

加工食品



沖縄県 オリオンビール(株)

『ビールをアジア諸国、米国、豪州等へ』

【主な品目】

ビール(缶、瓶、樽)

【主な輸出先国・地域】

台湾、米国、香港、豪州、シンガポール、NZ、ロシア、中国 など

【輸出取組の概要】

- ◆ メイド・イン・ジャパンを強みに、日本国内と変わらない品質と味を提供し、現地のディストリビューターを活用することで、他社との競争を避けた販売戦略を展開。
- ◆ 現地でのイベント開催や、沖縄への招聘等による販促活動を通して、沖縄観光と一体となったファンづくり・知名度向上を目指す。

【輸出実績】

	輸出額(千円)	輸出量(kl)	出荷時期
平成26年度	294,440	2,013	通年
平成25年度	204,820	1,408	

【取り組む際に生じた課題】

- ・他社ビールとの競争(現地生産商品との価格の差)、現地マーケットでの立ち位置の見極め
- ・現地市場や販路開拓に関する情報の不足
- ・沖縄に対する知名度の低さ

【生じた課題への対応方法】

- ・日本の他社が現地生産にシフトする中、メイド・イン・ジャパンを貫き日本国内と変わらない品質・味のビールを提供。
- ・現地のディストリビューター(卸売業者)を活用し、独自の市場を確保。
- ・ビアフェストや試飲会の開催、バイヤーの沖縄招聘等を通じた販促、ファンづくり。

【取組の効果】

- ・輸出への取組が本格始動した平成21年度から、輸出版売量は約4倍(台湾は約5倍、香港は約24倍)、輸出先は倍増の12カ国・地域へ拡大(昨年度実績)。
- ・沖縄の自社工場への海外見学者も年々増加し、沖縄の知名度向上に貢献。

【今後の展望】

- ・販売エリアを拡大(現在、ベトナム、インドネシア、南米等開拓中)し、今年度輸出版売量3,370kl(対前年度比167.5%)を目指す。
- ・現地でのイベント、広告等による沖縄PRとともに、沖縄観光ブランドマークのデザイン缶による販売等を通して、観光と一体となった知名度向上・ファンづくりを目指す。

【活用した施策・施策】 JETRO 輸出有望案件発掘支援事業

【ウェブサイト】 <http://www.orionbeer.co.jp/>

【連絡先】 担当者名: 森山 TEL: 098-877-5086



オリオンビアフェストin台湾のポスター(左)とその様子(右)



香港の沖縄PRイベントでビールで乾杯する来場者の様子



観光ブランドマーク付き香港向けの缶(左)とロシア向けの缶(右)