

沖縄酒類製造業の自立的経営促進事業

「沖縄白酒」中国輸出 & インバウンド展開プロジェクト

「沖縄白酒」中国輸出 &
インバウンド展開 共同企業体



ビンコウHD株式会社



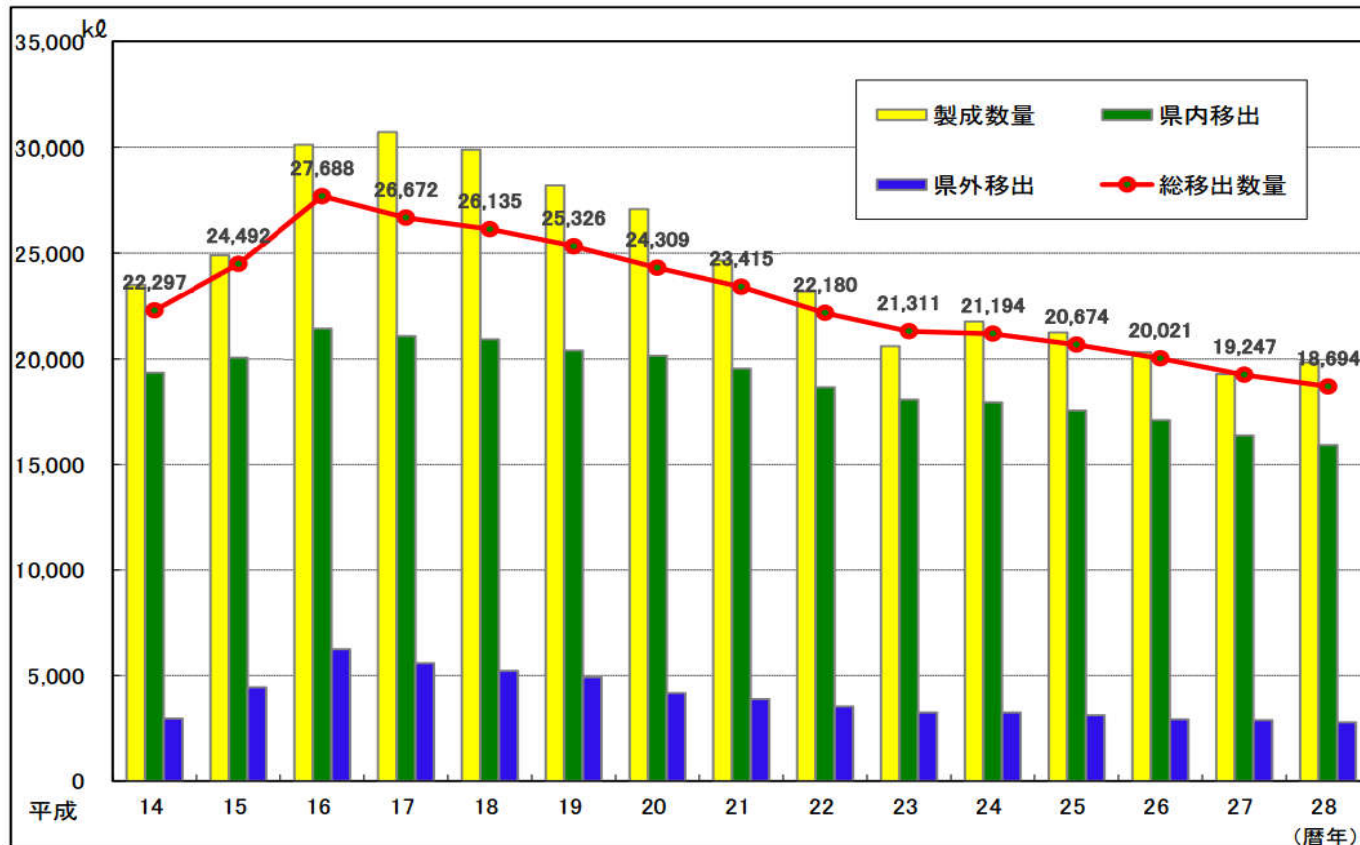
瑞穂酒造株式会社



南島酒販株式会社

