



農林水産省
関東農政局

農林水産省
北陸農政局



経済産業省
関東経済産業局

関東農政局・北陸農政局・関東経済産業局連携 農林水産物・食品輸出促進支援プロジェクトについて

平成31年2月

関東農政局経営・事業支援部地域連携課
北陸農政局経営・事業支援部地域連携課
関東経済産業局産業部国際課

1. 趣旨・目的

政府目標である2019年に農林水産物・食品の輸出額1兆円の達成に向け、農林漁業者や中小企業の海外・輸出ビジネスにおける販路開拓や継続的な取引を目指した支援を促進するため、関東農政局、北陸農政局及び関東経済産業局が連携を強化し、農林漁業者や中小企業の農林水産物・食品の輸出支援を促進。

【事業者の課題】

- 農林水産物・食品の輸出は、スポット的に海外展示会や商談会等に参加しても成約に至らないケースや、成約に至っても取引が継続しないことが多い。
→伴走型支援が必要
- 契約内容（契約の相手方、価格設定等）など、農林漁業者や中小企業の経営判断を伴う事業ステージへの公的支援が少ない。 →公的支援が及ばないステージへの支援が必要

【支援策】

事業ステージや課題に応じて、両省の海外展開支援、輸出支援を行う民間事業者（サポートビジネス商社^(*)、海外・輸出ビジネスに精通した民間専門家、輸出サポートを行う民間事業者）の活用による支援を組み合わせた、伴走型支援を実施。

