

# GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）×内閣府プロフェッショナル人材事業

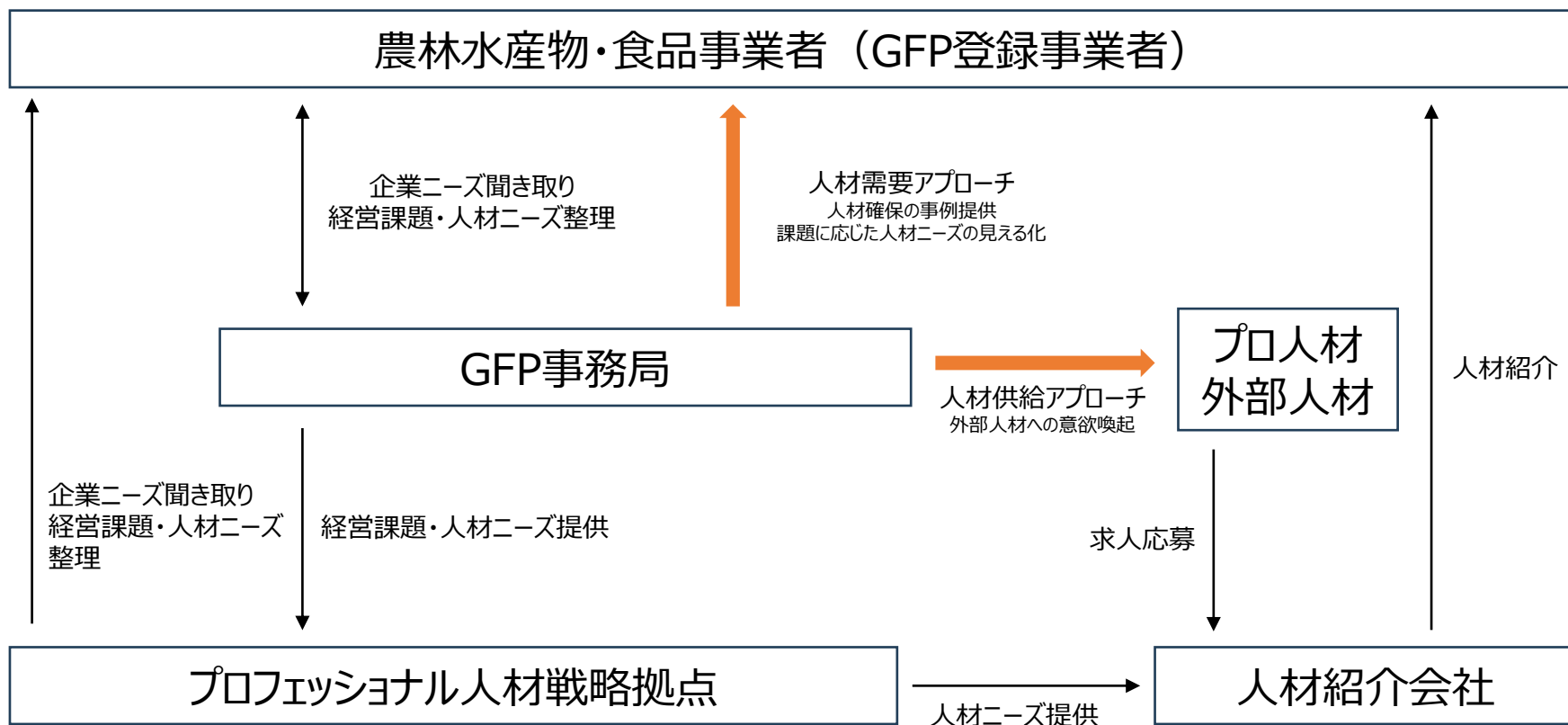
## 海外展開の人材確保に向けた連携施策について



# プロフェッショナル人材戦略拠点との連携

輸出拡大に挑戦する事業者の課題解決に向けて、地域企業の「攻めの経営」への転換に取り組む内閣府プロフェッショナル人材事業と連携し、外部人材の輸出事業参画に向けた取組を2024年より開始。

