

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略
～マーケットイン輸出への転換のために～

令和２年１１月３０日

農林水産物・食品の輸出拡大のための
輸入国規制への対応等に関する関係閣僚会議

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略 ～マーケットイン輸出への転換のために～

1. はじめに

農林水産物・食品の輸出額は、2012年の約4,497億円から2019年には9,121億円と2倍以上に増加した。背景には、アジアを中心に海外の消費者の所得が向上し、日本産農林水産物・食品の潜在的購買層が増えるとともに、訪日外国人の増加等を通じて日本産農林水産物・食品の魅力が海外に広まったなどの環境変化がある。その中で、国内の農林水産事業者を中心とする関係者が様々な形で輸出事業に取り組み、成果を挙げつつある。この流れは、直近の新型コロナウイルス感染症等の逆風の中でも、輸出額が大きく減少していないことにも現れている。

この間、政府は、農林水産業・地域の活力創造本部に置かれた農林水産業の輸出力強化ワーキンググループにおいて、「農林水産業の輸出力強化戦略」（平成28年5月）を取りまとめた。また、平成31年4月には、農林水産物・食品の輸出拡大のための輸入国規制への対応等に関する関係閣僚会議を設置し、「農林水産物及び食品の輸出の促進に関する法律」（令和元年法律第57号。以下「輸出促進法」という。）に基づき政府一体となって輸出先国・地域との規制に係る協議等を行う体制を整備するなど、輸出促進の取組を進めてきた。

さらに、これまでの輸出拡大の成果を踏まえ、「食料・農業・農村基本計画」（令和2年3月31日閣議決定）及び「経済財政運営と改革の基本方針2020」・「成長戦略フォローアップ」（令和2年7月17日閣議決定）において、2025年までに2兆円、2030年までに5兆円という輸出額目標を設定した。この目標を実現するためには、これまでの国内市場のみに依存する農林水産業・食品産業の構造を、成長する海外市場で稼ぐ方向に転換することが不可欠である。本戦略は、こうした認識の下、農林水産事業者の利益の拡大を図るとともに、輸出の拡大を実現するため、速やかに実行する施策、令和3年夏までに方向を決定して実行する施策を実行戦略としてまとめたものである。

2. 輸出拡大実行戦略の基本的な考え方

日本の農林水産物・食品の輸出割合は他国と比較しても低く、国内市場依存型となっているため、これまでの輸出事業は、生産者が国内市場向けに生

産した製品の余剰品を、輸出できる国だけに輸出するビジネスモデルが主流であった。しかし、そうした輸出事業では、そもそも日本の農林水産物・食品への認知度が低く、しばしば日本人と異なる嗜好を持つ海外の消費者に求められる製品は限られる。海外現地での販路も、現地が要求するスペック（量・価格・品質・規格）で継続的に提供できなければ一般小売店の棚を確保できないため、日本の農林水産物・食品を積極的に調達しようとする日系・アジア系の小売店・外食等に限定されているのが実態である。さらに、輸出先国・地域の衛生検疫規制や規格基準に合わない製品は全く輸出できないため、潜在的なニーズはあっても多くの製品が輸出できていない。世界の農林水産物市場が拡大する中で、輸出増のポテンシャルは高いものの、こうした壁を打破し、海外市場に商流を拓き新たな稼ぎ方を常に模索し続けなければ、拡大する海外市場に広く浸透していくことは困難である。

したがって、今後、農林水産物・食品の輸出拡大を加速する上で最も必要なことは、海外市場で求められるスペック（量・価格・品質・規格）の製品を専門的・継続的に生産・輸出し、あらゆる形で商流を開拓する体制の整備である。換言すると、生産から現地販売までのバリューチェーン全体を、「プロダクトアウト」から「マーケットイン」に徹底的に転換する必要がある。

この認識の下、本戦略では、次の3つの基本的考え方に基づいて政策を立案・実行する。第一に、日本の強みを最大限に活かす品目別の具体的目標を設定すること、第二に、マーケットインの発想で輸出にチャレンジする農林水産事業者を後押しすること、第三に、省庁の垣根を超え政府一体として輸出の障害を克服することである。

3. 基本的な考え方に基づく具体的施策

(1) 日本の強みを最大限に活かす品目別の具体的目標を設定

農林水産物・食品の輸出が多い先進国では、その国が強みを持つ品目を輸出向けに専門的・継続的に生産・輸出する体制を整備している。さらに、そうした輸出向け品目については、生産から海外販売までの関連事業者が組織化され、一体的にプロモーションを行っている。また、政府は、輸出先国・地域の規制や市場の調査、品目団体の輸出促進活動の支援等を行い、官民一体で輸出拡大に取り組んでいる。他方、日本の輸出品目は、加工食品を中心に多岐にわたっており、それぞれの輸出額は小さい。これは、日本の農林水産物・食品の輸出が「国内市場向け製品の余剰品を輸出する」事業にとどまり、マーケットインによる輸出の体制が整備されていないた

めである。今後の輸出拡大に当たっては、海外で評価される日本の強みがある品目を中心に輸出を加速させ、その波及効果として、全体の輸出を伸ばすことを目指すべきである。したがって、日本の強みを有する品目を輸出の「重点品目」として選定し、品目毎のターゲット国・地域の特定及び具体的な輸出目標・手段の明確化を行った上で、政策資源を重点的に投入する。

①輸出重点品目と輸出目標の設定

- 海外で評価される日本の強みがあり、輸出拡大の余地が大きい品目として、以下の２７品目を重点品目に選定する。各品目の輸出目標は、別表１にまとめた。なお、輸出重点品目以外でも、輸出促進法に基づく輸出事業計画の認定を受けるなど、輸出目標とその実行のための課題と対策を明確化する産地・事業者には引き続き適切な支援を行っていく。

重点品目	海外で評価される日本の強み
牛肉	和牛として世界中で認められ、人気が高く、引き続き輸出の伸びに期待。
豚肉	とんかつ、焼き鳥など日本の食文化とあわせて海外の日本ファンにアピールすることで、今後の輸出の伸びに期待。
鶏肉	
鶏卵	半熟たまごが浸透し、生食できる卵としての品質が評価され、更なる輸出の伸びに期待。
牛乳・乳製品	香港や台湾で品質が高評価。アジアを中心に輸出の可能性。
果樹（りんご）	甘くて美味しく、見た目も良い日本の果実は海外でも人気。
果樹（ぶどう）	
果樹（もも）	
果樹（かんきつ）	
野菜（いちご）	
野菜（かんしょ等）※	焼き芋がアジアで大人気。輸出が急増。
切り花	外国にはない品種に強み。輸出の伸び率が高い。
茶	健康志向の高まりと日本文化の浸透とともに欧米を中心にせん茶、抹茶が普及。

コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品	冷めても美味しい等の日本産米は寿司やおにぎり等に向き、日本食の普及とともに拡大が可能。
製材	スギやヒノキは、日本式木造建築だけでなく、香りの癒しの効果も人気で、今後の輸出の伸びに期待。
合板	合板の加工・利用技術は、日本の得意分野。日本式木造建築とともに、今後の輸出の伸びに期待。
ぶり	脂がのっている日本独自の魚種。近年、米国等への輸出額が増加。
たい	縁起のよい赤色は中華圏でも好まれる。活魚輸出の増加に期待。
ホタテ貝	高品質な日本産ホタテ貝は世界で高く評価。水産物では輸出額ナンバーワン。
真珠	真珠養殖は日本発祥。日本の生産・加工技術が国際的に高評価。
清涼飲料水	緑茶飲料など日本の味が人気となり、伸び率が高い。
菓子	日本独自の発展を遂げ、他国にはない独創性。バラエティ豊かな商品とコンテンツの普及とともに海外で人気。
ソース混合調味料	カレールウなど日本食の普及とともに日本を代表する味に成長。
味噌・醤油	日本が誇る発酵食品。和食文化の浸透とともに欧米・アジア地域で人気も上昇。
清酒（日本酒）	「S A K E」は日本食のみならず各国の料理に合う食中酒等として世界中で認知が拡大中。
ウイスキー	日本産品の品質が世界中でブランドとして定着。
本格焼酎・泡盛	原料の特徴を残すユニークな蒸留酒としての評価があり、今後の輸出拡大に期待。

※その他の野菜（たまねぎ等）についても、水田等を活用して輸出産地の形成に積極的に取り組む。

②重点品目に係るターゲット国・地域、輸出目標、手段の明確化

- 重点品目毎に、海外の市場動向や輸出環境等を踏まえ、輸出拡大を重点的に目指すターゲット国・地域を特定する。さらに、主なターゲット国・地域毎の輸出目標を設定し、現地での販売を伸ばすための課

題とその克服のための取組を明確化する。重点品目別の輸出目標、ターゲット国・地域、国・地域別輸出目標及びその手段については、別表 1 にまとめた。

③官民一体となった海外での販売力の強化

- 重点品目毎に、その特性に応じて、生産・流通・輸出販売等に取り組む関係事業者を包括する品目団体又は当該関係事業者が連携したコンソーシアムを組織化し、当該品目団体等が主体となって、生産から輸出に至るバリューチェーンを拡大し、日本の農林水産事業者の利益につながるよう、輸出産地間の連携などを通じて、ターゲット国・地域に係る情報収集、販売戦略づくり、ブランディング、商談・販路開拓支援、現地の商流との連携強化などに取り組む。このため、品目団体等の在り方について、農林水産省と関連事業者等で議論を開始しているところであるが、この中で、品目団体等の財源の確保、ジャパnbrランドと地域ブランドの使い分けなど、具体的な方法についても検討し、令和 3 年夏を目途に結論を得る。
- 農林水産省と経済産業省との連携の下、JETRO は、上記品目団体等の主体的活動を効果的に支援するよう、品目団体等の要望を JETRO の輸出支援業務に反映するための枠組みを構築するとともに、JFOD は、輸出重点品目の国別目標の実現のため、プロモーションの専門機関として、品目団体等のマーケティング戦略の策定・実施を支援するとともに、品目団体等と連携したオールジャパンでのプロモーションを推進する。
- 政府は、ターゲット国・地域毎の規制等を情報収集し、品目団体等と協力して輸出事業者への情報提供を行うとともに、品目団体等による現地での海外の商流との連携強化を支援する。このような輸出支援を行うため、政府全体としての課題を整理した上で、外務省、農林水産省等の関係省庁は、大使館などの役割強化の方法など国の体制強化について検討し、令和 3 年夏を目途に結論を得る。
- 日本の食文化は世界に誇る文化遺産であり、外務省、農林水産省、国土交通省等の関係省庁は、品目団体等の活動と連携した海外の消費者への日本の食品の調理方法、食べ方、地域の文化とのつながりの発信等を進め、インバウンドの促進と連携した訪日外国人への日本の食や食文化の理解・普及を図ることにより、日本の農林水産物・食

