

SAKE-CONSO

日本産酒類輸出促進 コンソーシアム

海外販路拡大に向け、SAKE-CONSOがお手伝いします。

登録事業者数

2,200
者超

sakeconso



INDEX

	日本産酒類輸出促進コンソーシアムのご紹介	1
	輸出ステージ別 活用ガイド	2
	オンラインセミナー	3
	メールマガジン	4
	専門家相談	5
	国内事業者間マッチング	6
	海外展示会・商談会	7
	活用事例	8
	数字で見るSAKE-CONSO	9
	登録方法	10
	問合せ先	10



日本産酒類輸出促進コンソーシアムのご紹介

日本産酒類の輸出拡大を支援します

「日本産酒類輸出促進コンソーシアム」(SAKE-CONSO)は、政府の「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」に基づき設立されたプラットフォームです。

日本産酒類のさらなる輸出拡大を目指し、酒類製造者・酒造組合・輸出商社・卸等の皆様に対して、情報提供から商談機会の提供まで、輸出に関する様々な支援をウェブサイト上で行っています。

日本産酒類輸出促進コンソーシアム
公式ホームページ

<https://sake-consortium.nta.go.jp>



こんな悩みはありませんか？

 酒類製造者	 輸出商社・卸
✓ 輸出先となる国・地域の情報を知りたい	
✓ 酒類の輸出に詳しい専門家に悩みを相談したい	
✓ 輸出に取り組む国内のパートナーを探したい	✓ 取扱商品を増やしたい
✓ 海外の展示会に出展し、バイヤーと商談したい	

SAKE-CONSO支援メニューの概要

会員登録いただくことで、輸出に必要な情報収集から商談機会の獲得、海外市場の販路開拓まで、各段階に応じた支援メニューをご利用いただけます。

情報提供



オンラインセミナーやメールマガジンにより、輸出に関する情報を提供します。

個別相談



酒類に関する市場の動向や、輸出・物流等に精通した専門家が個別相談に対応します。

国内事業者との商談



酒類製造者と輸出商社・卸とのマッチングを支援し、輸出に向けた商談機会を提供します。

海外バイヤーとの商談



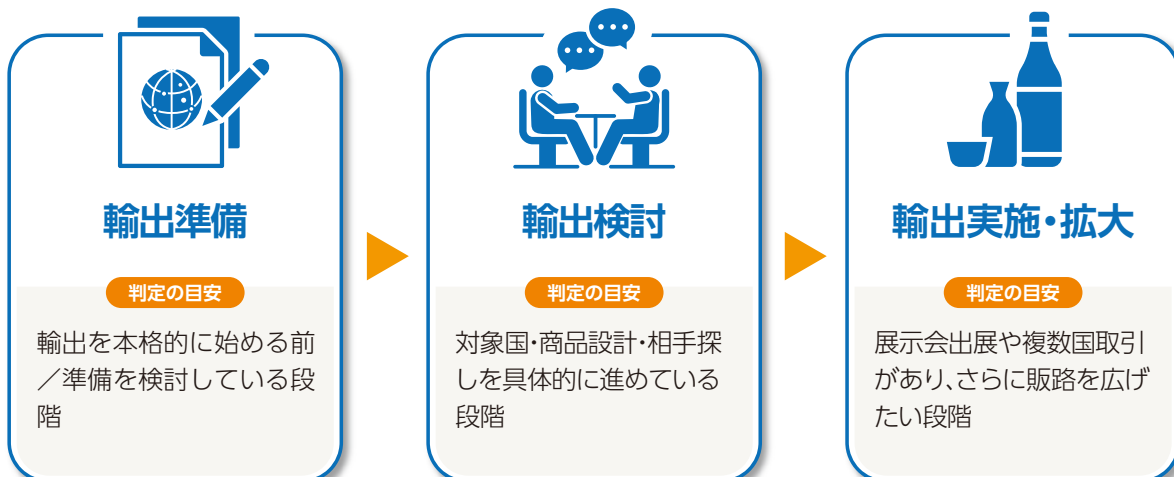
国税庁が主催する海外の展示会や商談会への参加を支援します。



輸出ステージ別 活用ガイド

● 輸出ステージの目安

SAKE-CONSOは、主に酒類の輸出を具体的に検討し始めた事業者に対するさまざまな支援メニューを提供しています。自社の取組段階に応じてメニューを使い分けることで、成果につながりやすくなります。



