M&A は産業課題の解消にも貢献している。対象とした「ヤマナリ西塚」には業界構造的な課題、承継者がいない、仕入単価が安定しない、雇用を継続できない、が存在した。本買収と通じ、これらの課題を解決するとともに、農家側の

事業もアップデートした。すなわち、日本農業から経営者を送り込むと同時に、既存社員を時期社長候補としてトレーニングを開始し、農家直仕入の導入、データを用いた仕入管理、日本農業が持つ海外販路のシェアリング、最適タイミングで最適販路への商品の当て込みを行うとともに、全従業員を継続的に引継いだ。現在、大規模化 × 最先端技術の導入による生産性の向上を急いでいるところである。

リンゴでの①生産、②流通の課題解決を行った実績を強みに、日本農業は二の矢、三の矢となる収益源の拡大や品目の拡大を目指しており、海外展開も準備中である。

品目の横展開は「事業ポートフォリオの最適化」とでもいえるが、リンゴ以外の主戦場を開拓し、市場リスクに強いポートフォリオを構築したいと考えている。これまでに築いた競争優位性のあるリンゴ事業のバリューチェーンと統合し、アップセルおよびクロスセルが可能と考えている。現在すでに展開中の品目はキウイ、サツマイモである。

海外展開は「新規需要開拓によるパイの拡大」ととらえ、既に東南アジアで展開している事業を大市場である米国、中国でも展開を目指している。また、生産国の拡大も視野に入れている。既にタイでイチゴ生産に取り組んでおり、輸送性、フードマイレージの観点からもアジアだけではなく全世界において展開の余地あると考えている。既存産地を奪い合うゼロサムゲームではなく、国内外需要に応えられるように、持続可能な形で供給量を増やすことを狙いとしている。

リンゴでの①生産、②流通の課題解決を基礎とする強みに、日本農業は、二の矢、三の矢となる収益源の拡大、品目の拡大、海外展開も準備

①ビジネスモデル改革

「バリューチェーンのアップデート」

- ・ リンゴにおける、生産性の圧倒的向上
- ・ 本邦の従来型流通の常識にとらわれない垂直統合による効率化

※前頁までのフォーカス

- ・ 立上げから買取まで支援する生産パッケージ販売によるLTVの積上げ

②品目の横展開

「事業ポートフォリオの最適化」

- ・ リンゴ以外の主戦場を開拓し、市場リスクに強いポートフォリオを構築
- ・ ①で築いた競争優位性のあるりんご事業のバリューチェーンと統合し、アップセルおよびクロスセルが可能
- ・ 現在すでに展開中の品目はキウイ、さつまいも

③海外展開

「新規需要開拓によるパイの拡大」

- ・ 販売先の拡大：既に東南アジア¹で展開、今後膨大市場の米国、中国にも期待
- ・ 生産国の拡大：既にタイでイチゴ生産に取組。輸送性、フードマイレージの観点からもアジアだけではなく全世界において展開余地あり



図3-5 今後の事業展開

<総合討議の内容>

3人の講演を受けて質疑討論を行った。参加者からは、生鮮食品では賞味期限などが販売価格に影響しないか、国内向け品質と輸出向けで求められる品質は異なるのではないかなどの質問があり、これに対して永田氏から輸送における品質の保持は極めて重要であること、手をかける栽培技術も重要

だが輸送に経費が掛かるため大規模化や省力化で品質を維持しつつコストの低減を図ることが重要であるとの回答があった。また、リンゴ栽培の技術革新で示された高密植栽培はすでに東北地域でも導入が試みられたが、現時点では普及していない、実際にどの程度効果があったかとの質問があり、永田氏から生産性の大幅な向上がビジネスとしてはまずなすべきことで、品質についてもその中で対応していくと回答があった。

農林水産省の施策については GFP の会員になると輸出相談や技術相談についても無料なのかと問いかけがあり、二瓶氏からその通りであるので輸出に興味のある方はまずは GPF 事務局にコンタクトし、この制度をぜひうまく活用してほしいとのことであった。

今後の農林水産業を守り、発展させるためには輸出拡大は避けて通れないものであり、そのためにこのような情報をうまく活用すればよいのではないかと強く感じた。

Web 参加者は 30 名であった。

なお、本セミナーに関する資料を当研究会の HP（下記 URL）に掲載していますので、ご参考にしていただければ幸いです。

<https://tohoku-hightech.jp/seminar.html>