



JFOODO

2025年度 米国における本格焼酎・泡盛プロモーション取り組み方針

日本食品海外プロモーションセンター（JFOODO）

2025年6月

2025年度の取り組み方針

- 目的と取り組み方針

2024年度有効であった①バーテンダーによる銘柄選定、②著名バーテンダー/バーの活用、③ゲストシフト、④本格焼酎・泡盛を使ったオリジナルカクテルは継続し、手段の改善を加えつつ、消費拡大を図る

目的：米国LAエリアにおける本格焼酎・泡盛の認知並びにバーでの飲用機会拡大

著名バーテンダー・バーを 活用したバー業界への波及拡大

- ・著名バーテンダー/バーの活用により、他のバーがプロモーションへ参加したくなる環境提供
- ・継続バーに加え、一部のバー入れ替えによる、本格焼酎・泡盛継続取り扱いバーの拡大
- ・ゲストシフトの継続による、参加バーの拡大

情報発信による本格焼酎・ 泡盛の認知・理解促進

- ・バーテンダーへ本格焼酎・泡盛の理解促進施策を実施し、おススメできる環境整備
- ・消費者へ、「本格焼酎・泡盛が、原材料の風味と香りが豊かで、バーで楽しむことができる新しいタイプの蒸留酒であること」というコンセプトを訴求（特に“SHOCHU”という名称及びJapanese spiritである点を強調）

