

実践キャリア・アップ制度 専門タスクフォース
6次産業化人材ワーキンググループ
第2回議事録

内閣府政策統括官（経済財政運営担当）付

実践キャリア・アップ制度 専門タスクフォース
6次産業化人材ワーキンググループ（第2回）
議事次第

日 時：平成22年12月22日（水） 12:59～15:02

場 所：合同庁舎4号館4階第4特別会議室

1. 開 会

2. 議 題

（1）「論点整理」に向けて

（2）その他

3. 閉 会

○大宮座長 それでは、まだちょっと定刻より早いのですが、ただいまより「6次産業化人材ワーキンググループ（第2回会合）」を開催いたします。

本日は、お忙しい中、大分暮れも迫ってまいりましたが、御参集いただきまして誠にありがとうございます。

本日は、森下委員が御都合により遅れて御出席ということですが、また、小沢委員、斉藤委員、玉沖委員、中嶋委員は御都合により御欠席になります。

それでは、早速ですが、議事に移ります。

まず、前回欠席されました嶋崎委員、杉山委員に今回御参加いただいておりますので、お二人に一言、自己紹介をお願いしたいと思います。

嶋崎委員、お願いいたします。

○嶋崎委員 長野から来ましたトップリバーの嶋崎と申します。1回目は都合で悪くて出られませんでした。今日初めてでございます。

私、簡単な自己紹介ですと、長野県の方で農業生産法人トップリバーというものをやっております。規模的には、生産法人としては10億円を超えまして大きくなりましたが、私の専門分野は2つあります。1つは、契約栽培、契約販売。要するに、スーパーさん、生協さん、加工業向けにどのようにつくれば買ってもらえるかという契約栽培。特に、A l i c、農畜産業振興機構さんの生産局と中心にやらせていただいているのが1つ。

もう一つは、人材育成。毎年、5名ほど採用しまして、3年から6年で各地に人を送り出してやる。少なくとも自分の支店とか営業所ではなくて、あくまでもその地域に根付くために独立させて、親が子どもを出すようなイメージで支援している会社でございます。北は千葉県、南は鹿児島まで、会社をつくってまだ10年なのですけれども、13名ほどいます。そのような会社でございます。

よろしくをお願いいたします。

○大宮座長 杉山委員、お願いいたします。

○杉山委員 連合から参りました杉山でございます。よろしくをお願いいたします。

簡単な自己紹介ということで、連合の社会政策局の局長を仰せついておりますけれども、社会政策局ということで、環境、国土交通、教育政策に加えて農林水産政策を担当しております。そういった関係で、この席にお招きしていただいたのではないかなと思っています。

個人的には、実家が農家で、ナシ、カキ、米等をつくって出荷しておりまして、学生時代はその手伝いをさせられることで相当ひいひい言ってきたわけですが、現在は弟が継いで苦勞しておるわけですが、そんな経験も含めまして、この会合に貢献できればと思っていますので、どうかよろしくをお願いいたします。

○大宮座長 ありがとうございます。

続きまして、お手元に配付してございます資料2「6次産業化人材の考えられる論点」についての議論に移りたいと思います。

本資料は、事務局より委員の皆様にお送りし、事前に御意見をいただきました。非常に短期間

ですが、たくさん御意見をいただきまして、ありがとうございます。

本資料につきまして、大久保主査より説明をお願いいたします。

○大久保主査 それでは、資料2を御説明させていただきます。

今回、ワーキング、2回目でございますけれども、第1回目の議論の中でも、6次産業化人材ということについては、まだ新しいものでございまして、皆さんが6次産業化人材とって頭に思い描くものが必ずしも共通していないだろうと思います。

既にたくさんの方が6次産業化人材で活躍しているという状況ではございません。まだ名称も違うでしょうし、いろいろなバリエーションがあるという状況でございますから、制度設計するに当たっては、そこの一番最初の定義付けをはっきりしておかないと、この後展開できませんので、今日は6次産業化人材というのを、どういう人たちを何のためにやるのかという議論をしっかりとやりたいと考えてございます。そのために皆さんにも改めて事前にコメントをいただいたという状況でございます。

では、お手元の資料に基づいて、まず皆さんからいただいた御意見を説明させていただきたいと思っております。

1ページ目の前提として、6次産業化人材の範囲というところでございます。

特に、6次産業化人材はどのような人なのか。幾つかのタイプや種類があるのかどうか、この辺り、特にお書きいただいたということでございます。

皆さんからいただいた御意見であります。まず小川委員から、実際に6次産業化するという事は、ブランド戦略とかビジネスモデル等を導入することが大事であって、それができる人でなければいけないという御意見。あるいは、1次産業だけでなく、2次産業、3次産業に軸足を持った人たちでも当然いいだろう。JAとか漁協の職員についても対象として、そのような人がいいと考えるべきではないか。また、国や自治体の職員も対象とすべきという御意見をいただいております。

それから、小沢委員からは、農林漁業者が6次産業化する場合だけではなくて、2次・3次産業者が農林水産業に進出する場合も含めて、あるいは公務員も含めて対象とすべきという御意見でございます。

もともと6次産業化というのは、一番最初は1次産業の農業の生産事業者が2次、3次にも展開していくことによって、ビジネスをより活性化させていくところからスタートしているのだと思いますが、この後は皆さん多分共通なのですけれども、軸足が1次か、2次か、3次かということは問題ではなくて、1、2、3全体をつないだ上で、そこでビジネスを行っているということだろう。ここは多分視界がそろっているかなと感じております。

片岡委員からも、1～3次の各産業に従事する事業者としてのプロと、もう一つ、1次から2次までを効果的につなぐ人たちも要るのではないかと。そういう人たちの育成が必要ではないかという御意見をいただいております。同じく、公務員等々も対象になるのではないかと御意見であります。

川口委員からは、2次・3次産業者が1次産業の知識を持つことと、1次産業者が2次、3次

の知識を持つこと、この両輪だろうという御意見でございます。

それから、栗原委員からは、基本的には前提は同じだと思うのですが、1次、2次、3次のすべての産業からの参画を念頭に考えるのが妥当である。公務員も含めるべきであるが、職務規定上の問題をどうするのかという懸念もいただいております。

続いて斉藤委員からは、実際にどういうところから6次産業化人材が出てくるのか。幾つかの流れ、ストーリーが何種類かありそうですねということもいただいております。その上で、職業・業種はこだわらない方がよいという御意見であります。

ただ、懸念としては、2次・3次業者が農林漁業に進出する場合に、販路側強化によって地方を疲弊させないこと、あるいは有効求人倍率の低い地域の雇用を促進することを大事に考えた方がいいという観点も懸念材料としていただいております。

地方では、農業、漁業、農産加工の起業、再生、販売までのマネジメントができる外部人材が非常に不足しているので、そういう人たちの育成が重要であろうという観点であります。また、コンサルタントや公務員の場合がこの対象になるかどうかの問題については、現場での活動実績を重視すべきではないかという御意見でございます。

それから、嶋崎委員からは、公募形式がいい。この公募形式は、また別途の問題がございますので、後で御意見をいただければと思いますけれども、2次・3次業者が農林水産業に進出する場合も当然含めるのだろう。国や自治体の公務員やJA職員にはできないという御意見もいただいておりますので、後で少しこれについて補足的に御説明いただければと思っています。

それから、杉山委員からは、プランナー、起業家、雇用人材の3種類があるのではないかとということでありまして、やる気のある新卒者なども広範囲に対象とすべきではないかという御意見を書いていただいております。

鈴木委員からは、商品売るための技術を持っている人であることが、どちらにしても必要条件であるという御意見かと思えます。

また、俵委員からも、何種類かの分類をしていただいておりますけれども、逆にいえば、1・2・3次のどこにちゃんと足場を持っている人が6次産業化人材として必要なのではないかという御意見かと思えます。

また、中嶋委員からは、6次産業化法人で勤務する職員や、コンサルタント業におけるアドバイザーやJA職員も対象とすべきではないかという御意見がございました。

仲元委員からも、幅広くコンサルタント、アドバイザー、起業を支援したいと考えている農林漁業者、学生、国・自治体公務員、JA職員なども視界に置いた方がいいという御意見でございます。

廣瀬委員からは、生産から消費までをトータルにコーディネートできる人材ということ、6次産業化人材としての基軸として、まず定義していただいた上で、レストラン等の飲食業界の人たちも含めてということも御意見としていただいております。

森下委員からは、観光を含む2次・3次産業に進出を予定する者も含めるということで、観光という言葉も触れていただいております。

また、農水省からは、コーディネートをする能力を有した人材であることが重要であろうという観点とともに、助言やコーディネートを行う人たちが今、非常に求められているということが書かれております。

経済産業省の方からは、実現に向けてのプランニング能力や、プロジェクト、プログラムの遂行能力等、調整能力を備えた人材である必要があるということであるが、職種等を問う必要はないという意見をいただいているところであります。

これは総じていえば、皆さんの御意見は、農林漁業者だけでなく、2次産業、3次産業者が農林を視界に置いて事業展開を行う場合を含めて、両輪で行っていくべきであろう。つまり、全体として6次産業化人材というものを考えるべきであろうということではありますが、恐らく1次、2次、3次に対する基本的な知識だけでなく、やはりコーディネートする力とか、それを売りに変えてビジネスを展開していく力があって初めて、6次産業化人材であるということは、皆さんのある意味共通した視点かと考えております。

また、実際には公務員や農協・漁協の職員等も対象になるのではないかという御意見がある程度多いかと思えますけれども、この辺については、後ほどまた皆さんから御意見をちょうだいできればと思っております。

続いて、3ページの(2)観光について。これは、前回、観光についてはどういうふうにかえるのかという御質問をいただいて、最後終わっていたところだったので、改めて皆さんからも御意見をいただいております。

杉山委員からは、農林漁業者が観光業に進出することは既に事業として成立しているので、対象として考えた方がいいという御意見。

次のページですけれども、中嶋委員からは、グリーンツーリズムは6次産業の重要な業態の一つであるという御意見。

また、小沢委員からは、2次・3次業者が農産漁村の地域資源をいかして観光業を営む場合も、同様に対象とすべきという御意見。

栗原委員からは、基本的には含めるべきだが、一定の線引きは必要であろうという御意見。

斉藤委員からは、流れをつくる人材として、そのような人たちも対象としてよいのではないかという御意見がありました。

森下委員は、その前の御意見のところで御紹介しましたので、省略いたします。

そして、嶋崎委員からは、体験ファームとか農家民泊そのものについては、6次化とは言えないのではないかという御意見でございます。

それから、仲元委員からは、2次・3次業者が農山漁村の地域資源を生かして観光業を営む場合については、今回の対象が農林漁業者等となるのであれば、そこまで範囲を広げる必要はないのではないかという御意見をいただいております。

