

SAKE-CONSOインタビュー（2024年11月号）
～菊池酒造様の海外での商談会への参加など海外展開に関する取組について～

酒類製造者である岡山県（倉敷市）の菊池酒造様に、SAKE-CONSO を活用した海外展開に関する取組を取材しました。

2024年1月に韓国での商談会（「令和5年 日本産酒類 海外販路開拓事業」として国税庁が実施）への参加、SAKE-CONSO 主催のビジネスマッチングへの参加など、海外展開に積極的に取り組まれています。実際にSAKE-CONSO 活用した際の感想などについて、お話を伺いました。

【質問1】 SAKE-CONSO に登録したきっかけや海外輸出にむけて取り組むようになった経緯をお聞かせください。

・2013年に倉敷市から発酵食品の輸出促進の話があり、オーストラリアのメルボルンのイベントに出展したことがきっかけで、弊社でも海外輸出にむけて取り組むようになりました。

・また、地酒卸問屋様を經由してアメリカへの輸出をし始めたのもこの頃で、続いて、中国にネットワークを持つ輸出業者様と知り合ったことがきっかけで中国への輸出も始めました。

・このような状況で、税務署の方からの紹介でSAKE-CONSO を知り、酒類の輸出に関する情報発信やビジネスマッチングなどのサービス提供に魅力を感じて2020年頃に登録しました。

【質問2】 御社の海外販路開拓の取組状況などをお聞かせください。

・オーストラリアをきっかけに10年前頃から、継続的に海外輸出にむけた取り組みをしています。岡山県の酒蔵5蔵や備前焼作家、農家らで集まって協同組合を設立し、中小企業庁の補助金を取得してオーストラリア、イギリス、シンガポールでイベントを開催したり、国税庁の補助金を活用し岡山県酒造組合でフランスのサロン・デュ・サケに出展したりしています。

・こうした経験を経て、海外輸出の方法を知り、渡航慣れすることによって海外輸出が増えました。

・海外輸出や渡航経験がない国に関しては、SAKE-CONSO やJETRO が主催する商談会へ積極的に申込をしています。また、興味がある国、今後、挑戦したいと考えている国についても、SAKE-CONSO やJETRO のセミナーに参加して情報収集を行っています。

【質問3】 韓国（ソウル）での商談会の感想などをお聞かせください。

・韓国での商談会は「令和5年 日本産酒類 海外販路開拓事業」として行われたものでしたが、あらかじめ日本酒の購入意欲が高いバイヤーの方たちを集めて商談したため、マッチング確率が高く極めて効率が良いと思いました。

・これまでもいくつかの展示会に出展してきましたが、レストラン関係の方や様々な人とは出会えるが、インポーターに出会えるかはわからないことが多く、2、3社のインポーターに出会っても、お話が進まず終わりとなる事が多かったです。

・新規取引国でインポーターがまだ決まっていない場合は、インポーターとの商談機会が多かった今回のような商談会は本当に良いと思いました。

・今回の韓国ソウルの商談会では、コンテナ1本分の受注をいただき、弊社としてはとても大きなお取引に繋がりました。現在も持続的な取引となるよう、継続的に連絡を取り合っています。

・海外に渡航するのは楽ではありませんが、現

SAKE-CONSOインタビュー（2024年11月号）
～菊池酒造様の海外での商談会への参加など海外展開に関する取組について～

地で直に話をするのは貴重な時間だと思います。オンライン商談会はコストが安いという面ではよいですが、個人的な感覚では、対面で商談会を行う方が、オンラインよりも成約率は高いと思います。

- ・ただ、海外渡航にあたっては、当然、スケジュール調整が必要です。SAKE-CONSOの海外展示会・商談会は実施前3、4か月前に募集案内がくることがあります。できれば、半年前くらいに案内をしていただくとスケジュール的にも参加しやすくなるのかなと思います。
- ・韓国での商談会以外にも、国税庁が主催したフランス（パリ）での対面商談会に当社の現地代理店が参加し、商談の場で良い方向に話がまとまったこともあり、結果として新規輸出につながりました。



韓国での商談会における自社 PR の様子

【質問4】 SAKE-CONSOの国内事業者間マッチングに参加いただいた感想など、お聞かせいただけないでしょうか。

・弊社は、SAKE-CONSOの国内事業者間マッチングにも積極的に参加しています。すでに弊社から10数か国に出荷しておりますが、これから市場が拡大されると思われる新規出荷国への商流がある事業者様と商談できる貴重な機会

となっております。

- ・またフランスに商流をお持ちの卸問屋様とのマッチングを通じて、弊社のフランス渡航の前に、この卸問屋様を通じて現地のお客様とのアポイントをとっていただき、現地で商談することもできました。今後この商談がまとまれば、この卸問屋様を通じて出荷することになります。

【質問5】 今後の取組予定や目標などを教えてください。

- ・最低でも、今後3～5年以内に5千万円くらいを目標として海外での出荷量を増やしていくことです。そのためにも、海外で当社のお酒の味を広め認知度を深めていくためにも、定期的に渡航していく予定です。
- ・様々な国で現地インポーターの倉庫を見学する機会があります。近年では、日本側のコンテナから現地倉庫まで、すべて冷蔵で商品を管理されている業者も増えてきている印象です。そのため酒蔵出荷時の品質が、以前にも増して重視されていると感じます。酒蔵内での製造から貯蔵、出荷までの一連のプロセスを今以上に改善していき、品質もよく、味も美味しい酒であることを現地でアピールできるように努めていきたいです。
- ・海外の取引先には、これまでも英語でニュースレターを不定期で送信していましたが、あまり反応がありませんでした。ただ実際に渡航して得意先に伺うと、意外とメールやSNSを好意的に読んでもらっていることが分かりました。今後の取組としては、海外のお客様にも弊社がより身近に感じられ、営業的な情報も伝達できるように、酒蔵の出来事や商品情報をより定期的に頻度高くメール等で伝えたり、海外のお客様も意識したSNSでの情報発信を心掛けていきたいと思っています。

（以上）