

農産物輸出の拡大に向けた課題

求められるアジアの潜在需要取り込み

わが国の農林水産物輸出の伸びが目覚ましい。アジアの高成長を追い風に、2018年には1〜10月の累計で前年比15%増加しており（農林水産省発表）、6年連続での過去最高額の更新が見込まれる。わが国の農林水産業については①人口減少などによる内需の縮小②環太平洋連携協定（TPP）などを受けた輸入品との競合激化を受け、海外での販路拡大に活路を求める地域は少なくない。農林水産物の輸出拡大に向けた取り組みは多くの地域で見られ、国も各地の取り組みを支援している。しかし、見るところ、拡大するアジアでの潜在需要を十分に取り込めていないと言え、農林水産物輸出の稼ぎ頭（シェア約6割）である農産物の一段の輸出拡大に向けて、取り組むべき課題とは何か。

アジア向け輸出が倍増

高い伸びが続く近年のわが国農産物輸出動向を見ると、とりわけ以下の点が注目される。

第一は、アジア向け輸出による牽引である。17年における農産物の輸出先別の内訳を見ると、農水省が公表している輸出額上位20カ国・地域のうち11カ国・地域がアジアの国・

地域で、輸出額全体の68%を占める（図表1）。農産物輸出額は17年までの5年間でほぼ倍増しているが、そのうち7割がこれら11カ国・地域向けである。

第二は、輸出品目の多様化である（図表2）。例えば、農産物輸出額の5割強を占める「加工食品」では、「アルコール飲料」のシェアが急拡大している。輸出額は17年までの10年間

で3・5倍に増えており、酒蔵会社などによる積極的な海外展開等に加え、①酒類の地理的表示の対象範囲の拡大と「日本酒」の指定開始②「和食・日本人の伝統的な食文化」のユネスコ（国連教育科学文化機関）無形文化遺産への登録といったブランド化の努力が奏功しているとみられる。

また、「畜産品」では「牛肉」の

日本総合研究所調査部 主任研究員
蜂屋勝弘
はちや・かつひろ 92年大阪大卒、日本総合研究所入社。13年内閣府政策調査員（産業・雇用担当）、14年政策企画調査官（経済財政運営総括担当）。公共経済が専門。

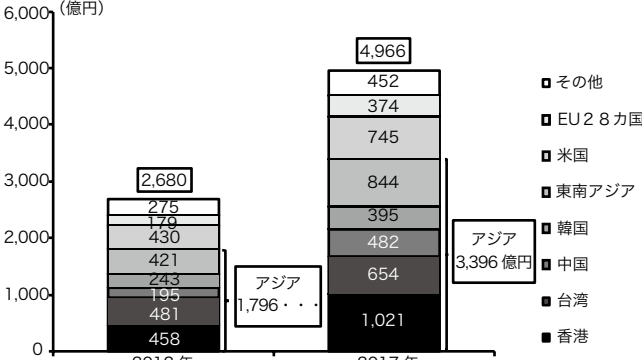
シェアが大きく拡大している。口蹄疫や原発事故後の各国の禁輸措置が解禁されてきたことに加えて、主に赤身肉を消費している欧米などにおいて、霜降り肉の高級ブランドとして「WAGYU」が浸透していることを追い風に、輸出額は同9・4倍に急増している。

さらに、「野菜・果実など」では、過去にあまり輸出されていなかった「甘藷」「ブドウ」「イチゴ」「モモ」といった品目が急増しており、この4品目合計のシェアは07年の0・4%から17年には1・5%に拡大している。

日本産ブランドが伸びを牽引

もつとも、総じて見ると、わが国農産物にアジアで競争力があるとは

〔図表1〕農産物輸出額の推移(輸出先別)



(注)東南アジアはタイ、ベトナム、シンガポール、カンボジア、マレーシア、フィリピン、インドネシアの合計。
(出所)農林水産省「農林水産物輸出入概況」各年版

言えない。実際、16年のアジアの農産物輸入額に占める日本産のシェアは1%にすぎず、しかも10年前の1・4%から低下している。HSコード(輸出入統計品目番号)2桁品目別に見ると、農産物関連の22類型のうち14類型で、日本産のシェアが縮小している。特に、かつてのシェアが3〜10%と比較的大きかった「第5類」(羽毛・さんごなど)、「第11類」(小麦粉など)、「第13類」(樹液など)、「第21類」(調味料など)、「第24類」(たばこなど)といった原料

