



内閣府

令和元年7月18日

～美ら島の未来を拓く～

沖縄総合事務局

平成31年度（令和元年度）「沖縄酒類製造業 自立経営促進事業」の事業採択について

「沖縄酒類製造業自立経営促進事業」は、海外への販路開拓などに向けた先進的・モデル的な事業の実施を泡盛酒造業者等に委託し、その取組結果、ノウハウ等を公表することにより、泡盛製造業全体として海外展開の動きを促進することを目的としている。

平成31年度（令和元年度）は平成31年3月22日（金）から平成31年4月19日（金）の間公募を行い、13件の申請があった。厳正な審査の結果、7件の事業を採択した。

1. 事業の背景

- ・泡盛製造業は、沖縄の貴重な地場産業として、雇用の確保や地域経済の振興等に重要な役割を果たしているところ、近年、出荷数量が減少傾向にあるなど、厳しい状況に置かれている。
- ・このため、内閣府では2018年1月より「琉球泡盛海外輸出プロジェクト」を立ち上げ、まずは2020年までに泡盛の輸出量を倍増させることを目標に、官民一体となった取組を推進している。
- ・当プロジェクトでは、プロジェクト会員が行動計画に基づき各取組を実施するとともに、プロジェクト会合を開催し、会員相互の取組について情報交換を行っている。
- ・沖縄総合事務局では、プロジェクトの取組の一環として「沖縄酒類製造業自立経営促進事業」に取り組んでおり、海外への販路開拓などに向けた先進的・モデル的な事業の実施を泡盛酒造業者等に委託している。

2. 平成31年度（令和元年度）採択結果

- ・採択事業者 7件（欧州市場、北米市場、豪州市場、アジア市場）

問い合わせ先

内閣府沖縄総合事務局総務部振興企画官室

担当者：宮平、中村

TEL：098-866-0047

FAX：098-860-1025



平成31年度(令和元年度)「沖縄酒類製造業自立経営促進事業」の事業採択について

- ▶ 内閣府では2018年1月より「琉球泡盛海外輸出プロジェクト」を立ち上げ、2020年までに泡盛の輸出量を倍増させることを目指に、官民一体となつた取組を推進している。
- ▶ 「沖縄酒類製造業自立経営促進事業」は、海外への販路開拓などに向けた先進的・モデル的な事業の実施を泡盛酒造業者等に委託し、その取組結果、ノウハウ等を公表することにより、泡盛製造業全体として海外展開の動きを促進することを目的としている。
- ▶ 平成30年度の予算額(は31百万円(採択事業2件)、平成31年度は110百万円(採択事業7件)

【平成31年度採択事業一覧】

事業者	地域区分	事業概要
(株)Blueship沖縄	欧州	琉球泡盛をシンやテキーラなどと並ぶハードリカー「AWAMORI」としてブランド構築し、現地のバーをターゲットに展開することで、バーでの飲酒体験を通して一般消費者における泡盛の認知度向上を図る。
(株)アドスタッフ博報堂	北米	北米最大の県人会のあるカリフォルニア(サンフランシスコ・ロサンゼルス)を中心に、ウチナーンチュネットワークや沖縄発の世界ブランドである「空手と泡盛」の関係性等を活かしたプロモーションを実施し、現地バーやレストラン、スーパー・マーケット等の販路展開を行い、アメリカ人高額所得者層への琉球泡盛の浸透を図る。
(有)比嘉酒造	アジア	韓国及び香港において、フードペアリングの提案やインフルエンサーマーケティング等を実施し、現地の20代～40代における琉球泡盛の認知度の向上を図る。
まさひろ酒造(株)	アジア	海外でも認知度の高いジンの販売を通じ「原酒としての泡盛」を認知させ、泡盛の販売に繋げる。また、日系ルートに頼らない販路を開拓することで、現地のハードリカーエ友好者(中流階級)向けの販路を構築する。
ヘリオス酒造(株)	豪州	日本食ブームによりバースタイルの居酒屋や、日本食レストランが増えているオーストラリアにおいて、20代～30代の男女を想定した泡盛のPRやテストマーケティングを実施し、オセアニア市場におけるモデル事業の創出を図る。
(株)新垣通商	アジア	巨大な蒸留酒(白洒)市場を有する中国大陸におけるニーズ調査を(有)今帰仁酒造等と行い、中国の大口販売契約の機会創出等、琉球泡盛販売先を確立させ、主に中国の中流階級や若者への販路を構築する。
(株)パートナープレーン	全般	沖縄県酒造組合等と連携し、海外ビジネス関係者と泡盛酒造所とのマッチング・支援や、テロワール・マリアージュ等を通じたブランド価値の向上を目的とするモデル事業を展開する。また、本委託事業の各受託事業者に対して、沖縄県酒造組合等と連携し、関係機関が行うプロモーションを自走できる支援をする。

