

令和2年度秋の年次公開検証（「秋のレビュー」）

（3日目）

農産品の輸出促進策

令和2年11月14日（土）

内閣官房 行政改革推進本部事務局

○出席者

司 会：星屋行政改革推進本部事務局次長  
河野行政改革担当大臣  
藤井行政改革担当副大臣  
岡下行政改革担当大臣政務官  
評価者：上村敏之評価者（取りまとめ）、亀井善太郎評価者、小林航評価者、  
横田響子評価者  
府省等：農林水産省、財務省主計局

○星屋次長 それでは、時間も過ぎていきますので、次のテーマ「農産品の輸出促進策」について進めていきたいと思えます。

まず、御担当の評価者を御紹介いたします。

関西学院大学学長補佐・経済学部教授、上村敏之様。

PHP総研主席研究員・立教大学大学院21世紀社会デザイン研究科特任教授、亀井善太郎様。

千葉商科大学政策情報学部教授、小林航様。

株式会社コラボラボ代表取締役・お茶の水女子大学客員准教授、横田響子様。

なお、取りまとめは上村先生にお願いしております。

出席省庁は、農林水産省、財務省です。

ではまず、行革事務局から説明いたします。

○事務局 資料1 ページ目、背景です。国内の食市場の縮小傾向、世界の市場規模の拡大、さらに日本の農産品等の評価の向上といった背景の下、2016年5月に農林水産物・食品輸出額の1兆円目標が設定されました。残念ながら、目標とする1兆円には少し届きませんでしたが、数年間で輸出額は倍増したところであり、さらに本年3月、2030年までの5兆円目標が閣議決定されました。

次のページ、問題意識です。2019年の1兆円目標は達成しなかったものの、農産品の輸出額は2012年に比べて倍増したところ、今後に生かすためにも、一旦これまでの取組を検証することが必要ではないか。つまり、農林水産物・食品輸出本部設置の下、輸出証明書発行等の手続が一本化され、重点品目や国・地域を設定して各種事業が行われてきましたが、これまでの施策とその効果について検証が必要と考えられます。また、個別事業についても、効果的、効率的な事業運営になっているか、さらには国内農業者の所得の向上や雇用拡大につながるものになっているか、確認することは有意義だと考えられます。

次のページ、以上を踏まえた論点です。

1つ目、政府は、国・地域別及び品目別の輸出力強化に向けた方針を示していたが、これまでの同施策の実績いかん。また、今後の戦略をどのように描いているか。

2つ目、農林水産物・食品輸出本部の下、輸出証明書に係るオンライン申請窓口の一元

化等が図られたが、これによりいかなる効果が出ているのか。

3つ目、輸出促進に向けた各種事業において農業者の所得の向上や雇用拡大につながるアウトカムが設定されているか。

以上です。

○星屋次長 ありがとうございます。続きまして、農林水産省より説明をお願いいたします。

○農林水産省 農林水産省でございます。よろしくをお願いいたします。

それでは、お手元の資料の1ページ目を御覧ください。これは、2012年から昨年までの8年間の輸出額の推移を示したものでございます。今、事務局から御紹介がありましたとおり、2019年に1兆円を目標にこれまで輸出促進に取り組んでまいりました。昨年の実績は、この棒グラフの右側でございますけれども、9,121億円ということで、目標には未達ということでございました。

この要因につきましては、特に昨年につきましては、我が国からの最大の輸出先であります香港における不安定な政情、あるいは天然水産物の漁獲量の減少などが主な要因として考えられます。他方、構造的な要因といたしまして、輸出向けの生産を行う産地あるいは事業者がまだまだ少ないということ、それから、輸出先国・地域の食品安全等の規制により、輸出できない国あるいは品目等が存在すること、それから、オールジャパンでの販売体制となっておらず、売り込み力の不足があると考えております。

続きまして、2ページ目を御覧ください。これまでの取組でございます。政府といたしましては、これまで輸出先国の規制やニーズに対応した輸出産地の育成や、輸出を円滑化するための手続の整備、あるいは日本の強みを生かした製品の海外でのPRや販路開拓、輸出先国の規制緩和・撤廃等に重点を置いて取り組んでまいりました。

これまでの成果としましては、まず、輸出産地の育成の面につきましては、2018年から農林水産物・食品の輸出に意欲的に取り組もうとする生産者あるいは事業者の皆様をサポートあるいは連携を図るため、農林水産物・食品輸出プロジェクト、我々、GFPと呼んでおりますけれども、この取組を開始するとともに、昨年からはグローバル産地、要するに海外の規制やニーズに対応できる産品を生産できる産地の形成をする取組を開始しております。グローバル産地につきましては、現在まで63産地ございまして、生産体制の整備等の支援を進めているところでございます。こちらの計画では、事業の開始後3年から4年、計画によりましては、輸出額が全体として約49億円増加するという見込みとなっております。

続きまして、輸出手続の円滑化でございます。こちらは、今年の4月1日に輸出促進法に基づきまして設置されました農林水産物・食品輸出本部の下、施設の認定の迅速化や、輸出証明書の発給の利便性向上を進めております。

続きまして、海外での販路開拓でございます。こちらは、2013年からJETROを通じて国内外での商談会あるいは海外見本市への出展支援におけるビジネスマッチングなど、輸出事業者への支援を行うとともに、2017年にはJFOOD0を設置いたしまして、海外でのプロモーションを実施しております。JETROの取組につきましては、過去5年間で約1,000億円の輸出成約を達成いたしました。また、JFOOD0につきましても、プロモーションに参加している事業者の輸出額が、少しずつではありますがありますけれども、伸びている状況でございます。

