

第6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20日（金）15:00～16:00

2. 場 所：農林水産省7階講堂（テレビ会議方式）

3. 出席者：

輸出事業者・金融機関（テレビ会議での御参加）

辻川 弘 西本 Wismettac ホールディングス株式会社取締役

米永 裕史 豊田通商株式会社食料・生活産業本部 CEO

（同席：服部 治行 食料・生活産業本部 COO）

小山 朝英 株式会社世界市場取締役 COO

藤記 敬久 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社投資本部長シニアインベ
ストメントオフィサー

農林水産省

野上大臣、葉梨副大臣、枝元次官、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、輸出や輸出事業への出資に向けた各社の取組の現状、輸出や出資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）

海外現地のメインストリームの量販店に売り込むには、厳格な取扱基準や売り込み戦略、プロモーション等が必要であると思うが、他に大事な視点はあるか。

（北口 西本 Wismettac ホールディングス株式会社マネージャー）

青果物について、当社の小玉リンゴの事例をお話します。マーケットインの発想で、国内では加工用に使われる小玉のりんごに、海外で需要があることを認識し、タイのメインストリームの小売に輸出している。これまで一般的だった日本国内流通品を輸出するのに比べて安く現地で販売することができ、現地の顧客の価格感に合致したことで大きな反響を得ている。加工食品については、メインストリームの小売で扱うには、小売バイヤーに売上が確信させられる必要があり、そのためには現地の顧客に対して使い方や食べ方を伝達していかなければならない。現状、取扱基準に合致する製品が少なく、醤油やわさび、カレールウといった個別の商品で販売するにとどまっており、現地消費者が料理するのに必要な原材料をセットで提供できておらず、販促をするスタートラインにも立っていないと考えるべきである。

（野上大臣）

日本の牛乳・乳製品には、他国と比較してどのような強みがあるか。また、生乳価格や物流インフラを含め、競争力強化のために取り組む際に必要な視点はどのようなものか。

(米永 豊田通商株式会社食料・生活産業本部 CEO)

牛乳は、牧草からの繊維質の摂取量が高いほど脂肪分が高くなり美味しくなるが、我々が取り扱っている北海道の牛乳についていえば、北海道の夏は安定的に低温であるため、牧草の育ちがよく、牛の食欲も旺盛で牧草の摂取量が多いため、味の良い牛乳が搾乳できる。日本の強みとしてはアジア市場に近い点だが、海上コンテナ輸送では賞味期限を延ばすことが課題であり、現状は35日だが、今後はこれを延ばしていきたい。

(野上大臣)

御社は、これまでクールジャパンをはじめとして民間ファンド等から出資を受けてきたとのことだが、今後輸出事業を拡大するに当たり、更に出資等による資金調達がどの程度必要なのか。

(小山 株式会社世界市場取締役 COO)

創業当時に国のファンドであるクールジャパン機構から出資を受け、資金を確保できたのはありがたい。その後民間のベンチャーキャピタルから出資してもらっているが、ベンチャー企業は会社の機能も作り上げていく必要があるところ、出資後に新しい技術や人脈の紹介といったサポートを受けられ、心強い。現在、弊社はスケールアップを図る段階にきているが、規模が大きく期間の長い出資を受けたい状況である。毎年数千万から1億円の資金調達を繰り返しているが、資金的な余裕ができれば事業そのものにも注力可能であるため、そのような資金アクセスが可能となれば、積極的に活用したい。

(野上大臣)

輸出事業者への出資では、他業種と比べ民間のベンチャーキャピタルではハードルが高いとのことだが、他方で様々な出資ニーズがある中、このような分野に必要な資金が供給されるには、政府の施策を含めどのようなことが必要と考えるか。

(藤記 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社投資本部長シニアインベストメントオフィサー)

農業に携わる事業者への出資は絶対額が不足しており、政府のサポートがあるとよいと思う。ベンチャー企業はビジネスモデルを変えながら事業を進めており、そのようなビジネスモデルの変化に制約を課すような出資は自由度が失われてしまうため避けるべきである。その点において国が直接出資するのが難しいようであれば、民間経由で資金を供給するという手法をとると実効性が高まるのではないか。

