

# 海外における米の市場動向等について

日本貿易振興機構（ジェトロ）

金沢貿易情報センター 吉川 尚孝

2026年3月5日



**ジェトロ金沢 係長**

**吉川 尚孝**

よしかわ なおゆき



- 2021年ジェトロ入構 対日投資部対日投資課DX推進チームJ-Bridge班  
：海外スタートアップ等とのオープンイノベーションを目指す日本企業との協業連携支援
- 2023年ジェトロ イノベーション部スタートアップ課  
：日系スタートアップの海外展開支援や海外投資家とのコネクション形成支援
- 2024年12月～ 金沢貿易情報センター 係長  
：農林水産・食品、伝統工芸品を始めとする石川県企業の海外展開支援、高度外国人材事業など

# 本日の講演内容

## I. 海外における日本産米の市場動向

## II. 農産物生産者の輸出事例

: 成果が出た取り組みとつまずきから学べること

## III. 事例から見えるポイント

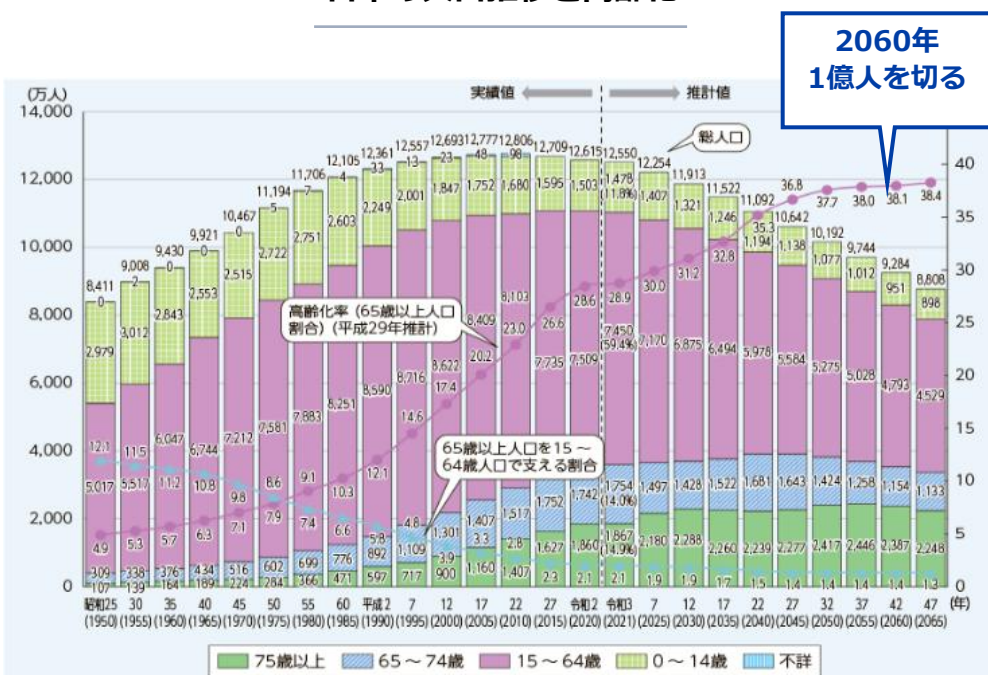
## IV. 海外現地からの声

## V. ジェトロがお手伝いできること

# 1 | 米の供給不安が騒がれた昨今に輸出？

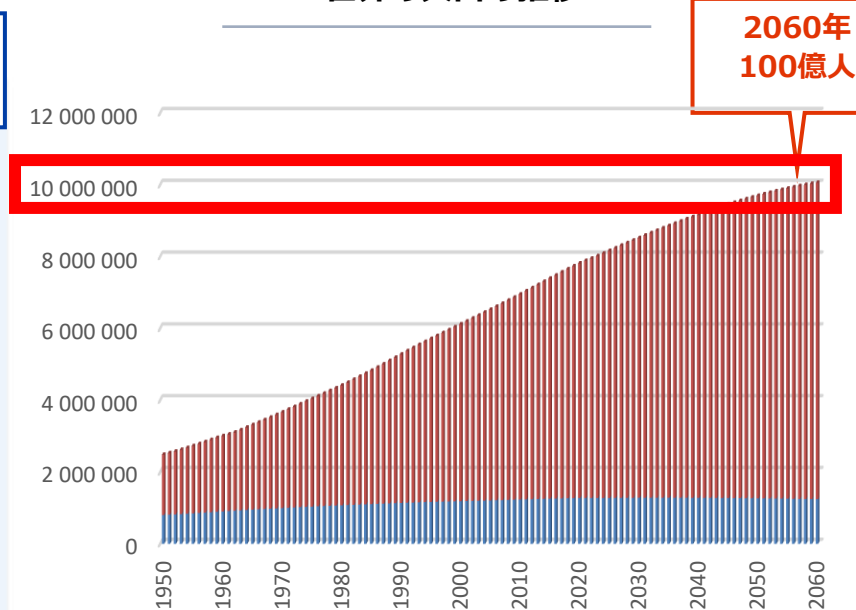
- 日本の人口は1967年（昭和42年）に1億人を突破後、約40年かけ2010年に1億2800万人のピークへ。その後、減少局面が続き、50年後の2060年には1億人割れと予想されている
- さらに高齢化も同時に進行、2023年時点で29.1%の高齢化率は2060年には38.1%にまで上昇
- 他方で、**海外**に目を向けると、途上国を中心に**人口は増加**の一途。2060年ごろには100億人に達する見込み

日本の人口推移と高齢化



（出所）内閣府（2022）「令和4年版高齢社会白書」

世界の人口の推移



（出所）国際連盟「World Population Prospects」（2022年）

## 2 | コメの輸出数量と輸出金額の推移

- 米流通の混乱が発生した2024年以降でも、**輸出量と金額は右肩上がり**。直近5年（21年→25年）で**2倍に増加**。
- **世界で日本産米の需要が高まる**。

輸出先TOP10

	2019年		2020年		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年 (1~12月)	