続きまして、輸出先国の規制の緩和・撤廃につきましては、東日本大震災の後に各国・地域で導入されました放射性物質関連規制につきまして、当初、54の国・地域で規制されておりましたけれども、現在までに36の国・地域で撤廃を実現しております。

次に、3ページ目を御覧ください。事務局の御説明にもありましたけれども、今後の取組についてでございます。冒頭に申し上げました主に3つの構造的な要因を解決するための取組を推進していくことが必要と考えておりまして、去る10月1日に開催されました関係閣僚会議におきまして、新たな輸出目標の達成に向けて当面必要となる具体的な戦略を年末までに策定するよう、総理から御指示を頂いたところでございます。政府といたしましては、ここに掲げておりますとおり、輸出にチャレンジする事業者を強力に後押しして、それを全国展開する。関係省庁一体となって輸入規制の緩和に取り組む。輸出に対応できる施設の計画的な整備、品目別の具体的な目標を設定する。こういった観点から今、戦略の検討を行っているところでございます。

○農林水産省 4ページを御覧いただきたいと思えます。

本年4月に設置されました農林水産物・食品輸出本部の取組状況について、いかなる効果が出ているかに特に焦点を当てまして、説明いたします。日本から輸出できる品目、国を増加させるためには、輸出先国からの求めに基づきまして、日本国内で施設認定、輸出証明書の発行などを行わなければならない場合が多くございます。それをまず円滑に行う必要があります。2点目でございますが、規制の緩和・撤廃のために輸出先国との協議が必要でございます。

これらについて、各省の縦割りを排除し、政府一体となって行うために、この資料の左側でございますが、輸出本部が設置されまして、基本方針、実行計画を策定しているところでございます。この実行計画では、多くの項目について、誰がいつまでに何を行うかを取りまとめているところでございます。

参考資料としまして、別とじでお配りしている資料を御覧いただければと思えます。参考資料の8ページをお願いしたいと思います。実行計画などに基づく実績を掲載しております。左側にありますとおり、例えば牛肉の取扱施設につきましては、アメリカ向けにつきまして、これまで10施設の認定がございましたが、これを5施設増加させた、また、EU向けにつきましては、4施設から7施設を増加したと。例えばEU向けの施設認定は2014年から始まっているのですけれども、今年で6年間経過するわけですが、最近になって認定

施設数が急増しているというのが分かるかと思います。右側には輸出先国との協議への対応について実績をまとめております。

参考資料の9ページをお願いします。今、申しました実行計画の実物を抜粋しております。この実行計画は、輸出事業者の皆様等から幅広く要望を受け付けまして、4か月に1回程度改定し、公表しております。そして、進捗管理をしているということでございます。ここで、国内対応、相手国・地域との協議への対応ということで抜粋しておりますが、国内対応で言えば、施設認定に関しまして、具体的な企業名を記載するとともに、国側の対応スケジュールを明記しております。施設整備で補助金を受けた施設もここに掲載し、進捗管理をしております。

また、本体の4ページに戻って、右側を御覧いただきたいと思います。実行計画に加えまして、円滑化への対応ということでまとめております。

まず、1つ目でございます。これまで農水省、厚生労働省、あるいは国税庁、都道府県の衛生部局、保健所が通知に基づいて行ってきました輸出証明書の発行あるいは施設認定等を輸出促進法に基づいて、すなわち法律に基づく業務として今回、位置づけております。そして、約180の通知を輸出促進法に基づく手続規程として分かりやすく一本化し、公表しました。

2つ目でございます。相談窓口の関係ですが、行政機関に問合せをすると、自分の仕事以外は転送されることが多く、不便という輸出事業者の皆さんの声に応えるために、相談者はお客様との意識の下で、一次対応は全て受け付ける相談窓口を設置しております。農水省の本省で4月から10月までで約1,500件受け付けております。今後もよりよいものに改善を図っていききたいと思います。

3点目でございます。輸出証明書の関係ですけれども、輸出証明書には様々なものがございます。これまで農水省、厚生労働省、国税庁、都道府県等がそれぞれ申請をメールで受け付けて交付してきたケースが多くございました。これをオンラインシステム上で申請等が行えるようにシステムを整備中でございます。既に稼働しているシステムでこの4月から10月までで発行した枚数は約8万7,000枚でございます。今後も、まだメール等で申請を受け付けている証明書もございますので、順次システムに載せていきまして、令和3年度までに全ての輸出証明書をこのシステムの対象にしたいと思います。

4点目でございます。輸出促進法上、施設認定の迅速化を図るということで、国、都道府県等に加えまして、専門的な知識を有する機関として国が登録した民間機関も施設認定ができるように制度を創設しております。現在、2機関、登録済みでございます。3機関から申請が今、上がっております。今後も増加させ、認定の迅速化を図りたいと思います。

○農林水産省 最後に、元の資料に戻っていただきまして、5ページを御覧ください。各事業のアウトカムについてお示ししております。様々ございますけれども、輸出産地の育成、海外需要の創出、輸出環境の整備、海外展開の支援、日本産農産物の保護といったも

のをアウトカムとして設定しております。これらは、いずれも輸出の拡大につなげるために設定しているものでございまして、これらの事業目標を達成することによりまして、輸出の拡大、ひいては農業者の所得の向上等につながるものと我々としては考えております。御説明は以上でございます。

○星屋次長 ありがとうございます。

それでは、議論に入っていきたいと思いますが、まず上村先生から問題意識についてお話しただければと思います。

○上村評価者 関西学院大学の上村です。

複数の事業を扱う今回のレビューなので、また前回と同じように視聴者に全体像を把握していただくこともありますので、本レビューの全体像と問題意識、あと2つほど質問いたします。

