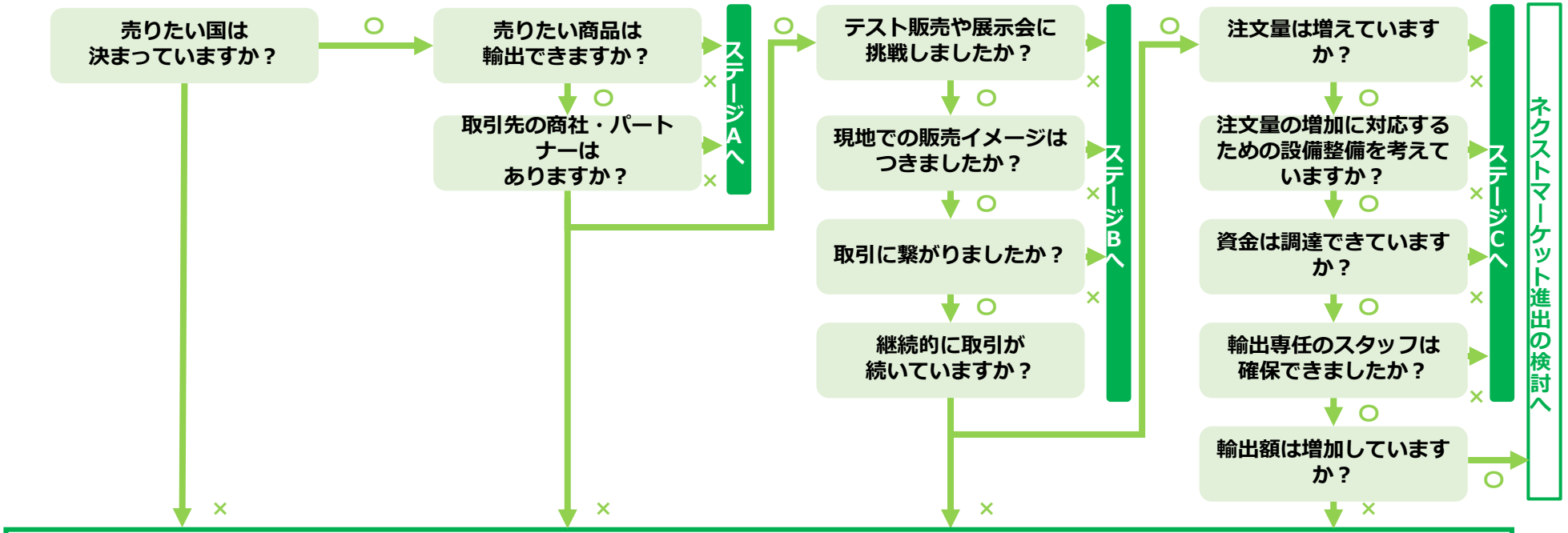
令和７年３月版

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「輸出勉強ステップ」

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「輸出チャレンジステップ」

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「輸出ビジネス実現ステップ」

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「輸出規模拡大ステップ」

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 2025. All Rights Reserved.

GFP沖縄 輸出サービスマップ（取組の進め方 1/2）

ステージA「輸出勉強ステップ」

まずは海外市場を学び、自社輸出計画・目標を決めましょう！
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。

Step 1



輸出のイメージを掴もう！

- □ 県内輸出支援サービスに登録しよう
- □ 支援機関の行っているセミナー・イベントに参加してみる
- □ 自社の輸出イメージを想像してみる

▶参考情報：
GFP沖縄、農水省GFP、JETRO沖縄、
中小機構沖縄事務所

Step2



自社輸出の可能性を考え、輸出計画を立てよう！

- □ 市場に合う商品であるのかを市場調査しよう
- □ 輸出規制はクリアしているか確認しよう
- □ 今後の輸出に向けて、進めるべきTodo・課題を洗い出し、計画を立てよう