● ステージ別の活用イメージ

① 輸出準備	② 輸出検討	③ 輸出実施・拡大
▼主な悩み 輸出の基礎知識や社内体制がまだ整っていない／何から始めればよいか。	▼主な悩み 対象国を絞り切れない／規制適合・価格設定／どの輸出商社・卸と接点を持つか。	▼主な悩み 既存パートナー以外の販路を増やしたい／未開拓地域／成約率と単価の向上。
▼活用方法 ● 関係機関支援メニュー (JETRO「日本の食輸出1万者支援プログラム」等)の活用 ● オンラインセミナーやメルマガで各国の市場動向と輸出実務の基礎を把握 ● マイページの登録情報を充実させ、商談機会に備える	▼活用方法 ● 国内事業者間マッチングで輸出商社・卸に商談を申込み (事務局が日程調整) ● 海外展示会、商談会へ出展 (出展料無料・通訳も準備) ● 専門家相談で検討中の対象国の現地情報をインプット	▼活用方法 ● 未開拓地域の海外展示会、商談会へ出展 ● 専門家相談で新規市場リサーチ、現地パートナー候補の選択に関するアドバイスを依頼 ● 既取引のある国内事業者にも改めてマッチングを申込み (担当が部署別のこと)



オンラインセミナー

概要

海外の市場動向や輸出の際のポイント等について、各分野に特化した国内外の専門家等による輸出関連セミナーをオンラインにて定期的を開催しています。終了後に講師にご質問できるセミナーもあります。セミナーは令和2～7年度に**78回**実施し、**のべ5,900者超**に参加いただいています。

セミナー例

セミナー講師

上野 俊男 (うえの としお)

Sake School of America 校長
国税庁日本産酒類輸出促進コンソーシアム専門家

〔経歴〕

2002年に共同貿易株式会社に入社、米国メインストリームの営業部門に属し、バイヤーとの取引、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。



セミナー内容

日本産酒類の輸出市場で中国とトップを争うアメリカの現状を分析し、これから皆様がどのように市場参入・深耕すべきかを考察・提案します。これからの戦略・戦術の確立に役立てて頂ければと思います。まずは、米国の酒類全体の動向を紹介いたします。その動きの要因が何かを分析し、各酒類カテゴリーへと細分化し、より皆様の商品群に近い市場の動きを参考にして頂きたいと考えます。そして、どの地域から販売を強化していくかの市場設定、次にターゲット客に対しての商品設計と販売促進方法を紹介いたします。自社の商品がそれらの市場で求められている商品なのかを検証するきっかけになれば幸いです。

上記のような海外の市場動向や販売促進方法に関するセミナーのほかにも、様々なテーマでセミナーを開催しています。ぜひ、御社の海外展開にお役立てください。
セミナーは後日アーカイブ配信を行っています。

過去のセミナー例

海外消費者の「欲しい」を創る海外企業との商談に向けたSNSの効果的な活用方法とは？



酒類業界特有の海外市場動向を踏まえた、オンライン・オフラインの営業戦略を紹介し、海外企業への営業活動におけるSNSの効果的な活用方法や、現地消費者やバイヤーとの関係構築に必要なポイントについて解説。

