

輸出産業への転換！

「農業×グローバルルール形成」を支えていく

江岸伸

世界経済の変化が速まり、これまでのルールや価値観が通用しなくなる中、産業政策や企業経営の舵取りは一層難しくなっています。それは農業分野も同様で、今後は世界市場に目を向け、輸出に注力していく必要性が高まっています。そのため、国際的な取引のルールを自ら形成する必要があります。三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社（以下MURC）は、戦略的なルール形成を進めていくためにも、政府と民間が一体となったルール形成戦略が必要であると考えており、シンクタンクとして様々な取り組みや発信を行っています。

シリーズ第3回は、政策研究事業本部 経済財政政策部 副主任 研究員 江岸伸氏に、主に日本と諸外国の農産物等輸出の現状やグローバルルール形成に関係する実際の業務についてお聞きしました。



高まるグローバルルール対応の必要性

今日、農業分野とグローバルルール形成というテーマを考えようとした時、その背景には、農林水産・食品産業において「輸出の重要性が増大している」という状況があると思います。

日本には、1億2千万人の大きな国内市場があり、生産された農産物等はこれまで主に国内向けに販売されてきました。しかし、人口減少に伴う国内市場の縮小が確実視される中、政府は、海外需要を輸出で取り込む構造に農業を転換させるため、官民一体で様々な取り組みの強化を進めるようになりました。わが国の農林水産物・食品の輸出額は、2021年に1兆円を突破しましたが、政府は更に2025年までに2兆円、2030年までに5兆円という野心的な輸出額目標を設定しています。

私たちMURCは、農林水産物・食品輸出に関する事例研究や効果検証等で多くの実績があります。それらのノウハウも踏まえて、日本産品がグローバル市場でより認められ、輸出拡大が加速化していくためにルールへの適合や、能動的なルール形成に資する調査研究を今後積極的に取り組んでいきたいと考えています。



わが国の農林水産物・食品輸出の現状

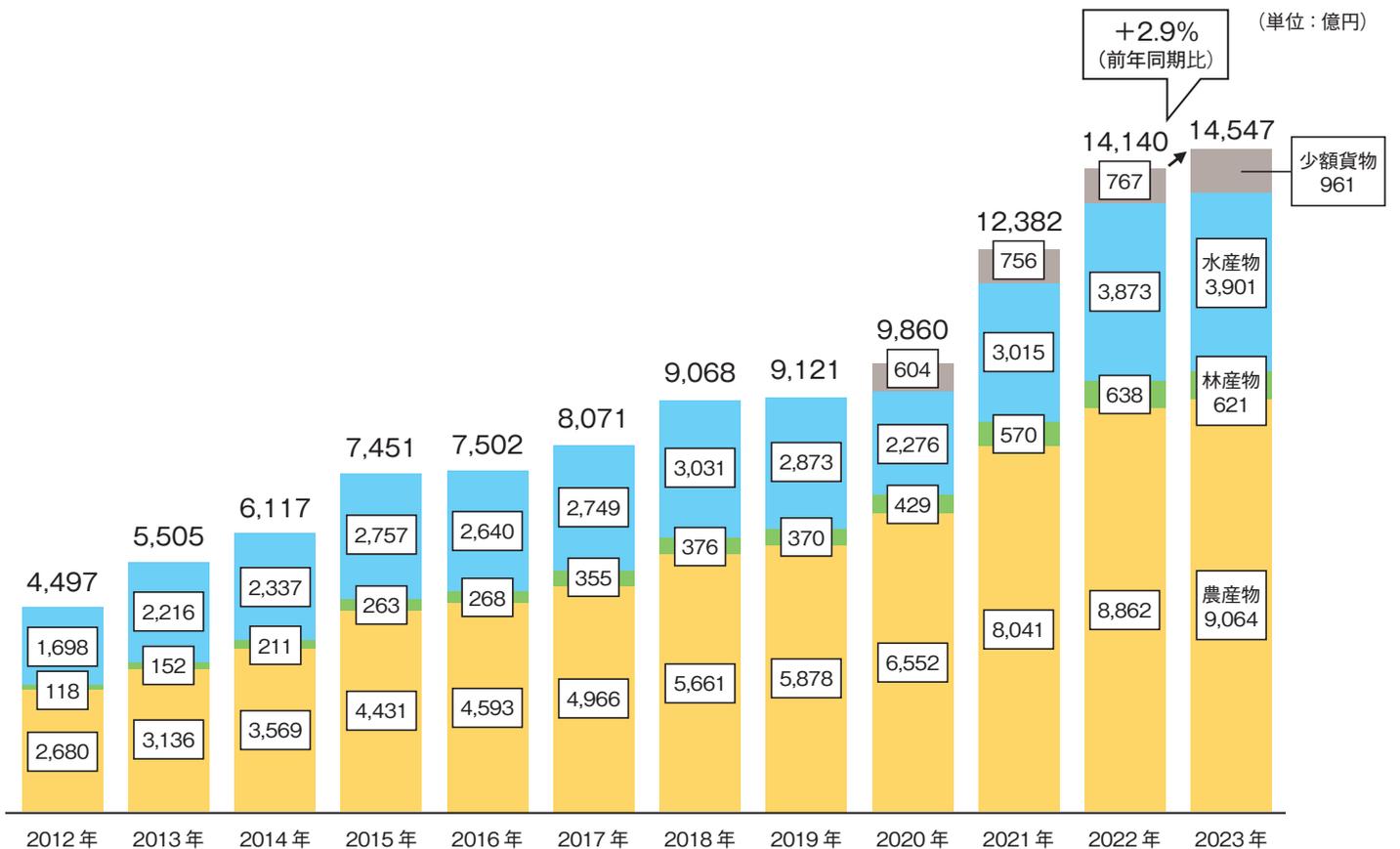
長い間日本農業は、輸出よりも国内市場を優先し、生産品のほとんどを国内で消費してきたため、グローバル市場への適応をあまり意識せずに済んできました。しかし、輸出産業へ転換する、ということは世界と繋がることを意味しますので、国だけでなく生産者・メーカーも日本とは異なるルールの下、自分たちの製品が取引されることを強く認識しておく必要があります。

