



地域産品——輸出促進へ5つの提言

ジェトロ香港センター所長 鈴木 実

ジェトロ香港センターには、日本から毎年600～700名の方々が業務出張で立ち寄られます。その大半は、地場産品を香港にPRに来られる地域の自治体や経済団体の方々です。香港は昔から日本の農林水産物の輸出先として人気がありましたが、3年前に輸出金額で米国を抜いて1位になってから、さらに関心が高まっています。

香港市内のスーパーや百貨店では、毎日のように日本のどこかの地域の「物産展」が開催されていますし、知事や市長を団長とするトップセールス団が頻繁に来港されます。

こういった地方自治体の方々の努力もあり、香港では地域産農水産物の輸出は着実に成果を上げています。しかし一方で、今後さらに輸出を伸ばしていくために、克服しなければならない課題も明確になってきています。

これまで地方自治体の方々と一緒に仕事をしてきた私の経験を踏まえて、気がついたことを以下に5つの提言として紹介させていただきます。

■ ■ 提言1 「縦割り行政ミッション」は止めるべき

ときどき、同一の県や市が「物産ミッション（輸出促進）」と「観光ミッション（誘客）」を別々に派遣してくるケースがあります。担当部局が異なるためでしょうが、「物産の輸出振興」と「観光客の誘致」は表裏一体ですので、一緒に派遣されたほうが相乗効果が上がること間違いなしです。

首長がトップセールスでお出でになる場合は、すべての部局が参加されるので、そのようなこと

はありません。「トップセールス・ミッション」はその意味でも効果が大だといえます。

■ ■ 提言2 「行政単位のミッション」から「広域地域型ミッション」に

地方自治体が主催されるミッションには、大別して「県単位のミッション」と「市町村単位のミッション」がありますが、同一県内の場合は、まずは、県内での合同ミッションを派遣されるのが効果的だと思います。

また、行政単位を越えた広域地域型ミッション、例えば、九州や東北でそれぞれ域内の県が共同で派遣する「九州ミッション」や「東北ミッション」などが最近増えてきています。他県は競争相手ですから、なかなか共同派遣は難しいかもしれませんが、展示会への集客や、必ずインポーターから要求される供給の安定性（量と時期）に対応するためには、一考の余地があると思います。

■ ■ 提言3 継続は力なり

単発的な物産商談会で評判が良かったからといって、「わが県（市）の産品は香港でいつでも売れる」と考えるのは早計です。単発的な商談会は、現地側の入念な準備さえあればまず成功します。しかし、もし将来にわたって香港で売り続けたいのなら、現地の良いパートナーを見つけて、彼らと息長くPR活動を続ける必要があります。

香港のある有力バイヤーによると、「香港で“青森のりんご”、“福岡のいちご”というイメージを



北海道商談会



山形宮城商談会

確立するのに10年かかった」と言います。「ローマは一日にして成らず」です。

■ 提言4 商談会後のフォローアップが重要

商談会終了後に、香港のバイヤーが出展業者と連絡が取れないケースがあります。理由を調べてみると、「英語で対応できない」「貿易の進め方が分からない」などといった基本的な段階で止まっているケースがあります。また、当地のインポーターによると、「前年売れなかった物を、翌年の商談会にまた持ってくるケースがある。帰国後に売れなかった理由をキチンと整理したほうがよい」との意見も聞かれます。いずれのケースも、商談会終了後のフォローアップの重要性を物語っています。

一方、商談会開催前に出展者に対して、香港の日本食品に関する情報等をあらかじめ提供しておいていただくと、当地での理解が一層深まるのではないのでしょうか。香港情報は最寄りのジェトロ国内事務所を通じて入手できます。

■ 提言5 「高価格」をどう克服するか

日本からの食材輸出に貢献した功績によって、

農林大臣表彰も受けている有名なインポーターは、「日本産は高いけれども、美味しい、安全だということで今は売れているが、今後どうなるかは分かりません。中国産の野菜や果物も年々質が向上してきている。日本産だからといって、いつまでも安穩とはしてられませんよ」と将来に警鐘をならしています。

同氏によると、これからは「野菜や果物の種を中国に持って行って生産する」「物の輸出でなく技術指導によって収益を上げる」ことも視野に入れておく必要があるそうです。日本の工業製品が、生産地を日本国内から海外に移転させたのと同じ論理です。煎じつめると、「メイド・イン・ジャパン」の「高価格」を今後いかに克服していくかが最大の鍵を握るといえるでしょう。

また、これも当地のバイヤーにしばしば指摘される点ですが、「日本で売れない物を持ってきても、香港でも売れない」、さらに「日本で売れても、香港ですべてが受け入れられるとは限らない」ことも参考にいただければと思います。

*

以上、いろいろ勝手なことを申し上げましたが、地方自治体の皆様のご努力によって、香港のみならず香港を経由した中国大陸への輸出が、今後ますます伸びていくことを心から願っています。