

香港

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

●香港において、どのような種類の EC サイトがあるか

(日本酒特化型・ワイン等と一緒に取り扱っている・スーパーや小売店運営など)

香港で酒類をネット販売している事業者の形態は、下記に分類される。

- ・自社の販売サイト
- ・フェイスブックショップ
- ・インスタグラムショップ
- ・ウィーチャットショップ(中国在住のお客様がメインターゲット)
- ・独自のプラットフォームを開発(HKTM モール、YATA スーパーマーケット、そごう、シティスーパー香港等の比較的大きな企業でみられる)

なお、今回調査したのは、小型スーパー「大千八百屋」、小型店舗「家當士多 Family store」、多数のお酒を扱う酒屋「Opak Cellar」「酒娃」「六本木」「億升酒業」「CNG Wine」「K グループワイン」「モンスターワイン&スピリッツ」「Catchy Box」である。

上記の酒屋は全て自社の販売サイト、フェイスブック及びインスタグラムのショップをもっている。ただし、ウィーチャットショップをもっているのは、CNG Wine、K グループワイン、モンスターワイン&スピリッツのみである。多くの訪問先が、既存の顧客からの紹介で、新規の顧客を獲得したと答えている。SNSによる宣伝活動では、フェイスブックやインスタグラムからの問い合わせが多く、たくさんの顧客が常連客となり、定期的にネット上で商品を購入してくれているとのことだった。

ここ数年の新型コロナウイルスの影響で、以前は飲食店でお酒を飲んでいただいていたお客様が、現在は自分で酒を購入し、自宅で友人らと飲むようになってきている。そのため、ネット通販市場における競争が激化しており、多くの商店が、一定金額以上の購入者の送料を無料にしたり、不定期で特別価格の商品を売り出したりするなどのキャンペーン活動を展開している。

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 億升酒業有限公司(Lillion Wine Ltd.)

●選定した理由、選定 EC サイトの特徴

企業規模が大きく、香港に5つの支店がある。また、卸売と小売の両方を行っており、販売している日本酒の種類も多く、更に従業員の酒類に関する知識が豊富である。日本酒の輸入に際しては、日本の酒造(麻原酒造(埼玉県)、鈴木酒造(秋田県)、久米仙(沖縄県)、まさひろ(沖縄県)、Shinobu(新潟県))から直接買い付けを行っている。その他にも、日本酒の輸出業者と定期的な取引がある。

●取り扱っている日本産酒類について

①ジン

- ・六

②ウイスキー

- ・アマハガン ワールドモルト 各種

- ・カネコウ

- ・鯨 各種

- ・昌廣

- ・忍 各種

③日本酒

- ・秀よし 純米大吟醸

- ・北斎触察画 純米大吟醸

- ・地球侵略 純米大吟醸

- ・ゴールド人気 純米大吟醸

- ・北秋田 大吟醸

- ・日本盛 純米大吟醸生酒

- ・外池 AUTHENTIC 純米大吟醸 袋吊り雫酒

- ・浜福鶴 備前雄町 大吟醸

- ・特撰國盛 彩華 大吟醸

- ・獺祭 純米大吟醸

- ・越後桜 大吟醸

④焼酎

- ・バルタン星人侵略者の麦焼酎

●日本産酒類の新規取扱いを増やすためには(※ECでの新規取扱いのフロー、障壁なども記載)

・ECサイトに商品を取り扱ってもらう方法、取引条件など(※当該ECサイトに参入するための取引条件、参入方法、連絡窓口など)

会社の目標としては、より多くの酒造と専属代理店契約をしたいと考えているが、言語並びに新型コロナウイルスの関係から、日本の酒造を実際に訪問することができず、このことが目下最大の課題となっている。因みに、会社との契約において、特に条件や要求といったものは無く、連絡先と見積書の提示だけが必要となっている。

3. まとめ、考察

●今後の課題(ECサイト販売について)

まず、ネット販売を手掛ける事業者の多くの店舗、飲食店を総合的に訪問するなかで、最も重要だと感じられたのは、お客様との対話から得られたデータである。リアルタイムで記録の収集及び分析を行い、それ

それぞれのお客様にとって最適であり、他にはないショッピング経験を提供すべきである。最も適した商品を紹介するだけでなく、より便利で簡潔な決済方法を提供していくことで、お客様は最高のショッピングを体験できると思われる。また、定期的にキャンペーン活動を実施することで、お客様が都度店舗のホームページや SNS のお知らせを見に来てくれると考えられる。競争が激化するにつれて、価格面での強みはそれほどではないかもしれないが、キャンペーン活動に対して心血を注ぐことで、より多くのお客様を集めることができると確信している。更に、日本酒を最近飲み始めたばかりのお客様は、専門的な知識に乏しいことで不安を感じている場合がある。そこで私は、日本酒に関係するお知らせだけでなく、製造や包装、商品の配送から企業規模や倉庫施設等に関することまで説明するべきであると考えている。それによって、お客様の購買意欲は間違いなく高まるだろう。

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。