

# ROJEN®

## The First Scalable Direct-to-Consumer Sake Model in the U.S.

全米初のD2C日本酒販売モデル



ROJEN®

# ROJEN®



## Premium Sake Distribution Platform

プレミアム日本酒流通プラットフォーム

### Direct Access to the U.S. Luxury Market

米国高級市場へのダイレクト販売モデル



## Pioneering Distribution Model in the U.S

全米初の流通モデル。

This model represents a new approach to sake distribution.

It creates direct and continuous access to high-end consumers through curated residential experiences.

This type of structured experience-to-purchase system has not yet been established at scale in the U.S.

First mover advantage in the premium sake market.

### 全米初の流通モデル

このモデルは、日本酒販売の新しい形です。

高級レジデンスでの体験を通じて、  
富裕層へ直接・継続的に販売します。

このような仕組みは、  
アメリカではまだ確立されていません。

先行者ポジションを確立するビジネスです。



Curated premium Japanese lifestyle experience (Food × Sake)

## Before / After

**Traditional Model = Low Control / High Competition**

**New Model = Direct Access / Recurring Revenue**

従来 = 競争・コントロール不可

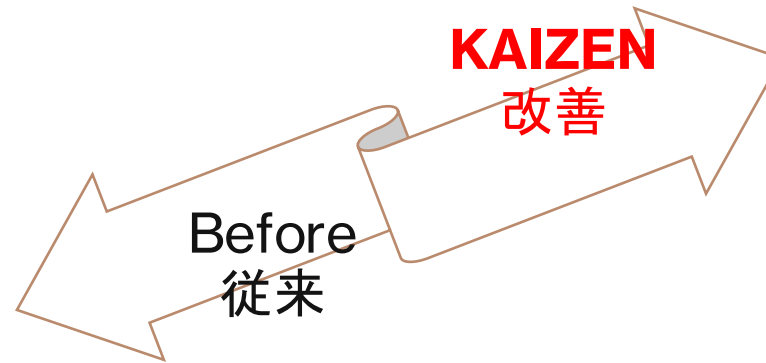
新 = 直接顧客・継続売上

### Traditional Model

- Restaurant competition
- One-time events
- Limited customer access

### New Model

- Direct access to luxury residences
- Ongoing customer relationships
- Scalable distribution channel



### 従来モデル

- レストラン競争
- 単発イベント
- 顧客への直接アクセスなし

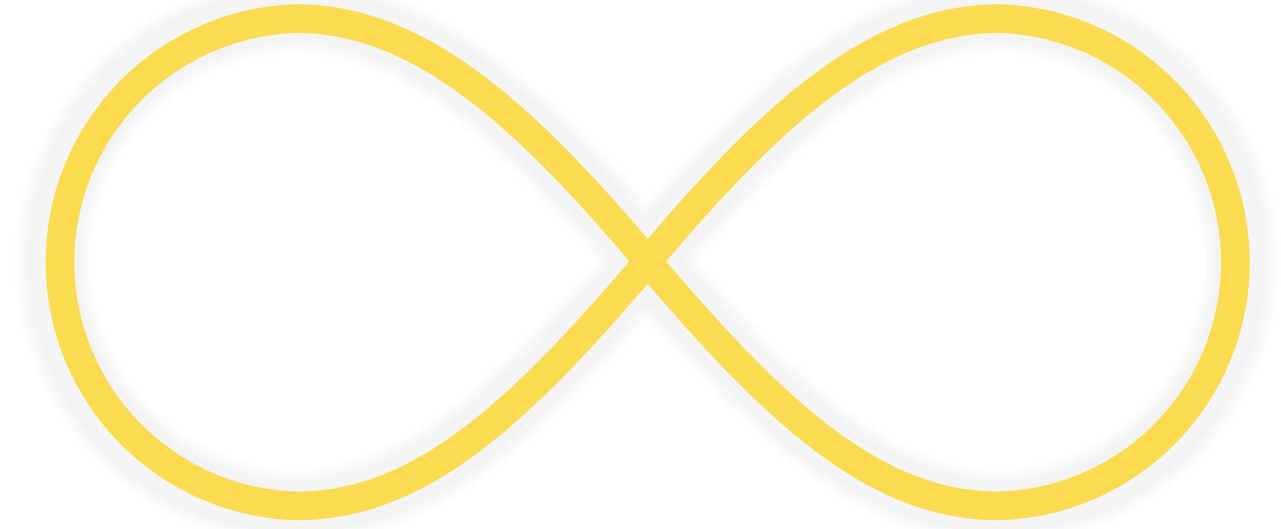
### 新モデル

- 高級レジデンスへ直接アクセス
- 継続的な顧客関係
- 拡張可能な販売チャネル

## ビジネスモデル

### Business Flow

- Curated sake tasting event
- Seamless online purchase
- Repeat customer engagement



### ビジネスフロー

- ① 試飲イベント
- ② オンライン購入
- ③ 継続的な購買

# ROJEN®

## How It Works

Event



Resident Code



Online Purchase



Repeat

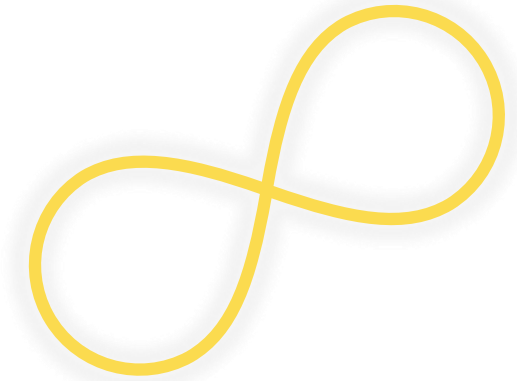


Commission



## Why Miho Nobusawa 信澤美帆だけが可能とするコネクション

- Direct access to luxury residential communities
- Strong network in Los Angeles
- Proven ability to connect Japanese brands with U.S. market
  - 高級レジデンスへの直接アクセス
  - ロサンゼルスでのネットワーク
  - 日米ビジネスをつなぐ実績



