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」
第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）

株式会社プロダクツ・プラニング
株式会社Aglin

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）
「輸出支援機関間での連携モデルをつくる」

- 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）
- ワークショップ（各グループ）
  - ➢ 事業者の課題感と問い合わせは？
    - 輸出において直面する課題
  - ➢ 輸出支援機関が支援できることは？
    - 問い合わせに対する対処方法
  - ➢ 連携するためのモデルづくり
    - どうしたら効率的に問い合わせを解決できるか

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

“GFP沖縄”の立上







農産物輸出支援
GFP沖縄発足
総事局

沖縄総合事務局はこのほど、県内事業者の農林水産物や食品の海外輸出を支援するプロジェクトの「GFP沖縄」を立ち上げた。食料産業課の長濱啓(ひろ)課長補佐=写真左端=らが23日、沖縄タイムス社を訪れ「輸出を希望する事業者をどんどん後押ししたい」と参加を呼びかけた。

GFPは農林水産省が推進する農林水産物の輸出プロジェクト。産地形成支援から販路先とのマッチングまで一貫して支援する。支援を受けるには入会が必要で公式サイトの登録申し込みページから参加できる。

今夏には発足イベントの「沖縄サミット」を沖縄本島、宮古島、石垣島の3カ所で開催する。今後の県内事業者の輸出戦略やアクションプランを輸出商社などと一緒に考える。

詳細はQRコードからも確認できる。問い合わせは同運営事務局、電話0982(987)0582。

今年6月に発足し、県内外の生産者・メーカー、スタートアップ、輸出商社等の皆様と連携した取組を開始

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFPの取組全体像

GFPメンバー間のマッチング・コラボレーション創出・きめ細かなフォローアップ/伴走支援に重きを置いたサービス。



農林漁業者　生産者団体・グループ　食品メーカー　輸出商社・物流企業等

GFP宣言・サイト登録

GFPコミュニティ

- **輸出診断・フォローアップ**
- **プレーヤー間のネットワーキング**
- **商談への橋渡し**（ビジネスマッチング）
- **共同プロジェクトの企画・実行**（輸出産地形成）
- **輸出プレーヤー・輸出商品の“見える化”**

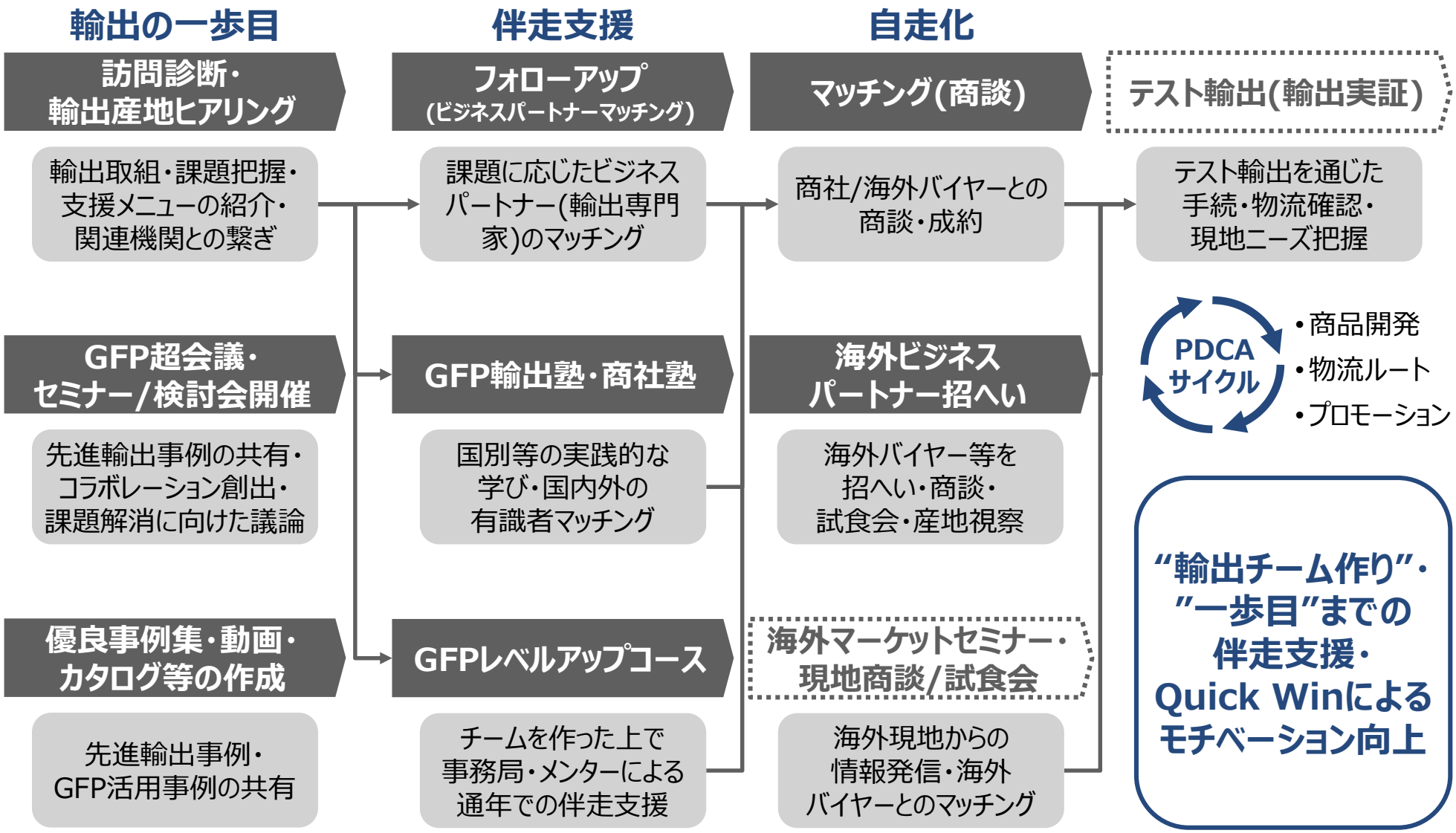
ワンストップでの支援　　**オールジャパンでの支援**

農林水産省　アクセンチュア　**連携**　JETRO　経産省　輸出支援PF　国税庁　自治体

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFPを通じた輸出支援メニュー

輸出は”一歩目”のハードルが高いため、マッチングを通じた適切なビジネスパートナーの紹介・テスト輸出を通じた輸出手続・海外ニーズ把握まで一気通貫で支援。



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFPが担う“輸出のハブ機能”

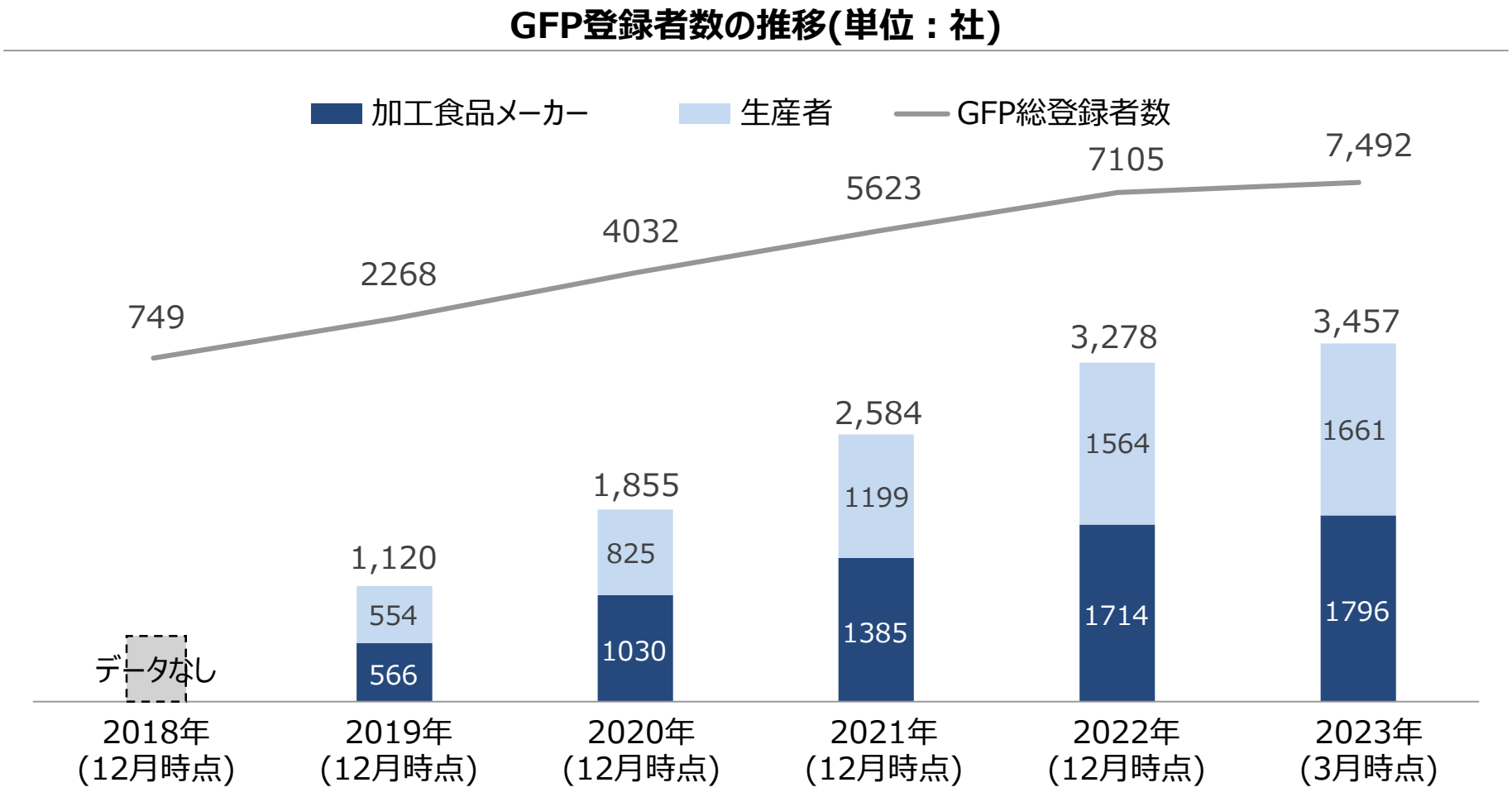
輸出のハブ機能

分類	昨年度の主な取組	
コラボレーション	• GFP超会議&交流会 • GFPアンバサダー認定	• 輸出産地セミナー&交流会 • 添加物・賞味期限対応
イノベーション	• ネクストマーケット開拓 • 輸出×SDGs	• 冷凍食品カテゴリー開拓 • 海外ローカル販路開拓
インキュベーション	• 輸出ベンチャー塾(5地区) • 地域別GFP:北海道の立上	• 学生インターンシップ • 学生輸出塾
ビジネスパートナー	• 商社・バイヤーとのマッチング • 国別輸出塾(中国・米国)	• 輸出支援セミナー(PF連携) • 海外ビジネスパートナー掘起し
テストマーケティング	• 米国プロモーション • シンガポールプロモーション	• GFP輸出実証 • GFP物流実証

