

全国的に、地場産品を海外へ売り込もうという動きが広まっています。各国のニーズを捉え、どの国へどう売り込むか。数多くの事業者や自治体を支援するジェトロ農林水産・食品部の阿部直樹氏に、食品輸出成功に向けた支援内容を紹介していただきます。

農林水産物・食品の海外販路開拓のための ジェトロの取り組み～戦略策定 のための情報収集ツールを中心に～

独立行政法人日本貿易振興機構農林水産・食品部農林水産食品企画課
阿部 直樹



1 はじめに

農林水産物・食品の輸出額は、2011（平成23）年3月の東京電力福島第一原子力発電所事故の影響等により落ち込みが生じていたが、2013（平成25）年には、過去最高額の5,505億円となった（図1参照）。

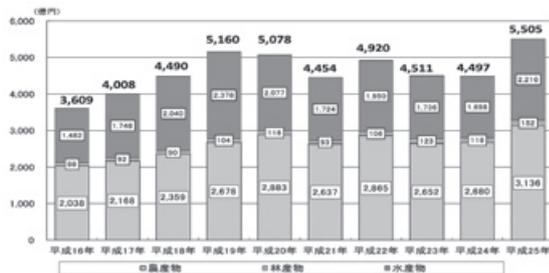


図1 農林水産物・食品の輸出額の推移
(出所：農林水産省)

このような状況の中で政府は「日本再興戦略」を策定し、2020年までに農林水産物・食品の輸出額を1兆円とする目標を掲げた。これに対し、ジェトロでは、この輸出戦略に基づき、輸出促進のための取り組みを進めている。

農林水産物・食品の輸出は、一般的に図2

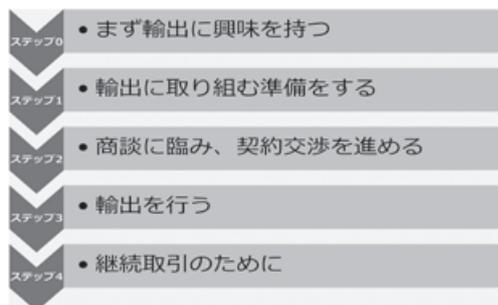


図2 農林水産物・食品輸出成功までのステップ

のようなステップを経て成功に至るものと考えられており、ジェトロではそれぞれのステップに対応したサポートを行っている。

その中で筆者は、2014年4月より、農林水産物・食品の輸出に興味を持つ事業者の方、輸出に取り組む準備を行っている事業者の方を中心に情報提供を行うセミナーの企画・運営や、輸出を目指す事業者の方の戦略策定から輸出実現までを一貫して支援する取り組みを行っている。そこで本稿では、現在、筆者が主に取り組んでいる「海外コーディネーターによる輸出支援相談サービス」等、輸出の戦略を策定する際に必要となる情報収集のための支援ツールをご紹介したい。以下に紹介させていただくこれらのツールは、海外販路開拓の戦略を検討している自治体の事業にも資するものと思われる。

あわせて、図2の各ステップを一貫して支援する「輸出有望案件支援サービス」についてもご紹介したい。

2 ジェトロが提供する情報収集のための多様なツール

輸出に取り組むには、当然のことながら、漫然と商談を行うのではなく、まずは戦略を策定することが重要である。戦略策定のためには、「自社の商品の強みを生かせる市場はどこにあるのか」「市場規模や現地の消費者の好みはどのようなものか」「顧客層をどこに定め

るか」といった市場性に関する情報や現地の輸入規制に関する情報等を収集し、綿密に分析を行う必要があると考える。そのためにジェットロでは、下記のような多様な手段で情報提供を行っている。

①ジェットロホームページ

ジェットロホームページでは、農林水産物・食品のマーケットに関するレポートやセミナー・展示会に関する情報、各国の食品輸入規制等の情報を提供している（図3参照）。

また、農林水産物・食品の輸出に係る各国の制度・手続きについてQ & A形式で解説しているページ（「貿易・投資相談Q & A」^{*1}）もあるので、まずは、ジェットロホームページをチェックすることをお勧めする。



