

< 第10回 日本産酒類の輸出促進連絡会議 説明資料 >

JFOODOの取り組みについて

日本食品海外プロモーションセンター（JFOODO）

2018年9月21日

目次

1. JFOODOの機能とアプローチの再確認
2. 2018年度プロジェクトのポイント
3. 輸出プロモーション実施に関わる皆様へのお願い

< Appendix >

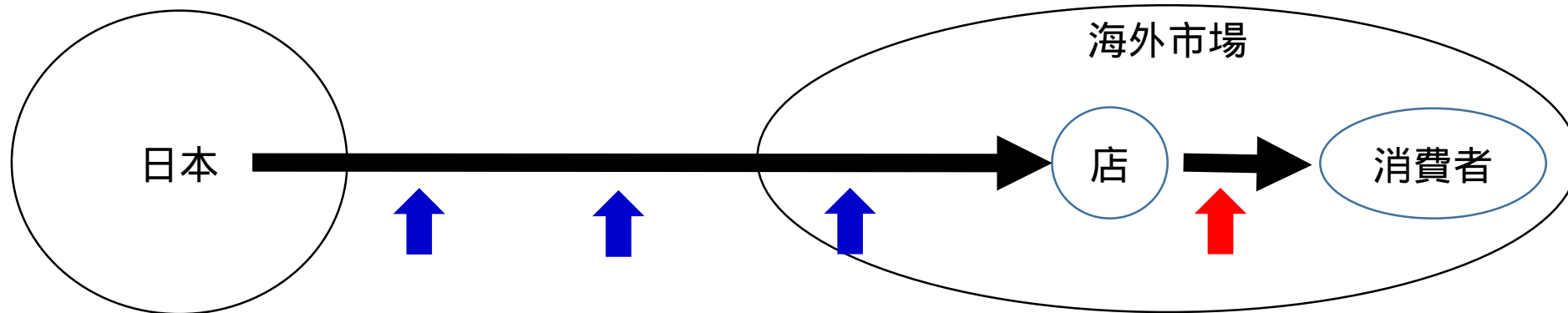
2018年度プロジェクトの概要（日本産酒類：日本酒、日本ワイン、クラフトビール）

1 . JFOODOの機能とアプローチの再確認

JFOODOの機能

- 輸出拡大における事業者の業務とJETRO・JFOODOの支援

事業者の海外市場展開に際し、JETROは情報・商談機会の提供などを通じた販路構築サポートを事業者毎に行い、JFOODOは構築された販路上にある商品拡販のための消費者向けプロモーションをオールジャパンで行う



