公表版

沖縄支援機関
第1回 行政輸出＆インバウンド塾
（8/22）

株式会社プロダクツ・プラニング
株式会社Aglin

資　料

第1回 行政輸出＆インバウンド塾（8/22）
県内輸出支援機関×GFP沖縄にて実現できる輸出支援
～輸出支援の意義＆沖縄の強みを活かしたビジョン策定の必要性～

1. **主催者挨拶（沖縄総合事務局）**
2. **イントロダクション（14:00～14:10）**
   - GFP沖縄の取組紹介
   - これまでの行政塾振り返り
3. **沖縄総合事務局の取組（14:10～14:20）**
4. **自治体支援の成功事例･インバウンド取組の考え方（14:20～14:40）**
   - 行政輸出支援の在り方（取り組み例含む）
   - インバウンド活用に向けた視点
5. **グループワーク（14:40～16:00）**
   - **① 輸出の成功例･失敗例**
   - **② インバウンドから輸出へ**
6. **発表時間（16:00～16:20）**
7. **クロージング（16:20～16:30）**

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄のあゆみ

これまで県内事業者に寄り添った支援を心掛けながら、輸出への促し・支援メニュー拡充を図ってきた。2025年度はGFP沖縄メンバーの輸出経験者が主導となり、輸出実行を強力的に促進できるための機会提供・輸出支援指導者の育成に力を入れる。

GFP沖縄発足

初めての輸出体験を！
輸出事業者の掘り起こし



2023

LINE



GFP 沖縄 Okinawa

支援メニュー拡充

輸出に耐えうる経営/団体
インバウンド取組の実行



2024

SABANI

持続的な輸出体制づくり

海外営業の後押し
輸出支援指導者の育成



2025

生産者・メーカー
輸出経験者主導の輸出支援へ

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄　～2023年度取組の全体像

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© 2025 Aglin. INC　All rights reserved.

2023年度課題に応じた「具体的なアクションプラン」

取組を通じた課題

- **はじめて輸出に取り組む事業者の事前準備不足**
  - **商品規格書・見積の準備不足：**石垣島サミット後に香港SMILE WAVE社より、石垣島ハンバーグの引き合いがあったが、商品規格書・見積書を提出することができず、輸出取引に繋げることができなかった
  - **輸出に至れない商品品質・体制：**オイシックス実証では、45商品がエントリーしたが、21商品の商品が輸出に至らなかった。中でも、添加物や商品表示等の商品管理が原因で輸出に至らないケースが最多となった（輸出に至らなかった要因：①添加物、商品表示（5社12商品）、②与信管理（3社5商品）、③その他（輸入商社側の都合等）（3社４商品））

    → 輸出に必要な書類の準備や、輸出可能な商品であるかの事前確認が重要。県内品管専門家を用いて、現地視察や商品情報の確認を推進していくべき
- **高度な専門的輸出支援体制の構築**
  - 県内では既に輸出を成功させている島唐食品(調味料)・ジーオーファーム(牡蠣)も存在しており、新たなマーケットへの進出も検討しているなか、専門的な輸出相談(EC取引の契約・添加物対応・海域指定等)も増えている。

    → 輸出経験のある事業者は、輸出先国の規制に対応した成分分析、包装資材、パッケージデザイン改良等の個別の課題に応じた輸出の専門家に随時相談できる機会を設けることが必要
- **輸出優先度の低さ**
  - 観光ビジネスが盛んな県内では、観光をはじめとした内需のウェイトが高い。地域によっては輸出に対する意欲が低く、行政機関の協力体制が得られないケースもある。輸出によるメリットの訴求が重要

    → 輸出の機運醸成に向けて、地域の関係者を巻き込みやすい小規模イベントの開催・LINE等のツールを活用しながら、輸出関係者との定期的なコミュニケーションが必要

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

2023年度課題に応じた「具体的なアクションプラン」

取組の方向性

輸出熟度に応じた専門分野のサポート（※実践的且つ具体的な支援）

- **これから輸出に取り組む事業者への支援**

  意欲はあるものの、輸出に向けた準備が不足している事業者が多い。商談に向けた商品登録シートの作成、商品の品質管理等、最初につまずきがちな段階を支援することが重要。

- **輸出経験のある事業者への支援**

  経験があり、更に新たなマーケットや商品で輸出にチャレンジしようとしている事業者は、相手国の規制に対応した成分分析、包装資材の選定、パッケージデザイン改良等、専門性の高い課題をクリアする必要がある。専門家に相談できる機会を設けることが必要。

掘り起しと輸出機会の創出

- **輸出相談会の開催**
  - 掘り起しとして、地域の関係者を巻き込んだコミュニケーション重視した輸出相談会を行う。石垣島・宮古島で実施した規模、進め方の方が、相手の課題に応じた支援が可能で、事業者の満足度も高い。
  - マッチングの裏側では、バイヤーグループワークだけでなく、事務局が輸出に向けた相談を受けることで、今後のTodo・事業活用の仕方等を提案でき、効果も高い。
  - 沖縄らしく、省エネでできる沖縄大交易会などの取組は継続したい。石垣・宮古島イベント直後の大交易会は、すぐに事業者フォローアップにも繋げられた。イベント後に再度事業者と接触するのは有効。
  - その他、コロナにて輸出をストップしてしまったが、輸出への意欲・知識のあるリスタート組への支援を行うことで、早期の輸出実現を行う。

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄　～2024年度活用事例①

今年度商品開発を行い、インバウンド取組を通じて海外ニーズや販売可能性を学び、商談に活かした。

支援事例：ビーツ（健康食品）

商品開発	インバウンド訴求	商談会アレンジ	行政塾での成果報告
			
現地消費者ニーズに合うパッケージ開発を実施	**クルーズ船ターミナルにて訴求ポイント・ニーズ確認**	**実際の取引条件などに関するアドバイス**	**行政若手職員向けに輸出取組内容の共有**
•健康に気遣う女性やジムで運動する方向けに栄養ゼリーを開発。 (パッケージ、価格設定等を助言)	•海外消費者向けニーズを確認し、現地での売り方等を確認。	•実際に海外バイヤーに直接商談。輸出に向けたアドバイスを頂く	•県内行政若手職員と今後の輸出計画立て＆プレゼンを実施。