品の市場を拡大する取組を支援する。

- (2) マーケットインの発想で輸出にチャレンジする農林水産事業者を後押し
「プロダクトアウト」から「マーケットイン」への転換には、リスクを取って輸出向け製品の生産・輸出にチャレンジする事業者が不可欠である。

しかし、現在は、輸出向けの生産を行う産地や事業者は少数であり、一部の事業者がマイナーな商流で輸出事業を行っているのが実態である。結果として、大ロットでの取引や海外の小売棚の長期確保は難しく、流通コストも高くなっている。この背景には、「海外の規制やニーズに対応する生産を行うには試行錯誤が必要であり、短期的には収入増につながらない」との事業者の声がある。したがって、自らリスクを取って、海外の規制やニーズに対応したマーケットイン輸出に取り組む事業者や産地等に対して、重点的な支援・環境整備を行う。

また、ＪＡグループなどの農林漁業者団体は、自ら目標等を設定しつつ、輸出促進に主体的に取り組み、農林水産省は、これに助言を行う。

①リスクを取って輸出に取り組む事業者への投資の支援

- 海外の規制やニーズに対応する事業者は、一時的な収入減少や輸出向け施設への設備投資などのリスクを抱える場合がある。したがって、農林中央金庫等が中心となった、リスクを取って輸出に取り組む事業者へのリスクマネーの供給を後押しするため、可能な限り速やかに「農業法人に対する投資の円滑化に関する特別措置法」（平成14年法律第52号）の改正法案を国会に提出する。
- G F P（農林水産物・食品輸出プロジェクト）を通じて、輸出にチャレンジする事業者や産地に対する輸出先国・地域の規制やニーズの情報提供やこうした規制等に対応した生産を行うための技術指導、新たな技術を導入した輸出産地の育成、輸出商社等の海外に売り込む事業者へのサポート等を行うとともに、令和2年度中に優良事例の情報発信を開始する。

②マーケットインの発想に基づく輸出産地の育成・展開

- 輸出先国・地域のニーズや規制に対応した産品を、求められるスペック（量・価格・品質・規格）で継続的に提供するとともに、農林水産事業者の利益につなげるため、主として輸出向けの生産を行う輸

出産地を令和２年度中にリスト化し、輸出産地の形成に必要な施設整備等を重点的に支援する。また、水田を転換した園地や畑地を活用し、果樹や野菜等高収益作物の輸出産地の育成・展開を図る。輸出産地とは、①加工処理しない一次産品はその生産地（生産地と連携する輸出事業者を含む。）、②主原料生産地と加工施設が紐付いた加工品は当該生産地及び加工施設・輸出事業者、③製造地に地域性がある加工品は製造地及び製造・輸出事業者を指す。なお、主原料生産地・製造地ともに地域性を持たずに輸出に取り組む事業者がいる場合には、当該事業者を輸出の担い手と位置づけ、事業者間で連携した輸出の取組を促進する。

また、令和３年度中を目途に、当該輸出産地について、品目の特性や産地の実情に応じて、輸出促進法に基づく輸出事業計画のスキームの下、産地毎の輸出目標やその実行のための課題と対策を明確化する。

③大ロット・高品質・効率的な輸出等に対応可能な輸出物流の構築

- 輸出先国・地域のニーズや規制に対応する産地が連携して取り組む大ロット・高品質・効率的な輸出を後押しするため、農林水産省と国土交通省との連携の下、港湾や空港の具体的な利活用等の方策、輸出のための集荷等の拠点となる物流施設の整備・活用、海外におけるコールドチェーンの拠点整備・確保の方策等について検討し、令和３年夏を目途に結論を得る。

(3) 省庁の垣根を超え政府一体として輸出の障害を克服

マーケットイン輸出への転換にあたっては、海外現地での情報収集や売り込み、輸入規制等に係る政府間協議、食品安全管理、知的財産管理、流通・物流整備、研究開発など様々な関連分野で、政府による環境整備が不可欠である。例えば、海外でニーズがあるにも関わらず、日本からの輸入が規制されている、海外の規制に対応する国内の加工施設が少ない等の理由により輸出できない産品は依然として多い。また、優れた産品を有しているにも関わらず、植物品種や家畜遺伝資源が流出し、海外事業者が利益を享受して、国内事業者の利益につなげていないケースもある。こうした輸出の障害を克服するため、政府一体で取り組む体制の整備を含めた取組を効果的に推進する。

①輸出加速を支える政府一体としての体制整備

- 重点品目を中心に、規制導入に関する情報を現地で早期に収集し、国内に提供する体制を整えとともに、輸出の障害となる輸出先国・地域規制の緩和・撤廃に向け、外務省、厚生労働省、農林水産省等の関係省庁は、農林水産物・食品輸出本部の下で政府一体となって協議を行う。特に市場規模が最も大きい中国について、あらゆる機会を捉えて、放射性物質規制の撤廃や牛肉の輸出再開、精米の輸出拡大等を目指す。
- 農林水産省及び経済産業省は、原産地証明書の取得に当たり、生産証明書だけでなく地理的表示（G I）等も有効とする運用改善、自己証明制度の活用拡大などを図ることにより、E P Aの特恵利用を促進する。
- 規制の緩和・撤廃に向けた輸出先国・地域との協議や、輸出先国・地域の基準に適合した施設認定等の進捗状況を踏まえ、令和2年中に輸出促進法に基づく実行計画の見直しを行う。
- あわせて、海外の残留農薬等の基準に対処できるよう、当該基準に適合した防除体系や有機栽培への転換等を進めるほか、減農薬栽培や天敵農薬といった技術、抵抗性品種等の開発を推進するとともに、これら研究開発に資するよう令和2年度中に品目別の輸出拡大に向けた技術的な課題の把握を行う。

②輸出先国・地域の規制やニーズに対応した加工食品等への支援

- 輸出先国・地域の規制に対応するためのH A C C P対応施設などの整備目標を設定し（別表2）、計画的な施設整備に向けた支援を行うとともに、厚生労働省及び農林水産省が連携し、輸出促進法に基づく適合施設の認定を迅速に行う。また、個々の施設整備は、各輸出産地が認定を受ける輸出事業計画に反映し、施設整備を具体的な輸出につなげる。
- 地域の輸出向け加工食品の開発や輸出の取組等を支援するため、地域の輸出に取り組む加工食品事業者との協力体制（加工食品クラスター）の構築について検討し、令和3年夏を目途に結論を得る。

③日本の強みを守るための知的財産対策強化

- 輸出拡大を目指し、モノの輸出に加えて、海外の需要をより広く獲

得し、持続的に稼げる仕組みを構築しようとする事業者の動きがあるが、そのために必要な生産・加工・販売等の関連事業の海外展開が、我が国のノウハウなどの流出につながらないように、我が国の農林水産業・食品産業の利益となる海外展開の推進方策について検討し、令和３年夏を目途に結論を得る。

- 我が国の品種や生産・加工技術などが海外に流出し、日本の事業者の輸出等の支障にならないよう知的財産対策を強化する。このため、海外での品種登録、「種苗法の一部を改正する法律案」に基づく輸出先国・地域の指定などを行う品種数などの数値目標を、改正法の施行後、速やかに設定する。
- また、和牛遺伝資源については、「家畜遺伝資源に係る不正競争の防止に関する法律」（令和２年法律第２２号）に基づき、家畜遺伝資源生産事業者の契約による使用者の範囲や使用目的の制限の明示の取組を進める。

(4) 国の組織体制の強化

上記の取組を実行するため、令和３年度に農林水産省に「輸出・国際局」（仮称）を設置し、既存の施策の見直しも含め、輸出拡大のための施策を強力に推進するとともに、政府全体の司令塔組織である農林水産物・食品輸出本部の運用等を通じて、同局を中心として、輸出関連施策を政府一体となって実施する。

また、「輸出・国際局」（仮称）は、農林水産省の輸出関係予算を一元的に管理し、農林水産物・食品の輸出拡大に資するものとなっているかをチェックするとともに、輸出に向けた具体的な成果目標を設定し、その執行においては、具体的な輸出拡大につながっているか不断の検証と見直しを行う。

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略

品目別輸出目標

目次

牛肉	 P 1
豚肉	 P 2
鶏肉	 P 3
鶏卵	 P 4
牛乳・乳製品	 P 5
果樹（りんご）	 P 7
果樹（ぶどう）	 P 8
果樹（もも）	 P 9
果樹（かんきつ）	 P10
野菜（いちご）	 P11
野菜（かんしょ・かんしょ加工品・その他の野菜）	 P12
切り花	 P14
茶	 P15
コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品	 P16
製材	 P17
合板	 P18
ぶり	 P19
たい	 P20
ホタテ貝	 P21
真珠	 P22
清涼飲料水	 P23
菓子	 P24
ソース混合調味料	 P25
味噌・醤油	 P26
清酒（日本酒）	 P27
ウイスキー	 P28
本格焼酎・泡盛	 P29

牛肉



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	297億円	1,600億円	【共通の取組】 ①肉用繁殖雌牛の増頭、受精卵の増産・利用等の推進、②食肉処理施設の再編・改修等及び関係者が一堂に会した5者協議の促進による輸出認定施設の増加、③生産者・食肉処理施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫して輸出促進を図る「コンソーシアム」を産地ごとに構築し、輸出先国での現地プロモーション、商談等（B to B）を実施
香港	51億円	330億円	消費者向け販促プロモーションの強化（B to C）、スライス肉・食肉加工品など新たな品目の輸出促進（加工品ロゴマークの作成）
台湾	37億円	239億円	
米国	31億円	185億円	和牛の認知度が低い地域におけるオールジャパンのプロモーション、eコマースの更なる促進、様々な部位も含めた輸出促進
E U	21億円	104億円	
中国	-	400億円	輸出再開（再開後、輸出認定施設数の増加）
その他※	158億円	343億円	和牛の認知度が低い地域におけるオールジャパンでのプロモーション、正しい和牛の知識の普及

