

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**  
—カナダ編—

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－カナダ編－』は、これから日本酒の輸出を始める方を対象に、カナダ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」、カナダ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。カナダは輸出相手先7位（4億8,600万円）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、カナダ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

## カナダの日本酒マーケット ..... 1

- Q どのくらいの日本酒がカナダに輸出されているのですか。
- Q カナダの日本酒の取り扱い状況を教えてください。
- Q カナダで人気のある日本酒を教えてください。

## カナダ向け輸出の留意点 ..... 7

- Q カナダにアルコール飲料を輸出します。現地での輸入規制および留意事項を教えてください。

### <オンタリオ州編>


- Q オンタリオ州への日本酒輸出の仕組みを教えてください。
- Q 取引の仕組みを教えてください。
- Q 日本から商品(日本酒)がオンタリオ州に届くまでのフローを教えてください。
- Q 日本からオンタリオ州の小売店に届くまでの流通費用を教えてください。
- Q カナダ・オンタリオ州へ輸出を行う上での留意点はありますか。

### <ケベック州編>

- Q ケベック州における日本酒の販売形態について教えてください。
- Q ケベック州で日本酒を流通・販売する方法を教えてください。
- Q 貿易条件と費用負担について教えてください。
- Q 日本からケベック州の小売店に届くまでの流通費用を教えてください。
- Q カナダ・ケベック州へ輸出を行う上での留意点はありますか。

## よくある輸出のQ&A ..... 39

## 輸出のヒント ..... 47



カナダの  
日本酒  
マーケット

## 基本データ

人口	約3,670万人(2017年7月時点)
在留邦人	70,174人(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)」
日系企業 進出状況	企業(拠点)数:803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	キリスト教(カトリック(39%)、プロテスタントその他(28%))、無宗教(24%)、その他(9%)
言語	英語、仏語が公用語

## 日本からの 農林水産物・ 食品の輸出

カナダは第12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%
12	カナダ	8,325	9,764	+17.3%

## カナダ向け 農林水産物・食品の 主要輸出品目

アルコール飲料  
は第1位

	2016年	2017年
1	アルコール飲料 6億円	アルコール飲料 8億円
2	ホタテ 6億円	緑茶 7億円
3	ごま油 6億円	ひらめ・かれい(生・蔵・凍) 7億円
4	ソース混合調味料 5億円	ごま油 6億円
5	緑茶 4億円	ソース混合調味料 6億円
6	ひらめ・かれい(生・蔵・凍) 4億円	ホタテ 4億円
7	さば 4億円	さば 3億円
8	ゼラチン 3億円	まぐろ類(生・蔵・凍) 3億円
9	ブリ 3億円	ブリ 3億円
10	菓子(米菓を除く) 2億円	ゼラチン 3億円

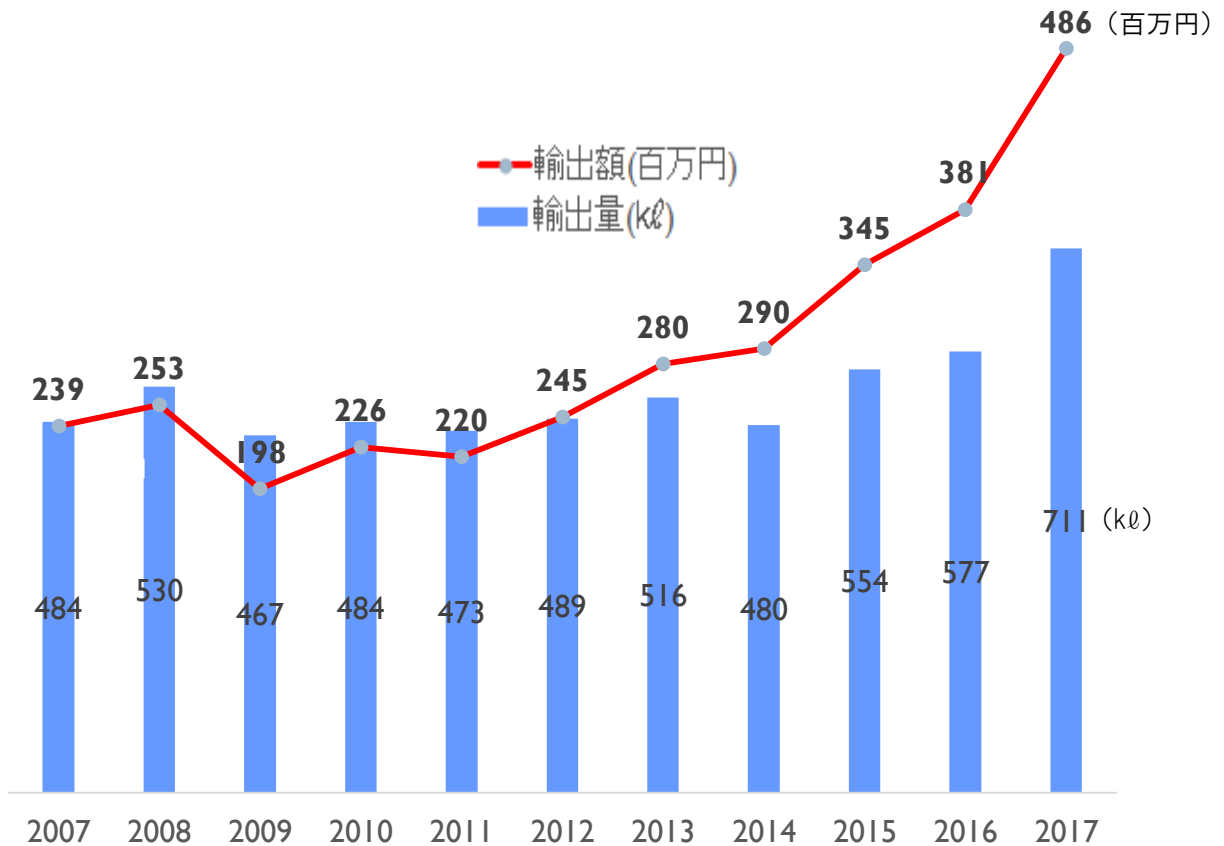


どのくらいの日本酒がカナダに輸出されているのですか。

輸出額は過去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。

2013年の日本からのカナダ向け清酒(日本酒)輸出量は711kℓ、輸出額は4億8,600万円で、10年前の2007年と比べると、量では1.5倍、金額では2.0倍となっており、量の伸びに対して金額の伸びが大きいことから、より価格の高い日本酒の輸出が増えていると推定されます。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、2011年以降増加傾向にあります。

■カナダ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

ジェトロではカナダ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。

[https://www.jetro.go.jp/world/n\\_america/ca/](https://www.jetro.go.jp/world/n_america/ca/)

# Q カナダの日本酒の取り扱い状況を教えてください。

## A 都市部の日本食レストランにて市場が成長しつつあります。

・カナダにおける消費市場は、人口規模から大きく東部2州(オンタリオ州、ケベック州合計で約2,300万人)と西部(ブリティッシュ・コロンビア州、アルバータ州合計で約900万人)に分けられます。各州にアルコール飲料を管理する政府機関があり、その管理の度合いは州により異なります。例えば、オンタリオ州では政府機関が酒類の輸入・販売を独占、一括管理していますが、ブリティッシュ・コロンビア州では小売りが一部民間に開放されています。

・アジア系移民の割合が高いバンクーバーを中心とした地域では、以前から多くの日本食レストランがありましたが、和食の世界遺産登録を追い風に、2014年頃からトロントを中心に和食ブームが興り、日本食レストラン、ラーメン店、居酒屋が多数開店しました。この和食ブームに伴い、日本酒の知名度もあがり、アジア系フュージョンレストランや洋食業界関係者にも日本酒に対する関心が高まってきています。和食ブームはオンタリオ州からケベック州にも広がり、新たな日本食レストランの開店が増え、日本酒に対する需要、関心が高まってきています。一方、上述の東部2州および西部2州以外の地域では日本酒の普及はまだほとんど進んでいません。

・各州にある日本酒を輸入するエージェントは、業界団体を設立し、日本酒の普及啓蒙イベントを開催しています。特にオンタリオ州トロントで開催されるKampai Torontoは2018年で7回目を迎え、日本酒だけのイベントとしては、参加者数で北米有数のイベントに成長しています。

### 参考サイト

オンタリオ州:Sake Institute of Ontario(SIO)

<http://www.sakeinstituteofontario.com/events/kampai-toronto/>

ブリティッシュ・コロンビア州:Sake Association of British Columbia(SABC)

<http://sakebc.ca/index.html>

・オンタリオ州の政府機関直営リカーストアの一部では、既存の店舗をリニューアルし、東アジア(日本、中国、韓国)のアルコール飲料の品ぞろえを強化した店舗が誕生しています。そのうち、東アジアコーナーに占める日本酒の割合は、7割程度と推測されます。2016年に1号店が誕生し、前年比売上が330%に達したということです。2017年には同様の店舗が新たに開店しました。従来オンタリオ州ではアルコール飲料の販売は原則州政府機関の直営店舗のみと厳しく制限されていましたが、オンライン販売や、ビールやワイン小売りの一部民間への開放など、少しずつ規制緩和が行われています。



**Q** カナダで人気のある  
日本酒を教えてください。

**A** コストパフォーマンスが重要です。

トレンドとしては、低価格帯商品のシングルサーブが中心で、お値打ち感が重要だと言われています。プレミアムな酒に対する関心も高まってはいますが、低価格帯のニーズが中心となっています。

良く選ばれるのは、非常に強いストーリー性がある商品や、簡単に発音できる商品です。

また、大吟醸はワインに似ていると認識されているようで、香りが良い日本酒への人気が高まりつつあります。

## Topic

### どのようなラベルに人気があるか

レストランや輸入・卸業者へのヒアリングによると、ラベルを見て選ぶのを楽しみにしているお客様もいるので、日本らしさを感じられる日本語が入っていることを求める方もいるようです。

また、英語で発音できることも必要なので、英語併記が推奨されます。

### 熱燗についての認識

一般的にカナダでは、日本酒は冬の寒い時期に温めて飲む「ホットサケ」と認識されています。温めて飲むアルコール飲料は多くないことから、まず、日本酒はカナダで寒い時期に飲むアルコール飲料として認知されました。

日本酒の普及に伴い、温める以外の飲み方に対する認識も徐々に浸透してきています。



A large red circle containing white Japanese text.