これは、何業を6次産業化の対象とするかという視点だけでなく、6次産業化人材の規定をするときに、最終的にどこの領域で売りを立てるのかという議論でもあると思いますので、そこを少し交通整理しながら、これについては最終的に整理していきたいと思いますが、観光業で売りを立

てること全体を排除するというのは、余り合理的ではないのかなとは考えております。

続いて、4ページの下であります。6次産業化人材の就業場所や雇用先の範囲をどのようにとらえていくのか。実際にそういう人たちのニーズの問題であります。

まず、森下委員からは、農林荒廃地の再生事業、それに伴う観光事業など、既に多くのところで事例が見られている。そういうところで就業の実態があるという御意見。

それから、経済産業省から、農商工連携人材育成事業の受講生には、次のページの頭にあるような就業事例が既に出ているということで、コンサルタント会社を起業していたり、あるいは農商工連携に対する基礎知識を求める企業に就職していたり、あるいは既存の企業の中にいながら、新商品開発に当たって、そのような事業構想できる人材になっていくということがあるだろうという御紹介がありました。

また、片岡委員からは、事業者としてのプロの人材育成によって、1～3次、それぞれの業界で優位な就業に結び付くのではないかと、あるいは起業のきっかけになるのではないかとという御意見。

嶋崎委員からは、就業可能性はある。ただ、別途要件で吟味しなければいけないところはあるだろうという御意見をいただいております。

杉山委員からは、起業人材の数から推計すると、プランナー、雇用人材はそれぞれこの程度あるのではないかと推計値をいただいております。

それから、栗原委員からは、幾つかのケースを4つ書いていただいて、そのぐらいの分類をした状況の中での就業可能性があるのではないかとありますが、いずれの場合でも、コンサルタント、アドバイザー、コーディネーターへのニーズが高いだろうということでもあります。

ただ、公的支援体制がある人材に限られているところがあり、就業機会については微妙なところがあるのではないかと御意見かと思えます。

また、小沢委員からは、現時点での就業可能性は大きくないが、潜在的就業可能性は高いのではないかと御意見。

仲元委員からは、雇用は可能性が低いけれども、コンサルに関しては必要経費に対する助成金、補助金次第だろう。6次産業化プランナーが農林漁業者と起業をする可能性は高いのではないかと御意見をいただいております。

農林水産省からは、農林水産業のみならず、第2次産業、第3次産業に拡大する可能性はあるだろうという御意見。

鈴木委員からは、そのようなプロレベルの人がいるからといって、即採用に結び付くかというところ、そうではなかろう。雇用の創出につながるかどうかについては、疑問が残ると御意見をいただいております。

それから、俵委員からは、6次産業化人材そのものの就業可能性だけでなく、そういう人たちがあらわれることによって、その法人の売上げが拡大して、結果的に雇用の受け皿が広がるという波及効果にも注目できるのではないかと御意見をいただいております。

廣瀬委員からは、フードビジネスにおける6次産業化人材の受け入れは、大手では浸透しやすいのではないかと御意見。また、調理師や製菓衛生師や管理栄養士等々の施設が6次産業化人

材の育成に努めれば、長い目で見れば、大企業だけでなく小規模企業にも浸透していくのではないかという御意見を書いていただきました。

斉藤委員からは、生産組合と直売所などで実際に身近な創業という形で、そこに雇用が生まれているというケースはあるので、創業支援などをしっかりやれば促進されていくのではないかという御意見をいただいているところであります。

総じて、就業可能性の問題でいくと、皆さん、就業だけでなく、実際にそのことによって創業する、起業するところに可能性を随分見出していらっしゃるなということと同時に、潜在的可能性は高いものの、現在の状況においては非常に限定的であるといった御意見が中心かと思えます。

その次に、今もう既に話題として出ているのですけれども、6ページの下のところ、いわゆるプレイヤーとコンサルタント、アドバイザーという2つの切り口がありまして、その両方を含めることでいいのかという観点についての皆さんの御意見でございます。

小川委員からは、コンサルタント人材も念頭に置くべきであるという御意見。

小沢委員からも、人材育成を少し細分化して、コンサルタントやアドバイザーというものも視界に置くべきではないかという御意見。

片岡委員からも、2種類の人材育成が必要だという御意見。

また、栗原委員からは、プレイヤーのみならず、コンサルタント、アドバイザーも含めることが妥当であるという御意見をいただいています。

その後に書いてあるところは、先ほど御紹介した御意見の再掲でございますので、少し省かせていただきます。

また、斉藤委員からはちょっと種類の違う御意見で、現場ではコンサルタントやシンクタンクの人材は地域に入る回数が少なく、またその先の専門性がなく、地域に深く入れないことから、これまで大きな成果は上がってこなかった。実務に携わるプレイヤーの範疇に6次産業化人材の人たちがいてほしい。現場経験のないコンサルタントに受験資格を与えることには賛成できないという御意見をいただいております。

また、俵委員からは、コンサルタントはこの対象としては必要ないのではないか。実業として、自分も直接事業に携わる人材を対象としてつくった方がいいのではないかという御意見をいただいているところであります。これは、最終的にコンサルをやる人たちの出自がどうなのか、どこから出てきたコンサルなのかということも、多分大いに影響するところではないかと思えますけれども、この辺りについても、今日の中で是非整理させていただきたいと思っておりますので、後ほど御意見をいただきたいと思います。

その後のところについては、部分的にしかまだ御意見をいただいているところでありまして、前回、第1回目にいただいた御意見の中で該当するものを書かせていただいております。ここはごらんいただきたいと思っておりますので、今日は今のところまでの御意見を皆さんにいただいた上で整理した上で、時間があれば、その先についても皆さんから御意見をいただきたいと思います。

以上でございます。

○大宮座長 ありがとうございます。今、大久保主査よりありましたように、本日は6次産業化人材の範囲や就業可能性について議論をまず徹底的に行いたいと思います。もし時間が許した場合は、その後の能力評価のランクや評価システム、運営体制、普及・浸透方法についても御意見いただきたいと思っております。また、関係省庁等からの御出席も賜っていますので、御意見がございました場合は、適宜御発言を積極的にお願ひしたいと思っております。

それでは、今、大久保主査より論点の整理を説明していただきましたが、論点ごとに意見交換を行いたいと思います。

まず、今説明があった1ページの6次産業化人材の範囲について、御意見のある方、遠慮なく挙手をいただければと思います。先週はこちらからずっと行って、こちらがだんだん時間がなくなったので、何となく意識的にはこちらの方からという気もあるのですが、こだわらないでやっていきたいと思っておりますので、どなたかお願いいたします。

ちょうど右端の方からお願いいたします。

○森下委員 明治大学の森下です。今日は前の委員会がありまして、遅れましたこと、申しわけございませんでした。

6次産業化人材の範囲ということで、私の記述を読んでもいただければそのとおりののですけれども、特に実際のプレイヤー、プラスαの部分で、コンサルタント、アドバイザーについて、含めるべきなのか、そうでないかという議論が多分あると思うのですけれども、第1次産業と第2次産業、第3次産業をつないでいくコーディネーター的な役割をするコンサルタント、アドバイザーというのはどうしても必要なのではないかなと考えています。

特に、農や林や漁業の第1次産業のことについて深い認識のある商工業者というのは、多分少ないと思います。また逆に、農の側が商工の側をよく知っている人というのは少ないと思います。具体的にわかりやすい言葉でいえば、農林漁業は生き物を扱っているわけで、商工業者は生き物ではなくて工業品を扱っているわけですから、そこどころの全く取り扱っているものが違うという部分を、双方を理解しているつなぎ役としてのコンサルタント、アドバイザーというものがどうしても必要になってくるのではないかと考えまして、実際のプレイヤーだけでなく、コーディネートをするコンサルタントも含めて6次産業化人材ということでどうしても必要になるのではないかなというのが私の意見です。

○大宮座長 ありがとうございます。1次、2次、3次がみんな該当するし、全体的に6次化するものをコーディネートする人材が最も重要なのではないかなという御意見でした。

そのほか、お願いいたします。

○杉山委員 連合の杉山でございます。前回欠席してしまいましたので、前回の議論内容を余り承知していないので、もし重なるようなことがあったら御容赦願ひたいと思います。

先ほどの森下先生のお話にある程度同感なのですけれども、私の意見の中で、プランナー、そして起業家、そして雇用人材という3パターンで出させていただきました。そのうち、プランナーをどう育成していくかというのが一番重要なことになってくるのではないかな。その前提として、例えば6次産業で人材を増やし、雇用を増やし、日本の産業として一つの重要なポジションを占める

ようにつくっていきこう。

この考え方のもと、ただしどんな教育をしようが、どんな知識を入れても、やれば全員が成功するわけではないというのも事実だろうと思います。それにはビジネスをやる上での運もあるでしょうし、時流に乗るか乗らないかもありますから、少なくともやれば全員成功するのではない。だけれども、何度かチャレンジして、うまくいけばその中で成功する人が生まれてくる。その総計をとれば、一つの領域として意味を持つというスタンスにまず立っておく必要があるのではないかと。

そうしたときに一番重要になるのが、起業家、雇用人材が必ず成功するわけではないとすれば、何度も失敗し、もう一回チャレンジし、失敗し、チャレンジしというパターンが出てくる。そこを継続的にアドバイス、そしてサポートする人材をしっかりと構築しておくことが、この6次産業を根本から支える仕組みになるのではないかと考えます。

もう一点、少し違った観点から発言させていただきますと、連合で今、NPO法人も参加しております、その中でふるさと回帰支援センターというものを動かしています。何をやっているかという、都会にいる人が田舎に帰って起業して、そこで新しい職業人生を行うことをサポートするNPOです。実際、今年4月から25名ぐらいがNPOを通じて地方に行って起業しているわけです。そこをサポートする方も勿論用意した中でやっています。

4月からなので、成功するか失敗するか、まだ全然わからない状況ではありますが、今回のこのテーマとはちょっとずれるかもしれませんが、この議論をしていく上で、次回、次々回以降、もし可能であれば実際そこに触れている、もしくは6次産業の中に入っている方も呼んで、ヒアリングなりするのも有益ではないかと。そして、そのことを通じて実際に必要な人材像をもう一回議論するのも有益ではないかと思えます。

私の発言は以上です。

○大宮座長 杉山委員の方からは、必ず成功するわけではないので、成功しても失敗しても継続的にアドバイス、サポートする人材としての6次産業人材。特にプランナーというか、発掘から事業化まで総合的に支援するような方が地域にいるかないかがポイントなのではないかということと、もう一つ、NPOの取組みについて御紹介いただきました。

では、小川委員。

○小川委員 さっきから議論に出ておりますコンサルタント、アドバイザーも含むかどうかということですが、私はコンサルタントを含むべきとしています。ただ、コンサルタントとアドバイザーというのは定義が非常に難しいのと、ただ単にコンサルタントだと、教えるだけ教えて、なかなか最後まで見ていただけない。ある意味質の問題になってくるかと思えます。

