

輸出事業計画

※申請者名：株式会社西山酒造場、品目：ウイスキー

1. 輸出における現状と課題

当社は、清酒「小鼓」を中心に、兵庫県丹波地方特産の栗や黒豆を使用した焼酎、砂糖不使用のリキュール、ジンなどのアルコール飲料を製造販売。近年では酒蔵スイーツや甘酒ヨーグルトなどの米の発酵技術を活かしたノンアルコール事業にも力を入れる。

丹波市は日本三大杜氏の1つ「丹波杜氏」発祥の地。地元産の酒米を中心に、竹田川の伏流水を使って酒造りをしている。2001年頃から清酒とリキュールを中心に輸出を開始し、その輸出額は年々増加している。輸出国も徐々に増えており更なる拡販を目指している。

一方で、海外における清酒やリキュールは、国内他メーカーとの競争が生じている。そこで、県内では製造している企業はまだ少なく、近年、海外で評価・人気を高める日本産のウイスキーについて、小鼓の輸出商品のもう1つの軸とすべくチャレンジし、更なる販路拡大に繋げたい。



2. 輸出事業計画の取組内容

【安全性の保証と国際的な認証の取得】

最近では、HACCP認証を取得しているかどうかを採用基準の1つになっている場合がある。認証は客観的な判断であり誰にでもわかりやすく、安心できるメーカーであることをアピールできることもあり、取得が必要である。

そのため、品質・衛生管理専門家を活用した調査・検討を十分に行いながら、製造工程の見直し、製造機器の選定及び導入、施設改修を実施することで令和6年3月のISO22000取得を目指す。

【高品質な商品づくりと差別化】

ウイスキー事業は新規参入であるものの、海外のバイヤーや消費者からの評価を得るためには、先行他メーカーに負けない高品質な商品づくりと商品の差別化が求められる。

そのため、高性能な製造機器を導入することにより高品質なウイスキーづくりを目指す。また、小鼓の特徴でもあるボトルとラベルデザインをウイスキーにも反映させ、目でも愉しむことができる唯一無二の商品造りを目指す。



＜清酒：路上有花シリーズ＞



＜リキュール：梅酒・チョコレート＞



＜焼酎＞

華やかなボトルとデザイン。海外のお客様の評価の1つ。

【ウイスキー事業の開始と確立】

ウイスキー事業は新規参入であるため、製造設備のスムーズな導入と稼働が必要である。また、原料や樽なども初めて使用するものであり、安定した仕入を実現させなければならない。

そのため、業者や製造チームと綿密な打ち合わせを行いながら製造設備の整備と原料等の安定仕入れに取り組む。

【新たな販路の確立】

ウイスキー事業を確立・発展させるためには新たな販路を確立する必要がある。

そのため、既存の清酒等の販売ルートを活かした積極的な営業活動により、既存取引先への早期導入を図るとともに、ジェトロ等の販路開拓支援策（商談会、マッチング支援など）の活用により、新たな販路の確立に取り組む。

輸出事業計画

※申請者名：株式会社西山酒造場、品目：ウイスキー

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

西山酒造場が中心となり、積極的な情報収集、関係各所の支援や協力をいただきながら計画作成に取り組み、事業を確立させていく。

製造設備導入・指導

設備業者

原料仕入れ・情報提供

仕入れ業者

認証取得支援

コンサルタント

西山酒造場

営業活動に関する支援

JETRO、兵庫県、酒造組合 等

輸出入手続き・対応支援

商社
現地輸入業者・取引先

商談会・マッチング等情報支援：JETRO、兵庫県、酒造組合、国税庁、イベント主催者

輸出入対応支援：商社、現地輸入業者・取引先

製造設備導入・指導：設備業者

原料仕入れ・情報提供：仕入れ業者

認証取得支援：コンサルタント

4. 輸出目標額

既存取引先における展開の検討、新規取引先の開拓を初年度から行い、販売に繋げていく。

品目：ウイスキー

	現状(2022年度)	目標(2028年度)
輸出額(千円)	0	21,000
輸出量(L)	0	9,800
輸出先国	アメリカ、中国、香港 他	