(葉梨副大臣)

マーケットインの発想で輸出をされているとのことだが、御社から生産者に対して「こういったものを作ってほしい」と依頼するのか、それとも生産者から御社に対して「こういったものを輸出したい」という要望があるのか、輸出に向けた製品の生産に向けた生産者との連携の取り方を伺いたい。

(小山 株式会社世界市場取締役 COO)

輸出事業者である弊社に、「これを輸出してほしい」と生産者から依頼されるプロダクトアウトの形が多いが、依頼を踏まえて現地法人の営業担当から現地のニーズを調査してもら

っても、あまり輸出に結びつくケースは多くない。輸出に結びついているマーケットインのケースとしては、野菜の輸出において、サイズを下げることで核家族化の進む香港での家庭消費の需要に応えるなどがある。このように現地と生産者の情報の非対称性を解消していければ輸出につながる商品を作ることができる。輸出先の現地の声を生産者に届けて輸出向けに生産・出荷してもらうという、委託栽培や契約栽培のような形が多い。

（太田食料産業局長）

農林水産物・食品の輸出においては中小規模の商社がメインプレーヤーであるが、大手商社への期待は今後大きくなっていくと思われるところ、現状、牛乳・乳製品の輸出に取り組みられているが、他に輸出が伸びそうな品目はあるか。

（米永 豊田通商株式会社食料・生活産業本部 CEO）

大玉での輸出を狙っているが、果物については大玉での輸出はできていない。米の技術やロイヤリティの話もあったが、日本の食を組み込んだ大きなビジネスモデルの構築に注力していきたいと考えている。

（杉中食料産業局審議官）

海外生産によるライセンス収入を得るビジネスモデルの構築には何が必要で、それに向けて政府からどのような支援があればよいか。

（千葉 Wismettac フーズ株式会社 アグリ事業本部青果部輸出 Co 部長）

日本には多くの優良品種があるが、すでにかなり海外に流出しており、種苗法だけでは流出を防ぎきれないところを、クラブ制を実現することによって守れるようにしたい。種苗法では守り切れなかったところとして、例えば、ライセンスした果樹に枝変わりがあった場合に、その枝わりに係る権利が、元の品種の育成者権者に帰属する等の厳しい契約条件にすることが重要と考えられる。弊社は海外の様々な形態のクラブ制を勉強しており、品種のみならず商標も組み合わせで保護していくといった手法もあると理解している。しかし、民間だけで実現するには限界があるので、コンソーシアムを組織して日本のブランドやライセンスを維持していくためのお力添えをいただきたい。

（杉中食料産業局審議官）

総合商社で農林水産物・食品の輸出に取り組む企業は少ないが、現地の商流に乗せるには総合商社のつながりを用いて役割を発揮してほしいと思っているが、そのためには日本の生産現場を含めどのように変わっていく必要があるか。

（米永 豊田通商株式会社食料・生活産業本部 CEO）

近畿大学と協力して国内でのマグロの完全養殖に取り組み、輸出しようとしているが、海外ではなかなか受け入れられない。最大の課題はコストが高いことである。日本のブランドにプレミアムがつくため、輸入したいと考える現地輸入業者はおり、海外ネットワークを活用して現地の食品卸等との戦略的なパートナー関係を構築していくことが今後重要な点である。

(杉中食料産業局審議官)

民間を交えて投資を進めるには、エグジットの姿を明確に描く必要であり、ファンドにとっても売却できるような市場を育成する必要があると思うが、そのためには海外と比べてどのような環境変化が必要か。

(小山 株式会社世界市場取締役 COO)

ベンチャー企業としてのエグジットの姿は、儲けられる会社になるということである。農林水産業や食の流通が安定して一定の利益率が出せる業界になれば、例えば弊社が成長した際に、弊社を買収してシナジーを狙う企業も増えるのではないかと考えている。

(藤記 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社投資本部長シニアインベストメントオフィサー)

