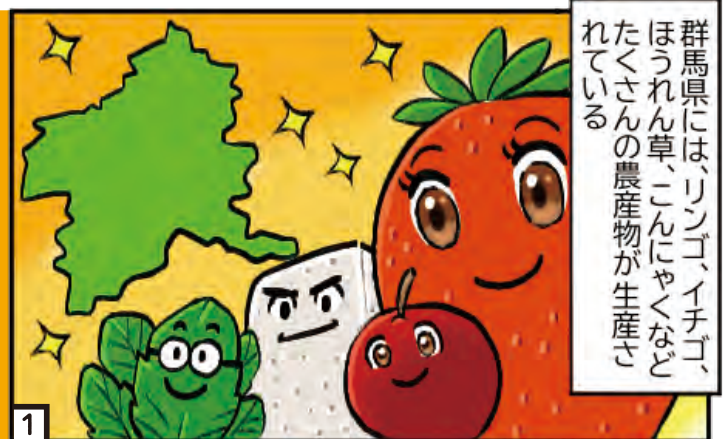
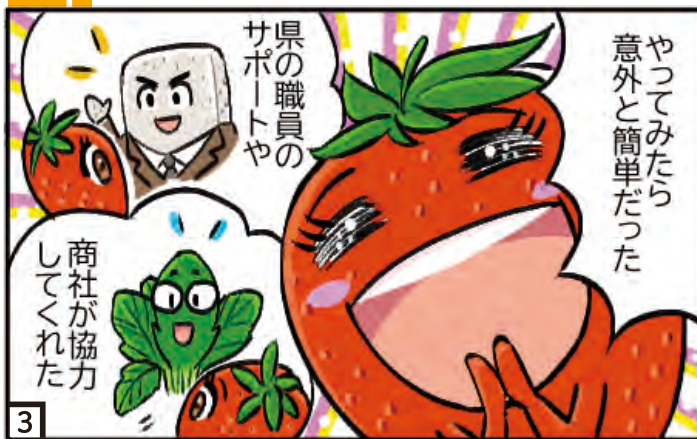


群馬県 農畜産物等輸出ハンドブック

- 01 海外で日本食人気は上昇中！
多くの日本産農畜産物等が求められています
- 02 農畜産物等の輸出ビジネスは、
今がチャンス！その理由は！？
- 03 国・県の輸出の支援制度を紹介！
- 04 輸出で稼ぐ！先進事例紹介
- 05 輸出の手続きは大きく3パターン



