

JETRO

Talk to JETRO First

-まずはジェトロへ-

**デジタル技術で世界市場を目指す、ウィズコロナ時代の
新たなプロジェクトをスタート！**

「日本の焼酎・泡盛を 世界のSHOCHU・AWAMORIへ」

～日本の焼酎・泡盛をクラフトスピリッツとして世界へ！～

日本貿易振興機構 (JETRO)

農林水産・食品部

2020年10月27日

デジタル技術で焼酎・泡盛を世界へ！

ウイズコロナのピンチをチャンスに

デジタル技術で焼酎・泡盛を世界と結ぶ
新たなプロジェクトをスタート

日本の蔵元



世界のバー



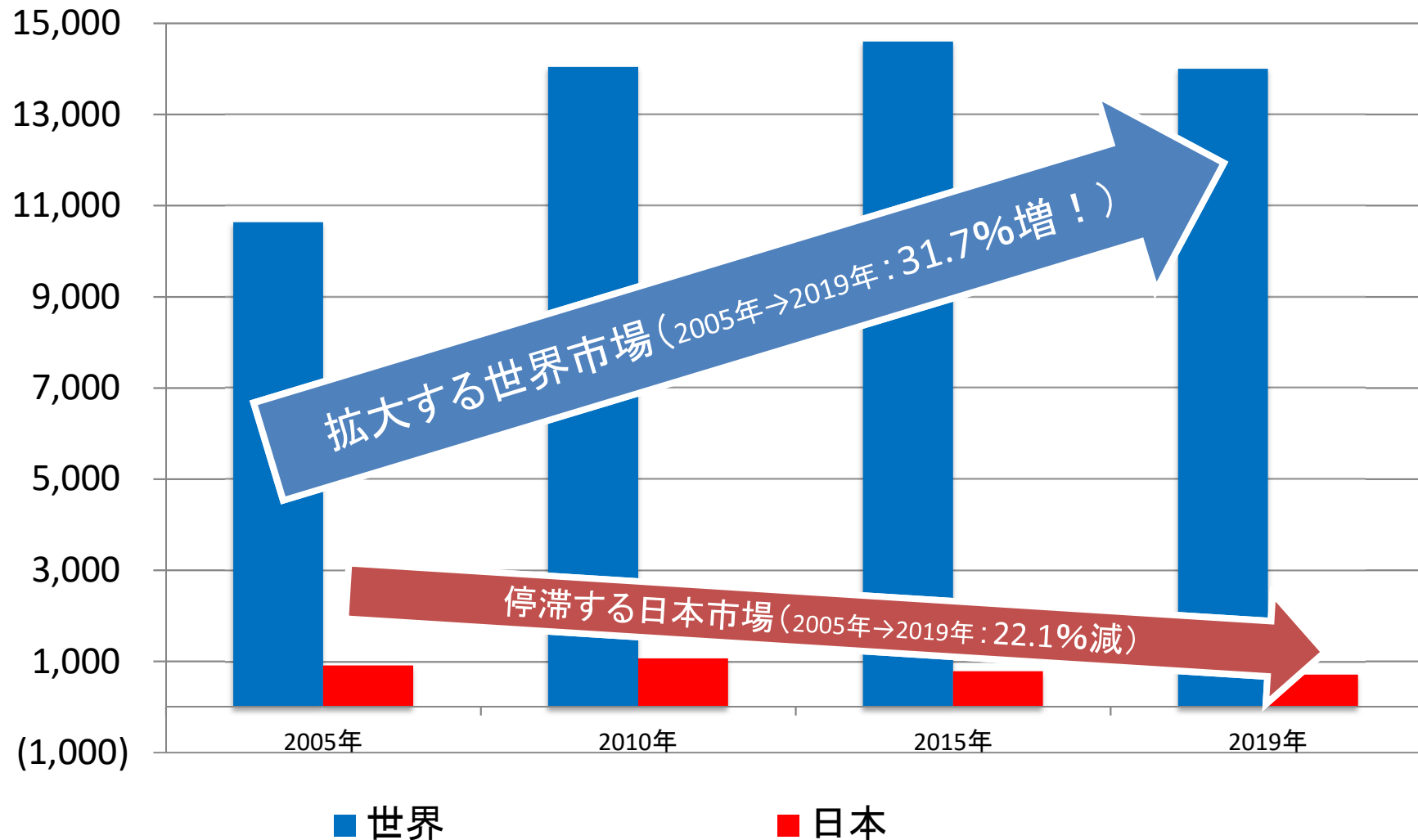
