

## 東京海上日動とスタンテージ 小ロットからの定温航空輸送による日本食材輸出支援を開始

東京海上日動火災保険株式会社(取締役社長:広瀬伸一、以下「東京海上日動」)とデジタルプラットフォームフォーマーである株式会社 STANDAGE(代表取締役社長:足立彰紀、以下「スタンテージ」)は、日本食材輸出支援の合同プロジェクト(以下「本プロジェクト」)を立ち上げ、従来輸出に取り組みなかった全国の中小企業の輸出を支援し、日本食材の輸出促進に貢献してまいります。

### 1. 背景・狙い

人口減少等を背景として国内市場の縮小が見込まれることもあり、海外市場への進出を目指す日本食材を扱う中小企業は年々増加しています。

そのような中、中小企業が海外進出にチャレンジする際は、一度に大量の輸出をするといったリスクを取りづらく、少量単位(小ロット)での輸出から試験的に始めたいと希望する 경우가少なくありません。

一方で、小ロットのビジネスでは輸出仲介に関わる企業にとって採算が取りづらいことも多く、中小企業の海外販路の開拓はハードルが高いという実態があります。また、当社としても、こうした中小企業に保険を十分にご提供できていない状況にあると考えております。

東京海上日動とスタンテージは、これまでも新たな貿易決済の仕組みの実現にむけた実証実験<sup>※1</sup>等で連携をしてまいりましたが、本プロジェクトでは、それぞれの有するデジタル技術とソリューションを掛け合わせて、小ロットからの輸出や海上保険手配を可能とすることで、中小企業による日本食材の輸出促進や輸出企業の裾野拡大を図ることとしました。

### 2. 本プロジェクトの概要

このたび、東京海上日動とスタンテージは、海外飲食店向けの輸出ルートの開拓、定温航空便ネットワークの構築、両社のシステム連携を通じて、小ロットからのスピード輸送および簡便な保険加入を開始することとしました。第一フェーズとして、定温航空便での日本酒の輸出支援を行います。

#### (1) ワンストップでの小ロット輸出と保険手配の実現

- スタンテージが新たに開発・運営する越境 EC サイトを介して、海外の飲食店が直接日本の酒造メーカーに少量発注できる仕組みを構築しました。買い手である海外飲食店は、多数の日本の酒造メーカーおよび銘柄から多様な商品を選択できるようになります。また、定温航空便にて輸送することで、貴重な生酒も品質を保ちつつタイムリーに輸出することが可能<sup>※2</sup>となります。
- 東京海上日動は、API(アプリケーション・プログラミング・インターフェース)を活用して、スタンテージが有する貿易代行機能と自社の外航貨物海上保険のインターネット申し込みシステムを連携させます。これにより、海上保険の自動申し込みを含めた貿易実務の簡略化を実現し、小ロットの貨物への海上保険手配を可能とします。

## (2)総合的な輸出支援の実施

- スタンダージュは、産地や酒造メーカーおよび銘柄の海外向けブランディング支援として、各都道府県や酒造メーカー、代表銘柄の歴史やストーリー、有識者によるテイスティングレポート等をコンテンツ化し EC サイトに掲載します。
- 東京海上日動は多くの地方自治体、地方金融機関、商工会議所と地方創生に関わる包括連携協定を結んでおり、それらのネットワークを活用して地方の個別企業に対して、スタンダージュと連携した貿易支援サービスの提案やリスクマネジメント支援を行います。
- 東京海上日動は、食品輸出に必要な GAP、HACCP 等の認証取得や事業効率化支援の連携先の紹介や、保険の付帯サービスである「海外展開支援サービス(e-ラーニングによる貿易実務の基礎講座、輸出関連調査 等)」の提供も通じて、総合的に中小企業の貿易促進を図ります。

EC サイトのプレオープンを 2023 年 3 月中、正式な運営開始を 4 月に予定しています(1 月末時点で、国内 15 を超える酒造メーカーとの契約が内定しています)。

## 3. 今後について

まず日本酒の輸出を通じて、海外の飲食店への確固たる販路の確立に努めます。その後、第二フェーズでは地方特産品(農水産物、加工食品、酒器など伝統工芸品)に商材を拡張し、日本の食文化・伝統を海外に送り出す総合文化発信プラットフォームの実現を目指します。

東京海上日動とスタンダージュは、本プロジェクトを通じて、全国の中小企業の成長支援と地方創生に貢献してまいります。

※1:2021 年 12 月 27 日ニュースリリース「新たな貿易決済の仕組みの実現にむけた実証実験を実施」

[https://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/211227\\_01.pdf](https://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/211227_01.pdf)

※2:日本酒の発注は 3 本から可能 (サービス開始当初は 6 本から)といった形で、小ロット発注を可能とし、買い手側の選択肢の幅を拡大しています。また、業界で初めての小口定温航空便での「ドア to ドア」輸送となり、輸送はすべて定温航空便にて 5~14 日で完了。品質の維持に加えて、取り扱いの難しい生酒の輸出も可能とします。

以上