

輸出事業計画

※申請者名：滋賀県酒造組合、品目：日本酒

1. 輸出における現状と課題

【現状】

滋賀県は古くから交通の要衝であるとともに、穀倉地帯として知られ、近江盆地で生産される品質の高い米と琵琶湖を取り囲む山々を水源とする良質な地下水や伏流水を利用して酒作が行われ、酒どころとして栄えてきた。近年、日本酒の国内需要が伸び悩む中、国外から日本酒への関心が高まっている。本県における日本酒の地位を高めていくとともに、日本を代表する酒としてのブランドを向上させ、海外に発信していく必要があると考え、酒造組合としても輸出への取り組みを実施している。

現在組合に加盟している31の酒蔵のうち既に16蔵が輸出を経験しており、継続的に10蔵が輸出に取り組んでいる。（令和4年度輸出数量：146kl 輸出国：香港、台湾、米国（ミシガン州を除く）、フランス、スペイン等）

【課題】

- ・地球温暖化による不作、生産者高齢に伴う生産者不足、飯米へ切り替わりなどによる原材料（酒米）の価格高騰。
- ・人手不足、ガソリン価格高騰による物流費の高騰。
- ・現在ターゲットとしているミシガン州（滋賀県と姉妹都市関係）は市場として小さい。
- ・現地ディストリビューターの日本酒の在庫調整能力、滋賀酒の知識不足。

2. 輸出事業計画の取組内容

【生産・製造】

高価格でも納得していただける商品開発（ハイクオリティ、ストーリー性のある商品等）を主導していく。

【物流】

船便の利用等により物流費削減を目指す。

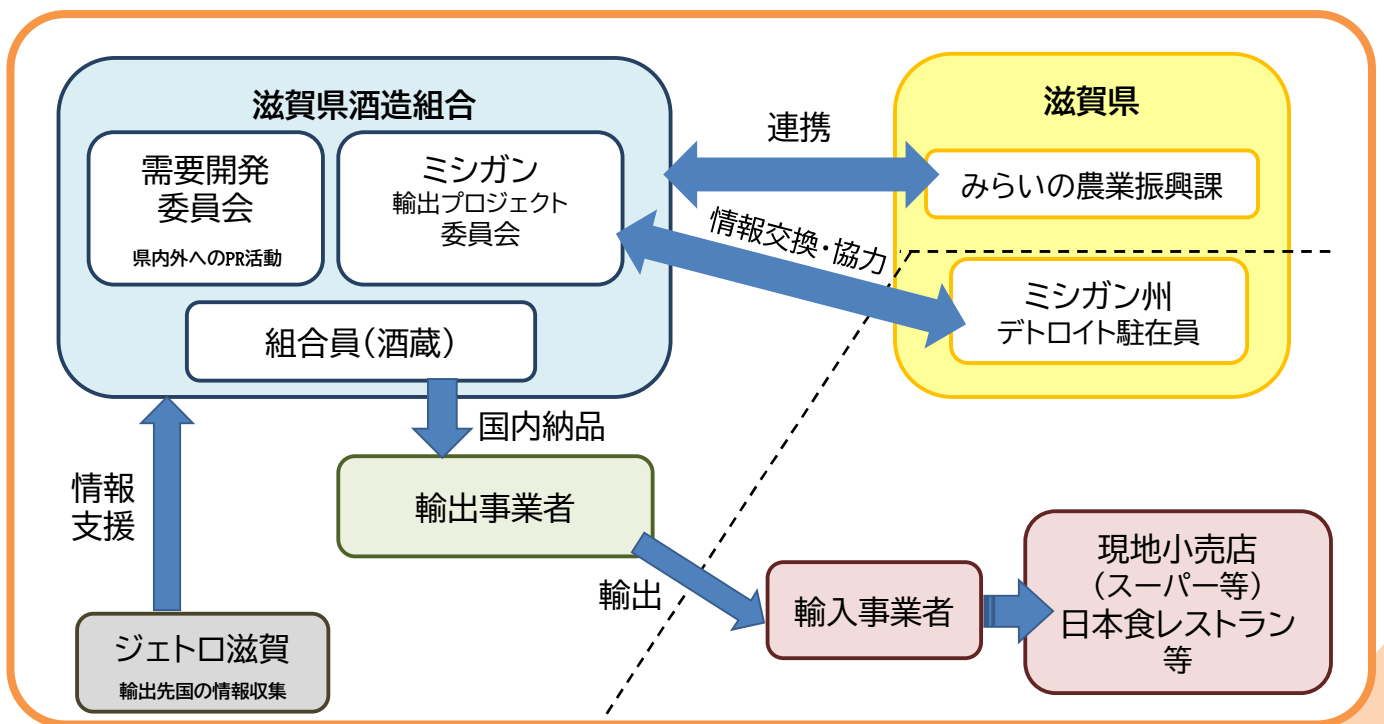
個々で輸出するのではなく、組合協同で輸出を検討。

【販売】

まずはミシガン州をターゲットに輸出事業を進め、ミシガン州を販路開拓の起点としてアメリカ全土に波及させていく。

- ・滋賀県職員（ミシガン駐在員）と連携して情報共有を継続する。（2023年～）
- ・ミシガン州での「滋賀酒フェア」の開催。（2026年9月ごろ）
- ・補助金を活用して渡米し、現地レストラン・小売店・事業者・ディストリビューターへの営業活動を実施、流通経路を確保。（2025年8月ごろ）

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

滋賀県酒造組合の 輸出目標		現状 (令和6年)	目標年 (令和8年)
県内全域	輸出額(千円)	0	10,000
	輸出量(L)	0	2,592
	輸出先国		米国(ミシガン州)
	生産量(L)	2,040,233	2,060,000 (うち輸出:2,592)