

## 「中南米市場販路開拓セミナー」開催

2月19日、中南米市場を今後の有望市場と位置付け、株式会社SAKEマーケティングハウス 松崎晴雄氏および浅舞酒造株式会社 柿崎礼樹氏を講師に迎え、現地における日本食・日本酒市場の現状や具体的なビジネス機会について情報提供を行うセミナーを開催した。

### 「中南米市場の概況と今後の展望」 (講演抄録)

講師 株式会社SAKEマーケティングハウス 代表取締役 松崎 晴雄 氏

松崎晴雄と申します。日本酒の仕事も過去40年以上やっている中で、お酒のさまざまなアドバイスや商品開発、販路開拓のお手伝いなどもさせていただいています。

昨年11月に秋田県貿易促進協会が主催した輸出セミナーの中で、中南米のマーケットに触れる機会がありました。まだ情報が少ない市場だと思いますので、お話をさせていただきます。

#### 【なぜ中南米か、注目する理由】

中南米というのは日本酒にとって最後のフロンティアのひとつとして注目しています。

その理由のひとつとして、中南米の国の宗教はカトリックがほとんどで、アルコールに対して寛容です。ですから飲酒文化というもの全域に浸透しているというのが、大きなアドバンテージだと思います。

言語については、ブラジルはポルトガル語になりますが、ほとんどの国がスペイン語を公用語としています。言語的な統一感があるということは、さまざまな情報を発信していくうえで、非常に有利な点であります。

また、親日の国が多い、日系の人たちが多いということもありまして、日本の食品だけでなく、さまざまな日本の文化に対して関心が高く、たとえば柔道や剣道などの武道、アニメや日本のJ-POPも非常に人気となっているところがあります。

中南米では、アルゼンチンやチリではワインも有名ですが、もともと蒸留酒が盛んな土地柄ということになります。メキシコでしたらテキーラですし、カリブの国々ではラムの主産地でもありますし、ブラジルに行くとピングアやカシャーサといった蒸留酒があります。蒸留酒の飲み方としては「割って飲む」か、カクテルにすることが一般的です。ですから、日本酒をカクテルで飲むケースも多くなっています。

#### 【中南米日本酒市場の現況】

貿易統計を見ると、日本酒の輸出額が最も多いのはブラジルで、昨年は2億2,000万円ほどになっています。次がメキシコの1億2,000万円です。1億円を超える国となると、この2カ国しかありません。それにチリが続きます

すが、1,600万円とまだまだ少ない状況です。しかし中南米全体で合計すると、3億円強から4億円弱となり、年々増加しています。

#### 【メキシコ】

メキシコでまず驚くのが、日本料理店の数が世界第5位で、現在8,000店くらいあると言われていています。ですから、少し言葉を変えればメキシコの潜在的な市場は非常に大きいということがいえます。日本食レストランが多いということもあって、日系の総合食品輸入商社はもちろん、小規模な酒類の輸入商社のようなところも日本酒を扱い始めたという話も聞いております。

実際のところ、アメリカの大きな日系食品輸入会社を経由して、たくさんの日本酒が入っています。ですから貿易統計の輸出額は1億2,000万円くらいですが、8,000店もの日本食レストランがあることを考えると、少なすぎるように感じます。おそらく、アメリカ経由で入ってくる日本産のお酒も含めると、メキシコで消費されている日本酒の量は、原価ベースで3億から4億円くらいは十分にあるのではないかと、場合によっては5億から10億円規模になっているかもしれません。

ただし、アメリカで生産されている月桂冠や大関などのお酒も、メキシコでかなり流通しているのは事実です。そういう意味では、ベースとしてアメリカ産のスタンダードな低価格帯の酒があり、その上に現地生産のお酒があり、さらに日本から輸入される特定名称酒が乗ると、三層構造になっていると言えます。

やはりアメリカから入ってくるお酒が圧倒的に多いのですが、アメリカ経由に依存していると、どうしても原価が高くなりますので、円安のため日本からの直接輸入を増やそうという動きが、今後さらに活発になると思います。

現在、メキシコは日本からの輸出に適した、いわば最も注目すべき輸出先の一つであり、チャンスの大きなマーケットであると言い切ってもよいと思います。



### 【コスタリカ】

コスタリカは中米の中ではGDPも高く、政治や経済が安定していると言われており、自然が豊かな国で、観光資源にも恵まれていて観光客が多いです。そうしたことから、中米の中では物価が比較的高い国となっています。

人口約500万人の中米の小国ですが、きちんと日本酒を扱っているインポーターがありまして、「アンシュフェル」という会社です。ただ、ここは日本食専門ではなく、いわゆる中国、韓国、ベトナムなどのアジア食材や酒類を扱っている会社です。