6次産業でコンサルタントをやっていた方は、1次・2次に軸足を置いた方、1次に軸足を置いた方で、もし職種を決めるとするのであれば、高いレベルからコンサルタントと称していいよと。1・2ではなくて、3とか4からコンサルタントと称していいよという仕組みで、言いつ放しとかにならないように制度的に決めていけばいいかなと思っております。

また、アドバイザーですが、私は農協、JAとかJFの職員を含むべきだと思います。と申しますのは、どなたかの意見にありましたけれども、コンサルタントとかアドバイザーというのは首

都圏とか大都市にいらっしゃるのですけれども、J AとかJ Fの方は地方にいらっしゃると思います。だから、その地域の特色を知った方々がコンサルタントになっていただければいいのですが、最初は何々県ではこういう事例があるよと紹介しつつ、新たなビジネスのアドバイザー、紹介とかをやっていくということで、アドバイザー、コンサルタントを含んでいくべきだと考えております。

○大宮座長 コンサルタント、アドバイザーを入れるか入れないか。皆さん一応、入れてもいいだろうということなのですが、継続的に、現実的に、総合的にきちっと関わってくれるコンサルタントでないと意味がないという御意見でした。

佐藤委員。

○佐藤委員 キャリアバンクの佐藤でございます。

私は、人材の就職とかキャリアをコーディネートする立場にいますが、今回は6次産業、農林漁業が中心で、それに2次・3次が加わることとなりますが、既存ですと商工業者がそれぞれ、例えば製造業者が全部小売までわかっているという人たちはそういないし、小売業者が全部製造までわかっているかという、そんなことにもなっていないですね。

それだけ各分野において、製造は製造、加工は加工、卸は卸、小売は小売、それに最近インターネットとか通信販売とか、いろいろな販売手法も増えていて、それを全部だれか一人が、もしくはそれぞれの事業主が知っているかという、そんなことはないわけでありまして、そこに例えば中小企業診断士、税理士、金融機関、マーケティングのコンサルタント、たくさんの人たちがそこに絡むわけです。ですから、実際に事業をやっている人たち、言ってみれば小売業をやっているおっさんが、全部製造から加工から卸までのことをよく知っていて、マーケティングもできるということは、人材育成としては経験的になかなか難しいと認識しています。

それから、起業家とか既存の農林漁業の経営者、個人事業主ということになるかもしれませんが、そういった方たちがコンサルタント化するということはほとんどなくて、私などは起業家で幾つかの事業を起こしておりますが、別に資格など何も持っていないし、経営者として、もしくは事業家として必要なスキルを持っているだけです。ですから、必要な知識とか経験値は他人から買ってくる、もしくは教えてもらうということの方が、多分ビジネス的な成功には、これも経験的にですが、早いと思っております。

6次産業化人材ということになれば、事業をやっている方たちから出てくるのではなくて、やはりコンサルタントとかアドバイザーという人たちなのだろうなと思っております。

ちなみに、こういった人たちがリスクを負うことはありません。ですから、あくまでもノーリスクで、リスクを負いたいコンサルタント、アドバイザーは、出資者とか共同事業者として機能することになるだけだと思います。ですから、逆にいうと、一般の商工業系では、ハンズオン型のベンチャーキャピタルということが成り立つわけがありますが、最近では、この分野でも、例えば上場を目指せるという方向性もありますので、こういった人たちが入ってくるのか。

あと、個人投資家、言ってみれば事業経験者、もしくは事業経営OBみたいな人たちがアドバイザーになったり個人投資家になったりして機能する場合がありますが、農業の場合は、例えば土地の所有者みたいな人たちがその役目を担うことに、個別にお金を出すわけではありませんが、土

地を供出するみたいな形で、プランナーとかコンサルタントというよりも、共同事業者として、もしくはある一定のリスクを負ったアドバイザーとして機能するみたいなことも有力かなと思っております。

そこは、私は、6次産業化人材という分野に関しては、コンサルタントとかアドバイザーという人たちを中心に組み立てた方がいいのではないかと考えています。

○大宮座長 ちょっとこの間の議論と違った、プレイヤーというのはなかなか6次産業化人材にならない。むしろ、コンサル、アドバイザーを軸に組み立てた方がいいと。ほかの皆さんは、むしろプレイヤーを基礎にしながら、現場の中で総合性、統合性ということが重要なのだという話もあるのですが、関連して鈴木さん。

○鈴木委員 私も、基本的には1次産業、2次産業、3次産業の方から中心となって動きをつくっていくべきだと考えております。過去に私が関わった水産関係の事例でいえば、やはり1次産業者と2次産業、3次産業者が、1つの商品を世に出したい、もしくはそれを使って稼ぎたいという同じベクトルを向いて、同じ利害関係を持たない限りは進んでいかないと思います。どんなに優秀な理論武装をしたコンサルタントがやってきても、それは実利を生まなければ続かないと思います。

○大宮座長 関連してお願いいたします。

○栗原委員 実態が私もわかっていないところがあるのですが、多分、農商工連携とかの取組みが既に農水省とか経産省の方でやられていると思います。そういう農商工連携の中で6次化を実際にやられたケースが事例としてあると思いますが、そういった方々が成功したときに、どういうふうになさったのか。1次・2次・3次産業の方だけでなさっているケースが多いのか、あるいはそこにだれかコンサルなりアドバイザー的な方が入っているケースの方が多いのか。その辺の過去の実例があれば、そういったものを捕捉していただければと思います。

○大宮座長 コンサルでないと本当にいいアドバイスができないというのと、1次、2次、3次が同じベクトルを向かないと成功しない。具体的に農商工例ではどうなのかという。

片岡さん。

○片岡委員 片岡です。今日、私も意見としてまとめて出させていただいている中で、1次から2次と書いてあるのですが、これは3次の間違いですので、済みません、お直してください。

今、大宮先生の方から事例がという話もあったのですが、私もここ3～4年、現場に出て、農商工連携あるいは6次産業に近い活動をしている企業を調べさせていただいております。そこでつくづく感じますのは、1次産業から6次産業に行こうとする農業関係の人たち、あるいは加工業ではあるのだけれども、いい素材が欲しいということで1次産業に手を延ばそうとしている人たち。

そういうのを見ていると、加工業は加工業、農業は農業でも、どういう人たちがどういうことをやっているのだということを知らない、なかなかその連携にまでいかないのですね。何が言いたいかといいますと、それぞれ1次産業、2次産業、3次産業に携わっている実際のプレイヤーが、1次産業、2次産業、3次産業、それぞれの技術といいますか、それを磨くのは当然なのですが。

それだけではなくて、1次産業は2次産業と3次産業を、2次産業は1次産業と3次産業をき

よろきよろする気持ち。知りたい、何をやっているのだろう。うちでもうちちょっといいものはどうやったらつくれるだろうかという気持ちになるには、専門性、スペシャリストとしての気持ちだけではなくて、ほかの産業が何をやっているのだ、今どういう方向に動いているのだろうかとちょっと気にする人たちが、どちらかという連携したがつているのです。そして、そこにアドバイザー的なことをする人が、たまたまそういう人たちとの間を結び付けてあげると、どうもうまくいっている。

ですから、私が申し上げたいのは、2つの種類の連携のためには、2つの種類の能力が必要だと思っているのです。1次産業、2次産業、3次産業の中で、かなり高度な技術を持ち、それからほかの産業に対して興味を持つような資質の人たちが、それぞれの産業の中でプロとしてやることが必要なのだろう。

それから、結び付ける能力を持った人たち、これはかなり違った性質の人たちですから、同じ能力検定システムの中で、どっちが4で、どっちが3だというのはできない話。だから、検定システムを別にする必要はあるのではないかと私は思っているのです。そう考えると、1次産業、2次産業、3次産業でできれば連携したいという気持ちになるような検定の仕方、そしてそれだけの能力と技術、知識を持っているかどうかということが1つと。

それから、1次、2次、3次を連携するためには、一体何が必要なのかということがわかって、それで多分職種といいますか、産業別なのだろうと思います。例えば私が調査したところでは、今、はやりの中食はかなり直接的に1次産業と結び付きたいと思っているのです。そして、即、いいものをつくりたい。だけれども、中食産業として惣菜をつくる能力が余り高くないと、いい素材の野菜を入れてもおいしいものにならない。

だから、それぞれのところでは高い技術的な能力を持っていて、そしてそれを結び付けたときに、それがきちんと差別化できるような製品につくっていく能力が、最初のプレイヤーでは必要なのですが、そこを見つけてくれるような人たちをどうつくるかというのがすごく重要なのだろうと思っていますところ。

以上です。

○大宮座長 今まで、ある種対立しているような意見のような感じもしたけれども、実はそうではなくて、1次、2次、3次のプレイヤーの中で高度化する、高次化する、6次化するという他産業への興味を持って成長していく、1次、2次、3次のプレイヤー、実態を持った人たちと、またそれをつないでいく、先ほどコンサルタントぐらいしか6次化できないという御意見もありましたが、逆にいえば、1次、2次、3次ではなくて、全体をコーディネートしたり連携したり。これとこれをつなぐと化けてしまうよというアドバイスをする人材。

多分両方とも必要で、両方とも組み合わされたときに、本当の効果的な6次化が出てくるのだろう。ただ、これを認証するときに、評価するときに、同じメジャーではないだろう。その工夫が両方とも必要だろうという、非常にまとめていただいた御意見でした。

先ほど、農商工連携等で成功事例がないかということで、今日、農水省の方もいらっしゃっていますが、片桐さん、お願いいたします。

○片桐調整官 農林水産省総合食料局食品産業企画課の片桐と申します。農商工連携の一方の農林水産省の担当部局でございます。

本来ですと、農商工連携となりますと、商工は経済産業省さん、農林漁業者は農林水産省でございますから、農林水産省の生産部局が担当するという考え方もあるのかもしれませんが、私どもとしては商工と連携するという立場で、食品産業を所管している私どもが農業サイドの窓口になっております。

栗原先生から御紹介がありました農商工連携でのアドバイザー的な役割が果たした意義でございますけれども、正直申し上げまして、経済産業省さんが中小企業の施策の一環として、かなり手厚いサポート体制を敷いていただきました。率直に申し上げまして、この経済産業省さんの農商工連携に対するサポート体制は極めて効果的であったと評価させていただいております。

逆に、今回、この前の国会で通していただきました6次産業化法案は、主に農林漁業者の方が2次産業、3次産業に取り組むことを中心に支援する仕組みでございますけれども、この際、さまざまな御意見をいただきまして、特に農商工連携の際に経済産業省さんがやっておられたようなサポート体制を、きっちり今回の6次産業化の取り組みでもとらなければいけないという御指摘がいろいろなところからございました。

