

## 基 調 講 演

【第12回北陸地域連携プラットフォーム 平成29年3月21日(火)】

演 題：「農林漁業の6次産業化の推進について」

説明者：農林水産省食料産業局 産業連携課長 高 橋 仁 志

皆さん、こんにちは。農林水産省食料産業局産業連携課長の高橋でございます。本日はよろしくお願いたします。

まず本題に入る前に、私に関して少し申し上げますと、出身は、北陸新幹線で来る途中にありました長野県の佐久市でございます。もともと長野新幹線であったものが北陸まで延びて長野の人間が心配することは、長野は通過点になってしまうのではないかということでもあります。

ただ、蓋を開けてみると、佐久平から北陸のほうに観光に行つて、金沢を楽しむということも可能になる。地域のつながりもこれまでになく非常に強くなったと思っています。

もちろん地域の中で、あるいは地域間で競争することは大事なことでありますけれども、一方で、競争する領域ではなく、連携が重要な部分もあるわけです。

今日は北陸地域連携プラットフォームということでお招きいただきまして、こういった機会をつくっていただきまして、誠に感謝申し上げます。誠に感謝申し上げます。

今回、農林漁業の6次産業化の推進について、御説明申し上げたいと思います。

農業は非常に多様な役割をしていて、環境保全機能について論じられる方もおりますし、産業の面で論じられる方もおりますが、今日は特に産業の面で、どのように農林漁業を強くしたら良いのかということで御説明したいと思っております。

まず、現状ですけれども、農業生産・農業所得の推移です。これは1次産業の所得に関する数字ということで御覧いただければと思います。

平成2年の頃から比べますと、総産出額あるいは農業所得は、最近また明るい兆しはありますけれども、減少しているということが見て取れると思います。

こうした中で、地域資源を活かして地域を豊かにしていくためにどうしたら良いのかということで、1つキーワードになるのが「6次産業化」、すなわち地域の農林水産物の付加価値を高める取組ということになるのではないかと思います。

さて、一番基本になるところは、産業として見た場合、いかに所得を確保していくかということに尽きるわけでありまして。

所得を上げるにはどうしたら良いか。簡単に言えば、売上からコストを引いたものが所得でありますので、売上を伸ばし費用・コストを削減していくことが重要であります。

費用・コスト削減に関して言えば、農業であれば規模を大きくして、スケールメリットを出していく。これが1つ重要な取組になります。既に御存知と思っておりますけれども、農地中間管理機構といった組織もございまして、規模拡大を図っております。

もう1つ重要なことは、売上・収入をいかに伸ばしていくかということであろうと思

ます。単純に生産をしても売上・収入は伸びていかないということは御存知のところでございます。ではどのようにやるか。それが6次産業化という言葉に代表される取組であります。要は新しい付加価値を生み出す。どういうやり方をするかということ、1次産業としての農林漁業、2次産業としての製造業、3次産業としての小売業、これらの事業の総合的かつ一体的な推進を図るということでもあります。

言葉だけだとちょっとわかりにくいので、次のページを御覧いただければと思いますけれども、シンプルに言うと、農林漁業者が自分で栽培し、収穫したものを加工する、あるいは直接販売する、これを「6次産業化」と通称しております。

よく6次産業化って、「1+2+3」なのか、あるいは「1×2×3」なのかという議論があります。そこはどちらでも良いとされていますが、通常、1つでも欠けてはいけないということで、「1×2×3」という言い方をしています。

この6次産業化に関しては、もともとは農林漁業者の所得向上に向けた取組ということでもありますので、1次産業を起点にした取組ということでも語られることが多いですが、「※注」にありますとおり、地域で付加価値を高めていく取組に関しては幅広く「6次産業化」と呼んで良いのではないかという議論もあります。そのような地域全体で取り組むことを「6次産業化」と呼称する場合があります。ちょっと御注意ください。