こちらは、農産品の輸出促進策に係る事業について、アウトカムの関係図を描いたものですが、先ほどのレビューでも申し上げましたので、詳しくは割愛します。問題意識は黄色の部分の3つです。右側の黄色の部分、輸出額の目標の5兆円についてですけれども、5兆円という金額だけでいいのか、安売りすればいいということにならないようにしないとけないと思っています。特に所得や付加価値で考えることも重要だと思います。

あと、個々の事業のアウトカムの関係はどうなっているのかということなのですが、ここがブラックボックスになっていないかどうかです。ブラックボックスにしないためには、アウトカムの関係図から戦略の下での事業体系を再検討すべきだということを提案いたします。その上で定量的なエビデンスに基づく施策の効果の分析が必要になります。

最後に、左側の個々の事業について1つだけ質問いたします。図の左側の上に「HACCP等の対応施設の整備」が入っていますけれども、この事業は、食料産業・6次産業化交付金の中に入っている事業になっています。ところが、このHACCPの事業についてはレビューシートの中にアウトカムが設定されていません。この図はイメージで描いているので、食料産業・6次産業化交付金のレビューシートにあったアウトカムを仮に持ってきているわけですけれども、HACCPの整備についてはアウトカムが設定されておらず、レビューシートを見るとアウトプットも設定されていない。それどころか、レビューシートにはHACCPの文字すら私は見つけられていません。この事業は重要だと思うのであれば、こういうアウトカムの設定は必要だと思います。

あと、この事業を利用してHACCPを整備した施設において輸出が増えているのかどうかわかりません。それを把握されているのでしょうかということです。本来、この事業のアウトカムは、本事業によってHACCPを整備した施設がどこまで輸出を増やしているかだと思うのですが、これがアウトカムになるべきだと思いますが、いかがでしょうか。

以上です。

○星屋次長 では、農水省、お願いします。

○農林水産省 HACCPの事業についてお答えいたします。先生がお配りになった資料の一番上のところでございますが、このレビューシートは令和2年度の行政事業レビューシートということでございまして、令和元年度の実績を記載するというところでございます。したがって、令和2年度当初からHACCPのハード事業は始まりましたので、まだ、アウトプットとアウトカムは本年は設定をしていない状況がございまして、そこはきちっとやらなければいけないという問題意識は当然ございまして、来年度、行政事業レビューシートを作成する際には、当該事業の適切なアウトプットとして事業実施件数や施設の認定数、アウトカムとして事業実施主体における輸出増加額などを設定できるようにきちんと検討してまいりたいと思います。

○星屋次長 よろしいですか。

では、亀井先生。

○亀井評価者 ありがとうございます。

今の上村先生の論点設定に従って少しお話をさせていただくと、5兆円というのは閣議で決まったことでもありますので、政府で決めたことでもありますので、これについて云々申し上げるつもりはないのですが、これだけが独り歩きしてしまうというのは非常に気持ち悪いものがあります。何のために輸出拡大をするのかということで申し上げれば、やはり農業者の皆さんの所得の向上あるいは雇用の拡大、そういったことがなければならぬわけでありまして、ここら辺については、いわゆるロジックモデル的にいけばソーシャルインパクトは5兆円は5兆円で、それはそれとして置くのだけれども、その手前のところの最終アウトカムみたいなところで農業者の所得の向上あるいは雇用の拡大、そういったものが農業者の皆さんにとってもやってみてよかったという形にしないといけないと思います。

その上で、少し考えてみると、5兆円という数字は結構大きな数字で、これを10年間でやろうとすると年率17%上げていかないといけないのですね。年率17%とはこのデフレ国家で何だよという話なのだけれども、世界の成長から見ても何だよというぐらいの話でありまして、そういう意味では、これは結構高いハードルであるというのは間違いないことではないかと思えます。

そういう中で、先ほどの、この前のセッションの担い手のところで申し上げれば、人はなかなか拡充できない。農地だって別にそんなにたくさんあるわけではない。海だって水産資源も大変厳しいものがあるというところで考えていくと、恐らくこれは付加価値を取る戦略に向かう必要があるのではないかと思えます。つまり、これはどういうことかとい

うと、同じものを1で売るのではなくて、これを2にし、3にし、5にし、10にしていくという形で、ある種のブランド戦略と一体となってやっていかないといけない。ほかの各国でも様々な成功例は、フランスとかイタリア、欧州は非常にこういうのは上手だと思いますけれども、そういう形でやっていかなければいけないのだと思います。

先ほど輸出関係会議で戦略策定を年末までにというような御指示があったやに聞いておりますけれども、そういう中で、今のようなお話を踏まえたときに、品目別あるいは地域別といったときにどのような戦略をお考えなのか、まだできていないかもしれないのですが、基本的な考え方についてここで伺いすることはできますでしょうか。

○星屋次長 では、農水省、お願いします。

○農林水産省 今、検討中の戦略につきましては、大変申し訳ないですけれども、まだ本当に検討中でございますので、この場で詳しく申し上げることはできません。ただ、我々が検討する視点としましては、先ほど申し上げました総理からの御指示にあった4つ、資料の3ページでございますけれども、こちらの指示にある4つの観点から進めてまいります。その中に品目別の具体的な目標設定をすることが書かれておりますので、当然、品目別に具体的な目標を設定するに当たりましては、それを達成するために何が必要なのかということも当然品目ごとに検討することが必要だと考えております。