海外で日本食人気は上昇中！ 多くの日本産農畜産物等が求められています

日本食レストランの数が急増！現地でも日本食が求められる

10年で4倍以上の店数に！

 **タイ**
5,751 店
1,375→5,751
(2013→2023年)

 **マレーシア**
1,890 店
406→1,890
(2013→2023年)

10年で2倍以上の店数に！

 **ベトナム**
1,620 店
770→1,620
(2015→2022年)

 **アメリカ**
26,040 店
14,859→26,040
(2013→2022年)

 **シンガポール**
1,210 店
790→1,210
(2015→2023年)

 **香港**
1,400 店
1,160→1,400
(2013→2022年)

 **台湾**
7,440 店
5,680→7,440
(2015→2022年)



生鮮・加工食品の輸出量が増加！

 **いちご**

タイ向け輸出額推移



シンガポール向け輸出額推移



 **農産加工品**
(こんにゃく製品含む)

輸出額推移



 **キャベツ**

香港向け輸出額推移



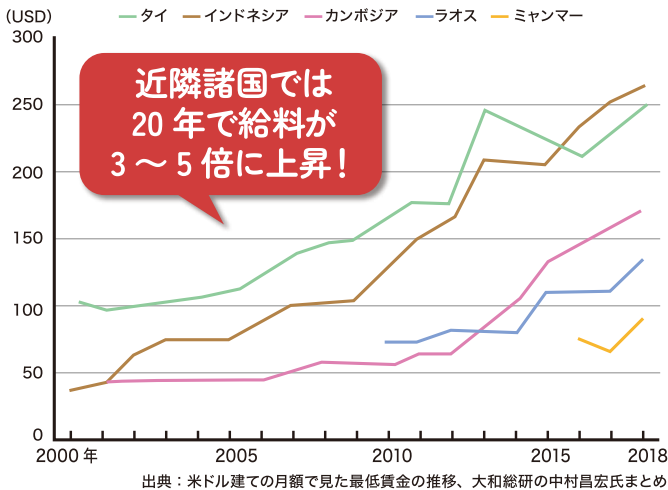
シンガポール向け輸出額推移



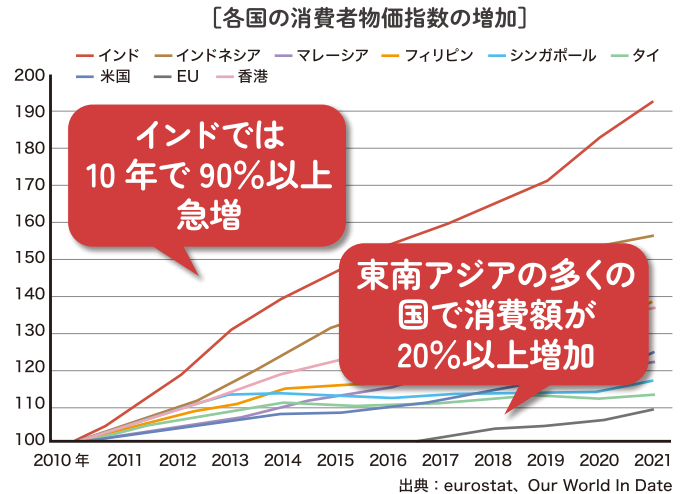
02 農畜産物等の輸出ビジネスは、 今がチャンス！その理由は！？

01. 近隣諸国を中心に物価上昇・経済成長をしている

各国の給料が急上昇している



給料上昇に伴い消費額も上がり続けている



02. 円安は輸出において大きなメリット！



※本イラストは円安を説明するものであり中間事業者の手数料などは考慮しておりません

03. アジア、欧米各国の農産物輸入増加は、日本農産物輸出のチャンス！

[アジア5か国の農産物輸入金額 20年推移]



[欧米3か国の農産物輸入金額 20年推移]





