報告書

第四回 行政輸出塾 in 沖縄（2/20）

株式会社プロダクツ・プラニング
株式会社Aglin

第四回 行政輸出塾 in 沖縄（2/20）
「輸出事業計画や行政機関活用の必要性」

1. イントロダクション（13:35～13:55）

- GFP沖縄の行政塾の取組内容とこれまでの行政塾振り返り
- 輸出事業計画の必要性
  - ✓ ビジネスへの活用方法
- 行政機関の活用の仕方

2. グループワーク参加メーカーの紹介（13:55～14:10）

3. グループワーク（14:10～15:00）

- 今年度行政塾の振り返り
- 輸出支援に向けた事業者の要望

4. 今後のGFP沖縄の取組、サービスマップ更新のお願い（15:00～15:40）

事業の全体像　~"GFP沖縄"の活動（2024年）

沖縄県内輸出プレイヤーの掘り起こしを行いつつ、商社・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・輸出実証を促し、持続的な輸出拡大に結びつける。



はじめての輸出体験を"輸出スタートアップハブ"
GFP沖縄

沖縄県内輸出プレイヤーの掘り起こし

- ベンチャー・スタートアップ　イベント勧誘
- 輸出産地　イベント勧誘

輸出チームづくり

輸出事業計画PDCA

GFP沖縄セミナー＆マッチング

- 石垣島・宮古島

チームづくり・議論踏まえた
トライアル実証

販売活動

- バイヤー招聘商談会（2024年12月）
- クルーズ船テスト販売（2025年2月）
- オイシックス香港（2025年2月～3月）

伴走支援プログラム

台湾・香港・人材確保

協議会発足

宮古島SABANI

他機関連携

- 行政輸出塾
- 琉球大学

輸出学習動画コンテンツ

- 輸出支援マップ
- 動画
  （基礎編、応用編）

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

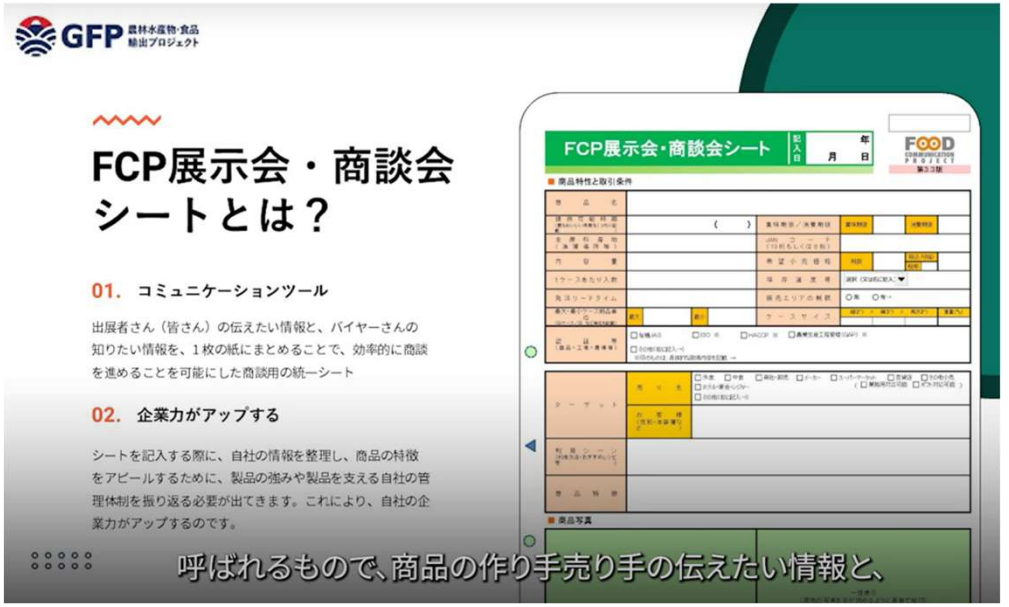
直近の活動



Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

＜輸出学習動画の活用＞





新規輸出に向けて活用いただきたい

（行政機関の方が生産者・メーカーの説明に活用する等）

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄の行政塾の取組内容とこれまでの行政塾振り返り

これまで県内事業者の声を聞きながら、支援機関にてできる取組や輸出実務の習得を行い、支援機関の知識底上げを行ってきた。

第一回（7月23日）	**「県内輸出支援機関×GFP沖縄にて実現できる輸出支援」** • 初回キックオフ • 県内輸出事業者の課題アンケート結果の共有