中国における日本産酒類の商標問題について



商標制度の基本について理解した上で、中国において、商標をめぐる、どのような問題が発生しているのか、同問題に対する事前及び事後の対策に関する情報を提供。



メールマガジン

概要

日本産酒類の輸出動向や各国・地域の日本産酒類市場について、メールマガジンで定期的に情報提供しています(年10回配信)。
定期配信のほか、SAKE-CONSOで募集するセミナーや海外展示会・商談会の情報等についても、随時メール配信によりお知らせしています。
SAKE-CONSOに登録いただくことで、メールマガジンの配信を受けることができます。



これまでの配信実績

定期メールマガジンはこれまでに50本以上配信。過去のメールマガジンは、SAKE-CONSOのサイトで閲覧可能です。

▼メールマガジン配信実績(抜粋)

タイトル	配信時期	概要
現地の人の心に響くセールのポイント②香港編	2022年1月	香港現地インポーターが、商談先の業態別に商品の訴求に有効なポイントを解説
いまさら聞けない海外輸出の基礎知識②国ごとの流通の違いを教えて！	2022年6月	各国輸出規制の概要や、越境ECの規制と市場動向、各国内の酒類流通規制概要について解説
英国のワイン・スピリッツ市場から見る日本酒の未来	2023年9月	英国のトレンド「Less but Better」の最新動向から、日本産酒類の可能性を紐解き解説
「更なる拡販と深耕を図るには」市場戦略と戦術	2024年2月	数値情報の開示や、Z世代向けマーケティング、価格・デザインの現地最適化等、市場深耕の基礎を解説
シンガポールの日本産酒類市場と輸入事情	2024年7月	年中高温多湿なシンガポールで好まれる「軽快さ」や、ウイスキー等の最新動向を解説
ベトナムの日本産酒類市場と輸入事情	2024年12月	若年層や富裕層を中心とした日本産酒類への関心の高まりや、経済連携協定の動向、ペアリング提案等の具体策を解説
テキサス州における日本産酒類市場の現状と可能性	2025年12月	テキサス州の人口増加による注目の高まりや、肉中心の食文化、厳格な規制といった市場概要や、開拓の具体例を解説
インバウンド顧客を活用した日本酒輸出の可能性	2026年3月	インバウンド需要を「一過性の観光」だけでなく、帰国後の再購買に繋げる施策や、ブランド構築の具体策を解説



専門家相談

概要

SAKE-CONSOには酒類の輸出に知見のある専門家が在籍しています(令和8年度は7名が在籍、**26か国・地域**に対応)。輸出に関するご質問がございましたら、マイページの専門家相談ページよりお問合せください。日程調整の上、オンラインにてご相談いただけます(相談無料、回数制限なし)。

相談事例

初めて中国の展示会に出展するので、中国輸出に際しての規制等と、中国のバイヤー事情や注意点等を教えてほしい。

商談会、展示会に出展を予定しているが、価格設定について教えてほしい。

メーカー様との関係構築、販路の開拓方法について意見を聞きたい。

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についてアドバイスがほしい。

専門家のご紹介(令和8年度)

ご相談内容に応じ、各専門家の専門性等を踏まえて事務局にてご案内いたします。また、国内事業者間マッチングにおいては、希望される方には専門家の同席が可能です。プロフィールの詳細はウェブサイト内からご確認ください。

国内在住

松崎 晴雄



Profile

- ・「日本酒輸出協会」を結成し、米国、香港、ドイツ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
- ・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

国内在住

関口 幸代



Profile

- ・ドイツ系輸送会社 ジェイ・エフ ヒレプラント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
- ・ロジスティクス関連会社・輸入商社のスタッフ育成訓練、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

国内在住

中正宏



Profile

- ・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など、公的機関等での農林水産物の輸出等支援を多数務める

国内在住

小林 尚



Profile

- ・酒類輸出商の立ち上げに協力し、当社にて受発注、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)等を務める

国内在住

坂根 正敏



Profile

- ・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事

国内在住

百瀬 あゆち



Profile

- ・ニューヨークのレストランマネージメント会社で勤務後、香港で日本酒専門飲食店を経営
- ・JETRO香港 酒類専門家、JETRO農林水産部門輸出プロモーターを歴任
- ・大学講師としてリサーチを行い、清酒、ノンアルコール飲料関連の学術論文を複数発表