取り扱っている商品は、ほとんどがアメリカ経由で入ってきたものです。各銘柄それぞれ4~5ケースほどは在庫しているので、思ったよりは売れているのだと感じました。話を聞くと、日本からも日本酒を直接輸入してみたいという意向がありましたので、試験的に輸入し、手応えを感じられれば、徐々に増やしていくことは十分にあり得るのではないかと思います。

### 【ブラジル】

ブラジルには、メキシコほどではないですが日本食レストランがたくさんあります。日本酒のほか、醤油や味噌なども現地で生産されています。ですから、スタンダードな食品に関しては現地産との競争になってきます。日本から輸出するのであれば、現地産とは異なる付加価値の高い商品を、しっかりリサーチする必要があると思います。

ブラジルにも多様なインポーターが出てきており、輸出量も今後さらに拡大していくと感じています。一方でマイナス要因としては、非常に関税が高いことと、輸入するたびに検査が必要になるという点があります。検査料自体が特別高いわけではありませんが、少量多品目で輸出すると、すべての商品について毎回資料作成や検査が必要になるため、非常に手間がかかります。そのため、輸出する場合には1~2アイテムに絞り込み、ある程度の量をまとめて輸出しないと採算が合わないという問題があります。

ブラジルではカシャーサを使った「カイピリーニャ」というカクテルが国民的な飲み物のようになっています。ただ、蒸留酒ベースだとアルコール度数がやや高くなってしまったため、日本酒をベースにした「サケピリーニャ」というものが流行っています。ちょうど日本のチューハイのような感覚です。ですから、最初にビールやこのサケピリーニャを飲むというのが、一つの定番のスタイルのようになっています。

### 【ペルー】

ペルーへの日本酒輸出額は500万円くらいですが、これからの南米の輸出の戦略的な拠点に十分なり得ると考えています。なぜペルーかと言いますと、ペルーは世界有数のグルメの国なんです。食を目当てにしてかなり世界中から観光客がやってくるようなところなんです。世界のトップレストランのランキングというものがあるのです

が、ベスト10に、多い時はペルーのレストランが2つ3つ入ったりしています。

ペルーでは、アンデスの5~6,000メートル級の高山から、東側に広がるアマゾンの地帯まで、そうした標高差の中でさまざまな農作物が採れ、川からは魚なども獲れます。さらに、さまざまな果物や野菜の原産地でもあり、種類が非常に豊富です。加えて、太平洋側では沖合に大陸棚が広がっており、水産資源も豊富です。実際、日本にも魚介類を輸出しています。

このように、海の幸、山の幸の両方に恵まれており、伝統的なインカ文明から引き継がれた料理に、日系移民が中心となって日本食の要素を取り入れたフュージョンが、現在のペルー料理のトレンドになっています。これを「ニッケイ・フュージョン」と呼んでいます。そうしたレストランがさきほどのトップレストランのランキングに入っています。

世界中から観光客が訪れ、ワインだけでなく、日本酒も注文するようになっていきます。世界の名店で提供された日本酒を飲んで美味しいと感じれば、そこから世界中に広がる可能性があるわけです。

また現在、ペルーでは中国によるインフラ開発が盛んに行われており、「チャンカイ港」という中国の支援で整備された港があります。ここを拠点に、今後は太平洋航路において、中国あるいは日本から船便が大きく増えるのではないかと予想されています。このように対アジアのインフラが整備されることで、輸送費の低減や輸送量の拡大につながり、結果として輸出量が増える可能性があります。そうしたハード面から見ても、ペルーは今後非常に注目すべき地域であると言えるのではないかと思います。

### 【チリ】

チリに初めて行ったのは10年ほど前ですが、そのとき驚いたのは、首都サンティアゴに日本料理店が200店ほどあるということでした。もちろん、日本食もどきのような店も含まれますが、地球の裏側ともいえる場所にこれだけ日本食があるというのは、少し意外に感じました。

チリはワインの有名な国であり、20年ほど前から「カタドール」というワインのコンペティションが行われているのですが、2021年から清酒部門が開設されました。こうしたコンペティションが始まって、すぐに一般消費者にまで浸透するかというと、そう簡単ではありませんが、ワイン産業やアルコール業界の中で、日本酒に対する認知が徐々に広がっていく効果はあると思います。

現在はまだ100アイテム程度の出品なので、比較的人賞しやすいという側面もあり、ローリスク・ハイリターンで、入賞すれば南米を中心にアピールできるメリットがあります。