株式会社世界市場に最初に出資した際も、例えば株式公開というゴールの姿の共有ができて投資に見合うものだと確認した上で投資しており、そのような投資の大前提は必要であり、ベンチャー企業とのエグジットストーリーの共有が重要である。非 IT 領域でのベンチャー企業の M&A が活発化すべきであり、大企業にも積極的にベンチャー企業への M&A を行っていたり、そのための情報発信が増えるとういのではないかと考えている。

(太田食料産業局長)

農林水産関係への出資に当たっては、審査が困難で投資後の支援が難しいことや天候リスク、成長するまでの時間がかかるという話があったが、農林水産業への投資に特化することはベンチャーキャピタルにとって活動しにくいと、幅広い業種に投資できるベンチャーキャピタルの在り方が望ましいという意見も聞いているところ、ベンチャーキャピタルとして農林水産業への出資はどのように見えているか。

(藤記 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社投資本部長シニアインベストメントオフィサー)

農林水産業は足が長い産業であり、リターンが下がりやすく、出資者としてはリスク分散を図りたいと、足の短いものと組み合わせている。農林水産業への出資によって成功するファンドが出てくれば、それに続くとするファンドも増えるのではないかと考えている。生産事業者には特化するのではなく、幅広いテーマの中で農業にも投資するという在り方が、結果的に輸出事業者等への支援にもつながるのではないかと考える。

(太田食料産業局長)

足の短いものとの組み合わせとの話があったが、具体的にどのようなものがあるか。

(藤記 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社投資本部長シニアインベストメントオフィサー)

ベンチャー投資という性質上、足は長めだが、AI を活用した農業生産者を助ける仕組みや、SaaS ビジネスなど、事業者にとって導入単価が低く IT リテラシーが低くても利用できるサービスは比較的立ち上がりやすい。例えば出資先の一つである INNOPHYS のマッスルスーツは、農業のみに用いられるものではなく物流等にも幅広く使われている。そういった企業も支援することで農業分野に起因するリスクを分散することにつながる。ただ、やはり農

業分野は足が長いので、今後 A-FIVE のような仕組みを検討する際にはその点をご理解いただきたい。

（杉中食料産業局審議官）

日本から輸出した青果物については現地での廃棄率が高く、評価が高くないと聞くと、廃棄率の原因はどこにあり、どうすれば解決できると考えるか。

（小山 株式会社世界市場取締役 COO）

香港においても、日本からの青果物は他国産のものに比べても棚持ちがよくないため、サプライチェーンに違いがあると考えている。海外の農産物輸出大国の話を見ると、品種の選定から棚持ちのよいものを選び、収穫後 2～3 週間の流通を前提としてしっかりと管理しているようである。日本の農産物流通は国内流通を前提として発展してきており、品質保持期間は数日確保できれば良いという構造。他国のようにサプライチェーン全体で品質保持期間を延ばすような対応をしていく必要がある。それによって海上輸送できる距離を伸ばしていきたい。

（辻川 西本 Wismettac ホールディングス株式会社取締役）

販売先での品質を、生産者側も意識して収穫することが重要。弊社は輸入事業において、収穫から 2～3 週間後たった青果物を日本国内で流通させるという事業を行ってきた。こうしたノウハウを生産者に共有し、品質の高い商品を海外に輸出する取組に応用したい。

（枝元次官）

輸出を大玉化していくにあたり、産地の規模はどの程度である必要があるか。

（安田 豊田通商株式会社 食料・生活産業本部 食品輸出グループリーダー）

北海道は今後生乳生産量が 400 万トンまで増えると言われている。生産は増えているものの国内消費は伸びて行かないだろうと考えられるため、海外に活路を見いだそうとしている。輸出は 10～20 万トンの規模感でやっていきたいが、北海道乳業も設備投資すればそのような生産も可能であるため、5 年、10 年単位で取り組んでいきたい。

また青果物をタイに空輸しているが、毎週数百キロ単位と小規模に留まっている。最近焼き芋が海外で増えているが、更なる商品を見つけていく必要があり、どういうものがどこでどのように売れるか、そのために産地でどのように生産するか、ということをしつかりと考える必要があり、政府とも協力していきたい。

（以上）