



輸出における物流・金融面での 留意点について

農林水産物・食品 輸出オリエンテーションの会
輸出促進セミナー資料

2010年11月8日～9日

日本通運(株)
グローバルロジスティクスソリューション部

○ 農林水産物・食品輸出の伸び悩み

| | | | | | |
|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
| 2004年度 | 3,609億円 | 2005年度 | 4,008億円 | 2006年度 | 4,490億円 |
| 2007年度 | 5,160億円 | 2008年度 | 5,078億円 | 2009年度 | 4,454億円 |

(農林水産省 HP 「平成21年度農林水産物等輸出実績について」より)

○ 農産物・食品輸出の阻害要因

- ・ 情報不足、情報の入手困難

(マーケティング、貿易に係わる法規、流通ルート、物流インフラ等)

- ・ マーケティング不足

- ・ 生産関連

(体制の確立、ロットの確保、輸出用品種の開発、輸出先国での検疫への対応)

- ・ 物流改善

○ 阻害要因の具体例（台湾）

- ・ マーケティング（販促）が商品別ではなく、産地別になっており、効果的ではない。

- ・ 日本の食材の品質・安全性は認知されているが、価格が高い。

- ・ 流通チャネルで、仲卸の力が強く、商流をコントロールしている。また、仲介手数料

- 料が高い。

- ・ 品質劣化が早い商材は、リスクが高く、航空便利用になるため、価格競争力が

- 低い場合が多い。

- ・ 日本国内市場優先の場合が多く、安定供給に不安がある。

（JETRO HP「わが国農林水産物・食品の輸出拡大に向けての阻害要因と対応策」より一部抜粋）

マーケティング

- 市場調査（商材、価格、競争相手）
- 現地事情調査（流通経路、輸入事情）
- 商材選定

販売先選定

- 商社（日本）、商社（現地）、卸（現地）、
小売（現地）等から選定

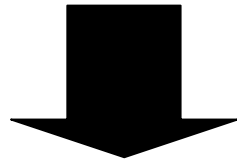
販売先との契約交渉

- 商材、価格、納入条件、貿易ターム、
決済方法

売買契約締結

- 言語（英語、現地語）、仲裁裁判所

船積準備



輸出通関



船積



本船出港

