

アルコール飲料



兵庫県 大関株式会社

「世界で選ばれるメーカーをめざして」

【主な品目】

日本酒、リキュール、焼酎、甘酒、酒粕、化粧品

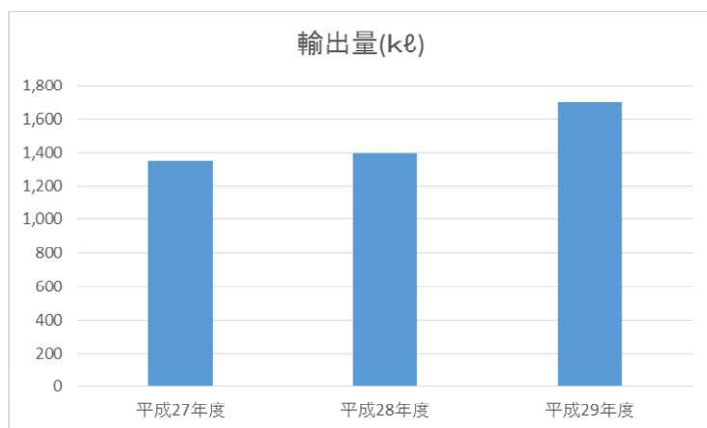
【主な輸出先国・地域】

米国、中国、欧州、東南アジアなど50か国

【輸出取組の概要】

- ◆ 昭和54年より米国に営業スタッフを配置し、市場に密着した営業活動を展開。平成28年には英国、平成30年にはタイに事務所をオープンし、活動エリアを拡大。
- ◆ レストランガイド(英語)にてブランド、造り、日本酒の区分けの詳細を紹介。また、蔵ストーリー(英語)にてフードペアリングなど海外の方にも親しみやすい形で訴求。
- ◆ 各国において展示・商談会に出展。大関ブランドの向上、拡大を目指す。
- ◆ 平成30年9月には中国にて極上の甘口が【ゴールドドラゴン賞】を受賞するなど受賞歴を有効活用。

	輸出量(kℓ)	出荷時期
平成29年度	1,700	通年
平成28年度	1,400	
平成27年度	1,350	



【取り組む際に生じた課題】

- 日本酒に馴染みの薄い方々にいかに手に取ってもらえるか。
- いかに現地拠点及び代理店と連携し、より密着した形で営業展開が仕掛けられるか。
- 大関ブランド構築の為にいかにメディアを活用するか。

【生じた課題への対応】

- 従来の伝統的な日本酒とは別軸で新しいスタイルのアルコールを開発。具体的にはスパークリング清酒や清酒ベースのスパークリング(花風雅ピーチ・ゆず)、清酒をベースにした新感覚のスパークリングゼリー酒IKEZO(ピーチ、ミックスベリー、ゆず)を発売。
- 他メーカーに先駆けて現地事務所開設を推進。米国ではロサンゼルス、ニューヨーク。英国ではロンドン、タイではバンコクに事務所を開設し、現地代理店任せではない協働する形での販促及び日本酒の啓蒙活動を実施。
- 費用対効果を意識しながらベストなメディア戦略を実施。中国語ウェブサイトを展開する際には検索サイト「百度(Baidu)」でいかに検索上位に持ってこさせるかなど工夫。

【対応の結果】

- スパークリング商材はアルコールを低めに設定しており、その飲み易さで米国、タイなどの若い方を中心に幅広く支持をいただいている。IKEZOに関してはそのユニークな新食感が人気。日本酒ベースである事からまずは導入酒としてトライいただき、将来的には従来の日本酒に馴染んでいただきたい。
- 現地代理店との接点を密にすることでインスタシアアのアップにつながっている。日本酒のセミナーや主要レストラン・小売店でのイベント(試飲会)を積極的に実施し、大関ブランド及び日本酒に対する正しい知識の啓蒙活動を実施。
- 中国においてウェブサイトを展開することで、大関ブランドの正しい認識や日本酒に対する正しい知識を提供する事ができた。また、インバウンド対応としても有効に活用できたと考えている。

【今後の課題・展望】

- 大関ブランドのみならず、日本酒の海外への普及には1社だけでの努力では中々浸透しないため、平成30年6月に【灘五郷/NADA GOGO】として地理的表示(GI)を取得。このGIを活用し各社の協力の下、PR活動が出来ればより一層日本酒の海外普及が図れると考えている。各社協力をした形での展開が今後の課題。
- 海外展開には各国毎に様々な法律、規制が存在しており、例えば醸造用アルコールを添加している商品の税金が純米よりも高く設定されている。より日本酒への理解を深めていただき、このような規制の解除を求めるなどの活動が必要。
- 現状海外はまだまだ日本食レストランが主要な市場であるため、ここから現地メインストリームのレストランへの導入、ゆくゆくは海外での【家呑み】に日本酒が選ばれるように小売店への提案を実施していきたい。
- 大関は数ある日本酒の中で国内はもとより海外でも【選ばれるメーカー】を目指し、【楽しい暮らし】の一助を担いたいと考えている。

【活用した支援・施策】 海外見本市出展(タイ、マレーシア、ドイツ)、(一社)全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会
 【ウェブサイト】 <http://www.ozeki.co.jp/>
 【連絡先】 担当者名: 坪田大作、TEL: 0798-32-2123

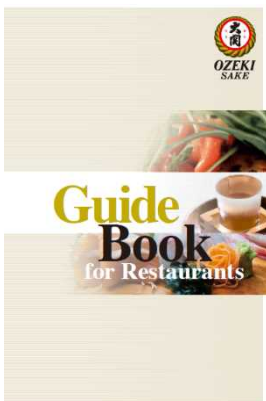
スパークリングゼリー酒IKEZO



日本酒セミナーの風景



スパークリング酒 花泡香



About Ozeiki and Sake

History of Ozeiki

- 1711 Established by the first president, "Chokuro Chokai" as "Ozeiki" (Ozeiki-ya)
- 1944 Launched "Ozeiki Chokai", the first cup sake and a restaurant
- 1946 Introduced the first automatic vending machine with "The Cup Ozeiki"
- 1970 First commercial sale of Ozeiki Sake in the U.S. and other countries and started trading as the 1st export Sake distributor.
- 1978 Established "Ozeiki Sake U.S.A. Inc." in Houston, California and started trading as the 1st export Sake distributor.
- 1988 Established "Ozeiki Sake U.S.A. Inc." in Houston, California and started trading as the 1st export Sake distributor.
- 1990 Launched "Ozeiki Sake U.S.A. Inc." in Houston, California and started trading as the 1st export Sake distributor.
- 2011 Continued 20th Anniversary of Ozeiki
- 2012 Continued 20th Anniversary of Ozeiki
- 2013 Continued 20th Anniversary of Ozeiki
- 2014 Continued 20th Anniversary of Ozeiki

Ozeiki Sake-Making Process

Why polish the rice?

What's Sake?

Classification of Sake

Category	Subcategory	Classification	Ingredients	Alcohol Content (%)	Residual Sugar (%)
Aramari	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%
Miyazaki	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%
Daiginjo	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%
Daiginjo	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%
Daiginjo	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%
Daiginjo	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%
Daiginjo	Sake	Junmai	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	15-16%	0%
		Daiginjo	Only Rice, Water, Koji, and Yeast	16-17%	0%

Typical Sake

Sake Terms: Taste

Soft Sake
 (Lightly carbonated and sweetened sake)
 It is often consumed as a soft drink.

Hard Sake
 (Dry sake)
 It is often consumed as a hard drink.



【極上の甘口】ゴールドドラゴン賞 受賞 in 北京

レストランガイド(英語)