

A large red circle is centered on the page, containing the main title text. The text is white and black, with the first character of the first line being black and the rest being white.

日本酒輸出
ハンドブック
—米国編—

2018年3月
ジェトロ 農林水産・食品部
国税庁 酒税課

はじめに

『日本酒輸出ハンドブック－米国編－』は、これから日本酒の輸出を始める方を対象に、米国への輸出に必要な情報をコンパクトにまとめたものです。

本編は、現地市場の状況を知るための「マーケット情報」、米国に輸出する際に知っておくべき現地規則や流通イメージを得るための「輸出の留意点」の2部から構成されています。

さらに、初めて輸出をする方からよく聞かれる質問をまとめた「よくある輸出のQ&A」、日本国内の輸出業者、現地輸入業者をみつけるためのアドバイスとして「輸出のヒント」を盛り込みました。

2017年の日本酒の輸出は、金額、数量ともに過去最高を8年連続で更新しました。輸出額は186億7,900万円。米国は輸出相手先1位（60億3,900万円）となっており、近年増加傾向にあります。

本ハンドブックが、米国向け日本酒輸出関係者の一助となれば幸いです。

2018年3月

ジェトロ 農林水産・食品部
国税庁 酒税課

Contents

米国の日本酒マーケット 1

- Q どのくらいの日本酒が米国に輸出されているのですか。
- Q 日本酒の主な販売先を教えてください。
- Q 米国での売れ筋商品を教えてください。
- Q アメリカのアルコール流通の仕組みを教えてください。
- Q 酒類の流通構造やルールがあれば教えてください。
- Q 米国での小売価格を教えてください。

米国向け輸出の留意点 11

- Q 輸出する際に関係する規制について教えてください。
- Q ラベルなどの表示にきまりはありますか。
- Q 日本から米国の小売店に届くまでには何日くらいかかりますか。
- Q 現地の輸入業者が留意すべき事項があれば教えてください。
- Q 輸入関税、その他諸税について教えてください。

よくある輸出のQ&A 21

輸出のヒント 31



米国の
日本酒
マーケット

基本データ

人口	3億2,312万7,513人(2016年7月1日時点、推計値)
在留邦人	421,665人 出所:外務省「海外在留邦人数調査統計(平成28年速報版)」
日系企業 進出状況	企業(拠点)数:8,422社(2016年10月時点) 出所:外務省「海外在留邦人数調査統計(平成29年要約版)」
宗教	プロテスタント諸派、ローマカトリック教会、 ユダヤ教、その他、無宗教
言語	英語

日本からの 農林水産物・ 食品の輸出

米国が第2位

順位	国・地域	2016年 (100万円)	2017年 (100万円)	前年比 (%)
—	農林水産物・食品 輸出合計	750,214	807,267	+7.6%
1	香港	185,300	187,686	+1.3%
2	米国	104,461	111,549	+6.8%
3	中国	89,872	100,814	+12.2%
4	台湾	93,080	83,783	△10.0%
5	韓国	51,126	59,674	+16.7%

米国向け 農林水産物・食品の 主要輸出品目

アルコール飲料
は第2位

	2016年	2017年
1	ブリ 114億円	ブリ 128億円
2	アルコール飲料 102億円	アルコール飲料 120億円
3	ホタテ 76億円	ソース混合調味料 65億円
4	ソース混合調味料 59億円	緑茶 59億円
5	緑茶 48億円	ホタテ 58億円
6	ごま油 40億円	ごま油 42億円
7	真珠 32億円	清涼飲料水 32億円
8	練り製品 32億円	練り製品 32億円
9	清涼飲料水 27億円	牛肉 30億円
10	牛肉 21億円	真珠 24億円



どのくらいの日本酒が米国に輸出されているのですか。

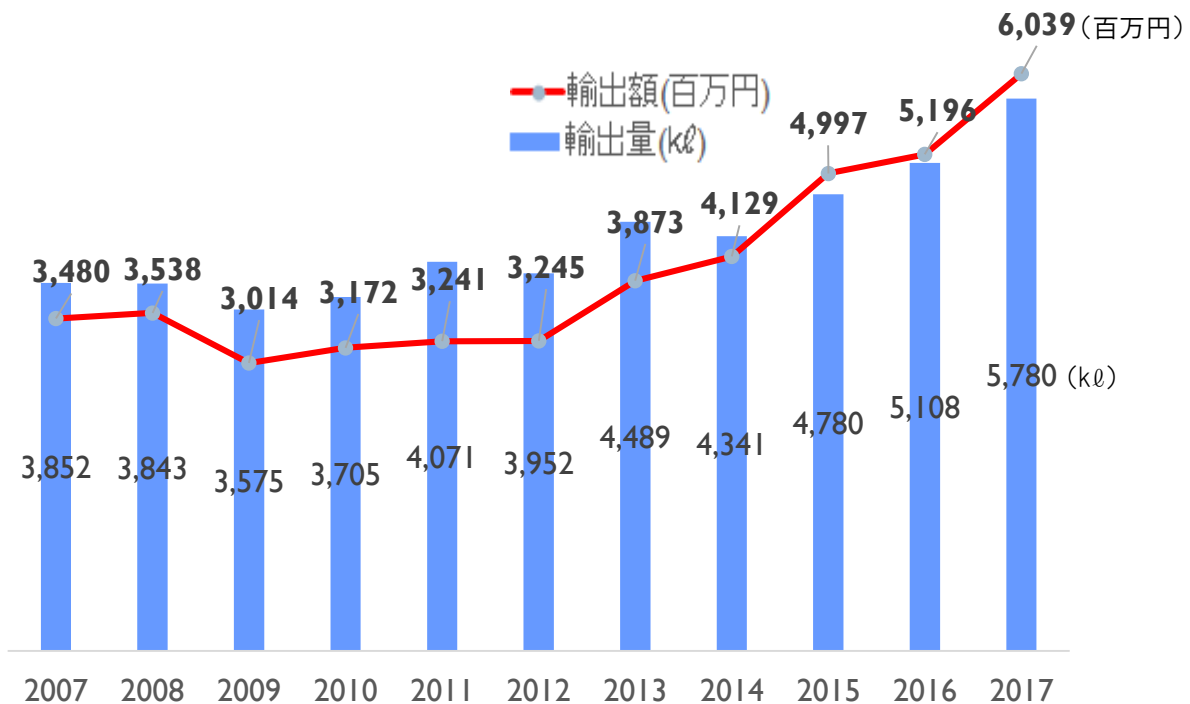


輸出は過去10年間で約2倍。
リーマン・ショックから回復して
輸出は増加傾向。

2017年の日本からの米国向け清酒(日本酒)輸出量は5,780kℓ、輸出額は60億3,900万円で、10年前の2007年と比べると、量では1.5倍、金額では1.7倍となっています。また、2008年のリーマン・ショック以降、2009年に輸出が落ち込んだものの、2010年には回復基調となり、2010年以降増加傾向にあります。

米国が海外から輸入するライスワイン(HS:2206004500:清酒を含む)の最大の相手国は日本で、2017年は輸入量全体の67.5%、輸入額では92.8%を占めています。

■米国向け日本酒の輸出の推移



出所:財務省『貿易統計』

参考サイト

ジェットロでは米国のマーケットに関する調査報告書をウェブサイトで公開しています。ご活用ください。

http://www.jetro.go.jp/world/n_america/us/foods/

Q 日本酒の主な販売先を教えてください。

A 販売先は日本食レストラン、
日系スーパーマーケットなどです。

▶ **最大の消費地はカリフォルニア**

日本食レストラン軒数が全米一を誇るカリフォルニア州(約3,000軒、2015年3月時点)は、日本酒の消費地としても全米一と考えられます。その背景には、古くから大きな日系コミュニティが存在すること、全米でもアジア系移民が多いこと、アジアから米国へのゲートウェイとして巨大な貿易港を有し、大手日系食品商社が本社を構え、アジア系食品の全米への物流の中心地となっていることなどがあげられます。西海岸における日本食品、日本食文化の浸透度は他州を大きく引き離しており、日本酒に対する認知度も他州よりは高いと考えられることから、日本酒市場としても魅力的な地域といえます。