第二回（9月19日）	**「農林水産物・食品輸出の実情を知る！」** • インバウンドを活用した輸出：GFP台湾コーディネーター • 輸出取組の紹介：まさひろ酒造 • タイ輸出支援プラットフォーム
第三回（12月23日）	**「輸出実務を学ぶ」** • 離島輸出促進協議会SABANIの紹介 • 輸出ビジネスの流れ：沖縄総合事務局 輸出産地サポーター • 輸出コストの構造について
第四回（2月20日）	**「輸出事業計画や行政機関活用の必要性」** • 輸出事業計画の必要性、行政機関活用 • 輸出に取り組む県内事業者の皆さんとのグループディスカッション

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

アウトプット結果のサマリ（1/2）

行政窓口には下記課題が相談に寄せられており、輸出に関する専門知識を行政側が理解し、事業者の皆様にご説明できるような体制構築が急務。

事業者皆さんからお聞きする課題

専門知識・人材の不足

- 専門部分への対応が難しい
- 輸出に詳しい人材がいない
- 輸出についての専門家人材がいないため、輸出に繋げられない
- 輸出相手国で商品について発信する人材を育成したい
- メーカーが輸出の手順についてわかっていない

輸送・コスト

- 沖縄からの輸送コスト
- 冷凍品はコスト面で県外経由での輸送となる
- 新しいコンテナ技術

規制・法令の難しさ

- 国ごとの規制対応が難しい
- 台湾向けの通関が長い
- 牛肉は屠畜先が相手国の衛生基準を満たさない

包装・環境対応

- 包装のリサイクルはすぐに対応することは難しい

商品・市場のニーズ把握

- 現地での商品ニーズがあるのかどうかわからない
- 商品開発が上手くいかない
- 定番化できる商品に絞り込む
- 畜産物・伝染病（豚熱・鳥インフルエンザ）の影響

販促活動

- プロモーションイベントは実施するが単発で終わってしまう

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

アウトプット結果のサマリ（2/2）

支援体制の強化を図るとともに、①輸出計画・商品の明確化に向けたサポート、②学術者を活用した課題解決、③行政間で連携した輸出相談会の実行等が挙げられた。

課題に対する対応策

課題の明確化・共有

- 輸出したい商品の希望・課題の明確化
- 優良事例の紹介
- 認知度の向上

輸送・コスト対策

- 那覇港のコンテナと絡める
- クルーズ船とタイアップしたPR

支援体制の強化

- 相手国の規制についての理解を進める
- アドバイスをする窓口支援側の充実
- 行政機関の合同輸出相談会の開催
- 県の海外事務所での現地ニーズの紹介、現地の事務所や駐在員の活用
- 輸出EXPOの出展補助