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄　～ 2024年度活用事例②

セミナーを基に協議会発足＆事務局を担い、宮古島からの輸出体制整備を実施。インバウンドの声を基に百貨店販売を実施。

支援事例：宮古島協議会の発足

GFP沖縄 宮古島セミナー	協議会SABANI発足	インバウンド 訴求	百貨店での 国内外販売決定
			
輸出に取り組みたい事業者の掘り起こし	**グループワークを基に協議会を発足**	**クルーズ船ターミナルにて販売を実施**	**百貨店バイヤーを招聘し国内外店頭販売決定**
•宮古島から輸出を目指したい事業者の顔合わせ＆事例紹介。	•レシピ・商品開発、ブランディングを一環として行う協議会を発足。	•消費者ニーズを確認し、価格設定等の課題を確認。	•インバウンド消費者の声を反映した売り場づくり・販促を8月に実施。

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄コミュニティー構築の考え方

輸出成功者が次の仲間を輸出に導く伝道師になりながら、共に助け合い・沖縄全体の輸出を底上げを図ることで、強い・持続的な輸出コミュニティーを創り上げていく。

挑んだ人が、次の仲間を支える「GFP沖縄の輪」



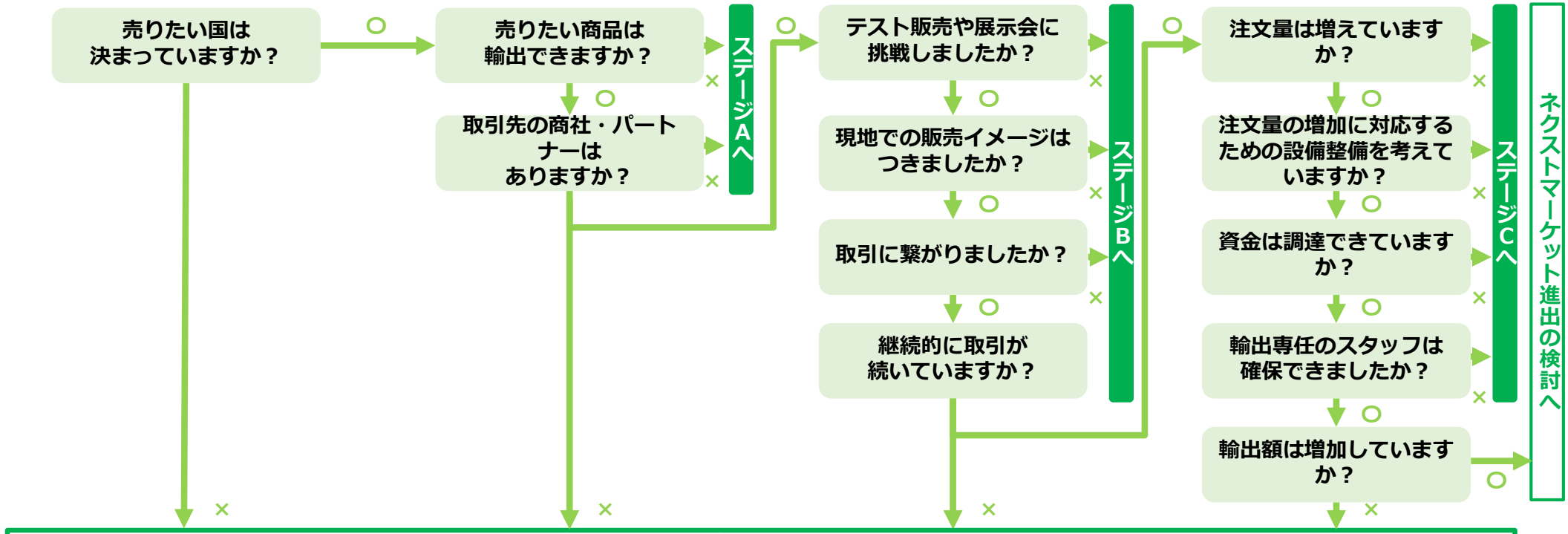
セミナー・伴走支援受講	→ セミナー・伴走支援講師	→ GFP沖縄全員で海外営業へ
協議会の仕組み理解	→ 協議会リーダーへ	→
輸出実施	→ 共同での輸送・販路開拓	→

GFP沖縄の支援サービス提供　**登壇機会の提供**　**海外営業機会の提供**

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄 輸出サービスマップ（診断）

GFP沖縄(沖縄総合事務局)では、沖縄県からの農林水産物・食品の輸出拡大に向けて、県内輸出支援機関が用意しているサービスを整理しました。最適な輸出支援サービスを選択いただく参考にご活用ください！



ステージA「輸出勉強コース」

まず海外市場を学び、自社輸出計画・目標を決めよう！

セミナー・イベント等に参加しながら、海外市場・規制等を理解し、パートナーを探す。

ステージB「輸出チャレンジコース」

テスト販売・展示会出展にトライしましょう！

海外イベント出展やプロモーションを実行し、商品の売り方や強みを理解する。

ステージC「輸出ビジネス実現コース」

継続輸出に繋げるための交渉・アプローチを続けましょう！

専門家からの助言も受けながら、自社規模に合う最適な輸出量・価格・物流ルートを確立する。

ステージD「輸出規模拡大コース」

輸出規模の拡大・自社輸出体制の見直しをしましょう！

大ロット販路の拡大、施設整備や担い手育成に向けた取組を進める。

©Aglin 2024. All Rights Reserved.

