

平成28年11月宮崎県定例県議会

# 海外経済戦略対策特別委員会会議録

平成28年12月9日

場 所 第4委員会室

平成28年12月9日（金曜日）

午前9時59分開会

会議に付した案件

○概要説明

農政水産部、商工観光労働部

1. 農畜水産物の輸出に係る本県の取組状況について

○協議事項

1. 提言について
2. 次回委員会について
3. その他

出席委員（12人）

委員	長	田口雄二
副委員	長	中野一則
委員		緒嶋雅晃
委員		蓬原正三
委員		中野廣明
委員		黒木正一
委員		日高陽一
委員		満行潤一
委員		高橋透
委員		渡辺創
委員		重松幸次郎
委員		冨師博規

欠席委員（なし）

委員外議員（なし）

説明のため出席した者

農政水産部

農政水産部長	郡司行敏
農政水産部次長 （総括）	原田幸二

農政水産部次長 （農政担当）	宮下敦典
農政水産部次長 （水産担当）	成原淳一
畜産新生推進局長	福嶋幸徳
農政企画課長	戎井靖貴
農業連携推進課長	山本泰嗣
ブランド・流通対策室長	原拓実
農産園芸課長	甲斐典男
水産政策課長	田原健
畜産振興課長	坊菌正恒

商工観光労働部

オールみやざき 営業課長	酒匂重久
-----------------	------

事務局職員出席者

政策調査課主査	森田恵介
政策調査課主幹	黒木誠

○田口委員長 それでは、ただいまから、海外経済戦略対策特別委員会を開会いたします。

本日の委員会の日程についてであります、お手元に配付の日程案をごらんください。

本日は、農政水産部から、農畜水産物の輸出に係る本県の取り組み状況について説明をいただきます。

その後、委員会としての提言について及び次回委員会等について御協議いただきたいと存じますが、そのように取り進めてよろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 それでは、そのように決定いたします。

では、執行部入室のため暫時休憩いたします。

午前10時0分休憩

午前10時1分再開

○田口委員長 委員会を再開いたします。

本日は、農政水産部及び商工観光労働部においていただきました。ありがとうございます。

執行部の皆さんの紹介につきましては、お手元に配付の出席者配席表にかえさせていただきますと存じます。

それでは、執行部からの説明をお願いいたします。

○郡司農政水産部長 おはようございます。農政水産部でございます。どうぞよろしくお願ひします。

それでは、座って説明させていただきます。

お手元の特別委員会資料を1枚お開きください。

目次がございます。本日、農政水産部からは、御指示のありました農畜水産物の輸出に係る本県の取り組み状況について、輸出の実績や本年度の取り組みを中心に説明をさせていただきます。

なお、詳細につきましては、ブランド・流通対策室長から説明させていただきますので、よろしくお願ひします。

私のほうからは、以上でございます。

○原ブランド・流通対策室長 ブランド・流通対策室でございます。

資料の1ページをお願いいたします。

農畜産物の輸出に係る本県の取り組み状況についてであります。

県におきましては、香港を核とした東アジアを主要なターゲットとしながら、みやぎきグローバル戦略に基づきまして、EUや北米などにつきましても、輸出拡大の取り組みを進めてお

りまして、産地の育成や新たな取引づくりなどに取り組んでいるところであります。

まず、1の輸出支援体制の整備状況につきましては、平成24年度に農林水産団体を初め、商工団体などで構成しますみやぎ「食と農」海外輸出促進協議会を設立しまして、オール宮崎の体制での輸出の取り組みを開始したところでございます。

また、平成25年度には、香港に事務所を開設しまして、主要輸出先でございます香港の現地情報の収集・提供を行いますとともに、県内産地・企業の販路拡大の取り組みの支援を行っております。

さらには、海外在住の輸出の専門家をアドバイザー、コーディネーターとして委嘱しまして、取引先とのマッチング等の支援体制を強化しているところでして、香港、台湾、シンガポールに加えまして、本年度はEU・アメリカにも付設しまして、グローバルな展開を図っているところでございます。

また、昨年度、ジェトロ宮崎が開設されたことによりまして、ジェトロが持つ海外の50カ国を超えますネットワークを活用しながら、セミナーの開催や商談会への出展、バイヤーの招聘などの取り組みを行っているところでございます。

このように、輸出支援体制を強化しましたことなどもございまして、農畜産物の輸出額は順調に伸びてきているところでございます。

2の輸出実績及び目標でございます。

下の表の一番下の段の真ん中に太字でございますが、昨年度の輸出実績は過去最高の25億1,000万円となったところでございます。

品目別には、農産物が一番上の段ですけれども、2億6,000万円、畜産物が19億6,000万円、

水産物が2億8,000万円となっております、畜産物が8割近くを占めております。

農産物ではカンショ、それから、畜産物では牛肉、水産物につきましては、表には記載はありませんけれども、養殖ブリがその多くを占めているところでございます。

2ページをお願いいたします。

国別には、一番上の段にありますように、東アジアが13億3,000万円と半分以上を占めておりまして、香港、シンガポール、台湾が主な輸出先となっております、堅調な伸びを示しているところでございます。

また、東アジア以外では、アメリカが昨年度に初めて香港を抜きまして、一番の輸出先になっておりまして、8億4,000万円となっております。

EUにつきましても、2億6,000万円と大幅な伸びを示したところでございます。

このような伸びを示す中で、(3)にありますように、平成32年度には、昨年度の25億1,600万円の約1.8倍となります44億円という目標を掲げまして、生産者の所得の安定・向上を目指しまして、輸出拡大を図っていくこととしております。

次に、3の本年度の11月までの取り組み状況についてでございます。

次のページにかけまして、国内と東アジアとEU・北米の大きく3つに分けて記載しておりますけれども、まず、(1)の国内における取り組みとしましては、農林水産団体や法人などを対象にジェットロ等と連携しましたセミナーを7月に開催しまして、輸出に取り組む機運の醸成を図ったところでございます。

また、国の地方創生加速化交付金を活用しまして、ラベリングシステムやHACCPなど、海外輸出に対応しました加工場を整備し、キャ

ビアの輸出に向けた環境を整備しておりまして、左下の写真にありますように、新加工場は12月中旬、12月12日の竣工予定となっております。

また、海外ニーズに対応しました商品づくりとしまして、右下の写真のように、東アジアに向きました酸味の少ないキンカンの実証圃を設置しますとともに、EU・北米で特にニーズのございます有機栽培に対応しました茶の研究会の設置などを行っているところでございます。

3ページをお願いいたします。

(2)の東アジアにおける取り組みについてであります。

まず、主要な輸出先であります①の香港ですが、本年度からの初の取り組みとしまして、九州知事会と九州経済連合会とで構成します九州地域戦略会議において検討を進めてまいりました九州各県が連携した輸出の取り組みとしまして、九州・山口連携フェアを7月に量販店で開催しまして、本県からもカンショやマンゴーなどを出品しまして、大変好評を得たところでございます。

左の写真のように、連携フェア用に横断幕とかはっぴも作成しまして、統一感を出しているところでございます。

また、昨年度、本県と連携協定を締結しました香港の商社の新華日本食品有限公司の直営レストランにおきまして、フェアを開催しまして、本県の食材を使用した日本食を広く消費者にアピールをしたところでございます。

さらには、中間層や富裕層をターゲットにしまして、日系や現地のスーパーマーケットチェーンにおきまして、カンショなどのフェアを開催しますとともに、右の写真のように、食品見本市への豚肉や茶の出展支援を、香港事務所を中心に行ったところでございます。

また、新たな輸出品目としまして、ユズのテスト輸出を行いまして、コストや鮮度の調査を行いますとともに、見本市への出展で商談が成立しました農業法人が、初めて豚肉の輸出を行うに当たりましての支援を行ったところで、順調に注文が継続して入っているとのことでございます。

次に、②のその他の地域についてであります。新たに輸出に取り組んだ農業法人の活動を支援しまして、台湾向けの鶏卵の取引を開始したところでございまして、また、JA宮崎中央が新たな輸出先国として取り組みを始めましたシンガポールへの輸出につきまして、現地の貿易アドバイザーとの連携のもと、支援を行っているところであります。

