

2008年1月16日

VOL. 14

とっとり・グローバルウォッチ

とっとり貿易支援センター情報誌

鳥取の組立式茶室を米国へ発信

ジャパン・エキスポ2007に出展参加して

2007年12月1日～2日、米国ロサンゼルス市のロサンゼルス・コンベンションセンターで開催された「ジャパン・エキスポ2007」に、米国の販路開拓を目的として県内企業が2畳の「組立式茶室（和室）」を展示した。

「とっとり貿易支援センター」では、前から同製品の海外販路開拓を支援してきたこともあり、筆者は展示会への同行支援を行った。今回の支援を通して、“海外展示会出展に伴う事前案内の重さ”を改めて感じたので、ここにそのワンカットシーンを紹介する。

■ ジャパン・エキスポとは

このエキスポは、ロサンゼルスのリトル・トウキョウ在住の日系人を中心に、およそ50年前から日本の文化や伝統産品をアメリカ国内に普及しようと、年一回開催してきた催事が起源で、28年前からジャパン・エキスポという名称で開催される展示会に発展したものと聞く。

主催者はジャパンエキスポ財団（米国ロサンゼルス市）で、日本の伝統文化と革新的な技術、製品及びサービスを紹介することを目的としたアメリカ国内における日系最大の文化イベントとされている。企業や団体が一般消費者を対象としたB to Cの展示会で、2006年実績では出展企業・団体数110社、来場者数23,215人の規模である。

■ DMやEメールによる販売パートナー探し

さて、組立式茶室（和室）については同展示会への出展決定前から、主にネット検索によって欧米で販売パートナーとなりそうな相手先を探し、DMやEメールによる手段で取り扱いの可能性について打診をしていた。数社から「面白そうだ、関心あり」との返事を得たが、価格を提示したとたん返事が来なくなるケースが多かった。この製品の価格水準が相手先の取扱い製品価格帯に合わないことが主な理由だ。

■ 補助金を活用して出展

「とっとり県内企業海外チャレンジ支援事業補助金（注）」申請が受理され、出展費用の2分の1の助成を受けることとなり、展示会への出展が決定した。展示会用に英文チラシ（製品説明書）を作成し、20近くの米国内業者に出展案内状と英文チラシを郵送すると同時に、Eメールでもフォローの案内を送った。しかし、これに対する返事（展示会に来るといふ事前確認）は一社もなく、内心不安な気持ちでロサンゼルス空港に降りた。



写真：組立式茶室（和室）

■ 事前案内の重さ

翌日は展示会の一日目。前日の雨は去り、この日は一点の雲もない青空、所謂カルフォルニア・ブルーとなった。当ブースは盛況だった。

開店から2時間ほど経った頃「柴田さんですか」と声がかかり、振り向くと、目の前に50才代のご夫妻がおられた。一目で、そのご婦人はサンフランシスコ近郊のソノマでTea Circleを主催し、茶道の普及や茶道具等の販売を手がけるチャーニン・幸子さんだと分かった。Tea Circleは組立式茶室（和室）を早い時期に紹介した相手先で、Tea Circleのホームページ（www.tea-circle.com）にチャーニン・幸子さんも写真と共に紹介されていた。こちらのDMに対して幸子さ

目次

鳥取の組立式茶室を米国へ発信	P 1 P 2
境港 インフォメーション	P 2
「鳥取県産食品輸出個別商談会in上海」が開催されました	P 3
中国展開をされる皆様へご注意	P 3
現地発！ 台湾月刊レポート⑦	P 4 P 5
編集後記	P 5

世界の祝日～2月～

■中国	6～12日	旧正月（予想）
■香港	7日	旧暦正月の元日
	8日	旧暦正月の2日目
	9日	旧暦正月の3日目
■韓国	6～8日	旧正月
■インドネシア	7日	中国暦新年
■タイ	7日	中国正月
	21日	万仏節
■ベトナム	6日～9日	テト（旧正月）
	11日	旧正月振替休日
■マレーシア	7～8日	中国暦新年
■シンガポール	7～8日	中国暦新年
■アメリカ	18日	大統領記念日