【昨年度】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© 2025 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© 2025 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

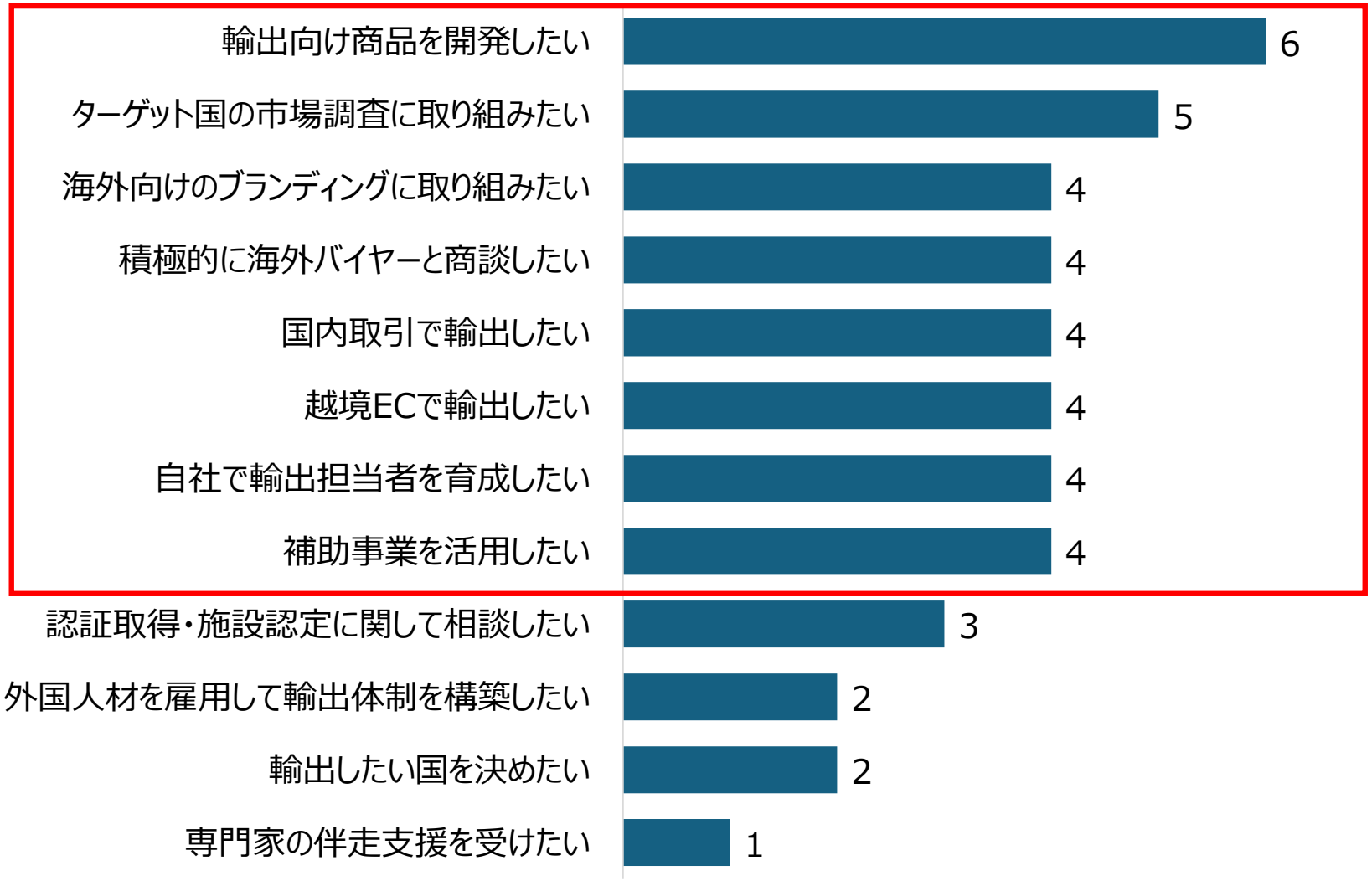
その他

- 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© 2025 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© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会担当者会議（牛肉分野）概要

1．沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会担当者会議（牛肉分野）の目的

沖縄の農林水産物・輸出をさらに促進するためには、アジアからのニーズが高く、輸出産地の形成の機運が高まりつつある沖縄産牛肉の輸出を拡大することが重要。そのため、段階別に課題を整理するとともに、牛肉の輸出戦略やブランド化、物流環境の整備等の方向性を検討し、地域の協議会等を支援することを目的に、沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会担当者会議（牛肉分野）を開催する。

2．第一回担当者会議の内容

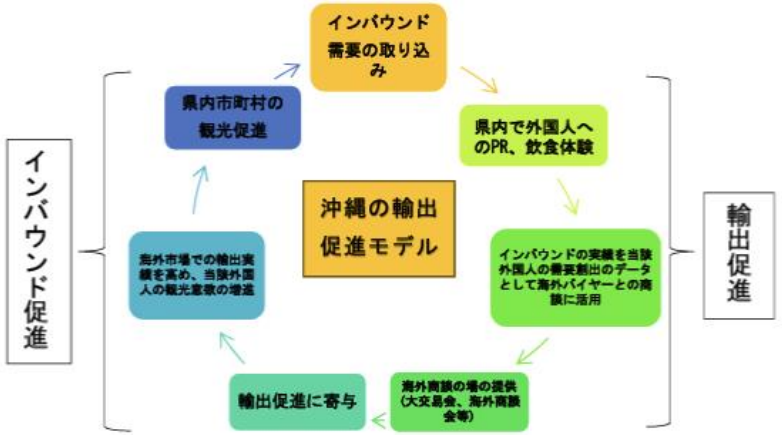
〇県内牛肉輸出事業者の課題抽出、課題解決手法の検討



3．第二、三回担当者会議の内容（予定）

第二回は牛肉の輸出戦略の一つとして、インバウンド需要の取り込みと輸出の好循環を検討。海外観光客に対して県内で認知、飲食体験、購買実績につなげることで、現地の商談に活かし輸出促進を図る。第三回は、第一、二回の内容を踏まえ報告書を作成、検討する。

〇インバウンド需要と輸出の好循環のイメージ



Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出担当に配置されたとき、「何を」感じましたか？

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出担当に配置されたとき、「何を」感じましたか？

「なぜ(Why)」輸出なのか？

沖縄県内で売ればよいのに･･･

「どうやって(How)」輸出支援するのか？

展示会？補助金？物流支援？

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

理解しないまま進めてしまうと・・・

戦略性がなく、
単発イベントで終わってしまう

委託事業者への任せきりで、
同じ企画を続けてしまう

本質の課題を解決できず
支援対象者のモヤモヤを募らせてしまう

輸出事業者へのヒアリング
尽くしで時間を割かせてしまう



成果出ませんでした・・・
“点”の取組で終わってしまう

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

事業者が本当に求めていること

- 継続的な取引・ビジネスの仕組みづくり(売上)
- 身近な伴走支援
  （適度なタイミングで繋げてくれる・情報くれる）
- セカンド・オピニオン先
  （貿易の不明点を聞けばすぐわかる）