全国の各道府県に設置されるプロフェッショナル人材戦略拠点と、全国に輸出事業者のネットワークをもつ農林水産省GFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）が連携し、輸出に取り組む事業者の経営課題の解決に向けたヒアリング、人材ニーズの具体化、人材マッチングサポート、フォローアップ等を通じて、輸出事業者の課題解決および地方への人材流入に取り組む。

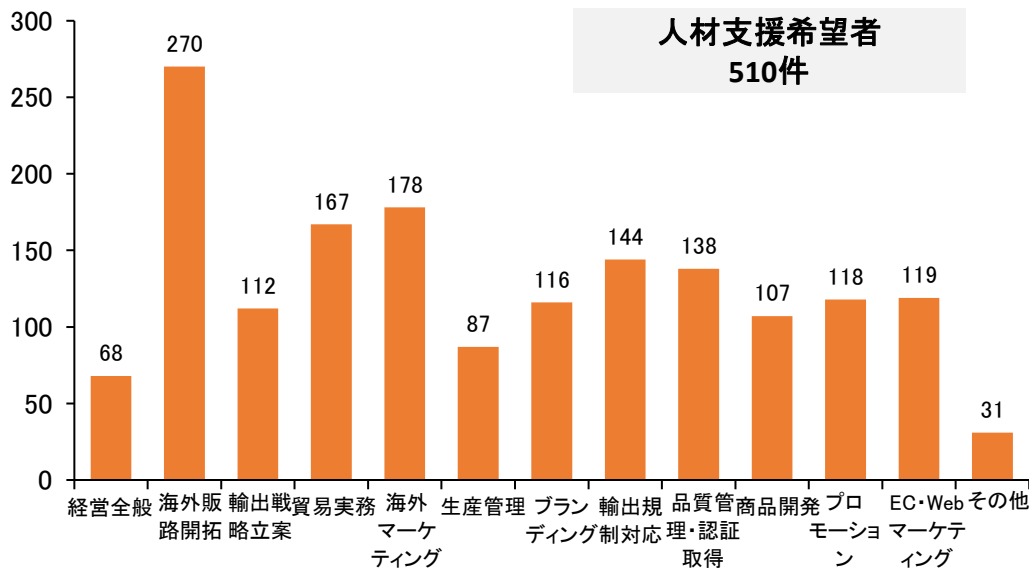


## 【参考】人材支援希望者へのWebアンケート調査

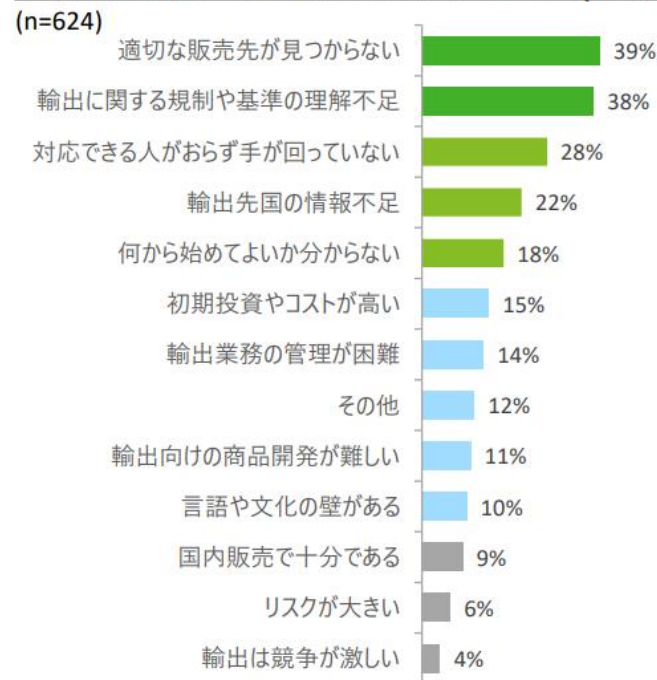
昨年GFP登録事業者を対象に実施したwebアンケートでは輸出のための人材を求めると回答した事業者は510社。人材が必要な分野としては、海外販路開拓が最も多く、海外マーケティング、貿易実務、海外輸出規制、品質管理・認証取得など専門的な技能人材を必要とする声が多かった。

