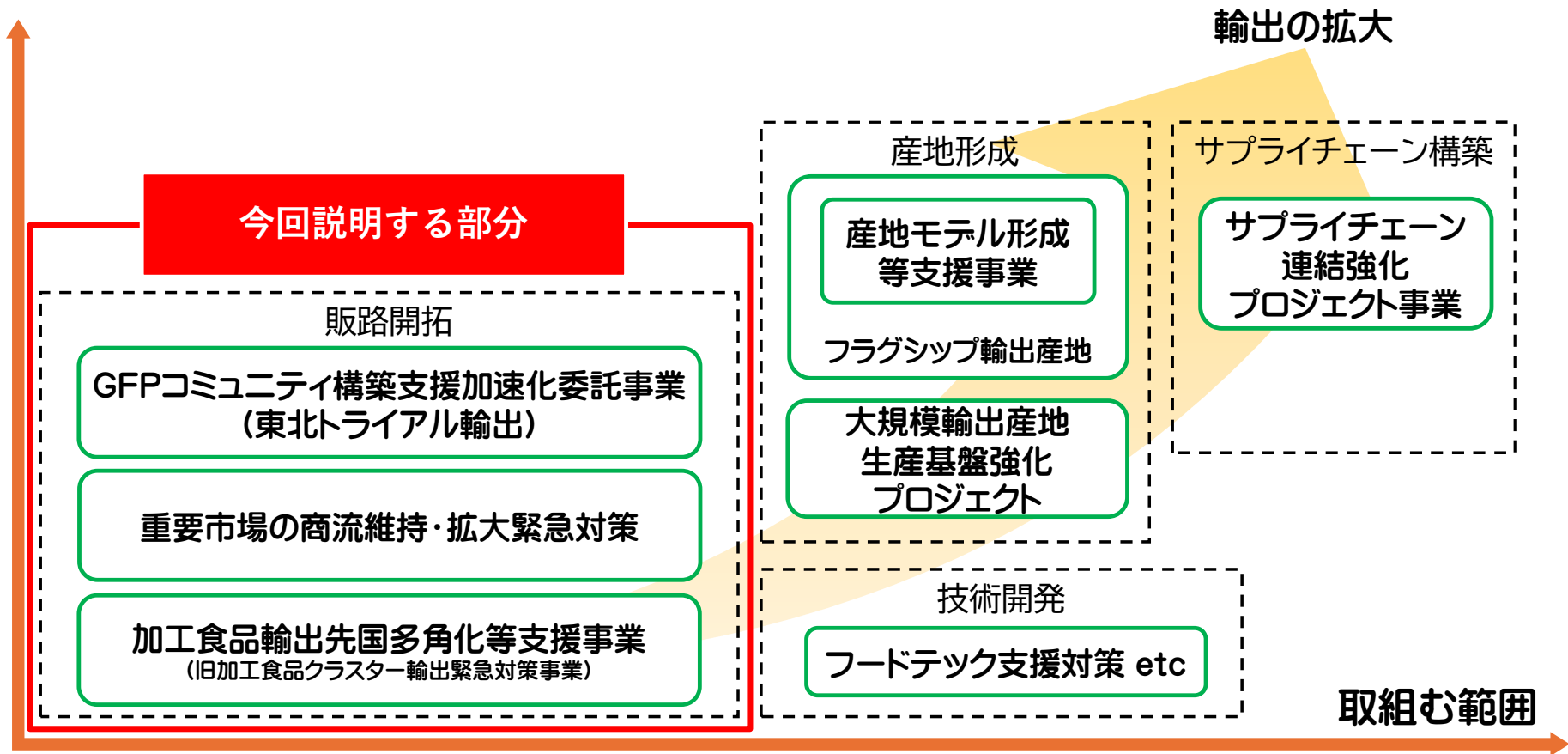


加工食品の輸出(販路)開拓・拡大に向けた支援事業(イメージ)



※ : GFPとは、Global Farmers / Fishermen / Foresters / Food Manufacturers Projectの略称で、農林水産省が推進する日本の農林水産物・食品輸出プロジェクトを指します。

※ : 輸出支援事業は全てGFP登録申込み(無料)を必須要件としています。

加工食品輸出先国多角化等支援事業

令和7年度補正予算額 260百万円

<対策のポイント>

加工食品は、農林水産物・食品の輸出額の約4割を占め、輸出の伸びが期待できる分野である一方、食品製造業においては、中小・零細事業者が大半を占めており、単独で販路開拓等に取り組むことが困難です。このため、複数の食品製造事業者等が参画した加工食品クラスターの輸出先国の多角化や既存の輸出先国における商流拡大に向けた取組を支援します。

