



GFP優良事例集 2024

目次

- 村商/新村畜産（鹿児島） … P1
- DAISHIN FOOD EXPERT(タイ) … P3
- フューチャーキャピタル(フランス) … P5
- スター・コンサルティング・ジャパン(ベトナム) … P7



付加価値向上を目指した和牛ブランディングで輸出拡大！

輸出取組

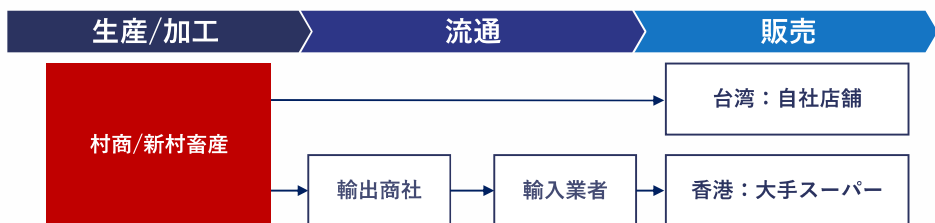
輸出の背景/経緯

- 和牛を繁殖・哺育・育成・肥育し、加工、販売までを一貫して行うことで高品質な牛肉を提供
- 2007年に会社を設立。海外での和牛の需要の高さに可能性を感じ、2018年に台湾現地法人を設立し、2019年6月に台北の百貨店に常設店舗を開設
- 直営の自社牧場の肉（新村和牛）を販売できることが強みであり、2019年11月より生産している米「なつほのか」も合わせて輸出・販売
- 牛の行動分析システムの導入や快適な生育環境の整備等、ICTを活用したオリジナルのスマート農業を導入
- 台湾は直接輸出、香港は間接輸出により現地で販売。今後、台湾でのさらなる販路開拓を目指す

輸出取組内容

- 5～6坪程度の現地店舗で、精肉販売とイートインスペースで焼肉定食等を提供。循環型で生産している牛肉と米は、生産ストーリーも訴求
- 輸出初期～2020年にかけて自社牧場の規模を拡大し、海外需要にも対応できる生産体制を構築
- 鹿児島県のデジタルツール活用促進補助金を活用した英語版のHP制作や、餌や牧草にもこだわりをもって生産している新村和牛の英語字幕付き紹介動画を作成
- 変色クレームを受けて、輸出量増加を目的としたカッティング指導を実施
→ 輸出量は、指導前の約1,500kg/月から約3,500kg/月へと増加
→ 現地販売店の社員に直接指導することで、社員の意識も変わる好循環
- 一般的な鹿児島和牛の価格と比較して高価な新村畜産のブランディングをして付加価値を付けることで高値で取引ができる工夫を行う

輸出モデル



黒毛和牛を生産し「新村和牛」として日本全国へ販売。自社産の堆肥で栄養をたっぷり含んだ田んぼで、米作りも実施。新村畜産オリジナルブランド「ごちそうビーフ」を立ち上げ、商品開発事業（冷凍・レトルト）にも取組む

現地とのやり取りは困難であるため、始めは輸出商社を介した間接輸出から始めてリスクを低減。初めての取引の際には、受け手の輸入ライセンス、検疫状況、保管施設等を事前に現地視察等で確認

台湾に自社店舗を開設しており、現地バイヤー（インポーター/ディストリビューター）に直接付加価値を含めてアプローチ。特に試食により味の違い・多様なメニュー（焼肉・鍋）を提供

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2019年)

約5千万円

+2.3億
(560%)

現在(2024年)