ディストリビューターの主体性尊重 による継続営業にむけた土台作り

- ・（日本の事業者ではなく）現地ディストリビューターへ、バーテンダーへ提案する銘柄を募集

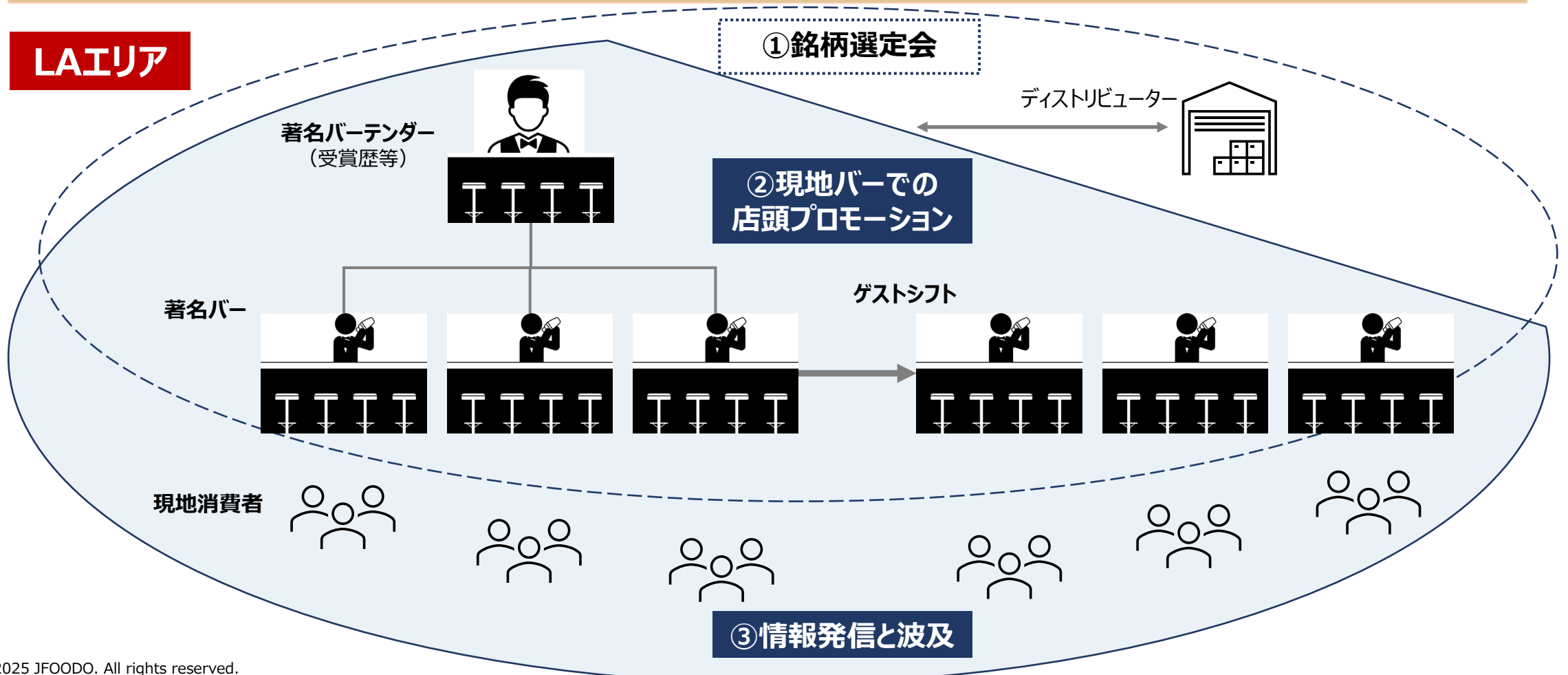
ターゲット

新たなスピリッツやカクテルとの出会いを求めてバーに行く、商品のストーリー性を重視するロサンゼルス在住のミレニアル世代

2025年取組方針 -焼酎プロモーション全体像

事前にバーがプロモーションで扱う銘柄を選定し、著名バーテンダー・著名バーを巻き込んで店頭プロモーション並びに情報発信を行うことで、継続取扱いに向けた仕組みを強化しつつ、バー業界及び消費者への波及を狙う

LAエリア



2025年度の取り組み方針

- ①銘柄選定会

バーテンダーに対する銘柄選定会の銘柄について継続的なバーへの納入を狙いとして、ディストリビューターに銘柄をエントリーしてもらい、また選定会における本格焼酎・泡盛に関する理解施策も継続して実施する

プログラム例

- ①焼酎についての講義（※新規バーが多い場合）
- ②バーテンダーによるトークセッション
- ③各酒造・銘柄の紹介
- ④試飲会



【FY2024 イベント風景】

強化案

- ・ディストリビューターによる銘柄エントリー
- ・泡盛も含めた新規銘柄のエントリー数を増やす



【FY2024エントリー銘柄】

2025年度の取り組み方針

- ②現地バーでの店頭プロモーション

著名バーテンダー/バーを活用し、プロモーション参加バーの入れ替えやゲストシフト、Shochu Highball・本格焼酎オリジナルカクテルの提供により、本格焼酎・泡盛継続取扱いバーの拡大を図る