アジアの高所得層は2.5倍に

17年時点のアジアの高所得層人口は、高所得層の厚みが増してきたことが挙げられる。わが国の農産物は、生産コストや輸送コストの高さなどから、海外では現地産や他国産に比べて高値で販売されることが多い。それにもかかわらず、輸出が増加している要因として、ブランドイメージに加え、主要なマーケットであるアジアにおいて、高所得層の厚みが増してきたことが挙げられる。

品や加工品、非食品関連のシェアが大幅に縮小している。これに対し、生鮮品などの8類型では、日本産の輸入増加率が全体の輸入増加率を上回って(弾性値が1を超えて)おり、日本産のシェアが拡大していることが分かる(図表3)。8類型には、先述のような輸出額の増加が顕著な品目が多く含まれており、こうした品目の輸出額の増加が、一定の競争力に裏打ちされたものであることが示唆される。わが国の農産物については、現地産や他国産に比べて高品質などのイメージが定着しており、とりわけ嗜好性の高い商品では、これが競争力の源泉になっていると考えられる。

わが国農産物輸出の一段の拡大には、こうした潜在需要を十分に取り込むことが重要である。では、現在

を推計してみると、1人当たり消費額が3万ドルを超える人口はアジアの輸出先上位11カ国・地域の総人口(20・8億人)の2・4%程度と試算される(図表4)。今後を展望すると、引き続き人口増加と経済成長に伴って高所得層人口は増加するとみられる。23年には、1人当たり消費額が3万ドルを超えるアジア地域の人口は、17年に比べて2・5倍に増加すると推計される。アジアでのわが国農産物に対する潜在需要が、高所得層人口に比例すると仮定すると、同増加率が比較的高いベトナム、カンボジア、フィリピン、インドネシアで高成長が期待できる。これに対し、既に一定の高所得層が存在する香港、台湾、韓国、シンガポール、マレーシアでは、同増加率がさほど高くないことから、増加分の取り込みよりも、むしろ新たな需要の掘り起こしなどが課題となる。他方、中国は、人口規模が大きい上、高所得層人口の増加率も比較的高いことから、極めて有望な市場と言えよう。

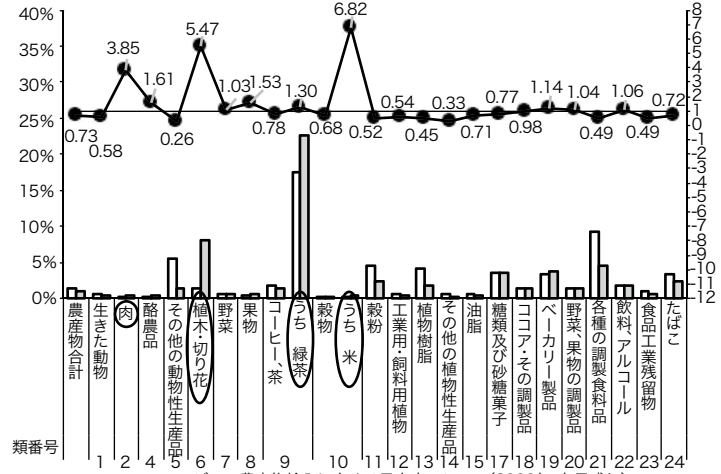
〔図表2〕農産物輸出額の推移(品目別)

	2007年		2017年		対07年増加率(倍)
	億円	構成比	億円	構成比	
農産物	2,678	100.0%	4,966	100.0%	1.9
加工食品	1,215	45.4%	2,636	53.1%	2.2
アルコール飲料	157	5.9%	545	11.0%	3.5
畜産品	226	8.4%	626	12.6%	2.8
牛肉	20	0.8%	192	3.9%	9.4
穀物等	223	8.3%	368	7.4%	1.6
米(援助米を除く)	5	0.2%	32	0.6%	6.1
野菜・果実等	212	7.9%	366	7.4%	1.7
かんしょ	1	0.0%	10	0.2%	11.5
ぶどう	4	0.2%	29	0.6%	7.1
いちご	1	0.0%	18	0.4%	14.2
もも	5	0.2%	16	0.3%	3.5
その他農産物	801	29.9%	971	19.6%	1.2
緑茶	32	1.2%	144	2.9%	4.5

