

日本産酒類のベルギー市場開拓プログラム

(2事業構成) BtoB販路構築事業 + 現地テスト販売プログラム

ベルギー最大級のホテル・レストラン・ケータリング(HoReCa)向けBtoB展示会【Horeca Expo 2026】に出展し、BtoB試飲・商談会を実施します。日本の酒類を欧州ホテル・レストラン・ケータリング市場へ紹介し、輸入業者・飲食店・ディストリビューターとの中長期的な取引関係構築を目的とした取り組みです。

【プログラムA】 BtoB販路構築事業



本イベントは「日ベルギー友好160周年記念」認定事業として、在ベルギー日本国大使館より公式認定を受けています。



— BtoB展示会 + 招待制BtoB試飲・商談会 —

① Horeca Expo 2026

Horeca Expoは、ホテル・レストラン・ケータリング業界向けに開催されるベルギー最大級のBtoB展示会です。

日程	2026年11月15日～18日（4日間）
会場	Flanders Expo（アントワープ市） 展示面積：54,000sq.m.
出展企業数	約620社 来場者数：約84,000名（BtoB来場者）
来場者層	ホテル・レストラン・ケータリング関係者

※本展示会において、日本の酒類を専門的に扱う出展社は現時点でいません。ベルギー市場への参入を目指す日本酒類事業者にとって、重要なイベントとなります。

② BtoB商談会・試飲会

Akko Caféは、ブリュッセルを拠点とする当社の現地パートナーで、日本スタイルのカフェを運営するとともに、酒類の輸入対応が可能な事業者です。現地の飲食業界での認知度も高く、輸入業者・飲食店・小売業者等を招いた招待制BtoB試飲・商談会の会場として活用します。



日程	2027年2月（1日間）
会場	Akko Café（ブリュッセル） 形式：完全貸し切り・招待制

商談会の目的

- ・ Horeca Expoで新たに構築したBtoBネットワークの招待
- ・ 既存の欧州HoReCa関係者との関係深化
- ・ 落ち着いた環境での試飲および具体的な商談の実施

【プログラムB】現地テスト販売プログラム

本プログラムは、現地市場での反応確認を目的としたテスト販売専用プログラムです。ベルギー現地パートナー店舗にて、一定期間、実際の販売を行い、販売数量・価格帯・消費者反応等のデータを取得します。本プログラムはプログラムAとは独立した事業であり、テスト販売のみの参加も可能です。なお、プログラムAと併用することで、展示会・商談で得た反応を実販売によって検証することが可能となります。

日本製品の欧米プロモーションおよび輸出実績 (2024-2025年)

当社は、日本産酒類・食品・クラフト商品を対象に、海外市場でのプロモーションおよび販路開拓を継続的に実施しています。国際展示会出展、現地販売イベント、テスト販売、業務関係者向け試飲・商談を通じて、市場性の検証から実取引につながる活動を行ってきました。

海外プロモーション



イベント： 10+
国： 8カ国

海外ネットワーク



3拠点
シンガポール・香港・台湾

BtoB成果



Michelin ★ レストラン4銘柄
1輸入業者（ベルギー）+2社交渉中
1輸入業者（オーストリア）

輸出実績



5,000本+(オーストラリア)
1,000本(ベルギー)

Project Concept / 事業コンセプト

本事業の考え方 (①Exposure → ②Filtering → ③Follow-up)

① Exposure

本事業は、単発の展示会出展ではなく、段階的に市場開拓を進めることを目的としています。まず、ベルギー最大級のBtoB展示会への出展により、幅広い業務関係者への露出を確保します。