出所：ジェトロ通商弘報
「世界の祝祭日2008年版」から

んからは面白そうだというコメントと、価格の問い合わせが入り、価格を連絡した。以降、先方からは連絡が途絶えていた。それでも時々、出展予定品リストや出展の最終案内等をせっせと送っていた相手であった。

ご夫妻はサンフランシスコから飛行機で来られ、2日間にわたって当ブースを訪問された。幸子さんはチャーニン氏との結婚を機会にアメリカに移住したとのことで、アメリカでの生活、日本文化の普及活動、ビジネスに取り組む姿勢等に話が弾んだ。「販売には時間がかかるとは思いますが、Tea Circleのホームページで先ずは「組立式茶室」を紹介して、反応を見てみましょう」との言葉を残して会場を後にされた。なお、ロサンゼルス在住の茶道裏千家今日庵参事の松本宗静名誉師範のご好意により、展示した「組立式茶室」でミニ茶会が開催され、チャーニンご夫妻もお客様としてセレモニーを満喫された様子だった。

“海外展示会出展に伴う事前案内の重さ”を改めて実感した展示会であった。



写真：ミニ茶室とチャーニンご夫妻

注：「とっとり県内企業海外チャレンジ支援事業補助金」の今年度の受付は既に終了しました。

【榎さかいみなと貿易センター 柴田】

境港インフォメーション

境港の韓国航路がますます便利に！

境港に就航している韓国航路の船社は、高麗海運と興亜海運です。両船社は、2007年11月からお互いのコンテナスペースを30TEU（＝20フィートコンテナ換算）ずつ相手船社分として確保し、お互いに利用する“協調配船”に合意しました。

これによって、高麗海運のお客様は、従来の毎週月・木曜日に加え、火曜日も利用できるようになりました（ただし、月曜日は輸入のみです）。

また、興亜海運のお客様は、従来の毎週火曜日に加え、木曜日も利用できるようになりました。

荷主企業の皆様には、リードタイム短縮など、利便性の向上が期待されます。ますます便利で使いやすいなる境港を、ぜひご利用ください。



作業を終え、出港するSUNNY SPRUCE号

<協調配船の運行スケジュール>

- ・ **ASIAN CYGNUS号** <興亜海運 (Heung-a) / 代理店：(株)上組境港支店>
釜山(日)－舞鶴(月)－敦賀(月)－**境港(火)**－釜山(水)
* 境港～釜山 輸入2日 輸出1日

30TEUずつ相互利用

- ・ **SUNNY SPRUCE号** <高麗海運 (KMTC) / 代理店：境港海陸運送(株)>
釜山(日)－熊本、八代(月)－長崎(火)－釜山(水)－**境港(木)**－金沢(金)－釜山(土)
* 境港～釜山 輸入1日 輸出2日

【境港貿易振興会 坂本】

「鳥取県産食品輸出個別商談会in上海」が開催されました

平成19年11月16日(金)、中国・上海市内のホテルにおいて、鳥取県産食品輸出個別商談会を開催しました。県内からは、食品加工業者、酒造業者、水産加工業者など12企業・団体が参加、積極的に現地貿易商社・百貨店バイヤー等と商談しました。

■概要

日時：平成19年11月16日(金) 12:00～17:00
場所：上海シェラトン・グランド太平洋大飯店
参加企業：県内企業12企業・団体
来場企業：現地貿易商社・バイヤー等 53社
商談件数：59件(延べ)

■日本の食品メーカーも注目する上海市場

経済成長著しい中国・上海は急激に富裕層が増加しています。彼らの食を満たすため、世界中の高級食材が上海市場に流れ込んでいますが、美味しい、高品質、安全、健康などをキーワードに日本食材も注目されています。本県商談会と同時期に開催されたFHC・CHINA 2007(中国最大規模の国際食品見本市)には、21都道府県の50社が日本ブースに出展するなど、日本メーカー

