

## 農商工連携研究会（平成 21 年度第 7 回） 議事録

日時： 平成 21 年 5 月 20 日（水）10:00～11:50

場所： 経済産業省別館第 4 特別会議室

### 議事

1. 農商工連携研究会報告書案について
2. 意見交換

### 出席者

門間座長、飯野委員、上杉委員、大澤委員、尾崎委員、木内委員、小林委員、紺野委員、高島委員、恵本氏（竹田委員代理）、皆川委員、山本委員

熊谷課長 それでは、定刻を過ぎておりますので、ただいまより第 7 回の農商工連携研究会を開催いたします。

早速ですけれども、本日の議事に入らせていただきたいと思います。門間座長、よろしくお願いたします。

門間座長 本日は第 7 回で最後の研究会になり、この研究会の報告書の案を取りまとめるという段階になりました。報告書案を事務局に作成していただいておりますので、この内容を熊谷課長から説明していただきまして、各委員の皆様からそれぞれ御意見をいただいて、それらの意見をもとに最終的な修正等を行い完成させたいと考えております。大体一人 5 分程度でコメントをいただければと思います。よろしくお願いたします。

#### （ 1 ）農商工連携研究会報告書案について

門間座長 それでは、熊谷課長から報告書の内容について 15 分程度で説明していただきますので、よろしくお願いたします。

熊谷課長 それでは、ポイントのみかいつまんで御説明させていただきます。

初めに、2、3ページにかけまして、本研究会の設置の趣旨ですとか報告書の目的等を記載しております。前回の研究会でありました御指摘を踏まえまして、農商工連携の時代背景的なこと、意味づけについても盛り込ませていただいております。農商工連携は、これまでのものづくりだけではなくて、我が国の新たな強み、付加価値をつくり出す第一歩であること、あるいは、農林水産業は高齢化ですとか耕作放棄地の問題など課題が山積しておりますけれども、その中でも農商工連携を通じて厳しい経営環境を乗り越えつつあるパイオニアが活躍し始めていること、それから、3ページ目に参りまして、こうした事業者を中心に地域の関係者が一体となって連携を進めれば農林水産業を成長産業にすることが可能になりつつあることなどを初めに書かせていただいております。

4ページ目から6ページ目にかけては、「農商工連携の現状・これまでの取組の経緯」ということで、2007年11月に地方再生戦略に農商工連携の推進が位置づけられて以降の取り組みについて整理しております。4ページ目の下の方に農商工連携促進法制定の話ですとか、5ページに参りまして、農商工関連予算の状況、5ページから6ページにかけては、これまでの普及活動の取り組みについて整理しております。6ページの下に、「地域における農商工連携の浸透と多様化」ということでございますけれども、農商工連携が地域活性化に向けた新しいコンセプトとして各地域に浸透しつつありまして、その1つの事例といたしまして、中小機構の「農商工連携型地域中小企業応援ファンド」を活用しながら地域独自の取り組みが進みつつあることを、高知県の取り組みなどを紹介しながら記載しております。

ただ、7ページに参りまして、2番目のパラグラフぐらいにございますけれども、農商工連携により地域経済全体を活性化するためには、個々の事業者単位の取り組みでは不十分で、やはり地域のさまざまな主体を巻き込んだ面的な取り組み、地域全体を巻き込んだネットワークへ発展させていくことが必要であるということで、その先進事例の特徴を、研究会で門間座長から報告していただいたものに沿いまして7ページから8ページにかけて整理させていただいております。

それから、8ページ、「農商工連携の意義」としては、5つの意義を掲げてございます。

まず「生産物の需要拡大等を通じた農林水産業の収益拡大」という点でございますけれども、8ページの下にございますように、我が国の食料需要が生食から加工食品にシフトしつつある中で、農商工連携を通じて新たな用途開発、あるいは規格外品などを有効に活

用する取り組みが極めて重要であるということでございます。

また、10ページの上段にありますけれども、特に輸出において農商工連携を進めることは、単に販路の拡大をするという効果だけではなく、国内での需要拡大、あるいは人材の確保や育成につながる趣旨を、委員会での委員の御意見も踏まえて書き込んでおります。

その下、また農商工連携によりましてIT技術を活用した「サイエンスに基づく農業」を実現することは、農産物の計画的な安定供給あるいは均一性の高い農産物の生産につながりますし、直売所の活用ですとかインターネットを活用した独自の販売を進めることは、売ることを意識した付加価値の高い農林水産業経営につながることを指摘しております。

11ページから13ページにかけましては商工業者にとってのメリットでございまして、農商工連携は、商工業者が農林水産漁業分野に関するものづくりの知識やノウハウを獲得することで商品開発力が向上することですとか、あるいは高品質な国産品を活用することでさまざまな収益拡大の機会を得ることなどを掲げております。

13ページの中ほどにありますけれども、消費者に対しましても、例えば「安全な食材を食べたい」ですとか、「栄養価の高い食材が欲しい」、「環境負荷の小さい食材がよい」といったさまざまな消費者のニーズに対応した商品を提供できるというメリットがあることを期待しております。

14ページに参りまして、地域経済の活性化という面では、農商工連携は大変大きな意味を持っております。一番最初のパラにありますように、農林水産業全体の付加価値は我が国経済の1%にすぎませんけれども、食品製造業や食品卸・小売りも含めた農商工関連業種全体で見た場合は、我が国全体の約10%のウエートを占めて、大変大きな産業になるわけでございます。地域の農林水産業と食品製造業等の関連産業が連携して地域一体となった農商工連携を進めることによって地域に大きな付加価値が生まれて、雇用にもつながることが期待できるということでございます。

この件につきまして、当課で先般、2030年の地域経済の見通しのシミュレーションを行いましたけれども、その結果、2005年から2030年の地域経済全体の域内総生産の伸びは、全体で、人口減少の効果もございまして、3.5%の増加にとどまるわけですが、仮に農林水産業が盛んな地域で農商工連携が進展した場合にはこの全体の域内総生産が0.1%押し上げられて、全体の伸びが4.4%に達するという結果が得られました。同様の地域で観光業の発展が進んだ場合にはさらにそれが1.1%押し上げられる効果が確認されたところでございます。既に我が国は人口減少の局面に入っております

て、今後、これまで我が国の食材需要を牽引してきた都市部の人口の伸びが鈍化することを踏まえ、地産地消、観光での活用、海外輸出等の新たな取り組みによって地域での付加価値を生み出すことが重要である旨を記載いたしました。

16ページに参りまして、「食料自給力の向上」ということで、前回の御指摘を踏まえて、農商工連携を通じて農林水産業が持続可能な経営を続けていくということも、不測時に備えて食料自給率を維持するという観点から極めて重要である旨をここに盛り込ませていただきました。

次に、「農商工連携の課題と方向性」ということで、16ページから20ページにかけて、農商工連携を進めるに当たって解決すべき課題について整理しております。

まず農商工連携の第一歩は、最終的な需要先・消費者が何を求めているか、徹底的にその情報を把握することにあるということでございます。さらに、17ページに参りまして、2番目のパラでございますけれども、そこで得た情報をベースにいたしまして、より付加価値の高い商品を企画・販売していくマーケティング力を獲得すること。さらに、そうやって生み出されたアイデアの完成度を高めて実際の商品として実現していくといった総合的な技術力を得ることによって売れる商品づくりを実現することが、農商工連携を事業として成功させることにつながるということを書かせていただいております。

しかし、その後段でございますけれども、消費者のニーズをつかむことは決して容易なことではなくて、消費者のニーズは常に変化しておりますので、継続的な成長を実現するためには、常に変わっていく消費者と向き合っていくための基礎力となる経営力を確立することが必要である旨を書かせていただいております。

20ページに参りまして、農商工連携を個々の事業者間の新商品開発にとどまらず地域経済全体の活性化につなげていくためには、地域ぐるみの取り組みが重要である旨を記載しております。中ほどに書いておりますけれども、「経営力」を備えたすぐれた事業者を中心に、地域の幅広い農林水産業者や商工業者、地方公共団体、関連公的機関、JA、商工会・商工会議所等がネットワークとなって連携して、地域一体となって取り組みを進めていくための力、「地域力」が重要だと。その際特に重要となるのが「地域ブランド」であって、ブランド管理を徹底することが重要であることなどをこの部分に書かせていただいております。

21ページから22ページにかけては、「マーケティング力」を強化する取り組みとして、生産者と小売り・流通業者の連携を促進することが重要である旨を指摘しており

ます。小売業と農林水産業の連携の取り組みは、消費者にとって新たな流通経路を確保できるというメリットがあるわけですが、しかし、こうした生産者と小売業との連携が実現するためには、小売業の要望に対応できるだけの十分な量を安定的に生産できる体制を構築する必要があるわけで、そのためには、一定規模の農地の確保ですとか、あるいは十分な設備の導入が必要であって、個別の農家等の対応には限界があると指摘されております。

また、大手小売業からは、特に都市部以外の地域の農林水産物、食品については情報が少なく見つけにくいという指摘もございますので、こうした中で生産者と小売業との連携を拡大していくためには、アンテナショップの活用ですとか、あるいは地域内での農商工連携、あるいは販路開拓を進めるコーディネーターの育成を通じて生産者と小売業との情報共有を促進することが効果的であるということを書かせていただきました。

また、22ページの中ほどでございますけれども、地域の農家同士の連携、あるいは大規模化を進めるための農地の集約化の推進、あるいは共用施設の設備支援等の支援を進めることがあわせて重要であるということも書かせていただいております。

23ページから24ページにかけましては、生産者が売れる商品づくりを進めるために、消費者や小売業者のニーズの把握、あるいはマーケティングに関するノウハウ習得が重要である旨を記載しております。

具体的な取り組みといたしましては、24ページの上段にございますように、生産者がインターネットを活用して生産物に関するさまざまな情報を直接発信したり、あるいは消費者との産地交流会の開催を拡大するといった取り組みが必要である旨を指摘しております。