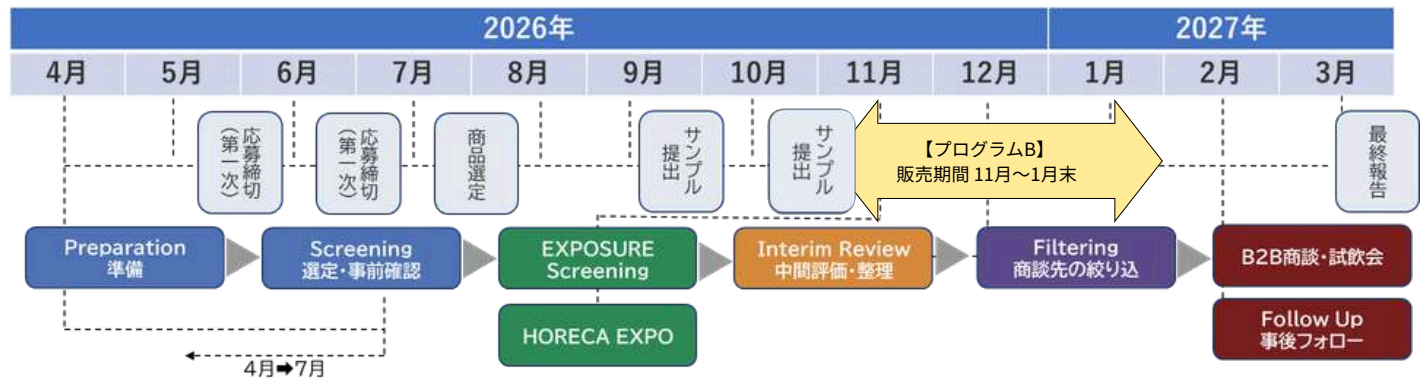
② Filtering

次に、展示会で得られた反応をもとに、関心度の高い商談先を選定し、現地パートナーである Akko Caféにて招待制のBtoB試飲・商談会を実施します。

③ Follow-up

最後に、商談結果や評価内容を整理し、フォローアップを行うことで、継続的な取引やテスト輸入につなげます。

スケジュール・流れ



本事業は、準備・選定・展示会出展・中間整理・商談・フォローアップの各段階を経て進行します。まず日本国内で参加事業者および商品を選定し、2026年11月にベルギー最大級のBtoB展示会へ出展します。展示会で得られた反応をもとに商談先を絞り込み、2027年2月には現地パートナーであるAkko Caféにて招待制のBtoB試飲・商談会を実施します。その後、商談結果および市場評価を整理し、最終報告として共有します。

事業の進め方

本事業は、展示会による露出と、その後の商談・フォローアップを組み合わせた段階的な市場開拓を想定しています。

まず大規模BtoB展示会で幅広く反応を確認し、その結果をもとに商談先を選定します。選定後は、現地パートナーと連携し、招待制の試飲・商談会および個別フォローを行うことで、具体的な取引検討につなげます。

費用について

【プログラムA】
BtoB
販路構築事業

1商品のみ ￥100,000-
2商品目以降 プラス ￥10,000-/ 1商品につき

【プログラムA】
※試飲用サンプルを1～2ケース提供お願い致します。

【プログラムB】
現地テスト販売
プログラム

1商品のみ ￥50,000-
2商品目以降 プラス ￥20,000-/ 1商品につき

【プログラムB】
※販売された商品の売上は、現地パートナーによる**販売手数料(10%)を差し引いた金額**を参加企業様へお支払します。
※日本からベルギーまでの**輸送費および関連費用は別途ご請求**となります。

【プログラムA】
+
【プログラムB】

1商品のみ ￥140,000-
2商品目以降 プラス ￥20,000-/ 1商品につき

Q & A

Q. 応募から実施までの流れと日程を教えてください。

A. 応募から実施までは次の流れで進行します。応募締切（第一次）は5月末（募集枠に余裕がある場合は延長あり）。応募後、メールで追加質問を行い、必要に応じてオンラインミーティングを実施します。参加商品選定は6月下旬～7月上旬、試飲用サンプル提出は9月末、中間報告は12月、最終報告は翌年3月を予定しています。

Q. 参加費に含まれる内容な何ですか？

A. 参加費には、11月開催展示会および2月開催BtoB試飲商談会での商品PR、商品展示・紹介、試飲対応、業務関係者・バイヤーに対する商品紹介および商談対応、ブランド・商品露出、イベント後の報告書提出および市場動向の共有が含まれます。

Q. 現地参加は可能ですか？

A. はい、Horeca Expoへの現地参加は可能です。詳細については、公式ウェブサイトをご確認ください。

Q. 試飲用サンプルはどの程度必要ですか？

A. 試飲用サンプルの目安は、日本酒・リキュール類12～24本、蒸留酒（ジン・ウィスキー）6～12本です。その他の商品についてはご相談ください。なお、2027年2月の商談会では1商品につき1本のみ使用予定で、サンプルはすべてBtoB向け試飲・評価・商談用途に限定して使用します。

事業詳細やその他Q & Aについてはこちら

<https://cv.yokoyama-gr.co.jp/belgium-market-development-program>



ベルギー市場開拓プログラム

あなたが作る酒類を
ベルギーに届けませんか？

エントリーはこちらから

<https://x.gd/Y3vgN>



株式会社横山商会

〒924-0011

石川県白山市横江町5377番地

グローバル&ブランディング部

TEL 076-276-5724

e-mail global@yokoyama-gr.co.jp

受付時間 9:00-17:00 定休日 土曜・日曜・祝日

