

## 海外展開のススメ

### 実例編 パート②

# 千代むすび酒 先行投資と食文化輸出

国際センター  
とっぴとス  
とっぴとス

このコーナーでは、とっとり国際ビジネスセンター（竹内団地、夢みなどタワー内）が境港で積極的に海外展開を行う企業取材を紹介します。今回は、千代むすび酒造（株）（大正町、岡空晴夫社長）を訪ねました。

「グローバルな海外展開を行われていますが、現在は何カ国に輸出されていますか。」

「米国、韓国、中国を中心に20カ国へ日本酒や焼酎などを輸出しています」

「海外展開を始めた当初、販促活動ではどのような工夫をされましたか。」

「日本酒の国内市場の縮小を予測し、1995年から輸出を開始しましたが、食文化の異なる海外で、ほかの安価な日本酒

との差別化を図るため、飲み方や料理に合わせた日本酒の選び方など、ノウハウや食文化の指導まで行いました」

「酒単品ではなく、食文化を輸出する観点が参考になります。ところで、海外展開に当たって気を付けている点は何ですか。」

「迅速な商談と意思決定を行うため、社長自らが海外でトップセールスを行いました。また、スバ

「クリング日本酒『SO RAH（ソラ）』やウイスキーなどの新商品、海外向けのパッケージ開発など、海外ニーズに応じた対応を積極的に行っています」

インタビューを終えて、市場の変化を先取りした先行投資と日本食文化を輸出すると

いう販売アプローチが成功につながったことが良く理解でき、輸出のモデルケースとして参考にしたと感じました。

なお、当センターは6月に、オンラインでは初の開

催となる食品展示会「J V R E X - F o o d」に  
出展します。

本年度も海外バイヤーとの商談機会を創出していきますので、興味のある方は当センター（☎30-3161）にご連絡ください。



取材中の同センタースタッフ（右）