また、輸出を開始できていない事業者の28%が人材不足を要因として挙げており、常勤雇用だけでなく副業・兼業人材についての人材確保支援を行い、事業者および人材両者にとって柔軟な働き方での人材確保を進める。

### 人材が必要な分野



### 輸出を開始できていない最も重要な理由(3つ選択)





**プロフェッショナル人材戦略拠点 活用事例紹介**





### 〈会社の基本情報〉

創業年	: 1795年
住所	: 静岡県掛川市横須賀38
業種	: 醤油の製造販売業
取扱品目	: 木桶醤油
売上高	: 90百万円
従業員数	: 4名

### 〈事業内容〉

1795年に創業以来、昔ながらの「木桶造り」にこだわり国産原料丸大豆・小麦を活かした天然醸造による醤油造り

#### 〈当社の強み〉

・蔵の柱や桶にすみ着く「蔵ぐせ」と表現している乳酸菌や酵母菌により、風味豊かで唯一無二の醤油を提供

#### 〈事業展望〉

- ・2021年度から（一社）木桶仕込み醤油輸出促進コンソーシアムの一員として、北米/EUをターゲットとし木桶醤油をプレミアムな醤油としてブランディング中
- ・2022年度自社単独としてJETROの「パートナーによるハンズオン支援」を受け、中国をターゲットとしてオンライン商談を繰り返すも成約には至らず
- ・2023年1月以降は主なターゲットはEUとする
- ・2023年3月のFoodex出展後、EU/ロシア/中東への輸出案件の商談継続中

### 〈経緯〉

- ・HACCPとFSSC認証の取得に関するコンサルタントを探しており関心を持った
- ・一方で、GFPと打ち合わせを行う直前に信用金庫から人材の紹介が行われ、そちらを採用しようと考えていた
- ・静岡県プロ人材戦略拠点から副業・兼業において知見やノウハウを活用できる方法を聞き、幅広く人材を検討することとした

### 〈企業の経営課題・輸出上の課題〉

- ・生産規模を拡大し海外販路開拓を本格的に進める段階を迎えている
- ・主に欧州北米をターゲットとして、木桶醤油のプレミアムなブランドイメージの確立を図っており、海外営業のプロ人材が必要
- ・消費量減少傾向の国内市場から脱却し海外展開を図ることが、当社の成長戦略には欠かせない

### 〈求める人材〉

- ・和食文化/当社の製品の特性・優位性を英語にて説明のできる方
- ・食品/嗜好品等について、海外バイヤーとの商談経験のある方
- ・海外への食品輸出における商流に詳しい方
- ・輸出業務、輸出手続きに長けている方
- ・海外出張、短期滞在など、ネットワーク良く北米欧州等に出向くことができる方

※コンサルタント（一緒に全体戦略や展示会出展等を考える人材）は今回対象外とした  
コンサルタント業務は現在利用しているJETROのハンズオン支援にて対応を行う

### 〈応募状況〉

- ・利用人材会社 : サンカク（リクルートの副業兼業のマッチングサービス）
- ・人材会社の選定理由 : キャンペーンを実施しており、価格面が安価で営業に力を入れていること
- ・採用スケジュール : (掲載開始) 11/16 → (掲載終了) 12/7 → (面接終了) 1/12
- ・応募人数 : 38名
- ・属性 : 半数程度がコンサルタント（SNSコンサル、IoT・DXコンサルなど）  
副業が許可された大企業社員  
40~60代