さらには、新たな輸出国の開拓を目指しまして、左下の写真にありますように、ブルネイに職員を派遣いたしまして、日本大使館の御支援をいただきながら、ブルネイ政府でのハラール対応に係る調査とか、現地の消費者、量販店におきまして、物流の状況やニーズの聞き取り調査等を行ったところでございます。

次に、(3)のEU・北米についてでございます。

まず、北米におきましては、右下の写真のように、9月にニューヨークで、また、10月にはロサンゼルスで、現地商社と連携しまして、シェフ等を含みますレストラン関係者などに対しまして、宮崎牛の試食販売を行いまして、高評価を得たところでございます。

EUにおきましては、本年度新たに設置しましたEUの輸出促進コーディネーターと連携しまして、グルテンフリーの需要が非常に高まっている米、それからJAが輸出をもくろんでおります茶などのテスト輸出を行ったところでござ

います。

4ページをお願いいたします。

次に、4の今後の本年度の主な取り組みについて御説明いたします。

まず、(1)の輸出に挑戦する産地企業づくりに向けた取り組みといたしまして、2月により具体的・実務的なセミナーを開催することとしております。

また、②のとおり、食の安全分析センターと連携しまして、残留農薬基準が大きく異なります台湾向けの農産物の事前分析の取り組みを開始することといたしております。

さらには、輸出の拠点となります畜産物の処理加工施設、カンショの貯蔵施設などの整備につきまして、国の補正予算を活用しながら進めていくこととしておりまして、本議会におきまして、県の補正予算をお願いしているところでございます。

次に、(2)の輸出拡大に向けたプロモーション等の取り組みとしまして、①のとおり、先ほど御説明しましたけれども、九州・山口が連携したフェアを1月から2月にかけてまして、香港、台湾、シンガポールで開催することといたしております。

また、②のとおり、国内外の商社等と連携しまして、国内の花市場と連携しましたロサンゼルスでのスイートピーのプロモーションを1月に計画しておりまして、また、香港では、新華日本食品がオープンを予定しております大規模小売店におきまして、フェアを3月に計画をしているところでございます。

さらには、③のとおり、2月に在ブルネイ日本国大使館が主催いたします日本文化のイベントにおきまして、本県産品の紹介をさせていただくよう調整をしているところでございます。

次に、(3)の取引づくりの取り組みでございます。

①のように、香港へ、これまでのスイートピーに加えまして、新たにラナンキュラスの輸出を計画いたしますとともに、宮崎キャビアの初輸出を計画いたしております。

また、②のように、これまで行いましたテスト輸出とか見本市などにおきまして、取引の可能性のあった先と、県内の産地や企業が行います商談につきまして、香港事務所や海外のコーディネーターと連携しまして、支援を行い、実取引に結びつけていきたいと考えているところでございます。

最後に、5ページをごらんいただきたいと思っております。

参考としまして、九州各県の取り組み状況などにつきまして、聞き取りをいたしましたので、御報告いたしたいと思っております。

まず、(1)の取り組み状況でございますが、本県と同様ですけれども、九州各県とも商談会とかフェアの開催、海外バイヤーの招聘などを行いますとともに、商社を活用した取引を中心にした輸出拡大の取り組みを行っているようでございます。

(2)の表をごらんいただきたいと思っております。

輸出実績等についてでありますけれども、左から2枠目の輸出に係る戦略につきましては、佐賀、長崎と本県だけが戦略を立てているということでございます。

その次の海外事務所の設置状況につきましては、7県ありますけれども、そのうち香港につきましては5県、それから上海も5県、それ以外では、福岡がバンコクとサンフランシスコ、長崎がソウル、熊本が韓国とシンガポールに設置しているということでございまして、輸出面

とか観光誘客面から、九州各県においては、香港と上海に力を入れていることがうかがえるところでございます。

また、3枠目の平成27年度の輸出実績でございますが、県別の国の統計がございまして、まだ、佐賀、長崎につきましては、公表している数字がないということで、実績のくくり方につきましても、加工品が入った県があったり、林産物が含まれておったりということで、大変申しわけございませんけれども、各県横並びの表となっておりますことを御了承いただきたいと存じます。

主な輸出品目につきまして、記載のとおりでございますけれども、一番右の主な輸出先国等としましては、香港、シンガポールが多く、その他では、北米などが主な輸出先となっておりますようでございます。

私からの説明は、以上でございます。

**○田口委員長** ありがとうございます。

説明が終了いたしました。委員の皆さんより、御意見、質疑がございましたら、御発言をお願いいたします。

**○渡辺委員** 何点かお伺いしたいと思います。

まず、2ページの国別実績表のところ、東アジアのその他の部分が、数量で648%に、前年比となって大きくふえています。金額ベースは、そこまでもないようではありますけれども、これはどこか、香港、シンガポール、台湾以外のところで特定のところに、かさは多いけれども、金額的にはそんなに膨らまないという特徴で、何らかの特殊な要素がどこかの地域にあるのか、その御説明をいただければと思うんですが。

**○原ブランド・流通対策室長** その他の地域におきましては、特に農産物等で重量がかさむものが、金額的には余り伸びないということで

ざいまして、そういうふうなものが、実際にこういうふうな数字としてあらわれているということでございます。

**○渡辺委員** どこですか。

**○原ブランド・流通対策室長** 例えば、タイとかベトナム、韓国などが伸びている状況でございます。主なものにつきましては、タイにおきましては、牛肉とか水産物、それから、ベトナムにつきましては、水産物などが入っておるようでございます。

**○渡辺委員** 引き続き、今度は5ページの、今、直前に御説明がありました九州各県の輸出実績のところですが、非公表の県の実態はわからないとしても、鹿児島県が特筆して多いというのうかがえるかと思うんですが、輸出先の地域、品物は、かなり宮崎と似通った内容というふうに思うんですけれども、100億近い違いがあると。これは、総じて宮崎県も出そうとしているものが、鹿児島県も同じように、圧倒的に量が多いということなのか、それとも、例えば何らか、牛肉なのかわかりませんが、特化したもので圧倒的に強いものがあって、これだけの数字の開きになるのか、この辺はいかがでしょうか。

**○原ブランド・流通対策室長** 詳細についての分類は出ていないんですけれども、主に鹿児島におきましては、水産物が多くを占めているということで聞いておまして、それに続いて牛肉などが多いというふうには聞いておるところでございます。

**○渡辺委員** その違いの範疇というのは、例えば、きょうの先ほどの説明でも、宮崎からの輸出の金額でも、8割近くは牛肉が占めているという状態ですけれども、牛肉の売れている量にはもう相当な違いがあったりして、宮崎は牛肉

依存だけでも、鹿児島は圧倒的に、例えば、今の説明だと水産物依存という状況なのか、それとも、牛肉の量は同じぐらいなんだけれども、水産物でもうとにかく圧倒的に差が開いているという状況なのか、そこはどう理解したらいいですか。

**○原ブランド・流通対策室長** 水産物につきましては、かなりの量が出ておるというふうに聞いておりますが、ただ、畜産物についても、かなりの量が出ているということで。一番は、水産物がかなりを占めておるというふうに聞いておるところでございます。

**○渡辺委員** また2ページに戻りますけれども、平成32年までに44億円の輸出額を目指すと。26年と27年の額を比較すれば、このまま順調にこんなふうにして、抜群に伸びれば額は達成できるんだらうということだと思んですが、今、展開として、現状としては、金額ベースで見れば牛肉が圧倒的に大きな柱であると。しかし、産品、品物も、多角的にいろんなものの可能性を模索して、勝負になるかもしれないものがほかに出てこないかなという取り組みを、全体的にされているという状況だと思うんですが、44億円に向かっていくという戦略の中では、もちろん全部を伸ばすんですということだとは思いますが、収益率の高い柱となる牛肉が圧倒的にメインで、これからも、32年までの計画の中では走らせて、ほかは可能性をじわじわ広げるといような考え方なのか、総じて上げるっというのか、その辺の強弱がある程度戦略としてついているものかどうかというのは、いかがですか。