<事業目標>

農林水産物・食品の輸出額の拡大（5兆円〔2030年まで〕）

<事業の内容>

1. 輸出先国の多角化や既存の輸出先国における商流拡大

加工食品の輸出拡大に向けて、複数の食品製造事業者等が連携して販路開拓を行い、輸出の商流を構築するための海外ニーズ調査・勉強会、テストマーケティング、展示会・商談会への参加、現地バイヤー、シェフ等へのPR等の取組を支援します。

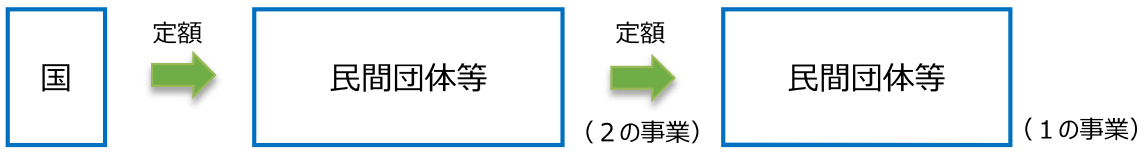
2. 加工食品クラスターの組成・育成・輸出事業計画の策定支援等

1による取り組みの管理や遂行のサポート、輸出事業計画の策定支援等を行います。

<加工食品クラスターとは>

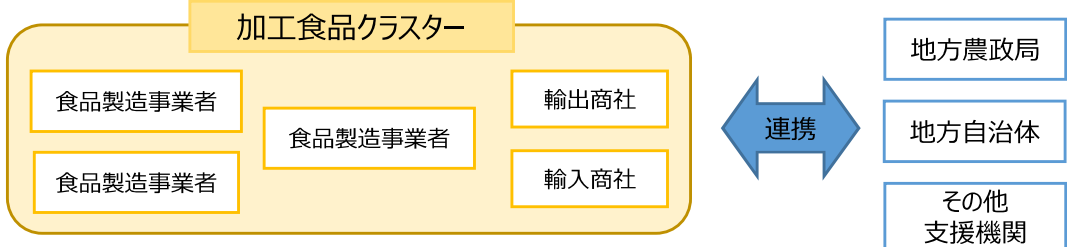
個社単独では難しい資金面・人的面の課題やノウハウ不足等を克服するため、複数の食品製造事業者が連携して輸出拡大に取り組む体制（団体）。

<事業の流れ>



<事業イメージ>

<輸出拡大に向けた連携体制の構築>



<連携した取組の例>



加工食品の輸出額の拡大に寄与

品目団体等輸出力強化緊急対策

令和7年度補正予算額 5,540百万円

<対策のポイント>

認定品目団体等がオールジャパンで行う輸出課題の解決や新規輸出先の開拓・多角化等、**業界全体の輸出力強化**に向けて行う取組等を支援します。

<事業目標>

農林水産物・食品の輸出額の拡大（5兆円〔2030年まで〕）

<事業の内容>

1. 品目団体輸出力強化緊急支援事業 4,540百万円

認定品目団体等が、生産から販売までの業界関係者を取りまとめオールジャパンで行う、輸出力の強化に向けた次の取組を支援します。

- ① 輸出ターゲット国・地域や新たな輸出先国・地域の開拓に向けた市場調査及び課題解決に向けた実証等
- ② 輸出促進のための規格策定や事業者の水平連携に向けた体制整備等
- ③ 海外におけるジャパンブランドの確立・販路開拓活動
- ④ 任意のチェックオフ制度導入に向けた体制整備
- ⑤ 品目団体の機能強化のための専門家・コンサル等による支援

2. 重要市場の商流維持・拡大緊急対策 1,000百万円

重要市場（輸出拡大実行戦略で品目別輸出額目標を定める国・地域）における**輸出商流の維持・拡大**に向けて、**事業者（注）が日本製品の競争力強化を図るために行う取組**（プロモーション、商談会、商品の高付加価値化、コスト削減等）を支援します。

