

# 輸出事業計画

## ※申請者名(名)豊永酒造品目：本格焼酎

### 1. 輸出における現状と課題

#### 背景

酒類全体の輸出金額に対する本格焼酎の占める割合はわずか1%で、ウイスキーの40%、清酒の34%に大きく水をあけられている（R4/1～12、国税庁HPより）。これは海外における本格焼酎の認知度の低さを示しているが、逆に言うともまだ拡販の余地があるとも判断している。

これまでは中華圏、ヨーロッパ等からの単発な注文が多く、輸出量及び輸出金額は増減を繰り返すという不安定な状態であった。ここに来て当社製品は海外でも一定の評価を得るに至り、アジア、欧米からも定期的な注文が増え、輸出拡大の可能性が実感できるようになった。

#### 課題

##### 【生産・製造】

一定の品質が担保されている原料の安定的な調達及び強い需要に対応するための生産能力強化(設備の機能強化)。

現在の人力による焼酎製造にかかわる社員の労務負担の軽減。

##### 【加工】

海外輸出のための樽貯蔵焼酎を発売する予定だが、樽貯蔵焼酎を出荷し続けるためには、樽を毎年買い続けないと安定供給は不可能である。現在円安及びウイスキー出荷量が世界的に拡大しているため、樽が不足し樽の確保が難しくなっている。

##### 【販売】

国内と違って、売れている要因及び販売先の実態がはっきりつかめていない。

### 2. 輸出事業計画の取組内容

#### 取組内容

##### 【生産・製造】

良質な原料米を安定的に確保するために地域流通米をJAくま及び球磨有機米生産農法研究会と毎年確実に契約を行う。

令和5年度に生産能力・生産性の大幅な向上に取り組むため、新たに最新の設備を導入した新工場を建設し、現状年間 144千リットルの生産量を、2.5倍の360千リットルまで増やすことで売上拡大を図る。

また、新たな工場建設により社員の労務負担を大きく軽減する。

工場を新設することで、積極的に新製品を発売し市場の要望をかなえていく。

##### 【加工】

樽の安定供給のための樽の契約先であるスペインの樽会社と複数年契約を進めていく。

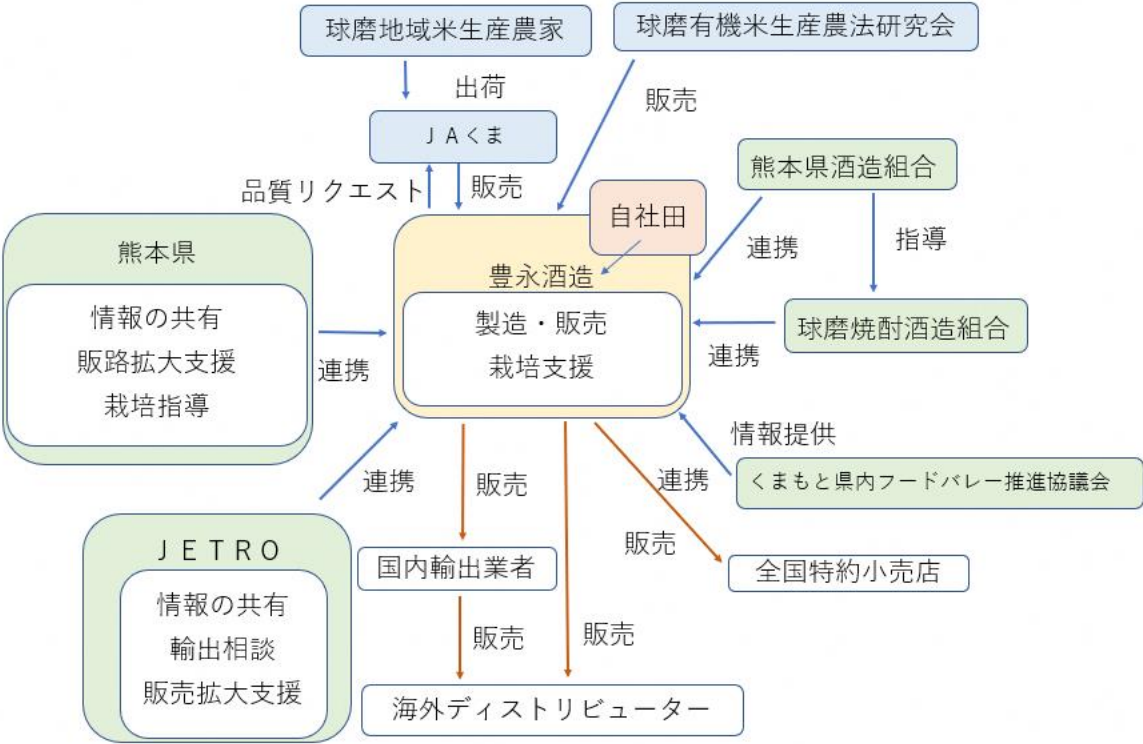
##### 【販売】

今後年1～2回ターゲット国を中心に出張し、ディストリビューター及び販売先の飲食店、小売店からの情報収集を行い、よりニーズに合った商品開発と輸出拡大に繋げていく。

輸出事業計画

※申請者名(名)豊永酒造品目：本格焼酎

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



4．輸出目標額

| 本格焼酎 |         | 現状<br>(令和4年)                                     | 目標年<br>(令和9年)                                                     |
|------|---------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
|      | 輸出額(千円) | 4,437                                            | 48,800                                                            |
|      | 輸出量 (ℓ) | 3,300                                            | 36,000                                                            |
|      | 輸出先国    | USA. UK. 中国. 韓国.<br>オーストラリア. シンガポール<br>タイ. フィリピン | USA. UK. 中国. 韓国.<br>オーストラリア. シンガポール<br>タイ. フィリピン. インドネシア.<br>EU諸国 |
|      | 生産量 (ℓ) | 108,785                                          | 360,000                                                           |