25ページに参りますが、輸出の関係でございます。輸出促進を図るためには、一定の収量を確保して海外市場に安定的に生産物を供給できる体制づくりが重要でございますので、そのための産地単位あるいは産地同士の連携を進めること、また、輸出ルートを確保するために卸売業者、小売業者との連携が効果的であるといったことを記載しております。

それから、26ページ、マーケティングの前提となります「商品の魅力向上に向けた取組」として4点指摘しております。

まず「農林水産業と商工業が連携した研究開発の促進」ということで、農業者と商工業者との互いのニーズとシーズをマッチングするような問題解決型の研究を進めることが重要であること、また、研究開発にはスピードが求められますので、地域からのニーズに対

してスピーディに対応できる窓口の体制を整備することなどが重要であるということを指摘しております。

27ページに参りまして、「地域ブランドの育成」のことをごさいますけれども、地域ブランドの育成ということでは、特に都市部では、特産品がヒットする条件として、ブランドイメージが消費者の購買に強い影響を与えているという状況を踏まえすと、地域ブランドの醸成するための取り組み、あるいはそのブランド価値を維持するための知的財産の保護の取り組みを進めることが重要である旨を記載しております。

その下、3点目に「消費者の感じる「おいしさ」等に対応した「売れる商品づくり」の促進」ということでは、商品のおいしさを客観的に評価して説明できるようになればブランドイメージを向上させて需要の拡大や価格交渉を優位に進めることが可能になりますので、今後はこうした商品の持つ価値を消費者に円滑に伝える仕組み、あるいは環境づくりが必要である旨を記載しております。

28ページの下段をごさいますけれども、「農林漁業者、商工業者の品質管理技術の向上」という点では、GAPの導入ですとか、あるいは高度な品質管理を可能とする空調あるいは冷凍・冷蔵設備の導入が効果的ですので、GAPの導入支援、あるいは適切な設備導入に関する支援の必要性をこの項で記載しております。

29ページの下段に参りまして、2つ目の柱、「経営力」の強化についてでございます。農商工連携を進めるに当たりましては、商工業者の側から、連携する前提として、農林漁業者自身がそれぞれ経営者としての能力を十分に持つことの必要性が指摘されております。そのためには、農林漁業者が、資金調達や財務管理、IT技術の活用、設備投資に関する知識など、さまざまな経営ノウハウを確保できるよう、人材育成を進めることですとか、こうしたノウハウを既に持っております商工業者や企業のOB人材を招聘することが効果的であるということを指摘しております。さらに、農業協同組合ですとか農業生産法人には今後一層地域農業者を先導する役割が期待される旨を記載いたしました。

31ページに参りまして、連携の面的な拡大促進による「地域力」を強化するための取り組みとして、まず「成功事例を活用した積極的な普及・啓発」を掲げております。農商工連携を通じた地域活性化を実現するためには、地域が一体となって共通ブランドの育成ですとか特産品の生産を進めるなど、大がかりな横の連携を進めることが重要なわけですが、しかし、こうした取り組みが進められている地域はまだ全国でもわずかであります。こうした取り組みを進めるに当たりましては、さまざまな多くの関係者との意見

調整ですとか、共同で利用できる設備を導入することなど、多くの課題をクリアする必要がありますので、やはりここは地方公共団体ですとかＪＡ、農業生産法人、地域の加工業者、卸売業者、あるいはソーシャルビジネス等、地域経済の中核を担う組織がこうした地域ぐるみの取り組みを現地で取りまとめ先導する役割が強く期待されるのではないかと、いうことを指摘させていただいております。また、全国で既に行われております地域ぐるみでの連携に対する取り組みのさまざまな事例を収集し、その成功と反省点の分析を進めることが、今後こうした活動を全国に広げていく上で重要ではないかというような旨も記載させていただいております。

３２ページの中ほど、「地域ぐるみの農商工連携に対するソフト面、ハード面からの支援強化」ということでは、実際に地域の事業者が共同して事業を実施するに当たっては、個別の農業者が自前で加工施設を用意すること、あるいはさまざまな情報を収集することには限界がありますので、政府として、実際に取り組みを進めている事業者に対して、必要となる食品加工のための共用設備の導入に対する支援ですとか、あるいは地域内の連携を円滑化するコーディネーターの育成など、ソフト面、ハード面の両方からの支援を進めていくことが重要であるということをご指摘させていただいております。

３３ページ目、最後に研究開発支援体制の問題でございますけれども、農商工連携による研究開発を推進するに当たりましては、行政による側面支援を柔軟に行うことが効果的であるわけですが、やはり農林水産行政と商工行政は別個の政策体制として長年構築され、展開されてきておりますので、現状ではまだまだ互いの意思疎通が不十分であるとの指摘が多くのところからなされているところでございます。今後は、連携する事業者が効率的に支援を受けられるように、国はもとより、地方公共団体、研究機関等の公的機関の農林水産担当部署と商工業の担当部署との間の情報交換を一層充実させることが必要であるということをご指摘させていただいております。

３３ページ以降、政策提言として具体的な取り組みにつきまして記載いたしました。この部分につきましては、前回、骨子の段階で御説明した内容と全く同様の内容でございますので、説明は省略させていただきます。

以上、大変駆け足で御紹介いたしましたので、よろしくお願いいたします。

## ( 2 ) 意見交換

門間座長 これだけの分厚い内容を15分で説明するのは非常に大変だったと思い、ご苦労様でした。それでは、この報告書の内容を充実すべく、各委員の皆さんから、総括的な意見、修正意見を含めていただければと思います。大体一人5分ぐらいでよろしく願いいいたします。



では、まず飯野委員お願いします。

飯野委員 高島屋の飯野といたします。よろしく願いいいたします。今回のこの研究会の中で各業界の皆様方からいろいろな意見を聞かせていただきまして、大変参考になりました。



また、一昨日ですか、事務局からメールが配信されまして、研究会報告書を見させていただきました。大変よくまとめていただいていると感心した次第でございます。大変にありがとうございました。

報告書の中で1点、些細なことと言えは些細なことなのですが、年号が西暦になっていたり平成になっていたりとこの部分がありますので、もし直せるようであれば直していただければと思います。

まず全体的な研究会での印象ですが、昨年はこの研究会に出席させていただきましたから、農商工連携について新聞やテレビあるいはいろいろな物産展等々で関心を持ちながら見てきたわけですが、FOODEXを初め、いろいろな場での農産物の展示会等々で、全国的に目に見える部分、「農商工連携」という活字がいろいろなところで使われるようになりつつあるなど。全国的に農商工連携がクローズアップされつつある、動きが活発になりつつあるという印象を持っております。高島屋の中でもこのバイヤーの動きをいろいろ注意深く見てみますと、従来にも増して、全国の農業法人ですとか植物工場等々から直接農産物あるいは畜産物等々の紹介といたしますか、そういったものがふえつつあるという印象です。既存の流通形態というような枠にはまった展開というよりはむしろ、市場ですとか問屋を通じない直接的な取引が目立ちつつあると思っております。また、最近、全国都道府県のアンテナショップ、銀座ですとか新宿を中心にいろいろと話題があるわけですが、特に今ブーム的に人気集中していると思っております。4月25日に銀座に山形プラザがオープンしました。1階が山形の物産・商品の販売、2階がレストラン、3階が観光コーナーとなっているわけですが、特にレストランでの地元の有名レストランとのコラボといたしますか、有名シェフが監修している、地元の素材をベースに料理ができていて、大変おいしいということで大人気、連日大行列というような状況もあります。いずれにしても、今、この農商工連携については大きなうねりといえますか、そういうものが感じられるような気がするわけでございます。

次に人材についてですが、34ページになりますか、「販路開拓支援」のところに、コーディネーターバンクというものを創設すると記載されているわけですが、どういう内容になってくるのか、具体的に創設されるのか、大変に期待しているわけでございます。農商工連携を成功させるためには、どうしても現場での生産者から流通あるいは販売・経営という各業務での高度化・専門化が重要だと。そういったものに対応できるような人材の確保が必要だと思っております。各分野にいろいろな専門家がたくさんいるわけですが、現

在、日本には、団塊世代といいますが、リタイアした人たちがたくさんいらっしゃる、仕事をしないでいらっしゃるというのが現実でございます。商工関連の専門知識ですとか幅広いネットワークを持っている方がたくさんいるわけでございます。ぜひそういった人たちの活用といいますが、消費者ニーズが常に変化している中で新商品の開発ですとか新サービスの開発に取り組むためには、そういった長年培った経験ですとかノウハウが重要だと。ぜひこういった団塊世代の方に視点を合わせた取り組みをお願いできればなと思っております。

最後になるのですが、全国的に、大企業だけではなく中小企業も含めまして、農商工連携に関心を持っている、本格的に取り組みたいと思っている事業者がたくさんあるわけでございます。ぜひ連携する事業主が効率的な支援が受けられるように、行政といいますが、ぜひ補助制度ですとか側面支援等々をよろしくお願ひしたいと思っております。

以上です。

門間座長 どうもありがとうございました。

実際にバイヤーをやっている中で、農商工連携の動きが着実に全国に広がっているのをひしひしと感じられているということですね。さらに、人材をどのように活用していくかということと、事業所間の連携を促進するためのいろいろな支援措置を整備することが重要であるという意見であったと思います。

それでは、続きまして上杉委員、よろしくお願ひします。

上杉委員 G A P協会として今回も出席させていただいております。農商工連携に関しましては、各地に出張してお聞きしますと、農業というのが今まで農水省さんの主管業務だったところに経済産業省さんが入られて、まさに連携されたところに大変な意義があると思っている次第でございます。そういう面では、農商工連携のこういった検討会が去年から行われているわけですが、そこにおいて、これをどうやったら普及して実現していくかといったテーマに関しまして各専門の方が議論を交わしたことは非常に大きな価値があったと評価させていただいております。