（補助上限額：1,000万円／案件）

（注）重要市場において輸出実績を有する認定品目団体の会員又は当該会員と有機的に連携して取り組む事業者

（1、2ともに輸出先国・地域での通商環境の変化に迅速に対応する事業者を優先採択）

<事業の流れ> 1・2ともに



<事業イメージ>

1. 品目団体輸出力強化緊急支援事業

- ①-例 ・輸出先国の**多角化**のための**新市場での商慣行や物流実態**などの調査および実証
- ②-例 ・輸送時の品質を維持するための**統一マーク付き共通資材の開発**および実証
- ③-例 ・品質や価値を証明する**電子生産証明書システムの開発**
・ジャパンブランド保護のための**認証システムの導入**や各国での**商標登録**
- ④-例 ・**任意のチェックオフ導入**に向けた**コンサルタントの導入**や国内関係者を集めた**導入検討会の開催**、**徴収体制の構築**等
- ⑤-例 ・品目団体が行う**人材確保のための専門家への相談**
・**専門人材による会員向け輸出促進セミナー**等の開催

2. 重要市場の商流維持・拡大緊急対策

- 例 ・複数事業者と連携した**現地小売り店でのフェアの実施**や**店頭・ECサイトでのプロモーション**
- ・現地レストランや海外展開している日系外食チェーンと連携した**日本産食材フェアの実施**
- ・現地卸と連携した**商談会への参加**
- ・現地向け**新商品の開発**及び**テストマーケティング**
- ・**製造コスト削減**のための**機器導入**（1/2以内）
- ・現地小売業が求める**認証の取得**（1/2以内）
- ・既存商流の**輸送効率化**等のための**輸送実証**

【お問い合わせ先】 輸出・国際局輸出企画課（03-6744-1779）

製材の性能検証

ジャパンブランドの確立

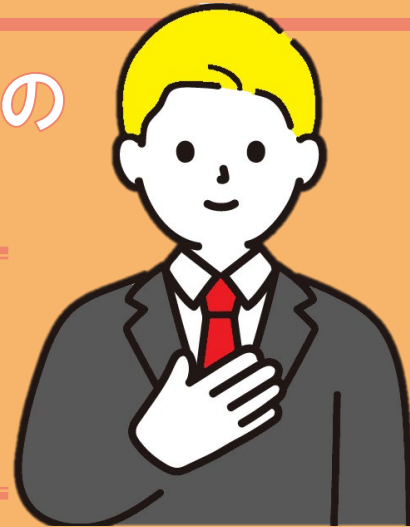
生産証明書 CERTIFICATE of origin
ID: 2022040000001
JAS 規格品名: 紅白
登録年: 2001
性別・年齢・体長: Female / 3才 / 6.3cm
出荷年月: 2022-4-21 17:41
生産者名: オーシャンエス養殖場
生産地: 東京都
一般社団法人 全日本錦鯉協会

包材の規格化

海外での販促活動

現地向け新商品の開発

米国等への農林水産物・食品の輸出に取り組む皆様へ



関税措置で逆風が吹く米国をはじめとする海外市場での輸出拡大を目指す事業者の皆様の課題・実情に応じて支援します。

新たな補助金（重要市場の商流維持・拡大緊急対策）の支援内容

販路拡大



- 現地日系外食チェーン、小売店、EC等でのプロモーション、フェアの実施
 - 現地バイヤーや卸と連携した商談会への参加や主催
- 等

高付加価値化



- 輸出先ニーズを踏まえた新商品の開発
 - テストマーケティング
 - 小売等の独自基準認証の取得
- 等

コスト削減



- 省人化のための機器導入
 - 共同物流構築
- 等

対象者 輸出に取り組む事業者（要件（裏面）を満たせば**単独で申請**いただけます）

公募時期
決まり次第
更新します

補助対象経費

重要市場の商流維持・拡大に必要な経費

- 人件費
- 印刷製本費
- 旅費
- 機器・備品費
- 広告費
- 認証取得費
- 輸送費
- その他

補助率・上限

定額

（機器の購入、認証等取得は2分の1以内）

上限：1案件あたり1,000万円

お問い合わせ

農林水産省
輸出・国際局 輸出企画課
TEL：03-6744-0481（直通）



実施要領



輸出拡大実行
戦略について



認定品目団体
について



輸出基盤資金
について

主な要件

1. **重要市場**※¹における農林水産物・食品の輸出拡大を図る取組であること
2. 取り組む国・地域において、直近2年以上の**輸出実績**があること
3. **認定品目団体の会員**※²による取組又は当該**会員と連携**した取組であること