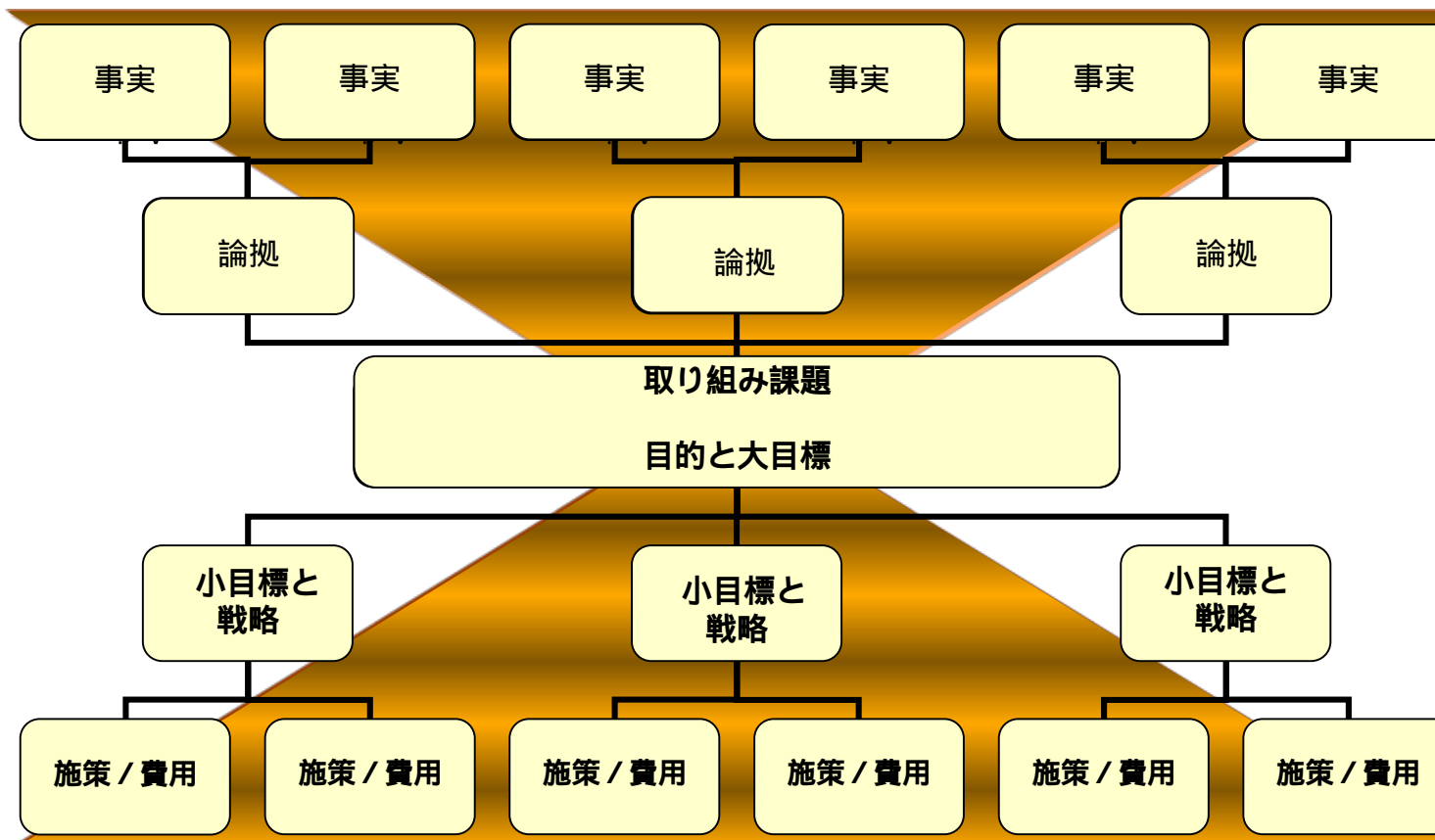
事業者：日本 海外市場への販路構築

JETRO：情報・商談機会の提供などを通じた販路構築へのサポートの実施

**JFOODO：構築された販路上にある事業者の商品拡販のための広告・広報プロモーションの企画・実施
(そのプロモーションは、間接的に事業者の販路拡大や販売促進の商談材料にも)**

「祈り」から「計画」へ

品目別の大目標に対し、個別施策をバラバラに打つのではなく、取り組み課題と目的を明確にし、ブレイクダウンされた目標と戦略に対して必要な施策を「定量」的に組み立てることが必要









2 . 2018年度プロジェクトのポイント

日本酒

- エリア別キーディッシュの設定

マーケティングリサーチと専門家の知見に基づいて、プロモーションエリア毎にキーディッシュを設定し、日本酒との強固な連想関係をつくることで、メニューの中から日本酒を想起しやすくする

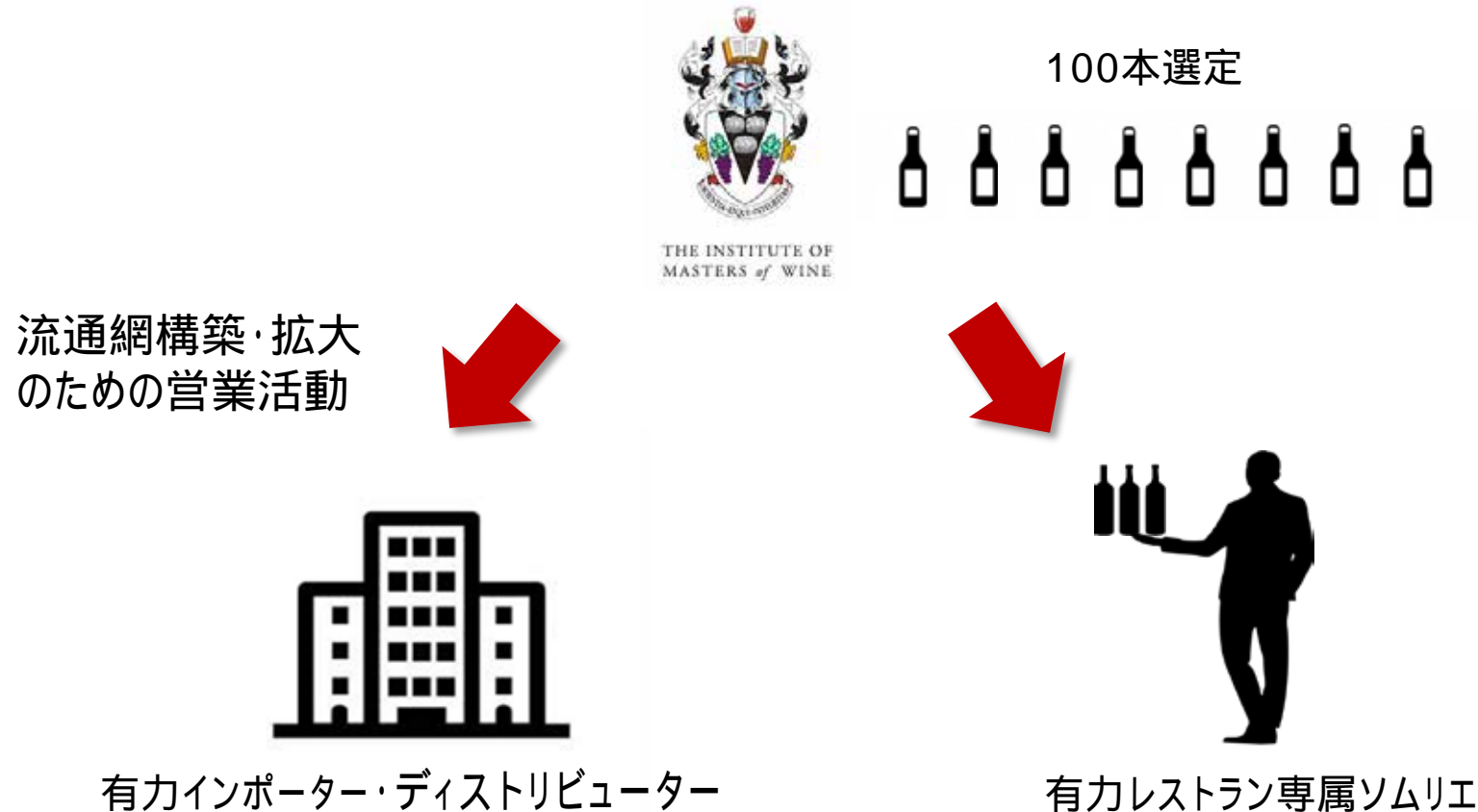
英国プロモーションでの広告に使用予定のキーディッシュの例 (料理は各エリアにより異なり、かつイメージも変更となる可能性があります。)