### 〈マッチング人材〉

#### 兼業者① (EU展開に向けたピンポイントアプローチ人材)

- ・年齢 : 63歳（会社退職済み）
- ・経歴 : 化学製品（接着剤）の米国輸出実績（アメリカ展開時にシェアNo.1まで引き上げた）
- ・採用の決め手 : 欧州輸出に向けて具体的なステップ提案があり、販路開拓の課題が浮き彫りになったこと、その原因が解決できる道筋が見えたことが業務委託の要因

#### 副業者① (webマーケティングを通した幅広いアプローチ人材)

- ・年齢 : 45歳
- ・経歴 : 中小企業から大企業まで幅広く業務経験あり。現在は製造業で、webマーケティングの知見あり
- ・採用の決め手 : 話をした中で一番情熱を感じた。マーケティングの自走までを想定した提案があり、自分にはないアイデアを持っていたことが業務委託の要因

#### 業務委託契約の内容（想定）

- ・人材紹介手数料 : 5万円×2名 = 10万円
- ・報酬 : 5万円/1か月
- ・労働時間 : 5時間/1週間
- ・契約期間 : 3か月

### 〈プロ人材拠点の声〉



- ・通常であれば、今回のような案件であれば20名弱応募がある程度であるため、非常に多くの方が興味・関心を持っていったということ
- ・38名もの人材から手が上がった背景には栄醤油醸造が新しい事業を進めており、発展性や将来性に対して魅力を感じたのではないかと考えている
- ・また、今回利用したサンカクは「ふるさと副業」をテーマに、成長意欲・地方貢献意欲の高い会員登録者（副業人材）とのマッチングを強化しており、人材紹介会社の経営戦略と今回の応募ニーズがマッチしたため

### 〈企業からの声〉

- ・当初、海外販路開拓人材という考え方がなかったが、GFPからの声かけにより着手した
- ・面談の過程で販路開拓に向けた原因分析、多様なアドバイスをもらえて有益だった
- ・面接を通じて、行き詰っていたポイントも分かり、エンドユーザーへのアプローチ方法の具体策が見えた
- ・応募者の（報酬ではなく）地域の零細企業応援のインセンティブに驚いた
- ・輸出事業計画の体制図に、あるべき姿として記載ができるようになった
- ・目の前の作業に追われ、重要だが急ぎではない案件に対応できていなかった  
今回、プロ人材拠点からの手取り足取りプッシュいただけたことから、採用に繋がった



代表取締役 深谷 允 様



## 〈会社の基本情報〉

- ・ 創業年：2006年
- ・ 住所：鹿児島県指宿市山川岡児ヶ水1266-1
- ・ 業種：キャベツ・かぼちゃ等の生産
- ・ 取扱品目：キャベツ・かぼちゃ・ケール等
- ・ 資本金：3百万円
- ・ 従業員数：15名  
(内、特定技能外国人派遣社員5名)

## 〈事業内容〉

- ・ 「消費者目線にたち、我が子に喜ばれる野菜づくり」という理念のもと、鹿児島県指宿市に位置する38haの畑にて、品質・安心/安全に拘ったキャベツ・ケール・枝豆等の生産、販売を行っている。
- ・ 鹿児島県庁・農水省：GFPと連携した輸出取組を進めており、商談会・マッチングでPIIH（DON DON DONKI）と繋がったことをきっかけに令和元年11月からキャベツのシンガポール向け輸出を開始し、同年11月～12月で合計2,700ケースを出荷、輸出額は290万円であった。
- ・ 生産面においてはJGAP及びASIA-GAPを取得・実践しており、植物検疫協会から共有された各国における残留農薬基準値のリストを基に、農薬の不使用・不検出を徹底している。
- ・ 自社での輸出だけでなく、鹿児島内の生産者のGAP取得支援・輸出産地づくり支援も積極的に行っている。