具体的に・・・！

支援の目的＆目標設定→ロードマップを描くこと
（行政機関としての指針・個人としての指針）

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

考える上で落とすべき情報

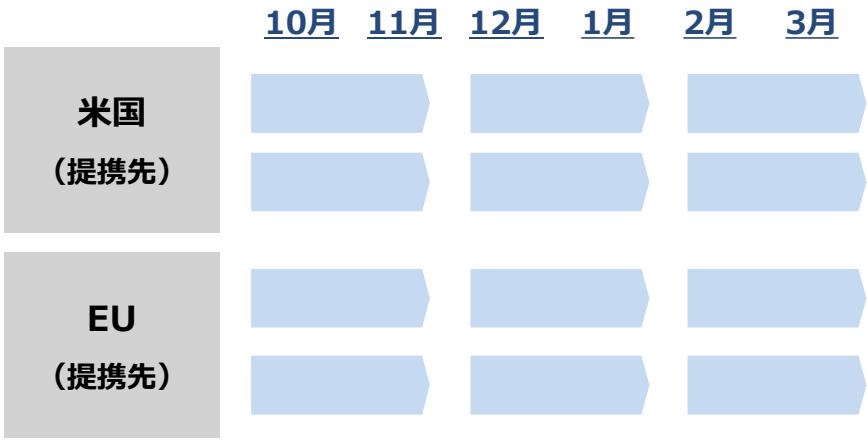
ストーリー・戦略案

なぜA産品なのか？

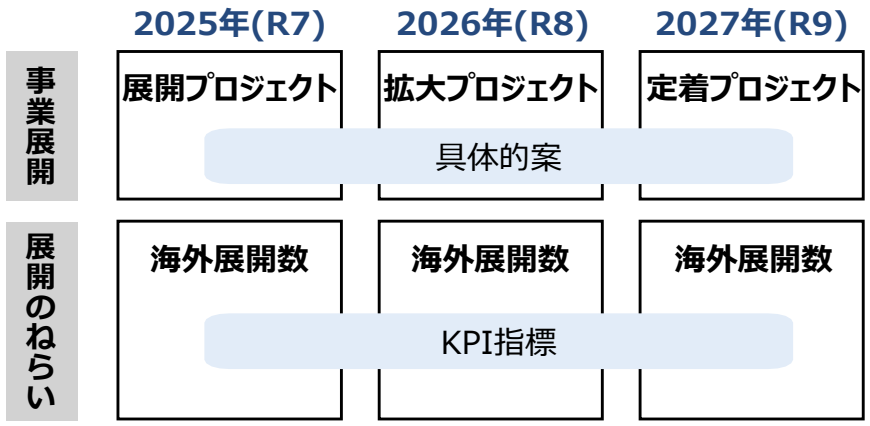
キャッチフレーズ

何を目指すのか？
どんなことをするのか？
なぜX県でA産品なのか

事業展開案



ロードマップ



ロードマップ（ビジュアル）



Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

（参考）GFP沖縄の成長ロードマップ

GFP沖縄発足

初めての輸出体験を！
輸出事業者の掘り起こし



2023



支援メニュー拡充

輸出に耐えうる経営/団体
インバウンド取組の実行



2024

SABANI

持続的な輸出体制づくり

海外営業の後押し
輸出支援指導者の育成

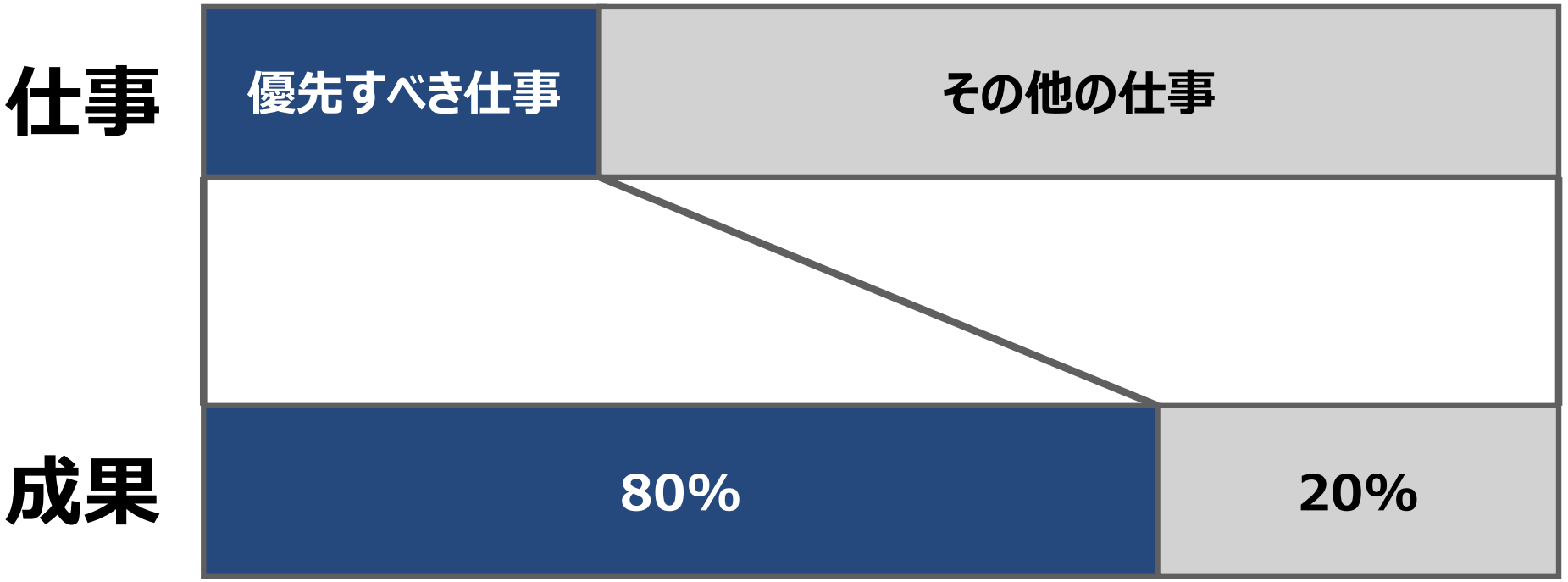


2025

生産者・メーカー
輸出経験者主導の輸出支援へ

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

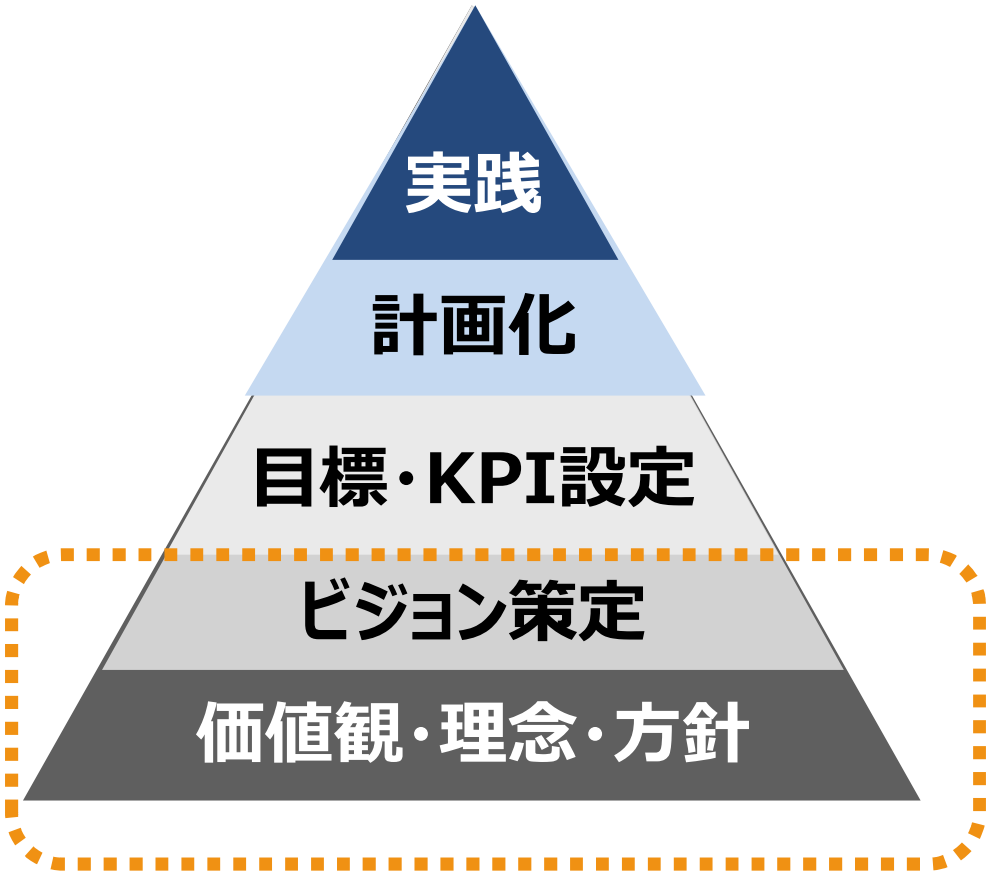
（参考の考え方）
パレート（2:8）の法則



<u>成果の80%は、仕事の20%から生まれている</u>

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

（参考の考え方）
ビジョン策定を土台とし、計画・実践へ



<u>組織方針・個人目標</u>

- 組織：輸出額500億円
- 個人：伴走支援者30社

<u>価値観・理念・方針</u>

- 組織：稼げる農業
- 個人：地域への貢献

※土台がないケースが多い

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出の流れとは？

輸出の流れ

考える (戦略づくり)	売る (海外営業)	送る (輸出手続・輸送)	売る (店舗)
			
市場調査	展示会出展	書類づくり	試食
