

福岡県・北九州市アジアビジネス訪問団

シンガポール事務所

平成28年1月17日から21日にかけて、福岡県と北九州市は共催で「アジアビジネス訪問団」事業を実施し、食品分野の県内企業9社をタイに派遣して現地企業訪問や商談会、経営者同士の交流等を行いました（参加企業の商品内容：緑茶・フルーツゼリー・海苔製品・菓子等）。

クレアシンガポール事務所は職員1名を派遣し、視察同行や商談会支援等を行いました。

（1）タイ工業省訪問

福岡県とタイ工業省は2010年から「中小企業経営者交流プログラム」を実施し、両国の経営者の相互訪問や商談会等を通して経済交流の促進を図ってきました。また、2015年1月には「中小企業交流支援に関する覚書」を締結しました。「アジアビジネス訪問団」もこの交流事業の一環で昨年に引き続き今年は2回目となります。



工業省訪問の様子

今回のタイ工業省訪問ではソムチャイ産業振興局長同席のもと、タイの食品産業における最近の動きが紹介されました。近年、タイでは農業の生産性向上や農家の所得増加のため、タイ政府が日本の6次産業化を見習った農業支援を行っているとのことでした。

（2）試食会

バンコク市街のホテルにおいて、一般来場者に対する試食会を行いました。来場者は日本の食や旅行に関心のあるタイ人やメディア関係者約50名で、今回の訪問団に参加した県内企業の商品を試食し感想や意見を述べました。



試食会の様子

タイでは日本の果物が人気があるとのことでフルーツゼリーが次々と試食されていきましたが、意外に「ぬかみそ炊き（北九州の名物でイワシやアジを米ぬかと味噌で煮たもの）」にも人気が集まりました。理由を聞くと、「日本の食品にしては味が薄くなく、濃いところが良い」との意見が複数あり、味わいがはっきり分かる食品が好まれる傾向が分かりました。

（3）商談会

商談会では参加企業 1 社あたり約 10 社のバイヤーとの商談を行いました。商談会後には参加企業から以下のような意見が聞かれました。

- ・味をローカライズさせてタイ人に普及させるか、もしくは日本食に近い味でタイ在住の日本人・富裕層に普及させるか、この二つの選択肢を意識することができたので参加した意義があった。
- ・タイ進出には輸入代理店などのパートナーが必要。信用できるパートナーを見つけることが重要なカギであるとわかった。
- ・バイヤーとの商談中、バイヤー側から商品の売り込みも受けた。また、一部業種が合致しないバイヤーとのマッチングもあった。商談会の難しさの一面を見た。

商談の結果は各社さまざまですが、上記のような気づきや経験が、今後の海外販路開拓に向けての商品開発や販売戦略には役立つのではないのでしょうか。

今後も、福岡県は自治体で唯一のタイ単独事務所（福岡県バンコク事務所）を活用して、タイを中心に東南アジアでプロモーション活動を実施していくとのこと。



商談会の様子

（加藤所長補佐 北九州市派遣）