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFP登録者数の推移

2018年8月の立上からGFPコミュニティは継続的に拡大しており、約7,500社（最新で約8,500社）の登録数に到達している。

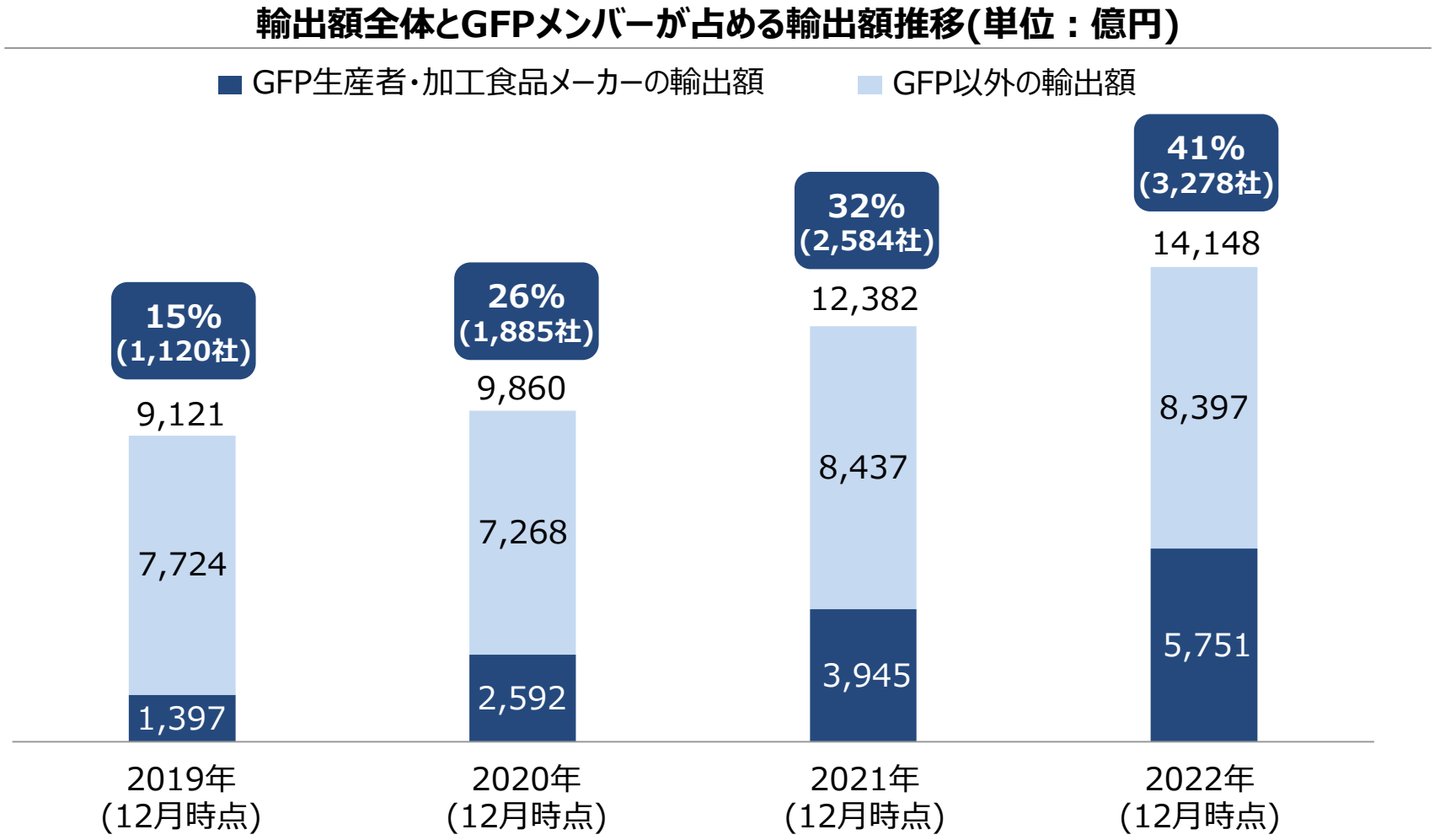


※GFP登録者情報より作成（2023年3月29日時点）

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFPが占める輸出額割合（推計）

輸出額：約1.4兆円の内、GFPは約4割(約5,700億円)を占めるコミュニティへと成長。
（※GFP初期登録時の各社の輸出額データに基づく推計であり、生産者・メーカーが把握できていない輸出分&登録期間の増加分を加味すると実態は更に大きくなることが想定）



出所：輸出診断時に登録するヒアリングシート入力事業者564社の輸出額情報からGFP全体の輸出額を推計（2023年3月29日時点）
※卸売市場経由・並行輸出等で生産者・メーカーが把握できていない輸出分は含まれていない

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFPの取組実績（概要） ～立上からの累計

		KPI(累計)	KPI(令和4年度)	内容
GFP コミュニティ	訪問診断/マッチング	710件※/3,282件	116件※/2,023件	• コロナ影響下でもオンラインを活用した訪問診断を継続 • 訪問診断後のフォローアップとして、個々の課題解決に適切な商社や専門家(＝ビジネスパートナー)をマッチング
	国内外でのネットワーキングイベント	68回	27回	• 各地域の輸出意欲の高い生産者・商社の登壇・ワークショップ等を通じたネットワーキングを核としたイベント開催 • 直近では、対面やZoomを活用したオンラインによるセミナー・交流会を開催
	輸出塾・輸出商社塾	22回	13回	• GFPメンバーの生産者・メーカー⇔商社・バイヤーとのビジネスマッチング（商談）の機会を創出 • 輸出の実践知識を身につけ、商談に繋げる輸出塾も開催
	優良事例発信	39件 (優良事例集)	新規：11件	• GFPのサポートを活用し輸出を拡大させた優良事例について、GFP優良事例集も作成・情報発信/横展開を実施
	メールマガジン発信	894件	339件	• GFP会員向けに補助事業紹介やイベントの案内を発信

※訪問診断件数は、対面訪問診断、オンライン訪問診断の合計。GFP関連事業のマッチングを含む、2023年８月末時点 累計（GFP管理簿は2023年9月13日を参照）

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

（構想）GFPが担うべき役割の進化　~GFP3.0

5兆円に向けては、”選択と集中”での海外大ロット販路開拓に向けた伴走支援・若い輸出の担い手確保等を持続的に行えるプラットフォームへの進化が必要。

2018年8月

GFP1.0

コミュニティ拡大・コラボレーション創出

- 登録事業者の拡大
- コラボレーションのきっかけ創出(超会議&部会)
- 全国的な輸出の機運向上

2020年3月

コロナ発生

GFP2.0

輸出を止めない Digital GFP

- オンラインを活用した事業者支援・イベントのスキーム確立
- フォローアップ・伴走支援スキームの構築（ビジネスパートナー）
- 実践的な輸出知識習得（輸出塾&商社塾）
- オンラインを活用した商社・海外バイヤーとのマッチング

2021年

1兆円達成

GFP3.0

世界で勝負する Sustainable GFP

- 事業者の熟度・規模に応じた支援メニューの提供・先進的な優良事例の横展開
- ”選択と集中”による海外大ロット販路の開拓・出口確保
- マッチング(商談)→テスト輸出→PDCA運営のサイクル実装
- 若い輸出の担い手が継続的に創出・育成される仕組み
- 品目団体との連携と取組支援

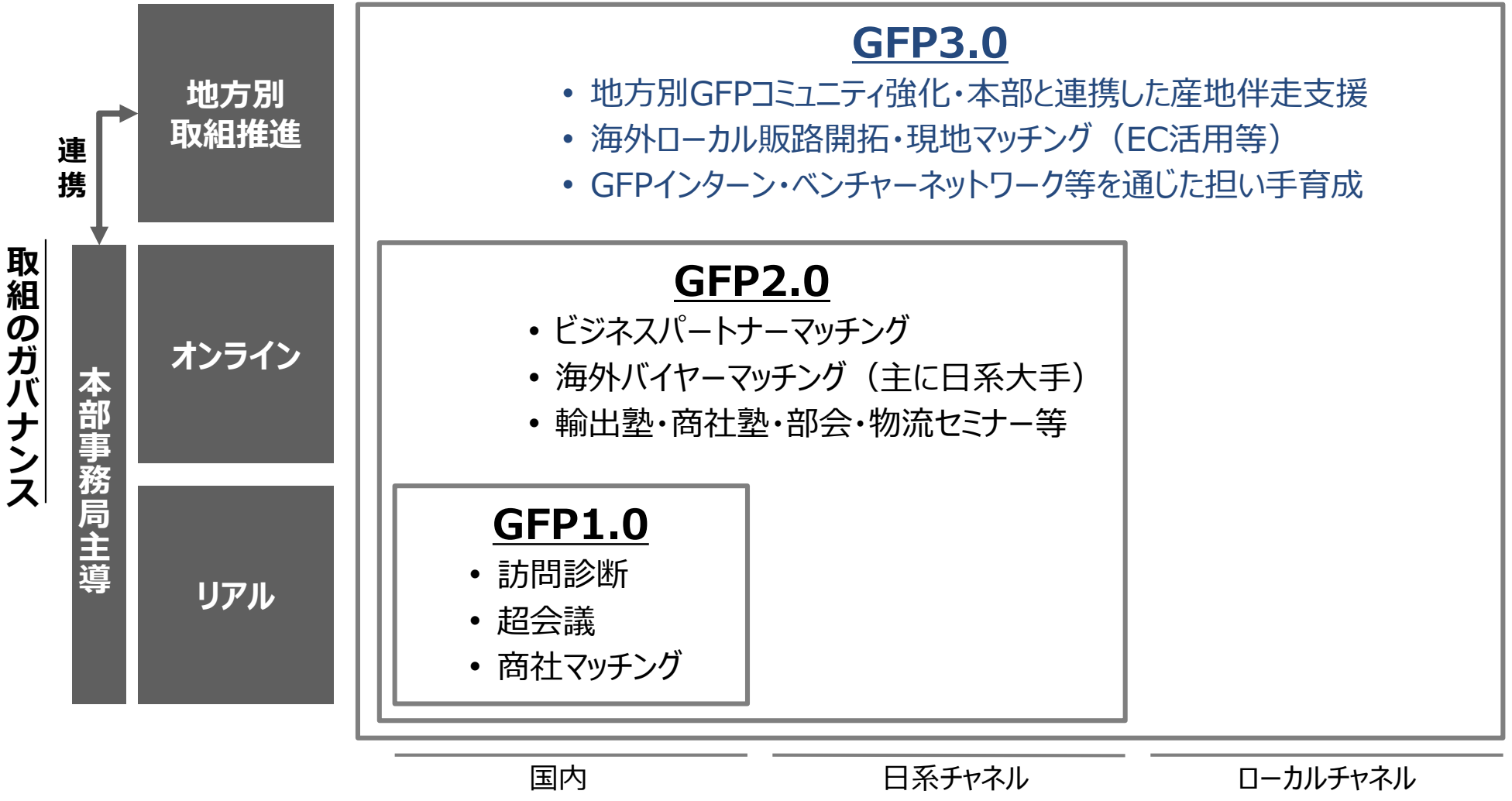
2030年

5兆円達成

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

（構想）GFP3.0における取組スコープの拡大

GFP登録数・輸出産地増加を踏まえて、本部と連携した地方別のGFPコミュニティ強化・産地の伴走支援体制の構築、海外での大ロット販路開拓にスコープを拡大すべき。



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

（構想）GFP3.0の取組コンセプト

関連する政策とも連動しつつ、生産~海外販売までの”end-to-end”で、持続的な輸出拡大を実現できる一気通貫での仕組みづくりが重要。

生産

若い輸出の担い手育成

- 事業者の熟度・規模に応じた支援・先進事例・取組の横展開
- 2～3代目の若手輸出農家・輸出ベンチャーの創出・育成
- 大学・農業高校からのインターン受け入れの仕組化
- 農業女子とのコラボレーション

