

鹿児島県酒造組合

鹿児島県産本格焼酎

基本情報

対象国 フランス

輸出額 355万円（見込）

加盟者数 112蔵

主な販売先 卸商社・小売

活動地域 鹿児島

品目数 単一

希望スキーム 間接輸出

備考 -

現地の食文化に沿ったプロモーションで、世界の蒸留酒として焼酎のブランド確立を目指す

鹿児島県産本格焼酎をフランスで受け入れられる形で提案し、認知度向上及び市場の定着を図る。現地のプロフェッショナルとの協力関係や大手卸企業との取引を築き、プロモーションの場と商流体制を確立している。

団体概要

所在地 鹿児島県鹿児島市

設立年 2007年

事業内容 鹿児島県産本格焼酎の生産技術の向上・国内外における消費拡大

認証取得 -

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- ・過去10年で日本産酒類の輸出額が増加する中、焼酎の輸出額の伸びは小さいこと等を背景に、2019年よりフランスをターゲットに輸出拡大取組を開始。
- ・世界の飲食業界はフランス(パリ)のトレンドを常に意識しており、フランス(パリ)での鹿児島県産本格焼酎の浸透・定着は、大きなブランド力となり、世界が注目することになると期待している。
- ・鹿児島県は全国で最も多い112蔵を有しており、薩摩焼酎は地理的表示基準の産地指定を受けており、奄美黒糖焼酎は国内で奄美群島でのみ生産が認められている。

取組の成果

- ・輸出額：243万円（2021年）→355万円（2022年見込）→1億1,310万円（2026年目標）
※鹿児島県産本格焼酎のフランスへの輸出額

取組のポイント

焼酎の本質を伝えるプロフェッショナルを育成し、現地の食文化に沿った方法で一般消費者等への浸透を図る

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題
1

現地に受け入れられるためには現地の好みや食文化に対応したプロモーションが必要

TASK

課題
2

焼酎の正しい理解を得るには、現地で影響力のあるキーパーソンから酒販店・飲食店へと伝えていくことが必要

TASK

課題
3

プロフェッショナルに限らず、フランスの一般消費者の認知度を高めることが必要

輸出成功のポイント

現地の食文化に沿った方法でのブランディング

余韻、香り、地域性に特徴のある原酒を厳選し、フランスで一般的な飲み方である食後酒としてストレートで飲むことを提案

焼酎の本質を伝える現地プロフェッショナル育成

影響力のある酒販店責任者、ソムリエ等のキーパーソンに焼酎の知識を伝え、業界関係者・一般消費者への伝道師として育成

酒販店でのプロモーションやイベントへの出展

影響力、購買力の高い酒販店でのプロモーションや、現地でのスピリッツのイベントに出展し、一般消費者への浸透を図る

サプライチェーン別取組

現地の嗜好に合った焼酎の開発・生産

- ・ 現地で試飲を実施する中でフランス人に受け入れられる酒質を調査し、マーケットインでの商品選定・開発を実施する

輸出ロットの拡大と参加蔵元の増加

- ・ 輸出商社との連携強化により、共同の流通経路を確保
- ・ 輸出ロットの拡大を図るとともに、輸出に取組む蔵元を増加させる

フランス全土での店頭試飲販売会を実施

- ・ フランスの各地域においてキーとなる酒販店を活用し、店頭試飲販売会を実施することでフランス全土における消費拡大を図る

商品選定・開発

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

今後もフランス市場の嗜好に合わせた焼酎を開発・生産し、現地に受け入れられる形でのプロモーションを実施することでフランスにおける焼酎の認知度向上を目指す。また、現地の卸商社との連携を強化し、フランスを起点として欧州への拡大を目指していきたい。輸出拡大取組に参加する蔵元を増やすことで、フランス市場への輸出拡大を図る。