

岐阜県酒造組合連合会

清酒（日本酒）

基本情報

対象国 フランス

輸出額 675万円/年

加盟者数 6組合（酒蔵44社）

主な販売先 外食・小売

活動地域 岐阜県

品目数 単一

希望スキーム 間接輸出

備考 -

日本食人気が高まる欧州に着目したプロモーションと酒輸出ノウハウの獲得

ワイン輸出大国フランスにおいて輸出ノウハウを学ぶとともに、岐阜県の支援を得て「岐阜県産清酒（日本酒）」プロモーションイベントを実施。チーム一丸となり岐阜県の地酒の知名度向上を目指す。

団体概要

所在地 岐阜県岐阜市

設立年 1953年

事業内容 清酒の製造・販売
・マーケティング活動

認証取得 -

生産規模 2022年：生産量4,813kℓ（うち、海外輸出量498kℓ）
※生産量における海外輸出の割合10.3%



取組の経緯 / 概要

- ・日本国内においては清酒消費が低迷しているが、一方で海外市場では清酒需要が急増している。特に欧州市場では、日本食文化への関心が高まっており、清酒もその一環として注目されている。
- ・フランスで毎年開催されるKura Masterという清酒・焼酎コンクールで、2023年には岐阜県の酒蔵が第一位（プレジデント賞）を獲得し、この受賞により、フランスから岐阜県への注目度が高まっている。
- ・コロナ後は2023年10月に岐阜市において飲酒イベントを再開し、2024年は東京・大阪・岐阜においても試飲イベントを開催した。

取組の成果

- ・輸出額（フランス）：278万円（2023年度実績）→675万円（2024年度見込）
- ・輸出量（フランス）：3,000ℓ（2024年度見込）
- ・現地での商談数：渡航した6社×（レストラン10社+商社6社） ※商品出品のみ6社

取組のポイント

ソムリエやインポーターに注目したプロモーションと関係者との連携強化によるノウハウ獲得と輸出人材育成

輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

フランスでの岐阜県産清酒の知名度が限定的

TASK

課題

2

フランスでの清酒普及にかかる有力団体とのリレーション構築

TASK

課題

3

輸出ノウハウを持った人材が少ない

輸出成功のポイント

ターゲット層への直接的なアプローチ

ソムリエや清酒インポーターを対象とし、『岐阜の地酒』のPRを実施

スポンサー契約を通じて有力団体と連携強化

フランスのレストランでの清酒採用の基準となるコンクール“Kura Master”とスポンサー契約

共同で取組むことで輸出方法を共有

複数の酒蔵が共同で輸出に取組むことで、効率的に輸出ノウハウを獲得することを図る

サプライチェーン別取組

輸出促進のためのチーム形成

- ・ 組合員だけではなく地域商社など輸出関連事業者とチームを組むことで、輸出の加速を図る

岐阜県主導の清酒プロモーション

- ・ ソムリエを対象に清酒セミナーを開催し、酒蔵12社の清酒を提供しテイスティングを交えながら『岐阜の地酒』の魅力をアピール

フランス料理と清酒のペアリングイベント開催

- ・ 清酒に興味あるソムリエやインポーターの参加を募り、岐阜県産清酒の販促活動を実施。商談や輸出に関する意見交換を行う

流通

販売

今後の輸出拡大に向けて

本事業の取組により、フランス未輸出の酒蔵が新規輸出を開始し、既にフランスに継続的に輸出している6社は知名度向上により輸出量を増加させることが目指せる。また、波及効果としては岐阜県産の清酒だけでなく他都道府県産の清酒消費拡大にも寄与すると考えられる。今後はフランス以外の国々への輸出拡大も視野に入り、新たな販路開拓が期待できる。