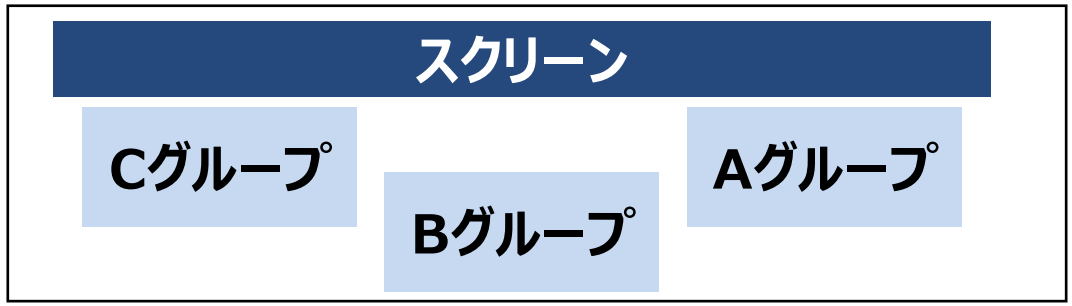
沖縄支援機関
第3回 行政輸出×インバウンド塾
（2/16）

New inspiration to food

グループ分け

Aグループ	
沖縄県グローバルマーケット戦略課	眞壁　亮
石垣市商工振興課	真地　作門
農林中央金庫	堀本　恭平
ファシリテーター（GFP事務局）	吉満（Aglin）
沖縄総合事務局	新地
Bグループ	
公益財団法人沖縄県畜産振興公社	諸見里　雄大
石垣市商工振興課	大浜　信宏
沖縄県グローバルマーケット戦略課	孫　慶浩
ファシリテーター（GFP事務局）	小野寺（Aglin）
沖縄総合事務局	服部
Cグループ	
農林水産省　動物検疫所	澤登　ちほみ
沖縄地区税関	神里　長作
農林中央金庫	大城　恭平
ファシリテーター（GFP事務局）	窪田（プロダクツ・プラニング）
沖縄総合事務局	名城



Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

第三回　GFP沖縄行政輸出×インバウンド塾（2/16）
海外営業・プロモーション施策の設計方法

アジェンダ	発表者	時間	
		開始	終了
1.主催者挨拶	沖縄総合事務局	14:00	14:03
2.イントロダクション			
①GFP沖縄の取組結果	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:03	14:13
②沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会	沖縄総合事務局	14:13	14:23
3.全国の海外営業・プロモーション施策の成功事例	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:23	14:33
4.ディスカッション	-	14:33	15:13
5.発表時間	-	15:13	15:28
6.クロージング	-	15:28	15:30
①アンケートのご依頼			

Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

第三回　GFP沖縄行政輸出×インバウンド塾（2/16）
海外営業・プロモーション施策の設計方法

アジェンダ	発表者	時間	
		開始	終了
1.主催者挨拶	沖縄総合事務局	14:00	14:03
2.イントロダクション			
GFP沖縄の取組結果	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:03	14:13
沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会	沖縄総合事務局	14:13	14:23
3.全国の海外営業・プロモーション施策の成功事例	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:23	14:33
4.ディスカッション	-	14:33	15:13
5.発表時間	-	15:13	15:28
6.クロージング	-	15:28	15:30
アンケートのご依頼			

Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

2025年度GFP沖縄「行政輸出×インバウンド塾」

今年度は輸出×インバウンドをテーマに、輸出支援機関における課題解決の視座・現場でのアクションに向けたアイデア創出、横連携の強化を中心に取り組んできた。

第一回（8月22日）	**「県内輸出支援機関×GFP沖縄にて実現できる輸出支援」** • なぜ輸出なのか？自分たちがどういう支援ができるのか？取り組む意義を理解する • 価値観→ビジョン→目標・計画・実践のフローの考え方を学ぶ。 • インバウンドの必要性・沖縄の強みを再認識しつつ、輸出施策への連動の観点を持つ。
第二回（11月19日）	**「輸出×インバウンド施策の実践に向けて、どのように取り組むべきか？」** • 県内スポットにおける輸出プロモーション実践方法 ✓ 県内の観光スポットやイベントを活用し、輸出につながるプロモーションをどのように現場で実践できるか？
第三回（2月16日）	**「海外営業・プロモーション施策の設計方法」** • 全国の海外営業・プロモーション施策の成功事例 ✓ 行政機関が取り組むべき営業・プロモーション施策と、その効果検証のあり方について議論し、実効性の高い支援サービスの設計に活かしていただく。

Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

①GFP沖縄が目指している姿（全体コンセプト）

成功者が次の仲間を輸出に導く伝道師となり、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づくり・全国への取組波及を目指す。

地方GFPから「チャレンジングな先行取組＆輸出事例創出の創出」

GFP会員のアイデア起点で取組発足！
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

本省GFPへ全国波及

過去GFP沖縄起点で 本省GFPに採用された例



GFP沖縄輸出支援マップをベースに 本省GFP全国版マップが登場！



GFP沖縄公式LINEをベースに 本省GFP公式LINEも発足！

今後、「輸出×インバウンドの成功事例」「行政輸出塾による支援機関の底上げ」、「商品カタログによる販売強化」を全国展開したい

Copyright© 2025 Aglin.INC All rights reserved.

②GFP沖縄施策の仕組み

商談資料を準備したうえで商談・インバウンド向けの取組を行うことで即ネクストステップに踏み出せる環境を整備。国内資源を活用しつつ、輸出に参入しやすい仕組みを構築。

Step1　入念の準備

戦うための事前準備をフルサポート！



沖縄大交易会前夜祭

- 商談予定のバイヤーも招いた大規模な試食会を実施
- 交流機会を提供し、実取引に向け後押し



バイヤ向けカタログ作成（日英）

- 同一フォーマットにてGFP沖縄会員各社の商品情報を整理
- 展示会や海外営業にて活用を図る（SG展示会等で活用）

国内で反応確認

Step2　沖縄の特色を生かしたインバウンド取組

海外消費者向けへの販売訴求＆売れるアイテムを把握





クルーズ船・みやこ下地島空港

- インバウンド観光客向けの販売会＆アンケートを実施
- 輸出に向けたパッケージ開発等のヒントを得られたとの声があった



ヒルトン・三越の国内外ネットワーク

- 海外店舗を有するバイヤーでの取扱を強化。まずは国内販売から海外販売への切り口を広げていき、商品一次チェックも行う

海外輸出にチャレンジ

Step3　本島・離島・海外での輸出成約に向けた取組

輸出商談のチャレンジ舞台をトコトン創出



沖縄大交易会 GFP沖縄専用部屋

- GFP沖縄ブースを設置し、チームとしての輸出を促進
- 来年度香港でのGFP沖縄フェア開催が決定！



宮古島・石垣島マッチング

- セミナーだけでなく海外店舗のある百貨店バイヤーとの商談を実施。熟度に合わせて輸出準備ができるよう調整

成果の共有

Step4　成功の横展開

輸出を伸ばすための社会発信活動・研修機会も！



琉球大・東京農業での講義

- 琉球大学・東京農業大学にて「輸出」をテーマにした授業を実施。輸出に関して知ってもらい、輸出人材育成に寄与



行政輸出×インバウンド塾(3回)

- 行政機関の輸出事業担当者向けに勉強会を実施。事業者の声も反映させることで、現場に寄り添った輸出支援が可能に

新しいメンバーが輸出を目指す

Copyright© 2025 Aglin.INC　All rights reserved.

