投影資料・結果報告

「GFP沖縄 県内輸出支援機関との関係強化企画」
第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

株式会社プロダクツ・プラニング
株式会社Aglin

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）
「2030年の沖縄からの輸出の未来を共創する！」

- GFP沖縄サミットの結果報告・本輸出塾の主旨と進め方
  （GFP沖縄事務局）
- 支援機関が支援の前に考える、「支援企業別の勝ち筋」の考え方
  （マリンポートパートナーズ今川様）
- ワークショップ（各グループ）
  - 輸出の流れ・関係者の洗い出し
  - 県内の輸出拡大に向けた現状・課題の洗い出し
  - クリアするためにGFP・行政として支援できること
  - 若手職員のキャリア形成の在り方

GFP沖縄　～取組の全体像（1/2）

沖縄県内輸出プレイヤーの掘り起こしを行いつつ、商社・海外バイヤーを巻き込んだ出口を見据えた輸出チームづくり、輸出実証を実施し、持続的な輸出拡大に結びつける。

GFP沖縄の取組

GFP沖縄発足（2023年6月～）





- 「輸出スタートアップハブ」をテーマにしたGFP沖縄を発足し、メディア・輸出支援機関等と連携しながら発足を周知
- 継続的な伴走支援を通じて、出口を見据えた商社・海外バイヤーとのマッチング等を実施

GFP輸出スタートアップ沖縄サミット（2023年7月）





- 第一弾のキックオフ＆マッチングイベントとして、7月27日に沖縄本島(浦添市)を実施
- スタートアップ戦略会議として、未来の沖縄からの輸出づくりについて検討。初心者向けのグループマッチングも実施

離島開催（2023年11月）



- 離島からの輸出促進(物流体制構築・地域産品の輸出強化)を目的に、宮古島・石垣島にてイベント開催予定
- また有力EC事業者の招致・チャレンジ実証を通じて、持続的な輸出拡大にまで繋げる

有力商社招致・フォローアップ

Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC.　Aglin. INC　All rights reserved.

GFP沖縄　～取組の全体像（2/2）

沖縄県内輸出プレイヤーの掘り起こしを行いつつ、商社・海外バイヤーを巻き込んだ出口を見据えた輸出チームづくり、輸出実証を実施し、持続的な輸出拡大に結びつける。

GFP輸出スタートアップ沖縄サミット

第一部
スタートアップ戦略会議

県内のベンチャー事業者を対象に、
沖縄からの未来の輸出戦略を検討





第二部
キックオフセミナー

輸出×沖縄ならではのテーマを軸に
輸出ビジネス事例を紹介(観光やSDGs等)





第三部
試食交流会・マッチング

沖縄県産品の試食紹介及び、
グループ・個別マッチングを実施





Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

スタートアップ戦略会議（7/27）

GFP沖縄×スタートアップはどのような取組を進めていくべきか

テーマ：海外バイヤーの記憶に残るヤギ汁＋付加価値品　グループ：A

対象国	ターゲット層	品目
タイ	健康志向層	ヤギ加工品

GFP沖縄でできること

沖縄県産品輸出拡大の起爆剤となるヤギ汁プロモーション

×

沖縄発の輸出ビジネス

夜市等に業務用のヤギ冷凍加工品（ヤギ汁・バーガー・刺身）を開発・事業者間ネットワーク組成

スタートアップ戦略会議（7/27）

GFP沖縄×スタートアップはどのような取組を進めていくべきか

テーマ：沖縄産もずくの麺製品としての新たな食べ方提案　グループ：B

対象国	ターゲット層	品目
中国	健康志向層	もずく

GFP沖縄でできること

もずく安定供給に向けたマーケット調査・麺製品としての食べ方提案

×

沖縄発の輸出ビジネス

全国シェア９割を占める沖縄産もずくの輸出拡大に向けた輸出チームづくり

スタートアップ戦略会議（7/27）

GFP沖縄×スタートアップはどのような取組を進めていくべきか

テーマ：黒糖×コーヒーを健康志向層に訴求する

グループ：C

対象国
中国(上海)

ターゲット層
健康志向層
ウェルネス

品目
黒糖×コーヒー

GFP沖縄でできること

商品開発から現地バイヤーまでキーマン(ネスレ・アリババ等)との連携を増やすことで、
１社ごとではなく、沖縄事業者全体で輸出取組を進める

×

沖縄発の輸出ビジネス

インバウンドと連携して沖縄の認知度を高める
沖縄発のストーリーをもとに商品開発をすることで消費者に“沖縄産”を訴求する

GFP輸出ベンチャー塾の参加者が抱える課題 (1/2)

輸出に関わる若手プレイヤー間でのコラボレーション・知見・ノウハウの横展開等が解決の糸口となる課題も多い

生産	輸出向け生産体制構築	• 残留農薬問題への対応・有機栽培の量確保 • **産地の生産者が連携して、”輸出産地化”した上で流通～販路構築をしなければ一過性取組となる** • **消費期限の長い輸出に適した産品を生産する若手農家の育成・産地単位での輸出向け生産** • 生鮮品の温度管理環境の整備、品質保持の技術開発、賞味期限対策
	規制・認証への対応	• 農薬規制への対応等、規制への対応の仕方が不明で対策が分からない • 温州ミカン(静岡)のベトナム向け園地・選果場登録を試みたが、農薬の規制が厳しく輸出が難しかった • 現地レギュレーションに合う国・合わない国が出てきてしまうので知見を増やす必要がある
	安定供給・大ロット化	• 取引先の条件に合った量を仕入れる事ができない(商社目線) • 生産規模の拡大、選果・出荷施設の整備、生産基盤強化(人的・機械的・経費支援的) • 災害・病害リスクへの対応(例：鳥インフルエンザが発生した場合、発生農場からの距離に関係なしに都道府県単位での最低90日の輸出停止措置等)
流通		• **荷主・運送会社・輸出先事業者の間での”ラグ”のない情報共有手段の構築** • 輸出商品の開発及び海外仕向け地に商品を集中させることによる物流コストの低減 • 梱包の工夫、”定温輸送”、Shipping・税関手続きの簡素化

出所：GFP輸出ベンチャー塾 申込アンケート結果

GFP輸出ベンチャー塾の参加者が抱える課題 (2/2)