流通

海外ローカル販路開拓

- 現地系の大手小売・外食チェーン向けの提案・商談機会の強化（”選択と集中”）
- 現地で販路開拓を担えるパートナー(輸入卸・コンサル等)の掘り起こし・連携

※ 日系チャネルの開拓はこれまでの取組で概ね達成

海外販売

end-to-endの出口確保

- 小売棚・EC・ライブコマース等具体的な輸出の出口をGFPで整備・保有
- GFP事業者が”輸出の一歩目”を確実に踏み出してPDCAを回せる仕組み
- 品目団体と連携した販売促進

SDGs

- フードテック/オーガニック
- アニマルウェルフェア
- トレーサビリティ

流通インフラ活用

- 卸売市場の輸出拠点化
- 地方港湾・空港の活用
- 国内鉄道の輸送活用

インバウンド

- 産地の魅力とセット発信
- 食のインバウンド・MICE
- 海外バイヤー・学生の受入

輸出 × 関連政策

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFP沖縄　～取組の全体像（1/2）

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）



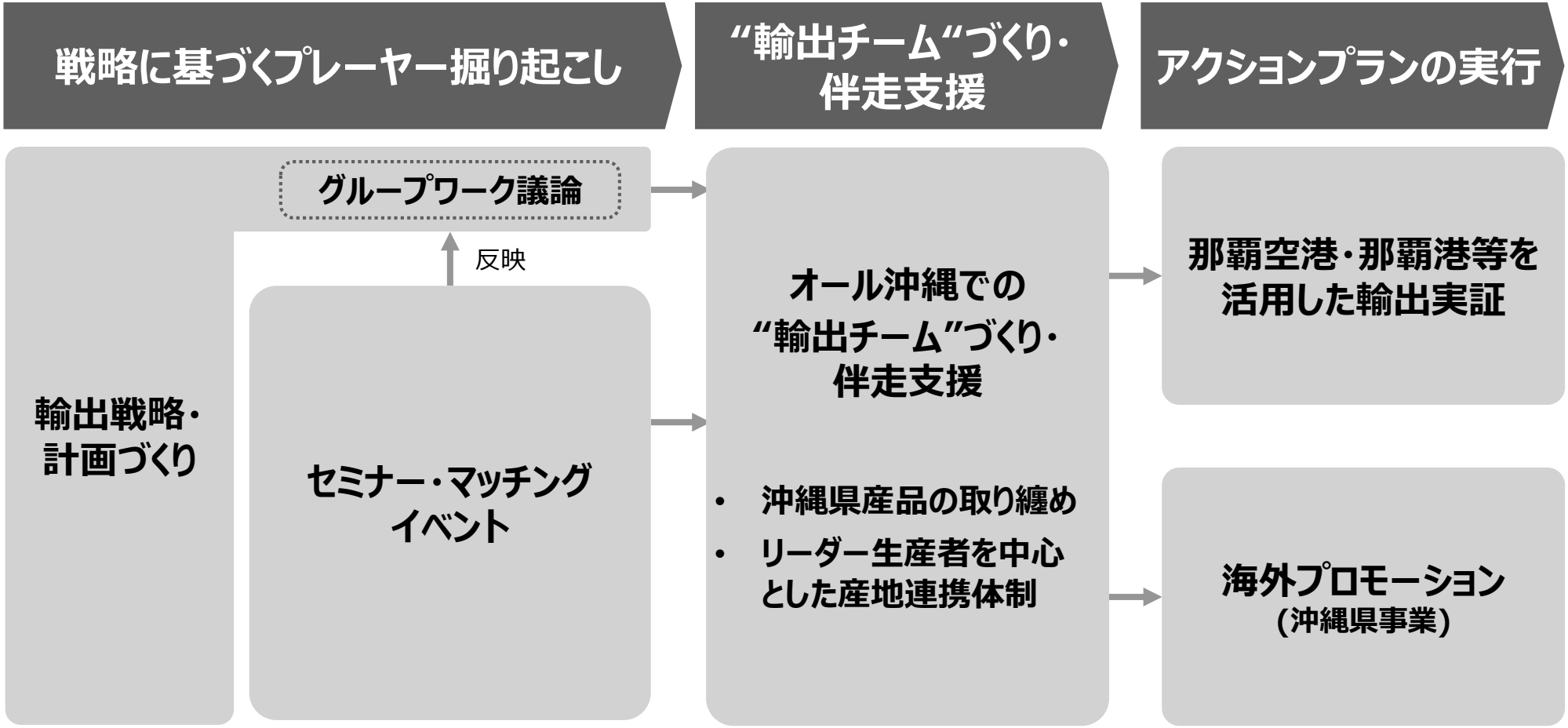
- 離島からの輸出促進(物流体制構築・地域産品の輸出強化)を目的に、11月9日:石垣島、11月10日:宮古島にてイベント開催
- また有力EC事業者の招致・チャレンジ実証を通じて、持続的な輸出拡大にまで繋げる

有力商社招致・フォローアップ

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

GFP沖縄の取組全体像

本日のキックオフを皮切りに、輸出プレーヤーの掘り起こし・輸出チームづくりを行った上で、那覇空港を活用した輸出実証・ターゲット国での海外プロモーションに繋げる。



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

本日の狙い　~GFP輸出スタートアップ沖縄サミット

沖縄県産品の“輸出の未来”の共創	• 先進的に輸出取組を行っている事業者の講演を参考に、沖縄県産品の輸出の未来を検討 • グループワークにて、品目別・テーマ別に県産品拡大の輸出に係る方向性・課題を”未来志向”で討議
オール沖縄での“輸出チームづくり”	• 生産者・メーカーに加え、商社・輸出コンサル・行政機関等を交え、”輸出チームづくり”の契機とする • 商社・バイヤーとの商談に繋がる出会いの場としても活用いただきたい
“ネクストアクション”洗い出し・実行	• 商社等の”輸出の取り纏め役”中心に、グループで輸出に繋げるネクストアクションを設定して頂きたい • 海外イベントや、那覇空港・那覇港の活用に繋がるアイデアを期待

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

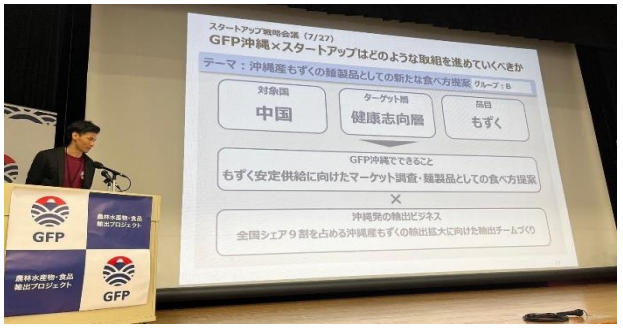
GFP沖縄　～浦添サミットの様子

浦添サミットでは延べ120名以上のスタートアップの皆様に参加いただき、成約・マッチングに繋がった事例もあり。

GFP輸出スタートアップ沖縄サミット（2023年7月27日）

第一部 スタートアップ戦略会議	第二部 キックオフセミナー	第三部 試食交流会・マッチング
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	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)	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













©Aglin 2023. All Rights Reserved.

（参考）GFP沖縄公式LINEの立上

GFP沖縄や関連機関からのイベント募集・規制情報等を中心に3日に1度のペースで情報発信を実施。7月発足から11月現在で約60登録まで延び、新たな地域での発信ツールとして機能。





LINE

GFP 沖縄 Okinawa

LINE

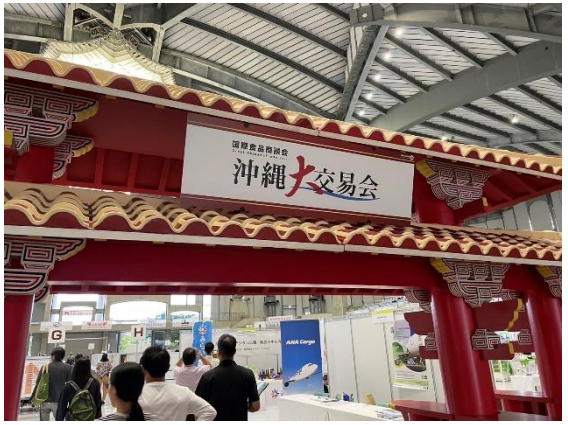
手軽に情報発信・閲覧できるほか、常時イベント申込・事務局に問い合わせが可能

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

11th沖縄大交易会2023 ～概要

2023年11月16日～17日にかけて開催された「沖縄大交易会2023」にGFP沖縄ブースを出展。GFP会員のサンプル品展示・GFP勧誘・マッチングを実施した。











沖縄大交易会には参加事業者（196社）・商社（53社）・
海外バイヤー（80社程度：タイ・香港・台湾・中国・SG・マレーシア・ベトナム等）が参加

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

11th沖縄大交易会2023 ～バイヤー・物流業者からの連携要望

GFP沖縄コミュニティと連携した産品収集を行い、物量確保・輸出向け加工品開発・沖縄県産食品の店舗展開等に関する提案があった。

台湾バイヤー

- 台湾に在住しており、食品を中心に輸入を行っている。沖縄県内に支社を設けて、沖縄県産品の原材料加工にも取り組んでいる
- 今後GFPにて原材料で輸出が難しい事業者の商品を加工して輸出していくことが可能。生産者・メーカーと繋がりたい

ベトナムバイヤー

- 現在、マレーシア市場に注目している。ハラルが求められる市場であるが、英語・マレー語・中国語ができるため、マレーシアをハブとして各国への産品輸出が広まると考えている
- 泡盛倉庫のように会員制のバーも流行らせたい。普段はコンビニチェーンの進出支援等を実施している

日系小売バイヤー

- 中日本・沖縄の担当を行っており、既に沖縄からも青果物の輸出を行っている
- 物量を増やしたいため、GFPと連携しながら、産地の掘り起こし・商品力向上に向けて実証に取り組みたい

物流業者

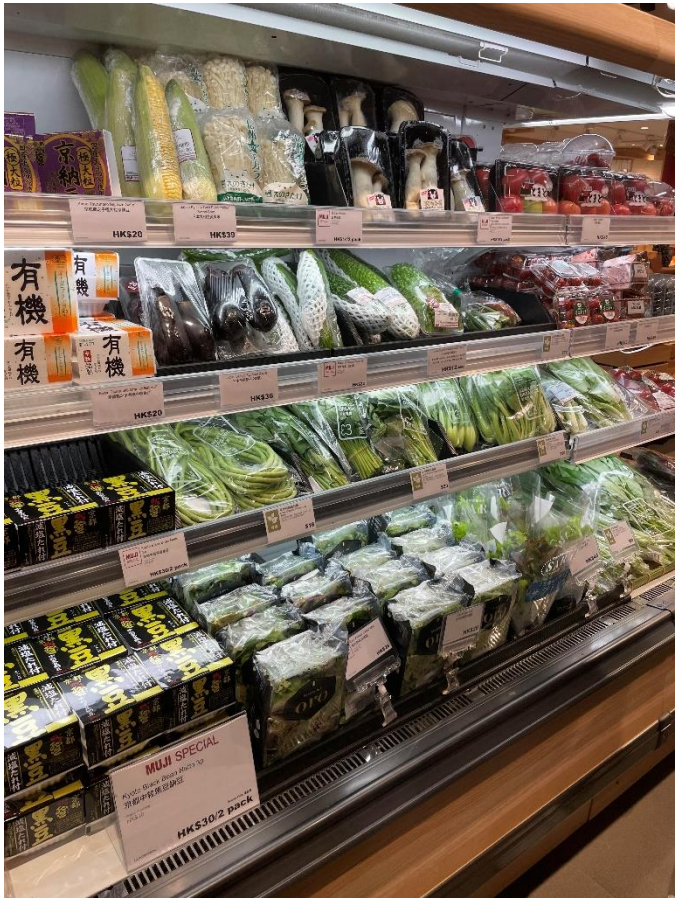
- 沖縄から輸出を促進していきたいが、特に船便での物量が集まらない
- GFPにてまずは航空便での実績を積んでいただき、輸出量を増えてきたら船を活用いただくようなスキームづくり・卸業者との連携を強化したい

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

日本食材成熟市場







©Aglin 2023. All Rights Reserved.