**○原ブランド・流通対策室長** 今、委員のおっしゃいますように、これまでも牛肉が非常に大きな割合を占めておるんですけれども、全体的

に非常に需要はあるというふうには考えております。

その中で、やはり柱となりますのは、畜産物の中でも牛肉が柱にはなると思っただけですが、農産物、水産物も堅調な伸びを現在も示しているところでございまして、これらの品目についても、あわせて伸ばしていきたいというふうに考えているところでございます。

**○満行委員** お茶についてお尋ねしたいんですけども、現状はどうか、まず具体的に聞きたいんですけども、お茶というのは輸出しやすい品目で、もっと伸びてもいいのかなと思っただけですが、現状をお知らせいただきたいと思っております。

**○甲斐農産園芸課長** 今、平成27年度は、お茶は、海外に17.85トン輸出されております。お茶にしますと、大体3,791万円程度なんですけれども、その内訳といたしましては、アメリカが13.6トン、EUが4トンという内訳になっております。

**○満行委員** それは、この表でわかるんですけども、EU、アメリカ、あと、我々が目指すであろう東アジア、東南アジアっていう部分は、全然実績がないということは、食味というか、お茶というところ、アジアにはもう地元のお茶があるのでっていうことなのか、そのあたりはどうなんでしょうか。

**○甲斐農産園芸課長** 委員がおっしゃいますように、香港のティー・フェアとかにも参加しまして、香港への売り込みもかけてみたわけなんですけれども、やはり地元のお茶、かなり安い中国産のお茶があるということもありまして、なかなか入っていけないのが現状であります。

それに比べまして、アメリカは健康志向ブームがあって、そういった日本茶カフェとかもで

きているという話。それと、EUにおきましては、オーガニック、有機のお茶が好まれるということもあって、そういったお茶を求めているということもあって、今のところ、ターゲットはアメリカとEUが中心になっております。

**○満行委員** 有機は東南アジア、香港でも、中国でも相当注目はされている。メイド・イン・ジャパンというのは、そういう安心・安全性というブランドなんだろうと思うんですけども、EU、アメリカなんですけれども、東アジアが厳しいということでしょうか。

**○甲斐農産園芸課長** 香港等で有機のことも調べたわけなんですけれども、まだアジア圏では有機茶、要するに高いお茶というのが、なかなかまだ売れていかない状況で、それに比べてEUあたりは、高くても有機茶を求めるという傾向が強いということで、EU等がターゲットになっております。

**○満行委員** 済みません、次に、国別実績でいくと、香港よりアメリカがまさっているわけですよ。私の東アジア戦略からすると、こんなにアメリカが伸びている。もちろん、牛肉という部分が多いのかもしれませんが、ほかに、これは牛肉、スイートピーってなっているんですけども、比率がわかたら教えていただきたいと思っておりますし、それ以外の3位以下はどういうものなのか、お願いします。

**○原ブランド・流通対策室長** アメリカにおきましては、畜産物が8億円ほどを占めておりまして、それから、それに続きまして、お茶が2,500万円程度、それから、花卉が1,800万円程度で、これが、もうほぼほとんどという形になっております。

**○満行委員** アメリカもEUも、金額ベースは相当大きいですよ。これは、おっしゃるよう



に、アメリカ、EU対策もなくてはならないということかなと思っていますので、ぜひ、お願いを申し上げたいと思います。

○黒木委員 4ページの食の安全分析センターと連携した残留農薬事前分析の取り組みを開始というのは、これは、ことしの12月から開始ということでしょうか。

○山本農業連携推進課長 今般の議会に補正予算をお願いしておりますけれども、この予算成立後、スタートするというので、計画をしております。

○黒木委員 食の安全分析センターというのは、世界一の性能ということで、これを輸出の促進に生かすということは、非常に大きなことではないかなと思うんですけれども、具体的にどのような表示をすとか、わかってもらうための取り組みは、どのように今後進めていくのかをお伺いしたいと思います。

○山本農業連携推進課長 特に台湾が問題なんですけれども、産業として農業に取り組んでいる国においては、残留農薬のチェックがございします。残留農薬が、各国ごとに基準が違うっていう現実がございまして、日本では使わない農薬についても、台湾とベトナム等では基準があるということになりまして、そのクリアがなかなか難しいというところがあります。

といいますのが、日本で使っていないはずなんなんですけれども、日本で使っていて台湾でも基準があるというものもありまして、台湾では使うはずがない農薬についても基準がございします。というところが非常に問題で、それが出してしまうと産地廃棄と、現地で廃棄するということになりますので、まず、輸出前にチェックするというサービスを開始しようというふうに考えてます。

○黒木委員 それからもう一点、香港に行ったときでしたが、梱包、パッケージを強くしてくれという意見があったんですけども、これまで輸出に取り組んできた中で、そういう声を実際にあるものかどうか、その取り組みについて、何か対策をしているものかどうか、お伺いしたいと思います。

○原ブランド・流通対策室長 現地で段ボールが潰れておるという話につきましては、我々も把握はしております、出荷しておる各JA等についても伝達しているところなんですけれども、ただ、コストがかなりかかることから、なかなか改良までいっていないという現状がございしますが、今後とも、そこら辺の現状を伝えながら、指導は行っていきたいというふうに考えております。

○黒木委員 これも、話では大変大きな要素だということを知っていますので、ぜひ、取り組んでいただきたいと思います。

○蓬原委員 5ページですが、九州各県ですけれども、沖縄は風土がちょっと宮崎と違うけれども、沖縄の状況。結局、玄関口としては向こうが近いわけですよね。そういう地の利の差があるのかなという気もしたんですけれども、沖縄は、これは、聞き取り調査はされなかったんですか。

○原ブランド・流通対策室長 済みません、沖縄につきましては、ちょっと状況を現在把握しておりませんで、申しわけございません。

○蓬原委員 追加でいいですけども、できたら沖縄、ましてや今は空港がハブ空港になるとか、いろいろそういう違いがありますので、ちょっと比較してみたいもんだなと思いますけれども、後日で結構ですから、示していただくとありがたいです。

○田口委員長 後で沖縄は調査できますか。

○原ブランド・流通対策室長 沖縄県に現状を確認した上で、御報告させていただきたいと思えます。

○田口委員長 よろしくお願いいたします。

○渡辺委員 今の沖縄の関係で、先月、クロネコヤマトのサザンゲートに行ったんですが、宮崎県も、ヤマト運輸と各地への輸出の協定を結んでいますよね。あれは、協定を結んで何をしているのか。また、その協定によって、何か開けた販路みたいなのがあるのかどうかということだけ、途中でちょっと申しわけなかったですけども、教えていただければと思います。

○酒匂オールみやざき営業課長 先ほど委員から出されましたヤマト運輸との協定でございますけれども、ヤマト運輸と、あとANA Cargoと宮崎県の\*3者で、去年、協定を結んだところでございます。

協定の中身といたしましては、先ほど出ておりました沖縄が、国の施策として、一つのハブ港として、輸出に当たって沖縄をハブにして、そこで荷物を集めてアジア各国にまた再配、運ぶというようなシステムを立ち上げております。

委員が見にいかれた施設が、その施設の一つの拠点になるわけですけれども、今、宮崎県といたしましては、沖縄県も積極的に取り組みを進めておまして、荷物を沖縄に集めるという取り組みの中で、商談会を開催いたしまして、沖縄経由で物を運ぶというような形の商品流通ができないかという商談会等で、県内企業等にお声がけをして、実際にビジネスに結びつけるというようなことで、取り組んでおるところでございます。

○緒嶋委員 平成32年度に44億円の輸出目標ということではありますが、もう現在が25億円であ

りますので、毎年、単純に考えれば5億円ぐらいしか伸びないということで、これは、東アジア戦略というふうに言えるかな。どうですか、いいですか。これは、かたく見ておるといいますか。そうすると、恐らく鹿児島なんかは、もう現に123億円だから、これは、4年後ぐらいには、場合によっては200億円くらいになる可能性もあるわけですが、恐らく、頑張れば。だけれども、宮崎県のはそれぐらいしか見込めない。