技術・研究の活用

- 技術の活用
- 実証実験があると、学術的アドバイスなどもできる

商品開発・改良

- 商品規格書のフォーマット化を進める
- 酒類について、現地の求める情報・商品についての内容をまとめたフォームの作成
- 成分分析やパッケージ改良の補助事業

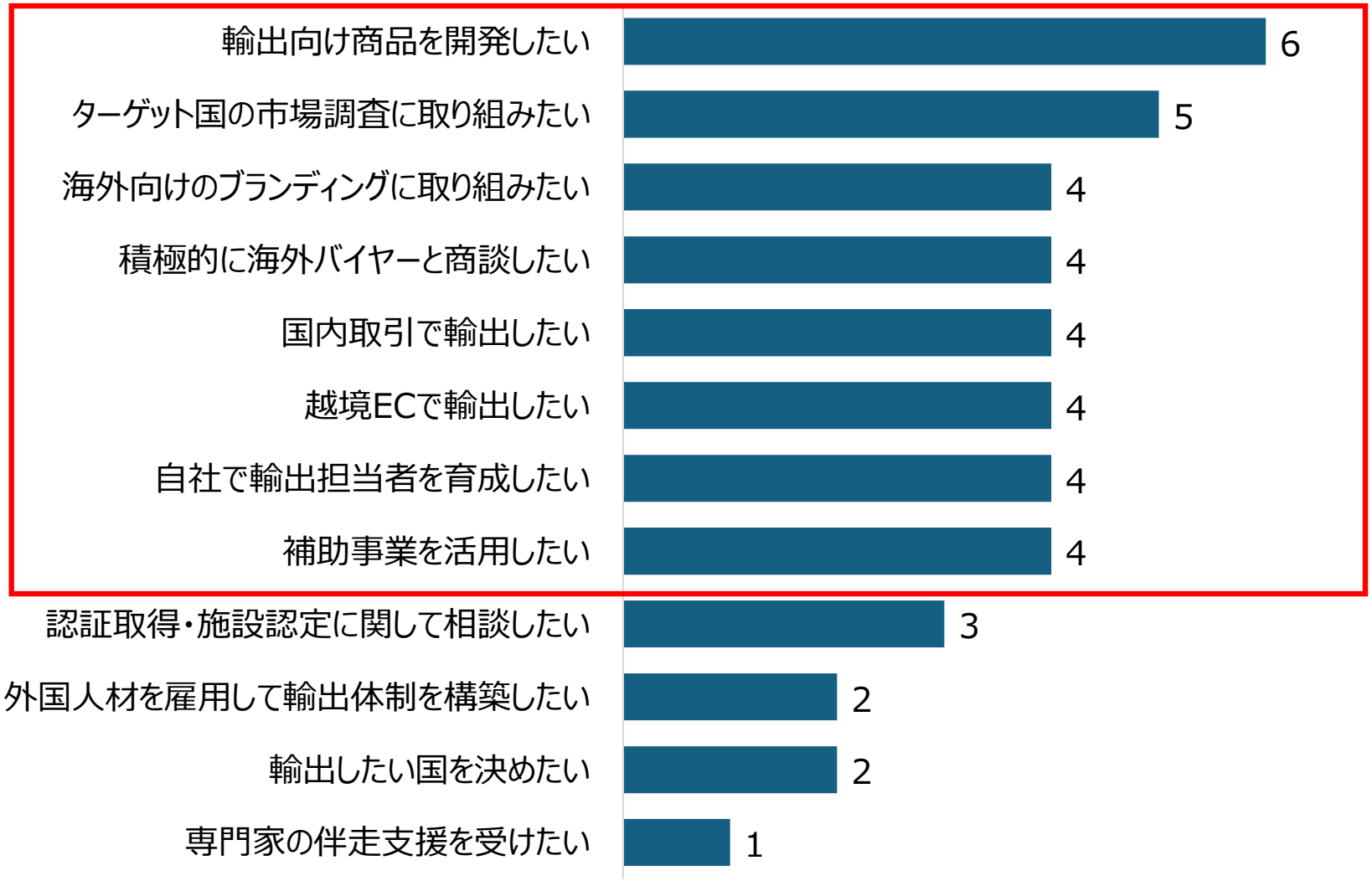
その他

- パッケージの工夫
- GFP沖縄LINEにて各行政機関の取組内容について周知
- 会社の規模等に合わせた輸出のアドバイス
- 販売方法や商談の仕方を考える。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄事業者へのアンケート結果

