

【海外拠点】山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】TTB銀行(タイ・バンコク)、HD銀行(ベトナム・ホーチミン)



【香港駐在員事務所】

海外販路開拓企業インタビュー

1. はじめに

2023年の香港向け日本酒の輸出額は60.2億円(出典:財務省「貿易統計」)で、国・地域別では3位となり、引き続き、主要な輸出先の一つになっています。

今回は香港をはじめ海外展開を積極的に進められている阿武の鶴酒造合資会社(主な銘柄:「阿武の鶴」、「三好」)の杜氏三好隆太郎さんに海外販路開拓に向けた取り組み状況についてお聞きしました。



2. 酒造りの再開について教えてください。

創業は1897年ですが、日本酒の需要が落ち込んだ影響で祖父が1983年を最後に酒造りを休止しました。ちょうど私が生まれた年でした。それ以降は他の酒蔵から酒を仕入れて、自社商品として販売する桶買いを行っていました。私も内装デザインの仕事に就いていましたが、社会人になって3年目の時、千葉県酒蔵が出していた求人広告を見つけたことがきっかけで酒造りの世界に飛び込み、4つの酒蔵で働いた後、今から9年前の2015年に帰郷しました。それから、自社の酒蔵で酒造りを始めるための準備を進め、2017年、34年ぶりに再開することができました。

3. 海外販路開拓に興味を持たれたのはいつ頃からですか。

阿武町に戻り、酒造りを始めた時から海外販路開拓には興味を持っていました。

まずは日本国内で販路を構築してから海外展開を検討するのが一般的かもしれませんが、私の場合は最初から国内外を問わず、多くの方に自社の日本酒を飲んでもらいたいという想いが強かったので、並行して進めていくことにしました。

4. 現在輸出している国・地域を教えてください。

まずは香港向けからスタートし、その後、台湾、カナダ、スイス、中国、シンガポール、フランス、オーストラリア、タイ、モナコ、アラブ首長国連邦、スペイン、アメリカに広げていき、現在は13の国・地域に輸出しています。

5. 最初に海外販路開拓を検討された国・地域はどこですか。また、対象国・地域はどのように選ばれましたか。

最初に海外販路開拓を検討したのは、香港、台湾、シンガポールでした。物理的に近い

こと、そして日本酒の輸出ハードルが低く、手続きも比較的簡単であることを基準に選びました。その後は日本酒の輸出が伸びている国・地域について情報収集しながら、徐々に広げていきました。

6. まずどのようなことから取り組まれましたか。

まず初めに知り合いの蔵元の先輩方から情報を収集しました。どこに輸出しているのか、どのような点に注意すべきか等、いろいろ教えてもらいました。また、財務省が公表している「貿易統計」や国税庁のホームページ等で日本酒の輸出量や輸出額が伸びている国・地域をチェックし、どこをターゲットにすべきか戦略を練りました。

7. 外部機関は活用されましたか。

最初の頃は海外販路開拓や輸出に関する知識や経験がほとんどなかったため、JETRO 山口に相談しました。分からないことがあれば質問し教えてもらいました。無料で利用できるサービスもありますので、海外展開を検討されている方にはおすすめです。

また、新型コロナウイルスが発生してから約 3 年間は海外出張ができなくなり、現地の最新情報が掴めず困っていたところ、山口銀行に相談しサポートしてもらいました。海外駐在員のネットワークを活用し、日本酒を取り扱っている海外バイヤーを紹介してもらい、オンラインで面談しました。日本にいながら現地の情報を入手することができたので大変ありがたかったですし、その後の輸出にも繋がりました。

8. これまでの失敗談や苦労された点などありましたら教えてください。

いろいろありますが、大きく分けると次の 2 点になります。

1 点目は言葉の問題です。海外バイヤーと商談した際に言葉が正確に伝わらず、コミュニケーションがうまく取れなかったことでせっかく始まった取引が 1 回限りで終わったことがあります。

2 点目は物理的な問題です。海外は日本国内と比べて距離が遠く、頻繁に足を運ぶことができません。そのため、海外バイヤーとの信頼関係の構築が重要になります。関係を築くには時間がかかるケースもありますが、私自身のこれまでの経験からすると逸る気持ちを押さえながら焦らず進めていく方が結果的に良い方向に向かう可能性が高いと思います。

9. 海外販路開拓を進めていく中で大切にされていることはありますか。

現地に足を運ぶことを大切にしています。輸出を検討している国・地域について、日本でもある程度の情報は入手できますが、実際に行かないと得られない情報や人との出会いがあったりしますので、酒造りが一段落した時期に可能な範囲で現地に行き、自分の目で確かめるようにしています。