販売	販路開拓・販売量拡大	• **新規商社・信頼のできる現地バイヤー・販売先の発掘・確保、新規仕入先開拓(商社目線)** • 商談会での成約率向上、販路開拓のアプローチの仕方が分からない、既存取引先への新商品提案 • **EUと中東への輸出開拓を狙っているが、現地事業者とのネットワークがない** • 東アジア・オセアニア向け輸出を強化したいが、新規参入が難しく、新規販売チャネル開拓・効果的なマーケティング方法を知りたい
	継続的・本格輸出	• スポットでの輸出は何度かあるが、輸出の継続と拡大には中々繋がらない • イベントがあるスポット輸出のみで継続取引に結び付かない • 輸出先国の拡大・販売先の拡大に向け、某法人主催の商談会等に出席しているが、なかなか商売の確約に繋がらない
	認知度・需要向上に向けたPR	• たかな漬の認知度が低い。間接輸出が主で、直接輸出が難しい • コロナ禍におけるプロモーションの方法が分からない • **寿司・日本酒等と連携した品目横断でのプロモーションの実施が必要と考えている** • プロモーション活動費の確保も重要
その他		• マーケットインの考えを持ちながらプロダクトアウトの考えの生産者とどう係わって行けるか • スモールスタートからのスケールアップ方法検討(始めは小さく始める予定であるが、その後の拡大戦略を固めていく必要がある) • **他業種連携でのネットワーキングを通じて、輸出に向けた情報収集を進めていきたい**

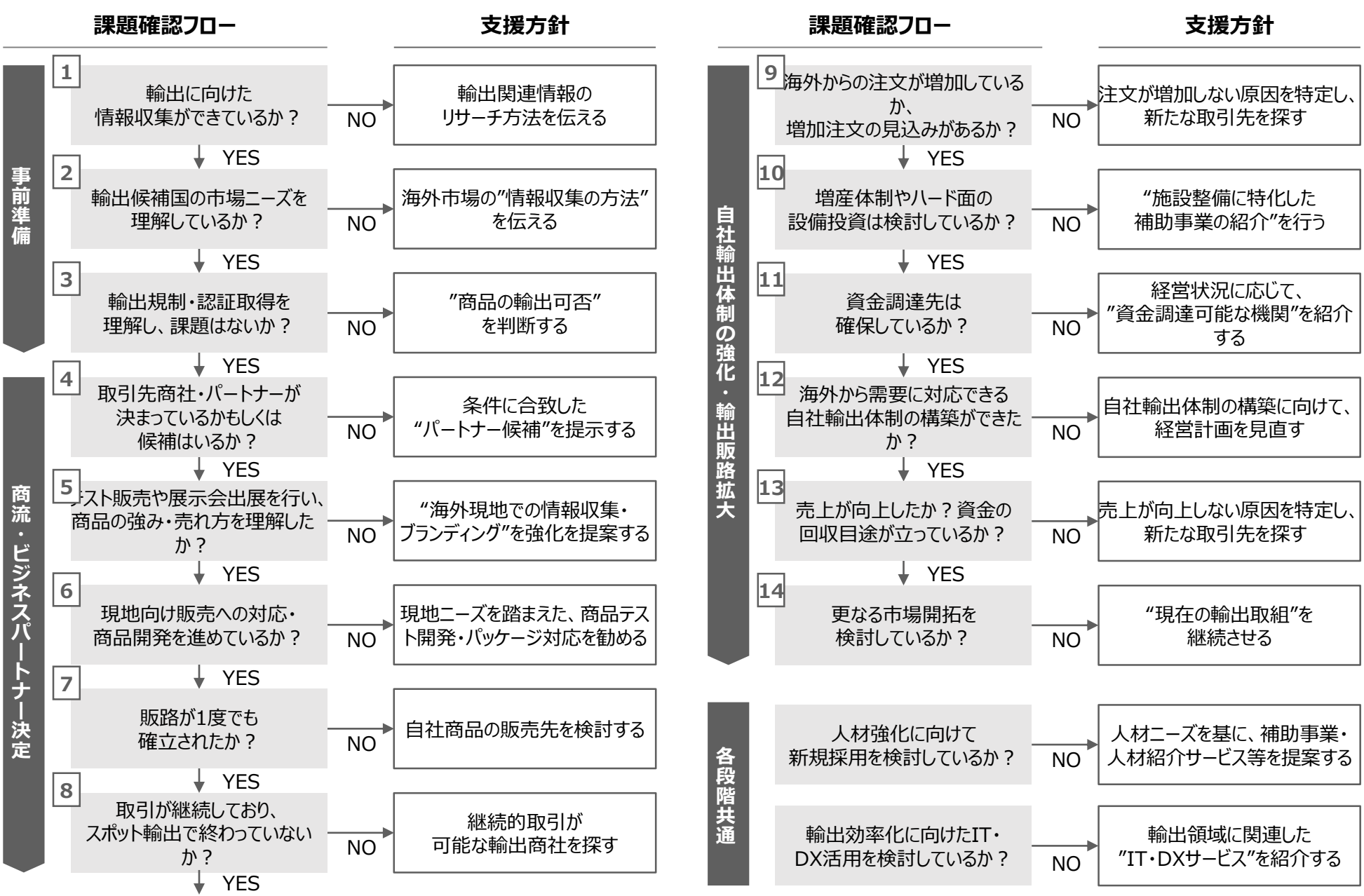
出所：GFP輸出ベンチャー塾 申込アンケート結果

海外輸出における動機

輸出には、様々な必要性から大別して5パターンの動機に分類される。なぜ自社が輸出に取組むのか、目的の明確化が重要。

1. 自社経営基盤の強化
2. 海外販路開拓・拡大、市場の多角化
3. 稼働率向上、出荷の平準化
4. 従業員のモチベーション向上
5. 企業・商品イメージ・ブランド力の向上

フォローアッププラン 決定フロー



概要説明

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

本日のワークショップのテーマ

2030年~に向けて沖縄産品の
輸出の未来を共創するために、
GFP沖縄を通じて、”私たちは”
どのような取組を進めていくべきか？
サポートしていくべきか？

では始めましょう！その前に・・・Attention

- Don’t be SHY !! Open Mind !!
- 奇抜なアイデア歓迎
- 目の前のお題に集中しよう。PCやスマホは厳禁
- 質より量。一つのことから広げていくと膨らみやすい
- 専門・役職は捨てよう（遠慮やエキスパート崇拝禁止）
- 仲間のアイデアにのろう。自分の意見を押し通さない
- ネガティブワードは厳禁（仲間の意見を活かそう）
- **「難しい」**は言わない（言いそうになったら、**「新しい」**と言おう）
- みんなに聞こえるように話す（隣の人とひそひそ話をしない）
- ユーザ視点で具体的に話そう。一般化はいつでもできる
- 座らずに立ちながら話すのがおススメ
- Design Thinking は真剣な遊び感覚で。楽しみながら！(Serious Play)

