



株式会社 日本経済研究所

常務執行役員 地域本部 上席研究主幹 佐 藤 淳

農業との結びつきも強い日本酒の輸出が地方創生の 観点から期待を集めている。特に文化的な近接性が 強いアジアへの輸出が増えている点が心強い。しか し、輸出先各国における酒類消費に占める日本酒の 割合はまだごくわずかである。

日本酒の輸出が好調である。21世紀になってから、ずっと好調といっていい。特にここ数年が好調である。背景には内需が好調なことがある。大衆酒は不振だが、高級酒は輸出も内需も好調なのである。

高級酒が好調なのは風味が変化したためである。最近の流行は、ワインではないの?と思うほどだ。ボルドーワインの1級シャトーは19世紀から不変なのに対し、日本を代表する蔵元はくるくると変わっている。実は製法も変化しているのである。とはいっても、どちらかというと、昔の製法に近づいているといった方が正しいだろう。昔のやり方を洗練してリニューアルした、そんな感じである。

20世紀の間は雑味を取り除くことで精いっぱいであったのかも知れない。醸造アルコールの添加は雑味を抑える効果もあったようだ。21世紀に入ると、その流れは逆転しはじめる。味がついた日本酒が売れ始めたのである。消費者の嗜好が変わったというよりは、技術が良くなって美味しくなったためだろう。

そんな最新技術の日本酒は、意外にも昔に近い 方法で作られている。まず、醸造アルコールの添 加がない純米系の評判が良く、売れている。醸造 アルコールの添加が始まったのは日中戦争か第二 次大戦のあたりだから、それ以前の製法に戻っている。それから乳酸を添加しない製法が増えている(気がする)。正確な統計はないので、経済レポート的にはマズイが、評判が高い製品は、手間をかけて、複雑な味を醸成しているようにみえる。乳酸の添加が始まったのは明治期だから、それ以前の製法が尊重されつつもある。

このようにして製造した日本酒がワインのような味がするのだから不思議なものである。日本料理に合うのかと訝る向きもあろうが、作り方はむしろ昔に戻っているので、論理的には合うはずだ。ワインとの近接は輸出にも好影響をもたらすだろう。多くの国では日本酒よりもワインが好まれているためである。日本酒はワイングラスで飲むべきであると言うと、非難されそうだが、それも、お国のためなのである。

さて、美味しくなった日本酒は輸出も好調で、特に文化的な近接性が強いアジアへの輸出が増えている。日本酒の輸出は長らく米国を主な仕向け先としてきた。現在でもその構造に変化はないが、欧州における高級酒の浸透(単価の上昇)や、東アジアにおける輸出数量の拡大が著しい。特に東アジアの伸長は大きく、国ベースでは中国(含む香港)が最も重要な市場となるだろう。

但し、輸出先各国における酒類消費に占める日

本酒の割合はまだごくわずかである。世界全体で消費されているアルコールのうち、日本酒の輸出が占める割合は0.012%に過ぎない。国ベースで最大の輸出ボリュームゾーンである米国では、0.036%と世界平均を上回るが、輸出が急伸している中国について同じように試算すると、0.009%に過ぎない。日本酒輸出が占める割合が最も高い韓国でも0.14%である(WHO資料から試算)。

ウエイトの少なさは伸びシロの多さと言うこともできる。今後さらなる輸出拡大が期待される中国で最も多く摂取されているアルコールはスピリッツである(69%)。ワインは3%に過ぎないが、それでも日本酒の数百倍に相当する量である。今後、経済の成長や成熟に伴い、スピリッツからワインへのシフトが加速するとみられる。その変化は内陸部ほど大きい。このような変化は、日本酒輸出拡大のチャンスとなるだろう。

しかし、厳しい現状もある。中国は原発事故以 降、日本からの食と農の輸出に関し厳しい姿勢で 臨んでおり、茨城を含む10都県は、今でも輸出ができないのである。また、日本酒に関しては関税等も高く、輸入規制がなくなったとしても、ワインに比べるとハンデを抱えている。

政府は、2017年4月に「日本食品海外プロモーションセンター(JFOODO)」を設立し、農林水産物・食品のブランディングやプロモーション、輸出事業者へのサポート強化に乗り出した。日本貿易振興機構(JETRO)の一部門との位置づけであるが、伊藤忠商事の小林会長をセンター長に迎え、国内外あわせて50名程度の陣容とするなど、期待が持てるスタートとなった。

これらの活動がワインに対する関税ハンデを軽減する方向に結実することを祈念したい。また、中国の高い課税水準や市場拡大が期待される内陸部の所得を考えると、高級酒のみならず、大衆酒のレベルアップが輸出拡大の鍵を握るとも考えられる。日本酒輸出の拡大は、国内の体制や構造と密接に結びついているのである。