※シンガポール、マカオ等

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数（モデル産地数）>

- ・ 15産地（九州、北海道等の牛肉の主要産地）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 生産者・食肉処理施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫して輸出促進を図る「コンソーシアム」を産地で構築
- ・ 食肉処理施設での高度な衛生水準への対応など輸出先国が要求する条件への対応に取り組む

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 食料・農業・農村基本計画で定めた令和12年度の牛肉生産目標の40万トンの実現に向け、繁殖雌牛の増頭奨励金の交付、輸出事業者とも連携した畜産クラスターによる牛舎等の施設整備、ロボット・AI等の先端技術を活用した省力化対策、家畜排せつ物処理施設の機能強化、国産飼料の生産利用の促進などの取組を強化し、輸出の安定的な拡大に資する生産余力を創出

3. 加工・流通施設の整備及び輸出認定の取得

- ・ 食肉処理施設の整備等により、需要が旺盛な欧米、アジア向けを中心に輸出認定数を増加
- ・ 輸出先国における内食化に対応した、ニーズが高いスライス肉等の輸出が可能な施設の増加

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 「コンソーシアム」による産地と一体となった個別具体の商談等を実施
- ・ オールジャパンでの和牛の認知度向上に向けて、①日本畜産物輸出促進協議会による既存の輸出国・地域に対するB to Bに加えた消費者向けのプロモーションの強化、②JFOODOによる産地と連携したプロモーション等による新たな国・地域の開拓

豚肉



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	16億円	29億円	
香港	12億円	21億円	①生産者・食肉処理施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫して輸出促進を図る「コンソーシアム」を産地ごとに構築し、輸出先国での現地プロモーション、商談等（B to B）を実施 ②スライス肉・食肉加工品など新たな品目の輸出促進（加工品ロゴマークの作成）、消費者向け販促プロモーションの強化（B to C）
シンガポール	2億円	3億円	上記の取組に加え、食肉処理施設の再編・改修等及び食肉処理施設関係者が一堂に会した5者協議の促進による輸出認定施設増加
タイ	0円	0.5億円	
台湾	0.03億円	0.7億円	加熱加工品の輸出解禁
その他	2億円	3億円	輸出解禁 ※CSF清浄化が前提。

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数（モデル産地数）>

- ・ 5産地（CSFの影響がなく輸出継続が可能な地域（九州、北海道））

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 生産者・食肉処理施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫した輸出促進を図る「コンソーシアム」を産地で構築
- ・ 食肉処理施設での高度な衛生水準への対応など輸出先国が要求する条件への対応に取り組む

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 世界的な内食化の進行等を背景に輸出の伸びが見込める豚肉加工品を含めた豚肉全体の輸出を促進

3. 加工・流通施設の整備及び輸出認定の取得

- ・ 食肉処理施設の整備等により、需要が旺盛なアジア向けを中心に輸出認定数を増加
- ・ 輸出先国における内食化に対応した、ニーズが高いスライス肉等の輸出が可能な施設の増加

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 「コンソーシアム」による産地と一体となった個別具体の商談等を実施
- ・ オールジャパンでの日本産豚肉の認知度向上に向けて、①日本畜産物輸出促進協議会による既存の輸出国・地域に対するB to Bに加えた消費者向けのプロモーションの強化、②JFOODOによる産地と連携したプロモーション等による新たな国・地域の開拓

鶏肉



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	21億円	45億円	
香港	14億円	24億円	・生産者・食鳥処理施設・輸出事業者が連携し、生産から輸出まで一貫して輸出促進を図る「コンソーシアム」を構築し、輸出先国における現地プロモーション、商談等（B to B）を実施
ベトナム	2億円	6億円	・正肉の輸出促進に向けた消費者向けプロモーション活動の強化（B to C） ・低コスト化を実現し、価格競争力を有する鶏肉生産を行う認定施設の増加
シンガポール	0円	2億円	上記の取組に加え、 ・高度な衛生水準への対応等、国際基準を満たす製品を製造・輸出できる認定施設を増加
EU	0円	2億円	
その他	6億円	10億円	・輸出解禁、施設認定

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数（モデル産地数）>

- ・ 9産地（九州、北海道等の鶏肉の主要産地）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 低コスト化の実現による価格競争力の強化や、相手国の求める高度な衛生水準に対応する輸出認定施設を増加
- ・ 生産者・輸出認定施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫した輸出促進を図る「コンソーシアム」を構築
- ・ 農場及び食鳥処理施設における微生物コントロールをはじめとした高度な衛生水準への対応など相手先国が求める要件への対応に取り組む

3. 加工・流通施設の整備及び輸出認定の取得

- ・ 食鳥処理場の整備等により、需要が旺盛なアジアや、需要の開拓が見込めるEUを中心に輸出認定数を増加

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 「コンソーシアム」による個別具体の商談、産地や銘柄の特色を活かしたプロモーションを実施
- ・ オールジャパンでの日本産鶏肉の認知度向上に向けて、①日本畜産物輸出促進協議会による既存の輸出国・地域に対するB to Bに加えた消費者向けのプロモーションを強化、②JFOODOによる産地と連携したプロモーション等による新たな国・地域の開拓



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	23億円	63億円	
香港	22億円	55億円	・生産者・鶏卵処理施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫して輸出促進を図る「コンソーシアム」を産地ごとに構築し、①安定的な供給や輸送コストの低減、②輸出先国での現地プロモーション、商談（B to B）等を行う
台湾	0.5億円	1億円	・鶏卵の輸出促進に向けた消費者・外食向けのプロモーション活動の強化（B to C）
シンガポール	0.2億円	5億円	上記の取組に加え、
米国	0.3億円	1億円	・高度な衛生水準への対応等、相手先国の要件を満たす認定農場・施設を増加
その他	0.3億円	2億円	・輸出解禁、施設認定

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数（モデル産地数）>

- ・ 11産地（関東、九州等の鶏卵の主要産地）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 生産者・鶏卵処理施設・輸出事業者が連携して生産から輸出まで一貫して輸出促進を図る「コンソーシアム」を産地ごとに構築
- ・ 農場・鶏卵処理施設での高度な衛生管理への対応等、輸出先国が要求する条件への対応に取り組む

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ コンソーシアムの構築による、輸出用鶏卵の安定的な数量を確保や輸送コストの低減

3. 加工・流通施設の整備及び輸出認定の取得

- ・ 高度な衛生水準への対応等により、需要が旺盛なアジアや、需要の開拓が見込める米国を中心に農場・鶏卵処理施設の輸出認定数を増加

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 「コンソーシアム」による産地と一体となった個別具体の商談、プロモーションを実施
- ・ オールジャパンでの日本産鶏卵の認知度向上に向けて、①日本畜産物輸出協議会による既存の輸出国・地域に対する量販店等のB to Bに加えた消費者・外食向けのプロモーションを強化、②JFOODOによる産地と連携したプロモーション等による新たな国・地域の開拓

牛乳乳製品



1. 国別輸出額目標

品目等		2019年 実績	2025年 目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
全体	全計	184億円	328億円	—
	ベトナム	76億円	134億円	これまで堅調に推移しているこれらアジア等向け輸出に加え、輸出が停止となっている中国向け輸出の早期再開が必要
	香港	36億円	50億円	
	台湾	30億円	67億円	
	その他	42億円	77億円	
育児用 粉乳	小計	112億円	196億円	【共通】 現在もアジア等を中心に堅調に増加しているが今後さらなる輸出拡大を実現するためには東京電力福島原子力発電所事故以来、輸出停止となっている中国向け輸出が早期に再開することが必要
	ベトナム	74億円	129億円	
	台湾	15億円	34億円	
	香港	14億円	16億円	
	その他	9億円	16億円	
LL牛 乳等	小計	14億円	19億円	【共通】 ①輸出増加に向けて、原料となる生乳生産量の確保が必要。 ②液体物である牛乳は輸送コストが高くなりやすいことから、他品目との混載等、輸送状況の改善が必要。 ③相手国の趣向にあわせた殺菌方法での製品の提供が必要（例：香港 LL牛乳、台湾、シンガポール チルド（UHT）牛乳） 日本産製品の認知度向上に向けた取組が必要
	香港	10億円	13億円	
	台湾	2億円	3億円	
	シンガポール	1億円	2億円	
	その他	1億円	1億円	
チーズ	小計	11億円	22億円	【共通】 ①現在も輸出は堅調に増加しているが、旺盛な国内需要に応えるため、国内需要者を優先している状況にある ②国産チーズの生産量を増加させるためには生乳生産量の増加が課題となるため、生産基盤の強化により、生乳生産量の増加を図る。 ③相手国の趣向にあわせた種類のチーズの安定的提供が必要 日本産製品の認知度向上に向けた取組が必要
	台湾	3億円	9億円	
	香港	4億円	7億円	
	タイ	1億円	3億円	
	その他	2億円	3億円	



2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数（モデル産地数）＞

- ・ 北海道及び九州の2産地

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・ LL牛乳等については、主要産地である北海道及び九州において、輸出実績のある個別の乳業を中心に商社や生産者団体等と連携した「個別コンソーシアム」をそれぞれ複数構築し、輸出体制を強化。香港、台湾等で浸透している北海道・九州ブランドを活かしつつ、殺菌温度等、輸出先国の趣向にあわせた製品の安定的な供給を図り、更なる輸出拡大を目指す
- ・ チーズについては、主要産地である北海道において、輸出実績のある個別の乳業を中心に商社や生産者団体等と連携した「個別コンソーシアム」を複数構築し、輸出体制を強化。輸出先国の趣向にあわせたチーズの継続的な製造を行い、更なる輸出拡大を目指す
- ・ 育児用粉乳については、輸入原料を主体とする加工品であり、製造事業者を輸出の担い手と位置付ける

＜産地の育成に必要な取組＞

- ・ 食料・農業・農村基本計画で定めた令和12年度の生乳生産目標780万トンの実現に向け、増頭奨励事業等の活用により、輸出向けを含めた生乳生産量の増加を図る
- ・ 各産地における個別コンソーシアムの構築・活動を推進するため、国別販売戦略の検討、輸送等の技術的課題解決に向けた取組を支援

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 輸出の際の運送費低減のための技術開発、他品目との混載等の取組を推進
- ・ 輸出先国が求める条件（ハラル対応等）を満たすための取組を推進