さて、連携というお話もありましたので、「農商工連携」と「6次産業化」はよく使われる言葉ですけれども、どんな違いがあるのだろうかということで整理したものが5頁の資料でございます。

これまで農林漁業は、農場出荷をした後、市場を介して取引をするというのが従来型、伝統的な姿でありますけれども、農林漁業者がより多くの中間マージンを取ろうということになると、契約取引といった形になります。また、そのような契約関係だけではなくて、農林漁業者と加工・販売業者が様々な技術、ノウハウの共有等を行ったもの、これは農商工連携といった言い方をしております。6次産業化はこの農商工連携と似たところがありまして、農林漁業者が加工・販売に取り組むということは、外部技術・ノウハウを受けながら一体的に取り組むことであり、これを狭い意味での6次産業化と言います。

さて、この6次産業化ですけれども、冒頭申し上げましたとおり付加価値を付けて高く売るという取組ですけれども、これもよくある話ですけれども、つくったらそれが売れるかということそうではない。これはあらゆる分野一緒ですけれども、消費者なりマーケットが何を求めているか、それをしっかり見極めないと、売れないものをたくさんつくってしまったという事態が起こるわけでもあります。

後ほど触れますけれども、6次産業化に取り組む非常に多くの皆さんがいらっしゃいますが、商品が売れない、売れる産業にしたい、というのはよく聞く悩み、相談ごとであります。大事なことは、まず誰に売ったら良いのか、どういうものをどうしたら買ってくれるかというスタート地点であり、これはあらゆる事業領域一緒ではないかと思えます。生産段階、加工段階ありますけれども、いかに買っていただくか、買っていただけるものをつくるかということ、あらゆるものづくりの分野に共通する課題ではないかと思えます。

さらに、6次産業化は農林漁業者が起点になる取組ということでもありますので、新しい事業になるということで、そこには非常に様々なリスクがある。これをいかにサポートするかが行政的にも課題になるわけでもあります。言うならば、中小企業政策における新事業

創出、そういったものと共通するところがあると思います。このために関係省庁間の政策的な連携が必要だということは後ほど触れたいと思います。

さて、この6次産業化を進めるに当たっては、1つ制度がございます。通称で「六次産業化・地産地消法」と申します。

基本的にどんなものかという、農林漁業者が総合化事業計画、これは自ら2次産業、3次産業に取り組むという事業計画になるわけですが、その計画の認定を受けた場合には、例えば6次産業化ネットワーク活動交付金でありますとか、農林漁業成長産業化ファンドといった経営に関する様々な支援があるというものです。その策定過程も含めまして、プランナーの派遣といった経営支援が受けられるというようなスキームになっているところでもあります。

実際今どんな状況ですかというものが次のページでございます。総合化事業計画は全国で見ますとおよそ2,200の事業者の皆さんがこの計画の認定を受けています。北陸で言いますと、農政局の場合は新潟も含む範囲になっていますけれども、108ということで、まだまだ伸びる余地があるのではないかと考えております。

対象農林水産物の割合に関しても御覧のとおり、やはり付加価値を高めるということでは野菜、さらに果樹、1個1個の単価の高いものということになる、あるいは加工をした上で価値を高めることができるものということになると思います。

また取組内容としては、加工、直売という取組が多いこと、あと御覧いただきたいのは輸出の取組ですね。これも6次産業化の射程の中にありまして、農林水産物輸出1兆円目標というものがございまして、これに向けて我々はさらに取り組まなければいけないのです。

進捗状況ですが、実はこの六次産業化・地産地消法の認定総合化事業計画については、フォローアップをしっかりとっております。これはほかの事業計画を持つ制度にはない話ではないかと思いますが、1件1件経営の状況を毎年度報告していただいております。

