

2022.1.26

サンクゼールが米国 BOKKSU INC.へ出資、業務提携契約 輸出入のノウハウを活かし日本国内生産者をつなぐプラットフォームとして

「久世福商店」、「St. Cousair (サンクゼール)」などの専門店を全国に約 140 店舗展開している、食品製造小売企業（食品 SPA）の株式会社サンクゼール（本社：長野県飯綱町/代表取締役社長：久世良太）は、2021 年 10 月 28 日（木）（但し、現地時間）、BOKKSU INC.（本社：米国ニューヨーク州、CEO：Danny Taing）のシリーズ A 資金調達ラウンドに参加、同社への出資契約を締結すると同時に業務提携契約を締結いたしました。本ラウンドにはサンクゼールの他、日米の複数の VC（ベンチャーキャピタル）が出資者として参画しています。

BOKKSU INC.

BOKKSU INC. が 2015 年にスタートした「BOKKSU」は、「日本の伝統的なお菓子のおいしさや技術を世界に伝えること」をミッションとする、日本のお菓子に限定したサブスクリプション（以下、「サブスク」）で、いわゆる定額利用の頒布会。主に米富裕層に向けたサービスで、会員数は 3 万人以上。“日本と世界の架け橋になりアジア文化を世界中に広めたい”という Danny 氏の想いの元、米国を代表する「日本のお菓子のサブスク」として、日本から世界へ厳選された商品と食体験を提供し、米国を中心に英語圏各国の顧客を魅了しています。この度、BOKKSU INC. が 2021 年 10 月 4 日より新規事業としてスタートした、スーパーマーケット型の e コマースプラットフォーム「BOKKSU GROCERY」は、サブスクではなく e コマースによって日本の高品質な食品を販売するサービスであり、サンクゼールは自社ブランド「久世福商店」「Kuze Fuku & Sons」の商品を販売することとなりました。現在、「BOKKSU GROCERY」に久世福商店を代表する商品「あんバター」や「なめ茸」など 18 アイテムを導入済みであり、2022 年 3 月末までに 30 を超えるアイテムの導入を予定、3 年後には 500 アイテムへ拡大することを計画しています。

これまで BOKKSU INC. は、主に日本の食品メーカーや日系商社から仕入れた商品を販売しており、サンクゼールのような食品 SPA 企業との取引は今回が初めてになります。現在の米国食品市場では、日本の食品に関しては、日系商社を介して輸入された大手食品メーカーの商品が、主にアジア系の小売店で販売されています。これに対しサンクゼールは、e コマースプラットフォーム「BOKKSU GROCERY」を活用し、現状の米国食品市場に流通していない、差別化された商品を次々と米国のメインストリーム層に紹介していきます。

BOKKSU INC. との取り組みについて

BOKKSU 社にとってサンクゼールとの取引は、①日本のこだわりを持った良質な商品を仕入れることができる②サンクゼールの米国子会社 St. Cousair, Inc. を起点とした輸出入の実務ノウハウや、サンクゼールが持つ米国マーケットに合った商品開発力やコンテンツを活用することができる③サンクゼールが持つ全国各地の 500 社を超える生産者様とのネットワークを通じて、これまで米国には流通していない差別化された商品を開発できる、というメリットがあります。また、サンクゼールは BOKKSU INC. との業務提携を成功させるために、St. Cousair, Inc. を同社所在地のオレゴン州のみならず、ニューヨーク州でも州外法人登記を行い、今後、BOKKSU INC. に対し駐在員を派遣します。

私たちサンクゼールは、日本の食と米国、ひいては世界中の人たちをつなぐパイプ役として、全国各地で丁寧につくられている数々の名品、逸品をご提供できることに大きな夢と希望を抱き、BOKKSU INC. との業務提携及び出資を決めました。「久世福商店」と「Kuze Fuku & Sons」、メーカー業とバイヤー業の両方に精通し、かつ海外展開をしているサンクゼールにしかできないことと、強い使命感を持って取り組んでいます。