マッチング	営業同行	輸送手配	プロモーション

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出支援の分類

	支援内容	連携先	取組イメージ
ステップ① 輸出への取組着手	**商談・マッチング**	• 輸出商社/海外バイヤー • ビジネスパートナー	• 確固たる輸出販路“出口”を有する商社/海外バイヤーと連携に向け、商談・マッチング等のイベント参加を通じて、**新たな現地商流の獲得・輸出計画の確実な実行**
	海外ニーズ把握	• 現地コンサル • 輸出商社	• 市場調査・テスト輸出・オンライン試食会等を通じて、**的確に現地ニーズを把握**した上で、**特定のターゲット国×品目×消費者**を絞り込んだ、具体で効果的な**輸出計画**を策定
ステップ② ニーズ踏まえた商流構築	**検疫・農薬対応**	• 検疫専門家	• 輸出先国の**輸入規制等の調査**等の調査を通じて、**輸出に係る対応・費用の洗い出し** • 輸出先の規制や現地ニーズに対応した農薬・添加物の使用
	商品開発	• 輸出商社 • 輸出コンサル	• 日本独自の品目や品種等、**海外で高価格での需要**が見込める商品を開発。独自の加工技術等を導入して**付加価値の高い商品を製造** • 他輸出産地とのコラボレーション商品開発の企画実施
	プロモーション	• 輸出商社 • 輸出コンサル	• 現地にて**料理教室・試食会**を開催し、**日本産品の調理方法・食べ方**等について訴求、コメと炊飯器の**セット提案**等 • プロモーションするための具体的行動案の提示(出展すべき展示会等)
	認証取得・施設認定	• 先進事業者 • HACCP専門家、JETRO	• 輸出先の規制上必要な認証に加え、**現地商社/海外バイヤーが重視する認証**を積極的に取得 • 認証取得による**商品ブランドの確立・他国産品との差別化**を図る
ステップ③ 商流拡大・収益化推進	**生産拡大**	• 輸出コンサル	• 高まるニーズに応えるため、**販路先から求められる要件**で**大量生産**できる体制を構築 • 農薬対応・HACCP施設等の専用施設の増設
	物流ルート構築・包材等の工夫	• 物流会社	• 独自の冷凍物流ルートを構築することで、物流コストを低減し、**日本と同程度の現地価格を実現・鮮度維持による商品付加価値の向上** • 適切な輸送方法を検討(空輸/海運、包材規格、品質管理等)

