

「平成22年度第2回富県宮城推進会議幹事会」会議録要旨

日 時：平成22年9月1日（水） 午後2時～午後4時
場 所：宮城県行政庁舎4階 特別会議室
出席団体：資料名簿のとおり

1 開 会（司会：宮城県経済商工観光部富県宮城推進室 鈴木副参事）

2 あいさつ（東北大学飯島理事<幹事長>）

- 我が国の景気は、「着実に持ち直してきており、自律的回復への基盤が整いつつあるが、失業率が高水準にあるなど依然として厳しい状況にある」とされており、また、宮城県の景気も依然厳しい状況にあるものの、持ち直しの動きが見られると判断されているが、最近の急激な円高の進行や株価低迷が实体经济に与える影響も懸念されており、景気の先行きはなお不透明な状況である。
- このような中、本日は、東北大学大学院経済学研究科 地域イノベーション研究センター センター長の大滝精一様にお越しいただいており、「農商工連携の現状と課題について」と題して御講演を賜る。
- 農商工連携については、6月開催の富県宮城推進会議において「みやぎの農商工連携推進宣言」を宣言したところであり、今後の参考となるお話をいただけるものと期待しており、御講演後に意見交換の時間も設けているので、よろしくお願い申し上げます。
- 意見交換後は、「みやぎ自動車産業振興協議会」及び「みやぎ高度電子機械産業振興協議会」の主な活動状況並びにこれまで開催された地域懇談会の開催状況について報告することとなっている。
- また、「富県創出モデル事業」の今年度の取組状況と来年度の取組の方向性について協議することとしている。
- 本日も「富県宮城の実現」に向けた様々な取組を加速させていく上で、有意義な会議となるよう活発な御議論をお願いし、開会の挨拶とする。

3 講 演

- ・ 演題 「農商工連携の現状と課題について」
 - ・ 講師 東北大学大学院経済学研究科
地域イノベーション研究センター センター長 大滝 精一 様
- ※ 大滝センター長より、資料1に基づき説明

4 意見交換

東北学院大学 柳井教授

- 大変興味深く聞かせていただいた。私は、8月に青森のディメールの事例を調査したが、今、お話のあった内容と符合するところが多かった。
- 大滝先生の話では、連携の関係性のところで、リーダーシップ型、パートナーシップ型、産地での産業集積型と3つに分類されていたが、これが移行していくという説明になっていた。私の考えでは、地域や企業にはそれぞれに個性があって、一つの型から別の型への移行するのは難し

いと考える。たとえば八戸のディメールの事例を見ても、マーケットサイズや関連産業から見て産業集積型には移行しないだろう。そこには非常に大きな壁があり、別の条件を追加するなど過程というものがある。型の違うものは実はそういったものを指しているのではないかという理解だ。今日のお話だと、どちらかというに移行していくような説明をしていた。そのあたりをどのようにお考えなのか、もう少し詳しくお尋ねしたい。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- 本日、紹介した個別の事業モデルでいうと、自動的にリーダーシップ型からパートナーシップ型、産業集積型に移行していくというのはそのとおりである。基本的には、例えば、数社集まって農商工連携を行い、リーダー企業や目標、何を開発したいのかというターゲットがはっきりしていて、それが事業として軌道に乗れば一区切りがつく、そういうものだと私は思っている。
- ただ、このことは個別の農商工連携としてはそれでよいのだが、そういうモデルが地域の中に複数出てきてほしい。つまり、一種の成功モデルを連鎖させるようなことを政策として図っていく必要があるのではないか。
- 個々に農商工連携に参加する方自身が、それを直接考えるよりも、そういうことが起こるような政策的な支援を、県の政策として地域産業を考えるとときには重要ではないかと思う。

東北学院大学 柳井教授

- もう1点ですが、役所で作成する資料（事例集）では、供給ベースの話で終わっている。実際、青森や東京などを調べると、結局、結論はシンプルで「販路をどう獲得するか」である。これが上手くいっていないところは、どんなにいいビジネスモデルを持っていても上手くいかない。
- ディメールの事例は成功事例として出ているが、実は非常に苦労されている。つまり、いつまでこのモデルでやれるか分からないと言われている。また、片山りんごは円高で苦労している。販路の問題が実は主要な議題となるべきで、ここを抜きに農商工連携を語れないと思うが、いかがか。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- まったくそのとおりである。販路とマーケティングの問題、ここが大きな鍵になっていることは申し上げるまでもないことで、そこにどういう形でこ入れするか。
- 農商工連携プロデューサー育成塾の中でも、例えば、総合商社の三菱商事の方たちが入ってきている。そういう方たちが、どうしてこういう分野に興味を持っているのか。そして、彼らと組むことによって何ができるのか。結局のところ、その販路の問題である。
- それから、ITの利用というのが特に重要だと思っている。昨年、岩手県から参加された女性の方は、ITを通じた農産物（地元特産品）のプロモーションと販売を行っており、岩手県で成功している会社である。このようなところと上手くタイアップすることが大事である。

