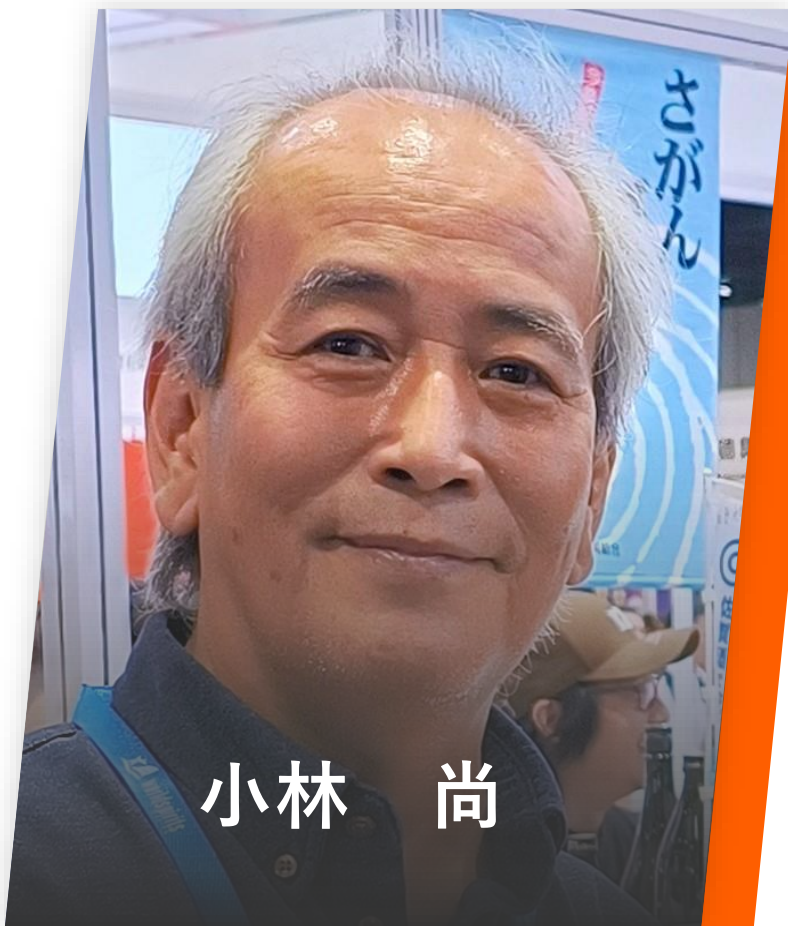


## 専門家プロフィール（国内在住）



小林 尚

● 専門性の高い酒類 日本酒

● 専門性の高い地域 アジア：シンガポール、香港  
北 米：米国

● 専門性の高い分野

- 輸出実務
- 海外の法規制
- 市場動向
- ローカライズと製品開発
- マーケティング戦略
- 商談機会創出とノウハウ

● プロフィール

- 日本酒メーカーでの輸出担当を務める
- 酒類輸出商の立ち上げに協力し、同社にて受発注、蔵元様との調整、海外での販促活動、イベントの企画・運営などの諸業務全般を経験
- JETRO農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター）、中小機構海外販路開拓専門家を務める
- 海外の日本酒輸入企業のコンサルティング業務を行い様々な案件に携わっている
- JETRO本部・埼玉、FAMIC、新潟県、岩手県、北海道などで食品、日本酒等の輸出関連セミナー講師として登壇
- 相談対応事例
  - ・ 米国FDA及びTTB登録手順解説
  - ・ アジアにおける独占販売権設定の考え方
  - ・ ジンの海外市場におけるプライシングの考え方
  - ・ 海外顧客への見積書作成時の注意点と貿易書類の準備
  - ・ 商談機会創出方法とプレゼン資料の作成のポイント

● メッセージ

既にも実績のある方、新たな挑戦として輸出を目指される方、販路はあるが酒類は初めての方などそれぞれに抱えられる問題解決に少しでもお役に立てればと思います。正解は一つではないですが皆様と一緒に問題解決に向けた努力を致します。

