

## 《 発表内容 》

### 1 業界を取り巻く現状と課題

国内における日本酒の消費は、人口減少や高齢化に伴う飲酒人口の減少、他の多種多様な飲料の増加や一人当たりの飲酒量の減少などにより、市場の縮小が続いています。一方で、世界的な和食ブームにより海外での日本酒市場は右肩上がりです。こうした状況の下、弊社でも海外での販売拡大を目指していますが、各国の表示法に合わせたラベルの多品種化に手作業での対応で生産性が悪化し、また冷蔵設備の不足により品質保持に課題がありました。弊社の輸出は国内の商社を経由しているため海外の情報が断片的にしか入らず、また人員不足により海外への営業がままならない状況でした。

### 2 企業としての取組と実施事業

自然に恵まれた月山の麓で名水百選の月山の伏流水を仕込水に使用するという最適な環境で地酒造りにこだわっています。県内出荷が約6割であり、地元の酒として親しまれてきました。全国新酒鑑評会での金賞の他、IWCでは2014年トロフィー賞・2015年グレートヴァリュアワードに選ばれる等、国内外のコンテストで賞をいただいています。

消費が伸びているハイグレード商品の酒質安定を図るとともに、首都圏や海外に販路を広げるために百貨店での試飲販売や問屋展示会等に積極的に参加してきました。

### 3 山形県スーパータオルサポ補助金事業の内容

前述の課題克服のため、大型冷蔵設備を設置し、最新式自動ラベラーの導入により操作者人員を他の作業に充てる事ができ、生産性が向上しました。

また、コンサルティング会社の指導により、これまで入り込めなっていた業務用卸・スーパーマーケットチェーン等にアプローチし、そのための商品開発や販売戦略のアドバイスを得ることができました。また海外の有力な業者・商談情報をもらい販路開拓にも取り組みました。

### 4 今後の課題

10月の消費税改正により、2段階税率に対応しきれない古くからの小売店の廃業が増加し、地元での販売の落ち込みが予想以上に大きいのが現状です。今後も地元での消費が減少すると予想され、首都圏や海外への一層のアプローチが必要となります。

### 5 将来に向けた今後の対応

女性や若者といった新しい消費者層を取り込むため、嗜好の流行・動向を分析し、ニーズに合った日本酒の開発を進め、戦略的な販路拡大を進めていきたい所存です。