また、チリ北部にはフリーゾーンがあります。まずはチリ国内のマーケットを固めることが先決ですが、そこを経由してパラグアイやアルゼンチンなど近隣諸国へ広がっていく可能性もあると思います。

## 【今後の展望】

日系の人たちを中心に各地大きなイベントが行われています。「JAPAN EXPO」は、ブラジルのサンパウロで毎年7月に開催されています。大きな展示会場を使ったBtoCのイベントですが、相当な来場者が集まります。日系以外の人たちも訪れる、お祭りのようなイベントです。ここに併設してBtoBの商品展示会のようなイベントも開催されていました。日本からも多くの県が出展していて、私も昨年、ある酒造メーカーの支援で参加しました。

ブラジルでは県人会組織が非常にしっかりしており、現地にブラジル日本都道府県人会連合会（県連）があり、集客はもちろん、BtoCイベントについても非常に力を入れて取り組んでいます。秋田県人会も組織がしっかりしていると思いますので、こうしたイベントに参加する機会があれば、県人会は大いに活用すべきだと思います。

それから、ペルーではリマで「GOCHISO」という食に特化したイベントなども開催されています。このようなプロモーションに合わせて、商談や現地でのPRを行うのは非常に有効だと思います。お酒のコンペティションもありますので、そうした機会を積極的に活用することも重要です。

中南米の多くの国ではスペイン語が共通言語であるため、一つの国での取り組みが南米全体へ広がる可能性も

あります。今回取り上げたのは5カ国だけですが、コロンビアやアルゼンチンなどは、ペルーやチリよりも人口が多く、経済規模も大きい国ですので、今後有力な市場になっていくと考えられます。

また、ペルーについては観光地でありグルメの国として世界中から観光客を集めているとお話ししましたが、中南米全体でも観光立国は多く、有名な観光地も数多くあります。特に中米にはリゾート型の島国もあり、こうした地域の高級ホテルでは今後、日本料理店が増えていくと考えられます。そうした意味では、中米に限らず、高級リゾート地が高級日本酒の重要なターゲットになっていくと思います。

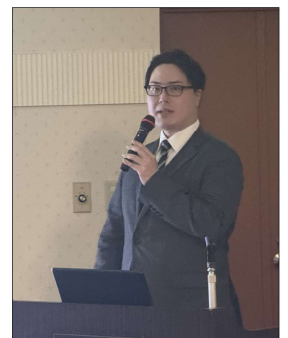
以上、中南米についてお大まかな概要をご理解いただけましたら幸いです。中南米の国やマーケットに関する情報はまだ少ないため、何かご質問があれば個別にお答えいたします。

皆さんと一緒に訪問するのは難しいかもしれませんが、個別に機会があれば、ぜひ現地に足を運んでみてください。日本から来たというだけでも歓迎される場面も多いと思いますので、それをうまく商談につなげ、商機の拡大、輸出の拡大へと結び付けていただければと思います。

ご清聴ありがとうございました。

## 「JICA中南米日系社会との連携調査団 参加報告」（講演抄録）

講師 浅舞酒造株式会社 経営企画部長 柿崎 礼樹 氏



浅舞酒造 柿崎礼樹（ひろき）と申します。先日ペルーに行かせていただいたということで、ぜひ今後の南米開拓にあたってのご参考にお話をさせていただきます。

まず、弊社のことを簡単にご説明をさせていただきます。創業は1917年で、日本酒でいうと「天の戸」という銘柄でご存知の方も多いかと思いますが、2022年から果実酒の方もスタートさせていただいております。そちらの製造販売を現在行っております。海外進出は20を超す国と地域に輸出をしていますが、南米については現在ブラジルのみとなっております。今後、日本酒の南米市場が伸びてくるのではないかといいところもございまして、JICAさんのペルーの調査事業の方に参加をさせていただいたという流れになっております。

ペルー国内の日系人の方は、現在6世か7世くらいの方が一番若い世代のようで、人数としては20万人おり、世界で3位となっております。1位と2位はブラジルとアメリカということになっておりまして、それだけを見てもペルーにおける日系人の割合がとても大きいということをご理解いただけるのではないかと思います。

日系料理、いわゆる日系フュージョンというところで、どんな料理が出てくるかというお話でございしますが、例

えば焼き鳥やお寿司のような伝統的な日本料理のようなものもあれば、タコスのようなもの、鴨を甘辛く焼いたもののように、見た目も和食ではないけれども「日系」という冠を掲げて提供されている料理もございます。味わいは特徴的でございます。日本人の感覚からすると、「美食の国」と聞いて行って食べると、こういうと怒られてしまうかもしれませんが、がっかりすることもあるかと思います。それは日本人がアップデートしなければいけないのかもしれないですし、日本が世界でも特有に美食の国なのかもしれません。

