

輸出事業計画

※申請者名：岐阜県酒造組合連合会 品目：清酒

1. 輸出における現状と課題

【現状】

日本国内における清酒の販売数量は、新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり大幅な減少傾向にある。一方で、海外における清酒の需要は拡大傾向で、令和4年までは13年連続で輸出金額は増加している。

【課題】

①フランスの清酒インポーターは小規模な事業者が多く、まとまった数量の商品を輸入する余裕がなく、特定の地域の地酒に関心を持つまでには至っていない。そのため、売れ筋商品のみに偏り、様々な清酒を求めるニーズに対応できていない。

②各蔵のみの活動では、物流や販促活動における費用が高くなってしまふ。又、商談から輸送までの一連の輸出業務と一緒に取組む地域商社との連携が不可欠。

2. 輸出事業計画の取組内容

①フランス料理と岐阜の地酒のペアリングイベント

日本酒に興味のあるフレンチレストランを会場としソムリエやインポーターに参加を募り、岐阜の地酒とフレンチのペアリングコースを提供しプロモーションを行う。その後、参加者との意見交換を行う。

②ソムリエ（養成学校含む）のセミナー

フランスの消費者に岐阜県及び地酒の魅力を直接伝えるソムリエにターゲットを絞りこみ、フランスでセミナーを行う。

③展示会の出展及び商談の機会創出

④インバウンド向け酒蔵PR及び輸出促進の双方に携わる人材の育成

日本におけるブランディングのノウハウを伝える機会を設け、欧州で重要視される“食と酒のペアリング”の研修やワイナリーを訪れるインバウンド等の成功事例を学び清酒の輸出促進の戦力の糧とする。

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

PDCA検証

P（計画）：本会における組合員や支援機関等との情報共有を通して輸出事業を計画。

D（実行）：計画に基づき事業を実施し、輸出の拡大を目指す。

C（評価）：事業の関係機関や国内商社、インポーター等との意見交換を通して計画を評価。

A（改善）：評価をもとに事業内容などの改善を行う。

4. 輸出目標額

	現状（令和4年度）	目標年（令和8年度）
輸出額（千円）	2,780	9,750
輸出量（kl）	2	6.5
輸出先国	フランス	フランス