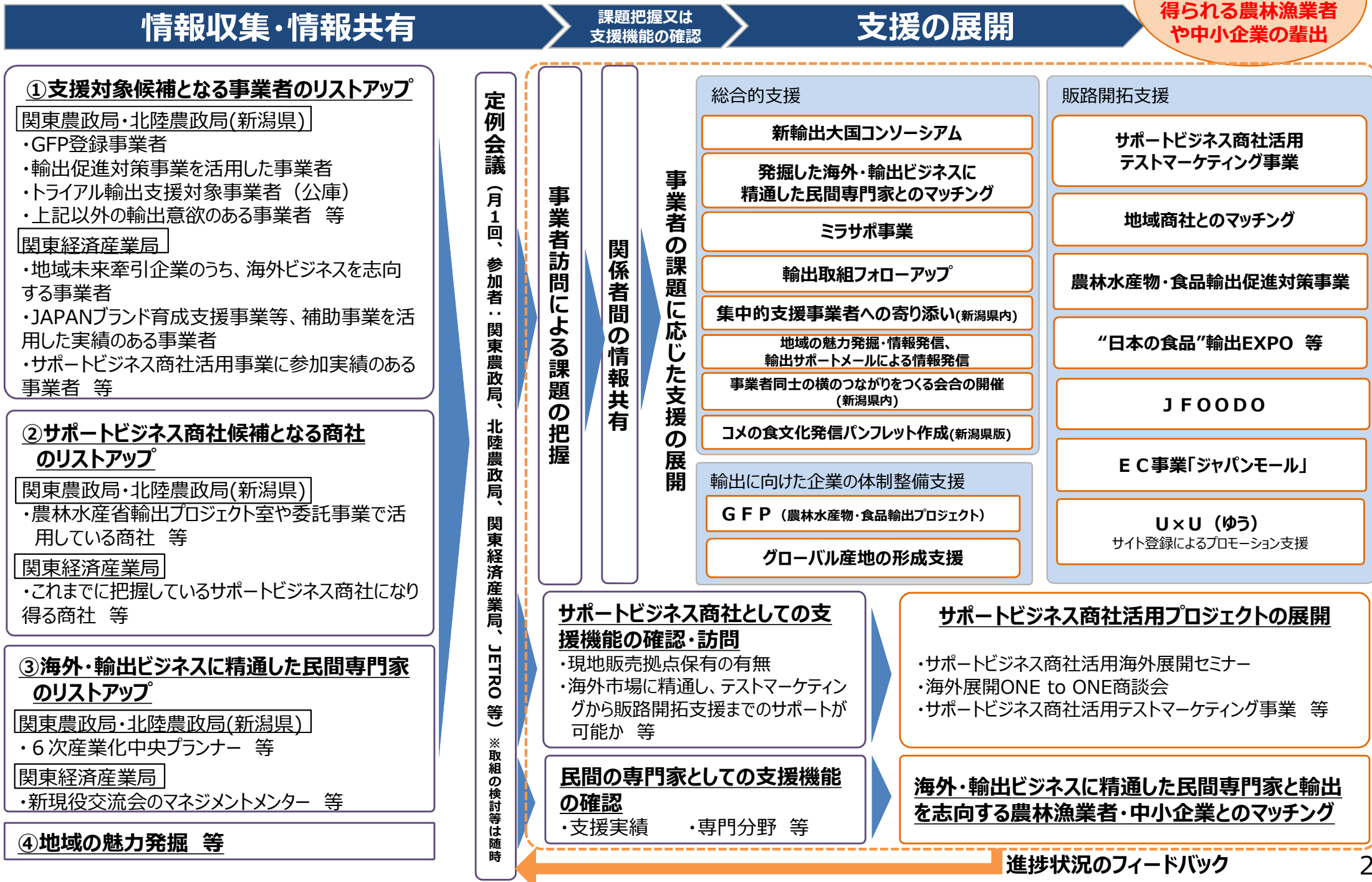
【目標】

海外・輸出ビジネスで安定した利益を得られる農林漁業者や中小企業の輩出

(*) サポートビジネス商社 輸出先国・地域に拠点を持つなど、海外市場に精通し、海外現地のニーズを踏まえたテストマーケティング等の販路開拓支援に取り組み、中小企業へのアドバイスを含めたトータルサポートが可能な商社。

2. 実施スキーム

海外・輸出ビジネス
で安定した利益を
得られる農林漁業者
や中小企業の輩出



3. 活動実績（1） 伴走型支援

農林水産省×経済産業省支援

- 支援候補となる事業者をリストアップ、訪問等により課題を把握し、ニーズに即した支援策の活用を促進。
- 3局が連携して事業者支援を実施することで、両省が所管する様々な海外展開の支援ツールの効果的な活用が実現。

① リストアップした事業者

- ◆ 関東農政局・北陸農政局（新潟県）71事業者（GFPに登録(※)し、訪問診断希望事業者）

※平成31年2月時点

（注）GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）とは、農林水産物・食品の輸出に意欲的に取り組もうとする農林漁業者、食品事業者等の生産者及び流通業者、物流業者等がコミュニティ・サイトを形成。生産者に対する訪問輸出診断を実施するほか、輸出促進のために必要となる支援を実施。

- ◆ 北陸農政局 39事業者（当初の取組みとして、近々に輸出額積み上げが可能と思われる農林水産・食品関係事業者を集中的支援事業者として選定）
- ◆ 関東経済産業局 31事業者（当初の取組みとして地域未来牽引企業のうち海外展開を検討又は実施している食品・農水産品関係事業者等を選定）



事業者訪問風景(GFP訪問診断)

② 事業者訪問(2018年10月～)

- ◆ 関東・北陸農政局リストアップ 29事業者(うち、合同訪問 10事業者)
- ◆ 関東経済産業局リストアップ 13事業者(うち、合同訪問 3事業者)

- ✓ GFP訪問診断にて、事業者（コメ生産者）から、ICT導入に関する支援策について相談。
→ 検討の結果、中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業(ミラサポ事業、経済産業省事業)の専門家派遣事業を紹介。現在、事業者が当該事業の利用について検討中。
- ✓ 海外のレストランで提供される食材の輸出に取り組んでいる地域未来牽引企業から、ハラル認証取得にかかる支援の相談。
→ 輸出環境整備推進事業(農林水産省事業)を紹介。現在、当該事業の来年度の活用に向け準備中。

3. 活動実績（2）

販路開拓支援①（サポートビジネス商社活用海外展開セミナー&商談会）

サポートビジネス商社活用海外展開セミナー

- ・ 飲食料品分野の中小企業を対象に、継続した海外ビジネスにつなげるための心構えをテーマとしたセミナーをサポートビジネス商社を講師として開催し、海外展開に対する企業の意識改革を促した。
- ・ セミナーでは、関東経済産業局、関東農政局等支援機関からの施策説明も実施。
- ・ 併せて、各支援機関による海外展開施策説明や個別相談会を開催。

■日時：平成30年7月11日（水）

■場所：さいたま新都心合同庁舎1号館 会議室

■サポートビジネス商社：ふあん・じゃぱん株式会社（マレーシア）
株式会社アライドコーポレーション（タイ）

■参加者数：約60人

■参加者の声

- ・ 自社商品が売れる商品なのか、提案・相談したい
- ・ テストマーケティングに焦点を絞ったセミナーも聞きたい 等



セミナー風景

海外展開One to One 商談会

- ・ セミナー参加企業を対象に、サポートビジネス商社を商談先とする商談会をセミナーと一体的に開催することで、海外展開に対する意識改革を促したうえで商談会に参加する仕組みとした。
- ・ 商談では、サポートビジネス商社から今後の海外展開に向けた商品のパッケージ作りやターゲットとする顧客層などに関してのアドバイスがなされた。