カナダ向け輸出の  
留意点



カナダにアルコール飲料を輸出します。現地での輸入規制および留意事項を教えてください。



カナダでは、日本酒、焼酎、ワインなどの輸入に関しては州および準州政府に管理権限が与えられています<アルコール飲料輸入法(Importation of Intoxicating Liquors Act)>。輸入業者が直接アルコール飲料を輸入する、あるいは州を越えて取引することはできません。

## I. 酒類の輸入・販売にかかわる諸税

カナダでの酒類の輸入・販売には、輸入関税、売上税、消費税が課されます。現在の関税、その他税金の税率・税額は以下のとおりです。税率は毎年変わる可能性がありますので、ジェトロ「世界各国の関税率 (World Tariff)」等で、最新のデータをご確認ください。

### 1. 関税分類 (HS番号) および関税率 (単位: カナダ・ドル)

#### A. 日本酒

- a. アルコール分13.7%以下 (HS2206. 00. 50. 90) : 0.0282ドル/リットル
- b. アルコール分13.7%~21.9%以下 (HS2206. 00. 61~68) : 0.0704~0.1221ドル/リットル (8分類)
- c. アルコール分21.9%超 (HS2206. 00. 71. 00、HS2206. 00. 72. 00) : 0.1295ドル/リットル

#### B. 焼酎 (HS2208. 90. 99. 00) アルコール分1%当たり 0.001228ドル/リットル

#### C. ワイン

##### a. HS2004項

- i. アルコール分13.7%以下 (HS2204. 21. 10) : 0.0187ドル/リットル
- ii. アルコール分13.7%14.9% (HS2204. 21. 21. 00) : 0.0468ドル/リットル
- iii. その他 : 無税

##### b. HS2205項 : 無税

## I. 酒類の輸入・販売にかかわる諸税（前頁の続き）

### 2. 売上税、消費税等

酒税は、連邦と州の2段階で課税されます。

#### A. 連邦税

##### a. 連邦消費税（Excise Duty）

蒸留酒とワインに課税されます。

・焼酎 アルコール分1%当たり0.11696ドル/リットル（輸入品には同0.0012ドル/リットルが付加）

##### ・日本酒・ワイン

i. アルコール分1.2%以下：0.0205ドル/リットル

ii. アルコール分1.2%～7%：0.295ドル/リットル

iii. アルコール分7%超：0.62ドル/リットル

b. 連邦付加価値税（Goods and Services Tax: GST）：5%

#### B. 州税

州売上税（Provincial Sales Taxes: PST）：5%～9.975%

州によってはGSTとPSTを併せた統一売上税（Harmonized Sales Tax: HST）13%～15%が課税されます。

## II. 輸入時の規制

### ・酒類酒類取扱い免許の取得

酒類の輸入は、州法（酒類管理法）に基づく酒類管理委員会（Liquor Control Board: LCB）が一元管理しています。すべての輸入酒類はLCBが購買者（名義上の輸入者）になります。LCBが輸入酒類の全量を買取り、傘下の州内酒類販売店に販売します。輸入業者はLCBからエージェントライセンスを取得し、LCBの代行で実際の輸入業務を行います。輸入業者がメーカーから直接輸入する、あるいは輸入後独自に販売することはできません。また、州を越える酒類の購買・流通は原則として各州のLCB間以外は認められていません。酒類を輸入しようとする業者は、州ごとにエージェントとしてのライセンスを取得する必要があります。



### Ⅲ. 販売時の規制

#### 1. ラベル表示規制

アルコール飲料のラベル表示は、食品医薬品法と同規定(Food and Drug Act Regulations)、消費者包装表示法(the Consumer Packaging and Labelling Act Regulations)に基づいて以下の記載が義務付けられています。ラベル表示はすべて英語、フランス語を併記し、文字の大きさは、小文字で高さが最小1.6mmでなければなりません。また、消費者が誤認する恐れのある表示、疾病予防や効能などを表示することは禁止されています。

a. 一般名称

b. 正味量: 太字で、ラベル主要表示面の大きさに比例した活字サイズを使用

c. アルコール含有率

d. 輸入元の名称、所在地

e. 原産国表示: 輸入品はすべて該当

f. 成分表示: 標準的な酒類以外の酒類は原材料を表示しなければなりません。日本酒、焼酎はこれに該当します

g. アレルギー警告表示: アレルギー症状を起こす可能性のある成分を使用しているものについては表示が義務付けられています

h. 賞味期限: 消費期限(durable life date)が90日以下の場合には表示が義務付けられています

i. UPCコードまたはEANコード: ユニバーサル製品コード(Universal Product Code: UPC)、国際商品番号(International Article Number: EAN)は共に消費者向け包装品を認識するためのバーコードです。

#### 2. 容量規制

ワイン容器のみ基準があります。

ワイン容器の基準

正味量50ml、100ml、200ml、250ml、375ml、500mlまたは750 mlおよび1L、1.5L、2L、3Lまたは4L

## Q <オンタリオ州編>

オンタリオ州への日本酒輸出の仕組みを教えてください。

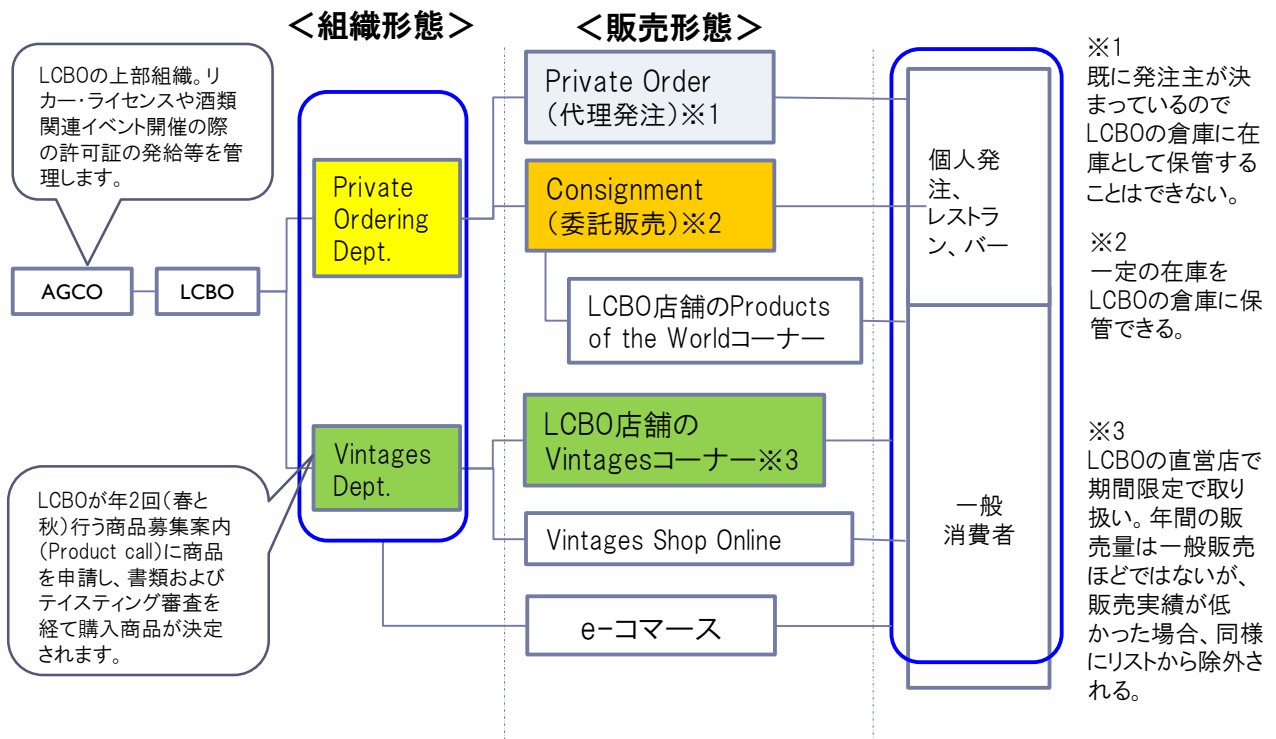
A LCBO(Liquor Control Board of Ontario)と販売形態は次のとおりです。

### LCBO(Liquor Control Board of Ontario)と販売形態(1)

- ▶ オンタリオ州では州の政府機関であるLCBOが、主に酒類の輸入・販売を独占、一括管理しています。LCBOは商品の発注発注形態により3つの部門（ Private Ordering Dept., Vintages Dept., Wine, Spirits & Beer ）に分かれています。
- ▶ 日本酒の蔵元は、 LCBO公認の輸入エージェントを介して、LCBOの主に Private Ordering Dept. もしくはVintages Dept. と契約・取引を行います。
- ▶ オンタリオ州では、1商品につき1社のみしかエージェントになることができません。エージェントはオンタリオ州での営業・販売を実践・掌握し、LCBOと密接に連絡をとりながら、蔵元を支援します。
- ▶ オンタリオ州での日本酒の販売形態は、LCBOの店舗販売（一般販売と Vintagesコーナー、Products of the Worldコーナー）、 Consignment（委託販売）、 Private Order（代理発注）、eコマース販売があります。
- ▶ Products of the Worldコーナーとは、産地に特化した販売コーナーで、日本酒は東アジア産（日本、中国、韓国）アルコール飲料に分類されています。16年4月に東アジア産アルコール飲料の販売コーナーを持つ最初の店舗が、17年5月には2店舗目が開店しました。また、オンライン販売は16年7月から始まるなど、日本酒の販売チャンネルが多様化してきています。

## LCBO (Liquor Control Board of Ontario) と販売形態 (2)

▶ 日本酒販売に関わるLCBOの組織形態と販売形態は下図のとおりです。



新たに日本酒を輸出する場合には、大量の販売が見込めないため、通常はPrivate Order (プライベート・オーダー) または、Consignment (コンサイメント) の形態で販売が始められます。この資料では、Private Ordering Dept. および Vintages Dept. を通じた商品の流れについて説明します。



