

山形県酒造組合

日本酒

基 本 情 報

対象国	アジア、欧州	輸出額	4億9300万円（令和5年度）	加盟者数	48蔵
主な販売先	卸小売・飲食店	活動地域	山形県	品目数	単一
希望スキーム	直接/間接輸出	備考	-		

海外でのプロモーションを通じてGI「山形」ブランドの確立と輸出の拡大を目指す

商談会への参加や、レストランイベントの開催等を通じて、海外マーケットにおけるGI「山形」の認知度向上を図るとともに、新たな販路開拓・拡大につなげ、さらなる輸出の拡大を目指す。

団体概要

所在地 山形県山形市

設立年 2000年

事業内容 山形県産日本酒の生産技術の向上・国内外における消費拡大等

認証取得 清酒のGI「山形」

生産規模 -



取組の経緯 / 概要

- ・山形県の日本酒の付加価値向上及び輸出促進を図るために、清酒分野では都道府県単位で初めて地理的表示GI「山形」の指定を受けるなど、県を挙げて日本酒の輸出拡大に取り組んできた。
- ・人口減少等により国内市場が縮小するなかで、昨今の円安傾向や「伝統的酒造り」のユネスコ無形文化遺産登録が、日本酒の輸出に追い風となっていることから、アジアと欧州の国・地域を中心に販路開拓・拡大を目指して商談会等への参加や現地イベントの開催等の取組を行う。

取組の成果

- ・輸出量/総出荷量：約7%（現状）→20%（10年後）
- ・輸出実施蔵数：38蔵（現状）→48蔵（10年後）
- ・輸出金額：4億9300万円（現状）→13億8040万円（10年後）

■ 取組のポイント

現地に販路を持つ輸入業者等と連携して商談会等への参加や現地イベントの開催等を行い、輸出の促進を図る。

▶ 輸出を進める上で抱えていた課題

TASK
課題
1

山形県の日本酒の認知度向上が必要

TASK
課題
2

輸出パートナーとの関係構築・強化

TASK
課題
3

日本酒を食中酒として売り込むことが必要

▶ 輸出成功のポイント

GI「山形」のブランディング

GI「山形」をアピールし、山形県を優れた日本酒の産地として知ってもらう

現地輸入業者等との連携によるプロモーション

商談会・展示会への参加や現地でのプロモーションを行うことにより、輸出量を拡大

現地料理とのペアリング

日本酒と現地料理のペアリングを提案することにより、食中酒としての日本酒の飲み方を提案

■ サプライチェーン別取組

GI「山形」の認知度向上

- 各種セミナー等の機会を捉えて山形県の日本酒について講演を実施
- 海外のソムリエ等を招聘し、酒蔵で酒造り体験の受入

商談会への参加や見本市への出展

- 山形県主催の商談会に参加し、飲食店や卸小売業者と商談を行う
- 見本市に出展し、試飲を提供する等販売拡大に取り組む

レストランイベントの開催

- 現地レストランにおいて、山形県の日本酒と現地の料理のペアリングによるプロモーションを行う

▶ 販売

今後の輸出拡大に向けて

海外における販路開拓・拡大の取組みの中でGI「山形」を活かしたブランディングにより、優れた日本酒の産地としての認知度を高めることで、山形県の日本酒の需要拡大を促し、さらなる輸出に繋がるという好循環を生み出す。