

輸出事業計画

※申請者名：農口尚彦研究所、品目：清酒

1. 輸出における現状と課題

【現状】

- ・平成25年に「和食：日本人の伝統的な食文化」がユネスコ無形文化遺産に登録されたことを機に、海外における日本食レストラン数が増加し、さらに農林水産物・食品の輸出額や訪日外国人旅行者数が増加したことで、日本酒への関心が高まり、日本酒業界において功績がある農口尚彦杜氏の酒も注目され、海外からの問い合わせが増加してきた。
- ・当社の9品目の定番商品と、複数リリースしている限定商品の全てに共通するのは「上質な食中酒」というコンセプトで、料理との調和に必要な「米の味わいによるコク」と、料理の味のリセットする「喉越しのキレ」を両立させ、様々な料理と合わせる事ができるように品目それぞれに特徴のある味わいを持たせている。特に「山廃」製法で造られた製品は、さらに味わいにコクがあり、酸味が強い傾向があるため、日本国内の和食のみならず、国外でのフュージョン料理（和食と洋食の間）や、本来ワインが主役の本格的な洋食に対して合わせることも可能である。
- ・製品の出荷は令和元年に香港の取引先から始まり、令和2年からは羽田空港の国際線免税店でも販売を開始した。なお、令和4年9月は11の国・地域（アメリカ、中国、台湾、香港、シンガポール、オーストラリア、イギリス、ドイツ、スペイン、イタリア、オーストリア）の商社等へ輸出。令和5年9月現在ではこれらに加えて韓国、タイ、マレーシア、フランス、オランダ等への輸出を開始し、計20の国・地域へ輸出している。
- ・海外の日本酒市場は拡大傾向であるが、特徴としては輸出数量だけでなく輸出金額の上昇が際立ち、海外市場において「量から質への転換」が加速していることが伺える。そのため、特に日本酒の平均単価が高い、アメリカ、中国、香港、シンガポールをターゲット国として、市場環境に合わせた計画を策定・実行していく。



【課題】

- ・当社の日本酒は熟成させることで、さらに深みが増していくため、蔵の創設時に敷地内に冷蔵貯蔵施設として170m³を整備し、貯蔵・熟成しながら販売をしてきたが、国内流通商品が中心となっている。熟成酒の売上を拡大させていくためには貯蔵施設も必要となるため、現在は外部事業者の冷蔵倉庫（石川県金沢市の2社、石川県野々市市の1社、石川県白山市の2社）に約415.5キロリットルの保管を委託している。今後、海外からのニーズに応じて長期熟成酒の輸出を伸ばしていくには、更なる貯蔵施設が必要となる。また、出荷に際しては、外部倉庫から当社の出荷場に商品を一度移送する必要があるが、外部保管量の増加に伴い、当初は近隣の小松市、白山市内部の外部倉庫であったものが、徐々に金沢方面にまで広がっており、外部委託倉庫と当社の出荷場との物理的な距離が遠くなってきている。この物理的な距離により、出荷のリードタイムと物流コストが経営を圧迫している。

2. 輸出事業計画の取組内容

国別輸出金額・数量

財務省調べ

金額順位					数量順位				
		R32021	R42022	R4/ R3		R32021	R42022	R4/ R3	
1	中華人民共和国	10,279	14,163	137.8%	1	アメリカ合衆国	8,826	9,083	102.9%
2	アメリカ合衆国	9,591	10,929	114.0%	2	中華人民共和国	7,268	7,388	101.7%
3	香港	9,308	7,115	76.4%	3	大韓民国	2,418	4,054	167.7%
4	大韓民国	1,503	2,523	167.9%	4	台湾	2,648	3,076	116.2%
5	シンガポール	1,802	2,325	129.0%	5	香港	3,243	2,717	83.8%
6	台湾	1,725	2,222	128.8%	6	カナダ	749	1,005	134.2%
7	カナダ	675	1,162	172.1%	7	シンガポール	919	917	99.8%
8	オーストラリア	730	932	127.7%	8	オーストラリア	747	806	107.9%
9	ベトナム	298	705	236.6%	9	ベトナム	327	692	211.6%
10	マレーシア	333	625	187.7%	10	タイ	456	681	149.3%
11	英国	444	607	136.7%	11	ドイツ	622	663	106.6%
12	フランス	489	523	107.0%	12	マレーシア	334	581	174.0%
13	タイ	211	426	201.9%	13	イタリア	391	494	126.3%
14	ドイツ	318	357	112.3%	14	英国	397	484	121.9%
15	オランダ	272	340	125.0%	15	オランダ	460	483	105.0%
合 計		40,178	47,492	118.2%	合 計		32,052	35,894	112.0%

