

輸出に取り組むためのステップ

どのような商品を、どのような準備・体制で、いかに運ぶのか？
そのポイントを紹介します。



ぜひ
ご登録
ください!

GFPとは、Global Farmers / Fishermen / Foresters / Food Manufacturers Projectの略称であり、
農林水産省が推進する日本の農林水産物・食品輸出プロジェクトです。

農林水産物・食品の輸出を意欲的に取り組もうとする生産者・事業者等のサポートと連携を図る
「GFPコミュニティサイト」を立ち上げ、輸出関連情報の提供、専門家による無料の輸出診断、
商談会やメンバー同士の交流会、各種セミナーを実施しています。

GFP 農林水産物・食品輸出プロジェクト WEBサイトはこちら





STEP 1 - BASIC -

マーケティング

★★★★ 必須

★★★ 重要

★★★ 推奨

輸出は国内取引と異なり、輸出先国ごとに規制や消費者の嗜好が異なります。輸出先国の事情と自社の強みや特徴を把握し、「マーケットイン」の発想で、輸出に取り組むことが重要です。

1

----- 輸出先国の事情を知ろう

輸出に関する規制等に対応しましょう

★★★★

- ・原材料・添加物：使用が禁止されている原材料・添加物を含まない
- ・残留農薬規制：食品中に残留する農薬が各国の定める基準を満たす
- ・動物・植物検疫：生鮮品を中心として病気・病虫害の規制に抵触しない

★★★☆☆

- ・包装資材：包装資材が各国の定める基準を満たす
- ・規格・認証の取得：商品価値を高めるために有効なものを取得している*

*輸出先国によっては、取得必須の場合があります

現地消費者の嗜好を確認しましょう

★★★☆☆

- ・食文化・嗜好、価格帯、類似・競合商品を調査できている
- ・調査結果と、自社商品の味・見た目・量などの比較ができている



チェック!



『マーケットインの発想が輸出可能性に』

輸出対応能力の不足を補うため、認証取得や工場のHACCP対応施設への改修、輸向け原材料の検討などを行ってきました。きっかけは、展示会等に参加する都度、現地バイヤーから、賞味期限の長さ、工場の食品安全体制、現地の方の味覚に合わせた商品開発への対応可否、について質問を受けるためです。輸出の取組は苦勞も多い半面、自社商品の爆発的なヒットにつながる可能性もあるためとても刺激的で楽しいです。(岐阜県 森白製菓株式会社)

2

----- 自社の「輸出対応力」を知ろう

自社の輸出対応力を知り、取り組むべき事項に優先順位をつけましょう

★★★★

- ・輸出する余力(ヒト・モノ・カネ)がある

★★★☆☆

- ・外国語に対応できる人材がいる
- ・海外ビジネスに特有のリスクを見極められている
- ・過去の輸出実績を把握している



3

----- 輸出プランを作成しよう

★★★★

- ・目的、輸出先国、目標、対象品目等を明らかにして、輸出プランを作成しましょう



STEP 2 - BASIC -

商流構築

★★★ 必須
★★★ 重要
★★★ 推奨

輸出プランを実現するには、適切なパートナー選びが不可欠です。
自社にとって直接輸出と間接輸出のどちらの輸出手法が効果的なのかを検討する必要があります。
また、取引先と知り合うための方法について紹介します。



1 ----- 自社に合った輸出手法を選ぼう

直接輸出は、自社が海外の取引先に直接商品を販売するのに対し、
間接輸出は、商社を通じて販売します。

	直接輸出	間接輸出
日本語で交渉できる	×	○
貿易実務の代行がある	×	○
代金回収のリスクがない	×	○
中間マージンが生じない	○	×
現地事情の把握ができる	○	×



海外のバイヤーと顔の見える関係を作ろう

輸出で重要なのは、間接輸出であっても、自らが現地事情を積極的に収集するなど、
独自で客筋をつかみ、広げていくことです。

★★★

・定期的なプロモーションの実施などにより、バイヤーと顔の見える関係ができています



『現地の最新情報が利益の確保に』

利益を確保できる輸出を実現するためには、現地販売先から遡った物流商流の選択が重要です。意思決定できる者が現地へ行き、現地の物価や風習を肌で感じて、どのように自社商品を持ち込んでいきたいかを決めていく必要があります。当社の場合は、現地大手日系デパートと契約の話を進めましたが、輸出開始後も、年に数回は売場での試食プロモーションを行い、現地バイヤーから最新の情報を仕入れるようにしています。(愛知県 三栄鶏卵株式会社)



2 ----- 取引先を見つけよう

取引先を見つける機会として国内・海外で開催される展示会・商談会があります。
海外のバイヤーが来日することも少なくありません。事前準備をしっかりと行って、
展示会・商談会に参加しましょう。

★★★

- ・自社商品のPRポイント、提示価格が決定している
- ・商品紹介シート、想定問答集、商品紹介ツール(カタログ、動画、サンプル)が準備できている
- ・商談先の情報(企業情報、実績、得意な取扱商品、販路先等)を調べている

