

第5回輸出関係有識者ヒアリング 議事概要

1. 日 時：令和2年11月13日（金）15:30～16:30

2. 場 所：農林水産省7階講堂（テレビ会議方式）

3. 出席者：

林産物・水産物関係者（テレビ会議での御参加）

佐川 広興 協和木材株式会社代表取締役社長

越井 潤 越井木材工業株式会社代表取締役社長

山口 重幸 北海道漁業協同組合連合会代表理事常務

山田 雅之 株式会社魚力代表取締役社長

農林水産省

野上大臣、葉梨副大臣、枝元次官、横山官房長、浅川林野庁次長、山口水産庁長官

太田食料産業局長、杉中食料産業局審議官、藤田食料産業局企画課長（司会）他

4. 議事概要

冒頭、野上大臣からの挨拶の後、関係者から別添資料に沿って、輸出に向けた各社の取組の現状、輸出について抱えている課題、国やJETRO等に期待する事項等について説明。

その後、野上大臣等から各者に対して、以下の質疑応答があった。

（野上大臣）

現在、日本から丸太が中国に輸出され、製材加工して米国に輸出されるケースが多いが、御社のように日本で製材した上での輸出が行われてこなかったのは何故か。今後、日本国内で付加価値を高めた商品に加工し最終消費地に直接輸出する取組を増やすにはどうすればよいか。

（佐川 協和木材株式会社代表取締役社長）

日本から中国向けにかなりの量の国産材が輸出されているとの話を聞いたとき、最初は、中国国内で利用されていると思った。中国で製材加工された上で米国に輸出されているとの話を聞いたのは、中国から米国への輸出に25%の関税がかかるようになり、商社から、関税がかからない日本で製材加工し米国に直接輸出しないかと勧められたことがきっかけ。国産材製材協会としては輸出への対応が遅れたが、米国市場での日本材の高評価が続くと考えられることから国内で加工し輸出するための体制を確立させたい。

（野上大臣）

中国への木材輸出を拡大するには、日本の建築方法である軸組工法を中国に広げる必要があると考えるが、そのためにどのような取組が必要と考えるか。

（越井 越井木材工業株式会社代表取締役社長）

日本木材輸出振興協会とともに中国政府に軸組構法を提案したところ、採用され軸組構法のルールは整備されている。人材確保が課題。国内でプレカットされたものを建てる大工や監督する者を養成する必要。日本から派遣するにはコストと時間が制約になってしまう。また、国産材の良さを中国でPRする営業職が必要であり、中国の言語や文化を理解した上で

営業を行うには中国人が適している。中国国内の大学生を新採で当社が採用し日本の文化等を教えた上で、中国国内で営業してもらっているが、在留資格の問題で日本に帰ってこれなくなる問題が時々起こる。中国市場で営業活動を行う者に対する在留資格の要件を緩和できると、中国国内での営業が容易になると考えている。

（野上大臣）

ホタテ貝の殻剥き加工を水揚げ地と離れた別の産地で行うとすると、生産から加工、流通に至る道内の様々な事業者の産地間連携が重要となり、「オール北海道」で輸出拡大に取り組む組織体制を整備する必要があると考えるが、どうか。

（山口 北海道漁業協同組合連合会代表理事常務）

本会と漁業者が活動費用を負担する「北海道ほたて漁業振興協会」を組織し、流通、宣伝、生産や輸出に係る対策に取り組んでおり、全道的に大きな組織として取組ができています。漁業と水産加工は車の両輪との考えの下、漁獲量が激減した魚種の加工施設を活用してホタテ加工を行う取組は道南、道東の一部で既に行っており、今後も拡大していきたいと考えています。オホーツクから道南や道東に輸送する際にトラックが確保できない場合があるとといった物流上の課題はあるが、道庁とも相談しながら進めていきたい。

（野上大臣）

米国企業の大きな水産物需要は輸出拡大を目指す我が国にとって大変魅力的だと思う。同社の調達基準に合ったサステナブルな養殖方式への転換が取引に当たっての条件になるということだと思うが、今後、どのような産地のメンバーと組んでいこうとお考えか。また、ぶりのプロモーションについて、同社と何か話していることはあるか。

