

輸出事業計画**※申請者名：愛知県日本酒輸出拡大コンソーシアム****品目：日本酒（愛知県産酒米）****1. 輸出における現状と課題****<現状・背景>**

- ・愛知県の水は、仕込み水に適している。
- ・酒米の取引価格は主食用米より高く、生産者の所得向上につながりやすい。
- ・国内需要の低下が要因で愛知県産酒米の作付面積は減少している。
- ・海外の日本酒需要は拡大しており、輸出が生産量拡大の活路となる。
- ・愛知県酒造メーカー事業者が連携した取組はない。
- ・酒米産地との連携も、近年は弱まっている。
- ・愛知県の酒米の生産者が主体的となったグローバル化に向けた取り組みは行われていない。

<課題>**【生産・製造】（香港、シンガポール）**

生産・製造部門においては、「酒米生産者の所得向上が課題」である。

愛知県内の主要な酒米品種は、夢山水、夢吟香、若水の3品種である。2020年度作付面積(ha)は夢山水が30ha、夢吟香が30ha、若水が40haで、計100haだったが、2021年度作付面積(ha)は夢山水が30ha、夢吟香が20ha、若水が20haで計70haと、30haの減少となっている。日本国内の日本酒需要低下に伴う、酒造メーカーからの発注量減少し、酒米を生産することが所得向上に繋がらない。所得向上するためには、日本酒の生産量、販売を伸ばす必要がある。

【加工】（香港、シンガポール）

国内市場が縮小する中、日本全体では、日本酒の輸出が好調である。しかし「獺祭」や「十四代」などブランド力がある日本酒が輸出拡大を牽引しており、後発の日本酒メーカーは、大ロット輸出しているケースは少ない。また、精米歩合の違う純米酒、純米大吟醸酒などに合う料理（ペアリング）など、日本酒に対する知識も浸透している状況ではない。

【物流】（香港、シンガポール）

日本酒の多くは瓶詰めが多い。瓶詰めは、ワイン同様に見た目の印象も高級感があるが、物流面では、瓶重量によるコスト高や割れやすいことで、破損のリスクがあり、販売価格は高くなる。

【販売】（香港）

日本酒を販売するのは、日系の小売店、日本食レストランとの取引が主流で、ローカルのレストランへの販路までには至っておらず、海外における需要は拡大傾向にあるものの、このままでは頭打ちになる可能性が高い。

2. 輸出事業計画の取組内容**【生産・製造】（香港、シンガポール）**

愛知県日本酒輸出拡大コンソーシアムでは、酒造メーカーと酒米生産者団体（生産者）と「愛知県日本酒輸出拡大プラットフォーム」を形成し、日本酒の輸出拡大により、酒米の需要拡大に繋げることで、生産者の所得向上を図る。

特に、酒米のうち「夢吟香」は、JA愛知経済連米穀部が取り扱っていることから、酒米生産者と生産量拡大に向けた取組みが可能であるため、先ず「夢吟香」の酒米を原料にした日本酒メーカーと「輸出拡大に向けた連携」を図ることで、発注量増加に取組む。

また、JA愛知経済連と連携して、海外における日本酒の評価、日本酒の輸出拡大における生産への波及効果など「見える化」できる資料を作成し、定期的に説明を行う。

輸出事業計画**※申請者名：愛知県日本酒輸出拡大コンソーシアム****品目：日本酒（愛知県産酒米）****2. 輸出事業計画の取組内容****【加工】（香港、シンガポール）**

日本料理レストランや日本酒を扱うスーパーマーケットをターゲットにしない。そのためには、物流面でもコストパフォーマンスが良く、店舗でも保管しやすい「飲み切りサイズ」のICHI-GO-CAN（180ml）を日本酒缶製造する。

【物流】（香港、シンガポール）

令和5年度のサンプル輸送では、輸送コストが高く、レストランが常時仕入れる卸価格帯になっていないため、海外輸送費のコスト抑制に取り組む。

具体的には、定期的に海上輸送し、混載が可能な商社とのサプライチェーンを構築し、小ロットでもFCLで満載にした価格と同等になるようにする。

また、レストランでは、小ロット発注に対応するため、ラストワンマイルデリバリー、現地倉庫での保管対応できるサプライチェーンを構築する。

【販売】（香港）

日本料理レストランや日本酒を扱うスーパーマーケットは、既に先行して販路を構築した日本酒メーカーとの競争となり、価格競争となる。そのため、レストランの狭いスペースでも保管が出来、気軽に飲める「飲み切りのサイズ感」であるICHI-GO-CAN（180ml）の特長を最大限に生かすために、まだ普及していない中華料理レストランをメインターゲットにして、現地消費者に飲む機会を増やし、小売での再購入の動機付けを行うことで、販路の拡大を図る。香港では、日本酒を取り扱っていない中華料理レストランの市場が大きく、ICHI-GO-CANの販路のメインターゲットとする。

