

よろずチーム支援で海外進出をアシスト

古澤醸造株式会社

1892年創業の焼酎メーカー。県内唯一の創業当時の土蔵造りの醸造蔵で昔ながらの焼酎づくりを継承している。代表銘柄「八重桜」

1. 相談のきっかけ

2018年からアメリカでの販売を行うために2年間、現地での商談会に参加。現地でのパートナーと市場リサーチを行ってきたが成果があがらず、商工会議所に相談したところよろず支援日南サテライトを紹介されて、相談にみえた。

2. 課題整理・分析

成果があがらなかった原因を分析した結果、次の課題がわかった。

- ①語学の問題もあり、相手とのコミュニケーションがとれなかった。
- ②商社、販売先にプレゼンする会社の英文の説明パンフがなかった。
- ③国の商慣行の違い
- ④人材不足で専従社員がいなかった。

3. 解決策の提案

- ①会社の強みと日本の焼酎文化が伝わる英文表記のパンフの作成
- ②通訳、デザイン、契約の専門家チームを編成し、課題をプラットフォームに集約し解決していく(よろず支援チーム)
- ③補助金の活用
商工会議所と連携し持続化補助金の活用をおこなった。

4. 成果

よろず支援では、課題解決のために専門家チームを編成。貿易に詳しいコーディネーターが、英語表記のパンフを作成指導。1892年創業の当社の歴史、焼酎づくりの行程やこだわりが外国人に理解できるよう表現、デザインを検討して作成した。国内に拠点を持つ商社との契約には弁護士のコーディネーターも参加。対等以上の契約を結ぶことができた。2021年、2月に米国での販売が開始、順調に売上を維持している。フランスにもジェットロの紹介で販売が決まった。国内に拠点を持つ外国人商社との信頼関係も厚く、製造・販売の取引も順調で今後も売上の維持・確保が期待できる。尚この取り組みはテレビやYAHOOニュースでも取り上げられた。



<https://news.yahoo.co.jp/articles/a18b6de319feb21087f6130d58d17ff9f3ecfaab>

5. 相談者の声（古澤昌子社長 様）

外国でのパートナーが決まらず、海外販売ができず、困ってよろず支援を訪ねた。よろずでは、それぞれの専門家が補助金の紹介から、英文パンフの作成、取引先との商談会にも同席してもらい、いい条件での取引契約をむすぶことができた。海外販売も好調でとても感謝しています。