	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円
輸出合計	17,381 (+26%)	4,620 (+23%)	19,781 (+14%)	5,315 (+15%)	22,833 (+15%)	5,933 (+12%)	28,928 (+27%)	7,382 (+24%)	37,186 (+29%)	9,411 (+27%)	45,112 (+21%)	12,029 (+28%)	46,573 (+3%)	13,880 (+15%)
香港	5,436	1,372	6,978	1,796	8,938	2,118	9,880	2,344	11,301	2,630	13,474	3,267	13,522 (+0%)	3,571 (+9%)
アメリカ	1,980	543	1,989	565	2,244	625	4,459	1,169	6,883	1,768	8,784	2,527	9,896 (+13%)	3,140 (+24%)
シンガポール	3,879	802	3,696	785	4,972	1,025	5,742	1,201	5,593	1,153	6,406	1,353	6,361 (-1%)	1,545 (+14%)
台湾	1,262	411	2,004	622	1,907	575	2,532	716	3,116	877	3,577	1,016	3,329 (-7%)	1,037 (+2%)
カナダ	158	51	205	62	210	69	382	104	1,629	394	2,138	546	1,902 (-11%)	567 (+4%)
タイ	578	145	555	145	625	162	1,045	256	1,299	307	1,787	461	2,862 (+60%)	812 (+76%)
オーストラリア	770	233	1,074	334	893	283	1,245	390	1,204	386	1,351	460	1,253 (-7%)	480 (+4%)
イギリス	450	131	451	131	332	104	526	162	587	193	853	290	1,093 (+28%)	416 (+43%)
ドイツ	140	52	144	58	185	68	239	81	582	186	867	269	749 (-14%)	275 (+3%)
スペイン	31	12	7	4	13	10	87	28	544	135	675	182	579 (-14%)	191 (+5%)

