

GFP優良事例

株式会社478 COMPANY (沖縄県)

業種：地域商社 売上規模：1億5,000万円

輸出品目

輸出先国

沖縄県産品全般
(シークワサー×
加工品・紅イ
モ・黒糖等) 中国
東南アジア
豪州等

沖縄の特産品を加工品・原料として輸出

輸出取組

輸出の背景/経緯

- 2012年より、海外展示会・商談会への参加をきっかけとした輸出業務を開始。沖縄大交易会等を通じ、海外バイヤーとの取引を継続的に獲得
- 「沖縄県の特産品を世界に広げる」ことを目指し、海外バイヤー・消費者のニーズを調査し、更なる販路開拓・輸出に適した商品改良も行う
- 観光客向けの「沖縄県民の長寿の秘訣」としての商品PR・販売を通じ、海外消費者向けの知名度向上にも取り組む
→ 那覇港に寄港するクルーズ船、国内・海外の店舗や食品メーカーなどに沖縄県の産品等を提案
- 親会社は地域商社機能も担う沖縄特産販売株式会社で沖縄県産品を扱う

輸出取組内容

- 現在は主に、中国・台湾・香港・タイ・シンガポール・豪州に輸出
- 海外バイヤー・消費者が使いやすい商品を輸出する為に、加工品の原料としての商品開発・販路拡大に重点を置く
- 特に現地の事業者とコラボレーションした、新商品開発・プロモーション等による輸出拡大を志向。本取り組みの一つとして、香港のデザート商品用の原料として黒糖を輸出
- 沖縄県産品の特徴の一つである、健康面の効能を訴求しながら、豪州の某ビール醸造会社に対し、ビールの酸味・風味を引き立たせるフレーバーの原料としてシークワサー果汁を輸出
- これまで親会社の沖縄特産販売株式会社では、沖縄大交易会での商談成立にて取引先を拡大させながら、沖縄県産品や他県産品の輸出拡大を目指してきた

輸出モデル



特産品の特徴を活かした商品コンセプトを開発。また、輸出に積極的な生産法人との関係構築、トレーサビリティを担保する体制づくりにより、原材料の安定供給を可能にしている

地域商社として、自社にて現地の実需事業者を開拓している。現地バイヤー・消費者のニーズやトレンドを常に把握する為に、自社による直接輸出を基本としながら情報収集を実施

海外バイヤー・消費者が幅広く様々なレシピ・料理に使える、使い勝手の良い加工品の原料としての商品開発・販路拡大を、現地のディストリビューター・実需業者と協働で実施

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)



GFPを活用した輸出成功ポイント

輸出の加速に必要なリソースと商談機会の獲得

課題1

輸出拡大に向けて、国内事業者とも共同した輸出スキームを構築したい

GFP超会議 in Kyusyu (登壇)

知名度・信頼を獲得し商談機会が増加

イベント・交流会を通じて商談機会を創出し、同社がコネクションを有する、アジア系バイヤー向けの新商材・現地ニーズに対応した商材を模索



GFP超会議での登壇・講演の様子

課題2

新規の輸出向け商品を効率的に発掘することで、商談につなげたい

GFPコミュニティサイト

GFPサイトを通じた生産者の発掘・商談実施

GFPサイトに掲載の事業者を自ら発掘・コンタクトし、GFPメンバーであることの信頼度・安心感を基に、スムーズに商談を実施



GFPコミュニティサイトで提携候補企業をリサーチ

課題3

輸出用の設備投資・商品開発に向けた補助金の情報を知りたい

GFPメールマガジン

状況に合った補助金・サポート情報を獲得

農水省からGFPメンバーに随時案内されるメールマガジンの補助金事業を参考に、輸出向けの設備投資・商品開発のタイミングを検討



GFPコミュニティサイト等の補助金案内をチェック

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望



與那嶺憲一様

当初は「まずは参加をしてみよう」との思いでGFPメンバーに登録をしましたが、GFP超会議等を通じて、全国の生産者の方々が輸出に積極的に取り組もうとされている点を改めて肌身に感じました。GFPで繋がった全国の生産者様の商品を、是非積極的に輸出するお手伝いを継続していきたいと思っております。



GFP優良事例

2022年 選定

島唐食品 (沖縄県)

