# 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。
- ・「べにはるか」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。

### 〇流通面

・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。

### 〇販売面

- ・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

## [P]

- ・パートナーとなる輸出事業者を選定し、連携して販売計画を作成。
- ・計画作成においては、 茨城県やジェトロ茨城 からの助言を活用。

Plan

Action

[D]

[C]

- ・パートナーと連携した販促の実施 ・現地ニーズを汲んだ加工品の 開発を進める。
  - ・生産部門と連携して加工に適したかんしよ栽培を実施。

## [A]

- ・中間検討の結果を 踏まえて販促の見直し と強化を行う。
- ・商談会等に積極的に出展し、 「鹿吉」を大事にしてくれる販路を 開拓していく。

Check

・パートナー企業と 現地での販売状況を 分析し、生産部門も含めて中間検討を実施。

・必要に応じて計画を見直し、より現地ニーズに合った計画とする。

# 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