

白鶴酒造株式会社

主な品目

日本酒・リキュール



主な輸出先国・地域

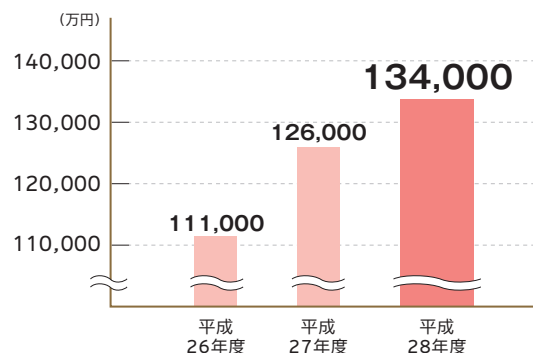
北米、アジア、欧州、豪州他 50か国

〈輸出取組の概要〉

- ◆ 輸出先国の嗜好に即した海外専用商品を開発するとともに、商品のストーリーやバックグラウンドを海外にPRするため、英語や中国語等の言語対応したブランドサイトやパンフレットを作成して輸出を展開。
- ◆ 現地総代理店として資本出資した現地法人を活用し、現地企業への積極的な営業活動と日本酒の啓発活動を展開。
- ◆ 輸出業者と連携し、自社商品と他の蔵元の商品の共同出荷によりコストダウンを図り、日本酒の輸出を拡大。

〈輸出実績〉（明治33年から輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(kℓ)	出荷時期
平成28年度	134,000	2,646	通年
平成27年度	126,000	2,520	
平成26年度	111,000	2,268	



輸出に取り組んだきっかけ

- ・明治33年（1900年）のパリ万国博覧会に瓶詰酒を出品して以来100年以上が経過し、現在では50か国への輸出実績があります。
- ・日本酒のリーディングカンパニーとして、現地法人を活用した円滑・潤沢な商品供給を行うとともに、現地企業への積極的な営業活動と日本酒の啓発活動を展開し、日本酒の海外への普及に努めています。
- ・輸出の取組とともに、神戸市内の白鶴酒造資料館において、多言語によるパンフレットの作成やビデオの上映などインバウンドにも取り組んでおり、多くの外国人旅行者（平成28年度は約5万人）に酒造工程を見学いただいています。

取り組む際に生じた課題

- ・海外で受け入れられるデザイン・仕様での商品開発。
- ・高品質でありながらリーズナブルな価格設定の実施。
- ・商品のストーリー、バックグラウンドのPR。
- ・非日系の現地企業・バイヤーとの円滑なコミュニケーション。

ANUGA（ドイツの展示商談会）に出展
（平成29年10月）スーパーマーケットでの
店頭販売の様子（アメリカ）吟醸酒などはワイングラス
で提供（ブラジル）

生じた課題への対応

- ・商品開発においては、各国でより多くの人々に親しみやすい形で日本酒を飲んでもらえるよう、欧米圏・アジア圏など輸出主要国の顧客からの意見を取り入れ、嗜好に即した商品デザイン設計と価格設定をした海外専用商品を開発しました。
- ・高品質でありながらリーズナブルな価格設定を実現するため、仕向け国別であった商品仕様を可能な限り統一し、生産コストを削減しました。
- ・また、商品のストーリーやバックグラウンドを海外へPRするため、英語や中国語など言語対応をしてブランドサイトやパンフレット・POPを作成しました。
- ・流通においては、輸出先の現地総代理店に資本出資した現地法人を活用し、円滑・潤沢な商品供給と非日系現地企業への積極的な営業活動や詳細かつ丁寧な日本酒の啓蒙活動を展開しました。

対応の結果

- ・白鶴の海外フラッグシップ商品として、新商品の「純米大吟醸白鶴錦720ml」を発売し、米国・欧州・アジアなど多くの国から計画数を超える注文を得ることができました。
- ・また、原料米である「白鶴錦」の開発から商品化までに渡るストーリーやバックグラウンドを直接海外の消費者に紹介することにより、国酒である日本酒のすばらしさを海外のより多くの方々へPRすることができました。

今後の課題・展望

- ・今後も、日本酒の未開拓国と地域へ裾野を広げるべく積極的な活動を行っていきますが、広さから深さへ日本酒文化をさらに海外で根付かせるよう活動を継続していきます。
- ・また、海外の酒類メーカーが製造する日本酒カクテルの原材料として国産日本酒を供給し、日本酒市場の裾野を広げる事業も行っていきます。
- ・さらに、自社商品に留まらず地酒メーカー様の商品を自社の商流・物流に載せて輸出し、地酒メーカー様にとっても効率の良い輸出を実現していきたいと考えています。
- ・引き続き、海外でも日本国内でも、よりたくさんの方々々に日本酒ファンになっていただくよう努めてまいります。



輸出専用商品 「純米大吟醸 白鶴錦」



現地試飲会（アメリカ）
（平成29年9月）



在北京日本大使館にて日本酒講座（中国）
（平成29年3月）

活用した支援・施策

平成29年度農林水産物・食品輸出促進対策事業

ウェブサイト／ <http://www.hakutsuru.co.jp/>

連絡先／ 海外事業部：石澤洋之 TEL:078-822-8921