

沖縄県輸出促進協議会(泡盛、ラム酒を米国へ)



試飲会での説明の様子

安価なアジアの蒸留酒の一種と認識されていた県産「泡盛」及び「ラム酒」について、試飲会・デモンストレーションを繰り返し、積極的に味、香り等質の高さをPRし続けることで、高級・良質な酒としての認知度向上に成功。

【平成23年度輸出実績】

泡盛 620本、ラム酒 534本

【輸出のきっかけ、販売戦略、工夫した点、苦労した点等】

- ・ 米国のトップシェフが沖縄の泡盛を絶賛し、プライベートブランドとしてプロデュースしたことを受け、米国への「泡盛」としての輸出が認められたことから、米国への本格的な輸出プロモーションをスタート。
- ・ 米国輸出の最大の障壁であった、蒸留酒輸入販売に対する厳しい規制への対応、米国内での流通システム、煩雑な手続きに係るノウハウ等については、実績のある現地輸出プロモーターを活用。

【輸出によるプラスの効果・メリット等】

- ・ 米国の酒類市場において、県産泡盛及びラム酒の認知度向上に成功し、アジアの高級酒としての新たな販路開拓の可能性を確認。
- ・ 今後は長寿沖縄を支える一連の「食文化ストーリー」として、県産酒類とパッケージして、酒の肴、薬膳等として健康イメージの高いもずく、ウコン、豆腐よう等県産品の輸出への波及効果が期待出来る。

【これまでに活用したことのある国等の補助事業等】

平成23年度輸出倍増サポート事業(輸出に取り組む事業者向け対策)



米国各地の試飲会・デモンストレーションで活躍したプロダクト・スペシャリスト