

英国

酒類輸出コーディネーター 日本産酒類市場レポート(EC サイト)

1. 日本産酒類 EC サイトの現状

- Tengu sake <https://www.tengusake.com>
- Yutaka <https://shop.yutaka.london/collections/yutaka>
- Japan Centre <https://www.japancentre.com/en>
- Japan Gourmet <https://uk.japan-gourmet.com>
- Sakaba London <https://www.sakaba.world>
- Moto <https://store.motoldn.com>
- Harvey Nichols <https://www.harveynichols.com/search/sake/>
- Selfridges <https://www.selfridges.com/GB/en/cat/foodhall/winesspirits/spirits/sake/>
- BBC Spirits <https://bbcspirits.com/japan/>
- Whiskey Exchange <https://www.thewhiskyexchange.com/c/384/sake>

●英国において、どのような種類の EC サイトがあるか。

ワインの卸業者や販売店にて日本酒も取り扱われている。スピリッツ専門のインポーター&ディストリビューターが、自社のウェブサイトで販売されている。スーパーマーケットやデパートのフードコートやワインショップが日本酒を取り扱っているため、オンラインでも食材、アルコール飲料が購入可能。

2. EC サイトで販売されている日本産酒類について(EC サイトへのヒアリング)

●選定した EC サイト

Tengu sake <https://www.tengusake.com>

●選定した理由、選定 EC サイトの特徴

英国人でいながら日本酒に魅了され、俳優業を辞め、日本酒インポートを目的としたテングサケを起業。オーナーのオリバー ヒルトン・ジョンソン自ら日本酒蔵を周り、取扱商品を選択。英国で初、日本酒のオンラインショッピングと飲食店や小売店へのディストリビューションも同時に行い、着々と日本酒ファンを増やしている良いモデルケースだと実感できたから。また、今年で開業 10 年を迎え、ますます期待が予想されることから選定した。

●取り扱っている日本産酒類について

日本酒、リキュール(柚子、梅、生姜、マンゴー、いちご、葡萄)、泡盛、焼酎、ジン、ウォッカなど

●日本産酒類の新規取扱いを増やすためには

オンラインでの日本酒販売は大変重要なポジションにあることを実感しており、もっと多くの方々が挑戦すべきとも考える。理由として、オンラインでなんでも手軽に購入できるシステムで、日本酒を選び、それを試してみることが

レストランに行かなくてもできるから。情報量が充実したウェブサイトでは商品知識が得られるだけでなく、時間をかけて選びやすいということもメリット。レストランや小売店などで商品を選ぶのももちろん良いが、従業員の方がよほど詳しくない限り、説明は難しいと思われる。

●EC サイトに商品を取り扱ってもらう方法、取引条件など

テングサケでは常に“賢く収集された商品“であることを重視している。何か新しく商品を増やす際には、必ず英国の日本酒市場にとって新しい商品であることを優先としている。香りや味わい、スタイルはもちろんのこと、その商品がテングサケの商品スタイルに合致すれば、その商品を取り扱うかを判断する。テングサケで取り扱う場合、以下のことが重要となる。

- 1) 酒蔵が、英国への日本酒輸出希望している。
- 2) 酒蔵が、英国での活動(展示会やプロモーションイベントなども含む)に協力的であるか。
- 3) ブランドイメージ。
- 4) 酒蔵(もしくは従業員の誰か)と英語でコミュニケーションが取れるか。
- 5) 価格帯が良い。コストパフォーマンスが良い商品があるか。
- 6) 蔵の姿勢や態度。

上記項目が確認できれば、実際に商品を取り扱う前に蔵に訪問し交渉を行う。訪問時に蔵見学を希望するが、対応不可の場合は別日に伺う。テングサケでは、誰と取引をし、輸入するか非常に厳選しており、少数の蔵としか取引をしないため製造過程も重視する。日本酒とスピリッツ以外は、仲介の輸入業者も入れずに、全て一人で行っている。

3. まとめ、考察

●まとめ

日本酒の販売を、より安く、より広く浅く大きなターゲットを目指すことは個人的には良いと思わない。日本酒は美味しくて高価であり、どんな価格でも、それを買ってくださる方は必ず存在すると感じた。

●今後の課題

テングサケのオリバー氏は「どうか、英国で日本酒や日本産酒類を広めることに、もっと積極的にサポートをしていただきたい。ソムリエや業界のプロフェッショナルな方々とパートナーシップを組んだり、レストランのトップソムリエの方々へ日本酒教育を働きかけたり(フランスでは成功例がありますが)、そういったトップレストランで日本酒を継続的に扱うことが当たり前になる様な働きかけをサポートいただきたい。素晴らしいレストランの有名なソムリエでも、日本酒のことを本当に理解しているのは、ほんの一部です。」とコメントしている。

10年前、英国で日本酒がここまで認知されていなかった時に、オリバー氏が日本酒の輸入業をしたいという話を伺った経緯がある。当時は、大手の輸入業者(田崎フーズ、JFC、HARRO FOODS)が主な日本酒取り扱い輸入業者で、小売店はジャパンセンター、他は飲食店のみ日本酒が購入できる環境であった。誰もが、うまくいくわけない、もしくはそんなに簡単じゃないと思っていたが、オリバー氏は、オンライン

での日本酒販売を着々と広げ、飲食店のバックグラウンドがないにもかかわらず、飲食店へ少しずつ参入し、販売数を増やしていったことは大変素晴らしく、取扱い先のスタッフトレーニング、請求書、オンラインの受付、質問などもご自身で返信し、パーソナルなケアを大切にされていた。

イベントやセミナーなどへも積極的に協力しており、小規模だからこそ、美味しいお酒を選び、日本酒に情熱をお届けできているのかもしれない。2021年の東京オリンピックの際には、現地の大手スーパーとパートナーシップを組み、日本酒を販売し大きな成果につながっている。予想以上に、自宅で作る寿司キットやセットと一緒に日本酒を購入される方が多かったとのこと。

販売量を更に増やすのであれば、大手スーパーや大手レストラングループとパートナーシップを組むことが良いと思うが、最近の傾向では、各社オリジナルの商品を大変好み、オンラインで販売している商品は取り扱わないという方も少なくない。

仮にオンライン販売されている商品と中身が同じでも、ボトル、ラベルをカスタマイズしたいという声が多く、この声にどこまで対応できる蔵があるのかなどの課題が残っている。

以上

本レポートに記載の内容・意見は、酒類輸出コーディネーターの個人的見解であり、国税庁の公式見解等を示すものではありません。