▶参考情報：JETROカントリーレポート、農水省 OMARS
農水省 植物検疫早見表、食品産業センター 加工食品海外規制
農水省 輸出に関する手続き・制度

ココが成功したポイント！



合同会社島唐食品
中嶋様

輸出未経験でも、沖縄県輸出支援機関に足を運び、GFPやJETROセミナーの受講、県の関係機関の支援を受けることで輸出に繋がりました。成功のポイントは**“根気強く情報収集すること”**だと思います！
(販路開拓：沖縄大交易会GFPブース、マッチング等活用)

ステージB「輸出チャレンジステップ」

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。

Step3



実際に海外販売を体感し、パートナーを探そう！

- □ 展示会の出展方法・成功事例を学び、目的を決めよう
- □ 商談に必要な情報を収集・資料作成をしよう
- □ 支援機関が案内する展示会情報を収集しよう(沖縄大交易会等)

▶参考情報：
GFP 展示会セミナー、GFPビジネスパートナーマッチング(GFPサイト内)、沖縄大交易会

Step4



商品の売り方・ブランディングを検討しよう！

- □ 海外で求められるパッケージ・キーワードは何か考えよう
- □ 販売先チャネル（スーパー・レストラン等）を考えよう
- □ 必要であれば、商品改良・開発をしましょう

▶参考情報：
GFP輸出マーケティング分科会、沖縄県 補助事業
GFP 杉本商店「共感を生む海外プロモーションのポイント」

ココが成功したポイント！



マリンポートパートナーズ株式会社
今川様

「生産者だけ、日本人だけ」で考えてしまい失敗するケースがあります。GFPパートナーと連携することで、**「海外消費者や商社の視点」**を早い段階から取り入れ「現地の顧客視点」で**販路構築や商品開発**を行うことで成功の確率が上がります！(GFP沖縄コーディネーター・サミット等で講演)

©Aglin 2025. All Rights Reserved.

GFP沖縄 輸出サービスマップ（取組の進め方 2/2）

ステージC「輸出ビジネス実現ステップ」

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。

Step5



自社の輸出方法を考えよう！

- □ 直接輸出・間接輸出が良いのか考えよう
- □ 国内物流ルートや納品時期を提案できるようにしよう
- □ 賞味期限を踏まえた輸送手段(海上・航空)を提案しよう

▶参考情報：GFP輸出商社塾、沖縄県 沖縄国際物流ハブ

Step6



バイヤーとのコミュニケーションを続けましょう！

- □ SNSを活用し、スムーズなやり取りをしよう
- □ バイヤーの懸念ポイントを正確に把握しよう
- □ 情報の速やかな提示ができる体制にしよう

▶参考情報：GFP輸出塾(商談で気を付けるべき事項)

ココが成功したポイント！



株式会社萌す
後藤様

意欲のある生産者・バイヤーが多く参画しているGFPを活用して、**”自社の輸出条件に合うビジネスパートナーを見つけた”**後は、**”SNS等を活用”**しながら、輸出したい気持ちを相手に伝えることが重要です！
(GFP沖縄コーディネーター・サミット等で講演)

ステージD「輸出規模拡大ステップ」

輸出規模の拡大・自社輸出体制の見直しをしましょう！
補助事業等も活用しながら、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。

Step7



大ロット輸出に向けて自社体制を強化しよう！

- □ 輸出拡大に向けて不足しているリソースは何か考えよう
- □ 農林水産省等の補助事業を調べよう
- □ 状況に応じて、資金調達を検討しましょう

▶参考情報：農水省 農林水産物・食品輸出支援策ガイド、日本政策金融公庫

Step8



今後の輸出展開を決め、収益性を計算しましょう！

- □ 今後の販売計画・数値目標を見直そう
- □ 輸出事業計画等を活用しよう
- □ 次の販路開拓国やチャネル等の方向性を決めよう

▶参考情報：農林水産省 輸出事業計画、GFPネクストマーケットセミナー

輸出支援機関の詳細内容は、GFP沖縄サイトにて公開中！

©Aglin 2025. All Rights Reserved.