輸出事業に必要な経費に対する補助に興味のある方はこちらを Check ↓

★ 県の補助金

ぐんま EXPORT サポート補助事業（予定）

輸出事業に幅広く使える群馬県の補助金です。見本市出展経費、PR資材や輸送資材作成経費、認証取得経費等に利用できます。

🇯🇵 国の融資

農林水産物・ 食品輸出基盤強化資金

輸出事業に幅広く使える国の融資制度です。負担額の80%を限度に輸出事業に係る費用に利用できます。



輸出に向けた、認証取得に興味のある方はこちらを Check ↓

🇯🇵 国の補助金

有機 JAS 認証、 GAP 認証取得等支援事業等

有機JAS認証、GAP認証取得に係る費用に使える補助金です。

🇯🇵 国の補助金

国際的認証資格取得等 支援事業

輸出先国に求められたり差別化のために必要な国際認証の取得に使える補助金です。



輸出に向けた設備や施設の改修に興味のある方はこちらを Check ↓

★ 県の補助金

農業経営力向上事業

機械・施設の導入に使える群馬県の補助金です。

🇯🇵 国の補助金

強い農業づくり総合支援交付金

機械・施設の導入に使える国の補助金です。



まずは情報収集をしたい！輸出について学びたい！という方はこちらを Check ↓

ぐんまグローバルファーマー育成塾（予定）

新たに輸出に取り組む生産者の増加や世界を相手に戦える農業経営者の育成を目指し、群馬県農畜産物等輸出推進機構が実施予定のセミナーです。

JETRO 輸出セミナー

定期的にオンラインや現地で開催しています。最新情報をご確認ください。

＼ 対象者や申請条件を調べてみましょう！ /

🔍 農業 輸出（補助金事業名） 🔍 検索

群馬県農畜産物等輸出推進機構
にもお気軽にご連絡ください！

04 輸出で稼ぐ！先進事例紹介

横田ファーム

- **所在地** 千葉県千葉市
- **商品** イチゴ
- **輸出先** タイ、マレーシア、ドバイ、香港、シンガポール

輸出実績

- 2014年 マレーシア・クアラルンプールで開催された、千葉県輸出商談会で当社「食育ネット(株)」を通して現地バイヤーと商談
- 2015年 マレーシア向けに50パックの輸出
- 2016年～ タイ、ドバイ、香港、シンガポールへ輸出を拡大



県の商談会をきっかけに輸出が始まった

横田ファームは国内でイチゴ狩りと直売所の運営をしています。千葉県の取り組みで、マレーシアで商談会を行う際に、うちのいちごをもっていいっても良いか？とお声がけいただいたことがきっかけです。

初年度は50パックから！

商社の力を借りて少量からでも輸出に踏み出せた

マレーシアの商談会で海外バイヤーの目に留まり、初年度は50パックを輸出することになりました。皆さんが想像する輸出の量からするとかなり少ないと思いますが、商社を通すことで少量からでも輸出を始めることができました。

商談・輸出手続きは県と商社が支援

海外バイヤーとの商談は商社が行ってくれているため、私たちは必要な量を商社に卸すだけです。

輸出に必要な書類作成は県や商社が支援してくれています。輸出を始めた2014年から輸出国が増えていますが、それも商社が売り込んでくれて輸出先国が広がっています。

イチゴを買ってくれたタイの方がいちご狩りに！

タイで横田ファームのいちごを食べたという方が、日本旅行の際に当社のいちご狩りに寄ってくれました。輸出版売ができることはもちろんですが、海を越えてそういったつながりができるのもうれしいです。

アグベル株式会社

- **所在地** 山梨県山梨市
- **商品** シャインマスカット、ピオーネ、桃
- **輸出先** 香港、シンガポール、タイ、台湾等

輸出実績

- 2019年 香港へ輸出を開始
- 2021年 台湾、シンガポール、タイへの輸出を開始
- 2022年 シャインマスカットの他、桃、ピオーネの輸出も開始



輸出開始からわずか4年で6倍超の輸出額に急成長！

2017年に家業のブドウ農家を継承し、2019年に輸出を開始しました。2019年に2,100万円だった売上が2023年には1.3億円まで伸び、4年で6倍超まで急成長しています。

自社選果場を持ち、近隣農家120軒のブドウを買い取って直接商社へ販売

ここまで輸出額を伸ばした背景には、近隣農家のブドウを買い取って自社の選果場で選果・梱包を行う仕組みがあります。当初、輸出拡大を目指したものの、自社生産品だけで十分な量を確保することは難しい状況でした。また一方で、近隣農家は高齢のため自分で梱包作業を行うことが難しいという課題を抱えていました。そこで買い取りの仕組により、輸出量を確保しつつ近隣農家は生産に集中できるというwin-winの関係を作ることができました。

現地のニーズを把握し、求められるものを作る

輸出を行う上で「現地のニーズを把握し、ニーズに合うものを生産する」ことを大切にしています。輸出は商社を通して行っていますが、私も海外に商談へ行き、バイヤーと直接話そうとしています。それによって、現地で求められる規格や品質を正確に把握し、ニーズに基づいた生産を行うことができます。

海外に売れば儲かるものではない、でも輸出は考えなくてはいけない

海外に売れば必ず儲かるというわけではありません。輸出は海外情勢など想定できないリスクを負う可能性もあります。しかし、未来の国内市場を考えると、輸出は考えなくてはいけないと思っています。何のために輸出を行うのか、しっかりと考え勉強して輸出に取り組んでいただくのが良いと思います。