ネクストマーケット







©Aglin 2023. All Rights Reserved.

ネクストマーケット



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

ネクスト×ネクストマーケット



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

ネクスト×ネクストマーケット







©Aglin 2023. All Rights Reserved.

輸出の必要性・
なぜ輸出に取り組んでいく
必要があるのか？

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

なぜ輸出が求められるのか

農業従事者が減少傾向にある中、①持続可能な農業産業・新規就農を促す、②国内外の需要の変化に対応していく。

農業固有の課題解決	家族経営の多さ・新規就農の促進	耕作放棄地解消	需要の変化・収益率拡大
×			
経営の安定・ビジネス拡大	自社経営基盤の強化	稼働率向上・出荷の平準化	安全基準の追及

<u>目先の売上だけでなく、輸出による副次的効果もある</u>
従業員のモチベーション向上
企業・商品イメージ・ブランド力の向上など・・・

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

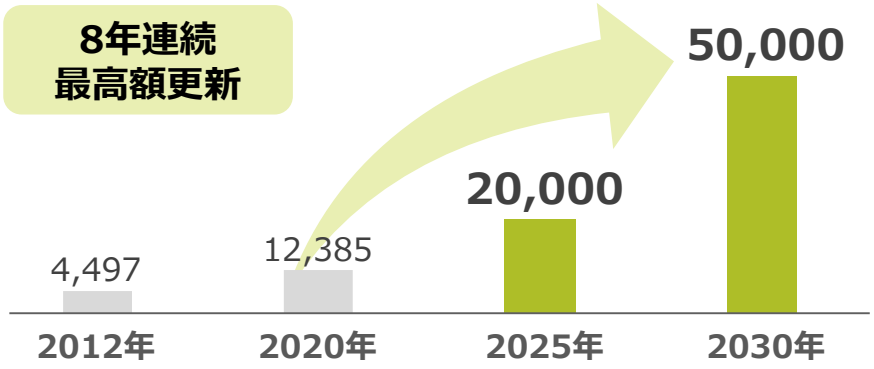
輸出拡大に向けた動き（輸出支援機関のバックアップ）

2030年5兆円達成に向けて、重点品目29・輸出産地1,203が設定され、輸出に関する取組や支援制度を拡充。

基本的な考え方

- 「プロダクトアウト」から「マーケットイン」への転換
- 28重点品目・品目別の具体的目標の設定
- 省庁の垣根を超え、政府一体での輸出の障害克服

輸出目標の設定（単位：億円）



政府機関等の取組

品目単位での輸出体制・輸出産地の形成

課題

- 生産現場にて輸出に関する情報が不足
- 産地での輸出体制が整っていない
- 事業者間でのパートナーシップがない

主な取組

- 農水省：GFP(農林水産物・食品輸出PJT)での輸出チーム組成
- JETRO：伴走支援・テスト販売
- 各都道府県：共同プロモーション

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

輸出ビジネス成功の法則

海外展開の必要性を理解し、”失敗を恐れないマインド”・”スピード感・積極性”を持つ若者がキーパーソンとして存在

海外進出に向けた市場調査・商談 “情報収集”

国内外のネットワークづくり “パートナー発掘”

社内輸出体制の構築 “輸出担当者設置”

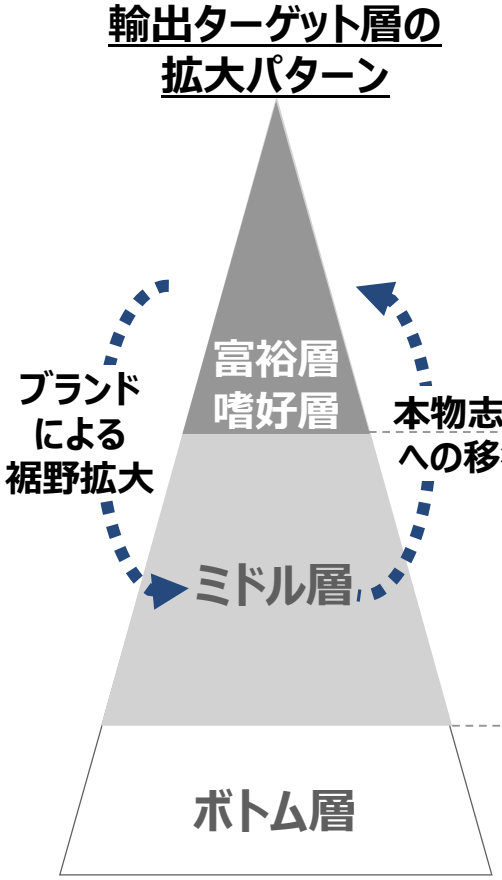
経営者＋若手層の活躍が目立つ

- 自ら足を使って**海外現地での市場調査・商談等を行う行動力**が必要
- 不明な点はネットワークを使いながら**情報収集・連携**
- 産地間での交流機会を活用し、**自産地に不足している点を素直に自覚・改善に切磋琢磨**
- 生産者・商社との調整に**積極的に対応**
- 輸出は国内流通との調整もあり一部署だけでは難しいため、**トップや幹部のコミットが重要**
- 多忙な経営者に加えて、**若者が輸出結果創出をアシスト**

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

輸出商社と連携することの重要性

直接輸出はハードルが高いため、商社と連携した輸出が重要であり、地域商社は小ロット多品目輸出の担い手として不可欠。



	輸出の担い手	方向性	輸出の例：茶
小ロット多品目輸出	• **地域商社**	• 日本らしい強み・本物を志向する層へ販売 • 産品の発掘・取り纏め・ブランディングを一気通貫で実施	• シングルオリジンの煎茶・抹茶 ➢ 本物志向の商品
大ロット輸出	• 大手商社 • メーカー(直接輸出)	• 大ロット化・低コスト化により、現地ミドル層の需要を開拓 • 現地ニーズに合った商品を開発(ローカライズ)	• 大手カフェチェーン用抹茶 ➢ 安価・大衆向けの販売

(ボトム層の取り込みは価格面等に鑑みて困難)

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

農林水産物・食品輸出の可能性・ポテンシャル

食品は他産業とコラボレーションの可能性・汎用性があり、どの分野で起業・就職した場合でも、多様なビジネスに応用可。

農林水産物・食品輸出	×	**自動車・バス業界**	• 自動運転を活用した食品輸送の仕組構築 • 観光バスを活用した移動キッチン・バイヤー招聘
		エンタテインメント業界(映画等)	• 映画祭での日本産品紹介ムービー放映 • 日本食を題材にしたアニメ制作
		IT・コンサル業界	• ショッピングモール運営・企画、モノの流れを視覚化 • 輸出に係る事業者のマッチング
		教育業界	• 日本×海外の食文化交流(高校等) • 海外の教育機関での学食に日本食を導入　など・・・