本日も、こういった専門家の先生の御議論の中で、サポートする人材の重要性というものも御指摘いただいておりますけれども、私どももそういったこれまでの農商工連携の取り組みの中で、経済産業省さんなり商工担当の県の方のところでもいろいろサポートをやっていただいた事例も参考にさせていただきながら、これは来年度の予算でございますので、まだ正式決定ではございませんけれども、法律とは別に、私どもなりに農林漁業者の方が6次産業化に取り組む際のサポート体制を、改めて各県ごとに構築させていただくためのお手伝い、そのための予算も今、国会の方に提出するように財務省と協議している状況でございます。

そういう意味では、経済産業省さんの方で中心になって農商工連携のサポート体制をとられた、これがかなりその認定に、実際の案件の発掘・育成に役に立っていると考えております。

○大宮座長 具体的に経産省のサポートと商工のサポートというのは、例えば今の議論でいうと、どんな形で、農商工連携をサポートしたときに、コンサル、アドバイザーなのか、行政、JA、その辺りは具体的にどうでしょうか。

○片桐調整官 基本的には、中小企業基盤整備機構さんにプロジェクトマネジャーをかなり配置いただきまして、農商工連携でございますから、農業者と商工業者がペアを組むのが大前提でございます。その際、新しい製品、新しいサービスを生み出すときに、原料供給サイドの農林漁業者に対するアドバイスは勿論ですけれども、食品企業、商工業者に対するアドバイスをメインにやっていただいたのかなと思っております。体制といたしましては、中小企業の振興施策指導體制の中で構築していただいたと思っております。

○大宮座長 具体的な商品化、サービスあるいは出口まで全部含めた生産物をどうするかということと一緒に考えてきたということが、農商工連携の成果を得たということですね。

○片桐調整官 はい。

○大宮座長 関連して、仲元さん。

○仲元委員 農林水産省の事業の中で、今日、参考資料で後ろの方に付いております食農連携コーディネーター、FACOという事業があるのですが、ここに私も参加させていただいてまして、どのような方々がこのコーディネーターに登録されて活躍されているのかというのを一緒に勉強させていただいているのですが、今日の議論に出たように、コンサルタントで活躍されている方もいらっしゃいますし、県の職員で非常に成果を出されている方もいらっしゃいますし、製造業の社長さんで成果を出している方もいらっしゃった。

そこに共通して言えることは、ここで議論されている6次産業化に向けた地域戦略をしっかりと立てられる人が成功している事例をいっぱい出しているわけです。そういうことを考えると、あくまでも対象は絞り込むべきではなくて、幅広い範囲で6次産業化の人材というのはとらえるべきなのではないか。実際に現場では、そういういろいろな方々が成果を出して頑張っているということを見ると、コンサルタントだけではないのだろうなというのは、事実として感じているところでございます。

○大宮座長 ありがとうございます。地域戦略、プランニングということが物すごく大事であって、それはどこから来てもいいという基本的な見解でした。

はい、お願いいたします。

○川口委員 前回も申し上げたことの繰り返しになりますが、こちらの論点で整理していただいている2つの点について申し上げます。

1つ目の6次産業化する農林漁業者だけでなく、農林水産業に進出する2次・3次産業も対象に含めてはどうかということにつきましては、含めるべきだと私は考えております。御案内の方々もいるかと思いますが、農業分野に限らず、ベンチャーが、もしくは新規事業が成功するかぎというのは、技術、資金、販路、それからそういったものを含めた経営ノウハウだと理解しております。1次産業といわゆる経済界と農業界でいろいろな連携事業をやっておりますけれども、この技術という面では、例えば農産物の生産技術であれば、圧倒的に農業者の方が世界に誇るべきものもお持ちだと思っております。

一方で、資金とか販路、もしくは経営ノウハウであれば、経済界側の得意とするようなところではございますので、そういった1・2・3次を融合していくということが、まさに6次産業化ということではないかと思っておりますので、やはり2次、3次が農林業に進出する場合も対象に含めていってはどうかと考えております。

その次のコンサル、アドバイザー、自治体の公務員、農協・漁協の職員を広く対象に含めてはどうか。これも繰り返しになりますが、広く対象にしていく必要があると思っております。例えば経済界と2次、3次が農業に進出する場合、これは改正農地法で新たにリース方式で参入するとき、地域調和要件というものが導入されたからというわけではございませんで、やはり2次、3次が農業に進出していくということは、地域との調和がなければ決して成功はいたしません。

それをつないでいただくというのが、その地方自治体、例えば大分県などでは、今、工場の立地誘致と同じような熱心さで、農業に参入する企業の誘致を進めております。そういった地方自治

体が仲介となって地域との調和を図っていく。場合によっては、当然のことながら農協の職員の人たちと一緒にやっていくということが必要になってまいりますので、そういう意味で国・自治体の公務員、それから農協・漁協の職員を広く対象にしていくべきであると考えております。

以上です。

○大宮座長 ありがとうございます。

そのほかありますでしょうか。大久保さん。

○大久保主査 今の皆さんの御意見を伺ってしまして、少し確認したいと思っておりますけれども、恐らく2次・3次業者も対象に含める。ここはほとんど御意見の分かれはなくて、皆さん本当に一致しているところだと思います。それで、広く対象ととるべきであるという御意見が多いと思います。

さっき片岡委員から御提案があったとおり、いわゆるプレイヤーとコンサルタントのコースを分けるかどうかというのは、分けるとの分けないのとどういうふうに違うのか、まだびんときていないところがあります。例えば6次産業化人材といったときに、恐らく1次、2次、3次、それぞれの生産と加工と流通に関する最低限の知見はどっちにしても必要だろう。6次産業化人材と言うのですから、やはりそれをつないで仕立てていくというコーディネーションのスキルも必要なのだろうと。

勿論、それによってビジネスを展開していかなければいけませんから、ビジネス化というところについての、スキルなのか実績なのかわかりませんが、これが必要なのだろうと考えた場合に、それをプレイヤーとして表現する、コンサルタントとして表現するというのが違うのか違わないのか。実際のコース設計上はどうなのか、具体化してみないと、どうしていいかわからないという気持ちがございます。

もう一つは、コンサルタントは必要だという皆さんの御意見だと思いますけれども、一方で、現実、今の状況にいるコンサルタントの方々に対する不安感というの、きっとあるような感じがして。コンサルタントというのは、私はコンサルタントですと言えば、今日からコンサルタントになるわけですから、どうしても玉石混淆になりやすい。ですから、逆にいうと、6次産業化というところに関する実践キャリアアップ制度でレベル認定するということで、そのクリアーできたコンサルタントとそうでないコンサルタントがいるという状況になったときに、実践的というのはこれから定義すればいいと思っておりますけれども、実績を持っているということでもいいのかもかもしれませんが、そういう人をちゃんとつくり出していくことが大事なのかなという御議論だったかなと理解しております。

○大宮座長 主査のまとめ、提言に関して、何か御意見ありますでしょうか。はい。

○杉山委員 今のおまとめいただいたことに全く違和感はないわけですが、本来、軌道に乗った後という時間軸で話をすれば、6次産業化でまずそこに雇用され、働いて、その中で経験を積んで、芽を出し、いずれ自分でやってみようと思って起業し、その起業の経験であるところまで行った後で、今度はほかにも広げようということでプランナーになっていく。多分そういうのが世の中では、6次産業以外でも普通の状態だと思うのです。

そういう経験軸を踏まないでやろうとして成功するというのは、ほとんどないと思っております。だ

から、今回も6次産業化の将来的な軸は、そういうルーチンをつくることにきちんと軸足を置いた方がいだろうと。ただ、この6次産業化というのは、成長戦略上、すぐにでも立ち上げなければいけないというのも、もう一つの要請であるのではないかと考えています。そうすると、今ある中で、じっくりと人を育てて経験を積ますという余裕がないわけですから、ある程度国策としてプランナーを用意して、来るのを待つのではなくて、こちらから積極的にアドバイスなりを提供していく整備をまずしていかないといけないだろう。

軌道に乗ってくれば、多分それは役割を終えていって、違う形で移行するのではないかと考えますが、まずはそういう時間軸上の認識が要るのではないかと考えています。

もう一つは、ではそれをだれが担うのか。1次産業、2次産業、3次産業、販路からビジネスプランから生産まで、そんなことが全部できる人材は多分いません。いたとすれば、違うところで多分御活躍されているのではないかと。では、いわゆる普通の方、普通に1次産業の中で働いている方、もしくはこれから1次産業に入っていてもいいと思っておられる方をどう広げていくかという視点が必要なのではないかと。

そこは、今、日本の中でそういうノウハウを一番持っているのは、多分企業ではないでしょうか。企業も、個人ではなくて、生産から製造、販売、メンテ、いろいろなものを組織として動かしているわけで、その中には、そういうことに非常にたけた人をいっぱい抱えられておられるのではないかと。そういう人材のノウハウをどううまく引き出して、先ほど言った1次産業の方々には伝授といいますか、継承していくか。そこが立ち上げ時期の中では結構重要かどうか分かりませんが、必要で、そして一番適切な対応ではないかと思いますが、いかがでしょうかというところです。

以上です。

○大宮座長 1次、2次、3次から6次化するというプレイヤーの方から人材として成長していくという部分と、コンサルとかプランナーの方から全体を見てつないでいくという。でも、これは実際はそんなに分離して考えない方がいいのではないかと、あるいは考えたら具体的にどうなるのかという主査からの提案で。

実際、余り机上の空論みたいなプランニングをする人は、大体みんな言うことを聞かないし、役にも立たないので、現場感覚を持って現実を積み上げてきて、プランニングしたり、コーディネートするから、プレイヤーもそこはなるほどと思って動き出すのであって、アプローチの仕方、接近の仕方は違っていても、6次産業というのは第1・第2・第3次から6次化することに対して、非常に効果的なプランニングができる、コーディネートができる人材という形で位置付けておいた方が、余りきれいに分けると、逆に現実から離れるのではないかと。

では、どこにいるのだと。1次から来る人もいるし、2次から来る人もいろいろいるけれども、完成形を余り考えると現実にはいなくなるので、それぞれが目標に向かって積み上げていくという形で考えた方がいいのではないかと。企業には人材がいるのではないかとのお話だったと思いますが。

嶋崎委員。

○嶋崎委員 私、さっき主査から読んでもらった公務員やJAはできないということでお聞きし

たい云々がありましたから、それも含めてなのですから、今日の資料を見させていただいて、皆さんの言っていることは大体合っていると思いますが、唯一問題なのは、現場を知らない方が机上の空論を言っているように聞こえます。失礼ですが、私は 20 数年間、農家を回り、さっき自己紹介した契約販売、契約栽培というのは、農家さんに 3 次産業さんが求める、2 次産業の加工屋さんが求める野菜をつくらせる。1 次掛ける 6 次産業にするには、これが一番簡単なことでございます。