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 畜産物輸出促進協議会乳製品輸出部会の下に、品目ごとに業界団体を中心とした「品目コンソーシアム」を構築
- ・ 各品目コンソーシアムで検討した販売戦略を畜産物輸出促進協議会乳製品輸出部会が取りまとめ、輸出先でのマーケティング、メーカー・産地横断的なプロモーション活動についてJETRO・JFOODOと連携して実施

果樹（りんご）



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	145億円	177億円	
台湾	99億円	120億円	・春節の贈答用需要の高い大玉かつ赤色の高価格帯商品を維持増加する一方、贈答用以外の需要への対応として、値頃感のある中小玉果の生産・供給体制を強化。 ・原発事故に伴う台湾の輸入停止措置の解除による福島県産の輸出再開を期待。
香港	37億円	45億円	・香港で好まれる甘い黄色系品種の安定供給、値頃感のある中小玉果の生産・供給体制を強化。 ・原発事故に伴う香港の輸入停止措置の解除による福島県産の輸出再開を期待。
タイ	4.5億円	5.5億円	・富裕層向けを基本としつつ、現地の消費者が買い求めやすい価格帯の中小玉果の生産・供給体制を強化。
その他※	4.9億円	6.4億円	・贈答用としての日本産りんごの定着と求めやすい価格帯の販売を通じた中間層の取り込み拡大。

※ベトナム、シンガポール、インドネシア等

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・全国のりんご主産地で7産地

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・りんごの主要産地において、既存園地の活用や水田へ新植、新わい化栽培等の省力樹形の導入による生産力の強化、中間層をターゲットに値頃感のある中小玉果の高効率で省力的な栽培等に戦略的に取り組む産地等の育成を図る。

＜生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策＞

- ・平坦で作業性が良い水田を活用した省力樹形導入による輸出専用園地の拡大等により、国内供給量を確保し、輸出用果実の増産を行う。
- ・生産から輸出までが円滑に進むよう、産地と輸出事業者等が連携した輸出コンソーシアムの形成を進める。
- ・また、他品目の果実の輸出に取り組む産地との連携により、国産果実の通年輸出を実現。

3. 加工・流通施設等の整備

- ・CA貯蔵や新技術により長期鮮度保持を可能とする貯蔵施設等を整備。

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・日本青果物輸出促進協議会の機能強化のため、協議会内の輸出事業者、りんご産地、県協議会、流通業者等で構成するりんご部会の設置に向けて検討。
- ・りんご部会で検討した輸出戦略に基づき日本青果物輸出促進協議会を通じて輸送実証、プロモーション活動などを支援。
- ・輸出先でのマーケティング、プロモーション活動についてはJETRO・JFOODOと連携して実施。

果樹（ぶどう）



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	32億円	125億円	
香港	17億円	74億円	・シャインマスカットに加え、中秋節の贈答用として定着している大粒で高糖度の巨峰、ピオーネ等の供給拡大。シャインマスカットに続く、新たな優良品種について、早期生産拡大及び認知度向上を促進 ・輸送中の鮮度を保持するための最適条件の体系化
台湾	12億円	35億円	・台湾の残留農薬基準に適合可能な産地・園地の拡大。インポートトレランス申請の加速化 ・輸送中の鮮度を保持するための最適条件の体系化
タイ	1.5億円	5.8億円	・生産園地の登録等のタイの検疫条件に対応可能な産地の拡大 ・輸送中の鮮度を保持するための最適条件の体系化
シンガポール	1.4億円	6.4億円	・輸送中の鮮度を保持するための最適条件の体系化
その他※	0.7億円	3.2億円	・日本ブランドの認知度向上・定着 ・中国、ベトナムへの輸出解禁による拡大に期待

※マカオ、マレーシア等

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・ 全国のぶどう主産地で4産地

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・ ぶどうの主要産地において、既存園地や水田転換園地等を活用し、省力樹形（根域制限栽培、ジョイント栽培等）の導入による生産力の強化等に戦略的に取り組む産地等の育成を図る

＜生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策＞

- ・ 省力樹形、機械作業体系を導入した労働生産性の高い園地の育成により早期成園化を図り、国内供給量を確保し、輸出用果実の増産を行う
- ・ これにより、他国産の追随を許さない高品質なシャインマスカットの安定供給、シャインマスカットに続く新たな品種の早期生産拡大を図り、日本産ぶどうのラインナップの充実を図る。また、輸出先、国内の残留農薬基準に適合可能な防除暦の策定等、国内外のいずれの需要にも対応可能な産地を育成
- ・ 生産から輸出までが円滑に進むよう、産地と輸出事業者等が連携した輸出コンソーシアムの形成を進める
- ・ ぶどうの船便輸送に適合可能な最適条件の体系化
- ・ 他品目の果実の輸出に取り組む産地との連携により、国産果実の通年輸出を実現

3. 加工・流通施設等の整備

- ・ 春節需要等への対応に向け、出荷期間の延長を図るため長期鮮度保持機能を備えた貯蔵施設等を整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 日本青果物輸出促進協議会の機能強化のため、協議会内の輸出事業者、ぶどう産地、県協議会、流通業者等で構成するぶどう部会の設置に向けて検討
- ・ ぶどう部会で検討した輸出戦略に基づき日本青果物輸出促進協議会を通じて輸送実証、プロモーション活動などを支援
- ・ 輸出先でのマーケティング、プロモーション活動についてはJETRO・JFOODOと連携して実施

果樹（もも）



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	19億円	61億円	
香港	14億円	44億円	・ももは非常にデリケートな果物であるため、ももの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化が重要 ・原発事故に伴う香港の輸入停止措置の解除による福島県産の輸出再開を期待
台湾	4.3億円	14億円	・モモシクイガの適切な防除等の輸出検疫条件に対応可能な産地の拡大 ・ももの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化 ・原発事故に伴う台湾の輸入停止措置の解除による福島県産の輸出再開を期待
シンガポール	0.5億円	1.7億円	・ももの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化
その他※	0.6億円	1.9億円	・日本ブランドの認知度向上・定着 ・ももの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化

※タイ、マレーシア等

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・全国のもも主産地で5産地

<今後育成すべき国内産地>

- ・生産技術等の栽培に関する基盤が確立されている主要産地において、既存園地や水田転換園地等を活用し、省力樹形（根域制限栽培等）の導入等により生産力を強化し、輸出用園地の拡大に戦略的に取り組む産地等の育成を図る

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・省力樹形、機械作業体系を導入した労働生産性の高い園地の育成による国内供給量の確保とともに、輸出先の規制に対応した防除暦の作成、輸出用園地の拡大、選果体系の確立等により、輸出用果実の増産を行う
- ・生産から輸出までが円滑に進むよう、産地と輸出事業者等が連携した輸出コンソーシアムの形成を進める
- ・ももの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化
- ・他品目の果実の輸出に取り組む産地との連携により、国産果実の通年輸出を実現

3. 加工・流通施設等の整備

- ・輸出先が求める高品質な果実の厳選出荷、選果に係る省人化が可能な高性能選果施設等を整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・日本青果物輸出促進協議会の機能強化のため、協議会内の輸出事業者、もも産地、県協議会、流通業者等で構成するもも部会の設置に向けて検討
- ・もも部会で検討した輸出戦略に基づき日本青果物輸出促進協議会を通じて輸送実証、プロモーション活動などを支援
- ・輸出先でのマーケティング、プロモーション活動についてはJETRO・JFOODOと連携して実施

果樹（かんきつ）



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	6.7億円	39億円	
香港	2.7億円	16億円	・うんしゅうみかんと中晩柑の組み合わせによる輸出期間の長期化
台湾	2.3億円	14億円	・台湾の残留農薬基準に適合可能な産地の拡大、インポートトレランス申請の加速化 ・うんしゅうみかんと中晩柑の組み合わせによる輸出期間の長期化
シンガポール	0.6億円	3.6億円	・中晩柑の供給拡大による春節の需要期への対応強化
マレーシア	0.3億円	1.5億円	・日本ブランドの定着、中晩柑の供給拡大による春節需要期への対応強化
カナダ	0.3億円	1.5億円	・日本産果実としてうんしゅうみかんが定着していることから、船便による鮮度保持輸送のための最適条件の体系化より、輸出量を回復
フランス（EU）	0.1億円	0.7億円	・柚子等のかんきつの販路拡大 ・生産園地登録等のEU向けの検疫条件に対応可能な産地の拡大
その他※	0.4億円	2.3億円	・日本ブランドの認知度向上・定着

※タイ、米国、ニュージーランド等

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・全国のかんきつ主産地で9産地

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・かんきつの主要産地において、既存園地の基盤整備等による栽培条件の改善や、水田転換園地等を活用し、省力樹形（根域制限栽培、主幹形栽培等）の導入等により生産力を強化し、輸出用園地の拡大に戦略的に取り組む産地等の育成を図る

＜生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策＞

- ・中晩柑等の優良品種への転換促進、水田等を活用し、省力樹形、機械作業体系を導入した労働生産性の高い園地の育成による国内供給量確保とともに、輸出先の規制に対応した防除暦の作成、輸出用園地の拡大等により輸出用果実の増産を行う
- ・生産から輸出までが円滑に進むよう、産地と輸出事業者等が連携した輸出コンソーシアムの形成を進める
- ・船便での鮮度保持輸送のための最適条件の体系化。複数産地のリレーによる販売期間の長期化、他品目の果実産地との連携により国産果実の通年輸出を実現

3. 加工・流通施設等の整備

- ・選果作業の省力化、効率化及び輸出先の求める高品質なかんきつの厳選出荷が可能となる、人工知能を搭載した高性能選果・貯蔵施設等を整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・日本青果物輸出促進協議会の機能強化のため、協議会内の輸出事業者、かんきつ産地、県協議会、流通業者等で構成するかんきつ部会の設置に向けて検討
- ・かんきつ部会で検討した輸出戦略に基づき日本青果物輸出促進協議会を通じて輸送実証、プロモーション活動などを支援
- ・輸出先でのマーケティング、プロモーション活動についてはJETRO・JFOODOと連携して実施