## 〈経緯〉

- ・ 栽培実績があり、かつ後述のサツマイモ畑の輪・転作においても適性の高いカボチャを新たな輸出品目として更なる輸出拡大を図りたい。過去の調査においても、海外産品と比較して日本産カボチャの品質の優位性は確認されており、輸出ポテンシャルが高い品目
- ・ また、既存輸出品目のキャベツについても、更なる輸出拡大のため、産地の魅力を伝えられるPR動画の活用や、バイヤー招聘、輸出量拡大に向けた産地拡大等に取組む必要あり
- ・ 国内輸出商社はもちろん、特に海外のバイヤーに、実際に生産環境・作業の拘りを見て、理解いただくことが安定的な関係性を構築する上で重要

## 〈経営・輸出上の課題〉

- ・ 特に大ロット販路確保の部分は、整備されたドキュメントを横展開していくことが必要（他農家への指導を一件一件行うマンパワーはない）。そこを担当できる人材が現状いない

## 〈求める人材〉

- ・ ジェトロHP等から海外（特に台湾）輸出向け規制情報を読み取ることができる
- ・ Word・PowerPoint・Excelを使用しながら資料作成ができる

<想定業務内容>

- ・ 台湾輸出向けカボチャの栽培マニュアル整備
- ・ その他ドキュメント作成サポート

## 〈プロ人材拠点の声〉

鹿児島県  
プロフェッショナル人材戦略拠点

- ・ 副業兼業の人材募集において、エージェント型とプラットフォーム型の2つの手段があるが、大吉さんより、選定基準として、以下2点①低コスト②人材登録者数が多いの要望があり、プラットフォーム型：パーソル、リクルート、ランサーズ、みらいワークスの4社に選定
- ・ 営業担当から人材条件や進捗状況の報告・相談を粘り強く行った事が、採用（予定）に繋がった実感がある。リクルートの場合、座談会形式で候補者と集団面接できる制度があり、候補者の志向性を加味した上で、効率的にマッチングを実現できた
- ・ 人材会社紹介以降、拠点から人選状況等の把握が難しい点を今後改善したい。拠点・GFPだけでなく人材会社も巻き込んでの一貫した情報連携の仕組み構築が必要

## 〈応募状況〉

- ・ 利用人材会社：サンカク(リクルート)
- ・ 人材会社の選定理由：農業系副業人材が多いと鹿児島県プロフェッショナル人材戦略拠点から紹介があったため
- ・ 採用スケジュール：公募(応募5名)→書類選考(合格2名)→1/25座談会(2名)→2/10最終面接(2名)→採用予定1名
- ・ 紹介人数：5名(30代男性・商社勤務(採用予定)、60代男性・元大手金融機関(最終面接迄)、20代男性・コンサル勤務、20代男性・デジタルマーケティング企業勤務、40代男性・台湾出身)

## 〈採用人材〉※予定

採用者（将来的に海外新規開拓を担う人材）

- ・ 年齢：30代(男性)
- ・ 経歴：新卒から総合商社に勤め、現在はデベロッパーにて首都圏の再開発事業を推進。前職では原料の営業担当として買付から販売までの貿易業務を担当。前職で一部青果品の輸出に携わった
- ・ 採用の決め手：前職の経験からベースの貿易知見がありつつ、規制・農業等の専門知見はさほど多くなくても、素直に作業をしていただけそうな点・鹿児島に想いを持っている点  
 > 規制面の知見は植物検疫協会に助力いただけたことが決まったため、知見よりも作業力を重視

採用者の働き方（想定）

- ・ 報酬：5万円/月、労働時間：16-17時間/月
- ・ 役割：台湾輸出向けカボチャの栽培マニュアル整備、その他ドキュメント作成サポート

## 〈企業からの声〉

- ・ 家族経営から始まったこともあり、これまで人材を確保する上では近隣のパートタイム主婦やデパートを経由での臨時作業員が中心であった。書類作成等の事務作業が得意な人材は採用したことがなく、副業・兼業形態となると募集媒体も分からなかった
- ・ 今年度、台湾向けカボチャ商談が纏まったロットで進んだことでマニュアル整備が必要となり、調査・事務スキルを持つ人材が必要なタイミングであったので、農林水産省・プロ人材拠点様から人材確保のお話をいただけたことで台湾向け取組を前に進めることができた。結果、必要スキルを兼ね揃え、カボチャだけでなく他品目にも興味を持っていただけそうな熟意ある人材と接点を持つことができたので今後一緒に働けるのが楽しみ



