

2013年2月10日

## 愛知フェア in 上海を終えて

上海産業情報センター

横江 隆弘

2013年1月9日から同15日まで、上海市静安区の久光百貨店で、本県主催による「愛知フェア in 上海」が開催されました。期間中、大村秀章知事も会場を訪れ、出展企業への激励を行うとともに、知事自ら県の特産品を来場された一般のお客様に試食を勧めるなどしてPRしました。

このフェアの状況を振り返りながら、中国での加工食品等の販売について考えてみたいと思います。

### 1 「愛知フェア in 上海」について

このフェアと同様の事業は、本来なら昨年度上海で実施されるはずのものでした。東日本大震災による放射能漏れの影響により、中国大陸に日本からの加工食品の輸入が大きく制限を受けたため、昨年度は上海で開催することができず、香港で開催されました。

しかしながら、中国大陸の市場の大きさに注目していた県農林水産部の担当者は、今年度は何とか上海で開催したいと願い、何度もこちら上海の現地に足を運んだり、関係者と協議を重ね、準備をしてきました。順調に出展企業の募集を終え、出展品の準備をしていた9月に、ご存じのとおり尖閣諸島国有化に端を発する日中関係の悪化という事態が発生しました。そこで、10月下旬に、担当者が再度上海を訪れ、自らの眼で実施しても大丈夫であると判断し、実施にこぎつけたものです。



今回のフェアでは、県内の加工食品事業者13者、地場産品事業者2者の計15者が出展し、お酒・調味料・お菓子など102品目を出品し、販売しました。当初は16者が出展予定でしたが、水産加工品について北京で放射能関連の検査確認を受ける必要があることが分かり、予想以上に通関で時間を要した結果、1者がフェア開催期間に間に合わず、

出展販売できなくなりました。食料品輸出の難しさを垣間見る場面でありました。

フェアについて言いますと、久光百貨店が、輸入食品、とりわけ日本食品の品揃え・品質等において上海でトップを誇る売り場の一つであり、初日から多くの人々が関心を持って来場したおかげで、日々の目標をクリアしてい

くことができました。とりわけ、大村知事が訪れた日は、その宣伝効果もあり、フェア期間中最高の売上を記録しました。最終的には、フェア全体で、日本円換算で320万円を超える売上となり、当初の目標を大きく上回る大成功となりました。因みに、売上が最も多かったものは、みかん・ももなどを使ったリキュール酒であり、瀬戸焼の招き猫の工芸品でした。

## 2 同時開催された商談会について

フェアは大成功することができましたが、本来の目的は県産農林水産物を使った加工食品と県内地場産品の輸出促進であり、継続的に上海のお店の商品棚に商品を並べていきたいというのが、出展企業の皆様の考えです。



このため、本県は、フェアの開催に合わせて、中国のバイヤーを招聘して商談会を開催しました。参加バイヤーの数は38社にも上り、当初の予想をはるかに超え、盛況に開催されました。

## 3 中国企業と商談を進めるうえでの留意点

中国の展示会・商談会に出展される企業の方々にぜひお願いしたいことは、第一に社名・製品に関わる商標登録を行っていただきたいという点、第二に引き合いがある場合の事前準備として、貿易上の見積価格（FOB価格等）を用意していただきたいという点であります。

一つ目の商標の問題は、言うまでもなく無断で先に登録されると、対応に時間がかかるだけでなく、そもそも日本と同じ商標で商売できなくなる可能性があります。売れそうなもの、これから人気が出そうなもの、これから中国へ進出してくるのだなと感じさせるものは、注意が必要です。

二つ目の事前準備ですが、中国のバイヤーは、決断が早いです。今回も、「この商品を10ケースほしい。いつまでに配送してくれますか。」というような話が、商談会場でいきなりあり、県内出展企業が中国企業の物事を決めていくスピードに慣れておらず、戸惑う場面が少なからずあったようです。商談に臨むにあたっては、見積を用意して、どこまでなら値下げに対応することができるのかという判断を下せる方が参加されるのがよいと思います。それがかなわない場合も、どこまでなら対応するという判断を事前に日本で準備されるのが望ましいと思います。もしそのような準備が十分にされておらず、また次の機会となった場合、余程他に例のない貴重なものでないかぎり、次回はないと思っていただいたほうがよいと思います。折角の機会を棒に振ってしまわないように、くれぐれもしっかりとした準備をお願いいたします。