(参考資料1)

【平成30年度採択事業一覧】

事業者	地域区分	事業概要
(株)Blueship沖縄	欧州	欧米市場に向けた取組。ローカルのバー等で展開し、ハードリカーバー等での泡盛のブランド構築を目指す。ボトルの試作やアイスランドでの泡盛講座、カクテルコンペ等を実施した。
ビンコウHD(株)	アジア	泡盛を中国市場および中華系インバウンド市場向けに展開。泡盛を「日本酒」ではなく「白酒」(蒸留酒)として認知させたため、歴史的な琉球王国の御用達酒としてブランディング・PRを実施した。



MIZU

KAZE

TSUCHI

(株)Blueship沖縄

ビンコウHD(株)

琉球泡盛海外輸出プロジェクト

(参考資料2)

目的

琉球泡盛の海外展開を促進するため、官民の関係者一体となつた取組を推進
(目標値) 令和2年(2020年) 70キロリットル、令和4年(2022年) 100キロリットル
※現状(平成29年(2017年)) 29キロリットル、(平成30年(2018年)) 31キロリットル

構成

目的に賛同する関係団体、地方公共団体、関係府省などで構成
【顧問】 宮腰光寛 内閣府特命担当大臣（沖縄及び北方対策）

【会長】 小泉武夫 東京農業大学名誉教授

【副会長】 佐久本学 沖縄県酒造組合会長

【会員】 (関係団体等) 沖縄県酒販組合連合会、沖縄県小売酒販組合連合会、沖縄県商工会連合会、沖縄県卸売酒販組合連合会、沖縄県木テル協会、沖縄観光コンベンションビューカー、沖縄県産業振興公社、沖縄県物産公社、沖縄振興開発金融公庫（まか）一口、泡盛マイスター協会、日本ソムリエ協会、沖縄県物産公社、沖縄県、内閣府、国税庁、内閣官房、外務省、農水省、観光庁、JETRO（地方公共団体・関係府省）沖縄県、内閣府、内閣官房、外務省、農水省、観光庁、JETRO

取組内容

・行動計画（平成31年4月14日改定）に基づき、プロジェクト会員（個人・団体）が、「訪日外国人に対する視点」、「海外市场に対する視点」および「具体的な商流につなげるためのビジネスの視点」の3つの視点から、6分野60の取組を実施
・プロジェクト会合を開催し、会員相互の取組について情報交換