《参考》 EU (イギリス含む)

2,728

3,196

117.2%

《参考》 EU (イギリス含む)

2,036

2,551

125.30%

単位：百万円

単位：kg

- ・令和5年9月現在、20カ国に輸出実績があるが、上記の表に示すとおり、日本酒の海外輸出先国の上位10カ国の輸出数量の合計は令和3年で輸出全体の占有率は約87%で、金額も約90%となっている。当社も、現在、デンマーク、カナダ、インドネシア、フィリピン、インド、ニュージーランド、UAE、ブラジルと商談中であるものの、輸出計画での基本方針は、輸出国数を増やすことに特化するよりも、成熟した市場の中で、より深掘り拡大させていくことを優先したいと考えている。
- ・日本酒の海外輸出先国の上位10カ国の中でも、アメリカ、中国、香港、シンガポールは数量あたりの単価が特に高いことから、市場が成熟していることがうかがえる。
当社も原則として、1カ国1社の輸入代理店を置いて販売を行っているが、国の面積や人口、市場成熟度、取引先の販売チャネルが異なる場合によって、これらの国々を中心として、取引先を1カ国に2社以上持つことに取り組んでいきたいと考えている。
- ・今後、特に力を入れたいのは、ワインやウイスキーなどの洋酒を輸入販売している業者である。流通や保管に対する設備投資が課題という側面はあるが、それを当社である程度補完する形で高級種市場の開拓を行っていきたいと考えている。そのためにも、外部へ委託している貯蔵・保管を、自社で貯蔵施設を整備することで保冷管理を徹底し品質を高めることで、熟成酒⇒長期熟成酒としての価値を更に高めていく。これまで日本酒業界ではあまり一般的ではなかった付加価値、すなわちワインやウイスキーと同様に長期熟成による価値を打ち出し、上記4カ国を中心とし、輸出拡大に取り組んでいきたいと考えている。

- ・また、長期熟成酒を造るためには、長期間の高い品質保存管理が必要となるため、貯蔵設備を当社の敷地内に増設することで、保管スペースを確保する予定としている（施設概要：日本酒冷蔵保管庫、建築面積：1,086.04㎡、整備スケジュール：令和6年4月着工、令和6年11月竣工予定）。当社の敷地内にて貯蔵設備を増設することで、貯蔵・熟成を外部委託倉庫での管理から内部管理に切り替えることができ、輸出向け商品に対しても、熟成過程での品質管理向上だけでなく、保管費用を節約し、出荷のリードタイムの短縮、輸送コストも抑えることが可能になる。

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

Plan(計画)

JETRO、GFPからの市場情報、専門家からのアドバイスを元にした海外市場開拓の計画策定。取引金融機関からの財務アドバイスを元にしたマネジメント計画の策定。

Do(実行)

