農林水産物・食品の輸出拡大を後押しする食産業の海外展開ガイドラインの公表

- ✓ 輸出を後押しする我が国農林水産・食品事業者の海外展開※1を支援するため、進出のパターンやステップごとのリスク・リターンを示すとともに、注意すべきポイントや代表的な契約ひな形をとりまとめ。
- ✓ 海外展開を進める事業者がスムーズかつ極力手戻りや失敗をしないよう、活動をサポートする。
- ✓ 「日本産」農林水産物・食品の価値を守り、活かして持続的に稼げる仕組みを構築。

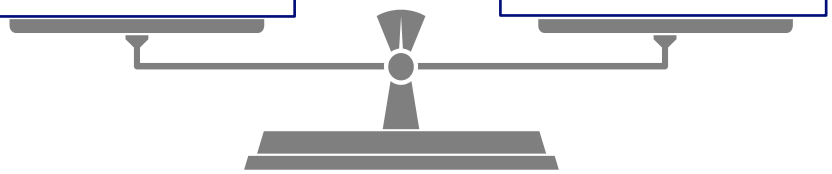
※１：海外展開とは輸出に留まらず、現地に生産・販売拠点等を設け、現地で事業を行うこと。

「日本産」の価値（例）

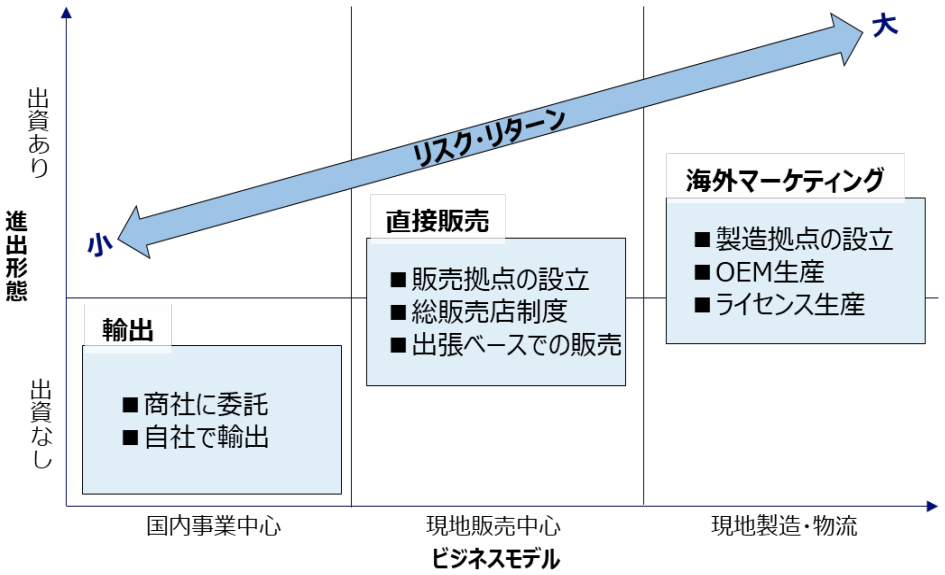
優れた品種・商品開発	高度な生産・製造技術
鮮度 (高い輸送品質)	地域の特色ある食文化

求められる観点

リスク	リターン
長期展望のある戦略。品種や技術等の知的財産を適切に管理・保護。	鮮度や高度な技術に基づく品質、地域の特色ある食文化等の価値を活かすことにより、現地市場を獲得。



海外展開のパターン



海外展開のメリットと注意点

✓ 商品開発や鮮度を維持した流通、現地型の販促活動等、海外展開には様々なメリット。
✓ 海外展開には注意点があり、事前にリスクを知り、適切な対策を講じることが重要。

「これだけは押さえたい９つの海外展開の検討ポイントと対処方法」（概要版より）

1 海外展開戦略の検討

✓ 海外展開を行う前に戦略立案したか？

✓ 現地の法律・規制を確認したか？
対応策はあるか？
例. 外資規制、土地規制、労働規制

戦略を構築しましょう

①ターゲットを決める → ②事業展開方法の企画

現地の法規制の状況と運用を調査しましょう

調査すべき観点

- どのような法規制が存在し、運用されているのか

調査の方法

自社で調査 / 外部に委託

2 商品・サービス企画

✓ 現地業界構造や消費者ニーズを確認したか？
✓ マーケットに即した商品企画をしているか？

現地の消費者ニーズを出発点として商品・サービスを企画しましょう

質	量	価格
☐ 顧客の味覚/鮮度への期待値 ☐ 健康/安全性/匂い・食感	☐ 商品に求める量 ☐ ヘルシー志向	☐ 高価格帯/低価格帯

3 調達・製造/生産

✓ 現地業界構造や消費者ニーズを確認し、マーケットに即した商品企画をしているか？

現地製造では「ベスト」なパートナーとの協業を検討しましょう

- 強みを生かし、弱みを補完できるパートナーとの協業で、現地での競争力を有した事業体制を実現しましょう。そのためには、徹底したパートナー選びが必要です。

4 流通・物流

✓ 現地における流通に問題はないか？
✓ 適切な流通パートナーを見つけられたか？

展開国の流通構造を踏まえた流通網を構築しましょう

- 物流、商流、金流、情報流については、海外特有の課題を抱えることが多いため、適切な流通パートナーと連携し解決していくことが必要です。

5 販売

✓ 販路確保のための営業活動ができるか？
✓ 現地での戦略を立て、実行しているか？

パートナー企業を巻き込み主体的に営業活動を行いましょう

日本食を浸透させる販促活動をしましょう

- ブランドや食べ方も提案すると「日本食文化を浸透させる」販売促進戦略が有効となります。

6 資金調達・管理

✓ 自社に有利な資金調達を検討したか？

✓ 現地における会計士等のパートナーを見つけられたか？

信用ある取引金融機関やパートナー企業から出資・借入という手段もあります

自己資金	金融機関	パートナー企業等
▪ 日本本社の内部留保 ▪ 経営者個人の資金	▪ 銀行や信用金庫からの借入 ▪ 海外の金融機関からの借入	▪ 取引先商社等からの出資 ▪ 投資ファンドからの出資

専門家の助けも活用し、現地での資金管理を行いましょう

7 情報

✓ 事業に重要な情報を調査・収集しているか？

外部情報を調査し内部情報を管理・保護しましょう

- 法規制や景気・物価動向といった外部情報を調査しましょう。
- 自社情報は管理し、外部流出しないように留意しましょう。

8 技術・ノウハウ

✓ 技術や知的財産を模倣が困難にしているか？
✓ 流出を防ぐための対策を打っているか？

契約・規則や特許等の法的な対策とビジネス的なものがあります

契約・規則	特許・商標	組織的障壁
▪ 従業員やパートナー企業と契約を結び、技術やノウハウの扱いを決めましょう	▪ 事前に技術やノウハウを権利登録しましょう	▪ 重要な技術・ノウハウを取り扱う組織や人員を限定しましょう

9 人事・提携企業

✓ マネジメント人材を確保し、現地人材を採用しているか？

リーダーシップ人材を確保し、リスク軽減を実施しましょう

自社派遣　パートナー活用　現地採用

- 自社からの派遣だけでなく、現地での人材確保も行うことが理想的です。

農林水産物・食品の海外展開における代表的な契約ひな形

✓ 農林水産物・食品の海外展開において、重要と考えられる4種の契約を想定。
✓ 技術・ノウハウの保護のためには、契約書での手当だけではなく、情報管理や従業員教育等が不可欠である点には留意が必要。

- 販売店契約
- 共同研究契約
- 業務提携契約
- 雇用契約