

令和3年度 海外大規模展示会

海外大規模展示会において日本産酒類プロモーションブース（ジャパンパビリオン）を設置し、公募により参加した日本産酒類の販売事業者が同ブースに出品を行い、ブースに来場した現地酒類事業者と商談を実施。また、展示会場内において、来場者向けに日本産酒類の特徴等について紹介、日本産酒類のPRも実施した。

国（地域）名	展示会名・開催時期	事業成果
英国 （ロンドン）	Imbibe Live2021 （令和3年9月13-14日）	計1,318件の商談を実施 ①現地販売代理店による代理出品：21者 ②サンプルやパンフレット等の展示：18者
中国 （深圳）	深圳国際葡萄酒与烈酒博覧会 （令和3年9月16日-18日）	計537件の商談を実施 ①現地販売代理店による代理出品：13者 ②サンプルやパンフレット等の展示：6者
ドイツ （ベルリン）	バー・コングレガート・ベルリン（BCB） （令和3年10月11日-13日）	計1,306件の商談を実施 ①現地販売代理店による代理出品：10者 ②サンプルやパンフレット等の展示：14者
米国 （ニューヨーク）	Vinexpo America/Drinks America 令和4年3月9日～10日	計525件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品：7者
フランス （パリ）	SPIRITS OF JAPAN 2021 令和4年3月13日-14日	計1,215件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品：22者



ImbibeLive2021



深圳国際葡萄酒与烈酒博覧会



Vinexpo America



来場者向け日本産酒類セミナー

令和3年度 海外商談会

海外主要国において、日本産酒類の調達に意欲的な有力な現地バイヤーを会場に集め、日本産酒類輸出事業者との商談会を開催、商談会開催前には日本産酒類に関するセミナーを開催し、日本産酒類の特徴について紹介。また、オンラインを活用し日本にいながらにして海外バイヤーと商談を行う「オンライン商談」を実施。

<海外商談会>

国（地域）名	開催場所・時期	開催テーマ	事業成果
フランス （パリ）	インターコンチネンタルパリ （令和3年10月12日）	「Rencontres Vinicoles de Paris（パリ・ランコントルヴィニコル）」（有力飲食店を中心とした酒類購買担当者（ソムリエ等）による、ワインについての意見交換会）の場を活用した商談会	計307件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品： 19者
米国 （ニューヨーク）	ETC venues （令和3年11月8日）	日本産の蒸留酒の新しい消費体験を通じた商談会（米系の飲食店やバーを展開する有力な企業を対象）	計164件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品： 11者
イギリス （ロンドン）	Goodenough College （令和3年12月6日）	日本産のワイン（日本ワイン）、リキュール（梅酒等）、スピリッツ（ジン等）の商談会（パブ、洋食店、洋酒販売専門店等を対象）	計177件件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品： 9者
中国 （北京）	北京奥加美術館酒店 （令和3年12月15日）	高付加価値の日本酒をテーマとした商談会（中国国内の消費・購買意欲の高い富裕層をターゲットにする飲食店や小売店舗等を対象）	計236件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品： 11者
台湾	ホテルメトロポリタンプレミア台北 （令和4年1月17日）	日本酒（小容量の小瓶）及びクラフトビールの商談会（台湾で一般的な飲食店やレストラン（台湾式居酒屋等）を対象）	計112件の商談を実施 現地販売代理店による代理出品： 10者

<オンライン商談会>

商談実施国	実施日	申込事業者数
米国（LA、NY）	令和4年1月27日～2月6日	42者
欧州（英国、フランス）	令和4年2月8～9日	55者
台湾	令和4年2月22日	42者
中国（北京、上海）	令和4年2月24日～3月3日	35者



令和3年度 日本産酒類のフロンティア商談会

日本産酒類の輸出に取り組む者の更なる拡大を目的として、ターゲット国以外の国や地域を対象にオンラインを活用し、日本にいながらにして海外バイヤーと商談を行う「フロンティア商談会」を実施。