(出所)農林水産省「農林水産物輸出入概況」各年版

の潜在需要をどの程度取り込んでいるのか。図表4の高所得層人口の推計結果を基に、17年時点の農林水産物のアジア向け上位輸出先における潜在需要を推計し、実際の輸出額と比較した(図表5)。その結果、17年の同輸出先における潜在需要が6322億円と推計されるのに対し、実際の輸出額は5509億円であり、潜在需要を十分に取り込めていない可能性が示唆される。国別に見ると、香港、台湾、タイ、シンガポールへの輸出額が推計額を上回っているのに対し、中国、韓国、ベトナム、フ

〈図表3〉アジアにおけるわが国農産物の競争力



(注) アジアは香港、中国、韓国、タイ、ベトナム、シンガポール、カンボジア、マレーシア、フィリピン、インドネシアの合計。HS分類の農水産物関連の第1類～第24類のうち、主に水産物関連の「第3類:魚並びに甲殻類、軟体動物及びその他の水棲無脊椎動物」と「第16類:肉、魚又は甲殻類、軟体動物若しくはその他の水棲無脊椎動物の調製品」を除く。ただし、品目によっては一部水産物が含まれる。
(出所) 国際連合「UN Comtrade Database」より株式会社総合研究所作成。

マーケットイン強化の必要性

現在、輸出に取り組む農家や流通業者などに対しては、地方自治体や農協単位で支援が行われている。こうした支援の多くは、例えば、「岡山県産の白桃」といった形で地域の特産品を売り込むなど、地域を軸にしたプロダクトアウト型の取り組みに重点が置かれがちで、①特産品が

ズの情報収集と生産者らへの提供体制の強化に注力している。もともと、こうした取り組みは緒に就いたところであり、今後、産地間の連携や輸出に適した産地の育成、全国各地の生産者と輸出業者らとのマッチングの一段の促進が求められている。さらに、こうした取り組みの成果が十分に発揮されるよう、以下のような課題が残されている。

第一は、相手国の輸入規制の緩和

海外の消費者らの嗜好に合うとは限らない②農産物に季節性があるため通年で安定供給が困難③小ロットのために輸送費などが割高になるなどの弊害が指摘される。その反省から、近年政府は、品目を軸にしたマーケットイン型の取り組みへの転換を目指し、海外の消費者ニ

第二は、品質保証など海外で通用する認証の取得である。例えば、農産物の生産工程管理(GAP)の認証において、わが国では、都道府県などが独自に定めた規格で行われるケースが多いが、これらは、グローバルに展開する食品業者・流通業者による機関「世界食品安全イニシアチブ(GFSI)」の承認を受けていないため、海外でほとんど通用しないのが実情である。海外では、欧

に向けた政府による一段の働き掛けである。例えば、植物の輸入に対する検疫条件を見ると、図表5で実際の輸出額が潜在需要の推計額を上回った香港、台湾、タイ、シンガポールでは、ほとんどの品目が植物検疫証明書なしに添付すれば輸出可能であるのに対し、下回った中国、韓国、ベトナム、フィリピンでは大半の品目で輸出ができない状況となっている。加えて、東日本大震災後の原発事故直後に多くの国で導入された輸入規制の影響も考えられる。これらは徐々に緩和・撤廃されているものとする各国で、輸入停止や放射性物質検査証明書の添付などの制約が課されている。