「日本の焼酎・泡盛を
世界のSHOCHU・AWAMORIへ」

焼酎・泡盛輸出にチャンスあり

- ① 拡大する世界の酒類市場
- ② 世界的な蒸留酒人気とプレミアム化
- ③ サムシングニューとしての焼酎

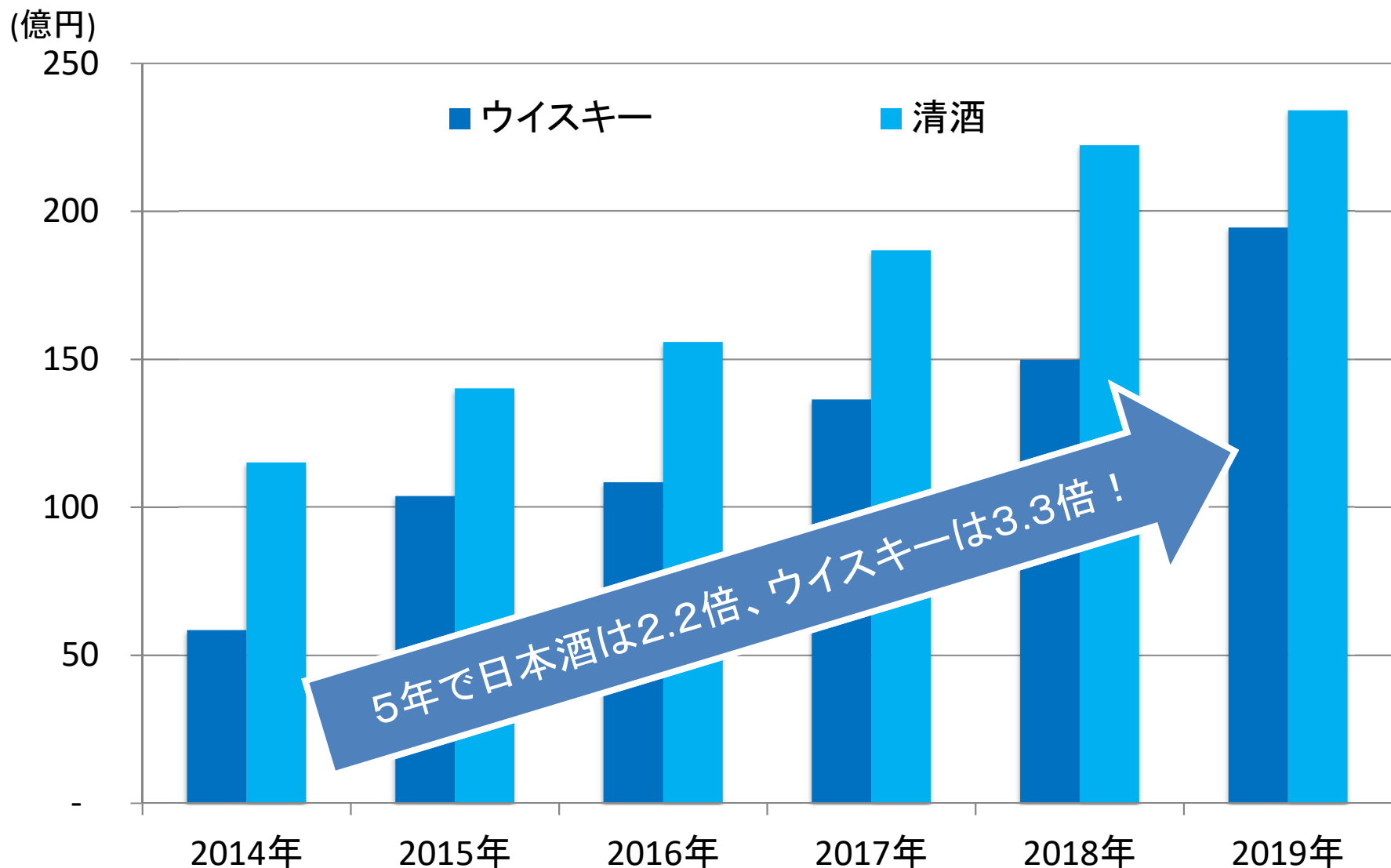
焼酎にチャンスあり①「拡大する世界の酒類市場」

(億ドル) 世界と日本のアルコール飲料市場規模の推移(2005年→2019年)



(出所:ユーロモニター)

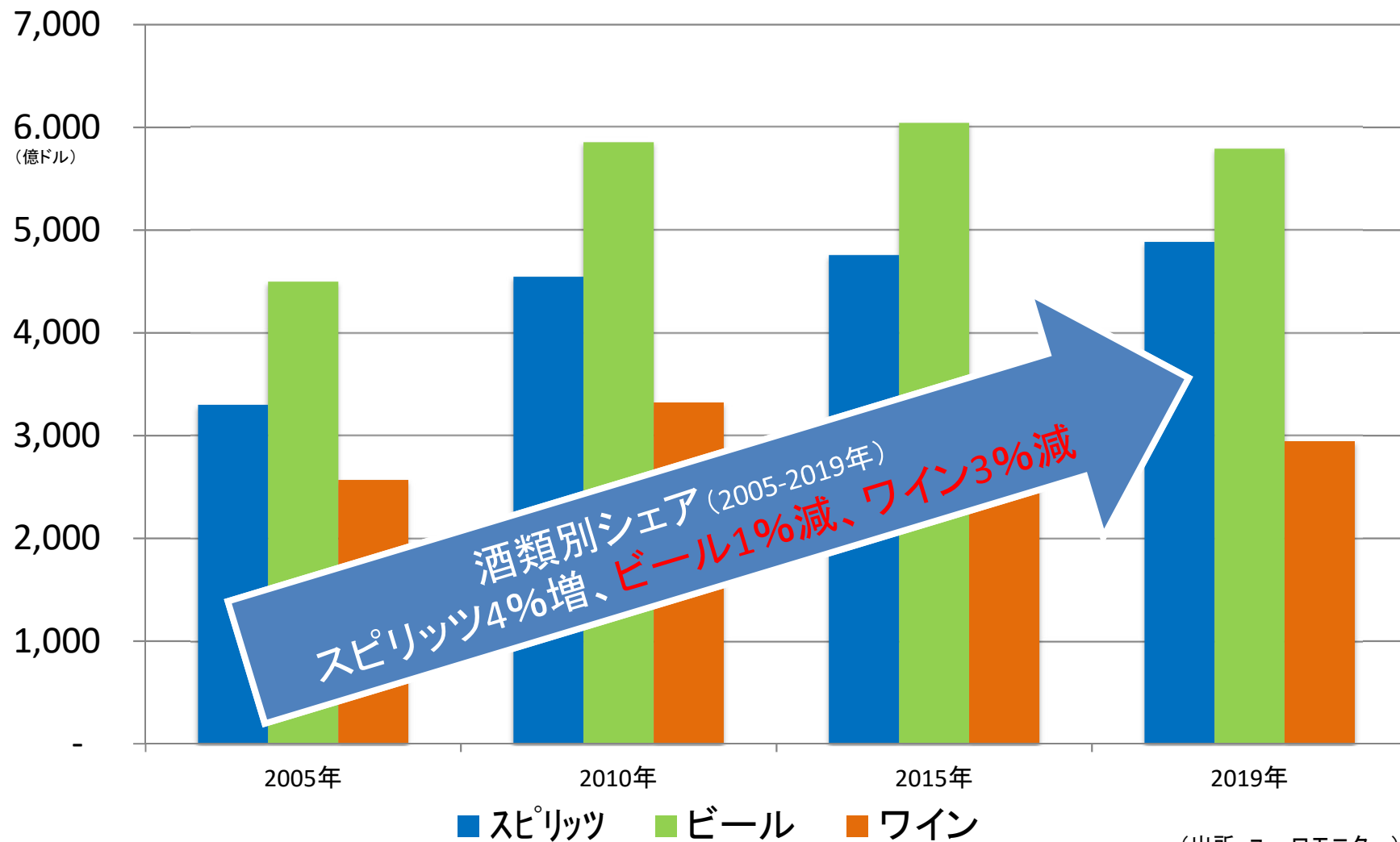
【事例】 日本酒及びウイスキー輸出が急増



(出所:財務省貿易統計)