（山田 株式会社魚力代表取締役社長）

米国企業へ供給するにはかなりの数量が必要だが、他の水産会社や関係団体とも連携しているので、同社のニーズに応えられるよう、サステナブルな水産物をトレーサビリティがしっかりした形で届けられると考えている。ぶりのプロモーションについて、ぶりを送るだけではダメであり、美味しく食べるための知識や保存方法など日本の食文化とともにアメリカ人に伝えていくことが重要。どう食べるかを知ってもらった上で、アメリカ人からアメリカ人に広がっていくことが大事。今後、JETRO と連携してプロモーションを行っていきたい。

（浅川林野庁次長）

米国でフェンスを作る場合と日本でフェンスを作る場合で好みの違いはあるのか。また、アメリカ人の好みに合わせた加工を行っているのか。

（佐川 協和木材株式会社代表取締役社長）

米国では、カンナで仕上げたものよりノコ挽き仕上げ面の方が好まれると聞いた時は、日本では考えられず驚いた。米国では、耐久性が上がるとの理由から、ノコギリの切断面にそのまま防腐剤を塗布し染み込ませるという方法が採られている。

（浅川林野庁次長）

中国でも高齢化が進んでいる中、例えば老人ホームなど、幼稚園や保育園以外での中国国

内の新たな市場は考えられるか。

（越井 越井木材工業株式会社代表取締役社長）

老健施設の木質化需要はこれから出てくるかもしれない。現状増えてきているのは、大型ショッピングモール等の商業施設やホテル。北京で建設予定のホテルで日本木材を使いたいとの相談を受けているところ。

（山口水産庁長官）

貝毒の発生期でも円滑な流通を確保するとの説明であったが、もう少し具体的に説明してほしい。また、安全証紙を海外で商標登録を進め権利が保護される中、海外での偽造品の取締は現地当局が行ってくれているのか。

（山口 北海道漁業協同組合連合会代表理事常務）

毒値によって生産できる品目はある。例えば、毒値が低い場合には貝柱製品の製造はできるので、定期的に海域ごとに検査を行っている。また、製品の検査も行っており基準値内であることを確認している。安全証紙については、台湾やオーストラリアでは現地当局が偽造品を取り締まってくれた。中国や香港で偽造品が多いが、中国での取締は難しい。中国でベトナム産のホタテが偽造されていた事例があり注意したが、結局はたちごっこである。

（浅川林野庁次長）

米国向け木材輸出に当たって、現地消費者から訴訟を起こされる心配があるとの説明があったが、訴訟リスクが顕在化してトラブルが起こったということか。それとも、リスクが発生しないよう何らか対応しているということか。

（佐川 協和木材株式会社代表取締役社長）

訴訟を起こされたケースは認識していない。当社が扱うエクステリア材は、5～10年程度で取り替えられるものであり長期の耐久性が求められる訳ではないため、訴訟リスクがあるとは今まで聞いていないが、心配なところはあるので商社とは綿密に打合せを行っている。

（山口水産庁長官）

自動殻剥き機が高額な理由は製造業者が限られているためと聴いているが、他にも製造してくれるメーカーはいないのか。

（山口 北海道漁業協同組合連合会代表理事常務）

自動殻剥き機は1社が製造している。道内では、湧別や紋別など、全体で4台か5台が導入されている。高額なため導入が進まず、特殊な機械であるためコストが下がらない。また導入しても人手が必要なところが残るため、導入が進まない。米国では、船上で殻剥き加工しているが、これは特許技術の関係で導入できない。自動殻剥き機の製造をその他のメーカーに依頼したこともあり、工業試験場にも相談しているところ。

（山口水産庁長官）

米国に現地法人を設立し米国での取引を行っている中で、米国での魚食の可能性は高いとの説明であったが、寿司のような生食ではなく家庭料理として食べられる可能性が高いのか、それとも、寿司や刺身のような生食にアメリカ人の嗜好が広がってきているのか、お考

えを聞きたい。

（山田 株式会社魚力代表取締役社長）

米国では1番の人気は寿司であり、米国で取引のある小売では、10年間で寿司の売上が4倍に伸びた。しかも、安かろう悪かろうではなく日本の美味しい寿司が追求されている。しかしながら、寿司だけでは限界がある。コールドチェーンの点でも難しいところがある。ぶりの場合、ムニエルやソテーといった食べ方も可能性があると考えている。現状のぶりの供給は、日本人から（米国在住の）日本人に広がっているのが実態。これからは、アメリカ人からアメリカ人に広がっていけば、今以上にマーケットが広がると考えている。

（以上）