★★★

- ・想定される商流を決定している
- ・商談当日の役割分担、タイムスケジュールが決定している
- ・商談会のリハーサルができています





STEP 3 — ADVANCED —

物流改善

☆☆☆ 必須
 ☆☆☆ 重要
 ☆☆☆ 推奨

輸出では、国内取引に比べ輸送コストがかかるため、輸出先国での販売価格に大きな影響を与えます。このため、輸送時の品質確保とコスト低減の両立を図り、価格競争力を高めることが大切です。

1

輸送品質と輸送コストのバランスを見極めよう

温度管理をしましょう

☆☆☆

- ・商品にとって適切な温度が保たれている(ドライアイス・蓄冷剤の量、コンテナの使い分け(常温、冷蔵、冷蔵CA*、冷凍))
- ・* controlled atmosphere container: 酸素と二酸化炭素濃度を調整し、青果物の貯蔵期間を延長することができる冷蔵コンテナのこと
- ・商品が高温に耐えられる設計になっている(窒素ガス充填包装、遮光包装、真空包装)

衝撃回避をしましょう

☆☆☆

- ・荷崩れしにくい包装、積み付けを採用している(強度、防湿)
- ・緩衝材、衝撃吸収材を使用している(エアークャップ、トレイ、蓋付き容器)

チェック!



『いちごに適したコンテナ輸送環境を確保』

いちごの海外輸出は、輸送中の鮮度保持や荷傷みの防止が重要なポイントです。航空輸送時や一時保管時には冷蔵輸送・保管を行うなど、鮮度保持に適した環境確保に努めています。また、いちごの表面は柔らかく傷つきやすいため、損傷緩和効果の期待できる梱包資材を用いた試験輸送も行っています。(岐阜県農林水産物輸出促進協議会)

輸送の効率を高めましょう

☆☆☆

- ・賞味期限延長等により1回あたりの輸出量を増やし、輸送頻度を下げている
- ・輸送スペースを無駄にしない(容器包装のサイズ)

☆☆☆

- ・国内輸送費の削減に向けて、地域の港湾・空港が活用できている
- ・地域や品目で貨物をまとめて、1回あたりの輸出量を増やす
- ・(飛行機の場合) 船での輸送に変更できる
- ・(冷蔵品の場合) 常温で輸送できる



チェック!



『異なる貨物の混載で輸送コスト削減に』

輸出単位のスケールメリットを確保して、輸送コストの削減を目指しています。いつもは畜産物と海産物を分けて送っていますが、実証実験では、梱包を工夫し、畜産物と海産物といった異なる貨物をあわせて混載しました。におい移りや、鮮度保持で問題ないことが確認され、今後、様々なパターンの積み合わせを検討していきたいと思っています。(三重県 有限会社精肉のオクダ)

輸出できるか確認してみよう!

CHECK LIST



マーケティング

輸出先国の規制等に対応できていますか

- 原材料・添加物
- 残留農薬規制
- 動物・植物検疫
- 包装資材
- 規格・認証の取得

輸出先国の規制は品目ごと・相手国ごとに異なります。詳細はこちら。

■農林水産省「海外国・地域の輸入に係る規制・制度」
https://www.maff.go.jp/shokusan/export/e_info/seido/kisei_seido.html
■日本貿易振興機構「農林水産物・食品の輸出支援ポータル」
<https://www.jetro.go.jp/agriportal.html>

自社の商品は海外現地の消費者の嗜好に合うものですか

- 食文化・嗜好、価格帯、類似・競合商品を調査できている
- 調査結果と、自社商品の味・見た目・量などの比較ができている



自社の現在の輸出対応能力を把握できていますか

- 輸出する余力(ヒト・モノ・カネ)
- 外国語に対応できる人材
- 海外ビジネスに特有のリスクの見極め
- 過去の輸出実績
- マーケットインの発想に基づく輸出プランを策定できていますか



高流構築

策定した輸出プランをもとに、自社に合った輸出手法を選択していますか

- 輸出の一切を輸出商社に任せている(間接輸出)
- 輸出商社を通して取引をしているが、現地でのプロモーションは自社で実施している(間接輸出)
- 現地の輸入者等へ直接輸出している

展示会・商談会に参加するための事前準備ができていますか

- 自社商品のPRポイント、提示価格が決定している
- 商品紹介シート、想定問答集、商品紹介ツール(カタログ、動画、サンプル)が準備できている
- 商談先の情報(企業情報、実績、得意な取扱商品、販路先等)を調べている
- 想定される高流を決定している
- 商談当日の役割分担、タイムスケジュールが決定している
- 商談会のリハーサルができています



物流改善

輸送品質と輸送コストの両立ができていますか

- 温度管理ができている
- 衝撃回避ができている
- 輸送の効率を高める工夫をしている



東海農政局では、輸出向け支援事業を広く展開しています。
輸出のたまため箱では、輸出のノウハウや輸出の取組事例などを動画で
わかりやすくご紹介しています。



東海農政局 輸出促進課 住所:名古屋市中区三の丸1-2-2 電話:052-223-4619 ぜひホームページをご覧ください。↑

本リーフレットは、令和3年度GFPグローバル産地港湾等連携輸出拡大委託事業(東海農政局①)のアンケート・ヒアリング等に基づき作成したものです。
輸出に求められるすべての取組みを網羅するものではありません。