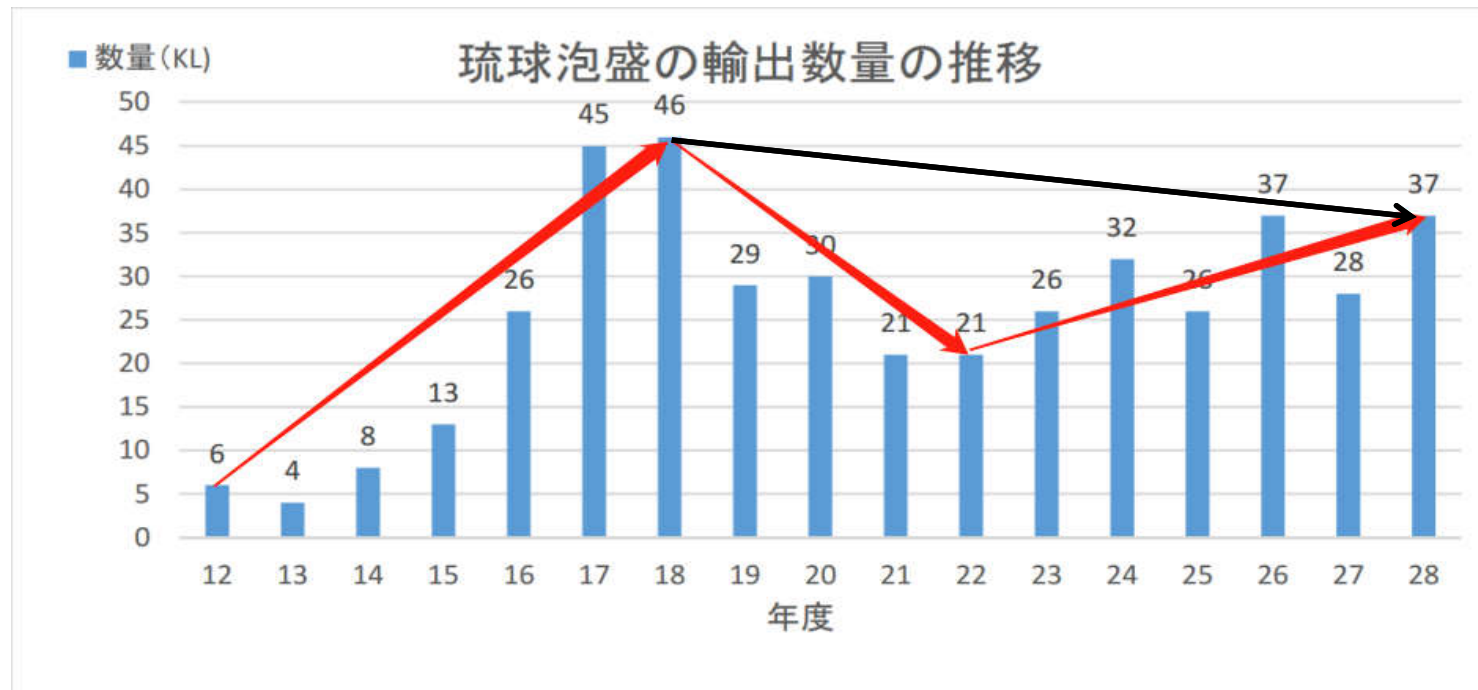
泡盛総出荷量推移

泡盛総出荷量は13年連続で減少



泡盛輸出数量推移

輸出はH18年がピーク。その後H22年まで低下し、近年持ち直してきたが、H28の泡盛輸出量は**37KL**。同年の生産量に占める割合は僅か**0.2%**に過ぎない。



