

輸出事業計画

申請者名：株式会社外池酒造店、品目：日本酒等

1. 輸出における現状と課題

当社は栃木県の4酒蔵で海外輸出に向けた取り組みを行ってきたが、以下の4つの現状・課題を有する。

第一に、輸出先における販売チャネルの強化が必要であり、販売力を有する現地インポーター、小売店、飲食店等との新規取引開拓を進め、安定的かつ継続的な販路を構築する必要がある。

第二に、海外インフルエンサーや現地メディア等を活用した情報発信を強化し、本会酒蔵および日本酒の魅力を効果的に訴求することで、さらなる認知度向上とブランド価値の確立を図る必要がある。

第三に、輸出先各国・地域の消費動向や嗜好を的確に把握し、それぞれの市場特性に応じた商品提案および販促活動を展開することにより、販売力強化につなげる戦略的なマーケティングが求められる。

第四に、生産面において、栃木県産酒米の安定確保と品質向上、酒米を含む原材料価格の高騰に対応した生産性向上および製造原価の抑制、高付加価値商品の開発を進めるとともに、米国関税措置等の各国通商政策の変動といったカントリーリスクへの対策を講じ、事業の安定性を確保することが重要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

【輸出の拡大を図るための物流、販売等の改善を図る取組】

今まで取り組んできたツーリズムに関する事業成果を生かしつつ、さらなる商品力・営業力を強化し、輸出売上げとインバウンドによる国内での外国人への売上げを共に増加させる仕組みづくりを行う。

具体的には、加工食品輸出先国多角化等支援事業を活用し、展示会及び海外催事に参加。新規販路の開拓及び現地消費者への販売促進に努める。

ターゲット国・地域ごとの取組

米国・現地代理店を通じた販路拡大

香港・現地代理店を通じた販路拡大

シンガポール：新規取引先の開拓

イギリス・イタリア：現地代理店を通じた販路拡大（外池酒造店、島崎酒造）

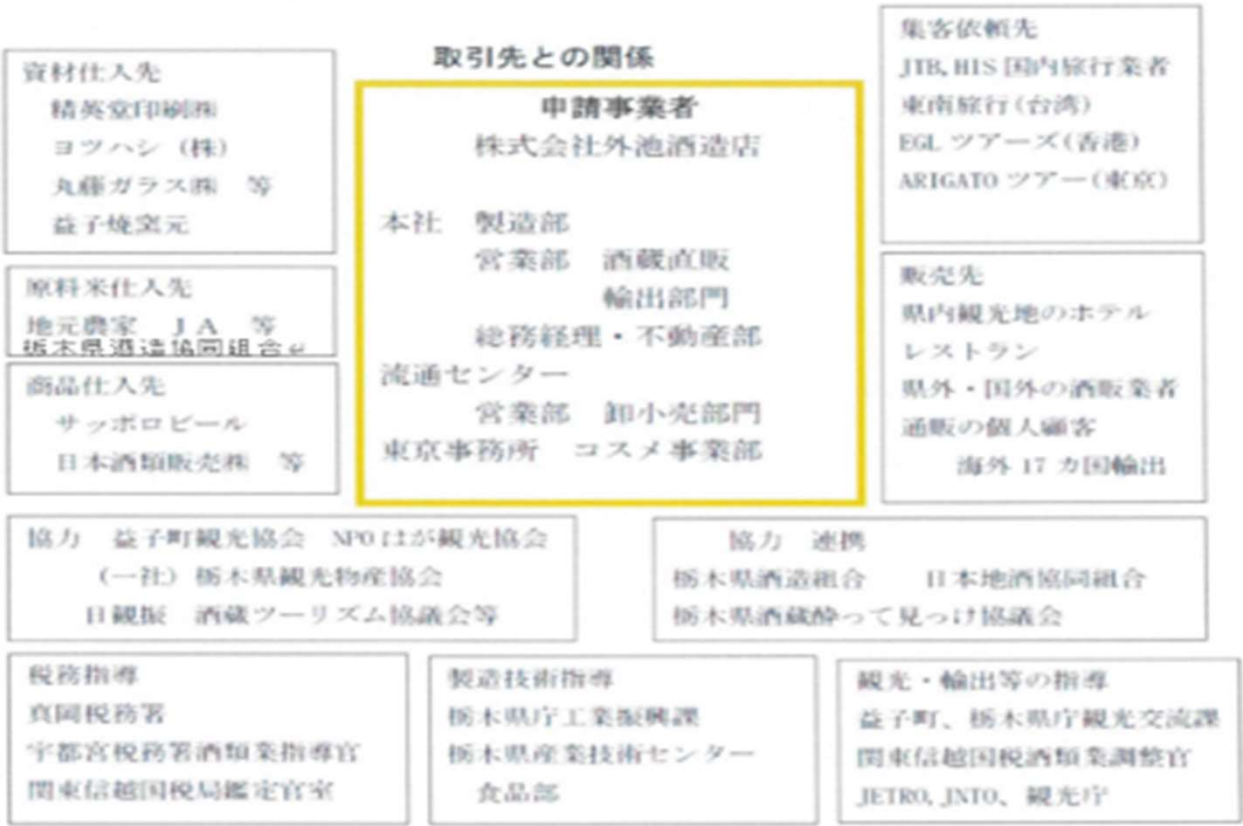
EU

フランス・新規取引先の開拓

輸出事業計画

※申請者名：株式会社外池酒造店、品目：日本酒

3. 輸出事業計画の実証と見直しを行うためのPDCA実施体制



		現状 (令和 7 年)	目標年 (令和12年)
栃木県 株式会社外池酒造店	輸出額(千円)	38,001	52,373
	輸出货量 (リットル)	13,706	18,889
	輸出先国	アメリカ、香港、シンガポール、イギリス、イタリア、フランス他	アメリカ、香港、シンガポール、イギリス、イタリア、フランス他
	取扱量 (リットル)	135,234	140,000