JGAPなど国内で通用する認証を取得している産地や農家による海外で通用する認証へのアップグレードを官民で後押しするなどの取り組みが求められる。

農業全体の競争力強化が必要

こうした取り組みに加え、わが国農業の最大の強みとも言える品質の高い農産物を将来にわたって供給し続けられるよう、農業全体の競争力

米を中心に、GLOBALGAPなど、GFSIの承認を受けた規格による認証取得が取引の前提となるケースが多く、今後、アジア市場においても同様の傾向が強まるとみられている。わが国では、これまで出荷先が基本的に国内市場であったため、現状、こうした海外で通用する認証を取得しているのは、品質管理の徹底によるブランド化や輸出等に関心の高い産地の農協や農家などごく一部にすぎない。輸出品目の多様化が進む中、通年供給体制の構築や輸送コストの低減に向けた産地間連携の重要性は今後一段と増すとみられ、それに伴い、多くの農家や産地が海外で通用する認証を取得する必要性も高まると考えられる。既に

〈図表4〉アジアの高所得層人口の推計
(1人当たり消費額3万ドル超の人口)

	2017年			2023年			
	総人口に占める割合	シェア	増加率(倍)	総人口に占める割合	シェア	増加率(倍)	
香港(1)	305	41.4%	6.1%	394	1.3	51.4%	3.2%
台湾(3)	706	29.9%	14.2%	1,039	1.5	43.4%	8.5%
中国(4)	2,032	1.4%	40.9%	6,661	3.3	4.7%	54.4%
韓国(5)	797	15.6%	16.1%	1,426	1.8	27.6%	11.6%
タイ(6)	215	3.1%	4.3%	490	2.3	7.1%	4.0%
ベトナム(7)	11	0.1%	0.2%	81	7.1	0.8%	0.7%
シンガポール(8)	212	37.2%	4.3%	287	1.4	47.3%	2.3%
カンボジア(16)	1	1.0%	0.0%	5	5.6	0.3%	0.0%
マレーシア(17)	400	12.7%	8.1%	755	1.9	22.2%	6.2%
フィリピン(18)	106	0.7%	2.1%	366	3.4	3.2%	3.0%
インドネシア(19)	178	0.1%	3.6%	739	4.2	2.6%	6.0%
合計	4,964	2.4%	100.0%	12,245	2.5	5.7%	100.0%

(注)各国の人口分布に対数正規分布を想定した試算値。1人当たり消費額(SNAベースの家計消費)が3万ドル(購買力平価換算)を超える人口。国名の右の()内の数字は、2017年の日本からの農産物輸出額の順位。(出所)国際連合「World Population Prospects: The 2017 Revision」、IMF「World Economic Outlook Database」、CIA「The World Factbook」より(株)日本総合研究所作成。

の維持・強化の実現に向け、次の四つの取り組みが求められる。

第一は、優良な農地や生産技術の次世代への継承である。農家の高齢化が深刻さを増す中、高齢農家の優良な農地や生産技術を引き継ぐ次世代の育成が急がれる。その際、今後の人口動態を踏まえると、農家出身者の就農のみでは次世代への継承が十分にできるとは考え難く、非農家出身者の就農を積極的に後押しすることが求められる。非農家出身者の新規就農では、将来的に起業・独立するにしても、まずは、農地所有適

格法人などに就職し、生産技術や経営ノウハウを習得するといったルートが重要になると考えられる。農業を志す若者が、スムーズに就職し、仕事を継続できるように、給与体系の明確化や適正な労務管理といった他産業と同様の職場環境を整えるなど、魅力的な職場づくりが欠かせない。

第二は、IoT(モノのインターネット)やロボットなどの最新技術の活用である。近年、熟練農家らの生産技術のデータベース化が進められており、それを活用した栽培支援サービスが実用化されている。こうしたサービスが実用化されている。こう

したサービスが各地に普及し、さまざまな条件下でのデータが蓄積されることで、これまで熟練農家の経験と勘頼みだった地域ごとに最適な生産技術などの継承が、より容易になることが期待される。一方、自走式の農機などのロボットの活用は、新規就農の障壁の一つとされる、いわゆる「3K(きつい、汚い、危険)」作業の軽減・解消などにつながる。とみられ、その実用化と普及に向けた取り組みの加速が求められる。

第三は、異業種からの参入を通じて収益性の向上である。近年、異業種の一般企業による農業参入の増加が目立つ。一般企業の農業参入については、09年の農地法改正で農地のリースによる参入が自由化されたことで弾みがつき、農地中間管理機構によるリースを中心とした農地の集積・集約化や、農地情報公開システムの運用開始などが追い風になっている。一方で、農地の所有による参入については、依然として一定の制限が残されており、今後の課題となる。