専務取締役  
大吉 枝美 様





**〈会社の基本情報〉**

- ・ 創業年：1969年
- ・ 住所：静岡県焼津市利右門1334番地23
- ・ 業種：水産物加工・販売、冷蔵倉庫事業
- ・ 取扱品目：水産物
- ・ 売上高：73億円
- ・ 従業員数：67名

**〈事業内容〉**

- ・ 「極味の先へ。(KIWAMI, for the best taste.)」を企業コンセプトとし、まぐろを主とする水産物の仕入れ・加工・販売を手掛ける卸売事業と、超低温冷蔵庫などの設備を備えた冷凍保管事業を展開

**〈当社の強み〉**

- ・ マイナス50℃以下の超低温冷蔵庫、HACCP対応の加工工場を持ち、FSSC22000の認証を取得。安心かつ高品質な赤身の提供に取り組んでいる

**〈事業展望〉**

- ・ 日本産の赤身のマグロを評価してもらえ、かつEU HACCPにより競合他社の参入が少ないブルーオーシャンであるヨーロッパを中心に輸出へチャレンジしていきたい

**〈経緯〉**

- ・ 現在は、香港等のアジアがメインだが、将来的にヨーロッパ諸国やアメリカに販路を開拓していきたい。EUへの水産物輸出には、生産から加工、保管までの工程においてEU HACCPの認定が必須であり、2023年12月に取得。取引先からの要請もあり、2023年1月に米国FDAに登録。国によって輸入に関する制度が異なるため、必要書類や施設登録の要否、規制や関連法など個別に対応しながら、拡大していきたい
- ・ ここ数年の、国内のマグロ消費量の減少を踏まえ、今後海外事業部署の確立を目指している。まずは英語に強い人材を探中で、静岡県プロ人材戦略拠点から本事業の紹介を受け活用を検討するに至った


**〈経営・輸出上の課題〉**

- ・ 日本からEUへの冷凍マグロ製品の輸出はあまり多くないため、販売先の確保が必要であり、海外バイヤーの求める規格や加工形態、品質基準等を把握したい
- ・ 現状海外バイヤー等とのやり取りは専務1名で担っているため、EU市場の開拓に向け、英語に堪能な人材確保を検討
- ・ toC向けは解凍技術上難しく、toB向けのみ（ブランディングやWebマーケ人材は不要）

**〈求める人材〉**

- ・ 貿易事務をこなすのに必要な英語力がある方
- ・ 事業立ち上げフェーズにより多様な業務実施への理解がある方
- ・ 貿易事務（特に輸出事務）の経験がある方

**〈プロ人材拠点の声〉**



- ・ 山松水産の求める人材に対して、①海外事業のエキスパート人材に強みのあるエージェント（JAC、サイエスト）②求職者登録最大級のエージェント（リクルート、パーソル）③静岡県希望求職者に強みのあるエージェント（リンク・アンビション、ワークポート）を使い分け、マッチングの可能性を高めることにより、希望人材の採用を決定することができた
- ・ 当社がエージェントを初めて使う中で、エージェントと積極的に情報交換することによりマッチングを実現することができた
- ・ 貿易実務の経験者は多くはない中で、年間の中で求職者が最も動4月入社希望（エントリーは前月の2～3倍）の方とタイミングよくマッチングできたことが良かった

**〈応募状況〉**

- ・ 利用人材会社：7社
- ・ 人材会社の選定理由：拠点から実績のある7社へ依頼。サイエスト、リンク・アンビションの2社より人材紹介あり
- ・ 採用スケジュール：（人材会社へ依頼）9/26→（求人掲載）10月→（候補者紹介）1/25→（1次オンライン面接）2/9→（2次面接）2/17→（内定）2/23→（入社予定日）6/3
- ・ 紹介人数：2名（サイエスト:1名、リンク・アンビション:1名）
- ・ 属性：貿易関連の実務経験があり、英語を使った職務を希望する人からの応募あり

