

第9回ロシア極東等農林水産業プラットフォーム会合 (令和元年度第1回 GFVC 推進官民協議会 ロシア部会)

日時：令和元年6月10日（月）15:00～16:40

場所：三田共用会議所（3階大会議室C～E）

議事概要

1. 開会あいさつ（農林水産省 松島農林水産審議官）

- ・ 本年度も民間企業の皆様のロシアでの事業展開に資するさまざまな取り組みを実施したい。
- ・ 今回はロシアで積極的に事業展開し、具体的な成果を上げている民間企業から、それぞれの事業の現状、課題、展望などを発表していただく。また千葉大学からは、第4回日本・極東ロシア農業ビジネスフォーラムについて報告していただく。
- ・ 農林水産省としても、引き続き官民ミッションの派遣、農業展示会「黄金の秋2019」への参加などの取り組みを実施するとともに、ロシア政府関係者や民間企業を日本に招聘（しょうへい）し、ビジネスマッチングの機会を設けたい。ぜひこれらの取り組みに参加していただき、ロシアとのビジネスのきっかけづくりに役立ててほしい。
- ・ 本年度もロシア農業省とよく連携し、日ロ2国間の農業協力を推進していきたい。現在、日本の技術やノウハウを活用し、ロシア極東の農業・水産業の生産力強化や輸出拡大の促進について、具体的な方策を議論している。成果が出たら報告させて頂く。

2. 議事

（1）ロシアビジネスへの挑戦～北海道発地域商社の取組事例～

（北海道総合商事（株） 伊藤 常務執行役員）

- ・ 弊社は、北海道銀行が社内ベンチャーを使って設立された。ビジョンは、北海道に眠る価値の高い農畜水産物、食品、日用品、工業製品や知的財産物等を掘り起こし、海外市場の開拓を通じ、ふるさと北海道経済の活性化を目指すことである。地域企業、地域金融機関、実務機能を担う弊社が三位一体となって北海道を元気する。
- ・ 平成27年10月に設立され、100%出資の子会社ペガスHCをウラジオストクに持っている。親会社の弊社が子会社向けに輸出をし、ロシア国内に展開していく。インポーターでありディストリビューターがペガスHCの役割である。その他、GFVCを進めていくに当たって、コンサルティングや現地調査はペガスHCを経由して行っている。
- ・ 日本食品の輸出拡大に向けた取り組みとしては、北海道産加工品・農産品・水産品の輸出入、日本産品を活用した現地外食店におけるマーケティングイベントの実施、欧露地域における販売先拡大に向けたスーパーマーケットイベントの実施をしている。

- ・ 日用品の輸出も行っている。ロシア全土に広がるロシアポスト店舗網で販売している。全部で 42,000 店舗があるが、現在は 8,000 店舗で日用品を販売している。いろいろな課題があって現在は食品を扱っていないが、将来的には食品の販売も検討している。
- ・ 昨年度より農林水産省の食品産業グローバル展開推進事業の支援で、ロシア極東を輸出基地化して、東南アジアへの輸出を進める事業を展開している。具体的には、大豆、トウモロコシ、小麦など、生産から関与する形での穀物生産・物流に、現在投資の調査事業を行っている。
- ・ アムールアグロセンター、ロスフード、レッドスターといった所と、継続的に供給すること、一丸となって物流ネットワークを構築することなどを MOU に盛り込んだ提携をしている。
- ・ 沿海地方で生産されたニンジン、タマネギ、カボチャなどの野菜をカットして凍らせ、北東アジア、東南アジアに輸出する事業にも取り組んでいる。生産物はあって、品質も確かというところまでは確認できているが、カットする機械の機能や冷凍技術が課題となっている。
- ・ また、昨年度、沿海地方でウニ等の海産物の養殖ができないかという調査を行っている。
- ・ さらにロシアで生産されるハチミツに日本の精製技術で付加価値を付ける、もしくは日本に持ってきて付加価値を付けて世界に輸出できないかという投資事業も、昨年度から農林水産省と共に取り組んでいる。
- ・ 日本の食品をロシアで展開するに当たっては、文化と共に持ていかないと進まないと考え、外食業の進出支援も行っている。ウラジオストクには居酒屋、ラーメン店を展開している。現在は 1 日 100 食程度出て、損益分岐点は超えている。
- ・ 昨年度、その事業の中でモスクワに 1 店舗、進出の支援を行った。2019 年 3 月 19 日に松屋を仮オープンした。その後、人や食材の課題に直面し、6 月 20 日のグランドオープンに向けて取り組んでいるところである。本年度も同様の補助を受け、もう一店舗、他の業態での進出を予定している。
- ・ 海外の日本食レストランは、日本の食文化の発信や輸出促進を図る重要な拠点である。現地の SBI Bank とも協力し、日本の外食業をロシアに連れていって魅力を伝え、進出・マッチングの支援を図る。不動産物件の紹介、ファイナンスなど、バックオフィスの部分に関与している。
- ・ 技術の輸出にも取り組んでいる。冬には -65°C に達するサハ共和国ヤクーツクで、温室栽培施設建設の取り組みが評価されている。北海道の寒冷地技術をもってしても -65°C は厳しい環境である。北海道大学と共に研究し、建設に至っている。2016 年に第 1 期工事が完成し、0.1 ヘクタールをテストとして建設している。全体では 3.2 ヘクタールの計画であるが、2018 年から第 2 期工事を行い、2019 年 5 月に 1 ヘクタールが完成した。これから 0.8 ヘクタールと 1.2 ヘクタールを、最後の第 3 期工事として来年度までに行う。

