

# 海外展開のスズメ

海外挑戦編

## 海外バイヤーがやってきた

国際センターとスズメとビジネス

当センターは、海外に販路を持つバイヤーを鳥取県に招き、県内企業と直接商談を行う「バイヤー招聘事業」を実施しています。ことし3月には、マレーシアで日本食材の卸売を行うバイヤーと、同国を中心に200店舗以上のレストランを展開する企業の仕入れ担当者2人を招聘しました。

同国からの招聘は11年ぶりとなります。その間の東南アジア諸国の経済成長は著しく、マレーシアでも都市部を中心に中間所得層が拡大しています。日本食への関心も高まっており、国内の日本食レストランは約2200店舗に到達。今後さら

なる市場拡大が期待される有望なマーケットといえます。今回は4日間という限られた日程の中で、15の食品関連企業を訪問したほか、県内の小売店や市場の視察、行政機関との意見交換など、精力的に活動されました。訪問先は水産加工品や

菓子、農産加工品など多岐にわたり、バイヤーからは「県内で多く水揚げされるホタルイカや甘エビは可能性が大いにある」「日本の菓子、特にお土産用は需要が高く、希望が持てる」と高い評価をいただきました。最終的には、ほほすべの訪問企業に対して見積提出の依頼があり、実際の成約に向けて大きな期待が持てる結果でした。海外からバイヤーを招く最大のメリットは、製造工程を直接見学してもらえる点にあります。製

品が生まれた背景を可視化して説明することで、商品の差別化や価格交渉を有利に進めることが可能になります。バイヤー側も「埋もれている良質な商材」を求めて来県するため、買い付けへの意欲が非常に高いのも特徴です。今回はバイヤーが日本人であったことも、国内取引に近い感覚で円滑に意思疎通ができ、好結果につながった一因と言えるでしょう。

当センターでは今後、食品分野だけでなく工芸品やものづくり分野での招聘も計画しています。またアジアだけでなく、欧米など、対象地域の拡大も視野に入れています。県内にながら海外バイヤーと直接商談できる貴重なチャンスをぜひ、販路開拓にご活用ください。



マレーシアのバイヤーと商談中