(出所) 財務省「貿易統計」

# 本日の講演内容

I. 海外における日本産米の市場動向

**II. 農産物生産者の輸出事例**

：成果が出た取り組みとつまずきから学べること

III. 事例から見えるポイント

IV. 海外現地からの声

V. ジェトロがお手伝いできること

# 1 | 農産物生産者の輸出事例①

## 高い栄養素&環境配慮の無洗米で北欧ニーズに合致（東洋ライス株式会社・和歌山県）

- コメの国内市場が年々縮小傾向を見せる中、海外販路の開拓を目指し、多数の商談を経てスウェーデンに輸出。
- 金芽米／金芽ロウカット玄米など健康価値の高い無洗米を武器に、デンマークでの食イベントにて現地バイヤーから栄養素が高く健康に良い、と高評価。さらに、水道代が高く、環境配慮の意識も強い北欧に商機を見出し、ジェット口の「北欧サンプルショールーム事業」に参加。現地好みの固さに炊いたお米をおにぎりにし、提供。
  - 結果、スウェーデン向け3トンの初受注。“研がない＝水や時間の節約”という北欧ニーズ（水道代・環境配慮）と一致し、価値が伝わった。
- 直面した課題：
  - 香港・シンガポール・米国・台湾などアジア市場では価格競争が厳しく、価値訴求が通りにくく伸び悩んだ。
  - 価格は高価でも、品質（栄養価の高さ）や環境配慮型の強みをアピール、これらのニーズがマッチした市場を選択。
  - 現地で実演（おにぎり）を行い、バイヤーに直に訴求。炊き上がりのお米の固さもリサーチしておき、現地人の趣向にあったものを提供。



北欧サンプルショールーム（ストックホルム）の様子



金芽米で握ったおにぎり

## 2 | 農産物生産者の輸出事例②

### 国内商社と連携した輸出（函館米穀株式会社・北海道）

- 国内展示会への出展が香港バイヤーとの偶発的な出会いにつながり、初輸出を実現。
- 直面した課題：
  - 貿易実務・代金決済・外国語・規制対応や書類作成など、国内取引と比べ手間が増大し、限られた社内リソースでは対応困難。
  - 当初は貿易実務・規制・語学・市場情報が不足し、不安が大きかったが、輸出商社の活用で補完。
  - 極力直接貿易ではなく、仕向け先国を得意とする専門の輸出商社と協力して取り組むことで対応。
- 輸出拡大に向けて：
  - 日本食文化（寿司・海鮮丼）と組み合わせた試食イベントで日本米の価値を体感してもらう施策を実施。



試食イベントの様子



試食イベントのチラシ

### 3 | 農産物生産者の輸出事例③

#### オリジナルブレンド米の調理提案で各国料理人のニーズを獲得（株式会社隅田屋商店・東京都）

- お米の国内需要は年々減少傾向にあるため、いかに顧客基盤を維持・拡大させるかを悩む中、高品質な日本産米の海外市場を掘り起こすことを決意。
- 五つ星お米マイスターの知見を生かし、料理・水質・気候に合わせた“用途別ブレンド”と炊飯デモをセットで提案し、ミシュラン星付き店などでの採用につなげた。
- コロナ禍では現地情報に基づき、持ち帰り／宅配向けのブレンドをタイムリーに提案し、前年度比約2倍の輸出数量を達成。
- 直面した課題：
  - 価格競争の激しい海外米市場で価値理解を得る難しさ。
  - 同社のお米の価値を理解してくれそうな海外の高級寿司店や日本料理店を主たるターゲットに選定。食材やメニューに適したオリジナル高級日本産ブレンド米を提案する営業戦略。
  - 現地での実演・炊き方の提案など“体験型”の補助が不可欠。その土地の気候や水質にあった炊き方をデモンストレーション。