有限会社ツトム食品

- **所在地** 群馬県富岡市
- **商品** こんにやく、しらたき
- **輸出先** 米国、英国、ドイツ、フィリピン、シンガポール他

輸出実績

- 2018年 初めての商談を実施 輸出に向けた市場調査・資料作成を開始
- 2020年 エストニア、香港、英国、フィリピン、ドイツ、香港、米国、オーストラリアへ輸出
- 2021年 英国、シンガポール、米国、フランス、スイスへ輸出
- 2024年 アメリカ7都市ロサンゼルス、アトランタ、NYなどへ輸出



輸出を始めたのは直接販売する先を増やすため！

(有)ツトム食品では、これまで主に国内向けに業務用こんにやくの製造を行っており、品質が評価され多くのお客様の信頼を得ておりました。しかし、これからの国内市場の規模縮小を考えると、自社商品を直接販売する先を見つけたいと思うようになり、海外での販売を考え始めました。

名刺も商品資料もない！状態からスタート

輸出をしようと思っても、何も知識はありません。国内での商談もしたことがなかったため、名刺や商品紹介資料もありませんでした。もちろん営業も経験したことがありませんでした。

県やJETROのサポートを最大限活用し輸出体制を整える

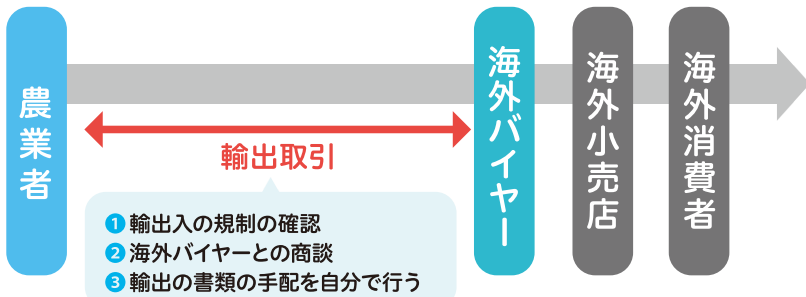
県やJETRO群馬に相談したところ、輸出に必要な知識や方法を、教えてくださりました。商談の前には、必要な資料の作成や自社商品の強みの分析を一緒に行ってくださいました。商談も毎回同席していただき、取引が決まってからは、海外店舗での試食会に一緒に参加していただきました。英語が分からなくても商談、取引をすることができました。

今後は、お客様の声を直接聞ける輸出方法を目指す

現在は商社を通して各国に販売をしていますが、今後は直接貿易を行いたいと考えています。商社を通すと詳細な販売先や消費者の具体的な反応が分からないこともあるため、直接貿易を行うことで、よりお客様の声を直接聞くことができる体制にしていきたいです。