海外在住

上野 俊男



Profile

- ・共同貿易株式会社に入社後、米国メインストリートの営業部門に属し、バイヤーとの取引、新規市場開拓、市場深耕と商品開発を担当
- ・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のプロモーション等を行うとともにSake School of Americaの校長を兼務



国内事業者間マッチング

概要

酒類製造者等が国内取引と同様の手順により輸出に取り組める環境を構築できるよう、国内の酒類製造者と輸出商社・卸売事業者のマッチング(商談)支援を行っています。

令和2年度から7年度までで合計 **のべ2,200者以上**の事業者にマッチングにご参加いただいています。

マッチング方法

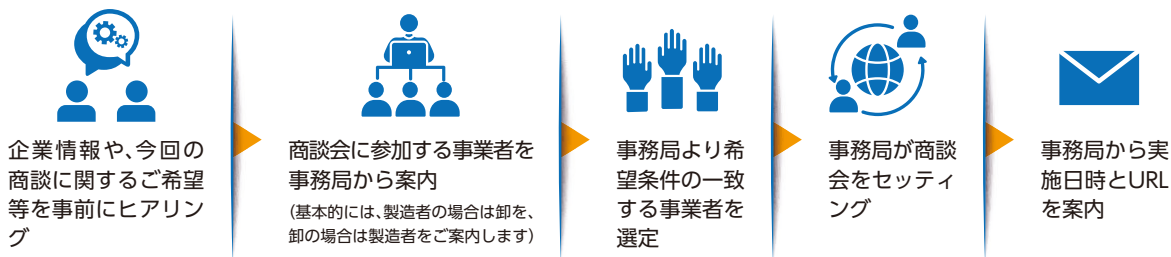
ウェブサイト上の「事業者検索」にて、酒類製造者や輸出商社・卸売事業者の情報をご確認の上、希望する商談相手に対し、いつでも商談の申込(マッチング申請)ができます。お申込後、事務局にて日程調整を行い、商談いただけます。

事業者の情報を登録する際は、公開・非公開を選択いただけます。より詳細な情報を公表いただくことで、他会員からのマッチングの要望(商談機会)を増加させることに繋がります。

マッチングの支援として、ご希望の方にはSAKE-CONSOの専門家が同席し、商談支援を行っています(事前の打合せも可能です)

このほか、事務局が定期的に募集を行うマッチング(全事業者マッチング)や、海外輸出をしたい国内の輸出商社・卸売事業者の参加を先に確定し、その輸出商社・卸売事業者との商談を希望される国内の酒類製造者をその後に募集するマッチング(卸売事業者指定マッチング)もあります。

全事業者マッチングの流れ



活用状況

これまでに2,200者以上の事業者にご参加いただき、900件以上の商談に繋がったほか、輸出商社・卸売事業者を通じて100件以上の輸出に繋がっています(会員事業者へのアンケート結果による)。

ウェブサイトの「活用事例」でもマッチングを通じた事例が掲載されていますので、ぜひご覧ください。

事例①

製造者(関西)×卸(関東)

輸出国: オーストラリア、シンガポール等
酒 類: 清酒、リキュール

事例②

製造者(関東)×卸(関東)

輸出国: 台湾、シンガポール
酒 類: 清酒

事例③

製造者(九州)×卸(中部)

