

全米輸による海外需要開拓の取組例①

ANUGA2023への出展及び商談（ドイツ）（2023年10月）

欧州最大級の食品見本市であるANUGA2023のJETROジャパンパビリオン内に全米輸ブースを出展（来場者数：約14万人、出展社数：7,850社）。各社商品の試飲・試食に加え、「全日本カレー工業協同組合」と連携して、日本産米を使用した日本式カレーの提供も実施。

見本市終了後も、全米輸独自で商談会を開催し、試飲・試食のほか、日本産米・米関連食品の魅力についてのセミナーを実施。



▲展示会会場の様子



▲日本産米を使用した日本式カレーの提供

サウジアラビアにおけるプロモーションイベント（2023年12月）

サウジアラビアにおいて、現地事業者を招待したプロモーションイベントの実施や個社への訪問を通じた商談を実施。

プロモーションイベントの試食会では、JETROリヤド事務所と連携して、日本産水産物を活用した日本産米の試食メニューも提供。事業実施後も更なる成約獲得に向けて、フォローアップを実施。



▲プロモーションイベントの様子



▲日本産水産物コラボの試食メニュー
（小俵おにぎりとマグロガーリックバター）

Winter Fancy Food Show 2024への出展（アメリカ）（2024年1月）

アメリカ西海岸最大級の高級食品見本市であるWinter Fancy Food Show 2024に出展（前年の同見本市の来場者数：約13,000人、出展社数：約1,100社・団体）。全米輸ブースをJETROのジャパンパビリオン内及びその隣接ブースに配置することで、現地バイヤーを効果的に誘客。

コメについては、アメリカ向けのほか、カナダやメキシコ向けにも引き合いがあり、また米菓は、現地系バイヤーに焦点を絞った商品開発やPB商品化の提案等が好評を得た。



▲ブースでの商談の様子



▲展示会会場の様子

全米輸による海外需要開拓の取組例②

日本産コメ・コメ加工品輸出ハンドブック（2023年度）

全米輸では、海外におけるコメ・コメ加工品の消費・流通等のマーケット情報や、関税や検疫制度等の規制情報を掲載したハンドブックを作成（第1版 2016年度発刊）。最新の情報を反映させるとともに、新たにサウジアラビア、イスラエル及びメキシコを加え「令和5年度版 日本産コメ・コメ加工品輸出ハンドブック」（対象：19か国・地域）を作成。

作成したハンドブックは、日本産コメ・コメ加工品の輸出に取り組んでいる事業者や、これから取り組む事業者が広く活用できるよう全米輸HPに掲載。



▲ ハンドブック

パックご飯の市場開拓実証事業（2023年度）

台湾・香港・アメリカの日本産米パックご飯販売店及びこれまでパックご飯の取扱がない小売店において、すし酢付きパックご飯として消費者に提案することで、購入意欲に影響があるかを実証。調査においては、「パックご飯で自分好みの寿司を作る」というコンセプトを提示し、コンセプトに対する消費者の受容性や購買意欲を把握。

パックご飯に対する認知度は高いものの、購入経験率は低く、パックご飯を使った日本食メニューの提案をすることで、購買意欲が増加するという結果となった。現地系消費者へのパックご飯の需要拡大に向けて、この結果を今後のプロモーション等に反映できるよう、会員企業にフィードバックを実施。



▲パックご飯に添付したすし酢

消費者向けサイトの制作（2023年度）

海外の消費者に対する日本産コメ・コメ加工品の認知度獲得を狙い、消費者向けWEBサイトを制作。日本産コメ・コメ加工品の「『おいしい』を伝える」をコンセプトに、「レシピ」「シェフの話」等多様なコンテンツを多言語（英語・中国語（繁体字）・日本語）で掲載。

また、香港、アメリカ、シンガポールの消費者向けには、検索エンジンやSNS上でオンライン広告を実施し、同WEBサイトへの誘客を進めている。



▲ WEBサイト

品目団体による輸出促進のための取組

- 品目団体の認定制度は、輸出促進法に基づき、輸出重点品目ごとに、**生産から販売に至る関係者が連携し輸出の促進を図る法人**を、その申請に基づき、**所管大臣が認定品目団体として認定するもの**。
- コメ・コメ加工品の輸出においては、これまで**全米輸がオールジャパンでの需要開拓等を担ってきたところ**。
- 令和4年12月5日付けで全米輸が輸出重点品目である「**コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品**」の**認定品目団体として認定**。
- 全米輸では、引き続き、コメ・コメ加工品の輸出拡大に向け、**オールジャパンでの需要開拓や現地ニーズの把握、会員数の増加による自己財源の確保等**を行っていき考え。



認定品目団体
認定式の様子



品目団体の法認定要件

- **生産から販売に至る事業者が構成員に含まれ、業界の輸出関係者全体を代表して取組を実施できる体制を有している**。
- 輸出促進業務を実施するために必要な**自己財源の確保に向けた方針を有している**。
- 輸出先国における**オールジャパンでの需要の開拓等の業務を行う**。

全米輸における取組

- 全米輸には、米卸・輸出事業者のほか、産地である全農・ホクレン等が会員として参加。プロモーション事業の開催や輸出先国・地域別の情報発信等を実施。
- また、
 - ① **会費水準を見直し（引き下げ）、会員数の増加に努めるとともに、事業参加負担金の徴収による自己財源の確保**
 - ・ 正会員の年会費を30→15万円に引き下げ
 - ・ 1事業参加毎に事業費の2%（上限20万円）を参加負担金として徴収
 - ・ 事業に参加しない産地及び事業者等向けに賛助会員制度（年会費3万円）を導入
 - ② **会員サービスの強化（専門家の活用による相談対応、情報発信等）**
 - ③ **会員ニーズに沿った事業の企画を図る**。
- 全米輸において日本産コメ・コメ加工品の輸出促進のため、
 - ① **統一ロゴマークを作成、プロモーション等において活用**
 - ② **日本産米の品質面の優位性に関する調査・分析を実施**。
- また、効率的な輸出に向けて、物流面・規格等についての会員間での意見交換等を実施。
(スマート・オコメ・チェーンについても積極的に関与)



THIS IS
JAPAN QUALITY
日本のおいしい米。

コメ海外市場拡大戦略プロジェクトについて①

- 「コメ海外市場拡大戦略プロジェクト」は、コメの輸出量を飛躍的に拡大すべく、平成29年9月に立ち上げ。
- 本プロジェクトは、目標及び取組方針を掲げてコメ・コメ加工品の輸出拡大に取り組む事業者・産地が参加可能なプラットフォームであり、参加者への支援を実施。

《国による支援》

- ・ 戦略的輸出事業者と戦略的輸出基地（産地）等が連携して実施する取組を後押し
- ・ （新たに）輸出に取り組む事業者・産地に対するマッチング・相談等サポート

輸入規制についての情報発信

支援

戦略的輸出基地 （産地）

海外マーケットに対応可能な、質、数量、価格の面で競争力を有するコメの生産を推進。



戦略的輸出事業者 （卸、輸出商社、メーカー等）

輸出拡大の目標、当該目標達成のためのターゲット国・地域・市場及び取組方針を掲げ戦略的に海外市場を開拓。



連携

連携

農林水産物・食品
輸出支援プラットフォーム
（在外公館、JETRO海外事務所、
JFOODO海外駐在員）

認定農林水産物・
食品輸出促進団体
（一般社団法人 全日本コメ・
コメ関連食品輸出促進協議会）

産地と輸出事業者が一体となった
マーケットイン型の海外需要開拓

輸出目標の達成に向けた

コメ・コメ加工品輸出の飛躍的増加