国税庁HP 統計資料 単式蒸留焼酎の項目より

2016年上位輸出国ランキング

1位香港(31.2%) 人口0,075億人

2位米国(31.1%) 人口3億人

3位台湾(14.2%) 人口0,23億人

4位中国大陸(9.6%)(3.6KL)

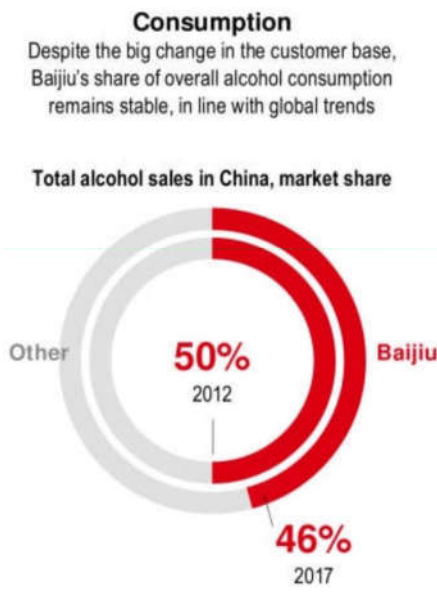
人口14億人

☆市場にゆがみが生じている

—輸出に大な伸びしろと、ビジネスチャンスが潜在している—

中国・白酒マーケットシェア（本数）

グローバル競争にかかわらず、中国国内で白酒シェアは**約50%**
2012年～2017年の5年間でシェア率はほぼ変動なし。



中国・白酒



Beer sales in Germany

ドイツ・ビール



Wine sales in France

フランス・ワイン

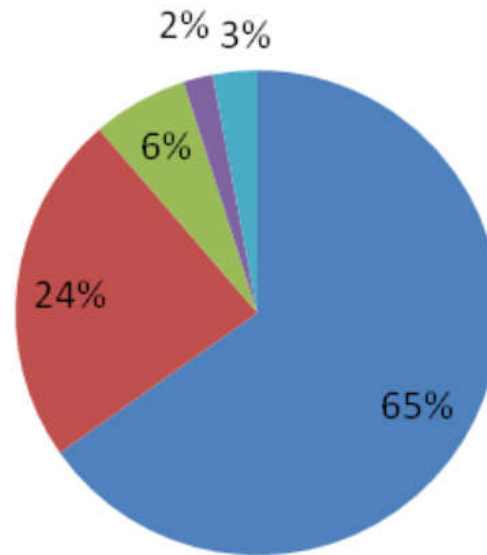
*ドイツと言えばビール、フランスと言えばワインのように、中国といえば白酒という定番性がある。