○亀井評価者 検討中だということで、お立場上、なかなかおっしゃりにくいのだと思うのですが、基本的な考え方として、結局、5兆円というのは価格掛ける量になるわけで、これを品目ごとに積み上げたものという形に多分なるのだと思うのですが、量を簡単に伸ばすことは、なかなか容易ではないのだと思います。そういう中で、どうやって価格を上げていくのかということと、そのために具体的な事業がそれぞれあるのだと承知はしておりますので、ぜひそういったところとの関係性の中で語っていただく必要があると思いますし、さらに申し上げますと、先ほど上村先生からロジックモデルの一つの考え方のようなものをお示しいただきましたけれども、そういう中でも、ではどうやってそれを行っていくのか、そのためにどんな事業があるのかというような形で整理していただくのではないかと思います。ぜひここはしっかりと反映していただくようお願いいたします。

○星屋次長 では、ほかの先生、小林先生。

○小林評価者 私から3点御質問したいと思います。

1つ目は、今日、ニコニコ動画のコメントが出てきますけれども、最初のほうで、10年で5兆円だというようなコメントがありました。私も最初聞いたときは同じような感想を

抱いたのですが、それだけ高い目標を掲げて、どう実現していくかというところもさることながら、そこまで高い目標を掲げること自体が何か不安なものを感じるということで一つ申し上げると、この動画は、その手前で担い手の話をやっていたので、そこの関連になってくるのですが、担い手のほうは、人が足りないからいろいろと補助金を出して人を確保しようということ、あるいは外国人に来てもらってということをやっていたわけです。こっちの施策は、輸出を増やすということは仕事を増やすわけですね。仕事を増やすということは、さらに人手不足に拍車がかかるのではないかという疑問を通常であれば持つことになるのではないかと思いますので、その点をどう考えたらいいか、御説明いただきたいというのが1つ目です。

2つ目は、この高い目標を掲げたことによって、しかも政権のかなり重要な政策として位置づけられていますから、予算がそこにたくさんつくというようなことになるのだろうと思います。レビューシートを見ると、令和2年度から3年度にかけて要求額が跳ね上がっている。どの項目もほとんど跳ね上がっていて、こんなに予算を持っていくのかという印象を素直に受けるわけですが、つくかどうか分からないですね。要求額として高いということ。

重要なのは、それが効果的に使われているかどうかの検証が必要ということで、始まったばかりのものもあるのでしょうけれども、先ほど上村先生からHACCPの話が出ましたが、HACCPについては令和2年度からなので、アウトプット等の設定がされていないのだという御説明でしたが、それ自体はもともと水産庁の予算としてもっと前からあるものですね。輸出と関係なく行われていたのかどうかはよく分かりません。でも、HACCPであればやはり関係するのだろうと思いますが、予算執行調査で指摘があったと思います。平成26年度から30年度を対象にした調査で、HACCPを取ったけれども、実際の輸出目標が達成されていない。達成された事業者なのか、1割ぐらいしかないというような数字が出ていて問題視されていたかと思うのですが、これについてどういう御見解か、教えていただきたいというのが2つ目になります。

もう一つは、今日の参考資料ではなくて本資料の2ページの「海外でのPR及び販路開拓」というところで、JETROと、新たに2017年に創設されたJFOODOのことが書かれているわけです。輸出の販路開拓ということであれば、もともとJETROがある程度担うところなのかと思うところに、それでは不十分と考えられたのか分かりませんが、JFOODOという新しい組織がつくられた。

そうすると、JETROとJFOODOの役割分担はどうなっているのかというところが気になるわけですが、ここでJETROについては、2015年から2019年の5年間で1,027億円の成約額を達成し、JFOODOについては、プロモーション参加者の輸出額が前年度と比較して伸びているということで、それぞれの成果が上がっているという数字が示されているわけです。若干表現は違いますが、どっちも輸出の金額にどう結びついたかというところで、本当に適切な役割分担がなされているのかどうか、結局やっていることは一緒なのではないか

という疑いも持たれてしまうかと思うので、ここは本来きちんとした役割分担がなされているかどうかをちゃんと示すようなアウトカム、アウトプットの設定が必要なのではないかと思いますが、いかがでしょうか。

以上、3点です。

○星屋次長 では、農水省、お願いします。

○農林水産省 まず、最初の御質問についてお答えいたします。5兆円の目標をどうやって達成するかということでございますけれども、先ほど亀井先生からも御指摘がありましたとおり、もちろん量的拡大も必要なのですが、質的拡大、要するに付加価値を高めていって金額を伸ばすということがまず一つだと思います。

それから、先ほど担い手のお話もありましたけれども、やはり海外の現場におきまして、日本の産品は非常に品質が高いとか、おいしいとか、いろいろ評判も高く、価格が高くてもある程度売れるというところはあるのですが、一方で、もちろん、品目によりまして、高過ぎるということでもなかなか成約に至らないという事情もございます。

ですから、そういった面につきましては、国内の生産性を高める、そういった努力をすることによって価格を下げていく必要があると考えています。生産性を上げるという意味では、自動化、スマート農業といった先進的な技術も活用して生産性を上げながら、価格競争力をつけていくということも必要だと思いますので、そういったことを付加価値の向上と併せて進めることによって、競争力のある産品を育成していくということが大事かと思っております。

それから、3番目の質問に先に答えさせていただきますけれども、参考資料の6ページと7ページにJETROとJFOODOの事業について資料をつけています。

まず、6ページを御覧ください。こちらはJETROによる取組をまとめたものでございます。大きく2つありまして、1つはビジネスマッチング支援、もう一つは輸出事業者サポートです。ビジネスマッチング支援につきましては、先ほどの最初の説明の中でも少し触れましたけれども、国内外の商談会の開催、海外見本市への出展支援ということで、商談機会を提供するということです。2つ目の輸出事業者のサポート、こちらは、そもそもこれから輸出に取り組むという方がいらっしゃいますから、いろいろな手続とかスキル向上のためのセミナーの開催、あるいは情報提供、個別相談などを行っています。