この先に何の話が繋がってくるかというと、単に日本食は日系人が多いから流行っているだろうと思って商品を輸出・展開しようとする、おそろくなかなかうまくいかないのではないかといい点です。しっかりとローカライズされた商品を提示し、それをもとに紹介していく必要があるのではないかといいことを強く感じた次第でございます。

では、アルコール文化の方はどうかというところでございますけれども、ぶどうを原料にした蒸留酒「ピスコ」というものがございます。こちらがペルーの伝統的なお

酒でございまして、昔ながらの方は「ピスコはストレートで飲むものだ」とおっしゃっている一方で、若者はサワーにしてカクテルとして飲むと言われております。そういったカクテルがピスコを中心に広がっているところもございまして、日本酒もペルーにおいてはカクテルに使われることもあります。

日本酒に関しては、四合瓶や300mlで売られていることもございまして、おそらくストレートで楽しんでいらっしゃる方も少なからずいるのかなと思っております。日本酒は現地では200ソルや150ソル程度で売られているので、だいたい5,000円から1万円くらいになってくると思うのですが、日本酒がこれからペルーで普及していくためには、その価格帯を何とか下げることができないかという点が課題としてあるのではないかと感じたところでございます。

その中で、ペルー市場における日本酒の可能性というのをお話しさせていただきますけれども、先ほどまでお話しした内容と重複して恐縮ではございますが、いわゆる日本の和食に合わせたプロダクトアウト型ですと、現地には、日系料理はたくさんありますけど、いわゆるザ・和食はほとんどない。そうなってくると、その和食に合わせたどっしりとした純米酒などを提供しても、実は料理と合わせづらいといったことが、ペアリングを突き詰めていくと出てくるのではないかなと考えます。

なので、魚のマリネに、例えば弊社であれば「天黒」と呼ばれる黒麹を使って酸味が効いたお酒を出しています。この酸味と酸味で合わせてマリナーージュを図るようなことなど、現地の方にも非常に好評でございましたので、和食を念頭に置くのではなく、現地の日系フュージョン料理にしっかりフォーカスして商品をご提案していくことが必要であると考えております。

また、本日、製麺業者の方もいらっしゃいますので、

少しお話ができればと思うのですが、例えば現地でスープに入った麺類は何と捉えられているかという、「スープ」なんですね。例えばラーメンは、日本では主食として完成された料理ですが、現地ではスープ扱いなんですね。現地で味の素さんが「味の麺」というカップ麺をペルー限定で出しているのですが、日本のカップ麺と比べると麺の量がとても少なく、スープとして楽しめる商品となっております。ですので、日本のいわゆる和食という概念をそのまま持ち込むと、お酒以外の分野でも現地との文化的なギャップが生じるのではないかと感じたところでした。

今後のペルー市場における日本食品、日本酒の可能性拡大のためにということで、現地価格を下げるためにも、やはり直通便をどんどん確立していくことが重要だと考えております。日本食品にしても日本酒にしても日本のものは現地の方々にとって高級品の領域になってしまいますので、そうなる文化としての浸透は難しいと考えております。

現在、ペルーにいらっしゃる日本食品を扱っているディストリビューターの方々も、通常はアメリカ経由が多いものの、コスト削減のために少しずつ日本からペルーへの直通コンテナを増やしてきていると伺っております。日本酒だけだと、おそらくコンテナを確保することは難しいのではないかと考えておりますので、日本酒に限らず日本食品業界全体で南米市場をどのように開拓していくか、どのように協力していくかということを考え、ペルー国内における日本文化の浸透を日系社会に頼りすぎず進めていくことが、今後の日本食品・日本酒の可能性拡大のためには必要ではないかと考えております。以上で締めさせていただきますと思います。

ご清聴ありがとうございました。

## 令和7年度 第2回理事会開催

3月17日、令和7年度第2回理事会を開催した。提案されたすべての議案は、出席した理事12名の承認を持って可決した。

- 【議案】①令和7年度決算見込み(事業報告・収支)について  
②令和8年度事業計画(案)について  
③ 〃 収支予算(案)について  
④ 〃 定時総会までのスケジュール(案)について  
⑤事務局長の選任について

【今後の予定】

第1回理事会：5月12日、 定時総会：6月16日 キャッスルホテル



秋田の貿易ビジネスをサポートします



一般社団法人 秋田県貿易促進協会

〒010-0923

秋田県秋田市旭北錦町1-47 秋田県商工会館6階

電話 018(896)7366

FAX 018(896)7367

Email info@a-trade.or.jp

ホームページ http://a-trade.or.jp/