輸出への取り組みは、新市場の創出という利点がありますが、一方で輸入国が定めた様々なルールを理解する必要があります。かつ他国の輸出品と競合しなければなりませんので、これを軌道に乗せることは一筋

縄ではいきません。事実、現在の「輸出先進国」と呼ばれる国々は、数十年かけて官民の輸出体制を整備してきました。現在、日本政府は輸出額目標の達成に向けて、重点品目やターゲット国、地域、手段の明確化を進め、省庁横断的に輸出強化に取り組んでいます。

ここで重要なのは、政府がどれだけ音頭をとっても（当たり前ですが）、「輸出するか」を最終的に決めるのは民間だということです。こうした状況の中で、私たちシンクタンクが農業分野のルール形成に携わる場合、民間の生産者・メーカー等が輸出の主体であることを理解した上で、官の輸出政策への貢献や民間サイドのグローバルルール対応の支援に取り組んでいく必要があると思います。

農林水産物・食品 輸出額の推移



※財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成

農業分野における ”ルール形成“と役割

農産物等の輸出とルールの関係で真っ先に思いつくのは動植物の検疫で、輸出品は輸入国が定めた要求の全てに適合しなくてはなりません。検疫ルールは各国・地域で異なりますので、輸出先ごとに条件をクリアする必要があります。輸出に初めて取り組む生産者・メーカーが商社等を介さず自分たちで直接輸出しようとする場合、ここが最初のハードルとなります。

有機食品に関するJAS規格（日本農林規格）というものがありますが、こうした認証は健康や環境意識の高いEU市場等で、高品質・安全なイメージを持つ日本産ブランドを裏付ける武器となります。EUには有機農業に関する厳しいルールが存在しますが、日本の有機JASについては、幸い同等性を認められており、これを満たした日本産品は現在EU市場でも有機食品として扱われています。

ただ、今後EUが域内の有機農業に関するルールをより厳格化することがあれば、もしかしたら有機JASと適合しなくなるかもしれません。そもそも寒冷な欧州とアジア・モンスーン地域である日本では、有機農業に関する基準を満たすための難しさが異なります。

これは一例ではありますが、将来日本が非合理的なルールを受け入れざるを得ず、輸出先の市場で競争力を失うような事態は避けるべきです。そのために、能動的なルール形成の重要性を常に意識しておくなければなりません。