一方、7ページを御覧いただきますと、こちらはJFOODOでございますが、JFOODOは組織的にはJETROの中に設置されたものでございます。機能としましては、プロモーションあるいはブランディングといったことを専門的に実施する機関として設置されました。これは元々、最初の構造的な要因、課題の中に掲げておりましたけれども、売り込みのときになかなかオールジャパンで取り組めていない。日本の産品はそれぞれ非常に個性もあって品質も高いということで評判がある一方で、海外でそれほど知名度が必ずしもないものもあ

の中で、ばらばらと産地でプロモーションが行われているのが実態でございます。

我々としては、先ほどお話にもありましたけれども、ジャパンブランドとして売って行って、ブランド価値を高める。これがひいては価格を向上させ、高いものでも買ってもらえることにつながると思いますが、そういった取組をしていくことが必要だと考えておりました、こういった観点からJFOODOというものは設立されたものでございます。ですから、JETROとJFOODO、JFOODOはJETROの中に設置されたものでありますが、役割分担はこういう形でしっかりやっているものでございます。

それから、アウトカムといいますか、成果指標のところについて、最後、補足いたします。JETROにつきましては、先ほど申し上げましたとおり、例えば見本市に出展する、そういったときに実際にどのくらい成約したのかといったことを参加した方々にフォローアップ調査等いたしまして、金額を把握して、成果として掲げております。ですから、JETROの事業によってそれが一体幾ら輸出につながったのかということで測っております。

一方、JFOODOにつきましては、これはプロモーションということで、もちろんJFOODOがプロモーションを行うときに一緒に販売促進活動するように呼びかけをしまして、一体となって事業者の方に参加を求めるといったことがありますので、そういった方々につきましては、直接的な効果ではないですけれども、一緒にやった結果、販売が伸びていけばJFOODOのプロモーションの効果があつたのではないかとということで、その結果を教えていただいています。本当はジャパンブランドがどのくらい世界でブランド価値が向上したか、そういったことが把握できればいいのですが、現在そういったことを計測する手立てがなかなかないものですから、今はこういった形で指標を設定しております。

それから、所得の向上の観点で申し上げますと、今、申し上げたような事業の成果を、事業者の所得の向上にどれだけ結びついたかということのを個々に切り出して把握することがなかなか難しいという事情から、今のような成果指標を使っております。

ただ、私どもとしては、先ほど申し上げました課題の1つ、輸出産地が少ないとか、輸出に取り組む事業者の方々がまだまだ少ないという中で、多くの方々に参入してきていただきたいと考えているわけですが、やはりそれにはリスクも伴いまして、投資も必要ということで、簡単には進まないということなので、我々としては、輸出に取り組んだ結果、どんな結果があるか、いいことがあるのかないのかということのをできるだけお示しする必要がありますと考えております。統計的に示すことはできないのですが、教えていただける範囲で聞き取りをして、例えば日本では規格外のものが海外では引き合いがあつたということで売上げが伸びたとか、あるいは海外のニーズに応じて日本よりも小ぶりのものを出したら売上げがすごく伸びたとか、そういった事例を集めて、それを皆様にお示しして、事例を横展開するといいますか、そういった形で情報提供をさせていただいております。

すみません。長くなりました。

○星屋次長 ありがとうございます。

○農林水産省 すみません。2点目の関係を先に回答させていただきたいと思います。

○星屋次長 では、どうぞ。

○農林水産省 過去に行われた事業の執行関係の調査の話を頂きました。これは、2018年までの補正予算事業で輸出拡大を目指す水産加工業者に対して、水産物輸出に必要な対米・対EU・HACCPに対応するための施設の改修等を支援したものでございます。この状況としては、今、御指摘があったとおりでございまして、実際の成果があまり芳しくない。これは水産庁で執行しておりまして、その執行体制が大きな原因ではないかと見ております。水産庁はこういった事業を行う出先機関がないものですから、本庁で全て採択し、対応しておりました。採択後のフォローアップもやっていたわけですが、そこが十分ではなかったと思われまます。

これの対応としましては、まず、HACCPの取得をしてもらうという必要がございます。したがって、認定取得に向けた事業者の取組の進捗管理をきちっとやるということで、冒頭御説明しました実行計画の中に全て個別の事業者の名前を書きまして、それで今、管理しております。実際にこの9月に3事業者、年内に4事業者はHACCPを取得するという形になっているところでございます。

それから、もう一つ、話がございました、HACCPを取得した後も輸出をあまりしていないという話も事業の執行調査の結果で出ているわけでございます。これについては、事業者への対応ということで今、取り組んでおります。具体的には、この事業者の皆さんに対して、先ほど冒頭で少し説明しましたGFPという農林水産物・食品輸出プロジェクトがございしますが、本プロジェクトに基づき、輸出診断、輸出相談の活用、商談会への参加を呼びかける、具体的に輸出するための指導を行っているところでございます。

それから、冒頭少し説明しました令和2年度から新規にやっている事業がございまして。それについてはもう少し間口を広げまして、食品全般についてHACCP等の認定の取得についてやっているわけでございます。これについては要件をいろいろと見直しまして、確実に認定を取るという話、あとは具体的に海外に向けて輸出がされるようにというような形で取組をやっているところでございます。