- ・ サハ共和国における一般・産業廃棄物リサイクルプロジェクトも展開している。ヤクーツクの温室栽培施設建設から始まったものである。ヤクーツク国際空港の改修工事も同様の経緯で行っている。
- ・ 水産関連では、日本の技術をロシア極東地域に持ち込み、付加価値を付けた形での輸出基地化に向けて取り組んでいる。

(2) ハバロフスクでの温室事業

(日揮 (株) 事業開発本部事業開発2部 五十嵐マネージャー)

- ・ JGC Evergreen 社は、弊社が投資して 2015 年 2 月に設立した。出資者は日揮、エネルゴ・インパルス、どさんこ 3 号 (ファンド) である。ロシアの新型経済特区の入居企業としては、恐らく外国企業としては初めてである。
- ・ 事業内容は、野菜の生産・販売、日本食品の輸入・販売である。主要設備は、連棟型ガラス温室、養液栽培、環境制御、温湯暖房である。
- ・ 現時点の施設面積は 5 ヘクタールである。敷地面積は 17 ヘクタールあり、将来的には第 3 期工事で残りの 5 ヘクタールを整備していく計画である。
- ・ 野菜生産量は年間約 1,300 トンである。
- ・ ソ連崩壊時に地域の温室は経営悪化により倒産した。その市場の隙間を縫うようにして、中国から大量の野菜が流入した。夏場は野菜を比較的手に入れやすいが、長い冬の間は粗悪な野菜しか手に入らない。生活水準の向上に伴い、消費者は価格より品質重視の傾向になってきたことが、温室事業実施の背景である。
- ・ 安価なエネルギー源 (ガス) が入手できれば経済的に温室は成立すると判断した。かつ、戦略として、中国産野菜と品質面での差別化が重要な鍵であると考えた。
- ・ 当時は市場の 90% 近くが中国産野菜で占められていたので、かなり大胆に差別化していかないと消費者に受け入れてもらえないということで、「日本らしさ」を生かした商品の差別化というコンセプトで商品を作っていた。
- ・ 具体的には、生産者の顔が見える情報発信、直売所での販売、丁寧な接客、完熟状態での収穫、3 段階の選果、商品の包装などである。日本では普通に行われていることであるが、ロシアでは珍しい。
- ・ メインの商品は、キュウリ、トマトである。その他、パプリカ、ナス、葉物野菜など、毎年少しずつ品種を増やしている。品目を絞って大量に作ったほうが効率は良いが、人口 60 万人というマーケットなので価格が下がってしまうリスクがある。JGC Evergreen 社のロイヤルカスタマーに複数のものを買ってもらう戦略で、非効率ではあるが少量多品種のものを作っている。
- ・ 種についてはほとんどがオランダ品種である。日本の品種は 1 つだけロシアに登録されているので使っているが、非常に味が良く好評で、他のトマトの 1.3~1.4 倍の価格でも売れている。種苗会社はロシアにも積極的に登録してほしい。