も上海市場に対して積極的な取組みを始めています。

■今後に繋がる手ごたえ

今回出展された県内企業は、百貨店やレストランからの引き合いがあったので、このチャンスを活かすため更なる営業活動を行なうとか、中国での販売における貴重な情報収集が出来たのでパッケージや内容など商品開発を行いたいなど、上海市場に対する手ごたえを感じられたようです。

鳥取県では、このように県内企業の皆様に対して海外販路拡大のチャンスが提供できるような商談会などを企画・実施してまいります。



写真：商談会の様子

【鳥取県商工労働部市場開拓局市場開拓室 山本】

中国展開をされる皆様へご注意

2008年中国連休スケジュールについて

中国国務院(中央政府)弁公庁は昨年12月、2008年の連休スケジュールについて詳細な日程を発表した。新たに清明節や端午節、中秋節が加えられた一方、これまで7日間だった5月の労働節連休が大幅に短縮されたことで、スケジュールは従来とは大きく異なる。

企業の生産現場の稼働や従業員の管理については、これまで以上に注意する必要がある。また、出張日程を組む場合にも十分な注意が必要と思われる。

スケジュールは、先に国務院が改訂、公布した「全国年節及記念日放假弁法」に沿って決定された。

■正月:07年12月30日(日)～08年1月1日(火)の3日間

12月29日を出勤日とし、31日を振替休日とする。

■春節(旧正月):2月6日(水)～12日(火)の7日間

6日～8日は法定休日。2日、3日を出勤日として11日、12日を振替休日とする。

■清明節:4月4日(金)～6日(日)の3日間

4日は法定休日。5日、6日の公休日は変更なし。

■労働節(メーデー):5月1日(木)～3日(土)の3日間

2日を休日とし、振り替えて4日を出勤日とする。

■端午節:6月7日(土)～9日(月)の3日間

8日に法定休日と公休日が重なることから、9日を振替休日とする。

■中秋節:9月13日(土)～15日(月)の3日間

14日に法定休日と公休日が重なることから、15日を振替休日とする。

■国慶節:9月29日(月)～10月5日(日)の7日間

10月1日～3日は法定休日。9月27日、28日を出勤日とし、29日、30日を振替休日とする。



出所：中華人民共和国中央人民政府国務院HPより

【(財)鳥取県産業振興機構海外支援部 早川】

現地発！台湾月刊レポート⑦

台湾商圈について 第2回～南部編～

前回に引き続いて、今回は台湾南部商圈攻略法をご紹介します。

「台北人は、理性買い」。「高雄人は、感情買い」、そして金色だ。大事なものは、ブランドと見栄え、そして最も重要なことは、消費者との感情交流。心を交流させ商品を売ることが、攻略のキーポイントだ。

■変わりつつある“ブランド砂漠”高雄

「南台湾貴婦追時尚 很阿莎力！」

ある日の台湾新聞の見出しである。「阿莎力」は、「アッサリ」と読み、台湾語である。しかし日本語でもある。不思議でしょう？これが台湾。

以下、2007年12月31日
聯合報記事から意識した。「これ全部包んで！」
「この金色の、大中小全部ね。」こんな“アッサリ”と買う会話が、高雄にある漢神百貨店(阪神百貨店出資)の夜のフロアに響いた。製造業従事者ばかりの高雄。過去に“ブランド砂漠”、つまりブランド品を買う人がいない街と言われた高雄に、今何が起きているのか。



写真：高雄漢神百貨店(阪神百貨技術提携)

■「5時間で3億元(日本円で10億円)を売上」

これは、2007年12月頭に漢神百貨店を封鎖し、高雄のお金持ち貴婦人のために開催した販売会の結果である。台北微風百貨店の2.7億元をアッサリと抜いてしまった。漢神副総経理いわく「高雄は景気が良くない。しかし今回の販売会に、正直私はビックリした。一年100億元の営業額のうち、ブランド品が30億元。そのうちLVやCHANELは、2～3億元売れるんです。」

高雄の貴婦人いわく、「以前はお金の使い道がなく、家を買ったり、台北にまで買いに行っていたの。やっと買えるようになった。高雄人ってね、虚栄心が強いよ、ブランド品は、私の代弁者。長く使えるし、質感もあるからね。」製造業社長婦人いわく「高雄の人って友達の家に行き来が多いの。だから人に見せびらかす物ってとても重要よ」。

