

1. 沖縄県開催のクールジャパン推進会議等（平成29年3月4日（土））

①泡盛ビジネスセミナー

■ 基調講演

- ・テーマ：沖縄の伝統酒類「泡盛」の可能性
- ・講師：長谷川浩一氏（株）はせがわ酒店代表取締役社長）

■ パネルディスカッション

- ・テーマ：泡盛の輸出・インバウンドの促進に向けて

②クールジャパン推進会議

鶴保大臣御出席の下、泡盛については沖縄県酒造組合会長や内閣府担当者等が輸出や業界振興に向けた取組について紹介。



2. 欧米市場への展開を目指した取組

泡盛メーカー3社等が、ウォッカ等のブランド化を世界中で手掛けるブランディングチームを海外から招聘。欧米市場への展開を目指し、泡盛をハードリカーとして展開すべくブランド戦略を検討。

（沖縄総合事務局に「泡盛海外展開支援連絡会議」を設置し、関係機関と連携しサポート）

3. 沖縄から米国への直接輸出

泡盛メーカー3社が、本土を経由せずに（内航コストを抑え）、米国への輸出を開始。

米国では、沖縄出身者が経営する企業が販売を担当し、米国カリフォルニア州で販路拡大を目指している。

4. クルーズ船内での提供

泡盛メーカー1社が、沖縄に多数寄港している外国船籍のクルーズ船の売店、バー、日本食レストランで泡盛を提供。

商品に関する船員研修も実施。



(参考) 泡盛ビジネスセミナーにおいて提言のあった主な事項

情報発信

- 印刷物、ホームページ等広報活動の充実（多言語）
- スマートフォン等のモバイル端末への情報発信の強化
- 酒瓶ラベルの記載内容を再検討（度数、産地、受賞歴の記載など）
- スマートフォンを瓶に近づけると情報を表示するアプリの開発等

販売拡大策全般

- 瓶で熟成するという他の酒にない特徴のPR強化
- 泡盛のコンペティションを実施し、結果を有効活用
- 国内のバー等でのハードリカーとしての泡盛の展開推進
- 「小規模」「手作り」を前面に出した販売の実施

インバウンド向けの方策

- 那覇空港において泡盛を飲めるカウンター等の開設
- 沖縄のホテルにおけるウェルカムドリンクとしての泡盛カクテルの普及
- クルーズ船客の取り込み（旅行前にお土産として販売等）
- 外国人の酒蔵体験等の推進

輸出拡大方策

- 米国のジャパンハウスを活用したハードリカーとしての販路拡大
- 海外の主要レストラン等への売り込みの実施
- 著名なシェフ等海外へのインフルエンサーの招聘
- 中国、香港を始めとするアジアを意識した海外展開