

令和元年度北海道委託事業

「6次産業化人材育成研修会」

6次産業化の基本制度と輸出の取り組みを学ぶ

令和元年11月19日

(株) REA 食料事業部長 鈴木俊介

1 - 1. そもそも__6次産業化とは何か？

生産者が、生産、加工、販売すべてに関わるビジネス

6次産業化 =



▶ 所得向上、雇用創出、消費者満足の「三方良し」

例えばこんなビジネス

チーズ工房、ジュース製造、カット野菜
直売所、レストラン、カフェ、観光農園

1 - 1 1. 交付金活用の難しさ

ちょうど良い規模とタイミングの設備投資ができない

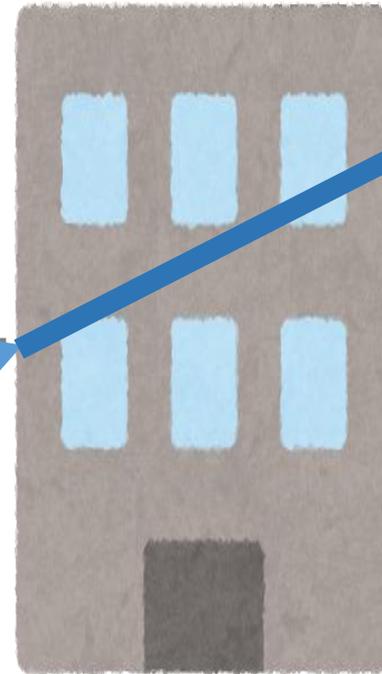
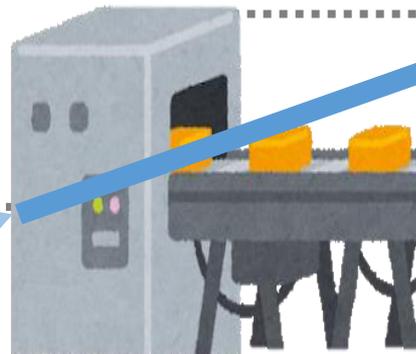
普通の6次化ビジネスの設備投資のイメージ