商品代金決済（売主）

- 商材調達（出荷）、コンテナバンニング
- 検疫関係書類取得（衛生証明等）
- 輸出書類作成（インボイス等）
- 輸出上屋搬入
- 船便、航空便 予約

- B / L、AWB 入手
- 荷受人に輸送情報連絡
- 船積、航空機搭載確認

- 契約内容により、L / C、送金等

《輸入国》

本船入港

○コンテナ積みおろし

輸入上屋搬入

○検疫、ライセンス確認
○輸入通関書類作成、整備

輸入通関

○通関業者に委託

荷受人へ配送

○コンテナ デバンニング

商品代金決済（買主）

○契約内容により、L/C、送金等

○マーケティングは代行業者に丸投げすることは困難、輸出者自身で
情報

収集、商材検討をする必要がある。

○現地輸入事情（規制）を十分に事前調査した上で、販売計画を練
る。

（農林水産省、JETRO、植物防疫所等のHPでも情報収集可
能）

○買主（パートナー）を事前に調査する。

輸入者としての経験、与信（財政状況）

○商材の劣化性と輸送ルートに関連を十分に検討する。

（地域港の活用、リーファーコンテナの利用、梱包方法の再検

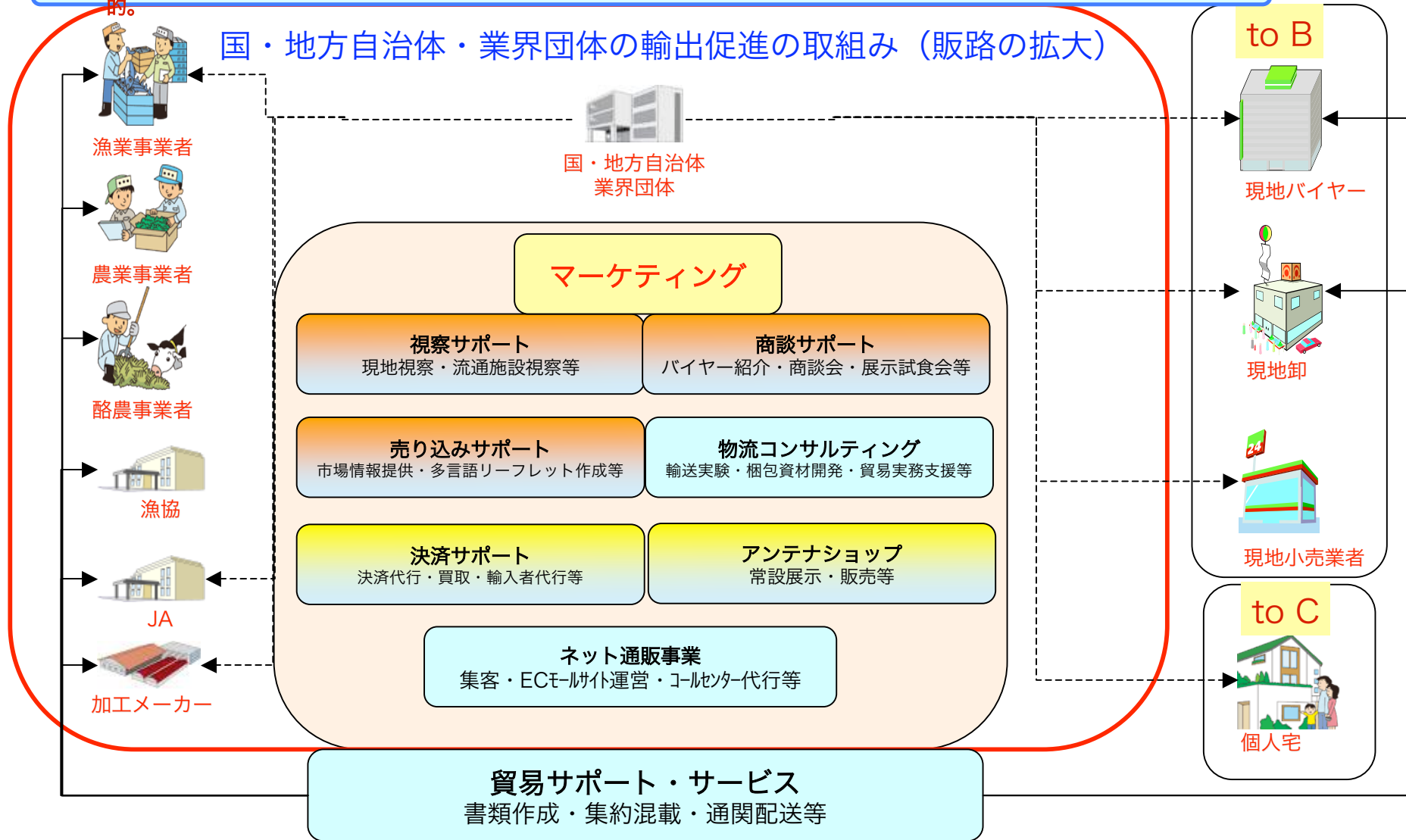
討）

- 契約書の内容は、専門化（国際弁護士等）の意見を聞く。
- 国・自治体、業界団体等が開催するサポートプロジェクトを利用する。
- 専門化、業者の知識、経験を最大限、有効活用する。
- 自社（個人）で難しい場合は、代理商社等を介して開始し、スキルアップを図り、将来に備える。
- 輸入規制の少ない、また、カントリーリスクの低い国から始める。

食品貿易サポートサービスのイメージ

官民連携プロジェクトにより、展示・商談会事業、輸出促進支援、広報等様々な取組が行われており、これに呼応した取組が効果的。

国・地方自治体・業界団体の輸出促進の取組み（販路の拡大）



〒105-8322
東京都港区東新橋一丁目9番3号
日通ビル 20F

日本通運株式会社
グローバルロジスティクスソリューション部

【担当】 増田 taf-masuda@nittsu.co.jp

Tel : 03-6251-1293
Fax : 03-6251-6642
HPアドレス : <http://www.nittsu.co.jp/>