東北学院大学 柳井教授

- 1つ情報提供させてもらおう。ディメールがなぜいい事例なのかというと、実は「ゆきのはな」（冷凍に適した低アミロース米）は約8,500円でしか売れなかった。通常の損益分岐点が約14,000円とのことであるから非常に安い。それで農家の方たちが困ったのだが、それを聞いたディメールの社長は、そのようなことを行っていたら青森の農業はダメになってしまうと考

え、彼は21,000円で買い取った。寿司にして魚を載せることで付加価値が付くので、十分コストを吸収できるという考え方である。

- 農商工連携の中には、全然商品としては扱えないものが、それらを組み合わせることによって新たな価値を生み出して高く売れるものがある。そういうビジネスモデルを創ったところに、ディメールのすばらしさがあるのだと、私は思う。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- 時間の都合上、ビジネスモデルのお話をあまり紹介できなかったのだが、今のようなお話は大変いいお話である。
- 例えば、鳴子の米プロジェクトも一種のビジネスモデルの勝利である。なぜかという、同じように丹精込めて作って市場に出すことを行っていたら、結局、ビジネスとして成り立たないのである。最初からターゲットとなる消費者を決めて、その方たちと予約をして、価格を保証するというビジネスモデルを作っているところが大事なのである。
- 農家に利益として戻ってくるとか、値崩れを起こさないとか、価格を維持できるようなビジネスモデルを作る、そのようなこと一つ一つが非常に大事なので、特に農商工連携の中ではそのような目配りがないと、最初から上手く行かない。
- 価格付けが大事なところで、いいものを作れば高く売れていくはずだという、このようなやり方で行っている限りは、農商工連携は上手くいかない。そこは非常に重要なことだと思う。

東北大学飯島理事<幹事長>

- 川崎町の酒蔵会社で岩魚の骨酒を作るセットを売っていた。素晴らしいと思ったのは、酒蔵会社、岩魚の養殖業者、骨酒を作るための陶器を作る陶芸家、その3者が上手くアレンジしたこと。しかも、それを新聞やネットで紹介していたこと。こういうものをするときにはコーディネーターが必要だと思った。
- 結局は販路と利益の問題がある。あとは、その利益を上げるための投資であるが、事業者にとって厳しいところで、リスクを背負っている。これをどう乗り越えていくか。この厳しい経済状況のなか、その辺のところはどうか。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- 育成塾と平行して金融機関の皆さんに集まっていたら、勉強会を開くことをあわせて進めている。政府系金融機関と地方銀行が参加している。それから、育成塾の中には、今年度は山形銀行と東邦銀行が参加し、昨年度は七十七銀行や仙台銀行などが参加している。
- 実態をいうと、農商工連携の事業に融資することについては、そのセクションを設けたり、専任の行員をつけたりしているのだが、実際には、その方たちが農商工連携についてよく知っているかとか、よく勉強してこういう特別な融資に対する一種の目利きの力を持っているかという、残念だがそこには至っていないと私は思っている。
- 実際にどういう形で融資をするかと聞くと、融資の基準は他の一般の融資とそれほど変わらない、という話になる。現状として、政府系金融機関、特に農業関係の金融機関が実態としては農業とか農商工連携の一番近いところで金融をするという意味で言えば、豊富な経験と知識を持っていると私は考えている。
- これからどう変化していくかについては、なかなか難しい問題である。特に地方銀行としては、

そこに力を入れていかななくてはならないことについてコンセンサスがあると思うが、まだ十分に人材育成をしてそこに至っている段階ではないと思うし、農業関係への融資はリスクだという方はたくさんいる。そういう面から言うと、まだ道半ばではないかと思っている。

宮城県中小企業団体中央会 羽根田理事

- 私どもも、昨年度、今年度とプロデューサー育成のお手伝いをしている。大滝先生のお話どおり交流等までできればいいと考えている。
- 私どもの立場は二面性を持っている。プロデューサー育成の事業は、それは事業の一つである。本来の事業としては、地元の中小企業の方々の育成・振興を図ることである。その中で、農商工連携と言ったときに、食品加工業を除くと、工業界の方々の関わり度が薄い感じがしている。地元の農業者・漁業者の方々が非常に高齢化してきている。例えば、工業界で作業を補助するような機械装置を作って参入することも考えられると思うのだが、残念ながら、今は自動車関連などハイテク産業への参入を目指す製造業の方々が多く、地元の参入を考えている方々が少ないのが実情である。
- そこで、お尋ねしたいことは、今日、霧島工業クラブのお話があったが、製造業界で食品加工業だけではなく、農商工連携を上手く進めている事例があったら教えていただきたい。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- 個別に挙げていくと、そのような事例はそれなりにあると思う。例えば、センサーや制御のような分野では、水の管理や温度管理を始めとして、農商工連携の分野にかかわっている事業者があると思う。
- 問題はそれで本当に利益を出せる事業までいけるかどうかだと思う。それから、製造業者ではなくて、流通業者と言ったほうがいいのかもかもしれないが、大崎市に小泉商事という会社がある。この会社はヘリコプターで農薬を散布する会社である。GPSの技術なども使って小型のヘリコプターで農薬を散布するビジネスモデルを作り、最近では農薬だけではなく、種を蒔く形で農業そのものの技術をサポートすることをやっている。一種のソリューションビジネスであるが、このように農家という顧客にソリューションを提供する発想で、製造業から入っていく事例も面白いのではないかと思っている。そういう事例が考えられると思う。