※1 「重要市場」とは

農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略において、**品目別輸出目標が設定されている国・地域**

(重要市場の例)

牛肉	:	米国、EU等、中国、台湾、香港、イスラム諸国	
米・米加工品※	:	米国、EU・英国、シンガポール・台湾・香港、中国、カナダ	
茶	:	米国、EU、ASEAN、台湾、カナダ	
菓子	:	中国、米国、香港、台湾、韓国	他27品目

※パックご飯・加工米飯・米粉及び米粉製品

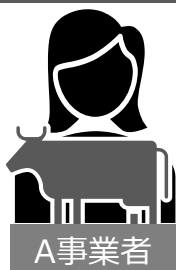
[詳細▶表面QRコード（農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略）](#)

※2 「認定品目団体の会員」の範囲

- ①会員 ②会員の構成員 ③会員又は構成員となるための申請が受理されている者

[詳細▶表面QRコード（認定品目団体について）](#)

具体的な申請例



Case 1

- ・米国への牛肉輸出を拡大したい
- ・牛肉を米国に輸出している
- ・牛肉の認定品目団体に所属

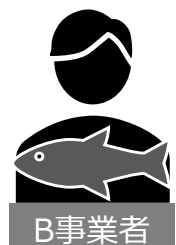
- ←米国は牛肉の重要市場
- ←米国への輸出実績
- ←会員による取組

要件1○

要件2○

要件3○

単独で要件をすべて満たしているため、
A事業者様のみで本事業に申請いただけます。



Case 2

- ・米国へのマグロ輸出を拡大したい
- ・マグロを米国に輸出している
- ・認定品目団体が無い

- ←マグロに重要市場は設けられていない
- ←米国への輸出実績
- ←会員による取組ではない

要件1ー

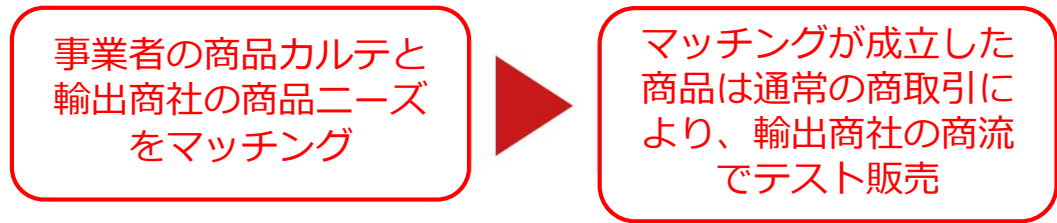
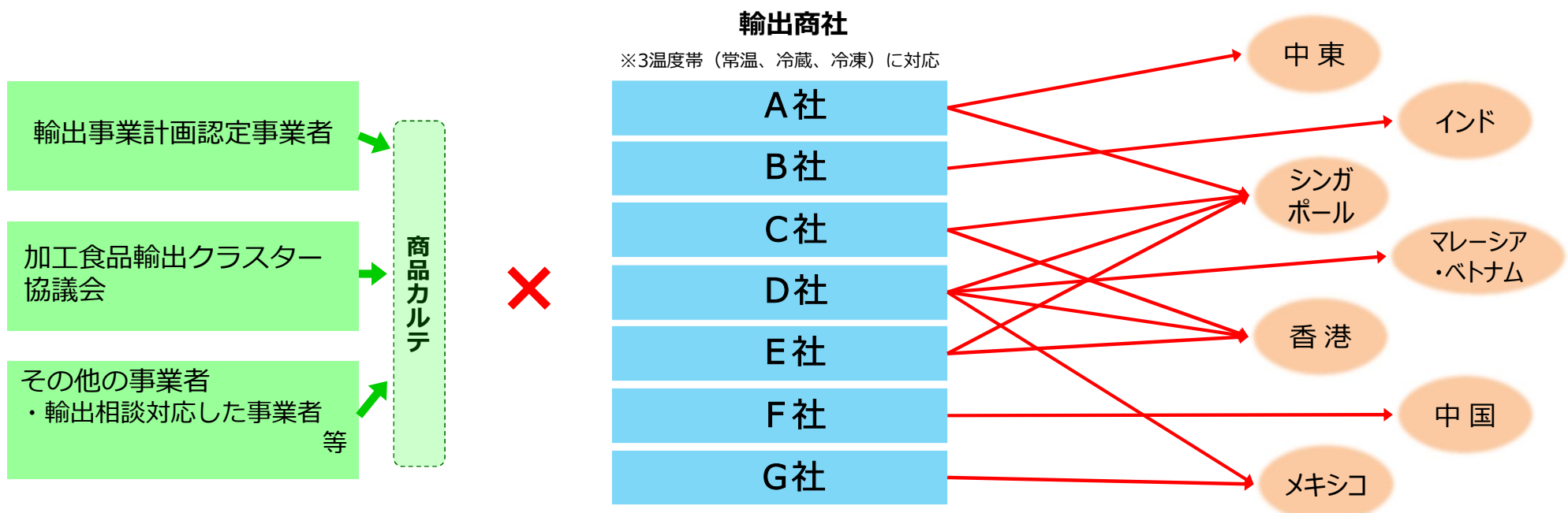
要件2○