業種：節照たれメーカー 生産規模：1,000万円

輸出品目	輸出先国
節照たれ	台湾 × 米国 シンガポール

地元宮古島産にこだわった商品で米国向け輸出を拡大

輸出取組

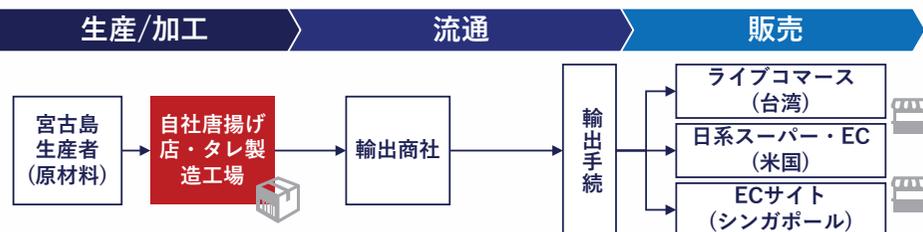
輸出の背景/経緯

- 沖縄県宮古島市にて、地元の食材(かつお節・シークワサー・島唐辛子)を活用した「節照たれ」の製造販売、唐揚げ専門店の運営を行う
- 宮古島の素材に魅力を感じ、設立当初から米国への展開を目指したブランディング・商品開発に取り組む
- 2019年、米国向けサンプル輸出をきっかけに米国ECサイト・日系スーパー向けの販売を開始
- 2021年、GFP輸出塾の参加を契機にネットワークが拡大、米国・台湾・シンガポールへの輸出取組みが加速
- 2022年4月には法人化予定で、生産設備の拡充により生産規模の拡大、地元の雇用創出を図る

輸出取組内容

- 米国のヘルシー志向の高まりにより、脂肪0%でありながらコク・旨味を十分に感じられる“マーケットイン”での商品開発を実施
- 米国輸出向けには簡易的な調理が好まれることを見込み“漬け込む手間が不要”である点を押し出し、BBQ等の現地利用シーンに合わせてPR
- 米国輸出を拡大すべく生産体制の拡充を実施、HACCP・FSMA等に対応したキッチンを新設する等、ハード面の整備に取組む
- JETROの「日本産農水産物食品サンプル展示 and オンライン商談会2021 in USA」に採択
- オンラインで専門家に相談することで米国輸出の注意点を学び、食品安全関連規則へ対応
- 現地バイヤーによるGFP製品のFacebookライブコマースにて、実演販売・牛肉のセット販売を介して、台湾向け輸出を拡大

輸出モデル



マーケットインの発想と地元宮古島産の素材にこだわった商品を開発。小規模事業者の強みを生かして、各国のバイヤーの細かな要求に対応した商品開発や生産に取組む

輸出先国との物流事情に精通した国内輸出会社を通じて米国を中心としたルートを開拓。米国輸出に対応した栄養成分表の取得、FSMAへの対応、PCQIの認定を取得することで商社との取引が円滑に

台湾とはFacebookを通じて、ライブ配信販売・国内産地情報の連携等を実施。米国では日本産食品を常時展示するショールームが設置され、現地バイヤーに随時、商品が紹介される仕組みを活用

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2020年)

0円

+15万

GFP参画後(2021年)

15万円

GFPを活用した輸出成功ポイント

GFPを活用した情報収集と意見交換で輸出が加速

課題1

自社商品のプロモーション強化・現地の反応を確かめながら商品開発に応用したい

訪問診断・GFPビジネスパートナーマッチング

効率的に取引先を見極め・マッチング

輸出商社萌すとのマッチングにより台湾向け輸出を開始。現地バイヤーによるGFP製品のLIVE実演販売・牛肉のセット販売を通して、万能たれ200本が完売



台湾向けライブコマース

課題2

輸出に関する知見を身につけたく、輸出に取組む事業者との意見交換の場がほしい

GFP輸出塾

意見交換を通して輸出取組みが加速

輸出塾がキープポイントとなり、輸出が拡大。輸出の考え方・取組み・問題点等の経験談やメンバーからの意見を聞くことで、輸出に対する知識が増大



GFP輸出塾での講演

課題3

バイヤーとの商談のノウハウを身につけるため、実践的な勉強機会がほしい

GFPオンラインセミナー・模擬商談

実践的な模擬商談で推進力を身につける

商談資料を作成し、グループワークでブラッシュアップする作業を通して商談における課題発見のきっかけに。バイヤーとの効果的な商談ポイントを習得



GFP模擬商談会



中嶋 哲也 様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

輸出未経験でも福岡の商工会議所・福岡貿易会・JETRO沖縄に足を運び、GFPやJETROセミナーの受講、県の関係省庁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。今後はハラル認証を取得してイスラム圏・アフリカの開拓や、グルテンフリー商品の展開を視野に、輸出拡大を推進していきます！



こんな方にGFPは最適です！

- 輸出をしたいけど、どうしたらいいかわからない！
- ビジネスパートナーを探したい！
- 輸出に関わる情報を効率よく入手したい！

GFPを通じた成約事例も続々と出ています！

登録
無料

参加を希望する方はまずはメンバー登録を。

WEB : <http://www.gfp1.maff.go.jp>

問い合わせ先：農林水産省 GFP事務局 Mail : gfp@maff.go.jp