野菜（いちご）



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	21億円	86億円	
香港	15億円	61億円	・産地と直結した輸送体制の構築、いちごの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化
シンガポール	2億円	8億円	・産地と直結した輸送体制の構築、いちごの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化
タイ	1.8億円	7.5億円	・生産園地の登録等のタイの検疫条件に対応可能な産地の拡大 ・輸送体制の構築、鮮度保持輸送のための最適条件の体系化
台湾	1.8億円	7.5億円	・台湾の残留農薬基準に適合可能な産地の拡大。インポートトレランス申請の加速化、鮮度保持輸送のための最適条件の体系化 ・原発事故に伴う台湾の輸入停止措置の解除による栃木県産等の輸出再開を期待
米国	0.2億円	1.3億円	・産地と直結した輸送体制の構築、鮮度保持輸送のための最適条件の体系化、日本ブランドの認知度向上・定着
その他※	0.3億円	1.0億円	・産地と直結した輸送体制の構築、鮮度保持輸送のための最適条件の体系化、日本ブランドの認知度向上・定着

※マレーシア、マカオ等

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・全国のいちご主産地で8産地

<今後育成すべき国内産地>

- ・いちごの主要産地において、スマート農業技術や環境制御技術を導入した大規模施設の整備等により生産力を強化し、輸出用施設等の拡大に戦略的に取り組む産地等の育成を図る

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・夏場のいちごなど国内外の多様な需要に対応した品種の導入促進、水田転換ほ場での高度環境制御栽培施設整備等により、労働生産性の高い産地を育成し、国内供給量を確保するとともに、輸出先の規制に対応した防除暦の作成、輸出用ハウスの拡大等により輸出用果実の増産を行う
- ・生産から輸出までが円滑に進むよう、産地と輸出事業者等が連携した輸出コンソーシアムの形成を進める
- ・いちごの鮮度保持輸送のための最適条件の体系化。果皮が硬く輸送性の高い品種の導入促進
- ・複数の産地リレーによる販売期間の長期化、他品目の果実産地との連携による国産果実の通年輸出を実現

3. 加工・流通施設等の整備

- ・産地での一次貯蔵によるロット確保・安定出荷に向け、鮮度保持貯蔵施設、輸出用のパッキング施設等を整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・日本青果物輸出促進協議会の機能強化のため、協議会内の輸出事業者、いちご産地、県協議会、流通業者等で構成するいちご部会の設置に向けて検討
- ・いちご部会で検討した輸出戦略に基づき日本青果物輸出促進協議会を通じて輸送実証、プロモーション活動などを支援
- ・輸出先でのマーケティング、プロモーション活動についてはJETRO・JFOODOと連携して実施

野菜（かんしょ・かんしょ加工品・その他の野菜）



1. 国別輸出額目標（かんしょ）

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	17億円	28億円	
香港	8.3億円	12.5億円	・産地による炊飯器で調理できる小さなサイズの輸出や、日系小売店における焼き芋販売により市場を開拓。今後、更に安定的な生産・供給に向けた体制を拡大。
シンガポール	4.6億円	7.5億円	・日系小売店における焼き芋販売や、産地による消費者ニーズに合わせた品種・サイズの輸出により市場を開拓。今後、更に焼き芋需要等を捉えた安定的な生産・供給に向けた体制を拡大。
タイ	2.4億円	4.5億円	・日系小売店における焼き芋販売や、産地による消費者ニーズに合わせた品種・サイズの輸出により市場を開拓。残留農薬基準が強化されたことから、産地において当該基準を満たす生産方法を推進し、安定的な供給体制を構築。
台湾	0.9億円	1.5億円	・残留基準がない農薬はインポートトレランスの設定を図るとともに、産地において当該基準を満たす生産方法を推進し、安定的な供給体制を構築。
マレーシア	0.6億円	1.5億円	・今後の日系小売店の出店により販売機会の増加が見込まれることから、焼き芋等に適した品種・サイズを安定的に生産・供給する体制を拡大。
カナダ	0.1億円	0.5億円	・焼き芋機の活用等による販売促進により、日本産かんしょの認知度を高めて市場開拓を図る。
その他	0.1億円	0.5億円	・植物検疫措置により青果用かんしょを輸出できない米国等に向けては、冷凍焼き芋等の加工品販売を強化。

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・ 12産地（輸出拡大に意欲的なJA・生産法人等）

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・ 積極的に輸出に取り組む産地において、輸出先国の消費者が求める品種・サイズを的確に捉えて安定的に生産・調整、さらに効率的に集出荷貯蔵できる体制を構築。

＜生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策＞

- ・ 産地と商社のマッチング、施設整備等による効率的な集出荷体制の構築、品質保持技術の改良・普及、焼き芋機の導入・活用、産地・商社が連携した日本産かんしょの売り込み活動等を強化。

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 高品質かんしょの生産に向けたウイルスフリー苗の増殖施設、キュアリング装置を備えた集出荷貯蔵施設を整備。
- ・ 加工品の輸出拡大に向けたHACCP等の国際規格を満たす加工施設の新設・改修。

野菜（かんしょ・かんしょ加工品・その他の野菜）



4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 販路開拓に当たっては、日系小売店での焼き芋販売をはじめ、他の海外の日本食材店や現地スーパーにおいても、日本産かんしょの甘さや食べ方をアピールした販売活動が必要。
- ・ 日本産かんしょのブランディングに向けては、輸出先の取扱業者の売り込み活動の強化を図るため、主な産地・商社が連携した枠組みづくりについて、関係者に意見を聞きながら検討。

5. その他の野菜の輸出拡大の実現に向けた方策

- ・ その他の野菜について、水田転換ほ場等を活用し、生産性の高い産地形成に取り組むとともに、マーケットインの発想を持って輸出先国のニーズに合わせた野菜の生産拡大や輸出に戦略的に取り組む産地を育成する。
- ・ 輸出業者と産地が連携して、安定に供給する体制づくりや鮮度などの品質を確保した流通体制の確立などにも取り組む。

切り花



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	8.8億円	18.8億円	
米国	2.7億円	5.9億円	・米国で需要が高く、冬から春先に出荷されるスイートピーについて、生産性・品質の維持・向上や出荷時期の長期化等の取組を推進
中国	2.1億円	4.8億円	・中国で需要の高い切り枝について、山採りから平地等での栽培への転換を推進
香港	1.1億円	2.2億円	・外出を控えがちな消費者に多様な購入手段を提供するための日本産食品等のE Cサイトで花きを販売する取組等を推進
E U	0.4億円	1.8億円	・オランダに所在する世界最大の花市場における環境認証の要求に対応するため、輸出産地における認証取得のための取組を推進
その他	2.5億円	4.1億円	・ベトナム、シンガポール等の東南アジアや、ロシア、豪州等において人気がある、リンドウ、ダリア、トルコギキョウ、シャクヤク等について、長期低温保管倉庫の整備等により需要期に合わせた出荷を推進

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・ 海外で需要が高い切り花(スイートピー等)や切り枝の主産地で計4産地

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・ スイートピー等の海外で需要が高い切り花の主産地において、生産性・品質の維持・向上を図るためのLED導入・普及等の取組、輸出に必要な認証取得の取組等を推進
- ・ 海外で需要が高い切り枝の主産地において、生産性の向上、労務負担の軽減等のための山採りから平地での栽培への転換、輸出先国・地域の検疫条件に応じた管理等を推進

＜生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策＞

- ・ 切り花の輸出に取り組む複数の産地と、卸売業者・輸出業者等が連携する輸出コンソーシアムの形成を進め、国産切り花を通年で輸出する取組を推進

3. 流通施設の整備

- ・ 産地から実需段階に至るまでのコールドチェーン確立のためのストックポイント等を整備
- ・ 出荷時期を調整するための長期低温保管施設等を整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 切り花や植木の輸出業者から構成される全国花き輸出拡大協議会において、戦略的輸出拡大サポート事業等を活用し、会員による販売促進活動、バイヤー招へい事業等の取組を推進。
- ・ 有望な輸出先における花きの品目別の市場調査・分析、ブランド戦略の策定・実施、商流構築につきJETRO・JFOODOの支援を受けつつ、両機関と連携してプロモーションを実施



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	146億円	312億円	
米国	65億円	118億円	・人気の抹茶及び旺盛な需要のある有機茶について、実需者から求められる輸出ロット（量及び質）を確保できる生産・流通体制を構築する。現在の米国東海岸及び西海岸での販売地域を内陸部まで拡大を目指す。また、インポートトレランス申請支援を継続するほか、米国の残留農薬基準に適合した茶の生産を拡大する
EU	23億円	35億円	・EUは特に厳しい残留農薬基準が輸出に当たっての障壁になっていることに加え、有機に対する嗜好が強いことから、有機栽培茶自体の国内生産量を増やし、EU市場に対する有機茶の輸出を更に増やすと共に、インポートトレランス申請を加速化する
中国	0億円	80億円	・大消費地である中国における放射性物質規制緩和による茶市場拡大に期待
その他	58億円	79億円	・これまで堅調の台湾、シンガポール、インドネシア、アラブ首長国連邦等への輸出を維持・促進するため、プロモーションを継続実施

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 全国の茶産地で15産地程度

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 茶の主要産地において、ドリフトの影響の少ない中山間地域等でまとまって有機栽培に取り組むほか、海外の残留農薬基準に適合した防除体系による栽培や輸出ニーズに合わせた茶の栽培等に取り組み、海外向けのある程度まとまったロット供給が可能な産地の育成を図る

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 輸出対応産地・生産者のリストを作り、輸出業者等が対応産地にアプローチしやすくする
- ・ 生産から輸出までが円滑に進むよう、産地と輸出事業者等が連携した輸出コンソーシアムの形成を進める
- ・ 有機栽培や海外の残留農薬基準に適合した防除体系による茶の生産拡大を図る（国内にも海外にも販売できる茶の割合を増大させる）
- ・ 海外でニーズのある抹茶向けのてん茶への転換を支援

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 輸出ニーズに合わせた茶加工施設や一時保管施設（輸出向けの茶の低温貯蔵庫）等の整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 茶輸出を担うメーカー、茶商等オールジャパンの連携体制を構築し、日本茶としての国際的なブランド力の向上や輸出先での戦略的なプロモーション活動を進める。実施に当たってはJETROやJFOODOと連携する

コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	52億円	125億円	
香港	15億円	36億円	・大手米卸や輸出事業者が中食・外食を中心に需要を開拓しており、今後もレストランチェーンやおにぎり店等をメインターゲットとした需要開拓を図る
アメリカ	7億円	30億円	・大手米卸や輸出事業者が日系小売店需要を開拓。今後は日本食レストラン等やEC等の小売需要を開拓。またパックご飯や米粉の最大の輸出先国であり、更なる市場開拓を図る
中国	4億円	19億円	・大手米卸等がECやギフトボックス等の贈答用を中心に需要を伸ばしており、更なる開拓を図る ・コスト縮減のためには指定精米工場等の活用に加えて工場等の追加や輸入規制の緩和が不可欠
シンガポール	8億円	16億円	・輸出事業者やJA系統等が中食・外食を中心に需要を開拓。更にレストランチェーンやおにぎり店等をメインターゲットとした需要開拓を図る
その他	18億円	22億円	・UAEや欧州等のコメを主食としない地域では、寿司等の日本食需要拡大に合わせて日本産米の需要開拓を図る ・EUを中心に拡大するグルテンフリー需要の取り込みを通じた米粉・米粉製品の需要開拓を図る

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 30～40産地（先進的なJA等をモデル産地として、千トン超の輸出用米の生産に取り組む産地を育成する）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 国際競争力を有するコメの生産と農家手取り収入の確保の両立を図ることで、大ロットで輸出用米を生産・供給する産地

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 輸出事業者と産地が連携して取り組む、多収米の導入や作期分散等の生産・流通コスト低減の取組の支援により、輸出用米の生産拡大（主食用米からの作付転換）を推進

3. 加工・流通施設の整備

- ・ パックご飯メーカーや米粉・米粉製品メーカーが輸出に取り組んでいるが、輸出先国の規制等への対応が必要になるケースがあることから、当該規制等対応のための取組や輸出向け生産に必要な機械・設備の導入等を支援

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 現在、（一社）全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会（全米輸）が品目別のプロモーションを実施。プロモーションの財源には、国庫補助金のほか会費収入も一部活用。
- ・ 今後全米輸は、新興市場（輸出事業者の進出が不十分な国・地域あるいは分野。UAE・北欧や、アメリカのEC市場等を想定）でのプロモーション等を通じた市場開拓を予定。実施に際してはJETRO・JFOODOとも連携



1. 国別輸出額目標

国名	2019年 実績	2025年 目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	60億円	271億円	
中国	18億円	78億円	木造軸組構法の設計施工マニュアルの普及や建築技術者の育成。高耐久木材の国内生産体制の強化。マーケティングの取組
米国	12億円	127億円	規制に対応した製材工場等の認定取得。高耐久木材の国内生産体制の強化。マーケティングの取組
韓国	7億円	10億円	木造軸組構法の設計施工マニュアルの普及や建築技術者の育成。マーケティングの取組
台湾	4億円	25億円	マーケティングの取組や建築技術者育成。高耐久木材の国内生産体制の強化
その他	20億円	31億円	高耐久木材の国内生産体制の強化。輸出先国・地域の規格等の調査。マーケティングの取組

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 7産地を目途に検討（木材加工施設を中心にまとまりのある地域として、北海道・東北・北関東・中国・四国・北九州・南九州をイメージ）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 付加価値の高い木材製品の生産に取り組む企業等の木材加工施設を中心とした川上から川下までの企業等が連携したグローバル産地を形成
- ・ これらの産地に、安定的に原料を供給するための生産基盤の強化、合法性確認の一般化、生産・輸送にかかるコスト削減を推進し、山元還元

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 原料となる原木の安定供給、生産コストの削減に資する路網整備等を行う
- ・ 製材工場等の大規模化・効率化、低コスト化等を行う
- ・ GFP登録を推進し、地域の資源状況や加工体制に応じた企業・団体間の連携強化を行う
- ・ マーケティングによるニーズ等の明確化、輸出拡大に資する販売力強化に向けた人材や輸出先国・地域での建築技術者の育成を行う

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 国際競争力の高い生産体制を実現するため、輸出先国・地域の規格に対応した加工施設や高品質な木材製品の輸出に取り組む企業等の加工施設等の整備を行うとともに、原料となる原木の安定供給及び生産コストを削減するための路網整備や高性能林業機械等の整備
- ・ 国土交通省と連携し、製品や原料の輸送コストを削減するための岸壁や荷さばき施設等の港湾施設の整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 輸出先国・地域の有望品目に限定したサプライチェーンに参加する企業や団体でのグループの構成に向けて検討。経済団体や金融機関とも連携。企業負担、投資、融資、補助金を活用して戦略的に輸出
- ・ 輸出先国・地域のニーズの絞り込みや日本産木材製品のブランディング、マーケティングは、日本木材輸出振興協会の体制強化やJETROとの連携等により実施を検討



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	65億円	80億円	
中国	6億円	16億円	製材と連携した木造軸組構法の設計施工マニュアルの普及や建築技術者の育成。ツーバイフォー用の海外規格に対応した製造ライン。マーケティングの取組
韓国	1億円	2億円	製材と連携した木造軸組構法の設計施工マニュアルの普及や建築技術者の育成。ツーバイフォー用の海外規格に対応した製造ライン。マーケティングの取組
台湾	0億円	1億円	製材と連携したマーケティングの取組や建築技術者育成
その他	58億円	61億円	輸出先国・地域の規格等の調査。マーケティングの取組

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 4グループを目途に検討
(合板は、加工工場の原木消費量が大きく、広域から原木を集荷するため、産地に馴染まないことから、企業グループの取組をイメージ)

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 安定的に原料を供給するための生産基盤の強化、合法性確認の一般化、生産・輸送にかかるコスト削減を推進し、山元還元

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 原料となる原木の安定供給、生産コストの削減に資する路網整備等を行う
- ・ ツーバイフォー用の海外規格に対応した製造ラインの整備、低コスト化等を行う
- ・ GFP登録を推進し、地域の資源状況や加工体制に応じた企業・団体間の連携強化を行う
- ・ マーケティングによるニーズ等の明確化、輸出拡大に資する販売力強化に向けた人材や輸出先国・地域での建築技術者の育成を行う

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 国際競争力の高い生産体制を実現するため、海外規格に対応した製造ライン等の整備を行うとともに、原料となる原木の安定供給及び生産コストを削減するための路網整備や高性能林業機械等の整備
- ・ 国土交通省と連携し、製品や原料の輸送コストを削減するための岸壁や荷さばき施設等の港湾施設の整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 輸出先国・地域の有望品目である製材と連携したサプライチェーンに参加する企業や団体でのグループの構成に向けて検討。経済団体や金融機関とも連携。企業負担、投資、融資、補助金を活用して戦略的に輸出
- ・ 製材と連携した輸出先国・地域のニーズの絞り込みや日本産合板のブランディング、マーケティングは、日本木材輸出振興協会の体制強化やJETROとの連携等により実施を検討



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	229億円	542億円	
米国	159億円	320億円	- 水産エコラベル認証の取得等、現地小売店の調達基準を満たすぶりの生産を拡大し安定供給。 - 現地の食嗜好に合わせた、照り焼きや西京漬けなど加工度の高い商品を日本国内で開発・製造。 - 米国当局によるインポートトレランス（輸入食品に課せられる薬品残留基準）の設定薬剤数を増加。
中国	13億円	60億円	活魚の需要があるアジア（中国、香港等）向けに、活魚運搬船を活用した物流・商流を構築。
香港	11億円	40億円	
その他 (東南アジア、EU等)	46億円	122億円	- 東南アジア地域の経済発展に伴い需要が増加する養殖ぶりの供給を拡大。 - EU向けに、米国同様水産エコラベル認証の取得等、現地小売チェーンの調達基準を満たすぶりの生産を拡大し安定供給。

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・ 5産地（九州（鹿児島県、宮崎県、大分県等）、愛媛県等）

＜今後育成すべき国内産地＞

- ・ 主要産地である九州（鹿児島県、宮崎県、大分県等）や愛媛県等において、現在大規模にぶりを生産している養殖業者を中心に、漁場の有効活用による大規模化や沖合養殖の推進により輸出に必要なぶりを増産。

＜生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策＞

- ・ 育種や低魚粉飼料の開発により生産コストを低減。
- ・ 増産に必要な生け簀を整備し、ぶり約3.2万トンを増産。

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 増産したぶりを加工するために必要なHACCP対応施設7施設（処理能力：年間5千トン/施設）を養殖場近傍に整備。
- ・ 売り先のニーズに合わせた加工度の高い商品を製造するために必要な施設・機器を整備。
- ・ 活魚輸送を拡大するため、長距離、長時間の活魚輸送に必要な技術や輸出先での一時保管に必要な生け簀など、物流・商流を検討・実証。

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 既存の日本産水産物の輸出拡大に取り組む「水産物・水産加工品輸出拡大協議会」とぶりのASC取得のため設立したJSI（有限責任事業組合日本ブリ類養殖イニシアティブ）とが共同でプロモーション等を行うことを検討。



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	35億円	193億円	
韓国	23億円	40億円	・韓国の規制（飼料の魚粉に添加される酸化防止剤（エトキシキン）の魚体への残留基準）をクリアするたいを生産。
米国	5億円	30億円	・水産エコラベル認証の取得等、現地小売店の調達基準を満たすたいを生産を拡大し安定供給。 ・現地の食嗜好に合わせた、西京漬けやソテーなど加工度の高い商品を日本国内で開発・製造。
台湾	3億円	30億円	・活魚の需要がある台湾向けに、貨物船を利用した長距離、長時間の活魚輸送を検討・実証。
その他 (中国、香港等)	4億円	93億円	・活魚の需要があるアジア（中国、香港等）向けに、貨物船を利用した長距離、長時間の活魚輸送を検討・実証。

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 1産地（愛媛県を想定）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 主要産地である愛媛県等において、現在、米国等の小売店の調達基準を満たすたいを生産している養殖業者を中心に、漁場の大規模化等の取組により輸出に必要なたいを増産。

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 育種や低魚粉飼料の開発により生産コストを削減。
- ・ 養殖業者と販売業者の互恵的な取引関係に正常化。
- ・ 増産に必要な生け簀を整備し、たい約1.3万トンを増産するとともにうち約800トンについては対米向けに水産エコラベル認証を取得。

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 増産したたいを加工するために必要な対米HACCP対応施設 1施設を養殖場近傍に整備。
- ・ 売り先のニーズに合わせた加工度の高い商品を製造するために必要な施設・機器を整備。
- ・ 活魚輸送を拡大するため、貨物船を利用した長距離、長時間の活魚輸送による物流・商流の構築を検討・実証。

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 「水産物・水産加工品輸出拡大協議会」と別の組織は存在せず、産地商社が独自に輸出に取り組んでいる状況。
- ・ 産地商社と養殖業者が共同で輸出に取り組める組織を検討。

