



新潟県ソウル事務所発 韓国レポート



2019.3.29

<第14回レポート>

県内酒蔵と韓国日本酒輸入代理店との個別商談会を開催

韓国では、日本への観光客の増加(※)に伴う和食や日本酒人気の高まりを受けて日本酒を取扱う高級日本料理店が増えています。

新潟清酒は、現在、24酒蔵様が韓国へ輸出されており、勿論これまでも多くの韓国のお店で飲まれているのですが、韓国の日本酒輸入代理店から、「まだ韓国へ輸出をしていない酒蔵の銘柄を取り扱いたい」との声があり、また、韓国へ輸出をしていない県内酒蔵様からは「良い代理店と出会うことができれば取引をしたい」という声もあり、昨年度から、韓国ソウルで県内酒蔵様と輸入代理店との個別商談会をソウル事務所が開催することにしました。

昨年度の個別商談会開催により、参加7酒蔵様のうち4酒蔵様が代理店との取引を開始することになりました。

個別商談会の前に、NICOの海外ビジネスコーディネーターによる韓国ビジネスのブリーフィング開催や高級日本料理店や輸入代理店の視察により、韓国の日本酒事情について、酒蔵様に十分にご理解していただくスケジュールとしており、参加酒蔵様からは「韓国の日本酒市場の現状(好まれるテイスト・顧客層など)や輸入代理店の日本酒の管理状況を知ることができ、個別商談会の前に非常に参考になった」との声をいただいております。

ソウル事務所としては、輸入代理店に対し、事前に参加酒蔵及び輸出希望銘柄を示した上で、個別商談会への参加を募ったことが高い確率での成約につながったのではないかと分析しておりました。

韓国では規模の大きい様々な見本市・商談会が開催されているのですが、このようなイベントへの出展は、来展社(者)数はかなり多いのですが、「もし良い商品があれば」との思いでの来展も多く、成約につながるのなかなか難しいという現状もあり、新潟清酒については、ソウル事務所では酒蔵様と代理店に事前に互いの情報をお伝えした上で開催するこのような個別商談会がベストではないかと考えたのです。

今年度の個別商談会は、先月、「玉川酒造様」、「丸山酒造場様」、「菊水酒造様」、「越銘醸様」の4酒蔵様からソウルにお越しいただき、13の輸入代理店とのマッチングとなりました。

今回の参加県内酒蔵様からは、「積極的に自社商品の売込みができ、評価をいただいた。」「現地のニーズなどを把握することができ、韓国市場への取引に大きな可能性を感じた。」との声をいただいているところです。

今後の成約につながるよう、ソウル事務所として今後もしっかりフォローさせていただきます。

※2017年韓国からの訪日観光客714万人 対前年40.3%増(出典:日本政府観光局)



高級日本料理店視察の様子



個別商談会の様子



ブリーフィングの様子