

令和4年度予算 日本産酒類海外展開支援事業費補助金（7.0億円） （ブランド化・酒蔵ツーリズム補助金）

目的

- 酒類事業者による、日本産酒類のブランディング、インバウンドによる海外需要の開拓といった日本産酒類の高付加価値化や認知度向上に向けた取組を支援することにより、日本産酒類の輸出拡大を図ることを目的とする。

施策概要

日本産酒類の輸出促進のため、

- （1）酒類事業者による商品等の高付加価値化やブランド戦略策定の取組を支援する。
 - （2）酒類事業者による酒蔵ツーリズムプラン策定、他産業との連携に係る取組を支援する。
- （※）新型コロナウイルス感染症拡大の影響も踏まえ、国内又は国内に居住する者等向けの事業も対象とする（但し、将来的な海外展開やインバウンド需要の開拓を目的とするものに限る。）。

<補助内容>

補助対象者：酒類事業者（製造業者、卸売業者、小売業者）又は酒類事業者を一者以上含むグループ

補助対象経費：（例）謝金、通訳・翻訳費、資料購入費、展示会等出展費等（注）通常業務に要する費用は補助対象外

補助率：補助対象経費の1／2

補助金額：1件当たり1,000万円上限、200万円下限

今後のスケジュール（予定）

- 令和4年4月22日（金）～6月8日（水）：公募期間
- 令和4年7月下旬以降：事業開始

令和3年度補正予算 新市場開拓支援事業費補助金（8.0億円） （フロンティア補助金）

目的

- 酒類事業者が直面する国内需要の減少、酒類事業従事者の高齢化といった構造的課題や、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により顕在化した課題への解決に向けて、国内外の新市場を開拓するなどの意欲的な取組を支援することにより、酒類業のポストコロナに向けた経営改革・構造転換を促すことを目的とする。

施策概要

- 新市場（フロンティア）を開拓するなどの取組に対し補助を行う。具体的な取組例としては、以下の（１）～（４）のとおり。

- （１）商品の差別化による新たなニーズの獲得
- （２）販売手法の多様化による新たなニーズの獲得
- （３）ICT技術を活用した、製造・流通の高度化・効率化
- （４）新型コロナウイルス感染症拡大の影響により顕在化した課題への対応

＜補助内容＞

補助対象者：酒類事業者（製造業者、卸売業者、小売業者）又は酒類事業者を一者以上含むグループ

補助対象経費：（例）設計・デザイン料、施設整備費、機械装置・システム構築費等（注）通常業務に要する費用は補助対象外

補助率：補助対象経費の1/2

補助金額：【取組（１）～（３）】1件当たり500万円上限、200万円下限

【取組（４）】1件当たり400万円上限、50万円下限

今後のスケジュール（予定）

- 令和4年4月22日（金）～6月8日（水）：公募期間
- 令和4年7月下旬以降：事業開始

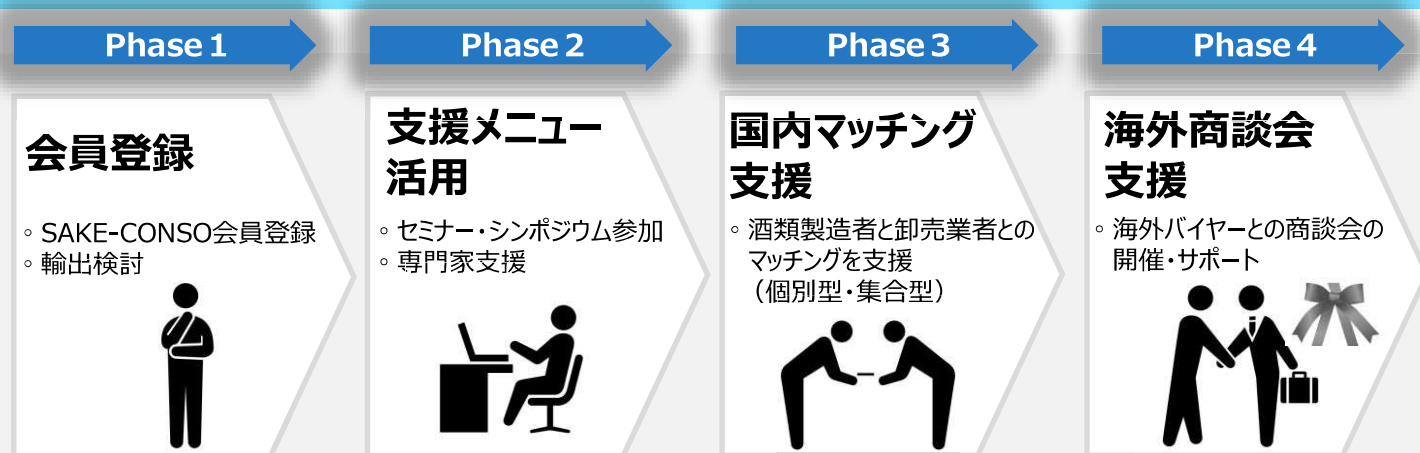
酒類業者の皆様へ

「日本産酒類輸出促進コンソーシアム」への登録をお願いします！

～皆様の輸出をお手伝いします～

日本産酒類輸出促進コンソーシアム（SAKE-CONSO）は、国税庁及び関係機関を運営主体とするコンソーシアム（共同事業体）です。酒類製造者と卸売業者のマッチング支援を行うほか、輸出に関する情報提供や、専門家による個別相談など、様々な支援メニューを提供します。