中華料理レストランのコア来店層に合った、ICHI-GO-CANの活用を提案する。また、中華料理レストランシェフ、ソムリエ、購買担当の方を対象にしたプロモーション活動を行う。

日本酒を輸入するライセンスを持つNIKKEN'S JAPANESE FOOD CO, LTDは、海外混載輸送から荷受、倉庫保管、レストランへの小ロットデリバリーの物流を担う。

① 利き酒師を活用したPR試飲会の開催

PR試飲会では、日本酒の啓蒙活動、料理レシピの提案、中華料理レストランでのICHI-GO-CANの活用方法を提案する。

② 人気中華料理レストランのシェフによるペアリングメニューの開発

中華料理とのペアリングメニューの導入を促進する。

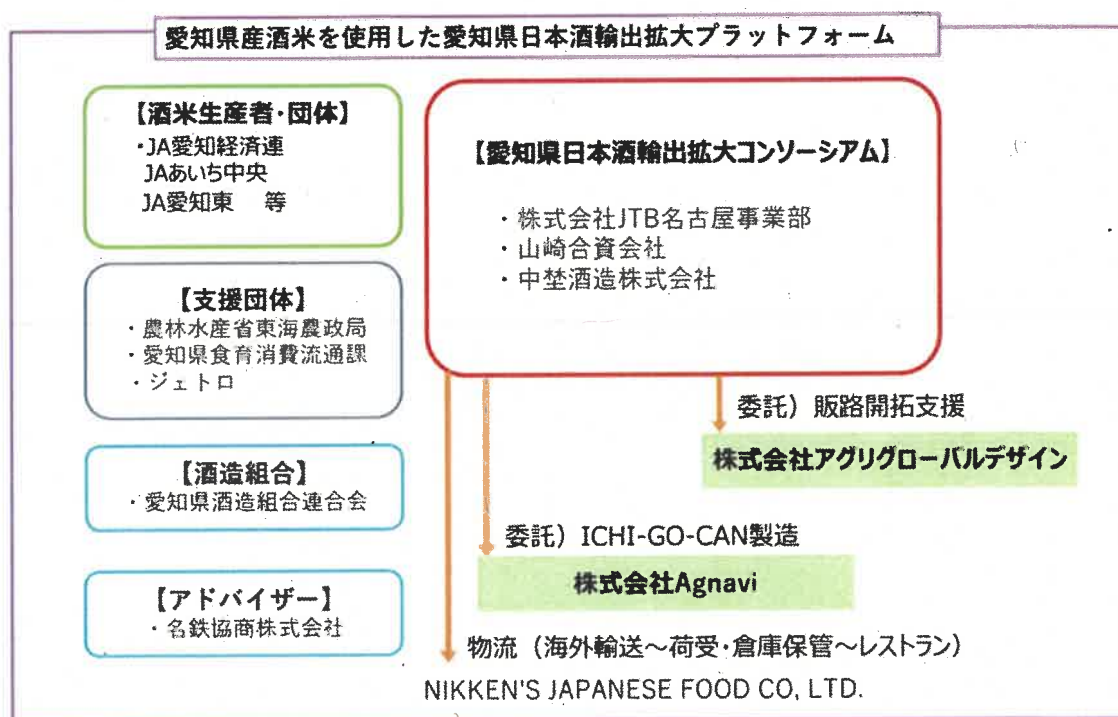
輸出事業計画

※申請者名：愛知県日本酒輸出拡大コンソーシアム

品目：日本酒（愛知県産酒米）

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

農林水産省東海農政局、愛知県農業水産局農政部食育消費流通課の他、愛知県産酒米を生産する愛知県経済農業協同組合連合会米穀部等生産者団体、愛知県の酒造メーカー、JETRO等支援機関を入れた「愛知県産酒米を使用した愛知県日本酒輸出拡大プラットフォーム」を形成し、愛知県日本酒輸出拡大コンソーシアムが酒米の生産量拡大、日本酒の輸出拡大をけん引していく。



4. 輸出目標額

		現状 (令和5年度)	目標年 (令和8年度)	備考
愛知県	輸出額(千円)	0	17,280	40,000 缶 × 432 円
	輸出量 (kg)	0	7,200	180 ml × 40,000 缶
	輸出先国	—	香港・シンガポール	
	生産量 (kg)	—	7,401	酒米の仕入量 ＝生産量 吟醸酒換算比率 (1.028) 酒米の売上 9,608 千円