Design Thinking 付箋の使い方　～付箋は友達～

とにかく付箋を使ってチームメンバー全員のアイデアを付箋に書いて情報共有することが重要です！

1付箋
1メッセージ

なるべく
具体的に

文字を大きく

背景・ストーリー
をこめる

数を出す


イラスト
を入れる

横にはがす

コーディング
してみる

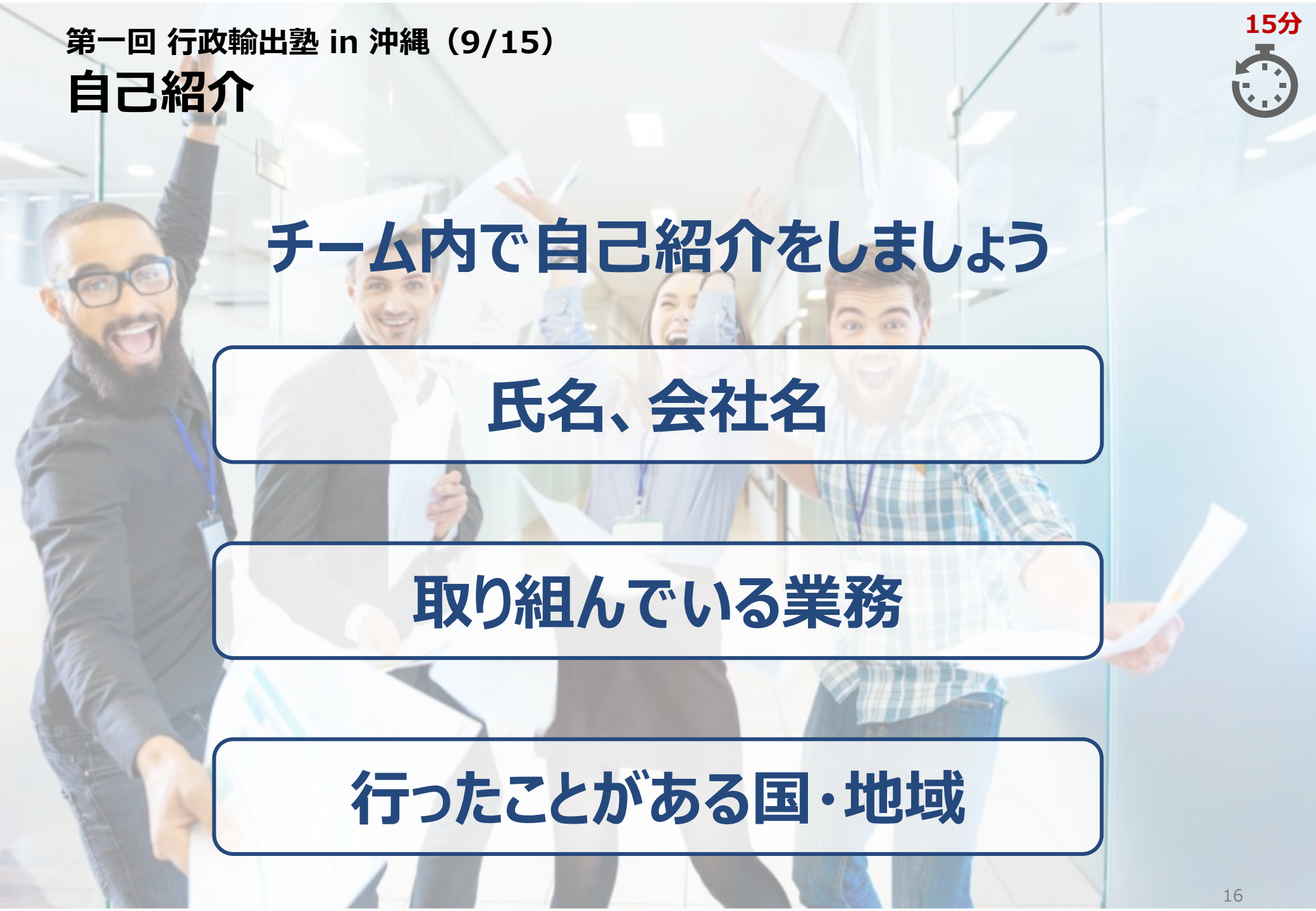
ハイライトする


どんどん動かす

自己紹介

自己紹介

15分



チーム内で自己紹介をしましょう

- 氏名、会社名
- 取り組んでいる業務
- 行ったことがある国・地域

沖縄からの輸出には誰が関わるか？
モノが流れていくのか？

15分

Affinity Diagram



沖縄から何の商材が輸出されているか？誰が関わっているのか？

輸出の流れを整理してみよう！

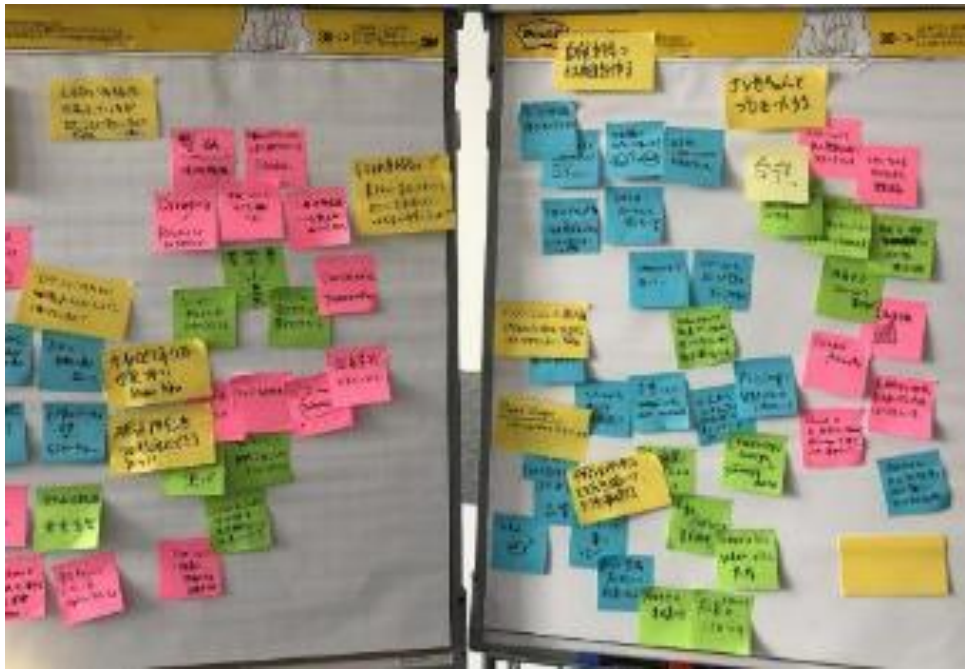
品目	輸出に関わっている方	
もずく	輸出商社	検疫官
泡盛	物流事業者	フォワーダー

