

サイト内検索

検索

[検索の仕方](#)

[ホーム](#) > [静岡県議会](#) > [委員会会議録](#) > 質問文書

委員会会議録

質問文書

開催別

委員会別

議員別

検索用

平成26年10月人口減少対策特別委員会 質疑・質問

質疑・質問者: 鈴木 智 議員

質疑・質問日: 2014/10/21

会派名: ふじのくに県議団

○鈴木(智)委員

ありがとうございます。

私、ビジネスに関しては素人ながらなんですが、今のお話を聞いて、これから目指すべきは、2つあるかと思ってまして、1つは既に、f-Bizさんにもプロの方がいらっしゃるようなんですが、いわゆる1次産業の6次産業化、つまりは農林水産業を6次産業化して、なおかつマーケットはこれから海外に向けるべきだと思ってんです。というのは、ここでテーマになっている人口減少社会がしばらく続くわけですから、マーケットはどんどん小さくなる一方ですし、ましてやf-Bizさんのような取り組みが全都道府県で行われるようになると、それこそニッチなマーケットもだんだんなくなってきてしまうわけです。ですからぜひ、f-Bizさんには1次産業の6次産業化プラス外国にマーケットを開いていくと。そういった取り組みの支援をするべきだと思うんです。

例えば先ほどお話があった試作特急サービススリーデーです。これなんか例えば海外に向けて私は十分できるのではないかなと思うんです。ただそれにはやはり、まず海外に売り込むには、簡単にできるのがインターネットを、例えば英語とか中国語対応にしたりとか、当然電話の場合にはそれに対応できるような人材が必要になると思うんですが、その点についてはどのようなお考えがあるのか、どのような取り組みをされているのか、お尋ねしたいと思いません。

○小出宗昭氏

いわゆる6次産業化支援については、私どもこれはほかの産業支援センターと決定的に違う差別化要因だと思うんですけども、農家の方が普通に来ています。普通に来る中小企業支援センターはそう全国探してもないと思うんです。だから、昨年度ですと年間3,240件の相談のうち、15%までいきませんが、13%ぐらいは農業者なんです。農業者は100%口コミで来ています。これはお茶から酪農、園芸に至るまで全てです。県内全域から来ています。これは、県の農業振興の分野の皆様方と相当タッグマッチを組みながらやっているんですけども、そんな中で特に6次化のところについてはかなりやらせていただいています。ですから、取り組みは静岡県に限らないんですけども、中小企業支援センターとして注力しなければならぬ重要な部分の1つだと思っています。

よく言う話で、農業支援は特別なノウハウが必要だというふうに言われがちですけども、そんなことは全くないと思うんです。売り上げを上げるという部分においては、つくるものが何であれ一緒だと思っていますし、我々自身は同じノウハウを使って成果をおさめています。

海外の部分についてはどういうふうに考えているかという、確かに委員がおっしゃるとおりだと思ってるんですけども、まずは国内で売れないものが海外で売れるはずはないと思ってるんです。そもそもところで売り上げについては頭を抱えてしまっている企業がほとんどなものですから、農業者に至っても売り上げをもっと上げたいという話なので、国内でどういうふうに売っていくのかということ固めながら、海外用のマーケットを視野に入れるときには、私ども自身でフルサポートできるようなノウハウを持っておりませんので、これは外部機関と深い連携をとっております。JETROさん、あるいは県の皆様方、あるいは金融機関の皆様方と連携をとりながらチャレンジするというふうなことをやっております。

現にお手伝いさせていただいた41件の中に、初期の段階から海外マーケットを視野に入れるものづくりがあったんです。これは特殊な匠の技みたいなもので、磨きの技を極めてみたということなんですけれども、海外の超一流の自動車メーカーからもオファーが来ているような話というのがございまして、それについてはその海外マーケットに通用していても、場合によってはお手伝いしていただく形になるんですけども、でも事前の段階できっちり国内でスタートさせるということがベースになるわけですし、我々はそのところをやっていて、いろいろなところと連携しながら世界に結びつけると。こういうことだと思うんです。

○鈴木(智)委員

あと1点だけ。今、農家さんが13%も来ているというのは非常に驚きなんですけども、それで海外の話にまたつながってしまうんですけども、日本の場合、特に高品質ですから、お金持ちの方は買いますけれども、景気が必ずしもよくなっていない中で、どうしても一般の方は、海外産品に手を出してしまうと。その一方で、特に中国とかは、日本の農林水産品、特に農産品なんかはかなり買うということで、しかも御案内のように中国は13億人いるわけですから、その1%でも相手にすればかなり大きなマーケットだと思うんです。ですから、特に農家さんについては、これからTPPの話もありますけれども、海外に打っていくべきだろうと思うん

ですけれども、この13%の中でも結構海外に目を向けてる方はいらっしゃるのでしょうか。

○小出宗昭氏

まずは、数は少ないと思います。それよりも何よりも、委員も御存じのとおり、国内マーケットで直接売るといことそのものが、まだまだ本格的に、拡大し始めたばかりではないですか。どちらかといことこれまでは共販という流れの中で、一定の大きなメインストリートの部分があって、そこに乗せていた中で、国内マーケットで直接みずから売っていくといことを、いかに確立するかといことが1つの大きな目標になるわけです。それを構築した上での海外マーケットだと思ふんです。

これまできた海外の話で一番多かったのはお茶でございまして、農薬のところもケアしながら、海外マーケットにチャレンジするといこと。あるいは東南アジアとかあるいはロシアあたりをターゲットにいたしますと、味つけの部分でそのままグリーンティーを持っていってもだめなんです。フレーバーだったり、あるいは甘さみたいなものが必要だったりすると。このようなところについても一部お手伝いしながらチャレンジしてまいったわけです。

お問い合わせ

静岡県議会事務局政策調査課

静岡市葵区追手町9-6

電話番号: 054-221-2558

ファックス番号: 054-221-3572

メール: gikai@pref.shizuoka.jp

〒420-8601 静岡県静岡市葵区追手町9番6号 電話番号(県庁案内): 054-221-2455

Copyright © Shizuoka Prefecture. All Rights Reserved.