地方に行きますと、もうともかく地方の疲弊化というのは大変な状況になっている中で、地方の行政の方が、県の中でちゃんと生きていこうといったことを真剣に考えておられます。そこで出てきますのは、農産物を中心としたもののブランド化といったことが大変な標語になっているわけでございます。ブランド化というものの中におきまして必ず出てくるものが2つございまして、1つは競争力強化、要するにブランド品の競争力の強化ということと、それから安全・安心の担保というこの2つが大体共通して出てくる言葉かなと思います。競争力強化という中には、まず農業現場のコストの削減といった種のことが出てくるわけですが、それとあと農産物の付加価値化ということが必ず出てきているわけでございます。

そこで、私はGAP協会の立場で参加しているわけですが、安全・安心というのは、例えば地域だけの安全・安心ではほとんど意味がないわけございまして、地域を越えた格好で商品売っていくことが極めてポイントになるわけで、ほかの地域の人たちがその県のものが安全であるということを証明できるような形にならないと安全の意味がないと思っている次第でございます。そういう面では、第三者が安全ということをきちんと証明できるようなシステム、J-GAPなんかはその1つでございますけれども、農商工連携によってできたブランド商品を日本ばかりでなくて世界に持っていくということも考えますと、やはりこのJ-GAPを安全の1つの基準と考えていくのが妥当かなと思っている次第でございます。

あと二、三提言させていただきたいと思うのですが、経済産業省さんと農林水産

省さんが連携されるということは非常にいいスキームであるわけですが、どうしても地方に行きますと縦割りの行政というのが残っておりまして、せっかくこれがベースになって地方の活性化、農業の活性化を進めるに当たりまして、できれば地方行政におきまして、ワンストップサービスといたしまして、そういった種のことを両省が相談していただきまして、地方の行政にワンストップサービスといった格好の提案をしていただくと、利用者にとりましてはより利便性が高まりますし、それから、実を言うと法律というのは非常にややこしい話でございまして、法律面でのいろいろな問題点を矛盾なくクリアできるようなサービスをぜひともお願いしたいなと思う次第でございまして。

それから、先ほども話が出ましたように、農業生産者の方というのは農業経営という点につきまして勉強する機会も少ないし、理解するのも大変であるという中で、地方における商工会という組織があるわけでございますから、この商工会とか商工会議所という場を利用して、そういった農業経営者、農業者が経営者になるための市場といたしまして、場の提供といたしまして、そういうことをぜひとも検討していただけるとありがたいなと思っております。そこには、当然のことながら、農業にITを導入するとか、こういう技術面のお話も当然出てくるわけでございますが、すべての産業の方が農業の生産性を上げる新しい農商工連携を通じてのブランド化と感しまして、すべての産業の方が参加できるような場を商工会とか商工会議所との連携の中で新たにつくっていただくとありがたいなと思っている次第でございまして。

3つ目に、この農商工連携の委員になったこともありまして、地域資源の会というのを埼玉県でつくっておられる中小企業のコンサルタントの方がいらっしゃるのですが、その中で呼ばれたりしましていろいろと意見交換なんかをするわけでございますけれども、そこで感じますことは、この場におきましては農商工連携というのは皆さん理解されているのは当たり前の話なのですが、実を言うと、現場レベルに行きますとまだまだ、「農商工連携って一体何なの」といった種のことが出てくるわけでございます。そういう面におきましては、農商工連携の全国キャラバンといたしまして、両省が一緒になって全国的なキャラバンをしていくようなことをされることで認知度が高まって、普及に対するモチベーションが上がっていくのではないかと思う次第でございまして。

私からは以上の点でございまして。ありがとうございました。

門間座長 どうもありがとうございました。

上杉委員からはブランド化の話が出ましたが、私も、やはり通常言うブランドと違う独

自のブランドについてここでしっかり考えていかないとだめかなと考えています。それと、農業経営につきましては、やはりネットワークをどうつくっていくかということが非常に重要だと思います。

では、続きまして大澤委員、よろしくお願いいたします。

大澤委員 日本総研の大澤です。多様な意見をまとめていただいて、ありがとうございました。



幾つかつけ足しというか確認ということで、私の方からお願いしたいと思います。

1つは、もう既に挙げていただいているのですが、やはり直売所をうまく活用していただきたい。こうレポートにしますと、マーケティングをやらなければならない、人材を育成しなければならない、新しい技術を導入しなければならないと、非常に難しいわけです。しかし、直売所なんかでうまくやっているところを見ますと、結局そういうのはそれなりにうまくやられているわけですね。わかってはいるのだけれども現実にやると難しいということで、直売所というのは以前に何回か言ったことがあるのですが、仏教で言うところの密教みたいなもの、おまじないみたいなもので、南無阿弥陀仏と唱えていると、理屈はわからないけれども救われる。直売所も、いろいろ難しいことがあるのですが、うまくいっているところを見ると、何とかやっているじゃないかと。これはいわく言いが多く、教えるといっても非常に難しいところがいっぱいあるわけですが、そこでうまく流れているので、そういうところでトレーニングするというのも1つの方法だと思います。ぜひそれをうまく活用していただきたい。これが1つです。

ただ、直売所については、委員会でも御指摘いただいたように、直売所で売る人たちの値付けは、余りにも安過ぎる、専門のプロは非常にそれで困っているのだという御指摘もありまして、いろいろ問題もあるのだと思います。ですから、それについては十分対応していく必要があると思うのですが、ただ、自由競争の中で、そういう価格の恐怖というか、そういうところがないというのはほとんどないわけで、私も直売所をいろいろ取り上げて話をすると、非常に早い段階からそういう指摘を受けているのですけれども、そういう指摘を乗り越えて毎年毎年新しいコンセプトの、かなり強烈なのが出てきているということは、やはりこの中に制度設計なんかでは得られない生きた細胞みたいなものがあって、これを大切に大きくしていく必要があるのではないかなと思います。これが1点です。

もう1つは観光です。これからどうしても産業構造が変わっていく中で、人口が減り、製造業もある意味で頭打ちの中で、これから大きく可能性があるのはやはり観光だと思います。地方に人にいっぱい来ていただいて、そこで食べていただくということで、地域の経済効果ということ、それから地域の人たちのモチベーションというか。もともとよそから地元に来ていただいて、地元のいいところを見ていただくということは、基本的には自分たちの住んでいるところをきれいにしてみてもらうということで、これは非常にすばらしいことだと思うので、この観光にうまく絡んでいただきたい。つまり、地産地消の中で地場の観光産業が使えるぐらいの供給力の足腰をぜひつくっていただきたい。今までの広域対応システムの中ではこれが十分でなかったと思いますので、よろしく願います。

3番目は人材の問題で、今までも指摘いただいているのですが、高齢の知識もネットワークもお持ちの方が、昔、団塊世代ということで3年間で690万と言われましたけれども、これからもどんどん出てくるわけです。0.1%でも6,900人なわけで、そんなには数は要らないと思うのですが、0.01%でも700人ぐらいですか、このぐらいであつても何かこの仕組みの中に取り込めれば、非常に強力な助っ人になるのではないかと。企業の方が産地に出向いたときに、カウンターパートとして話をしてくれる相手があるかないかで決定的に違うと思いますので、何かそういう人たちをつくっていくということはぜひお願いしたいなと。

それから、あとは規制の問題です。いろいろすばらしいプランはあるのですが、実際に動いてみると、例えば地域資源の活用のプログラムに手を挙げようとしている。これは最近のことなのですが、知り合いで、調理用トマトをマーケットで使いたいと。私は、そこで調理用トマトをお客さんに見せながら、レシピを提案しながらやらないとだめなの

で、直売所をうまく使ったらいいですねというのをそのグループの人たちと話していたのですが、たまたま地域資源のプログラムに手を挙げようとしたら、その市町村ではトマトはその品目に挙がっていなかった。役所の方に伺ったら、いや、それはそんなに難しいことではないので、市の方に言ってもらえれば何とかありますよというアドバイスをいただいたのですけれども、結構そういう小さいところで先に進まないというのがいっぱいあります。ですから、規制緩和については、できないところについての相談窓口というのですか、税金で言う不服審判所みたいなもの、お助けセンターみたいなもの、困った人はここへ電話を一本下さい、いろいろアドバイスしますみたいなのがどこかにあって、それをPRされたらどうかと思います。

もう2つほどなのですが、1つは、今回の研究会の中で植物工場ということを取り上げていただいて、強力に進められるというようにまとめてあるのですけれども、大きく言えば植物工場だと思うのですが、菌茸類があります。雪国まいたけさんとか、あのたぐいのもですね。あれも一種の植物工場だと思うのですけれども、菌茸類は品種が非常に多くて、しかも、腫瘍にいいとか、機能性についてもいろいろ注目する向きがあって、上手にやると上場企業が1つできるというぐらいのパワーがありますので、植物工場といったときに、菌茸類のようなものについてもぜひ注力していただきたい。

最後ですけれども、今回、個別の産業と農商工の連携ということはテーマにならなかったのですが、地域の醸造業、酒屋さん、みそ、しょうゆ、こういったところは非常に元気がありません。酒屋さんについては一面で非常に明るい話題、海外で日本酒が注目を浴びているというようなお話もあるのですが、平成になってから蔵出しの量は半分ぐらいになっています。人によっては、地方の経済がだめになってきたのは、昔の酒屋さん、そういう地方のキーパーソンといいですか、地方をいろいろな意味で支えているところの地盤沈下が著しいということが言われています。例えば酒造メーカーさんと地域の酒米ということになるのでしょうか、そういうところの連携とか、一部兵庫なんかでは、酒米、蔵米制度というのですかね、江戸時代からそういう制度があると聞いているのですけれども、そういうのをもう一回、トレーサビリティを含めて強化していただきたい。それから、最近、安全性という意味で、カドミの問題ですか、お米ではその基準が変わったかと思うのですけれども、世界的な商品としてお酒を売り出していくためには、そういうことも含めて農商工連携を個別の産業ということで見直していただけたらどうかと思います。