※日本産酒類の輸出の更なる輸出拡大を目的とし、フロンティア市場として今後の輸出拡大が期待で、経済連携協定の締結等によって今後経済交流が活性化することが見込まれる国々、主要ターゲット国であっても日本産酒類の流通が大きい地域などを対象に実施。

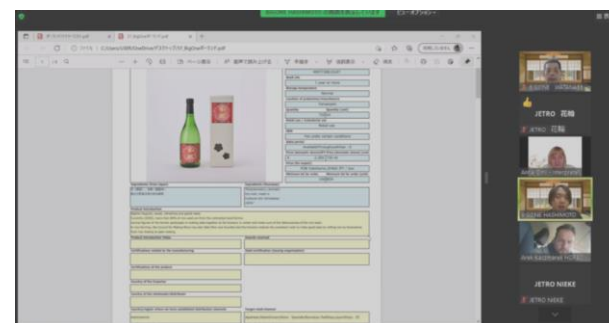
【実施方法】

- ◆ 海外バイヤーに事前に酒類サンプルを送付した上で、オンラインコミュニケーションツール「ZOOM」などを使用した商談会を実施（通訳者付）。

【オンライン商談会のポイント】

- ◆ 日本産酒類の輸出量が少なく、フロンティア市場として日本産酒類の輸出拡大が見込まれる国々・地域
海外ビジネスへの経験が豊富、知見がある酒類事業者を中心にフロンティア国の海外バイヤーとオンラインを活用した商談機会を提供。

フロンティア国	実施日	申込事業者数
スイス	令和4年2月21日～28日	94者
ポーランド、エストニア	令和4年3月10日～16日	131者
米国（ヒューストン）	令和4年2月22日	21者
中国（青島、成都）	令和4年3月22日～25日	70者



日本産酒類輸出促進コンソーシアム

日本産酒類輸出促進コンソーシアム

- 2020年7月、国税庁、ジェトロ、JFOODO、クールジャパン機構、全国卸売酒販組合中央会を運営主体とし、「日本産酒類輸出促進コンソーシアム」を立ち上げ
- 新型コロナウイルス感染症の状況を踏まえ、対面式によるセミナー&商談会から、オンラインに切り替えて開催。
(輸出に意欲的に取り組もうとする輸出商社・卸(地域商社等を含む)と酒類製造者・酒造組合等とのマッチング)

① 専門家によるセミナー・個別相談



(オンラインセミナー)



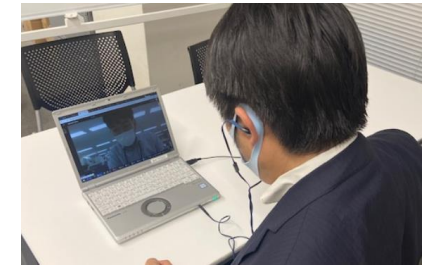
(専門家による個別相談)



② 商談会の実施



(商談会)



(オンライン商談会)

【開催実績】

■ 令和3年度(全13回実施)

《令和3年度に開催されたセミナーのテーマ》

- ・各国(地域)の市場動向
(中国、ニューヨーク、カリフォルニア、香港、韓国、タイ等)
- ・クラフト&プレミアム市場の拡大
- ・中国の越境ECの取組み
- ・インバウンド需要から見た日本酒プロモーション
- ・卸売事業者の輸出戦略
- ・オンライン商談会の進め方
- ・HACCPについて

など

■ 令和2年度(全13回実施) ※第3回以降、オンラインで実施

《令和2年度に開催されたセミナーのテーマ》

- ・各国(地域)の市場動向
(中国、米国、香港、台湾、東南アジア、ヨーロッパ等)
- ・有望な海外市場と輸出の取組み方
- ・輸出商社を通じた輸出への取組み方
- ・最近の海外市場とコロナ後の展望
- ・オンライン商談時代の対応方法
- ・GI(地理的表示)取得と海外輸出戦略
- ・クラフトビールの海外展開
- ・日本の焼酎・泡盛を世界のSHOCHU・AWAMORIへ

など