▶ **販売先は日本食レストラン、日系スーパーマーケットなど**

主な販売先としては日本食レストラン、米系フュージョンレストラン(異なるジャンルの料理を1つのコースにして提供するスタイルのレストラン)、また日系スーパーマーケットをはじめ、一部米系スーパーマーケット、中国系スーパーマーケット、オンラインショップなどがあげられます。その市場規模は徐々に広がっていますが、輸入販売されている日本酒の種類も数百種におよぶため競争も厳しいといえます。

Topic

日本酒を飲んだきっかけは

日本酒は通常日本食レストランで、食事と一緒に飲まれています。日本酒を飲むきっかけは、友人、家族の勧めが多いようです。

Q 米国での売れ筋商品を教えてください。

A 販売量の約8割が米国产。日本産では有名銘柄の定番商品が売れています。

ジェットロが、ある日系食品商社にヒアリングしたところ、現在、数百種の日本酒が米国内で販売されていますが、市場でよく売れている商品は限られており、販売量では約8割が米国产、残り約2割の日本産も大半は有名銘柄の定番商品で占めているといわれています。商品がよく動く価格帯としては、小売店向けでは店頭価格が容量によらず15ドル程度まで、またレストラン向けは仕入れ価格の3倍程度で販売されるため、仕入れ価格は同様に10ドルから15ドル程度の商品が一般的です。

一方で、ロサンゼルス近郊の日本食レストランでは、価格は高いが認知度も高い有名な銘柄の酒がよく見られます。

また、日系スーパーマーケットのなかでも品揃えの豊富な店では、大吟醸から純米酒をはじめ20～30種類の日本酒や梅酒が常時販売されています。容器も一般的な瓶から紙パック入りのもので、多種多様な日本酒が陳列、販売されています。

Topic

都市による品揃えの違い

ロサンゼルスでは(特にレストラン)、他店が販売する商品を置きたがる傾向にあると言えます。一方でニューヨークでは、それぞれの店が他店で取り扱っていない日本酒を好んで販売する傾向にありますが、これは、ニューヨークにおける日本酒消費がマンハッタン周辺のレストランに集中しており、そのため他店との差別化に重きを置くことが重要なためと思われる。また、米国人バイヤー等主催による日本酒イベント(試飲会など)もレストランなどで頻繁に行われており、新しい商品への興味が大きいのではないかと考えられます。

ロサンゼルスの場合は、レストランも広範囲に点在しており、他店との差別化以上に米国人にとって親しみのある商品が販売しやすいといった理由から、どの店でも同じような商品を取り扱う傾向にあるといえるようです。



アメリカのアルコール流通の仕組みを教えてください。



アメリカの特殊なアルコール流通規定があります。

▶ 3ティア システム (3-Tier System)

- ▶ 輸入業者または製造者、各州の卸売業者(ディストリビューター)、小売業者(レストランを含む)はそれぞれ別法人でなければなりません。(但し、例外あり。日系輸入業者はディストリビューターも兼ねる場合が多いです。)また、原則、州を超えての流通はできないため、製造者または輸入者は販売したい州に提携するディストリビューターを持つ必要があります(例外として、インポーターは所在地の州では卸売りも兼ねることができます)。
- ▶ 製造者は小売業者に販売することのできる卸売業者にのみ、卸売業者は小売免許を持つ小売業者にのみ販売できます。

▶ コントロールステート vs オープンステート(または、ライセンスステート)

- ▶ コントロールステートとは州政府が酒類販売の卸売りや小売を独占している州。現在18州+メリーランドの1郡があります。
- ▶ その形態は、酒類全般を網羅するところ、ある特定の酒類に限っているところ、また卸売りのみ独占しているところ、州政府直営の小売店があるところなど、州によって異なります。
- ▶ オープンステート(またはライセンスステート)とは、州政府が個人や会社に酒類製造、輸入、卸売り、小売等の免許を与えている州。現在33州。

▶ 州を超えての酒類の消費者への直接送付は基本的にできません(できる場合でも州ごとに厳しい規定があります)。

▶ 複雑なリカーライセンス

- ▶ 州ごとにどのカテゴリーの酒類を販売可能かのライセンス規定が異なります。
- ▶ 特にハードリカー・スピリッツのライセンスに関しては取得が非常に困難(カリフォルニアの場合、レストランのワイン&ビールのライセンスは\$650程度で取れますが(毎年更新が必要)、スピリッツは発行数が限定され、かつ高額(CUPと呼ばれるゾーニング審査に係る値段と合わせると\$20,000程度と言われています。したがって、多くはオープンマーケットで入手することになりますが、\$30,000~50,000程度かかります)。



酒類の流通構造やルールがあれば教えてください。



日米間の商習慣は異なります。利益上乗せの計算方法の違いに注意が必要です。

ジェットロが、米国の日本酒の取扱業者数社にヒアリングしたところ、日米間で異なる商習慣として、米国では卸売業者(売り手)から小売業者(買い手)にモノを売る際、例えば小売業者から「130ドルで消費者に売り、そのうち30%をこちらで利益として取るから、そのような売値で持ってくるように」といわれた場合、原価を $130\text{ドル} \times 70\% = 91\text{ドル}$ 、小売業者の取り分が $130\text{ドル} \times 30\% = 39\text{ドル}$ という計算となり、卸売業者は91ドル以下の売値で持っていかなければならないことを意味します。

このような場合、100ドル($100\text{ドル} \times 130\% = 130\text{ドル}$)で小売業者に持っていくと、約束が違うということになります。つまり利益の上乗せの計算方法が違うので注意が必要になります。商習慣の違いに慣れていない日本の企業によくみられる間違いです。

この背景として、米国では大手小売業者の力が強く、価格支配力を持っていることがあげられます。

その結果、米国では小売業者を基準として、上記の例では消費者への売値130ドルの内訳が利益30%(39ドル)、原価70%(91ドル)となります。日本ではメーカーに近い卸売業者を基準として、小売業者の原価100%(100円)、利益30%(30円)という考え方です。

Topic

商談での価格提示は最初からベストプライスで

小売業者との商談の際に注意することとして、幅を持って値段を考えずに、最初からベストプライスを出したほうがよいとされています。例えば先方から「高い」と言われたら、それは商談が破談したと思ったほうがよいでしょう。高いといわれた後で、「では〇〇ドルでは」と、最初の値段より安い値段を提示した場合、相手からは信用できないと思われ、それ以降、商売が継続できなくなるリスクもあるようです。

米国の小売業者は、基本的に値切る習慣がありません。その根底には、輸入業者や卸売業者が商談に売れない値段でモノを持ってくるのは想定できないという考え方があります。ただし、端数(日本円で5円くらい)のなかでの値切り交渉はあるようです。



米国での小売価格を教えてください。

**輸入品で生産者出荷額の約4倍、
現地生産品は約3倍。**

ジェトロが、米国の日本酒の輸入・卸売取扱関連業者数社にヒアリングしたところ、日本の生産者の出荷額が100である場合、当地の輸入業者の手に渡った時点で約140になります。一方、南カリフォルニアでは、日本酒の現地生産を行う卸売業者も多く、現地生産の出荷額はその時点から始まることとなります。つまり、出荷額が日本と同じ100なら、日本からの輸入品は約4割高い値段からの競争となります。

その後、輸入された日本酒の価格は、一般的に輸入業者が約15%、卸売業者が約25%、小売業者が約40%のマーヅンを乗せ、さらに消費税なども加味すると、消費者が購入する価格は約400と生産者の出荷額から4倍になります。一方、現地生産の日本酒価格は約300と3倍になります。

米国では輸入業者と卸売業者が同一の場合も多く、その場合は、マーヅンが約30%ですむことになり、間に入る業者が少ないことで、消費者の購入価格もその分安くなります。

なお、小売業者の取り分が約40%と多いのは、小売業者の市場支配力が強いからです。

ちなみにこの計算結果は、日本酒に限らず他の商品でも、ほぼ同様になります。

Topic

輸入・卸売業者が経営する飲食店での 酒類の提供は不可

米国には酒類の取り扱いについて非常に厳しい規制があります。これは、過去に禁酒法が制定されたこと、酒類がマフィア等の収入源になっていたことから、厳しい規制が実施されてきたことによるものです。

輸入日本酒を消費者に安価に提供するためには、消費者に届くまでの流通過程で携わる業者数を少なくすることです。しかし、輸入業者や卸売業者が飲食店を経営して酒類を提供することが禁止されているので、注意が必要です。