海外の成功事例を 参考にする

現在の「輸出先進国」と呼ばれる国々について調べると、ある時点から突然輸出が伸びたというより、従前より輸出に活路を見出し、数十年かけて官民の輸出体制を戦略的に整備してきたことが分かります。日本と各国の間には前提となる農地面積（農地が広ければ大量生産が可能で作物を相対的に安く市場に出すことができる）や市場環境の違いはありますが、各国の成功要因を知るとは日本のキャッチアップを早めることに役立つはず。ここでは特徴の異なる輸出先進国として、米国、オランダ、イタリヤを挙げたいと思います。

まず、農産物等の輸出額が世界第1位の米国です。主要な輸出品目は大豆・トウモロコシ・小麦・牛肉等で、特にWTO加盟後の中国（2001年〜）や北米自由貿易協定（NAFTA）締結後（1994年〜）のカナダやメキシコといった巨大市

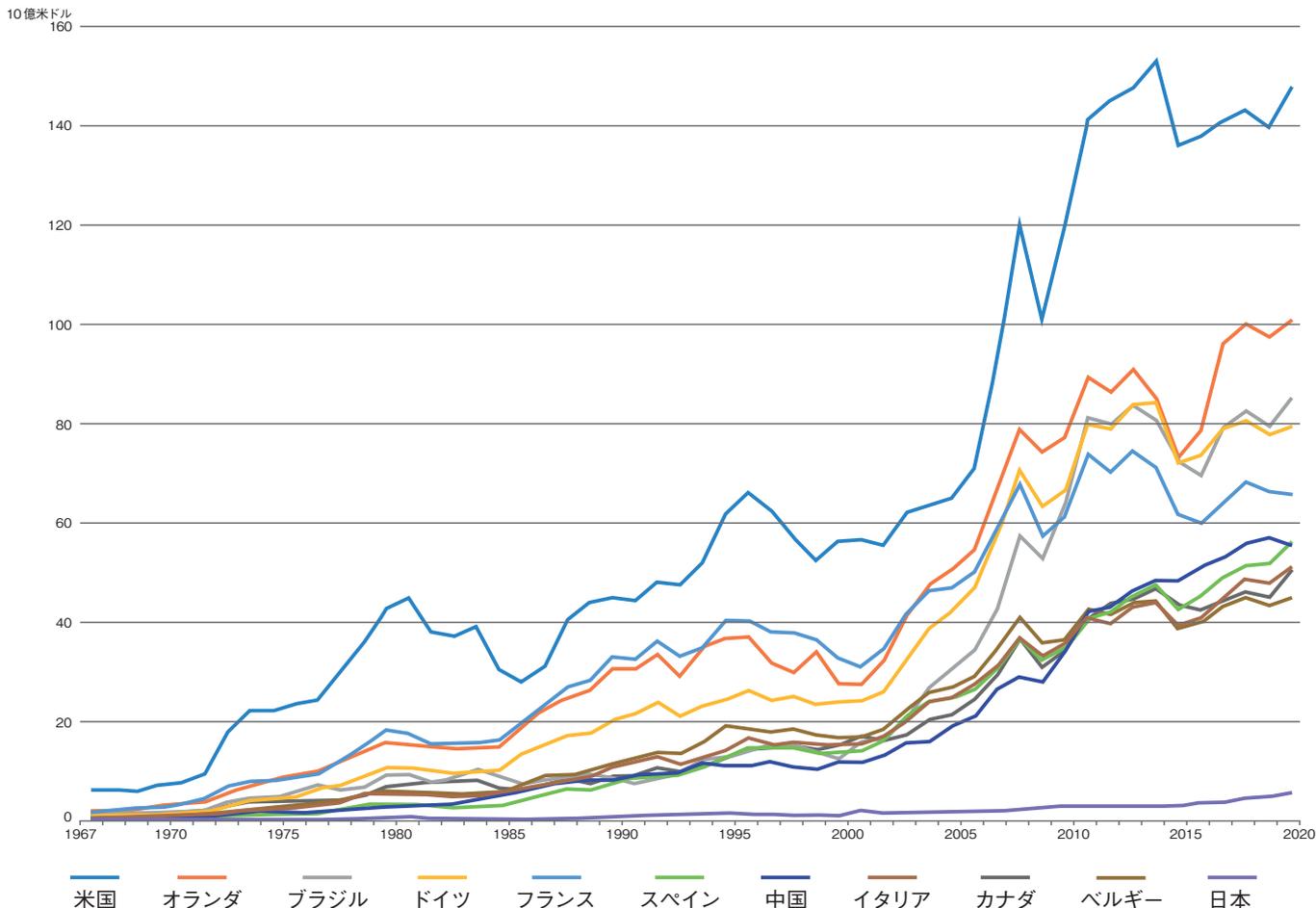


場への供給で輸出額を大きく増やしました。また、バイオ燃料の登場によつて、大豆やトウモロコシに新たな需要が生まれたことも大きな影響を与えました。米国は、これらの市場拡大のチャンスを見逃さず、着実に輸出額を伸ばしてきたと言えます。

