

SAKE-CONSOインタビュー（2025年3月号）
～秋田屋様の SAKE-CONSO 主催のビジネスマッチングへの参加などについて～

卸売事業者である愛知県（名古屋市）の秋田屋様に、SAKE-CONSO を活用した海外展開に関する取組を取材しました。

SAKE-CONSO 主催のビジネスマッチングへの参加、専門家相談の支援メニューの活用など、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。

・2016年頃に、国内消費が減少する中で、海外販路を拡大すべく、世界的な卸売取引のプラットフォームである Alibaba（アリババ）に出店をして、海外バイヤーとの接点を持つことを模索しました。

・2020年頃、既存の主力取引蔵元は海外における独占契約をしていましたが、JETRO や卸売酒販組合などから紹介を受け、新たな蔵元との接点を持てること、海外バイヤーとの商談会などの支援サービスを受けられることに魅力を感じ SAKE-CONSO には設立当初から登録しました。

【質問2】 御社の海外販路開拓の取組状況や、課題などをお聞かせください。

・Alibaba（アリババ）に出店をしていた当初は、そこで海外バイヤーとの接点を持ち、連絡があったところに1件ずつアプローチをしていきました。

・当時は、海外の展示会参加者リストなどから、現地でお酒を扱っている企業をリストアップし、無条件でダイレクトメールを送って、その反応をみて1件1件連絡を取る地道な方法を取ってきました。

・SAKE-CONSO 登録後は、海外商談会へ参加することで販路を広げています。現在は社内で海外展開を担当するチームを組み、海外言語にも柔軟に対応できるようにしています。こうし

た取組によって、アジアのお客様は広がっております。

・海外言語対応に関しては、大学の留学生の就職斡旋会への参加やJETROの外国人材活躍支援を活用して人材の定着を図っています。

・海外販路開拓の今後の展望としては、市場規模の大きいヨーロッパ、アメリカに広げていきたいです。

【質問3】 SAKE-CONSO の国内事業者間マッチングに参加いただき、実際に輸出につながったケースもあるようですが、そのご経験から、どのぐらいの期間で、どのような流れで実現したのか、また、輸出に繋がったポイントなどをお聞かせください。

・これまで、SAKE-CONSO のマッチングで商談させていただいている蔵元さんのうち、全体の1/3 くらいは既存のお取引があるお客様になります。

・これは、海外輸出ではなく、国内での取引という形で弊社との関係がスタートをしているので、お互いに海外輸出をやっていることを知らない、または、知ってはいるけど海外輸出についてやり取りする機会がなく、結果として輸出という点では繋がっていなかったというものになります。

・蔵元さんの担当の方も、国内と海外で異なり、国内担当とは弊社との接点があっても、海外担当とは接点がなく、弊社が輸出していることも伝わりづらかったため、既にお取引がある蔵元さんともマッチングを希望するようにしていま

SAKE-CONSOインタビュー（2025年3月号）
～秋田屋様のSAKE-CONSO主催のビジネスマッチングへの参加などについて～

す。

・そういった関係性のお客様もいる中で、SAKE-CONSOのマッチングでは、今の海外輸出に関する弊社の現状をご説明し、蔵元さんの方の現状もお聞きして、弊社が取引している国で、蔵元さんがまだ進出していない国などを確認できれば、そこで海外輸出の提案をする流れが多いです。

・こういったケースでは、もともと国内での取引がある分、その流れで輸出まで繋がりがやすいと感じています。実際に、SAKE-CONSOのマッチングの中で、輸出可能国をヒアリングし、海外現地のお客様への提案までつながっています。

・もともと弊社と取引のない残りの2/3くらいの蔵元さんについては新規の関係になるので、商談後、メールでのご連絡を通して、取り扱う銘柄のご提案や、サンプルをいただくなど、弊社が商品を知る、理解するところから始めます。

・その上で、弊社が持っている商流や海外のお客様のニーズなどを考慮して、蔵元さんに提案するなど、商談後もコンタクトを続けていくこととなります。

・連絡の頻度、タイミング、レスポンスの速さも時にはポイントになることもあって、うまくコンタクトがとれなかったりすると、海外展開の話がそこで止まってしまう事もありました。

・これまでSAKE-CONSOのマッチングをきっかけに、輸出につながったケースもありましたが、弊社の感覚では早くて3か月、期間がかかったものだと2年くらいかかったと思います。現在も輸出に繋げるために、海外現地のお客様と商談中のものもあります。

【質問4】 海外商談会（オンライン）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。

・これまで、英国、フランス、台湾とのオンライン商談会に参加しましたが、海外バイヤーさん1社あたり30～40分の商談になり、通訳の方が入っての商談になるため、実質的には非常に短い時間での商談となりました。

・台湾のときは、商談の際に先方が来日するタイミングをお伺いし、商談会後にアポイントを取って直接お話することが叶い、後日の対面商談に繋げさせていただきました。後の成果に繋がったので、アポイントをとりつけることができた事は大きかったと考えています。

・オンライン商談会の場合、当日の時間の制約もあり、商談会後に根気よくメール等で商談を続けないと結果につながらない傾向がありますが、現地に渡航しなくても商談が行えるのは時間、費用ともにメリットがあります。理想としては、弊社が台湾との商談会で行ったようにオンラインで反応が良かったら実際に渡航して、オフラインでの商談を実施するのが効果的だと思います。

【質問5】 専門家相談を活用した感想などを教えてください。

・これまで、国内の蔵元さんとのマッチングや海外商談会などへの参加に関しては積極的に利用してきましたが、SAKE-CONSOの支援メニューのうち、専門家相談を活用するケースはありませんでした。

・昨年5月頃、SAKE-CONSOのマッチングで商談を行った際に専門家の方に同席いただきました。その際には、第三者的な立場で、弊社と蔵元さんがマッチング後も含めて商談が円滑に進むようアドバイスを受け、弊社や蔵元さんが把握していない現地の情報をいただけたので、

SAKE-CONSOインタビュー（2025年3月号）
～秋田屋様の SAKE-CONSO 主催のビジネスマッチングへの参加などについて～

これからは専門家相談についても積極的に活用させていただこうと考えています。

・最近も商談のためベトナムに渡航するのにあたって、現地のアルコール事情や日本のお酒の動向、現地のインポーターなどの事業者の情報について専門家の方にご相談させていただき、その時にいただいたアドバイスなどを活かして現地での商談会に臨みました。現在も商談中ではありますが、輸出に繋がることを期待しています。



ベトナムでの商談会の様子

【質問6】 今後の取組予定や目標などを教えてください。

・最終的には、市場が大きく、洋食とも親和性がある日本酒を中心にヨーロッパで商流を拡大していくことが目標です。ヨーロッパでもある程度、日本酒が浸透しているフランスあたりを足がかりにできないかなと考えています。

・また、弊社はベトナムやインドでの口座がありませんが、これらのアジアでこれから伸びていくであろう国の新規開拓もしていこうと思っており、今後もそのような地域での支援メニューがあれば、SAKE-CONSO を積極的に活用していきたいです。

（以上）