米国

日本酒の流通費用

流通（物流）費用（一般概算）

輸出形態

海上コンテナ（混載）

場面	コスト					商慣習等	
	項目	(税)率等	計算内容	出荷額=100	輸入価額=100		
生産者 ↓ 問屋	出荷額			A	100		
	輸送費等	10%	$A \times 1.10$	B	110		
問屋 ↓ 輸出業者	輸送費等	18%	$B \div (1-0.15)$	C	130	米国では15%抜くと言う	
通関(港) ↓ 輸入業者	基本関税	2%	$C \times 1.02$	D	133	全体で2%と仮定 ・基本関税3セント/ℓ ・輸入酒類物品税21セント(750mlボトルの場合) ・酒税5.3セント/ℓ	
	通関手数料	5%	$D \times 1.05$	E	140	100	全体で5%と仮定
輸入業者 ↓ 卸売業者	マージン等	18%	$E \div (1-0.15)$	F	165	118	15%抜く
卸売業者 ↓ 小売業者	マージン等	33% (43%)	$F \div (1-0.25)$	G	220 (200)	157 (143)	25%抜く。輸入業者=卸売業者の場合(括弧内)、Eから30%抜く
小売業者 ↓ 一般消費者	マージン	67%	$G \div (1-0.40)$	H	367 (333)	262 (238)	小売店の場合、40%抜く。飲食店の場合、3倍の価格となる。
	付加価値税	8.75%	$H \times 1.0875$		399 (362)	285 (259)	

(注) 表は複数の業者へのヒアリングにより概要をまとめたものであり、全ての業者に当てはまるものではなく、また表で記されている諸費用を全て網羅しているわけではない。なおこの表は、日本酒特有の諸費用を除けば、一般的な商品で当てはまるものである。

(資料) ロサンゼルス食品コーディネーター、日系の日本酒輸出業者へのヒアリングよりジェトロ・ロサンゼルス事務所作成

Topic

現地卸が求めていること

ラベルは、漢字が入っているデザインは日本らしくて良いですが、日本語のみだと全く読むことができないため、アルファベットが併記されていることが推奨されます。また、日本語が長すぎて覚えられない名称よりも、ニックネーム、ストーリーネームであってもよいので、現地の方が覚えやすい名称が売りやすいと言われています。

米国での日本酒市場は今後伸びていくと見られていて、市場では常に新しいものが求められており、マーケットからのニーズに合わせて、新しいブランドを提供することも大切です。

A large red circle is positioned in the upper right quadrant of the page. Inside the circle, the text '米国向け輸出の留意点' is written in white, bold, sans-serif characters, arranged in three lines.

米国向け
輸出の
留意点



輸出する際に関係する規制について教えてください。



以下の規制があげられます。

▶ 酒類の管理規制

米国では連邦アルコール管理法(Federal Alcohol Administration Act: FAA Act)により、酒類はビール、ワインと蒸留酒に分類されます。日本酒は、米国内国歳入庁(Internal Revenue Service: IRS)の内国歳入コード(Internal Revenue Code: IRC)によりビールと同じ規制を受ける一方、容器のラベルはFAA Actによりワインと同じ扱いを受けるという二面性を持っています。このために、日本酒にはビールの規則の27CFR(Code of Federal Regulations: 米国連邦規則集)Part25と、ワインの容器ラベルの規則である27CFR Part4の2つが適用されます。

▶ 食品医薬品化粧品法による規制

連邦食品医薬品局(Federal Food and Drug Administration: FDA)は、米国に輸入される酒類を含む多くの食品について、州または米国領土と海外との取引に関して、食品医薬品化粧品法(Federal Food, Drug and Cosmetic Act)で規制しています。輸入される食品もこの規制対象になるため、その製造や流通のすべての段階で安全確保のための法令の順守が求められます。米国に輸入された酒類は、通関時に検査が行われ、適用法規に適合しないと判断された場合、輸入通関は拒否されます。

▶ 容器、容量に関する規制

酒類容器の容量については、蒸留酒やワインは法律上規定されていますが、日本酒にはこの容量規制を適用しない旨が明記されています。したがって日本酒は、720mlや1.8ℓ入りの容器を使って輸出することができます。

1. 蒸留酒の容器容量の規制: 1.75ℓ、1ℓ、750ml、375ml、200ml、100ml、および50ml入りの容器を使って輸出できます。
2. ワインの容器容量の規制: 3ℓ、1.5ℓ、1ℓ、750ml、500ml、375ml、187ml、100ml、および50ml入りの容器を使って輸出できます。

▶ 農薬・抗生物質・食品添加物に関する規制

米国に輸入される清酒・焼酎は、米国環境保護庁(EPA)が定める残留農薬の基準を満たしていなければなりません。EPAは、農薬成分および未加工の農作物ごとに残留農薬の許容量を設定しています。一部の農薬成分については、人体に安全だとして許容量の設定を免除しています。許容量が設定されている農薬成分が清酒・焼酎に残留している場合には、次の3つの条件をすべて満たさなければなりません。

- ① 加工前の原料における残留農薬が許容量を超えていない。
- ② 適正製造規範(GMP)に基づく製造工程において、残留農薬ができる限り取り除かれている。
- ③ 清酒・焼酎の残留農薬が、それぞれの原料の許容量を超えていない。

また、EPAが残留農薬の許容量の設定も免除も行っていない農薬成分が残留している清酒・焼酎は、輸入できません。なお、EPAが定める基準に基づく取り締まりはFDAが行っています。

残留農薬の基準の詳細は「米国連邦規則集第40巻パート180(40CFR part180)」にてご確認ください。

米国へ輸入される清酒・焼酎には、連邦食品医薬品局(FDA)が使用を許可した食品添加物に限って使用することができます。使用する場合には、FDAが定める使用目的、対象、条件に従って使用しなければなりません。

使用可能な着色料の詳細についてはFDAのウェブサイト「使用が許可されている着色料一覧」と「米国連邦規則集第21巻パート70～82」を、その他の食品添加物の詳細についてはFDAのウェブサイト「使用が許可されている添加物一覧(着色料以外)」と「米国連邦規則集第21巻パート170～189」にてご確認ください。

参考サイト

- 米国連邦規則集第40巻180条(40CFR180)

<https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=5756bc0f25b0bfb0475cb04ec421937f&mc=true&nde=pt40.26.180&rgn=div5>

- 着色料一覧:

<https://www.fda.gov/forIndustry/coloradditives/coloradditivesinventories/ucm106626.htm>

- 添加物一覧(着色料以外)

<https://www.fda.gov/food/Ingredientspackaginglabeling/foodadditivesingredients/ucm091048.htm>

▶ バイオテロ法などによる食品関連施設の登録

米国に輸入される食品・食料を製造、加工、包装、運送、受領、保管する国内外の施設については、バイオテロ法305条により連邦食品医薬品局(FDA)に施設の登録を行うことが義務付けられています。米国へ食品を輸出しようとする業者は、当該施設での上記作業の開始前に米国の代理人を通して、FDAへの登録手続きが必要です。(バイオテロ法307条)

さらに、食品安全強化法102条により食品関連施設の登録情報の更新を義務化しています。偶数年の10月1日から12月31日までの間に登録の更新をしなければなりません。

なお、FDAは登録施設の製造した食品が重大な健康上の影響を及ぼす合理的な疑いがあると認めたときは、その登録を一時停止する権限を持っています。施設の登録が一時停止されれば輸入できなくなります。

▶ 福島原発事故に関連した輸入規制

米国向けアルコール飲料については、米国に到着後サンプル検査が適用されます。したがって、出荷前に放射性物質検査等の事前手続きはありません。

ただし、当該規制は変更の可能性があるため、参考資料・情報にある関係機関の最新情報を確認のうえ、米国への輸出手続きを進めるようご注意ください。

参考サイト

- バイオテロ法に関する情報

http://www.ietro.go.jp/world/n_america/us/foods/bioterrorism.html

- 米国食品安全強化法の解説

http://www.ietro.go.jp/world/n_america/us/reports/07001111

▶ FSMA(米国食品安全強化法)について

FSMA(米国食品安全強化法)に関し、アルコール飲料には、主要な条文(第103条)は適用されません。

まず、TTB管轄のアルコール飲料の場合は、FSMAの第103条で求められる危害分析と予防管理は義務ではなく、いわゆる現行適正製造規範(CGMP)の順守でよいことになっています。