ところが、なぜ J A ができないと言ったかということ、J A さんは、市場もそうですけれども、市場流通で戦後ずっと来た。ですから、今、私が会議に出ても、私が話した日本語が市場の連中及び J A さんにはわからない。その連中に 6 次産業の話をして、それは確かに少しの方はわかっていますけれども、私、日本中回っても、6 次産業化ということはちょっと置いておいて、J A の方でわかっている人が少ない。

なぜかということ公務員ができないのと同じに、腹を切ったことがない。隣の隣にいるプロ・スペアの鈴木社長は、水産業においては 6 次産業のプロだと思います。私は野菜なのですけれども、野菜であれば千葉県にある和郷園の木内さんなどは 1 次、2 次、3 次をやっております。あの方も数少ない人です。すべて自腹を切ってきているのです。J A さんが自腹を切れますか。公務員が切れますか。いざとなったら、さっきどなたが言ったかわかりませんが、ただコーディネートして終わってしまう。

私はそういうことを見たときに、J A さんにしても、市場さんにしても、公務員さんもしけないわけではないけれども、そういう方々にただ投げるのだったら今までと同じなのです。そういう方々を我々が提案してルールをつくって、レベル 1、レベル 2、レベル 3 とかではなくて、あるレベルまで皆さんが上がる志があれば、J A 職員であろうが、公務員であろうが、社長さんであろうが、問題ないと思います。その辺の意識。上から落とすのではなくて、コーディネーターをやりたいという方に上がってもらうということ。

それから、さっき小川さんですか、1 次、2 次にできるだけ足を置くというのは非常にいいことだと思います。ただ、問題なのは、我々のグループがどのぐらいの人数をつくりたいかということが 1 つだったと思います。

それから、皆さん勘違いされて、まずスタートがいけないのが、農における 6 次産業化を目指しているのか、農業における 6 次産業化を目指しているのか、討論がないですね。戸別所得補償制度なんて最たるものです。1 反歩の農家にも 50 町歩の農家にも同じ政策をする。80 のおじいさんにも 22 歳の若者にも同じ政策をする。こんなことはあり得ない。

ですから、この 6 次産業化のコーディネーターにしても、得意、不得意、野菜があり、果物があり、水産があるかもしれないけれども、大きく分けて農における 6 次産業化、農業における 6 次産業化を最初にまず分けることも一つの提案ではないかと思います。

もう一つ、さっき片桐調整官は農商工連携が成功したと思っています。私は成功していないと思っています。私も全国中央会の講師としてやっていますけれども、ただセミナーを開くだけ、予算を使うだけ。失礼ですが、成果が出ているかということ、ほとんど出ていない。否定するわ

けではありませんが。なぜ県単位なのですか。来年の6次産業化プランナーも、まだうわさしか聞きませんが、うわさでは県単位で云々なんてばかなことを言っている人がいる。

地域活性化ということはありませんけれども、例えば鈴木さんではないけれども、優秀な人たちは全国をまたにかけて、1人の人が全国をやるべきなのです。それを県単位とか、住民票が云々とか、ろくでもない机上の空論をつくってはいけないと私は思っています。

まとめますと、農と農業に分けるとか。それから、JAさんがいけないわけではない。やりたい人にやらせる。今の国の政策は、ただばらまくだけ。コーディネーターになりたいなら、なれるだけの勉強をしてもらわなければ。そういう人にコーディネーターになってもらわないと、本当に補助金ハンター。よく私は言うのです。補助金が欲しいために、補助金ハンター、補助金のダニと言われてる。そういう人たちをいつまでも雇ってはいけないと私は思います。ちょっと言い過ぎかもしれませんが、個人的な意見です。

○大宮座長 関連、あるいはどうでしょうか。

○片桐調整官 済みません。

○大宮座長 当事者です。

○片桐調整官 予算につきましては、まだ正式な決定はしておりませんが、確におっしゃるとおり、支援体としては県単位に、仮称ですけども、6次産業化プランナーを取りまとめる。単位としては県の単位。

それは、ただ県庁という組織に置くという意味ではございません。どういった支援体になるのかは、各県単位に公募して決定したいと考えております。行政組織としての県に置くということではありません。したがって、かつての補助金のように県にソフト補助金を付けて、県で予算化いただいて、県議会を通していただくという仕組みではございません。国が直接採択させていただく形になります。

その際、プランナーとしてどのような方を、それぞれの県の支援組織が用意されるかをあわせて審査するような形になります。どういった方がプランナーとしてふさわしいか、どういった基準をこちらが示すかは、今、内部でも検討しておりますけれども、必要がありましたらこの場でも、年明けになると思いますけれども、参考までに来年度の我々としてのプランナーの要件としては、こういうものを考えておりますということもお示しさせていただきたいと考えております。

また、プランナーはあくまで予算上の呼称ですけども、そういうコーディネーターをする、コンサルをしている。現在、例えば県単の農業関係のビジネススクール、アグリ関係の塾で実際コーディネーターをしている方のお話を聞いたときも、上から指導してやるというのでは全く相手にされないということでありまして、いかに相手の農林漁業者の方の目線に立ちながら、更にビジネスとして市場にどうやって向き合うのか。その辺りの意識付けをきちっとできる方でないと、なかなか難しいですねという話も伺っております。

そういう意味では、外形的な形でこういう能力、スキルだけという形で、来年度の我々の補助金のプランナーという示し方をするだけでは、場合によっては不足なのかもしれません。それは、これまでの実績とかも加味しなければいけないのかもしれませんが、そこは、今、検討中でございます。

して、予算として多分年末には形づくられて国会に提出されますので、その後、公募に向けて、どんな形でプランナーとして来年度公募をかけるのか、そこはまた、この会議の場でも出させていたいただきたいと思います。

全国をまたにかけていろいろ活動されている方を、どういう形で我々が考えている6次産業プランナーに位置付けるのかという問題も確かにあると思います。ただ、今回、6次産業化を全国的に国の施策として推進することになりますと、県という単位でもって、一定のまとまりでもってプランナーというものを仕切っていただく体制も必要であろうと思っております、そこはまた実際の予算の仕組み方を具体的に検討しておりますので、この場でもお示しさせていただくことになると思います。

○大宮座長 予算云々というのはちょっと別の問題なので、今、1の6次産業化人材の範囲というところに論点を絞ってほしいと思います。先ほどおっしゃっていただいた、農と農業を分けというのは、どういう。例えば農というのは、食品を扱ってという。もう少し。

○嶋崎委員 農というのは、どちらかという生産性をメインとしない地域を、集落営農とか集落法人とか限界集落を含めた中で、要するに利益を出さない。メインとしないNPO的なものになりますね。農業的なものというのは、自給率を上げたり、生産性を上げたり、利益を出すための、全然分野が違うのです。それを一緒にやるのがおかしい。ですから、今、片桐調整官の話の聞くと、完全に農だけなのです。

例えば、私、長野県で、鈴木さんも愛知ですね。例えば今、静岡でもやっておられる。長野の人が長野の野菜を長野県の中でやらなければいけない。小さな農商工連携みたいなものを作って、何の価値がありますか。それは農では必要です。しかし、農業というのは、長野県の野菜を埼玉県の工場でカットして、東京の受注者が云々ということではできないのです。長野県の野菜を長野県で消費、北海道なら北海道で、そんなことできるわけではないのですか。なぜ国がそのようなことを言うのか。

だから、農と農業を分ける。そして、農の人たちは農商工連携なり限界集落法人とか、地域活性化のために補助金を出せばいい。農業は農業で、全国とは言いません。県を限られたら、私、群馬県の方にも物が売れない。そんな閉鎖的な、グローバル社会においてあり得ないです。だから、私は農と農業を分けた6次産業化を願って、6次産業プランナーも非常にいいことです。ですから、それも農と農業に分けてほしいと要望をしているのです。

○大宮座長 わかりました。

森下委員。

○森下委員 今の話と現在の論点整理の2つに分けてお話しします。

嶋崎さんがおっしゃる部分でいくと、農業というのも根本は農家がやっているわけで、皆さん方が農家と言ったときに農家の種類がどれだけあるのかということ自体が、多分明確に整理が付いていないと思うのです。通常は、兼業と専業の2本柱程度だと思うのですけれども、実際はもっと細かな規定があって、10アール以上又は年間15万円売り上げがあるだけで農家と認定されてしまうわけです。同じ連携を組む相手として考えたときに、そのレベルの農家は連携対象外になって

くるわけです。

今、嶋崎さんがおっしゃっていた農業としてやっていけるレベル。その辺の農家というのは、どのぐらい実際にあって、商工業者と本当に連携が組めるレベルはどこなのかという整理も1つ必要なのではないかと考えています。

それと、論点整理という部分で、1次産業、2次産業、3次産業ということで、既存の3つの分野の産業に関わる人たちを包括的に入れるべきだという考え方の中には、当初は農業と製造業の連携だったのだけれども、それが後々活動を進めていく中で、小売業者さんも入ってくるし。

例えば皆さんよく御存じの青森のディメールさんだって、当初はディメールさん単独で、それから農協さんもお米を使った冷凍寿司でスタートして、そのうち漁協も入ってきて。漁協は、当初は原材料供給だけで連携だったのだけれども、ディメールさんがつくった冷凍寿司を漁協も外販したい。漁協のオリジナルブランドとして、ディメールさんが製造している冷凍寿司が売れていくということで、次第にいい技術、いいネタでやっていけば拡大していく可能性があるんで、そういう意味で幅広く6次産業化人材をとらえておいて。

どういうスキームで発展していくかどうかというのは、地域の物産なり固有技術によって変わってくるのではないかと。システムといいますか、今回のワーキングで決めようとしているジョブキャリアの制度をいきなり固定的に考えるのではなくて、5年、10年かけながらスキームを見直ししながら、実情に合わせたもの、あるいは分野ごとの違いが当然発生してくるでしょうから、そういうところをかんがみながら進めていけば、いいものができるのではないかなと私は考えています。

○大宮座長 整理していただきましたが、軽くやるのか、がちんこでやるのか。がちんこでやれば物すごく明確だけれども、現実から大分離れてスキームが固定化する。できるだけ柔軟にという形で設定した方がいいだろうという提案も含めてありました。

お願いいたします。

○大久保主査 先ほどの嶋崎さんからのお話もありましたので、追加で1つだけ整理させていただきたいと思います。

今回御議論いただいている6次産業化人材というのは、成長戦略の中でどこに新たな成長の軸をつくっていくか、どこに新たな雇用をつくっていくかということでございますので、6次産業化ですから1次産業が当然入ってくるわけでありましてけれども、そこには売り上げの拡大、生産性の向上、収益の拡大をねらってやっています。6次産業化ですので、そこにフォーカスするところに前提を置いてスタートを切っているということで御理解いただいて、皆さんに御議論いただくのがいいと、まず思っています。