今後の輸出取組に向けて取り組んでいきたいこと・関心事項を教えてください



Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄事業者へのアンケート結果

輸出に向けた現在の課題

事業者名	課題
泡盛メーカー	• **現状輸出対応のスタッフが私一人しかおらず**、他の業務もあるなか**不完全な対応**となっている。
食品メーカー	• 原材料の高騰、物流価格の高騰
さつまいも生産者	• 生産の拡大と安定 • 県内加工向け/青果向け**需要の安定**(受け皿) ※輸出のみで生産物全てを出荷することは現実的ではないため • 沖縄⇒海外の物流コスト ※もしいつもの**補助がなくなれば確実にエアでの輸出は不可になる作物が多い**
水産養殖	• 海外における**付加価値訴求方法**や、プライスリーダーを目指すべく、**プライス戦略の検討**
輸出商社/卸	• 弊社では、現在小売店舗越境ECビジネスに取り組んでいます。現在、中国においては、SingleWindow、米国においてはFDA Registration Numberの事前取得など、**B to Bビジネスは制度的障壁が多くなっています**。 • そのため、訪日外国人や邦人を対象とした、小口宅配的越境ビジネス主眼に日本郵便（国際郵便マイページ）とシステム連携を行いデータ通信によるデータ通関により、用意に小売店舗から海外へ輸出できるシステムを構築しています。現在、日本郵便国際郵便マイページとのAPI連携に向けて取り組んでいるところです。なお、同取り組みは2020年から22年にかけて「道の駅かでな」にて実証実験的にシステムの有効性および国際物流の確立が証明されています。
食品メーカー	• 現在間接輸出を行っており、その対象国は主に中国なので、日中関係のあおりを受けやすい。 台湾に向けて輸出したいが、弊社の主力製品であるもろみ酢が台湾では輸入禁止となっていたり、**シークヮーサーは類似果実が有る為、難しい点がある**。そのため、台湾向けの商品を開発したい。
食品メーカー	• 輸出をしてから3年だが大きな商談成立はなく、今後輸出を拡大していきたい
生産者	• 新しいハウスを建設予定。どの様なハウスにしたら後々輸出に向けて楽だろうかを知っておきたい。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

各講演の質疑応答（1/2）

まさひろ酒造 比嘉氏

✓ 色がついてないお酒は振り向いてもらえないという状況であるが、泡盛を海外展開するためにはどのような工夫が必要か。

- ➢ 泡盛に血栓を溶かすという健康効果がある。そのような切り口は可能性が合うのではないか。しかし、薬に関する法律などもあるため注意する必要がある。
- ➢ 健康路線での可能性は高いが、新たなカテゴリーを作ることになるため、時間とお金がかかる。

✓ 泡盛はカテゴリー以外に何が差別化ポイントとなるのか。

- ➢ 現在はライススピリッツとして販売している。カテゴリー内の商品が少なく、アイテムが少ないのは利点であるが、そもそも現地に定着していないため、スーパーへの陳列の際には新たに棚を作ってもらう必要がある。

✓ 独自のルート使用以外で価格を下げるためにはどのような工夫ができるか。

- ➢ 資材を海外から調達すると良い。国内の競合他社よりも価格が抑えられ、海外で競争できるようになる。

✓ 現地販売をするうえで苦労した点はどこか。

- ➢ 時差を考慮した上での稼働が厳しかった。参考にするために、ベンチマークにしている海外大手の会社を見つけて、話を聞くことに苦戦した。

✓ 現地のコールドチェーンの状況はどうなっているのか。

- ➢ 冷蔵商品の取り扱いがないため詳しくはわからないが厳しそうである。倉庫の枠も決まっており、新規商品の参入は厳しい。

✓ 現地インポーターを探すうえで見分け方のコツはあるのか

- ➢ 自社の場合は販売したいチャネルの口座を持っているか・プロモーション実績があるのかを重視している。メーカーが不在でも販売できるようにプロモーションに使用するコンテンツをまとめて渡すようにしている。そうすると横展開されることもある。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

各講演の質疑応答（2/2）

マリンポートパートナーズ 今川氏

✓ バイヤーからは台湾で売っていない商品や観光客が買って帰る商品へのニーズが高いとのことだったが、農林水産物は原材料にあたると認識している。農林水産物に関しても輸出の可能性はあるのか。

