



和歌山県 中野BC(株)

『日本酒、梅酒を米国、香港等へ』

【主な品目】

日本酒、梅酒、スピリッツ(ジン)

【主な輸出先国・地域】

米国、香港、台湾、フランス等

【輸出取組の概要】

- ◆ 第1回“日本の食品”輸出EXPOや海外商談会や展示会への出展を通じ、各国で売れる商品を販路開拓、拡大。
- ◆ 現地にてプロモーション、販売促進を行う。

【輸出実績】(平成23年度より輸出開始)

	輸出量(kℓ)	出荷時期
平成29年度	約170	通年
平成28年度	約142	
平成27年度	約150	

【効果があった取組】

- ・ 英語、中国語などのパンフレット、ホームページを作成。
- ・ 1社でなくチームとして和歌山の食品を売り込んだこと。

【取り組む際に生じた課題】

- ・ 日本酒メーカーとしては歴史が浅く、和歌山県は日本酒のイメージが薄い。
- ・ 梅酒は世界的に認知度が高いが、他社との価格差や自社商品の知名度が低い。

【生じた課題への対応】

- ・ バリエーションのある梅酒を前面にだし、各国のニーズに対応した提案を行った。
- ・ 日本酒は特定名称酒だけでなくクライアントに合わせた提案をした。
- ・ JAPANブランド育成支援事業(Ume World Project)で補助を受け、和歌山県内5社とともにプロモーションを実施。プロモーション時の反響を商品提案に活用。
- ・ 酒類だけでなく健康食品も展示することで様々なバイヤーと商談ができた。

【対応の結果】

- ・ 海外では梅酒が受け入れられやすい環境であることが判明。輸出の大半が梅酒であり、その中でもゆず梅酒や蜂蜜梅酒が人気。
- ・ プロモーションの際つながったところからも取引国、数量がかなり増えた。
- ・ 外国人の雇用にもつながった。

【今後の課題・展望】

- ・ 梅エキスを含めた健康食品のバイヤーの開拓が必要。
- ・ 欧州で流行っているジンを現地のBARへ販売するルートを確立したい。
- ・ 国や県単位のトータルで商品をPRしていきたい。

【活用した支援・施策】 H25～H28JAPANブランド育成支援事業、輸出有望案件等

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

【連絡先】 担当者名:湯川 直樹、TEL:073-482-1234



日本酒:紀伊国屋文左衛門
梅酒:紀州の梅酒
スピリッツ:KOZUE
健康食品:梅エキス、梅真珠



SIAL PARIS 2016
Ume World Project