

参議院経済産業委員会（6次産業化支援策） 2019年12月03日

○安達澄君 無所属の安達澄です。

本日は、六次産業化、そしてその販路開拓に関して質問をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

地元の大分で私が仕事をしているときに、たくさんの生産者さん、例えば農家であったり漁師さんといろいろお付き合いをしていたんですけども、今日は、そのときに、六次産業に取り組む漁師さんの話をちょっと一ついたします。

言うまでもありませんけれども、なかなか一次産業というのは、やっぱり天候とか、あとその年の当たり外れに左右されて、なかなか安定しないと。ゆえに、その漁師さんが言っていたんですけど、やっぱり例えば魚とか、もう大量に捕れるときは安く買いたたかれてしまって、また、捕れないときは値段は高いんですけども量が少ないので、なかなか生活、収入が安定しないという話をされてきました。だからこそ、自分たちは、魚がたくさん捕れたときに魚を安くためておいて、それで干物とかそういった加工食品を作って、年間を通じて安定的に収入を得たい、増やしていきたいという話をされておりました。

地方にとって農林水産業というのはまた大変重要なんですけども、さらには、今申した話のとおり、地域の生産、加工、流通の六次産業化を強化していき、さらには、その地場産品の海外輸出、そういったものを支援していく、強化していく必要があるかと思えます。そうすると、農林水産省だけではなく、当然のことながら経済産業省の支援も求められるというふうに思っております。

ただ、その実態はどうかといいますと、これはある報道によると、農水省の交付金を活用して開発された六次産業化のうち、売上げ目標に達したのは実際のところ二割弱という報道がありました。その理由というのは、原材料であったりとか販路の確保が十分にできなかったというのが理由であります。その販路の確保が難しいというのは当然だと思えます。なぜなら、生産者さんというのは、基本的に営業の経験とかあるわけではない、乏しいわけですから。

経済産業省のグローバル成長戦略、その中では、農林水産物の輸出を増やすため農林水産物の高付加価値化を促進していく、それが必要だというふうに示しております。

そこで、梶山大臣にお聞きしたいんですけども、六次産業化への支援に対して、経済産業省としてどのような具体的な施策を講じてどのような成果を上げていくのか、御意見を伺えればと思います。

○国務大臣（梶山弘志君） 委員御指摘の農商工連携、六次産業化ということ

で、生鮮品そのもので出していたものを更に付加価値を付けて売っていきましよう、そして手取りが増えるようにしましようということが今の取組でありまして、農水省の部分と、あとは流通に関わる部分、またそのマッチングの部分というか、例えば見本市とかそういうところでしっかりと買手と売手が合意できるような場をつくるとか、また、あと、輸出に関してはジェトロの支援とか、輸出の支援をしていくということも含めて、経済産業省で応援をしているところであります。

○安達澄君 今大臣おっしゃるとおり、そうですね、確かに重要な課題の一つは、そういう流通、販路開拓、プロモーション活動だと思います。それを通じて中小企業を支援していく、生活者を支援していくことだと思いますけれども、私は、その従来型の、例えば今ジェトロが出ましたけれども、従来型の日本フェアとか、そういうプロモーションにはちょっとやっぱり限界もあるのかなというのも体験を通じて感じております。出展者の数を増やすとか来場者の数を増やすとか、そういうことが目的となってしまうたりとか、やはり外部コンサルタントとかイベント事業者に丸投げをしてしまったりとか、そういう例も散見されるなというふうに考えています。

お聞きしますけれども、そういう販路開拓とかプロモーション活動、どのように実際のところ進められているのか、改善すべき点もあるんじゃないかと思うんですけれども、いかがでしょうか。

○政府参考人（保坂伸君） お答え申し上げます。

議員御指摘のとおり、六次産業化産品も含め、地域産品の海外販路開拓に当たりましては、日本フェアなどのイベントの開催費用を支援するだけではなく、製品の特性や利用者の具体的ニーズに応じたきめ細かな支援をしていく必要があると考えているところでございます。

例えば、新輸出大国コンソーシアムにおけるジェトロのサポートにつきましては、これまで個社からの利用相談のみに対応してございましたけれども、伝統工芸品製造者の団体や農産品の生産地域の自治体などの単位でも利用したいという要望が寄せられているところでございます。これを踏まえて、今年度からグループ単位での利用相談にも対応していくこととしているところでございます。

今後とも、中小企業や生産者の声に耳を傾けて、その海外展開の支援の在り方について不断の改善に努めてまいりたいと考えているところでございます。

○安達澄君 今、日本フェアとかきめ細かな対応という言葉が出ましたけれど

も、一つ、ちょっと私の知っている事例、直接聞いている事例をお話ししますと、例えば日本の米に関するプロモーションとかが上海であったんですね。これ二年前の話で、主催がジェトロですけれども、当時、これは当時の農林水産大臣、山本大臣でしたけれども、行って、そのプレスリリースにはトップセールスをするというふうに書かれていました。

実は、そのときに上海側で通訳をしていたのが私の仕事の仲間、中国人なんですけれども、ビジネスパートナーでした。当然、彼は飲食ビジネスにも詳しいんですけれども、その彼から直接聞いている話ですけれども、そのとき日本が売り込もうとした主力商品の一つがお米だったんですね。ジェトロ主導でライスパックを売り込もうとしたんですね、パックになっているお米ですね。

