Rémy Cointreau、中国の深夜帯の消費者にコニャックを販売するAIホストを導入

宴席での飲酒がより個人的な場面へ移るなか、酒類メーカーはバーチャルプレゼンターで営業時間外の販売機会を補う

2026年11月14日（土）



Rémy Cointreauは、中国で飲酒習慣がビジネス宴会から、より小規模で個人的な場面へと移るなか、人工知能（AI）、オンライン直販、若年層への訴求を通じて事業の拡大を図っている。

フランスの酒類グループによると、Eveと呼ばれるAI搭載のバーチャル販売プレゼンターは、中国の消費者にコニャックやウイスキーを時間を問わず紹介し、ライブ配信の人間のホストが不在の時間帯にも質問に答え、商品を提案できる。同社は中国でのデジタル戦略の一環として、約18カ月前にこのバーチャルホストを導入した。

Rémy Cointreau Chinaの最高経営責任者（CEO）、Sophie Phe氏は、上海で開かれた第9回中国国際

輸入博覧会の期間中のインタビューで、AIプレゼンターと人間のライブ配信ホストがそれぞれ接触する視聴者層はほとんど重ならないと述べた。同社のライブ配信活動の約80%を人間のプレゼンターが占め、AIによる配信は約20%だという。人間のホストのほうが引き続き高い販売実績を上げているが、AIシステムによって深夜や早朝に買い物をする消費者にもリーチできると同氏は話した。

この取り組みの背景には、中国で輸入酒類メーカーが需要のばらつきに直面する一方、消費パターンが全般的に変化していることがある。Remy Martin、Louis XIII、Cointreauや複数のスコッチウイスキーを擁するRémy Cointreauは、ビジネス接待や正式な会食に結びついた高級コニャックの販売から長年恩恵を受けてきた。Phe氏によると、消費者が自宅などでの個人的な消費や少人数での飲酒へと移るなか、こうした機会の重要性は低下しつつある。

同氏は、中国の消費者は量より質を重視し、より幅広い酒類カテゴリーや飲酒シーンを試すようになっていると述べた。特に若年層は、従来の消費習慣へのこだわりが薄れ、個人の好みに合った商品への関心を強めている。

こうした変化は、酒類企業の中国市場への取り組みに影響を及ぼしている。酒類メーカー、さらに高級路線や従来型の飲酒機会に依存する他の飲料グループにとっても、宴席を中心とした販売から、消費者の直接データ、デジタルチャネル、カジュアルな社交の場に結びつく新たなマーケティングへと軸足を移すことにつながる可能性がある。

同社の最新業績は、この戦略が奏功しつつあることを示している。10月28日に発表した決算によると、Rémy Cointreauの2026-27年度上半期の売上高は5億1,090万ユーロ（約5億6,670万ドル）で、オーガニックベースで2.9%増加した。アジア太平洋地域の売上高は14.3%増となり、中秋節前の中国向け出荷の増加と、その他のアジア市場での継続的な成長が寄与した。

最高財務責任者（CFO）のLuca Marotta氏は決算説明会で、上半期の中国におけるコニャックの売上高は一桁台後半の伸びとなり、第2四半期には10%台半ばの成長を記録したと述べた。回復の度合いは販売チャネルによって異なり、直販チャネルが改善をけん引したという。

こうした成長を支えた大きな要因の一つが電子商取引だ。Marotta氏によると、中国のオンライン売上高は第2四半期に30%超増加し、同国事業の約30%を占めた。

Phe氏によると、Rémy Cointreauは中国での電子商取引体制の構築に10年以上を費やしてきた。専任チームや顧客関係管理システムの整備、TmallやJDなどのプラットフォーム上での直営旗艦店の運営も、その取り組みに含まれる。自社でオンラインストアを運営するにはより多くの投資が必要だが、消費者データに直接アクセスでき、価格設定や販促キャンペーンをより厳密に管理できると同氏は述べた。

同社の取り組みは、中国で高級輸入酒類をどう販売するかについて、業界全体で再検討が進んでいることを反映している。宴席需要が弱まり、消費が個人の嗜好に沿ったものになるなか、メーカーは従来のコニャック購入層にとどまらず、顧客基盤を広げようとしている。Rémy CointreauはAIとオンライン直販を、商品を購入できる機会を増やすだけでなく、誰がいつ買い物をし、どのような商品を求めているのかをより深く理解するためにも活用している。

Phe氏によると、中国で同社を支えてきた顧客層は比較的年齢層が高く、ブランドへの忠誠心も強い。一方、若年層はカテゴリーや風味、飲酒シーンをまたいで新しいものを試すことに、ますます

前向きになっている。同社は販売数量の拡大に頼るのではなく、価値を重視した戦略で対応していると同氏は述べた。