約2.8億円

GFPを活用した輸出成功ポイント

GFPパートナーと連携した現地プロモーションの実施

課題1

販路拡大に向けたマッチングや今後の取組案、補助事業のアドバイスが欲しい

GFP訪問診断

補助事業の情報連携や販路開拓の支援

GFPネットワークを通じて、バイヤーとのマッチングや志布志港活用に向けて新たな物流網構築に向けたサポートを実施。



GFPオンライン訪問診断

課題2

海外販路の拡大に向け、販売力・商談力の強化を図る必要がある

ビジネスパートナーマッチング

英語版プロモーションツールの作成

GFPビジネスパートナーを活用し、産地や生産のこだわりを発信する英語版動画を作成。海外に向けたPR動画として会社紹介・販路拡大に活用。



英語版プロモーション動画

課題3

現地プロモーションを実施するための商流や仲間を増やしたい

輸出チームづくり

チーム鹿児島での輸出チャレンジ

GFP鹿児島イベントを通して輸出に向けたチームを構築。現地スタッフ向けにカッティング指導を行い、和牛の美味しい食べ方を教育。



和牛PRイベント&試食会



新村順一郎様

GFPを通じて～輸出取組の感想・今後の展望

GFPはじめ関係者の皆さまのおかげで、順調に輸出国、輸出量を伸ばすことが出来ました。鹿児島の温暖な気候で、こだわりを持った快適な環境で伸び伸びと育った「新村和牛」を、今後もアジアを中心に輸出拡大を目指していきたい。また、地元の生産者とも協力し、地元の基幹産業である畜産業と一緒に盛り上げていきたいと考えております。

GFP優良事例

DAISHIN FOOD EXPERT(タイ)

業種：海外販売支援 事業規模：80,000万円

輸出品目

輸出先国

青果物
加工品 × タイ
水産物
畜産物 等

事業経験のノウハウを活かしタイへの輸出を支援

輸出取組

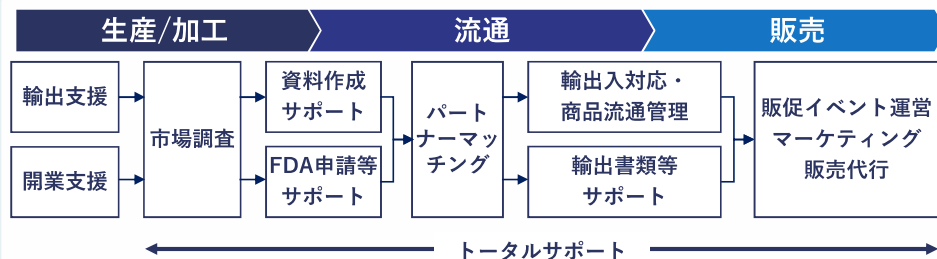
輸出の背景/経緯

- タイ首都・バンコクにてASE GROUP (THAILAND) CO.,LTD.が2014年に創業
→ 日用品や工業用品、食料品等の海外進出を直接支援
- 2019年に日系の飲食関連企業のタイへの進出をサポートするDAISHIN FOOD EXPERTをスタート
→ 進出入口の調査から現地での様々な販路を駆使した販売活動までを現地で代行して行う
→ 開業に必要な会社登記等、開業支援・代行等も手掛ける
- 海外での飲食事業に精通したスタッフがサポート

輸出取組内容

- 青果の輸出入の対応からパートナーマッチングを包括して対応し、創業1年以内の企業の輸出実績に貢献
→ 柑橘類・りんご・いちご、さつまいも、メロン、ミニトマト等、年間合計7トン程度の輸出を達成
- タイ・バンコクにて焼き芋店舗の運営代行、卸販売営業代行(宮崎県産極蜜焼き芋「SAZANKA」のタイ市場販売プロジェクト)
→ 日本とタイでのFDA登録・申請対応、店舗物件調査や店舗施工、販売に向けたスタッフの採用トレーニング等、一貫して対応
- タイ進出を目指す日本の生産者・食品メーカー向けの輸出セミナーへの登壇

輸出モデル



- 東南アジアの食品関連事業に関する調査から現地プレイヤーのリストアップ・マッチングを実施し、商流作りをサポート。
- FDA登録や会社登記支援も行う。
- 輸出入の手続きサポートや代行だけでなく、タイ現地での商品の在庫管理等も行う。
- 継続的な販売に向けて、現地スタッフの採用や教育もサポート。試食会等の催事では、現地スタッフも派遣。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2022年)

約15件/年

+13件
(72%)

現在(2024年)

