

WineBank ha raccolto 3,6 miliardi di yen per il suo vino

scritto da Roberto Serra | 26 Marzo 2026



L'obiettivo è diventare il più grande custode di vini pregiati del Giappone, superando i 100 miliardi di yen di stock

Nei giorni scorsi, [l'annuncio ufficiale di WineBank](#) ha rivelato un finanziamento da record che potrebbe ridefinire il mercato dei vini di pregio in Giappone. L'azienda, con sede a Tokyo, ha infatti completato un round di Serie A da oltre 3,6 miliardi di yen, fondi che saranno cruciali per perseguire un obiettivo ambizioso: raggiungere i 100 miliardi di yen di vino totale detenuto. Una cifra che, se realizzata, non solo sarebbe la più grande in Giappone ma segnerebbe un punto di

svolta per il commercio e la conservazione dei vini di lusso in Asia, un settore tradizionalmente **frammentato e opaco**.

Il Round da Record: 3,6 Miliardi di Yen

La scorsa settimana, WineBank ha consolidato la sua posizione finanziaria con un'operazione complessa. Il finanziamento Serie A, per un ammontare complessivo superiore a 3,6 miliardi di yen (circa 22 milioni di euro), si compone di due parti principali: oltre 1,6 miliardi di yen raccolti tramite un aumento di capitale con sottoscrizione da parte di terzi, guidato da Money Forward Venture Partners, e altri 2 miliardi di yen garantiti come linea di finanziamento progettuale dalla Mizuho Bank, specificamente dedicata al finanziamento delle scorte di vino. Questo ingente afflusso di capitale porta il totale dei fondi raccolti da WineBank, a partire dalla sua ristrutturazione nel luglio 2020, a circa 7,2 miliardi di yen. Un percorso di crescita finanziaria sostenuto che ora le permette di puntare in alto.

Le radici di WineBank affondano in una storia commerciale solida. L'azienda nasce infatti dalla [storica azienda di liquori Nakamura](#) di Sapporo, un'attività con oltre 50 anni di storia che non solo era un punto di riferimento nel retail, ma vantava anche lo status di rivenditore autorizzato per uno dei cinque grandi châteaux di Bordeaux. Questa eredità fornisce a WineBank una credibilità e un potere d'acquisto nel canale dei prodotti autorizzati che pochi nuovi operatori digitali possiedono. La sfida ora è utilizzare i 3,6 miliardi di yen appena ottenuti per trasformare questa eredità tradizionale in un modello di business ibrido e scalabile, in grado di risolvere le due grandi criticità del mercato dei vini pregiati: la tracciabilità delle vie di distribuzione e la vulnerabilità a deterioramenti causati da condizioni di conservazione non ottimali.

Dai Châteaux al Marketplace: La Strategia Ibrida

La risposta di WineBank a queste sfide di mercato è una combinazione calcolata di **esperienza tradizionale e innovazione digitale**. Da un lato, l'azienda fa leva sui suoi 55 anni di esperienza nella vendita al dettaglio di liquori e sul potere d'acquisto come importatore di prodotti autorizzati. Dall'altro, ha costruito un ecosistema digitale articolato. Già nel 2022 ha lanciato il servizio online "WineBank", una piattaforma cloud per la gestione centralizzata delle collezioni. Il passo successivo è stato nel 2025, con il lancio del "WineBank Marketplace", una piattaforma che unisce la credibilità di un'asta alla facilità d'uso di un mercato libero, permettendo di acquistare, vendere e gestire il vino in un unico luogo.

Questa strategia ibrida si completa con un'incursione nel mondo fisico e un rafforzamento dell'expertise. Sempre nel 2025, WineBank ha aperto il ristorante "Bistro&Bar WineBank terrace" nel complesso Tokyo Midtown di Roppongi, creando uno spazio di esperienza diretta per la clientela. Nello stesso anno, ha stipulato un contratto di consulenza con TACTICAL WINE CONSULTANT, portando a bordo il esperto di settore Takeshi Iguro come advisor per tutte le attività vinicole dell'azienda. Questo mix di canali – retail storico, piattaforma di gestione cloud, marketplace per lo scambio, location fisica e consulenza specialistica – rappresenta un tentativo ambizioso di creare **un modello integrato e affidabile** per il consumatore di alta gamma.

100 Miliardi di Yen: Chi Ci Guadagna?

L'obiettivo dichiarato di detenere vino per 100 miliardi di yen, che si tradurrebbe nel più grande stock del Giappone, non è solo una questione di prestigio. Se raggiunto, posizionerebbe WineBank come un attore dominante con un potere

di stabilizzazione del mercato. I principali beneficiari di questa operazione potrebbero essere i possessori di vini pregiati e rari, che attraverso la piattaforma di WineBank potrebbero avere accesso a un canale di vendita e acquisto più trasparente e con garanzie di conservazione, mitigando i rischi di contraffazione e deterioramento. D'altra parte, l'ascesa di un player così strutturato potrebbe mettere sotto pressione i piccoli intermediari e i negozi tradizionali che non offrono gli stessi servizi di tracciabilità e custodia. La domanda ora è se WineBank, con i suoi fondi freschi e il suo modello ibrido, riuscirà a convincere il mercato della sua affidabilità e a trasformare le sue ambizioni in realtà, diventando il custode di riferimento per il patrimonio vinicolo di lusso in Giappone.

Per i professionisti del vino, WineBank rappresenta un caso da monitorare: un attore che, con fondi freschi e un mix di tradizione e innovazione, potrebbe ridefinire la gestione dei vini di pregio in Asia. La sua capacità di conciliare la credibilità di un'eredità retail con l'efficienza di un marketplace digitale sarà la prova del nove per un settore alla ricerca di nuovi standard di trasparenza e conservazione.