14:35まで

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

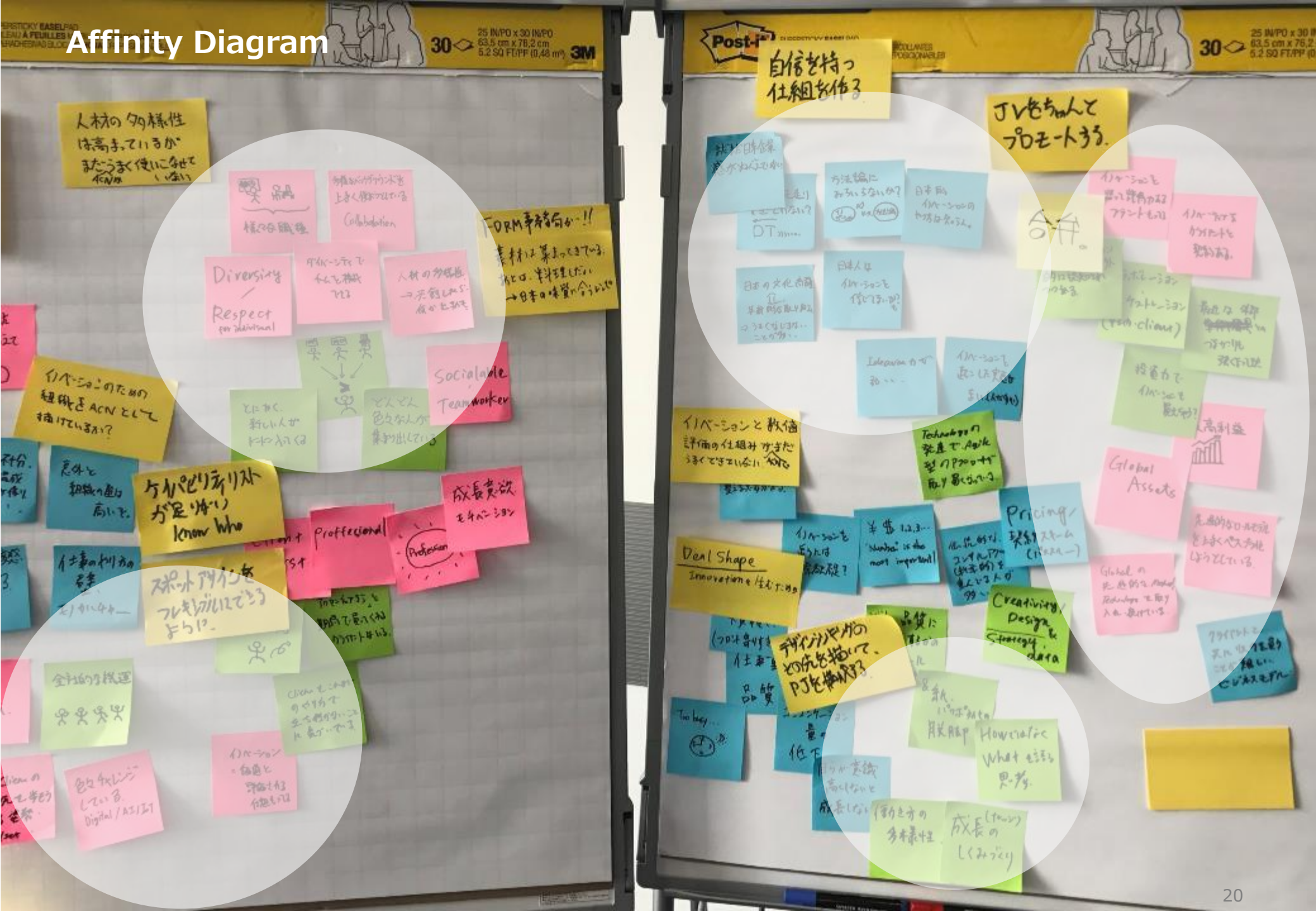
Visualize the Vote

15分



1. まずは、周りと相談せず、黙々と書き出そう（5分）
2. 読み上げながら付箋を貼っていき、グループを作ろう(10分)
3. チームで1~2品目に絞り込もう

Affinity Diagram



各輸出の段階で、輸出していく上でどのような課題が出てくるか？

Affinity Diagram

15分



輸出に関わる事業者が各段階で直面している課題・悩みは何か想像してみよう！

- ✓ プロモーションサポート
- ✓ 商社を繋いでほしい
- ✓ 輸送面の補助事業を紹介する等



Negative

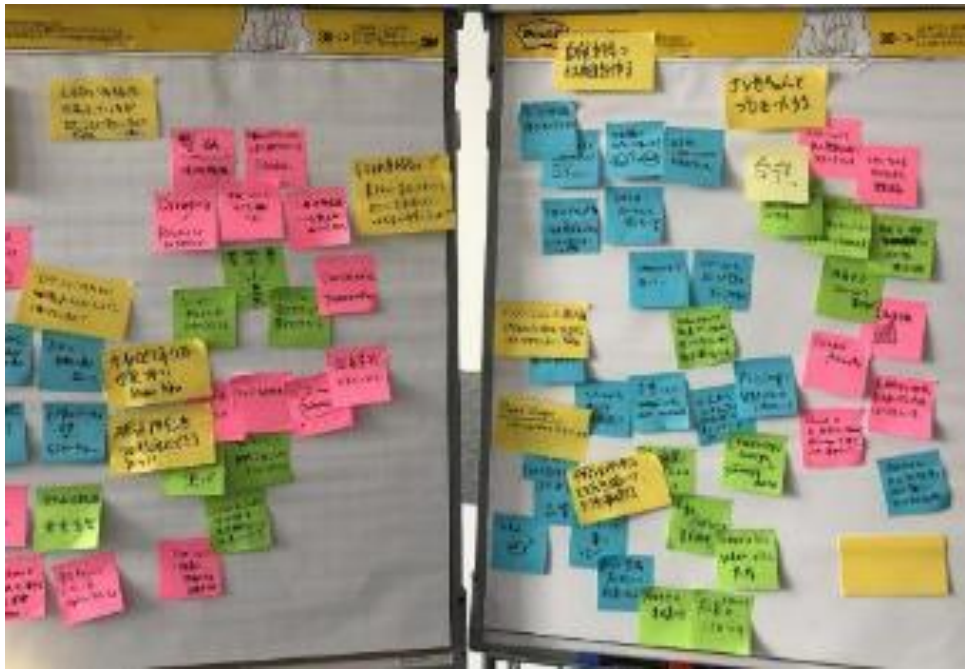
（輸出を目指す上で課題、ハードルとなっている要因）

付箋を貼りながら、近いものをグループ分けしましょう！

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

Visualize the Vote

15分



1. まずは、周りと相談せず、黙々と書き出そう（5分）
2. 読み上げながら付箋を貼っていき、グループを作ろう(10分)
3. チームで1~2パターンに絞り込もう