参考サイト

- Action!! FSMA

https://www.ietro.go.jp/ext_images/world/n_america/us/foods/fsma/action_fsma.pdf

※適用については、「ACTION!!FSMA”(p.3)および規則21CFR117.5をご参照ください。

Q ラベルなどの表示にきまりはありますか。

A 消費者保護のため、以下の規定が制定されています。

米国に酒類を輸入する場合、TTB(酒類・タバコ税貿易管理局)が発行する輸入許可証(Importer's Basic Permit)の保有者が、事前にラベル承認証明書(Certificate of Labeling Approval:COLA)の交付を受け、それぞれの商品ラベルをTTBに事前に登録をしなければなりません。

TTBはラベルの表示内容が、商品名や品質について適切な情報であることを求め、偽りまたは誤解を招くような表示を禁止しています。

日本酒のラベルの記載内容は、27CFR(Code of Federal Regulations:米国連邦規則集)Part4にあるワインの規定が用いられます。主な記載事項は次のとおりです。

- a. 銘柄(日本語の記載でも可。)
- b. 分類名称(日本酒の場合は「sake」、焼酎の場合は「shochyu」、「soju」など)
- c. アルコール度数(パーセンテージ表示)
- d. 内容量(ml表示)
- e. 輸入者の名称と住所
- f. 着色料が使われている場合には、その名称あるいは着色料を使用している旨を表す文言
- g. 飲酒が及ぼす影響についての警告文(TTBが定める定型文:27CFR part16)
- h. 原産国

蒸留酒の区分に入る焼酎の容器ラベルは、27CFR Part5で規定されています。その記載事項は、上記とほぼ同じですが、焼酎、ウイスキーやウォッカなどの品名を表示します。

参考サイト

●独立行政法人酒類総合研究所
『日本酒ラベルの用語辞典』
<http://www.nrib.go.jp/sake/nlziten.htm>



日本から米国の小売店に届くまでには、何日くらいかかりますか？



生産者が商品を出荷してから1カ月前後で小売店に届きます。

▶ 流通にかかる時間のイメージ

米国への輸出では、船舶での輸送に2週間程度と最も時間がかかりますが、米国の通関にかかる日数は3日程度です。米国では、輸入業者と卸売業者が同一業者の場合が多く、卸売業者から小売業者には、最短で、即日ないしは1日程度で商品が移送されることが多いようです。

JETRO

米国

日本酒の流通経路・時間

流通（物流）経路、時間、および商慣習

流通（物流）経路	所要時間（日数）	備考
生産者 ↓ 問屋	2-3日	
問屋 ↓ 輸出業者	5-7日	コンテナに掲載し、コンテナが船に載るまで
輸出業者 ↓ 通関（港）	7-10日	船に載せてから出船まで
輸送（船）	14日	
通関（港） ↓ 輸入業者	3日	
輸入業者 ↓ 卸売業者	0日（1日）	輸入業者＝卸売業者の場合が多い
卸売業者 ↓ 小売業者	1日～	翌日より出荷可能
小売業者 ↓ 一般消費者	1日～	

（資料）ロサンゼルス食品コーディネーター、日系の日本酒輸出業者へのヒアリングよりジェトロ・ロサンゼルス事務所作成

Q 現地の輸入業者が留意すべき事項があれば教えてください。

A 酒類の輸入・販売には輸入業許可などが必要です。

清酒・焼酎を米国に輸入・販売するには、米国財務省・酒類タバコ税貿易管理局(TTB)が発行する輸入業許可(Importer's Basic Permit)を保有していなければなりません。また、自身の輸入業許可で輸入したものの以外の清酒・焼酎を購入し、卸売りする場合には、これとは別にTTBが発行する卸売業許可(Wholesaler's Basic Permit)を保有していなければなりません。なお、輸入業許可と卸売業許可は同時に申請することができます。

さらに、米国内で清酒・焼酎を販売するには、事業を始める前にTTBにアルコール販売者登録(Alcohol Dealer Registration)を行わなければなりません。輸入業者の場合は、輸入業許可の発行を受けてからアルコール販売者登録を行わなければなりません。なお、輸入業許可、卸売業許可の申請およびアルコール販売者登録には、米国内国歳入庁(IRS)が発行する雇用主証明番号(EIN)が必要です。

加えて、州、地方自治体が定める免許の取得や事業の登録などを行わなければなりません。これらは、州、地方自治体が独自に定めており、業態や取扱う酒類によって必要となる手続きは異なります。

詳しくは、TTBおよび、州、地方自治体のウェブサイトにてご確認ください。

参考サイト

- 米国財務省・酒類タバコ税貿易管理局(TTB)
アルコールの輸入・販売に必要な手続きについて
http://www.ttb.gov/itd/importing_alcohol.shtml



輸入関税、その他諸税について教えてください。

輸入関税のほか各州ごとに酒税、売上税などがあります。

米国内で酒類を輸入、販売する際に課せられる税金は、輸入関税、連邦酒税、州酒税、市・郡酒税と売上税です。2018年3月現在の関税やほかの税金の税率や税額は、次のとおりです。

▶ 関税および通関に関する税

1. 輸入関税

a. 日本酒

HS番号: 2206.0045 (Rice wine or Sake)

関税: 0.03ドル/リットル

b. ワイン

HS番号: 2204 (Wine of fresh grapes including fortified wines)

関税: 0.053ドル/リットル～0.224ドル/リットル

※ワインの種類やリットル当たりの価格により異なります。

c. 蒸留酒(焼酎など)

HS番号: 2208 (Spirits, Liqueurs and other spirituous beverages)

関税: 無税

2. その他

特定商品にかかる連邦酒税(内国消費税)や港湾維持料などを、税関が関係官庁に代わって徴収するほか、税関使用料などが課せられます。関税以外に、税関がほかの官庁に代わって徴収する諸税や手数料は以下のとおりです。

● 連邦酒税(内国消費税)

輸入者は、アルコール飲料の輸入にあたって、連邦酒税を納付しなければなりません。税関が米国内国歳入庁(IRS)に代わって輸入時に徴収します。

連邦酒税は、ビール、ワインと蒸留酒に大きく分類されます。醸造時にアルコールを添加しない純米酒は【ビール】に区分され、アルコールを添加する上記以外の清酒の場合はすべて【蒸留酒(Spirits)】に区分されます。

a. ビール: 18ドル/バレル (1バレル=31ガロン)

b. ワイン

(1) アルコール度数14%以下のワイン: 1.07ドル/ガロン

(2) アルコール度数14%超21%以下のワイン: 1.57ドル/ガロン

(3) アルコール度数21%超24%以下のワイン: 3.15ドル/ガロン

(4) スパークリングワイン: 3.40ドル/ガロン

c. 蒸留酒: 13.5ドル/プルーフ ガロン(100プルーフ即ちアルコール度数50%の液体1ガロン)



●商業貨物関税使用料(Merchandise Processing Fee)

下記(2)の免除貨物を除き、すべての貨物(関税無税品を含む)に対して、税関の使用料が徴収されます。

(1) 現行手数料率(2017年11月現在):

2,500ドル以上または繊維製品などの制限品目以外の輸入申告額(FOB価格)の0.3464%(最低25ドル～最高485ドル)。ただし、NAFTA実施法により、カナダおよびメキシコの本産品は無料。略式輸入(制限品目以外の2,000ドル以下の小口貨物)の場合は2～9ドル。

https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/334/~/_user-fee---merchandise-processing-fees

(2) 手数料免除貨物

- ・米国関税率表第98類の減免税品目(一部例外あり)
- ・米国属領(グアム、米領サモア、ヴァージン諸島、プエルトリコ)産品
- ・後発開発途上国産品
- ・カリブ海諸国経済復興(CBI)対象国・地域産品
- ・イスラエルとの自由貿易協定対象産品
- ・その他自由貿易協定の対象国、地域産品(例外あり)

●港湾維持料(Harbor Maintenance Fee)

