

NAGANO FOOD EXPORT  
GUIDE TO EXPORTING AGRICULTURAL PRODUCTS

# 長野県産 農産物の輸出 ガイドブック



## CONTENTS

### 【基礎知識編】

- 04 ①農産物輸出に係る一般的な物流
- 05 ②輸出事業者・輸送業者・輸入事業者とは
- 06 ③農産物の輸送日数
- 07 ④農産物の輸送の方法
- 08 ⑤農産物輸出での課題と国内流通との比較
- 09 ⑥植物検疫について

### 【国別編】

- 10 台湾
- 12 タイ
- 14 香港
- 15 シンガポール

### 【情報編】

- 16 リンク
- 17 チェックリスト



# 長野県の農産物を 世界のお客様へ

近年では、輸送技術の進歩や海外での日本食・食文化の普及などによって、日本産農産物の輸出が拡大しています。

長野県では香港、台湾、シンガポール、タイを輸出重点国と位置づけ、ぶどう・もも・市田柿等の高級果実を中心に、輸出相手国における有力な輸入事業者等との人的なパイプを強化しつつ、輸出拡大に取り組んでいます。

令和2年度産の県産農産物の輸出額は14.9億円あまりと、毎年着実に増加しています。

輸出拡大に向けては、輸出相手国における輸入規制への対応、現地消費者ニーズの把握、国内外の産地に対する優位性の確保など、さまざまな取り組みが必要です。

本書は、これから農産物輸出に取り組

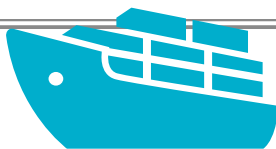
もうと考えている方を対象に、輸出の基本的な知識や本県農産物の主要な輸出先国・地域に関する情報などについてまとめています。

