



農産品

株式会社 板野酒造本店

明治3(1870)年創業。日本酒、リキュールの製造・販売。自社製造酒類のほか、岡山県産の食料品も取り扱う直売所の運営も行う。2016年からオーストラリアへ販売開始。2019年から中国への輸出がスタート

展開国・地域 2016年 オーストラリア
2019年 中国

企業情報 所在地: 岡山県岡山市 従業員数: 3名
設立: 1952年9月 URL: <http://www.futamo.jp>

事業内容 日本酒を中心とする酒類(清酒・リキュール)の製造・販売。直売所などの運営

1 中国へ輸出中の商品

2 3 4 「第1回中国国際輸入博覧会」。来訪者や商談で賑わう同社ブース



日本酒の国内消費は減少傾向、海外進出を検討

日本酒の国内消費量は、人口減少やアルコール飲料の多様化などの影響で、ピーク時から3分の1まで減少しています。そんな中、弊社は直売やインターネット通販での小売りにも力を入れてきたものの、卸の売上減少を補うには、将来的に輸出は必要不可欠だと考えていました。2014年ごろに、岡山県の酒蔵と備前焼作家、雄町米(岡山特産の酒造好適米)の生産者が集結して海外プロモーションを行う組合に加盟。オーストラリアへの販路開拓に取り組み、2年かけてようやくディストリビューターが見つかり、少量かつ間接ではありましたが輸出を開始しました。輸出を検討し始めてからは、JETROや銀行、県のセミナーや商談会に参加してきました。その中で一番役に立ったのが、JETROの輸出関連セミナーです。当時は貿易の知識がなく、内容を全て理解することはできなかったのですが、実際に海外と取引するようになった今、あの時学んだことが実務に生かれています。

日本酒ブームの中国へ、販路開拓を目指す

組合での活動が一段落し、自社でもっと積極的に輸出に取り組みたいとちょうど考えていたころ、JETROから「第1回中国国際輸入博覧会(CIIE)」への出展意向確認のアンケートが届きました。「第1回」という言葉にも魅かれ、ぜひ参加したいと考えました。以前、香港「Food Expo」に出展した時、試飲をいただいた方の反応がとても良くて、中華圏でも弊社の日本酒の味は受け入れられると実感したからです。その経験もあって、中国へ挑戦したいという気持ちがありました。また、中国は日本酒市場の成長が著しく、今後も輸出量の増加が期待できることや、岡山から直行便がありアクセスが良いといった理由もあって輸出国に決めました。オーストラリアへの輸出は開始できたものの、これまで参加した商談会や展示会では、なかなか商談から成約に結びつかない。どうすれば実績が出せるのか、専門家にアドバイスをもらいたいと思い、JETROへ相談しました。

JETROの専門家の支援を受け中国への輸出を開始

2018年夏、「新輸出大国コンソーシアム」の専門家による支援が開始され、まずは市場調査を兼ねてディストリビューターを探しに上海へ行きました。以前、弊社の銘柄の漢字が中華圏では印象が悪いと言われたことがあったのですが、その点についても現地で問題ないと確認することができました。秋には「CIIE」へ出展。専門家がとても熱心な方で、展示会の期間中は弊社ブースにつきっきりで支援してくれました。展示会で出会った企業の中から理想的なディストリビューターが見つかり、上海で商談した2019年2月に、リキュールではありましたが、注文を獲得できました。その後、日本酒の注文もいただきました。弊社は小さい会社で従業員も多くありませんので、国内業務との兼務は大変でしたが、これだけの短期間で成果が出せたのは、きめ細かいフォローをしてくれた専門家のお陰です。今年度は、中国最大級のお酒の展示会にディストリビューターと参加予定です。引き続き安定的な輸出の継続に向けて取り組んでいきたいと思っています。



輸出に取り組みには
思った以上に時間がかかります。
忍耐が大切だと実感しました

取締役
板野 桂子 氏



専門家からのポイント

中国には既に多くの日本酒が輸出されており、特に現地卸業者の選定が最大の課題でした。選定に当たっては、板野酒造本店の商品を販売しようという意欲が大切だとアドバイスさせていただきました。最終的にこれから日本酒を拡大していくという卸業者と取引することができました。オリジナルの日本酒作りを提案するなど、同社の柔軟な対応に卸業者も関心を示しており、卸からもいろいろな提案が来つづあります。今後は引き続き卸業者との関係強化をはかり、日本酒を継続してご注文いただけるよう取り組んでいくことが課題となっております。