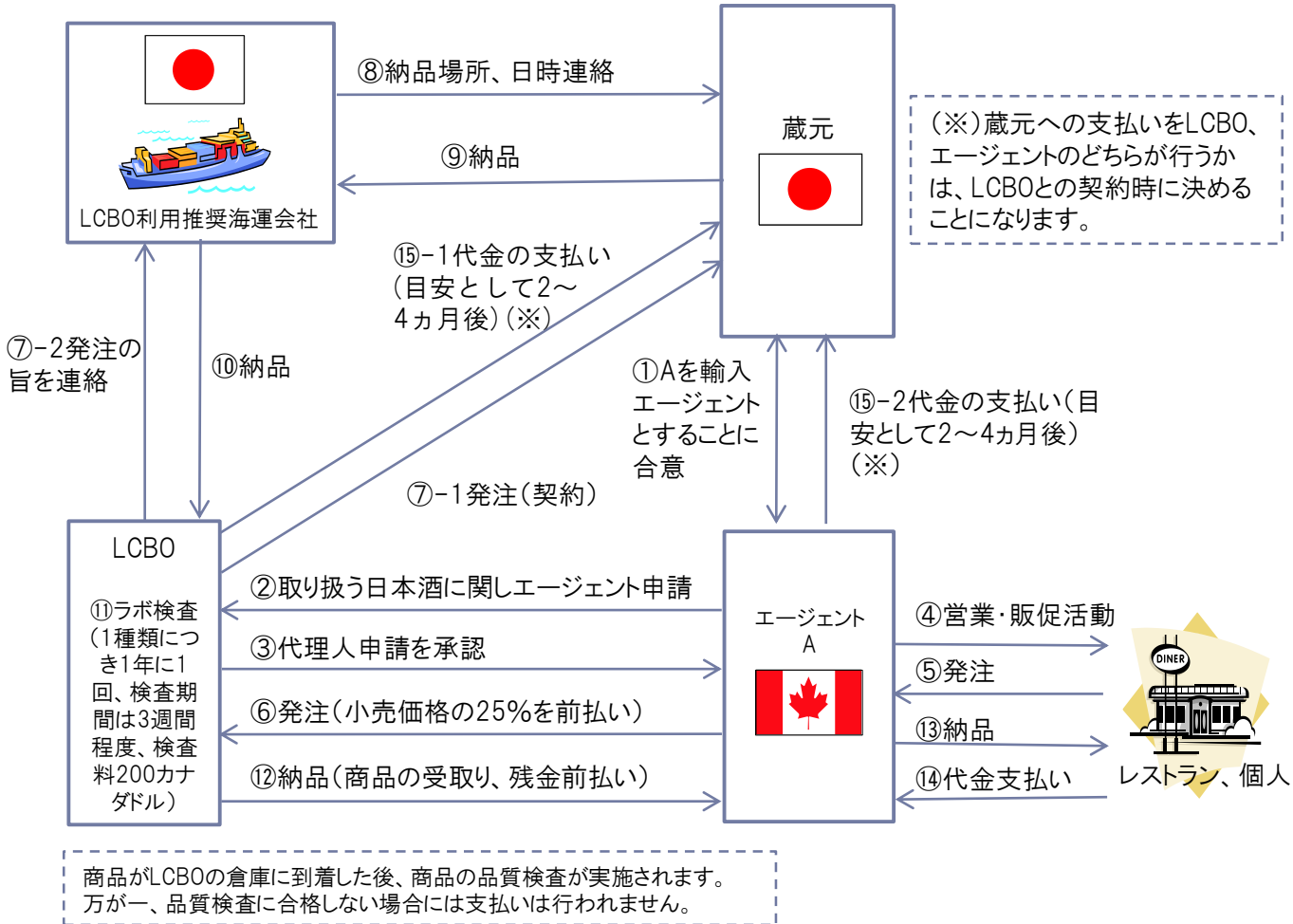
# Q <オンタリオ州編>

取引の仕組みを教えてください。

A

## ①Private Orderを通じた取引の仕組みは次のとおりです。

▶ 下図は、関係者間の取引の一般的な流れを時系列で図示したものです。①～⑮の順番にご覧ください。なお、一連の取引（新規）に要する期間は、発注後、2～4カ月を要するのが一般的です。なお、エージェントによっては異なる見解を示す場合があるので、よく確認する必要があります。



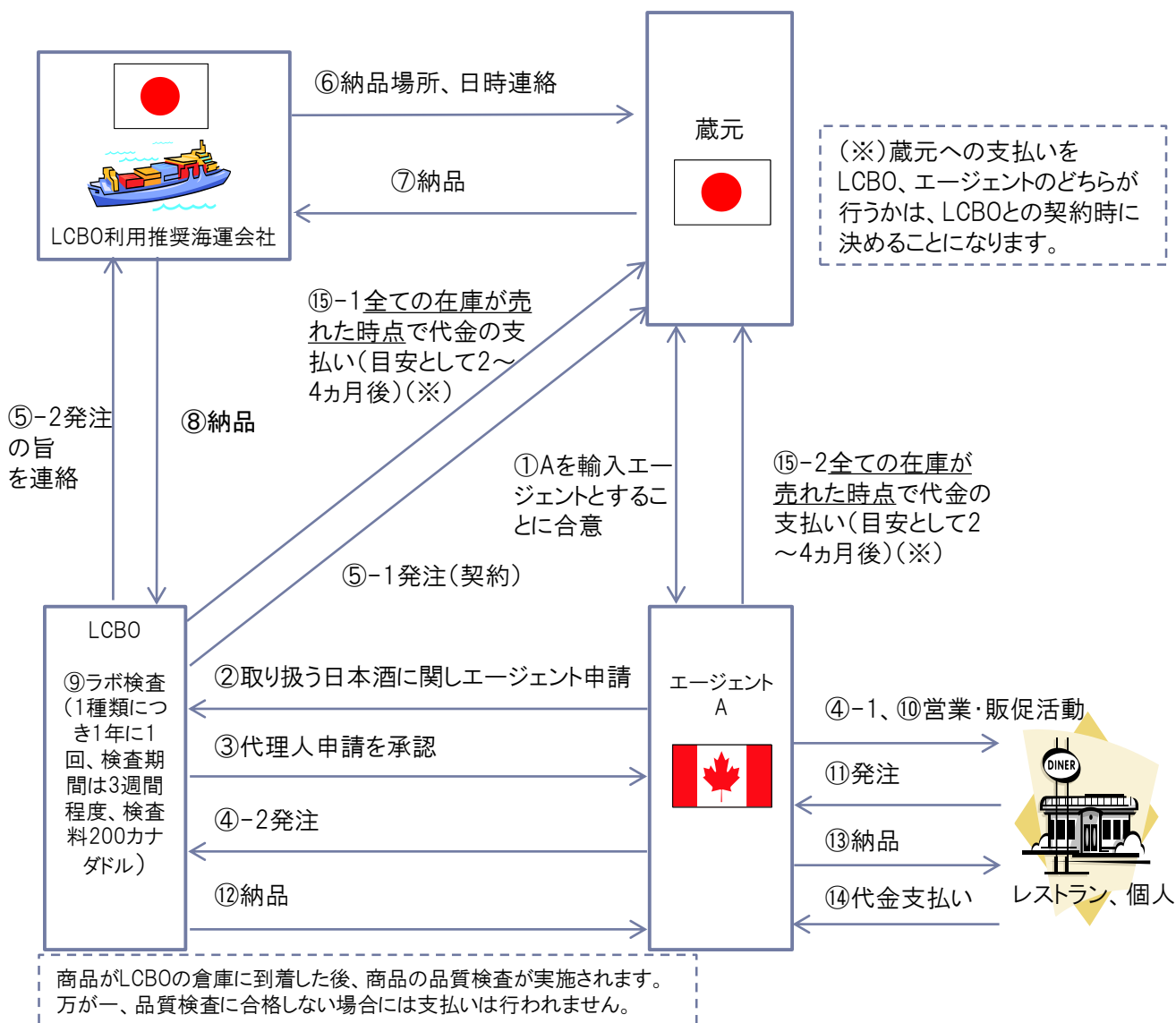


# <オンタリオ州編>

## 取引の仕組みを教えてください。

### ② Consignment (コンサイメント) を通じた取引の仕組みは次のとおりです。

▶ コンサイメントでは、資格の有るエージェントが一定の在庫をLCBOの倉庫に保管することができます。下図は、関係者間の一般的な取引の流れを時系列で図示したものです。①～⑮の順番にご覧ください。一連の取引（新規）に要する期間は、発注後、2～4ヵ月要するのが一般的です。なお、エージェントによっては異なる見解を示す場合があるので、よく確認する必要があります。