本書が、みなさまの輸出への取り組みにお役立ていただければ幸いです。



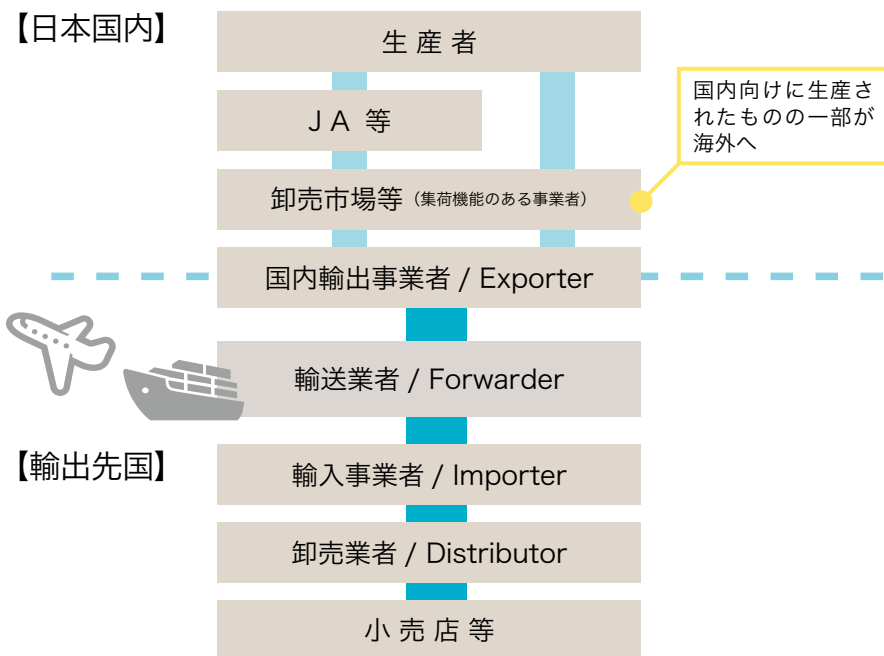
長野県 PR キャラクター「アルクマ」  
©長野県アルクマ

# 基礎知識編



基礎知識編では、農産物の輸出に取り組むにあたってまず押さえておきたい事柄にポイントを絞ってまとめた。

## ① 農産物輸出に係る一般的な物流



### Tips!

農産物輸出では、国内経費(国内輸送費、倉庫費用、通関費用等)と、国際経費(国際輸送費、貨物損害保険料)がかかる。

## ② 輸出事業者、輸送業者 輸入事業者とは



区分	業務内容
輸出事業者 Exporter	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出先国の輸入事業者との交渉、品目、ロット、価格等の調整</li> <li>・輸出に必要な書類(インボイス、パッキングリスト等)の作成、日本側での検疫、通関申請手続き</li> </ul>
輸送業者 Forwarder	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸送用の船または航空機の手配(輸出側・輸入側のどちらが輸送業者を手配するか確認する)</li> <li>・貨物損害保険の手配</li> </ul>
輸入事業者 Importer	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地小売店との交渉、品目、ロット、価格、配送方法等の調整</li> <li>・輸入に必要な書類(輸入許可証等)の取得、現地での検疫、通関の申請手続き</li> </ul>

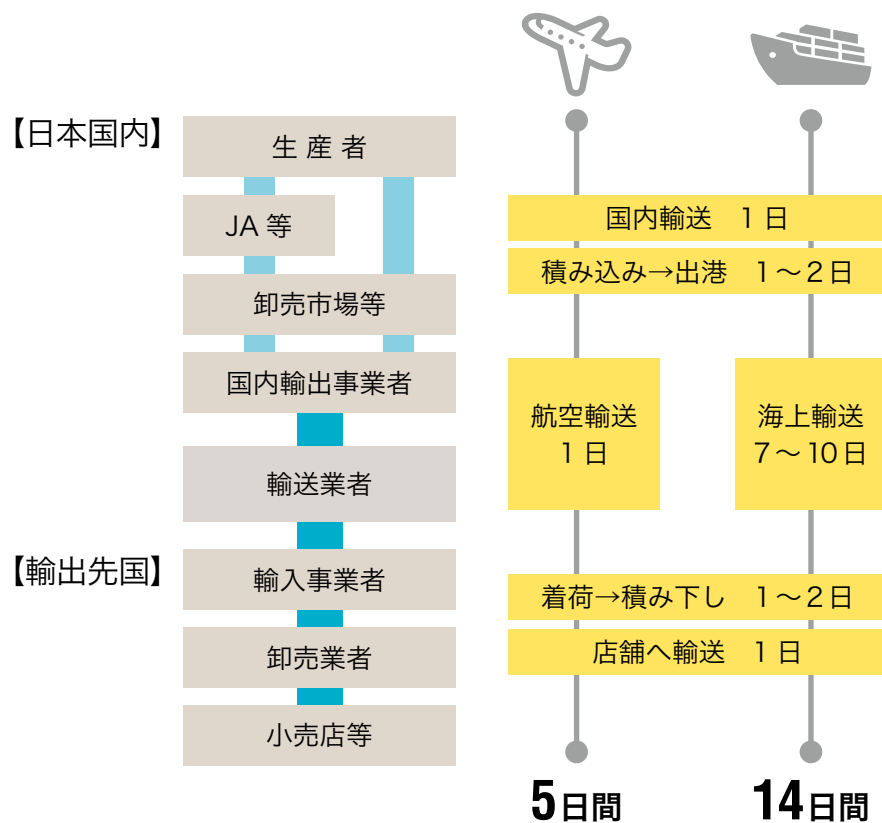
### Tips!

**インボイス**【invoice】…商業送り状。輸入者に対する明細書・請求書・納品書といった複数の役割を持つ書類。

**パッキングリスト**【packing list: P/L】…包装証明書。貨物の荷印、内容詳細、重量、容積などを記載した書類。

### ③ 農産物の輸送日数

アジアに向けて輸出をした場合の、おおよその所要時間。  
具体例として、台湾へ向け航空輸送した場合、朝に出荷し、当日夕方には納品となることもある。



#### Tips!

- ・ももやぶどう等は航空輸送の利用率が高い。
- ・りんごやなし等は海上輸送を利用するが多い。

### ④ 農産物の輸送方法

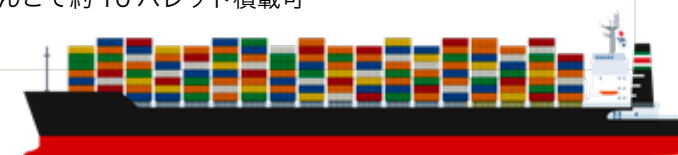
農産物の輸出は、海上輸送または航空輸送で行われる。  
それぞれに一長一短があり、輸出しようとする農産物の品質保持期間の長短や輸出の目的に合わせて最適な輸送方法を選ぶことが重要だ。

