

老舗酒造メーカーの 海外進出や商品開発をサポート

課題

独自原料と手作り酒造を 活かした経営戦略を

明治25年の創業以来、120年以上続く老舗酒造メーカー、杉原酒造株式会社。

清酒市場は昭和48年をピークに減少を続けており、同社も平成5年にウェイトの高かった大手酒造メーカーへの販売の中止を余儀なくされた。

その後、別事業に頼りながら、細々と酒づくりを続けてきたが、平成15年に経営者の子息が経営に加わったことを契機に方針を大転換する。「酒米『揖斐の誉』の開発」と「手作業での製造」をキャッチフレーズに、「日本一小さな酒蔵」だからできる酒づくりを前面に打ち出したのだ。その結果、看板商品の「射美」は、もっとも入手困難な日本酒のひとつとして知名度を確立するまでになり、国内30カ所の販売店に加え、フランス、イギリス、シンガポールなど海外からも高評価を得ている。

もっとも「射美」を開発した当初は、①販売が伸び悩み、商品知名度も高まらなかった。また、②「射美」の知名度が高まってからも、限界生産量がきわめて小さく、増大する需要に対応できなかった。さらに③生産量を高めた後の製造の担い手の増員などの課題が残っていた。

支援

経営革新計画で 大幅な売り上げアップを実現

支援にあたった大野町商工会では、前述の課題対して、将来への道しるべを明確化するために経営革新計画の策定を支援。

①については同社のセールスポイントとコンセプトを明確化したうえで販売戦略を立案し、今後5年間の売り上げ目標を設定した。

また②については、醪（もろみ）製造工程で使用するタンクを追加して生産量の増加を図ることに。ちなみにタンク自体の購入には多額の費用が必要なため、老朽化した未使用のタンクに冷却器を取り付けて使用することになった。また出荷工程で使用する自動打栓機を導入し、作業の効率化を図る計画を立てた。

③については短期的には、生産量の増加が困難であるため、既存取引先にアンケート調査を実施した後、5%程度の価格



ものづくり補助金で導入したサーマルタンク

引き上げを実施。またより収益性を高めるために、さらに高付加価値型商品の開発に着手することにした。

こうした計画の実行支援の結果、平成29年度の営業実績は、売り上げで947%増、経常利益で674.7%増と飛躍的な業績向上が達成された。

現在は純米大吟醸「ゴールド射美」、大吟醸「シルバー射美」をはじめ毎年、約10種類の商品を生産。日本だけでなく海外にも市場を拡大、多数のテレビ番組でも紹介されるブランド商品に成長している。

支援の経過

期間	支援内容
H23年	経営革新計画の策定支援
H24年	営業用チラシ制作、HP開設支援
H25年	地域力活用市場獲得等支援事業補助金
H28年	海外進出支援事業
H26、29年	ものづくり補助金の申請支援

会社概要

会社名：杉原酒造株式会社
 所在地：岐阜県揖斐郡大野町下磯1
 電話番号：0585-35-2508
 URL：https://www.sugiharasake.jp/
 代表者名：代表取締役 杉原庄司
 創業年：明治25年
 従業員数：2名
 商工会名・担当者名：大野町商工会・豊吉巧巳