水資源開発法(1986年 Public Law 99-662)および関連修正により、1987年から米国内の港湾を利用する者(荷主)に対し、貨物(輸出入および一部国内貨物)価格の0.125%(1990年までは0.04%)に当たる従価税を賦課する制度を実施しています。輸出・輸入・国内貨物などにかかわらず、米国国土安全保障省・税関・国境警備局(CBP)によって徴収されます。

▶ 州酒税

例えばイリノイ州の酒税は州歳入局が取扱い、酒類はビールと酒に分けられます。税金は、アルコール度数によって課税されます。

- a. アルコール度数14%以下の酒:1.39ドル/ガロン
- b. 14%超から20%以下の酒:1.39ドル/ガロン
- c. 20%超の酒:8.55ドル/ガロン
- d. ビール:0.231ドル/ガロン

▶ 郡・市の酒税および売上税

イリノイ州シカゴ市には市酒税があり、同州クック郡には郡酒税があります。ともに州酒税と同じ区分で市歳入部(Chicago Dept. of Revenue)が課税します。

[シカゴ市の酒税]

- a. 14%以下の酒:0.36ドル/ガロン
- b. 14%超および20%以下の酒:0.89ドル/ガロン
- c. 20%超の酒:1.68ドル/ガロン
- d. ビール:0.29ドル/ガロン

[クック郡の酒税]

- a. 14%以下の酒:0.24ドル/ガロン
- b. 14%超および20%以下の酒:0.45ドル/ガロン
- c. 20%超の酒:2.50ドル/ガロン
- d. ビール:0.09ドル/ガロン

[イリノイ州の売上税]

イリノイ州の売上税6.25%で、これに州内の市、郡および特別区ごとに地方税(Local Tax)が加算されます。これによりシカゴ市の売上税は、2016年1月以降10.25%となっています。

税率は毎年変わる可能性があります。各国の関税率等を検索できるWorld Tariff等で、最新の税率をご確認ください。なお、World Tariffはジェトロ・ウェブサイト「世界各国の関税率」より閲覧できます。

参考サイト

● 世界各国の関税率

<http://www.jetro.go.jp/theme/trade/tariff/>

A large green circle is positioned in the upper right quadrant of the page. Inside the circle, the text 'よくある 輸出の Q&A' is written in white, stacked vertically in three lines.

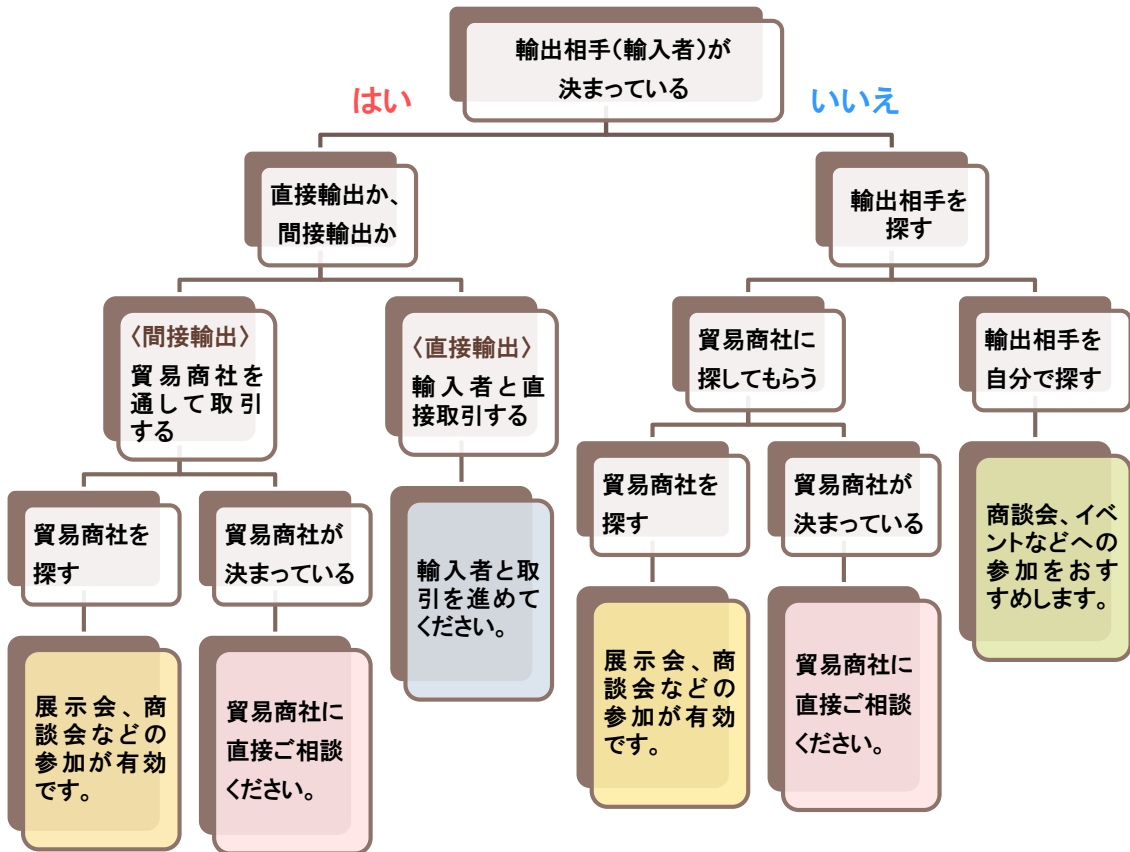
よくある
輸出の
Q&A

Q¹

輸出をしたいけれど、
何から始めたらよいかわかりません。

A

フローチャートでみてみましょう。



初めての輸出、
うまくいか
心配です…

貿易商社を通しての取引をおすすめします。

初めての輸出であれば、貿易商社を通しての**間接輸出**をおすすめします。貿易商社を通さずに直接輸出する場合、現地の言語もしくは英語での交渉が必須となり、相応の社内体制と人材が必要となります。また、海外からの代金回収にはリスクを伴います。

間接輸出であれば、国内の貿易会社との受発注で、代金も国内決済です。まずは、間接取引で慣れてから、直接取引を考えてみるとよいでしょう。

Q²

輸出の流れを教えてください。

A

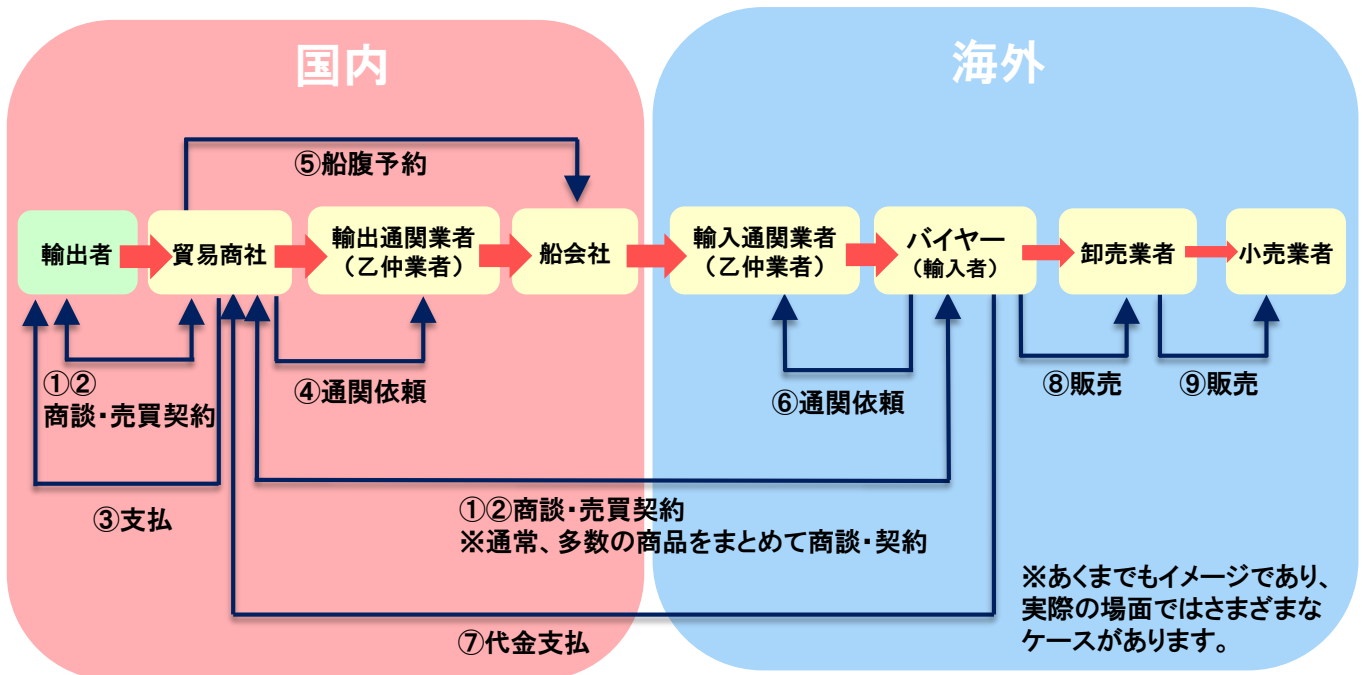
貿易会社を通す場合と、通さない場合で異なります。

▶ 間接輸出(貿易会社を通して行う場合)