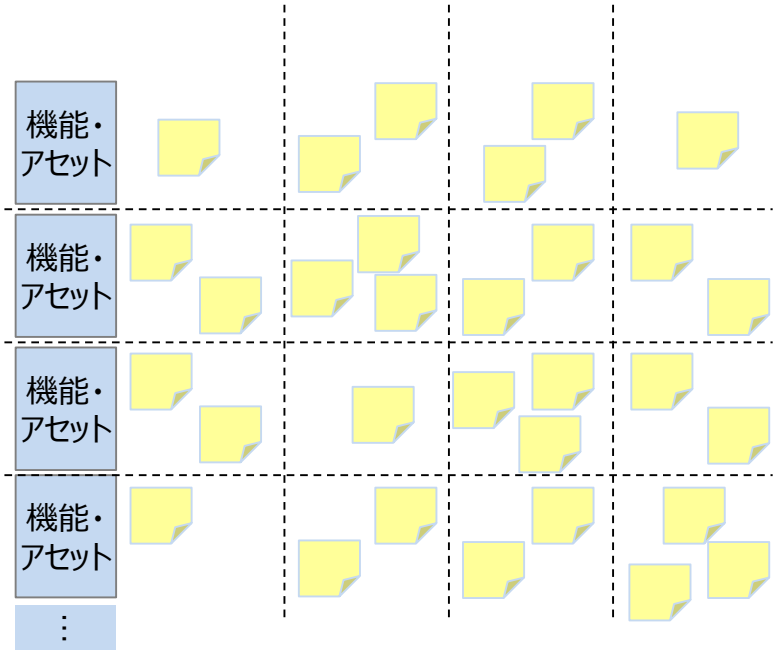
課題・取組案の検討
Method: Creative Matrix

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

Creative Matrix

What it does?

課題・テーマをクリアするためにGFP・行政としてどういう支援ができるか？



How it works?

1. 取組案をポストイットに書き出す
   - 取組案を生み出し、ポストイットに記載
     *ポストイット1枚に対しひとつの取組案のタネを記載

2. 取組案を表上にマッピング
   - 当てはまるセルに取組案を記載したポストイットを
     マッピング

     **point：質ではなく量を重視し、チーム内で
     より多くのアイデアを創出することを意識する**

15:15より発表

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

Creative Matrix

GFPとして提供できる機能・メニューは以下を想定しています。

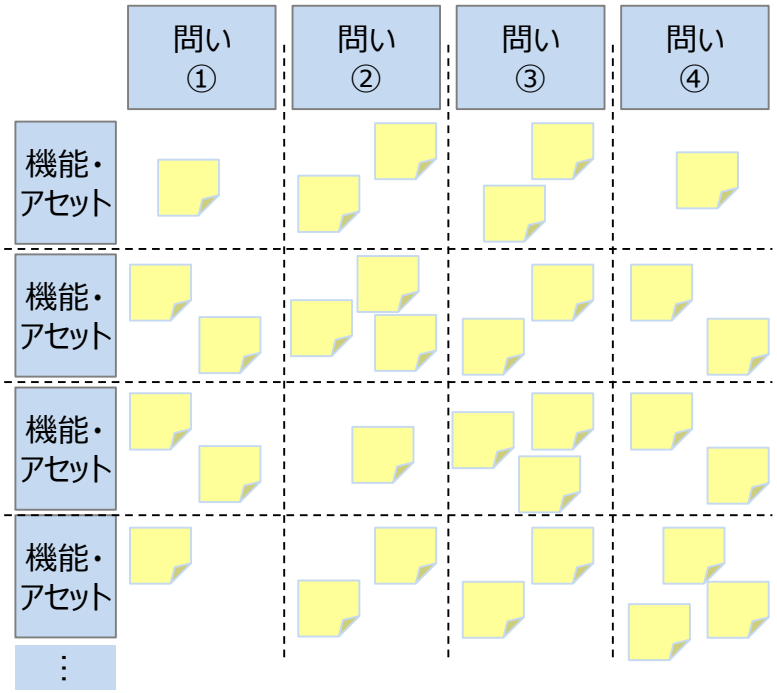
機能・アセット
商社・海外バイヤーとのマッチング
輸出を目指すチーム作り・テスト輸出の後押し
海外消費者に向けた情報発信・プロモーション
海外プロモーション（海外シェフ・ディストリビューター向け）
輸出物流ルート・輸送手段工夫・鮮度保持技術の確立
輸出産地づくりの支援
輸出規制・検疫条件の海外交渉・緩和
その他

第一回 行政輸出塾 in 沖縄（9/15）

Creative Matrix

取組案を大量創出しよう！

20分



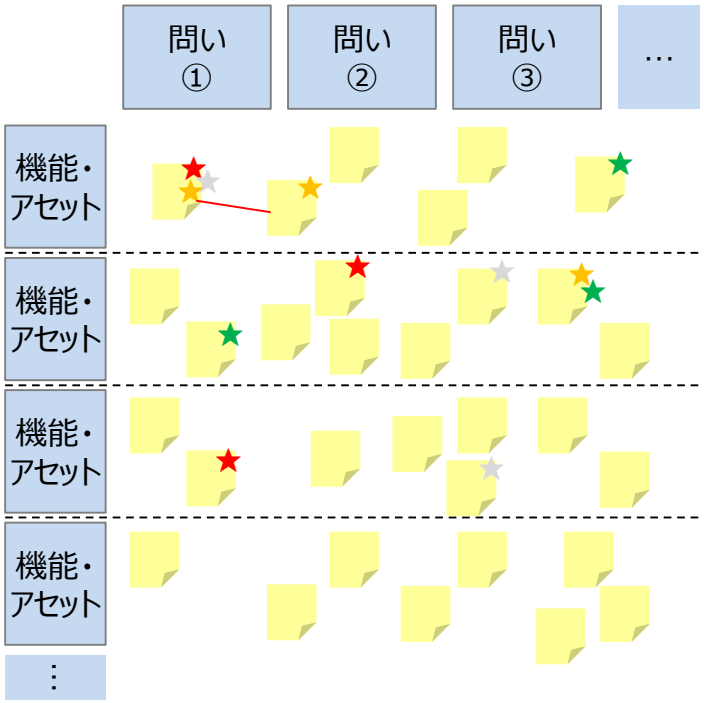
1. まずは、周りと相談せず、黙々と取組案のタネを張っていこう（5分）
2. 行き詰ってきたら、チームで喋りながらやっていこう。他チームをカンニングしてもOK(15分)

