



# GSA Japan Limited

2022 COMPANY PROFILE

<JAN 21, 2022>

# ABOUT GSA JAPAN LTD



STORY



MISSION



PHILOSOPHY



BRAND



EXECUTIVE



# STORY

---

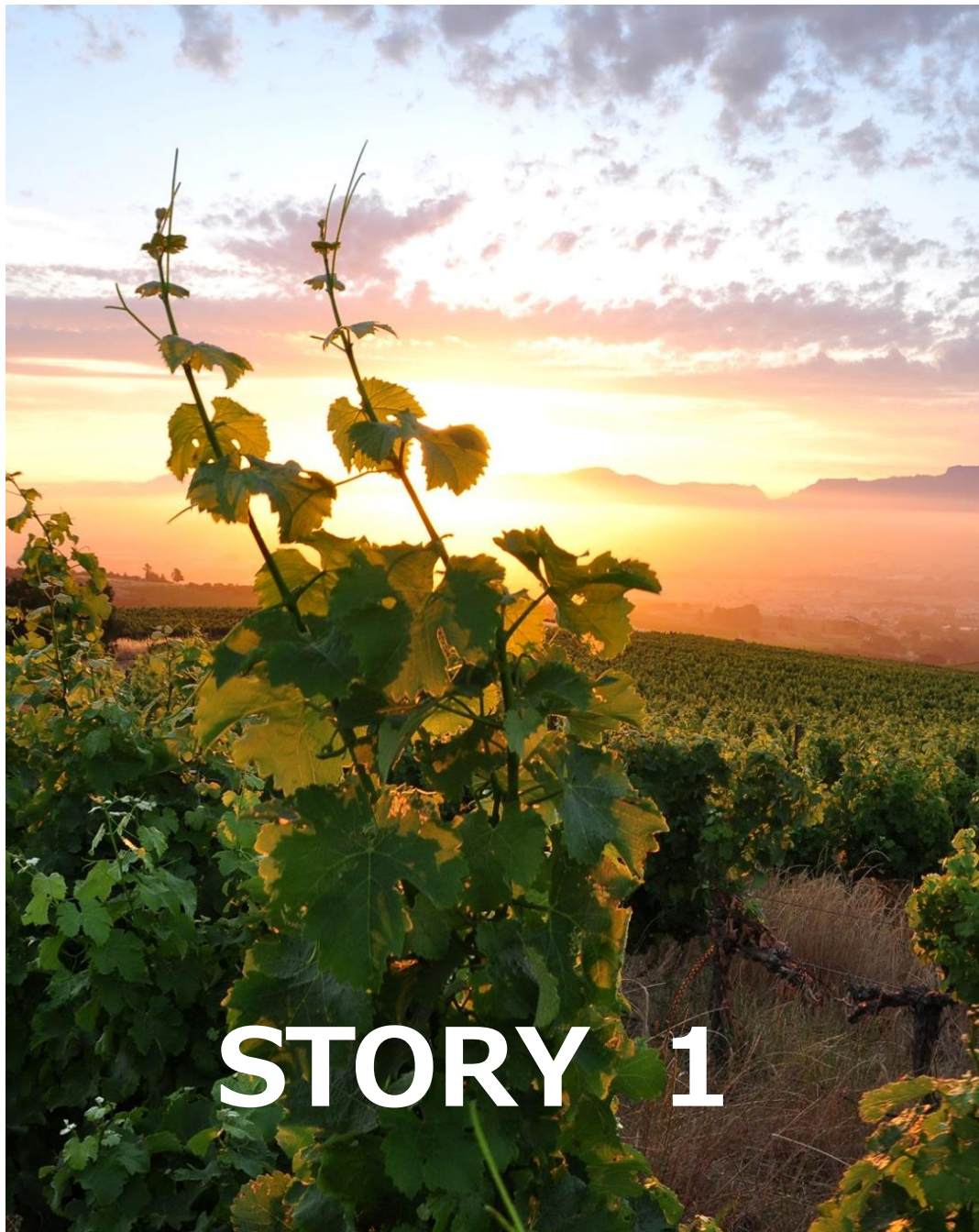
Founded on MAY 6, 2010

At the time of the company's establishment, South African wines were still only appreciated by a very limited number of connoisseurs in our market.  
設立当時の時代背景として、まだ、国内では、南アフリカワインは、ごく限られた愛好家しかその品質を評価していませんでした。

The founder, Hideyuki Kaizuka, encountered South African wine in 2003 and was attracted by its potential, so he started importing it at the company he was working for at the time.  
創業者の貝塚英元は、2003年に南アフリカワインに出会い、その可能性に惹かれ、当時、別会社で輸入を始めました。

Back in 2003, there were no importers specializing in South African wine in the Tokyo area, and we saw it as a business opportunity, but many people in the industry opposed us because of the low business potential.  
2003年当時は、東京地区には南アフリカワイン専門の輸入商はなく、ビジネスチャンスと捉えたのですが、多くの業界人にビジネスの可能性は低いからと反対されました。

Now, I finally feel that the time has caught up with GSA.  
今、ようやく「時代が追いついて来た」と実感しています。



# STORY 1

Looking back to 2003, in a wine textbook of over 100 pages, there were less than three pages explaining South African wines.

In other words, there was so little information on South African wine in Japan that we had to spend three pages explaining the three key words: Stellenbosch, Pinotage, and Steen.