貿易会社を通して輸出を行う場合、日本側の輸出者は①日本の貿易会社と商談を行い、②売買契約を結びます。貿易会社もまた、①海外のバイヤー(インポーター)と商談を行い、②売買契約を結びます。二つの商談および売買契約のタイミングは、ケースによってさまざまです。

③貿易会社から輸出者に商品の代金が支払われます。貿易会社は輸出通関業者(乙仲業者)に④通関依頼を行います。また、⑤船会社に船腹予約を行います。

現地に貨物が到着したところで、バイヤーから現地の輸入通関業者に⑥通関依頼が行われ、バイヤーから⑧卸売業者、⑨小売業者へと商品が販売されます。⑦代金は、バイヤーから貿易会社に支払われます。



→ 商品の流れ

注)バイヤーと商談成約後に、バイヤーから日本国内の貿易会社を指定されるケースも多い。

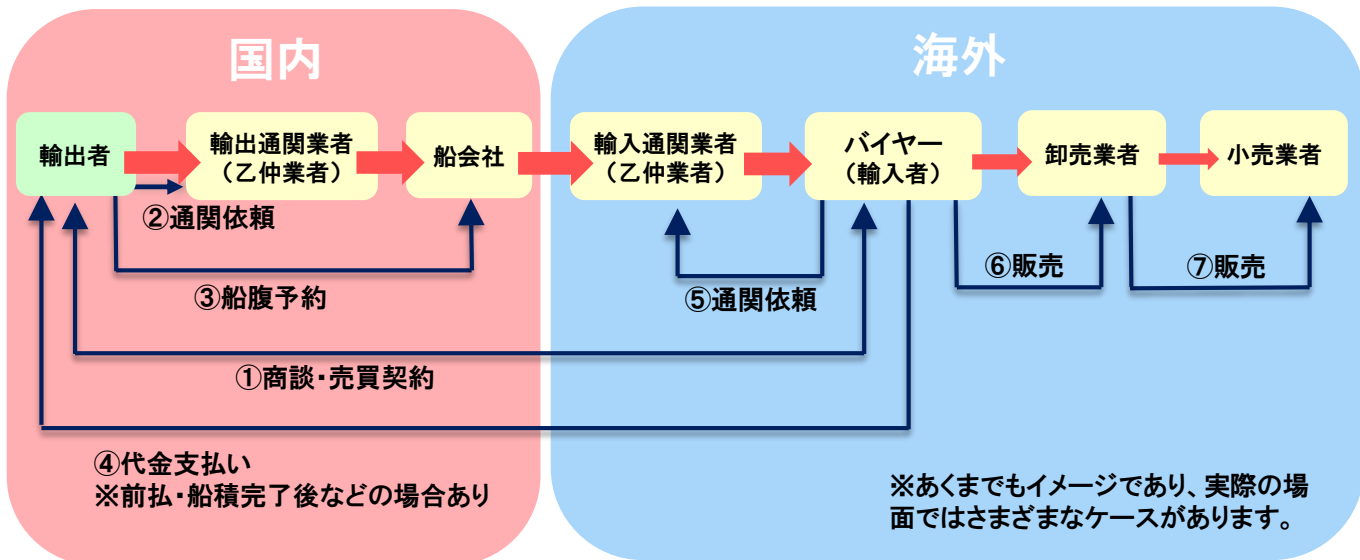
「直接輸出」については次頁 ▶

▶ 直接輸出(貿易商社を通さない場合)

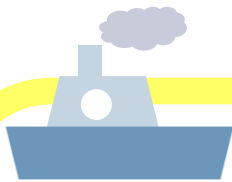
貿易商社を通さずに輸出を行う場合、①日本側の輸出者は海外のバイヤー(輸入者)と商談を行います。売買契約が成立したところで、②輸出者は輸出通関業者(乙仲業者)に通関依頼を行い、③船会社に船腹予約を行います。

④支払いのタイミングはさまざまですが、通常、前払い、もしくは船積み完了後にバイヤーから輸出者に代金が支払われます。

現地に貨物が到着したところで、⑤バイヤーから現地の輸入通関業者に通関依頼が行われ、バイヤーから⑥卸売業者、⑦小売業者へと商品が販売されます。



→ 商品の流れ



船腹の予約

船腹の予約の際には、使用するコンテナの種類を決めなければなりません。酒類の輸送に使われるコンテナには、「ドライコンテナ」と「リーファーコンテナ」があります。

ドライコンテナは一般的なコンテナで、価格はリーファーコンテナに比べ安いのですが、温度管理はできません。

リーファーコンテナは、コンテナ内部に冷凍機がついており、壁には断熱材が入っています。冷凍機と断熱材の厚みの分、ドライコンテナより内寸が狭くなっていますが、一定の温度で貨物を運ぶことができます。

商品の品質保持のためには、リーファーコンテナが有効ですが、仕向け地や輸送コストとの兼ね合いによります。

Q³

輸出手続きに必要な書類を教えてください。

A

以下の書類が必要です。

- 輸出申告書
- コマーシャル・インボイス(商業送り状)
- シッピング・インストラクション(船積依頼書)
- パッキングリスト(梱包明細書)
- 委任状
- ブッキングリスト(船腹予約書)
- その他

海上貨物保険などを付保する際は、その申込書が必要となります。

間接輸出

貿易会社を通しての間接輸出の場合、書類のほとんどは貿易会社が用意することになります。ただし、原材料や輸出する貨物の個数、重量、容積など、製品に関する情報は貿易会社にはわからないため、情報の提供が求められます。

直接輸出

貿易会社を通さず直接輸出する場合は、書類の作成から船腹の予約、通関業者への依頼をすべて輸出者が行います。

□ 輸出申告書

日本から海外に貨物を輸出する際に税関に提出する書類です。書類の受理によって輸出許可を得ます。

□ コマーシャル・インボイス(商業送り状)

日本語で言うと「送り状」または「仕入書」です。この書類は輸出通関時に輸出申告書と一緒に税関に提出する必要があります(関税法第68条第1項)。そして、関税法施行令第60条第1項では「仕入書への記載事項」が、以下のように定められています。

- ① 当該貨物の記号、② 番号、③ 品名、④ 品種、⑤ 数量および価格、⑥ 当該貨物の仕入書の作成地、⑦ 作成の年月日、⑧ 仕向地および仕向人

このほか、一般に記載すべき内容としては、輸出者名・住所、輸入者名・住所、船名、出港予定日、出港場所、入港場所、契約条件(インコタームズに基づくものなど)、支払方法などです。

□ シッピング・インストラクション(船積依頼書)

Bill of Lading(船荷証券・B/L)もしくは、Air Waybill(航空貨物運送状)を作成するための情報として、通関業者から指定された内容を通関業者が指定した書式、もしくは任意の書式に記載します。この書式のことをシッピング・インストラクションといいます。この情報をもとにB/LやAir Waybillが作成されるので、間違いのないよう十分注意をして作成してください。

□ パッキングリスト(梱包明細書)

日本語で言うと「梱包明細書」です。これは船積み明細ともよばれ、輸出する貨物の個数、重量、容積(立方メートル)等が記載されています。法律上では税関提出書類とはされていませんが、商慣習上では添付するのが一般的です。

また、関税法68条第2項で「仕入書だけで輸入貨物の課税標準(関税・消費税の計算根拠)を決定することが困難なときは、税関は必要な書類を提出させることができる」と規定されています。輸出書類に関しても、この規定が準用されますので、最初から用意しておいたほうがよいでしょう。