出所 HSBC

金額ベースでみる白酒の割合

酒類行业销售收入分布

■ 白酒 ■ 啤酒 ■ 葡萄酒 ■ 黄酒 ■ 其他酒类



中国白酒 生産量推移

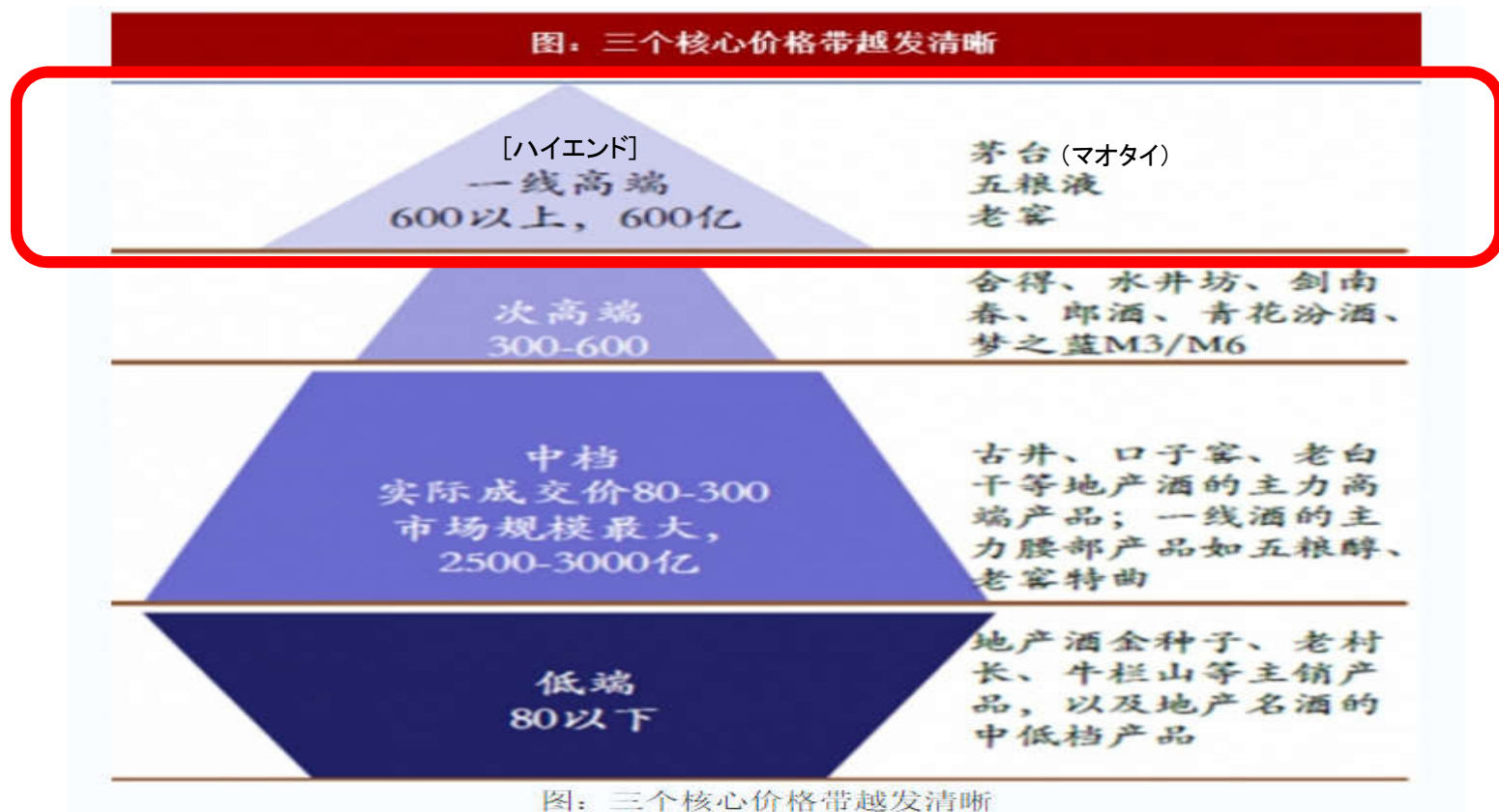
2016年は1,358万tで、同年の泡盛生産量の約730倍にあたる



出所 中国統計局

ランク別白酒の市場規模とブランド

ハイエンドの白酒は **600元(約10,000円)以上** の価格帯



出所 中国統計局

ランク別白酒の市場シェア

ハイエンドの白酒は売上ベースで
市場シェアの**11%**を占めている

2017年度白酒総
売上5654.42億
元の場合に、約
622億元に相当

次高端存广阔扩容空间

—	价位带	市场容量占比	主流产品
高端	600元以上 = 1万円以上	11%	茅台、五粮液、国窖 1573
次高端	300-600元	5%	水井坊、洋河、沱牌 舍得、酒鬼酒、山西 汾酒
中端	100-300元	40%	古今贡、口子窖、今 世缘
低端	100元以下	44%	老白干、金种子酒、 迎驾贡酒