それと、TPPがどうなるかわからない。44億円とは、TPPも想定した中での試算なのか、そこ辺はどう見ておるわけですか。

○原ブランド・流通対策室長 本県におきます輸出につきましては、平成21年度ぐらいには8億円ぐらいあったんですけども、一旦、口蹄疫の影響で4億円ぐらいまで落ち込みまして、その後、右肩上がり順調に伸びてきておるような状況ではございますけれども、ただ、特に中心に行ってきた香港におきましては、九州各県とかも近いということもありまして、産地間競争もなかなか厳しくなっておるような状況で、今後、グローバル戦略に基づきまして、EUとか北米等につきましても、広げていきたいというふうな戦略を持っていこうというふうなことでございますが、その中で、やはり一足飛びに伸びない状況も、輸出業者との連携とか、消費者へのアピールとかもしながら伸ばしていく必要もあるということ。

今、この44億円という数字につきましては、TPP等も踏まえた上で、一応計画は、ちょっとかためにはつくらせていただいておりますけれども、今後、一番、円高、円安の関係も非常にありまして、国のほうの1兆円の目標につきましては、こっちはちょっと円

※20ページに訂正発言あり

高の影響で鈍化しているような状況もあるという中で、何とか頑張って44億円を目指していきたいということで、考えているところでございます。

**○緒嶋委員** これは、ほかのところはT P Pのすごい影響はないと思うんだけど、アメリカは、牛肉がT P Pの絡みで、関税なんかランプさんがどういう対応で出てこられるかわからないので、そこ辺は不透明な点があるけれども、やはり牛肉の輸出を伸ばすというなら、アメリカに伸ばすのが一番、私は多いんじゃないかなという気がするわけです。

そういう中で、将来の動向の中でもうちょっと、今度、都農工場もそういうものに対応したのになるということであれば、これをふやすということが、また宮崎の畜産の振興にも関係するわけであるので、できるだけ、今、アメリカに8億円くらい牛肉を輸出しておるといって、これをいかに伸ばすかということで、目標を今、44億円というのは、4年後、5年後の話でもそれというのは、戦略としてはちょっと弱いんじゃないかなという気がしますので、ぜひ努力していただきたいというふうに思います。

それと、今、農産物とは言えんけれども、焼酎とかなんかは、どの程度ですか。農産物ではこういうことだけれども、焼酎なんかは、どの程度海外は伸びておるわけですか。これは、どうですか。そこ辺も含めて、農産物だけではなく、海外戦略とすればこういうものが出ておるといのがわかれば、教えてください。

**○酒匂オールみやざき営業課長** 焼酎の輸出の状況でございますが、これは、日本酒造組合中央会の調べの数字でございますが、輸出数量としてのデータでございますが、本県の酒造組合に加盟している企業の輸出数量が、平成27酒造

年度で、891キロリットルとなっております。その前年の26年度が632キロリットル、その前の25年度が426キロリットルで、ここ数年では着実に伸びてきている状況でございます。

**○緒嶋委員** それは、金額的なものはわからんわけですか。

**○酒匂オールみやざき営業課長** 私どもが、貿易実態調査というのを毎年実施しておるんですけども、その中で、一番直近の数字が平成26年1月から12月の1年間のものがございます、その中で、飲料・アルコールという科目で調査をしているものが手元でございます。その中には、アルコール以外の飲料も含んでおるんですが、金額ベースで3億1,900万円程度となっております。その前年、平成25年が2億8,600万円という数字でございます。

**○緒嶋委員** いずれにしても、宮崎県の農業生産額が3,300億円くらいですか。その中で、海外戦略といいながらも、もうパーセントでいえば、これは何%にもならんわけですよ。そこ辺は、将来の目標としては、それをやらなければいかんということはわかっておりますが、本当に戦略ということを使うならば、もうちょっと、相当知恵を出さんと、これは、言葉としては戦略はいいんだけど、実績が伴わないと戦略と言う必要もないんじゃないかという気もしますので、もうちょっと具体的に目標が、目標を高くしても、それは、実績が伴わなければ意味はないけれども、何かやはり。鹿児島なんかを見ると、それだけ水産物が多いということであるけれども、宮崎県はやはり日本一の牛肉だという、そういうブランド名も使いながら、今度、都農の工場のこともありますし、強力でやることで、畜産県、農業県としての宮崎県の地位を向上させることによって、宮崎県の農業所得が

ふえることで、豊かな農業ということにもつながるわけだから、もうちょっと海外戦略を本当に本気で取り組んでほしいなという気がします。要望しておきます。

**○原ブランド・流通対策室長** 頑張れという言葉だったんだと理解しておりますが、本年度に策定しました長期計画におきましても、輸出については重点取り組みにしていこうということで位置づけておきまして、その中で、プロジェクトチームをつくっていきまして、その中で、品目別それから国別に、どのような量で伸ばしていくのかというふうなことを、今、検討を重ねておきまして、委員がおっしゃいましたような具体的な戦略を持ってやっていけるように、今後とも頑張っていきたいと思っております。

**○緒嶋委員** 特に日本は、宮崎県でもですが、人口減少になるということは、農産品の食料としての量が減ってくるわけですね。そうなれば、海外戦略によって、輸出拡大をすることによって、向こうに対して、需要が多くなるどころ、特に東南アジアというのは、今からも人口がふえるわけですから、インド、インドネシア、ベトナム、全てです。そういうことに対する、本当に東アジア戦略というのをどういうふうに進めるかというのは、これは、大きな課題だと思いますので、もちろんアメリカはアメリカでやらなければいかんわけですが、そういうことで、戦略的にやってほしいということを要望しておきます。

**○高橋委員** キンカンをちょっとお聞きしますが、七、八年前にシンガポールに行きました。その後何カ所か、台湾だったり、もちろん香港も、必ずキンカンは目にします。カンショも同じく。意外とキンカンは伸びなかったんだなって、その他の中のどのくらい

なのかわかりませんが、キンカンっていうのは、ほかのかんきつに比べて物すごい特徴があるじゃないですか。皮ごと食べる、むかなくていい。だから、そういうのが割と好まれなかったのかなって。ここにありますように、酸味を好まないというのがあって、その対策をとっていらっしゃるんでしょうけれども、意外に伸びなかったというのは、やっぱり今私が申し上げたことなんでしょうか。海外の方の食に合わなかったんでしょうか。

**○甲斐農産園芸課長** キンカンは、先ほど委員もおっしゃいましたように、いろんなところで試食をやってみると、やはり酸味がある程度少ないほうが好まれるというのもありました。

もう一つ、中国は春節というものがございまして、1月下旬から2月上旬、年によって変わるわけなんですけれども、その時期のキンカンが一番おめでたいものなということで、売れるということで、その時期に持っていかないといけないんですけれども、宮崎の場合、1月中旬から出るんですけれども、まだ量が少なく、2月になってから本格的に出るということで、2ページ目の3の（1）の3つ目のポツにあります酸味の少ないキンカンの実証圃を設置というのは、今回、日向地区に5カ所、高千穂地区に1カ所、展示圃を設けさせていただきました。これは、完熟キンカンの通常の開花期が7月上旬なんですけれども、それを1カ月早めて、6月上旬に開花させようという栽培体系の実証圃を組んでおきまして、これによって栽培体系をつくり、1月の中旬から安定的に出荷できる体制をとりまして、キンカンの輸出をふやしていきたいというふうに考えております。

**○高橋委員** 「たまたま」でもだめだったんですね。糖度は18度だったんですね。だから、

相当甘いものが好まれるんだなということで、本当にびっくりするんですけども。いわゆる宮崎以外のライバル県を教えてくださいとありがたいです。

○甲斐農産園芸課長 キンカンのライバル県は、鹿児島県でございまして、鹿児島県は、以前から早出しをしております、1月から出しているということもあって、輸出に関しましては早くから出しております。我が県につきましては、花が咲いて210日ということを条件に完熟キンカンというものをつくっております、甘いキンカンというのを目指してきたということもありまして、今の栽培体系では2月になってから本格的に出荷するという状況でございまして、現在の展示圃でそこを早めて、1月の中旬から出荷できて、鹿児島県にも対抗していこうという考えでおります。

