

輸出事業計画

※申請者名：宮崎県チキン輸出コンソーシアム、品目：鶏肉

1. 輸出における現状と課題

○輸出の現状

【香港】

(若鶏・銘柄鶏)

令和元年から継続して輸出実績があり、一時期、高病原性鳥インフルエンザ発生を受けた輸出の一時停止などにより、輸出量の減少があるものの、今後は順調に増加することが見込まれる。また、香港では、「日本産の商品は安心安全な物である」と認知されており、需要が高い。しかし、県内で高病原性鳥インフルエンザが発生した場合は、輸出停止期間があるため、現地からは安定供給を求められている。

(地鶏)

これまでサンプル輸出を行い、現地店舗でのフェア等を実施してきたが、他地鶏ブランドとの競合や高価格であること、ムネ・モモ等の部位 に需要が集まるためセット販売が困難であること等により、継続的な取引に至っていない。高所得層へのニーズは見込めるものの、ブランド価値を理解し継続取引ができる取引先の確保が必要である。

○輸出の課題

【香港（販売）】

(若鶏・銘柄鶏)

現在の取引先では販売網が限られるため、販売先の新規開拓が課題である。

【香港（流通）】

(若鶏・銘柄鶏)

高病原性鳥インフルエンザの発生による輸出停止期間に商談が滞る傾向にあるため、現地バイヤーとの協力体制の構築が課題である。

【香港（販売）】

(地鶏)

他地鶏ブランドとの競合や高価格であるため、卸業者に対するブランド価値の理解醸成が課題である。

また、セット販売が敬遠され、人気部位に需要が集中するため、手羽やササミの活用方法を現地に広めることが課題である。

【香港（流通）】

(地鶏)

流通経路が安定していないことや、流通量が少量であるためコストが高くなってしまふ。低コストで安定した流通経路の開拓が課題である。

2. 輸出事業計画の取組内容

【香港（販売）】

(若鶏・銘柄鶏)

継続的に展示会等でのプロモーションを行い、マーケット調査、PR活動を実施することで銘柄の知名度を向上させ、産地としての価値を付加する取組を行う。また、販促シールなど販促資材を作成し、小売り店舗が販売活動しやすい環境を作る（計画期間通して実施）。

【香港（流通）】

(若鶏・銘柄鶏)

鳥インフルエンザの流行時期である冬期を避けて輸出できるよう、冬期分を前倒して輸出することや前倒し輸出に伴う現地保管料の理解を得られるよう説明することで、現地バイヤーとの協力体制構築を図る（計画期間通して実施）。

【香港（販売）】

(地鶏)

ブランド価値の理解醸成のため、現地卸業者の招聘やパンフレット等によるブランド説明に取り組む（現在も実施しており、今後も継続して実施する）。

また、手羽、ササミ等の活用方法を現地料理人に示すため、日本国内での活用事例紹介やアジア向けレシピの提案を行う（現在も実施しており、今後も継続して実施する）。

【香港（流通）】

(地鶏)

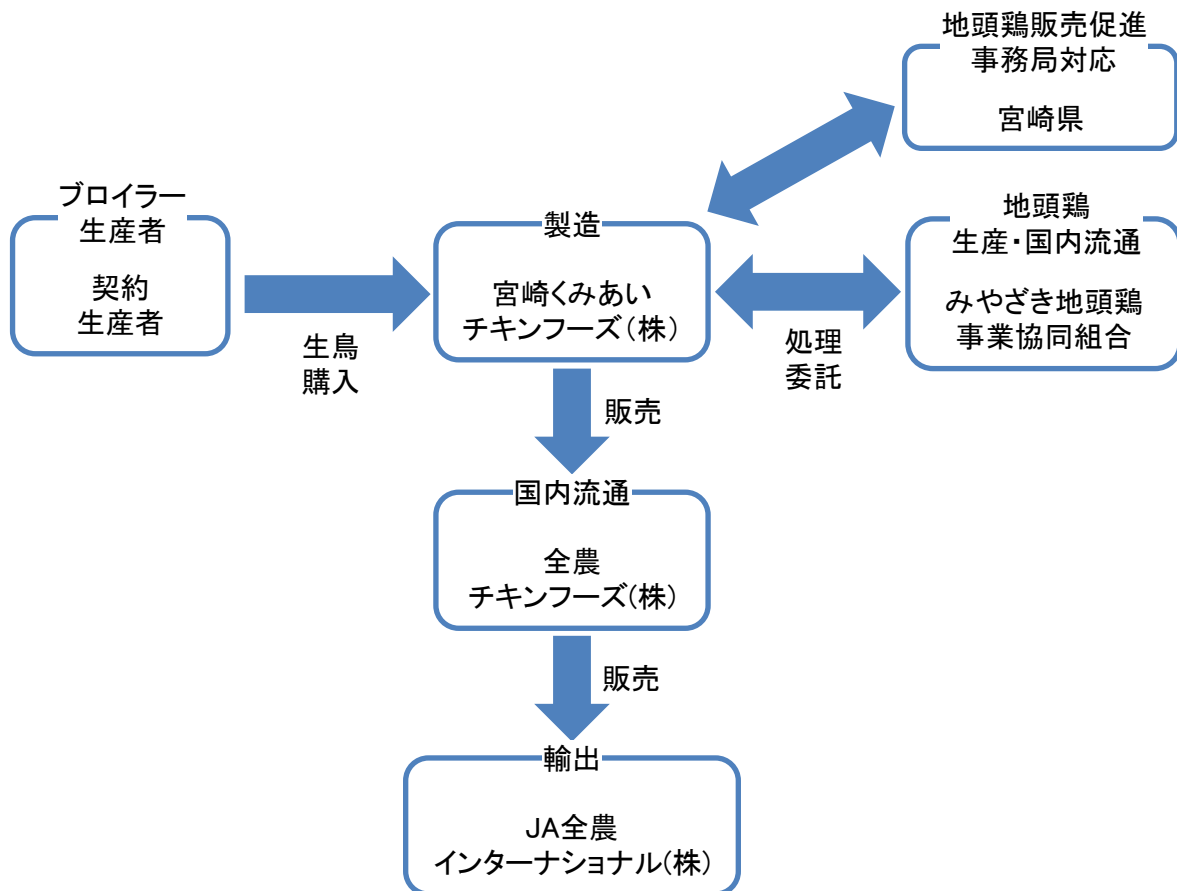
継続してサンプル輸出を実施し、低コストで安定した流通経路を検討する（現在も実施しており、今後も継続して実施する）。

輸出事業計画

※申請者名：宮崎県チキン輸出コンソーシアム、品目：鶏肉

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制

宮崎県チキン輸出コンソーシアム



4. 輸出目標額

	現状 (令和6年)	目標・見通し (令和9年)
輸出額	37,542千円	38,000千円
輸出量	72,939kg	73,000kg
輸出先	香港	香港