Visualize the Vote

採用したいアイデアをチームで決めましょう。

5分

Creative Matrix



1. 私たちで実現すべき取組案を決めて、投票しましょう。
   投票は同時投票です！
2. 考える時間は**3分**です。
3. 投票結果の多い**Top1～2**をチームで決めてください(チーム人数分)。
   同列順位などがあれば、決戦投票／類似の「取組案」として統合してもOK

～クロージング～



チーム毎の発表・講評

～クロージング～

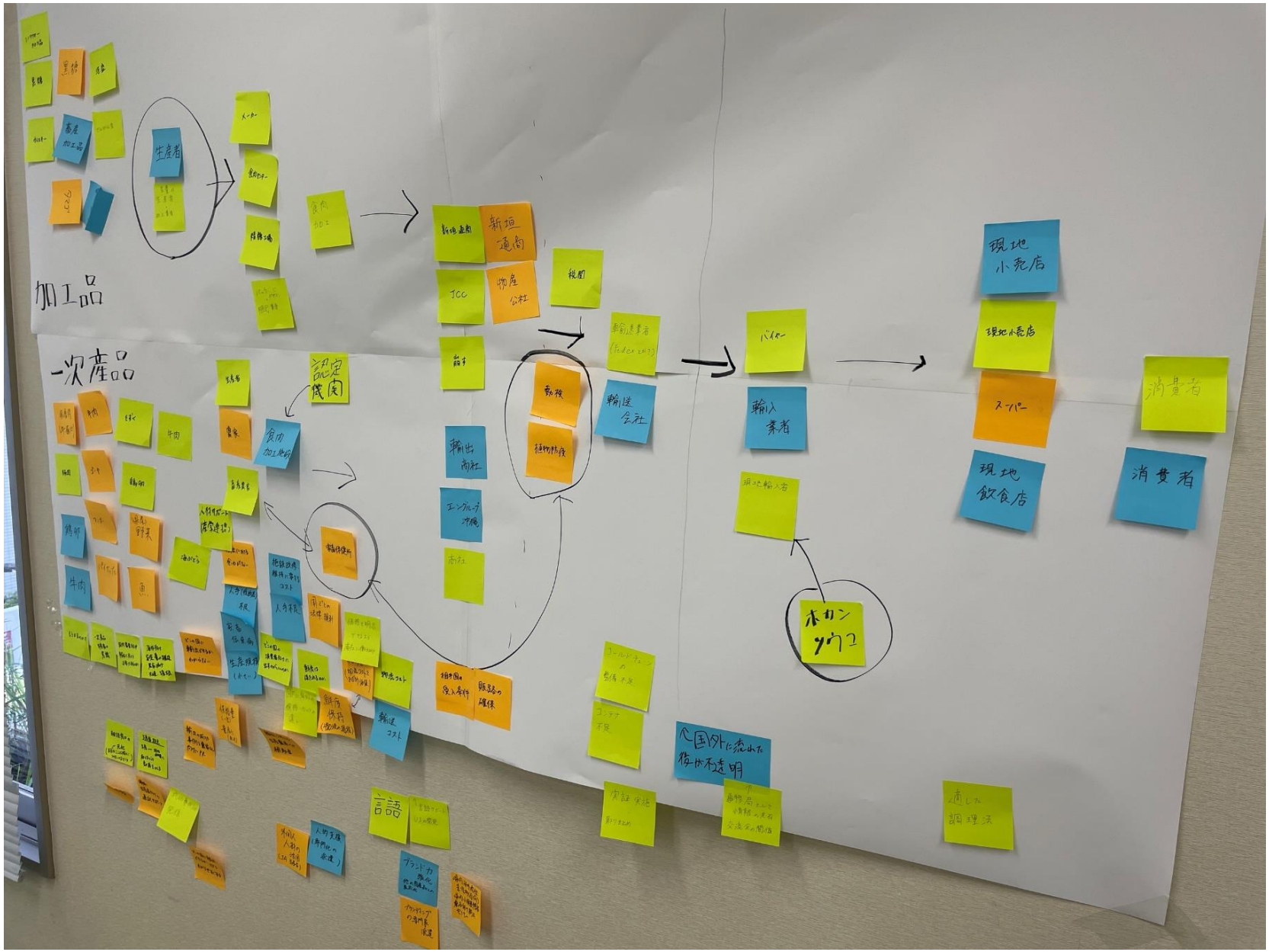
本日の目的

・輸出の流れを理解する
・自分たちがどういう支援ができるのか？
　自信もって支援できる人は誰か？
・関係者間でのネットワーク構築

本日のワークを通じた感想

①今回のワークでの気づき・議論できたこと
②自身の業務で実現できそうなこと・意気込み
③第二回(11月)で議論したいこと

アウトプット　～グループA



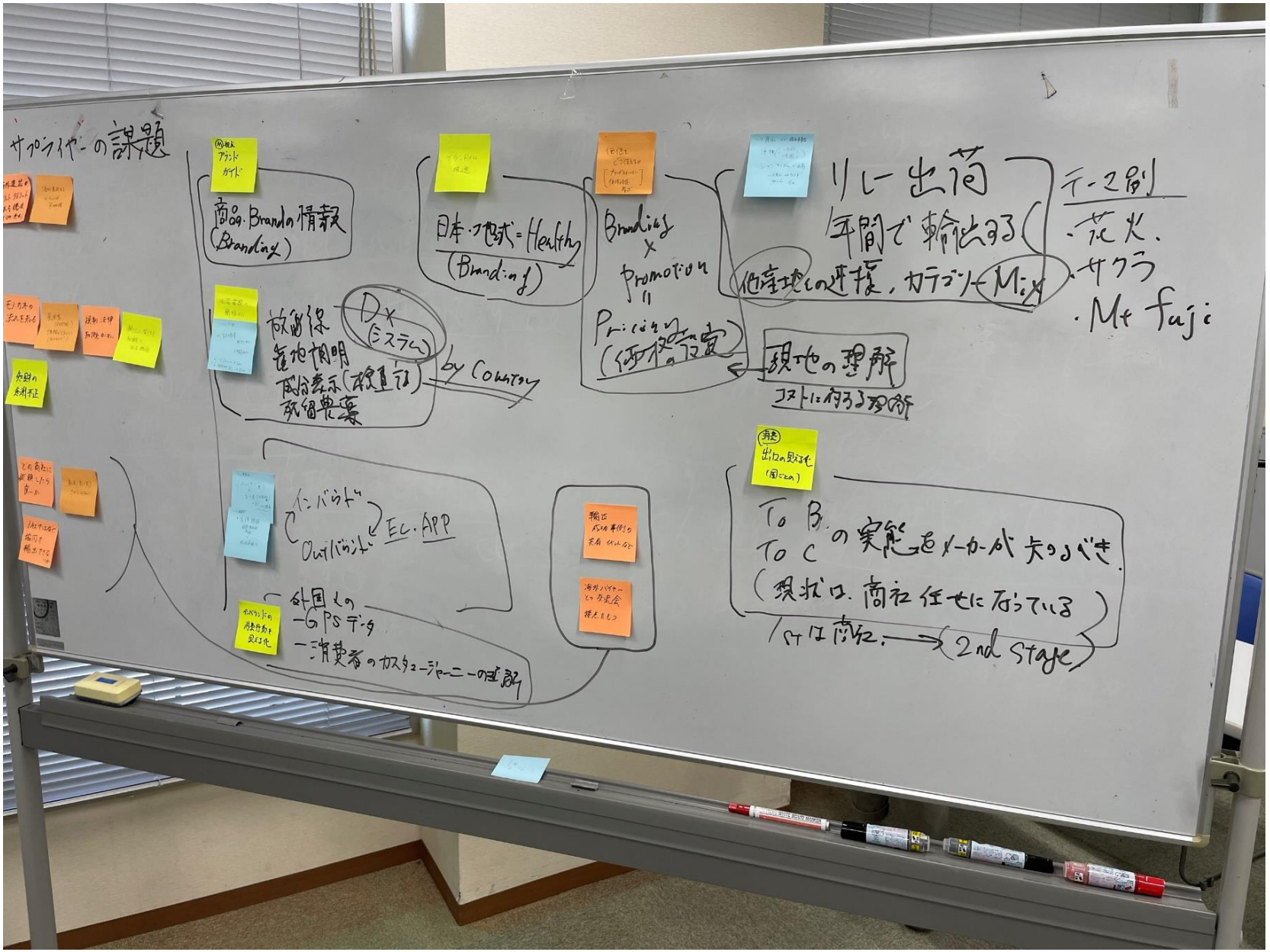
Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

アウトプット ～グループB（1/2）



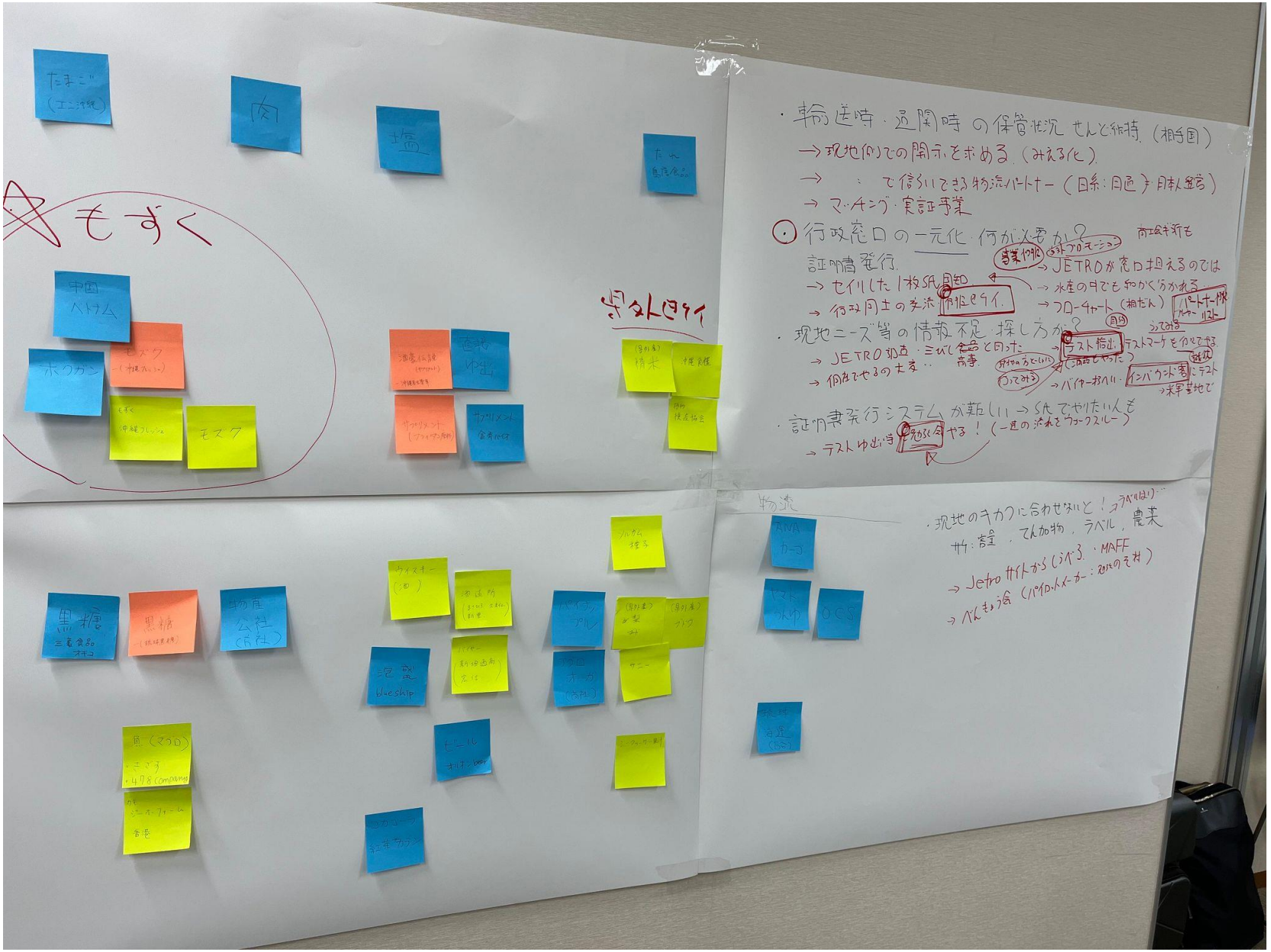
Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

アウトプット ～グループB（2/2）



Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

アウトプット　～グループC



Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

会場の様子（1/2）



















Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

会場の様子（2/2）











Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

参加者からの声（1/5）



- 今回はいろんな部署の方等のお話しが聞けて、大変参考になり勉強させていただきました。輸出を拡大、スムーズにしていくためにも、輸出の手続は簡素化、窓口一元化、どの部署へ問い合わせても、担当の部署への適切な案内ができることが、事業者の皆様の安心、輸出への意欲にも繋がるかと思います。
- 今日勉強させて頂いたことは、参加したメンバーだけではなく、輸出業務に携わる方に幅広く共有出来たらいいなと思います。（とりあえず帰ったらこんな話だった～と共有します）