○星屋次長 よろしいですか、小林先生。

では、横田先生。

○横田評価者 ありがとうございます。

これまでの話の延長線上ですけれども、結局、輸出する農家さんがどれだけ増えるのか、そこを育成していくのかというのが非常に大事だということで、先ほどから好事例やメリ

ットを提示することで増えていってこれればというお話を頂いていたのですが、好事例の展開だけで、1兆円までも結構ひいこらやってきた中で5兆円まで持っていくのは相当な力業というか、力業でもいかないのではないかと。なので、大幅な推進策を練っていく必要があるのではないかと考えております。その上で2点、お伺いします。

例えば、補助金の在り方を変えていくことで輸出に取り組んでいただける農家さんを増やしていくようなことをする予定があるか。それによってどれぐらい担い手が増えるかということをお伺いしたいのですが、私、財務省の会議に出ています、先日、米農家さんが大規模化している中で、15ヘクタール以上の農家さんの生産性が低くなるというお話を伺いました。つまり、飼料米など、あまり生産性の上がない作物を取り扱っていて、そこは高付加価値野菜に転作していただくなど、力があるので取り組んでいただけたら、輸出の担い手になるのではないかと、そういった話もあるかと思えます。そういう転作に振り向けるための補助金を出していくとか、そういったことで担い手を増やすお考えがあるかというのが1点目です。

2点目は、事例として農林水産物・食品輸出プロジェクトのお話を挙げていただきましたが、実際、好事例をつくっていくということで、50億円アップの120億円までつくれる。でも、その120億円の好事例をどう展開すれば5兆円に近づけるための横展開につながるか、要は、そこだけがうまくいっても5兆円にはほど遠いと感じたので、その広げ方についてどのようにお考えか、教えていただければと思います。

○星屋次長 では、農水省。

○河野行政改革担当大臣 ちょっと今のに加えてなのですが。

○星屋次長 大臣、どうぞ。

○河野行政改革担当大臣 今、1兆円、頑張ってきました。これを5兆円に増やしますというのはかなりギャップがありますね。私の認識は、日本国内でつくる農作物が5兆円になるというよりは、オランダのように、どこからか原料を輸入してきて日本で加工して、それを再輸出しますというのがこれから増える、それを足して5兆円になるという認識だったのだけれども、そういうことなのか。

だとすると、例えば日本産の農作物は今の1兆円が、例えば2兆円なのか、3兆円なのか、あるいは1兆2,000億円なのか、オランダ方式の加工して再輸出するみたいなものがどれぐらいあるのか。今、戦略をつくっている最中だけれども、粗々のターゲットというのはあるのだと思うのだけれども、それは農水省の認識として、日本産のものが増える分とオランダ式の加工品で大体どのくらい割合なのか、あるいはそれ以外の第三の道というのがあるのか、その辺の今の農水省の認識だけ教えてください。

○星屋次長 では、今の大臣の点から。

○農林水産省 お答えします。

現状の9,121億円の輸出でございますけれども、この中には加工品もたくさん含まれておりまして、その加工品の中には原料の多くを輸入に頼っているものが既にご覧いただけます。今後の中でも、もちろんそういった商品を含めて輸出を促進していくということでございます。

ただ、現状を申し上げますと、産業連関表の分析によりますと、日本の食品製造業の国産材料使用比率というのは約66%になっております。ですので、輸出に振り向けられる製品の国産比率というのは、データがないのですけれども、総体として約66%が国産材料を使っているということですので、現状におきましても、輸出品のかなりの部分は国産材料を使っているものがあるのではないかと我々は見えております。かつ、今後も国産材料についても当然使っていただけるものと思っておりますが、ただ、加工品の場合は農業と違いまして、ある程度市場ができてしまうと、海外に生産をそもそも移転するということがございます。既にいろんな業種で海外生産している方もたくさんおられますので、そういったことを見込むというのは我々としてはなかなか難しい側面がございますので、将来的にこの比率がどういう感じになっていくのかというのは現状ではまだ、申し訳ございませんが、見通せないということです。ただ、現状を申し上げれば、今、申し上げたような比率で国産材料が使われているということでございます。

○星屋次長 では、今の横田先生の質問に対する答えをお願いします。

○農林水産省 それでは、横田先生の最初の質問でございますが、補助金につきましては、まず最初の御説明の中で輸出向けの産地をつくるということを申し上げました。それから、先ほどHACCPの話もございましたけれども、施設が認定されれば、それだけ輸出できる先も増えて、物が増えていくということなので、我々としては、できるだけ輸出向けに取り組む人たちを応援していくということです。これまでは産地一般はもちろん応援しておりますけれども、今後も、もちろん産地それぞれ生産基盤の強化のための支援というのは別途いろんな施策がございますが、私どもの施策の中では、輸出に取り組む方、輸出向けの産地を応援していきたい。その中では当然、先ほど申し上げた49億円というのは、支援の前提として、輸出先国向けにどのような産品をこれからつくっていったって、何億円ぐらい輸出したいという計画をつくっていただいて、その上で支援させていただいておりますので、我々としては、こういった品目をこういったニーズに応じて、あるいは規制に対応してやっていくかが明確なものについてこの制度の中では応援していこうと考えております。ですから、量的には、確かに我々の予算だけでは先ほど申し上げた49億円ということになります。

けれども、基本的には輸出向けの産地を応援していくということでございます。

○農林水産省 横展開についてお答えいたします。今、横田先生がおっしゃったように、非常にそこが重要になって、輸出型のグローバル産地だけで先ほど言ったような5兆円につながるわけではないので、輸出の産地をつくっていくためには、生産方法、農薬の対応、外国の規制の対応など非常にリスクがあって、それに取り組んでもらうための支援を行っているわけですが、どういうふうな取組をしてどうなったかというのをきちんと公表していただいて、計画をつくって、計画も公表していただいて、先進的に取り組んだ産地がどうリスクを乗り越えたか、そして課題がどうだったかというのをほかの産地にも見せていくというふうにして、かつ最終的な輸出でもってやはりもうかって、産地がよくなったというのを示すことによって、ほかの産地も羨ましいなとか、だったら、うちもやろうと思ってもらえるような情報提供を輸出に取り組んでいない産地にきちんとしていくということかと考えています。