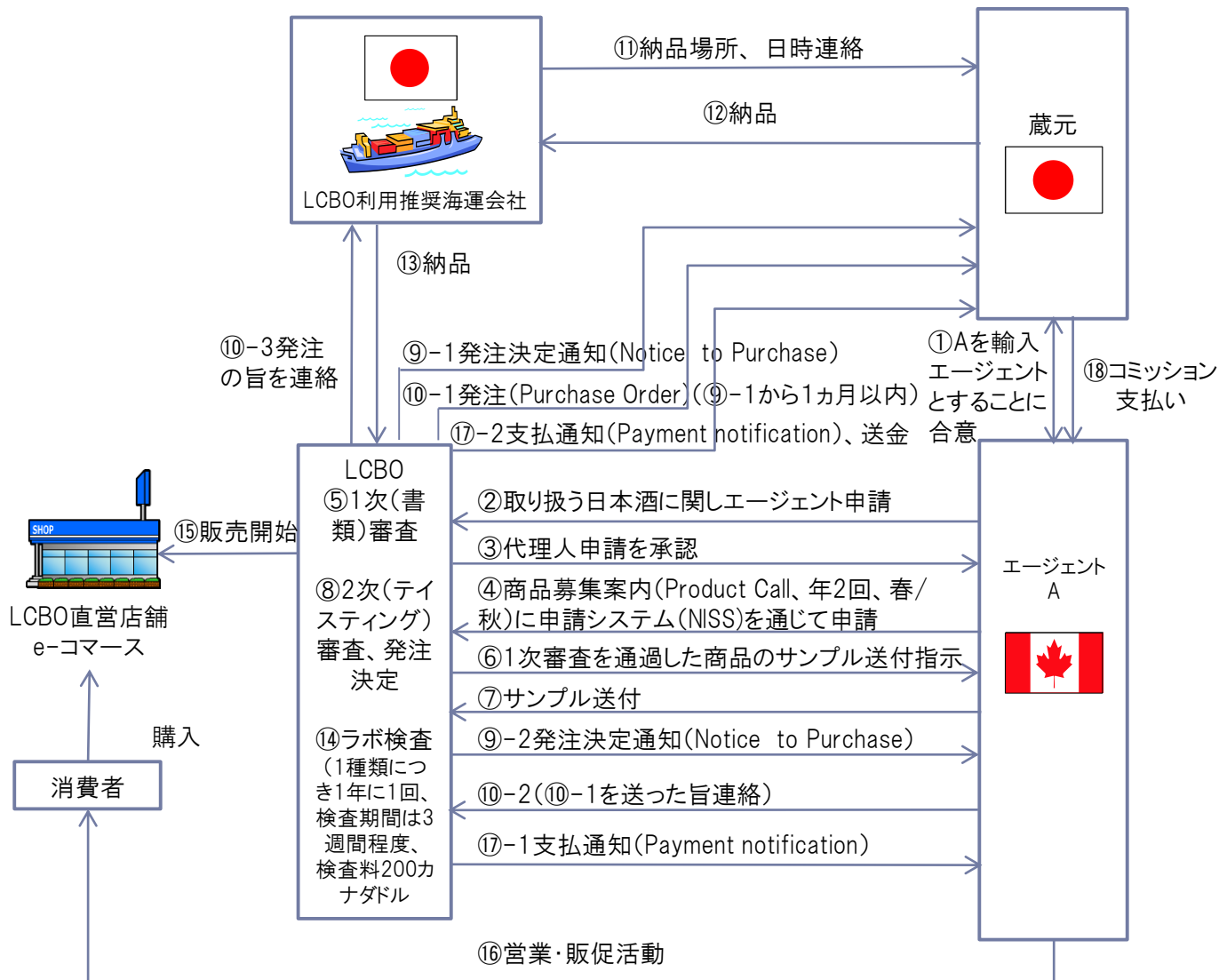
# <オンタリオ州編>

## 取引の仕組みを教えてください。



### ③ Vintages Dept.を通じた取引の仕組みは次のとおりです。

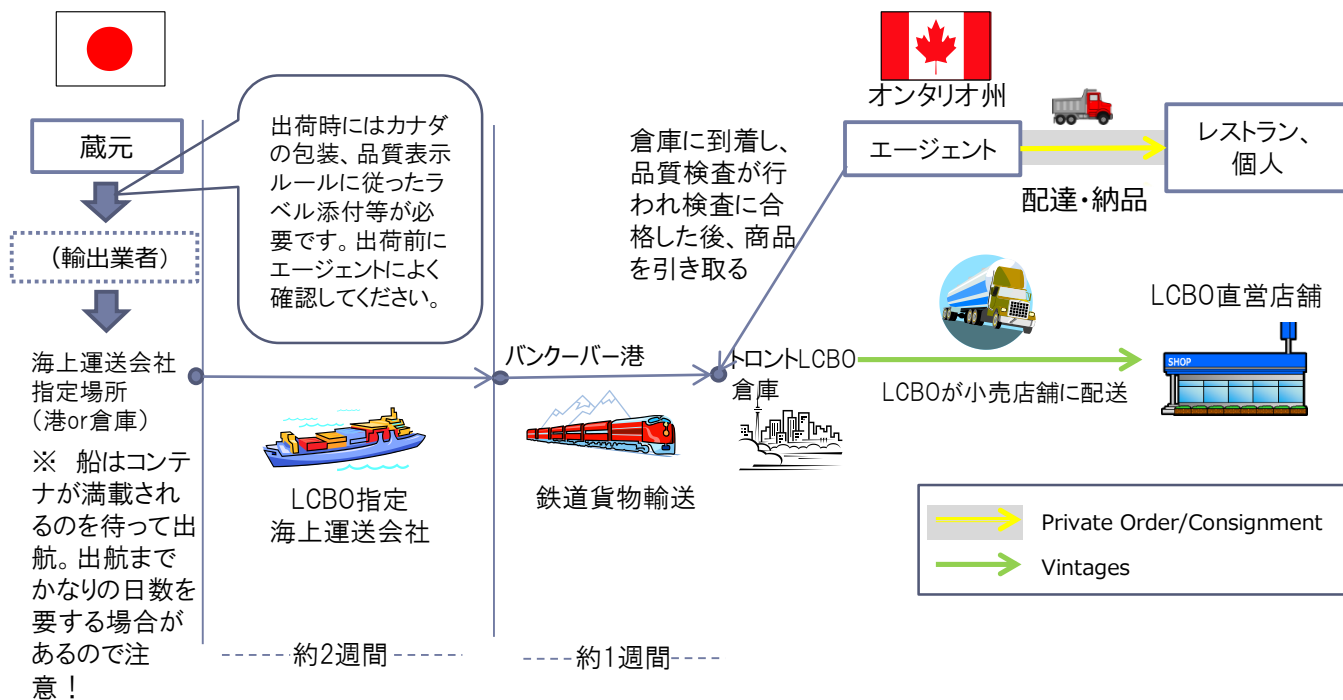
▶ 下図は、Vintages Dept.を通じて取引を行う際の関係者間の取引を時系列で図示したものです。①から順番にご覧ください。なお、一連の取引(新規)に要する期間は、発注後、2~4カ月を要するのが一般的です。なお、エージェントによっては異なる見解を示す場合があるので、よく確認する必要があります。



## <オンタリオ州編>

日本から商品(日本酒)がオンタリオ州に届くまでのフローを教えてください。

次のフロー図のとおりです。



・蔵元/輸出業者は海上運送会社が指定する場所(港もしくは倉庫)に商品を搬入。その後、LCBO指定の海上運送会社がバンクーバー港まで輸送し、到着後カナダ国内の陸路は鉄道によりトロントのLCBO倉庫まで輸送されます。LCBOの倉庫到着後、品質検査が行われ、検査に合格した後、エージェントが商品を引き取り、レストランや個人に配達・納品が行われます。

・LCBOの海上輸送船は、1年に複数回運航され、2016年は日本から10コンテナ分が輸出されました。

## <オンタリオ州編>

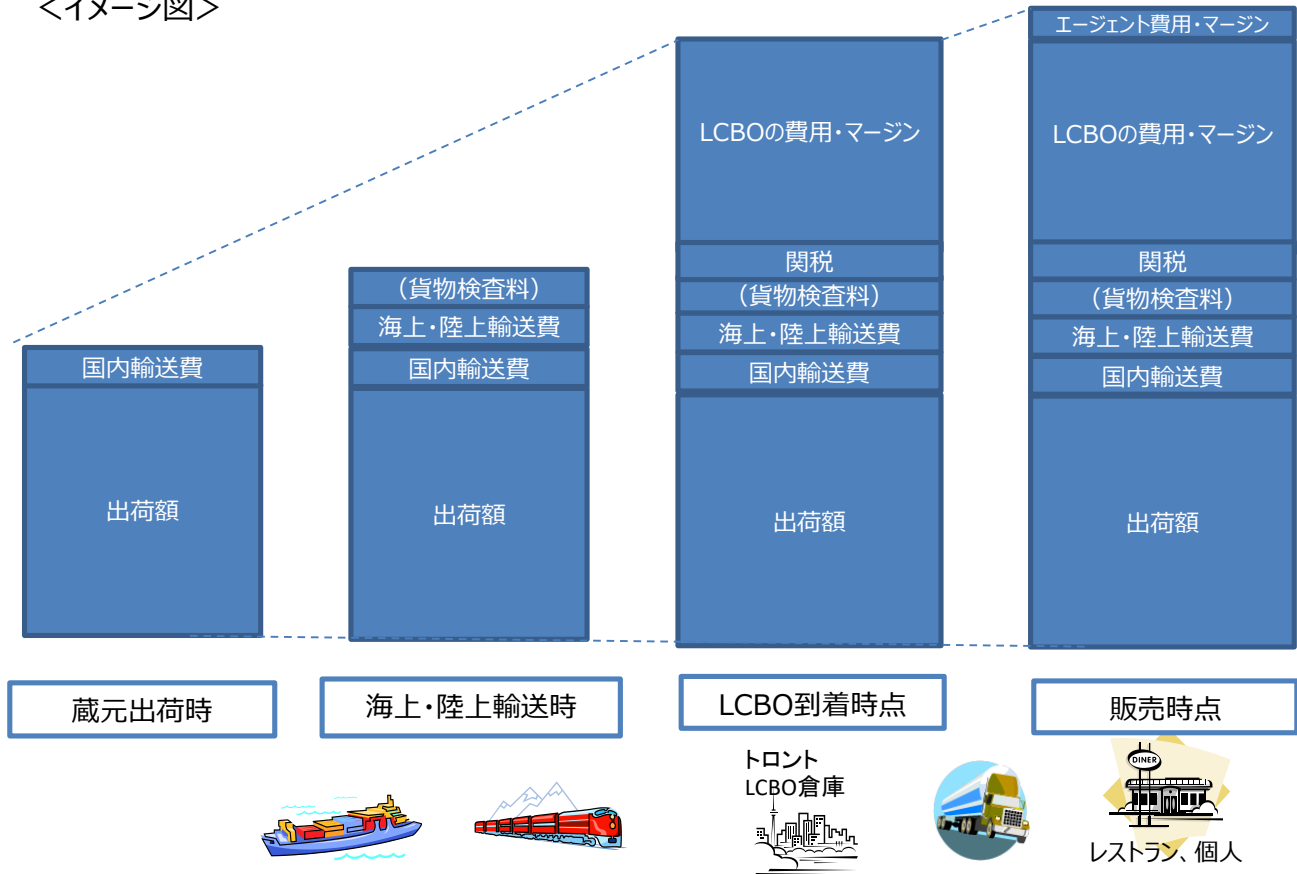


日本からオンタリオ州の小売店に届くまでの流通費用を教えてください。



LCBOに商品(日本酒)が到着した時点で、その価格は出荷時の2.5倍程度になります。

<イメージ図>



# <オンタリオ州編>

日本からオンタリオ州の小売店に届くまでの流通費用を教えてください。

## ▶ 輸出から販売までに想定される主な費用と負担

項目	蔵元 	輸入エージェント 
商品ラベル作成	○	(エージェントがアドバイス)
日本国内輸送料(蔵元～指定倉庫)	○	
海上・陸上輸送料(輸出港～LCBO倉庫)		(LCBOが手配)
輸出時貨物検査料	○	○
	← 話し合い →	
輸出通関手数料 *1	○	○
	← 話し合い →	
LCBOによる品質検査料(ラボテスト費用) *2	○	○
	← 話し合い →	
LCBO倉庫保管料	○	○
	← 話し合い →	
レストラン等への配達費用		○
販売促進費用	○	○

\*1 輸出時通関料は2万円程度

\*2 LCBOによる品質検査料は(ラボテスト費用)は1品目あたり年間200カナダドル程度



# カナダ・オンタリオ州へ輸出を行う上での留意点がありますか。

## A いくつかの注意点をお知らせします。

### 1. 英語によるコミュニケーションは必須

前述のとおり、蔵元とLCBOの間で契約締結後、LCBOから蔵元に対し英語で連絡、指示が行くことがあります。LCBOからの英語の指示に対し、期限内に対応しない場合には、カナダへの輸入手続きが滞ったり、輸入がキャンセルになる可能性もあります。メールでの連絡、指示を良く読み、期限内にしっかりと対応する必要があります。分からないことは放置せず、エージェントに必ず相談しましょう。

### 2. オンラインでの申請・登録に注意

LCBOとの取引にあたっては、オンラインの情報の申請・登録を求められることがあります。記入ミスやクリックボタンの押し忘れにより、輸入手続きが進まない場合も出てきますので、十分注意してください。分からないことは、エージェントに相談しましょう。

### 3. 予期せぬ費用の発生

カナダへの輸出の過程で、思わぬ費用(例えば、貨物検査料等)が発生する場合があります。こうした予期せぬ費用の発生した場合の対応について、取引開始前にエージェントとよく相談しておくと良いでしょう。

### 4. 品質検査

日本では食品衛生法上、カルバミン酸エチル(Ethyl Carbamate)は規制されていませんが、オンタリオ州では許容量が定められています。許容量を超える値が品質検査で検出されると、同じタイミングで輸入された商品を販売することができず、全量が廃棄の対象となるので、注意が必要です。特に、梅酒やゆず酒などの果実酒は検出されやすいので、あらかじめ出荷前に日本で検査をしておいた方がよいでしょう。対象となる成分や許容量は以下のURLの52ページをご覧ください。

[http://www.doingbusinesswithlcbo.com/tro/Packaging-Quality/Downloads/PPS\\_EN.pdf](http://www.doingbusinesswithlcbo.com/tro/Packaging-Quality/Downloads/PPS_EN.pdf)

### 5. ラベルや梱包箱への記載内容を十分に確認してから出荷を

製品ラベルや、製品を梱包する箱への記載事項は、カナダのルールに準拠しなくてはなりません。不正、不十分だと思わぬ費用や遅延が発生することがあります。出荷前にはあらかじめよくエージェントに相談しましょう。

[http://www.doingbusinesswithlcbo.com/tro/Packaging-Quality/Downloads/PPS\\_EN.pdf](http://www.doingbusinesswithlcbo.com/tro/Packaging-Quality/Downloads/PPS_EN.pdf)