 <p>OYSTERS, SAKE, HARMONY</p>	 <p>SUSHI, SAKE, HARMONY</p>	 <p>CHEESE, SAKE, HARMONY</p>	 <p>FISH & CHIPS, SAKE, HARMONY</p>	 <p>PROSCIUTTO, SAKE, HARMONY</p>	 <p>CALAMARI, SAKE, HARMONY</p>
<p><i>Piercing acidity and citrus notes in the Sake brings out the minerality of the oyster and flavours with a natural squeeze of lemon.</i></p> <p>- Rick Zoual, Sommelier</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>A beautiful pairing of highly aromatic Sake with the richness and texture of sushi. Here, the already complex Sake reaches new dimensions.</i></p> <p>- Jamie Gosde, Wine Savant</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>Aged Sake paired with blue cheeses is the perfect marriage for mouth-watering decadence.</i></p> <p>- John McCarthy, Chef</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>A lovely counterbalance between richness and freshness, with the sparkling Sake working in harmony with the fish and chips.</i></p> <p>- Jamie Gosde, Wine Savant</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>Combining a bold and rich Sake with cuts of fresh smoked meat such as prosciutto can work a real treat.</i></p> <p>- Adrian Smith, Wine and Spirits Columnist</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>Crispy calamari is the ideal match for a vibrant and fruity sparkling Sake. Try a squeeze of lemon to really elevate the flavour!</i></p> <p>- Adrian Smith, Wine and Spirits Columnist</p> <p>FoodandSake.com</p>

日本ワイン

- ワイン・コンサルテーション（流通網構築・拡大支援）

ワイン業界の専門家（マスターオブワイン）が英国で受容性が高い日本ワイン100本を試飲して選定し、有力インポーターやディストリビューター等へ営業活動を実施する（英国にグルジアワインを広めた機関に依頼）



クラフトビール

- C向け：体験型イベント

ターゲット層のミレニアル世代の支持が厚いセレブリティやブランドを活用して、日本産クラフトビールの魅力を参加者自身に探求してもらうような体験型のイベント等、大規模なプロモーションを実施する

ü ターゲット層が集う場を持つブランドとコラボレーションし、日本産クラフトビールのブランド力を強化する

ローンチイベント（2018年9月20日）
ミレニアル世代に人気のセレブを活用して日本産クラフトビールのブランド価値・メッセージの発信。

パーティー（2018年10～11月）
提携バー6店を貸し切り、日本産クラフトビールの体験型&教育型イベントを実施。



ü ターゲット層が集う場を持つブランドとコラボレーションし、日本産クラフトビールのブランド力を強化する



Summit：著名な活動家や芸術家、起業家などのコミュニティ
・2019年1月にLAとSFで招待制ディナーを開催。
日本産クラフトビールとのペアリングで魅力を伝達。



WeWork：ミレニウム世代が多く活用する共用ワーキングスペース
・西海岸の主要オフィス約10か所でハッピーアワーイベント開催（2019年1～2月）。
現地の新進バーテンダーを起用したイベントと試飲会。



