

## オンラインセミナー「英国の日本酒市場」を開催しました



ロンドン事務所では、2月10日、「英国における日本酒市場」をテーマにオンラインセミナーを開催し、自治体職員、日英の日本酒業界関係者など187名にご参加いただきました。

酒サムライ英国代表の吉武理恵氏、ジェトロロンドンの飯田俊平氏、在英日本大使館の片岡修平氏の3名の講師が、英国のアルコール飲料市場と日本酒市場の現状と課題や今後の展望について、新型コロナウイルスの影響も含めながら紹介しました。

### <プログラム>

日本時間	プログラム
16:30～ (各15分)	<b>酒サムライ英国代表 日本酒造組合中央会 UK デスク 吉武 理恵 氏</b> 「コロナに学ぶ英国日本酒市場の課題と展望」 <b>日本貿易振興機構ロンドン事務所農林水産・食品部長 飯田 俊平 氏</b> 「英国のアルコール飲料市場と日本酒市場について」 <b>在英国日本国大使館一等書記官 片岡 修平 氏</b> 「自治体の皆様に知ってほしい日英関係、日本酒・ワイン目線で見える英国市場の魅力、英国の消費者像で押さえない3つのポイント。」
17:15～	質疑応答 (30分)

### 1 コロナに学ぶ 英国日本酒市場の課題と展望

(講師:酒サムライ英国代表 日本酒造組合中央会ukデスク 吉武理恵氏)

#### 英国における日本酒の特徴

英国で売られている日本酒の特徴としては以下の点が挙げられる。フランスとの違いを挙げると、英国人は食事と一緒にではなく、お酒だけ嗜む人が多い。言い換えれば、フードマッチングについて考慮する必要性は低い。

- ・ 1番売れているのはスパークリング酒、梅酒
- ・ 普通酒よりは特定名称酒(量よりは質)

- ・ 吟醸酒(フルーティで飲みやすい)
- ・ レストランにおける高級酒の需要が大きい
- ・ 普通酒の需要は少ない

#### 英国アルコール業界のトレンド、新型コロナウイルスの影響

消費は日本と同様に減少傾向にあり、外食よりも家飲み( Off-trade )が増えている。

新型コロナウイルスの感染拡大から1年経過したが、具体的な影響として、英国の外食産業、レストランは2020年3月から現在まで、合計8か月の休業を迫られた(昨年12月の稼ぎ時も同様)。

加えて、英国における日本酒市場に与えた影響としては、2020年輸出額(2020年11月時点)の大幅な減少で、前年比58%という結果に。他国の前年比と比べると、オランダは109%、ドイツは74%、アメリカは72%という状況の中、なぜ英国だけが深刻な状況なのかというと、以下の点が考えられる。

- ・ レストラン(特に日本食レストラン)に依存。販売の80%以上を占める
  - ・ オフトレード(小売店、オンライン)市場未開拓
  - ・ 独自の流通網に依存(巨大な現地のアルコール流通網にのっていない)
  - ・ 消費者の日本酒認知度が低い
  - ・ 価格が高い
- (世界から安いアルコールが集まってくるという要因もあり、相対的に日本酒が高く映る)

#### 今後の展望

この新型コロナウイルスを機に、前向きな側面も出てきている。デジタル化により、日本酒のグローバル化が進み、日本酒PRの最大のチャンスが到来している。この流れを受け、レストランだけに頼らず、越境ECで展開することを検討していくことも1つの方法。

また、日本酒好きのコアな客層も大切にしつつ、間口を広めるような長期的なPR戦略が必要である。その中で、「何を買えばいいのか」「どこで買えるのか」「どうやって飲むのか」という3点をアピールすることは大切。

最後に、英国では商品を選ぶときに、オーガニック、環境に優しいかなどの商品背景を気にかける人も多い。このことから、日本酒の製造過程は、体にも、環境にも優しいということをブランド戦略としてPRすることも大切だと考える。

参考: イギリスにおける日本酒オンラインショップ

**Where to buy Sake (UK)**  
[www.wheretobuysake.com/](http://www.wheretobuysake.com/) [www.sakesamurai.co.uk](http://www.sakesamurai.co.uk)

日本酒オンラインショップ

Amazon  
[www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk)

Bottle Apostle  
[www.bottleapostle.com](http://www.bottleapostle.com)

Hello Oriental  
[www.hello-oriental.co.uk](http://www.hello-oriental.co.uk)

Japan Centre  
[www.japancentre.com](http://www.japancentre.com)

Japan Gourmet (UK)  
[www.japan-gourmet.com](http://www.japan-gourmet.com)