ホタテ貝



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	447億円	656億円	
中国	268億円	270億円	・現在中国向けに安く輸出され同国内で殻剥き加工後米国等へ再輸出されているホタテ貝を、省人化機器の導入により殻剥き加工を日本国内で行い、単価の高い冷凍貝柱（玉冷）の輸出を増加。
台湾	54億円	70億円	・船便輸送の拡大により輸出コストを削減しつつ需要の高い活貝輸出を増加。
米国	23億円	130億円	・日本国内で省人化機器を利用して生産した高品質な玉冷を中国を経由せず米国向けに直接輸出。
その他 (EU、東アジア等)	102億円	186億円	・EU向けにEU-HACCP取得加工場において省人化機器を用いて玉冷を製造。 ・香港、韓国等の東アジアへ、船便輸送の拡大により輸出コストを削減しつつ需要の高い活貝輸出を増加。

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 3産地（北海道2産地、青森県1産地）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 主要産地である北海道及び青森県において、労働力不足の解消のため省人化機器を導入し、欧米を中心に需要がある高品質な玉冷生産を拡大し、輸出単価を向上。

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ 生産拡大のための地まき式養殖の適地調査を実施。
- ・ 水温変化に合わせた水深調節など、へい死対策により生産性を向上（作業の自動化等の技術を開発）。

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 国内での玉冷製造の課題である労働力不足の解消のため、加工場に省人化機器を導入するとともに、関連する施設を整備し玉冷を増産。
- ・ 船便輸送を拡大し、活貝輸出時のコスト低減とロットを拡大。

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 北海道ほたて漁業振興協会等と、日本産水産物全体の輸出拡大に取り組む「水産物・水産加工品輸出拡大協議会」とが共同で販売促進活動を実施することを検討。



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	329億円	379億円	
香港	285億円	240億円	・真珠取引の中心であった香港を経由せずとも中国向けに輸出できるよう、品質基準等を策定し、ECによるBtoB取引を促進。 ・日本で国際展示会を開催し外国人バイヤーを招聘、販売を拡大。
中国	8億円	100億円	
タイ	4億円	5億円	・東南アジアや中東市場開拓のため、イベント、行事等を通じて真珠を付ける習慣を普及。両市場の窓口であるシンガポールやドバイでの国際展示会を通じた販売を強化。 ・日本で国際展示会を開催し外国人バイヤーを招聘、販売を拡大。 ・宝飾加工業が盛んなインド市場の獲得に向けマーケット調査。
その他	32億円	34億円	

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 3産地（愛媛、三重、長崎等）＋神戸（加工・流通）

<今後育成すべき国内産地>

- ・ 主要産地である愛媛県、三重県及び九州における新型コロナウイルス感染症の影響を受けている生産者の経営の安定化をはかり、生産基盤を強化。

<生産基盤の強化やロットの拡大、産地間連携の実現に向けた方策>

- ・ へい死予防のためのアコヤガイ養殖の管理ポイントを作成。
- ・ 真珠の品質基準等を策定し、ECによるBtoB取引を推進。
- ・ 日本での国際展示会を開催し外国人バイヤーを招聘して世界各国への輸出を拡大。

3. 加工・流通施設の整備

—

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 日本真珠輸出組合や、当該組合や生産者団体等により構成される日本真珠振興会を中心にJETROの協力を得ながら、マーケティング調査や販売促進活動を実施。
- ・ 真珠の販売拡大に必要となる品質基準は日本真珠振興会を中心にとりまとめ。



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	304億円	786億円	・国際的なパレット返却システムの構築等物流の効率化（パレットからコンテナへの詰め替えが手作業となっている） ・放射性物質規制の撤廃（中国、香港、台湾等） ・既存添加物（色素、香料等）等の輸入規制の緩和。 ・添加物規制、ヘルスクレームにおける各国規制への対応（中国、香港、台湾）
中国	70億円	200億円	・健康志向の高まりを受けて、緑茶飲料、麦茶（ノンカフェイン）等の輸出拡大を図る ・コロナ禍においても堅調な伸びを示した栄養ドリンク、健康ドリンク及び美容ドリンクについて、さらなる輸出拡大を図る ・季節限定品・日本文化を感じるフレーバー飲料の商品販売
香港	56億円	131億円	・健康志向の高まりを受けて、緑茶飲料、麦茶（ノンカフェイン）等の輸出拡大を図る ・コロナ禍においても堅調な伸びを示した栄養ドリンク、健康ドリンク及び美容ドリンクについて、さらなる輸出拡大を図る
米国	46億円	117億円	・乳酸菌飲料等日本製の優位性が高い商品に注力
その他	132億円	338億円	・紅茶飲料等日本製の優位性が高い製品に注力（台湾） ・リサイクルペットボトルの流通規制への対応（台湾） ・砂糖税・物品税の運用変更への対応（UAE）

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・輸出を実施する者として、数社を目標に検討
- ※引き続き、戦略的に取り組む事業者を掘り起こす

3. 加工・流通施設の整備

- ・労働生産性向上を図り国際競争力を確保するため、省人化機械等の導入・整備
- ・輸出先国の衛生管理の規制に対応するため、HACCP対応施設の導入の措置を推進

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・大手メーカーがそれぞれの強みを活かして、販路を開拓することが基本。一方、業界共通事項については、（一社）全国清涼飲料連合会が中心となって対応
- ・輸出先国の既存添加物（色素、香料等）の輸入規制の情報共有
- ・大手会員企業の共通する輸出ノウハウを団体内で共有し、業界全体の底上げを図る



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	202億円	465億円	・インバウンドを活用し、日本の菓子の美味しさ、美しさ、パッケージのかわいさといった強みを発信 ・輸出商品における食品添加物（天然色素）の使用規制の緩和（団体内で各国添加物使用規制の情報共有と対応策の検討） ・キャンデー、チョコレート、ビスケット等の輸出向け商品ラインの整備、包装技術（賞味期限の長期化等）・新商品の開発 ・日系の小売業者を通じた販売 ・現地の大手・中小小売店、コンビニ等と連携した試験販売・PR
香港	59億円	117億円	・民主化デモの沈静化による需要の回復
中国	42億円	105億円	・中国の輸入停止措置の解除による10都県の輸出再開 ・入店料（棚代）の高額化に関する業界内の情報共有
米国	25億円	63億円	・原材料（部分水素添加油脂）規制に対応した原材料開発 ・米国では必要ない多品種小ロット、過剰包装の解消による製造コストの削減 ・各社商品の輸送の混載化の推進 ・大手小売店と取引のある米国商社との関係構築 ・FDAによる査察情報の共有
その他	76億円	180億円	・台湾の輸入停止措置の解除による輸出再開 ・韓国の不買運動の沈静化による需要回復 ・タイの原材料（部分水素添加油脂）規制に対応した原材料開発。 ・豪州の原材料（乳製品）規制の緩和 ・コロナ禍で停止しているEUHACCPの監査再開

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・輸出を実施する者として、（一社）全日本菓子輸出促進協議会とその会員企業20社を目標に検討。※引き続き、戦略的に取り組む事業者を掘り起こす

3. 加工・流通施設の整備

- ・FSSC22000等の食品安全管理規格の取得に向けた、HACCP対応施設を整備
- ・国際競争力を強化するため、輸出向け商品ラインの施設を整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・（一社）全日本菓子輸出促進協議会（昭和34年～、46企業と3（チョコレート、ビスケット、チューインガム）団体）が中心となって、ECやデジタルプロモーションを積極的に活用した見本市・展示会への出展・輸出EXPOの商談会等に参加
- ・輸出先国の食品添加物（天然色素）の輸入規制等の情報共有
- ・会員企業の共通する輸出ノウハウを団体内で共有し、業界全体の底上げを図る

ソース混合調味料



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	360億円	850億円	・カレー、マヨネーズ、ドレッシングの輸出拡大に特に注力。カレーについては、日本式カレーの普及。マヨネーズ・ドレッシングについては、日本製の強み（おいしさ、繊細さ等）を活かす ・輸出商品における畜肉エキス、食品添加物等の使用規制の緩和 ・輸出向け商品ラインの整備（輸出先国の規制に対応した専用ライン等） ・海外の小売店と連携したPB商品開発による大口輸出（新商品開発支援） ・ECやデジタルプロモーションの積極的な活用、及び実店舗との連携
米国	75億円	173億円	・日本食向け需要を基本としつつ、業務用・家庭用ともに現地の類似商品との違いを明確にした商品設計を行い需要拡大 ・ベジタリアン・グルテンフリーのラインナップの充実 ・米国食品安全強化法への対応
中国	15億円	42億円	・日系スーパー等を活用し、現地の調理法に合わせた使用法を提案するなど、業務用需要拡大を基本としつつ家庭用需要を開拓・強化 ・中国の輸入停止措置の解除による該当地域からの輸出再開
E U	30億円	82億円	・日本食レストラン向け需要拡大を強化しつつ、家庭用需要の販路を開拓 ・ベジタリアン・グルテンフリーのラインナップの充実 ・日本特有の食材（ゆず、山椒等）を使用した商品認知度の向上を促進 ・EUHACCP、混合食品規制への対応
その他	240億円	553億円	・日本式カレー等の日本食の認知を向上させ、レストランメニュー等 ・外食需要から販路を拡大 ・台湾の輸入停止措置の解除による該当地域からの輸出再開

2. 輸出産地の育成・展開

＜輸出産地数＞

- ・輸出を実施する者として、数社を目途に検討
- ※引き続き、戦略的に取り組む事業者を掘り起こす

3. 加工・流通施設の整備

- ・労働生産性向上を図り国際競争力を確保するため、省人化機械等の導入・整備
- ・輸出先国の衛生管理の規制に対応するため、HACCP対応施設の導入の措置を推進

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・大手メーカーがそれぞれの強みを活かして、販路を開拓することが基本。一方、業界共通事項については、全日本カレー工業協同組合、全国マヨネーズ・ドレッシング類協会が中心となって対応
- ・マーケットインによる商品開発やグルテンフリー、ビーガン、ハラル対応商品開発に関する情報共有
- ・輸出先国の畜肉エキス、既存添加物（色素等）等の輸入規制の情報共有
- ・大手会員企業の共通する輸出ノウハウを団体内で共有し、業界全体の底上げを図る

