

40 海外販路開拓支援事業 令和6年度 海外大規模展示会への出展支援

酒類事業者の海外販路開拓・拡大に関する取組を支援するため、海外で開催される大規模展示会に出展し、国内酒類事業者に商品プロモーションや商談の場を提供することで、日本産酒類の更なる輸出促進を図る。

実施内容

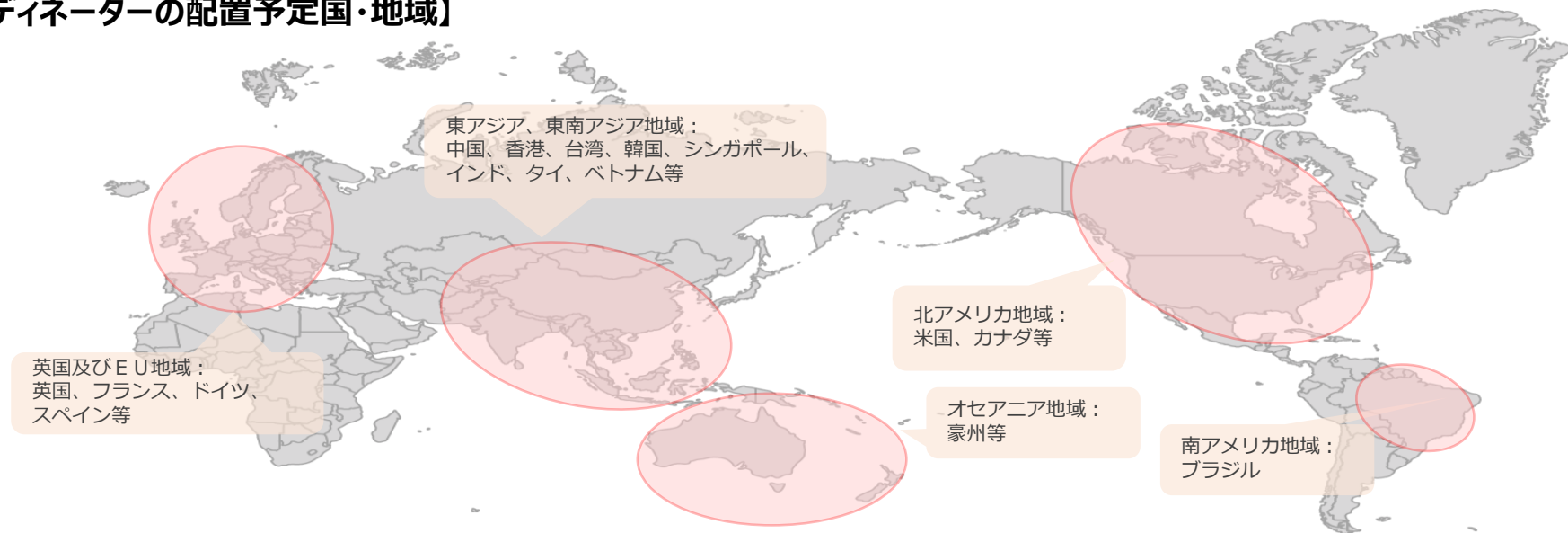
- ・ ジャパンパビリオン（日本産酒類プロモーションブース）を設置し、公募により参加した国内酒類事業者等が同ブースに出展し、来場した海外現地酒類事業者やレストラン関係者等へ商品の訴求や商談を実施。
- ・ ジャパンパビリオンでは、バーコーナーを設置し、バーテンダーによる日本産酒類を使ったカクテル訴求を実施。

		地域	展示会名	参加 事業者数	商談 件数	成約見込 件数
令和6年	5月20-22日	英国・ロンドン	London Wine Fair 2024	15	479	179
	6月24-25日	米国・ニューヨーク	Vinexpo America/Drinks America 2024	15	296	85
	7月11-14日	タイ・バンコク	Pub & Bar Asia 2024	10	170	33
	7月14-15日	米国・テキサス	Texas Restaurant Show 2024	10	456	149
	9月2-5日	豪州・メルボルン	Fine Food Australia 2024	15	1,280	311
	10月14-16日	ドイツ・ベルリン	Bar Convent Berlin 2024	11	521	147
	11月8-9日	インド・ムンバイ	Pro Wine Mumbai 2024	14	146	26
令和7年	2月3-6日	米国・デンバー	WSWA Access LIVE 2025	10	160	48
計				100	3,508	978

令和7年度 酒類輸出コーディネーター事業

海外における日本産酒類の販路拡大を支援するため、様々な国・地域に配置した「酒類輸出コーディネーター」が商談会などの業務を企画・実施することにより、日本産酒類の更なる輸出促進を図ります。