顧客への炊飯デモの様子



現地小売店での炊飯実演販売の様子

# 本日の講演内容

I. 海外における日本産米の市場動向

II. 農産物生産者の輸出事例

: 成果が出た取り組みとつまずきから学べること

III. 事例から見えるポイント

IV. 海外現地からの声

V. ジェトロがお手伝いできること

# 1 | 事例から見えるポイント

## 米の輸出における成功要因

- 現地特化型商品設計  
現地の食文化や市場特性に合わせた商品提案が高評価を得て、バイヤーの信頼を勝ち取る。
- 体験型プロモーション  
現地ショールームでの炊飯実演など、体験を通じて商品の価値を直接訴求。
- 生産者連携とロット確保  
生産者の連携体制を強化し、大規模なロット確保と安定した供給チェーンを実現。
- 国際基準の品質保証  
FSSC22000などの食品安全認証取得により、海外バイヤーへ高い信頼性を提示。



## 2 | 事例から見えるポイント

### 米の輸出における課題

- 価格競争の激化&価値の訴求方法が不透明  
海外市場では低価格優先であることも多く、品質価値が評価されにくいことも。
- 輸出実務の知識や商談準備不足  
輸出資料作成や貿易用語の理解不足、また商談準備や経験不足。結果、商談がまとまらなかったり、初動に遅れが発生。
- 規制・物流の複雑性  
国内取引に比べて書類手続きや食品安全基準対応など、中小企業の負荷が増加。
- 輸送時や現地気候による品質劣化リスク  
輸送中の温度変化、高温多湿など現地事情で大きな劣化や廃棄が発生する可能性あり。



## 3 | 事例から見えるポイント

### どこで、どうやって、誰に食べてもらうか：現地の食文化、食習慣を意識する

- 日本食レストランで提供？（一定の日本食・米・文化への理解がある客層）
- それとも大衆向け？（日本米だから絶対に日本食で、ではなく現地向けにアレンジした提案が必要。現地での米の食べ方は？）
- コメが主食でない地域では、主菜に添えられるポテトや野菜と同じ位置づけ
- 健康志向の高まりに対してグルテンフリー商品や玄米の提案もマッチ
- 欧米ではハンバーガー文化の中で“おにぎり”の手軽さが受け始めている
- BtoC：簡単な調理方法やアレンジ例に関心（民族性や宗教を意識？）
- BtoB：安定供給のための生産者連携も肝要



### 自社のお米は何か特徴か

- “どういう点に気を付けて食べてもらいたいのか”をしっかりと伝えることが重要
- 差別化ポイントを意識してもらうことで違い（良さ）を体感してもらう
- バイヤーには、その先の消費者・顧客にセールスポイントをちゃんと伝えられる準備（教育や情報の提供）が大切  
ex) 炊飯方法も土地ごとに異なる？



# 本日の講演内容

I. 海外における日本産米の市場動向

II. 農産物生産者の輸出事例

: 成果が出た取り組みとつまずきから学べること

III. 事例から見えるポイント

**IV. 海外現地からの声**

V. ジェトロがお手伝いできること

# 1 | 海外における日本産米に対する評価やコメント

## 最大の輸出先である香港では…

- 日本産米の輸出量は一貫して増加傾向が続いているものの、数量ベースで見ると日本産は4位。

①タイ	(17万トン 59%)
②ベトナム	(6.3万トン 22%)
③中国	(2.3万トン 7.8%)
④日本	(1.0万トン 3.5%)

(出所：香港統計局 2022年)



## 現地から日本米へのイメージ

- ここが良い！
  - 『高品質で安全、栄養価が保障されているプレミアム商品』
  - 『ほのかな甘み、弾力と粘り気』
  - 『冷めてもおいしい』 など
- 課題…
  - 「価格が高い」
  - 「紙（和紙）のパッケージは湿潤気候の香港においては質の劣化を招きやすい」 など