## 専門家プロフィール（国内在住）



## ● 専門性の高い酒類

日本酒、本格焼酎、ウイスキー、リキュール、ワイン、ビール

## ● 専門性の高い地域

アジア：シンガポール、中国、マレーシア、香港

大洋州：オーストラリア

北米：米国

欧州：イタリア、英国、オーストリア、スペイン、ドイツ、フランス、ポーランド

## ● 専門性の高い分野

- マーケティング戦略
- ブランディング
- 海外プロモーション
- 差別化戦略（独自の価値提案）

## ● プロフィール

- 大学卒業後、大手洋酒メーカーにてウイスキー、ワイン、スピリッツの業務用市場導入促進営業を担当
- 大手調味料メーカーに転職後は国際事業本部所属でドイツに8年、子会社にて香港に5年駐在し、現地法人代表として酒類を含む日本産食品の普及推進に従
- 定年退職後は、JETROにて国内外食企業の海外進出支援（農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター）も歴任）、中小企業の輸出支援および海外プロモーションを担当するなど、企業の輸出をサポート
- 島根県松江市のまちづくり法人の代表理事として地域活性化事業も行なっている
- International Taste Institute、各県酒造組合、SAKE LEADERS SUMMIT 2025、日本産酒類輸出促進コンソーシアム・オンラインセミナーにおいてセミナー講師として登壇
- 相談対応事例
  - ・種子島製糖企業が開発したラム酒の輸出相談
  - ・京都府産薬草系リキュールのフランス向け輸出相談
  - ・茨城県産自然酵母で仕込むクラフトビール輸出相談

## ● メッセージ

年々増加するインバウンド客の最大の楽しみは日本食です。また、日本で美味しい食文化を堪能したら国に戻ってアンバサダーとして喧伝してくれます。こうした状況からも日本食人気はグローバルにますます高まっています。ワインやスピリッツのマーケットはとてつもなく大きいことから、日本産酒類のポテンシャルもかなり大きいはず。臆せず、攻めていきましょう。

## 専門家プロフィール（国内在住）



関口 幸代

## ● 専門性の高い酒類

日本酒、本格焼酎、ワイン、スピリッツ

## ● 専門性の高い地域

アジア：シンガポール、タイ、韓国、中国、フィリピン、マレーシア、香港  
大洋州：オーストラリア  
欧州：英国、スペイン、ドイツ、フランス

## ● 専門性の高い分野

- 市場動向とトレンド分析
- マーケティング戦略
- ブランディング
- 輸出入貿易実務
- 輸出スキーム構築
- ロジスティクス
- 社員教育
- 海外におけるパートナー発掘
- 海外における会社設立

## ● プロフィール

- ドイツ系輸送会社 ジェイ・エフ ヒレブランド社の日本代表ならびにアジア統括責任者として中国を始めとした極東・東南アジアの国々（最大11か国）を統括
- その後コンサルタントとして輸入商社の顧問や、ロジスティクス関連会社・輸入商社のスタッフ育成訓練、ワイン・日本酒関連の通訳、JETRO農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター）、貿易講座講師などを務める
- 日本酒や日本産農産物の輸出振興をライフワークと考え、各方面で活動中
- JETRO三重、金沢、岩手、京都、岐阜などで貿易セミナー等実績多数
- 相談対応事例
  - ・日本国内で展開するワインの小売店が中国に進出する際のコンサルタント業務
  - ・岡山県の日本酒蔵のフランス進出プロジェクト

## ● メッセージ

貿易とは、ある国と別の国との間で行なわれる商品の売買のこと。つまりは外国との商取引のことです。貿易を円滑に行うためには何が必要でしょう。熱意？資金？交渉力？商品知識？もちろんそれらはとても重要です。でも忘れてはならないことがまだあります。海外の人と商取引を行う際には、国内取引とは違った「常識」や「マナー」が必要となります。そして貿易や物流に関する知識ももちろん必要です。どうやったら海外の人に日本の「良い商品」を理解していただけるか。みなさまの追及のお手伝いが出来たら幸いです。

## 専門家プロフィール（国内在住）



中 正宏

● 専門性の高い酒類 日本酒、本格焼酎、ウイスキー

● 専門性の高い地域 アジア：シンガポール、ベトナム、マレーシア、台湾、香港  
大洋州：オーストラリア

● 専門性の高い分野

- 輸出戦略策定
- ブランディング
- プレゼンテーション
- マーケティング（プロモーション、営業、販路開拓）
- 輸出貿易実務
- 海外の法規制

● プロフィール

- 公的機関等での農林水産物の輸出等支援を多数務める
  - ・ JETRO：農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター）
  - ・ 中小機構東北：国際化支援アドバイザー
  - ・ 経済産業省北海道経済産業局：食の輸出戦略検討・実行ワークショップ講師
  - ・ 三重県：食品輸出協議会相談窓口運営（2022年度～継続）
  - ・ 奈良県：マレーシアにおける奈良県産農産物等輸出プロモーション
  - ・ 長崎県：オーストラリアにおける長崎県産酒類新規販路開拓事業
  - ・ 島根県：マレーシア市場における島根県産食品販路拡大業務
  - ・ 岐阜県：岐阜県企業のベトナム販路拡大業務
  - ・ 東京都：都内産農産物の海外販路開拓に係るアドバイザーによる支援
- 相談対応事例
  - ・ プレゼンテーション資料ブラッシュアップ
  - ・ 海外バイヤーとの商談後のコミュニケーションの取り方
  - ・ 商談フォローアップについて

