

# GFVCのポテンシャルを どう生かすか

GFVC推進官民協議会  
代表 板垣啓四郎  
(東京農業大学教授)

●GFVCに沿ったビジネスチャンスの組み立てには、  
以下の項目をクロスさせて検討すべき

1. 対象国の地域特性と経済の発展段階
2. 対象国が有する諸資源
3. インフラの整備状況
4. 技術開発や人材育成などへの投資状況
5. 法・制度、組織とその運営
6. 海外受入投資の累積（件数・規模・内容など）
7. 投資・貿易・国際協力の成果

# ●グローバルレベルの諸課題

- マクロ経済の状況（FTA、EPA、RCEPなど）
- 貿易と投資の規制、法令・制度
- 食のインフラ
- 食のロジスティクス（コールド・チェーンを含む）
- 食の貯蔵（保蔵）・包装など
- 食のマーケティング（市場と販売）
- 食の安全性（認証制度、ハラル食品など）
- 農業生産のインフラ
- 農業資機材・施設の供給
- 食と農の先進技術
- ICTによる情報の取り込みと利活用
- 人材育成、信用供与などの制度的仕組み



# ●発展段階別の課題

## 【開発途上国】

低所得国・・・基礎食料の安定確保

中所得国・・・需要の変化に見合う食料供給の対応

高所得国・・・品質の向上、安全性の確保

## 【先進国】

- 個人・世帯レベルでの食の快適性・利便性
- 食を供給する企業レベルでの社会的責任
- 食と地域のブランド化、個性化、発信力

# 経済の発展段階が上がり、所得水準が上昇するにつれて、

- ☞ FVCの重心は、農業生産から食料の流通・消費へ移動していく。
- ☞ 流通は物流が先行し、商流や市場システムを含むインフラ整備は遅れがちになる。
- ☞ 制度の構築、組織の形成、人材の育成は、さらに遅れがちになり、またそれが機能していくまでにはより多くの時間を要する。
- ☞ グローバル化のなかで、貿易や海外投資に関わる部分は、経済特区などにおいて法・制度やインフラが整備されていくが、国内の市場に向けられる部分は遅れがちになる(経済の二重構造)。

# 食のバリューチェーンの形成



生産や流通に関連する事業者間の連携強化  
農水産物やそれを活かした高付加価値食品の創造  
国内外への販路の拡大



# ●GFVCのポテンシャル

## 1. パートナーのニーズを知る

### ■二国間政策対話

生産－加工－流通－販売－消費の連結・連携  
貿易の促進、投資環境づくり、国際協力

### ■市場調査

情報収集 → 聞き取り調査 → データ分析 → 実現可能性調査

### ■パートナー探し

品目・規模・経験・人材・特徴・潜在力と将来性・課題

消費者需要の創造

## 2. 何を「売り」にするか

- 商品開発力
- 低コスト生産
- ブランド力(差別化・個性化・付加価値化など)
- 市場フロンティアの拡大(国内市場・国際市場)
- 販売戦略(店舗展開・広告・アフターケアなど)
- 経営資源の調達力(資金・人材・技術・情報など)
- リスクの軽減策(消費者相談など)

付加価値の創造



### 3. GFVCステークホルダー間の ネットワーク形成

#### ●情報交換のためのプラットフォーム設定

- 市場の紹介
- 販売ノウハウの提供
- 人材の紹介と交流
- GFVCに連なる部門間の結合
- 付加価値創出のための研究会

新しいアイデアの創造

GFVCに内在するポテンシャルを形にして  
引き出すことが、わが国アグリ・ビジネス界  
の対応策と考えられる。

