

さつまいもの輸出を促進するコンソーシアム

さつまいも加工品（冷凍さつまいも・ペースト等）

基本情報

対象国	米国・インド	輸出額	10万円/月	加盟者数	7社
主な販売先	外食、小売、業務用	活動地域	九州（鹿児島・長崎）	品目数	単一
希望スキーム	直接輸出	備考	-		

日本産さつまいものブランド価値を確立し、海外市場での認知度と需要の拡大を目指す

国内市場の縮小に伴い、海外市場に目を向け、日本産さつまいもの品質とそのブランド価値の確立を目指す。また、次世代の農業従事者の確保と育成、病害対策の強化等による品質管理と収穫量の確保も目的として活動

団体概要

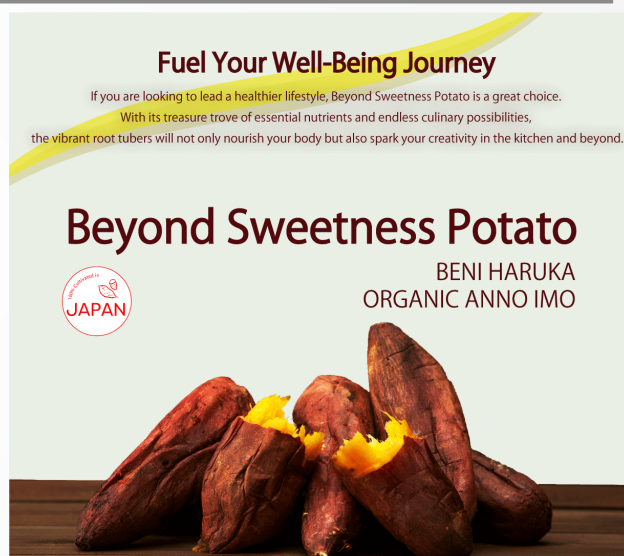
所在地 鹿児島県日置市

設立年 2023年

事業内容 さつまいものブランド価値を高めるためのマーケティング活動や広報活動

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- ・日本国内の人口減少と高齢化による市場の縮小を踏まえ、海外市場における新たな成長の余地を活用する。日本産さつまいもの加工品輸出によって、日本産のさつまいもの品質とそのブランド価値を確立し、新しいターゲット市場（北米、インド等）での認知度と需要を拡大し、共に海外へ輸出できる人材を育てる。
- ・海外での類似商品の増加を受け、日本産のさつまいもブランドの価値を確立し、保護する。さつまいも・加工品の規格の導入や、品質と起源の明確な表示により、日本産さつまいもの価値を顧客に伝え、競合のさつまいも加工品と差別化する。

取組の成果

- ・輸出金額：50万円（2022年度実績）→約60万円（2023年度見込み）
- ・従来商品を小分け・ブレンドといった商品改良・開発を行い販売したことで、著名なレストランでの取り扱いや定期購入が増加

取組のポイント

新たな農業従事者の育成・確保に取組むと同時に日本産さつまいものブランド確立に向けた規格開発・PRを実施

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

高齢化による生産労働力の減少に対応するため、新たな農業従事者の育成と確保が必要

TASK

課題

2

海外で日本産さつまいもの品質の高さや海外産との差が伝わっていない

TASK

課題

3

現地サプライチェーン確立に向け食品関連企業や流通業者とのパートナーシップが必要

輸出成功のポイント

海外販路開拓の魅力を伝えるセミナーを実施

新たな農業従事者の育成と確保を目指し、海外の販路開拓の魅力や農業の機械化ノウハウを伝えるセミナーを実施

マーケットごとの規格を開発し差別化

各マーケットでさつまいもの規格を開発し、優位性を説明することで本物の日本産さつまいものブランドを確立

コンソーシアム独自のサプライチェーンの確立

現地の倉庫と契約を結び、コンソーシアム独自のデリバリーサービスを展開

サプライチェーン別取組

継続的な海外調査

- ターゲット地域の市場ニーズや消費者行動を理解するための市場調査を実施
- 現地の食べ方等を調査のうえ、試食会でアンケートを回収

認証制度の導入検討

- 今後、日本産さつまいもの品質と起源を保証するための認証制度の導入を検討

オフライン・オンラインでの販売施策

- BtoBの販路開拓と同時に消費者への認知向上を目指す
- さつまいも加工品の商品開発を実施し、店舗で販売。Instagramのアカウントを作り、記事、動画をアップ

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

さつまいもは元々南米から太平洋・大西洋のルートで日本に伝来しました。日本でおいしくなったさつまいもを海外に逆輸入し、日本産さつまいものブランド確立を目指していきます。今年度はニーズ調査等に力を入れておりましたが、来年度以降はマーケットインでのさつまいも加工品の商品開発にも注力し、米国での輸出拡大を目指すとともに新しいマーケットとしてインドでの市場開拓も目指します。