

40 海外販路開拓支援事業 令和7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、国内酒類事業者の商品プロモーションや商談の場を提供。

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、酒類事業者が海外バイヤーへの商品プロモーションや商談を実施。ジャパンパビリオンに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。
- ・海外バイヤー向けにプロモーションセミナーを実施し、日本産酒類の特徴や魅力等を説明。

開催時期		地域	展示会名
令和7年	5月	英国・ロンドン	London Wine Fair 2025
	6月	韓国・ソウル	Seoul International Wines & Spirits 2025
	7月	タイ・バンコク	Pub & Bar Asia 2025
	9月	豪州・シドニー	Fine Food Australia 2025
	9月	米国・マイアミ	Americas Food & Beverages Show & Conference
	10月	ドイツ・ベルリン	Bar Convent Berlin 2025
	11月	インド・ムンバイ	ProWine Mumbai 2025
	12月	韓国・釜山	Busan International Wines & Spirits Expo 2025
令和8年	2月	米国・ラスベガス	WSWA Access LIVE 2026
	3月	ベルギー・コルトレイク	Tavola 2026
	3月	スペイン・バルセロナ	Alimentaria



ジャパンパビリオン（BCB Berlin 2025）

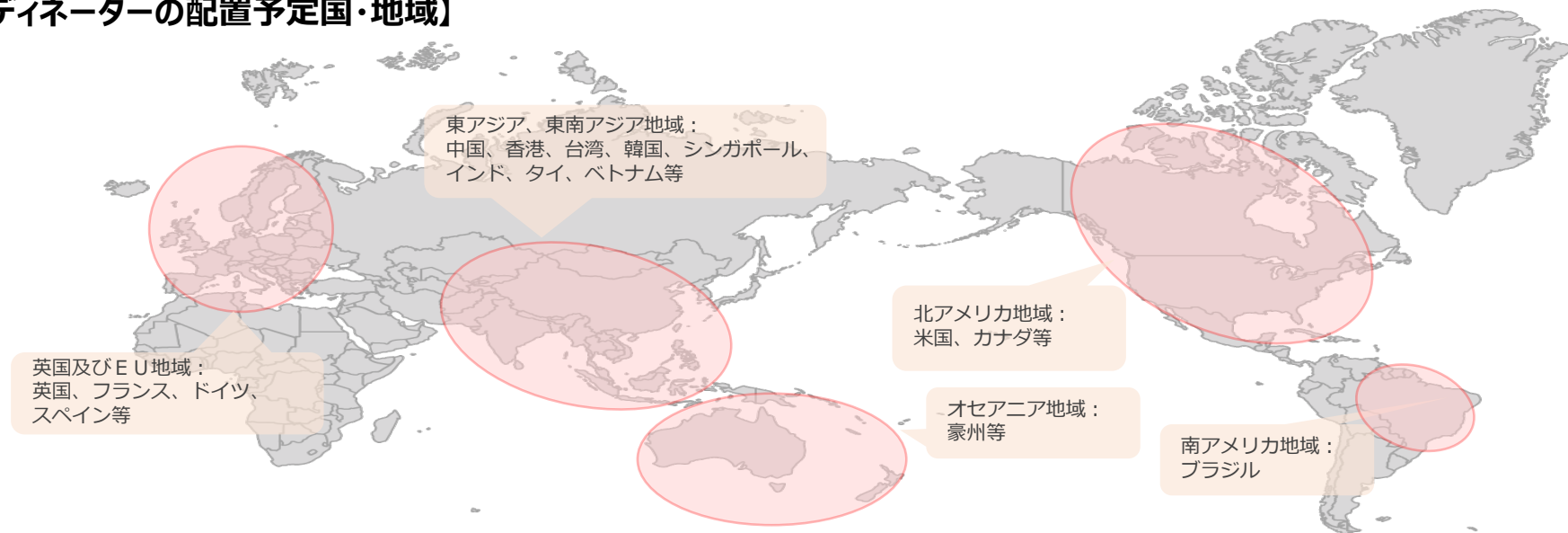


セミナーの様子（Busan International Wines & Spirits Expo 2025）

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）			その他
海外現地対面型	オンライン型	海外現地レストラン関係者向け	情報発信（セミナー）
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）。	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。	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。

令和7年度 酒類輸出コーディネーター事業の実施状況

令和7年度は世界18か国・地域に酒類輸出コーディネーターを配置。酒類事業者の海外販路開拓支援や日本産酒類の認知度向上に向け、商談会やプロモーションセミナーなどを企画・実施した。

海外現地対面型商談会

開催日 令和7年6月24日（大連市）、26日（北京市）



中国（大連市、北京市）で日本の酒類事業者と海外バイヤーとの商談会を実施

大連市及び北京市のホテルにおいて、現地JETROと協力して日本の酒類事業者と現地バイヤーとの商談会を実施。酒類輸出コーディネーターは現地バイヤーの招へいやプロモーションセミナー、酒類事業者の商談支援等、商談会全般の企画・運営を実施。

