Esportare vino in Giappone: i dati di mercato

scritto da Isabella Lanaro | 1 Marzo 2023



Abbiamo partecipato al **Roadshow di B.Connected**, nostro partner ed organizzatore di eventi b2b dedicati al vino sui mercati internazionali. **Il focus dell'incontro è stato l'export nel mercato giapponese.** Questo Paese rappresenta infatti la terza economia mondiale per PIL e manifesta un interesse crescente nei confronti dei prodotti italiani.

Ad aprire la presentazione è stata **Erica di Giovancarlo, direttore ufficio ICE di Tokyo**, che ci ha illustrato una serie di dati sull'esportazione in Giappone e sul mercato del vino.

Panoramica export in Giappone

Dagli anni '90 ad oggi **il trend dell'export italiano in Giappone è in crescita.** A dare un ulteriore risvolto positivo

nel 2019 è stata l'attuazione dell'accordo di libero scambio tra UE e Giappone, accordo che ha avuto un grande impatto positivo nelle esportazioni. Al trend positivo è poi seguito un calo a causa della crisi pandemica, ma, ad oggi, stiamo già assistendo ad un "effetto rimbalzo" per il quale l'andamento si è subito ripreso e sale velocemente.

L'esportazione è molto diversificata e a farla da padrone sono i prodotti farmaceutici. Il food and beverage rappresenta il 9% sul totale delle esportazioni, di cui il 20% è vino. Si tratta di una quota contenuta, ma che sta a significare che c'è ancora molto potenziale non sfruttato.

I dati del vino in Giappone

In Giappone il 64,2% di vini sono importati. **Un consumatore giapponese beve 3 litri di vino all'anno contro i 46 litri degli italiani.** Erica di Giovancarlo precisa però che non è necessario portare il consumatore ai nostri livelli di consumo, in questo Paese c'è comunque un margine di miglioramento dove l'Italia può fare di più.

Infatti, **le indagini evidenziano come i vini italiani in Giappone siano secondi a quelli francesi**, e che tra i due Paesi esportatori ci sia ancora ancora un grande distacco. La quota di mercato dei vini fermi nel 2022 è stata per il 43,7% della Francia, e per il 16,3% dell'Italia. La situazione peggiora con i vini spumanti, dove l'Italia si posiziona in terza classifica dopo Francia e Spagna.

Le cause che non permettono all'Italia di primeggiare sono complesse, e potrebbero essere riconducibili al fatto che le cantine francesi si mostrano più unite nel mercato. **Le aziende francesi lavorano nel marketing e la loro comunicazione è mirata a presentarsi come Paese.** Il contrario avviene invece in Italia dove le aziende sono più individualiste. "Qui è il caso di dirlo: l'unione fa la forza" conclude Erica di Giovancarlo.

A parlarci delle abitudini dei consumatori giapponesi e delle peculiarità di questo mercato è **Shigetu Hayashi, noto sommelier e pilastro del vino italiano in Giappone.**

"Una delle difficoltà più grandi dell'esportare in Giappone è **comprendere il suo canale distributivo**" afferma Shigetu Hayashi. Esistono vari tipi di importatori: specializzati in cibi e vini italiani, specializzati in vini (questa tipologia è in crescita) o semplicemente micro-importatori che rivendono online o a famiglie e ristoranti in zona.

I produttori devono comprendere bene a chi rivolgersi perché in Giappone sbagliare importatore può arrivare a danneggiare l'azienda per 5-6 anni. Questo perché in questo Paese il rapporto di amicizia che si instaura nel mondo degli affari è molto importante e rende difficile cambiare interlocutore.

Inoltre va tenuto in considerazione che **nella GDO giapponese le bottiglie in media costano meno di dieci euro.** Per questo motivo Shigetu Hayashi consiglia di orientarsi verso i 10.000 ristoranti italiani presenti nel Paese.

Dopo la pandemia il mercato è cambiato: gli importatori che prima erano radicati agli stessi fornitori da anni e che rendevano complicato l'inserimento di nuove cantine nel mercato, ora iniziano a guardarsi intorno con curiosità.

Entrare facilmente nel mercato

Vuoi trovare importatori su questo mercato?
Il prossimo evento di B.Connected con agenda programmata sul mercato giapponese si terrà a Giugno! Per maggiori info su costi e modalità di partecipazione consulta il nostro calendario e scrivi a **redazione@winemeridian.com**.