数据来源：公开资料整理

泡盛が中国で売れない原因分析と対策

1. ネーミング問題

琉球泡盛

→ 「沖縄白酒」

2. マーケット問題

日本酒マーケット

→ 白酒マーケット

さらに、

1. 認知度が低い

➡ SNSや中国メディアの活用



2. 大量生産しない為生産コストがかかる

➡ 酒であれば大量生産が可能。かつ、泡盛(沖縄白酒)は地産であるため、他県との差別化も可能。

3. 今の輸出段階で物流コストが高い

➡ 付加価値のある(単価の高い)商品開発により物流コスト割合を下げる。

泡盛のアドバンテージ(古代)

◎ 日本最古の蒸留酒(600年の歴史)

◎ 歴史に裏打ちされた豊富なストーリー

- ・首里三箇物語
- ・冊封使物語

清烈にして芳わしい佳味なる酒

- ・進貢貿易物語
- ・ペリー来訪物語

フランスのブランデーに匹敵する



◎ 独特な酒器の存在

- ・嘉瓶(ゆしびん)
- ・カラカラ



・ 泡盛(白酒)のアドバンテージ ～今後目標とする位置づけ～

例1. 瀬祭(山口県)



例2. マオタイ(中国)



琉球王国時代より国王に献上された泡盛は、
現代でも世界の要人をもてなすにふさわしい。
(★今後予定されている様々な交流会等にて沖縄白酒を紹介)