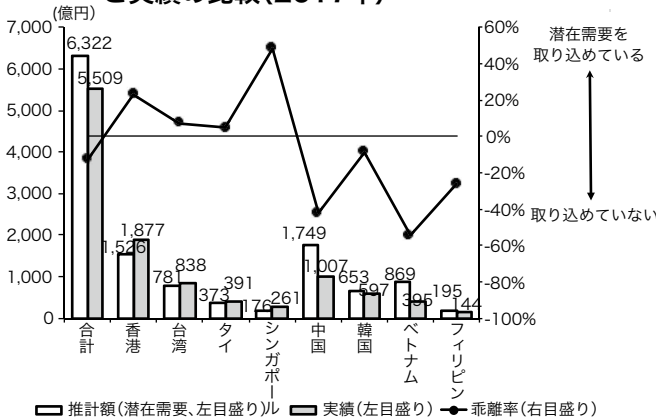
他方、既存の農家の側からみれば、輸出などの農業を軸にした新規ビジネスを行う際、販路の開拓など農産物生産以外の業務の比重が増すとみられ、そうした業務に、経験豊かな異業種人材を即戦力として生かすことが考えられる。異業種人材の農業への参入を促すために、U・イタリン人材に対する地域のニーズと、U・イタリンを考えている人材のスキルなどをマッチングする機能を高めることなどが考えられる。

第四は、優良な農地の保全である。現在、大規模農家らへの農地の集積・集約化が進められているが、集積率は55%(17年度)であり、23年に8割との政府目標の達成に向けて、一段の加速が求められている。それには、耕作放棄地や高齢で離農した農家の農地に加え、副業的農家や準主業農家といった小規模農家の農地の集積・集約化が重要になるとみられる。こうした小規模農家では、コ

したサービスが各地に普及し、さまざまな条件下でのデータが蓄積されることで、これまで熟練農家の経験と勘頼みだった地域ごとに最適な生産技術などの継承が、より容易になることが期待される。一方、自走式の農機などのロボットの活用は、新規就農の障壁の一つとされる、いわゆる「3K(きつい、汚い、危険)」作業の軽減・解消などにつながる。とみられ、その実用化と普及に向けた取り組みの加速が求められる。

他方、既存の農家の側からみれば、輸出などの農業を軸にした新規ビジネスを行う際、販路の開拓など農産物生産以外の業務の比重が増すとみられ、そうした業務に、経験豊かな異業種人材を即戦力として生かすことが考えられる。異業種人材の農業への参入を促すために、U・イタリン人材に対する地域のニーズと、U・イタリンを考えている人材のスキルなどをマッチングする機能を高めることなどが考えられる。

〈図表5〉アジア向け農林水産物輸出額の推計(潜在需要)と実績の比較(2017年)



(注)2017年の農林水産物輸出額が上位10位以内の国・地域。(出所)農林水産省「農林水産物・食品の輸出実績」、IMF「World Economic Outlook Database」、国際連合「World Population Prospects: The 2017 Revision」より(株)日本総合研究所作成。

メに対する高い輸入関税や飼料用米などへの転作奨励金といった米価を押し上げる政策を背景に、米作を割高な生産コストで継続していることが多く、米価が下がれば、米作から自発的に撤退し、農地の出し手になり得ると考えられる。このため集積・集約化ペースの加速には、こうした制度の思い切った見直しが求められる。

輸出拡大による生産活動継続を

わが国の農林水産業の衰退は、地方経済の地盤沈下にとどまらず、農地の荒廃や生産技術の喪失などを通じて、わが国の食料安全保障を揺るがす恐れすらないとは言えない。そうした事態は何としても回避しなければならぬ。それには、生産活動の継続こそが生産手段や生産技術の継承に不可欠との認識の下、競争力強化を通じて、国内外の需要を取り込む必要がある。今後、内需の縮小が不可避である一方、主要輸出先であるアジアでは、所得の上昇とそれに伴う嗜好の変化などが見込まれるだけに、輸出拡大に向けたチャンスも大きいと考えられ、斬新かつ幅広い視点での取り組みが求められる。