

琉球泡盛海外輸出プロジェクト行動計画（概要）

【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イスキーな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っ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、外国語への対応のため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って後押し

- ✓ 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、ウオッカ、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、北米、欧州の市場への浸透を図る
- ✓ 海外の市場への浸透を図るため、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



情報発信の強化

- ✓ インフルエンサー等を活用した琉球泡盛の魅力の国内外へ発信 など

効果的な販路拡大・市場拡大

- ✓ モデル事業の実施を通じた販路拡大に向けた事例共有や海外での現地サポート など

品質・技術の向上／人材の育成

- ✓ 外国人に対する商品説明能力の向上 など

まずは「3年後に倍増」の実現

泡盛輸出数量

2020年に70KL・2022年に100KL

ブランド力の向上

- ✓ 地理的表示（琉球）の活用や古酒のブランドイメージの向上 など

輸出環境の整備

- ✓ 各国の関税・非関税障壁の撤廃に向けた取組 など

インバウンドとの連携

- ✓ クルーズ船向けPRの実施や酒蔵ツーリズムへの取組 など