以上です。

門間座長 どうもありがとうございました。

直売所については、農家の方々が一番最初に取り組めて、多様な展開ができ、新しい世界が広がる重要な試みかと思います。

さらに、観光との連携という意見がありましたが、これも、通常の観光、今まで一般的に言われている観光と違う新しい観光のイメージ、むしろサービス産業としての農商工連携を意識していくことが大切だと思います。

それから醸造業の話ですけれども、蔵元の7割は東京農大卒業だと言われるぐらい多くの卒業生がこの産業で活躍していますが、日本酒消費の低迷で苦戦しています。しかし、元気な蔵元は地域振興に積極的な関わりを持って生き残りを考えて居ますので、農商工連携を考える場合の重要なパートナーになると思います。

では、尾崎委員、よろしくをお願いします。

尾崎委員 高知県知事の尾崎でございます。短期間でこれだけの報告書をまとめられた皆様の御努力には本当に敬意を表したいと思いますし、県を挙げて農商工連携の取り組みに邁進しようとしている者といたしまして本当に心強い限りであります。



読み返して、ちょっと細かいことといいますが、修正案のことについてもお話しさせていたいただきたいと思うのですが、大きく申し上げて2点、それで具体的に文章でどうするかという話をさせていただきたいと思います。

まず1点目は、農商工連携を進めていくためには、やはり売れるものづくりというのが

必要で、あわせて、それに関連した設備とかそういうものに対する支援というのが必要になってくるわけでありますが、そのときに地域地域が豊かになるということを考えたときに、一定の広域的な視点でとらえて、あるものを一定の広域で集積して、そこで加工して売っていくというやり方、これは必ずしも地域には還元されるのかどうかと思うわけです。例えば四国で連携すると、高知県は素材を出します、香川県で加工いたします、それで出していく。一見いいようですけれども、この場合、大きな所得が落ちるのは香川県だけということになってしまうわけです。ですから、今、地域地域が望んでいることは何なのかというと、地域である素材をそこで加工して、付加価値をつけて、地元の人に所得と雇用が生まれる、やる気がわく、若い人が入ってくる、ますます農業が盛んになってくる、そういう循環をつくり出していかなければいけない、そのように思うわけでございます。

その点からいきますと、37ページに、「地域力」の強化、「農商工連携に取り組むクラスターへの支援」ということで、地域ぐるみでやることについては、「加工の産業集積の形成・高度化を図る」と書かれているわけですが、ちょっと気になりますのは34ページ、さっき言った37ページで書かれているということは承知した上での話であります、33ページから34ページの頭にかけて、「地域ぐるみの農商工連携の取組を支援するため、企業立地促進法のハード補助制度を活用した共用加工施設の設置を推進する」という表現になっています。なぜ企業立地促進法のハード補助制度にここでいきなり限定しているのか。ここはかなり全国的な、広域的な取り組みを対象にした補助制度ではなかったかと思うわけですが、先ほど申し上げたような観点からいきますと、企業立地促進法のハード補助制度で地域地域のニーズに本当に細かくこたえ切れるのかなと。もしかしたらこの制度改正も視野に入れられた話なのかもしれません。そういう意味では、企業立地促進法の補助制度を活用した共用加工施設の設置も否定はしませんが、加えて、「地域で関係する取り組みに係る地域の加工施設の導入を支援する」とか、そういう表現を入れていただくか、もしくは、場所として言えば37ページの「地域ぐるみで農商工連携に取り組むクラスターへの支援を充実する。具体的には、加工の産業集積の形成・高度化を図るとともに」というところに、はっきり「加工施設の導入支援等を通じて」という表現を入れていただくか、「加工施設の導入支援等を通じて加工の産業集積の形成・高度化を図る」というような表現を入れていただくか、どちらかこういう形での修文を御検討いただけないかということでございます。

しつこいようですが、日本全国で一次産品ができた、どこか都会で加工して食品加工と

して売っていけばいいじゃないかというやり方では地域は喜びませんし、地域の農業は生きていけないというところが出てくると思います。地域で加工して、地域で所得を落とすということが重要なのです。ですから、そのところをぜひともお願い申し上げたい。農商工連携というのは極めて地域の課題だと私は思っていますので、そこをお願いしたいということが1点です。

もう1つは、36ページに「農商工連携に取り組むための「経営力」の強化」というパーツがございます。これこそまさに重要だということで、人材育成だとか、IT活用だとか、経営指導體制の充実ということになっているわけですが、問題は、食品加工等の新しい取り組みに踏み出そうとしたときに、地域の課題と先ほど申し上げましたが、地域の問題は、地域では産業集積がないがゆえに資本的な余裕もなかったりする。だから、新しいことに取り組もうとしたときに、事実上キャッシュフローが生まれてくるのにしばらく時間がかかるようなものに取り組めないでいるから前に踏み出せず、地域は変わらないというのが現状ではないかと思う次第であります。そういう既存の資本蓄積とか産業蓄積がないところに対してどうしていくかといったときに、私は、この農商工連携などに取り組もうとする経営体とか組織に対する公的な支援があって、一時的な初期投資の軽減等が図られるから踏み出せるというところがあるのではないかなと思っています。そういう意味においては、このところに「農商工連携に取り組む経営人材の育成」という表現がありますが、「経営人材及び組織の育成」ではないのかなと。要するに、田舎は大きな資本の蓄積がないから、こういう新しいことに取り組もうとしても踏み出せないんですよ。やった方がいいに決まっているけれども、そのための事前調査もできない、そのための施設整備もできない、マーケットインといったって、そのためにいろいろテスト販売する力もない、すぐキャッシュフローを生むものでないと取り組めないというのが田舎の現状だと思うわけです。だから、そういうところにこういう新しい取り組みをさせようとするれば、初期投資に一定の支援を公的にしていくことが有効ではなからうかなと思うのです。余り甘やかし過ぎるようなことはいけません、一定のこともあつたら踏み出しやすくなるのではないかな。そういう意味では、人材及び組織の育成という話とともに、「教育機関の連携を推進するとともに、食品加工等を担う地域の組織の経営力の強化を支援する」というような表現を入れていただいて、何らかのモデル事業などによってこういう経営体・組織体に対する支援ということも御検討賜れば幸いです。実際に高知県なんかはそれをやろうとしているのですけれども、公的にバックアップしないとなかなか前には

踏み出せないでいるという人がたくさんいるというのが現状ではないのかなと思っているところです。

以上、そういうことで申し上げましたが、全体として非常に勉強になる報告書でございまして、今後、私どもといたしましても、この報告書を大いに生かさせていただいて政策を展開していきたいと考えております。本当に参加させていただいてありがとうございました。

門間座長 どうもありがとうございました。

今の御指摘の中で非常に重要なポイントは、農商工連携の取り組みは、ある程度のエリアを限定してやっていくことが重要で広域では難しいのではないかという意見ですね。これについては、かなり根本的な問題ですので、十分検討が必要かと思えます。ただし、取り組みの地域範囲というのは、取り組み内容で異なりますので、柔軟に対応できるようにしておけばいいと思えます。

それから、2点目につきましては全くそのとおりだと思います。組織への支援では、如何に取り組みのスタートを支援していくかはとても大切です。

では、木内委員、よろしくお願いします。

木内委員 私、個人的には、7回のこの会に参加させていただきまして大変勉強になりました。私は基本的にはこういう書類とかそういうのは苦手なのですが、今回はしっかり、自分でも発言がありますので、読ませていただきました。



私は、大きく分けて2つ注目しています。

実は、農商工連携ということで、我々、産業であったり農業界の中ではかなり話題になっておりますけれども、これは骨格の考え方として、仮になのですけれども、農業、商業、工業と3つあるのですけれども、今回は農林水産省と経済産業省、私は前回も言ったと思うのですけれども、厚生労働省も一部関与しているのではないかと。そういう意味で言えば、農林水産省と経済産業省の間で挟んで農厚経連携とか、こういうのも、政府の1つの新たな産業をつくっていくための法律であったり、または誘導である機構として、省庁の方でも横の連帯を組んだ全面的な打ち出しがあったら我々もわかりやすいのかなというのを1つ感じました。これは、多少話題になっていきます徳島県の葉っぱ屋ビジネス的な例をとりましても、私も実際に読んだのですけれども、健康になってかなり医療費が下がったとか、今、農業の現場におきまして、農業者年金も廃止になったのですけれども、一部担い手だったり、農業者がなぜ農業に従事しないのかと。我々の場合、会社にしますと雇用者を厚生年金で賄っておりますけれども、こういう年金というものも、農業後継者とか新たに農業の職種につくときの1つの将来の保障として新たなことを考えた方がいいんじゃないかと思っています。そういう意味では、35ページに出ておりましたけれども、産総研と農研機構または傘下にあるいろいろな省庁が連帯をとるということがありましたけれども、これをもう少し強く連帯を組んで、具体的な施策に誘導するという方向性を強く望みたいなと私は思いました。それが1点です。

2点目は、36ページに同じように、専門育成機構の創設とありましたけれども、今、農業界の中で、農商工連携ではないですけれども、実際の現場で、マーケットインと私はよく言いますけれども、新たな需要に対してどういう産業をつくったらいいのか、また提携したらいいのかということも大事なのですけれども、そこにまつわる専門的な、要は法律であったり、または、農業というのはインフラ産業ですから、そういうものに対して有効に政府の助成金やそういうものを活用できる情報であったり、そういうトータルのことを理解している人材の育成、一言で言うと、事業ということで言えばMD機構的なもの、法律やそういうもので言えばMBAのような資格、これをミックスしたような、もっとレベルの高い人材を育成するための農業版MD + MBA + なのか、そういう大学なのか機構をつくって、早急に人材育成が必要なのではないかと感じました。