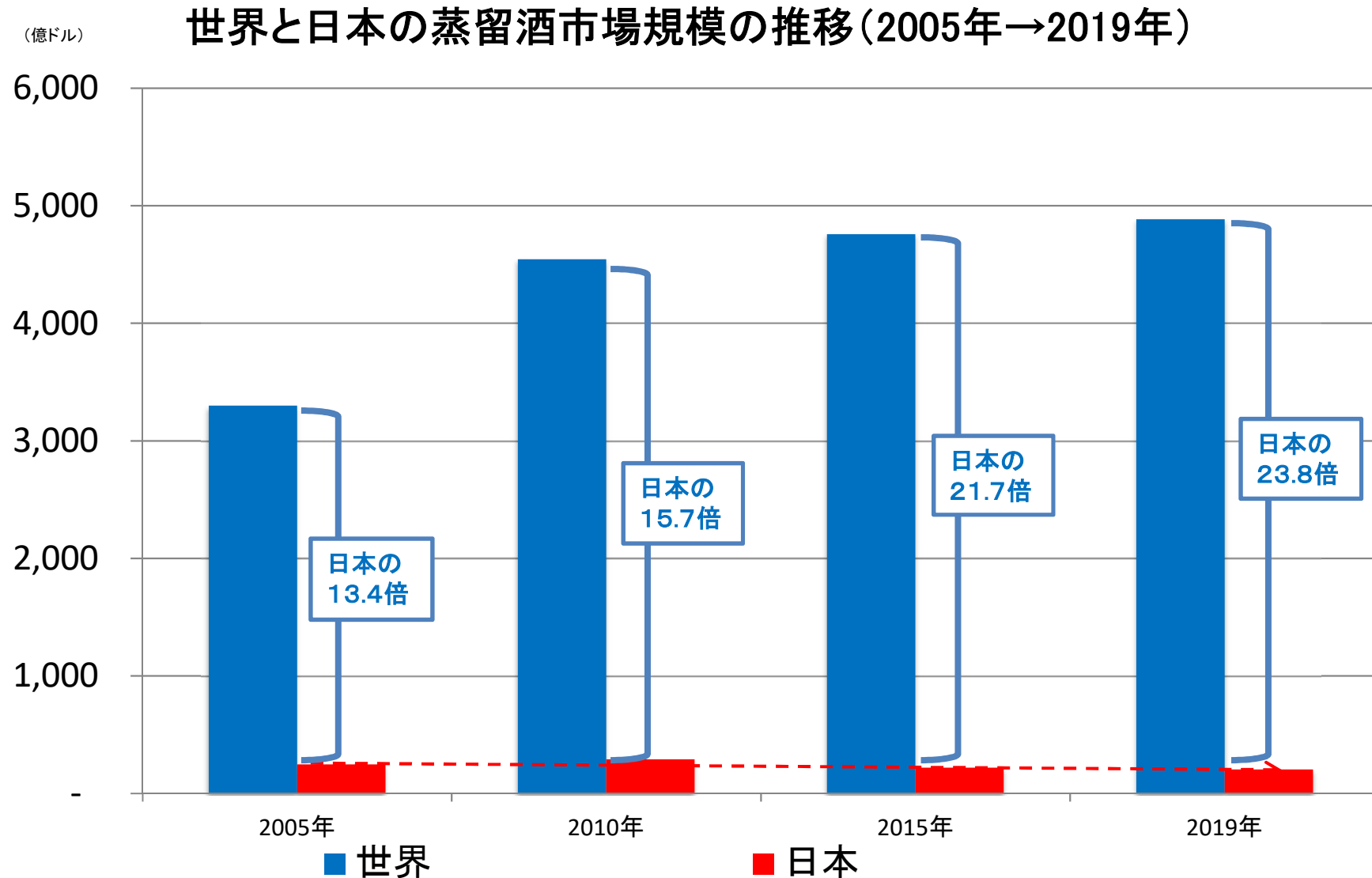
焼酎にチャンスあり②「世界的な蒸留酒人気」

世界の酒類別市場規模の推移(2005年→2019年)



(出所: ユーロモニター)