統一阪急の横に位置する「夢時代」従業員は、GUCCIは高雄の「国民ブランド」とのたまう。学生までも買い、入れる指が一本しかないのに、5個も6個も指輪を買っていくとか。「台北人は、理性買い」。「高雄人は、感情買い」、そして金色好きらしい。高雄貴婦人は、展示してあるもので、且つ有名ブランドでないため。

更に重要なのは、売り子さんとの感情交流。やりと

りが良ければ必ず買らしい。ショップ店員風のコントで人気の芸人、柳原可奈子を高雄物産展に連れて行き実験したところだ。実際、日本のブランドの金を配色した飾工芸品が台北の百貨店では全く売れず、よくしゃべる社長が、高雄に持っていったら完売してしまったそう。今考えると、すべての条件を満たしている。

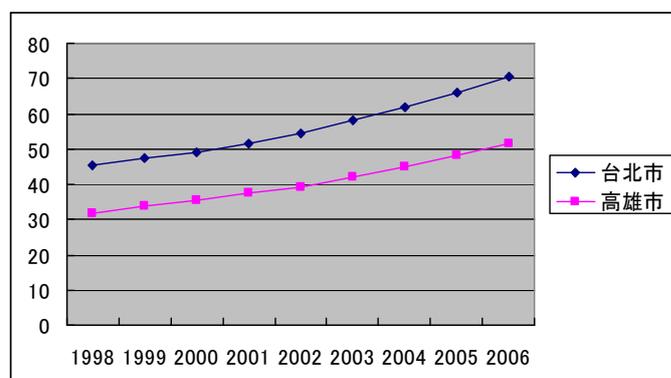
■無店舗ビジネスが熱い

台湾テレビショッピング市場は、400億元弱。インターネットショッピング市場は、1,400億元前後。コンビニ市場は、1,700億元前後。台湾百貨店市場は、2,000億元。百貨店地区別では、大台北が800億元を占める。高雄地区は、250億元規模と言われる。

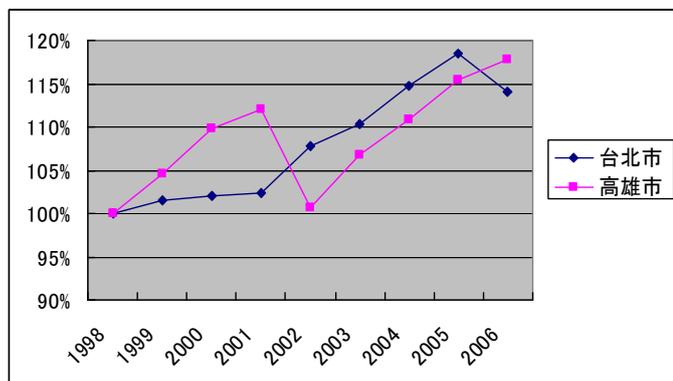
年末に経済部長が「中小企業のe化が、昨今の販売方法の主流となり、たくさんの企業が取組みはじめた。特に海外産品販売の成長率は、20～30%も伸びている。従来モデルの伝統市場業績が悪化する中、ネット販売、テレビショッピングなど無店舗ビジネスが、新しいビジネスモデルとして勃興している。」と述べている。実際、無店舗ビジネスを支える宅配便各社も赤字から黒字への潮目の年になった。

一方で、台湾の景気は弱い。2007年は、倒産や廃業で企業が減少し過去最悪の見通しである。これは販売手法ビジネスモデルの転換年であったのかもしれない。実は、日本人は日本ですでに経験していることなので、台湾市場への売り込み方法を考えなおし、頭を切り替えればできることだ。