そこに追加なのですけれども、ITを使ったいろいろな取り組みということで言えば、1つは農地マップ。今、グーグルじゃないですけれども、ITできちんと所有者と使用者

を、これは個人情報の問題があると思いますけれども、登録して、我々としては、実際に耕作放棄地になっていなくとも、使用者がわかればその人間とお互いに面的に規模拡大になるように交渉を持てるような、その情報のツールがないわけです。それを政府として、農地の所有者または使用者をしっかりと、例えば専業農家なのか、そういう人たちに情報を与えるようなツール、またはそれを仲介というのですか、そういうものをしっかりと担う機構があればいいなと思いました。

この2つです。

最後に、こういう書類を見せていただきまして、大変よくまとまっていると思うのですが、ちょっと疑念が残ったのは、日本というのは、我々のような平地、生産地域と、中山間地のような地域と、2つありますから、施策が一律でいいのかというのは私は個人的に多少疑念が残っています。もし丁寧にやるのであれば、エリアを2つなのか3つなのか、そのように分けて、この農商工連携の取り組みの制度であったり、またはモデルケースの誘導であったりということがあったらいいなと思いました。

もう1つは、やはり植物工場や農商工連携での新たな産業の創造。一部に中抜きというのもありますけれども、それをやった場合、どうしても雇用が減ってしまう。このポイントは、最終的には雇用を拡大させなければいけないわけですから、農商工連携だけではなくて、例えば地域の環境保全だとか景観の整備だとか、そういうところまで踏み込んだ、片方側で植物工場や合理化の中で雇用を減らすのであれば、片方側で雇用をつくる施策というのですかね、それもこの農商工連携だったりこの委員会に求められていることではないかなと思いました。

ちょっとまとまりませんが、以上が感じたことです。

最後に、この委員会に出させていただきまして大変勉強になりました。ありがとうございました。

門間座長 どうもありがとうございました。

今、専門家育成機構という形で、農商工連携を推進する人材あるいはサポートする人材、これはかなり高度な知識、幅広い経験が必要とされる、こうした要請に応えてアドバイスができる人材を確保・育成できる組織が必要ではないかという意見だと思います。

それから、政策につきましては一律ではなくて多様性が必要であるという意見につきましては、尾崎知事も指摘されましたように、地域性を踏まえて柔軟に実践する活動を支援できる仕組み作りが重要であると思います。

どうもありがとうございました。

では、続きまして小林委員、よろしくお願いします。

小林委員 日本税理士会連合会の小林でございます。まず、この研究会に参加させていただきましてを本当に心より感謝を申し上げます。非常に勉強になりました。



農商工連携の中で農業が非常に魅力ある業界または産業としてこれから発展していただくために、まず付加価値を持った高収益を得られるような業界になっていただきたい。以前にもお話しさせていただいた点でございますが。そして、新たな農業への意欲ある法人であり個人であり、それらの方々が参入できるような産業としてこれから大きく育てていただきたいなど。冒頭にこの2点を申し上げたいと思います。

私は直接に農業ということではありませんで、農業経営者の方々に、経営相談であったり、税務相談であったり、そういう面を通じて関与させていただいておりますので、間接的な見方になってしまうのかもしれませんが、仕事柄からするとどうしても経営力ということを取り上げていただいた点についてお話をさせていただいたかなと思っております。

商工と比べまして経営力の低い部分につきましては今さら申し上げることではないかと思いますが、その端的な改善策としては、人材の育成をどうしていくのでしょうかという部分についての取り組みをぜひ強化していただきたいなと思っております。

もう一部は参入されていますけれども、法人、それから新たな個人、例えば私が農業をやりたいと、率直にそう思ったときに、そこに参入していけるのかどうかというところで

1つ解決策があると思うのです。それはここに取り上げられておりますIT化の問題だと思えます。農業という特性がございますから、自然環境が中心であり、また多くは経験が物を言う、今まではそういう業界であったのかなと思うわけでありませぬけれども、新たに参入するときに頼れるものは、そういう経験等がないわけでありませぬので、これはやはりIT化の利用ということに突き詰めて話が進んでいくのかなと思うのです。

例えばの例なのですが、今、経産省さんではJ - S a a Sを3月31日から運用されております。IT化のレベルをどこに求めるかというのはあると思えますけれども、一般的、平均的な農業経営者の方々がこのJ - S a a Sを使えるのでしょうかと、そういうレベルといえますか、そういうところでIT化というのを見ていただければ具体的なターゲットが見えてくるのかなと。新たに入ってくるような方々はその辺については相当習得されていらっしやると思えますから、そういうものを経験にかわるものとして利用されて入ってこられるのかなと思えます。

もう1つは、これも一般的に私ども見させていただいている中で、農業といえますとどうしても世襲制というのがございます。後継者の問題というのはあるのかもしれませんが、その世襲も今は崩れつつある中で、やはり意欲のある外部からの資金力を持った方、経営意欲を持った方が入るような仕組みをぜひ。農地という特性もございます。しかし、その中でも工夫はできるのではないかなと思っております。

最後に、これはちょっと俗っぽい話で恐縮なのですが、農業経営者の方々から私どもが相談を受ける中で、特に都市部の農家の方、また近郊の農業をされている方々の相談の中で中心的な課題は、農業経営よりも相続対策がどうしても一番メインでございます。農業として確立して収益性を上げようと思う意識の前に、相続のときにどうやって相続しようかと、残念ながらそこが中心になって農業を継続するというパターンが非常に多いのが現実でございます。そうすると、嫌々と言ったら失礼ですが、そういうことではないかもしれませんが、農業は継続します。しかしそこに収益力を持った農業を持続しようという意欲といえますか意識は非常に低いといえますか欠落しているといえますか、これが現状ではなからうかなと思えます。この辺についても、税制面の対応もあるのかもしれませんが、政策があって、後追い税制でこれはいいのだろうと思っておりますので、その点につきましても今後とも御検討いただければありがたいなと思っております。

余計な話を申し上げまして大変恐縮でございますが、本当にありがとうございました。

門間座長 どうもありがとうございました。

IT化について御意見をいただきましたが、例えば宮崎県の新福青果では積極的にITを導入して農業経験が無い新入社員の農業教育に効果を発揮しています。私の研究室で調査した結果では、ITによるITを活用することで短時間で即戦力になることが確認できました。ITの新しい活用面では農業はかなり遅れていますが、農業における本格的なITの活用時代が到来したと思います。

では、紺野委員、よろしくお願いします。

紺野委員 日本農業法人協会の紺野です。7回の研究会に参加させていただきまして、この間、先生からもたくさんの御教授をいただき、また事務局の経済産業省様なり農林水産省様よりこのような立派な報告書をおまとめいただきまして、本当にありがとうございました。勉強させていただきました。



私ども法人協会は、現在政府が手がけておられます「新たな食料・農業・農村基本計画」に対する法人協会なり農業法人サイドからの政策提言を組織討議しております。1,700法人からのアンケートをしながら、6月をめどに出していきたいと今やっておりますけれども、その中において、この農商工連携の推進についても大事なキーワードということで討議しております。

私ども、10年前にこの組織を立ち上げたときの組織の運営方法としてビジョンに準ずるようなものを出しては、その中で、法人協会の使命は、ちょっと長くなって申しわけございませんけれども、「いかなる平和な国際社会が到来しようとも、人間の生命維

持の根源である食料の供給にはリスクが存在する」、「我々農業法人は、日本にとって豊かな食と農のあり方を探求する責務を負う」と高らかにうたっておりまして、要は、農食連携、食農連携を10年前の創設時から既にこの団体は強く認識していたということでございます。そういう協会の事務局の者としてこの研究会に参加させていただいたという立ち位置でございます。もう1つ、この使命を果たすべく、農業法人は、互いに切磋琢磨して、農業を魅力ある産業として再構築し、再生産可能な農業経営を確立していこうということをおうたっておりまして、こういう観点から今回の7回の研究会に出させていただきます。

報告書は全体的にたくさん網羅されておりますので、1点、16ページの「食料自給力の向上」のことに、今の立ち位置から少し生意気なことを申し上げさせていただきますと、文章にもいろいろ出ておりますけれども、昨年来のバイオ燃料のブームだとか途上国の人口増加だとか穀物相場の高騰などで世界的な食料争奪・農地争奪戦があつて、食料危機がまさに我々に迫ってきている。それで国内の農産物の生産を振興して、平時から不測の事態に備えておく必要があるだろうなということも我々の組織では議論しておりまして、そのためには国内の食料自給力の向上、自給力の体力アップということが必要だとまずなっております。一方で、国内の農産物というのは、少し生意気なことを言いますと、販売サイドからの値下げの要求が強かったり、あるいはその先にいる消費者の皆さんから安いものをという御意向が強いこともあつたりして、なかなか国内の農産物の再生産可能な水準を保つことが難しいという局面もございます。そういう観点から、前回の第6回でも、この農商工連携推進に当たって食料自給力の向上についての言及もお願いしたいということをお申し上げました。一文申し上げてみますので、もしよろしければ加えていただきたいと存じます。「農商工連携の推進を通じて食料自給力の向上につなげていくという取り組みという位置づけと、消費者に対しても、単に国産農産物の消費を促すだけではなくて、どうすれば生産者が持続可能な農業を構築できるのか、そしてどうすれば消費者が安全で安心な食料を安定した価格で食べ続けることができるのかを、この農商工連携推進を通じて農業者と消費者あるいは流通業者も加えて相互に理解していく必要がある」といったようなセンテンスあるいはニュアンスを盛り込んでいただければありがたいと思っております。