3.輸出プロモーション実施に関わる皆様へのお願い

市場創造の基本手順とのかい離

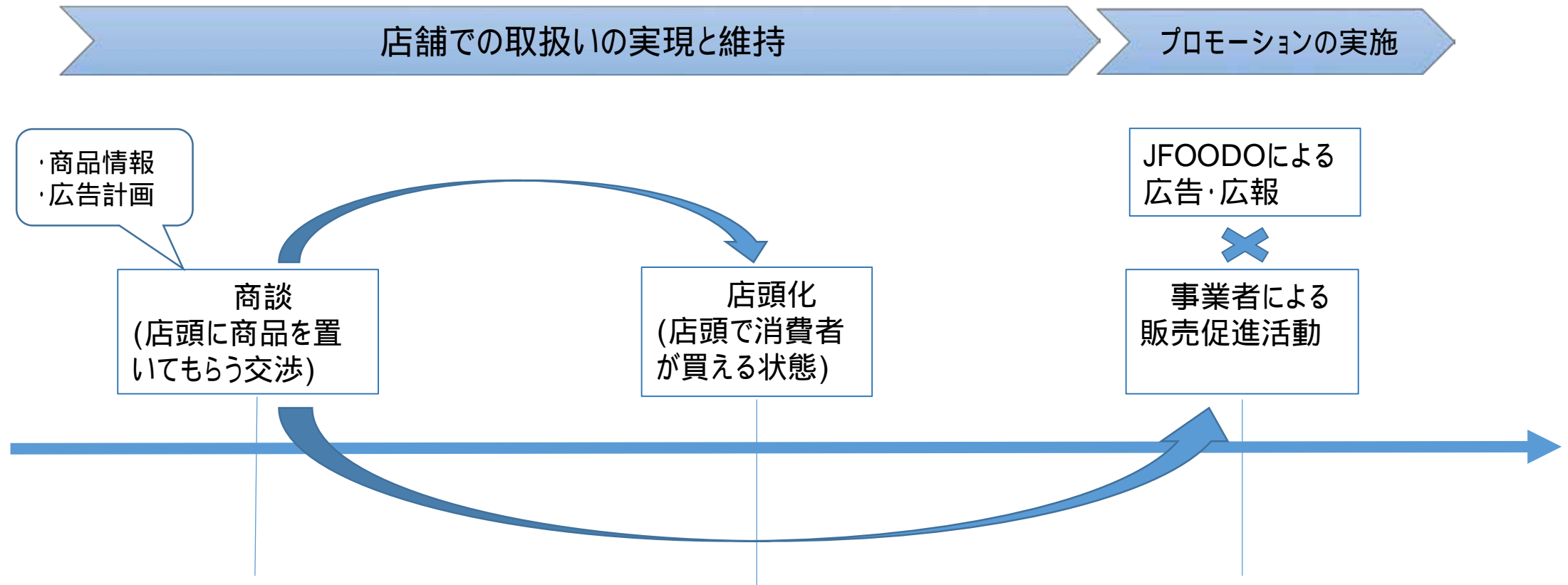
- マーケティングの4Pの順番

市場での取り扱い率が低ければ、プロモーションの効果が出にくい
(マーケットシェア向上のボトルネックであり、他国に比べここが圧倒的に弱い)



事業者別販売促進活動の重要性

プロモーション機会を逃さないよう、店頭での商品の取扱いと販売促進活動を実現していただきたい



< Appendix >

2018年度プロジェクトの概要
(日本産酒類：日本酒、日本ワイン、クラフトビール)

プロモーション参加までの流れ

JFOODOウェブサイトのお申し込みフォーム（オンライン）よりお申し込みいただくと、内容が確定次第、各プロモーション施策の詳細をメールにてご案内

ステップ 1

プロモーション参加に必要な情報の確認
参加条件や留意事項をご確認ください。

ステップ 2

プロモーション参加のためのお申し込み
お申し込みフォームより、必要情報をご入力・送信ください。
（送信後、お申込み完了をお知らせする自動送信メールが届きます。）

ステップ 3

個々のプロモーション施策へのご参加
JFOODOよりお送りする個々のプロモーションのご案内メールに記載されている募集詳細をご確認の上、参加をご希望される場合はご返信ください。

【JFOODOウェブサイト】

<https://www.jetro.go.jp/jfoodo/project.html>

JFOODO プロジェクト で、検索

プロモーション参加の締め切り

参加できるプロモーション施策が限られる可能性はあるが、締め切り後も随時受付（一部品目除く）

品目	地域	申込み締め切り	注意点
和牛	台湾	2018年8月31日（金）17時00分受付分まで	募集締め切り後も随時受付するが、参加出来るプロモーション施策が限られる可能性あり。
水産物(ハチ等)	香港	第一次募集（受付中） 2018年8月31日（金）17時00分受付分まで 第二次募集 2018年11月15日（木）まで 予定	第一次募集と第二次募集では、ご案内するプロモーションの内容が異なる。
日本茶	米国	2018年8月31日（金）12時00分 受付分まで	募集締め切り後も随時受付するが、参加出来るプロモーション施策が限られる可能性あり。
米粉	米国・仏国	2018年10月31日（水）17時00分受付分まで	11月以降も随時募集するが、参加出来る施策が限られる可能性あり。
日本酒	英国	2018年9月28日（金）12時00分受付分まで	募集締め切り後も随時受付するが、参加出来るプロモーション施策が限られる可能性あり。
	米国	2018年9月28日（金）12時00分受付分まで	
	仏国	準備中	
日本ワイン	英国・米国・香港	2018年8月31日（金）17時00分受付分まで	募集締め切り後も随時受付するが、参加出来るプロモーション施策が限られる可能性あり。
クラフトビール	米国	2018年7月31日（火）17時00分受付分まで	8月以降も随時募集はしているが、参加出来るプロモーション施策が限られる可能性あり。