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

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

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

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

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

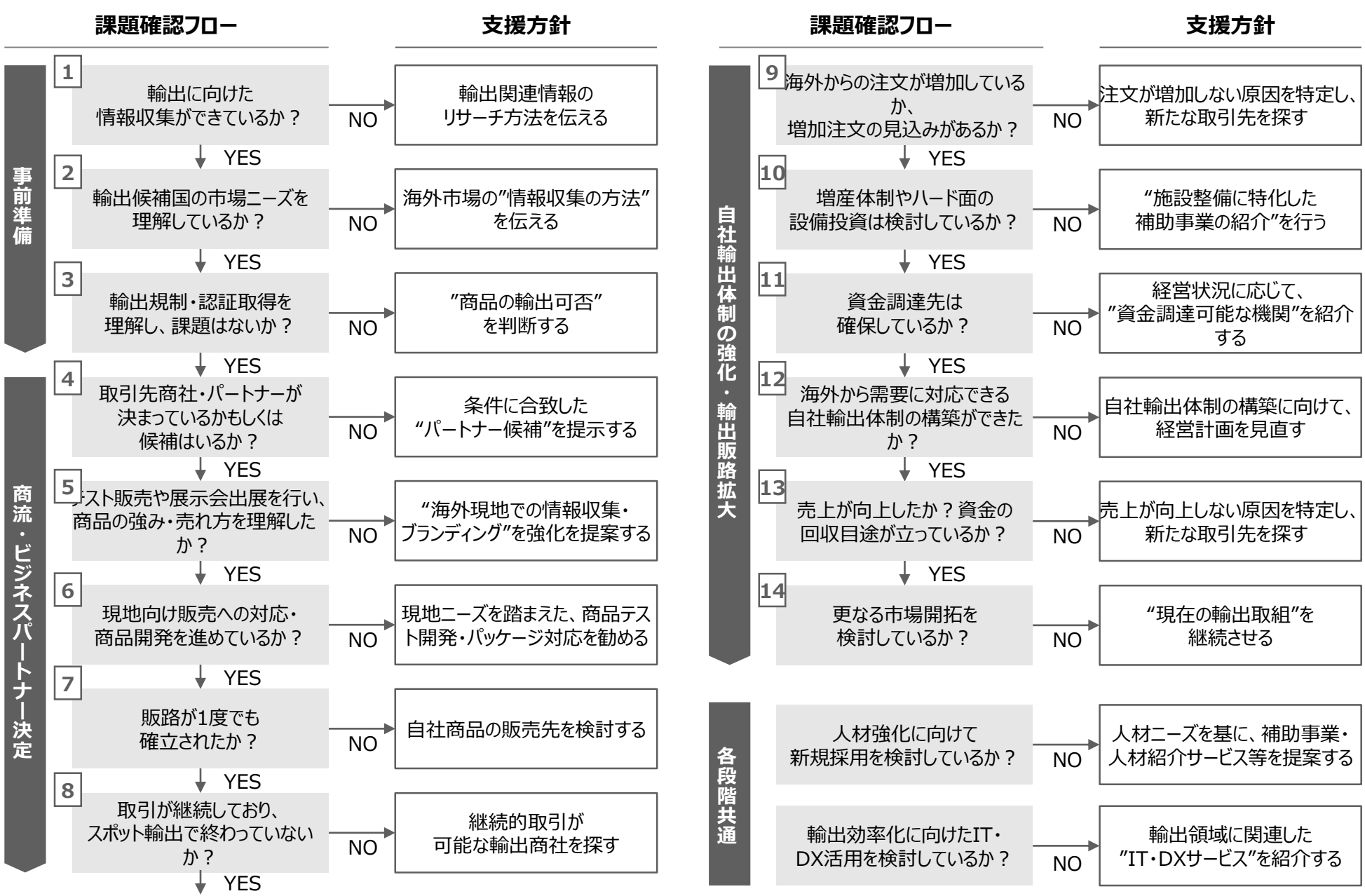
海外輸出における動機

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。

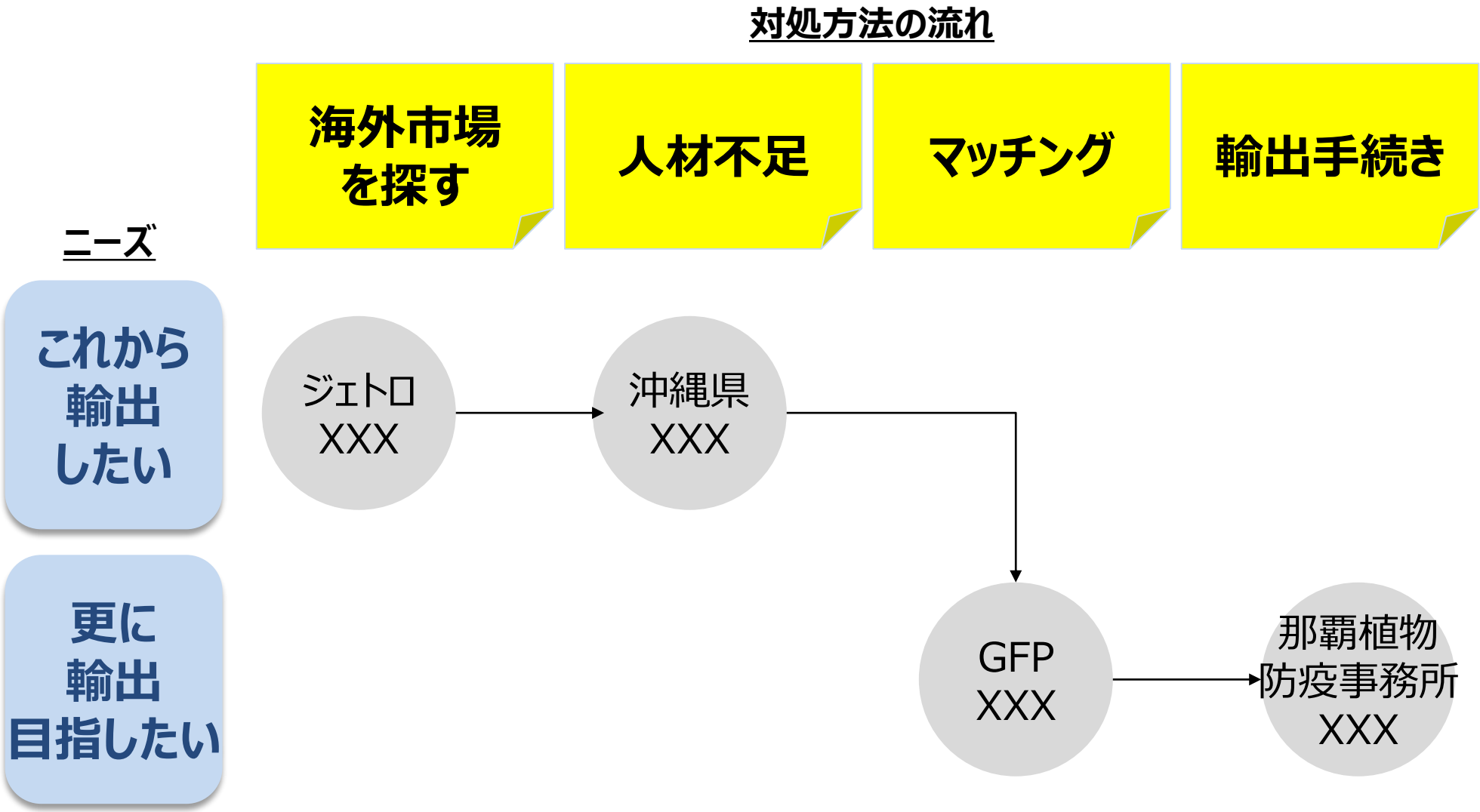
1. 自社経営基盤の強化
2. 海外販路開拓・拡大、市場の多角化
3. 稼働率向上、出荷の平準化
4. 従業員のモチベーション向上
5. 企業・商品イメージ・ブランド力の向上

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

フォローアッププラン 決定フロー



アウトプットイメージ



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプットイメージ

沖縄県内輸出支援機関の補助事業・サービス一覧

#	支援機関名	サービス・補助事業	事業名称	公募期間	対象者	事業概要
例	農林水産省	補助事業	マーケットイン輸出ビジネス拡大緊急支援事業のうち戦略的輸出拡大サポート緊急対策事業 うちJETRO		生産者（個人・個社・団体・協議会） 加工食品業者（個社・団体） 輸出事業者・商社（個社） 自治体 物流業者	
1		補助事業				
2		補助事業				
3		補助事業				
4		補助事業				
5		補助事業				

輸出支援機関 連携事例

- GFP×ジェトロ・経産局・国税庁等：
  訪問診断（事業者の課題洗い出し・サービス紹介）
- GFP×中小機構：専門家アドバイザーサービスの紹介
- GFP×那覇植物防疫事務所：事業者の植物検疫に関する相談の受け答え
- GFP×沖縄県：輸出事業計画、グローバル産地づくり推進事業
- GFP×沖縄県貿易協会：GFP輸出スタートアップ沖縄サミットでの講演

など。。。

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）
「輸出支援機関間での連携モデルをつくる」

- 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）
- ワークショップ（各グループ）
  - ➢ 事業者の課題感と問い合わせは？
    - 輸出において直面する課題
  - ➢ 輸出支援機関が支援できることは？
    - 問い合わせに対する対処方法
  - ➢ 連携するためのモデルづくり
    - どうしたら効率的に問い合わせを解決できるか

概要説明

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）

本日のワークショップのテーマ



輸出支援機関間での連携モデルをつくる

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)

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）

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

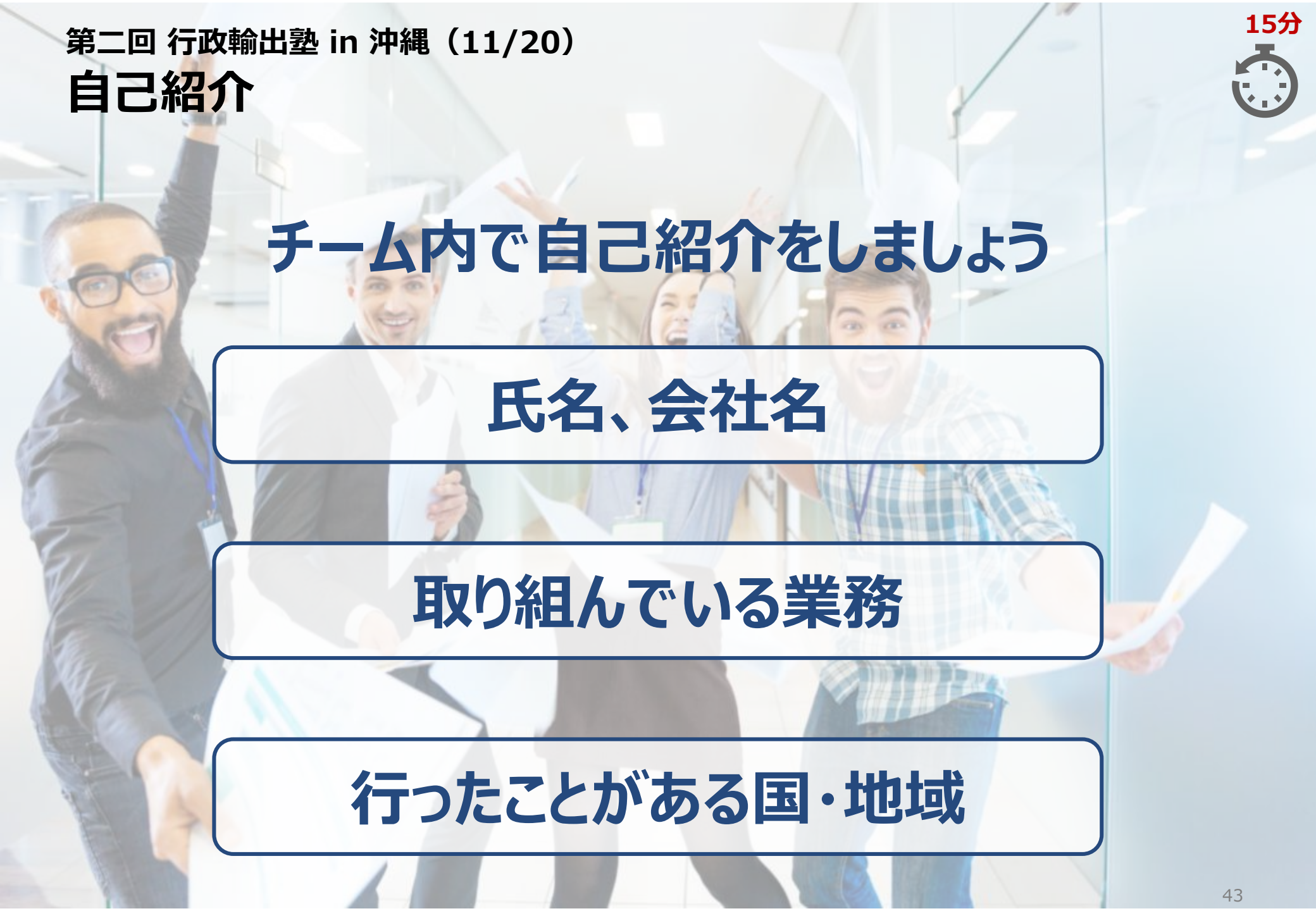
©Aglin 2023. All Rights Reserved.