- 今回、ABCグループで話し合いを持たせて頂き、共通の課題があるのだと気づかせて頂きました。
- Cグループであがった「勉強会」は是非進めてほしいです。
- これから輸出を考えている事業者がスムーズに進めていけるようサポートできたらと思います。ありがとうございました。



- 今回、輸出支援に取り組む関係機関の担当者にて初めて集まることができ、各担当者が考えている課題や取り組んでみたいことを直接聞くことができ、とても有意義な場となった。
- 提案として挙げた項目の中から、実際に取り組めることがを絞っていき、実現できるところまで持っていけたらと思う。
- 特に輸出相談窓口の一元化や勉強会など、行政機関が取り組みやすいところから、まずはスタートし、沖縄の関係機関が1つになったものを仕上げていきたい。

Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

参加者からの声（2/5）



- 支援機関はそれぞれあるけれど、意外と同じような壁を感じているので、それぞれのケースを話して共有する場があるのは、支援の手を増やしていくためにも大切。
  - 手続きについてはケーススタディの蓄積と共有化。
- 1機関だけだとできない、思いつかない事も集まってみると、できそうな気がする。
  - フローチャートはchatbot化までできるのでは。
- まず自分たちがやってみて、事業者さんのつまずく所を知っておきたい。というのが本日の主な感想です。
  - 輸出したいもの同士のセット商品はできないか。酒とつまみとか。



- やってみながらでないとわからないことも多いので、これからもトライ＆エラーで数多く失敗をする意気込みで頑張りたいと思います。
- 行政等での一元窓口については、今後人事異動の課題について意見/要望があると思われます。組織ごとに繋がりを持ち続けることが大事と思います。
  - 支援事業内容・知見・できること・他の組織を案内できること・様々な機関の重なり・沖縄のネットワークの繋がり



- 今回のワークの気づき・議論できたこと：C班の発表であった“お互いの支援機関同士の連携”が非常に必要であると痛感した。
- 自身の業務で実現できそうなこと・意気込み：支援機関ネットワークの情報交換
- 第二回で議論したいこと：参加している支援機関の支援事例、参加している方々の強みを引き出して、どのように県内企業・生産者を効果的に具体的に何を支援できるのか。

Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

参加者からの声（3/5）



- 輸出にあたって、生産者から現地消費者まで様々な関係者が携わり、その中で色んな課題があると感じた。
- 本県の畜産物の輸出に際しては、特に小規模の生産者が多いこと、離島であることにより、コストが大きいことが課題として挙げられた。県における施策の中で、課題解決に向けた取組を模索したいと思う。
- 課題の解決に向けた取組について、関係者とより議論を深めることができれば良いと感じた。



- 自身が関わる業務の範囲内でしか、輸出の流れについて認識してなかったことに気づきました。また考えていたよりも、多くの関係者が輸出を成り立たせていることも知ることができました。
- 情報提供に関しては業務で達成できそうだと思います。自身がHP等担当する機会があれば、是非現場の声を吸収した上で、改善していきたいと思いました。生産者目線ということを大事にしていきます。
- 議論もとても結義でしたが、GFPの具体的な取組内容をもっと知りたかったです。講義頂いた上での質疑等したいです。



- メーカー・サプライヤー・輸出事業者の方々への支援策について、海外進出（輸出）の知識をつける機会の創出、どのように売っていくか、必要書類の簡略化等について議論を行った。
- 行政窓口に一元化や勉強会、現地ニーズを知るためのイベント等に関しては、自分の業務で活かせる。GFP沖縄の事業に関してもより一層頑張って周知等を行っていきたいと思う。

Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

参加者からの声（4/5）



- ワークを通して、各人の業務の中からの視点（経験）を知り、また輸出の過程で多くの関係者と繋がっていることが分かった。視点・視座を高める良い機会になりました。
- 今回のワークで関係機関の業務・役割を知り、今後の物流相談の支援に繋げていきます。
- 次回ではもう少し具体的な課題感をテーマに深堀できると良いです。



- いつもお世話になっている今川さんによるとても分かりやすい内容で、輸出について勉強になりました。商流から知れたので、次回もまた機会をいただきたいです。
- 大交易会等、イベントに積極的に参加し、事業者さんの立場を理解すること。
- メーカー・商社・物流・現地小売りなど、各々のお金の流れを知りたいです。



- 支援機関の連携がほとんど行われていないことを改めて感じた。また現地に対する関心が薄く、そもそも現地に対する興味を上げないといけない。次回、各国の人材を呼んで、KR(韓国)、TW (台湾) 、HK (香港) 、SG (シンガポール)等の人々にヒアリングする等のワークも楽しそう。
- 引き続き、支援頑張ります！

Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

参加者からの声（5/5）



- 各々の視点が異なることが最大の武器に繋がると思う。サプライヤー・商社・ディストリビューター・どれ一つ欠けてもいけない中まであるからこそ、沖縄の良いものを世界へ意味ある提供に繋げていきたいと感じた。
- 輸出先の消費者をよりよく理解し、輸出先ともwin-winとなる関係性を構築していきたい。
- 本日の話を通じて、モノの考え方や視点含めて、新しい思考を身に着けたように感じた。次回も建設的な意見交換をしていきたい。



- 輸出に向けて、各種証明書がたくさんあるのを知った。今回のワークで、「事業者さんが輸出するに向けて行政として何が支援できるのか？」意見をあげていったが、行政の窓口の連携はとても良い案だと感じた。どの証明書を取れば良いのか？この食品はどの検疫に引っかかるのか？(植物検疫？動物検疫？厚労省の検疫？検疫対象外？)も併せてフローチャートで示せたら便利と思った。
- ワークで挙がった意見で輸出したい方向けの勉強会で、植物検疫のこと（植物・国によっては禁止品で輸出自体できないこともあるので）もできたらいいと感じた。



- 各行政機関が集まって交流会がもてたのは非常によかった。ABCグループそれぞれが課題について考えることで、色んな意見が聞けたり、自分の知識の習得に繋がるので視野を広げることができた。
- Cグループでは行政窓口の一元的化が必要ということを軸に、議論を進めていったが、そこで各機関が困っていることの実態を知ることができた。
- 植防、県水産課、国税さんとの連携を図ることができたので、それぞれでやっている業務を把握することができた。

Copyright© 2023 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.