③具体的なマッチング事例と伴走支援の型

各事業者の要望に合わせてマッチングなどの伴走支援を実施。輸出に繋がった事例を基にいくつかの型に分類し、今後伴走支援を行う事業者の輸出成約率向上に活かす。

伴走支援型(フォローアップ)の流れ

パターンA 商社×メーカー共同営業	マッチング/カタログ作成	香港テスト販売	共同営業 (前夜祭・沖縄大交易会)	輸出成約	
パターンB 売れる商品づくり	商品開発	クルーズ船販売	個別商談アレンジ		
パターンC 購買力ある商社マッチング	カタログ作成・販売先選定	沖縄県事業と連携 (行政輸出塾)	シンガポール展示会出展		
パターンD 自走化	GFP沖縄宮古島イベント	協議会組成	国内インバウンド店でのフェア		

伴走支援事業者からの声


國吉さん

GFP沖縄の商談会で香港バイヤーと繋がり、**テスト輸出・沖縄大交易会での共同営業**に繋がりました！

レキオファーマ株式会社 LEQUIO PHARMA CO.,LTD.




比嘉さん

商品開発・海外消費者向けへのクルーズ船での訴求を通じて、**販売戦略が明確**になりました！

BloodyBeets




名嘉さん

事務局紹介の韓国・飲食バイヤーを通じて、**もずく6万カップ(フルコンテナ)の輸出に成功**しました！




代表中嶋さん

GFP宮古島イベントを通じて、**20社以上の協議会組成・共同販売**を実現しました！

島唐食品



Copyright© 2025 Aglin.INC All rights reserved.

④稼げる＆自走事例　～協議会の創立

昨年度発足した宮古島離島促進協議会SABANIはただ輸出を目指すのではなく、国内催事にも取り組むことで自走して取り組みを実施するとともに商品品質向上を実現。

離島事業者



輸出の仕方がわからない

輸出の準備が整っていない

メディア露出も！



SABANI

輸出準備・商品開発
(島唐食品)

↓

パッケージ・ブランディング
(TORIKO FARM)

↓

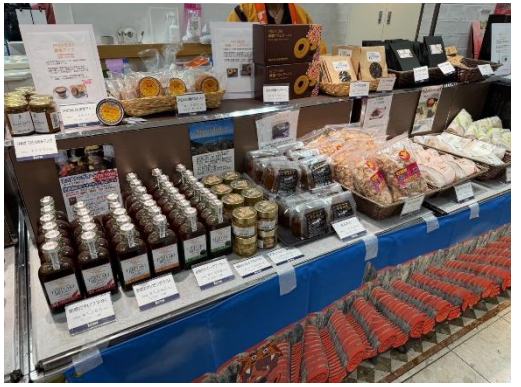
マッチング
(GFP沖縄)

↓

バイヤー招聘・営業
(全員)

国内をステップ踏むことで、
賞味期限や商品チェック等が事前にできる！

国内催事取組



売上を営業経費に！

海外バイヤー



輸出がわからないサプライヤーではなく、
周囲もサポートしてくれて安心して買える！

輸出協議会で多いのが、
・補助事業による営業活動の捻出
・いきなり海外営業へ進む

するケースだが、
SABANIは自走できる仕組みを構築

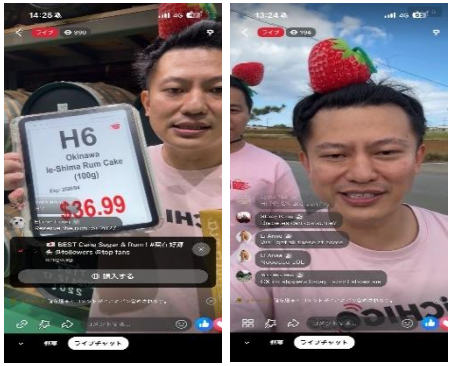
Copyright© 2025 Aglin.INC　All rights reserved.