要件3ー

要件1○ B事業者様は要件1、3を満たしていませんが、
米国が重要市場であるコメの認定品目団体の会員と連携する取組で本事業に申請いただけます。

【東北農政局GFP事業】

～東北からの新たなサプライチェーン構築を目指したトライアル輸出の実施～



H社(日系小売店)企画



あなたを、 生産者の 日本代表にしたい。



GFP

農林水産物・食品
輸出プロジェクト

1億人ではなく、
100億人を見据えた
農林水産業へ。

四季の豊かなこの国で、だれかを喜ばせたい一心で取り組む生産者のみなさんへ。
海外各国からのニーズが大きくなっている今、みなさんと輸出の成功事例をつくっていきたい。
このコミュニティにぜひ参加して第一歩を踏み出しませんか。農林水産省が全力でサポートします。



こんな方に最適です！

- 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。

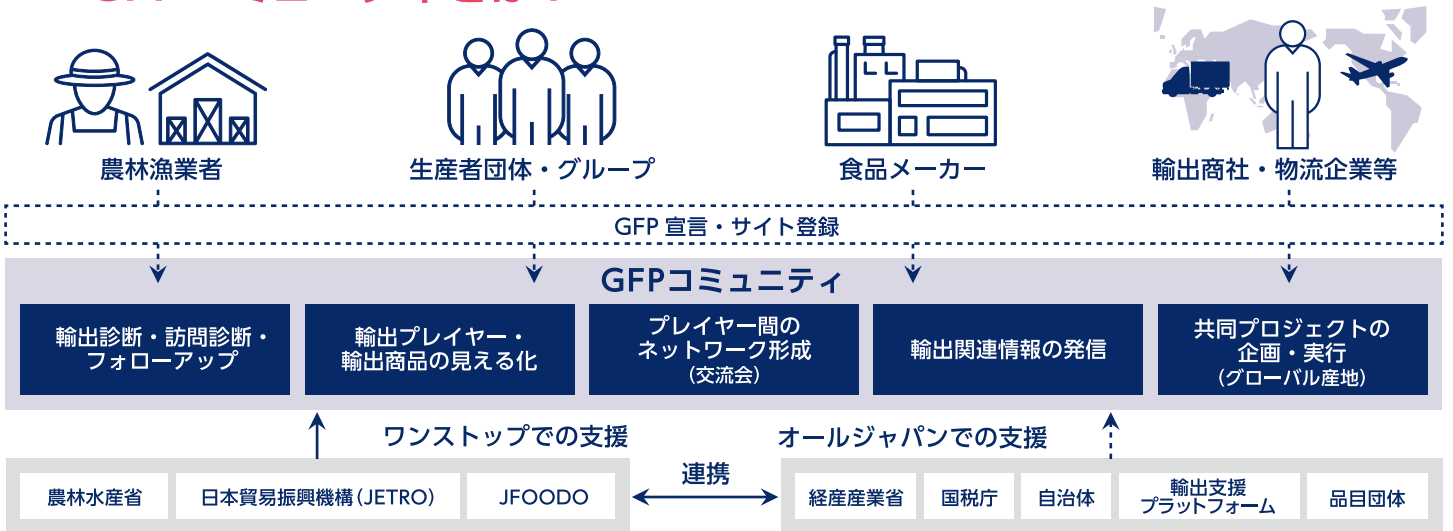
WEB : <http://www.gfp1.maff.go.jp>

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



農林水産省

1 GFPコミュニティとは？




- 輸出は、国内出荷と異なり、様々な手続き・規制・言語のハードルや独特の商流が存在し、個々のプレイヤーでは継続的な成果を出すのが困難です。
- こうした課題を乗り越えるため、個々のプレイヤーがビジネスパートナーを見つけ、商談への橋渡しを行うサイトを構築します。
- 併せて、これらのコミュニティでの取組みに対して、行政・JETRO等によるワンストップの支援を提供します。