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

政府の取組の方向性

2030年5兆円輸出に向けて、①重点品目の設定及び品目団体・海外PF組織化、②地域・品目束での団体組成、③規制・知的財産対策の強化を中心に対応。

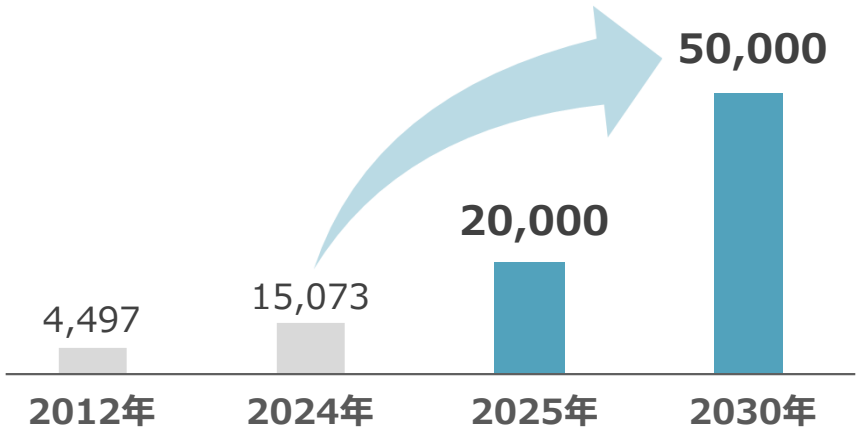
農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略
～輸出拡大等による「海外から稼ぐ力」の強化～
（R７年５月改定）



- 令和2年に「農林水産物及び食品の輸出の促進に関する法律」が施行され、輸出額を2025年までに2兆円、2030年までに5兆円を設定。

輸出目標の設定(単位：億円)



3つの基本的な考え方と施策

1. 日本の強みを最大限に発揮するための取組

① 輸出重点品目(29品目)と輸出目標の設定
② 輸出重点品目に係るターゲット国・地域、輸出目標、手段の明確化
③ 品目団体の組織化とその取組の強化
④ 輸出先国・地域における専門的・継続的な支援体制の強化
⑤ JETRO・JFOODOと認定農林水産物・食品輸出促進団体等の連携
⑥ 日本食・食文化の情報発信におけるインバウンドとの連携

2. マーケットインの発想で輸出にチャレンジする事業者の支援

① リスクを取って輸出に取り組む事業者への投資の支援
② マーケットインの発想に基づく輸出産地・事業者の育成・展開
③ 大ロット・高品質・効率的な輸出等に対応可能な輸出物流の構築
④ 輸出向けに生産・流通を転換するフラッグシップ輸出産地の形成
⑤ 輸出を後押しする農林水産事業者・食品事業者の海外展開の支援

3. 省庁の垣根を超え政府一体として輸出の障害を克服

① 輸出先国・地域における輸入規制の撤廃
② 輸出加速を支える政府一体としての体制整備
③ 輸出先国・地域の規制やニーズに対応した加工食品等への支援
④ 日本の強みを守るための知的財産対策強化

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

行政機関の主な輸出における連携パートナー

各分野に精通したエキスパートと連携or育成することで、輸出への課題を瞬時にクリアし、早期の輸出創出が可能。

	連携先	キーワード	支援イメージ
行政機関	輸出商社	地域商社の育成 共同営業	• 商社の海外販路ありきではなく、行政機関も一緒にバイヤー開拓を行う • 生産者・メーカー(商品)×地域商社(物流)×自治体(認証・進捗管理)での共同営業を行うことで、早期の成約が可能
	輸出コンサル	実務への理解＆ 強い事務局機能	• 品目×輸出国別で打つべきプロモーション戦略・事例を紹介。プロモーションするための具体的行動案の提示 • メニュー/商品開発に向けた他輸出産地とのコラボレーションの提案 • 輸出事業計画策定の支援・PDCAサイクルの運営
	輸出規制・認証エキスパート	難関輸出先国への 認証をいち早く取得 (大ロット輸出の場合)	• 最新の輸出手続・規制情報を前提に、品目×輸出国の植物検疫や対応すべき認証等をアドバイス • 必要な検疫対応・残留農薬対応のフロー・留意点を紹介、申請に向けた手続の支援等
	輸出物流エキスパート	貨物の集約・ 現地バイヤーからの フィードバック改善	• 品目×輸出国に対する適切な輸送方法・留意点を紹介(空輸/海運、包材規格、品質管理等) • 鮮度保持に有効な保冷サービス・梱包等の紹介

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

沖縄の強みを伸ばした輸出支援へ
(インバウンドの促進)

