

輸出事業計画

※申請者名：杉井酒造、品目：清酒 焼酎 味醂

1. 輸出における現状と課題

弊社は過去7カ国・地域に輸出を行った実績があり、弊社製造の清酒が海外の品評会（KURAMASTER、IWC）で受賞をされる等、海外でも高く評価されているものの、下記のような課題がある。

- ・弊社からのPR力が弱く、消費者へ弊社の商品の良さを知ってもらう機会が少ない
- ・消費者に渡るまでの熟成管理、品質管理が難しい
- ・海外では味醂、焼酎、梅酒の知名度は未だ低く、開拓の余地が大きい
- ・安価価格帯の日本酒のみ、一部スーパーなどで購入できるのみであり、高価格帯の日本酒の販売には顧客への説明や価格への理解が必要である。

2. 輸出事業計画の取組内容

1. インターネットを通しての情報発信

増加するネット販売、オンライン商談を有効に進めるために、SNS、自社HPを用いて弊社のこだわりの酒造りを発信する。

2. 長距離輸送による熟成管理、品質管理の徹底

信頼できる取引先を開拓するとともに、取引先に対して管理方法について密にコミュニケーションを取り、輸出した商品の買戻し、等を行う事で、消費者に届くまでの間に想定外な品質変化が起こらないように調査と管理を実施する。

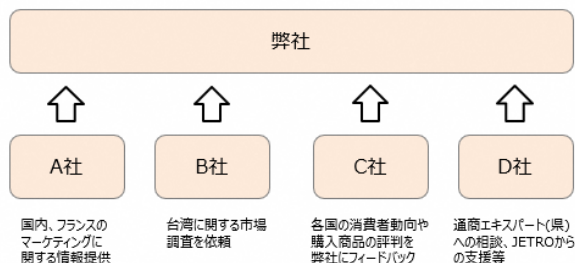
3. 現地マーケットの市場調査

コンサルティング会社を通し、現地の嗜好性を把握する。

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

実施体制図に示す「事業実施連携体」と協力し、課題を協力機関の助言を得ながら解決していく。

フランスと台湾の情報については、コンサルティング会社を通して、見直しを行い、その他の国については各国の取引先を通して情報収集を行う。



4. 輸出目標額

※輸出先国と輸出する農林水産物・食品の現状及び目標金額を記載すること

項目	現状（令和2年度）	目標年（令和9年度）
輸出額	1,212千円	10,000千円
輸出量	789L	6,509L
輸出先国	中国、台湾、オーストラリア、アメリカ、フランス等	中国、台湾、オーストラリア、アメリカ、フランス(EU)等