最後に、少し具体的な事例をお申し上げますと、食料自給力の向上に資する1つの取り組みとして、えさ米の問題が最近クローズアップされておりまして、これは新規需要米と称

しておりますけれども、この生産・流通・販売の確立に取り組むことを強化していただきたいということと、水田をフル活用していただいて、緊急時には食料生産にも回せるような生産基盤の整備についても政策当局の方でお踏まえいただきたい。そのことによって食料自給力の向上にも資するであろうと。さらに、私どもの組織というか、具体的な事例として、耕作放棄地の解消対策に向けた「耕畜連携」、これは畑の「耕」と畜産の「畜」、耕畜連携の推進をもっとやりませんかということをお願いしております。具体的には、耕種農家と畜産農家の連携を強化して、飼料自給率の向上を図るため、国産飼料増産政策を一層強化していただいて、農商工連携の農の中においても耕畜連携をさらに推進することで、そのことが食料自給力の向上につながるのではないのでしょうか。具体的には、大規模採卵鶏農家や大規模養豚農家とえさ米をつくっておられる農家が連携して、独自の色の食品をつくって、それが食品メーカーさんの原料になり、ひいては量販店や生協に流れていくというような流通が今少しずつ整備されてきておりますので、最後に事例として御報告して、この会に参加させていただいた御礼を申し上げて御報告にさせていただきます。どうもありがとうございました。

門間座長 どうもありがとうございました。

幾つかの御提言がありました。特に生産者が持続可能な経営を確立することが自給力を確保していく上で重要だというご指摘は全くそのとおりだと思います。

また、消費者が安全・安心あるいは満足のいく食べ物を持続的に確保できるようにするための農商工連携の重要性は全くそのとおりだと思いますので、ぜひ内容に盛り込むようにしたいと思います。

なお、えさ米生産や耕畜連携については、農水省の政策と密接な関わりがありますので、この報告書に入れるかどうかは検討させていただければと思います。

では、高島委員、よろしくお願いします。

高島委員 オイシックスの高島です。今回は本当にありがとうございました。皆さんもおっしゃっていますけれども、非常に勉強になって、特にいろいろな流通業の方々の自社でこういう取り組みをやっていますということを知る機会はないので、そういうものを聞いて非常に勉強になりましたし、私がこの会に参加する前に予想していたよりも非常に前向きな取り組みが多いというか、いろいろなヒントがあって勉強になりました。



あと、私、こういう大人数でマイクを使った議論というのは余り多くないのですが、議論というか、これだけのメンバーの方々がかなり好き勝手に発言されるものが一体どういう成果物になるのかと想像していたのですが、こういう成果物になるんだなということで大変感心しております。

中身についてですけれども、もともと農商工連携ということで、農業、つくる人と、加工する人と、それを売る人が一緒になって食べる人に対して攻め込んでいこうというような話が趣旨で、実際、議論の中でも、つくる人は売るシーンや食べるシーンのイメージが弱いので、その辺をより強くすることでより強い商品力を生み出そうというような議論が多かったと思うのです。この報告書の中でも、きょうの議論の中でも、農商工の中で農という部分をどうやって商や工と近づけて、あるいはマネジメントの観点で重要な観点でサポートしていくかということに関しては、非常に全方位的にやられていくというように感じています。一方で、私は商の仕事をしていますので、商の立場から考えると、この農商工連携ででき上がったものをもう1つ商が頑張る気になる仕組みも必要かなと感じています。農商工連携の取り組みで生まれたものというのは簡単に売れるものではないケースが結構多いと思うのです。結構長期的な取り組みを商側、売る側も継続的にやらないとそういうものがない。ただ、商はどうしてもあしたの差別化よりもきょうの売り上げに引っ張られがち生き物だなと思っています。ブランディングで言っても、北海道物産展とほかの県の物産展をやると、売り上げは倍以上違うのです。でも、北海道物産展をやってもほかの流通業者と何ら差別化できないことはわかっている。わかっているのですけれ

ども北海道物産展をやってしまうというのが、どうしてもきょうの売り上げというものにおもねる商のさがかなと思っていて、その商というものが、よりこの農商工連携ででき上がったすばらしい商品を時間をかけて育成することに取り組みやすい仕組みがあるといいかなと考えています。今、家電ではエコポイントとかそういうこともありますけれども、農商工連携で生まれた商品に関しては販売の現場でもそういう支援があったり、植物工場を進めるのであればその商品に関しては期間限定で消費税がなくなるとか、そういうことも含めて、やはり売る側が頑張らないとすばらしい商品も最終的には育成できないと思いますので、今後そういう検討もやれば大変ありがたいなと思います。ありがとうございました。

門間座長 高島委員からは、商が頑張る仕組みをつくってほしいという要望が出されました。なぜなら、農商工連携でできる商品というのはすぐ売れるとは限らないので長期間かけて頑張れる仕組みをつくっていくことが大切で、そのためにも商に対する支援が重要であるという提言だと思います。

それでは、恵本委員、よろしくお願いします。

恵本委員 イトーヨーカドーの恵本でございます。本来であれば竹田が参加しなければいけないのですが、インフルエンザがはやっておりまして、対策本部長ということで本部で控えておりまして、きょうも出れないということで、大変申しわけないというふうに皆さんにおわびをしたいと思います。最後まで私が代理ということで、最後の意見を述べさせていただきます。



今回いろいろ参加させていただきまして、私どもとしても非常に勉強になりました。我々も商の方の担当ですので、売るということから考えますと、やはり農商工連携するに当たって、産地の情報、地方の状況、こういう情報をとることが非常に難しいのです。ですから、農商工で連携したいと思っても、そのやり方、仕方がわからない。産地の方も、我々とどのようにコンタクトをとったらいいかわからないということが結構あると思うのです。ですから、そういう情報に対して交流する支援をもう少し積極的にこの中に取り込んでいただきたいと思います。

16ページから18ページぐらいのところ、課題と方向性という中で情報に関しても入っているのですが、ITも含めたそういう情報は当然なのですけれども、やはり商談会みたいなダイレクトなコミュニケーションを地道にやっていると、我々も、どういう地域にどういう特産物があって、原料としてはこういう使い方ができる、加工するところ、こういういいものができるというの、その場に行かないとなかなかわからない。それから、加工過程も一応確認しないと、それが商売として成り立つのか、販売できるのかどうかなかなか確認できない。また、産地の方も、自分たちがつくっているそういうものが大都市圏で通用するのかどうか、またどういう工夫をしたらもっと売れるようになるのかということも、やはり直接会ってお話ししないとわかりづらいことがたくさんあるのです。今、我々も、各地方の都市銀行さんが、地元の銀行さんのところで融資している中小企業の方々を支援するというので商談会みたいなのを結構やられています。いろいろな県でそういう商談会がございまして、そこに我々も結構呼ばれるのです。地元でこういういいものをつくっていますよということで御紹介を受けて、10、20という商談を1日の中でさせていただいて、いろいろな話をする中で、こういうものは使えるねとか、これはこういうふうに変えたらいいですよとかというお話をすると、またそれが次の商談につながっていくという中で、そういう地方に行ってお話をするだけで商品として成り立ったものが年に何十個もございまして。それから、県フェアとかそういうときにふだん扱っていないものを扱うことによって、お客様の反応を見た中でプロパーの普通の商品として継続的に販売する商品もだんだんふえてくるということもございまして、そういう意味では、やはり情報をどうやって交流させていくか。情報をきちんと交流させることによってもっと強力な連携ができるんじゃないかなと考えておりますので、その辺の部分の御協力を今後両省の方々にお願いしたいなと思っております。

販売の方として我々もできるだけ協力していきたいと思っておりますので、今後ともよろ

しくお願いしたいと思います。

以上です。ありがとうございました。

門間座長 どうもありがとうございました。

農商工連携に関わる情報をそれぞれの分野で単独でとるのがなかなか難しいので、特に地方の情報を積極的に全国に流していく仕組みが重要であるというご指摘ですね。商談会やフェアといった地道な活動をきちんと情報化して流していくことが重要かなと思います。

では、皆川委員、よろしくお願いします。

皆川委員 今、地方の銀行の商談会の話がありましたが、別個のところで私のところで大分お手伝いしておりまして、そういったことに随分長いこと取り組んでおります。



余談はそれぐらいにいたしまして、農商工連携という切り口での新しいビジネスモデルの確立とこれから事業の展開に必要な取り組みにつきましてはこの報告書の中にきちんと整理されているということでございますので、そう理解しております。評価したいと思っております。

今、商談会なんかに取り組んでいるよという話を申し上げましたが、私自身、長いこと、農林漁業の生産の現場と、車の両輪として進めてまいりました食品産業の融資に携わってきた経験から申しますと、さっき尾崎知事がなかなか取り組みが難しいということをおっしゃっていましたが、融資という面でいきますと、皆さん意外と簡単に取り組みます。取り組みは簡単に始まるのですが、アイデアも発想もよろしいのでございますが、それを展

開して発展させて成功させるまでには非常に大きな力が要る、そのことを長い経験で実感させられてきたというのが正直なところでございます。提言の中にはまさにそういった観点での取り組みのポイント、方向性が明らかにされていると理解しておりますが、最後に1つだけ申し上げておきたいことがございます。

それは、先ほど飯野さんがコーディネーターの話をされていましたが、それからサポート機関の話を座長もされておりました。要は、事業が始まった後の支援機関とかコーディネーターのフォローアップにきちんと手を入れていかないと事業の成功には結びつかないのではないかなと思っておりまして、この辺に力を割いていただきたいなと思っております。そもそも、この農商工連携の取り組みの事例、事例ばかりで恐縮なのですが、実際に私どもが融資してみますと、非常に新規性のある、非常に魅力的な事業が多々ございますが、反面、そういったものに取り組みますので、これはさっきオイシックスの高島さんから、なかなか物は売れないよという話がありましたが、リスクも大きいし、事業を展開する上での販売面での課題も非常に多いというのが実態だろうと思っています。この意味で、せっかくのそういったおもしろい取り組みが2～3年たった後にすべてシャボン玉の泡のように消えてなくなってしまうようなこと、簡単に言いますと、新しい芽が出てきたものについては、ぜひともそれを育てるところのフォローアップにも力を入れていただきたいなと思っております。

