

令和4年度 酒類輸出コーディネーター①

海外バイヤーを発掘し、日本産酒類の輸出に取り組む酒類事業者との商談機会を創出するとともに、商談成約のための支援を行う「酒類輸出コーディネーター」を海外主要国に配置することにより、配置国における日本産酒類の販路拡大を図ることを目的とする。

【事業実施内容】

Step1. コーディネーターを配置

Step2. コーディネーターによる①商談会の企画、②国内事業者向けセミナーの開催
商談会実施国の経済概況、酒類市場概況、商取引など酒類の輸出に関する実務セミナーを実施

Step3. 国内事業者と海外バイヤーとの、対面型商談会又はオンライン型商談を実施

【商談会実施概要、結果】

| 実施国・地域 | 実施回数 (回) | 商談実施件数 (件) | 成約件数 (見込含、件) |
|--------------------------|-------------|---------------|-----------------|
| 中国（対面型） 深セン、北京、上海 | 3 | 783 | 68 |
| 中国（オンライン型） | 2 | 60 | 17 |
| 米国（対面型） ロサンゼルス、サンディエゴ | 2 | 742 | 216 |
| 米国（オンライン） | 2 | 55 | 42 |
| 香港（対面型） | 3 | 232 | 61 |
| 香港（オンライン） | 1 | 52 | 5 |

令和4年度 酒類輸出コーディネーター②

【商談会実施概要、結果】

| 実施国 | 実施回数 (回) | 商談実施件数 (件) | 成約件数 (見込含、件) |
|---------------------------|-------------|---------------|-----------------|
| 台湾 (対面型) 台北 | 3 | 258 | 27 |
| 台湾 (オンライン型) | 1 | 85 | 21 |
| シンガポール (対面型) | 2 | 117 | 19 |
| シンガポール (オンライン) | 2 | 111 | 42 |
| 英国 (対面型) ロンドン | 2 | 151 | 40 |
| 英国 (オンライン) | 3 | 106 | 34 |
| ドイツ (対面型) ベルリン、フランクフルト | 2 | 428 | 163 |
| ドイツ (オンライン) | 2 | 116 | 64 |
| フランス (対面型) パリ | 2 | 244 | 44 |
| フランス (オンライン) | 2 | 96 | 18 |