アンバサダーバーとゲストシフトの活用



【FY2024 著名バー/バーテンダー】



【FY2024 ゲストシフト】

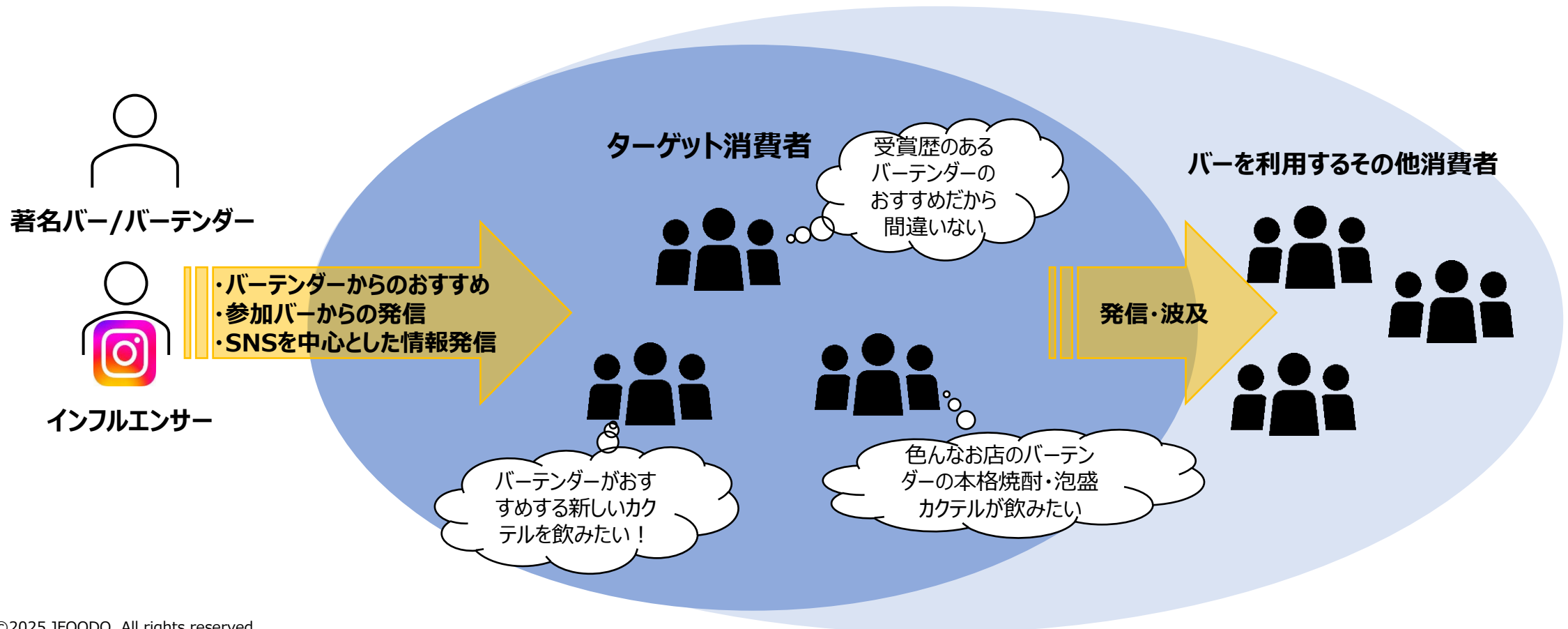
Shochu Highballとオリジナルカクテルの提供



2025年度の取り組み方針

- ③情報発信と拡散

著名バー/バーテンダーやインフルエンサーからターゲット消費者に対して情報発信をおこない、さらにはターゲット消費者からバーを利用するその他消費者への波及を促す

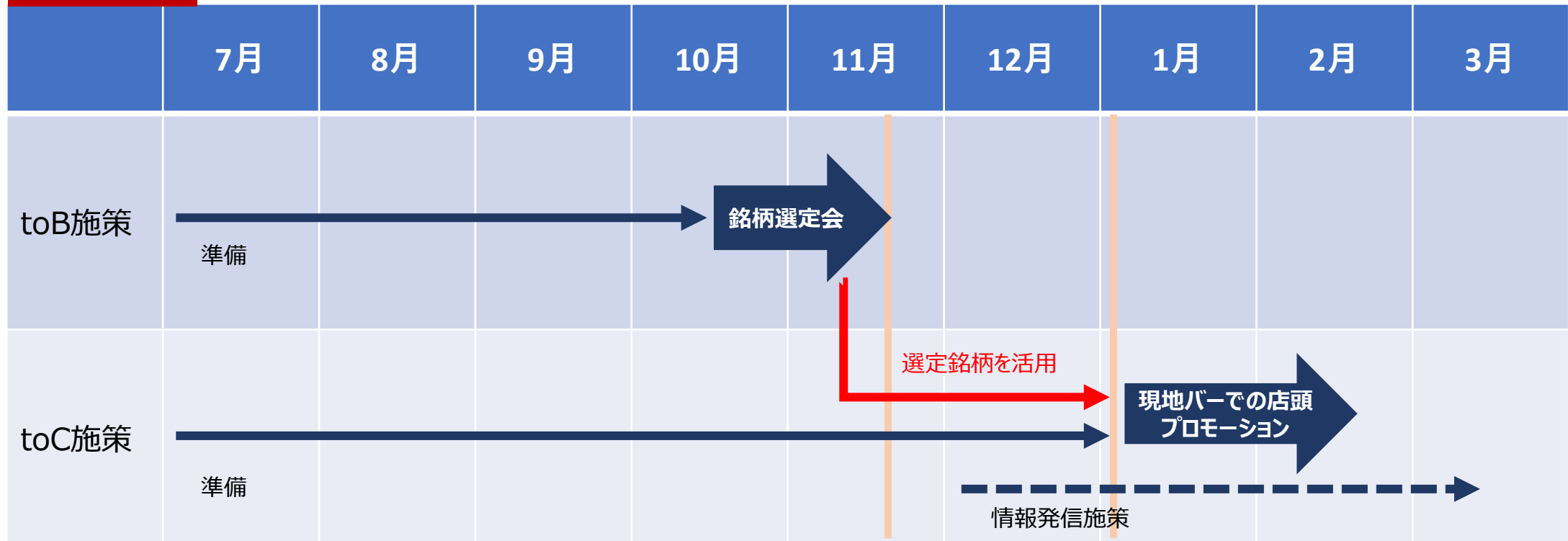


2025年度の取り組み方針

- スケジュール（予定） ※変更の可能性あり

LAにおいて、バー向け試飲会を10月または11月に実施した後、消費者向け施策を1－2月に実施予定

LAエリア



※ホリデーシーズン：
11月中旬～1月初旬