- どの国もベースとして自国にない商品に対するニーズが高い。野菜・果物などに関しては沖縄は台湾との物理的距離が近いこともあり似通っている。そのため現地調達が好まれるがシンガポール・香港は野菜を育てる土地がなく、状況が異なる。
- 野菜以外であると和牛や健康食品は可能性が高いが、青果物をそのまま輸出することには苦戦している。

タイ輸出支援プラットフォーム 忠田氏

✓ タイ向け輸出はどれだけ良い輸入業者を見つけられるかがファーストステップになるかという認識で間違いないか。

- 間違いない。輸出業者を探すのか、販売先を探すのかによって商談会参加方法も変わってくる。一社独占型での輸出はメリットもデメリットもある。酒類に関しては一銘柄一社と決まっているため注意いただきたい。

✓ 牛肉の価格が下落しているとのことだが、詳しい状況を教えていただきたい。

- 基本的にはロイン系の流通がメインになる。 市場が飽和したこと、オーストラリア産和牛の価格が下落し、日本産と価格差が開いたことが主な要因である。非ロイン系部位も売り込むことが重要である。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

輸出までの流れ

①自社所在地・商品に合った商流パターンの検討、②商社マッチング後の物流ルート・書類準備、③販売プロモーション等を進めていく。

取組内容	
Step1：商流パターンを検討する	GFP訪問診断・ビジネスパートナーマッチング
Step2：輸出パートナーを見つける	GFPサイト・Facebook
Step3：物流ルートを決める	
Step4：取引条件に合った価格設定・書類準備	GFPイベント（セミナー・交流会・輸出塾等）
Step5：販売プロモーション	