■日時：平成30年9月11日（火）

■場所：関東経済産業局 会議室

■参加者数：延べ10社

■商談先：ふあん・じゃぱん 株式会社（マレーシア）
株式会社 アライドコーポレーション（タイ）

■参加者の声

- ・ 海外市場での適正価格、必要な賞味期限や品質等を知ることができて参考になった
- ・ サポートビジネス商社の意向を事前に把握できていたので、より具体的な商談ができて役立った 等

→3商品について商談継続中



商談風景

3. 活動実績（2）

販路開拓支援②（テストマーケティング事業）

民間活用支援

- 輸出先国・地域のニーズを踏まえた商品づくりや販路開拓までの伴走型の支援が可能なサポートビジネス商社と連携し、マレーシアにおいて、展示・販売する催事を開催。
- 参加企業に対しては、①事前にマレーシア投資開発庁（東京事務所）・ジェトロによるブリーフィングを実施し、②催事期間中は試食販売の実施、現地小売業者との商談を含む意見交換の場を設定、③マレーシアの食品市場について、参加事業者と在マレーシア大使館・ジェトロとの意見交換を実施、④催事終了後にはサポートビジネス商社からの商品の量目や価格設定等の改善アドバイスをフィードバックすることにより、意欲ある事業者の輸出可能性を探求するなど、海外展開の取り組みを多面的に支援。

■開催期間：平成31年2月8日～14日

■主催・運営：ふあん・じゃぱん 株式会社

■出展社数：12社、35品目

■参加者の声

- ・現地消費者の反応を直接把握することができて良い機会となった。
- ・基本的に甘い味付けの商品や簡便に食べられる商品はよく売れる。
- ・本格輸出には輸送等コストの低減を検討する必要がある。

■開催場所：マレーシアクアラルンプール 伊勢丹KLCC店

■協力：関東経済産業局、関東農政局

■出展品の例：茶、水産加工品、果汁飲料、醤油、菓子 等

→売上額：9,599RM（日本円29万円）

【開催4日分速報値、出展品の34%（金額ベース）】



マレーシア投資開発庁 東京事務所による
事前ブリーフィング



市場調査ツアー



催事場風景



実演販売風景

3. 活動実績（3）

地域の魅力の発掘・情報発信の強化（食品輸出セミナー＆輸出つながりディスカッション）

- 輸出に取り組む事業者及び輸出に取り組もうとする事業者同士が、輸出に取り組む上での課題等を共有する場を提供。課題解決に向けた議論を通して、事業者間の横のつながりを醸成し、事業者の輸出拡大に資する。

「食品輸出セミナー＆交流会」 の開催

- 日時：平成30年11月20日(火)
- 場所：関東農政局共用大会議室
- 内容：
 - ・経産省、JETROの輸出支援策や諸外国における植物検疫の対応に係る情報提供
 - ・関東農政局と関東経産局の連携による輸出促進の取組紹介
 - ・「マレーシアでの日本産食品の販売戦略」と題し、サポートビジネス商社の講演
 - ・参加事業者による交流会
- ※ G F P ブロック説明会併催
- 参加者数：90名
- 参加者の声
 - ・諸外国に拠点を持つ商社の情報は有用
 - ・遠い将来ではなく輸出に積極的に取り組みたい
 - ・輸出に関する国等の様々な施策を知る機会として有意義等



基調講演の模様

「食品輸出セミナー＆ワークショップ」の開催

- 日時：平成30年11月22日(木)
- 場所：北陸農政局 新潟県拠点付属庁舎 第1会議室
- 内容：第1部「食品輸出セミナー」
第2部「ワークショップ」
- 参加事業者：10事業者
- 協力：ジェトロ新潟
- 参加者の声
 - ・現実の実務や営業活動に沿ったこのような勉強会は必要
 - ・大勢の講義式のセミナーでは、なかなか企業同士の交流は生まれないため、このような機会は貴重
 - ・今度は、輸出パートナー探しや諸外国の規制についての勉強会を期待等



輸出セミナー風景

「輸出つながりディスカッション」の開催

- 日時：【第1回】平成30年9月6日(木)
【第2回】平成31年2月5日(火)
- 場所：北陸農政局 第3会議室 (両日とも)
- 内容：「物流・輸送」をテーマにディスカッション
- 参加者数：第1回：7事業者
第2回：10事業者
- 協力：ジェトロ金沢
- 参加者の声
 - ・物流や混載等のシステムづくりが課題
 - ・配送コストを下げるには工夫が必要
 - ・北陸地域は、輸送不利地域でコスト高の大きな要因等



ディスカッション風景

3. 活動実績（4）

支援体制の強化（サポートビジネス商社及び民間専門家の発掘）

民間活用支援

- 公的支援の及ばない、海外・輸出ビジネスの安定・拡大の事業ステージへの支援体制を強化するため、サポートビジネス商社及び海外・輸出ビジネスに精通した民間事業者等の専門家を、3局のネットワークを活かして発掘。