投資額・生産能力

必要な時に
無理のない
設備投資



売る



6次化

5年後

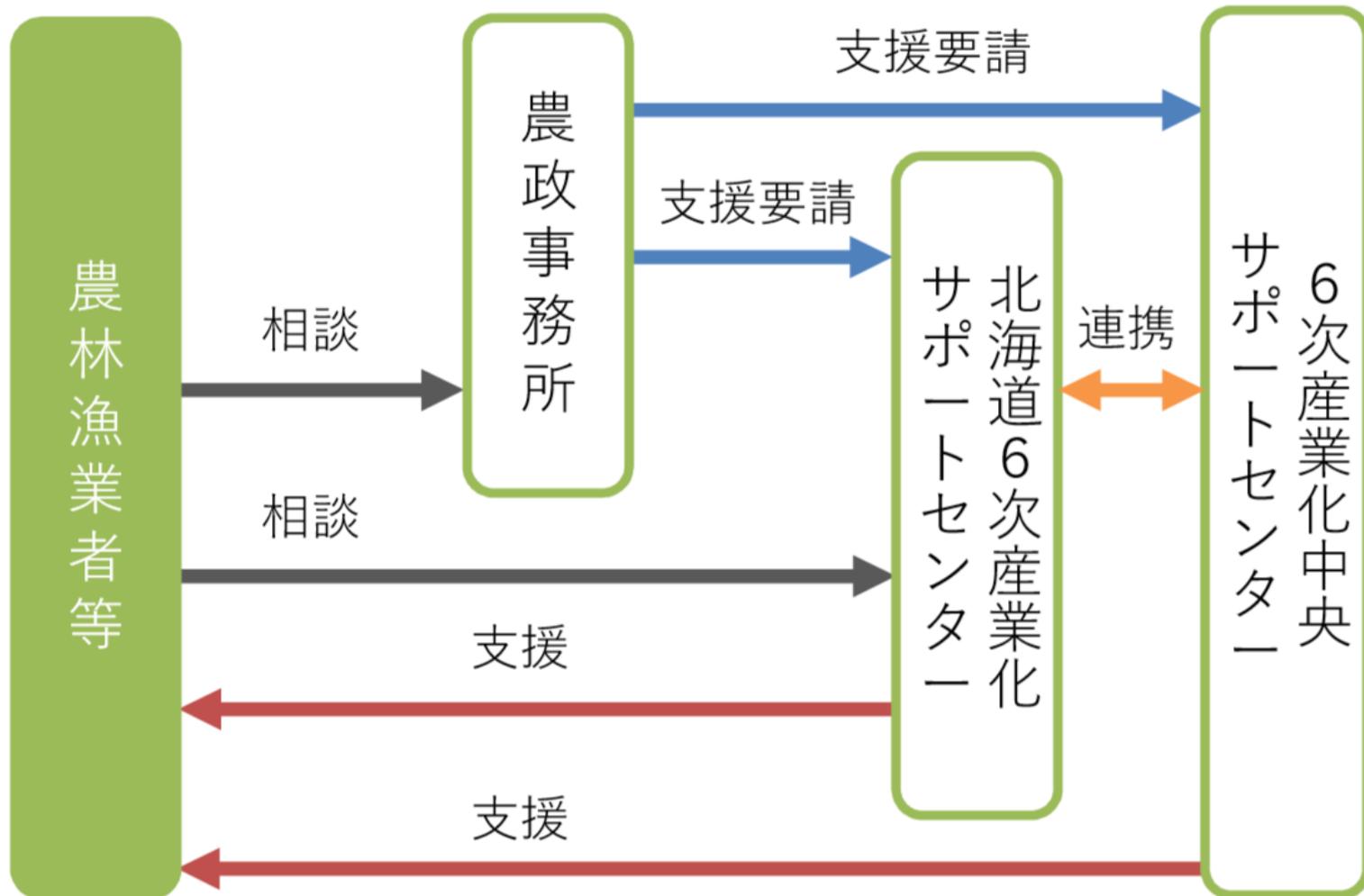
10年後

2019.11.19

© 2019 REA

1 - 1 3. 専門家の支援制度

北海道／中央 6次産業化サポートセンター



2 - 1. そもそも 輸出取引とは何か？

国境を越えて他国に商品を売る取引

貿易： 他国の取引相手と商品の売買を行うこと

輸出： 他国へ商品を販売（送り出す）

輸入： 他国から商品を購入（持ち込む）

三国間取引： 他国から他国へ商品を販売（横移動）

※日本貿易振興機構（ジェトロ）HPより（令和元年11月7日取得）

輸出取引の難しいところ

- ①国境を越える
- ②外国人に売る
- ③商物流が長い

2-6. 輸出取引の現場③ バンニング



2019.11.19

© 2019 REA

2-7. 輸出取引の現場④ 港での植物検疫



2 - 8. 輸出取引の現場⑤ 台湾基隆港到着



2-11. 輸出取引の現場⑧ 百貨店でフェア販売



2 - 1 3. 輸出取引と国内取引の違い

売るのも大変 トラブルも起きやすい

- 国境をまたぐ → 各国に特有の規制がある
- 商物流が長くなる → コストが高い、想いが届きにくい
- 外国人と取引する → 言葉と商習慣が違う
- 船と飛行機で運ぶ → 輸送中に問題が発生する
- 消費者も外国人 → 味覚も食生活も違う