輸送方法	輸送日数	コスト	ロット	品質への影響
航空 (飛行機)	2～3日	高い	小 (500kg程度)	鮮度・品質劣化は少ない
海上 (船)	9～14日	安い	大 (コンテナ単位)	鮮度・品質劣化のリスクあり

#### コンテナの大きさ

#### 20 フィートコンテナ

L約6.0m × W約2.4m × H約2.6m (40フィートは長さが2倍)  
積載の目安……りんごで約10パレット積載可



#### Tips! コンテナの種類

**ドライコンテナ**【Dry Container】……常温輸送向け。

**リーファーコンテナ**【Reefer Container】  
庫内の温度を一定に保てる。-30℃～30℃まで設定可能。

**CAコンテナ**【Controlled Atmosphere Container】  
リーファーコンテナの一種。温度設定に加え、酸素と二酸化炭素濃度を調節し、  
青果物の品質保持期間を伸ばすことができる。



## ⑤ 農産物輸出での課題と国内流通との比較



項目	課題、相違点内容
代金回収	国内決済できる安定的なルートの確立が必要
植物検疫	事前に園地登録及び選果こん包施設の登録が必要 台湾：りんご、なし、もも、すもも タイ：りんご、なし、もも、ぶどう他 ベトナム：りんご、日本なし
輸入に関する規制	主な規制の内容 台湾：厳格な残留農薬検査の運用 タイ：青果物の選果こん包施設の衛生証明 残留農薬検査体制の強化（2020年から） 中国：長野県を含む1都9県の食品・飼料の輸入を停止（原発事故関連）
産地名の表示	「日本産」、「Made in Japan」として販売
需要期	中華圏を中心に「中秋節」「春節」に贈り物をする習慣がある。※固定日ではなく毎年変動 中秋節：9月中旬～10月上旬で変動 春節：1月下旬～2月中旬で変動
その他の課題	価格（一般的に日本の3倍）、言語や商習慣の違い、ニーズの把握、クレーム対応、競合の発生等

## ⑥ 植物検疫について



諸外国に植物等を輸出する場合の検疫条件一覧

※令和3年4月1日現在の情報に基づく

※ <https://www.maff.go.jp/pps/j/search/detail.html> より抜粋

輸出相手国・地域	日本ナシ	ブドウ	もも	りんご	イチゴ	精米	玄米
台湾	☆	Q	☆	☆	Q	◎	Q
香港	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
ベトナム	☆	× *2	× *2	☆	× *2	Q	Q
タイ	☆	☆	☆	☆	☆	Q	× *2
シンガポール	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
マレーシア	◎	◎	◎	◎	◎	PQ	PQ

【本表について】

- ・諸外国に植物等を輸出する場合は、輸出相手国が定める輸入に関する植物検疫制度に従う必要があります。
- ・本表では、輸出相手国が公表している規則等を元にして各品目に求められている検疫条件を掲載しています。

【表中の記号について】

- ◎：植物検疫証明書（注1）無しで輸出できます。
- Q：植物検疫証明書を添付すれば輸出できます。
- P：輸出相手国の「輸入許可証（注2）」を取得する必要があります。
- ☆：二国間合意に基づく特別な検疫条件を満たしたもののみ輸出できます。
- ×：輸出できません。

注1：植物検疫証明書は輸出検査に合格すると発給されます。  
注2：輸入許可証は輸出相手国の植物検疫当局で申請・取得します。

【注釈】 \*2 輸出相手国の検疫条件が未設定または不明。

【注意事項・ご利用方法】

諸外国の検疫規則は変更されることがあり、実際の内容と異なっている場合があります。実際の輸出に際しては、現地輸入者等の関係者を通じて輸出相手国の農業担当当局または植物検疫当局に確認するか、輸出相手国の在日大使館にお問い合わせいただくことをお勧めします。不明な点は植物防疫所にお問い合わせください。