私も、代理の者も、この会に出させていただきますと、その間、我々は何ができるかということを中心に考えておりました。その中で振り返ってみますと、先日の新聞にも載りましたが、お客さんのお見合いに力を入れているということでございます。御存じの方もいらっしゃると思いますが、要はマッチングですね。その取り組みが取り上げられておりました。これは、もともと農業サイドの旧農林漁業金融公庫がマッチングに取り組んでおりましたので、それがいろいろなことで派生してきているものでございますが、中小企業金融公庫と国民生活金融公庫とJBIC、それと私ども旧農林漁業金融公庫の4つの機関が合併しましたので、そういうサービスが、シナジーと申しますか、いろいろな分野のお客さんがいますので、そういうことを確実に取り組みできるところが広がってきているなと感じています。ぜひともこの面でお手伝いしたいということと、それから、既に、先ほど商談会の話が少しありましたが、アグリフードEXPOで販路拡大のための支援を行っておりますし、経営の課題につきましては、農業経営アドバイザー、これも最近地方紙によく載っておりますので、もう440名になりましたが、ほとんどが外部の方ということで、

こういったところがサポートするということで取り組んでいます。ですから、こういったものも使って現場での支援活動を今後やっていきたいなと思っております。

ですから、結論から申しますと、フォローアップのところに実行段階で力を入れるような形にしていきたいと思いますと思っているところでございます。

以上でございます。

門間座長 どうもありがとうございました。

フォローアップ体制の整備は大切ですね。私ども大学でも文科省の様々なプログラムに応募して採択されていますが、多くの補助は3年間で打ち切られてしまいます。特に大学が関わった地域活性化プログラムでは、3年間では現地が動き出すための体制づくりで終了してしまいます。動き出したら資金援助は終わりとなってしまい、活動が継続できなかったケースがあります。農商工連携の活動はかなり時間がかかると思いますので、長期間を通してサポートできるような仕組みが重要ではないかなと思います。

では、山本委員、お願いします。

山本委員 パルシステムの山本です。非常にいろいろ考えさせられる研究会で、非常におもしろかったです。



私は生協で取り組んでいますので、具体的に現場で起きていて、これを変えられないかということについて幾つかお話をし、補足したいと思います。

1つは、例えばお米で言いますと、私ども、笹神と協定を結んで30年からずっと交流

をやっている。そうすると、笹神の米は非常に売れるのですけれども、結局エリアの中で減反の問題があるので、もうこれ以上つけれないという問題があります。だから、減反政策について、上から一遍に変えるとか変えないとかいう乱暴な議論ではなくて、特定の地域で具体的に、販売先も含めて柔軟な解決方法を探るということがあってもいいのではないかと。その場合、農林水産省だけではなくて、県や市も含んで、それから農協を含めて議論しないと、難しい問題がたくさん起きるので、そこら辺の柔軟な1つの解決モデルを模索することができないかと思っています。

それと、稲作というのは非常に難しく、非常にすぐれた稲作経営の人の中には、いろいろな品種、例えば黒米だとか、赤米だとか、緑米だとか、あるいはもち米、酒米を含めて多様な品種をつくるのと、自分自身で米の品種を開発して独自のお米として売るという方もいらっしゃるのです。ところが、この場合、格付の問題だとか、品種の限定の問題だとか、そういうところで今の制度の中では非常に難しい問題がたくさん出てくるということがあります。その場合も一律に制度を変えろという話ではなくて、そういう具体的な事例の中で新しい展望をつくれなかなど。特に黒米なんかは100gで400円近くで売れるのです。そうすると今まで持っていた米の価格と全く概念が変わってしまう。そういうこともあります。そういうことを支援するための仕組み、米の今の制度の仕組みを検討できないかと思っています。

それから、行政の担当者、市とか県とかは担当者がころころかわるのです。特にひどいのは2年ぐらいでかわったりする。ところが、地域の中でそういった協議会を持ったり交流をやったりする場合、やはり長い経験と蓄積が必要なのです。今回、秋田で秋田南部圏というのをやっています。湯沢市の担当で非常に一生懸命の担当者がある。それが交代したのです。全然関係のない部署に行ってしまった。それで市長に談判したら、また交流の窓口の方にかえてくれたのです。ある種行政の側がもう少しそういった柔軟な施策をとる、それは多分行政の内部における人事制度やいろいろな問題が複雑にあると思うのでそう簡単には言えないのですけれども、そういう対応も考えていただきたいなと思います。

あと、交流に関しては、今回高速道路を1,000円にしたというのは私は物すごい評価していて、要するに交通機関というのは人々が交流していくための前提の社会的インフラだと思うのです。これを単に民間でペイするというスタイルで本当にいいのかどうか。そもそも税金でつくるわけですから。そういう意味では、社会的な地域活性化をしていく

ためには、そのための交通、道路、電車、飛行機、こういった交通インフラは基本的にお金のない人でも使えるような仕組みにすることによって大量に人々が行き帰りする。そうなるとう度は、受け皿をどうするのだとか、高速道路がもうばんばんになってしまうとか、いろいろな問題が逆に出てくるわけですよ。そこでどんどん民間投資が生み出されるといようないいサイクルに転換できないのかなと私は思っているのです。そういうことに対してかなり大胆な提言をやられたらどうかなと思います。

それから、消費者側の価値の変換がありまして、もちろん安いのがいいということは1つあるのですけれども、もう1つは、例えば我々は今、「日本の米豚」というえさ米による豚をやっているのですが、これは高いんですよ。ところがこれがよく売れる。そういう意味では、例えば自給率を高めるとか、環境にいいのだとか、そういったはっきりとした選択肢、商品を選ぶときのもう1つの価値というものを明確に出すことは非常に重要で、これは強いインセンティブを生む可能性があると思っております。

最後に、産業のイメージが、大量生産で低コストで、安くて大量に物が手に入るといった概念で日本の農業を活性化しようとする、それは難しい。むしろ少量多品種で手に入りやすく、腐るとか、個性的だとか、つまり生命的な価値体系というのですかね、当たり前の。工業生産的な価値体系ではなくて、そういう生命的な価値体系の中で、自給力だとか日本の伝統文化とかこだわりとか、こういうものをまさに情報的な価値的な、価値そのものとして発信していく仕組みが必要だと思っております、そういう意味では、産地におけるブランド形成のときにそういう物語を語れるような、どちらかという文化系の方のアドバイスや登場というのが物すごく重要になるのではないかと思っております。

高知の知事さんがお話しされていて非常に感動したのですけれども、日本全国で結構過疎地あるいは限界集落が広がっています。その中でどのように支援していくかというのは、多分、団塊世代も含めて、都市に住んでいる人は結構深刻に、他人事と受けとめていないと私は思うのです。しかし何をしたいかわからない、どのようにかわっていかばいいかわからないというがあるので、できるだけそういった産地の活性化に、オープンな、参加できるような仕組み、そういうインフラを提供できればいいかなと思います。

以上です。

門間座長 どうもありがとうございました。

農商工連携という新しい総合的な政策を展開する場合、さまざまな制度の壁にぶつかることがあります。私はこれまで地域づくりのサポートを随分してきましたが、とにかく住

民の人たちは行政に無理難題をだして、行政はそれを解決する仕組みを考えるという形で推進してきました。その中で、従来の制度・政策の枠組みではできないものをどのように実現していくか、その工夫を考える中で住民の方々も行政もお互いにレベルアップが図られていくということを実感しました。山本さんのご指摘は、非常に重要だと思います。

それから、生活者が参加できる仕組みを構築することは、農商工連携の重要な成功要因になると私も考えています。

どうもありがとうございました。

これで委員の皆さん全員から意見をいただきました。どうもありがとうございました。最後に私から幾つかコメントをさせていただきます。

既に委員の皆さんからいろいろ御提言されましたので、私は、この農商工連携研究会の報告書をもう少し社会に対してインパクトのあるものとして公表していくという点から少しアドバイスをしたいと思います。

まず、この報告書は基本的には、委員の皆様も評価しましたように、内容としては非常によくできています。委員の皆さんの意見もよく入っているし、ストーリーの中にそれらがきちんとはめ込まれています。

ただ、読んで皆さんも感じたと思いますが、文章が多過ぎると思います。もう少しビジュアルにこの報告書をつくるという視点からアドバイスさせていただきます。まず、できればそれぞれの項目の中に委員の皆さんが報告した事例だとかケースあるいは農商工連携 88 選のケースをワンポイントで要点を入れたらいかがでしょうか。そうすれば、本文の一言一言の文章がよりリアリティをもって読む人に伝わると思います。もう一つ、農商工連携の意義、課題と方向性については、文章で全て説明されていますが、その相互の関連がよく理解できません。基本的に内容は問題ありませんので、最初に全体がわかるような鳥瞰図を 1 枚入れて説明していただくといいと思います。

次の注文は、かなり難しいことだと思いますが、重要なキーワードについては、かなり概念を詰めていかななくてはいけないと思います。例えば、報告書で使用している「マーケティング」、「IT」、「ブランド」、「経営力」、「地域力」といった言葉については、これまで私たちが常識的に用いていたものとは、新たな農商工連携を展開する場合、若干違った意味を追加していく必要があるのではないのでしょうか。すなわち、重要なキーワードに関する新しい定義づけが農商工連携の枠組みの中で必要だと思います。例えば農商工連携あるいは地域を発展させるブランドとはどういうものか、農商工連携で活用する「E

