

京都の地酒を、世界のSakeに!!

海外でも年々消費が拡大している日本酒。日本食の人気と相まって「Sake」として日本酒の認知度も上がってきており、日本食レストランのみならずローカル市場での消費を増やすため、マーケットを理解し、商品提案にさまざまな工夫を凝らすことが必要となってきます。そこで9月29日に、京都産日本酒の輸出拡大を目指して「日本酒海外市場セミナー」を日本有数の「酒どころ」である伏見にて開催しました。

現地消費者に合わせた提案が重要

アメリカで日本酒の輸入・販売を行うサミュエルズ・モニカさんが1人目の講師として登壇。アメリカでの酒の流通のポイント、トレンドなど広く説明いただきました。アメリカでは家庭における日本酒消費量が増えつつあり、日本酒のイメージは“日本食レストランで飲む特別なお酒”から“普段家で飲むお酒”へと変化。そうした現地消費者にアプローチするには、分かりやすいラベル表示のほか、お酒の特徴や、お酒に合う食事の提案等、商品説明を小売店の棚で分かりやすく表示するなどの工夫を推奨。「このお酒は何にでも合います」は消費者にはかえって選びにくく、和食にこだわらず例えばチーズや生カキなど、ジャンルを問わない食事とのペアリングの提案が重要と強調しました。

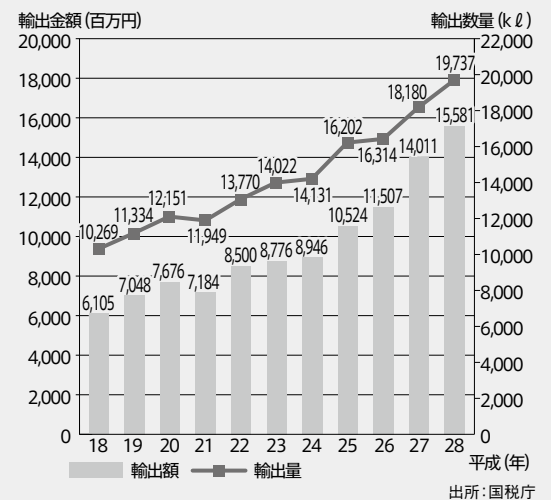


「日本酒海外市場セミナー」の様子

マーケティング×ストーリーのPRを

続いて、NPO 法人国際食農・酒文化普及使節団の渡邊代表理事より、香港やイギリスの日本酒市場や輸出実務について解説いただきました。日本酒市場は「小売店」、「飲食店」、「通販」の3つに大別。さらに小売店にフォーカスすると、高級スーパーから日本食材スーパー、ローカルスーパーなどターゲットが細分化され、それぞれのニーズに合わせた価格設定や商品提供が必要になります。また、日本酒は産地や原料、生産方法などストーリーの宝庫であり、PRにあたっては、こうしたストーリーを作り手が自ら伝えること、異業種イベントとのコラボレーションなど実際に試飲する機会を増やすことが重要なポイントと紹介しました。

日本酒の輸出額・輸出量の推移



2018年1月29日～31日
「日本酒バイヤー招聘商談会」
京都市内で開催決定!

海外から日本酒バイヤーを招聘し、京都の酒蔵を巡り直接商談いただく機会を創出します。詳細が決まり次第、ジェットロHPに随時公開していきます!

<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/kyoto/>



【問合せ先】
日本貿易振興機構(JETRO)
京都貿易情報センター

JETRO

所在地 / 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134
 京都市サーチパーク2号館2階

T E L / 075-325-5703 FAX / 075-325-5706

E-mail / KYO@jetro.go.jp

U R L / <http://www.jetro.go.jp/indexj.html>