

武漢熱線

大分市 産業振興課

Wu-han Hot Line

2010.12 大分市経済ミッション
「大分フェア in 武漢」 報告

本市では、これまでの中国武漢市との友好交流で培われた大分の知名度と信頼関係を経済分野において活かし、新たなビジネスチャンスを提供する支援を行っています。

2010年12月中国武漢市において「大分フェアin武漢」を開催し、大分市から企業9社を含む23名が武漢市を訪問しました。

事業の主な内容は、以下の3点です。

- ・「第19回中国武漢食品博覧会」への大分ブース出展
- ・武漢市内スーパーでの大分製品の販売
- ・武漢市内レストランでの郷土料理メニュー提供

湖北省人民政府、武漢市人民政府、中国商業連合会、中国食品工業協会主催で行われた食品博覧会は、12月12日～18日の7日間、武漢国際会議展示センターにおいて開催されました。主な出展食品は、中国特産食品、中国老舗企業食品、国家基準に合格した安全食品、輸入食品、中国へ投資している企業の食品等です。

参加企業数は、中国国内22の省及び直轄市、海外5カ国から計1,200社、来場者数は38万人を超えました。



「大分フェアin武漢」参加者



博覧会場外観



大分ブースの様子



国際食品輸出入貿易商談会にて大分産品をPR



武漢市高級スーパー「武商量販」バイヤーとの商談



郷土料理フェア会場 和陸堂「ホームタウン」

武漢市内スーパー2社（武商量販、中百生活劇場）では、大分製品の販売を行うとともに、各スーパーのバイヤーと参加企業がそれぞれ個別商談を行いました。

また、武漢市内レストラン3店舗（新世界酒店、日本料理 立山、和陸堂「ホームタウン」）において、大分の郷土料理フェアを行いました。

～参加者の声～

株式会社 大分銀行 中野 哲朗

国内市場の縮小や円高が後押しする中で、製造業に限らず、小売・飲食店といった業態でも国内企業の中国などへの新興国進出が加速されていますが、地域の中小零細企業にとっては、その可能性や必要性を理解する一方で、独自での海外戦略策定や、現地のネットワーク不足、商慣習の知識不足等々を理由に、その第一歩を踏み出すことが難しいのが現実です。私にとって、今回のミッション参加の主な目的は、①大分市との友好都市 武漢における市場環境を自分の目・耳・肌で確認すること。②現地の商慣習、商流及び物流を確認すること。③地場企業の海外進出ニーズに、当行がサポートさせて頂くために今後必要な「仕組み」を感じ取ることでした。①②については、先ず実際に現地にて自ら確認する必要性を改めて痛感し（机上の空論・知識より、現地

へ！）、③については、当行単独での強力なサポート体制構築には限界を感じ、今後は行政・金融機関・地場企業等々が協力することで「大分」の「仕組み」を互いに享受（人脈や物流等）出来る『仕組み』を確立していく必要を感じました。

今回の参加で、海外市場の可能性を成功に変えるためには、「魂」を入れて（一定のリスクを取る覚悟）取り組まなければ、絶対に成功しないと改めて痛感しました。そのため、我々は『大分の仕組み』造りと並行して、「中国進出日系企業を取り巻く環境変化（中国の国家戦略、日系企業に影響する法改正、国家体制や歴史理解の必要性）」「中国におけるリスクマネジメントの重要性」等についても、学んでいかなければなりません。今回の経験を活かし、大分の金融機関として、その役割を担いたいと思います。

餅屋清末 杵や 清末 浩一

平成22年12月11日より5泊6日の日程で大分市の武漢ミッションに初参加させていただきました。私ども『おおいた新発見！わくわく館』は、大分県内の食品加工事業者様の手塩にかけたこだわり商品を、県都大分市で販促・PRすることで地域経済を活性化させたいという思いから、大分県商工会議所青年部連合会が大分県より事業委託を受けて運営しております。

今回武漢へは9つの商品を持ち込み、大分市武漢事務所のスタッフや現地マネキンさんのご協力をいただきながら、ご来場のみなさんへ商品PRをさせていただきました。

また、飲食分野として現地で材料調達をして、「餅入りぜんざい」のモニタリング販売も実施してまいりました。初めての今回は、①持ち込んだ商品の来

場者へのPR、②武商、中百との個別商談、③武漢市民の生活や買い物動向、味覚などの市場環境調査、の3点を目的に、時間を惜しんで動き回りました。①と②については、来場者へのご提案方法や表示の改善など改善点を残しながらも、商品に対する率直なご意見をいただくことができました。③に関しては、非常に幅広い層の消費者が存在する武漢では、ターゲットを絞って価格を含めた商品設計からやる必要があると痛感しました。

今まさにダイナミックに経済が拡大している武漢には、いろんな分野で事業化チャンスがあるように感じましたので、次は単に商品を持ち込むだけでなく、大分や日本の文化を持ち込んで、具体的なアクションで臨みたいと思います。