さて、進捗状況を御覧いただきたいと思います。遅れがあるもの6割、計画して事業が実施されていないものが5%、概ね事業計画どおり事業を実施中というものが3分の1にとどまる。こういう言い方をあえてしますけれども、1つ言えるのは、地域で6次産業化という言葉も定着をして皆さん一生懸命取り組んでいらっしゃいますけれども、数字にしてみるとなかなか困難な事業であるということが見てとれると思います。何が課題か。やはりつくったけれどなかなか売れないということです。他にも様々な課題があります。ここは、おそらく皆さん地域地域で色々話を伺っているのではないかと思いますので、是非教えていただければと思います。

次のページは総合化事業計画の構想から認定、事業実施までのフローを示しておりますが、計画を認定して様々な支援施策というのを用意していますが、もう1つ、フォローアップをしようということでは、なかなか手間と人がかかる場所でもありますけれども、色々システムを入れて、できるだけ簡素にしながら効率的にフォローアップしています。地域の農林漁業者からのニーズに応じていくということで、このような取組をしているところでございます。

支援施策ですけれども、発展段階でそれぞれ事業の取組を開始したとき、あるいはそれを広げようとしたとき、それぞれ求められているものが違いますので、それに応じた施策

を用意しております。補助事業として6次産業化ネットワーク活動交付金というものでありますけれども、例えば新商品の開発、6次産業化のときに何を新しくつくるか。とある構想があるけれども、それについて技術開発、製品開発をするときには、工業技術センターの皆さんの知見を得ながら新しいものをつくっていくということでソフト活動の支援を行う。あるいはいよいよ事業化していくというときに、補助事業で施設整備の支援を行うということでして、施設整備支援に関しても特徴的なのは、融資残補助という仕組みを取り入れています。すなわち融資をまず市中銀行なり、あるいは制度資金なりで借りていただき、その足りないところを補助するという仕組みで、事業がいたずらに大きくならないように、あるいは様々な目利きの皆さんの目を通した事業が進められるようにということで、そのような工夫をしております。また、補助率でいいますと、慎重深く10分の3ということになっております。

また、先ほど申し上げました個別の経営の相談に乗るということが支援としてあります。よくあるのは、販路開拓であったり新商品開発の企画であったりするのですが、それに関しての個別相談に乗る6次産業化中央サポートセンターや地域ごとにサポートセンターが置かれておりますので、そちらからのプランナーが派遣されます。悩みの多くは、新商品をどこに向けて売ったら良いのかという販路開拓でございますので、販売先とのマッチングの機会を提供する。こういったものを支援策として用意しています。

6次産業化プランナーの活動状況について、都道府県サポートセンターのところに来る悩み、相談の上位に来るのは、新商品の企画や販路開拓です。どのように売っていけば良いのかと。つまり6次産業化製品をつくって、JAの直売施設で売った後の展開が難しいということが、最近の現状ではないかと思えます。また、中央サポートセンターでも同じでやはり様々な相談が持ち込まれているというのが現状ですが、新商品をいかに幅広く売っていくかということを経営に来る方が多いです。

ものを売ることにしては、色々な工夫が必要だというのはわかっている話であり、少しパッケージが違うだけでも、手にとってもらえるチャンスが違うのです。きれいなものはまず手にとってもらえる。その後、由来など見て選ぶ。ではそれだけでよいのかというところではなく、例えばオーガニックとか自然を主としたものであれば、パッケージが地味なものの方がその趣向に合うということで手にとってもらえます。このため、どういう人、どういう消費者に買っていただくかということを経営に考えていかないといけないということになります。

6次産業化に関して、政策推進ということでは、都道府県あるいは市町村で、都道府県6次産業化・地産地消推進協議会を組織化していただきまして、経済産業局、財務局、運輸局、あるいはJAの皆さん、法人協会の皆さん、色々な方で構成された協議会を組織しています。大事なところはネットワークということであり、6次産業化、農林水産物の高付加価値を高めるという点について、関係者が同じ方向を向いて進めていくということであり、

