



和歌山県 中野BC(株) 『日本産酒類を米国、香港等へ』

【主な品目】

日本酒、梅酒、スピリッツ

【主な輸出先国・地域】

アメリカ、香港、台湾等約30か国

【輸出取組の概要】

- ◆ GFP農林水産物・食品輸出プロジェクト等WEBを活用した顧客へのアプローチ
- ◆ 各国のニーズに合わせた商品の改良
- ◆ 現地代理店を通じた海外現地での催事

【輸出実績】（平成25年度より輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(KL)	出荷時期
令和2年度	14,500	192	通年
令和元年度	12,000	161	
平成30年度	13,000	174	

【効果があった取組】

- ・英語や中国語などのパンフレット、資料の作成
- ・新商品販売と合わせた現地での催事

【取り組む際に生じた課題】

- ・メーカーとしての認知度が高くなく、他社との差別化を明確にする。
- ・WEBを通じての顧客獲得。
- ・現地でのブランド力向上。

【生じた課題への対応】

- ・商品バリエーションの多さを武器に、顧客が求める商品を効果的に提案した。
- ・商談では商流や価格、納期など踏み込んだ話をし、顧客への印象付けを強めた。
- ・輸出等新規需要獲得事業補助金を活用し現地での認知度、ブランド力を向上。

【対応の結果】

- ・取引国を増やす事ができた。
- ・商談のみで途切れていた新規顧客との連絡が続けられるようになった。
- ・現地(台湾)での認知度が上がり、当社の売り上げも伸びた。

【今後の課題・展望】

- ・付加価値を付けた高価格帯商品の販路拡大。
- ・「和歌山梅酒」が、酒類の地理的表示(GI)に指定されたことから、そのブランド力を強化していきたい。
- ・中東や南米等、新規国へ注力していく予定。

【活用した支援・施策】 令和2年度 輸出等新規需要獲得事業

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

【連絡先】 担当者名: 吉田 朋広、TEL: 073-482-1234



台北国際酒展 2020年（梅酒）



香港Wine & Spirits 展 2019年（ジン）