日本の酒類事業者は日本産酒類輸出促進コンソーシアムで募集し、それぞれ20者が参加（別途、JETROで募集した事業者も参加）

ジャパン・ハウスを活用した日本産酒類の情報発信

開催日 令和7年9月26日



ブラジル（サンパウロ）のレストラン等関係者に対し日本産酒類のセミナーを実施

ジャパン・ハウス サンパウロにおいて、現地レストラン等（レストラン・小売店等）関係者向けに、ペアリングセミナーを実施し、日本産酒類の特徴や料理とのペアリング、接客時の紹介方法等について説明。また、セミナー後に来場者と現地流通事業者との商談会を実施。

令和7年度 海外バイヤー招聘事業

日本産酒類の取扱いに関心のある海外バイヤーを日本に招聘し、酒蔵視察を通じて製造方法や背景にある歴史・ストーリー等を訴求することで、取扱意向の向上を図るとともに、酒蔵への商談機会を提供し販路開拓を支援。令和7年度は13か国・地域から計16名の海外バイヤーを九州・沖縄などに招聘。



酒蔵視察

九州・沖縄などにある清酒、焼酎、泡盛の酒蔵を視察。酒蔵の担当者から直接、製造工程やこだわり、酒蔵や地域の歴史などの説明を行った。

視察時は海外バイヤーから酒蔵の担当者に対して多くの質問がなされ、日本産酒類への理解を深めた。



商談会・意見交換会

来日前に海外バイヤーと酒蔵との事前マッチングを行った上で、計142件の商談を行った。

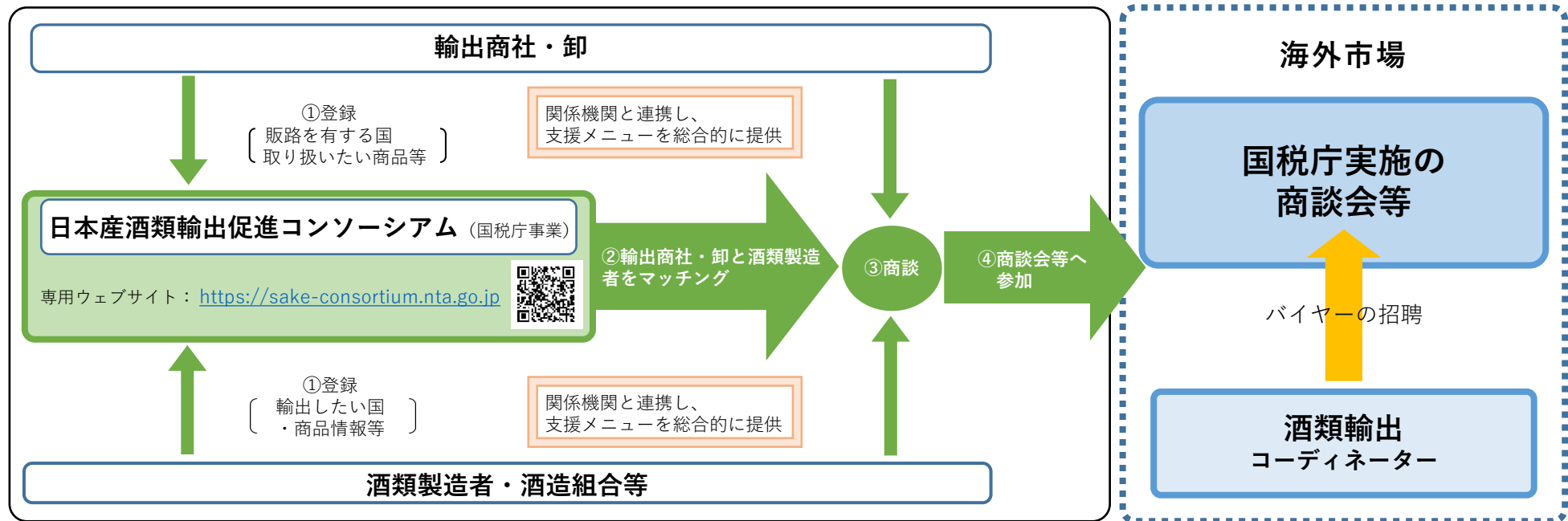
商談会後の意見交換会では、各国・地域の商習慣や酒類の嗜好等について情報交換を行うなど、参加酒蔵と海外バイヤーがコミュニケーションを深めた。

令和7年度 日本産酒類輸出促進コンソーシアム

輸出促進に向けた環境整備の観点から、国内の「酒類製造者」と「輸出卸・商社」等が参加する「日本産酒類輸出促進コンソーシアム」を立ち上げ、専門家セミナーの開催、事業者間マッチング、海外商談会・展示会の参加募集、等の支援を行う。

(令和8年3月末時点)

	酒類製造者・酒造組合	輸出商社・卸	その他（自治体等）	総計
コンソーシアム登録事業者数	1,339	584	345	2,268



コンソーシアムでの提供サービス例

輸出関連セミナー等の開催情報

海外の市場動向や、輸出の際のポイント等に関するセミナーを定期的に開催



商品の情報発信・検索機能

マッチング希望の有無を表示し、商品の特徴や輸出の条件等を登録・検索可能（発信範囲は事業者ごとに設定）



専門家の支援

酒類の輸出専門家（国内・国外に在住）が、個別相談に対応。また、希望により国内マッチング(商談)に同席



マッチング支援

専用ウェブサイト内で、個別に商談を実施したい事業者に対しマッチングの機会を提供