● メッセージ

日本産品の中でも特に日本産酒類の海外での需要は年々高まっております。一方、国内外の酒類メーカーとの競争も激しさを増しております。他社との差別化を図り自社商品の優位性をしっかり示していければ活路は見いだせると思います。



## 専門家プロフィール（国内在住）



● 専門性の高い酒類 日本酒、本格焼酎、泡盛

● 専門性の高い地域

アジア：シンガポール、中国、マレーシア、ミャンマー、台湾、香港  
北 米：米国、カナダ  
中南米：チリ、ブラジル、ペルー  
欧 州：スイス、スペイン、フランス

● 専門性の高い分野

- 海外の市場動向とトレンド分析
- マーケティング戦略
- 製品開発
- 官能評価

● プロフィール

- 「日本酒輸出協会」を結成し、米国、香港、ドイツ、ミャンマー等でプロモーションを実施
- JETROにて農林水産・食品分野の輸出専門家（プロモーター）として輸出支援に従事
- JETRO、各県酒造組合等が主催する輸出関連セミナー等、登壇回数多数
- 自社にて酒造メーカー向けの海外市場セミナーを主催
- 愛媛県が開発した新酵母「さくらひめシリーズ」使用酒の海外プロモーションの企画運営を支援
- 南米（ブラジル、チリ、ペルー）における日本酒プロモーション、コンペティションのコーディネート
- 主な著書  
「日本酒ガイドブック」「日本酒のテキスト」「拡大する海外清酒市場」  
「進化する海外SAKE市場」「日本清酒賞味誌」

● メッセージ

まずは自社の輸出に対する考え方、ヴィジョンを持って、対応していくことが大事です。海外市場は日本国内よりもはやい速度で、常に変化、進化していますので、当コンソーシアムを通じて最新の情報を収集し、ご自身に合った海外戦略、輸出計画を組み立ててみてください。

## 専門家プロフィール（国内在住）



百瀬 あゆち

- 専門性の高い酒類 日本酒
- 専門性の高い地域 アジア：香港  
北米：米国
- 専門性の高い分野
  - 市場動向とトレンド分析
  - 輸出実務
  - 海外の法規制、FDA
  - マーケティング戦略
  - 製品開発
- プロフィール
  - ニューヨークでレストランマネジメント会社で10年間勤務
  - 香港で日本酒専門の飲食店を10年間経営
  - JETRO香港にて酒類専門家として勤務
  - JETRO農林水産部門、輸出プロモーター
  - 大学講師を行う傍ら、海外の清酒市場とGen Zのアルコール消費傾向に関するリサーチを行う
  - 清酒、ノンアルコール飲料関連の学術論文を複数発表
- メッセージ

世界の酒類市場では、品質だけでなく背景にある文化や造り手の想いが重視される時代になりました。日本産酒はその点で大きな強みを持っています。自社ならではの価値を言語化し、適切な市場とパートナーを選べば、着実に評価は広がります。視野を広く持ち、長期的な視点で挑戦を続けていきましょう。

## 専門家プロフィール（海外在住）



上野 俊男

## 専門性の高い酒類

日本酒、本格焼酎、ウイスキー、ブランデー、ジン、ワイン

## 専門性の高い地域

アジア：中国  
北米：米国  
中南米：チリ  
欧州：英国、フランス

## 専門性の高い分野

- 市場動向とトレンド分析
- マーケティング戦略
- 製品開発

## プロフィール

- 2002年に共同貿易株式会社に入社、米国メインストリーム（例：COSTCO, WHOLE FOODS）の営業部門に属し、直接、バイヤーと取引、新規市場開拓、市場深耕と商品開発を担当
- その後、Sake School of Americaを創設、日本酒・焼酎に関する教育活動を2010年より実施しており、今までに約3,000人の受講者を記録
- 現在は共同貿易株式会社でグローバル親善大使として日本産酒類と日本食のプロモーション・啓蒙活動を行うとともにSake School of Americaの校長を兼務
- Japan House, Society of Wine Educators, American Wine Society, Texpom, Bartender Guild, SommCon等のコンファレンスにて、日本産酒類に関するセミナーに多数登壇
- 相談対応事例
  - ・ 酒類の輸出、市場戦略、製品開発に関する相談対応
- 主な著書  
「Japan Restaurant News」にて酒類に関する記事を定期的に投稿

## メッセージ

日本ほど「誠実な性格」と「モノ作りに関しての拘り」を持つ国はほかに見当たりません。日本人として誇りを持ち海外に進出してください。