

# 滋賀県酒造組合

## 日本酒

### 基本情報

対象国	米国（ミシガン州）	輸出額	845万円（令和6年度）	加盟者数	13社
主な販売先	小売・外食	活動地域	滋賀県内全域	品目数	単一
希望スキーム	間接輸出	備考			

## 滋賀県の姉妹州であるアメリカミシガン州で 滋賀酒の需要を掘り起こし、販路拡大を図る

滋賀県とミシガン州は、1968年に「滋賀県ミシガン州姉妹協定調印」を行っており、55年以上に渡り良好な関係を構築。現地の日本食レストランで直接滋賀の地酒をPRし、交流のあるミシガン州で新たな日本酒需要を掘り起こす。

### 団体概要

所在地	滋賀県大津市
設立年	2006年
事業内容	酒税法の規定に基づく酒税の保全措置の実施に対する協力等
認証取得	-
生産規模	-



### 取組の経緯 / 概要

- 国内での日本酒需要が落ち込む中、海外での販路拡大が急務。滋賀県とミシガン州は、1968年に「滋賀県ミシガン州姉妹協定調印」を行っており、50年以上に渡り良好な関係を構築しているため、ミシガン州での日本酒販売に着目。
- 従前から、現地での商談会等で既にレストランや小売業者へ滋賀酒のPRを実施し、需要が存在することを確認しているが、更なる販路拡大に向けて、引き続き市場調査が必要。
- 本事業では、現地のレストランでの試食会・品評会の実施、現地卸売業者及びレストランでの滋賀酒のPRを行い、新たな需要の掘り起こしを行い、滋賀酒の販路拡大を目指す。

### 取組の成果

- 輸出額：0（2023年）→845万円（2024年）
- オンライン商談等にて、ニューヨークで47社、ミシガンで13社が参加し、その後のフォローアップを経て、ニューヨークで12社、ミシガンで14社（輸入業者×1社、ディストリビューター×1社含む）の取引見込先を獲得

# 取組のポイント

海外パートナーであるミシガン州において、滋賀酒の魅力  
を直接伝えることで需要の掘り起こしを図る

## 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK

課題

1

海外の販路拡大にはコストと  
時間がかかる

TASK

課題

2

現地の人々の滋賀酒に対する  
知識が不足している

TASK

課題

3

個社で海外に輸出を行うと、  
ロットが確保出来ず、輸送コ  
ストが高い

## 輸出成功のポイント

滋賀県とミシガン州の姉  
妹協定の関係を活用

滋賀県とミシガン州は姉妹協定を  
締結しており、滋賀県からの協力  
とミシガン州での駐在員のバック  
アップ体制が存在することに着目

滋賀県の酒製造事業者が  
現地で商品をPR

滋賀県の酒製造業者が現地に出  
向き、エンドユーザー・卸売業  
者に対して銘柄の説明を含め商  
品の魅力をPR

共同輸送を行いロットを  
確保

各蔵で輸送を行いつつ、組合内  
のメーカーが共同輸送を行うこ  
とで物流費削減を目指す

# サプライチェーン別取組

レストランで試食会を  
開催

- ・ 滋賀の地酒に関心を持つレ  
스토랑の店舗にて、来客  
者に対し試食会を開催し、  
エンドユーザーからの評価  
を踏まえて商品の需要を掘  
り起こし

ミシガン最大の卸売業者  
と連携

- ・ シェア70%を持ち、ミシガ  
ン最大のアルコール飲料の  
卸売業者と連携することで、  
商品流通を迅速化

卸売業者の会社で滋賀の  
地酒を直接PR

- ・ ミシガン最大の卸売業者の  
会社の日本酒販売担当者を  
集め、滋賀の地酒を直接PR  
することで、アメリカ全土  
での販路拡大を目指す

商品選定・開発

流通

販売

## 今後の輸出拡大に向けて

本事業後は、アメリカ市場で滋賀の地酒の需要を掘り起こし、関係者全員を巻き込んだ好循環を構築し持続させることを目標とし、ミシガン州だけでなくアメリカ全土で普及活動を実施。また、本事業で加工食品の流通ルートを確認させ、日本酒に限らず、様々な食品や工芸品等のアメリカへの輸出を可能にするという波及効果も目指す。