GFP 農林水産物・食品輸出プロジェクト

GFPにてサポート可！

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

Step1：商流パターンを検討する

輸出先国×品目によっては、輸出ができない商品もあるため、事前に輸出が可能であるかをジェトロ、農水省のサイト等を活用しながら事前調査する必要がある。

輸出先国を決める際には輸出規制を確認

規制確認フロー

商品情報の整理



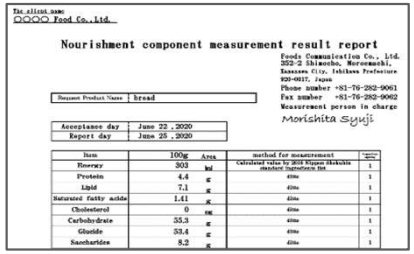
•商品規格書（FCPシート）を作成し、輸出に必要な商品情報を整理

輸入規制の確認



•輸出マニュアルやジェトロホームページに従い、添加物・梱包材等の現地輸入規制を確認

【一部】成分分析表の確認



•台湾等の一部の国では、成分分析表（トランス脂肪酸等）結果が必要なケース有

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

輸出事業計画とは？

農水省HPで輸出事業計画の認定事業者が公開されている。



農林水産省

English ｜ こどもページ ｜ サイトマップ　文字サイズ　標準　大きく

逆引き事典から探す　組織別から探す　キーワードから探す　Google 提供　検索

会見・報道・広報 ｜ 政策情報 ｜ 統計情報 ｜ 申請・お問い合わせ ｜ 農林水産省について

ホーム > 輸出・国際 > 政府の取組 > 輸出事業計画 > 輸出事業計画の公表

輸出事業計画の公表

輸出事業計画（公表用：様式2）の公表

これまでに認定された輸出事業計画（公表用：様式2）を公表致します。

【目次】※農林水産物・食品の区分

畜産物　野菜　茶　林産物　加工食品
果樹　花き　コメ　水産物　酒類

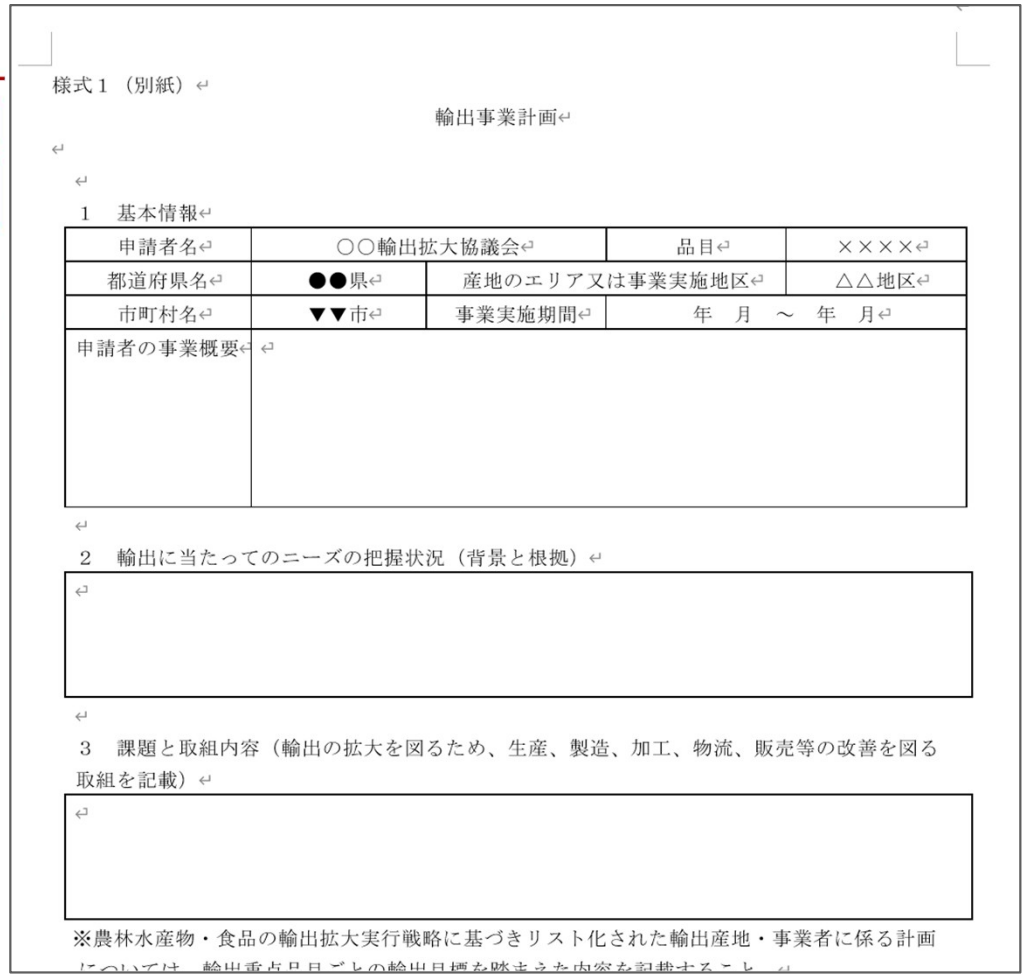
＊各輸出事業計画のタイトルには右記の情報を記載しています：【品目名】都道府県名：策定産地/事業者名(認定年度)
＊「★」：GFPグローバル産地づくり推進事業の活用産地事業者
＊事業実施期間が終了した計画はこちら

輸出事業計画一覧

畜産物

牛肉

【牛肉、豚肉、鶏肉、畜産加工品】北海道：北海道食品輸出開発株式会社(令和4年度)(PDF：826KB) ※項目「豚肉」「鶏



様式１（別紙）

輸出事業計画

１　基本情報

申請者名	○○輸出拡大協議会	品目	××××
都道府県名	●●県	産地のエリア又は事業実施地区	△△地区
市町村名	▼▼市	事業実施期間	年　月　～　年　月
申請者の事業概要			

２　輸出に当たってのニーズの把握状況（背景と根拠）

３　課題と取組内容（輸出の拡大を図るため、生産、製造、加工、物流、販売等の改善を図る取組を記載）

※農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略に基づきリスト化された輸出産地・事業者に係る計画

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin. INC All rights reserved.