### 6. 売れ残りが発生した場合

Vintages Dept.を通じた販売で、販売開始から60日以内で在庫量の75%以上販売ができなかった場合、売れ残った商品に対してLCBOから蔵元もしくはエージェントに費用負担が求められます(売残り量の販売価格の20%)。また、Consignmentで売れ残りが発生した場合、販売開始から61日目以降は倉庫保管料が発生します。また、6カ月経っても売れ残っている在庫は、LCBO店舗で25%割引で販売され、LCBOから蔵元もしくはエージェントに割引分の費用負担が求められます。さらに当該商品は12カ月間オンタリオ州内で販売ができなくなります。エージェントを指定する際には、商談を通じてそのエージェントの営業力、実績、取扱い商品数、熱意などから、自社が求めるカナダでの市場戦略を実現できるエージェントなのか、見極める必要があります。



ケベック州における日本酒の販売形態について教えてください。



ケベック州酒類公社(SAQ)と傘下の店舗ブランドは次のとおりです。

■ケベック州では州の公社であるケベック州酒類公社(SAQ, Société des alcools du Québec)が酒類の輸入・販売を独占、一括管理しています。ただし、地元産のワインとビール、さらには、特定の輸入ビールについては例外的に扱われています。

■SAQは407店舗のネットワークを有しています。このネットワークで展開されるブランド(店舗の種類)は次のとおりです。

店舗ブランド	店舗数	特徴、機能
Signature(シグナチャー)	1店	高級/ラグジュアリーで高価なワインや蒸留酒
Sélection(セレクション)	91店	品揃え 約3800種類
Classique(クラシック)	270店	品揃え 約2200種類
Express(エクスプレス)	29店	トップセラー商品である約500種類の商品を取り扱う
Dépôt(デポ)	10店	割引価格の商品や処分品を取り扱う
Distribution Centres(ディストリビューション・センター)	2店	レストラン、バー、ホテルへの配達を行う
Restauration(レストレイション)	3店	レストラン向け持ち帰り販売専門店。 モントリオールに2店、ケベックシティに1店がある。
SAQ.com(エスエーキュー・ドットコム)	1店	インターネット販売
合計	407店	





ケベック州で日本酒を流通・販売する方法を教えてください。



2つの方法があります。

ケベック州で日本酒を流通・販売させる場合、①カタログ掲載方式(SAQのカタログに商品を掲載し、SAQの店舗にて流通・販売させる方式)と、②個別輸入方式(SAQ公認のアルコール輸入エージェントがSAQを通じ輸入を行い、SAQがワインクラブ、レストラン、個人客向けに流通・販売させる方式)の2つがあります。

## ケベック州での日本酒の流通・販売

### カタログ掲載方式

SAQのカタログに商品を掲載し、SAQの店舗にて流通・販売する方式

### 個別輸入方式

輸入エージェントがSAQを通じ個別輸入を行い、SAQがワインクラブ、レストラン、個人客向けに流通・販売する方式

個別輸入方式の場合、SAQの仕組み上、アルコール輸入エージェントが仕入れコストをSAQに前払いするほか、SAQからアルコール輸入エージェントへの支払いは、全ての商品が完売した後に行われるため、中小のアルコール輸入エージェントにとっては、一時的な費用負担の多い流通・販売方式となっています。

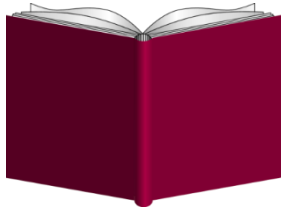
▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

1)SAQのカタログの種類

SAQの商品カタログは2種類あります。

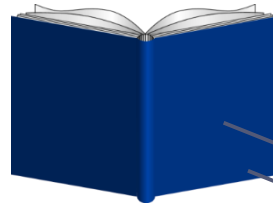
ゼネラル・カタログ

約1,500種類の商品がリストされており、掲載された商品はSAQのほぼ全店で取扱われます。遠隔地においては、SAQから販売許可を得ている食料品店での取り扱いがあります。

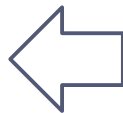
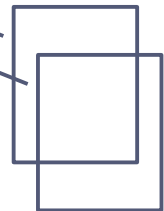


スペシャリティ・カタログ

約7,000種類以上の商品がリストされています。これらの商品は、Selection、Classique、Express、Restaurationに流通することになります。この流通の鍵を握るのが、アルコール輸入エージェントになります。



スペシャリティ・カタログには、2種類のリストがあります。詳しくは次ページで解説します。



決められた一定の販売量を満たすと、ゼネラル・カタログに商品が掲載されることになります。

ただし、どのお酒をゼネラル・カタログに載せるかは全てSAQによって決められます。

2018年3月現在、酒として45製品が以下のサイトに掲載されています。  
(資料)

<https://www.saq.com/webapp/wcs/stores/servlet/SearchDisplay?searchType=&categoryIdentifier=04&showOnly=product&langid=-1&pageSize=20&catalogId=50000&storeId=20002>

▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

2) スペシャルティ・カタログには2種類の酒類リストがあります。

スペシャルティ・カタログ

約7,000種類以上の商品がリストされています。これらの商品は、Sélection、Classique(一部)、Express(一部)、Restaurationの店舗に流通することになります。この流通の鍵を握るのが、セールス・エージェント(セールス・レップ)になります。



“Purchase by Lot”リスト

ロット単位での注文がされる酒類リスト。ロット単位で注文されますが、SAQIは全ての在庫が販売されてからでないと、次の注文を行いません。つまり、必ず、在庫切れの期間が発生します。日本酒がスペシャルティカタログに掲載されるとすると、通常、このPurchase by lotリストで扱われます。



“Automatic Replenishment”リスト

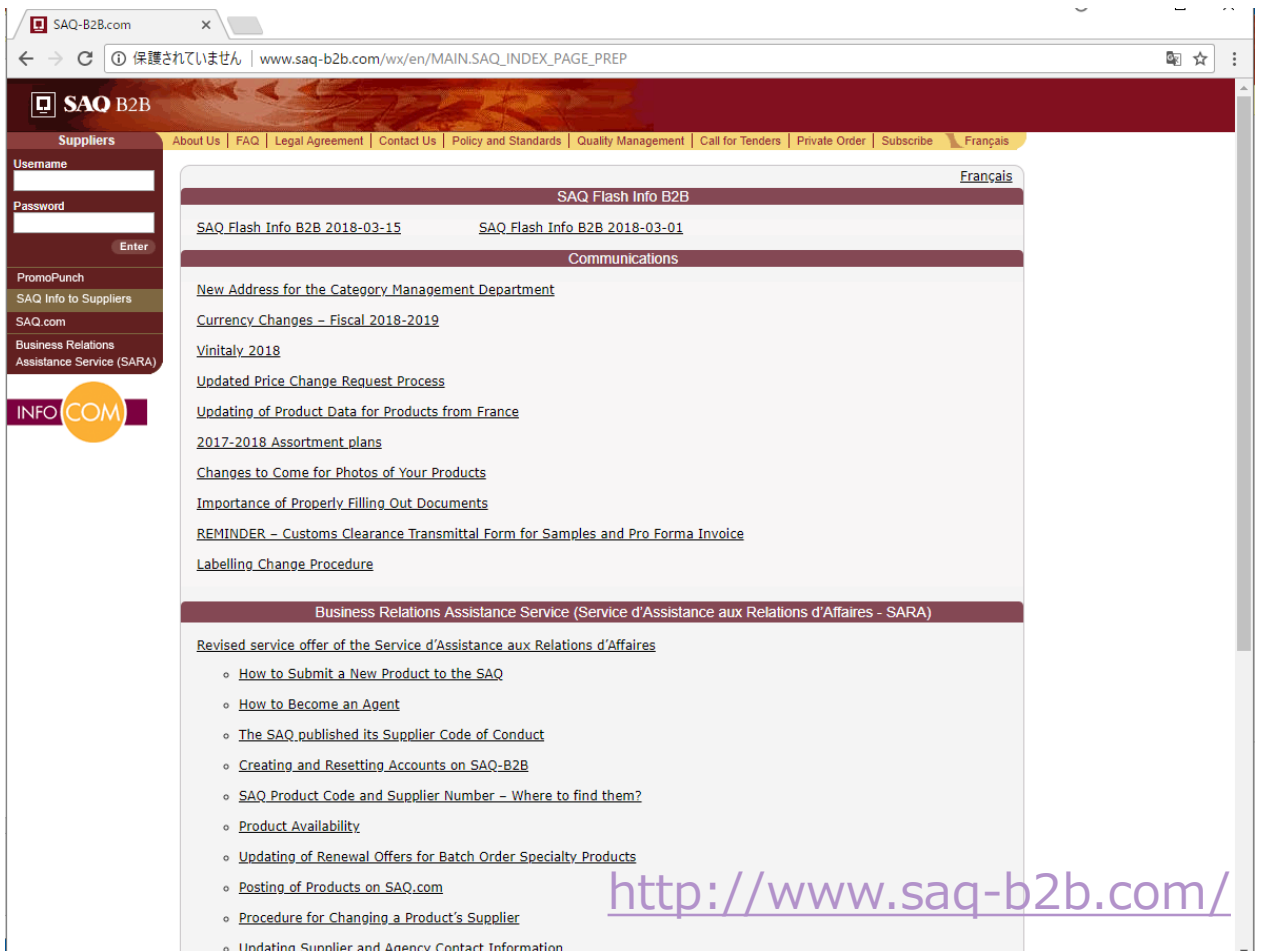
月毎または定期的に、少量のケース単位で注文が行われる酒類リスト。注文の量は、過去4ヶ月の売上げをベースに決定されます。



▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

2-1) スペシャルティ・カタログへの商品の掲載

SAQは、スペシャルティ・カタログに掲載する商品の選定のため、その入札情報をSAQのBtoBポータルサイトで公開します。日本酒の新商品のオファーは、以前は年一回でしたが、2017年秋からシステムが変わり、一年中いつでも新商品提案が可能になりました。入札情報が随時BtoBポータルサイトに掲載され、商品の選定が行われます。調達可否の審査結果は、SAQからサプライヤー並びに(または)アルコール輸入エージェントに送付されます。

