

日本酒のアジア輸出

アメリカへの輸出の教訓を踏まえて、アジアへの輸出に成功した企業

鳥取県境港市の千代むすび酒造株式会社(従業員26名、資本金3,000万円)は、清酒の製造・販売を行う企業である。創業以来、「本物、安心、健康」をテーマに酒造りを続けてきた。

日本酒の国内市場が収縮する中、岡空晴夫社長は、危機感から海外市場の開拓を決め、1996年にアメリカでの輸出販売を開始した。その際、単独での輸出はリスクも高いので、国内の蔵元15社で輸出手続や販売代行を行う任意団体「日本産清酒機構」を設立し、アメリカ市場の日本食ブームの追い風もあり、売上が急増した。

しかし、同機構では蔵元の独自性を出すのが難しいことに加えて、営業活動費等の費用が高く、売上が頭打ちになるなど事業スキームに限界を感じた。それらを教訓として、アメリカで有志の蔵元9社と新たに販売会社「KURAMOTO US, Inc.」を立ち上げ、各蔵元の経営の独自性と自主性を高めるとともに、鳥取県や(財)鳥取県産業振興機構、(独)日本貿易振興機構等の支援を得ながら、自社単独でアジア市場の開拓を強化している。地元企業の海外展開支援に熱心な鳥取県や(独)日本貿易振興機構の情報提供を受けて台湾への輸出を開始し、その後、中国、韓国への輸出も始めている。特に、韓国は、味覚や商習慣が似ていることに加え、日本企業や日本料理店も多いため、2009年に営業拠点を設立し、酒類販売業の免許も取得している。また、中国も今後の成長性が高いと考え、韓国と両にらみの戦略で市場拡大を狙っている。国際化のリスクをいかに低減できるかとの観点から、同業他社との集団での進出と、自社単独での進出をうまく使い分けることが重要だと考えている。



韓国輸出用の日本酒パッケージ