When I called potential customers to make sales appointments, they refused, saying, "I already know about South African wine."

The reason for this was that the sommelier on the other end of the line had no knowledge of South African wine, so the conversation was just like a wine tasting at a funeral home.

At that time, the retail price of most South African wines was less than ¥1,000; it took a lot of courage to buy a wine that cost more than ¥3,000, and there was little confidence in the quality. The keyword "Africa" reminded people of the savannah, which was thought to be an obstacle to the growth of grapes. On the other hand, due to the effects of apartheid and the sluggish Japanese economy, there were few trading companies that would import excellent wines.

So, we began to market our wines using the keyword "Cape Wine."

Then, strangely enough, the image of Cape Town and Table Mountain was good and pushed me to sell it, and gradually I had more opportunities to promote the quality.

Since then, GSA Japan has been working to promote South African wine in Japan using the keyword "Cape wine."



# STORY 2

2003年当時を振り返ると、100ページを超えるワインの教科書で、南アフリカワインの説明がされているページは3ページ以下でした。

つまり、3つのキーワード、ステレンボッシュ、ピノタージュ、スティーンを3ページにわたり説明しなくてはいけないほど、日本には南アフリカワインの情報がありませんでした。

営業のAppointmentを取るべく見込客に電話しても、「だいたい南アフリカワインのことはわかっているから」と断られました。

何故なら、面談しても、相手のソムリエには南アフリカワインに関する知識がないため、会話が弾まず、まるで葬式場でワインの試飲をするような雰囲気ばかりでした。

当時の多くの南アフリカワインの小売価格は1000円以下でした。3000円以上のワインを購入するには、相当な勇気が必要で、また、品質に対する信頼性はほとんどありませんでした。「アフリカ」というキーワードが、サバンナを連想させ、ぶどうの生育に障害があると思われていたのです。一方で、アパルトヘイトの影響と日本経済の低迷で、秀逸なワインの輸入をする商社がほとんどなかったのです。

そこで、「ケープワイン」というキーワードを使い販売を始めました。

すると、不思議なことに、ケープタウンとテーブルマウンテンのイメージが良かったのか、販売する自分の背中を押ししてくれ、徐々に品質をアピールする機会が増えていきました。

それ以来、GSAジャパンでは、「ケープワイン」というキーワードを用いて、南アフリカワインを日本で広める活動をしています。

# MISSION



We become a reliable importer, recognized as an agreeable companion, by means of a suggestion type of sales promotion which is a new type of sales style (= defying the common sense of wine importer).

新しいタイプの販売スタイル（＝ワイン輸入業者の常識を覆す）である提案型の販売促進により、気の合う仲間として認められ、信頼できる輸入業者となります。

We will be a business entity who becomes a first priority among any client when chosen wine, Be finally recognized as “I know GSA Japan, A good company”

私たちは、ワインを選んでいただいたお客様の中でも特に優先順位の高い事業体となり、最終的には「GSAジャパンを知っている、良い会社だ」と認めていただけるようになります。

# PHILOSOPHY

*WHERE THERE'S A WILL, THERE'S A WAY.*

意志ある前に道は拓く

*KNOCK, AND IT WILL BE OPENED TO YOU.*

たたけよさらば開かれん

*YOU CAN DO IT, I WILL SHOW YOU.*

できるから、私が見せてあげる

*NEVER TOO LATE TO START SOMETHING!*

始めるのに遅すぎることはない！

# Brand Line UP



MOOIPLAAS  
WINE ESTATE







**HIDEYUKI  
KAIZUKA**  
PRESIDENT

# EXECUTIVE



**MASAHIKO  
NAKAGAWA**  
CHAIRMAN



株式会社GSAジャパン

ケープワイン（南アフリカワイン）輸入元

取締役社長 貝塚英元



〒211-0012 神奈川県川崎市中原区中丸子13-7-2608  
MOBILE: 090-3598-9805  
TEL & FAX 044-435-7784  
h.kyle.kaizuka@capewine.jp  
www.capewinejapan.com



# HIDEYUKI KAIZUKA

BORN IN 1967, KESENUMA, MIYAGI  
QUALIFIED SOMMELIER & JAPANESE SAKE TASTER, WINE AND SAKE EDUCATOR  
APPOINTED AS VICE CHARMAN OF ALL NIPPON SOMMELIER ASSOCIATION

# COMPANY DETAILS

会社名: 株式会社G S Aジャパン

本社所在地: 〒222-0012 神奈川県横浜市港北区富士塚二丁目29-9-1

ワイン事業部: 〒211-0012 神奈川県川崎市中原区中丸子13-7-2608

設立: 2010年5月6日

代表取締役 フレデリック・ヨハネス・ベッセル (南アフリカ在住) Gerber Goldschmidt Group SA CEO

取締役会長 中川 正彦

取締役社長 貝塚 英元

取締役 ポール・ハワード (英国公認会計士) Gerber Goldschmidt Group SA 経理担当役員

顧問 横田宣夫 (税理士)

主要取引銀行 三井住友銀行 横浜駅前支店, 横浜銀行 横浜駅前支店

Company Name: GSA Japan Limited

Founded on May 6, 2010

Address of Wine Business: 13-7-2608, Nakamaruko, Nakahara, Kawasaki, Kanagawa 211-0012

Main Bank: SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION, BANK OF YOKOHAMA