具体的な関連プロジェクトの例

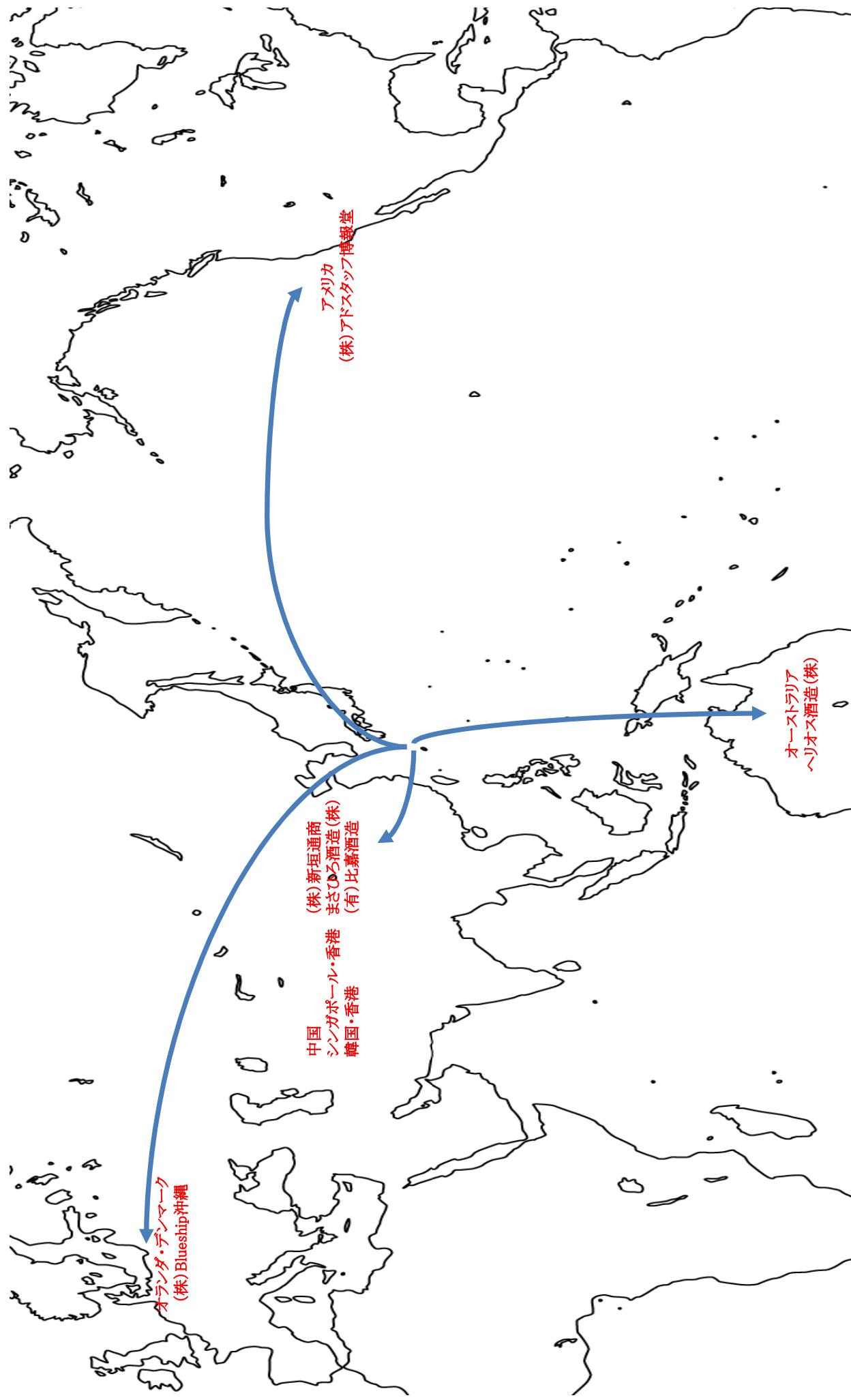
・欧米・アジアでのモデル事業の実施を通じて、泡盛酒造所の販路拡大に向けた事例共有（内閣府）
・琉球泡盛と沖縄県産の原料米を結びつける「琉球泡盛デラワールプロジェクト」の実施（内閣府、農林水産省（まか））
・在外公館等において、会食、レセプション、文化事業等の機会を捉え、泡盛のPRの実施（外務省）
・「島酒フェスタ」による地域DMOとの連携した酒蔵ツーリズムの取組（沖縄県酒造組合）など

プロジェクト会合の開催

平成30年4月13日：第1回
14日：プロジェクト設立記念イベント開催
（第1回島酒フェスタ）

8月10日：第2回
11月2日：第3回
平成31年1月27日：第4回
4月14日：第5回

実施地域(欧州、米国、アジア、豪州)



琉球泡盛海外輸出プロジェクト行動計画（概要）（参考資料4）

【現状と課題】

- 泡盛製造業は沖縄の貴重な地場産業であり、雇用の確保や地域経済の振興に重要な役割
- 泡盛の海外輸出については日本酒やウヰスキーナどに比べて遅れているが、平成29年に沖縄を訪れた外国人観光客数は約254万人、6年連続で過去最高となるなど、海外における泡盛の認知度向上を図るには追い風
- 関税や貿易コスト等によつて販売価格が高くなることへの対応、外国人に対するプロモーションの不足、外国語への対応の人材確保や輸出のための知識不足などが課題

