

観天 望気

「自分たちの」をつくる

最近の技術力の向上は著しく、おいしい日本酒がどんどん増えている一方で、国内外を含め売り上げは停滞している。私は2015年に「株式会社 JAPAN CRAFT SAKE COMPANY」を設立し、日本酒業界を発展させるための活動をしてきた。日本酒アプリの開発・運営、日本酒用セラーの開発、ブロックチェーンを使った輸出システムの開発——。すべては日本酒業界の問題を解決するためだった。ラベルが読めない、日本酒の状態が悪い、流通や価格など市場が管理されていないなど。さまざまな活動を通じて気が付いたのは、日本酒業界が「自分たちの市場」づくりを意識できていないことだった。

日本酒は長い間、地域に住む人々が楽しむものだった。そのため多くの日本酒は、温度管理やPRをする必要もなく、何よりも「地元の人々が買いやすい価格」に設定されてきた。その後、流通の発展とともに、その市場を全国へ、さらには世界へと広げた。材料費や輸送費、人件費が上がったが、日本酒の価格はほぼ変わらぬままだった。造り手たちが、おいしい酒を造れば売れるという考えのまま、本来自分たちが持つ価格決定権を市場任せにしてきたのだ。

世界的な日本食ブームを背景に伸び続けてきた日本酒の輸出は、22年度をピークに減少傾向に転じた。主要消費国である中国や米国の景気の冷え込み、中国による日本産食材の輸入規制、さらに日本を含めた世界的なアルコール離れ。手をこまねいていたら、日本酒は一気に衰退していくだろう。

日本酒業界、各酒蔵は今こそ市場を学び、どんな商品を、どこで、幾らで売るべきかを考え、「自分たちの市場」をつくっていくべきだろう。価格体系の見直しだけでなく、品質管理やラベルの表現方法など、消費者目線を意識した改革も必要だ。国としても日本食の国際化にもっと力を入れるべきだ。日本食レストランの数が増えるからこそ、日本酒の輸出量が増える。官民共に「自分たちの市場」をつくることを徹底的に意識することが業界の発展につながるだろう。



中田 英寿

株式会社 JAPAN CRAFT SAKE COMPANY
代表取締役社長

なかた ひでとし

1977年生まれ、山梨県出身。2006年にサッカー選手を引退。09年より日本国内を巡る旅をスタートし、さまざまな伝統産業に触れる。15年、株式会社 JAPAN CRAFT SAKE COMPANY を設立。アプリ開発・運営や輸出システムの開発など、日本酒振興のための活動を続けている。