(社) 東北経済連合会 小野理事地域政策部長

- 販路のお話があったが、今、香港の旅行会社では東北のものを売りたいと考えている。それは要するに、地域産品を旅行商品と合わせて販売すると旅行商品の価値が上がるということで、例えば、りんごに名前を入れて売っているケースが多いと思うが、それを東北に来たときに江刺のりんごなどを差し上げ、その代わりに、旅行商品は高く売る。そうしたことを考えている旅行会社が香港にあって、そのようなことを北海道・東北で何かできないかという話になっている。
- そこで問題は、向こうからいろんな地域産品を買いたいというお話が来ているのに、どういうものがあって、どういう組み合わせをしたらよいか、コーディネーターのお話もあると思うが、そうした情報を持っているところがないのである。
- 東北農政局、東北経済産業局からアドバイスをいただいたりしているが、もう少し大きなロットでこうしたものがあって、こうしたものを売って見たらどうかなど、向こうのニーズにかなう提案ができる仕組みや支援制度が十分でない気がしている。農業経営者として販路が見えてきた

ところで、向こうから買いたいと言ってきたときに、こちらのものを提案するための何かいい支援制度があれば教えていただきたい。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- そこまでの情報は持っていないが、小野理事の言われたことはまさにそのとおりだと思う。また、われわれの塾生の中からそういう方たちがこれから出てくると思う。国内だけではなくて海外のお客さんをターゲットにしてビジネスを展開していこうという芽があると思う。
- ここにはやっかいな問題がたくさんある。向こうでの販路や物流の問題、それぞれの国の国境を越えていく問題があって一筋縄ではいかないと感じている。今後、取り組んでいかなければならないと思っている。

東北農政局 川名企画調整室長

- 農林水産省全体でもこれから6次産業化ということで進めていこうと考えている。農商工連携の取組を見ても農業者側からのアプローチがなかなか少ないというのが現状ではないかと認識している。農業者側からのアプローチを促進するためにはどのようなことが必要か、アイデアがあれば教えていただきたい。

地域イノベーション研究センター 大滝センター長

- JAが核になって農商工連携を進めている事例を見ると、東日本よりも西日本の方に事例が多い。JA自身が農商工連携に取り組むときに、意欲的なJAとそうでないJA、そこに課題があって、そのあたりを調べていただくのがよいと思う。
- 本来はJAが核になって、農商工連携を日本中に広げていくことが一番短距離でいいやり方だと思っている。JAの中では、それを進めているとの自負があるのかもしれないが、それがなかなか表に伝わってきていない。
- これからは基本的に農業をオープンにする大戦略なしに、農が中心になることはないと思う。他の産業についても様々な経験を持った方たちが、農業をできる環境を作っていかなければ、長い目で見て日本の農業の将来はないと思う。ごく限られた方たちだけしか農業をできない状況をこのまま放置することは日本の農業全体にとっても食の安全保証にとっても好ましいことではないと思っている。

5 報 告

(1) 「みやぎ自動車産業振興協議会」及び「みやぎ高度電子機械産業振興協議会」の主な活動状況について

- ※ 高橋自動車産業振興室長及び安住新産業振興課長より、資料2及び資料3に基づき説明
- ⇒ 質疑・意見等なし

(2) 地域懇談会の開催状況について

- ※ 事務局（松田富県宮城推進室長）より、資料4に基づき説明
- ⇒ 質疑・意見等なし

6 議 題

- (1) 平成22年度富県創出モデル事業の取組状況について
- (2) 平成23年度富県創出モデル事業の取組の方向性について
 - ※ 事務局（松田富県宮城推進室長）より、資料5及び資料6に基づき説明
 - ※ 農商工連携の方向性については、構成団体の意見を別途照会
 - ⇒ (1) は質疑・意見等なし

宮城県観光誘致協議会 革島事務局長

- 日本人の国内旅行離れが顕著になっている。宮城県の観光施設も日本人だけに頼っているとなかなか伸び悩む。仙台空港も中国、台湾、韓国、それから、今年度は短期的にキャセイ航空が再度就航するので、この辺に力を入れていかないとならない。今まで他の地域に遅れをとっていたのは確かだと思うので、この辺はぜひ取り上げていただき、観光誘致を展開していきたいと思う。

7 その他

- ※ 事務局（松田富県宮城推進室長）より、平成22年度「富県宮城グランプリ」表彰及び次回の第3回幹事会の開催スケジュール（平成23年2月頃開催予定）について説明
- ⇒ 質疑・意見等なし

8 閉 会