

輸出事業計画

申請者名：カミチク食肉輸出コンソーシアム 品目：牛肉

1. 輸出における現状と課題

【現状】

「世界中の人に生産者の想いと美味しさをつなぎ喜びと元気を提供する」という弊社グループの企業理念のもと、他国産の牛肉と比較して肉質、味、安全・安心な和牛を世界各国の消費者に伝えるべく、平成27年より輸出事業に取り組み、鹿児島食肉センターからは現在4か国に出荷している。

国内の牛肉需要は増加傾向にある中、輸入牛肉との価格差から国産牛肉の需要は伸びが鈍い。高級部位の需要を支えていた訪日客がコロナ禍により大きく減少しただけでなく、国内需要についても昨今の物価高も大きく影響している。結果として枝肉卸売価格が下がっており、さらに飼料や燃料の高騰が経営を圧迫している。国内では5等級のニーズが下がりつつあるなかで、海外ではサシの強い肉が好まれる傾向がありアジアを中心として輸出量は増えている。コロナが収束傾向となり今後インバウンド需要の復活が見込まれる中、海外市場の開拓は必須の状況となっている。

【課題】

全 体	生産・加工・流通	販売
コンソ内での輸出に対する考えや問題点等の共有	- 飼料コストの高騰 - 賞味期限の延長（コールドチェーンの構築）	- 販売促進（海外バイヤーの招聘） - 他地域国産牛肉との競合 - 他国産牛肉（和牛）との競争力強化

2. 輸出事業計画の取組内容

全体

【コンソ内での輸出に対する考えや問題点等の共有】

補助事業を活用し、各者が抱える課題を共有、迅速な改善に取り組む。
コンソーシアム内で密に情報共有し、産地の強みを活かしたプロモーションを展開することで輸出拡大を図る。

生産・加工・流通

【飼料コストの高騰】

WCS用稲及び県内の食品量販店や食品加工場からでた副産物などを活用し国産飼料割合を増やし生産コストの低減を図る。

【賞味期限の延長（コールドチェーンの構築）】

- 賞味期限の延長試験の実施。
- 国内物流から輸送フロー上でコールドチェーンが途切れることがないかを調査し、必要に応じ物流業務の改善交渉を行う。

輸出事業計画

申請者名：カミチク食肉輸出コンソーシアム 品目：牛肉

販売

【販売促進（海外バイヤーの招聘）】

海外バイヤーを招聘すること及び 招聘したバイヤーの国に日本から人を派遣し プロモーション活動を実施することで効果を増加させる。

【他地域国産牛肉との競合】

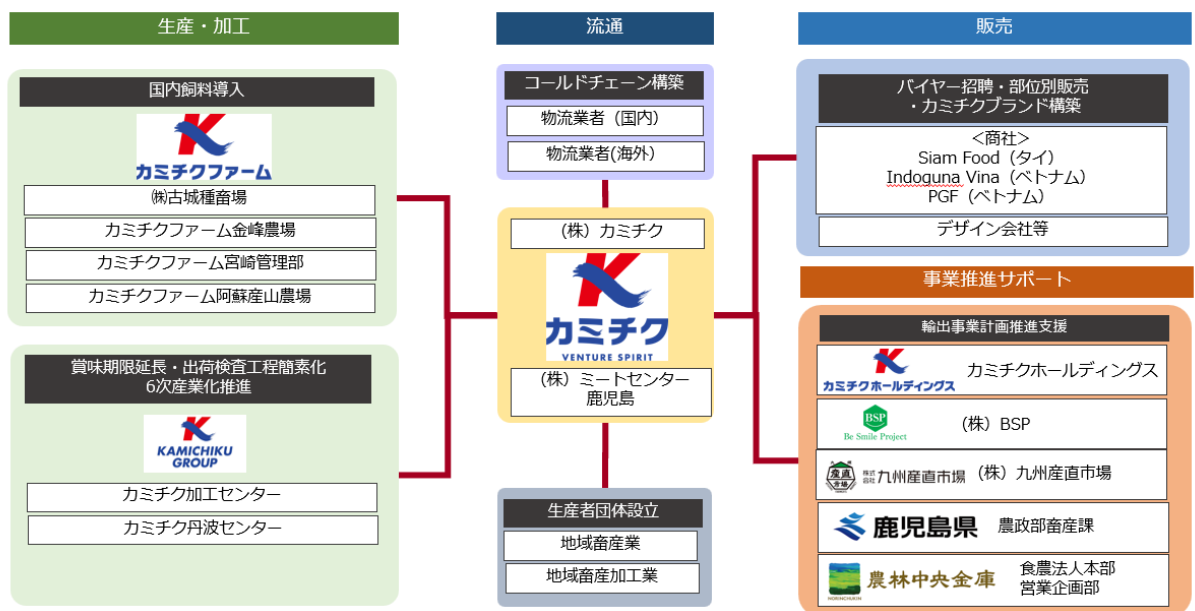
- ・ 賞味期限延長（上記の課題と取組：賞味期限延長試験・研究の実施）により現地の販売店の在庫リスクを軽減する。
- ・ 6次産業化の推進により、販路開拓、カミチク商品の知名度向上を図る。

【オーストラリアなどの他国産牛肉（和牛）との競争力強化】

- ・ 令和3年から部位のみでの販売 も開始。今後も部位単位の販売拡大。
- ・ ブランド名、ロゴ、箱やパッケージのデザインの検討・作成。

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

輸出事業計画推進体制



4. 輸出目標

牛肉	現状（令和4年）	目標（令和8年）
輸出額（百万円）	689	3,100
輸出量（t）	96.0	448
輸出国	タイ、マカオ、ベトナム、台湾	タイ、マカオ、ベトナム、台湾