SAKE-CONSOの特長① 輸出までの手厚いフォロー



SAKE-CONSOの特長② 充実した支援メニュー



会員登録・支援メニューのご利用は無料です！

SAKE-CONSOの登録はこちらから。

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



国税庁

(法人番号7000012050002)

SAKE-CONSOの支援メニュー紹介

国内マッチング支援

コンソーシアム事務局が酒類製造者と卸売業者との国内マッチングを積極的に支援します。
Webサイトでは自社の商品やサービスをマイページに登録。気になる事業者へ個別・集合型マッチングの申し込みができます。



◦ **SAKE-CONSO登録社数：730社**（2021年9月10日現在）

◦ **令和2年度国内マッチング参加企業総数：166社**

～参加者の声～

- ・国内マッチングに参加することで改善点がわかった
- ・酒類製造者の商品に対する熱い思いを直接聞くことができた
- ・良い出会いがあった

など

輸出事例

輸出酒類：**日本酒、果実酒、焼酎**

輸出先：



実際に輸出を行った酒類製造者の方からは、
「小ロットでも輸出することができました」
「国内取引と同じように取引できました」
など、コンソーシアムでの卸売業者の方との
出会いに感謝する声がありました！

輸出に関するセミナー等の開催

各分野に特化した講師によるセミナーやシンポジウム、酒類製造者・酒造組合と卸売業者の意見交換を目的としたワークショップを開催します。



～令和3年度のセミナー～

- ・中国の日本産酒類の市場と越境ECの取組みについて
- ・インバウンド需要から見た日本酒プロモーションについて
- ・卸売事業者の輸出戦略について

など

～参加者の声～

- ・現地情報を聞くことができる貴重な機会だった
- ・同業者の事例が参考になった
- ・ターゲットの見つけ方が明確になった

など

今年度も全13回のセミナーを開催予定！

気鋭の講師陣が参加者からの質問に答えます！

専門家支援

輸出に関する専門家に個別相談ができます。
また、通期で専門家のコンサルティングによる国内マッチング支援を受けることができます。

～参加者の声～

- ・専門家が成約の可能性が高い国内マッチング先を紹介してくれた
- ・輸出経験が殆どなかったが、何から始めるべきか丁寧に教えてくれた
- ・専門家による色々な視点からのアドバイスをもらえた

など

情報発信

メールマガジンや、輸出に関する各種セミナーの案内等、会員限定の各種情報発信を行います。

事業全般に関する
お問合せ先

各国税局・沖縄国税事務所の酒類業調整官 までお気軽にお問合せください。

<https://www.nta.go.jp/>

令和4年度国税庁における販路開拓支援事業スケジュール

区分	事業	概要	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月					
販路開拓支援	展示会への出展	海外大規模展示会において日本産酒類PRブースを設置し、日本産酒類に係る出品者を支援。					英国「ImbibeLive2022」 7月4～5日		ドイツ「Bar Convent Berlin(BCB)」 10月10～12日	中国「ProWine China(Shanghai)」 11月8～11日 香港「香港インターナショナル・ワイン & スピリッツ・フェア」 11月10日～12日			米国「Vinexpo America/ Drinks America」 3月8日～9日						
	酒類輸出コーディネーターの設置及び海外商談会	日本産酒類の輸出促進を専属的にサポートする海外コーディネーター」を海外8地域に設置し、「国税庁が実施する商談会等における商談成約につながる取組を行う。 ①商談のための流通構造に関する報告書の作成 ②コーディネーターのネットワークを活用したバイヤーの発掘 ③発掘バイヤーと国内酒類事業者との商談会の企画 ④日本産酒類輸出促進コンソーシアムでの商談前事前セミナーの開催	米国		海外バイヤー発掘に向けた、現地流通構造に関する事前調査		海外バイヤー発掘		〇商談会の企画 〇コンソーシアムメンバー向けセミナー 〇対面型商談会（各国1回以上） 〇オンライン型商談会（随時） ※各地域商談会の日程が確定次第更新										
			中国																
			香港																
			台湾																
			シンガポール																
			英国																
日本産酒類輸出コンソーシアム	輸出商社・卸と酒類製造者・酒造組合等が参加する「日本産酒類輸出促進コンソーシアム」を立ち上げ、輸出商社等と酒類製造者等のマッチング支援や酒類輸出コーディネーターが企画した海外商談会への参加を促す。		各製造者等の商品情報リストの作成・酒類輸出コーディネーターへ商品情報リストの提供																
			各商社等と各製造者等の登録情報をマッチング																
フロンティア商談会の実施	主要ターゲット国以外の国や地域において、商談に係る支援を実施。	オンライン型商談会随時実施																	

海外販路開拓事業

(酒類輸出コーディネーター、日本産酒類輸出促進コンソーシアム、海外商談会)

- 日本産酒類の海外販路の開拓を一層推進するため、酒類輸出コーディネーター、日本産酒類輸出促進コンソーシアム、海外商談会の三事業を一体として実施。
- 酒類輸出コーディネーターが、海外バイヤーの発掘、海外商談会の企画、商談会参加事業者への事前の実務セミナーの実施など、海外販路開拓事業全体の展開において中心的な役割を担う。

酒類輸出コーディネーター

- 主要国・地域8か所に設置。