まず、中国側はそのライスパックにちょっと驚いたそうなんです。えっ、ライスパックかよという感じで驚いたそうで、しかも、ワンパック二十元、一元十六円ですのでワンパック三百二十円。これはやっぱり値段が高過ぎて、まず中国では売れないというふうに言っていました。しかも、その中身が古米、まあ古米だから必ずしも駄目というわけではないんですけれども、実際のところ味もいまいちで、しかも高いし、その結果、一般消費者には全く浸透していないと。ちなみに、日本だったら今ワンパック百円から百五十円だと思うんですけれども。

その中国のビジネスパートナーが言っていたのは、やはり日本側が売りたいものを押し付けているんであって、必ずしも、中国市場が望むものとのミスマッチがあるというふうに指摘をされていました。中国人とかが日本に求めるのは、やっぱり味とかプレミアム感なんです。差別化されたものを求めているのに、何でパックライスなのというのが率直な感想です。ですから、中国の市場をしっかりとやっぱり勉強して、ニーズをしっかりと探った上でプロモーションや売り込みをしてほしいと言っていました。その彼、厳しい言い方ですけれども、イベントをやった感で終わってないですかというふうに言っておりましたけれども。

確かに、総論はいいと思うんですね。日本のものを売り込む、いいと思うんですが、やっぱり各論に問題がいろいろある。その現場に神あり、現場に真理ありと思いますけれども、どうでしょうか、私は、先ほども細かな対応とか、いろいろ日本フェアとおっしゃっていますけれども、やった感とか、そういうので終わってしまっているんじゃないでしょうか。

本気で日本のものを売り込むんだということが、ちゃんとそういう末端まで伝わってできているのかどうか、その辺の認識はいかがでしょうか。

○国務大臣（梶山弘志君） イベントも一つの大きな売り込みの要素であると

思っております。

ただ、日本の国全体でそのパックを売っていくというよりも、お米はお米で売っていると思います。そして、お米も、新米であるとか、すし用の古米を少し混ぜたものであるとか、かなり微妙にブレンドしながら売っている事実を私も承知しておりますし、また手軽に温めれば食べられるパックというものもありますし、生米のパックもございます。そういった形で売り込んでいると思いますし、国全体でこれしかないよということではないと思います。

ただ、ジェットロは貿易の事務手続のお手伝いなんかもします。売り先を紹介するお手伝いなんかもします。あとは、最終的には個々のやり取りになっていくということなので、そういった中で、地域として地域商社が売り込んでいるもの、一つの会社が売り込んでいるもの、様々なものがあると思いますので、そういった中で、まだ気付かない点があれば御指摘いただければ、それはきめ細やかに対応していきたいと思っております。

○安達澄君 おっしゃるとおり、最終的にはやはり民間の努力が一番重要だと思います。ただ、やっぱりその橋渡し、非常に、省庁であったりとかジェットロさんも含めですけれども、重要だと思いますので、しっかりと相手のニーズを踏まえた上での仕事をしていただきたいというふうに思っております。

ちょっともう一つ、今年の秋、つい先日ですけれども、総務省の行政評価が公表されて、その中で六次製品化について以下の指摘がなされています。農林水産省、経済産業省等では、農商工等連携事業者の経営指標の進捗状況、抱える課題、支援ニーズ等の把握、情報共有が不十分であり、改善する必要ありということでした。その行政評価によると、新商品とか新サービスに関わる情報は、定期的に中小企業から、独立法人の中小企業基盤整備機構は把握しているけど、情報共有先は経済産業省のみであって、農林水産省には伝わっていないという話であります。

こういった指摘を受けて、今後どのように改善していかれるのか、お答えいただければと思います。

○政府参考人（保坂伸君） お答え申し上げます。御指摘ありがとうございます。

今まで数多くの海外の展示会、商談会への出展支援等を行ってきたところでございますけれども、御指摘のように、その具体的な商談につながらなかった事例もございます。それから、農林省との提携も十分ではないといった御指摘も受けておまして、参加した中小企業の商談に必要なスキルの不足や、参加時に適切なバイヤーとの商談の機会を持てなかったとか、いろいろな御指摘を

受けているところでございまして、こうした課題を踏まえまして、私どもとしましては、商談資料の作成の指導を行う事前勉強会を実施する、展示終了後に現地バイヤー関係者等との商談アレンジを積極的に行うといったようなことについて、新輸出大国コンソーシアムなどの施策の紹介を行いながら改善をしていきたいと思っておりますし、それから、今国会におきまして農林水産物及び食品の輸出の促進に関する法律が成立したと承知をしております、この法律に基づき設置される農林水産物・食品輸出本部のメンバーとして、各省と連携して農林水産物、食品の輸出拡大のための取組を強化していくところでございます。

JFOODOの関係では、私ども、局長級の会議も緊密に行わせていただいておりますので、引き続き農林省と連携をして、六次産品の輸出の促進を図ってまいりたいと考えているところでございます。

○安達澄君 この間、補助金のおきもそうですけど、やっぱりどうしても縦割りというのを感じるときもありますので、是非その辺は連携を深めてやっていただければと思います。

政府、各省庁には、経産省さん始め、もう大変優秀なスタッフの方がたくさんそろっていらっしゃるわけですから、向くべき方向をちゃんと国民、この場合は生産者になるかと思っておりますけれども、向いていただいて、現場や市場の声に軸足を置いてしっかりと今後も進めていただければというふうに強く要望して、私の質問を終わらせていただきます。

ありがとうございました。