○横田評価者 ありがとうございます。

要は、GFPとか、風穴をみんなで開けにいこうという役割を持っていてということですね。先ほどおっしゃっていただいた、私は、やはりもう一步踏み込まないと担い手は、要は、今、輸出に興味を持って動き出しているところだけでは多分5兆円にはいかないということだと思うので、そこをどう掘り起こしていくかというのはかなり課題なのではないかと思えます。

以上です。

○星屋次長 ありがとうございます。

では、亀井先生。

○亀井評価者 2つあります。

1つは、そもそも食というのは大変ローカルなものだと思うのです。いわゆる食品メーカー、これはグローバルなところも日本のメーカーもそうなのですが、海外、それぞれの国で展開するときは、それぞれの地域のローカルの事情をしっかりと酌み取るということをやられているように思います。

お伺いしたいのは、そういう意味で、現地のニーズというものをどういうふうに皆さんは取り込んでいらっしゃるのか、その体制だとか方法について教えてください。これが1点目。

もう一点は、参考資料の11ページ、13ページに、いろんなことを一本化していくとか、ワンストップ化していくということを4月から始めましたという形で書いてあります。これは、行政の皆さんとしては「しました」という話なのですが、では事業者の皆さんから

見たときにどういう改善が起きているのかというところについて、具体的なメリットについて教えていただけますでしょうか。例えば手続が今まで10本、介していたものが、1本で済むようになったとか、あるいは今まで1か月待たなければいけなかったものが1日できるようになったとか、そこら辺の具体的なところを教えてください。

この2点、お願いします。

○星屋次長 では、農水省、どうぞ。

○農林水産省 最初の質問は私からお答えいたします。海外事情の情報収集のやり方についてでございます。まずは、先ほどから話題に出ておりますJETRO、JFOODOといった事業、特にJETROにつきましては、海外55か国76事務所を持っております。かつ、そこで実際に先ほど申し上げたビジネスマッチングのような活動を日常的にやっておりますので、そこで情報を入手するということがあります。それから、外務省、在外公館のほうに御協力いただいております、そこで得られた情報につきましても、今はJETROのほうに情報を集約して事業者を提供するというようになっております、そのホームページに掲げており、かつ、そこだけではなくて、ブリーフィングという形で事業者の御希望に応じて提供するというのももちろんやっております。今、関係機関が集めた情報をそこに集約して提供するという形になっております。

○星屋次長 もう一点ですね。

○農林水産省 2点目でございます。事業者の方から見たときにどういう改善が見られる例になったかということでございます。例えば11ページには、手続の一本化、一元的な相談窓口の設置ということで書いておりますが、相談窓口の関係で言いますと、先ほど申しましたとおり、問合せが幾つかあったものに対して、今まで行政はそういうことが多いのだと思うのですが、これは自分の担当ではないのでほかのところに回してくださいということが多かったわけでございます。輸出というのは各省いろいろ関わっているので、そういったことが多かったのですが、一次的な対応は全て行うということで、これは定性的な話でございますけれども、ここで全部対応してくれるのだという形で電話をされた方がおっしゃることが多々ございます。

ただ、それで私ども満足はしておりません。もっと相談窓口を充実させまして、よく質問があるものについてはQ&Aを作って、あらかじめ皆さんに提示するとか、きちっとよりよいものにしていきたいと思っております。

それから、施設の認定の関係で言いますと、先ほど少し言いましたとおり、すごく迅速化しているところがございます。参考資料でいいますと8ページのところで少し御紹介しましたけれども、施設の認定数が最近になって非常に増えているということで、その手

続の期間が非常に短くなったとおっしゃる方もございます。

もう一つ御紹介したいのは、参考資料で言いますと13ページ、証明書の発給の関係でございます。これも相手国から求められて、つけないと輸出ができないという話でございます。これについて、今、順次、どんどんオンラインでやっているわけでございますけれども、例えばこの中で言うと、自由販売証明書というのがございます。これは実は今まで主に地方厚生局で出していたものでございますが、今回、農水省が作るオンラインシステムに全部載せました。そうしましたところ、今の状況と言いますと、3日以内に発給するということでしておりますけれども、かつては1週間以上かかったという例が4割ぐらいありました。したがって、相当これは素早くできていると思っております。ただ、それでよしとするわけではなくて、さらに改善を進めていきたいと思っております。

○亀井評価者 それぞれありがとうございます。

前段のところについては、やはり消費者の皆さんの動向をどうつかんでいくかがとても重要になってくる。食はまさに消費者のところでありますので、そこは現地の事業者さんともしっかり連携していくことが重要だと思いますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。

後段については、しっかりまたさらに進めていただければと思います。さらに拡大していただければと思います。

以上です。

○星屋次長 では、上村先生。

○上村評価者 参考資料の3ページ目を見ていただいたらいいと思いますが、こちらは、今の課題を農水省さんでまとめていただいて、よくまとまっていると思います。

課題の1で収入減になる可能性もあるということで、まさに収入、所得が非常に重要だということです。課題の2は、価格の設定、要は安売りしては意味がないので、そこは非常に大事だと思います。課題の3は、規制とか、これは徐々に取り組まれているということだと思います。課題の4は、オールジャパンの販売体制になっていない。まさに今、一元化とかユーザーサイドに立ったものになっているかということだと思います。