④稼げる＆自走事例　～民間事業との連携（1/2）

日程	2026年1月15日(木)～17日(土)
実施主旨	• シンガポールを拠点に高い発信力を有するインフルエンサー、ポンサック氏およびチャンシェ氏によるライブコマース配信チームのアテンドを実施。 • 沖縄本島・石垣島・宮古島の生産現場や宿泊施設等を訪問し、延べ4日間にわたり約200アイテムの商品を紹介。生産背景や地域性、利用シーン等を交えながら、シンガポールの一般消費者に向けて沖縄産品および産地の魅力をリアルタイムで発信する。
アイテム	本島・石垣島・宮古島・久米島産品：200アイテム
ライバー	**ICHIGO.SG** • Facebook2.5万フォロワーを有するインフルエンサーであり、世界各国を旅しながら、現地でしか買えない食材をシンガポールユーザーに紹介する。1配信でのビュー数は平均500人 • シンガポールの俳優出身であるポンサック氏とタッグを組み、チャンシェ氏によるライバー事業を実施 • 配信・販売・物流担当に分かれたチームを組成し、速やかに輸出まで対応可能
流れ	所要時間（3h）：①商品ピックアップ・主要商品を決定、価格決め（1h）、②ライブ配信実施（2h）







配信の様子



商品ピックアップの流れ



配信チームの皆さま

Copyright© 2025 PRODUCTS PLANNING,INC.　Aglin、INC　All rights reserved.

④稼げる＆自走事例　～民間事業との連携（2/2）

品目	地域	数量	金額
黒糖	伊江島	3,888	1,137,021
ラム酒	伊江島	985	1,136,582
そば	沖縄本島	900	364,681
もずく	沖縄本島	442	190,944
泡盛	石垣島	251	601,885
シークワーサー	沖縄本島	51	114,750
なまり節	宮古島	512	518,580
その他菓子等	沖縄本島	1,476	347,030
その他菓子等	石垣島	396	287,598
その他菓子等	宮古島	427	581,638
その他菓子等	久米島	373	295,230
合計		**9,701**	**5,575,939**