「沖縄白酒」の定義

沖 縄 酒		
沖縄白酒 ←50度		45度→琉球泡盛
・沖縄産 ・50度以上 ・無色透明 ・蒸留酒・原酒		・沖縄産 ・45度以下 ・無色透明 ・琉球泡盛

★中国のハイエンド白酒(50~53度)
をターゲットに展開

★沖縄白酒の市場投入後、
現地のニーズを捉えながら展開

香りの四つのタイプ



醬香型



濃香型



清香型



米香型

沖縄白酒第1号製品

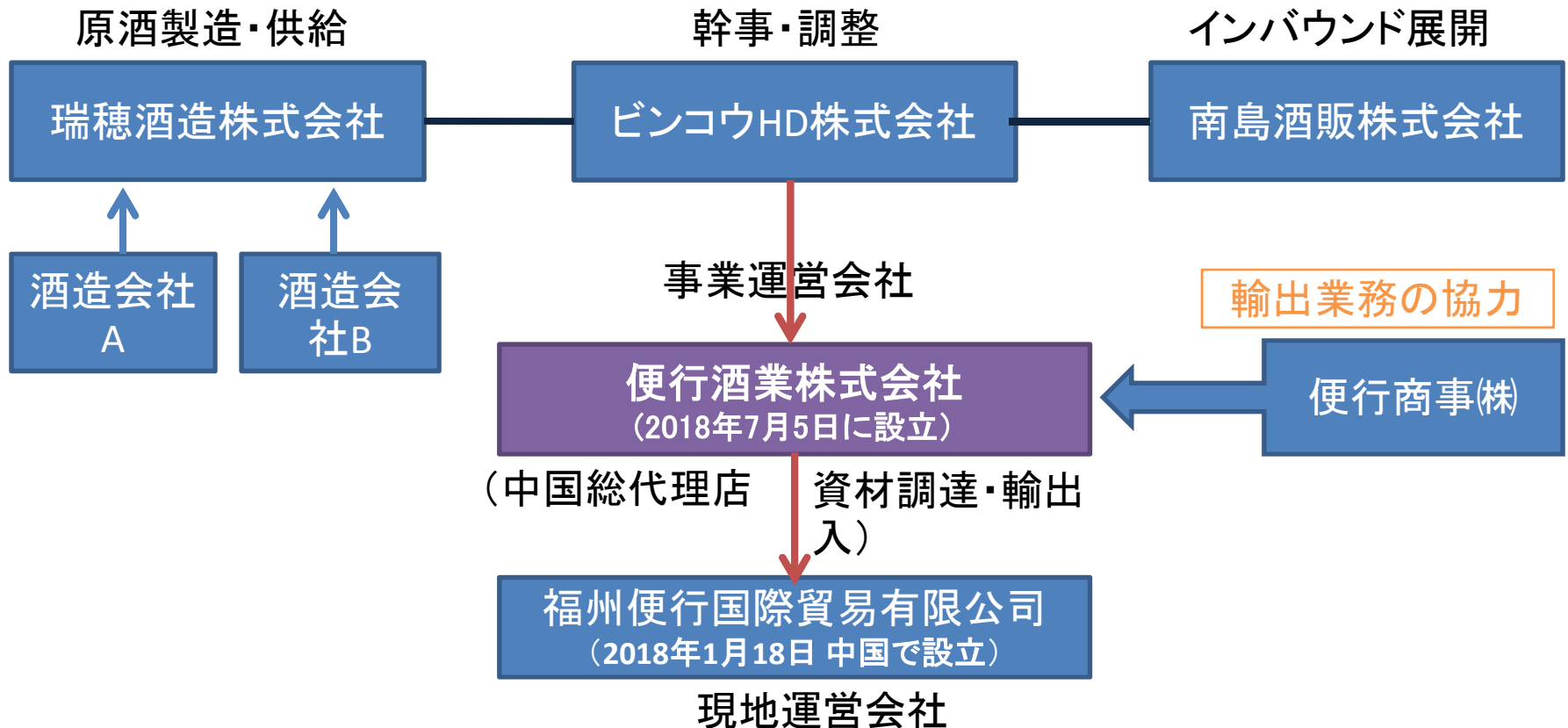


★中国のトップエンドの白酒は53度である

沖縄白酒LOGO



プロジェクト実施体制図



★複数の酒造会社が利用できる「**沖縄白濁普及のプラットフォーム**」を構築する

マーケティング戦略

◎中国**白酒のハイエンドマーケット**に切り込む

→富裕層向けの商品を開発。(第一弾)

◎大中華圏のマーケットに展開する

→台湾・東南アジアの華人ネットワークを活用
協力:香港現地法人「一本木」(貿易会社)

◎国内とインバウンドマーケットに展開する

→南島酒販、他(民泊会社、配車会社、マリンスポーツ社)
を通してマーケット展開中。

◎オンライン・オフラインの2本立てで販売する

→「1919」「天猫」等に出品予定。福建省にある「沖縄館」
(店舗)を拠点とする。

中国(福建省)にアンテナショップ

2018年3月、福建省福州市に「**日本・沖縄館**」を開設



今後は沖縄白酒を中心に展開する。

* 2020年 地下鉄が開通する予定。



プロモーション実施状況 インバウンド

1、クラウドファンディング（Makuske、9/19-10/12）



* 今後マクアケオンラインストアで販売される予定。

2、第9回総合酒類展示会(2018.9.19 南島酒販)



* 試飲会を開催、多くの問い合わせや具体的な商談があった。

3、泡盛の日フェア(2018.10.31-11.5イオンライカム)



* 来沖の中国人観光客に向けてPRする効果があった。

4、大交易会及び関連イベント（2018.11.29-11.30）



＊ 歓迎パーティーでバイヤー向けの試飲展と商談会。

5. 「瑞穂酒造 株式会社」にて CCIC(中検集団)による工場考察(2019.1.8)



* バーコードで商品とメーカー情報を確認できるシステムを導入。
消費者(ユーザー)の安心と偽物を防ぐことが目的。

6. 首都圏訪問(白酒のプロモーション)2019.1.8 -1.11



日本国際貿易促進協会
笠井理事長も絶賛



中検集団(日本) 劉社長
積極的な対応に感謝

* 中国中信集団(CITIC)駐日本代表処総代表等を含めて6ヶ所を訪問

プロモーション実施状況 アウトバウンド

1、第10回大連日本商品展覧会(2018.9.21-23)



- * パッケージ(箱・瓶)は素晴らしいという意見が多かった。
- * 試飲会を開催、「悪くはないが、味が若い」、「香りが弱い」、「値段が高い」という反応が多数寄せられた。
- * 高級ホテルからの引き合いがあり、商談継続中。