○高橋委員 鹿児島県の需要はどのくらいかわかりませんが、これは、鹿児島県の先に行かないといかんですよね。もう相当おくれて、今、やろうとしているわけだから、鹿児島県よりも先に出せるものをつくり上げないと、勝負にならんというのがありました。

それと、もう一点聞かせてください。4ページの（3）の新たな輸出品目の開拓ということで、これは、単独ですか。例えばJAなんか、宮崎単独で輸出なんですか。

○原ブランド・流通対策室長 4ページにございます新たな輸出品目の開拓につきましては、各JA、県内の単独の取り組みということで、本県の特産品の中で、特にこういうふうなものを出せるものはないのかということで、開拓していこうというふうな取り組みでございまして。

○高橋委員 そうであると、物流コストが下がって、所得は上がるなという感じがしました。わ

かりました。

○重松委員 もう一度、済みません、2ページの国内における取り組みの12月に竣工のキャビア加工場は、場所はどこにできるんですか。

○田原水産政策課長 宮崎市の瓜生野でございます。

○重松委員 その生産は、この工場をつくることによって、どのぐらいの出荷量というか、今後の伸びを考えていらっしゃるのでしょうか。

○田原水産政策課長 伸びにつきましては、当然、養殖業者の生産とリンクするものでございます。

ただ、これは、生産能力としては、1.4トンの生産能力ということで、相当な能力アップということでございます。

○重松委員 「輸出に対応した」という、この「対応」というのは、食味、味、どういうことを考えていらっしゃるのでしょうか。

○田原水産政策課長 HACCPの認証を取得するという前提にした施設ということでございます。

○重松委員 済みません、HACCPのその詳しい内容をもうちょっと。

○田原水産政策課長 ヨーロッパ、それと北米、ここらあたりは、要は食品としての安全性、これを非常に求めてございまして、そのためのいろんな基準を定めてございます。それは、一つは施設の衛生の面ということもございまして、あとはその中で働く人間、それと、その管理をしていく、要は、その生産をしていく上でのいろんな手順とか、そういったことも含めた、そういったような基準、これがHACCPということでございます。

○重松委員 最後に、味ということにおいては、ほかの海外ブランドでしたら、例えば、普通キャ

ビアでしたら、セブルーガだとかオシエトラとか、そういう分類がありますけれども、宮崎のキャビアというのはどの辺のクラスで勝負しようとしていらっしゃるんでしょうか。

**○田原水産政策課長** 今、委員がおっしゃいましたように、以前は、ベルーガ、オシエトラ、セブルーガ、この3つが大体そのランクというような扱いでございました。ベルーガというのはオオチョウザメの卵、オシエトラというのはロシアチョウザメの卵、セブルーガというのはホシチョウザメの卵ということなんですけれども、なかなか資源が少なくなって、非常に取り扱いが厳しくなる中で、大体卵の大きさで、もうそれを代替するような取り扱いになってしまっている部分がございます。

宮崎がつくっているシロチョウザメにつきましては、一応オシエトラ、中間層といいますか、そこを当て込んでいるということでございます。

**○重松委員** 他県にはない宮崎の大事なブランドですので、しっかり頑張っていたいただきたいと思います。

**○日高委員** 関連なんですけれども、30年間かけられてつくってこられたこのキャビアなんですけれども、もう12月中旬に竣工ということで、いよいよスタートということなんですけれども、やっぱり出口が一番大切だと思うんですけれども、これから輸出先だったり、売り先だったりっていうのは、しっかり決まっていらっしゃるんでしょうか。

**○田原水産政策課長** 一応、まず、認証の話先ほど申し上げましたけれども、その認証を取得するのにやや時間が必要だということがございます。だから、すぐにヨーロッパ、北米というのはちょっと難しい状況にありまして、それで、香港、シンガポール、そのあたりを開拓し

ていきたいというふうを考えているように聞いてございます。香港あたりでキャンペーンを、1月から2月にかけて行っていくというようなことで聞いてございます。

相手のいることなので、今のところこれくらいの目標というのは、特に聞いてございません。

**○日高委員** やっぱり物ができて、売り先がないというのは困りますので、しっかりとそのあたりの対策を練っていただきたいと思います。お願いします。

**○中野委員** やっぱり私も、東アジアとか海外マーケティング開発は、もう以前からずっといい戦略だと思っているんですけども、なかなか答えが出ないというのが現状ですよね。私もずっといろいろ考えると、県の職員が一生懸命にやっているのはわかるけれども、県の職員っていうのは3年とかでかわるわけです。すると、一からまた新しくつないだりとか。もし今後、これをやるんだったら、やっぱり部長が定年したらもう、海外特別何とかとあって、そういう人を置かんとだめですよ。（笑声）

それで、我々も東アジアへ行ったときに見ているけれども、まずデパートには出ていないですよ。鹿児島やらは出ています。ちょっと聞くけれども、今、ミヤチクが海外へ出しているじゃないですか。あれは、1から10までミヤチクがやっているのか、それとも、中に輸出業者、手続業者が絡んでいるわけでしょうか。そのルートを教えてください。

**○坊菌畜産振興課長** 牛肉の輸出ですけれども、ミヤチクから輸出している分につきましては、ミヤチクから直接手続をして出している分ではございません。輸出する段階で、代理店というか、輸出のいろんな手続をする業者さん、商社ですけれども、その手続を経まして、相手国

の、輸入側での輸入代理店というか、輸入の業者がいて、そこで受け取って、そして、いろんな販売店といいますか、レストランとかに供給されているという流れになります。

○中野委員 牛肉にしても、宮崎はもう昔から一本抜きみたいなことをやっておるわけです。宮崎牛取り扱いが500店になったとか、そんな話で、それはそれでいいんだけど、それで果たして、私は思うんだけど、佐賀とか鹿児島は、やっぱり広がりが違うんだよな。

この間、台湾へ行ったら、宮崎の赤江にある小さい業者かな、裏を見ていたら、千切り大根、赤江の業者の名前が出ていたわけです。私は、やっぱり手軽に輸出で取り合ってくれる県内の業者を先に育てるべきだと思うんです。私も、今、ちょっといろいろな関係で、お茶を送ったんだけど、もう福岡送りでもいいわけです。だから、もうちょっと業者を育成する。

例えば、ここに「輸出に挑戦する産地・企業づくり」と書いてあるけれども、輸出業者をつくるなんてとんでもない話、業者が出ていける話かな。それから、産地で取り組むなんて、私は、東諸県を見ているけれども、そんな話じゃないよねって。今の農家の人たちは、自分のを生産するのに精いっぱい、個人に売るのしかやらんぐらいだから。

私は、もうちょっとこういうのは目先を変えて、要は輸出業者、そこに販促費とかをやったりして拡大するとか。だから話は、知事がイタリアに行ってきました、行ってきましたとか、ああいうのはあんまり打ち上げ過ぎるわけ。2,000万円使って出るのはいいんですよ。じゃあ、どれだけ出るかって、それは、費用対効果って、そんなにすぐは出らん。だから、知事が言っている一步一步進めて、あんまり打ち上げ過ぎ

ると、数字を見ると何だという話になるし、だから、そういうルートというか。

それと、私は、肉も全体を見ていると、今、宮崎県の屠殺頭数がことしは減っているわけ。去年はここまであったときは、ことしはここに来ている。じゃあ、何のために輸出するのかという話になるわけ。国内でまずさばき切れんから、並行して海外に出るよという話で。何かくどいけれども、県内で生産された成牛が、半分は県外へ出ているというわけで、そういうことを直していかんと、海外戦略というの、宮崎県の経済波及効果を最終的に幾ら上げるかという話だから。話を聞いて、ただ出すことに主眼というか、軸足があって、地元の農業としての経済波及効果がどうかというのは、やっぱり頭に入れてやらんと。