#### 4 中国市場開拓に向けて

これから如何にしたら、中国市場でマーケットを獲得することができるかについて、上海で長年日本食品を扱っておられるプロの方に伺いました。3つのハードルがあるとのことでした。

##### ① 味・嗜好の問題

この点については、ほとんどの日本の商品が、世界で一流のこだわりがあるはずということで、あまり問題はないようです。

##### ② 賞味期限の問題

現状では、通関に相当時間がかかりますので、商品を扱う側からすると最低半年の賞味期限が必要であるとのこと。3ヶ月ではやはり少し短いとのことでした。

##### ③ 価格の問題

FOB価格をどれだけ安く設定できるかということが、重要になります。輸入商品には、商品の価格のほかに関税、増値税、運送費などがかかります。いかに安く提供できるかがポイントということのようです。

また、中国で生産することまで考えなくても、輸出の対応で構わないが、他人まかせでは絶対ダメであるとも言われました。一旦どこかのお店の棚に商品が並んだとしても、継続的に販売促進のための努力は必要であり、それを続けてこられた企業の商品は、日本で特別有名なものでもなくとも、中国では定番化しているものがあります。さらに、お客様が商品を手にとった時の第一印象が、大切であり、それは何かというと値段であります。例えば 200g 50 円で売られるよりも、もう少し少量にして、値段も低く設定するほうが印象がよいということです。中身の量は、二の次ということになるようです。輸出する場合は、そのあたりの工夫もしていただきたいとのことでした。

最後に、デパートとかスーパーに直接営業をされるケースが少なくないが、実際にデパートとかスーパーは、メーカーと直接貿易をすることはありません。必ず誰かが運んできたものを買っているのだという現実を見直してほしいと仰っていました。ぜひこれらのことも今後参考にしてください。

上海産業情報センターでは今後も機会をみつけて、これらの状況を注視していきたいと考えております。

愛知フェア in 上海 出展者及び販売商品は以下のとおりです。

(1) 県産農林水産物を使った加工食品取扱事業者

	出展者	所在地	主な出展品目
1	小笠原製粉株式会社	碧南市	キリンラーメン、碧海の恵み (きしめん)
2	株式会社おとうふ工房いしかわ	高浜市	きらず揚げ (しお)、豆乳おからせんべい (みそ)
3	株式会社かとう製菓	西尾市	豊橋うずら大葉せんべい (箱)、 豊橋うずら大葉せんべい (大袋)、大海老
4	株式会社金トビ志賀	蒲郡市	サムロックきしめん、金トビ釜揚げうどん、 金トビ田舎うどん
5	株式会社角谷文治郎商店	碧南市	三州三河みりん、三州梅酒 10 (濃醇タイプ)、 三州梅酒 (辛口タイプ)
6	神杉酒造株式会社	安城市	紅美酒 (くれみし)、みりん Cremisi (クレミシ)、若水穂 純米大吟醸
7	甘強酒造株式会社	蟹江町	純米酒 いっこく、特別本醸造 名古屋正宗、 昔仕込本味酛
8	合資会社野田味噌商店	豊田市	ニッポンの miso ぢがら 即席赤だし、 ニッポンの miso ぢがら 大豆のお菓子 (みそ味)、 ニッポンの miso ぢがら 味噌たれ
9	合名会社伊藤商店	武豊町	傳右衛門たまり、がんこたまり、 傳右衛門味噌
10	スギ製菓株式会社	碧南市	手焼き心えび焼、満月たこ、かにせん
11	東三河農産加工販売協同組合	新城市	ブルーベリーナイ酢
12	マルサンアイ株式会社	岡崎市	有機豆乳無調整 L、豆乳飲料麦芽 L、 まめびよいちご味
13	丸石醸造株式会社	岡崎市	本醸造三河武士、魅惑のみかん酒、魅惑の梅酒

(2) 県内地場産品取扱事業者

1	まるみつ	瀬戸市	瀬戸焼 コーヒーカップ、 瀬戸焼 ティーカップ、瀬戸焼湯呑み
2	株式会社ファーゼン	瀬戸市	マグカップ、食器 (カレープレート)、 フードボウル