

輸出事業計画

※申請者名：ほまれ酒造株式会社

品目：清酒（日本酒）、リキュール

1. 輸出における現状と課題

【現状】

＜背景＞

- ・平成18年以来、清酒、清酒ベースリキュールを主として現在20カ国以上に輸出を行っており、IWC（インターナショナル・ワイン・チャレンジ）最高賞のチャンピオンサケを受賞するなど、品質の面でもアピールできる特色を持つとともに、苺にこり酒など他社にはない差別化した商品の開発と販売により、輸出額を増やしてきた。
- ・仕込みでは白米総重量の60%以上の県産米を使用しているほか、原材料を福島県産や国産に限定するなど、地域及び国産農林水産物を積極的に世界にアピールする商品の開発を行っており、福島県酒造組合喜多方支部の一員としてGI喜多方の指定に向け取り組んでいる。
- ・平成23年東北地方太平洋沖地震による福島第一原子力発電所の事故以来、中華人民共和国や大韓民国の輸入制限が続いており、他地域の同業者と比較すると輸出額の伸び悩みが課題であり、輸出市場の積極的な開拓が今後の取組として必須である。

＜これまでの輸出の取組＞

- ・日本の人口推移と清酒の国内消費の減少を危惧し、海外輸出の必要性を確信し、平成18年の米国への輸出を皮切りにJETRO主催の商談会や、FOODEXへの出展、英国、台湾、香港、シンガポールにおける福島県ブースへの参加、米国、オーストラリア、カナダの代理店との同行販売などにより、年々売上を伸ばしており、令和3年度には輸出売上2億円を達成し、全事業の約16%を占めるまでに成長している。
- ・令和5年より海外輸出担当を1人専属で配置し、営業は主に社長が担当。新型コロナウイルスの流行前には、毎年、米国における代理店が主催する試飲イベントに参加してきた。また、不定期にカナダ、シンガポール、香港、オーストラリア、英国へ出向き、試飲イベントと同行販売を行っている。
- ・令和5年は、外務省の要請により、在シドニー領事公邸、在キャンベラ大使公邸にてレクチャーと試飲イベントを実施。また、英国における酒類の最大イベント「Imbibe Live」の福島県ブースにも参加、今後は米国での代理店との同行営業、カナダ最大の酒イベント「Japan Festival Canada 2023」の参加を予定している。

＜ターゲット国のニーズ及び規制等＞

- ・米国、カナダ、オーストラリアがメインターゲット。
- ・米国では、日本食レストランの増加に伴い日本酒や日本酒ベースリキュールの需要が増えており、今後は現地人をターゲットにしたチェーンスーパーへの販売を狙っていく。
- ・米国への酒類の輸出における規制は州によっても様々で、こちらで判断できないものが多い為、現地ディストリビューターの弁護士を通じて、確認、修正を行い対応している。
- ・カナダも、日本食レストランの増加に伴い日本酒や日本酒ベースリキュールの需要が増えている。現在は、ブリティッシュコロンビア州、ケベック州、オンタリオ州、アルバータ州に代理店を持ち年々数字を伸ばしている。平均所得の高さや天然資源や技術力を裏付けとした経済力の底堅さも、この国をターゲットとする理由。
- ・オーストラリアは、積極的な移民政策による人口の増加、平均所得の高さ、天然資源を豊富に持つこと等がこの国をターゲットとする理由である。カナダ同様、日本食レストランが増加傾向にあり、日本酒や日本酒ベースリキュールの需要が増えている。
- ・現在、オーストラリアで当社と取引のある代理店は、シドニー、メルボルン、ブリスベンに支店を持ち、販売網も確立しており、年々売上が上がっている。現在の販路は、ほぼ全量が日本食レストランだが、現地（シドニー）に多くのリカースタアが存在しているのが確認できたので、今後はリカースタアへの販売が鍵となると考えられる。リカースタアでお酒を購入して、飲食店に持ち込むBYO(Bring Your Own)制度が確立している。