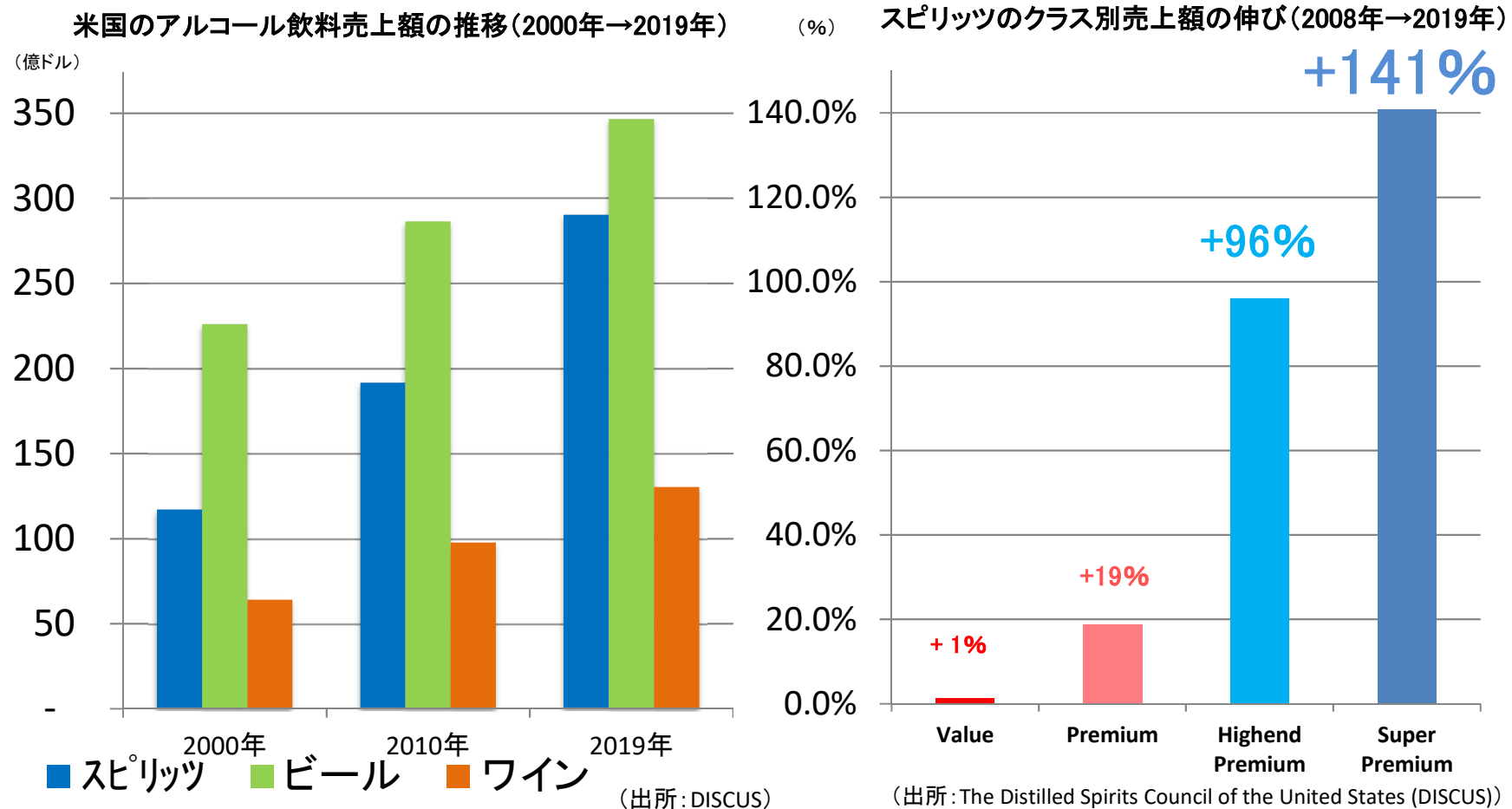
焼酎にチャンスあり③「拡大する世界の蒸留酒市場」



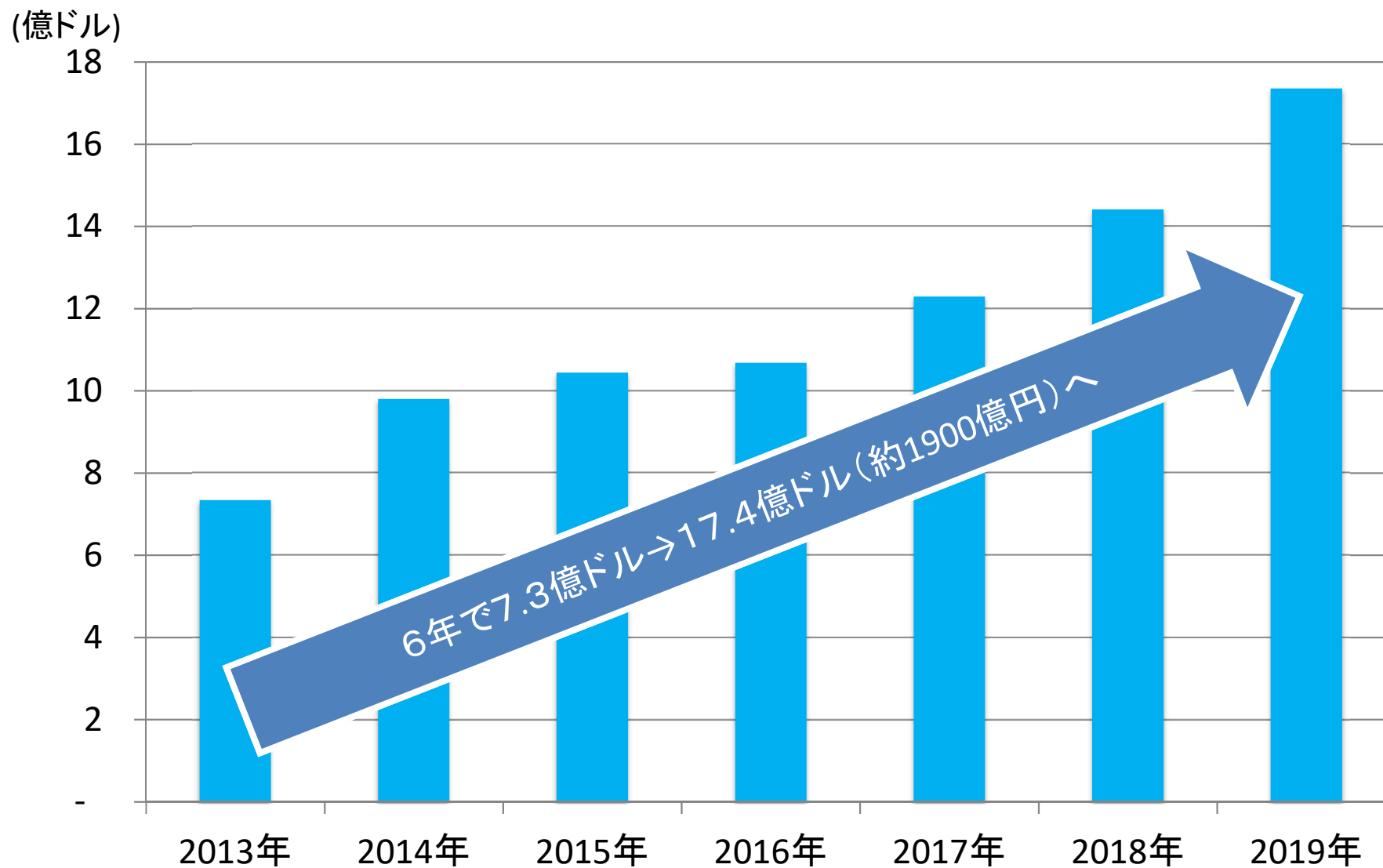
(出所: ユーロモニター)