【行動計画】

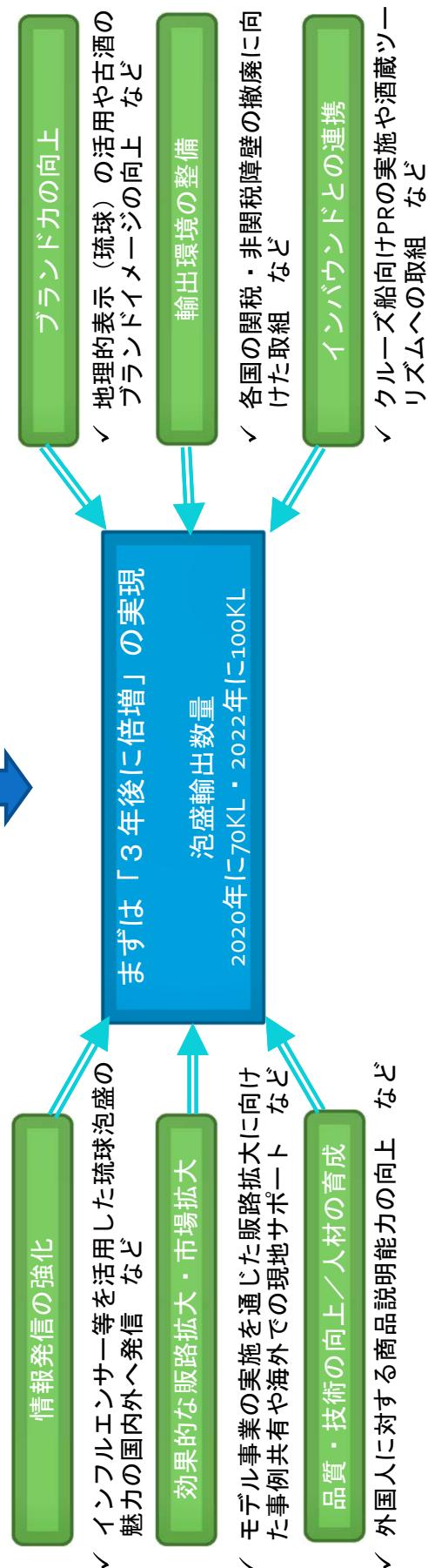
- プロジェクト会員（個人及び団体）が、「訪日外国人」と「海外市場」の2つの視点と、6分野53の取組で泡盛酒造所の海外輸出を官民一体となつて後押し

- ✓ 特に中国本土をはじめとするアジアからの観光客に泡盛の魅力を効果的に伝え「泡盛ファン」を増やす
✓ 沖縄県内でスムーズに泡盛を「観光土産」として購入できるようにする
✓ 帰国後も「泡盛ファン」（=インフルエンサー）として泡盛の普及につなげる

訪日外国人に対する視点

- ✓ 泡盛は、ウォッカ、ジン、テキーラ等と並ぶ世界的な「ハードリカー」としての可能性が秘められており、海外の市場への浸透を図るために、ターゲットを絞ったプロモーションを進め、泡盛の認知度向上に向けた取組を進める

海外市場に対する視点



行動計画改定の概要

- プロジェクト1年目(2018年の成果)
 - ✓ 泡盛酒造所29社に対しプロモーションや商談の実施などの支援を実施※
 - ✓ 国別には17の国・地域で支援を実施※
 - ✓ 海外輸出を行った酒造所は22社(2017年19社)
 - ✓ 総輸出量は約31キロリットル(2017年29キロリットル。約6%増)
 - ※国内で実施するインバウンド向けの事業等を除く
 - 2020年の70キロリットルを達成するためには、今後2年間で約2.3倍増と、取組の加速化が必要。
 - そのため、これまでの「訪日外国人に対する視点」と「海外市场に対する視点」に、「具体的な潮流につなげるビジネスの視点」を加えた3つの視点で取組を進めていく。
 - 会員の具体的な行動として、6分野60の支援事業を実施予定(2018年度6分野53)※
 - (1)情報発信の強化:10事業
 - (2)効果的な販路拡大・市場拡大:18事業
 - (3)品質・技術の向上／人材育成:7事業
 - (4)ブランド力の向上:12事業
 - (5)輸出環境の整備:7事業
 - (6)インバウンドとの連携:6事業
- ※再掲を含む

(参考)新規支援事業

-
- (1)情報発信の強化
 - 各種施策における鑑定官の講師派遣【国税庁】
 - 情報発信ツールの整備と活用【国税庁、沖縄国税事務所】
 - (2)効果的な販路拡大・市場拡大
 - 沖縄で開催されるタイ・フェスティバルにおける泡盛プロモーション【沖縄県】
 - (3)品質・技術の向上／人材育成
 - (4)ブランド力の向上
 - 琉球泡盛のPR【日本トランクスオーシャン航空(株)】
 - 琉球泡盛テロワールプロジェクトの推進【琉球泡盛テロワールプロジェクト推進チーム（沖縄総合事務局、沖縄国税事務所、沖縄県、JAおきなわ、沖縄県酒造組合）、内閣府沖縄振興局、農林水産省政策統括官・農林水産技術会議事務局】
 - 琉球泡盛の日本遺産への登録【沖縄県】
 - (5)輸出環境の整備
 - 海外販路拡大に向けた支援窓口への誘導【沖縄国税事務所、(独)日本貿易振興機構】
 - (6)インバウンドとの連携