2 GFP登録事業者

農林水産物・食品の輸出に意欲的に取り組もうとする事業者(生産者、食品加工メーカー、商社、物流企業、金融機関など)

3 サービス詳細

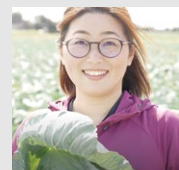
- 輸出診断・訪問診断**
農林水産省がJETRO、輸出の専門家とともに、生産現場等に直接出向いて「輸出の可能性」を無料で診断します。
- 訪問診断実施者フォローアップ**
各登録者の課題解消に向けて、GFPビジネスパートナーマッチング・テスト輸出等を通じてサポートします。
- GFPコミュニティサイト**
各登録者は、商品やサービスのマイページでの発信やオンライン商談、気になる事業者への直接コンタクトなどができます。
- 交流会の開催**
テーマ別(各地域・品目・業種等)のイベントを開催し、様々な事業者間交流・きっかけづくりを創出します。
- 情報発信**
現地情報、補助事業、優良事例などをセミナーの開催で発信します。また、会員限定メールの配信、FacebookでGFP関連の情報発信等を随時行っております。

- グローバル産地づくり推進事業**
輸出先国のニーズと規制等に対応し、積極的に戦略を持って輸出への取組を行う産地形成を支援する事業です。

4 GFPの活用事例



生産者
丸山 桂佑 様

- GFPセミナー登壇をきっかけに自社の認知度の向上、GFPマッチングによる輸出商社・現地バイヤーとの連携・販促活動ができました。
- GFPインターンシップの学生を受け入れ、新規就農者・若手への支援に取り込んでいます。



生産者
大吉 枝美 様

- GFP訪問診断・セミナーの参加を通じて、輸出に関して漠然としたイメージしか持っていなかった状態から、1年以内に輸出を実現しました。
- 今後も鮮度が良く・品質の高いキャベツ生産に励んでいきます。



商社
後藤 大輔 様

- GFPビジネスパートナーマッチングによって、取引要望に沿った事業者と効率的かつスピーディーな成約を実現しました。
- GFPイベント等に積極的に参加することで販路・出先の違う商社と横の繋がりを構築できました。

GFPサービスの活用方法とその効果の詳細は「GFP登録者の優良事例」をご覧ください。



農林水産物・食品の海外輸出を学びたい方
日本の食を世界に届けたい方へ

EXPORT STARTING GUIDE

日本の食の海外輸出、一緒に挑戦しませんか？

農林水産物・食品輸出に興味を持っていても、「どのように始めれば良いかわからない!」と悩んでいる方も多いのではないのでしょうか。

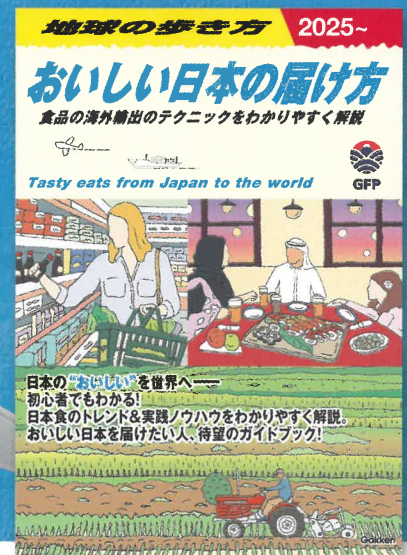
まずは、輸出の基礎を学べる冊子「おいしい日本の届け方」をチェック!

輸出に挑戦する事業者をサポートする「GFP」、
多様なパートナーとつながる「おいしい日本、届け隊」を活用し

あなたの可能性を広げ、日本の食を世界へ届ける一歩を踏み出しませんか？



GFP
おいしい日本、届け隊
OISHINIPPON TODOKETAI



地球の歩き方

「農林水産省 × 地球の歩き方」
異色のコラボ

初心者にもわかりやすい
農林水産物・食品輸出のガイドブックが誕生!
次のページで本書の活用法を紹介します。



最初の一步は
ここから!