知らずに始めるとだいたい失敗する

2-14. 食品輸出に関する規制

国内規制

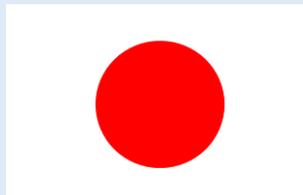
輸出許可制度 ※関税法等

植物検疫 ※植物防疫法

動物検疫 ※家畜伝染病予防法

安全保障貿易管理

※外国為替及び外国貿易法



迷惑かけない
間違いない物

品目により門前払いも

農業・健康被害を
水際で止める

輸出先国規制

植物・動物検疫

残留農薬規制

食品添加物規制

関税

その他の規制

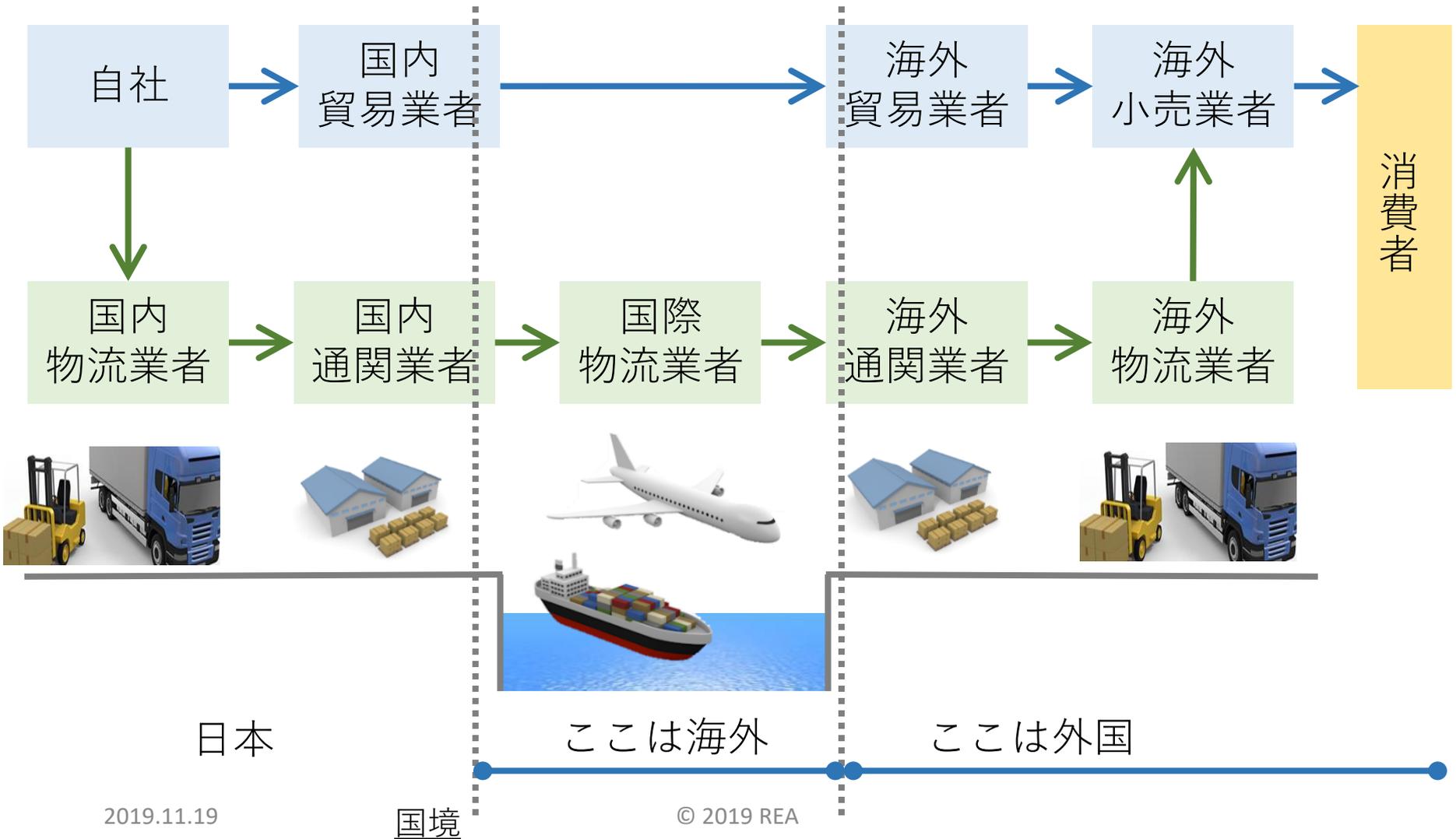


© 2019 REA

2019.11.19

2-17. 輸出取引の商物流

取引先と関係者が多く 長く複雑になる



3 - 1. なぜ輸出したいですか？

- ・なんかカッコいい
- ・世の中で輸出が流行ってる
- ・海外視察に行きたい

- ・輸出で儲けたい
- ・アジアの市場成長を取り込みたい
- ・自分の商品で世界で勝負したい

- ・行政機関に輸出しろって言われる
- ・交付金の審査で満点を取りたい

3 - 5. ① 1回の輸出でOK

海外アンテナショップや海外フェアに参加

政府の輸出目標

農林水産省「農林水産業の輸出強化戦略」
令和2年度までの輸出額1兆円の前倒し達成

▶ 都道府県が競って輸出のチャンスを提供

メリット

- ・ 輸出手続きから全任せ