【コーディネーターの配置予定国・地域】



【コーディネーターの主な業務内容】

ビジネスマッチング（商談会）

海外現地対面型

日本の酒類事業者と海外現地バイヤーとの商談会を、海外現地において実施（見本市等出展支援を含む）。

オンライン型

日本の酒類事業者と海外現地バイヤーとの商談会を、オンラインミーティングツールを活用して実施。

海外現地レストラン関係者向け

海外現地レストラン等関係者（飲食関係全般・小売等を含む）向けに、日本産酒類の理解促進や取扱いに有益な情報を提供しつつ、現地酒類流通事業者との商談会を実施。

その他

情報発信（セミナー）

海外現地の市場動向等、販路開拓に有益な情報を日本国内向けに発信（セミナー動画）。また、海外現地においても日本産酒類に関するセミナーを実施。

販路開拓支援事業 令和6年度 酒類輸出コーディネーター事業の実施状況

海外に配置した「酒類輸出コーディネーター」が、日本産酒類の更なる輸出促進を図るために、商談会や認知度向上のためのプロモーションセミナーなどを企画・実施した。

【商談会の実施結果】

実施国・地域	実施回数	参加事業者数	商談件数	成約見込件数
米国	4	30	518	146
カナダ	3	23	193	135
メキシコ	2	19	147	37
中国	8	70	1,854	961
香港	2	22	438	113
台湾	3	34	499	147
韓国	2	26	255	109
シンガポール	1	7	106	54
タイ	3	23	106	31
フィリピン	1	12	145	36
トルコ	1	6	24	14
インド	2	9	55	22
英国	3	12	417	92
フランス	5	37	1,154	334
ドイツ	2	5	122	112
スペイン	2	11	100	41
ハンガリー	1	2	7	5
オーストラリア	2	10	75	22
ブラジル	1	6	48	37
合計	48	364	6,263	2,448

※上記のほか、プロモーションセミナーを10回実施し、また、輸出に関するセミナー動画を7回制作している。

ジャパンハウスを活用した日本産酒類の情報発信

○ 日本文化の総合発信拠点であるジャパンハウスを活用して、現地流通事業者やレストラン関係者等への日本産酒類の認知度向上や販路拡大を目的とした日本産酒類のセミナーや商談会を実施。

ジャパンハウス・サンパウロ(令和6年9月16日)



【概要】

・ ブラジル・サンパウロのレストラン・ホテル・バー関係者等に対し、日本酒の造り、文化、伝統を中心に日本産酒類のセミナーを実施。また、セミナー後に現地流通事業者との商談会を実施。

【セミナー内容】

講師：飯田アレシャンドレ龍也氏（国税庁酒類輸出コーディネーター）

内容：日本産酒類の可能性と文化や伝統、提供方法について説明

【模様】

・ セミナーでは、日本産酒類は日本食だけでなく様々な国の料理とのマッチングの可能性があることを説明。また、日本食普及の親善大使である白石テルマ氏が考案した地元食材を使用したペアリングメニューとあわせて試飲提供することにより、日本産酒類のペアリングのしやすさをアピールした。

・ 商談会では、現地流通事業者がレストラン関係者等に対し、試飲を通じて銘柄の説明や商談を実施。セミナーでレストランでの日本産酒類の提供方法等を取り上げたことで、商談の場においても活発な意見交換が行われた。

ジャパンハウス・ロサンゼルス(令和7年1月27日)



【概要】

・ アメリカ・ロサンゼルスのレストランやリカーショップ関係者等に対し、販売時の説明方法等を含めた日本産酒類のセミナーを実施。また、セミナー後に現地流通事業者との商談会を実施。

【セミナー内容】

講師：沖田志乃氏（国税庁酒類輸出コーディネーター）

内容：現地流通事業者とともに、各銘柄の特徴やお客様への紹介方法等を中心に説明

【模様】

・ セミナーでは、様々な銘柄の試飲を通じて、それぞれの銘柄の特徴や日本産酒類の多様性を説明。また、レストラン等での販売促進に繋がるよう、現地流通事業者とともに各銘柄のお客様への紹介方法等を説明し、商談会でも提供場面を踏まえた多くの意見交換が行われた。

・ 令和6年12月に「伝統的造り」がユネスコ無形文化遺産に登録されたことを踏まえ、在ロサンゼルス日本国総領事館等と連携し、パンフレット配布や升の展示等を通じて、日本の伝統的な酒造り技術の文化的価値を紹介した。