**〈採用人材〉**

採用者（貿易実務を担当し、海外との窓口を担う人材）


- ・ 年齢：30代女性
- ・ 経歴：静岡県内運輸業者にて輸出入業務担当に従事。海外留学経験あり
- ・ 採用の決め手：輸出入実務経験があり、アメリカの大学を卒業し、英語が堪能な点

採用者の働き方（想定）

- ・ 勤務時間：8:00～17:00（休憩90分）
- ・ 時間外労働：10時間程度/月、週休二日制（年間休日数：105日）
- ・ 役割：顧客との納期調整、出荷スケジュール管理、貿易関連書類全般の作成、輸送、通関などの手配等水産加工物の輸出に関する一連の貿易業務を担当頂く。初めは国内業務8割・海外展開2割の比率で対応頂き、海外事業の拡大に伴い、輸出業務の割合を増やしていく

**〈企業からの声〉**

- ・ まぐろの国内需要・消費は減少しており、国内では価格競争に陥ってしまっている背景から、輸出取組をスタートした。まずアジア圏をターゲットとし、JETRO/ハンズオン支援を受け、香港への出張同行等頂いた。JETRO/ハンズオン支援にて専門家からのコンサルティングは受けられており、今後の拡大に向け日常業務の中で貿易事務を専任でおきたいと思い、雇用形態は常勤を選択。英語が堪能な方を採用することができ、嬉しく思っている
- ・ これまでの人材採用は、大手の採用媒体もしくは社員からの紹介等をメインにしており、エージェントを利用したのは初めてであった。今回のように貿易実務経験×英語とニーズがはっきりしており、かつ専門性を求める場合、エージェントの利用が有効であると感じた



専務取締役  
松永大地 様



### 〈会社の基本情報〉

創業年	: 2010年
住所	: 茨城県稲敷市浮島1447
業種	: れんこんの生産、加工、販売
取扱品目	: れんこん、れんこん加工品
売上高	: 2億2500万円
従業員数	: 18名

### 〈事業内容〉

土づくりこだわり、アクや雑味が少なく、うまみの強い「美肌れんこん」と呼ばれるれんこんを栽培。経営面積は36haで、生産量は年間約500t。市場出荷の他、都内の和食店やレストラン約200店舗、小売店（スーパー）100店舗に直接出荷を行う。

#### 〈当社の強み〉

- ・「美肌れんこん」生産のため、アク・黒ずみの原因となる酸化鉄がれんこんに入り込みにくい土づくりを行う。
- ・鮮度の高いれんこんを供給するため、注文からリードタイム2日以内で発送できる体制を構築。また複数品種を栽培し、8月から3月まで、収穫したてのれんこんの供給が可能。
- ・品質を維持するために、傷がつかないように手掘りで収穫を行い、1本ずつチェック・手洗い・選別を行う。

#### 〈事業展望〉

- ・引き合いも増えており、5年後に経営面積70ha、生産量1,000t、売上高約4億円、うち、輸出売上は10%程度まで引き上げたい。

### 〈経緯〉

- ・国内市場が縮小傾向の中、輸出をチャンスと捉え、JETRO及びGFPの商談会に参加する等の取組を進めてきた。2022年には輸出事業計画の大臣認定を受け、イギリスや東南アジアなどへの輸出を推進している。
- ・商談会や輸出への取組を進めているが、結果的にマンパワー不足で十分な輸出活動に時間が取れない状況の中、2024年6月頃に関東農政局の輸出産地サポーターからプロ人材戦略拠点の紹介を受け、本サービスの活用の検討に至った。