約28件/年

GFPを活用した輸出成功ポイント

イベント・サービスを活用したネットワーキング

課題1

生産者・メーカーにきめ細かな支援・アドバイスをやりたい

ビジネスパートナー マッチング

輸出を目指す 事業者の個別支援

GFPビジネスパートナーに登録。東南アジアへの輸出を目指すメーカー・生産者に対し、販売先やパートナー選び等についてアドバイスを行った。



国内メーカーとのマッチング

課題2

東南アジアの輸出を目指す仲間を増やしたい

ネクストマーケット セミナー

東南アジアの市場や 可能性をPR

GFPネクストマーケットセミナーに登壇。東南アジアのラストフロンティアであるカンボジアをテーマに、日本食市場や魅力について講演。



オンラインでのセミナー登壇

課題3

海外バイヤーの生の声・ニーズを知ってみたい

GFP グローバルピッチ

海外バイヤーとの 商談の場を提供

取引のある日本製品を取扱うタイの青果販売事業者と登壇。海外バイヤーと参加事業者の間に商談をサポート。



GFPグローバルピッチ



大森 響様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

GFPを通じ、輸出取組みに積極的な質の高い多くの事業者様とマッチングすることが出来ました事を感謝申し上げます。
まだ取り組んだことがない事業者様への初期段階でのゼロからの支援、既に現地流通があるが売上に伸び悩んでいる事業者様の販売促進支援など幅広くサポートさせていただきますのでお気軽にご相談くださいませ。

GFP優良事例

フューチャーキャピタル(フランス)

業種：海外販売支援 支援事業規模：2億円

輸出品目

輸出先国

加工食品 × フランス
水産 欧州

海外事業での実績を活かし欧州への輸出を支援

輸出取組

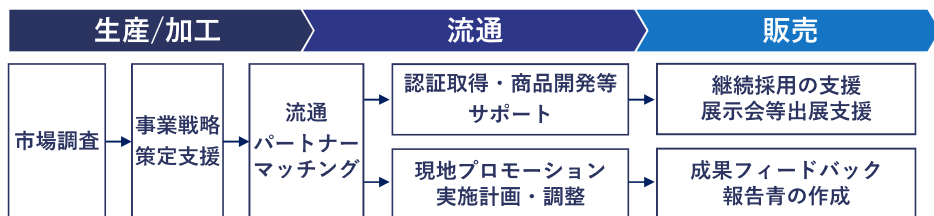
輸出の背景/経緯

- 代表は30年以上一部上場の食品企業にて海外マーケティング、グローバル事業戦略に携わる
- 2008年～2010年農林水産省に出向し海外への日本食普及プロジェクトに参画。農林水産物の輸出拡大に貢献
- 2019年に独立・起業し、株式会社フューチャーキャピタルを立ち上げ。パリ在住10年、英国を含む欧州全域に向けての輸出支援を行う
- 海外進出企業への市場調査、マーケティング戦略立案・事業計画策定支援、M&A・PMIアドバイス
- 現地法人の経営戦略（事業、人事等）支援、フォローアップ

輸出取組内容

- 自治体の水産物の英国・フランス・ドイツへの販路開拓支援事業を委託。現地小売店・レストランでのプロモーションの企画・実施を行い、県産品の認知拡大、販路開拓を支援
- 全日本カレー工業協同組合の欧州輸出を支援。“Japanese Curry”のフランスの高校の給食メニューの普及促進に貢献
- 京都の漬物メーカーの欧州販路拡大を支援。現地消費者・流通の調査から製品開発、展示会出展や欧州有機認証取得をフォロー
- 課題となる賞味期限延長に対し、専門家を起用して製造・成分調整の技術開発を実施
- ディストリビューターへのヒアリングを通じて大容量のパッケージを開発

輸出モデル



- ・ ターゲット市場に直接アプローチする市場調査を企画。確実性の高い仮説を構築
- ・ 新事業の構築を目指し、製品・ブランド・技術力等を組み合わせた新しいビジネスモデル作りをサポート
- ・ 輸出に必要な認証取得の支援や、マーケットイン発想での製品開発、パッケージの改善等もサポート
- ・ 現地ネットワークを駆使したプロモーションイベントの企画や調整も行う
- ・ テストマーケティング、店舗でのプロモーション、PRといった現地でのマーケティング活動を支援
- ・ マーケティングゴールの設定から検証までサポート

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2022年)

約10件/年

+15件
(150%)

現在(2024年)