- ・ 無料の海外テスト販売

デメリット

- ・ 単発で終わりがち
- ・ 実取引なら別商流

3-6. どんなアンテナショップがあるの？

北海道や道内団体も常設／イベント販売を提供



オススメ！

北海道どさんこプラザ
バンコク店・シンガポール店
「テスト販売制度」



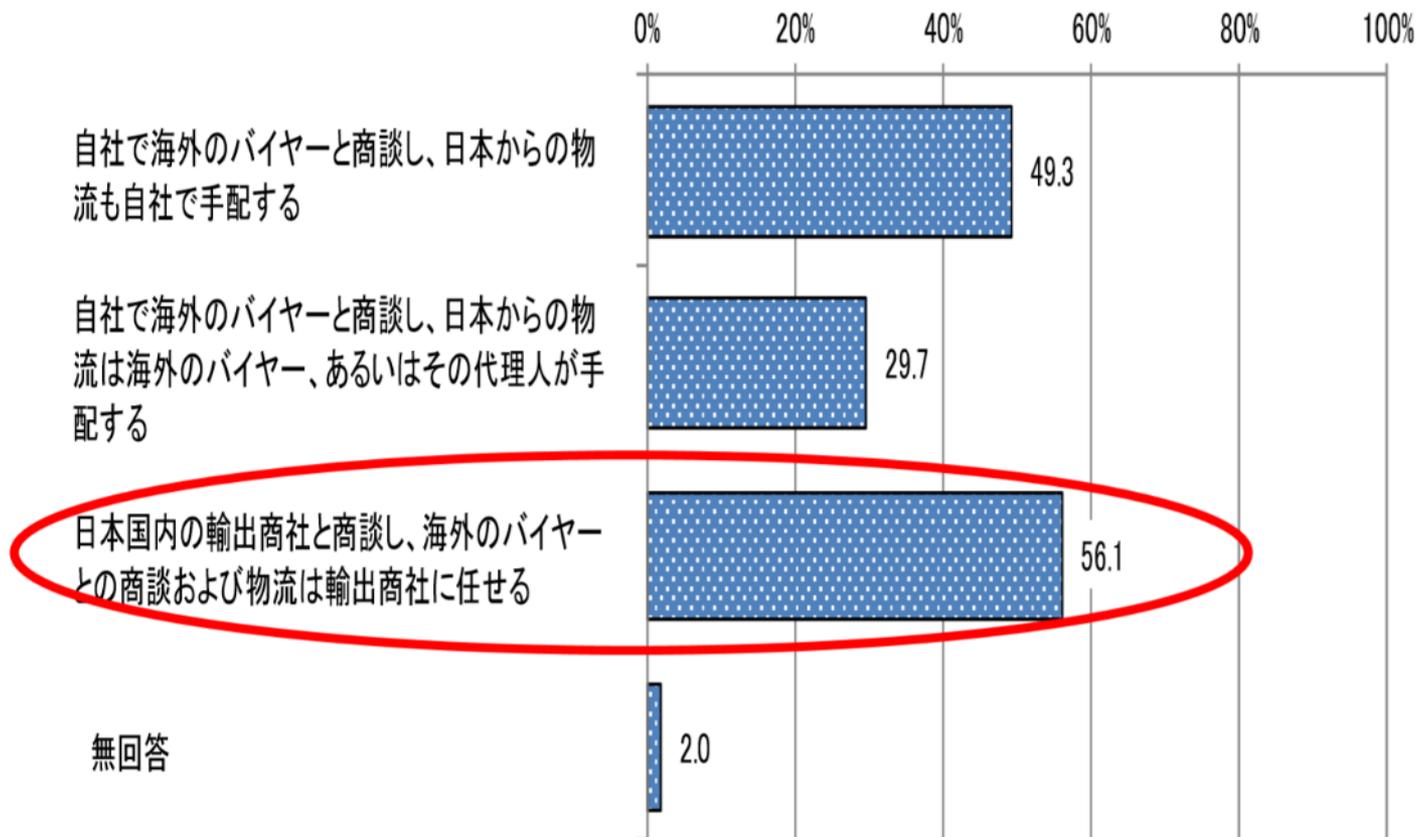
北海道貿易物産振興会等主催
海外北海道産品フェア

振興局等の情報をチェック！

3 - 8. 国内渡し輸出は裏技？

いえいえ 実は半数以上が国内渡しで輸出しています

輸出形態



▶ 国内貿易商社か海外小売／卸の日本法人に提案

3 - 1 0 . 自社輸出を成功させる方法

実力ある海外パートナーと時間をかけて信頼関係構築

自社輸出取引とは

輸送コストとトラブルリスクとの戦い



実力ある**海外パートナー**と信頼関係を作る
(海外貿易業者)



輸送コスト削減と業務改善でトラブル回避
同じ想いで売ってくれる仲間を作る

10年計画

3 - 1 1. 輸出成功のヒント

物量、物流、現地販売チャネル

- (1) **自社輸出なら物量5トン以上**
→ 経営安定させ生産能力を付けるのが先決
- (2) **北海道はスタート前から物流で不利**
→ 九州、関西にはない物作りを目指す
- (3) **アジアは外食が多く、富裕層は料理しない**
→ 卸から小売に固執せず、外食も検討