【植物の輸出相談窓口】

名古屋植物防疫所輸出検疫担当 TEL: 052-651-0114 / FAX: 052-651-0115

# 台湾

日本の食品輸出先●第4位  
 農林水産物の輸出額●976億円  
 ※うち農産物753億円(2020年)  
 一人当たりの名目GDP●26,528  
 米ドル(2019年、台湾行政院主計処)

## Demands by Item 現地のニーズ

### ぶどう シャインマスカットが断然人気!

近年の売れ筋商品として成長が続いている。長野県産の商品は時期的に遅めのため、台湾の中秋節用の大需要期間に間に合わないことが

多いが、中秋節後の販売も穏やかに伸びている。冷蔵貯蔵品があれば、春節(旧正月)向けの需要が高いのでチャンスがある。

長野県産ぶどうの新品種(クイーンルージュ®)の市場投入が期待されるが、品質が安定するかが成功の決め手となる。



●5kg ケースの商品であれば8~6房の規格がベスト。(品薄の時期は9房の受けも可) 房の大きさより大粒のものや果実の硬いもの、着色ムラのないもののほうが重視される傾向にある。

◀2020年長野ぶどうフェアの様子

### 市田柿

台湾で幅広く販売されている。春節向けのギフトとして最適であるため、ニーズが高い。

●湿気のないもの、白い粉が覆うもの、大玉が良い。



### りんご 売り方次第! まだまだ需要大

日本産フルーツは全般的に贈答品用途が中心であるが、りんごは唯一日常的に家庭用でも使うアイテムである。贈答用の場合、一級品の32/28/26玉の規格が必要で、それ以下の小玉サイズは家庭用として消費される。生産時期に応じて品種が多岐にわたり、代表的なのはトキ、サンふじ、ぐんま明月、ふじ(春節前限定)、金星、王林、世界一、シナノスイート(少量)、シナノゴールド(少量)、大紅栄(少量)等。冬場の

果物の少ない時期はりんごが贈答品として活躍する。

●台湾人はシャキシャキした硬い食感のりんごを好む。シナノゴールドやシナノスイートは食味が好評だが、段ボール容器は強度がなく、積み重ねた時の荷痛みが発生することが課題となる。また、果実の表面の油あがりは小売業者の販売意欲が低下する。青森県産の輸出向け商品は発泡スチロール箱を使用。



台湾市場では6月下旬から和歌山県産、山梨県産、長野県産、山形県産などの順で流通する。他の果物の取引単位は玉数や房数を中心とするのに対して、ももは産地箱のコンテナベースで買い上げることが多く、大変人気がある商品だ。

### もも 生産量、輸出量の増大に期待!

モモシクイガの防除対策が必要だが、その分の利益も確実に確保できる。輸出量増が期待されている。

●数ある品種のなかでも、台湾市場では白鳳が最も人気。硬いものが不人気のため、川中島白桃あたりの肉質がざりざり。規格は5kg商品の15玉以下の大玉がベスト(品薄の際、16玉可)。

## 需要について

日本産の青果物は贈答品用としての需要が高いが、それゆえに高い品質が求められる。他国産、他県産との差別化を図るストーリーや、品質面での工夫が必要である。



## 小売価格比較

**りんご:**ぐんま名月(青森県産)36規格8玉入(高級専門店/贈答用)NT\$1200、トキ(青森県産)40規格1玉(量販店/自宅用)NT\$39-49、サンふじ(青森県産)32規格2玉(百貨店売場)

**ぶどう:**【シャインマスカット】長野県産NT\$900-1300、岡山県産(晴王/化粧箱)NT\$2500-3000、山梨県産NT\$750-800、韓国産NT\$600-800

【黒色系】ナガノパープル(長野県産)NT\$980-1080、ピオーネ(岡山県産)NT\$650-800、オーロラブラック(岡山県産)NT\$900

**こめ:**コシヒカリ(魚沼産)NT\$850、コシヒカリ(富山県産)NT\$580、コシヒカリ(長野県産金芽米)NT\$530、コシヒカリ(兵庫産)NT\$530、あきたこまち(秋田県産)NT\$530、ゆめぴりか(北海道産)NT\$620

