

アルコール飲料



京都府 城陽酒造(株)

『こだわりの日本酒・地元の梅を活かした 長期熟成梅酒を各国へ』

【主な品目】

日本酒「城陽」各種・長期熟成梅酒

【主な輸出先国・地域】

米国、オランダ、ドイツ、中国、香港、台湾

【輸出取組の概要】

- ◆ 京都府や近畿農政局からのマッチング紹介をきっかけに香港、台湾に新規輸出開始
- ◆ JETRO京都主催のバイヤー商談会を機に米国、オランダに新規輸出開始
- ◆ 日本酒イベントを通じて中国へ新規輸出開始

【輸出実績】

	輸出額(万円)	輸出量(e)	出荷時期
平成30年度	750	6,500	通年 又は 11月～3月 の冬季
平成29年度	300	3,000	
平成28年度	250	2,600	

【効果があった取組】

城陽酒造の商品資料や蔵の取組み紹介資料を日本語だけでなく英文で作成し商談。内容はシンプルに作った。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 少量生産高品質の日本酒が中心となるため、商品の安定供給が難しい。
- ・ 日本酒は品質管理が非常に重要であり、輸送と現地管理の難しさ。
- ・ 日本酒も長期熟成梅酒も価格面で高級酒というカテゴリーになる為、取組がスタートするまでの難しさがある。

【生じた課題への対応】

- ・ 安定供給が難しい部分については、限定醸造である事をご了承いただく。
- ・ 温度や品質管理に理解のあるディストリビューターと取組む。輸送時期を冬に。
- ・ 商談会や日本酒イベントの際に直接、味を見ていただき、取組みのきっかけに。

【対応の結果】

- ・ ディストリビューターには安定供給の難しさをご理解をいただけたが、一方、輸出を優先したため国内向け取引先からなかなか理解いただけずに問題が生じた。
- ・ 輸出した商品のリピート注文がいただけている先は管理面で問題ないと思うが、リピートの期間が空いたディストリビューターは不安。
- ・ 品質を重視するディストリビューターとの商談は成約率が高く、価格やボリューム優先の場合は成約がほぼ無い状況。

【今後の課題・展望】

- ・ 日本酒や梅酒市場として輸出主要各国で1つのディストリビューターとしっかりと連携を図り、末永くプラスとなる取組を行いたい。
- ・ 輸出市場の動向を把握して、機会をみて、的確な営業活動を行いたい。
- ・ 京都府産城州白を使用した長期熟成地産梅酒として、世界に広めていきたい。



酒蔵での商談の際には蔵の取組み姿勢を説明して主要商品のテイastingしていた。



地元城陽市青谷梅林産の希少品種「城州白」を使用した長期熟成梅酒のPR

【活用した支援・施策】 JETRO主催の商談会、近畿農政局の紹介サイトなど

【ウェブサイト】 <http://www.joyo-shuzo.co.jp>

【連絡先】 担当者名:大野 祥平、TEL:0774-52-0003