自己紹介

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

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

事業者の課題感と問い合わせは？
輸出において直面する課題

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

Affinity Diagram

15分



事業者が抱える課題を洗い出してみよう！
普段問い合わせのあることでもOK

マッチング

人材不足

海外市場を探す

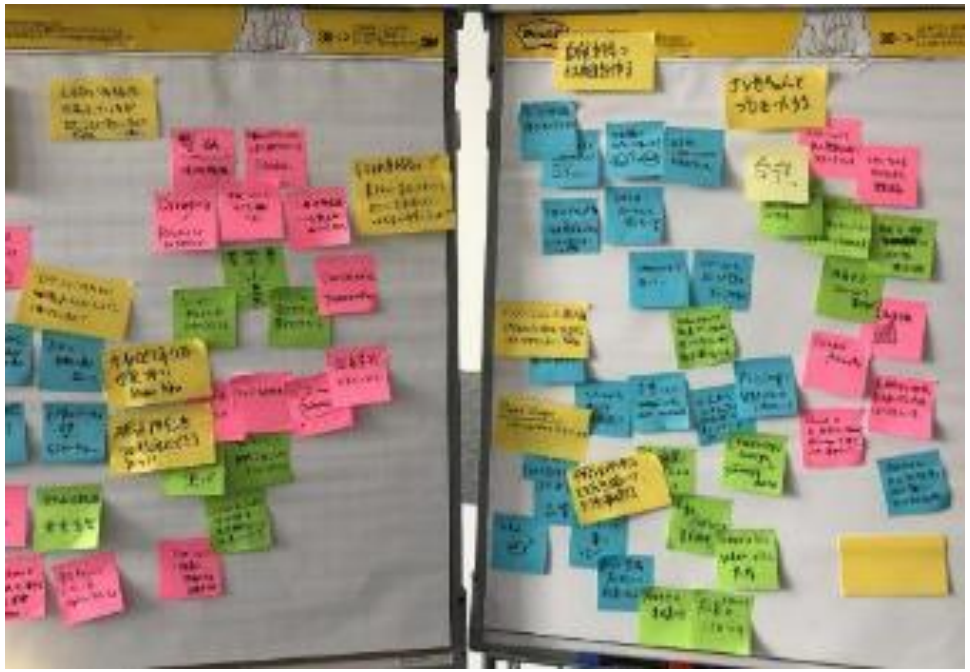
輸出手続き

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）

Visualize the Vote

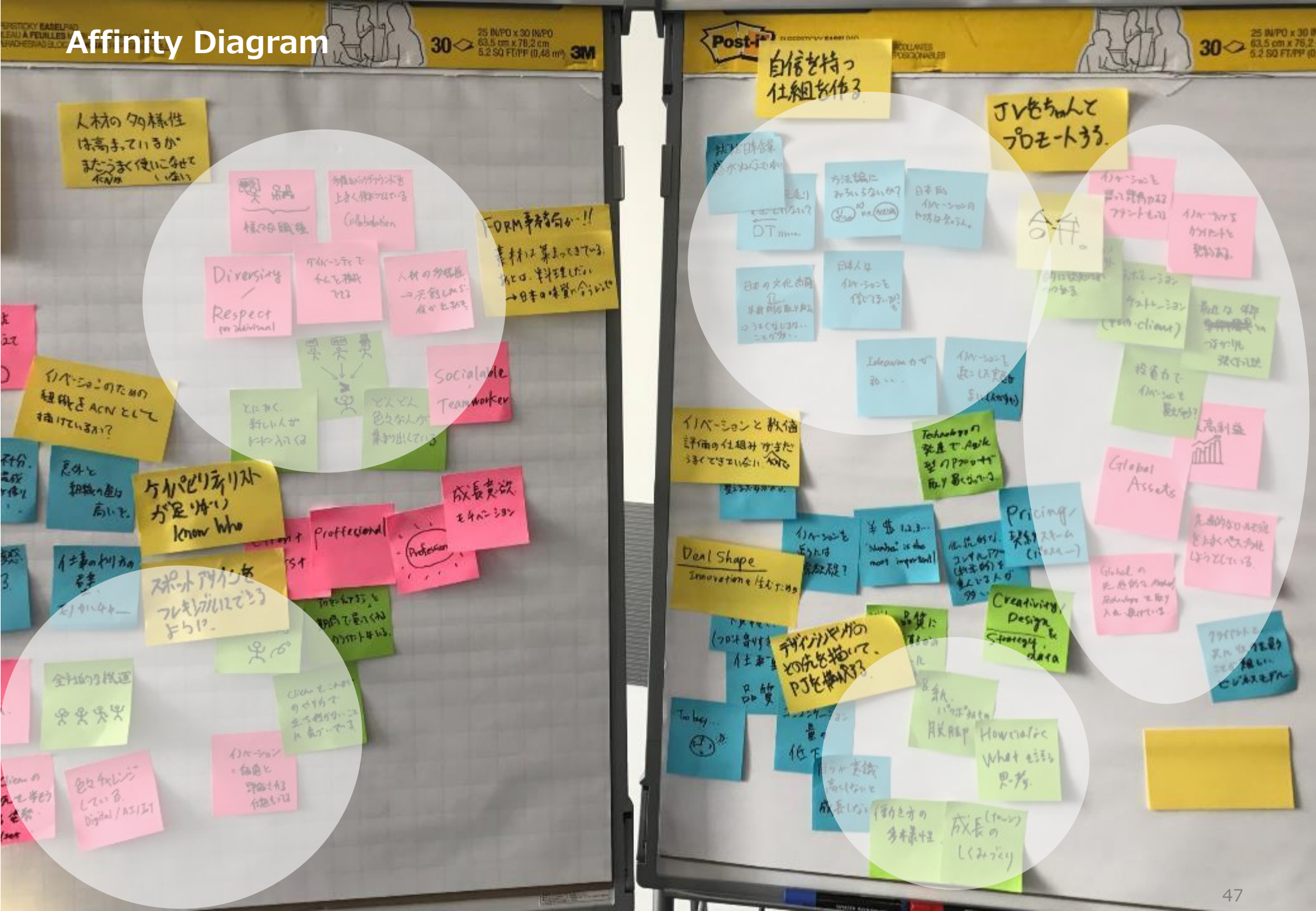
15分



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

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

Affinity Diagram



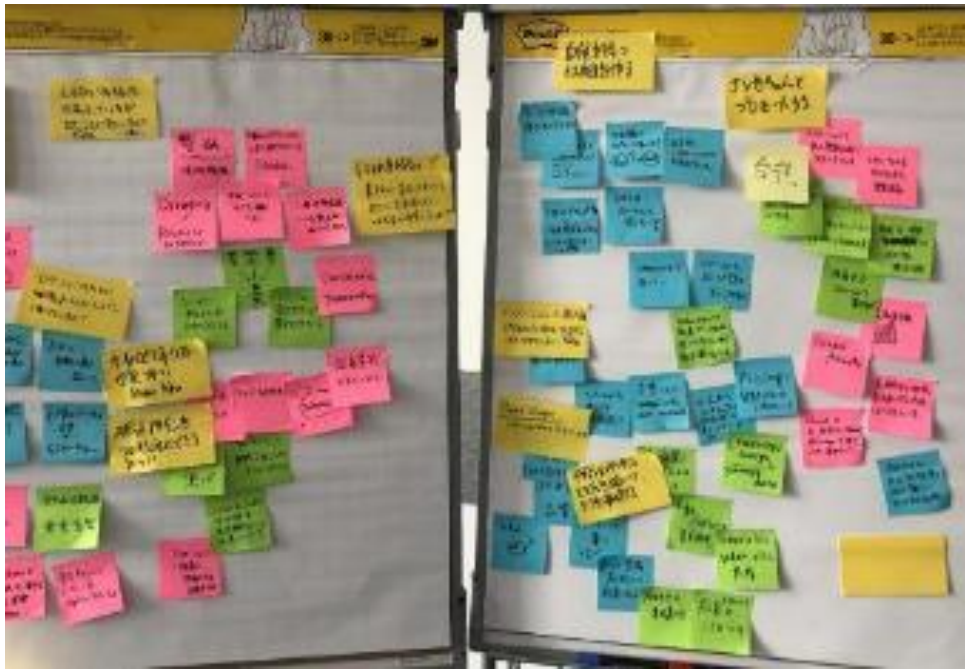
輸出支援機関が支援できることは？
問い合わせに対する対処方法

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）

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

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

課題・取組案の検討
Method: Creative Matrix

連携するためのモデルづくり
どうしたら効率的に問い合わせを解決できるか

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

第二回 行政輸出塾 in 沖縄（11/20）

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

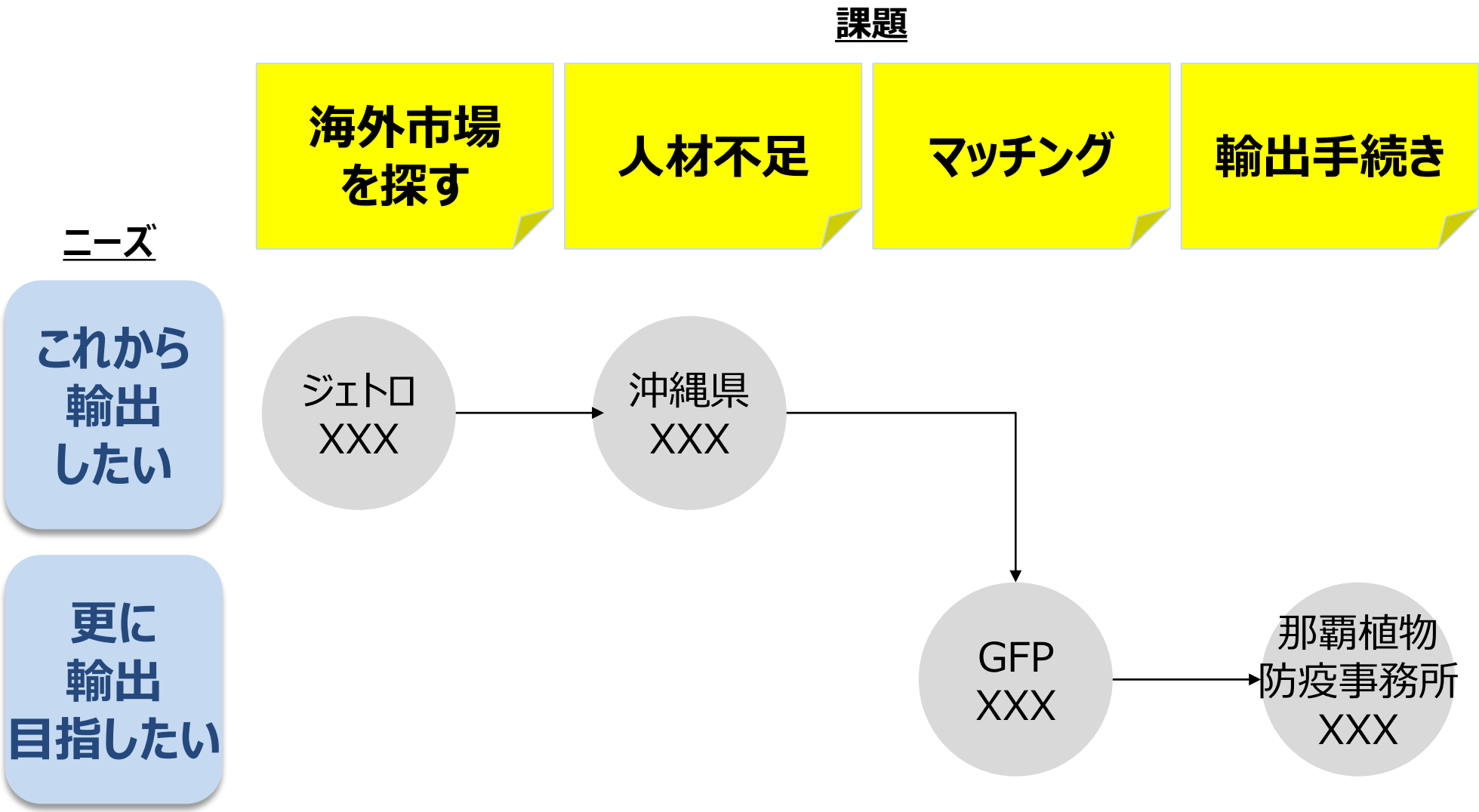
©Agiin 2023. All Rights Reserved.