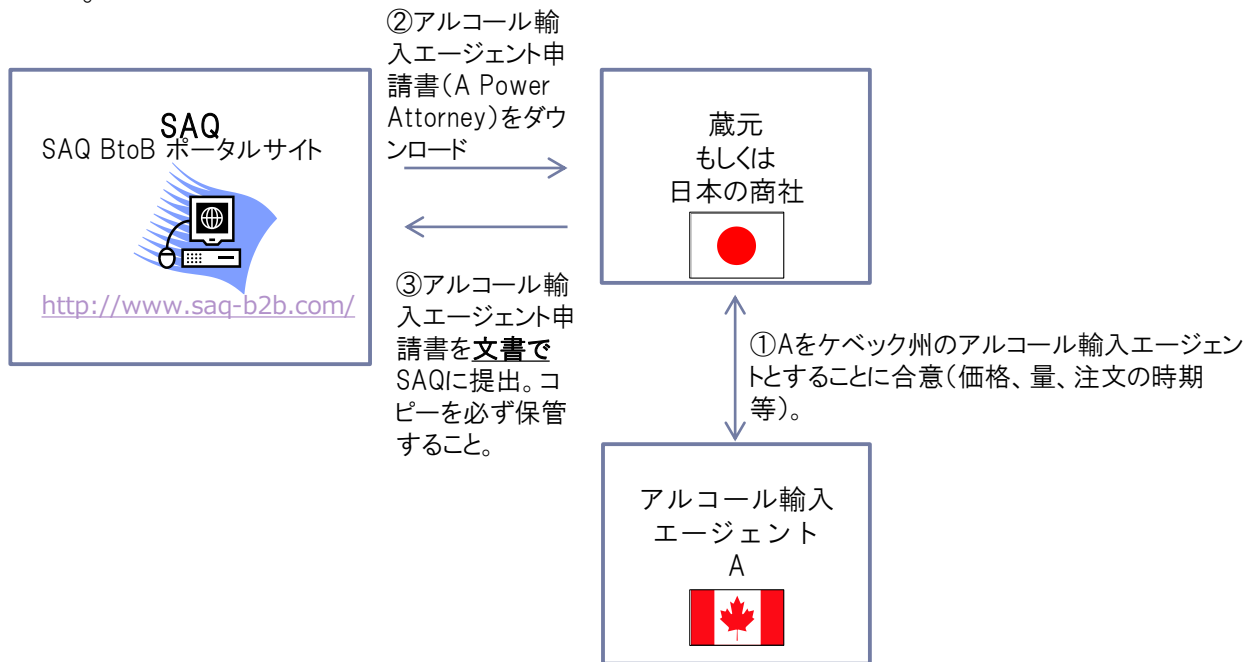


▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

2-2)ステップ1:アルコール輸入エージェントの決定とSAQへの申請。

1. アルコール輸入エージェントの決定と申請

下図は、関係者間の手続きを時系列で図示したものです。①～④の順番にご覧ください。



アルコール輸入エージェント申請書(英語で申請可能)  
[http://marketing.globalwinespirits.com/SAQ\\_B2B/Politique%20et%20Normes/Formulaire\\_ANG.pdf](http://marketing.globalwinespirits.com/SAQ_B2B/Politique%20et%20Normes/Formulaire_ANG.pdf)

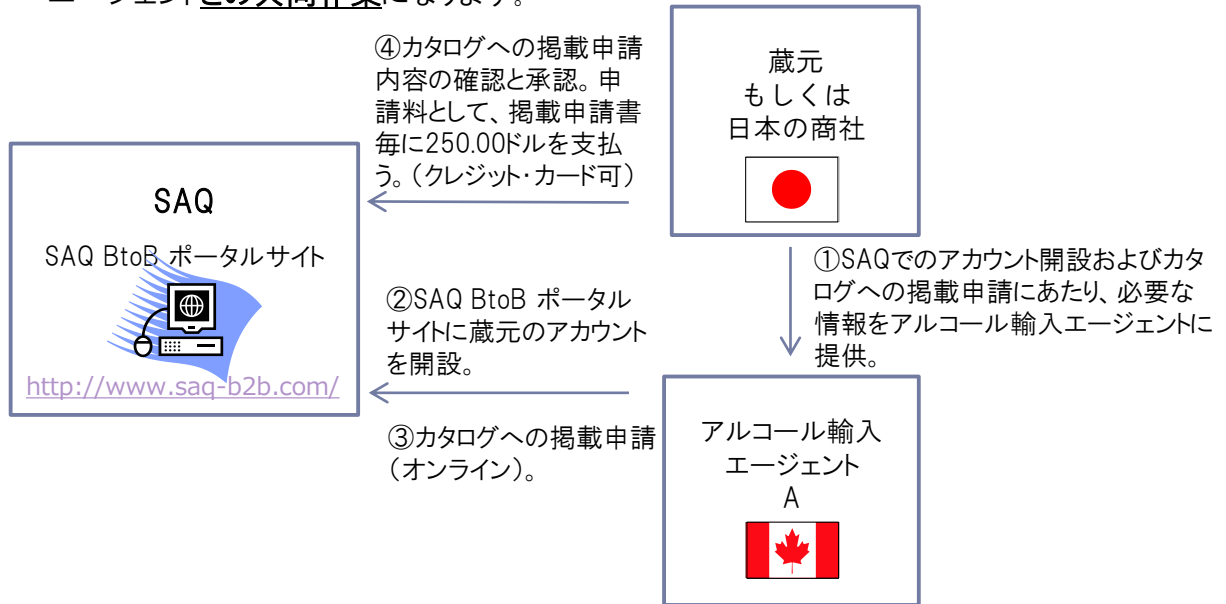
▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

2-3)ステップ2:スペシャリティ・カタログへの掲載申請。

2. スペシャリティ・カタログへの掲載申請

下図は、関係者間の手続きを時系列で図示したものです。①～④の順番にご覧ください。

この掲載申請手続きは、SAQ BtoBポータルサイトを通じて行う蔵元とアルコール輸入エージェントとの共同作業になります。



【注意】

1. 掲載申請と申請料の支払いを行っても、カタログに掲載されるとは限りません。
2. 申請書は支払いから1年間は有効です。申請から1年を経過した時点で、蔵元とアルコール輸入エージェントが相談の上、申請をキャンセルするか話し合います。

ケベック州で日本酒を流通・販売する方法を教えてください。

▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

3)ゼネラル・カタログへの商品の掲載

SAQは、ゼネラル・カタログに掲載する商品の選定のため、年に何度か公募を行います。

申請のステップはスペシャリティ・カタログへの商品の掲載ステップとほぼ同じです。

1件あたりの申請料もスペシャリティ・カタログ掲載申請料と同じ(1件あたり250.00ドル)です。

申請書の審査は、特定の公募時のみに実施されます。(長期間有効な申請ではありません。)

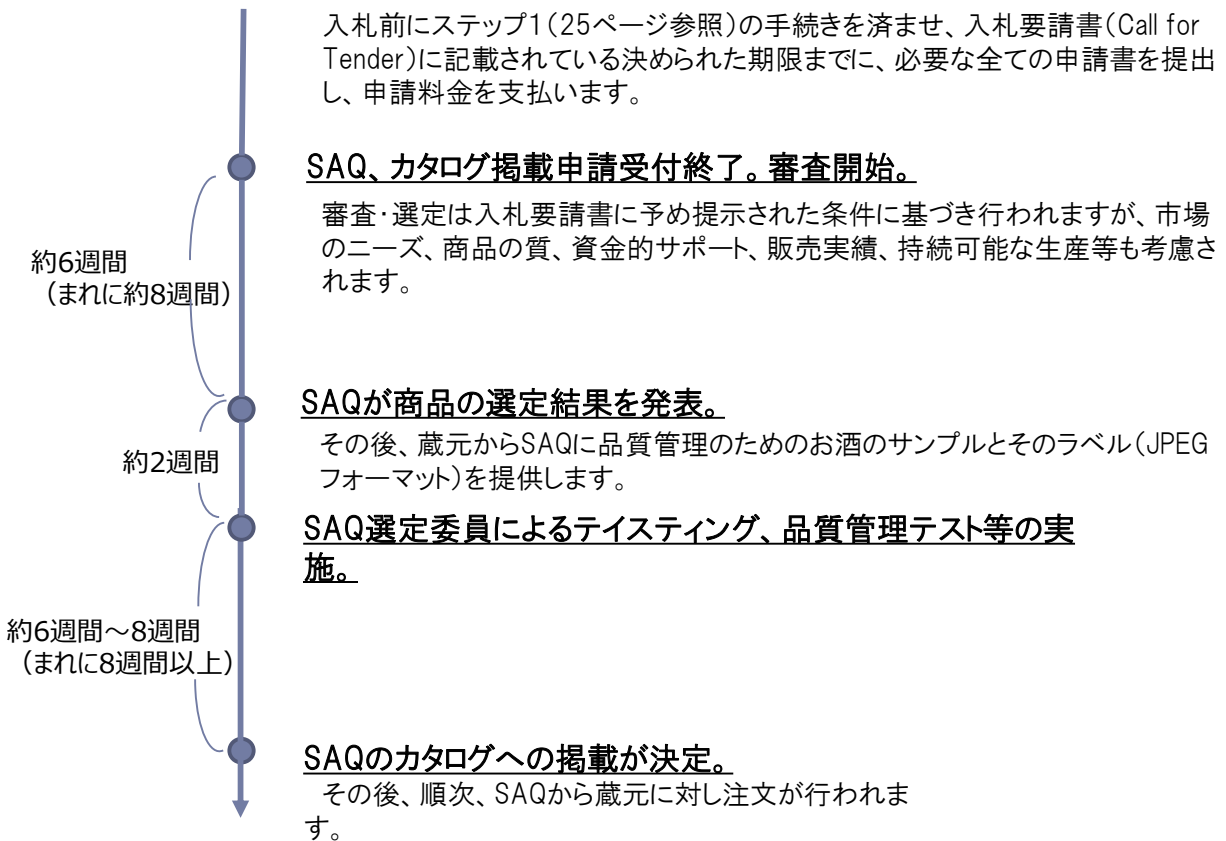
		申請料*	申請書の有効期間
スペシャリティ・カタログ		250.00ドル	1年間有効
ゼネラル・カタログ			公募時のみ有効

\*2017年時点の申請料

▶ ①カタログ掲載方式での流通・販売

4)SAQの審査とカタログへの掲載までのプロセス

SAQのカタログ掲載には、通常、14～16週間の期間を要します。





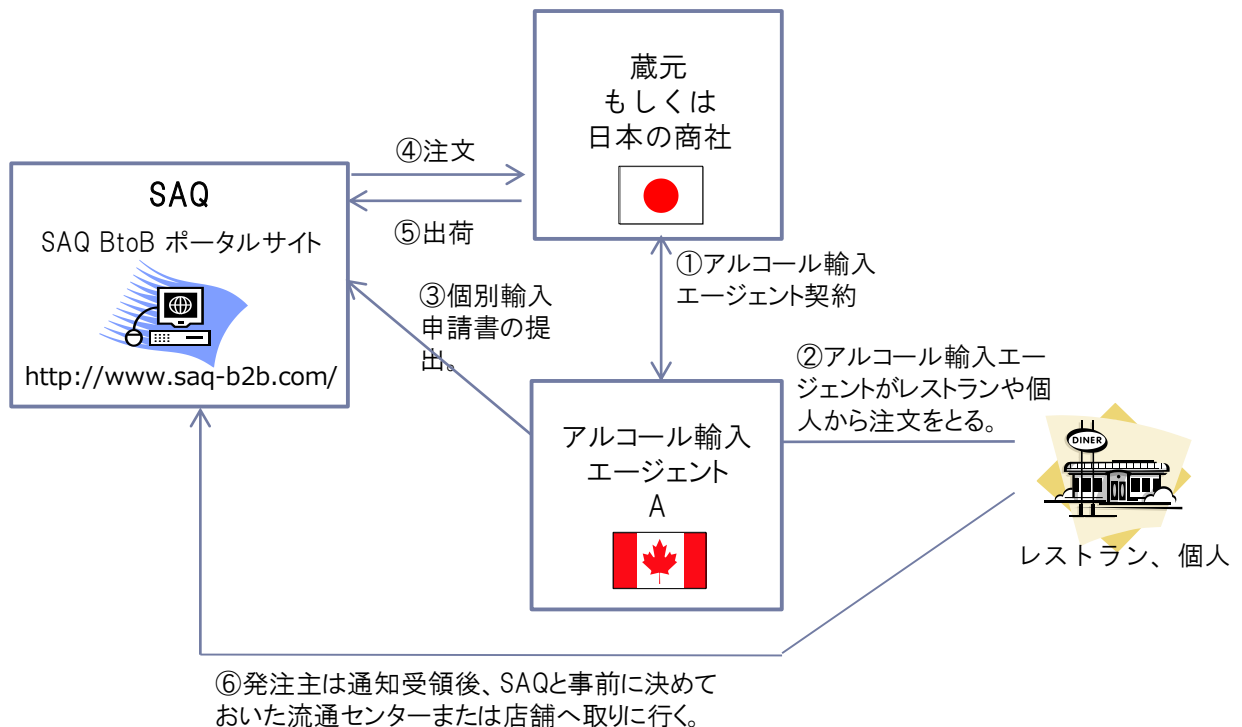
▶ ②個別輸入方式での流通・販売

1)個別輸入方式での流通・販売

○個別輸入方式の場合、SAQの仕組み上、アルコール輸入エージェントが小売販売価格の40～100%(次ページ参照)をSAQに前払いするほか、SAQからアルコール輸入エージェントへの支払いは、全ての商品が完売した後に行われるため、中小のアルコール輸入エージェントにとっては、一時的な費用負担の多い流通・販売方式となっています。