(出所) JFOODOによる2022年の調査報告



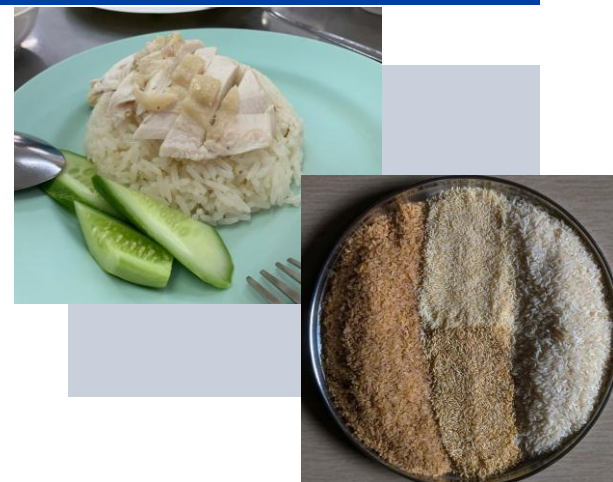
## 2 | 海外における日本産米に対する評価やコメント

### 香港に次ぐ輸出先であるアメリカでは…

- 日本からの輸入は第三位のシンガポールよりも約1.5倍を誇るが、日本産は11位。

①タイ	(84万トン 59%)
②インド	(31万トン 22%)
③中国	(8.5万トン 6%)
-----	
⑪日本	(0.9万トン 0.6%)

(出所) WITS (世界銀行) 2024年統計より



### 現地から日本米へのイメージ

- ここが良い！  
(日本産米に対する現地の非アジア系シェフからの評価)  
『米国産と比べておいしい』  
『甘さ、しっとり感、ふんわり感が特徴的  
(時間が経っても食味が変わらない、もちもち感も)』
- 課題…  
「購入は価格次第」