関係府省間の連携ということでは、中小企業施策と非常に近接した関係にございます。我々と一緒に仕事をしている相手ということでは、東京では、商工会議所とどのように地域の農林水産物の付加価値化を実現していくかということで一緒に仕事をさせていただいています。平成28年の秋から、特に中小企業庁と共催で、全国10カ所で6次産業化・農商

工連携フォーラムを開催しております、たくさんの人に集まっていただいております。その次の展開が重要だと思っておりますが、このような取組は引き続き進めたいと思えます。ちなみに北陸地域でも、平成28年12月16日にフォーラムを開催させていただきました。

さて、支援施策ではほかの分野にはない、補助事業ではなく融資ではなく、出資という仕組みもこの6次産業化の分野では用意されております。株式会社農林漁業成長産業化支援機構による支援、これは「A-F I V E」と略称しております。

ポイントになるのは、農林漁業者が主体となる6次産業化を応援するということですが、対象事業者に農林漁業者から独立した事業体をつくっていただいて、そこに直接出資、あるいはサブファンドを介しての間接出資の形で6次産業化事業体の事業立上げを支援するというものになっています。農林漁業者だけでは当然資金が足りない場合もありますので、パートナーとなる様々な企業にも出資いただいて6次産業化を目指すという仕組みになっています。

特徴的なのは、6次産業化のスタートラインで農林漁業者の主体的、主導的な取組を支援しようということですので、出資割合は農林漁業者出資分がパートナー企業分より多くなる。そのような仕組み上の工夫もしております。

大事なのは、様々な主体が持っているノウハウを生かしていくということでして、例えば民間の地方銀行であれば、金融面だけでなく、例えば販路でいえば様々な取引先がどこにあるのかといった情報もございますので、様々なノウハウを活かしてトータルに成長化を支援していくということになっております。

出資というのは、実は1次産業の現場ではまだ十分浸透していない部分でもあります。ただよく言われるのが、補助金はただだけれど非常に多くの利用上の制約がかかるということでありまして。例えば、使途が厳しく限定されるということです。

融資に関しても、毎年しっかり返さなきゃいけない、また、担保が求められます。出資スキームは、資本で組み入れられますので、次の事業を展開していく上での融資の点に当たっても、「信用力が増す」「事業設計の自由度が高い」「担保・保証不要」「財務体質を強化」といった特徴があるので、我々としては是非このA-F I V Eの出資という仕組みを活用していただきたいと考えているところであります。

先ほど申しあげましたサブファンドについては、この北陸地域でも富山第一銀行、北陸銀行、福井銀行、そういった各地域で銀行が加わった形でサブファンドを形成していただいて、案件組成に関してはそれぞれの地域で進めていただいているという状況になります。

実績で申し上げますと、新潟は、厳密には関東ですけれども、石川県、福井県でも案件組成が進められています。出資というスキームでの新事業、6次産業化の展開というのは、これからまだ取り組む余地があると思っております、我々としても、6次産業化を取り組んでいただきたいというPRに当たっては、A-F I V E、出資というスキームについても是非活用いただきたいということで働きかけをしているところでございます。

続いては、北陸地域の各県における6次産業化の取組事例を、ちょっと字が細かくなりますけれども御紹介させていただきます。

申しあげましたとおり、農林漁業に携わる皆さんだけではどうしても事業展開できない部分というのは多いと思えます。地域の産業界、これは製造業でもありますし販売業でもありますが、そのほかにも新しい技術を生み出す大学、研究機関、さらには金融機関とい

った皆さんの力を、様々な力を結集する形で6次産業化について取り組んでいく必要があるのではないかと考えております。

取組事例として色々な案件がございます。個別には1つずつ紹介はできませんが、こんなところにこんな取組があるのかということで、さらに御関心を持たれましたらお問い合わせをいただければと考えております。

甚だ雑駁ではございますけれども、6次産業化のアウトラインということで御説明を申し上げます。

御清聴ありがとうございました。

以上