**干し柿:**能登志賀ころ柿16-20入(石川県)NT\$2000-2300、富山干柿8-12入(富山県)NT\$900、市田柿20袋(長野県)NT\$4800、市田柿6パック(長野県)NT\$1400

## 輸出の注意点

- 青果物の残留農薬問題に要注意。  
 ※残留農薬基準値については、世界情勢を受け一部成分の基準値が削除される等、厳しく改正される動きもあることから、農林水産省ホームページ等において最新の情報を確認することが必要。
- 品質のバラツキをなくすことで産地の信用アップにもつながる。
- ぶどうは脱粒対策のため、こん包強化が必要。
- 加工品は中文ラベルを作成する必要がある。また、使用可能添加物、栄養表示など日本国内との相違点もあるため、台湾側のインポーターに協力を仰ぐとよい。

## 台湾の植物検疫法に基づく事前登録について

台湾向け生果実を輸出する場合には、毎年、栽培園地・選果施設・選果技術員の登録申請を行う必要がある。手続きにあたっては、事前研修や県による指導等が必要となる場合もあるので、申請受付時期によらず、輸出品目を栽培する園地やこん包施設が所在する市町村を管轄する県「農業農村支援センター」まで相談すること。

品目	申請受付時期	申請内容
もも、すもも	2月中旬~3月上旬	・果実選果こん包施設
りんご、なし	5月中旬~6月上旬	・栽培園地

※干し柿等のドライフルーツ類については、輸出対象国により生果実・加工食品の扱いが異なる場合があるので、これらの輸出を検討している場合は長野県農業技術課まで相談する。

# タイ

日本の食品輸出先●第7位  
 農林水産物の輸出額●401億円  
 ※うち農産物179億円(2020年)  
 一人当たりの名目GDP●7,810米ドル(2019年IMF)

## Demands by Item

現地のニーズ

### 市田柿 濃厚な甘さが人気!

甘みが強く食味の良さから非常に人気が高い。時期になると、まとまった数を購入する消費者も。干し柿はタイでは加工品扱いになり、保健省への登録が必要になる。



### ぶどう

シャインマスカット◆タイでは、12月がギフトシーズンになり特に需要が高くなる時期である。長野県産では貯蔵品があるため、この時期に多く求められる。

ナガンパープル◆日本産で皮ごと食べられる黒系品種は少ないということもあり人気が高い品種である。

### 需要について

タイでは甘味の強い果物が人気であることから、りんご、ぶどう、なし、干し柿などで諸外国産のものより甘みや味の濃さが強い日本産は人気が高い。また食味だけでなく、日本食に対する健康的なイメージから、健康志向を持つ消費者の需要が高い。

主に富裕層を中心に人気が高く、贈答用や個人消費費用で購入されており、企業間の手土産として用いられる場合も多い。

### 品質について

現地の消費者にとって、日本産は非常に高級なものであり、それゆえに高い品質が求められる。まずは見栄えであり、高い買い物をするので当然厳しくなる。傷の有無、鮮度、色のムラ、ぶどうであれば粒も大きさなどを確認される。また、果実だけでなく包装資材なども価値を高める重要なものである。

もう一つ重要な要素は、輸出入から販売までの輸送、日数に耐えることが出来るということ。出荷時は最高のもので販売先に到着した際に傷んでいたりと販売ができず廃棄となってしまふ。



### 輸出の注意点

●品目ごとに規制内容の違いがあり、園地登録、梱包施設の登録や衛生証明書の取得、残留農薬の対応など様々である。また、販売量を増やすためには特に需要に対応していくことが必須であり、現地の需要を知ること重要である。