図3 ジェットロホームページ（「ジェットロ海外情報ファイル」）

②輸出相談窓口

ジェットロでは、輸出に取り組もうとする事業者の相談にも応じている。2012年1月からジェットロ東京本部、大阪本部及び各地の貿易情報センター（地方事務所）に「農林水産物・食品輸出相談窓口」を設置し、輸出に当たっての現地の規制や輸出手続き等についてのご質問に無料で対応している。

昨年度（2013年度）は、延べ7,000件以上のご質問・ご相談が各地の窓口へ寄せられ、輸出を検討されている事業者にも効果的に活用いただいているところである。

③海外コーディネーターによる輸出支援相談サービス

ジェットロでは、農林水産物・食品の現地市場や輸出に関して知見のある現地在住の実務者を「海外コーディネーター」として採用し、事業者からのご質問・ご相談に回答する体制を構築している。

2014年9月1日現在、海外コーディネーターを20か所の海外事務所に25名配置しており（表1参照）、下記のサービスを無料で提供している。

表1 海外コーディネーター（農林水産・食品分野）配置都市一覧（2014年9月1日現在）

地域	配置都市名
北米	ニューヨーク、ロサンゼルス、サンフランシスコ
欧州	ロンドン、パリ、ミラノ、モスクワ
ASEAN/ 南西アジア	シンガポール、バンコク、マニラ、ホーチミン、クアラルンプール
中国/ 北東アジア	北京、上海、広州、香港、台北、ソウル
大洋州	シドニー
中南米	サンパウロ

(a) E-mail相談サービス

「現地の商習慣」「売れ筋商品」「日本からの商品の現地販売可能性」等についてのご質問に簡易レポート形式で海外コーディネーターが回答するもの（回答には通常2～4週間程度を要する）。

(b) 現地ブリーフィングサービス

事業者が海外に出張する際に合わせて、海外販路開拓や輸出の方法等について、海外コーディネーターによる1時間程度の個別相談を受けることができるもの（要事前予約）。

海外コーディネーターによる輸出支援相談サービスは、既に多くの自治体にもご利用いただいているところであるが、引き続き積極的な活用をお願いしたい。

④セミナー

ジェットロでは、多種多様なセミナープログラムを提供しており、これらに参加していただくことは、輸出希望国の市場性を把握したり、輸出のノウハウを習得したりするのに大変有効であると考えられる。以下に主なものをい

農林水産物・食品の海外販路開拓のためのジェットロの取り組み
戦略策定のための情報収集ツールを中心に

国際文化・多文化共生

くつか挙げてみたい。

(a) 海外マーケットセミナー

現地事情に精通した海外コーディネーターを日本に呼び、最新のマーケット情報を提供するもの。輸出希望国のトレンドや日本食品の市場等を把握するのに最適なセミナーである。



海外マーケットセミナーの様子

(b) 商談スキルアップセミナー

輸出に関する基本的な知識や、商談の事前準備から商談・フォローアップまでの一連のノウハウを提供するもの。輸出に本格的に取り組んだことが無く、これから輸出商談・売り込みに取り組むたいと考えている方々にぜひ受講を勧めたいセミナーである。

(c) トピック別セミナー

輸出国・地域、品目や輸入規制等に焦点を当てたセミナー。例えば、近年、成長著しいイスラム諸国をターゲットとした「ハラール市場セミナー」等が挙げられる。

(d) マーケティングスクール

マーケティングの理論から輸出戦略の策定方法を教授するセミナー。マーケティングの基本的な考え方と具体的事例、市場調査手法、ブランディングの基本等を解説するとともに、ワークショップを通じて輸出戦略の策定方法を学ぶもの。今後食品輸出に取り組むたいが、どの国へ、どう売り込むべきか輸出戦略が描けていない方にお勧めのセミナーである。