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出取組の最新トレンド

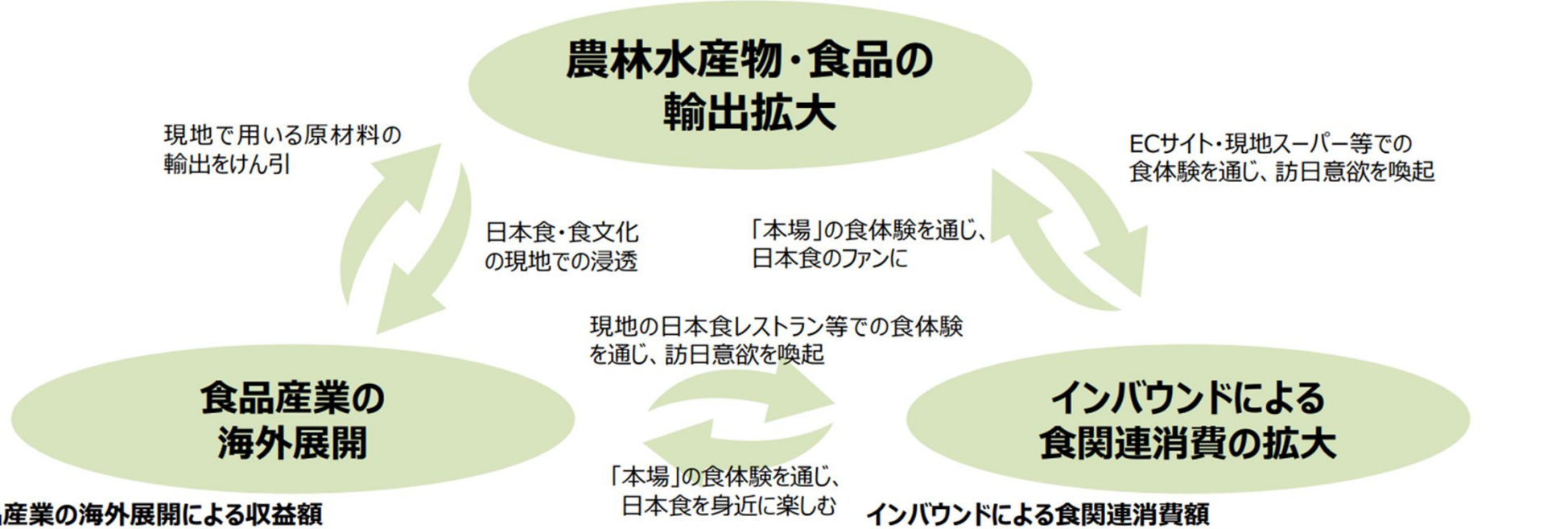
輸出×インバウンド	• アフターコロナでインバウンドが活況。東京・京都・北海道以外の地域も選択肢が拡大 • インバウンドと輸出(土産・帰国後再購入)を連動。クルーズ船との連携も全国的に進行
日本食の多様化・ローカル化	• インバウンドが後押しする形で、世界的に寿司・ラーメンだけでなく日本食のジャンル・経営が多様化 • おにぎり・和スイーツ(抹茶ブーム加速)・丼物・粉もの等での日本産利用
現地系販路開拓	• 更なる輸出拡大を目指して、輸出トップランナーによる現地系販路開拓のチャレンジが進む • 現地でのローカルパートナーとの関係性構築が重要

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

農林水産省：輸出拡大実行戦略「輸出拡大等による「海外から稼ぐ力」の強化」

○ **新たな食料・農業・農村基本計画**では、輸出拡大を加速するとともに、食品産業の海外展開、インバウンドによる食関連消費の拡大の連携による相乗効果を通じた**「海外から稼ぐ力」の強化に向けた目標を設定**
○ これらの目標の達成に向けて施策の具体化を図るべく、**輸出拡大実行戦略を改訂**

農林水産物・食品の輸出額
【現状】1.5兆円（2024年）→【目標】５兆円（2030年）



食品産業の海外展開による収益額
【現状】1.6兆円（2022年）→【目標】３兆円（2030年）

新設

＜施策の展開方向＞
- 海外市場の特徴や事業ステージに応じた**国内外での伴走支援体制**を構築
- **輸出支援プラットフォーム等の役割拡大**による**海外現地専門家の配置**や日系食品企業の**ネットワーク化**を推進
- 海外**現地のコールドチェーン**の構築を推進

インバウンドによる食関連消費額
【現状】2.3兆円（2024年）→【目標】4.5兆円（2030年

新設

＜施策の展開方向＞
- 地域の魅力ある食材や歴史・文化をひとつのストーリーとして、**インバウンドに訴求する地域づくり**を推進
- 訪日外国人の**旅マエ・旅ナカ・旅アトに効果的にアプローチ**し、日本食・日本食材のファンづくりを推進

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

沖縄ハブを通じた輸出価値のポイント

沖縄が有する3要素(輸送機能・コミュニティ・観光)のシナジー効果を通じて、新たな輸出モデル構築・産品価値の創出が可能。

沖縄の地域資源・ハブ機能の強み

輸送機能	コミュニティ	観光
那覇空港・那覇港の立地を生かしたShip&Air	**密接な関係にある地域商社との柔軟な横連携**	**沖縄ブランド・観光資源を活用した輸出プロモーション**
• 本土や離島からの産品を船便で県内消費用と合わせて大ロットで輸送 • 東南アジアへの豊富な路線就航を生かした速やかな航空輸出・検品拠点での活用	• 県内商社と連携した、迅速な情報共有・共同輸出・爆発物対応 • 限られた輸送インフラを有効的に活用するための柔軟な輸送スペース調整	• 沖縄ブランド・観光資源を活用したマンガ・動画等とのセット輸出 • 東南アジアとの近さを生かした海外バイヤーの招聘基地として機能

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

GFP沖縄でのインバウンド向け取り組み

那覇のクルーズ船ターミナルにてGFP沖縄40産品のテスト販売調査を実施。欧米系の乗客2,000名向けに訴求。2024年度事業にて好評であったため、継続的に実施することでGFP沖縄の認知度拡大・事業者の販売機会提供に繋げる。



