London Sake  
[www.londonsake.com](http://www.londonsake.com)

Ministry of Drinks  
[www.ministryofdrinks.co.uk](http://www.ministryofdrinks.co.uk)

More Sake  
[www.moresake.co.uk/online-shop/](http://www.moresake.co.uk/online-shop/)

Natural Natural  
[www.natural-natural.shop](http://www.natural-natural.shop)

Simply Wines Direct  
[www.simplywinesdirect.uk](http://www.simplywinesdirect.uk)

Sorakami  
[www.sorakami.co.uk](http://www.sorakami.co.uk)

Tengu Sake  
[www.tengusake.com](http://www.tengusake.com)

The Sparrows (Manchester)  
[wwwthesparrows.me](http://wwwthesparrows.me)

The Whisky Exchange  
[www.thewhiskyexchange.com](http://www.thewhiskyexchange.com)

TK Trading  
[www.japan-foods.co.uk](http://www.japan-foods.co.uk)

Ukiyo Republic  
[www.ukiyorepublic.com](http://www.ukiyorepublic.com)

VSF Wine  
[www.vsf.wine/vsf-shop](http://www.vsf.wine/vsf-shop)

Yutaka  
[www.shop.yutaka.london](http://www.shop.yutaka.london)

(以上 20 名柄以上取扱店)

参考 英国における卸業者

**Major Sake Distributors in UK**

JFC (UK) LTD.

Tazaki foods ltd

TENGU SAKE 天狗

WORLD SAKE IMPORTS

MARUSSIA BEVERAGES

T.K. Trading Oriental Foods Specialists

Japan Food Express

SAKE ISAKE INTERNATIONAL

arro FOODS LTD.

HEDONISM WINES

Japan Gourmet UK

Clearspring AUTHENTIC & ORGANIC FINE FOODS

JAPAN CENTRE

SAKE UK

WSI

## 2 「英国のアルコール飲料市場と日本酒市場について」

(講師: JETRO ロンドン事務所 農林水産・食品部長 飯田 俊平 氏)

### 英国のアルコール飲料市場と日本酒市場

15歳以上の英国人における1人あたりのアルコール消費量は、9.8 リットル(2018年)で、ピーク時(2014年)の11.6 リットルから減少傾向にある。

On-trade 市場(レストラン、ハブ等)と Off-trade 市場(小売)を比較をすると、On-trade の一人当たりアルコール消費量は減少傾向にあるものの、Off-trade の1人当たりの消費量は増加傾向にある。

つまり、外食での消費から自宅での消費へ移行しており、特に 2020 年からはロックダウンの影響で、更に加速しているのではないかと考えられる。

また、日本から英国への農林水産物全体の中で、日本酒は、2.2 億円(2020年)で、品目別では第7位となっている。

### 今後の課題

日本酒のメイン消費地である日本食レストランでさえ、ドリンクオーダーのうち日本酒が占める割合はせいぜい2割~3割となっていることから、レストランスタッフ等への試飲や、気軽に試すことができるグラス注文の導入が求められるのではないかと考えられる。

また、従来の On-trade に重点を置いた販売方法では更なる市場拡大は困難な状況であることから、拡大するオンライン販売への参入を検討していくことも1つの方法である。

## 3 自治体の皆様に知ってほしい日英関係、日本酒・ワイン目線で見ると英国市場の魅力、英国の消費者像で押さえてほしい3つのポイント。

(講師: 在英日本国大使館一等書記官 片岡 修平 氏)

### 日英関係、マクロ環境では良い市場

日英EPA(経済連携協定)により、日本産酒類の地理的表示(GI)の保護について、日EU・EPAと同内容を維持することができる。また、EU離脱で、英国は欧州以外と自由貿易を志向していることも日本の追い風となっている。

また、英国から見る日本は「政治的に安定し、信頼できる、中間所得者が1.2 億人いる市場」と認識されている。

### 自治体側の思考と英国市場PR側には、意識のズレがある

自治体が企画する、消費者需要が低いままの、英国内の卸向けPRは、効果が限定的である。

また、B to C の具体的なアドバイスとしては、顧客は目先の事業者ではなく、その先の消費者。お酒の「品質」を語る前に、得られる「体験」を語る事が大事である。

これまで、自治体の英国におけるイベントに関わった中で、英語が得意でなくても、イベントの参加者(卸業者)に積極的に挨拶をしていた職員がいた。帰国後は、そこで出会った業者にコンタクトをとり、お酒やワインを英国に卸してもらえた、というような成功事例もある。