計6配信(82商品)：
合計5,575,937円の売上創出

→黒糖・泡盛・もずく・シークワーサー・麺類等が中心

→2/9週にシンガポールへ輸送
（現在糸満市の倉庫に全アイテム着荷済）



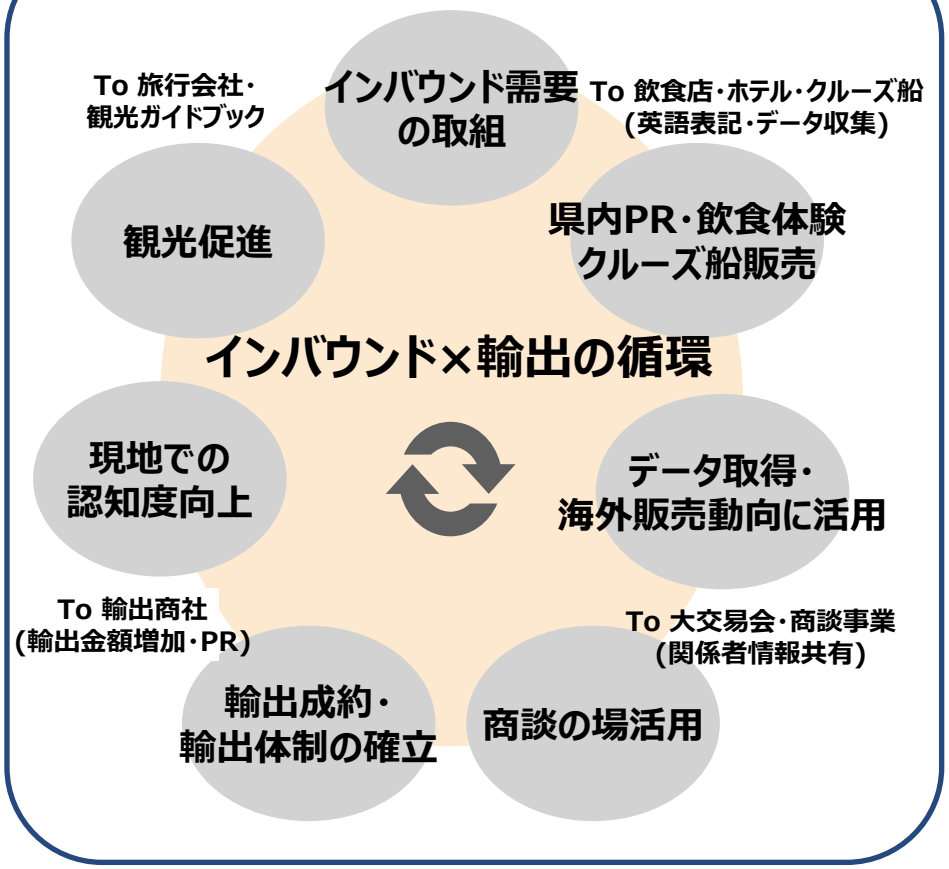
糸満市倉庫での着荷状況

Copyright© 2025 PRODUCTS PLANNING,INC.　Aglin、INC　All rights reserved.

⑤今後の方向性

沖縄県内×海外現地の掛け合わせで認知度向上を図りつつ、モノ＆情報の循環を促進することで、輸出金額の増加に寄与。

輸出×インバウンドの考え方



12月以降の活動

12/12
自治体向け輸出×インバウンド策定(担当者会議)



- 県内の行政担当者を集めた担当者会議を開催。
- 沖縄県からの牛肉輸出に関してインバウンドも含めた取り組み案を検討。

1/14～18
シンガポールTV司会者コラボライブコマース



- 5日間にわたってシンガポールのインフルエンサーを招聘。
- 離島も含めライブ配信を実施し、商品を販売するだけでなく観光需要も促進する。

1/21
沖縄国際大学学生向け輸出講義等



- 産学官連携を図ることで輸出人材育成にも寄与

2/16
行政輸出×インバウンド



- GFP沖縄として実施したセミナー情報等を外部に公開。当日参加できなかった事業者含め新規輸出事業者の巻き込みを図る。

2/18～25
日本橋三越インバウンドフェア開催(離島イベントフォローアップ)



- 日本橋三越B1Fにて、イートイン含めた催事を開催。
- インバウンド客も多い店舗でフェアを開催し、国内・外に向けて離島商品のPRを行う

Copyright© 2025 Aglin.INC All rights reserved.

GFP沖縄の取組を展開してきたうえで、気づいたこととしては・・・

1. イベント後に続報取組を即実行＆連動させる

- ネクストアクションを意識したサービス提供（イベント→沖縄大交易会）

2. 一歩目は、国内取扱からのスタートも有効

- いきなり海外向けはハードル高いため、海外店舗を有する小売・ホテルと連動して、商品一次チェック・関係性構築

3. キーとなる商社や卸を抑える&育てる

- すぐに見積や商品紹介ができて商談を止めないために、沖縄大交易会でも隣通しで商社も出展し、直ぐに見積を提出

4. 成功取組は全国にどんどん波及

- GFP沖縄会員や支援機関とのアイデア創出を意識しながら、全国の輸出支援に資する実証にチャレンジする



Copyright© 2025 Aglin.INC All rights reserved.

第三回　GFP沖縄行政輸出×インバウンド塾（2/16）
海外営業・プロモーション施策の設計方法

アジェンダ	発表者	時間	
		開始	終了
1.主催者挨拶	沖縄総合事務局	14:00	14:03
2.イントロダクション			
GFP沖縄の取組結果	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:03	14:13
沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会	沖縄総合事務局	14:13	14:23
3.全国の海外営業・プロモーション施策の成功事例	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:23	14:33
4.ディスカッション	-	14:33	15:13
5.発表時間	-	15:13	15:28
6.クロージング	-	15:28	15:30
アンケートのご依頼			

Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

第三回　GFP沖縄行政輸出×インバウンド塾（2/16）
海外営業・プロモーション施策の設計方法

アジェンダ	発表者	時間	
		開始	終了
1.主催者挨拶	沖縄総合事務局	14:00	14:03
2.イントロダクション			
GFP沖縄の取組結果	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:03	14:13
沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会	沖縄総合事務局	14:13	14:23
3.全国の海外営業・プロモーション施策の成功事例	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:23	14:33
4.ディスカッション	-	14:33	15:13
5.発表時間	-	15:13	15:28
6.クロージング	-	15:28	15:30
アンケートのご依頼			

Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

第一回行政輸出×インバウンド塾で伝えたことを振り返ってみます

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

自治体担当者から出てきた例

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

	10月	11月	12月	1月	2月	3月
米国（提携先）						
EU（提携先）						

ロードマップ

	2025年(R7)	2026年(R8)	2027年(R9)
事業展開	展開プロジェクト	拡大プロジェクト	定着プロジェクト
	具体的案		
展開のねらい	海外展開数	海外展開数	海外展開数
	KPI指標		

ロードマップ（ビジュアル）

	2025年(R7)	2026年(R8)	2027年(R9)
ゴール			
各FYのテーマ			
ターゲット国			
行動施策			
マーケティング施策			
構築する強み			

Copyright© 2025 Aglin.INC All rights reserved.

各自治体の支援例は？

Copyright© 2025 Aglin.INC All rights reserved.

第三回　GFP沖縄行政輸出×インバウンド塾（2/16）
海外営業・プロモーション施策の設計方法

アジェンダ	発表者	時間	
		開始	終了
1.主催者挨拶	沖縄総合事務局	14:00	14:03
2.イントロダクション			
①GFP沖縄の取組結果	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:03	14:13
②沖縄地域農林水産物等輸出促進協議会	沖縄総合事務局	14:13	14:23
3.全国の海外営業・プロモーション施策の成功事例	GFP沖縄事務局(Aglin)	14:23	14:33
4.ディスカッション	-	14:33	15:13
5.発表時間	-	15:13	15:28
6.クロージング	-	15:28	15:30
①アンケートのご依頼			

Copyright© 2026 Aglin. INC All rights reserved.

～グループディスカッションの進め方～

15:13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、グループ共有→グルーピングしましょう。

テーマ

- 海外営業・プロモーション施策の設計方法

目的

- 行政機関が取り組むべき営業・プロモーション施策と、その効果検証のあり方について議論し、実効性の高い支援サービスの設計に活かしていただく。

論点（考える上での問い）

① 付箋洗い出し
  - 【課題抽出】輸出支援を検討する中で、いま悩んでいること・うまくいっていないことは？
  - 【施策抽出】自治体単位で取り組める輸出支援メニューは？

② 議論
  - 【ギャップ確認】足りていない施策は？どうしたら課題を解決できるか？

成果の取りまとめ・発表

～アウトプットイメージ～

15:13まで！



ポイント
- 各グループで「海外営業・プロモーション施策」事業案を構築

●●グループ

テーマ：●●（ターゲット国）における●●●●（取組内容）事業

【課題抽出】輸出支援の上で悩んでいること・上手くいっていないこと

- 商流が繋がらない
- KPI設定がわからない
- 予算が確保できない

【施策抽出】自治体単位で取り組める輸出支援メニュー

- 海外バイヤー招聘
- ライブコマース企画
- 展示会の実施

付箋に書いてみましょう！

【ギャップ確認】足りていない施策は？どうしたら課題を解決できるか？

- 商流繋がらない→バイヤー招聘
- KPI設定がわからない→輸出計画・支援マニュアルの作成

ホワイトボードに整理しましょう！

～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

- 行政機関が取り組むべき営業・プロモーション施策と、その効果検証のあり方について議論し、実効性の高い支援サービスの設計に活かしていただく。

本日のワークを通じた感想

① ワークショップでの気づき・議論できたこと

② 今年度行政輸出×インバウンド塾に参加した感想
（今回参加した感想のみでも可）

紙面回答＆後日メール回答でも構いません！