□ 委任状

通関業者と初めて取引を行うときに用意すべき書類です。通関業法第22条第1項では、通関業者は通関業務に際して帳簿類を設けることが明記されており、かつ、それらを一定期間保存することが義務付けられています。その帳簿の一つとして、通関業法施行令第8条第2項第2号で、「通関業者は通関業務に関し、依頼者から依頼を受けたことを証する書類」があげられています。そのために通関業者は任意の書式で「委任状」を顧客(輸出入通関を依頼した者)より取得しています。

□ ブッキングリスト(船腹予約書)

船腹の予約をする際に提出します。

HSコードって何ですか？

HSは商品につけられた世界共通の「背番号」

「HSコード」とは、ありとあらゆる商品の名称および分類を世界的に統一する目的で作られた6桁のコード番号のことで、日本語では「輸出入統計品目番号」「関税番号」「税番」などと呼ばれます。6桁の数字は世界共通の番号で、さらに細かい分類は国によって異なります。例えば、日本から輸出する際の清酒のHSコードは「2206.00-200」、ですが、米国で日本酒を輸入する際は「2206.00-4500」、香港で輸入する際は「2206-00-90」が使われます。

実務面においては、通関時にHSコードを特定する必要があります。また、輸出の場合、輸入者が当該国の輸入税額を特定するために、輸出者に6桁のHSコードを尋ねてくる可能性があります。

HSの分類改訂は、時代の流れに沿って、ほぼ5年ごとに定期的に見直しが行われます。

Q4 酒類の輸出には免許が必要ですか？

A 酒類の輸出には「輸出酒類卸売業免許」が必要です。

酒類の輸出には、「輸出酒類卸売業免許」が必要になります。
輸出酒類卸売業免許については、税務署の酒類指導官にお問い合わせください。

(注)酒類製造者が自ら製造した酒類を輸出する場合には、この免許は必要ありません。

Q5 貿易商社や輸出相手はどのように探したらよいでしょうか。

A 展示会、商談会などの参加が有効です。

輸出相手、貿易商社などが決まっていない場合は、国内外のバイヤーが集まる展示会・商談会などへの参加が有効です。

また、ジェトロが取りまとめたジェトロ農林水産物・食品 輸出協力企業リストも活用できます。

●ジェトロ農林水産物・食品 輸出協力企業リスト

https://www.jetro.go.jp/industry/foods/trading_company_list.html

Q6 輸出免税があると聞いたのですが。

A 輸出のために、酒類製造場から移出した酒類については、所定の手続きにより酒税が免除されます。

酒類製造者が自ら輸出、または輸出業者を通じて輸出するために、酒類製造場から移出した酒類については、所定の手続きにより酒税が免除されます。

当該酒類に係る酒税が免除されるためには、所轄税務署に対し、次の要件を満たした酒税納税申告書の提出が必要です。

- ① 期限内申告であること。
- ② 申請書に輸出(未納税移出)した酒類の税率適用区分、数量等を記載した酒類の明細書等を添付すること。

なお、諸手続きは、製造者が自ら輸出する場合と、輸出業者を通じて輸出する場合で異なります。詳しくは、税務署の酒類指導官にお問い合わせください。

○国税庁『酒類の輸出免税等の手続きについて』

<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/sake/01.pdf>

直接輸出に関するQ&A

Q⁷ 輸出通関業者(乙仲業者)を探す方法を教えてください。

A **日本通関業連合会の検索システムが便利です。**

日本通関業連合会のインターネット検索システムでは、通関手続きを行う輸出貨物の出荷港(海港、空港)や品目から通関業者の検索ができます。

通関業者検索システム

<http://www.tsukangyo.or.jp/search/>

Q⁸ 通貨の違いによるリスクはありますか？

A **直接輸出の場合は為替変動のリスクがあります。**

自国通貨と異なる通貨で取引する場合、自国通貨へ交換する際の外国為替相場は日々変動するため、為替の変動リスクが発生します。特に相場の変動が激しい場合は、売買の利益がなくなる可能性もあるため、あらかじめリスクの回避策を講じておく必要があります。方法としては、取引通貨を自国通貨とすることが確実ですが、それが難しい場合は、為替予約※などいくつかの方法があります。

※将来の一定期間に一定の為替相場(レート)で外貨を売買する契約。

Q⁹ 代金をきちんと回収できるか心配です。

A **全額もしくは半額の前払いが安全です。**

貿易取引は、国内取引と違って、商品の授受と代金の支払いを同時に行うことは困難であり、時間差が生じます。したがって、後払いの場合は、輸出者が代金回収前に商品を出荷することになるため、代金を回収できないリスクを負うことになります。リスクを回避するためには、代金の全額もしくは半額を前払いでもらうことをおすすめします。

また、信用状を利用して銀行が代金の支払いを保証することで未払いのリスクを回避することもできますが、実際使われるケースは少ないようです。



Q10 輸送時に商品が破損した場合の保障はありますか。

A 貨物海上保険の付保で損害をカバーできます。

貿易取引は、一般的に国内取引に比べ輸送距離が長いため、運送に時間がかかるとともに運送上の事故による貨物の変質や損傷などの損害が生じるリスクも高くなります。このリスクを回避するために、貨物海上保険※を付保して損害をカバーすることが必要です。

付保する条件によりますが、万一貨物への損害が生じた場合は、通常CIF価格に10%の希望利益を加えた保険金額を限度として保険金の支払いを受けることができます。なお、貨物海上保険は輸出、輸入、三国間貿易を対象とし、航空貨物に関するものも含まれます。

付保する条件は、当該貨物が輸送中に遭遇するリスクに対して、必要十分なものとしなければなりません。また、自身のために保険をかけるのか、販売相手のために保険をかけるのか、売買条件によって異なりますので、特にCIF、CIP条件での契約の場合は契約時に相手方と保険条件について十分つめておくことが必要です。

※貨物の海上輸送中の危険を担保する保険。



輸出の
ヒント

1 商談会、見本市などの イベントを活用しましょう

日本および世界各地で開催される商談会や見本市などのイベントは、国内外のバイヤーと出会うチャンスです。商談相手のバイヤーは、基本的に日本製品に興味があるので、自社製品の売り込みの場として最適です。自社製品に対するコメントや、市場の傾向、競合商品の動向をバイヤーから直接聞くことができます。また、時間、経費両面でも効果的といえます。



JETROの 取り組み

JETROでは、日本酒の輸出に関する商談会やイベントを開催しています。参加者の募集等はウェブサイトの「イベント情報(農林水産・食品)」に掲載されますので、ご確認ください。

<https://www.jetro.go.jp/industrytop/foods/>

■ SIAL CHINA (上海)

中国最大級の食品・飲料見本市。

<http://www.sialchina.com/>

■ FHC CHINA (上海)

中国で行われる大規模な国際食品見本市。

<http://www.fhcchina.com/en/>

■ FOOD EXPO (香港)

香港最大の国際食品見本市。日本からの出展数は参加国中最大。

<http://m.hktdc.com/fair/hkfoodexpo-en/HKTDC-Food-Expo.html>

■ International Wine & Spirits Fair (香港)

アジア最大級の酒類専門見本市。

<http://m.hktdc.com/fair/hkwinefair-en/HKTDC-Hong-Kong-International-Wine-and-Spirits-Fair.html?>

■ FOOD TAIPEI (台北)

台湾最大の食品見本市。

<https://www.foodtaipei.com.tw/>

■ FOOD WEEK (ソウル)

韓国最大の国際食品見本市。

<http://foodweek.co.kr/wp/>

■ Thaifex (バンコク)

アジア最大規模の国際食品見本市。

<https://thaifexworldoffoodasia.com/>

■ EQUIPOTEL (サンパウロ)

50年の歴史を持つ、南米で最大級のホテル・レストラン関連見本市。

<http://www.equipotel.com.br/>

■ SUMMER FANCY FOOD SHOW (ニューヨーク)

米国東海岸最大級の総合食品見本市。

<https://www.specialtyfood.com/shows-events/>

■ WINTER FANCY FOOD SHOW (サンフランシスコ)