T」技術の必要条件はなにか、農商工連携では「自給力」をどのように捉えていくか、尾崎知事が提起された「地域」をどのように考えるか、こうした問題提起をして重要なキーワードがもつ今日的な意義を明確にする必要があるように思います。

また、政策的内容につきましては、かなり網羅的に整理されていますが、農商工連携を推進する場面で、実際にどういう政策が活用できるのか明らかにしておく必要があります。この報告書を現場の、例えば市町村の担当者、企業の方々、農家の方々が見るときに、どういう政策体系があって、自分たちが計画している活動を展開する場合に、どんな政策が利用できるのかということを知りやすく示してあげる必要があります。報告書ですからある程度制約はあると思いますが、ぜひ、この農商工連携の意義を考えた場合、この報告書から、従来の報告書とは違うのだという意気込みををPRしていただければ、農商工連携はもっと各地に広がっていくと思います。

非常に短時間の間にこれだけの報告書をまとめられました経済産業省、農林水産省の担当者の方々に深く敬意を表したいと思います。

それと、委員の先生方には、それぞれ1日しゃべってもしゃべり尽くせない内容を、5分とか1分とか、そういう短い時間で発言いただきまして本当に申しわけないと思っています。私も、この委員会の座長を任されて、できるかどうかわかりませんでしたけれども、皆さんの意見がすばらしかったので、非常に有意義な研究会であったかなと思います。

まだ、時間がありますので、委員の皆様、ご意見をお願いいたします。

衆山審議官 むしろ最後に、時間はまだありますから、言い足りない方がいらっしゃったら言っていただいたらどうでしょうか。反論したいとか。あるいはこちらから何か。

門間座長 経済産業省や農林水産省の方から、これまでの委員の皆様のご意見にたいしまして回答があれば、ぜひお願いいたします。

衆山審議官 1点だけ。細かくはまた担当から御説明させますけれども、尾崎知事のおっしゃった中で最初の点の企業立地促進法のハード補助について、ここでは若干説明が足りないので、少し補足しなければいけないなと思います。

企業立地促進法というのは、普通に考えると、外から企業を誘致してくるのをどうやって支援するのかというのがメインであるように思われて、それは確かにそうなのですが、地場にある産業の集積度を高めるとか、設備投資とか、高度化を進めるということも既に入っております。それで昨年法律改正をしまして、農商工連携の関連業種をこの中につけ加えたのです。ただし、関連業種といっても、実はまだ製造業の範囲の食品加工業関係し

か入っていないのです。農林水産業そのものはこの対象になっていないのですが、ここを少し考えようということで今我々は考えておりまして、食品加工業ならいいのですけれども、農林水産業そのものが直接加工施設を自分で、作物をつくりながらその横で加工するというようなことも含めて応援できる仕組みにこれを使ったらどうかと考えているというのを書いているわけでありまして。この企業立地促進法の仕組みは、各自治体、地方で計画をつくっていただいて、その計画に当てはまるような投資とかそういうものを補助したり、税制上の特別償却があったり、あるいは地方自治体が税制優遇されるとき不均一課税を交付税ということにしたりというような制度があって、各地方の計画は今140ぐらいあるのですけれども、一番大きくても県全体、1つだけ県をまたがるのがあるのですけれども、あとは大体県全体でどうするかという計画。一番多いのはむしろ県の中で幾つかのエリアごとに、市町村と県とが相談されて、このエリアはこういう産業を重視していこうと。もちろん普通の製造業もいいわけですし、食品加工業とか農商工連携業種でもいいのですけれども、そういうところを重視して、こういう取り組みを応援していこうというように、地方自治体が計画をおつくりになるのを国は同意するという仕組みになっております。大半は、例えば高知県の四万十 地区で計画を何かおつくりになるとか、そういうことも十分想定されているというような話でございますので、別に四国全域で使わなければいけないとか、そういうことでは必ずしもありません。我々、産業クラスターというのを議論するとき、つい広域、広域と、今は地方分権とか言われて、県で済む話は国が手を出すなど、こういう話があるものですから、時々広域というところを強調する場合がありますが、それは、特に製造業ではどうしても地域の概念が広い場合が多いものですから、そういう場合はそうやりますけれども、農業とか食品加工のようなクラスターの場合はもう少し業種に合ったエリアというのを当然考えなければいけないというのは御指摘のとおりだと思っております。

尾崎委員 農協があって、農協のすぐ横に例えば搾汁施設をつくっていきいたいとか、そういうものに使えるということが多分一番有効なのではないのかなと思うわけです。企業立地促進というような概念より、例えばJAならJAの横に加工施設ができる、それで生産能力を強化したいとか、そういうものに対する支援こそ、食品加工の推進とかいった意味においては有効ではなかろうかなと思うわけでありまして。

衆山審議官 おっしゃるとおりだと思います。まさにおっしゃったようなものも対象できるように、こういう法律とか政令を変えなければいけないのですけれども、そういう

ことを課題にしたいと言っているということでございます。

尾崎委員 なるほど。できればそういうことが一時にぱっとわかるような感じで報告書の文章をお願いいたします。

栗山審議官 わかりました。

熊谷課長 ちょっと補足いたしますと、今、審議官がお話ししましたように、企業立地促進法というのは企業立地をするための法律と思われているのは、実はあれは産業集積を活性化するための法律でして、その運用なり助成スキームを少し見直しまして、まさに冒頭の「はじめに」に書かせていただきました農商工連携クラスターをやるための1つのプラットフォーム的なものに企業立地促進法なりクラスター政策を組み直していく、まさにそこで農業もあり、加工施設もあり、その地域を育てていくような産業集積をつくる支援スキームをつくるように行政の施策も組み合わせていくということを現在思っております。ぜひそれがクリアにわかるように書きたいと思っております。

門間座長 農林水産省サイドからのご意見はございませんか。

平尾次長 今回、いろいろな御指摘をこの農商工連携の研究会を通じていただいたわけですが、そういう意味では本当に盛りだくさんな御議論をしていただいて、しっかり報告書にまとめていただいて、私どももこれに基づいて、今後経産省と連携しているいろいろな課題に取り組みたいと思っています。

さらに、きょう、幾つかの観点で農林水産省固有の課題の御指摘がありました。例えば米の関連で、えさ米の問題とか、あるいは銘柄、格付の問題とかありました。えさ米の問題は、実は新規需要米を振興しようということで今国会で既に法律を成立させていただいてまして、えさ米とか米粉米を振興していくという取り組み、これは生産者のところの支援と、あと加工業者のところの支援についてやるということで、作付自体の支援と、加工施設等の支援も当然あるわけでございます。ですから、紺野さんがおっしゃった飼料米についても既に幾つかの事例が出ていますし、今後食料安全保障面でも、先ほど御指摘があった、いざ何かあったときにはそれを食用に回すというようなことも視野に置いて、そういう法律を既につくって支援させていただこうというようになっています。

それから、銘柄の面では、確かに山本委員がおっしゃったように結構ハードルが高い仕組みになっていたわけですが、最近、本当にいろいろな作付体系があったり品種が出てきたりということが出てきています。そういう意味では、地域の実情に応じた銘柄あるいは格付ができるように仕組みを変えておりますので、これは弾力的にいくの

かなと思っております。

それと、できるだけ農地の情報を提供できるようにという御指摘が木内さんからありました。これは確かに個人情報の問題がありますので、なかなかオープンに、この土地はどなたがお持ちになっているというのをするのは難しいですけれども、私ども、できるだけ経営力があって、今後担い手として育っていかれるところに農地を集約して、しかも面的にまとめていくことが生産力の向上につながるということで、これもかねてからそういう取り組みをしているわけでございますけれども、今、農地法を改正してさらに流動化できるようにということとあわせて、面的修正もできるような、ハード面、情報面、あと経営権を移すときの金銭的な支援もするようにしております、これは基本的には農業委員会が担って仲介機能もするようになっておりますので、今、補正予算でもいろいろ議論があるのですが、相当な金をつぎ込んでやろうとしていますので、これは近々御紹介できると思います。

新井課長 今、いろいろな施設整備のお話がありました。これは恐らく最後に座長がおっしゃいました、農家なり製造業者の方がどのようなものを活用できるかといった一覧表を示すべきだというお話がございまして、例えば今の製造加工施設でございますと、今農林水産省が持っております既存の制度でできるものはたくさんあると思います。まず、農家の方が集まっている加工場も補助制度がございまして、交付金制度もございまして、実際に農協の方が果汁なりいろいろなものの加工に取り組む、業種は限られますけれども、製造業者の方がみずから工場を建てるといったものの助成制度等もございまして。直売所につきましても直売所のいろいろな設置のための費用というのもございますので、今までのいろいろな私どもが持っていますそういう制度も、農商工連携という視点からスポットを当てていただくと使えるものがたくさんございます。そういうものもあわせて政策一覧という形でお示しするのが、今後農商工連携を一層進めていく上で大切かと思っておりますので、私どもとしてもそういう形で今後取り組んでいきたいと思っております。

門間座長 もし委員の皆様からさらに要望があれば、ぜひ発言していただきたいと思っております。もうよろしいですか。

それでは、本日の議事はこれで終了とさせていただきます。

今後の予定等につきまして事務局から説明させていただきます。

熊谷課長 今後の予定でございますけれども、本日皆様方からいただいた御意見をもとに報告書を修正いたしまして、各委員の皆様方には、またメールにてですけれども、御確

認いただいて、修正して、御理解いただくというプロセスを経たいと思っております。公表のタイミングでございますけれども、座長と御相談の上、また改めて御連絡させていただきたいと思っております。

熊谷課長 今回をもちまして農商工連携研究会は最終回となりますけれども、本当に5か月間にわたり貴重な御意見、御協力をどうもありがとうございました。

これをもちまして農商工連携研究会をお開きとさせていただきたいと思っております。ありがとうございました。