焼酎にチャンスあり④「米国ではプレミアム化が進展」

米国ではスピリッツが市場を牽引すると共に、プレミアム化が進展⇒高品質の焼酎・泡盛にも大きなチャンス！



【事例】 米国向けテキーラ輸出の驚異的な伸び



(出所: DISCUS)

焼酎にチャンスあり⑤「焼酎はサムシングニュー」

ウイスキー？ ジン？



(出所: 各社HP及びジェトロ「本格焼酎輸出商談会in米国」パンフレット)

【事例】 焼酎ボトルの新潮流



Nankai Group
+ 町田酒造
Nankai Gold
黒糖焼酎、43%



iichiko USA
iichiko SAITEN
麦焼酎、43%



Limestone Imports
+ 窓乃梅酒造
Kase Shochu
麦焼酎、25%



Nehan Spirits
+ 宗政酒造
Mizu Shochu
麦焼酎、35%

(出所: 各社HP及びジェトロ「本格焼酎輸出商談会in米国」パンフレット)

【事例】 海外の有力酒類鑑評会が焼酎に高い関心

<米国>

San Francisco World Spirits Competition



130. Soju/Shochu



131. Shochu

131-A RICE 131-B BARLEY 131-C SWEET POTATO
131-D THAI RICE 131-E BROWN SUGAR 131-F OTHER

世界的鑑評会「サンフランシスコ・ワールド・スピリッツ・コンペティション」は、2007年に焼酎・ソジュ部門を設置し、2020年からは焼酎部門を分離独立した他、新たに原材料分類を設置する等、焼酎の世界ブランド化に貢献。

<フランス>

Kura Master

Kura Master



(仏クラマスター鹿児島訪問 2020年2月)

フランスの日本酒鑑評会「Kura Master」は、訪日時の経験から焼酎に関心を寄せ、2020年7月に初のオンライン焼酎商談会を開催。

【事例】 海外バイヤーも焼酎に興味関心

★原材料の「バラエティー」に！

焼酎原料のバラエティーの豊富さ(芋、麦、米、黒糖等)は、他の蒸留酒と差別化できるポイント！
(ドイツ人バイヤーの商談におけるコメント)

★原料由来の「フレーバー」に！

1回蒸留のみのスピリッツは世界的にも珍しく、原料由来のフレーバーがしっかりと感じられる！
(英国酒類見本市での英国人バーテンダーのコメント)

★「カクテル」のベーススピリッツとして！

アルコール度数40度近くの前酒は、カクテルのベーススピリッツとして活用したい。米国では低アルコールがトレンドになっており、25度の焼酎にも可能性がある
(米国焼酎商談会での米国人バイヤーのコメント)



(英国酒類見本市 2019年7月)



(海外焼酎商談会 2019年9月)

日本発の新たな動き①「焼酎カクテルの胎動」

豊かなフレーバーを生かす焼酎カクテルのアプローチ



<事例> 焼酎カクテル「7つのテクニック」



南雲主于三氏（なぐもしゅうぞう）

これまでにない新しいカクテルを生み続けるミクソロジスト。2006年に渡英、帰国後、東京・丸の内「XEX(ゼックス)東京」ヘッドバーテンダーを経て、2009年にスピリッツ&シェアリング株式会社を設立。現在Mixology Salon、Mixology Akasaka他MIXOLOGY GROUP5店舗のバーを営む。他にも酒類メーカーとの商品開発、コンサルティング業務などにも携わっている。

南雲主于三氏による焼酎カクテル、7つのテクニック

テクニック1 「香りのかけ算」

テクニック2 「香りの同調」

テクニック3 「香りを増幅させる」

テクニック4 「アクセントで香りをのせる」

テクニック5 「相性のよい香りの組合せ」

テクニック6 「ベースとして生かす」

テクニック7 「クラシックカクテルの応用」

日本発の新たな動き②「三和酒類のチャレンジ」



iichiko 彩天
麦焼酎、43%

★大分の焼酎メーカー「三和酒類」は2014年、初の米国拠点として iichiko USAをサンフランシスコに設立。バー市場開拓に向け「サンフランシスコ・ワールド・スピリッツ・コンペティション」を始めとした鑑評会等に積極的に参加。
★米国での活動経験をベースに、2019年には米国トップバーテンダーとの共同開発戦略商品として、アルコール度数43%の「iichiko彩天」を発売。麴のうまみを最大限表現した麦焼酎として、カクテル利用を促進。



(左から、BCB Brooklyn、Tales of the cocktail、Wine & Spirits Wholesalers of Americaにおける参加の様子)

日本発の新たな動き③「ジーブリッジ社のチャレンジ」

★大阪の地域商社である(株)ジーブリッジは、焼酎の蒸留酒としての可能性にいち早く着目し、世界市場参入のためにはブランディングが必要と考え、3S (Super Shochu Spirits)を開発。

★パリ等での試飲商談会で高い評価が得られたことから、今秋からフランス6都市(リヨン、マルセイユ、ボルドー、リール、ストラスブール、ナント)でのキャラバンイベント「Cocktails Spirits On the Road」にて、バーテンダー・キャビスト等に焼酎を普及啓蒙し、輸出増に繋げる！