●特に果実については、売場に陳列された際に他産地との差別化を図ることが難しく、よほど果実の外観が良くなければ消費者に認識されることが難しい。

●輸送に耐えうる品質、梱包も重要になるため、産地出荷から現地到着までの輸送内容の把握が重要。どれだけ食味が良く、見栄えが良くても出荷箱の強度が極端に弱く到着の際に潰れていることもある。

## タイの植物検疫法に基づく事前登録および規制について

タイ向け生果実を輸出する場合には、栽培園地・選果施設・選果技術員の登録申請を行う必要がある。手続きにあたっては、事前研修や県による指導等が必要となる場合もあるので、申請受付時期によらず、輸出品目を栽培する園地やこん包施設が所在する市町村を管轄する県「農業農村支援センター」まで相談すること。また、一度申請・登録された生産園地及び選果こん包施設については毎年の申請は不要だが、登録内容に変更が生じた場合は再度申請が必要。

品目	申請内容	申請受付時期
りんご、日本なし もも、さくらんぼ かき、キウイフルーツ いちご、ぶどう、みかん なす、メロン、すいか きゅうり、トマト	・果実選果こん包施設 ・栽培園地	4半期ごとに受付 (3月、6月、9月、12月 いずれも中旬まで)

※一部品目(みかん、メロン、すいか、きゅうり、トマト)は、タイから検査査察官を招へいし、日本・タイの合同検査を受けた上で輸出する必要がある。

タイ向けに輸出する青果物を選果こん包する施設は、タイ保健省告示に定める基準、もしくは、それと同等以上の規格に適合していることの証明(認証)の取得が必要。

### 日本からの輸出に使用可能な証明書の例

農林水産省発行の証明書、JFS規格(タイ向け規格、JFS-B、JFS-C)  
 GLOBAL G.A.P.、ASIAGAP、JGAP、FSSC22000、ISO22200、BRC 等

## 残留農薬検査について

タイ保健省が輸入通関時の残留農薬検査に関するガイドラインを作成、発出。輸入青果を「非常に高リスク」「高リスク」「低リスク」の3つのグループに分類し検査を実施している。検査対象となるのはタイ政府が指定した134成分。通関時にサンプル抽出が行われる他、日本から分析結果証明書(COA)の提示も可能。

分類	該当品目	通関時
非常に高リスク Very High Risk	特定事業者が過去に取り扱い、違反した品目	過去に基準値超過した成分の分析(同成分のCOA提示可)
高リスク High Risk	タイ政府指定の8品目 セルリー等	134成分の分析(品目別に指定された成分のCOA提示可)
低リスク Low Risk	上記以外の品目 りんご、ぶどう、もも、なし等	簡易キットによる分析→ 134成分の分析(COA提示可)

※詳細: <https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/Tai.html>





日本の食品輸出先●第1位  
農林水産物の輸出額●2,061億円  
※うち農産物1,506億円(2020年)  
一人当たりの名目GDP●48,712米ドル

## Demands by Item

現地のニーズ

## ぶどう 品質・見栄えを重要視

シャインマスカットの人気が高い。近年は韓国産が見栄えのするパッケージで日本産の2~3割安で販売されており、価格を追及する消費者に好評である。一方、高価格帯の日本産に求められるものは質の高さ。香港では贈答用のみならず、家

庭用でもぶどうが購入されているが、日本産には味の良さはもちろん、粒ぞりいや色むらがない等、見栄えも求められる。高級感のあるパッケージで販売することは、販売増を狙う上で検討すべきポイントだ。

香港人にとって好印象の産地は新潟、北海道、東北等。品種ではコシヒカリ、ななつばし、ゆめびりか等。量が動くのは値ごろ感のある価格帯だが、上記の産地のコメは高くても売れている。また、現地で精米するなどの新鮮さを売りにする

企業もある。着目したいのはパッケージで、豊かな自然のイメージを打ち出したものが好評。シンプル過ぎると安っぽいと受け取れがちなので、工夫が必要だ。価格面や品質を、顧客にどうアピールするかが重要である。

## コメ 有名産地と肩を並べる

## 各種調味料

特にゴマ、ごぼう、にんにくの風味が好まれている。近年は味噌風味の調味料も売れてきているが、味噌の味が強い(しょっぱい)と嫌がられる傾向がある。コロナ禍では家庭での食事が増えたことから、みりんや焼きのたれなどの需要が増加した。