外部倉庫での貯蔵をなくし当社の敷地内に低温保管施設を整備。

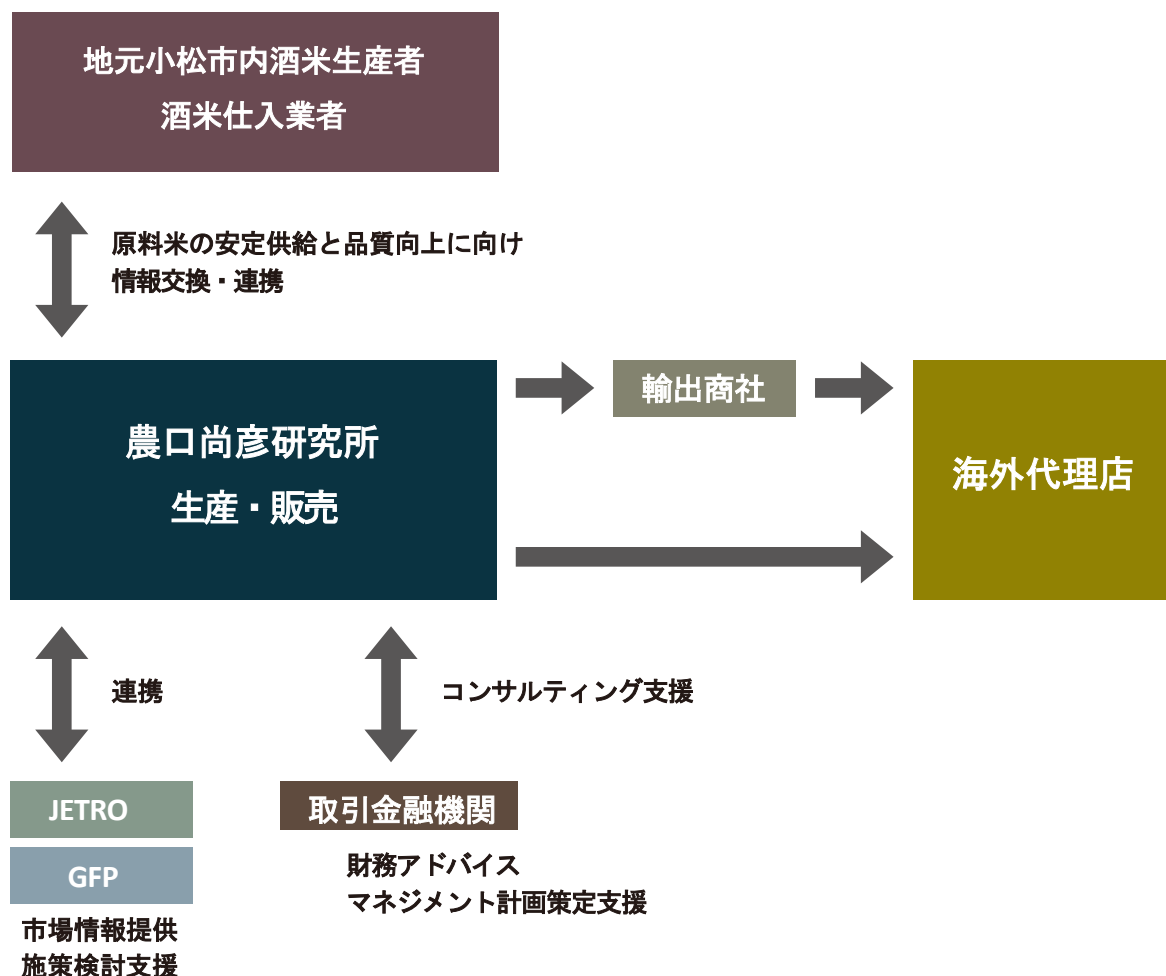
より高付加価値な商品を製造、直接・間接販売を問わず現地の海外代理店と連携を取り、情報収集をしながら海外市場の拡大を図る。また、地元小松市内の酒米生産者とは、原料米の安定供給と、品質向上に向け、製造者としてのニーズのフィードバック、情報交換に取組み連携を強化する。

Check(測定・評価)

計画を元に、取引金融機関のコンサルティングを受けながら、予算と実績の測定、フィードバックにより改善に繋げていく。

Action(対策・改善)

現地海外代理店、JETRO、GFPの専門家とともに対策を考え、実行、改善を行なっていく。



4. 輸出目標額

輸出する農林水産物・食品の現状及び目標
(輸出品目：清酒)

		現状:令和5年9月	目標:令和10年9月
石川県小松市 松東地区	輸出額(千円)	101,778	345,324
	輸出量 (L)	18,792	46,753
	輸出先国	20カ国	22カ国
	生産量 (L)	138,082	250,000