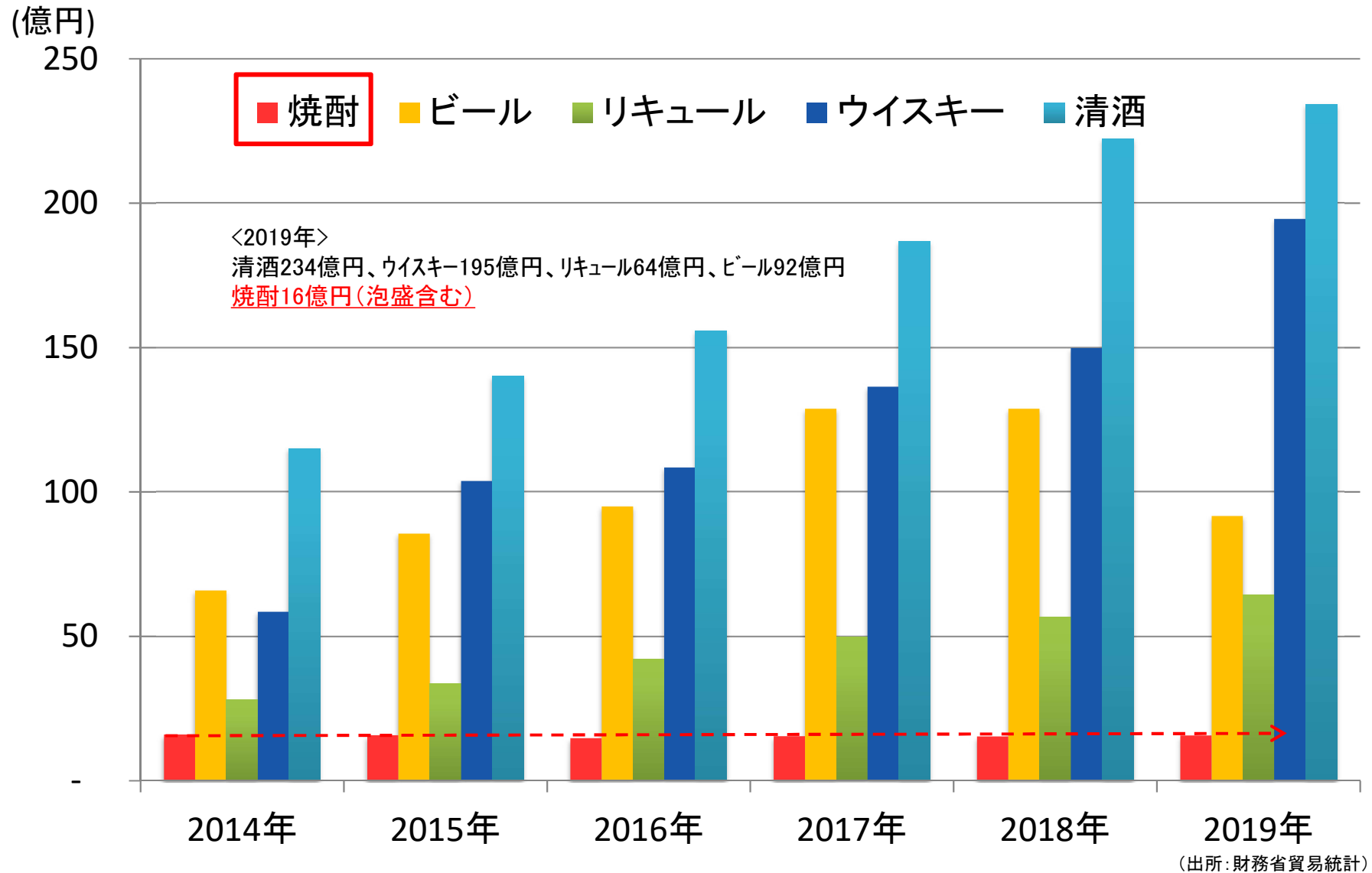
デジタル技術で焼酎・泡盛を世界へ！

焼酎・泡盛輸出にチャンスあり

- ①拡大する世界の酒類市場 ②世界的な蒸留酒人気とプレミアム化 ③サムシングニューとしての焼酎

しかしながら現状は...
低迷する焼酎・泡盛輸出

低迷する焼酎輸出



チャンス活用に向けた焼酎輸出3つの課題

➤ 低い知名度

- ✓ 外国人はそもそも「Shochu」という名前を知らない。韓国産「Soju」との誤認も多い
- ✓ 購入者は日本人周辺に限定されている

➤ 弱い海外マーケティング

- ✓ 日本食レストラン、日系小売店以外は未開拓の状況
- ✓ 海外に受け入れられるマーケットインの発想が必要

➤ 焼酎ビジネスへの参入不足

- ✓ 日本の蔵元・海外バイヤーの参入がまだまだ不足
- ✓ 焼酎ビジネスの魅力が十分伝わっていない

デジタル技術で焼酎・泡盛を世界へ！

焼酎・泡盛輸出にチャンスあり

- ① 拡大する世界の酒類市場
- ② 世界的な蒸留酒人気とプレミアム化
- ③ サムシングニューとしての焼酎

焼酎・泡盛輸出の3つの課題

- ① 低い知名度
- ② 弱い海外マーケットインスキル
- ③ 焼酎・泡盛ビジネスへの参入不足

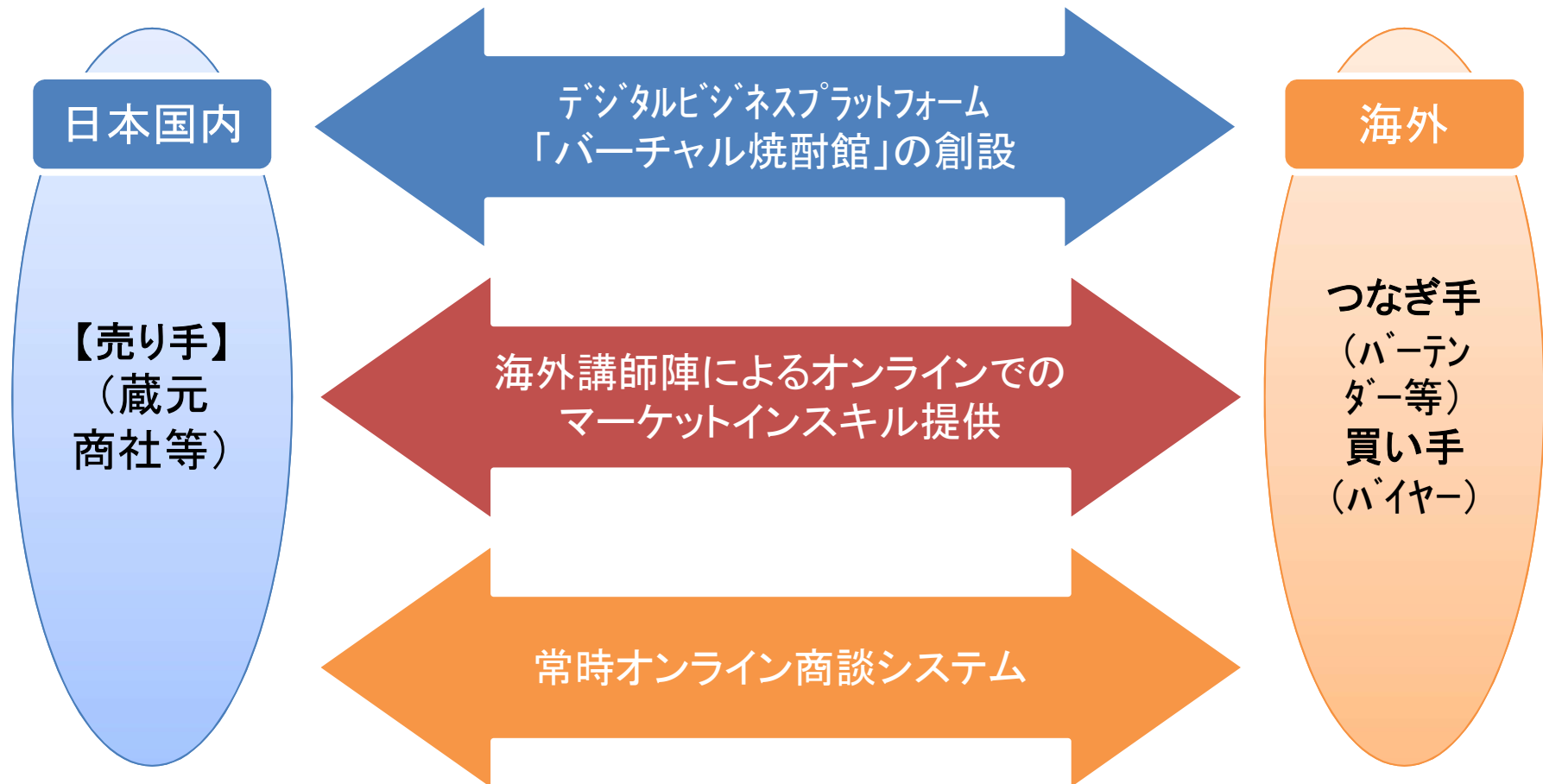
チャンス活用に向けた、課題解決支援の必要性

ウィズコロナ時代の新たな支援プロジェクトを開始！
「日本の焼酎・泡盛を世界のSHOCHU・AWAMORIへ」

3本のデジタルの矢で焼酎・泡盛を世界につなぐ

「日本の焼酎・泡盛を世界のSHOCHU・AWAMORIへ」

～日本の焼酎・泡盛がクラフトスピリッツとして世界デビュー！～



