

令和8年度宮城県産日本酒欧州新市場開拓事業 業務委託仕様書

1 委託業務名

令和8年度宮城県産日本酒欧州新市場開拓事業

2 委託期間

契約締結の日から令和9年3月15日（月）まで

3 業務の目的

宮城県では、令和3年度より「MIYAGI STYLE」の手法による県産日本酒の輸出促進に取り組み、ドイツ、イタリア、スイス、スペインへの販路を開拓してきた。令和7年度には、新たにイギリス、フランス、チェコへのトライアル輸出を実施し、販路構築の可能性及び課題を整理したところである。

令和8年度は、この調査結果を踏まえて、イギリス、フランス、東欧諸国をターゲットとしたプロモーションを実施し、新たな販路構築に取り組む。

「MIYAGI STYLE」とは

宮城県酒造組合が提唱する、日本酒の特徴的な香りと味の濃淡・柔らかさを数値に基づき分類し、それぞれに合う現地の料理とのペアリングをワイン文化のある海外に向けてPRするもの。※参考URL：<https://miyagistyles.jp/>

4 成果指標

受注者は、下記の具体的な成果指標の達成に向けた業務の展開を図ること。

成果指標	数値目標
宮城県産日本酒の輸出量	2,000本以上
(内訳) イギリスへの輸出量	1,400本以上
(内訳) フランスへの輸出量	500本以上
(内訳) 東欧諸国への輸出量	100本以上
参考 令和7年度事業の実績	342本

5 業務委託の内容

令和7年度に同事業を実施した結果、日本酒の市場として特に高い波及効果が見込まれる、イギリス、フランス、東欧諸国を含む3か国以上の欧州地域として、「MIYAGI STYLE」の手法により、以下に掲げる内容を含む業務の企画を提案し、実施する。なお、本業務で使用する日本酒と現地の料理とのペアリングは県が決定する。

(1) イギリスにおける宮城県産日本酒の認知度向上と販売促進

令和7年度には、ロンドンのスーパーマーケットにおけるフェアの実施により、新たに4社10商品の輸出が実現した。また、現地調査及びヒアリングにより需要動向を把握したことから、引き続き販売促進を行い、ロンドン等を対象とした更なる輸出拡大を図る。

【取組事項】

イ 宮城県産日本酒のペアリングセミナーの開催

顧客に商品を提供する小売店や飲食店オーナー等を対象に、宮城県産日本酒の知識や「MIYAGI STYLE」による楽しみ方を周知するセミナーを開催し、イギリスにおける県産日本酒の普及人材の育成を図ること。なお、セミナーはオンラインでの開催も可能とする。

また、当該人材が販売促進に向けた取組を実施できるよう、必要なプロモーション資材の制作などの必要な支援を行うこと。

取組指標	数値目標
セミナー開催回数	1回以上
参加者数	のべ20人以上

ロ 現地小売店・飲食店におけるフェアの開催

イのセミナー参加店舗を中心に、ロンドン市内等の小売店及び飲食店各1店舗以上において、宮城県産日本酒のフェアを開催すること。フェアを契機として取扱店舗の拡大及び継続的な受注確保を図り、成果指標の達成に取り組むこと。

取組指標	数値目標
開催期間	各店舗1日以上
フェア販売目標	のべ300本以上

(2) フランスにおける新規販路の構築

令和7年度には、パリのバイヤー向けに6社6商品の試飲商談会を実施し、高い評価を得たものの、他県産日本酒との差別化が課題となり成約には至らなかった。

パリのレストランでは、宮城県産日本酒をはじめ多くの日本酒が輸出されている状況にあるが、一過性ではなく持続的な輸出を実現するためには、新たな都市や購買層を開拓する必要がある。

このため、対象都市、商流及び商品を適切に選定するとともに、成果指標の達成に向けた現地プロモーションを実施すること。

【取組事項】

イ 現地プロモーションの実施

フランスのバイヤーやレストランオーナー等を対象とした現地テイastingセミナー又は宮城県産日本酒フェアを実施し、販路構築を図ること。

取組指標	数値目標
開催回数	1回以上
参加者数	バイヤー等のべ10人以上

(3) 東欧における販路構築に向けたバイヤー招聘の実施

令和7年度には、チェコバイヤーとの2社8商品の試飲商談会を行った。東欧では日本酒へのなじみは他国に比べても薄く、成約には至らなかった。

このため、未開拓市場である東欧において、日本酒の認知度向上及び販路開拓を目的に、バイヤーを宮城県へ招聘し、酒蔵見学等を実施すること。

取組指標	数値目標
開催回数	1回以上
参加蔵元数	2蔵以上

(4) 企画設計・調整

イ 受託後速やかに本業務全体の計画書及びスケジュールを作成すること。

ロ 受託後速やかに本業務全体を適切に進行管理するための運営体制を整備し、明示すること。

ハ 事前準備からトライアル輸出実施までのスケジュール調整、現地輸出事業者等との連絡調整、会場設営(会場の確保、装飾や案内板の設置・撤収等)進行管理まで、本事業全ての運営業務を行うこと。

ニ 本事業に関する輸出事業者等からの問合せや要望に対応すること

ホ 全体の企画運営に際し、発注者と十分な連携をしながら実施すること。

5 成果物

本業務の成果物として、発注者が別途指定する期日までに以下のものを提出すること。

なお、資料は電子データで提出すること。

(1) 実績報告書

本事業で実施した内容及び結果をまとめるとともに、実施結果から事業効果を分析すること。

(2) 開催記録等

実施した事業に関する記録（開催状況写真、配信データ情報や収集データ等）を整理してまとめること。