## 需要について

香港では長野県に対して自然が多く空気や水がきれいで、フルーツが豊富というイメージを持っている。加工品に関しては原材料を長野県産(日本産)、無添加(特に化学調味料、保存料)、有機、原材料の味や風味が前面に出た商品(例:果実、野菜系ドレッシング、ドライフルーツ、フルーツジュースなど)がイメージに直結しやすく、販売しやすい。

## 品質について

原材料に中国産を使用していると嫌がられる傾向。原材料が日本産であれば必ず記載することを勧める。できるだけ日本の漢字を使用したい。また裏表示以外の箇所(パッケージの前面など)に栄養素の強調表示があると栄養表示の免除申請が通らない場合があるので注意。その場合は飽和脂肪酸、トランス脂肪酸、糖質を含めた8項目の数値の表示が裏ラベルで必要になるため、別途検査が必要になる。

Hang Kong

## 輸出の注意点

- ガラス瓶に入った調味料等は割れることが多いため、梱包の際に緩衝材をしっかりと入れる。
- 発酵食品に関しては温度帯により品質が変化するので冷凍輸送、冷凍保存が可能かどうか、冷凍保存での賞味期限、解凍後の販売温度帯、解凍後の賞味期限などを設定すると採用される可能性が上がる。
- 今後はグルテンフリー商品やベジタリアン向けの商品、また赤ちゃん用の無塩、減塩、無添加商品などの需要が高まる予測。
- 香港マーケットは狭いため、各小売店は他店にない商品を求める。対応策として小ロットでのOEM商品の提案など、同じ商品でも各社・各店舗で差別化できるような手段があれば提案しやすい。



日本の食品輸出先●第8位  
農林水産物の輸出額●295億円  
※うち農産物250億円(2020年)  
一人当たりの名目GDP●89,547  
シンガポールドル(2019年シンガポール統計局)

## Demands by Item

現地のニーズ

## ぶどう 品質の良さは必須!見栄えも重要



日本産シャインマスカットに対する評価は依然高い。しかしながら、他国産が市場を拡大しており、価格競争力の強化、日本産品質の更なる向上、パッケージ等を含む戦略的な商品規格の検討等が重要となっている。例えば、他国産は粒

と粒が離れているが、大房で見栄えする箱に入り、価格も安い。一方、日本産の房はギュッと詰まっているが、パッケージに高級感がなく質相な印象に見えることもある。パッケージや売り方が大事になってくる。

白桃が人気。しかし、高いばかりでおいしくないや次の購買につながらない。味はもちろん、価格と味のバランスが取れていることが重要。高級ギフト向けは糖度センサーに通すなど、エビデンスに基づき販売する必要がある。

## 需要について

東京23区ほどの国土に約569万人が住むシンガポール。輸入障壁が少なく、購買能力も高いため、世界中から食品が集まる。値段が手頃で味の良いもの、かつ他にないものが求められる傾向にある。

日本産くだもの評価は高いが、年々インパクトは低下している。「日本産」にこだわらない市場になりつつあり、他国産とどう差別化するか重要になっている。



▲日本産の青果物コーナー

Singapore

## 輸出の注意点

- シンガポールは世界中からあらゆる食品が集まる成熟市場。これから商品売り込みたいと考えているなら、高品質・高価格帯の「プレミアム」、または手頃な価格で勝負する「価格競争」のどちらかでの差別化が必要だ。
- 差別化する際は、抽象的な表現では消費者に響かない。エビデンスに基づいた主張が重要になる。例:糖度を測る、限定商品(1つの苗から1果のみ等)、有機栽培・無農薬栽培等
- 価格競争をしていく場合でも、価格はリーズナブルでありつつ品質は担保されたコストパフォーマンスがよいものであることが成功の条件となる。