日本食ユーザーが最も多い米国西海岸で最大級の食品見本市。

https://www.jetro.go.jp/j-messe/tradefair/WinterFancy_58872

■ PROWEIN (デュッセルドルフ)

世界最大のワイン&スピリッツ見本市。

<https://www.prowein.com/>

■ SIAL (パリ)

欧州最大級の食品・飲料見本市。日本からは、飲料、調味料、米を中心に出品されている。

<https://www.sialparis.fr/>

■ SIRHA (リヨン)

欧州最大の外食見本市。

<http://www.sirha.com/>

■ BIOFACH (ニュルンベルク)

欧州最大級のオーガニック見本市。

<https://www.biofach.de/>

■ IFE (ロンドン)

英国最大の総合食品見本市。

<http://www.ife.co.uk/>

2 輸出に関するご質問は 相談窓口をご利用ください。

◆JETRO農林水産・食品輸出相談窓口（1/3）

事務所名	電話番号	所在地
本部	03-3582-5646	〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階
大阪本部	06-4705-8601	〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町2丁目3-13 大阪国際ビルディング29階
JETRO北海道	011-261-7434	〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター9階
JETRO青森	017-734-2575	〒030-0802 青森県青森市本町1-2-15 青森本町第一生命ビル5F
JETRO盛岡	019-651-2359	〒020-0045 岩手県盛岡市盛岡駅西通2-9-1 マリオス3階
JETRO仙台	022-223-7484	〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービルディング18階
JETRO秋田	018-865-8062	〒010-0951 秋田県秋田市山王2-1-40 田口ビル1F
JETRO山形	023-622-8225	〒990-0042 山形県山形市七日町3-5-20 富士火災山形ビル4階
JETRO福島	024-947-9800	〒963-0115 福島県郡山市南2-52 ビッグパレットふくしま3F
JETRO茨城	029-300-2337	〒310-0802 茨城県水戸市柵町1-3-1 茨城県水戸合同庁舎4階
JETRO栃木	028-670-2366	〒321-3226 栃木県宇都宮市ゆいの杜1-5-40 とちぎ産業創造プラザ内2階
JETRO関東	03-3582-4953	〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階
JETRO千葉	043-271-4100	〒261-7123 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1 ワールドビジネスガーデン(WBG)マリブイースト23階
JETRO横浜	045-222-3901	〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町2番地 産業貿易センタービル2階
JETRO新潟	025-284-6991	〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町16-4 荏原新潟ビル5F
JETRO山梨	055-220-2324	〒400-0055 山梨県甲府市大津町2192-8 山梨県立産業展示交流館アイメッセ山梨4F
JETRO長野	026-227-6080	〒380-0936 長野県長野市中御所岡田131-10 長野県中小企業会館1F
[同]諏訪支所	0266-52-3442	〒392-0021 長野県諏訪市上川1-1644-10 諏訪合同庁舎5F
JETRO福井	0776-33-1661	〒918-8004 福井県福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル6F

◆JETRO農林水産・食品輸出相談窓口 (2/3)

事務所名	電話番号	所在地
JETRO富山	076-444-7901	〒930-0866 富山県富山市高田527 情報ビル2F
JETRO金沢	076-268-9601	〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館4F
JETRO岐阜	058-271-4910	〒500-8384 岐阜県岐阜市藪田南5-14-53 県民ふれあい会館第一棟6階
JETRO静岡	054-352-8643	〒424-0922 静岡県静岡市清水区日の出町9-25 清水マリンビル5F
JETRO浜松	053-450-1021	〒432-8036 静岡県浜松市中区東伊場2-7-1 浜松商工会議所会館5階
JETRO名古屋	052-589-6210	〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-4-38 愛知県産業労働センター18階
JETRO三重	059-228-2647	〒514-0004 三重県津市栄町1-954 三重県栄町庁舎2F
JETRO滋賀	0749-21-2450	〒522-0063 滋賀県彦根市中央町3-8 彦根商工会議所1階
JETRO京都	075-325-5703	〒600-8813 京都府京都市下京区中堂寺南町134 京都リサーチパーク2号館2階
JETRO神戸	078-231-3081	〒651-6591 兵庫県神戸市中央区浜辺通5-1-14 神戸商工貿易センター4F
JETRO和歌山	073-425-7300	〒640-8269 和歌山県和歌山市小松原通1-1 和歌山県庁東別館2階
JETRO鳥取	0857-52-4335	〒689-1112 鳥取県鳥取市若葉台南7-5-1 公益財団法人鳥取県産業振興機構内
JETRO松江	0852-27-3121	〒690-0826 島根県松江市学園南1-2-1 くにびきメッセ3F
JETRO岡山	086-224-0853	〒700-0985 岡山県岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所ビル8F
JETRO広島	082-535-2511	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ4F
JETRO山口	083-231-5022	〒750-0018 山口県下関市豊前田町3-3-1 海峡メッセ下関国際貿易ビル7F
JETRO徳島	088-657-6130	〒770-0865 徳島市南末広町5-8-8 徳島経済産業会館3F
JETRO香川	087-851-9407	〒760-0017 香川県高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館5F
JETRO愛媛	089-952-0015	〒791-8057 愛媛県松山市大可賀2-1-28 アイテムえひめ3F
JETRO高知	088-823-1320	〒780-0834 高知県高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア6F

◆ ジェトロ農林水産・食品輸出相談窓口 (3/3)

事務所名	電話番号	所在地
ジェトロ福岡	092-741-8783	〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-11-17 福岡ビル4階
ジェトロ北九州	093-541-6577	〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野3-8-1 AIMビル8F
ジェトロ佐賀	0952-28-9220	〒840-0826 佐賀県佐賀市白山2-1-12 佐賀商工ビル4階
ジェトロ長崎	095-823-7704	〒850-0031 長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9F
ジェトロ熊本	096-354-4211	〒860-0022 熊本県熊本市中央区横紺屋町10 熊本商工会議所3F
ジェトロ大分	097-513-1868	〒870-0037 大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4階
ジェトロ宮崎	0985-61-4260	〒880-0811 宮崎県宮崎市錦町1-10 宮崎グリーンズフィア壱番館(KITEN)3階
ジェトロ鹿児島	099-226-9156	〒892-0821 鹿児島県鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館6F
ジェトロ沖縄	098-859-7002	〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター609号室

◆ 国税局窓口

各国税局酒税課(沖縄国税事務所においては間税課)へご相談ください(個別の免許相談については、最寄りの税務署の酒類指導官へお問合せください)。

事務所名	電話番号 (代表)	所在地
札幌国税局	011-231-5011	〒060-0042 札幌市中央区大通西10丁目 札幌第2合同庁舎
仙台国税局	022-263-1111	〒980-8430 仙台市青葉区本町3丁目3番1号 仙台合同庁舎A棟
関東信越国税局	048-600-3111	〒330-9719 さいたま市中央区新都心1番地1 さいたま新都心合同庁舎1号館
東京国税局	03-3542-2111	〒104-8449 中央区築地5丁目3番1号
金沢国税局	076-231-2131	〒920-8586 金沢市広坂2丁目2番60号 金沢広坂合同庁舎
名古屋国税局	052-951-3511	〒460-8520 名古屋市中区三の丸3丁目3番2号 名古屋国税総合庁舎
大阪国税局	06-6941-5331	〒540-8541 大阪市中央区大手前1丁目5番63号 大阪合同庁舎第3号館
広島国税局	082-221-9211	〒730-8521 広島市中区上八丁堀6番30号 広島合同庁舎1号館
高松国税局	087-831-3111	〒760-0018 高松市天神前2番10号 高松国税総合庁舎
福岡国税局	092-411-0031	〒812-8547 福岡市博多区博多駅東2丁目11番1号 福岡合同庁舎
熊本国税局	096-354-6171	〒860-8603 熊本市西区春日2丁目10番1号 熊本地方合同庁舎B棟
沖縄国税事務所	098-867-3601	〒900-8554 那覇市旭町9番地 沖縄国税総合庁舎

本資料で提供している情報は、ご利用される方のご判断・ご責任においてご使用ください。ジェトロでは、可能な限り正確な情報の提供を心がけておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承のほどお願い申し上げます。

日本酒輸出ハンドブック（米国編）

2018年3月作成
作成者：
ジェトロ 農林水産・食品部
国税庁 酒税課
（無断転載を禁じます）