日本酒

- 着眼点

日本酒は、ワインに比べて、メニューの中で想起されにくいために選ばれにくく、味の尺度が複雑なために、好みの味を選びにくいお酒となっています

日本酒に対する誤解

「高アルコールのため食事と共に飲むお酒ではない」

「白酒やウォッカと同じ蒸留酒である」

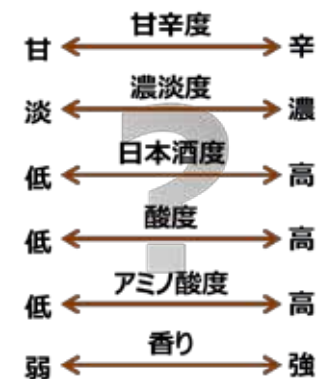
「HOT専用のお酒である」

日本酒

合う料理・シーン

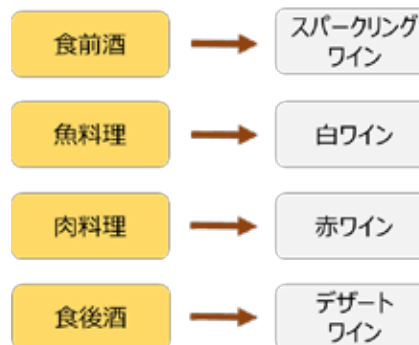


味の尺度

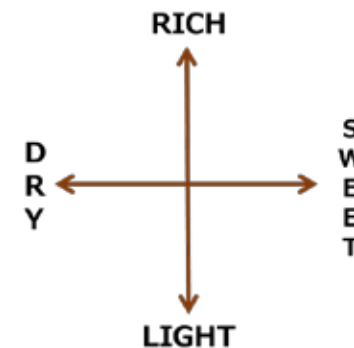


ワイン

合う料理・シーン



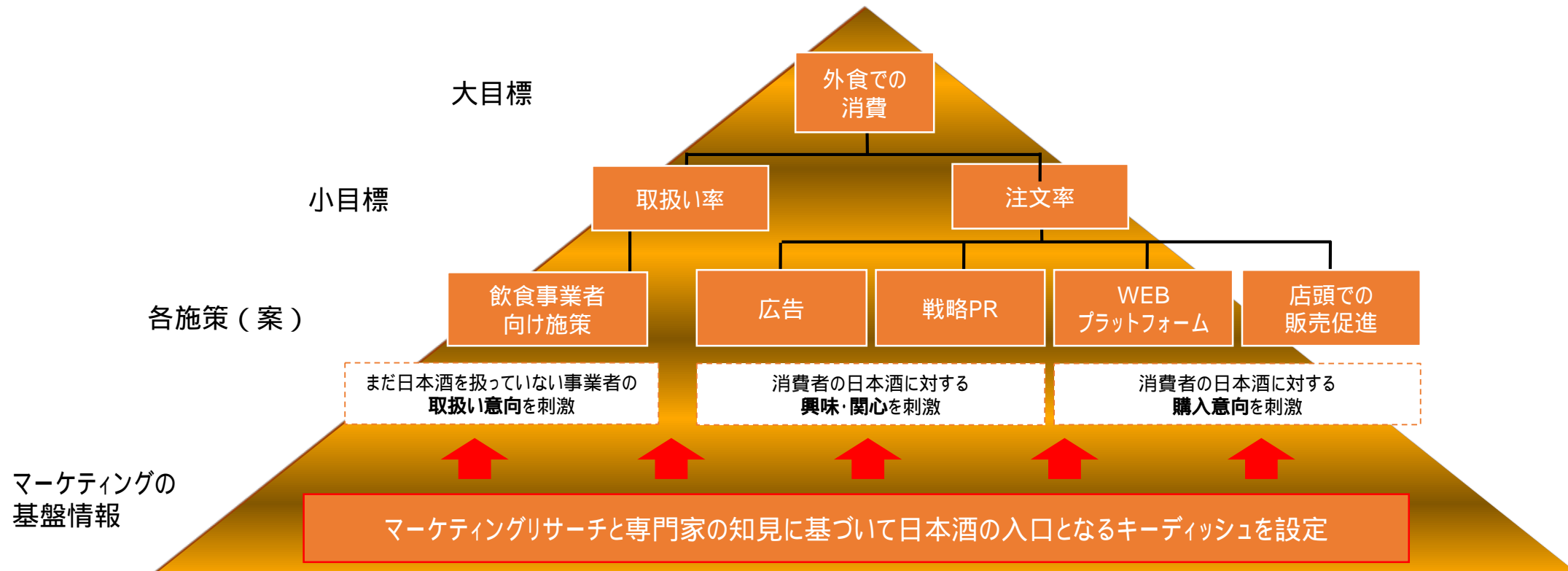
味の尺度



日本酒

- 目的と戦略

プロモーションを展開する国・地域ごとの日本酒市場成熟度に合わせて、店頭での日本酒取扱比率・注文率を上げる施策を組み立て、外食における日本酒の消費を増やす









日本酒

- エリア別キーディッシュの設定

マーケティングリサーチと専門家の知見に基づいて、プロモーションエリア毎にキーディッシュを設定し、日本酒との強固な連想関係をつくることで、メニューの中から日本酒を想起しやすくする