アウトプット ～グループB（1/2）



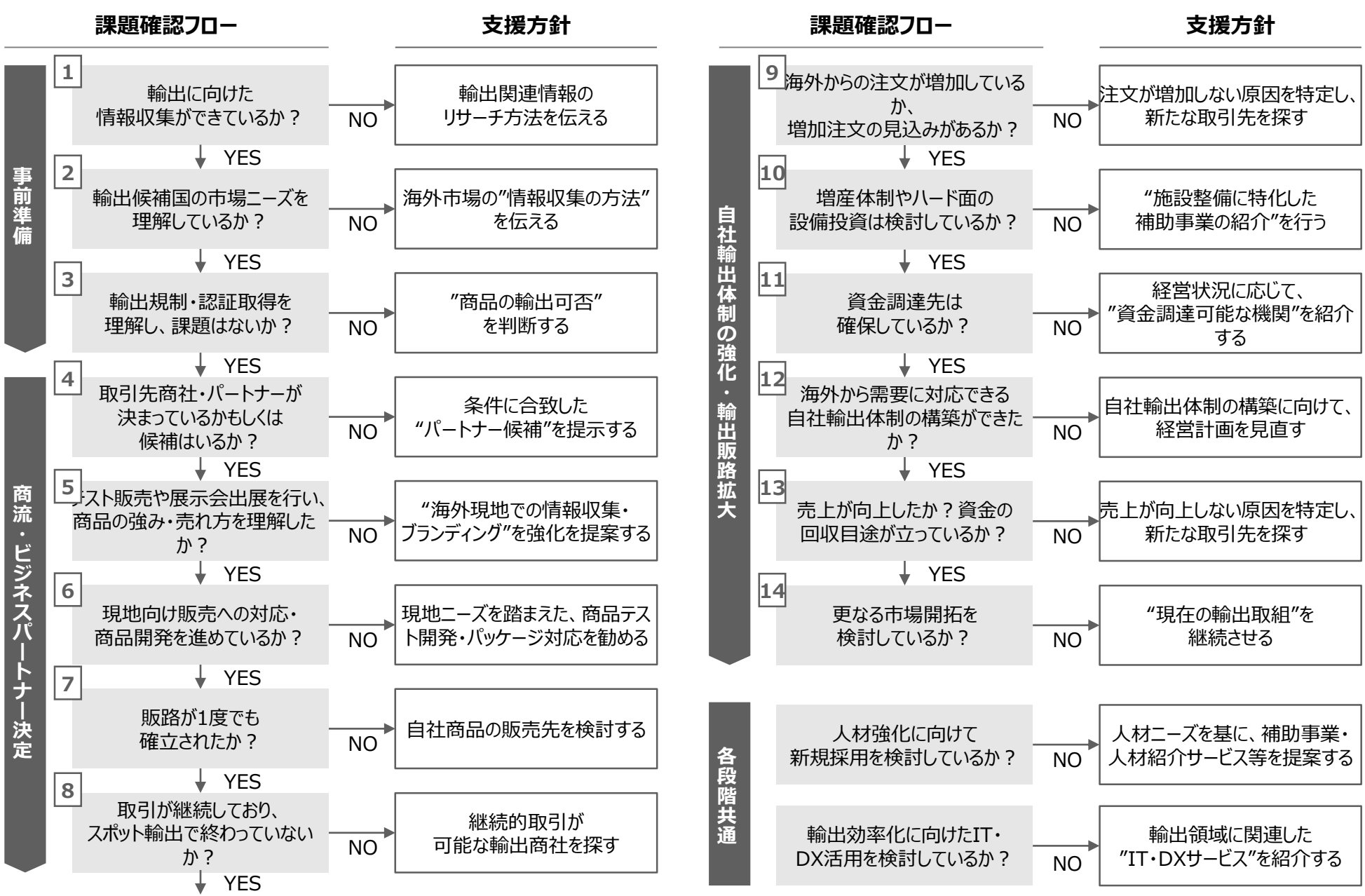
©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプットイメージ



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

フォローアッププラン 決定フロー



アウトプットイメージ

沖縄県内輸出支援機関の補助事業・サービス一覧

#	支援機関名	サービス・補助事業	事業名称	公募期間	対象者	事業概要
例	農林水産省	補助事業	マーケットイン輸出ビジネス拡大緊急支援事業のうち戦略的輸出拡大サポート緊急対策事業 うちJETRO		生産者（個人・個社・団体・協議会） 加工食品業者（個社・団体） 輸出事業者・商社（個社） 自治体 物流業者	
1		補助事業				
2		補助事業				
3		補助事業				
4		補助事業				
5		補助事業				

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

～クロージング～



チーム毎の発表・講評

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

～クロージング～

本日の目的

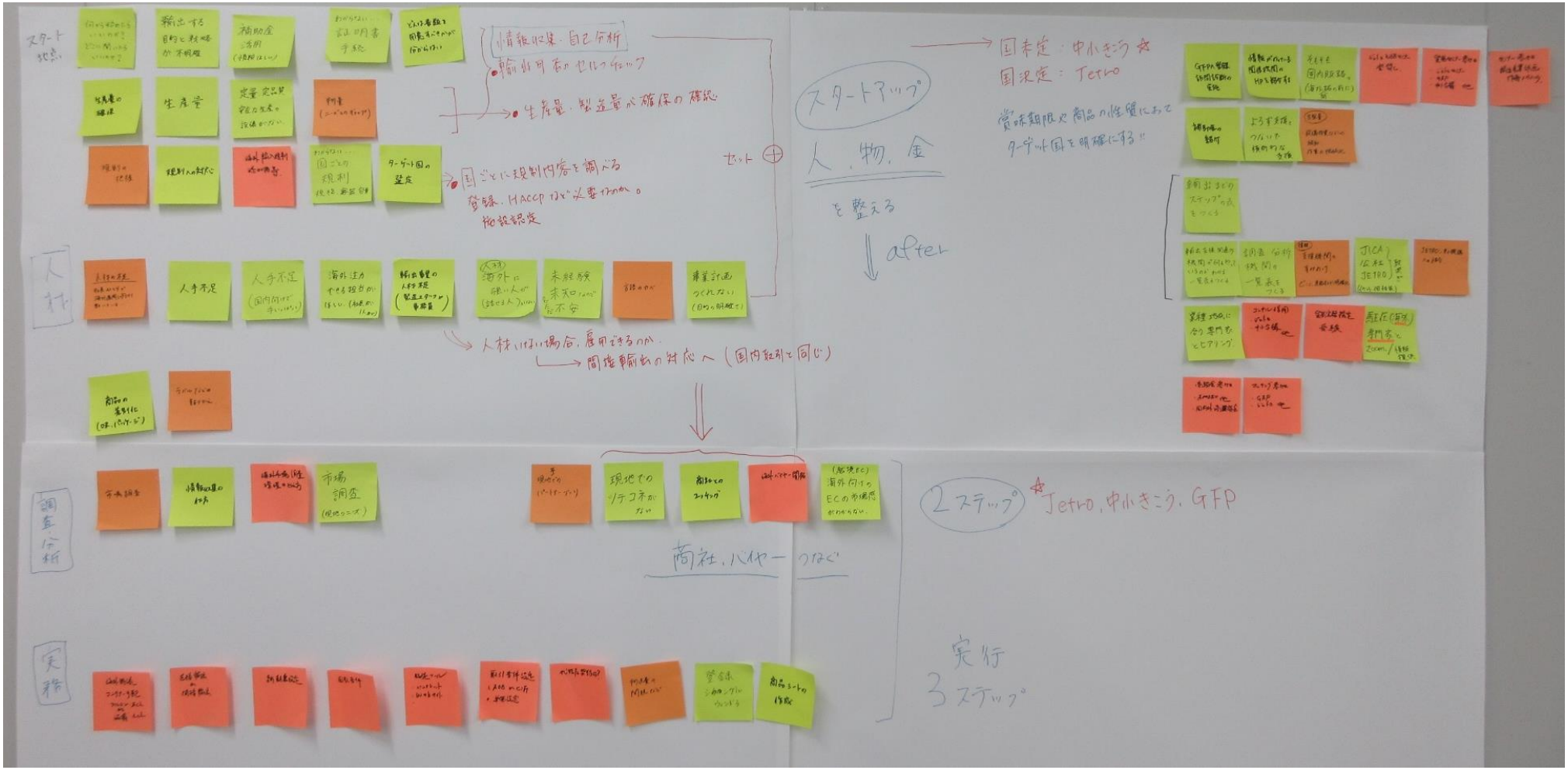
・輸出支援機関間にてどういう支援ができるのか？
　連携モデル・フロー図をつくる
・関係者間でのネットワーク構築

本日のワークを通じた感想

機関名・氏名
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第三回(1月～2月予定)で議論したいこと

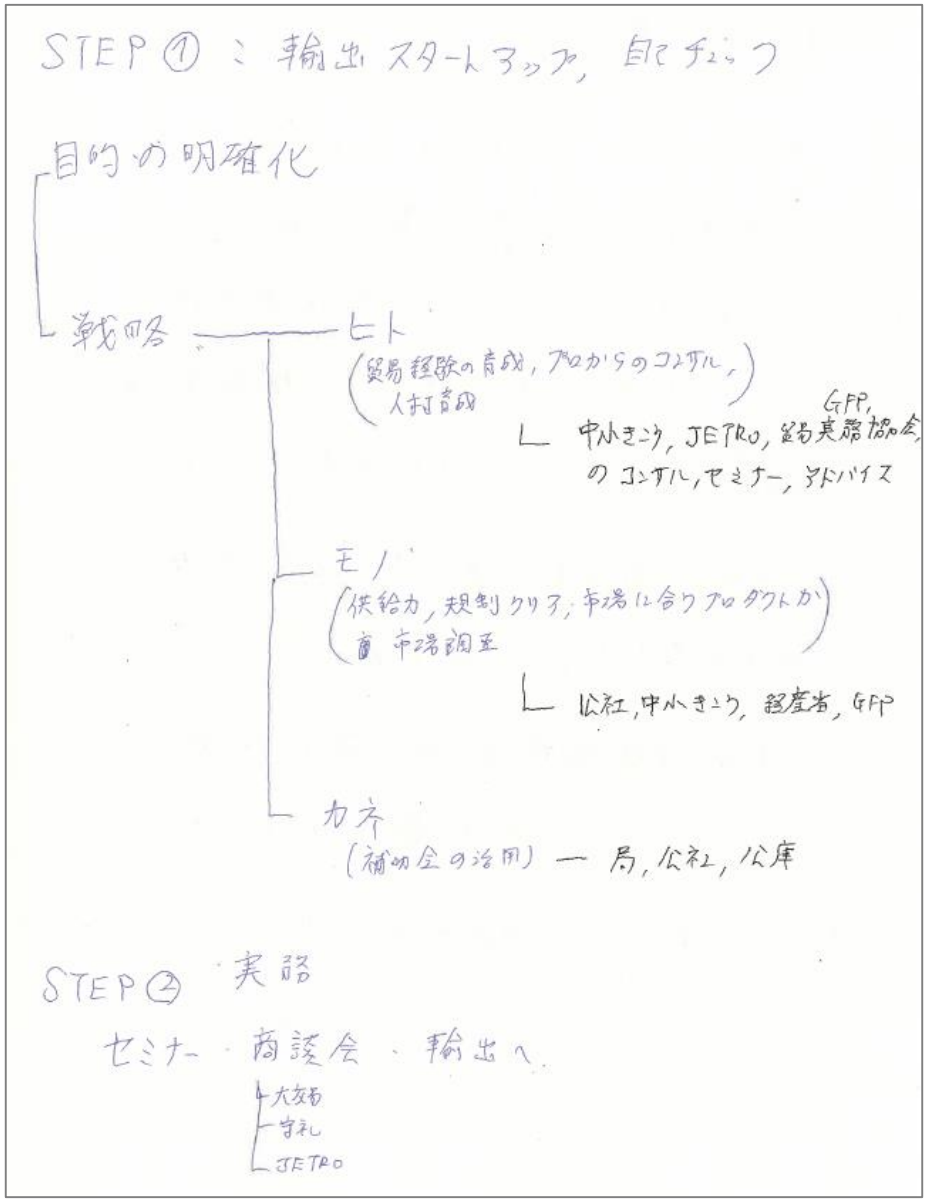
©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプット ～グループA（1/2）