05 輸出の手続きは大きく3パターン

01 直接貿易 申請や輸出手続きをすべて自分で行う



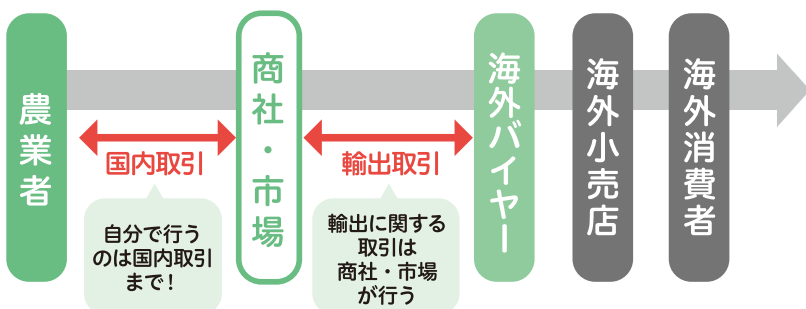
メリット

- ① 海外バイヤーの反応を直接得られる
- ② どこでいくらで売られているのか把握できる
- ③ マージンがない分手取り額が高い

デメリット

- ① 貨物が少量の場合輸送費のコストが上がる
- ② 語学・貿易の知識が必要
- ③ 輸出入規制の確認も自分で行う
- ④ 代金徴収の手間や為替リスクがある

02 間接貿易 申請手続きを商社・市場に任せる



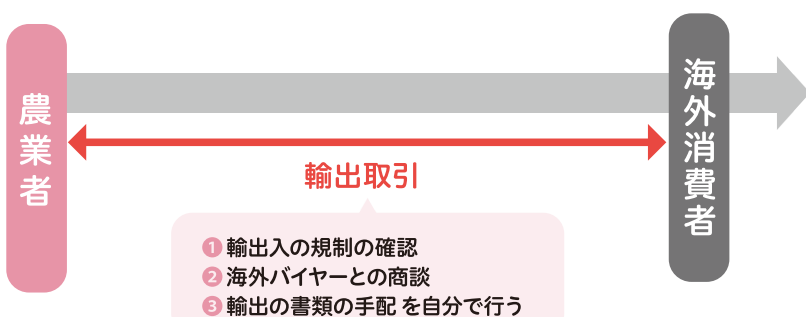
メリット

- ① 語学・貿易知識が不要
- ② 海外取引で負うリスクがない
- ③ 輸送コストを気にせず少量から輸出可能
- ④ 代金徴収の手間や為替リスクが軽減できる

デメリット

- ① マージンが取られる分手取り価格が安い
- ② 海外バイヤーの反応を直接得られない

03 Eコマース Eコマースで直接消費者に販売する



メリット

- ① 直接海外の消費者に売り込むことができる

デメリット

- ① 商社のような現地で輸入手続きをする人がいないため、現地の通関で荷物が止まった場合対応できない
- ② 輸出者側である程度現地の法規制を調査する必要がある
- ③ 代金回収システムの利用が不可欠



Q & A 輸出をご検討の皆さまから よくいただくご質問にお答えします！



Q

輸出をはじめるといにはどのような知識が必要ですか？



A

直接海外のバイヤーに輸出販売するか、国内の商社や市場を通して輸出するかで必要な知識は変わります。まずは直接貿易と間接貿易のメリット・デメリットをよく理解し、自社の状況に応じて適切な商流を検討してください。(P05 参照) 群馬県農畜産物等輸出推進機構でもご相談を受け付けていますのでご検討の際はご相談ください。

また貿易に詳しい商社や市場に相談したり、輸出手続きを代行する専門業者に依頼することもできます。国内の展示会、商談会などを使うことで、さまざまな商社、専門業者に会える機会も多数あります。

Q

個人でも輸出はできますか？



A

はい、可能です。輸出を行うにあたって、法人格や必要な事業免許などはありません。個人農家でも輸出は可能です。ただし、輸出も商取引という意味では国内取引と変わりませんので、相手方から信用力の面で取引を断られたり、不利な支払条件での契約になることがあるので注意が必要です。

Q

輸出に際してこういった費用が掛かりますか？



A

展示会出展などの販路開拓に関する費用、輸出通関や輸送に関する費用などがかかります。こういった費用を輸出者側で負担するかは、相手と取り決める条件によりますので、一概に全てが生産者負担ということではありません。

間接貿易の場合は、国内の商社や市場に国内取引で販売することになりますので、特に輸出に際して特別な費用がかかることはありません。ただし海外向けの厳重な梱包を求められることはありますので、国内卸価格でそのまま販売するのではなく、そのような追加費用を価格に転嫁などを意識しておくことは大切です。

Q

生鮮品と加工品とでは、どちらが輸出しやすいですか？



A

どちらもそれぞれ異なるハードルがあります。生鮮品の場合、主に植物防疫や残留農薬に関する規制をクリアできれば輸出入の手続きは難しくありません。ただし商品自体が傷みやすいことから、温度・湿度管理や鮮度維持などの対策をしっかりと行う必要があります。

加工品の場合、生鮮品に比べて賞味期限が長いことから手続きやトラブルの対応時間に余裕がある一方で、原材料や添加物が多いことから、輸入規制確認手続きが複雑になります。国によっては包装材・梱包材の規制もあります。





問い合わせ先

群馬県農畜産物等輸出推進機構
(事務局：群馬県農政部ぐんまブランド推進課輸出促進係内)

TEL：027-226-3131

FAX：027-223-3648