

鹿児島県（有）おりた園（日本茶を米国、香港等へ）

既存取引先には、定期的に試飲デモンストレーション販売を実施し、自社ブランドの浸透・顧客の信頼強化に尽力。新規取引先開拓の場合も、自社アピールに加え、バイヤーとの信頼関係が確立できるよう工夫をしている。

| | 輸出額(円) | 輸出量(kg) | 出荷時期 |
|------|--------|---------|------|
| 24年度 | 800万 | 1200kg | 通年 |
| 25年度 | 1100万 | 1800kg | |

【取組のポイント】

米国では既存取り扱い先での販売量の増加を目指し、新規商品の提案や広告掲載を実施。また試飲販売を通じ、リピーターの獲得に努めた。レストランや小規模専門店などの新規顧客に対応するためのディストーションの仕組みを確立し、通販体制に委託することで、商品の配達、集金を容易で安全に確保できる体制を整えた。

香港ではブランド力向上のため、国際茶展のコンテスト入賞を目指した。また、出展直後にバイヤーへ直接面談を申し入れ、関係を構築した。これらを通じ、他社との差別化を意識したアピールを鋭意推進した。

【取組の効果】

米国では新規商品が採用され、自社の棚面積が拡大。また高級スーパーとの取引成立や試飲販売を通じ、販売数量が増加。

香港国際茶展での2年連続入賞により、ブランド価値が向上。

【今後の展望】

物流体制が整った米国では、レストランや小規模専門店への販路開拓を進め、定期的にバイヤーへの商品提案を行う。

香港では高級品スーパーでの販売数量を高める一方、日本産緑茶への規制が厳しい状態が続いている中国本土の将来的な市場開放に備え準備を進める。

米国・香港以外でも非日系をターゲットとした新規販路開拓を推進し、おりた園ブランドの一層の確立を目指す。



香港国際茶展緑茶部門にてOutstanding Tea Awardを受賞



Winter Fancy Food Showにて和服姿でお茶試飲を実施

【ウェブサイト】<http://www.orita.co.jp/h/frame1.htm>

【活用したことのある国又はジェトロの事業等】平成24年度日本茶輸出商談会、海外見本市等多数出展

【事業者の連絡先】tel. 0993-85-3107