もう一つはコミュニケーションです。先程お話しした通り、意思疎通が図れず失敗したことがありますので、コミュニケーションがきちん取れるかどうかを重要視しています。私は英語が得意ではないので、日本語ができる外国人あるいは日本人が在籍し、日本人の感性を理解してもらえる海外バイヤーを取引先として選ぶケースが多いです。

10. 輸出形態で何かこだわられていることはありますか。

海外バイヤーと直接やり取りができる輸出形態にこだわっています。

商社経由の場合、現地のどのような小売店で販売されているのか、どのような飲食店で提供されているのかが分からないケースが多いです。そうならないためにも海外バイヤーと直接やり取りし、情報交換ができるようにしています。現地で開催される酒類展示会やイベントに声を掛けてもらえることもあり、どのような日本酒が今人気なのか情報を入手することができますので、酒造りの参考にしています。

また、当社は少人数なので、できるだけ業務負担を増やさないように輸出時の貿易書類（INVOICE や PACKING LIST 等）は自社で作成せず、海外バイヤーの日本側パートナー企業に依頼しています。

1 1. 今年に入り新たな取り組みをされたようですが、どのようなことでしょうか。

3月下旬に日本酒好きの香港人18名が萩市を訪れ、酒蔵マラソンと交流イベントを開催しました。

昨年11月に香港へ行った際、唎酒師の資格を持つ香港人と知り合ったのがきっかけです。一緒に食事をした時に赤ワインで有名なフランスのボルドー、メドック地方で開催されるメドックマラソン（給水所でシャトー自慢のワインを提供）のようなイベントを日本でもできないかと相談を受けました。後日GI萩の会合で相談したところ、是非実現させようという話になり準備を進め、3月に開催することができました。残念ながら日本酒は提供できませんでしたが、当日はGI萩の酒蔵巡りをしながら、給水所では仕込み水を提供し、参加者の皆さんに喜んでもらいました。マラソン後には酒蔵との懇親会を開催し、大いに盛り上がりました。後日談ですが、香港人の日本料理店オーナーから、GI萩の皆さんと交流でき、とても楽しい時間が過ごせたので、香港でGI萩6蔵の日本酒を紹介するイベントを検討しているという嬉しい連絡がありました。

今回初めて実施しましたが、日本酒を通じた交流イベントは今後も続けていきたいと思えます。



【酒蔵マラソンの集合写真】

1 2. これから海外販路開拓に取り組まれる方にアドバイスがあれば教えてください。

海外販路開拓に興味はあるが、何から始めたらいいかわからない。あるいは、代表者が営業も兼務しているため、時間的な制約があり積極的に取り組めないという悩みを抱えている企業は多いと思います。私の場合も酒造りのシーズンである秋から春にかけては営業活動があまりできません。限られた時間を有効活用するためにも、自社単独ではなく外部機関と連携しながら取り組まれる方が実効性が高くなると思います。また、渡航費や宿泊費等の経費が支給対象となる補助金や助成金がありますので、うまく活用することで費用負担の軽減に繋がります。

海外販路開拓で結果が出るまでにはある程度時間がかかるケースが多いので、短期的な成果を追い求めすぎず、長いスパンで取り組まれることが重要です。

1 3. 最後に今後の展望についてお聞かせください。

酒造りを始めた時から変わっていませんが、国内外問わず一人でも多くの方に私たちの造った日本酒を飲んでもらいたいです。そして、日本酒のニーズがありそうな国・地域があれば今後も可能な限り足を運びたいです。

これからも、「美味しかった」、「また飲みでみたい」と楽しんで飲んでもらえる日本酒を目指して日々邁進していきたいと思えます。

1 4. おわりに

三好さんは34年ぶりに自社での酒造りを再開されましたが、そこに至るまでの道のりは決して平坦ではなく困難の連続で、それでも諦めずここまでたどり着くことができたのは、山口県内の酒蔵をはじめさまざまな方々のサポートのおかげということでした。そして、現在では日本国内だけでなく13の国・地域に輸出されています。これからの更なる活躍が楽しみです。

山口フィナンシャルグループでは海外販路開拓に興味のあるお客様のサポートを行っておりますので、お気軽にお取引店または営業戦略部法人事業室海外事業グループまでお問い合わせください。

(山口銀行香港駐在員事務所 山根 元博)