2. 第9回 長沙全国糖酒会(2018.10.23 - 25)



* 試飲会を開催、来客より高評価多数あり。香りが中国の「清香型」に近いとの意見多数。
中には、沖縄白濁のクオリティーをととても高く評価する専門家も。
また、「**新商品なのに価格が高い**」「**パンフレットの酒製造工程が簡易すぎる**」等、今後の
課題となる意見も多数寄せられた。

3. 第1回 中国国際輸入博覧会(2018.11.5 - 10)



- * 「度数」「価格」「原料」「香型」「どこで購入可能か」等の質問が多数寄せられる。
- * 現地のディーラーから「すでに中国代理店はあるか」「日本でも有名なブランドか」等の質問あり。
- * 試飲会を開催、全体的に高評価。一部、「**味に慣れない**」、「**中国の白酒とは違う**」等の意見あり。

主な商談結果

展覧会	場所	商談会社数 (成約会社数)	成約見込 本数
第10回大連日本商品展覧会 (2018.9.21-23)	大連市	15(3)	180
第9回 長沙全国糖酒会 (2018.10.23 - 25)	長沙市	14(3)	180
第1回 中国国際輸入博覧会 (2018.11.5 - 10)	上海市	35(5)	300
沖縄大交易会2018 (2018.11.29-11.30)	那覇市	14(3)	180
合計		78(14)	840

委託業者	取引先数(個人)	出荷総数(本)
南島酒販(株)	23(1)	87

- * 中国国内において個人販売済み12本、予定72本。
- * 日本国内のマーケットの感触をつかむため、一般販売前にクラウドファンディングを行った。期間中91本売り上げた。
- * 参考: $1,102\text{本}(840+12+72+91+87) \times 0.5\text{L}=551\text{L}$

今年度及び次年度(4月以降)の予定

年月日	名称	場所	備考
H31年1月23日 ～30日	通関テスト	福州	2月末完了 予定
H31年3月21日 ～25日	福州同郷会国際大会 (主にアジア10ヵ国)	沖縄	沖縄福州同郷会 沖縄分会
H31年3月30日	第8回 在日華人国際ビジネス 交流展示会	すみだ産業 会館	日本 国際貿易 促進協会
H31年4月14日(仮)	国際貿易促進協会による訪中団 への宴席	北京	約200名 参加予定
H31年4月15日(仮)	日本大使館での昼食会	北京	約40名 参加予定
H31年4月16日(仮)	沖縄白酒試飲会	北京	中国国貿促などの 協力
H31年5月	沖縄泡盛品賞会 in 日本大使館	北京	沖縄県北京事務所

*** 2019年は月平均1回酒類交易会に出展する予定
(プロモーション活動に注力する)**

我々の挑戦

販売目標

(泡盛30度換算)

2019年: 10kℓ

2020年: 25kℓ

2021年: 50kℓ

2022年: 100kℓ

2023年: 120kℓ

度数53度場合

5.66Kℓ

我々の目指すもの

「**新たなマーケット**」を創出する

☆45度以下の琉球泡盛と並び、50度以上の「沖縄白酒」の新たなマーケットを創出する

「沖縄白酒」を沖縄県の「**新たな特産品・地域ブランド**」に育てる

琉球酒（沖縄白酒）を再び国際舞台に登場させる

来年度にむけての主な課題

1. 販売ネットワークの構築

☆日本国内・中国国内において販売ネットワークを広げる。

2. プロモーション活動の強化

☆企業ネットワークで沖縄県の認知度をあげる。

3. デザインや瓶などの商品の質のさらなる向上。

☆使用される瓶の使いやすさや実用性を重視しながら、
デザイン性の優れた高級感のある商品開発をする。

4. 中国流通面の確保（倉庫、物流等）

☆今後、物流のスムーズな流れを作る。

ご清聴ありがとうございました。