これを踏まえてですけれども、全体的にレビューシートを見ていると、アウトカムの設定のところ所得とか、雇用までいかなくても付加価値とか、そういうものがあまりにも少ないような気がします。要は、5兆円という金額目標に合わせて、本当だったら農家の所得向上、付加価値向上が重要なかなと思っています。

2つ目ですけれども、今までは輸出が非常に堅調に伸びてきたのは本当に施策によってそうなったのか、例えばアジア圏の所得向上によってなったのかというところの分析が甘いと思います。そこはしっかりやっていく必要があると思います。

以上です。

○星屋次長 ありがとうございます。

では、上村先生は準備のほうをお願いします。

では、藤井副大臣、お願いします。

○藤井副大臣 発言の機会を頂きまして、ありがとうございます。

亀井先生からの品目別という話がありました。また、加工の話もありました。また、こういった施設の話もありました。分かりやすく具体的にしたほうがいいと思うので、2つ言いたいと思います。

まず、日本酒につきましては、ブランド化によって、例えば20万円とか、30万円とか、50万円というのがあります。これはなぜそうなったのかというと、在外公館です。酒蔵さんが某国の大使館の方と親しくて、それで向こうで非常に評価が高くなった。そういったところのニーズというのは非常に大切だと思いますので、そういうブランド化を進めていくことが非常に大切ではないか。

そこで、参考までに日本酒なのですけれども、今、コロナでむちゃくちゃ減っています。輸出ができません。実は現場の農家で何が起きているかということ、来年の作付を半分にしようか、そういう話になっているのです。何でそういうことになるかということ加工の問題で、売れるのは酒蔵です。酒蔵支援は国税庁です。輸出している、さっきの話の在外公館は外務省です。ですから、そういったところで、酒蔵支援とか加工業者も含めた支援をしないといけないですし、酒蔵が多分買ってくれないのだろうと忖度して先に農家が生産しなくなったら、来年から輸出しようと思っても原料の酒米がないという形になるのです。ですから、そういった全体の出口も含めた、生産地から一貫して、加工するところと、そこは縦割り打破でやっていただく必要があるのではないかと思います。

あと、和牛については、ちゃんとブランドが確立しています。後は輸出先国を増やすだけです。先ほど施設の認定の話がありました。施設はできているけれども、2年間輸出できなかつた。これはまさしく輸出本部をつくっていただいて、厚生労働省とかほかのところが認定作業をしないといけないのですが、それを一元化していただいたら、実は3週間ぐらいでできた、そういう実績がありますから、そういったところを一つ一つやっていくことが必要なのだろうと思います。

あと、そういうブランドがあるものは、輸出先国が米国とEUだけだったら駄目なのです。もっと増やしていくということが必要であって、そういった品目別の戦略を立ててやっていくことが必要で、本当に亀井先生がおっしゃったように、それをやるということと、あと、加工業者の話もございました。全体を通じてやっていって、そして農業者の所得が向上する、そのような形をやっていくことが必要だと思います。

○星屋次長 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

それでは、そろそろ時間も参りましたので、上村先生から取りまとめをお願いいたします。

○上村評価者 農産品の輸出促進策について取りまとめのコメントを発表します。

世界市場の拡大を背景に、農林水産業のみならず、我が国の地域経済及び日本経済全体の活性化とともに、我が国農業者の所得の向上や雇用の拡大を図るため、2030年の5兆円目標の実現に向けて歩を進めることは重要である。

この点、これまで我が国の農林水産物・食品の輸出は、過去数年にわたり、右肩上がりの実績を誇ってきたところ、これまでの施策及びその効果の分析を通じて今後の戦略を策定し、同戦略に基づく定量的なエビデンスを示すとともに、農産品の輸出促進に関わる複数の事業のアウトカムの関係を図式化したモデルから事業体系を再検討すべきである。

また、今後の戦略に当たっては、国内の供給体制と海外の需要に関する調査・分析を通じて、農業者の所得の向上に結びつくような高付加価値品を創出することも必要である。

なお、輸出に必要な証明書の申請・交付のワンストップ化や相談窓口の一元化について、受益者の利便性の向上は道半ばであるところ、その在り方について改善すべきである。

各個別事業については、施策全体としての効用を最大化すべく、今後の戦略に沿った事業ごとの適切なアウトカムの設定を行うとともに、効率的かつ効果的な事業運営の在り方を検討し続けていくことが重要である。

以上です。

○星屋次長 以上で取りまとめはよろしいでしょうか。

それでは、大臣から最後をお願いします。

○河野行政改革担当大臣 ありがとうございます。

1兆円を5兆円にする、これはただ単純に量を増やせばいけるというものではないと思います。やはり価格をはじめ、いろんなことを考えて、どうやって5兆円という絵を描くかという、まず5兆円に達する戦略をしっかりとつくるというのが大事で、それに基づいてきちんと事業者、農家が頑張るところと、政府が予算をつけて助けるところの切り方をどうするか。基の戦略がいいかげんだと事業にならないと思いますので、そこをなるべく早く提示していただいて、それでは政府が事業でやる場所はこれですということがはっきりしたところに予算がつくということになっていくのだろうと思いますので、そこはなるべく早くお願いしたいと思います。

それから、手続の一本化、これはいろいろやっていると私は思っていたのですが、実際に輸出している方からすると、何かほかのものも一本化されるのですよねみた

いな話があって、あと何を足せばいいのか私は分かりませんが、縦割りをなくすという意味で必要なところがあればサポートしますので、ワンストップあるいは一つの窓口、よろしくお願ひしたいと思ひます。

○星屋次長 ありがとうございます。

それでは、以上でこのセッションを終了いたします。