- ◆農林水産物・食品の輸出促進対策（政府の取り組み、輸出に関する手続き・制度、事業者支援）  
農林水産省食料産業局：https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/
- ◆輸出・貿易関連全般（国・地域別情報、海外ビジネス情報、日本からの輸出に係る情報、各種オンラインセミナー、新型コロナウイルス感染症に係る各国情報、統計情報 等）  
日本貿易振興機構（ジェトロ）：https://www.jetro.go.jp  
長野県での相談窓口▶ジェトロ長野：https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/nagano/
- ◆植物防疫関係（植物防疫に関する情報、輸出入条件詳細 等）  
植物防疫所：https://www.maff.go.jp/pps/
- ◆長野県農産物等輸出事業者協議会（会員の輸出サポート、サポート事業の実施 等）  
長野県農産物等輸出事業者協議会：https://www.nagano-foodexport.org
- ◆長野県産業労働部営業局（海外販路開拓、海外向けマッチングサイトの運営 等）  
営業局：https://www.pref.nagano.lg.jp/eigy/index.html  
NAGANO market：https://nagano-shodan.com/en
- ◆長野県中小企業振興センター（海外向け農産物・加工品フェア、各種商談会の開催 等）  
（公財）長野県中小企業振興センター：https://www.icon-nagano.or.jp/cms/

## 長野県農産物等輸出事業者協議会のご案内

当協議会は、県産農産物が加工食品の輸出に意欲的な事業者、行政機関等の 50 を超える会員により構成され、独自性の高い県産品を「長寿世界一の NAGANO の食」として海外に売り込むため、輸出拡大に取り組んでいます。

主な活動	会員支援
<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング調査活動</li> <li>・海外取引先（バイヤー）の招へい</li> <li>・海外フェアへの参加</li> <li>・研修会の開催</li> <li>・独自の PR ツールの作成ならびに PR 活動</li> <li>・協議会ホームページ等を通じた会員向け情報提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外販路開拓サポート（協議会独自の各種助成事業）</li> <li>・植物防疫制度や農業規制対応のためのサポート</li> <li>・会員の商談会や取引のためのツール作成補助</li> </ul> <p style="text-align: right;">等</p>
<p>年会費</p> <p>事業者会員（法人、個人及び団体） 5万円/年</p>	
 <p><b>長野県農産物等輸出事業者協議会</b> 〒380-8570 長野県長野市南長野幅下 692-2（農産物マーケティング室内） Tel: 026-235-7216 HP: https://www.nagano-foodexport.org</p>	

## Check list

 農産物の輸出を始める前に、まずは次の点を確認しましょう。

- 輸出しようとする国・地域や農産物は決まっていますか？
- 輸出しようとする国・地域でニーズがある農産物ですか？
- 輸出しようとする国・地域に輸出できる農産物ですか？
- 輸出しようとする農産物について生産ほ場の事前登録や使用可能な農薬・残留農薬の基準値などを把握しましたか？
- 輸出用農産物の出荷先（輸出パートナー）は決まっていますか？

○チェックリストの1～2はビジネスとして農産物の輸出を行うために確認しておきたいポイントです。  
○チェックリスト3～4の確認が不十分な場合、希望どおりの輸出が行えなくなる恐れがあります。  
○最初は生産から輸出までをすべて自力で行うのではなく、実績があり、信頼できる輸出パートナーの力を借りることも重要です。

### 免責事項

- ・本書に記載の規制等の情報は2021年6月のデータに基づくものです。資料の作成にあたっては正確を期すよう努めておりますが、実際の輸出については最新の情報をお確かめの上、取り組みを行ってください。
- ・本書に掲載の現地情報は2021年6月に長野県農産物等輸出事業者協議会の輸出支援員等に聞き取りを実施した情報に基づき作成しています。記載事項のすべてが当該国・地域への輸出に当てはまらない場合がありますので留意ください。
- ・現地の情報は今後変化することが予想されます。実際に輸出を行う際は最新の情報をお確かめの上、取り組みを行ってください。



### 企画・制作

長野県農政部農産物マーケティング室  
Tel: 026-235-7216  
Mail: marketing@pref.nagano.lg.jp  
発行：令和3年（2021年）



長野県の“おいしい”を世界へ！



制作：長野県

協力：ジェトロ長野・長野県農産物等輸出事業者協議会