○個別輸入方式では、SAQへの個別輸入申請書の中で、予め個別輸入品の購入者名/消費者名を書き込んで提出する必要があります。申請してから商品の現地到着まで、約4～6カ月を要します。

○SAQの倉庫での保管は、商品がSAQに到着してからの150日間のみ無料となります。



参照資料

[http://marketing.globalwinespirits.com/SAQ\\_B2B/Commandes\\_Privees/Private\\_order\\_policy-Version\\_for\\_promotional\\_agents.pdf](http://marketing.globalwinespirits.com/SAQ_B2B/Commandes_Privees/Private_order_policy-Version_for_promotional_agents.pdf)

▶ ②個別輸入での流通・販売

2) アルコール輸入エージェントによる仕入れコストのSAQへの前払い

○個別輸入方式の場合、SAQとの取引実績が長いアルコール輸入エージェントほど、SAQへの小売販売価格の前払い/デポジット負担は少なくなります。

○前払い/デポジットの負担額には、3つの種類(カテゴリー)があります。

	カテゴリーA	カテゴリーB	カテゴリーC
SAQとの取引実績	4年以上	2～4年	0～2年
SAQの金融リスク評価	低い	平均的	高い
SAQによる在庫押収回数	0回/年	1～2回/年	2回以上/年
SAQへの前払い/デポジット	40%	80%	100%

※アルコール輸入エージェントの評価は、年2回(1月と7月)行われ、実績の伴わないアルコール輸入エージェントについては、カテゴリーの格下げをなされることがあります。

ケベック州で日本酒を流通・販売する方法を教えてください。

▶ ②個別輸入での流通・販売

2)発注、納品、支払いの流れ

アルコール輸入エージェント登録の流れ



発注の流れ



納品の流れ



支払いの流れ



契約はSAQと蔵元との間で締結します。支払いは、商品が品質上問題がなく(\*)、SAQの倉庫に納入されてから30日後にSAQから蔵元に対して行われます。蔵元がSAQから支払いを受領したのち、エージェントとの合意に基づき、蔵元からエージェントに支払いを行います。

(\*)商品がSAQの倉庫に到着した後、商品の品質検査が実施されます。万が一、品質検査に合格しない場合には支払いは行われません。



貿易条件と費用負担について教えてください。



SAQは通常、仕向け地持込渡しの貿易条件(DAP)で輸入します。

## ▶ 1. Delivered At Place(DAP):仕向け地持込渡し条件とは

SAQは通常、日本からDelivered At Place (DAP、旧DDU)/仕向け地持込渡しの貿易条件で商品を輸入します。

### Delivered At Place (DAP):仕向け地持込渡し条件とは

#### I. DAP条件

仕向け地持込渡し条件(Delivered at Place)という貿易条件の1つで、インコタームズ2010(2011年1月1日発効)で新たに規定されました。

DAP条件では、売主が指定仕向け地に到着した輸送手段の上で、荷卸しの準備ができていて状態で物品を買主の処分に委ねた時点で、費用負担・リスク負担が売主から買主に移転し、引渡しの義務が果たされます。

売主は、輸出通関に関わる費用および指定仕向け地での引渡しまでに生じるすべての費用と貨物の滅失、または損傷などの一切のリスクを負担する必要があります。

一方、買主は、輸入通関に関わる一切の費用と、指定仕向け地での物品の引渡し後に生じるすべての費用とリスクを負担します。

なお、DAP条件は、旧インコタームズ2000のDDUおよびDAF、DES条件に対応する条件として新設されたものです。各条件の詳細は以下のジェトロ貿易・投資相談Q&Aを参照ください。

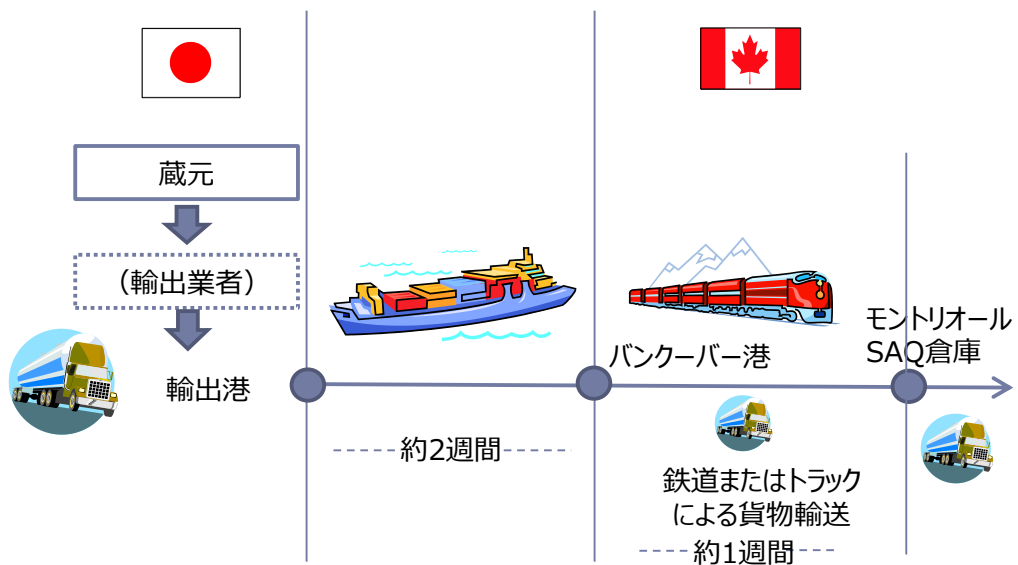
<https://www.jetro.go.jp/world/qa/04C-070304.html>

#### II. 海上保険の付保

売主に海上保険の付保義務はありません。ただし、売主は指定仕向け地での引渡しまでの運送途中で物品が滅失、または損傷などの運送リスクを含むすべてのリスクを負うため、通常は売主が海上保険を付保します。

出所：JETROウェブサイトより <https://www.jetro.go.jp/world/qa/04A-011212.html>

- ▶ 2. SAQは輸送方法は指定しませんが、期限までに届くことが求められます。



DAP	梱包・出荷・荷卸	輸出通関	船手配	保険手配	輸入通関	関税	現地輸送	荷卸
費用負担	蔵元	蔵元	蔵元	蔵元	SAQ	SAQ	蔵元/ エージェント	SAQ

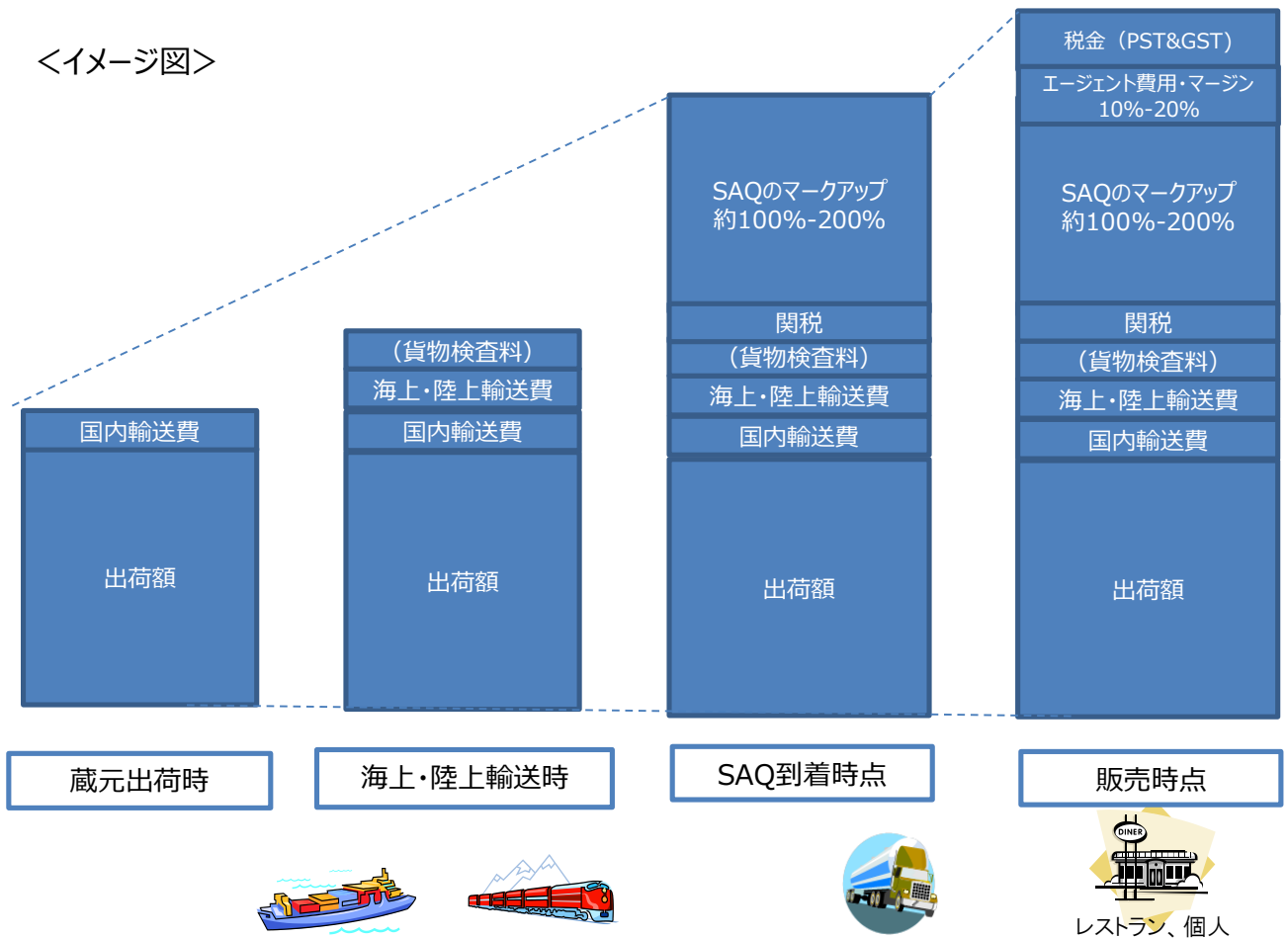
\* SAQは日本酒の輸送方法を指定しないため、船便でも空輸でも期限までに届くことが求められます。