味噌・醤油



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	115億円	231億円	・味・品質で海外産との差別化 ・日本食文化とともに我が国の多様な味噌・醤油を世界に発信。味噌については、第2の醤油を目指す ・日本食レストランを中心に、現地ニーズに合わせたラーメン、煮込み料理、炒め物などのレシピの充実・普及
米国	23億円	50億円	・ミレニアル世代と呼ばれる若い世代や健康志向の者向けの高品質な商品需要の取り込みを拡大・強化 ・醤油市場が成熟しつつあることから、我が国の多様な醤油を紹介し、深掘り
中国	11億円	26億円	・富裕層向けを基本に、日本食レストランや現地小売店のほか、子供を持つ若い世代や女性層などの健康志向の者の需要の取り込みを拡大・強化 ・中国の輸入停止措置の解除による10都県産（味噌の主産地が含まれる）の輸出再開
その他	81億円	155億円	・醤油については、豪州の現地小売店、健康志向の者向けの高品質な商品需要の取り込みを拡大・強化 ・味噌については、日本食レストラン等業務用需要を基本に、日本の味を好む若年層などの需要の取り込みを拡大・強化 ・味噌・醤油の知名度の定着と家庭用向けの利便性・簡便化商品の販売を強化（特に味噌） ・ハラル認証団体から認証を受けたハラル商品マーケットを拡大。 ・台湾の輸入停止措置の解除による5県産の輸出再開

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 輸出を実施する者として、味噌は10産地、30社、醤油は20産地、40社を目途に検討
- ※引き続き、戦略的に取り組む事業者を掘り起こす

3. 加工・流通施設の整備

- ・ 労働生産性向上を図り国際競争力を確保するため、省人化機械等の導入・整備
- ・ 輸出先国の衛生管理の規制に対応するため、HACCP対応施設の導入・整備
- ・ ハラル認証取得のための製造ライン等対応施設の導入・整備

4. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 我が国は多様な味噌・醤油文化を有していることから、業界団体（全国味噌工業協同組合連合会（全味工連）や、日本醤油協会及び都道府県組合）と連携して地域や種類毎にその特色を前面に押し出しながらPRし、アミノ酸文化圏（東南アジア、東アジア）向け、家庭用、業務用等ターゲット別にアプローチ
- ・ 全味工連を通じた味噌JASの策定による輸出先国での味噌等の地位を確立
- ・ 多様な味噌・醤油の知名度向上のため、JFOODO、味噌ソムリエ、醤油ソムリエの活用
- ・ 調味料としての特徴・魅力を活かしたレシピ、調理デモを含めた海外及び国内での展示会、見本市及び店舗等でPR
- ・ ECやデジタルプロモーションの積極的な活用と実店舗との連携
- ・ 有機味噌、有機醤油にも着目した取組を展開

清酒（日本酒）



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	234.1億円	600億円	・E P A 等による関税・輸入規制の撤廃、地理的表示の保護の早期の実現に向けて交渉を継続 ・日本食レストランや日系スーパーでの取扱いを更に拡大するほか、非日系市場にも浸透を図る ・国際的イベントを活用した情報発信や、酒蔵ツーリズムを活用したインバウンド需要の拡大により、認知度向上に取り組む ・ユネスコ無形文化遺産登録に向け、保存・活用体制の整備などの検討を加速 ・地理的表示やブランド化の推進による商品の高付加価値化 ・市場調査を実施し、各国・地域の嗜好やニーズを把握 ・商社・卸と製造者のマッチング等を通じた販路拡大
米国	67.6億円	180億円	・現地生産の清酒の流通状況等も踏まえ、高付加価値商品の輸出拡大を目指す ・ラベル承認手続の簡素化に向けて交渉を継続
中国	50.0億円	130億円	・原発事故に伴う輸入規制措置の撤廃に向けた交渉を継続 ・市場調査の結果も踏まえた上で、地域ごとに戦略を定め、高付加価値化や販路拡大の取組を進める ・RCEPによる関税の段階的撤廃を追い風とし、輸出拡大を推進
香港	39.4億円	110億円	・輸出単価が高い傾向にあることを踏まえ、より高付加価値な商品の輸出拡大を図る ・地域の情報発信拠点であることを踏まえ、周辺国・地域への波及も意識した販路開拓・認知度向上に取り組む
E U・英国	14.2億円	40億円	・英国・フランス・ドイツを中心に、周辺国への波及も意識した販路開拓・認知度向上に取り組む ・E Uにおける酒類消費の約3割を占めるワインの流通ネットワークの活用を検討
台湾	13.6億円	40億円	・輸出単価が低い傾向にあるため、ブランド化の取組を推進 ・主要国・地域の中でも高い関税（20%）の引下げ交渉を継続 ・原発事故に伴う消費者の懸念を払拭すべく、安全性をPR
シンガポール	8.6億円	20億円	・東南アジアの情報発信拠点であることを踏まえ、周辺国への波及も意識した販路開拓・認知度向上に取り組む
その他	40.7億円	80億円	

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・輸出（年間1KL以上）を実施する者の目途として、700者

3. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・主要国際空港における訪日外国人を対象とした試飲によるP Rや、酒造りの文化的価値の発信など、政府と協力して認知度向上に取り組む
- ・大規模展示会等の場を活用し、情報発信や事業者の販路拡大の取組を支援
- ・団体が海外に設置するサポートデスクを活用し、現地市場の情報収集や情報発信、事業者の販路拡大の取組を支援

ウイスキー



1. 国別輸出額目標

国名	2019年実績	2025年目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	194.5億円	680億円	・大手メーカーを中心に民主導で順調に輸出を伸ばしている ・E P A等による関税・輸入規制の撤廃、早期の実現に向けて交渉を継続 ・中小事業者をターゲットとした販路開拓を支援 ・原酒の確保という課題について、事業者や事業者団体の取組をサポート
E U・英国	55.3億円	200億円	・IWSC等の影響力が大きい国際的なコンペティションが開催される英国やフランス等を中心に、中小事業者の販路開拓を支援
米国	54.0億円	190億円	・日米貿易協定に基づくラベル承認手続の簡素化や容量規制の撤廃に向けた交渉を継続
中国	25.3億円	90億円	・近年輸出が急増している中国において、更なる輸出拡大に向け、原発事故に伴う輸入規制措置の撤廃に向けた交渉を継続 ・RCEPによる関税の段階的撤廃を追い風とし、輸出拡大を推進
台湾	12.8億円	50億円	・ウイスキーに対する注目度が高まっている台湾市場において、その勢いを取り込むべく、特に中小事業者の販路拡大や認知度向上に取り組む ・原発事故に伴う消費者の懸念を払拭すべく、安全性をPR
その他	47.1億円	150億円	

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・ 輸出（年間1KL以上）を実施する者の目途として、25者

3. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・ 日本洋酒酒造組合において、表示に関する自主基準を策定し、国内外の消費者の適正な商品選択に資することで消費者の利益を保護し、品質の向上を図ることで、日本産ウイスキーの信頼性を高め、一層の輸出拡大につなげる
- ・ 原酒の確保という課題について、対応策の検討を進める



1. 国別輸出額目標

国名	2019年 実績	2025年 目標	国別のニーズ・規制に対応するための課題・方策
合計	15.6億円	40億円	・E P A 等による関税・輸入規制の撤廃、地理的表示の保護の早期の実現に向けて交渉を継続 ・清酒（日本酒）と比較して諸外国での認知度が低いため、国際的イベント等を活用した情報発信や、酒蔵ツーリズムを活用したインバウンド需要の拡大による認知度向上が喫緊の課題 ・市場調査を実施し、各国の嗜好やニーズ、日本酒等とは異なる販路を踏まえた、認知度向上・販路開拓に取り組む ・ユネスコ無形文化遺産登録に向け、保存・活用体制の整備などの検討を加速 ・地理的表示やブランド化の推進による商品の高付加価値化 ・事業者に対して輸出意識の啓発を行い、輸出の機運を醸成
中国	5.3億円	15億円	・原発事故に伴う輸入規制措置の撤廃に向けた交渉を継続 ・市場調査の結果も踏まえた上で、地域ごとに戦略を定め、高付加価値化や販路拡大の取組を進める ・ウイスキー等の蒸留酒の流通ネットワークの活用を検討 ・RCEPによる関税の段階的撤廃を追い風とし、輸出拡大を推進
米国	3.8億円	12億円	・日米貿易協定に基づき、米国市場における日本の焼酎を取り扱うための免許要件の緩和のほか、ラベル承認手続の簡素化や容量規制の撤廃に向けた交渉を継続 ・バーやレストランでの消費拡大に向け、関係団体と連携し、バーテンダー等をターゲットとした情報発信を通じて、販路開拓・認知度向上に取り組む
台湾	0.7億円	2億円	・主要国・地域の中でも高い関税（40%）の引下げ交渉を継続 ・原発事故に伴う消費者の懸念を払拭すべく、安全性をPR
その他	5.8億円	11億円	

2. 輸出産地の育成・展開

<輸出産地数>

- ・輸出（年間1KL以上）を実施する者の目途として、140者

3. 品目別団体を中心とした販路開拓

- ・主要国際空港における訪日外国人を対象とした試飲によるP Rや、酒造りの文化的価値の発信など、政府と協力して認知度向上に取り組む
- ・大規模展示会等の場を活用した、情報発信や事業者の販路拡大の取組を支援
- ・団体が海外に設置するサポートデスクを活用し、現地市場の情報収集や情報発信、事業者の販路拡大の取組を支援

輸出に対応する加工・流通施設の整備目標

項目	内容（輸出先国等）	件数 (2020 年)	件数 (2025 年)
牛肉処理施設	米国、EU、香港等	15	25
	台湾、シンガポール等	25	40
豚肉処理施設	シンガポール、タイ等	8	13
食鳥処理施設	香港、シンガポール、EU 等（正肉輸出）	3	10
鶏卵農場・処理施設	シンガポール、米国	12	20
農産物流通・加工施設	輸出先国のニーズに応じた加工、品質管理等への対応	48	120
木材加工施設	米国、中国、韓国、台湾等	5	25
水産加工施設	米国	484	760
	ベトナム	718	1,040
	中国	1,554	1,850
	EU	83	135
食品製造施設	国際認証取得（ISO22000、FSSC22000、JFS-C）	2,219	4,500
水産物産地市場	EU	1	4
卸売市場	HACCP 対応化	1	4
	大ロット化	1	9

※ 牛肉処理施設及び水産加工施設の件数は、一施設で複数の国・地域の認定を受けているものを含む。