- ・ 最近はイチゴも生産している。ロシア全土でイチゴの温室栽培はまだ普及していないが、日本のイチゴは土産などで消費者の間でも人気がある。現在、日本のイチゴの品種登録の手続きをしている。将来は果実だけでなく、種苗販売も目指していきたい。
- ・ ハバロフスクには市場機能がないので、需給バランスが一時的に崩れた場合のバッファーとして直売所を造った。大手量販店への過度な依存の回避のためにも活用している。現在では日本食品の販売も行っている。今年から、野菜と相性の良い日本のドレッシングも売っている。試験販売のファーストロットは売り切れて、次のロットを考えている。今後も弊社のサラダと相性の良いものを積極的に売っていく。
- ・ 実務上の課題として最も大きいのが防除方法である。大きく分けて 4 点ある。
- ・ 1 つ目は、農薬の適用範囲が限定的であるということだ。パプリカについてはチアメトキサム 1 回、アベルメクチン 3 回しかない。イチゴについては、ほとんどが開花前後と収穫後、あるいは親株のみに使用可能で、着果後の農薬散布は実質不可となっている。
- ・ 2 つ目は、正式に登録されている農薬が日本より少ないということである。
- ・ 3 つ目は、厳しい使用制限である。濃度規制もあるが、散布液量規制が厳しい。面積当たりにまくことができる液量が非常に少なく、実質的に不可能である。
- ・ 4 つ目は、登録が更新されず、更新切れした農薬が使えない状況である。
- ・ これらの点については、ロシア政府、研究所、使う側の農家、誰も問題視していない。
- ・ 他に、労働力の確保が課題である。栽培用の労働者が集まりにくく、就職しても定着しない。若者の応募が少ない。施設園芸の教育を受けた人材がいない。大学での講座開設を陳情しているところである。
- ・ 物流の課題もある。物流センターがないので、各店舗への個別配送が必要となり、大きな手間が掛かっている。他都市への商品の長距離輸送と品質保証の問題もある。ドライバーは毎日健康診断を受けなければならないという規制もある。しかし、徐々に物流システムは整備されているので、今後の利便性の向上を期待している。

(3) 第三の道 新生シベリアランドブリッジ～シベリア鉄道を利用した混載サービス～
((株) 東洋トランス 高橋 代表取締役社長)

- ・ 弊社の親会社である東洋埠頭（株）は、海外からの輸入食品（特に青果物）を取り扱っている。日本で販売されるバナナは業界 3 位、キウイフルーツは 2 位である。日本の青果物を海外に輸出するという計画が出た時に、弊社は海外への輸送を担っていくためにスタートして約 5 年たつ。
- ・ ロシアのマーケットに目を向け、現地視察をして、商流について調べてみたが、話はあるけれども物は動いていなかった。関連していた市場も話を聞いてくれなくなった。
- ・ 現地で取引先を確保しても、非常に難しい条件を突き付けられる。例えば、青果物を輸出しても、モスクワの棚に置いている間に腐ってしまったら持つて帰らなければならぬというように、とても商売にはならない。

- ・ 日本から遠い位置にあるロシア西側の大きなマーケットに向けて、どうやって運んだらいいのかということも大きな問題として出てきた。現在は、モスクワ以西に持っていく場合は、ほとんどが航空便であり、コストが高い。なおかつ、現地の商流に乗せると日本の 10 倍になってしまう。
- ・ 今回弊社は、特に日本が輸出したいコメに着目した。昨年度、国土交通省がシベリア鉄道の試験輸送を発表したので、それに応募した。7 件の試験輸送のうち、2 件を弊社で扱った。日本の精米を混載便で運んだ時に植物検疫がどうなのか、ウラジオストクでの通関上で問題が出ないかという実証実験に参加した。
- ・ われわれが気についていたポイントは全てクリアでき、想像以上にスムーズに進んだ。現地の税関、植物検疫も非常に協力的で、新しいものに前向きな姿勢が見えた。
- ・ 最終的には、日本を出てからモスクワまで 23 日間で完了している。先日、ロシア鉄道が来てプレゼンテーションをしたところ、富山から積み出した場合には 14 日間で行けると言っていたが、富山だけに絞るわけにもいかない。弊社としては日本から最長で 25 日間として輸送ルートをつくっている。
- ・ 今回の精米は腐るものではないのでこういった結果が出ているが、野菜や果実になるとクリアするべき問題はある。ただし、輸送ルートとしては形ができるることは実証できた。これから先に可能性があるので進めていきたい。
- ・ 実証実験を基に、モスクワ向けの混載サービスを 6 月 20 日からスタートする。シベリア鉄道を使って日本からモスクワ向けの混載ルートをつくったのは、旧ソ連からロシアになってからは初めてである。輸送ルートは、横浜から海上輸送で 10 日間、ウラジオストクで揚げ荷・通関に 4 日間、鉄道が 9 日間、モスクワに到着してから仕分けまで 2 日間、トータル 25 日間で計画している。
- ・ 残念ながら食品の混載には制限がある。ロシア鉄道に毎回確認しなければならない。実績が出てくれば即座に答えが出せるが、まだ蓄積が足りないのでその手続きがどうしても必要になってくる。早い時期に加工品ぐらいは順調に運ぶことができるようしたい。
- ・ 今のターゲットは、長い期間がかかる海上輸送からのシフトである。高い運賃を払って航空便を使っている貨物も、このルートが要求に応えられる。この両方の可能性を秘めている。