もう一つ、この内容に関連することで嶋崎さんから御提起がありましたけれども、公務員とかJAの方についてです。私もずっとこれに関連する仕事もいろいろやってきたのですが、例えば公務員の方が6次産業化人材の要件を満たすようなレベルに到達して、コーディネートもしつかりし、ビジネス化の視界を持ってやっていくというと、実際は相当の覚悟がないとそんなことはできないということだろうと思います。

言葉が適切かどうかわかりませんが、ただ仕事として職務上の役割でやっているだけで

はなくて、プラスαの思いを持って覚悟を決めてやっている人でないと、実際にはその役はできないですね。そういう意味では、もしかすると今おっしゃるように、別に自腹を切ってお金を出していないのですけれども、かなり自分のキャリアのリスクを背負いながら、覚悟を決めてやっている人たちがそういう人たちになり得るのだと。その人たちは、当然ながら排除する必要はないという考え方で私の方は認識しております。

○大宮座長 公務員とかJAの職員がどれだけの力になるのかということ、嶋崎さんがおっしゃっているとおり、現実的にはほとんど対象にならないかもしれない。ただ、変わり者の公務員とか変わり者のJAというのも実際いまして、その人たちがNPOをつくったり団体をつくったりして、公務員の顔とNPOの顔と起業家の顔、3つぐらい持っているという。

地方に行けば行くほど、人材としてそういう人たちの存在感も大事だということも含めて、一般的にJA職員、一般的な公務員はほとんど期待できないとも言えるかと思うのですが、これからのことを考えると、今、主査がおっしゃったようなことも含めて可能性を追求していきたいという形でまとめさせていただきたいと思います。

私も農業が専門ではないのですが、実は今、群馬県で前回言いましたように、アグリビジネスの高度化のプロジェクトを文部科学省の関連でやっていて、実は昨日も、高校と大学、専門学校、JA、事業者が集まって1つやっています。

もう一つが、これは前回言った、食品リサイクルということで、スーパーマーケット、弁当屋、パン工場、カット野菜とか飼料化の飼料の会社、畜産、全然種類の違う地域にあるものをみんなまとめて、6次産業ではないですが、一つの新たな仕組みをつくる作業を2年ぐらいやっているのですが、その経験から言うと、全部がそろっている人はだれもいなくて、環境に強い人、畜産を実際やっている人、ごみを回している人、プラントに関してすごく詳しい人。その人たちがみんな集まって知恵を集めることによって新たな事業ができるというのを経験してしまっています。

それが、本当は一人ひとりが伸びていけばいいというか、それぞれが、本当は私は環境はわからないけれども、やっているうちにすごくわかる。飼料化がわかる、ブランド化がわかっていくということ、6次産業化でそれぞれが1つ上の段階を目指してやっていくということが大事なのかなという感想を持っています。

昨日集まった草の会という、私と年齢が同じ佐藤さんというのが40世帯ぐらいで有機農法をやっている、そのうちの半分、20世帯が新規就農者です。東京に来るたびに物すごい数の若い人たちが農業をやりたい、戻ってやりたいと、毎回来るそうです。だけれども、実際は就農することになかなか踏み切れない。草の会の佐藤さんは、自分1人でやっては6次化できないので、仲間を集めて40世帯で、有機農法をやって、しかも加工して流通をつくってという会社をつくって6次化していく。

あるいは、製造のドンレミーという会社、2次産業なのですが、ケーキをつくるためのイチゴをつくっているうちに、イチゴのすごい栽培所をつくって、これが食育につながって結構観光地化している。2次から6次化していたり、1次から6次化していたり、また3次から6次化しているというのも萌芽として出てきている。これを本当にうまくサポートすると化けてくるのかなという

感触は持っています。

第1番目のことに関しては、皆さんの意見を大体いただいたので、2番目の3ページにあります観光を対象に含めるかどうか、これも重要な論点ですので、御意見をいただければと思います。どなたかお願いいたします。鈴木さん辺りからどうですか。

○鈴木委員 ちょっと。

○大宮座長 もう少しということ。どなたか。

お願いします。

○片岡委員 私も観光は基本的には含めるべきだと思っているのですが、ではどういう形で6次産業化の観光というのがあり得るか。そのときの一番ベースになって頭に浮かんでくるのが、観光農業と言われるやり方ではないかと思っているのです。イチゴ狩りとかナシ狩りという形で、1次産業が最終的な消費者に観光の一環として来ていただいて、その旬のものがどれだけおいしいかということをおわかっていただいた上で、ファンになっていただく。

これが本当に観光かと言われてしまうと、ただ観光と呼んでいるだけではないのという感じもするのですけれども、単なる小売だろうとも見られないことではないですが、それをベースにしたときに、いかに農業そのものを見せながら、そこで味わってもらって、農園なりを観光していただくことだとすれば、それを原点にしていいのかなと私は感じています。

もう一つ、私が今までやってきた中で、例えばナシの観光園をやっているところにたまたま外国人が来た。そうしたら、外国人がこんなにおいしいナシがあるのとびっくりしたと。そこからその国と、輸出と言ったらちょっと大げさですが、外国に出ていくきっかけがそこから生まれたという話があるのです。

ですから、そういうことを考えてみると、6次産業化の先に観光というのがあっていい。ただ、私はまだその先に、もうちょっと観光というのをどういうふうに展開できるか、よくわからないのですが、少なくとも私たちが観光地で忘年会をやるというのと6次産業化がどう結び付くかと言われてしまうと、とんでもなくわからなくなってしまいますが。私が今、言ったように、6次産業化を農業の方からやるとそうかもしれせん。

それから、畜産から言うと、畜産そのものを最終的にそこで食べさせる、ハムにするとか、ソーセージにする。そういう形で牧場を見せながら、観光と食。そういうものを見ますと、観光というのは大きなテーマでいいのかなという感じがしているところです。全然整理になっていませんけれども。

○大宮座長 そのほか。森下委員。

○森下委員 私も記述の方に、観光を含めるという発想で書かせていただきました。実際に収穫するとか田植えするという体験型もあるのですけれども、今は鑑賞する。実際に田んぼを鑑賞する。JA北上とか花巻に小笠原さんという人がいますけれども、田んぼに絵をかいて、田植えをして1週間後から鑑賞ができる田んぼをつくって、稲刈り直前まで観光客が見に来ることができる。そういうものは、埼玉の秩父とか岐阜にも広がっています。

農作物がたわわに実っているのを都会の人たちは鑑賞をしに来てくれるのだというのも、今、

いやしとか心の和みという1つ新しい軸が出てきているのではないか。そういう流れに乗って、ソバを植えて花を見せる、お花を鑑賞してもらおうという形で、農業をやっているのだけれども、それが一足飛びに観光客の誘致につながるような新しい時代的な背景も1つあるということで、私は観光というのも入れさせていただきました。

在来型の食肉をやったりという部分では、大成功している飼畜牧場さんなどもたくさんあるわけですから、食べ物を食べさせる、売る、プラスαがもしかするとこの先、大きなビジネスに育っていくのではないかと期待して入れさせていただきました。

○大宮座長 そのほか。はい。

○佐藤委員 大久保さんがおっしゃったように、成長戦略分野という視点からいけば欠くべからざる分野かなと思っておりまして、観光について含めるのは大賛成です。しかしながら、ビジネスモデルが異なり過ぎて、この6次産業人材ということで定義していくのが、そこはちょっと難しいだろうなと思っています。

しかしながら、例えば北海道では、今、体験型ということがありましたが、お菓子はほとんど観光です。食品としてのお菓子というよりも、観光としてのお菓子の方がずっとマーケットが大きくて、北海道にいる我々は毎日「白い恋人」を食べているわけではないのですが、山ほどお土産に買っていただいております。ロイズとか六花亭という分野は、売り上げの7割とか8割は観光分野に属しておりますので、観光は是非含めていただければありがたいなと思います。

○大宮座長 俵委員。

○俵委員 どちらかというところと少数意見だなど、ずっと自分のものを見ながら思っていたのですが、今回の6次産業化の取組み、あくまで個人的なところですが、地域の方々自立して生活していける。地方で生活していくためにお金を稼げる部分は1次産業系でやるというのが、私は今回の6次産業化人材に一番期待しているところなのです。それで考えると、さっきちょっと話をしていたコンサルなども、別に必要ないと書いたわけではなくて、主たるところで言うとプレイヤーである必要があるのではないかとということで書かせていただきました。

今の観光のお話で言うと、物が流れるのが物流で、人が流れるのが交流だということを使うけれども、B-1 グランプリというイベントで言うと、71 団体、人の交流をやるためにやっているようなものなので、まさにそこにはまるのですが。ただ、実際の1次産業から物が売れていくということを使うと、さっきの体験型の話を私たちも見ていますけれども、ビジネスの形まで持つところがあるかというところ、現実的には結構負荷が大きい。

マーケットで言うと、教育旅行というある程度大きいところを持つところまでなれないという現実を見てみると、勿論観光というのは大事なことだと思いますし、地方にとって観光は物すごく大事だと思うのですが、今回の6次産業化人材の中に含めると、ちょっと幅広になり過ぎてしまうかなという感じがする。皆さん、幅広に考えた方がいいという御意見はありましたので、その意味で広げていくのはありかなという気もしなくはないのですが、個人的にはそこまで広げてしまうと、ちょっとどうなのかなという感じはします。

○大宮座長 小川委員。

○小川委員 俵委員とほぼ同じ意見なのですが、観光というのは産業として非常に重要で、これから重点的にやらないといけないと思うのですが、人材育成という考え方からいくと、余りにも門戸を広げ過ぎると6次人材というもののフォーカスがぶれてくると思います。

私ども、先日申し上げたようにIT人材育成を行っていますが、できたらスモールスタートで、それを順次広げていくという考え方が一番定着しやすいかなと思っております。確かに産業ということでは、観光は重要なのですが、今回の対象人材に観光で必要とされるスキルとか知識をできるだけ身に付けていただく、教育の中に入れるということはいいいと思うのですが、それを一つの人材として中に含んでくるといって、余りにも広げ過ぎて定着化が厳しくなってくるのではないかとこの危惧を私は持っております。

○大宮座長 どうでしょうか。はい。

○杉山委員 コメントでは、もうやっているのだからそのまま継続すればいいのかということを出させていただいたのですけれども、誤解なきように少し補足しておきますと、観光を含めることはいけないということは、決して言っていない。勿論、6次産業化をやっていく中で大きな要素であるし、成長戦略上も欠かせない項目であると思っています。

その上で、この質問の趣旨がよくわからなかったというのもあって、観光についてということでこの問いだったので難しかったのですけれども、6次産業化人材と言ったときには、事業としてどういう事業者、どういう方がという個人をある意味想定したのですけれども、観光と言ったときは、個人でどうこうというよりも、どちらかという地域とか、もう少し広いエリア、広い集団での営みなのではないか。