農林水産物・食品輸出の全体像をとらえよう

輸出の全体プロセス
(輸出戦略・輸出実務)
を詳しく
知りたい方は

本書
P.66



農林水産物・食品輸出の
戦略を詳しく
知りたい方は

本書
P.70

輸出戦略

**01 輸出戦略を考える
(マーケットイン)**

ここでの戦略とは、消費者の視点に立ち「自社の商品をいかにして市場に流通させるか」を考え、売れる仕組みを構築・実行する。



**02 ブランディング
を考える**

自社商品の持つ価値・イメージを明確にし、他社との差別化を図りながら、市場に向けて発信していく。



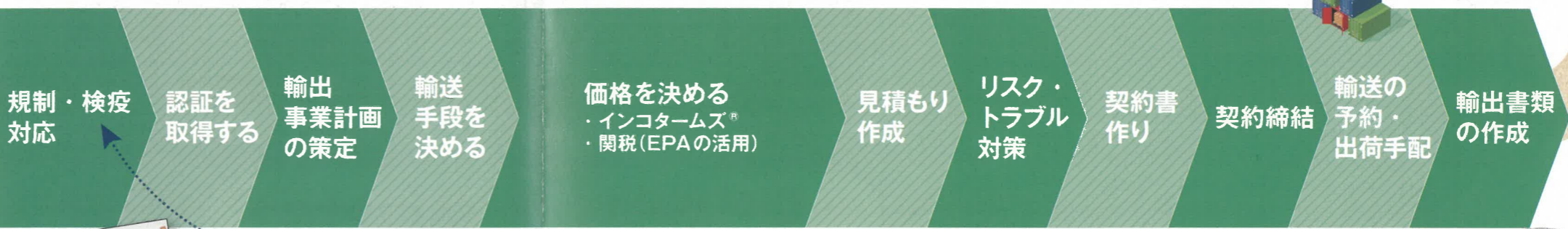
**03 プロモーション(販売促進)
方法を決める**

自社商品をどのように効果的に宣伝するかを検討し、計画・実施・検証しながらブラッシュアップしていく。



輸出形態を決める(パートナーを選ぶ)

輸出実務



輸出実務の全体像
(書類や物の流れ)を
知りたい方は

本書
P.90



規制・検疫の概要
を知りたい方は

本書
P.94



※ここで紹介する輸出実務は一例であり、正確な情報は改めてご確認ください。



「おいしい日本の届け方」には、こんなお悩みを解消するコンテンツも掲載!

詳しく知りたい方は
本書「おいしい日本の届け方」
をチェック!



デジタルブックは
こちらから

農林水産物・
食品輸出のモデルケース
を知りたい

本書
P.20



世界各地の
食文化・日本食事情を
知りたい

本書
P.31



輸出における
リスクを
最小化したい!

本書
P.101



支援機関・
お役立ち情報を
知りたい

本書
P.112



漫画で楽しく
「おいしい日本の届け方」
の活用方法を学びたい

本書
P.117





GFP

農林水産物・
食品輸出
プロジェクト

あなたを、 生産者の日本代表にしたい。

四季の豊かなこの国で、
誰かを喜ばせたい一心で取り組む生産者の皆さんへ。
GFPに参加して各国・地域からのニーズが大きくなっている
農林水産物・食品輸出を始めませんか。
農林水産省が全力でサポートします。



こんな方に
おすすめ

輸出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収集したい

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



ウェブサイト ▶



GFP 農林水産物・食品
輸出プロジェクト

GFPの多様なパートナーとつながる

世界の“おいしい”を、共に創ろう。

おいしい日本、届け隊

OISHI NIPPON TODOKETAI

農林水産省

「おいしい日本、届け隊」は、食の可能性を広げる共創の場。
食の未来は、つながりと創造の先にある。

日本の知恵と技が、世界と交差し、新しい挑戦が始まる今——
あなたの力で、まだ見ぬ世界の“おいしい”を生み出そう。

食
×
テクノロジー
×
クリエイティブ

業種も地域も超え、
多様な視点が交わる時、
食の未来は
もっと面白くなる。

輸出事業者向け

世界市場に挑戦するための
パートナーを探している

外部事業者向け

自社の強みを
日本食の海外輸出に
活かしたい

人材向け

自身のスキルを活かして
日本の食で
グローバル経験を積みたい

【問い合わせ先】

おいしい日本、届け隊事務局
(お問い合わせフォーム)

ウェブサイト ▶

