企業取組事例

MITSUGEN株式会社

URL	https://mitsugen.co.jp/	設立	2016年4月11日
所在地	東京都新宿区早稲田鶴巻町521 完生堂ビル3F	従業員	10名

●展示会・商談会への積極的な出展と情報収集により商機を掴む●

自社の課題、輸出の取組のきっかけ

当社は、日本産酒類の魅力を世界中に広めることを使命として輸出事業を展開しています。需要が拡大しているアジアを海外展開の基盤とし、定期的な情報交換により蔵元との信頼関係を構築しながら輸出に取り組んで参りました。

しかしながら、国ごとに文化や消費者ニーズが異なり、日本産酒類に対する認知度も低いことから販売チャネルが限定的であるほか、輸出に伴う物流や在庫管理の効率化が重要な課題となっていました。

そのような中、JETROから酒コンソを紹介していただき、アジアの他の国々へ進出するにあたっての市場調査等にも有効活用できると考え登録してみました。

取組の経緯、国税庁の支援施策の活用

販路拡大と認知度向上のために、まずは飲んでもらうためのプロモーション活動を重視し、現地市場調査も兼ねて**海外展示会・商談会に参加**しました。

韓国では幅広い層がお酒を嗜み、日本と比べて若い世代の飲酒量が多いため、度数が低く飲みやすいお酒に一定のニーズがあり、高度な度数のお酒、ジンなども飲めることが分かりました。

タイでは、小さな蔵の商品は価格面では競争できないため、中間層や富裕層、観光客に向けた展開が効果的だと感じました。

中国、フィリピン等の展示会にも参加し、海外バイヤーや消費者の声に耳を傾け、**市場に合わせたターゲットや商品選定、販売戦略を講じることに繋がりました。**

香港では、展示会・商談会で総合ディスカウントストアの担当者からお声がけいただき、販売が決まりました。価格競争が激しい中、当社は大量仕入れでの低価格販売が難しいため、差別化戦略として1本単位での販売ではなく、２本セット＋グラスのパッケージ販売による付加価値の提案を行いました。

商品提案や販売戦略に関しては、酒コンソの**オンラインセミナーやメールマガジンも活用**してその都度見直しを行っています。

供給面では、従来の貸倉庫から自社倉庫へ移行し、冷蔵・冷凍設備を導入することで、商品の鮮度を維持した管理を可能にしました。さらに、当社がコンテナ予約や現地への輸送手配を一括管理し、商品や必要書類をまとめて輸送することで、倉庫運用と配送スケジュールを最適化し、コスト削減を図りました。

これらの取組により、**海外市場でのブランド認知度向上と安定した供給**を実現することができました。

取組のポイント

当社では、蔵元の歴史や理念を商品に反映させることを重視しています。

バイヤーが重視する価格・味わい・サービスにニーズに応えていくことはもちろんですが、蔵元や商品への理解を深めていただくため、蔵元の歴史や生産背景を伝える工夫をしています。県や地域性を押し出したカタログを当社で作成・提供もしています。

さらに、**海外展示会・商談会日前に海外バイヤーのもとへ赴き**、サンプル品を提供するなど**積極的に営業活動を展開**し成約に繋げています。

蔵元の醸造理念等をバイヤーに伝えるほか、常にバイヤー側のメリットも考えて信頼関係を構築し、サービスを提供できることが当社の強みであると考えています。

現在の輸出状況、今後の取組予定

現在、台湾、オーストラリア等の既存輸出国においては、堅調に増加しています。**展示会・商談会で成約に繋がったタイや韓国**のほか、カナダ、モンゴル、アメリカへの進出準備も進めています。

今後は、引き続き醸造理念の訴求を強化しつつ、**現地市場に合わせたマーケティング施策を実施し、現地のフィードバックを反映**させることで、ブランド認知度の向上、販売チャネルの拡大、そして消費者の共感性を高めていきたいと考えています。

輸出に取り組む方へのアドバイス

様々な国の展示会・商談会に参加することで現地市場を体感し、顧客の関心や嗜好を深く理解することができます。

酒コンソを活用して商談に参加することで、販促に注力できることが有益だと感じています。丁寧な事前準備から無料の翻訳者手配、現地語での積極的な営業サポートのおかげでとても助かっています。

顧客と交流する中で、長期的な協力関係を築くには、丁寧なフォローと時間を費やすことが必要だと思います。