【課題】

＜生産＞

- ・国ごとに異なる表示基準に対応するために小ロットでの生産が必要になる。

＜物流＞

- ・輸出国及びアイテム数の増加に伴い、在庫数量と種類が増え作業工程が煩雑になる。

＜販売＞

- ・欧米の大型スーパーへの販売には、FSSC22000の取得が必須であり、ハード面での投資とソフト面での教育体制の強化が必要。

輸出事業計画

※申請者名：ほまれ酒造株式会社

品目：清酒（日本酒）、リキュール

2. 輸出事業計画の取組内容

【輸出における課題を解決するための取組内容】

<生産>

- ・ 今後、各国の表示基準に対応するために、小ロットで対応できるラベラーを導入し、生産効率の向上を図る。

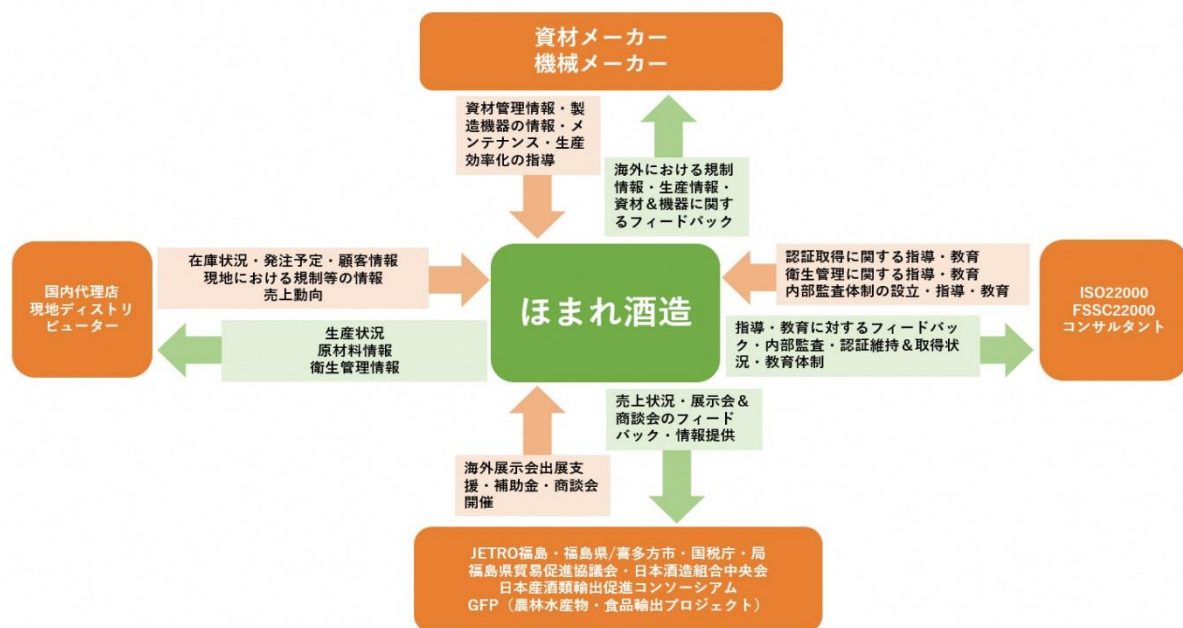
<物流>

- ・ 海外担当者を増やすこと、また、インボイスの作成の簡素化や、裏ラベルの作成の迅速化等を行なえる海外向出荷の社内システムを構築して煩雑性を解消すること、さらに現地ディストリビューターと現地の在庫状況を共有し、前もって発注のタイミングを予測することで、生産から出荷までのリードタイムを短縮することで在庫数量・種類を減らしていく。

<販売>

- ・ ISO22000を維持しながら、引き続き、コンサルタントを利用してFSSC22000の取得の為のハード面への投資を積極的に行うと同時に、社員教育に力を入れていく。

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

清酒（日本酒） ・ リキュール	現状 （令和5年度）	目標年 （令和10年度）
輸出額（千円）	172,045	300,000
輸出量（L）	152,466	280,000
輸出先国	米国・カナダ・オーストラリア	米国・カナダ・オーストラリア