

輸出事業計画

※申請者名：株式会社鹿吉、品目：かんしょ・かんしょ加工品

1. 輸出における現状と課題

【輸出の現状】

- ・東南アジア向けに生芋（シルクスイート）を中心とした輸出。
- ・「鹿吉」を前面に出し、アピールできる取組を目指している。

【生芋の輸出における課題】

- ・現地スーパー等での生芋の販売では、他国産等のかんしょとの差別化が難しい。
- ・輸送期間が長期化する遠隔地への輸出は難しい。
- ・「ベにはるか」の需要が高いため、「シルクスイート」の食味の良さが伝わらない。
- ・品質不良の補填等により、期待する利益が得られない。

2. 輸出事業計画の取組内容

生芋から、かんしょ加工品（冷凍焼き芋等）中心の輸出への切り替え

【目的】

加工品（冷凍焼き芋等）中心の輸出に切り替えることで、生芋の輸出における課題をクリアするとともに、「鹿吉」ブランドを前面に出した販売を行う。

【取り組み内容】

○製造面

- ・自社工場において「壺焼き」の製法で加工することで、「シルクスイート」の甘みと食感の良さを引き出した冷凍焼き芋の製造が可能となる。
- ・自社工場を活用することで、現地ニーズに即した加工食品の開発が可能である。

○流通面

- ・冷凍することで長期輸送が可能なため、欧米を中心とした遠隔地への輸出を目指す。

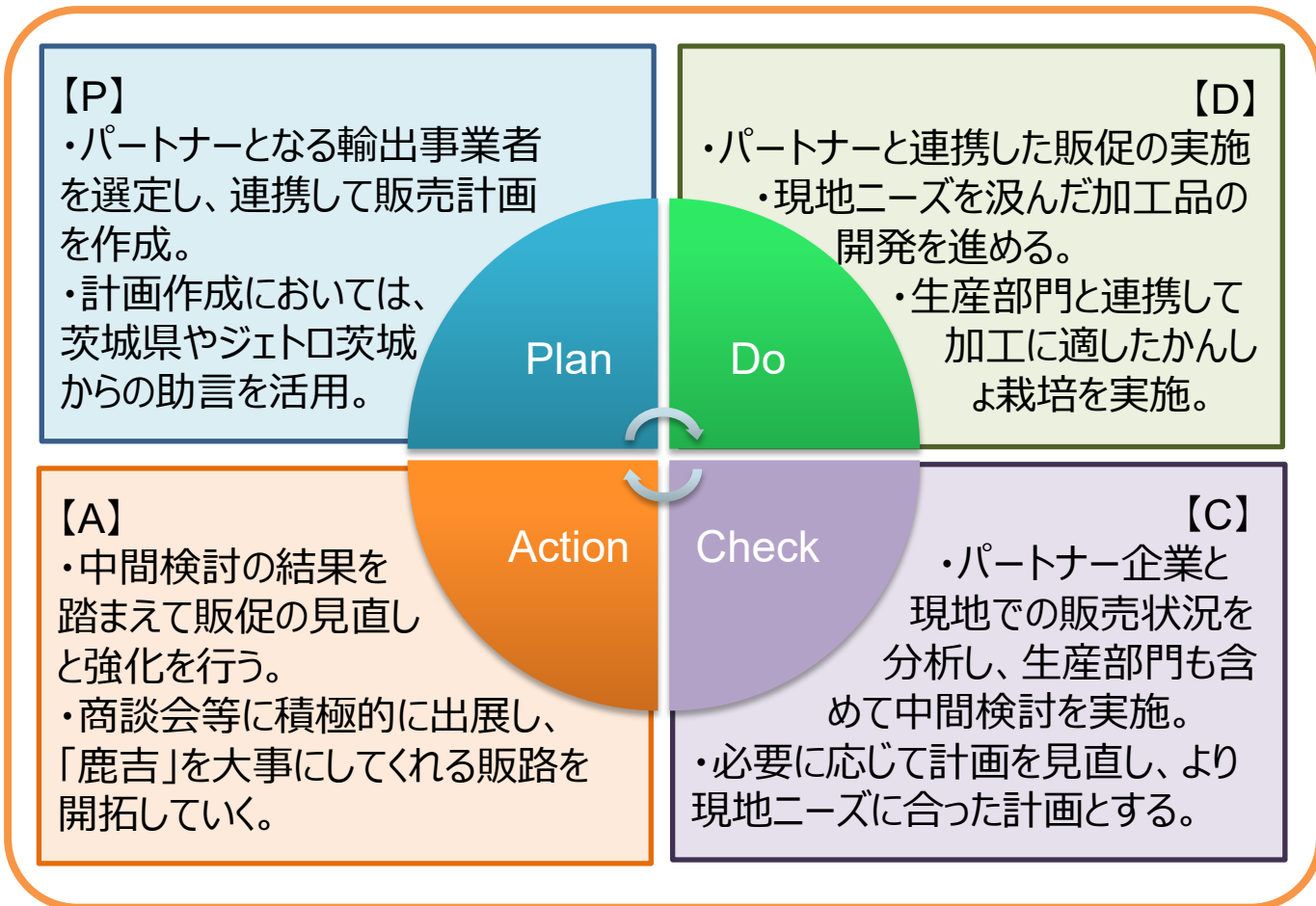
○販売面

- ・品質の高い冷凍焼き芋を他社に先駆けて展開することで、「鹿吉」＝「冷凍焼き芋」というブランドの認知を目指す。
- ・弊社他の加工品とのセット販売により、売上及び利益率の向上を図る。
- ・他の日本産食品とのコラボレーションによる現地ケータリング店舗等の設置により、日本産食品の質の高さを積極的にアピールする。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社鹿吉、品目：かんしょ・かんしょ加工品

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



4. 輸出目標額

- ・生芋が中心の輸出から、加工品（主に冷凍焼き芋）中心の輸出に転換。
- ・欧米等の富裕層への販路を開拓し、「鹿吉」ブランドの浸透を目指す。

	【現状】 (令和2年度)	【目標】 (令和7年度)
品目	生芋中心	加工品中心
輸出額	1,200万円	1,500万円
輸出量	35t	20t
主な輸出先	東南アジア	北米 EU