これらのセミナーは、参加者から「海外



マーケティングスクールの様子

販路開拓のための情報を得ることができた」「輸出戦略を立案する上で大変役にたった」等と評価いただいているところであり、引き続き、このようなセミナーを開催し、情報提供を行っていきたいと考えている。

なお、2014年度の前記セミナーの開催日程は、ジェットロホームページに掲載されているので、関心のある方はぜひご確認いただきたい。^{*2}

3 「輸出有望案件支援サービス」

前述の情報収集のためのツールをご活用いただき、輸出戦略を策定した後は、実際の商談のステップに移ることになる。ジェットロではバイヤー招聘国内商談会や海外での商談会の開催、海外見本市への出展サポート等の支援ツールを持ち合わせている。これらの詳細な説明については、別稿以降に譲ることとし、ここからは、個別企業に対する総合的な支援策である「輸出有望案件支援サービス」について紹介したい。

① サービスの概要

優れた技術力や差別性のある商品等を持ち、

表2 輸出有望案件支援サービスの概要

対象品目	農林水産物・食品
支援期間	2年間
支援対象国	農林水産省が定める輸出戦略における重点国・地域、品目 ^{*3} のうち、新規市場2カ国まで
専門家数	13名(2014年9月1日現在)
経費負担	専門家によるアドバイスに要する経費や海外見本市への同行時の出張旅費等はジェットロが負担



図4 「輸出有望案件支援サービス」の支援イメージ

輸出に大きな可能性を有している企業等を全国から発掘し、将来にわたって自力で輸出できる体制を構築するために、海外企業との成約に向けて、専門家が準備からフォローアップまでの一連の支援を行うもの（図2の「ステップ1」以降を一貫して支援）^{*1}。

②サービスの対象

海外販路開拓に自ら取り組む意欲のある製造業もしくは農林漁業者を対象とする。

③具体的支援内容

マーケット・バイヤー情報の収集や海外見本市への同行、商談への立会い、契約締結、代金回収まで一貫してサポートする（具体的なイメージは図4を参照）。

各節目では、専門家とJETRO職員が企業と面談を行うことで、各企業に合ったJETRO個別支援ツールの提案や専門家による輸出ノウハウの提供等により、契約締結に至るよう支援をする。

2014年9月1日現在、13名の専門家が60件の企業・団体の輸出を支援しているところである。また、本事業によるサポートを受けて2年間の支援期間を「卒業した」企業の中には、安定的かつ強固な輸出パイプを構築し、自力で継続的な取引を行っているところもあり、本事業の成果は着実に広がっていると感じている。

4 おわりに

本稿では、農林水産物・食品の海外販路開拓のためのJETROの取り組みとして、輸出

の準備段階での支援ツールを中心に紹介してきた。

また、個別の事業者を一貫してサポートする取り組みもあわせて紹介させていただいた。JETROでは、これらに引き続き取り組むことにより、「農林水産物・食品の輸出額を2020年までに1兆円規模へ拡大」という政府目標に貢献したいと考えている。

最後に、自治体の皆様におかれては、JETROの取り組みをぜひご活用いただくとともに、事業者の方にもJETROの活用を呼びかけていただければ幸いである。

*1 <http://www.jetro.go.jp/world/qa/>

*2 <http://www.jetro.go.jp/industry/foods/>

*3 輸出戦略における重点国・地域、品目については、以下の農林水産省ホームページを参照のこと。

(http://www.maff.go.jp/j/supply/hozyo/shokusan/pdf/beppyo1_140212_rev.pdf)

*4 ただし、採択に当たっては、JETROによる事前審査がある。

著者略歴

阿部 直樹（あべ・なおき）

2002年立命館大学産業社会学部卒業後、民間企業での勤務を経て、2005年新潟県庁入庁。入庁後は福祉保健部高齢福祉保健課、総務管理部地域政策課等で施策の企画立案に従事。2011年政策研究大学院大学政策研究科修了。2014年4月よりJETROに研修生として派遣され、農林水産物・食品の輸出促進のためのセミナーの企画運営、個別企業の輸出支援等に携わっている。