# ROJEN®

**Exclusive access to luxury residential communities in Los Angeles**

## 顧客導線

ロサンゼルス高級レジデンスへの独自アクセス

## Customer Access System

- Residence-specific purchase code (e.g. 5% benefit)
- Easy access for all residents
- Continuous purchasing beyond events

## 顧客導線

- ・レジデンス専用コード（例：5%オフ）
- ・住民が簡単に購入可能
- ・イベント後も継続購入



# Why Now

- Premium sake demand is growing in the U.S.
- High-end consumers seek cultural experiences
- No established direct channel exists



## 収益モデル

Revenue Structure

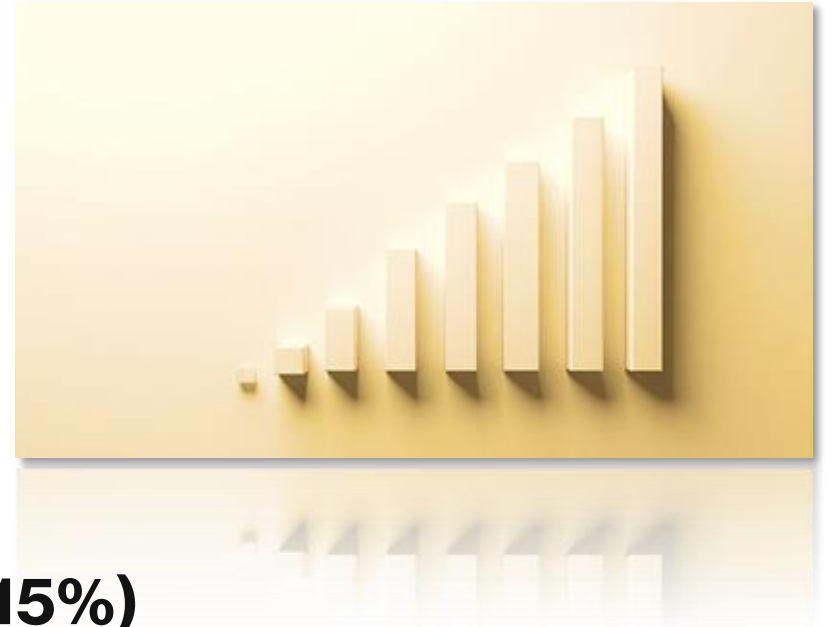
- **Highly efficient, low commission structure (10–15%)**
- **Significantly more efficient than traditional distribution channels**
- 非常に効率的な低コミッションモデル（10～15%）
- 従来の流通チャネルと比較して圧倒的に効率的な収益構造

### Revenue Structure

- Commission-based model (10–15%)
- Recurring monthly revenue
- Performance-driven partnership

### 収益構造

- コミッションモデル（10～15%）
- 毎月の継続収益
- 成果連動型パートナーシップ



# ROJEN®

## ポジショニング

### New Sales Positioning

- Miho Nobusawa account =  
Direct premium distribution channel
- Not a seller  
→ A market creator

### 新しいポジション

信澤美帆アカウント=  
高級層への直接販売チャネル  
販売者ではなく  
市場を創る存在



### Clean Beauty. Drink Clean.

Highly praised by Miho Nobusawa, a 46-year-old iconic Japanese beauty expert and founder of a legendary organic skincare company in Tokyo since 2005.  
The only sugar-free vodka for a cleaner lifestyle.  
Did you know?  
One of the biggest factors that accelerates aging is sugar.  
That's why more people are choosing Clean Drinking.

it's

- ✓sugar-free
- ✓gluten-free
- ✓natural springwater from NY
- ✓no additives.
- ✓59 cal per serving.

👑 The purest American vodka on the market.

## Why This Model Works

- Direct access to high-net-worth customers
- No competition with restaurants
- Long-term customer relationships
- Scalable across cities

## このモデルの強み

- 富裕層へ直接アクセス
- レストラン競争なし
- 長期的な顧客関係
- 全米展開可能





## Expansion Vision

- Los Angeles → Nationwide
- Luxury residences
- Cultural events
- Direct-to-consumer system

## 展開ビジョン

- ロサンゼルス → 全米
- 高級レジデンス
- 文化イベント
- D2C販売システム



## Opportunity for Sake Brands

- Direct access to premium U.S. customers
- Stable recurring sales channel
- Strong brand positioning

## 酒蔵への価値

- 富裕層への直接販売
- 安定した継続売上
- ブランド価値向上



ROJEN®

This is not just an opportunity.  
This is the first-mover position in a new market.

これは単なる機会ではなく、新しい市場の先行者ポジションです

ROJEN USA will lead this new premium sake distribution model in the United States.

Let's build the future of sake together.

ROJEN USAがこの新しい日本酒流通モデルを先導します。

共に日本酒の未来を創りましょう。

*With Love Japan*  
*Miko Nobusawa*