(4) 日本・ロシア極東農業ビジネスフォーラム 2019 の開催について

(千葉大学 環境健康フィールド科学センター 高垣センター長)

- ・ 千葉大学では、平成 29 年度から文部科学省の大学の世界展開力強化事業により、極東ロシアで貢献できる人材を育成するプログラムを開始した。この開始に伴い、沿海地方農業アカデミー、国立サハリン総合大学との交流が始まった。
- ・ 温室ビジネスで活躍できる人材育成が当初の企画であったが、もう少し間口を広げないとプログラムが成り立たないので、現在は養蜂、ベリー類、薬用植物に関わる内容もプ

ログラムに含めている。

- ・ 2019年5月24日、ウスリースクで、第4回フォーラム（テーマ：有機農業、主催：沿海地方農業アカデミー）が行われた。参加人数は約150名で、ロシアからは特に沿海地方あるいはウラジオストクの関係企業、大学関係者、地方政府などが参加した。日本からは、森林総合研究所、農藝社、双日、東京大学、千葉大学、在ウラジオストク総領事館、ウラジオストク日本センターから参加した。
- ・ オープニングセッションでは、沿海地方農業アカデミーのアンドレイ・コミニ学長から、「未来を意識して環境配慮型の有機農業を進めていきたい、沿海地方では農産物・野生植物を利用していきたい」という趣旨のスピーチがあった。
- ・ 極東有機農業研究センターの Emelyanov Aleksei 局長からは、「昨年有機農業に関わる法律が整備されたこと、今後は研究・教育の国際化を図っていく」という話があった。
- ・ 第1部は合同セッションで、コミニ学長からはヨーロッパ・ロシアで有機農産品への関心が高まり、2012年から2016年で15億ドルの増加があったこと、現在、ヨーロッパ・ロシアで有機農産品として認証されているものは、1.5倍ほどの高価格帯で売られていることが示された。ロシアでも2018年に法整備が行われ、2020年には認証システムを立ち上げたいというスケジュールのようだ。
- ・ 大豆の病害虫、ジャガイモの線虫害など、病害虫防除の問題があるので、今後オーガニック用の品種を育成したいという話も出た。ジャガイの有機栽培については、1992年から連作の試験を行っている。それによると、緑肥と休閑を組み合わせることで、肥沃度（ひよくど）の回復と栽培の継続ができるということである。
- ・ 第2部は3つの分科会が行われた。セッション1は、有機農産物の生産における農業技術がテーマであった。セッション3は、森林総合研究所が中心となって、ウスリースクの農業アカデミーとの共同研究の成果が発表された。
- ・ 千葉大学はセッション2に参加したので、その部分の報告となる。有機農業による土壤肥沃度の維持をテーマに、沿海地方農業アカデミー・Inshakov Sergei 副学長「沿海地方における土壤肥沃度とダイズ生産性に緑肥作物が及ぼす影響」、千葉大学園芸学研究科・犬伏和之教授「有機農業と土壤管理」、プリマアグロ輸出協会・Dudnik Sergei 会長「沿海地方における有機農業の実践的導入」の3つのプレゼンテーションがなされた。
- ・ 犬伏教授の発表は、農林水産省が主導して日本の有機栽培農家を対象とした研究で、アイガモの利用、マルチ、イネの植え付け方法などの工夫について関心を集めていた。
- ・ 沿海地方農業アカデミー副学長からは、2015年からの連作試験で、大豆とトウモロコシをターゲットに、作物の組み合わせや品種選択が行われていることが発表された。ここで栽培している大豆はタンパク含量が高いので、日本へ豆腐用大豆としての輸出を視野に入れている。ロシアでは遺伝子組み換え大豆の栽培が許可されていないので日本への輸出の増加が期待されている。
- ・ プリマアグロ輸出協会会長からは、2018年は6品種の加工ニンジンを試験的に日本へ

輸出したことが発表された。2019年はこれに加えて、ブロッコリー、大根、カボチャ、メロンを輸出する計画があるということである。

- ・第3部はエクスカーションで、沿海地方の有機農業を行っているダーチャ（菜園を備えた別邸）を訪れた。ここでは10軒ほどのダーチャが共に栽培を行っていた。それと併せて、野生遺伝資源としていろいろな地域のハスカップを集めて品種選抜を行っていた。

(5) 「黄金の秋 2019」への日本ブース出展について

(JTB 新宿第2事業部 岡崎氏)

