

輸出事業計画

※申請者名：全国甘酒輸出促進コンソーシアム、品目：清涼飲料水（甘酒）

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・ 麴甘酒（甘味料・砂糖不使用で日本米100%の米麴の甘味を用いた甘酒）の輸出拡大を目的に2022年5月に設立
- ・ 麴甘酒を有することを条件として国内の甘酒製造事業者を会員とし、設立時は6社で始動
- ・ 日本の発酵飲料品の1つである甘酒には酒粕から作る「酒粕甘酒」と米麴で作る「麴甘酒」があり、「麴甘酒」は「飲む点滴」とも言われるほど栄養価が高く健康・美容効果が高い。更に砂糖を加えなくても甘くて飲みやすく、健康・美容効果を訴求すれば海外市場を十分に狙えるポテンシャルがあると考えている
- ・ 現状、麴甘酒の海外販路はほぼ未開拓であり、今後ジャパンプランドの健康飲料として認知拡大を図ることが出来れば輸出量・額の底上げに繋がられる可能性は高く、そのためにはまず、麴甘酒そのものの認知度向上に繋がる事業者を横断した取組を進めて行く必要がある

【課題】

- 加工**
 - ・ 瓶で輸出すると輸送の際に6～8割が割れてしまうため、包材の変更を検討する必要がある
 - ・ プラスチック（塩化ビニール）の包材ではヨーロッパ向けに輸出ができない
 - ・ 麴甘酒は直射日光や高温に弱く、衛生管理・温度管理をしないとカビが生えやすい
- 流通**
 - ・ 参画事業者が中小事業者かつ麴甘酒が主力商品ではないため、小ロットでしか販売できない
 - ・ 「甘酒」という名称でアルコール飲料だと勘違いされ、手続き面の煩雑さ等からインポーター等の中間業者が見つからない
- 販売**
 - ・ 甘酒の海外での認知度が低いいため、知名度向上に向けたプロモーションが必要である
 - ・ 甘酒という名称ではアルコールが含まれると誤解されることが多いため、適切な名称を検討する必要がある
 - ・ 酒粕甘酒が国内外で安い飲み物として認識されており、麴甘酒のブランドを確立し、高品質の甘酒として差別化を図る必要がある

2. 輸出事業計画の取組内容

加工

- ・ コンソーシアム内での統一ボトルや長期保存可能な包材の開発を検討する

流通

- ・ 中国のECサイトで販売することで、小ロットからの販売を可能にする
- ・ 参画会員の現地法人を通じた直接貿易を実施し、コンソーシアム全体での大ロットの流通を確保する

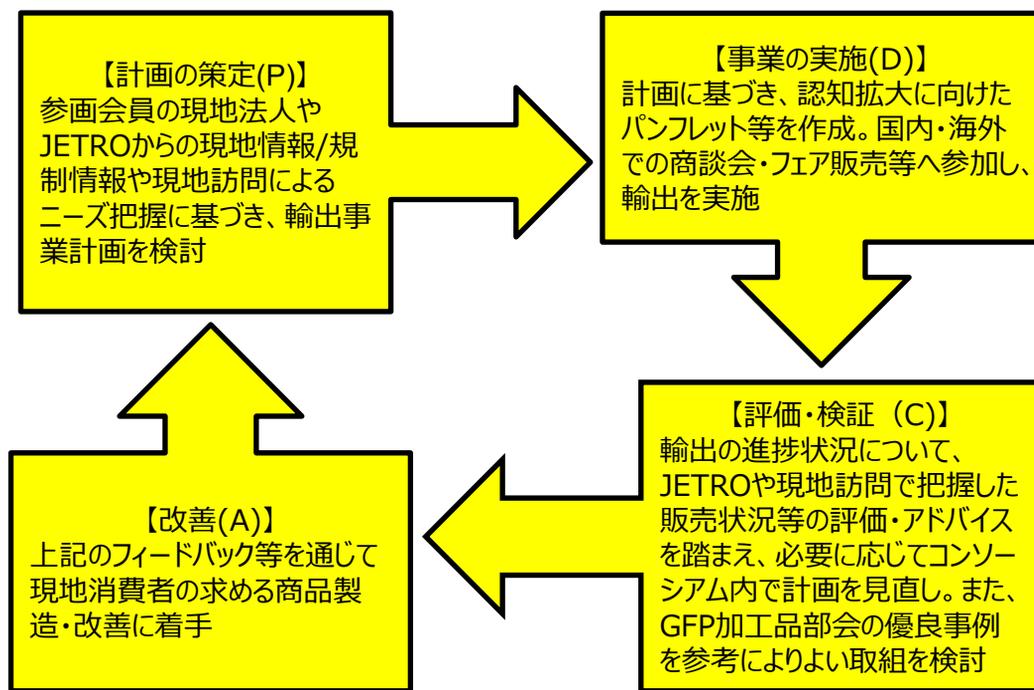
販売

- ・ 商流構築
 - ▶ 2022年12月までに中国のECサイトでの販売を開始
 - ▶ 認知度の向上を目指し、KOL、インフルエンサー等を活用してSNSで発信
 - ▶ 国内外の展示会に出展
 - ▶ 参画会員の現地法人と連携し、試飲ができる現地イベントを企画・運営
 - ▶ 海外バイヤーの招聘を検討
- ・ 制作物・プロモーション
 - ▶ 共通サイト（日本語・中国語・英語）を制作
 - ▶ 動画プロモーション（日本語・中国語・英語）を制作
 - ▶ カタログ・フライヤー（日本語・中国語・英語）を制作
- ・ スキルアップ・連携
 - ▶ 輸出事業者のスキルアップ研修会の実施
 - ▶ 国内の品目団体との協力体制構築

輸出事業計画

※申請者名：全国甘酒輸出促進コンソーシアム、品目：清涼飲料水（甘酒）

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

甘酒	【現状】 (令和3年度)	【目標】 (令和9年度)
輸出額	0	1億円
主な輸出先	-	中国・台湾・香港・ タイ・シンガポール 等

- ・ 令和9年度に1億円を目標額とする。
- ・ まずは中国への輸出に注力し、その後中国以外のアジア圏や欧米圏へのプロモーションを開始する。