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプット ～グループA（2/2）



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプット ～グループB（1/2）



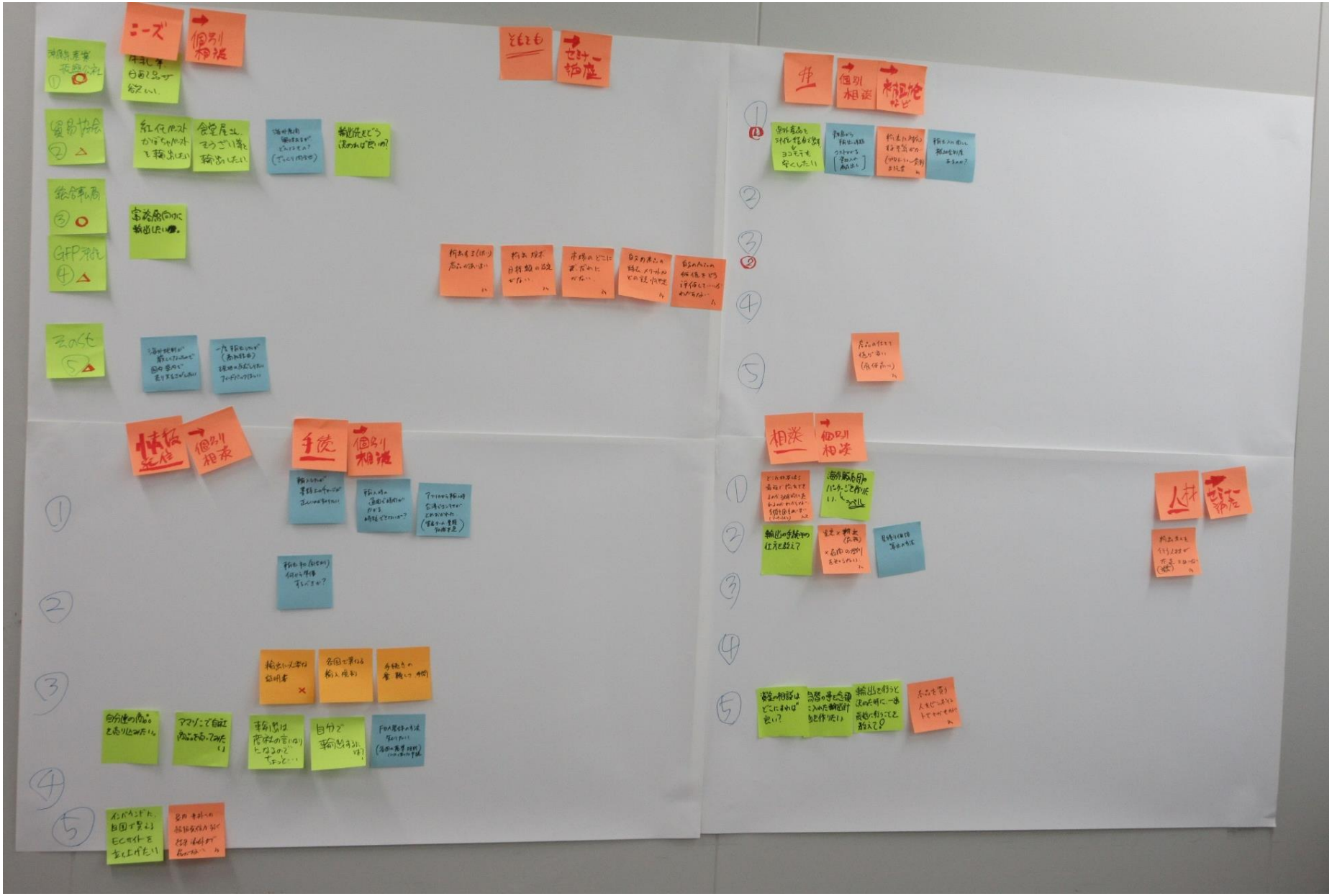
©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプット ～グループB（2/2）



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

アウトプット　～グループC



©Aglin 2023. All Rights Reserved.

会場の様子（1/3）








©Aglin 2023. All Rights Reserved.

会場の様子（2/3）



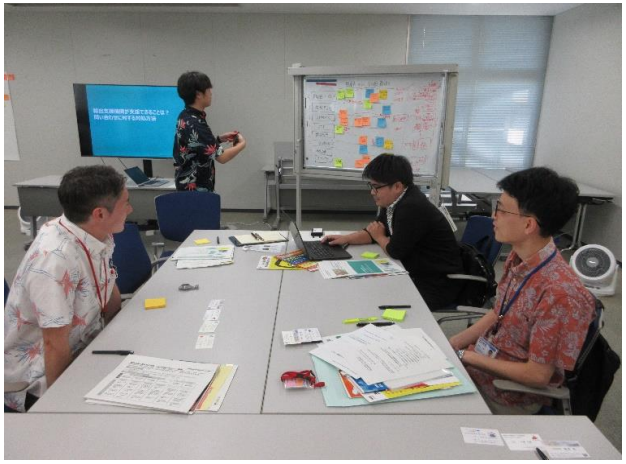





©Aglin 2023. All Rights Reserved.

会場の様子（3/3）





©Aglin 2023. All Rights Reserved.

参加者からの声（1/5）



- 輸出の相談はJETROと思っていたけれど、中小機構さんにも出来るんだと勉強になりました。
- 輸出に関係する機関がこういうことをやっているんだということも知れてさらに勉強になりました。
- どこの機関が何をやっているのかわかってきたので、製造業者等からの相談にも上手く繋げられそうです。
  - ➢ 輸出に関してやっていることが分かる表みたいなものが作られれば良いと思います。



- 参加関連機関が連携することで、より効率的に輸出支援が可能となる。
- 各ステップを踏みながら、輸出体系を整えることが重要。
- 先ずは、相談者にその点を認識してもらい、伴走者としてPDCAのサイクルを回して、輸出実現に取り組むことで自走体制の構築が可能となる。
- 各機関の窓口を広くして、相談しやすい体制を作ることも大事。先ずは成功事例を増やすこと。



- 生産者の支援という観点から輸出支援をしてきましたが、今回、輸出者の視点で課題を考えるということをして違った見方が出来ました。
- JETROや中小企業の相談内容の違いについて分かったので良かったです。相談者が来たら案内しやすくなりました。
- 産業振興公社、中小機構、JETROの具体的な支援内容と具体例が分かった。

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

参加者からの声（2/5）



- ファシリテーターのリード、的確なフォローのおかげで頭の中の整理がつきました。現役度の高いアドバイスは、より具体的に輸出までの支援の流れをイメージすることが出来ました。
- 今日は、私の中にあった点と点が初めて線になった日です。
- 次は支援機関のフロー図を作って形にして、点と点を面にしていけたら良いです。また、同じチームでやりたいなぁ。良い時間を作ってくださって、ありがとうございました。



- 輸出スタートアップ、自己チェック
  - 目的の明確化・戦略
  - ヒト(貿易経験の育成、プロからのコンサル、人材育成)、モノ(供給力、規制クリア、市場に合うプロダクト、市場調査)、カネ(補助金の活用)
- 実務、セミナー・商談会・輸出へ



- 今回の輸出塾で、関係機関が事業者さんから相談があった時にどのように対応しているのか、どのような支援内容を紹介しているのかなど具体的なことを知ることができた。
- 第一回、第二回に参加した関係機関の支援メニューを軸にフローチャートを作成すること、事業者さん自身がセルフチェックできるようなセルフチェックシートを作成出来たらと思う。
- 策が出来たら、今回参加できなかった関係機関にも共有し、さらにフローチャートを強化していけたらと思う。

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

参加者からの声（3/5）



- 本日の輸出塾を通して、まず各機関の方々とネットワークを作れたことが大きいと感じています。日々、急に来るお問い合わせの中でも顔見知りが出来たことによる相談や情報共有もしやすくなりそうです。
- 議論できたこととして、事業者がどこで、つまずいているのかのステップ分けや、そこでの支援機関のすみ分け(どこに相談できるのか)などを簡単に行うことが出来ました。正直お問い合わせがあった時に担当である自分自身がどこに回せばよいのか不安に思うこともあったのでフロー図が実際にできると嬉しいです。
- 今後実現出来そうなことは、今回のステップ分けを参考に誰向けの支援セミナーなのかを明確にしたうえで各団体へ周知することかなと思っています。今後のフロー図作成を進めたい。



- 今回参加して、輸出に対する支援でまだまだ知らないことがあることが分かりました。他の機関が行っている支援内容も頭に入れてあげたら事業者様とのやり取りの際、ご案内が出来るので良いと思います。
- 事業者様からの問い合わせのあった際には本日議論のあった問い合わせ窓口のご案内が出来るよう自身でも調べ、知識として持っておきたいと思います。
- 次回はそれぞれの、より具体的な支援内容をまとめ、自分たちでも見ても事業者様が一目で分かるような一覧表のようなものを作成できれば嬉しいです。



- 各機関が事業者から受ける問い合わせや事業者が抱えているのであろう悩みは殆ど変わらない。
- 今回、議論したフローを参考に悩みや問い合わせに活かしていきたい。
- 今回のフローを可視化して、各機関が得意としている分野を共有し、フローのブラッシュアップを図りたい。事業者向けにこんな悩みがあればここに問い合わせ下さいみたいなチラシが作れると良い。事業者向け人材育成、確保研修の立案など

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

参加者からの声（4/5）



- 公的機関の方々と意見交換したことで民間の視点では気付かない問題点や課題等を知ることができた。
- 民間の身ではあるが、各プラットフォームへの登録等をすることで、公の立場から生産者とのマッチングをより簡単にしてもらえるようにしたい。
- 今日、それぞれの班で出た課題の具体的な解決方法について議論したい。



- 各機関の支援メニューを紹介出来るようになれたら良いと思いました。
- 次回は実際に、生産者、メーカー、商社を支援する場面を想定したシュミレーション出来るような議論が出来ればと思います。



- 各機関、担当者が行っている業務、事業者からの相談を知り、多様な内容であること、やはり輸出、海外展開のテーマが事業者のおかれた段階によって異なることを改めて認識した。
- 本日いただいた各機関の資料を持続し支援内容の理解度を挙げること、またチーム内で共有し支援方法の体制づくりの強化につなげたい。
- 輸出支援機関、サービス一覧表を作成するのか？等、管理方法等

©Aglin 2023. All Rights Reserved.

参加者からの声（5/5）



- 各支援機関で事業者からの問い合わせは似ていることがある、ただし、各々がどの分野に特化している、強み等はあるためお互いの事務、支援等を共有、理解できた。
- 当方の業務は輸出証明書に関するものであるため、証明書の問い合わせ等については対応できそう。
- お互いの得意な問い合わせ対応等の深堀りした内容。



- 皆、相談対応をするにあたって、相談・ツール・マニュアルが不足していると感じた。相談は新規ごとに行うのではなく情報、案件を共有することが重要であると議論できた。
- 協会は会員向けのサービスと業務の発展に寄与することを目的としているので各支援機関と連携、強化して企業支援、マッチングを通して一社でも多く輸出に繋げていきたい。
- 輸出マニュアル(相談マニュアル)の具体的な作成をするための担当決めが必要。



- 各機関の持つ情報の共有化が必要であり、本日のような取り組みで情報を集める必要があること
- 各機関で有する支援制度や事業等の一覧化や各機関で取り組むイベント等の一覧化について検討したい。
- 第一回、第二回で実施したことの総括と共有。来年度の取り組み方針、計画。

※金融機関の若手にも声をかけても良い。

©Aglin 2023. All Rights Reserved.