輸出事業計画とは？

輸出事業計画の認定を受けることにより、以下のメリットを受けることができる。

輸出事業計画認定のメリット

- 関連事業における優遇措置（優先採択等）
- 支援チーム（国、JETRO、都道府県、専門家等）によるサポート
- 日本政策金融公庫（沖縄県にあっては沖縄振興開発金融公庫。以下「公庫」という。）による融資（農林水産物・食品輸出基盤強化資金）
- 施設等の整備に対する所得税・法人税の特例
- 公庫によるスタンドバイ・クレジット制度
- 食品等流通合理化促進機構による債務保証
- 農地転用手続きのワンストップ化



- 農林水産物・食品の輸出に関して今後取り組む内容について作成するもので、「課題と取組内容」「輸出先 国・目標額」「資金計画」等について記載することになります。計画を作成して認定を受けると補助金・金融・ 税制などの支援の対象になりますので、利用予定の支援メニューも記載してください。 農林水産物・食品輸出関連信用保証支援事業で保証料の支援を受けるためには、当事業を活用すること を記載した輸出事業計画を地方農政局等に提出して認定を受けてください。（他の支援メニューも利用する ときは提出先が都道府県になる場合がありますので、詳細は各制度の担当者にご確認ください。）

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.

本日は簡易版輸出事業計画を考える

輸出事業計画の認定基準は下記の通り。

輸出事業計画の認定基準

- （１）ターゲットとする輸出先国のニーズを具体的に把握していること
- （２）輸出に対応するための課題と取組が明確な内容となっていること
- （３）目標年における輸出額の設定が現在の商流と新たな商流から適正な設定となっていること。
- （４）計画の策定、計画策定後の実証や策定した計画の見直しを行うため、コンサルティング会社、JETRO、輸出の専門家などの輸出事業に関する知見を有する者と連携して、PDCAサイクルを回せる体制が整備されていること

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.

本日は簡易版輸出事業計画を考える

簡易フォーマット

輸出に取り組む背景・課題	聞き取り担当	•輸出に取り組んだきっかけは？ •海外市場を見据えた輸出体制整備及び施設整備の経緯やPR活動の実施状況は？
ターゲット国（各市場の課題・ニーズ）	聞き取り担当	•ターゲット国ごとに、ニーズや規制等の把握は？ •小売り向けか、外食向けか、高所得者層を狙うのか、中所得者層も視野に入れるか？
具体的な取組内容	聞き取り担当	•国ごとに、「生産（製造）」・「加工」・「物流」・「販売」等の段階に分けて、それぞれの課題と解決に向けた取組内容は？
体制図・行政機関ができる支援	聞き取り担当	•輸出にあたって連携する関係者や専門家（JETRO、HACCP等の認証取得の専門家など）との関係とそれぞれの役割は？
輸出目標金額（現状・目標年）	聞き取り担当	•現状、目標年に対して、各国ごとの輸出実績積み上げは？

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.

～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

- 直接事業者の声を踏まえて、輸出事業計画のアドバイス・道筋を提示する
- 自分たちがどういう支援ができるのか？
- 県内事業者と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今年度の輸出活動の振り返り、今後の展望
（行政塾以外の日常の業務）