日本からケベック州の小売店に届くまでの流通費用を教えてください。

出荷時の2.5倍～3倍程度になります。

- ▶ SAQに商品(日本酒)が到着した時点で、その価格は出荷時の約2.5倍～3倍になります。一般にアルコール輸入エージェントは15%～40%のマーヅンを請求し、さらに販促費約5%を追加で請求する場合があります。

＜イメージ図＞



注) 輸入エージェントの販促費とマーヅンのパーセンテージはエージェントによって異なります。

日本からケベック州の小売店に届くまでの流通費用を教えてください。

▶ 輸出から販売までに見込んでおくべき費用と負担

項目	蔵元 	輸入エージェント 	SAQ
商品ラベル作成	○ ←	→ ○	
	話し合い		
日本国内輸送料（蔵元～指定倉庫）	○		
海上・陸上輸送料（輸出港～SAQ倉庫）	○ ←	→ ○	
	話し合い		
輸出時貨物検査料	○	○	
輸出通関手数料(関税)			○
SAQ品質検査料（ラボテスト費用） *1			○
SAQ倉庫保管料		○(個人輸入時のみ)	
レストラン等への配達費用	○	○	
販売促進費用	○	○	

\*1 SAQによる品質検査料(ラボテスト費用)は無料。検出されてはならない成分はカルバミン酸エチル。  
<https://www.canada.ca/en/health-canada/services/chemical-substances/fact-sheets/chemicals-glance/ethyl-carbamate.html>

▶ 参考:SAQでの日本酒販売価格

SAQのウェブサイトには取り扱う日本酒と現地販売価格が掲載されています。  
Search Box にsakeと入力し検索すると2018年3月時点で45銘柄が表示されます。

The screenshot shows the SAQ website interface. At the top, there is a navigation bar with 'SAQ PRODUCTS TIPS AND PAIRINGS ABOUT' and a search box. Below the navigation bar, a banner reads 'FREE IN-STORE DELIVERY with any purchase of \$75 or more'. The main content area displays 'Search for Sake - 56 results'. There are tabs for 'Products (48)', 'Cocktails (5)', and 'Other content (3)'. On the left, there are filter sections for 'CATEGORIES', 'COUNTRIES AND REGIONS', 'PRICE', and 'AVAILABILITY'. The main product grid shows four items:

Product Name	Price	Availability
Shinno Daiginjo Excel Sake	\$86.75	Available in outlets (green check), Available online (red X)
Shinno Daiginjo Sake Nigata	\$153.00	Available in outlets (green check), Available online (red X)
Shinno Junmai Dai Ginjo Sake	\$91.00	Available in outlets (green check), Available online (red X)
Shinno Goka Sennen Junmai Dai-Ginjo...	\$51.50	Available in outlets (green check), Available online (red X)

<https://www.saq.com/content/SAQ/en.html>





# カナダ・ケベック州へ輸出を行う上での留意点がありますか。



## いくつかの注意点をお知らせします。

### 1. 英語によるコミュニケーションは必須

前述のとおり、ケベック州では、SAQが酒類の輸入・販売を独占、一括管理しています。日本酒の輸入契約についてもSAQとの間で契約を結び、その後、SAQから蔵元に対し英語で連絡、指示が行くこともしばしばあります。

先方からの英語の指示に対し、期限内に対応しない場合には、カナダへの輸入手続きが滞ったり、輸入がキャンセルになる可能性もあります。先方からのファックスやメールでの連絡、指示を良く読み、期限内にしっかりと対応する必要があります。

### 2. オンラインでの申請・登録に注意

SAQとの取引にあたっては、オンラインでの情報の申請・登録を求められることがあります。記入ミスやクリックボタンの押し忘れにより、輸入手続きが進まない場合も出てきますので、十分注意してください。

### 3. 予期せぬ費用の発生

カナダへの輸出の過程で、思わぬ費用(例えば、貨物検査料等)が発生する場合があります。こうした予期せぬ費用の発生した場合の対応については、取引開始の前にエージェントとよく相談しておくといいでしょう。

### 4. アルコール輸入エージェンシーの活用

蔵元がアルコール輸入エージェンシーを介さずに直接SAQと取引を行うことは可能です。アルコール輸入エージェンシーの活用は義務ではありませんが、SAQの販売店を定期的に訪問し、商品の販売状況の確認や販売担当者との関係構築を行ったり、販路拡大のために市場動向を確認するなどの広報・宣伝・営業活動を継続的かつ円滑に行うには、現地アルコール輸入エージェントが欠かせません。エージェントを指定する際には、商談を通じてそのエージェントの営業力、実績、取扱い商品数、熱意などから、自社が求めるカナダでの市場戦略を実現できるエージェントなのか、見極める必要があります。

### 5. ラベルや梱包箱への記載内容を十分に確認してから出荷を

製品ラベルや、製品を梱包する箱への記載事項は、カナダのルールに準拠してはなりません。不正、不十分だと思わぬ費用や遅延が発生することがあります。出荷前にはあらかじめよくエージェントに相談しましょう。

ケベック州における公用語は、フランス語、英語のため、ラベルの表示はフランス語による表記が必要となりますが、SAQによれば、翻訳業者を使用すれば問題なく手続きが進められるとのことですので。

### 6. 売れ残りが発生した場合

SAQによると、売れ残りに対してSAQから蔵元(エージェント)に金銭上のペナルティは発生しません。しかしながら、当該商品が再度発注されるということは難しいと言われています。継続して輸出販売を継続するためには、エージェントとよく相談して数量、価格を設定する必要があります。



A green circle containing the text 'よくある 輸出の Q&A' in white. The text is arranged in three lines: 'よくある' on the top line, '輸出の' on the middle line, and 'Q&A' on the bottom line.

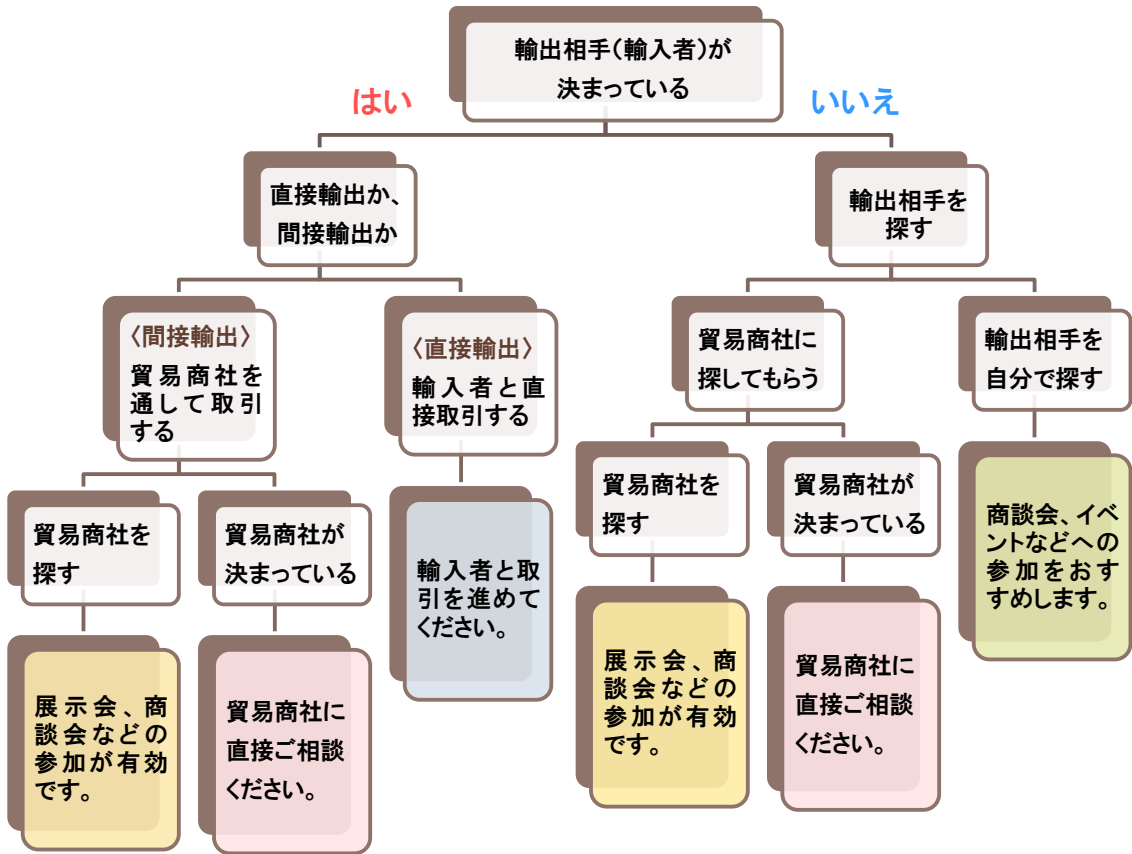
よくある  
輸出の  
Q&A

# Q<sup>1</sup>

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…

## 貿易会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、貿易会社を通しての間接輸出をおすすめします。貿易会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。

# Q<sup>2</sup>

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「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「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」などよばれます。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。

### Q<sup>3</sup> 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。**

酒類の直接輸出には、「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、これらの免許は必要ありません。

### Q<sup>4</sup> 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](https://www.jetro.go.jp/industry/foods/trading_company_list.html)

### Q<sup>5</sup> 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 申告書に輸出(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』

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

## 直接輸出に関するQ&A

**Q<sup>6</sup>** 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/>

**Q<sup>7</sup>** 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。

**Q<sup>8</sup>** 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となります。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。





輸送時に商品が破損した場合の保障はありますか。

**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ってきますので、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](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

## ◆ジェトロ農林水産・食品輸出相談窓口 (2/3)

事務所名	電話番号	所在地
ジェトロ富山	076-444-7901	〒930-0866 富山県富山市高田527 情報ビル2F
ジェトロ金沢	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
ジェトロ岐阜	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
ジェトロ静岡	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
ジェトロ浜松	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
ジェトロ名古屋	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
ジェトロ三重	059-228-2647	〒514-0004 三重県津市栄町1-954 三重県栄町庁舎2F
ジェトロ滋賀	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
ジェトロ京都	075-325-5703	〒600-8813 京都府京都市下京区中堂寺南町134 京都市リサーチパーク2号館2階
ジェトロ神戸	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
ジェトロ和歌山	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
ジェトロ鳥取	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
ジェトロ松江	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
ジェトロ岡山	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
ジェトロ広島	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
ジェトロ山口	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
ジェトロ徳島	088-657-6130	〒770-0865 徳島市南末広町5-8-8 徳島経済産業会館3F
ジェトロ香川	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
ジェトロ愛媛	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
ジェトロ高知	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（カナダ編）

---

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）

---