(出所) 2023年10月 ジェトロシカゴによる食べ比べイベントにて

# 本日の講演内容

I. 海外における日本産米の市場動向

II. 農産物生産者の輸出事例

: 成果が出た取り組みとつまずきから学べること

III. 事例から見えるポイント

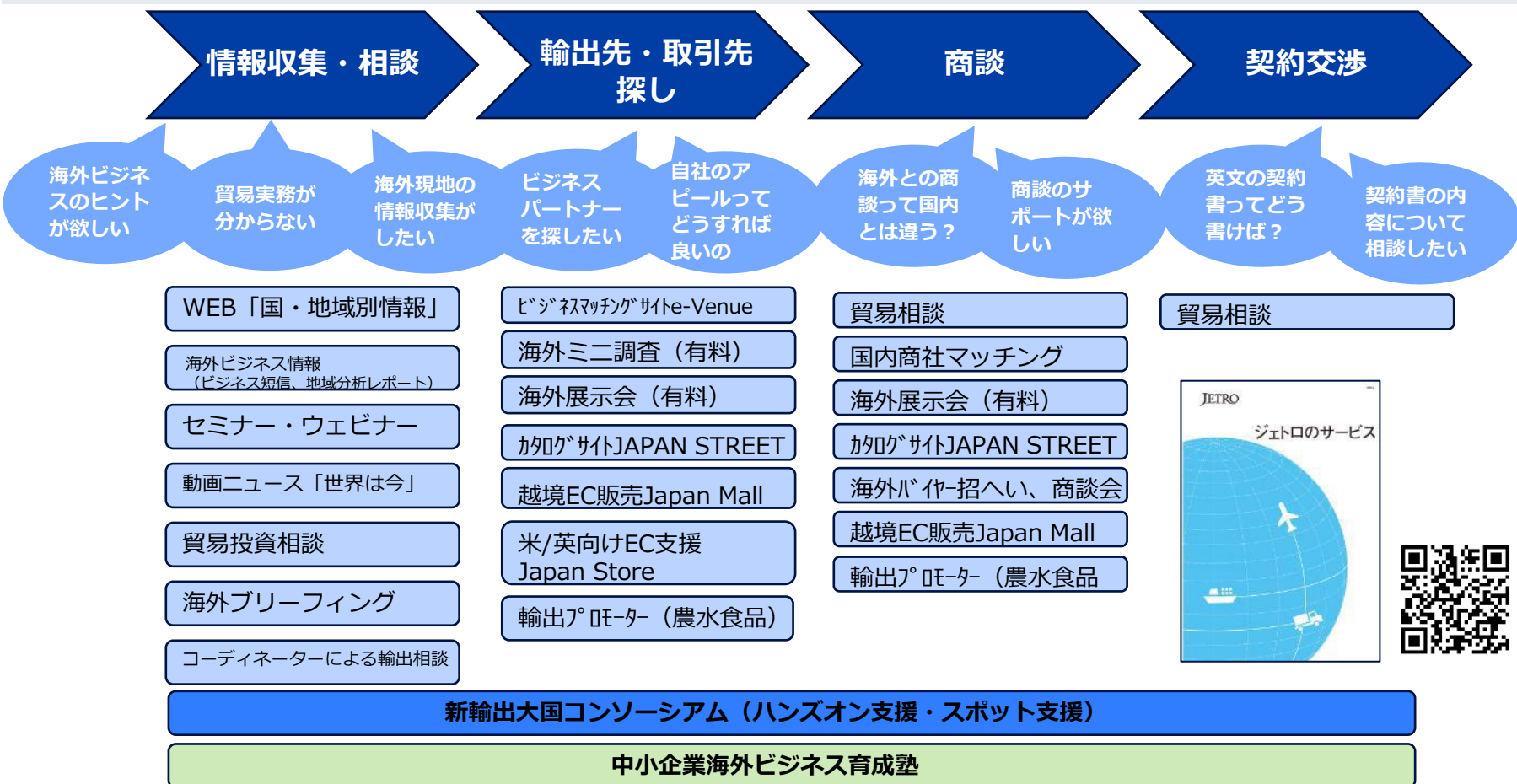
IV. 海外現地からの声

V. **ジェトロがお手伝いできること**

# 1 | ジェトロがお手伝いできること

## ■ 海外ビジネスのこと、まずはご相談ください！

- スタートからゴールまで段階に応じた支援サービスを提供。
- ステップ別にサービスを利用可能。



## 2 | ジェトロがお手伝いできること：活用例

- 千葉県のとある農家さん  
(従業員：15名、自社で農産品の生産から加工、販売までを行う6次産業農家)
- ご相談：「有機農法で栽培した農産物を使った製品で海外市場に販路拡大したい。」

情報収集・相談

輸出先・取引先  
探し

商談

契約交渉

最寄りのジェトロ千葉へ自社製品の輸出の可能性について相談。海外コーディネーターによる輸出支援相談サービスの紹介を受け、農林水産・食品分野の専門家から現地のニーズや競合品についてアドバイスを受ける。

事前準備や個別相談などでジェトロ千葉の支援を受けながら、初めてオンライン商談会に参加。大きな成約にはつながらなかったが、商品改良のヒントを得る。

専門家によるマンツーマンの一貫支援を受けられる輸出プロモーターによる支援サービス(農林水産・食品分野)に応募し、採択。担当の専門家とともにジェトロが主催・参加する海外見本市・展示会のジャパン・パビリオンに出展。複数の商談が成立する。

担当専門家の助言をもとにターゲットを富裕層に絞り、パッケージも改良。現地日系デパートだけでなく、高級スーパーとも契約。今後もジェトロの各種サービスをより効果的に活用すべく、ジェトロ・メンバーズへ加入。

# ご清聴ありがとうございました

日本貿易振興機構（ジェトロ）

金沢貿易情報センター

吉川 尚孝



076-268-9601



KAN@jetro.go.jp



〒920-8203 石川県金沢市鞍月2-20  
石川県地場産業振興センター 新館4階

## ■ ご注意

本日の講演内容、資料は情報提供を目的に作成したものです。主催機関および講師は資料作成にはできる限り正確に記載するよう努力しておりますが、その正確性を保証するものではありません。本情報の採否はお客様のご判断で行ってください。また、万一不利益を被る事態が生じても主催機関及び講師は責任を負うことができませんのでご了承ください。