米国の成功要因として日本が着目すべきなのは、米国農家の「市場指向性」です。米国では1996年の農業法以来、農家は自ら市場の動向を見極め、生産品目と量を毎

年決定できるようになったため、国際市場での需要が増え、価格が上昇している品目を素早く生産できるようになり、収益を増加させることができるようになりました。米国の状況をそのまま日本に当てはめることはできませんが、農家自身が常にグローバル市場を意識して生産に取り組む姿勢は、とてもすばらしい。輸出に後向きな農家がまだ多い日本にとつて、将来への参考になるかもしれません。

農産物等輸出額の上位国及び日本の推移（1967-2020年）出所：FAOSTAT



輸出額世界第2位のオランダは、EU単一市場の一員という優位性を活かして、近隣諸国が求める品目を競争力ある品質かつ低価格で輸出できるという点に特徴を持ち、EU域内向け輸出が総額の80%前後を占めます。1960年頃から農業の集約化・近代化が進められ、1990年代以降は、生産から販売までサプライチェーンの効率化を目的とするクラスター化が進み、市場競争力が高められてきました。

オランダの輸出戦略は、狭い国土で、「品目の選択と集中」を行い、そこに資源を集中投下するもので、地域ごとの多様性を考慮した日本の輸出戦略とは異なるものです。ただし、日本にも20を超える加工食品クラスターがあることから、それらの将来の発展にオランダの経験はさまざまなヒントを与えてくれます。

イタリアは、輸出プロモーション戦略である「Made in Italy」※1を通じて、多様な品目・生産地の特色をブランド化。輸出額を大きく増加させてきました。EU域外向け輸出は長期にわたって30〜40%を維持しており、ブランドイメージが世界的に認知されていることを証明しています。また近年は、ワイン、チーズといった加工品への集中及び高品質化が進んでおり、EU域外への輸出が拡大しています。

イタリアの戦略で見逃せないのは、「地理的表示(GI)」※2です。個別の貿易協定でGIのルールを組み込むなどして、制度の保護を拡充させています。

※1 イタリアの食文化に根差した食品として国際的に認知されていること。イタリアで原料の生産又は加工がされていること等を条件として、輸出で一定の割合を占めるワイン、オリーブオイルなど30品目が指定されています。

※2 農林水産物や食品などの名称から産地を特定することができるようにすること。GIマークが付与された製品は、消費者にとって品質や安全性についての信頼性が高まります。日本でも「地理的表示保護制度」として導入されており、和牛や日本酒、柿などがGIマークを取得しています。



日本と同じ多品目の輸出強化に成功したイタリア

日本が今後輸出拡大に取り組んでいく上で、特に参照すべきモデル国があるとすればイタリアでしょう。イタリアと日本は縦に長い国土で、南北の気候の違いを生かした多様な農業を発展させてきました。また、イタリアが2000年代から中核30品目を「Made in Italy」に設定し、輸出重点対象として輸出額を大きく増加させた実績を持つ一方、日本も高品質・安全なイメージを持つ日本産ブランドを活かした輸出拡大余地が大きい28品目に政策資源を重点投入しています。

先日、イタリアでも農産物等の輸出が盛んなエミリア・ロマーニャ州の関係者と話す機会がありました。が、想像以上にグローバルルールへの対応に人手や資金を投入していることが印象的でした。例えば、チーズの品目団体では生産者から賦課金を徴収し、集めた中からかなりの額をG1の保護やプロモーション、輸入国の貿易ルールへの対応や調査費に充てていました。しかし生産者はこうした品目団体の活動に大変感謝していて、徴収金以上に輸出増加による収入増のメリットを享受していると言っていました。

このように自らに有利なグローバルルールの形成に積極的に取り組む



厳格な品質基準に合格したイタリア「パルミジャーノ・レッジャーノ」チーズ
(出所：エミリア・ロマーニャ州政府ウェブサイト)