例えば6次産業化に入りました。ある事業者が観光を立ち上げました。観光バスを運転するか提供するというのはわかりますけれども、それが地域の中でどうなるか。個別のナシ園、カキ園というのは勿論あるかもしれませんが、その辺がどの視点で観光についての項目に触れているのかというのがちょっと見えづらいので、意見としては挙げてはいますけれども、繰り返しになりますが、別に否定しているわけではないということだけ発言します。

○大宮座長 鈴木委員。

○鈴木委員 やっとまとまりました。観光という意味でいきますと、観光果樹園とか遊魚場といったものと、個人的な要素というか、一企業的な要素が非常に強くなってしまって、そこに国がサポートすることになると、先ほどの嶋崎さんから出たような補助金ハンターではないですけれども、そういう動きにもなりかねない危険性をはらんでいるのかなと1つ思います。

そういう状況を少しでも回避するためには、その地域の例えば地方自治体の観光産業を担っている部署、もしくは比較的公的な漁協とか、そういう単位のところが全体として動くときにサポートする。そういう部分に力を注いでいくというのはありなのかなと。

ただ、そういった地方の観光業を活性化することになると、大体県単位で動いていると思うのですけれども、愛知県の事例でいきますとメヒカリという魚をブランド化しよう。県から100万円のお金がありました。そのときに、ブランド化が100万円できっこないのですけれども、それをしたいという話になって、蒲郡という町なのですけれども、蒲郡メヒカリというブランド化をしよ

うと進めました。

これは、蒲郡という町を知らない人が多い。メヒカリという魚を知らない人が多い。知らないもの足す知らないもので、余計わけがわからないものになる。こういったブランド化を中途半端なマーケティングで進めてしまうというのは、非常に意味がないかなと。それだったら、先ほどの例えばコンサルティングの話でいえば、観光業をサポートするコンサルティング技術を持った人、そういうスキルを持った人を派遣していけば、そこでの具体的な成果を上げられるのかなと。

例えば知らない蒲郡と知らないメヒカリを組み合わせるのではなくて、歴史的に三河武士というのは結構有名なので、三河メヒカリとか。そうすれば、三河はあの辺かなというところとメヒカリがちょっとでもつながる。そういう具体的なアドバイスができるような人材がいれば、地域の活性化につながるかなと思います。

○大宮座長 論点的には、観光に広げることによって、6次産業人材の中身が少し広がり過ぎてぼけるのではないか、拡散するのではないかという御意見と、いや、観光というのは、これからの成長戦略で非常に大事なので、特に6次産業化に関連付けてしっかりと位置付けた方が、今後の展開の可能性があるだろうという2つに分かれると思いますが。

はい。

○大久保主査 この観光を含むべきかどうかという問題提起をさせていただいた立場から、ちょっと。

実は、6次産業化人材でこういう制度をつくりましょうということで申し上げたときから、非常にたくさん受ける質問がこの質問でございます。観光業は入りますか、まち起こしは入りますか、飲食業は入りますかという質問をいっぱいいただくのです。我々の中では、ちゃんと整理しておいた方がいいなと思っております。今、一見、2つ違う意見が出ているような感じもするのですが、私の方でこんなふうなことではどうでしょうかと、逆に提起させていただきたいのですが。

6次産業化人材は、先ほど来、出ているように、1次、2次、3次をつないで、そこからまたビジネスを生み出していくということだろうと思います。その結果として、これは収益を上げなければいけないわけで、売りを立てていかなければいけませんから、どこで売りを立てるのかというときに、それが仮に小売であったとしても、製造であったとしても、流通であったとしても、それはどこで立てるかはいろいろあっていいのではなかろうか。

そのビジネス化の領域の一つに、3次産業の一つに観光業というものがあって、その中には宿泊業があつたりするという事ではないかと思えます。そういう意味でいけば、どこで売り上げを立てるかということに関していえば、割とそこについて決める必要はないのかなと。そういう意味では、観光業は当然に含んでいいのではないかと思えます。

一方で、6次産業化人材とはどんな人材なのかというときに、観光業に典型的に見られるように、宿泊産業としての知識を持っているのか、観光振興とか旅行業に関する知識を持っているのかということを知るのかといえ、多分求めないだろうということなので、ビジネスの領域としての発露の話と人材要件の話とを切り分けて考えなければいけないと私は理解しているところですけれども、是非皆さんの御意見を改めてお聞きできればと思っていますところです。

○大宮座長 いかがでしょうか。はい。

○俵委員 今の久保主査の話、私も個人的には人材要件の中ではなかなか厳しかろう。3次産業の中での観光という今のとらまえ方であれば、まさに売り先ということでは全く同感なのですが、お話が現地に来てもらうグリーンツーリズムとか、農家さんに直接する話になりがちな気がしたので、それを混ぜてはどうかと思っただけなので、今の売り先の観光業ということにとらえるのであれば、私は全く同意します。

○大宮座長 いかがでしょうか。観光が生活観光というか、ちょっと話がずれるかもしれませんが、私のところに中国の要人たちが東京の大学から紹介されて、共産党の先生とかいっぱい最近来るのですが、高崎近辺を全部回したときに、例えば草津温泉に行くと、一番彼らが感動するのが村なのです。農村なのです。農村がこれだけ質のいい生活をして、これだけ自然景観と空間の中でクオリティーの高い生活を営んでいることに対して、彼らはすごいショックを受ける。高崎市 30 万都市に行っても、彼らは 600 万都市で生活しているので全然驚かない。

そうすると、観光そのものが生活観光というか、何かすごいものがあるというのではなくて、生活そのものをいやしであったり、そういうものを楽しむ、あるいは歴史であったり、自然であったりということにだんだんシフトしてくる。

そのときに例えば6次産業というか、そこに何があって、それをつないで、新たなものを生み出して、魅力的な商品やサービスや物を生み出しているところが、生活全体の質としては勝負できるというビジネスの出口としての観光ということもあるし、将来を展望したときに、観光が日本の生活の質、クオリティーという意味で、6次産業化とつながっていくような私はするので、これは課題があっても残しておくという形で位置付けさせていただければと思います。

時間も大分迫ってきましたが、次の課題に行きます。4ページ、6次産業化人材の就業場所や雇用先の範囲について御意見を賜りたいと思います。お願いします。

○佐藤委員 今のところ見込みが薄いのではないかという意見が強かったようでありましてけれども、私はそんなことは全然ないなと思っております。サービス業、特に3次産業をやっているところで直接1次を手がけている先は物すごい勢いで増えていると思います。

ですから、そういったところは、人材面からいっても、1次、3次というトータルな知識とか経験を踏まえた人たちが人材として非常に不足しておるといった環境でありまして、高いニーズとして求人が出てこないだけの話でありまして、今も雇用のニーズは、大きくはないですけれども、高い分野だと思っています。

例えば差しさわりのない範囲で、私の直接のクライアントでいいますと、ケンタッキー・フライドチキンという会社は北海道で鶏を育てて、それを皆さんにお食べいただいているという事業を直接やっておりますし、昔、消費者金融をやってお金をもうけた神内さんは、北海道で果物をつくって、それを直接百貨店とか成城さんに売っていらっしゃいますし。

びっくりドンキーというハンバーグ屋さん札幌が本社で、私の友人が社長をやっておりますが、基本的には生産者に直接発注し、もしくは一部は自分でつくっていることをやっておりますし。

旭川にある旭川ホープというのは、イチゴの生産者で上場した会社であります。生産の時期をずらしてショートケーキに乗っているイチゴをつくるのですけれども、これで上場まで果たした。

北海道ワインという小樽にある会社は、ブドウからつくっておりますので、こういったところにおいては、我々が目指すところの6次産業化人材のニーズは、どこも非常に高い。

今のは生産と直接結び付いている会社であります。それ以外にも、生産者と消費者を直接結び付けているオイシックスという会社だったり、みんな私の顧客だったり友人だったりするので差し支えはないのですが、ミュージックセキュリティーズという会社は、森林とか牛とか、ここの米というところへ投資ファンドをつくって投資するという形で、就労のベンチャーキャピタルの役目を、投資家を個人化することによって、それで供給するというビジネスモデルをつくっているし。

寿司屋をやっているあきんどスシローさんは、社長が仕入れが元なので、自分が直接港へ行って仕入れているとか。それにかわる人がいないのがここの弱みなのではございますけれども、6次産業化人材に対するニーズ、及びこれから先に向けての就業場所とか雇用先は、拡大することはあっても縮小することはないなと思っていて、今、申し上げたように、直接生産に携わっている会社も増えているし、それをコーディネートする会社も増えています。

以上です。

○大宮座長 悲観するべきではない、どんどん増えているということですが。

そのほか。はい。

○森下委員 就業場所や雇用先の範囲ということなのではございますけれども、午前中もらってきた資料で少しだけ紹介させていただきます。

平成21年度と22年度で中企庁さんがやってきた農商工連携人材育成事業等の受講生の中で、就職あるいは開業した人。特に就労していなくて、あるいは学生さんで受講してきた方々だけだと思いますけれども、実数値で申し上げるとちょっと語弊があるので、多い順に申し上げますと、やはり商工サービス業者への就職が一番多いのですが、次に多かったのが農林漁業者としての独立です。

第3位に多かったのがJA等を含む農業関連の法人に勤務するというところで、ある一定の、まだ就労していない、あるいは学卒の若い人たちに農商工連携あるいは6次産業関係の学習をさせることで考えていくと、今回の6次産業化人材育成という部分でのコアになる部分の1次産業並びに1次産業の支援をしているような農協を含めた機関、プラス商工サービスという形の就労があるということで、この6次産業化人材の制度の入り口も幅広く1・2・3次産業でとっていただいていますので、出口もまた同じような幅でとっていただく。

ただ、実際、教育的な研修事業をやっていくと、1次産業あるいはそれを支える支援機関に就職しようという形で行動する若者が多いということだけお伝えしておきます。

○大宮座長 現実的な情報でしたが、そのほかございますか。はい。

○杉山委員 就業場所や雇用先は限定する必要はないなと思っております。ただ、今回の6次産業化で行うことと、地域振興、地域活性化をどうつなげるのか。多分、この6次産業化という射程の中に地域活性化というのは含まれているのだろうなと理解していただきましたので、そこを自由にさせて

しまうのか、ある程度政策的なメッセージを出して、そこを後押しするようにするのか。そこで例えば、地域振興、地域活性化というところはしっかりと意識しておいた方がいいのではないかなと思います。

あとは、就業場所、雇用先の範囲とちよつとずれるかもしれないのですが、労働組合なので1点だけ申し上げておくと、就業先と雇用ができたとしても、あとは労働条件だと思います。特に6次産業化が達成されたとして、そこに働いている人が今、問題になっている、例えば非正規労働と同じような処遇で数が増えても、それは余り意味をなさないわけです。きちんと働いて、きちんとした生活ができる産業にしていかなければいけないので、その視点はどこに入れるかというのはいわかりませんが、今のテーマが雇用先の範囲ということなので、少しずれるかもしれませんが、発言させていただきました。