これから、本当にこれだけ牛が、今は80万円ぐらい。これが、あと2年たってくると、きのう、成牛は125万円ぐらいだったけれども、こんなもんじゃないんじゃないか。これだったら、2年先が子牛が60万円ぐらいの話だったかなと思って。

やっぱり販売方法の戦略を変えて、香港事務所でも、所長が3年ぐらいしたらかわるやろう。前に帰ってきた所長は、今、課はどこに行っていますか。

○酒匂オールみやざき営業課長 前回に帰ってきました所長は、今は県産業振興機構で商品開発から、そういった県内企業の海外展開も目指した企業等のアドバイスに従事していただいております。香港での経験を十分に生かしたアドバイスをしていただけているものと考えております。

○中野委員 いや、それで人事が繋がらんわけ、本当よ。まだ今回はそういう関係、次は、

もうとんでもない部署に行ったりするわけです。私はそんなことを考えると、いや、本当に業者を育てんと、部長、これはだめよ。

だから、私に言わせると、いつもペーパーの机上論ばかり、書き方にしかならんけれども、もうちょっと現状に即したやり方というのを考えんと。

だから、きのうも言ったけれども、肉なんかは今、海外は100億円よ。100億円のうち、宮崎県は18億円でしょう。すると、国も、4年先に350億円ぐらいって。だから、鹿児島がこれだけふえているというのは、流通、販売の方法のそこ辺を調べんと、これは、今の方法じゃそんな、本当、JA宮崎経済連が取り扱うぐらいで、ぜひ、もうちょっとここ辺に、県内の小さい輸出業者でもいいから、実態は、実際にいろいろおるわけです。前は、中国の人がそういうのをやったりしていた店があったけれども、私は、ああいうところなんかも参考に使うべきだと思うんだけど、そういう関連業者をしっかりと、やっぱり流通をもうちょっと勉強しないと。ぜひお願いします。

**○蓬原委員** ちょっと似たような話なんですけれども、要は行政がそういう環境をつくって、あとは民間がそうやってどんどん輸出できるようにしていく。それが、最終的には宮崎県内の生産を盛んにして、その生産者に経済的な効果が及ぶと、目的はそこだろうと思うんです。県内の生産をいかに盛り上げていくかということだろうと思うんですけれども。

ブルネイがここに書いてあります。民間の取り組みの、進取の気性というか、県民性もあるのかもしれないけれども、この前、先月、ブルネイの産業大臣が見えるということで、たまたま我々は面会を設定していただいて、これは、

ブルネイ国のハラール食の認証のセミナーをやるということで、オールみやぎ営業課からも、それから農政水産部からも一緒に行っていたいて、そのセミナーを受けた後、大臣と面会をして、その後、各県の企業の皆さんが、何とかハラール認証を将来受けたいということで、ハラール食を開発して、展示しているんです。

今、鹿児島の話が出ていますけれども、残念ながら、宮崎は企業がゼロ。鹿児島は、かなりのコーナーをとって、あるいは指宿あたりの小さなラーメンをつくっている企業が、女性がそこに1人で来ているんです。魚由来のだしをとっている、豚肉はだめ、アルコールはだめとか、保存食のこととかもいろいろありますけれども、一生懸命そういうのを開発して、何とかブルネイ国の認証を受けたい。マレーシア関係はあったんですけど、これは、ブルネイの主催だったのかな。

だから、そういうことでしたので、そういう取り組みを見たときに、民間の、さっき進取の気性と言いましたけれども、そのあたりの取り組みが全然違うなと思って。鹿児島はかなりのコーナーをとって、場所をとってやっていたから、もうちょっと民間の皆さんへの、いろいろとセミナーとかをやっていただいて、火はつけていただいているようですけれども、今、中野委員がおっしゃったように、輸出業者のことも含めて、民間への輸出に対する喚起というか、育てるとするか、そういうことが必要じゃないかなということを感じながら、宮崎はゼロでしたから、せめて何かチャレンジする企業さんがあるといいなと思いながら帰ってきたころでした。

**○原ブランド・流通対策室長** 今、委員がおっしゃられましたように、民間の取り組みが活性



化する、動きが加速化するというのが、もちろん一番大事なところだと思っております。そういう面で、他県に若干おくれておったというふうなのも反省だと思っております。

特に、ほかの県におきましては、ジェトロの活用を非常にうまくやっておった関係もあって、昨年度、宮崎にやっとジェトロができたということで、ジェトロの活用をしたセミナーとかも、積極的に今行っているところがございます。そういう意味で、相談件数も、かなり食品関係は多いというふうに伺っております。

今後、そういうふうなジェトロ等の情報網とか、そういうふうな活用をした取り組みで、民間の活性化を図っていきたいというふうに思っております。

それから、先ほど、中野委員がおっしゃいました輸出業者関係の育成ですけれども、これは、非常に大きなところだと思っております。輸出を伸ばしていくために、個々のJAとかが直接行うのは、伸ばしていく上では無理がある部分があると思っておりますので、結局、商流・物流等をうまく乗せていく必要がある上で、輸出業者の活用というのは、非常に大事な部分だと思っております。それも、他県の輸出業者じゃなくて、県内の業者を活用することによって、県内にお金が落ちるといふような流れになっていくことが理想だと思っておりますので、そういうふうな面で頑張っていきたいと。

ただ、一つありますのが、JA宮崎経済連が出資しました九州農水産物直販が、昨年度に設立されて、そういうふうなところで、宮崎の農産物を、そこを活用した流れというの、一つ非常に活用していかなければならないのかなというふうに思っておりますので、いろいろな意味を含めて、そういうふうな連携を図ってい

たらというふうに思っているところがございます。

○中野委員 今、一つはハラル認証。宮崎県は、民間が少ないから、それは仕方ないって。鹿児島は、民間でばかばかどったりしている。だから、その分は、そこ辺は行政がしっかり屠畜場でとらんと仕方ないですよ。

だから、部長も、前に私がそんなことを言ったときに、「いや、それはおもしろい」とか言ったよね。やっぱり企業よ。一つ一つでいいから持ってこない、今の流通関係では、絶対ならんよ。

それから、さっきも出たけれども、ジェトロなんて、海外に行っても、みんなが、各県が行くわけで、ジェトロも、今はわからんけれども、一件一件、ただ全体的な資料とか情報をくれるだけで、売り先までは探してくれないでしょう。

あなた方は、福岡の新しくできた、羽田さんがつくったこれを今、それぞれにJA単位が出しているわけです。それをここに持ってくると思ったら、またワンクッション、それこそ手数料がかかるような話で、これは、あそこも私は難しいと思うよ。結局、2階建てにしたようなのを、各県がそれぞれ出して。

だから、そんなことよりか、まず、そういう技術というか、とにかくくどいようだけれども、やっぱり貿易業者を、小さいのでも。本当に、私がちょっと言ったけれども、送ればいだけの話。そんなところで送ってくれる。文章じゃなくて、ぜひ、実態に合わせたものを。

○酒匂オールみやざき営業課長 委員が御指摘のとおり、県内企業が安心して輸出を図られていくためには、県内にそういったことを担える業者がいるというのは大変心強いことですし、我々としても必要性を感じております。

その中で、例えばシンガポール等になりますと、今、現地百貨店に既に進出している企業が、他の企業にも働きかけて商品を並べる、取り扱っていくというような動きもございます。また、台湾におきましても、同じような形で、商社的な機能も担いながら、自社物件だけではなくて、ほかの企業の商品も扱うというような動きもございます。そういった動きについても、しっかりと我々も支援しながら、県内企業が安心して輸出に取り組めるような環境を整えてまいりたいと思っております。

また、ジェットロのお話がありました。最終的には、やはりジェットロというところは、具体的な商談のレベルまではなかなか行きづらいところはございまして、先ほど言いました県内企業はなかなかまだ輸出に目が向かない中で啓発をやるという、一番レベルの低いところから、例えば、輸出有望案件発掘プログラムというのを持っておりまして、これは今、県内4企業が対象になっておりますが、これにつきましては、ジェットロの各部に専門家が、どんなふうに輸出をしていけばいいかという戦略策定から契約締結まで、一貫してサポートする体制などもとっているところでございます。

