



兵庫県 明石酒類醸造(株) 『日本産酒類を世界へ』

【主な品目】

日本酒、リキュール、ウイスキー、ジン

【主な輸出先国・地域】

アメリカ、イギリス、EU諸国など

【輸出取組の概要】

- ◆ 海外の輸入代理店と直接貿易を行い、二人三脚でローカル市場を開拓
- ◆ 農林水産省、国税庁、日本酒造組合中央会、JETRO、JFOODO、兵庫県が主催・後援する展示会や商談会、セミナーに積極的に参加
- ◆ 海外の顧客に対し、マスタークラスの積極的かつ持続的な開催と情報発信

【輸出実績】(平成19年度より輸出開始)

	輸出額(万円)	出荷時期
令和2年度	42,800	通年
令和元年度	34,800	
平成30年度	13,100	

【効果があった取組】

清酒「明石鯛」シリーズのロゴ、ボトル、ラベルを海外の意見を取り入れ海外の消費者目線で一新

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 優良で将来性のある現地輸入代理店の発掘と自社の知名度がゼロ
- ・ 為替差損や債権管理、通関手続、国際物流手配といった周辺環境の知識不足
- ・ 文化や価値観、商習慣、法規制など様々な違いが存在



変更後の「明石鯛」シリーズ

【生じた課題への対応】

- ・ 展示会などで出会った輸入代理店から会社内容など詳しく聞き取り調査し、最終的に決定
- ・ 全ての取引を円建てに変更。新規は前払の取引。信頼出来る乙仲業者を見つけ連携
- ・ 現地とコミュニケーションを密に行う
- ・ 国税庁ブランド化補助事業を活用し、ホームページを多言語化し情報発信を強化

【対応の結果】

- ・ 現地輸入代理店と良い関係を築き、ローカル市場への対応も迅速に行えて売上が増加
- ・ 良いと思った輸入代理店でも、弊社担当者が辞めた途端に全く活動しない場合もある
- ・ YES、NOの意思表示をはっきり行うことでコミュニケーションがよりスムーズになった
- ・ 多言語化によってホームページからの問い合わせが増えた



スペインのレストランで従業員を対象にしたSakeマスタークラスを実施

【今後の課題・展望】

- ・ 欧米市場での知名度の向上と販路拡大
- ・ 中国、アジア、オセアニアの新規市場獲得
- ・ 日本産酒類全体の認知度向上による現地市場の拡大

【活用した支援・施策】 国税庁ブランド化事業、国税庁・日本酒造組合中央会・JETRO・JFOODO・兵庫県等主催、後援展示会商談会、

【ウェブサイト】<http://www.akashisakebrewery.com/>

【連絡先】 担当者名: 米澤 仁雄、TEL: 078-919-0277