英国プロモーションでの広告に使用予定のキーディッシュの例 (料理は各エリアにより異なり、かつイメージも変更となる可能性があります。)

 <p>OYSTERS, SAKE, HARMONY</p>	 <p>SUSHI, SAKE, HARMONY</p>	 <p>CHEESE, SAKE, HARMONY</p>	 <p>FISH & CHIPS, SAKE, HARMONY</p>	 <p>PROSCIUTTO, SAKE, HARMONY</p>	 <p>CALAMARI, SAKE, HARMONY</p>
<p><i>Piercing acidity and citrus notes in the Sake brings out the minerality of the oyster and flavours with a natural squeeze of lemon.</i></p> <p>- Rick Zwaard, Sommelier</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>A beautiful pairing of highly aromatic Sake with the richness and texture of sushi. Here, the already complex Sake reaches new dimensions.</i></p> <p>- Jamie Gosde, Wine Savant</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>Aged Sake paired with blue cheeses is the perfect marriage for mouth-watering decadence.</i></p> <p>- John McCarthy, Chef</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>A lovely counterbalance between richness and freshness, with the sparkling Sake working in harmony with the fish and chips.</i></p> <p>- Jamie Gosde, Wine Savant</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>Combining a bold and rich Sake with cuts of fresh smoked meat such as prosciutto can work a real treat.</i></p> <p>- Adrian Smith, Wine and Spirits Columnist</p> <p>FoodandSake.com</p>	<p><i>Crispy calamari is the ideal match for a vibrant and fruity sparkling Sake. Try a squeeze of lemon to really elevate the flavour!</i></p> <p>- Adrian Smith, Wine and Spirits Columnist</p> <p>FoodandSake.com</p>

日本酒

- 施策全体像

雑誌・屋外・デジタルの広告、インフルエンサーを活用したPR、日本酒の魅力を体験できるイベントを実施して日本酒をプロモーションすると同時に、WEBプラットフォームにも消費者を呼び込み、そこから店に誘導



日本酒

- スケジュール

2017年度に開発したWEBプラットフォームを拡充・活用しながら、
2018年秋以降にそれぞれのプロモーションエリアで、順次施策を実施

2018年度スケジュール（予定）

プロモーションエリア	18年度												
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
英国 (ロンドン)	← WEBサイト運用（17年度より継続） →												
							← 実施（広告・PR・販売促進） →						
仏国 (パリ)										← 実施（詳細企画中） →			
米国 (NY中心)							← 実施（広告・PR・WEBサイト・販売促進） →						

*記載のスケジュールは予定ですので、準備等の進み具合によって若干前後することがございますのであらかじめご了承ください

日本ワイン

- 着眼点

消費の拡大を続ける世界のワイン市場において、日本ワインは世界的な料理のトレンドに合う「繊細さ」、
「品種の多様性」と「優れた技術に支えられた高い品質」により、潜在需要があります

【巨大な既存の世界ワイン市場】

オールド・ワールドワイン

フランス産
イタリア産
スペイン産
ドイツ産

ニュー・ワールドワイン

アメリカ産
チリ産
アルゼンチン産
オーストラリア産
ニュージーランド産

伝統品種は飽きられ、新しいワインをワイン愛好家が求める傾向がある
“Anything but Chardonnay, or Cabernet Sauvignon”

価格競争激化で
伸び代は限定的

【次世代ワイン市場】

“グリーンワイン”
“ゲルジアワイン”
そして
“甲州種ワイン”
“マスカット・ベリーA種
ワイン”
“日本で造られた欧州種
ワイン”

繊細

多様性

高品質

地域の特性を生かした
ワインが注目されている

「日本ワイン」= 日本産葡萄を100%使い、日本で醸造したワイン。

日本ワイン

- 目的と戦略

世界のワイン業界の情報発信源である英国での認知・評価を高め、
世界最大のワイン消費国である米国・日本ワイン輸出先上位の香港に波及させます

世界の巨大なワイン市場（3兆7千億円）に日本ワインのポジションを確立する

ワインの国際価格に影響力

英国
ワイン消費量
1,290万hl



世界最大のワイン消費国

米国
ワイン消費量
3,100万hl



巨大な中国市場
に影響力

香港
ワイン消費量
3万hl



日本ワイン

- 主な施策と2018年度スケジュール（予定）

2018年9月を皮切りに、英国で定期的・継続的に流通網構築・拡大やイベントを実施し、香港で展示会出展と会期に合わせた情報発信も行います（米国は具体的施策を検討中）