約25件/年

GFPを活用した輸出成功ポイント

イベント・サービスを活用したネットワーキング

課題1

生産者・メーカにきめ細かな支援・アドバイスをやりたい

ビジネスパートナー マッチング

欧州輸出を目指す 事業者の個別支援

欧州への輸出を目指す京都の漬物メーカーとマッチング。製品開発や有機認証取得をサポートし、欧州への継続輸出を実現。



国内メーカーとのマッチング

課題2

自治体と連携して
欧州に県産品を売り込みたい

自治体の 輸出支援事業に参画

現地プロモーションの 企画・実施

自治体と連携し、県の特産品である鰯と真鯛のメニュー開発・試食会を英国の輸入商社と協働して実施。現地でのブランド認知拡大に貢献。



ロンドンでのプロモーション

課題3

海外バイヤーの生の声・ニーズを知ってみたい

GFP グローバルピッチ

海外バイヤーとの 商談の場を提供

取引のある日本産品を取扱うフランスの輸入商社と登壇。海外バイヤーと参加事業者の間に商談をサポート。



GFPグローバルピッチ



江原 健様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

GFPを通じて、輸出に意欲のある事業者の皆様と接する機会をいただくことが増えました。このようなマッチング・プラットフォームを活用し、事業者が一体となって継続的に、学びながら取り組んでいくことが、日本の農林水産物の輸出拡大に繋がっていくと確信しています。

GFP優良事例

スター・コンサルティング・ジャパン(ベトナム)

業種：海外販売支援 事業規模：約2億円

輸出品目

輸出先国

加工食品
水産
畜産
青果物
酒

× ベトナム

現地での事業経験を活かしベトナムへの輸出を支援

輸出取組

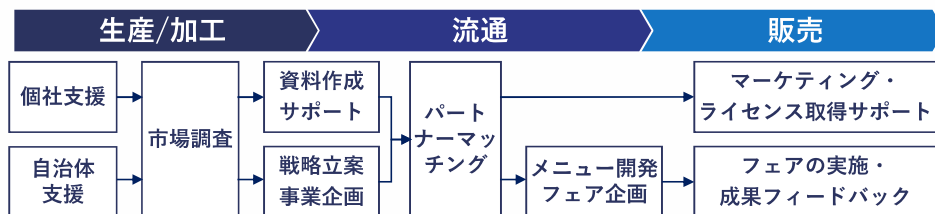
輸出の背景/経緯

- 2013年、ベトナム・ホーチミンにて初のジャパニーズクッキングスタジオ「STAR KITCHEN」を設立
- ベトナム富裕層対象に、クッキング教室、洋菓子の製造・販売、カフェ運営をメイン事業として展開
→ スターバックス、セブンイレブン、ファミリーマート等の商品を供給
- 2017年よりマーケティング事業を立ち上げ、日系小売、製造業、飲食等のベトナム進出を支援
- 2021年に日本産輸入食品を販売する店舗をホーチミン高島屋に立ち上げ

輸出取組内容

- JETROホーチミン事務所「食品・農林水産物コーディネーター」として、食品関連の中小企業のベトナム展開に助言
- 中小企業向けに自社のクッキングクラスやホーチミン高島屋等でのブランド認知向上支援、輸出テストマーケティング支援等を行う
- 自社の取引先ネットワークを活用し、販路拡大活動を支援。ベトナムでの事業経験を活かした顧客ニーズの洞察の提供や、商談方法のアドバイスを行う
→ バイヤーとの商談をアレンジする他、必要に応じて同席し成約に向けて支援
- 自治体の県産品プロモーション案件を受託。飲食店と連携したメニュー開発やレストランフェアを実施。輸出に向けた課題整理・フィードバックを行った

輸出モデル



← 案件・要望に応じてサポート →

- 市場調査では、ベトナム市場でのニーズ調査や競合分析を取り纏め進出戦略を提案。
- 商品特性に合わせて商談先をリストアップし、商談のアレンジから同席支援（通訳）も行う。
- 現地のコンビニ・スーパー・飲食店等への営業代行、現地ニーズを捉えた商品開発や現地製造支援も可能。
- 小売・飲食店・料理教室でテストマーケティングを行い、継続採用のフォローを行う。

GFPを通じた取組成果

輸出額推移(GFP参画前後)

GFP参画前(2021年)

約5件/年

+10件
(300%)

現在(2024年)