次に、各百貨店の2007年営業額速報を見てみよう。遠東百貨が、200億元、昨年比11%アップ。新光三越が、600億元超、昨年比成長2%アップ。SOGOは、340億元、昨年比成長15%アップ。しかし台北は単店ベースで5%ダウン。また、高雄SOGOは、統一阪急開店の影響で、10%もダウンしたとのこと。台湾でもっとも不景気と言われている南部では、漢神百貨店が、100億の営業収入をあげ踏ん張った。なんと、周年慶(10～11月の最大バーゲン時期)には、30億元も営業収入をあげたという。上記を踏まえ、高雄商圈の特色を見てみよう。



老年人口比率(65歳以上)：(%)
壮年期の人が多い高雄では今のうちにブランド認知を。



可処分所得個人別 1998年を100としている。
高雄市の個人可処分所得が確実に増え伸び始めている。

さて、このような南部市場の状況下、2008年1月2日に「大立伊勢丹」から伊勢丹が撤退するという正式発表がなされた。高雄市にある大立伊勢丹は「3月31日をもって日本の伊勢丹が資本撤退し、大立百貨店の名に戻る。大立伊勢丹は大統グループが51%、伊勢丹が49%を出資して1991年に設立された。現在の大立伊勢丹は4月1日から大統グループの100%出資会社となる。人気のある北海道、青森物産展や日本の美食展は従来どおり継続の予定」とのこと。

しかし高雄は、まだ手がついていない宝の地かもしれない。

今回は、台湾でまだ注目されていない場所、消費行動を記述したい。

(1台湾元=3.5日本円 2008/01現在)

鳥取県台湾コーディネーター富田恭敏氏については、07年7月17日発行の本誌第8号（2ページ目）をご覧ください。

鳥取県産業振興機構海外支援部を窓口にも、県内企業の皆様からの簡単なお問合せに対応いたします。

また、商談斡旋依頼や実務的な情報提供などの具体的な案件についても、当財団取次ぎの上、個別に当該相談依頼者と契約できます。

【お問合せ】

海外支援部（担当：早川、中江）

電話：0857-52-6735

FAX：0857-52-6782

E-mail：kaigai@toriton.or.jp

【(株)スナーク 富田】

編集後記

寒い日が続きますが、体調を崩されたりしておられませんか？

日本では、風邪をひいた時には、生姜湯や玉子酒を飲んだりしますが、世界にはいろいろな風邪の治し方があります。お酒を飲んで風邪を治すというお酒好きには嬉しい(?)治療法は、驚いたことに他の国でもけっこうメジャーなようです。

例えば、中国ではマオタイ酒を、オランダではブランデーを、ロシアやフィンランドではウォッカを、フランスやイタリアでは赤ワインを、アメリ

カでは熱い紅茶にウィスキーを垂らしたものを飲んで、風邪を吹き飛ばすそうです。要は、体を温めるということでしょう。

ちなみに、お隣の韓国では、温めたコーラにレモンと生姜を入れて飲むのだとか。

今日ご紹介したのは、私が噂で聞いたものであり、本当かどうか定かではありません。風邪をひかないのが一番ですが、万が一の時には、前述の方法を試してみるのも面白いかもしれません。【n】

『とっとり・グローバルウォッチ』では、皆様から、内容のご提案や掲載されている情報へのご意見・ご感想をお待ちしております。メールでお気軽にお寄せください。また、受信希望(無料)の方は下記までご連絡ください。

お問い合わせ：(財)鳥取県産業振興機構海外支援部（担当：早川）

E-mail：kaigai@toriton.or.jp TEL：0857-52-6735

<http://toriton.or.jp/toriton-cgi/wnew3/disp.cgi?sub=1&cate=9&ind=1>

とっとり貿易支援センター 貿易に関する相談はこちらの窓口へ

【東部窓口】

■(財)鳥取県産業振興機構海外支援部

TEL 0857-52-6738

■ジェトロ鳥取貿易情報センター

TEL 0857-52-4335

【西部窓口】

■(株)さかいみなど貿易センター

TEL 0859-47-3900

■境港貿易振興会

TEL 0859-47-3905

【その他関係機関】

■境港管理組合港湾管理委員会事務局

TEL 0859-42-3705

■ジェトロ貿易相談デスク

TEL 0859-45-2203

■鳥取県商工労働部産業開発課

TEL 0857-26-7243