デジタルの矢①「デジタルプラットフォームでつなぐ」

バーチャル焼酎館(WEB)の創設

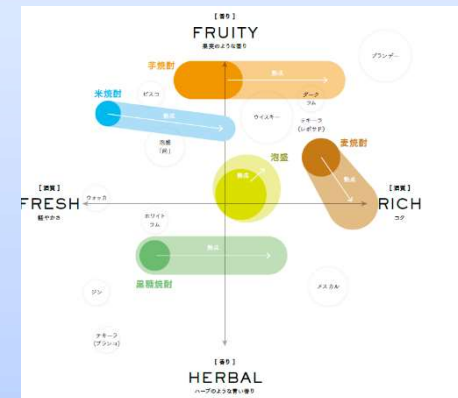
★ 焼酎・泡盛輸出ビジネスのデジタルプラットフォーム(英語)

<概要>

ジェトロHP上に焼酎・泡盛輸出ビジネス促進に向けたデジタルプラットフォーム(英語)を設置し、コンテンツを順次掲載。

<コンテンツ>

- ①焼酎101(焼酎ビジネスに役立つ基礎知識)
- ②蔵元物語(各蔵元のストーリーを発信)
- ③蔵元VRツアーリズム(動画で各蔵元を紹介)



デジタルの矢②「マーケットインでつなぐ」

海外マーケットインスキルの提供

★ 海外マーケットインの実践スキルを学ぶ

<概要>

海外講師陣によるオンラインセミナーやオリジナルカクテル・ボトルデザインの開発支援等を通じ、マーケットインスキルを獲得。

<コンテンツ>

- ①海外マーケットインスキル講座
- ②オリジナルカクテルの開発支援
- ③ボトルデザインの開発支援



<参考> 日米ライブ配信WEBセミナー(8/27)

日本の「焼酎」を世界の「Shochu」へ
 ~世界的鑑評会SFWSCでの受賞結果と世界の「Shochu」への道筋~

2020年8月27日(木) 10:00~12:00

※米国西部時間 : 8月26日(水) 18:00~20:00

215名参加(満足度99.4%)

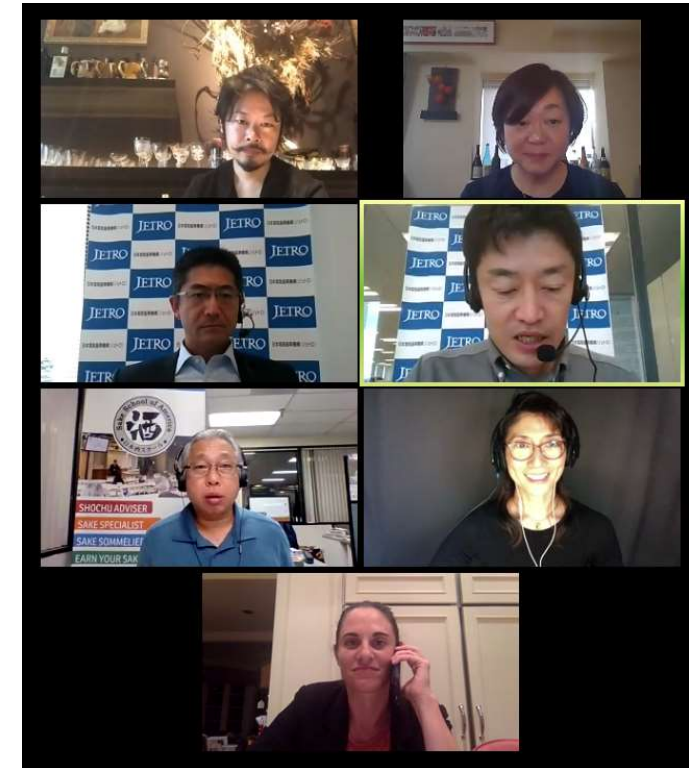
主催者挨拶 ジェトロ農林水産・食品部 次長 西本 敬一

講演1 「SFWSC焼酎部門設立と今後の焼酎への期待」<逐次通訳付き>
 アマンダ・ブルー氏(COO, The Tasting Alliance)