※発掘した商社や専門家とは、今後、具体的な取組プランを検討。

①サポートビジネス商社の発掘（4社、ターゲット国・地域：中国、台湾、アセアン、EU、米国等）

＜発掘商社と連携して取り組むうえでのポイント（例）＞

- ・マーケット・インによる対応の徹底
- ・現地レストラン・シェフに対するレシピ提供を含めた日本産食材供給
- ・徹底した物流コストの削減（無駄に価格を上昇させない工夫）
- ・商品メニューはローカライズしつつも食材は日本産を訴求



来年度の取組みについて
3局にて検討中

②海外・輸出ビジネスに精通した民間専門家の発掘 アプローチ件数 2団体



マネジメントメンター制度（*）への
登録を誘導

（*）マネジメントメンター制度

企業などの退職者や退職予定者が、豊富な実務経験や専門知識、人的ネットワークを活かして地域・中小企業等の支援を通じてその活性化に貢献するため、関東経済産業局に「マネジメントメンター」として登録する制度。

マネジメントメンター登録者は、関東経済産業局と地域支援機関が共催する「新現役交流会（企業との個別面談会）」に参加申し込みをすることが可能。



サポートビジネス商社との打ち合わせ



海外・輸出ビジネスに精通した民間専門家の発掘

4. 今年度事業を実施する中で抽出された課題及び気づきの点

【関東農政局・北陸農政局】

- 海外レストランで提供される食材の輸出に取り組む中小企業（経産局と連携した意見交換を実施）では、東南アジアでの事業展開にはハラル対応を行っていくことも必要との認識。（→認証取得のための農林水産省補助事業活用を提案。（H31年度事業の活用に向け準備中））
- GFPの訪問診断先である農林漁業者のみならず、中小食品メーカー等においても、輸出に係るJETROの専門家を活用した支援策や国内外での展示・商談会の開催情報をタイムリーに入手できていない事業者もいるため、あらためて確実な情報提供が必要と認識。
- 輸出に意欲のある農林漁業者等の多くは間接輸出を望んでおり、地域商社等とのマッチングの必要性を認識。
- なお、新潟県にあっては、関東地域に比べ輸出に向けたコストが高くならざるを得ない状況であり、食文化等を通じた地域における連携・まとまりを促していくことが必要。

【関東経済産業局】

- コメ生産者や酪農家など、これまで接点の少なかった事業者を訪問することで、知財保護や中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業(ミラサポ事業) など、経済産業省が所管する支援策に関する情報が届いていないことを認識。（→ミラサポ事業の専門家派遣事業を紹介。（事業の利用について検討中））
- また、事業者自身も経済産業省所管の中小企業施策を活用できることを認識していない場合が多いため、まずは経済産業省所管の支援策を身近に感じてもらう必要性を感じた。
- 事業者訪問を通じて、農林水産物・食品輸出にあたっては、現地販売先まで適切な温度管理が行える物流体制の確保などのサポートが必要なことを再認識した。

5. 来年度以降の事業

1. 3局連携による海外展開支援

引き続き3局の職員が農林漁業者や中小企業を共同で訪問し、課題を共有するとともに、農林水産省や経済産業省等の海外展開支援策を柔軟に組み合わせ、伴走型支援により輸出を促進

2. 輸出支援に携わる民間事業者を活用した支援

(1) サポートビジネス商社の活用（販路開拓支援）

引き続きサポートビジネス商社と連携し、海外・輸出ビジネスに対する意識改革や知識を習得するためのセミナーの開催や商談会を通じ、輸出を目指す農林漁業者や中小企業の新たな海外ビジネスの展開への支援を実施

(2) 海外・輸出ビジネスに精通した民間専門家の活用（経営サポート支援）

海外の企業との契約内容・契約締結の是非など、経営判断を伴うものには専門家の助言が必要となる場合もあるため、海外・輸出ビジネスに精通した民間の専門家と農林漁業者や中小企業とのマッチングを実施

(3) 輸出支援を行う民間事業者の活用（物流、通関手続き等に対する支援）

農林漁業者や中小企業の輸出に際し、海外物流や通関手続き等の支援が可能な民間事業者の協力を得て支援を実施

3. 地域の魅力の発掘・情報発信の強化

地域の特色ある食文化、農林水産物・食品の生産・物流の動向等を踏まえ、事業者間ネットワークの形成、食文化情報発信を行うなど、地域の魅力を引き出し、地域の事業者に寄り添った支援を実施

4. 支援体制の強化

引き続き輸出促進に向けた支援体制を強化するため、海外の販路開拓に資するサポートビジネス商社、海外・輸出ビジネスに精通した民間の専門家、輸出支援を行う民間事業者を3局合同で発掘