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
英国	流通網構築・拡大支援、テイastingイベントの実施、情報発信						
香港		情報発信	展示会出展 (予定)				
米国	施策検討中						

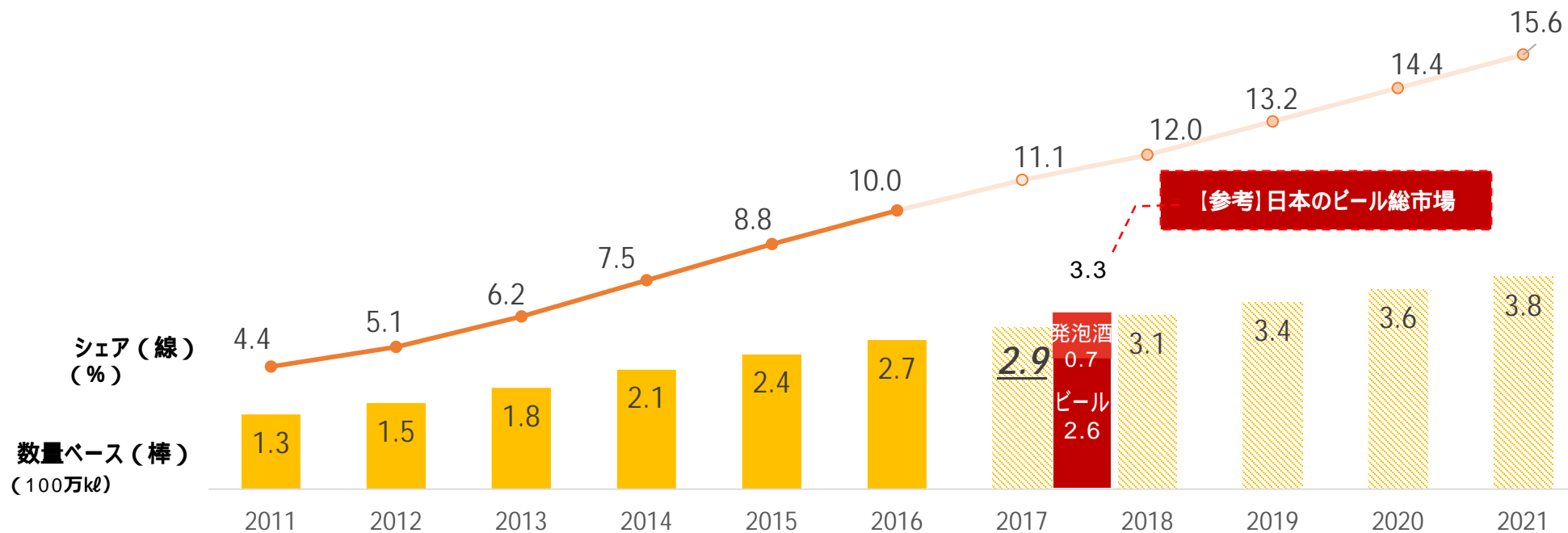
記載のスケジュールは予定ですので、準備等の進み具合によって若干前後することがございますので、予めご了承ください。

クラフトビール

- 着眼点

バラエティ志向に支えられて、米国のクラフトビール市場はすでに日本のビール市場を超え、発泡酒を含めた規模に迫る勢いとなっており、いくつかの日本産クラフトビールも好評を博しています