### 〈企業の経営課題・輸出上の課題〉

- ・欧州やアジアへの輸出経験はあり、日系スーパー等への輸出体制もある程度できていたため、ネクストマーケット開拓に取り組む必要性があった。米国進出を検討しており、2023年度にサンプル輸出を行ったものの、具体的な結果につながらなかった。
- ・米国市場に売り出すための知見が当社にはなく、日本と米国の消費者ニーズの違いや現地流通事情を把握し、販売方法やブランディング戦略について再度検討を行う必要があった。
- ・詳細な現地情報の収集ができていない中で、本戦略の検討・立案には、現地の状況をよく理解している方からの現地情報が必要であった。

### 〈求める人材〉

- ・海外輸出/海外での販路開拓のご経験がある方（特に食品業界経験者）

#### 【歓迎】

- ・食品系の海外バイヤーとのコネクション等をお持ちの方
- ・食品輸出に関する各種手続きに知見をお持ちの方
- ・地域特性を活かしたブランディングやマーケティングに携わったご経験のある方
- ・アメリカの商習慣に精通している方
- ・英語を扱える方

#### 【人物像】

- ・農業の領域に携わりたいと考えている方

### 〈プロ人材拠点の声〉

- ・GFP事業との連携のポイント：GFP取りつきシートによる事前情報把握で、経営者への連絡、訪問時のヒアリングがスムーズに行えた。マッチング実績の高い人材事業者2社に絞り込んだ求人展開を提案し、早期成約につながった（掲載開始から委託契約まで約1か月強）。関東農政局へ定期的な経過報告を行うことで企業支援の立場で相互の情報共有を図り、可能な限り情報のギャップ解消に努めた
- ・人口減少、国内市場縮小を見据え、県や関係機関と連携し、成長意欲の高い農業経営者に対して海外市場開拓・輸出促進への伴走支援をさらに進める。

### 〈応募状況〉

利用人材会社：サンカク（リクルートの副業兼業のマッチングサービス）

人材会社の選定理由：ある程度絞った選定を検討し、大手2社の紹介を受け、登録者が多い社を選定

採用スケジュール：（掲載開始）10/23 →（掲載終了）11/10 →（面接終了）12/1 →（業務開始）12/1  
応募人数：28名

### 〈マッチング人材〉

#### 副業者①（米国への販路開拓人材）

- ・年齢 : 50代
- ・経歴 : アメリカ在住。日本企業のアメリカ進出に関するマーケティング支援をフリーランスで行う。元国内大手企業の海外事業担当。
- ・採用の決め手 : 現地在住（サンフランシスコ）の点を評価。現地での飲食店や食品卸等へのネットワークを具体的に提示いただいた。アクセス可能なネットワークの幅の広さや行動力を評価できた。

#### 副業者②（中東への販路開拓人材）

- ・年齢 : 60代
- ・経歴 : ITベンチャー企業の代表取締役。元総合商社での海外事業責任者。ドバイにも駐在経験も有。
- ・採用の決め手 : 現地在住の方は見つからなかったが、ドバイでの駐在経験ある点を評価。ドバイでどう展開していくべきかの提案などがあり、日本在住ながら現地とのネットワークも提示いただいた点を評価。在住経験者は他にもいたが、提案内容や説明の丁寧さ、最終的には人柄で決定。

#### 業務委託契約の内容（想定）

- ・人材紹介手数料 : 5万円×2名 = 10万円（※米国在住者はドル建払いを希望 | 2か月で1,000ドル）
- ・報酬 : 5万円/月
- ・労働時間 : 20時間/月
- ・契約期間 : 2か月

### 〈企業からの声〉

- ・業務委託や人材採用に慣れていない中、人材募集イメージを具体化して頂き、応募頂いた方（採用者）も、当社からの依頼内容や報告書等のアウトプットイメージをくみ取って、具体的に動いてくれた。初めての業務委託であったため不安もあったが、契約後1ヶ月後の具体的な調査フェーズに入ったタイミングで、具体的なヒアリング先や米国担当者のネットワークが見えたことで、安心感が生まれた
- ・本件を一度経験できたため、今後、採用する際の業務依頼事項や注意点をどう伝えるか等、次回は本サービスをより使いやすくなると思う



代表取締役  
宮本 貴夫 様