ことで、ひいては地域経済を支え、持続的な生産活動の維持に繋がっていくことは、私たちMURCが、近い将来の日本で実現していきたいことの1つです。

経済機会（≡国際市場）と繋がれない企業、個人を助けるために

今回は、農業分野とグローバルルール形成についてお話していますが、私の問題意識は学生時代から変わらず、経済機会（≡国際市場）と繋がることのできないことで貧しいままの国・企業・個人を助けないという思いがあります。貧しい国や地域は、往々にして内部の市場が小さく、生産者は売り先がないため事業を拡大できません。これは日本でも同様で、輸出に参加しているのは大企業ばかりで、ほとんどの中小・零細企業は国際貿易の外側にいます。

ルール形成の観点では、そうした何らかのボトルネックを理由に市場参加が難しい企業、個人を助けるために、日本の持つ優れたシステムやサービスを規格化し、広くそのやり方を普及させようという取り組みが大事です。私が関わった中で具体例を2つ挙げたいと思います。

1つは貿易手続きに関するデジタルシステムの普及です。中小企業や個人が輸出業務を避ける主な理

由は、手続きが煩雑で、多くのペーパーワークが面倒だからです。そこに誰でも簡単に操作可能なシステムが普及すれば、輸出業務のハードルは大きく下がります。

新興国・途上国では、貿易手続きが遅れて輸入手続きが滞留することがよくあります。しかし、デジタルシステムの導入により問題が解消されれば、新興国・途上国の経済発展に大きく貢献します。これは日本としても重要な取り組みです。日本式の優れた点をアピールし、国際社会に認められルールとして普及するようになれば、多くの人たちの経済機会の拡大と日本の国益の両方に資することができます。

もう1つは新興国・途上国への「コールドチェーン（冷蔵・冷凍物流サービス）」の普及です。コールドチェーン物流サービスは、電力消費量が大きく、管理も難しいことから、世界では、特に農村部を中心に普及していない地域が多々あります。例えばフィリピンでは、山間部でつくられた野菜がマニラへ運ばれる途中に品質が劣化してしまい、生産者は安い金額しか得られず、貧困から抜け出せない状況があります。そこで、日本式の厳格に管理されたコールドチェーン物流サービスの下、野菜の付加価値を保ってマニラまで運ぶことができれば、生産者の収入向上に寄与できるわけです。

これは物流部分がボトルネックとなり、これまで外部市場と繋がることのできなかつた生産者を助ける取り組みです。コールドチェーンは生産から消費までのどこかで寸断すれば、品質を大きく損なってしまうため、厳格な運用が必要となります。そのため、日本式のコールドチェーン物流サービス規格の意義と優位性を証明し、広くルールとしての普及を目指しています。

グローバルルールの形成と言うと、国際会議での交渉や細かい文言の調整をイメージしますが、この2つの事例は、日本式規格の効果検証に関するものでした。現場で重視されるのは導入のメリットが導入のコストを上回るかという点で、フィリピンでは、生産地の農村から消費地のマニラまでトラックを追いかけ、様々な観点から日本式規格の効果を検証しました。グローバルルール形成の仕事には、このような臨場感があり、現場に近い業務があることも付言したいと思います。

今後、進めていきたい研究は？

個人的には、農林水産物・食品輸出の拡大と貿易政策の関係に関心があります。これまで述べた通り、日本が本格的に輸出に取り組み始めたのは、どちらかというと最近で、



フィリピン実証輸送の最終目的地マニラの倉庫にて

そのため今までの農業貿易の研究も輸入に着目したものがほとんどでした。しかし、輸出先進国と言われる国々は、輸出拡大に向けた戦略を長期的かつしたたかに取り組んできており、その中には当然貿易政策も含まれます。

もちろん、輸出の増減には様々な要因が関係しており、貿易政策だけでなく、人口の増加や技術革新、自然災害、紛争等、一概に因果関係を説明することはできません。それでも、長期的に見れば農林水産物・食品輸出に与える貿易政策の影響は明らかであり、輸出先進国と呼ばれる国々が中長期的にどのような意図で貿易政策を打ち出し、自分たちに有利なグローバルルールを形成してきたか、その結果、どのような効果が生じてきたかということの詳細に分析できれば、きっと日本の輸出政策の発展にも役立てると思います。

プロフィール

江岸 伸

政策研究事業本部 経済財政政策部
副主任研究員
グローバルルール研究センター