また、私どもとしては、コーディネーターというのを置いておりましたが、これまではアドバイザーということで、アドバイスにとどめていたものを、具体的に相手方企業を紹介したり、実際の契約の支援までする形でのコーディネーター等も置いておりまして、こういったものを幅広く活用しながら、県内企業の輸出等に少しでもつなげていければと思っているところでございます。

**○中野委員** あのね、アドバイザーも、宮崎県だけのアドバイザーじゃないやろう。ヨーロッ

パ、アメリカと、全国で何カ国かをかけ持ちしているわけ。彼らも、やっぱり各県からもらって、逆に、報酬の多いところにちょっとでも実績を上げんといかんようになると思う。私は、使うんだったら、基本をちょっとで、あとは実績主義、そういうことにしないと。ただ情報だけというのは簡単よ、インターネットで情報はとれるんだから。そういう使い方をしないと、ただ情報やらをやって、店を紹介しまして、じゃあ、何件1年間とって置いて、実績が出たかを、そこをしっかりと私は聞いていくから。そういうことでしっかりと、置いただけじゃだめ。

**○酒匂オールみやざき営業課長** 委員が御指摘のとおりだと思います。私どもが委嘱しておりますのが、香港、シンガポール、EU、北米、4カ所に置いておりまして、ジェットロのアドバイザーなんかも兼ねている方たちだったりするもんですから、多分、ほかの県の委嘱も受けていると思います。

それで、我々としましては、各コーディネーターにしっかりと業務目標を与えております。例えば香港であれば、成約件数10件、フェア等での売り上げ金額を1,000万円以上ということで契約しておりまして、実績を設定して、もし、年度途中、契約期間中であっても、目標達成が困難な場合には契約を解除しますよということも条項でうたっておりますので、しっかりとそういった成果を求めながら活用していきたいと考えているところでございます。

**○凶師委員** 先ほどのブルネイの関係でなんですけど、他県に先駆けて、まだ不毛のところにもどんどん入られていくのはいいことだと思うんですけど、来年2月でしょうか、ブルネイの日本大使館で県産品のプロモーションをされるということなんですけど、何をプロモーションされるん

ですか。

**○原ブランド・流通対策室長** 今現在、ブルネイの日本国大使館のほうと調整しているんですけども、特にこの季節に本県が出せるかんきつ類とか、あるいは加工品関係についても、商工観光労働部のほうと今連携をとって、こういうふうなものがないかという提案をしている途中でございます。

**○図師委員** ハラル対応ではないのに、それをプロモーションして何か意味があるんですか。

**○原ブランド・流通対策室長** 委員がおっしゃられますように、ハラル対応が必要な国であることは、十分理解はしておるんですけども、まず、ブルネイ自体が、人口は40万人ぐらいしかいないということなんですけれども、まだ日本食の輸出がほとんどされていないということもございまして、その上に、GDP関係の1人当たりの所得関係も非常に高いということもあって、有望な市場であることは確かであろうというふうには思っているところでございます。

その中で、ハラル圏への物流・商流が、まだ直接ありませんので、まずはシンガポール等を踏まえて出していけるような態勢をとりながら、今後、ブルネイ等も見据えて動いていけたらというふうに考えておまして、その中で、まずは宮崎の食文化を理解していただいて、宮崎のものはいいなというふうな話を、ぜひまずは売り込んで、その上で、今後やっていけたらというふうに考えております。

それと、青果物につきましては、ハラル対応が不要ですので、物流・商流がしっかりできれば出していけるというふうに考えております。

**○図師委員** さきに言いましたが、他県に先駆けてという姿勢は評価しますが、果たしてブルネイ国の市場経済をどう捉えた、どう評価され

た上で進出されようとしているのか。足がかりという言葉がありましたが、そこから先はどういう戦略を持たれているのかはまだなのかもしれません、そういうちゃんとした戦略での進出をしていただければと思います。

続けて。去年の11月ですか、香港でユズの輸出のテストをされてたり、今後もユズや米などの商談、フォローアップをしていくということなんです、実際に今、県内のユズは、東米良のゆずの里さんにも行って、話を聞いてきたんですが、生産者が減っている、作付が減っている、国内市場だけでもユズが足りていないというような状況の中で、ここの海外展開を図るということは、生産者との連携がとれているのかなという疑問もあるんですが、いかがでしょうか。

**○原ブランド・流通対策室長** おっしゃられるように、まず国内、それから海外、どのような戦略を立てて販売を行っていくというのが、非常に大切だとは思っているんですけども、今、ユズにつきましては、西米良のほうのものをテストで出したところなんですけれども、その価格とか、コストとか、品質とか、そういうふうなものが、まず、向こうに受け入れられて、例えば、生産者の所得向上につながるような、いけるというふうなものであれば、そういうふうな戦略も、今後、考えていけるのではないかと、ということで、テスト輸出を行ったところでございます。

**○図師委員** 西米良のユズということですが、そこが東米良のゆずの里さんに入っていて、それが足りないという状況がある。こういうテストをされるのはいいんですよ。ただ、実際にそこが市場として、販路として成り立つとなったときに、ユズが足りない、今も足りない。ただ、

その新たな市場ができたはいいが、今から作付しても、ユズの実がなるのはその一、二年でなるわけじゃないですから、そういう段階的な展開、戦略というのが必要だなと思います。

もう一つ。海外の調査に我々が行かせてもらったときに、本格的な話ではなかったんですが、香港の貿易発展局の局長さんから、「これから一緒に手を組んで、ドイツ進出をしましょう」とか、「そこへの物流を今後一緒にやっていったらどうですか」という話があったり、上海の国際貿易促進委員会の方々は、「宮崎の存在はほとんどわからない」と、九州ということについても、日本の中では存在が薄いけれども、九州が一丸となって、今後、物流とか、それは企業進出のこともあったんですが、加工品の輸出にも「宮崎単独では弱すぎますよ」というようなアドバイスをいただいていたところなんですけど、それらの我々の調査を踏まえて、香港とか上海に呼応するような体制というのは、何かとれないものなんですか。

**○原ブランド・流通対策室長** 委員がおっしゃりますように、今後伸ばしていくためには、各県等の連携とか、オールジャパンでの取り組みとか、そういうふうなものが非常に大切だと思っています。

特に、私どもの宮崎県の農産物を取り扱っていただいている輸出業者からも、もっと売っていくためには、日本の食文化のアピールとか、よさとか、そういうふうなものを国なり県なり、そういうふうなところにはぜひ行っていただきたい。その上で、自分たちは実際に売り方を伸ばしていくことができるんだというふうな話も聞いておりますので、今後、こういうふうな、先ほどの資料の中でもお示ししておりますけれども、九州等で連携した取り組みを、今はまず

フェアから始めておりますけれども、今後、そういうふうな周年体制で売っていけるような形がとれないかとか、そういうふうなのは今後も十分に各県と連携をとって、検討を進めていきたいというふうに考えております。

**○図師委員** 最後に。香港の貿易発展局長さんのお話なんか、私は、すごく魅力を感じたというか、夢があるなと思いました。他県を追従する形ではなくて、そういう一つの会話とか、話し合いのきっかけをつかんで、捕らまえて、どんどん新たな販路を拡大されるということはいいかと思いますので、今までの戦略プラスアルファをまた今後期待いたします。

**○中野副委員長** 二、三お尋ねします。

都農につくります今度の県内食肉の工場は、全世界に輸出できる施設としてつくられるんですか。

**○坊蘭畜産振興課長** 全世界ということを見視野に入りたいんですけども、牛肉を輸出する場合には、相手国の政府と日本の政府との間で、いろんな衛生条件とかの協議が必要になります。その協議の結果、認められたところに輸出ができるようになりますので、条件としては、かなり衛生条件の高いものをつくろうとしておりますけれども、実際にどこに輸出できるかは、今後、政府間の協議の後、相手方の国から認定を受けるという作業が必要になります。

