

# ほろにかが

令和元年9月17日  
全国卸売酒販組合中央会

## 「インバウンド需要開発」

近畿支部長 羽田 正敏

昨年12月から近畿卸酒販組合理事長に就任しました羽田正敏です。  
私は、以下の三つの課題に取り組む覚悟です。

1. 市場問題の安定
2. 物流問題の改善
3. インバウンド需要開発

1・2は、毎月開催する市場問題委員会で解決策を模索して参ります。  
3は、メーカーと業務用酒販店を巻き込んだ全国初の卸組合主導のインバウンド需要開発イベントです。現在までの活動状況を以下に報告いたします。

- ① 平成30年12月 近畿卸酒販組合（以下「近畿卸」と記す）の市場問題委員会の中に需要開発委員会を設置。
- ② 平成31年3月13日 第1回インバウンド需要開発会議を大阪で開催。  
本会議の目的は「インバウンドのお客様に国内飲食店で国産酒類を楽しく飲んでいただく」ことを確認する。  
メーカー20社37名。 会員卸15社42名。 大阪国税局2名。  
合計81名が参加。  
会議冒頭に、中国赴任経験が長かったキリンビール京都支店長から基調講演。次にメーカー各社からインバウンド対策を発表。  
その後、メーカーと会員卸で今後の進め方などを検討。
- ③ 令和元年6月18日 第2回インバウンド需要開発会議を開催。  
前回同様に合計65名が参加。  
会員卸2社、メーカー5社からインバウンド対策の事例発表。  
今後は、業務用酒販店を巻き込んで、飲食店に外国語メニューを作成提供する方向を確認。第3回は9月19日開催予定。

近畿卸の行動に連動して、以下の動きがありました。

- ④ 令和元年6月7日 京都業務用酒販研究会（京酒研）24社が近畿卸と連携したインバウンド需要開発会議を開催。  
飲食店への外国語メニュー提案などを確認。
- ⑤ 6月13日 全国卸売酒販組合中央会の総会にて私から近畿卸のインバウンド需要開発会議の現状を報告。
- ⑥ 8月27日 近畿卸の動きに賛同いただいた北陸三県卸売酒販組合でインバウンド対策セミナーが開催される。

現在までの経緯は以上の通りです。まだまだスタートした段階ですが、国内の酒類総販売数量が漸減傾向にあるなかで、今後も増加するインバウンドのお客様に、高品質の国内酒類商品の数々を存分に味わっていただき、帰国された後もそれぞれのお国で日本の酒類商品を購入して楽しんでいただける大きな潮流を作ることは、メーカーのみでなく我々酒類卸売業にも多くのビジネスチャンスを与えてくれるはずです。

インバウンド需要はいずれ全国各地に起こります。近畿卸から始まったインバウンド需要開発の成功事例が少しずつ積み重ねられ、一気に全国に拡大して国内酒類全体の消費拡大につながることを目指します。

皆様のご賛同とご協力ご支援をお願い申し上げます。