講演2 「SFWSC焼酎部門審査責任者から見た今後の焼酎輸出の可能性」
 上野俊男氏(Director, Sake Specialist Division, Mutual Trading Co.,Inc)

講演3 「ミクソロジストの目から見た焼酎の魅力と可能性、焼酎を用いたユニークなカクテルへの応用

南雲主于三氏(スピリッツ&シェアリング代表取締役) 神吉佳奈子氏(フリー編集者)



Q.今後どのようなセミナー内容を期待していますか？(複数選択可)

○どの国・地域に関心がありますか(複数回答可)

米国:98

英国:57、フランス:56、中国:53

シンガポール:41、香港:40、台湾:40

○どのようなテーマに関心がありますか(複数回答可)

・焼酎を非日系市場(現地のバー等)に売り込む方策:106

・カクテルベースとしての焼酎について:87

・現地市場に精通した現地人講師による講演(通訳付き):76

・現地市場にあったボトルデザインについて:72

・焼酎の食前・食後酒としての飲み方スタイルについて:61

・焼酎の食中酒としての飲み方スタイルについて:60

常時オンライン商談機会の提供

★ オンラインで売り手とつなぎ手・買い手の3者を通年マッチング

<概要>

オンラインの特性を活かし、国内の売り手と海外のつなぎ手・買い手を「いつでも、どこでも、誰でも」つなぐ、常時商談機会を提供

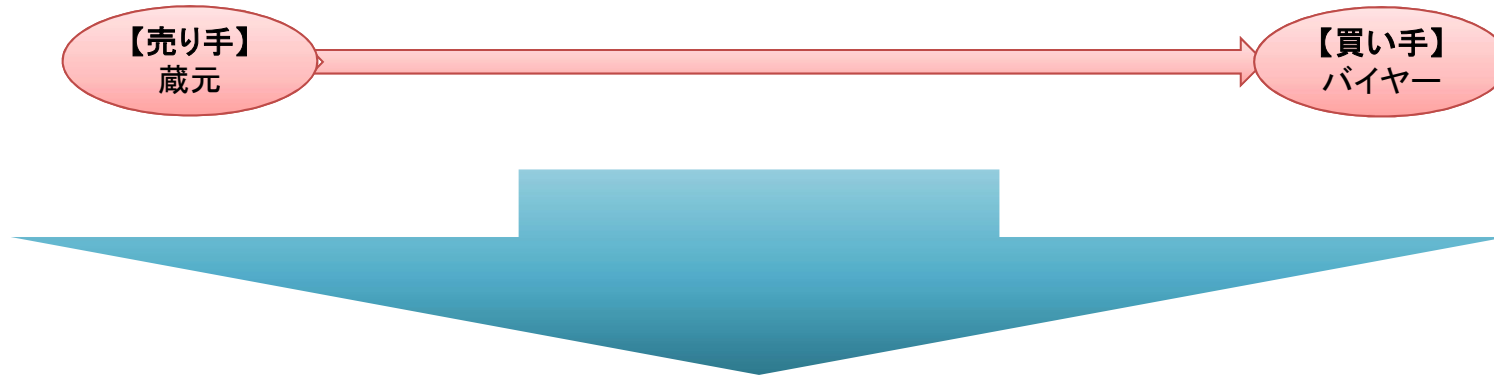
<コンテンツ>

- ①3者常時オンライン商談システム
- ②ECモールへの誘導
- ③展示会、試飲商談会との連携



「つなぎ手(バーテンダー等)」の重要性

【課題】海外バイヤーは焼酎が売れるか分からず取扱を躊躇。



【解決策】海外バーテンダー等の「つなぎ手」が入ることで、焼酎カクテル等の新市場が創造され、売り手と買い手の間のパイプが双方向かつ太くなる。



デジタル焼酎・泡盛プロジェクトで世界へ

参加登録(無料)

【メリット1】

デジタル技術で世界の
人々にイージーアクセス！

バーチャル焼酎館

知名度向上

【メリット2】

海外マーケットインの実践
スキルが身につく！

海外マーケットイン講座

海外マーケティング力向上

【メリット3】

常時オンライン商談で時
間とコストを節約！

常時オンライン商談会

焼酎ビジネス
参入促進

焼酎・泡盛が世界へ！

参加登録方法

【参加登録方法】

以下URLまたはQRコードより必要事項を入力の上、送信。事務局にて審査の上、結果を通知。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/afe/scpentry>



【参加対象】

- ・焼酎・泡盛輸出に取り組む酒類事業者(蔵元、輸出商社等)
- ・焼酎・泡盛輸出に関心のある酒類関係者(組合、自治体等含む)

【参加条件等】

- ・焼酎・泡盛の輸出及び支援実績、もしくはその意欲があること。
- ・ジェトロが成果把握のために実施するアンケートやヒアリング、事例発表等にご協力いただけること。

今後の主なスケジュール(予定)

- 10月27日 対外発表
- 10月28日 バーチャル焼酎館開設(ジェットロHP)
コンテンツアップ(焼酎101)
参加登録開始
常時オンライン商談受付開始
- 11月 海外マーケットインスキル講座開始
コンテンツアップ(焼酎カクテル)
コンテンツアップ(蔵元物語)
- 12月 コンテンツアップ(VRツアー)

<参考> 焼酎輸出に関する提言書

日本の「焼酎」を世界の「Shochu」へ ～米国ロサンゼルスから9つの提言～(2019年8月)

- 提言1 「クラフトスピリッツとして売る」
- 提言2 「食中酒文化から食前・食中・食後酒文化へ」
- 提言3 「焼酎カクテルによる乾杯セレモニー」
- 提言4 「バーを攻める」
- 提言5 「カクテルを入り口に」
- 提言6 「パッケージデザインを変える」
- 提言7 「日米合作によるモノ&コトづくり」
- 提言8 「焼酎ミクソロジストを育てる」
- 提言9 「若手蔵元には旅をさせよ」

<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/02/2a8aa831ce26ec04.html>