輸出国: シンガポール、中国
酒 類: 清酒



海外展示会・商談会

概要

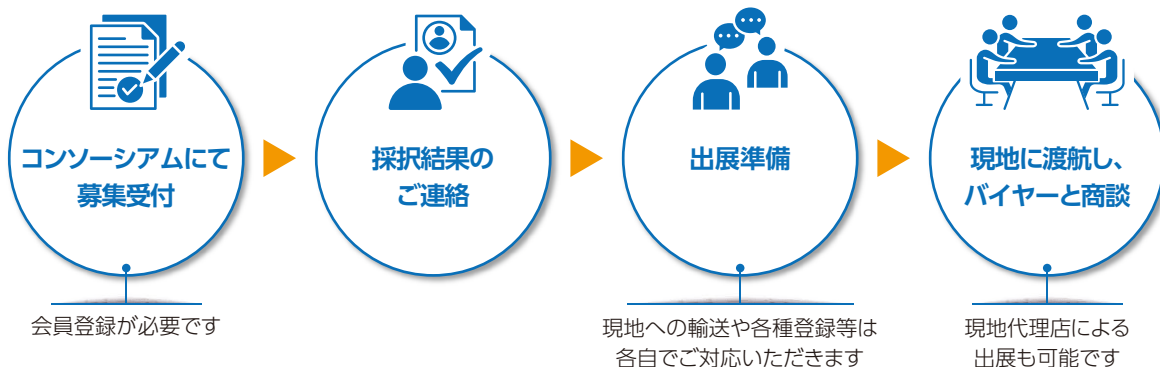
国税庁では、海外バイヤーとの商談機会の提供の観点から、海外の大規模展示会への出展支援を行っています。具体的には、多くの海外バイヤーが集まる展示会にジャパンパビリオンを設置し、出展を希望する酒類事業者ブースを提供しています。また、海外のさまざまな国・地域に酒類輸出コーディネーターを配置し、海外バイヤーとの商談会を実施しています。

これらはSAKE-CONSOを通じて参加者を募集しており、**令和5～7年度合計でのべ1,100者以上**の事業者が出展しています。

▼令和7年度展示会・商談会開催地域内訳(18か国・地域)

北米	アジア	オセアニア	ヨーロッパ
米国、カナダ、メキシコ	中国、香港、韓国、台湾、タイ、ベトナム、フィリピン、シンガポール、インド	オーストラリア	イギリス、フランス、ドイツ、スペイン、ベルギー

出展までの流れ



実施内容

出展料無料、ご希望の方には通訳を国税庁予算にて手配します。

出品する酒類や現地までの送料等、その他の費用については、各自でご負担いただきます。

ジャパンパビリオンでは、出品酒が来場者の目に触れる機会をできるだけ多く提供できるよう、以下のような取組を行っています。

①主催者開催のテイastingセッションで出品酒を用いた日本産酒類セミナーを実施

②バーコーナーを設置しカクテルによる出品酒の紹介

また、出展者にできるだけ多くの商談機会を提供できるよう展示会等の主催者と調整しています。

※①②の実施有無は展示会等により異なります。



(イメージ)



活用事例

● 酒類製造者

所在地 岡山県倉敷市 輸出品目 清酒

輸出先国 オーストラリア、米国、中国、韓国など、10数か国

● 海外商談会で新規取引国の突破口を開く

困りごと

2013年のオーストラリアでのイベント出展を機に輸出開始し、卸・輸出事業者経由で米国・中国へ展開。
輸出先を増やすにあたり、「新規取引国でインポーターとどう出会うか」が継続的な課題だった。



コンソーシアムに登録

取組や成果

- ・未経験国向けにSAKE-CONSOやJETRO主催の商談会・展示会へ積極的に申込み。興味のある国はセミナーで情報収集。
- ・2024年1月の韓国(ソウル)商談会で、購入意欲の高いバイヤーからコンテナ1本分の受注を獲得し継続取引へ。フランスは卸問屋とのマッチングを通じて、渡航前に現地アポを取り対面商談に発展。

今後の展望

- ・3～5年で海外出荷を5,000万円規模に拡大。
- ・定期的な渡航で現地認知度を向上。
- ・出荷時の品質管理を強化し、メール・SNSでの海外顧客への発信頻度を高める。

