

輸出卸売事業者である福岡県のヤマエ久野様様に、SAKE-CONSO を活用した海外展開に関する取組を取材しました。

5月にイギリスで開催された酒類展示会「London Wine Fair2024」のJAPANパビリオン（国税庁設置）に参加されるなど、海外展開に積極的に取り組まれています。実際に参加された際の感想などについて、お話を伺いました。

【質問1】 SAKE-CONSO に登録したきっかけや経緯をお聞かせください。

- ・2016年に弊社は海外事業部を設立しました。卸という立場なので、国内のメーカー様は多く存じ上げている一方、当時は海外のお客様がいない状態でスタートしました。ジェットロ等を通じて海外のお客様を増やす努力をしていたところ、酒業界には海外販売については独占契約などがあり、海外のお客様から「新しい商品がほしい」というご要望があっても、ご案内できないケースが多くありました。
- ・このような状況で、どうすればよいかと壁に当たっていたところ、酒類メーカーと共に輸出を目指すSAKE-CONSOを知り、2020年頃に登録しました。

【質問2】 御社の海外販路開拓の取組状況や、課題などお聞かせください。

- ・全ての商品を現地の輸入者様（インポーター）それぞれにご紹介できるわけではないという点が課題です。例えば、アジア近隣諸国で新規のお客様が増えてきた時、ある商品を様々なインポーターに案内すると、必ず末端でバッティングを起こし、価格競争が起こるなどの問題になります。その一方、一社に任せる（独占契約など）と現地企業の力量によって、拡売状況が大きく変わってきます。この点に関しては、メーカー様と綿密な打ち合わせをした上で、こういった方向性で販売するかを決めていく必要があると思っています。
- ・また、メーカーさんはお酒の味に誇りを持っ

て作られ、品質の部分もかなり気にされるところを理解しておりますが、近年の国際情勢を考慮するとリーファーコンテナでの輸出だとコスト面で厳しくなる部分もあります。商品AはドライコンテナOK、商品BはNGといったラインナップによって線引きをして頂けると幅広い提案ができると思っています。

【質問3】 「London Wine Fair2024」での感想などお聞かせください。

- ・「London Wine Fair」には、欧州向けの日本産酒類の拡売や新規取引先の開拓のため参加しました。ロンドンへは弊社から2名（うちイタリア駐在者1名）が渡航し、弊社が取引しているインポーターにも全面的にご協力いただき、今回はこの3人でブースに立ちました。
- ・出品した酒類は、福岡県産の日本酒、宮崎県産の梅酒、福岡県産の40度のリキュールです。日本酒以外のお酒は、バイヤー誘引の観点からユニークで目新しいものを選定しました。
- ・今回の展示会はBtoBのみで、ブースに立ち寄る方に試飲及び説明で5分くらい、その後、名刺交換という流れで、効率よくミーティングができました。
- ・来客者は、現地レストラン、バーテンダー、ディストリビューターなどプロが9割。その他輸入関係者が1割という印象でした。今回は、弊社と取引のあるインポーターと一緒にブースに立ち、現地レストランやバーテンダーなどに試飲をしてもらいました。インポーターがいることで、すぐに具体的な商談が可能で、既存の

SAKE-CONSOインタビュー（2024年8月号）
～ヤマエ久野様様の海外展開に関する取組について～

取扱品で在庫があれば明日からでも納品できる、新商品であれば3～4か月あれば納品できるといった旨の話が出来た良い機会でした。

・現地レストランやバーテンダーなど、末端のお客様の数を増やして輸出側の物量を増やすという点では、かなり良い展示会であったと思います。その一方で、インポーターを探すのなら、ジェトロ主催の違う展示会の方がチャンスはあるのではと思いました。

・「London Wine Fair2024」に参加し、肌で実感したのが、日本酒に関して言えば、やはりイギリスのお客さんにその味を説明してもなかなか簡単には伝わらないことです。数種類を比べたら違いが分かって、「甘味がある、すっきりする…」という表現をしても、その味を伝えるのは正直難しく、10種類の日本酒を並べたとしても、「甘口と辛口」の2種類での購買という結末になるような気がします。この点は、時間をかけてインポーターと協力して、末端のお客様に対してのレクチャー資料を作るなど日本酒の知識を深めて頂く必要があると感じました。

・リキュール関係は、ヨーロッパ現地にリキュールがありますので、それらと味を対比して頂くことで、味の理解を深めて頂くことができました。現地での商談もスムーズにいき、早くも新規の受注が入る見込みです。



London Wine Fair2024（セミナーの様子）



London Wine Fair2024（ブースの様子）

【質問4】 SAKE-CONSO の国内事業者間マッチングに参加いただいた感想など、お聞かせいただけませんか。

・弊社、輸出者側としては、マッチングしたメーカーさんはかなり魅力的だと思いましたが、マッチング前に、例えば、A国には代理店がいるとか、NG国はどこかというような情報が確認できれば、もっとメーカーさんを選びやすいと感じました。難しい話かもしれませんが、輸出可能国O×リストみたいなものがSAKE-CONSOとしてあればすごく使い勝手がよくなると思います。メーカーさんのよく輸出するTOP10みたいな輸出国だけでもいいので、O×リストがあると良いのではないのでしょうか。

・マッチングの他に、SAKE-CONSOセミナーは5つほど参加しました。中でも、韓国のもの（2024年6月17日開催）は非常に勉強になりました。インポーターの情報や、こういった日本酒が韓国の市場に入っているのか明確でした。

・セミナーに参加すると、その国全体の市場感、想定される市場のイメージができます。また、メーカーさん目線で「こういったラベルが売れやすいか？」などの話も出ていたセミナーもあり、どのようなラベルが海外の消費者に好まれるかがイメージできるようになりました。

・その一方で、どう売りこめばいいか？という点の言及が少なく感じております。メーカー様と輸出商社がマッチングしたから、必ず輸出できるというわけではなく、その先のお客様方にお気に召して頂けることが輸出への一歩です。海外にいるインポーターや実際に日本酒をBtoC販売している方の話、どのサービスを利用すれば海外のお客様に会えるかなど、今後のセミナーでご教示頂けると、より説得力が増すと思います。

【質問5】 今後の取組予定や目標などを教えてください。

・インバウンドの増加などにより、日本産酒類も年々認知度が向上していると思います。海外の方は直接貿易を好まれますので、海外から直接アプローチが来て、どう対応していいかわからないという状況も発生しうるでしょう。弊社の輸出の経験から、輸出実務上の疑問点や与信調査にも対応することができますので、弊社へお話をいただければ、必ずお力になれると考えています。今後は現在取引実績のない国にも積極的に販売していき、日本が誇る日本産酒類の素晴らしさを海外に広めていく一助になりたいと考えております。

（以上）