**○中野副委員長** 少なくともEUに対しては、輸出ができる施設になるんですか。

**○坊蘭畜産振興課長** 施設の内容としては、EUも輸出ができる内容にしたいというふうに考えております。

**○中野副委員長** 先ほどから話が出ておりますが、イスラム圏とかいろいろありますよね。さっき、ブルネイの話がありましたけど、今度行くん

ですけれども、インドネシアなんかは、近く人口が3億人を超えるんだってね。そういう大きな人口のあるところがあるし、タイなんかは日本企業がかなり出ていますから、そういうところも早目にターゲットにしていってやってほしいなと思いますので、その点をよろしく願います。

それから、熊本以北は、主要産物はミカンが多いですよ。宮崎県内も、さっきキンカンの話も出ておりましたが、ヒュウガナツほか一般のミカンがたくさんあると思うんですが、前にニュースで見たんですが、ミカン八代に集中して、あそこから輸出するという話を聞きましたが、そういうふうな何かに加盟しないとできないんですか。宮崎県も、そういうところに加盟しているんですか。どこから輸出をされようとしているわけですか。

**○甲斐農産園芸課長** ミカンにつきましても、宮崎からは幾らか輸出しているんですけれども、それは、ごくわずかな量でありまして、済みません、副委員長がおっしゃったことは、私どもはちょっと感知しておりませんで、そこはまた調べておきたいと思いますが、今は通常のルートしかないというふう考えております。

**○中野副委員長** 熊本以北が、非常にミカンが多かったものだから、まとまって何かをされているかなという気がしましたので、勘違いか情報不足か知りませんが、注意はしておいていただきたいと思います。

それから、さっきから輸出のいろんな方法論等がありましたが、私は、きょうは農畜産物を中心にした話ですので、結果的には農家の所得が上がるような輸出ということを第一目において取り組んでほしいなと思います。輸出がどんどん心地よく、皆さんが努力していけば、もう

うまみ取りで、企業がぼんと乗り込んできて、ぱっとやる。企業が、輸出業の農場をつくってやると。そういうときは、もうかならずそうなると思いますから、あくまでも今の一生懸命に頑張っている農家に反映するように、農家の所得が向上できるようなということも主眼に置いた取り組みをやってほしいなということは、要望しておきたいと思います。

**○酒匂オールみやざき営業課長** 大変済みません、発言の訂正を1件だけお願いいたします。

先ほど、ヤマト運輸との協定の中で、ANA Cargoと県の3者と申し上げましたが、それに宮崎銀行も加わっておりまして、商流の面でのサポートをするということで、4者での協定でございます。訂正をさせていただきます。

**○田口委員長** わかりました。宮崎銀行が入るということですね。

ほかにございませんか。よろしいですか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

**○田口委員長** では、ないようですので、これで終了いたします。

執行部の皆さんは、御退席いただいて結構です。どうもありがとうございました。お疲れさまでした。

暫時休憩いたします。

午前11時24分休憩

---

午前11時25分再開

**○田口委員長** それでは、委員会を再開いたします。

協議事項（1）の提言についてであります。

当委員会では、これまで海外調査、海外展開企業等との意見交換、県当局からの説明を受けての質疑等を行ってまいりました。

これまでの委員会活動の経過につきましては、

お手元に配付のA3版の資料のとおりであります。

これを踏まえた上で、報告書に盛り込む提言などにつきまして、調査項目に沿って御意見をいただきたいと存じます。

まずは、インバウンド対策について御意見を伺いたいと思います。

このことについては、主に第5回委員会の中で、表に記載のような御意見が出たところです。

これまでの委員会における御発言を踏まえ、報告書に盛り込む提言などについて御意見はございませんか。

○中野委員 ちょっと批判じゃないけれども、九州が一体となってという話があんまり、性急過ぎるかなと思うんだけど、どうですか。入れるのはいいですよ、実態を考えた場合ですよ。

○田口委員長 今のは、九州が一つになってじゃなくて、あんまりそれは一体としては取り組まないほうがいいという意味ですか。

○中野委員 まあ、いいけれども、実態はそういうことができるのかなって。

○田口委員長 さっき、執行部からの説明では、九州フェアとか、いろんなのはやってはおりましたけれどもね。

○中野委員 まあ、そういうのはやっていたね。ああ、そういうのはいいです。

○田口委員長 特にございませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 よろしいですか。特に御意見もないようですので、正副委員長で協議の上、整理させていただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 次に、アジアとの交流促進につ

いて御意見をいただきたいと思います。

このことにつきましては、主に第6回委員会の中で、表に記載のような御意見が出たところです。

これまでの委員会における御発言等を踏まえ、報告書に盛り込む提言などについて、御意見はございませんか。

ちょっと休憩します。

午前11時29分休憩

---

午前11時29分再開

○田口委員長 委員会を再開いたします。

特に御意見もないようですので、正副委員長で協議の上、整理させていただきたいと思います。よろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 それでは、次に輸出拡大に向けた取り組みについて、御意見をいただきたいと思います。

このことにつきましては、主に第2回委員会の中で、表に記載のような御意見が出たところのほか、第3回及び第4回委員会の意見交換において、貿易関連団体等から御意見をいただきました。

これまでの委員会における御発言等を踏まえ、報告書に盛り込む提言などについて、御意見はございませんか。

○渡辺委員 私は、もちろん課題は山のように各方面にあるかと思うんですけれども、物流は日本から、より言えば宮崎からその現地まで持っていくというシステムのところが、もちろん今の段階で、ロットが小さいから苦労があるというのは、常識的にみんながわかることなんですけれども、県もいろいろ実験的にコンテナでくって出してみたりとかいろいろやっているわ

けですが、結果的にそのところでコストがかかりますとか、時間がかかりますというふうになっていって、全体の動きで見れば、国も積極的に進めるように、さっきもちょっと話がありました。沖縄の物流拠点に、羽田経由でもロットが小さければ、やるほうが実は効率的で速いというような状況もでき上がりつつある、ロットが小さいのはですね。

だから、そういうところも含めて、もう少し流れのところの、もちろん現地で販路拡大をして、いっぱい買ってもらえるように、現地のお客さんをふやしていくのももちろん大事ですけども、加えてそこに持っていく環境の研究みたいなことを、もうちょっと一生懸命にやらないとなかなか、お客がふえたらふえたでもまた困るみたいな、そういうところに陥るような気がしているので、その辺の認識をしていないと。

○田口委員長 休憩します。

午前11時30分休憩

午前11時35分再開

○田口委員長 では、委員会を再開いたします。

ただいまの渡辺委員の御意見も参考にしながら、正副委員長で協議の上、整理をさせていただきたいと思います。よろしく願いいたします。

最後に、本県の海外経済戦略について、御意見をいただきたいと存じます。

このことについては、広く全般に及びますが、例えば、第1回委員会の中で、表に記載のような御意見が出たところであります。

これまでの委員会における御発言等を踏まえ、報告書に盛り込む提言などについて、御意見はございませんか。

休憩します。

午前11時35分休憩

午前11時37分再開

○田口委員長 では、委員会を再開いたします。

正副委員長で協議の上、整理させていただきたいと思いますので、よろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 ほかにないようでしたら、今まで御協議いただいた内容を含めて報告書骨子案を作成し、次回の委員会時にお示ししたいと思います。

次に、協議事項（2）の次回委員会についてであります。

次回委員会は、年が明けまして、閉会中の1月27日金曜日の開催を予定しております。

次回委員会では、報告書骨子案について御協議させていただきたいと思います。広範囲に及びますので、十分にお時間をいただいて御協議いただきたく存じます。

今回の委員会について、何か御意見等がございましたらお願いいたします。

よろしいですか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 特にないようですので、先ほど申し上げましたとおり、次回委員会では、報告書骨子案について御協議させていただきたいと存じます。

最後になりますが、協議事項（3）のその他で、委員の皆様から何かございませんでしょうか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○田口委員長 よろしいですか。それでは、次回の委員会は、1月27日金曜日午前10時からを予定しておりますので、よろしく願いいたします。

平成28年12月9日（金曜日）

以上をもちまして、本日の委員会を閉会いたします。お疲れさまでした。

午前11時38分閉会