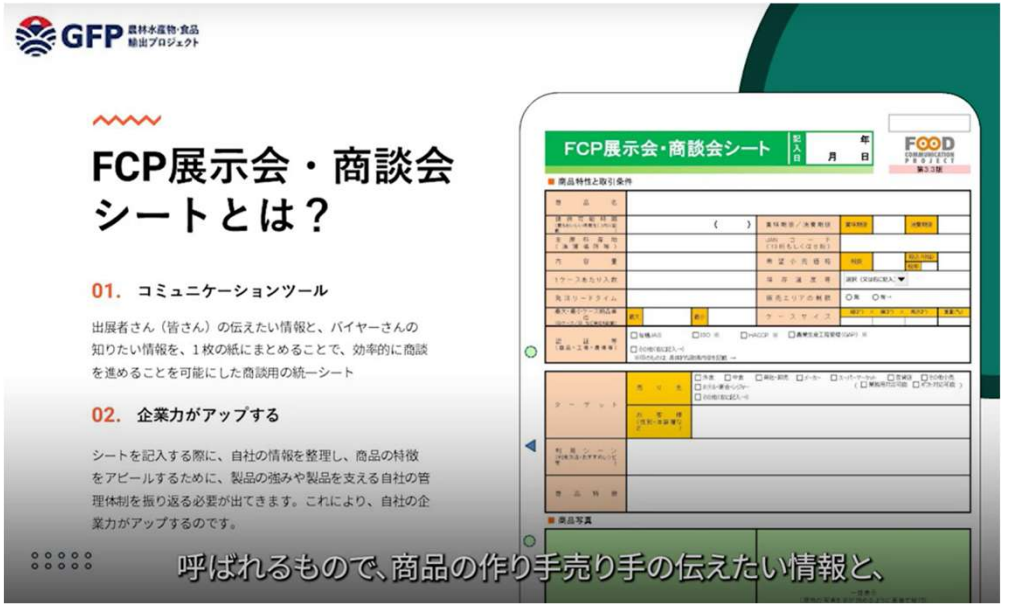
③GFP沖縄とコラボレーションしたいこと

紙面回答＆後日メール回答でも構いません！

～クロージング～

＜輸出学習動画の活用＞





新規輸出に向けて活用いただきたい

（行政機関の方が生産者・メーカーの説明に活用する等）

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.

参加者からの声（1/3）



- 実務に落とし込むまでの距離が違うように感じました・輸出したい企業を応援したいとの思いはわかるが、果たしてどのくらいの企業が本気か見極めが必要。輸出ハードルを下げる工夫や第一歩の支援に集中・特化した部署・取り組みがあってもよいような気がした。
- マッチング相手との絆を深めるイベントや民間で持っている情報の共有を図ってみたい。



- これまで紙の上での「輸出とは」を学んできたが、今回輸出経験のある事業者の生の声を聴くことができ、輸出の奥深さを改めて実感した。
- やはり商談会や物産展への出店を通じて、ニースを把握することが大切。行政として出店補助が求められていることを改めて実感しました。
- 輸出に熱意のある事業者支援を通じて、1つでも多くの成功体験を作っていく。



- 普段は輸出の実務のみを行っていたため、こういった生産者の相談に乗るのは経験がなく、どういったことに悩んでいるのかを知るいいきっかけになった。
- 今年度は香港・シンガポール向け輸出に関する取り組みを行った。来年度以降も上記の取り組みを継続していきたい。
- 将来的には輸出支援等でコラボできれば面白いかと思った。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.

参加者からの声（2/3）



- 思いのある事業者のパッションを聴きながら一緒に輸出への提案等ができたと思う。しかし私の経験や知識不足を感じたので、もっと学びたいと思った。
- 今後は事業者へのアウトプットを頑張りたい。
- 畜産分野の事業者を集めて輸出説明会などを行いたい。



- 事業者さんへのヒアリングなど普段接することがないので貴重な機会となった。
- 来年度はPC持ち込みでの書類作成を行ってみたい。また予習の必要性も感じた。
- 相談者ロールプレイングなどを行ってみたい。



- 会社の事情によって輸出への動機・アプローチが違っていることに驚かされた。国の規制によって品物の見方が変わるため、一つ一つの国をターゲットにする難しさを改めて感じた。
- 仕事柄、インバウンドから輸出につながる仕掛け作りに関与していきたい。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.

参加者からの声（3/3）



- 海外輸出について、何から始めたらいいのかわからない状況だったが、まずはFCPシートの作成、中小機構への相談から始める。 輸出先を決めてから規制などを調べるのではなく、規制を確認してから輸出先を決める方法もあることに気づいた。
- 海外向けの新商品の開発を提案したり、商談会などにも積極的に参加していきたい。



- 他の行政機関や商社と一緒に事業者へヒアリングを行うことで、 必要な支援内容を案内するためには、どのようなヒアリングが必要なのか理解ができた。ワークを通して、他の行政機関の業務内容についても理解できたので、事業者へ輸出サービスマップの活用し具体的な詳しい説明ができそうである。

Copyright© 2024 PRODUCTS PLANNING,INC. Aglin,INC All rights reserved.