● 卸売事業者

所在地 大阪府東大阪市 輸出品目 清酒

輸出先国 韓国、タイなど17か国

● 情報収集の徹底と戦略的活用により販路を拡大

困りごと

90年代以降にワインに注力し売上を伸ばした一方、地酒売上が約10億円→2億円に減少。
原点回帰で自社ブランド「Craft Sake」の海外販路拡大のため2019年に輸出部門を立ち上げたが、未経験で「何から始めればよいか」が分からない状態だった。



コンソーシアムに登録

取組や成果

- ・実務セミナーで貿易の基礎を習得し、オンライン商談会に積極的に参加。
- ・タイは価格帯・嗜好を事前研究の上で展示会出展。ディストリビューター 2社・料飲店12社と取引開始。
- ・専門家相談を活用し、ラベルのローマ字化等の改善を重ね、輸出先国は当初3カ国→2024年には17カ国まで拡大。

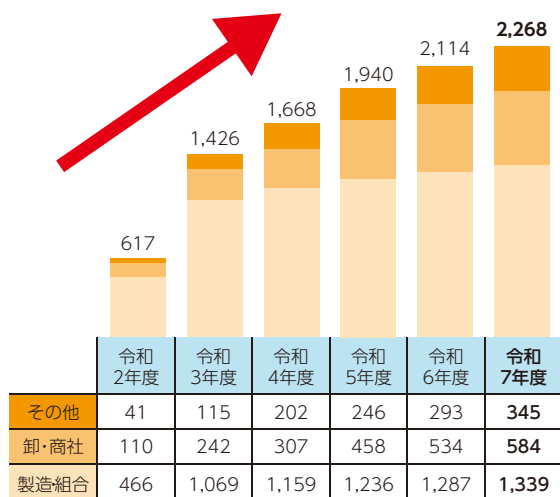
今後の展望

- ・ブラジル、ベトナム、カンボジア、UAEを注目市場として開拓。既存市場の韓国も成果が出ており強化。
- ・インポーターの先のディストリビューターとのダイレクトな関係深化、FTA / EPA活用、AEO認定取得を目指す。



数字で見るSAKE-CONSO

登録者数



2,200者超

- 1,300超の酒類製造者・酒造組合、500超の卸売事業者が登録。
- 登録事業者数は毎年度増加中。

セミナー開催回数



78回

- 海外現地の市場動向などをテーマに計78回開催(令和2～7年度)
- 同期間に、のべ5,900者超が参加

個別相談の対応数・地域数



26カ国・地域

- 国内外の酒類専門家が26カ国・地域に関する相談に対応(令和8年度)

国内事業者間のマッチング(商談)参加者数



2,200者超

- SAKE-CONSOを通じて、のべ2,200者超の酒類事業者等がマッチングに参加(令和2～7年度)

海外展示会・商談会の参加事業者数



1,100者超

- SAKE-CONSOでの募集を通じて、のべ1,100者超が海外展示会等に参加(令和5～7年度)



登録方法

登録のご案内

SAKE-CONSOには、令和8年3月末現在2,268者にご登録いただいております。様々な支援メニューをご活用いただいております。

会員登録・支援メニューのご利用は **無料 です。**

是非この機会にSAKE-CONSOに登録しませんか？

酒類製造者・酒造組合
の方向け



卸売事業者
の方向け



その他(自治体等)
の方向け



活用事例

P.8に掲載した以外にも、各種支援メニューをご活用し、輸出に結び付いた事例等をSAKE-CONSOトップページに掲載していますので、ぜひご覧ください。

卸売事業者	会員数の多さは商談効率向上、輸出に繋がる
卸売事業者	マッチング参加で継続的取引が可能に
酒類製造者	海外販路開拓の取組状況等のご紹介



問合せ先

令和8年度
日本産酒類輸出促進コンソーシアム 事務局

TEL:03-6633-3680

E-mail:sakeconso@pasona.co.jp

HP:<https://sake-consortium.nta.go.jp/>

営業時間:09:30 ~ 17:30 / 休業:土日祝日・年末年始

日本産酒類輸出促進
コンソーシアム HP