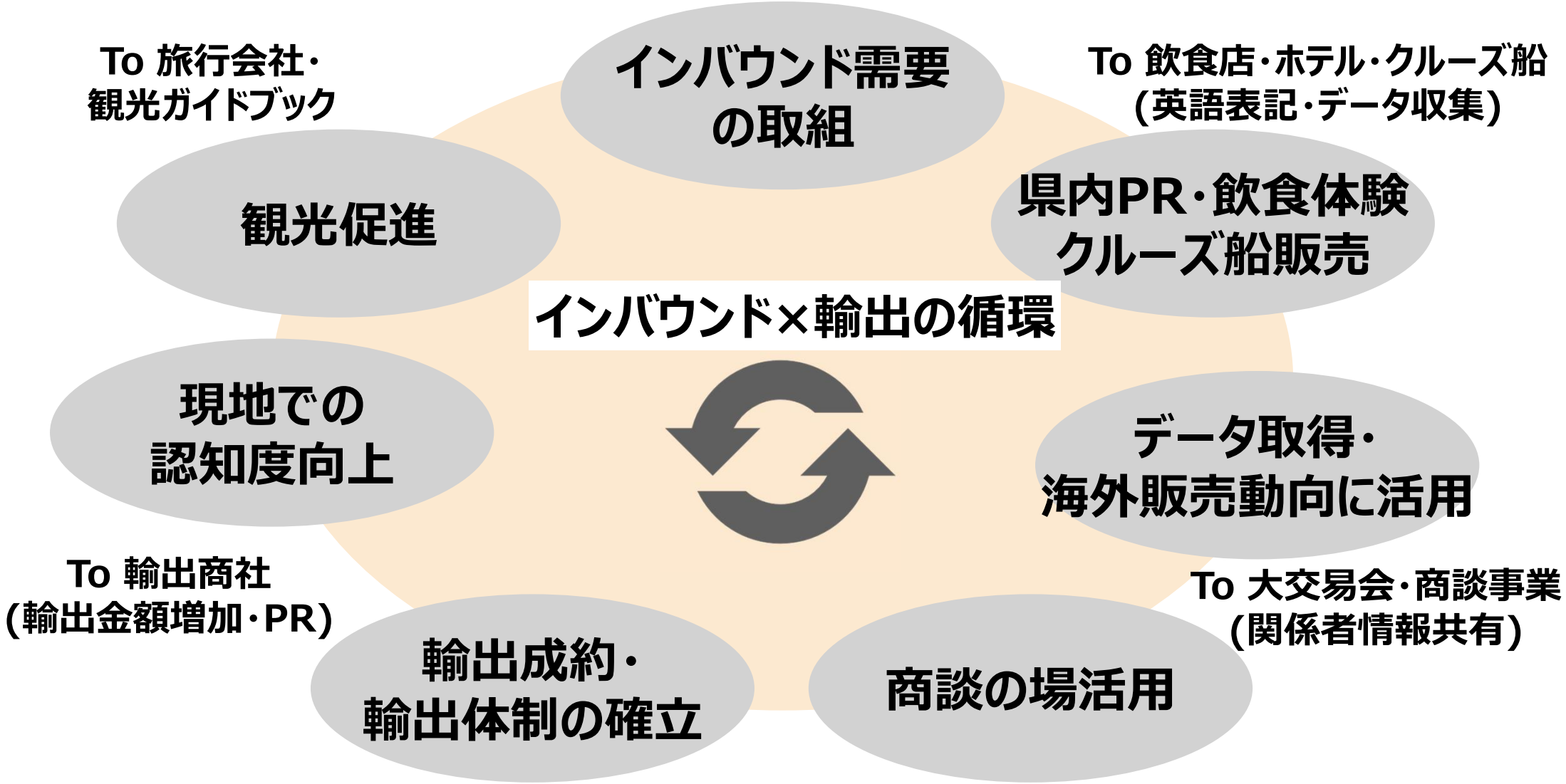




Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

インバウンドの考え方

沖縄県内×海外現地で認知度向上を図りつつ、モノ＆情報が循環することで、輸出金額の増加に寄与。



Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

【実践事例】鹿児島県カンパチ・ブリの販路拡大

現地小売
(定期販売・書籍×食品)

To 旅行会社・
観光ガイドブック

バイヤー招聘
(消費者としてのファンづくり：自腹でも来たい！)

To 飲食店・ホテル・クルーズ船
(英語表記・データ収集)

インバウンド需要
の取組

観光促進

県内PR・飲食体験
クルーズ船販売

インバウンド×輸出の循環

現地での
認知度向上

データ取得・
海外販売動向に活用

To 輸出商社
(輸出金額増加・PR)

To 大交易会・商談事業
(関係者情報共有)

**現地EC販売網
商品開発**
(手軽さ・どこでも買える)

輸出成約・
輸出体制の確立

商談の場活用

**市場調査・
売上分析**
(人気商品がわかる)

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出支援機関で取り組めること（1/2）

1. プロモーション・情報発信

- 外国人観光客向け情報提供
    - 空港・港湾・観光施設でのパンフレットやサイネージによる輸出商品PR
    - 多言語対応のWebサイトで「訪日で味わえる＝海外で買える」をセットで発信
- ストーリーブランディング
    - 観光資源と輸出品を結びつけた物語づくり
    - 地元の食文化や伝統行事を海外に発信する観光動画・SNS戦略

2. 観光と商談の融合

- バイヤー・観光客(家族)の同時招致
    - インバウンド商談会を観光地で開催
    - 農場・漁港・加工場見学ツアーを観光ルートに組み込み
- 地域イベントの国際化
    - 地元祭りや食イベントに海外バイヤーやメディアを招聘
    - 試食・購入体験を組み込んで、帰国後の購買・輸入につなげる

3. 販売チャネルの整備

- 観光地での購買→越境EC
    - 免税店や道の駅で輸出商品を販売し、QRコードから海外発送ECに誘導
    - 試食・小分けパッケージ販売で「帰国後購入」を促す仕組み
- 空港・港でのアンテナショップ
    - 地元産品を扱うセレクトコーナーを設置し、試食・サンプリングを実施
    - 航空会社やクルーズ船との連携で販促

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

輸出支援機関で取り組めること（2/2）

4. 事業者支援

- インバウンド活用の研修・伴走支援
    - 観光客対応の多言語接客や輸出視点での商品改良支援
    - 輸出適合包装やラベル整備を支援
- ネットワーキング支援
    - 観光事業者と農水産業者・食品加工業者の連携マッチング
    - 海外バイヤーと地元事業者を結ぶプラットフォーム運営

5. データ活用観光客の購買

- データ収集
    - どの国籍の観光客が何を買ったか、どの価格帯が動いたかを分析
    - 輸出戦略（ターゲット国・商品選定）にフィードバック
- 観光・輸出の統合KPI設定
    - 「観光地売上」だけでなく「帰国後の輸出購買」まで追う評価指標

Copyright© 2025 Aglin. INC All rights reserved.

～グループディスカッションの進め方～

16:00まで！



自己紹介 5分

- まずはグループ内で自己紹介をしましょう！所属先・名前・担当業務・好きな国

各テーマのディスカッションをしましょう！付箋に書きだしてみて、グループでの共有→グルーピングしてみましょう。

テーマ① 「輸出の成功例・失敗例」30分

- 業務で経験した輸出の成功例、失敗例（輸出に結びつかなかった）を共有しよう。
- 失敗例は何が悪かったのか、どうすれば良かったのか議論してみよう。

テーマ② 「インバウンドから輸出へ」30分

- インバウンド向けの取組を共有しよう。
  （現在おこなっているもの、行いたいと検討しているもの）
- インバウンド向けの取組から輸出に繋げられるのか議論してみよう。

取りまとめ時間 15分

成果の取りまとめ・発表

～クロージング～



チーム毎の発表・講評