- ・JTBでは、農林水産省のフードバリューチェーン構築推進事業（ロシア連邦）を活用し、ロシア農業省が主催する「黄金の秋 2019」に、昨年に引き続き日本ブースを設置し、日本の技術・製品・設備などをPRするとともに、ロシアの政府・企業とのネットワーキング活動を支援する。
- ・「黄金の秋 2019」の会期は10月9~12日の予定。開催地はモスクワで、70以上の州・地方の政府関係者、農業・食品・肥料・畜産など幅広い分野の企業・団体約1,300社が出展する。一般の方の入場は無料であり、昨年度は約14万人が来場した。
- ・昨年度の「黄金の秋 2018」では、開会式後、メドベージェフ首相がジャパンブースを視察した。吉川農林水産大臣が各企業の展示内容を紹介し、メドベージェフ首相から「全ての展示が興味深く、日本の貢献に感謝する」という発言があった。吉川農林水産大臣からは各参加企業に対して激励の言葉を頂戴した。ジャパンブースでは、13社の食品・農業機械関連企業・団体が出展し、試食・試飲、パネル展示による製品の紹介などを行った。
- ・本年度設置するジャパンブースは、会場中心にあるロシア農業省ブースに近い位置で、約140平米となっている。1社当たり2メートル×2メートルの4平米を予定している。セミナースペースでは、各社の企業情報や製品のプレゼンテーションを行うことが出来る。
- ・本年度は商談スペースを設置の上、出展社の簡易カタログを作成・配布し、実商談につながるような仕掛けを考えている。ロシアでのビジネス拡大の機会にして頂きたい。
- ・昨年度の感想としては、「情報交換の場になった」、「テストマーケティングの場として有効であった」、「具体的なビジネスにつながった」という声を頂戴している。
- ・出展要件として、農業機械と機器、家畜育種設備、獣医学、動物の飼、畜産と家畜飼育、植物栽培設備、種子生成、日本食に関する製品・サービス・技術などで、ロシアの文化や食文化へ貢献できるものとなっている。日本製品を扱う日本企業、現地代理店からの参加も可能である。試飲・試食ができるのは、ロシアの内国貨物となっているもののみとなる。EAC認証取得済みの商品であっても、展示会内での販売は不可となっている。
- ・費用について、展示スペース、プレゼンテーション枠、商談スペースに関しては不要。基本設備以外のオプション費、説明員の旅費・人件費、出展品の輸送費・通関費、試飲・

試食の食材費などは出展者負担。

- ・ 本日から 7 月 26 日（金）までの募集期間に、WEB から申し込めるようになっている。

(6) 令和元年度ロシア極東等農林水産業プラットフォームの活動予定

(農林水産省 大臣官房国際部海外投資・協力グループ 安原国際交渉官)

- ・ 本年度もこのプラットフォームでは、ロシアでの事業展開に役立つ取り組みを実施していきたいと考えている。本日を含め、年度内に 3 回開催する。ロシア政府関係者をはじめ、ロシアに知見を有するさまざまな方から情報提供を頂く予定である。
- ・ また、昨年同様、ロシア極東官民ミッションの派遣を 2 回予定している。それに備えて、事前準備、情報共有のための国内セミナーを、それぞれのミッションの前に開催する。さらに本年度は新しい取り組みとして、2 回の官民ミッションの後に、日本企業とのビジネスに関心を有するロシア企業を、日本へあらためて招聘してビジネスマッチングの機会も設ける。
- ・ 先ほどの説明のとおり、本年度も「黄金の秋 2019」に日本ブースを出展する。
- ・ 委託調査としては、ロシア極東官民ミッションのテーマとも連動させながら、ロシア産農林水産物・加工品に係る貿易・投資拡大構想の検討を行う。
- ・ 加えて、補助事業を通じて、皆さまの事業化可能性調査を応援したい。
- ・ 日露経済協力に係る公的機関の支援ツールの一覧資料を配布しているので、参考にしてほしい。

（編注：本会合の配布資料とは別ページに掲載しております。

http://www.maff.go.jp/j/kokusai/kokkyo/food_value_chain/russia.html

の「日露経済協力に係る公的機関の支援ツール」をご確認ください。）

3. 閉会あいさつ ((株) 前川製作所 篠崎 GFVC 推進官民協議会副代表)

- ・ 本プラットフォームの会合も第 9 回となり、いろいろな意見交換ができるようになってきた。本日は実際にロシアでビジネスを展開している企業から話を伺えて感謝している。参考になる点が多数あった。普通ではなかなか聞くことができない内容であった。シベリア鉄道を利用した混載についても期待している。その他紹介があったものについても、積極的な参加をお願いしたい。

以上