約15件/年

GFPを活用した輸出成功ポイント

イベント・サービスを活用したネットワーキング

課題1

現地ニーズのある商材を
取扱う国内メーカーと
マッチングしたい

ビジネスパートナー マッチング

菓子メーカー等との オンライン商談

GFPビジネスパートナーを通じて、ベトナムでニーズが高いベビー向け商材を取扱う国内のメーカー複数社とオンラインで商談を実施。



国内メーカーとのマッチング

課題2

ベトナムに輸出を目指す
仲間を増やしたい

GFP ベトナム輸出塾

オンライン交流会で 輸出可能性を議論

GFPベトナム輸出塾にてベトナム市場に関心のある国内事業者と交流会を実施。現地のトレンドや売り込み方等、参加事業者と意見交換を実施。



オンライン交流会

課題3

自治体と連携して
県特産品を売り込みたい

鹿児島県等の 輸出支援事業に参画

現地プロモーションの 企画・実施

自治体と連携し、県産品の海外販路開拓に向けたメニュー開発・プロモーションを実施。GFP会員の商品(水産・和牛等)の売り込みに貢献。



飲食店プロモーション



荒島 由也様

GFPを通じて ～輸出取組の感想・今後の展望

GFPを通して日本全国の“海外輸出にチャレンジ”している方々と出会うことができたことが財産です。海外輸出における課題は多種多様でしたが、一番の悩みは現地でうける商材選びと販路構築の部分、そこを弊社の海外食品ビジネスのノウハウを活用し効果的に支援ができたと思います。今後も多くの事業者、自治体とコラボレーションして、日本の農林水産物・食品輸出を盛り上げていきたいです。

GFP優良事例集2023 選定事業者

- 東川町農業協同組合（北海道）
- 株式会社百笑市場（茨城県）
- 株式会社日本農業（東京都）
- 木桶仕込み味噌輸出促進コンソーシアム（東京都）
- 株式会社アライドコーポレーション（神奈川県）
- 株式会社Agnavi（神奈川県）
- 九州農水産物直販株式会社（福岡県）
- 大分県農業協同組合（大分県）
- 株式会社ネイバーフッド（宮崎県）
- 株式会社ファームランド牧（鹿児島県）
- ヘンタ製茶有限会社（鹿児島県）

過去のGFP優良事例集はこちら



GFP優良事例集2023

[https://www.maff.go.jp/j/shokusan/
export/gfp/attach/pdf/gfptop-15.pdf](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-15.pdf)



GFP優良事例集2022 選定事業者

- 十勝清水町農業協同組合（北海道・農業協同組合）
- 岩手中央農業協同組合（岩手県・農業協同組合）
- アグベル株式会社（山梨県・ぶどう/生産者）
- 丸京製菓株式会社（鳥取県・菓子/メーカー）
- 木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアム（香川県・醤油メーカー団体）
- 株式会社レッドアップ（熊本県・トマト/生産者）
- 垂水市漁業協同組合（鹿児島県・漁業協同組合）
- 島唐食品（沖縄県・節照たれ/メーカー）

過去のGFP優良事例集はこちら



GFP優良事例集2022(2021含む)

[https://www.maff.go.jp/j/shokusan/
export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/gfp/attach/pdf/gfptop-59.pdf)



GFP優良事例集2021

選定事業者

- 株式会社わかさや本舗（北海道・菓子/メーカー）
- 北海道チクレン農業協同組合連合会（北海道・牛肉/生産団体）
- センコン物流株式会社（宮城県・商社）
- 大潟村農産物・加工品輸出促進協議会（秋田県・コメ/輸出支援）
- 株式会社パン・パシフィック・
インターナショナルホールディングス（東京都・現地小売）
- umamill株式会社（東京都・ECプラットフォーム）
- 株式会社久世（東京都・商社）
- 有限会社粹（福井県・押し寿司/メーカー）
- 株式会社小浜酒造（福井県・日本酒/メーカー）
- 株式会社岩清（静岡県・水産加工/メーカー）
- 株式会社平松食品（愛知県・佃煮/メーカー）
- 株式会社市川農場（滋賀県・いちご/生産者）
- 福島鯉株式会社（京都府・水産加工/メーカー）
- 東亜食品工業株式会社（兵庫県・乾麺/メーカー）
- 株式会社阪東食品（徳島県・ゆず調味料/メーカー）
- イヨスイ株式会社（愛媛県・水産加工/メーカー）
- 株式会社杉本商店（宮崎県・しいたけ/生産者）
- 大吉農園（鹿児島県・青果物全般/生産者）
- 株式会社萌す（沖縄県・商社）
- 株式会社478company（沖縄県・商社）



こんな方にGFPは最適です！

- 輸出をしたいけど、どうしたらいいかわからない！
- ビジネスパートナーを探したい！
- 輸出に関わる情報を効率よく入手したい！

GFPを通じた成約事例も続々と出ています！

登録
無料

参加を希望する方はまずはメンバー登録を。

WEB : <http://www.gfp1.maff.go.jp>

問い合わせ先：農林水産省 GFP事務局 Mail : gfp@maff.go.jp