○大宮座長 そのほか。

○大久保主査 今、雇用の可能性についていろいろとお話をいただいたところですが、佐藤委員からは、潜在的にというか、実際ニーズはあるのだと。多くの場合は、現在はかわる人がいないから、経営者が走りながらやっているという状態で、本当はそういう人が労働市場にいれば、当然需要も出てくるのだろうけれども、逆にいうと供給がないから需要が顕在化しないという状況だというお話。

そういうものも含めて、可能性はあるのかなと認識しておりますが、皆さんにあともう一つお聞きしたいのは、それで事業を始めていくというか、創業は本当にできるのかということと。

もう一つ、第6次産業化人材の雇用創出で当初期待をすごく高く持っておりましたのは、そういう人たちが自分で新たな事業を始めたり、あるいはそこそこの企業にいる人が全体の6次産業のコーディネートができる人に育て、その結果として新商品を立ち上げたり新事業をスタートさせたりすることによって、新たな2次的な雇用を生み出していく。6次産業化人材が出現することによる2次的な雇用創出効果というものが、とても大きいのではなからうか。

先ほどの政策メッセージというお話がありましたけれども、そうすると、それが今、雇用的には厳しい地域の雇用として生まれてくる可能性も高いのではないかとこのころが、もともとこの6次産業化人材というものを、この中のテーマとして私が選びたかった理由の一つなのです。ちよつとそこに関して、皆さんから是非、2次的な雇用創出とか起業・創業というところも、できれば少し御意見をいただければと思っております。

○大宮座長 どなたか。

○佐藤委員 単独での創業というのは、なかなか難しいかもしれませんね。何をやるかにもよりますが、例えば既にある土地とか畑とか田んぼを貸してもらえとか、なおかつ貸してくれる人が、先ほど私が申し上げたように、アドバイザーとかコンサルタントとか、もしくは共同事業者として機能してくれるといった仕組みにプラスして、先ほどちよつと触れた第三者資本がここに投資する。

ミュージックセキュリティーズという会社がこれをやっています、結構ファンドが日本中から集まるのです。そんなに大きな規模ではありませんが、個人が事業化するぐらいの資金は割と簡

単に集まる状況に、この国はなっていますね。ですから、あとはそういった人材をどうやってきかけづくりをするかという仕組みの方が難しいかもしれません。

○大宮座長 鈴木委員。

○鈴木委員 私も、簡単に独立できるかという、難しいと思います。ただ、できる可能性があるとするれば、それなりの実績を持った人のもとでしっかり修行を積んで、実際にどういうパターンで成功してきたかという事例を数多く見られるという環境のもとに置かれた人だけかなと。

あと、私自身が今、取組んでいることで、私も全国飛び回ってしまっているので時間に限界が出てきて、例えば今年始めたことでは、地元のちりめんじゃこを扱う業者に、今まで利用度の低かったちりめんじゃこの商品開発を一緒に一から教えましたというか、どういうパターンで商品を発掘して、どういう形で産地の加工業者、漁師に水揚げ、製造させるか。それをどういう形で販売していくかという一連の流れを地元のちりめんじゃこの問屋さんに見せたのですけれども、その方は、たまたまかもしれないですけれども、来年独立することを決めています。

そういうパターンを見ることによって、自分の専門分野、その人はちりめんじゃこだったのですけれども、その分野でなら同じパターンを全国で見付けられるのではないかということ意識されたようで、具体的にその人はもう独立を決めています。そういうケースぐらいしか、難しいのかなと思います。

○佐藤委員 嶋崎さんにちょっとお聞きしたいのですけれども、嶋崎さんはたくさん受注生産させているわけですね。そこで契約社員で働いている人たちもたくさんいますね。創業してくる人は、例えばどんな人ですか。我々産業界の方では、当初の独立開業の一番簡単なのはF Cです。だれかが生産して、だれかが受注して、そのニーズに合っつくり方を教えてもらって、日本中で同じものをつくる。農業にはそんなことはないのですけれども、嶋崎さんはそういうことはやっていないの。例えばF Cみたいなこと。

○嶋崎委員 私の考え方は、コンビニさんとか外食さんみたいにF Cとかをする気はないのです。逆に人を育てて云々というのは、私は今日、初対面なのですけれども、鈴木さんが日本中を回っていることは知っています。ただ、鈴木さんも寿命があって体も一個しかない。ですから、私が今やろうとしているのは、ある組織に入りまして、私と同じ考え、DNAを持った50人の若者を育てようということを8月から始めています。それに農水はお金を1円も今のところ出しません。

ですから、私はこういうところに呼ばれたときに、さっきJAさんのレベルを上げろと言ったように、若者とか組織をやりたい人たち、JAさんにも公務員にもいると思うのです。そういう方々にコーディネーターになってもらう。ですから、今、佐藤社長の考え方からすると、一番楽なのはフランチャイズ制なのです。しかし、それは企業では行えるのですけれども、農業では行えないと思う。そのいい例がワタミです。名前はちょっと。昨日も常務が来ていましたけれども。

では、モンテローザでも、サイゼリヤでも、企業が農業をして成功しているかという、2次、3次から来ても成功しないのです。それはなぜかという、一番最初に言ったように、渡辺美樹さんでも農業について現場がわかっていないのです。ですから、今日の皆さんの方が正しいぐらい。ですから、農業においては唯一、鈴木さんのような方を100人、1,000人つくること。野菜に

については私とは言わないけれども、そのようなものをつくること。それに皆さんが、この委員会が、グループが応援できるような案を構築してもらうのがいいような、答えにはなっていませんけれども、ほかの業界とはちょっと違う。

お金は、日本政策金融公庫、もしくは農林中金が貸してくれるのです。正直言って要らない。今、居酒屋さんとかもお金があっても成功していないでしょう。農業というのは人なのです。嶋崎なのです。鈴木さんなのです。そういう方々を日本中から集めるということがこの戦略だと思うので、フランチャイズとは違うようなイメージを私は持っています。

○大宮座長 どなたか。この問いはこの辺でよろしいでしょうか。非常に現実的な。

○大久保主査 1つだけ。最後に、鈴木さんが前回言われた、全体をコーディネートできる人間が出てきたとしても、うちの会社では要らないとおっしゃったので、あの辺の真意を含めて、これについてコメントをいただいております。

○鈴木委員 前回は、仮にランク付け、例えばプロレベルとか、そういうランクを持った人が私の会社に来たとしたら、私が要るかどうかという話で。大きな会社は、例えばそういう人材が欲しいなと思っているところもあるかもしれないですけども、それをつくったからといって、だから採用枠を増やしましょうということはないのではないですかという意味で、前回は申し上げたのです。

○大宮座長 昨日、農業人材で集まった中で、20世帯ぐらい新規就農しているという話を先ほどしましたけれども、農業の代表の人が6次産業化している。今、嶋崎さんが言ったように、それをまとめて20世帯、新規就農者をあんな山の中でやって、年収500~600万円保障して、流通を全部加工化して工場をつくって株式会社化して。つまり、そこを取材していると、そこに代表の人が販路も含めて、商品化も含めて、住むところも含めて、地域の人との交流も含めてやってくれるから、条件がもっといろいろなところがあったのだけれども、この山の中に来たのだと。

そういう意味では、代表の人が6次産業化していると、そこに新規就農者が来る可能性がある。そこで学んで、その人たちが成長していくという。後輩に対するアドバイスというのは、きちっとした総合的に支援できるところに行った方がいいよ。いいものをつくれれば売れると思わない方がいいよ。販路があって、ちゃんと加工も含めて、年間のスケジュールも含めて生産を考えてくれる人のところに行った方がいいよというのが、新規就農者の10年ぐらいやった人たちのヒアリングの中で出てきているのです。

だから、6次産業人材を鈴木さんは採るかという、要らないかもしれないけれども、いけば、みんな新しく行って、逆にそれがどんどん増えていくというのは、多分そんな感じかなと。

○鈴木委員 確かにそういう人がいますよといって、私が採るかという多分採らないです。ただ、育てる気があるかといったら、それは私自身の意思としてはいっぱいあります。例えばそういう強い意思を持った人たちがやりたいのだ、学びたいのだということで、例えば私の会社に来てくれるということであれば、それに何らかの補助、サポートがされていけば、そのノウハウというのは十分出す気はあります。それは、私個人の考え方なのですけれども、そういう気持ちはあります。

ただ、仮にそういうノウハウを持った人が、例えば一企業の中にいましたというときに、それ

の成功モデルをほかの会社に対して開示するかといたら、なかなか開示しないと思います。実際、私たちも具体的に新商品を開発してやっていたとき、こういうパターンで成功しましたというのをたまたまテレビで言ったら、ほかの会社に真似されて、値段を下くくられて在庫を抱えた、本当にリアルな経験があるので、私も今、テレビに出なくしているのは、まさにその理由です。

ただ、本当に人材育成という意味では、やりたいと思っている実績を持っている会社はあるのではないかなと思います。そこで学んだ手法を自分なりの目線で、新しい素材、もしくは地域を見付けてやってくれるのだったら、こんなすばらしいことはないかなと思います。ちょっと個人的な意見で済みません。

○大宮座長 時間が来てしまったのですが、6ページにあります6次産業人材をプレイヤーの範囲にするのか、コンサルタント等も含めているのかという点について、これまで大分意見が出ましたが、何か6ページ以下のところで御意見があればいただければと思います。これが今日の最後になります。

○大久保主査 コンサルタントのところはもういいかなと思います。

○大宮座長 そのほかは。

○大久保主査 時間が終わりになったので、次回ということで。

○大宮座長 そうですね。

それでは、毎回ちょっと時間切れで申しわけありません。皆さんの御意見がおもしろいので、聞き取っていると時間がなくなりました。では、意見交換を終わりにしたいと思います。

本日は、さまざまな御意見をいただきまして、6次産業化人材に関しての論点が大分明らかになってきたと思います。今日の御意見を踏まえて、引き続き検討してまいりたいと思っております。

次回の会合に関しましては、6次産業化人材の育成に関連する教育プログラムやプロジェクトなどについて議論を深めてまいりたいと思いますが、1月中に開催する方向で日程調整させていただきたいと思います。主査と相談いたしまして、1月は山形大学とか、具体的に実践している、私のところでもちょっと話をしました。私のところはまだまだよちよち歩きですが、こんなことをやっていて、こんな成果があるという事例といいますか、それを幾つか提案して皆さんで意見交換したいと思いますが、日程調整の方をよろしく願いいたしたいと思います。

時間が来ましたので、以上をもちまして6次産業化人材ワーキンググループの第2回会合を終了いたします。本日は本当にありがとうございました。