米国クラフトビール市場（数量ベース）



(出所) “State of Industry: Craft Beer in the U.S.”(Sundale Research)および国税庁HP

(注1) 2017以降の市場規模は予測値。

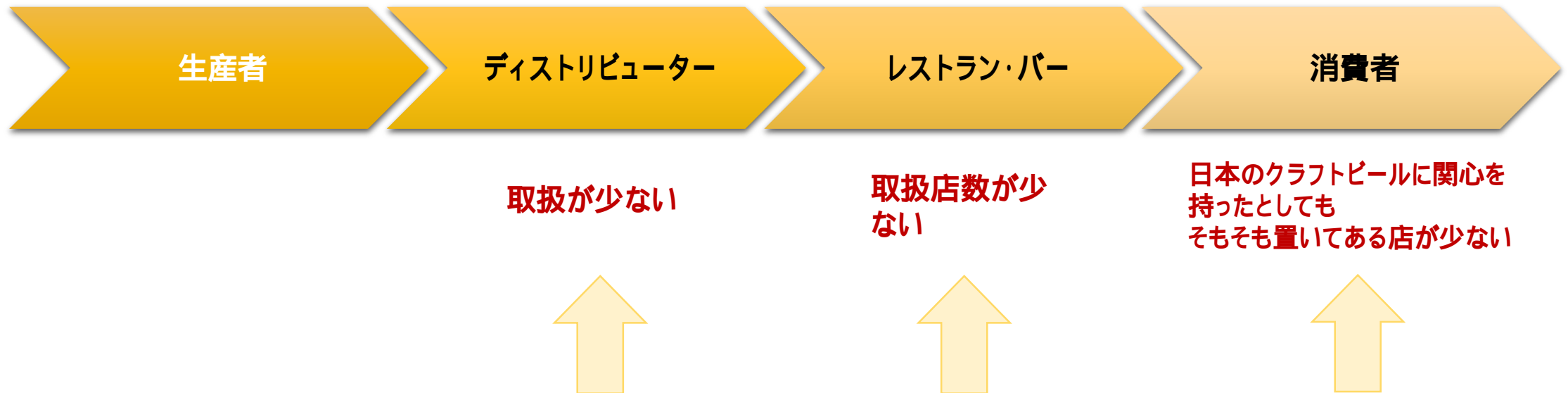
(注2) シェアは出所データを元にJFOODO算出。

クラフトビール

- 目的と戦略

日本産クラフトビールの特長を、メディアやイベントを通じて訴求し、
取扱店数と消費本数の増加を図っていきます

日本産クラフトビールのバリューチェーン



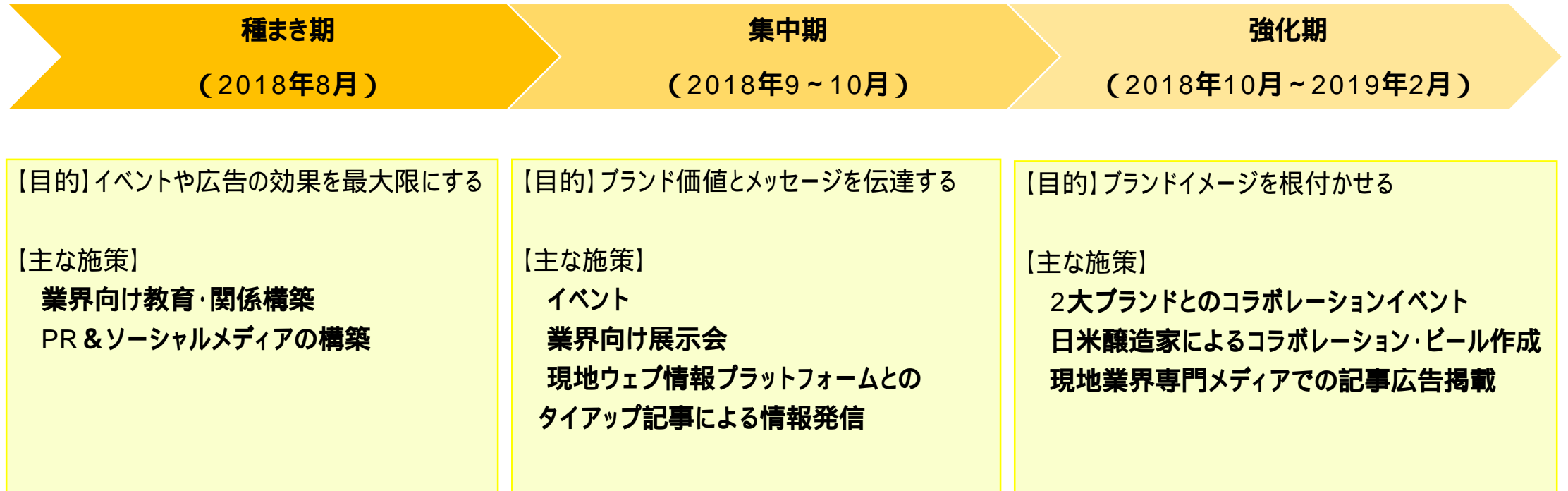
「* 日本産クラフトビールの特長」を伝達し、取扱店数と消費本数を増加させる

* 日本のクラフトマンシップで実現された特徴的なフレーバーを持ちながらバランスの取れた味わい

クラフトビール

- 主な施策と2018年度スケジュール（予定）

序盤に業界の教育・関係構築を図り、2018年9月以降、西海岸4都市でのイベントや展示会・広告をミレニアル世代をターゲットに実施していきます



記載のスケジュールは予定ですので、準備等の進み具合によって若干前後することがございますので、予めご了承ください。

参加事業者のメリット（日本酒の場合）

JFOODOが行う日本酒プロモーション施策に参加いただくことにより、それぞれのプロモーションエリアでの自社の輸出拡大にご活用いただけます

JFOODO日本酒プロモーションにお申込みいただいた事業者様には、以下のようなメリットがございます。
お申込み後、順次、個々のプロモーション施策をご案内差し上げます。

- JFOODOのプロモーションと自社の販売促進活動を同期させることにより、活動の効果を増幅できます。
- JFOODOが運営するWEBサイトにおいて、現地消費者向けに製品情報を紹介できる可能性がございます。
- JFOODOが行う現地消費者向けのイベントにて、自社製品が採用される可能性がございます。
- 現地メディアの記事等で、製品が掲載される可能性がございます。

参加いただきました事業者様には、プロモーション実施後にアンケートを実施させていただきます。
プロモーションの継続や改善に必要な情報ですので、必ずご回答いただきますようお願い申し上げます。

