

白川博司 東アジア実戦会レポート

..... 海外の新規販路開拓をサポート

創刊 2013 **3** 月号(隔月 1 日発行) Vol.1

[主催・発行元] 四方事務所「東アジア実戦会」事務局 〒104-0053 東京都中央区晴海 4-7-4

TEL:03-6219-0028 FAX:03-6219-0029 Eメール:0028@shirakawahiroshi.jp URL : <http://asia.shirakawahiroshi.jp/>

『東アジア実戦会』発会のごあいさつ

海外の新規販路開拓の一助として、いよいよ『東アジア実戦会』をスタートさせることとなりました。和僑会とのご縁を得て、3年間にわたり中国を手始めに東アジア・ASEAN 各国を訪問。顧問先企業や通販実戦会会員企業の新規商流開拓を目的に、商談会や視察ツアーを継続的に実施する中、昨年、本会の発足と共に、タイ・バンコクへの拠点設置を決意した次第です。

その最大の理由は、バンコクから2時間以内に、プノンペン・ジャカルタ・シンガポール・クアラルンプール・ヤンゴンといった都市に移動できる地理的優位性があったからです。バンコクは、ASEANの中でも経済成長が著しく、シンガポールに次ぐハブ機能やインフラを備えています。

また、タイ国民は日本人にとっても友好的で、私の人的なネットワークも格段に充実しています。さらに、テストマーケティングにおいて確かな手応えを得られるなど、様々な好材料が揃っていたことが、事務所開設の弾みとなりました。

今後、『東アジア実戦会』では、隔月で東アジア・ASEAN 各国での商談会 & 視察ツアーを実施し、奇数月にツアー報告レポート(5 ページ程度)を配信してまいります。このツアーでは、まず事務所があるバンコクへ飛び、そこを基点に各国へ移動するスタイルを原則とします。また、大連、上海、香港、深圳を中心とする中国ツアーは、B to B 卸を目的とし、定例の隔月ツアーとは別に、随時催行していく予定です。

このように、バンコクを拠点とする当会では、東アジア経済圏を内需と位置付け、実利を目的とする会として、発展させていく所存です。

主宰 白川 博司

東アジア実戦会ツアーレポート

～1 月度「バンコク&ホーチミン」～

東アジア実戦会では、第一回ツアーとして、1 月 26 日(土)～29 日(火)の日程で、バンコク&ホーチミン商談会を 10 名で催行。今回は、タイとホーチミンの各和僑会メンバーとのミーティングと、バンコク・伊勢丹の商談会、そしてタイの食品専門商社サイアム・トレジャー社との商談会をセッティングした。

月 日	時 間	行動予定	宿泊先
1 月 26 日 (土)	それぞれ 到着 19:00-	タイ・バンコク スワンナブーム国際空港 到着 ホテルチェックイン 懇親食事会	宿泊：インターコンチネンタル・バンコクほか
1 月 27 日 (日)	8:30-10:30 11:00-11:30 13:00-15:00 16:00-17:30 18:30-	小田原社長(PCM) ビジネスミーティング ジャパン・プラス(工事中)見学 谷田貝タイ和僑会会長 ビジネスミーティング 伊勢丹・吉田氏とミーティング 懇親食事会	宿泊：インターコンチネンタル・バンコクほか
1 月 28 日 (月)	08:30 頃 11:20-12:50 15:00-17:00 18:00-19:00 19:00-	ホテルチェックアウト タイ・バンコク スワンナブーム国際空港 出発 ベトナム・ホーチミン国際空港 到着 ホテルチェックイン 立石社長及び和僑会の方々と懇親 ベトナムビジネスセミナー 馬場社長を囲んでの懇親食事会	宿 泊 :TRUONG HAI HOTEL
1 月 29 日 (火)	5:30 頃 8:50-10:15 13:00-15:00 16:30-17:30 18:00-20:00 それぞれ出発	ホテルチェックアウト ベトナム・ホーチミン国際空港 出発 タイ・バンコク スワンナブーム国際空港 到着 サイアム・トレジャー 会社訪問・商談会 伊勢丹・雑貨担当ラパポン氏と商談 示村社長を囲んでの懇親食事会 タイ・バンコク スワンナブーム国際空港 出発	宿泊：インターコンチネンタル・バンコクほか

■ タイ王国和僑会との懇親会 ■

参加者は、日本各地から集まるため、私のバンコク宿泊ホテルに 26 日 19 時集合した。当会は、原則的に、現地のホテル集合、現地解散がルールとなっている。初日は、タイ王国和僑会（和僑会：世界 23 都市の日本人起業家ネットワーク組織）のメンバーとの懇親食事会を、関連の日本料理店で開いた。まさに「飲みコミュニケーション」で親睦を深め、ビジネスを円滑に進めるためである。

東アジア実戦会の拠点をバンコクに設置することになったのは、和僑会の副会長で、バンコクで成功した

日本人起業家の一人である小田原靖氏(バンコク最大の人材紹介会社社長)と、和僑会幹事である栗原宏美氏(バンコク伊勢丹にアンテナショップを持つ寝具関連の販売会社社長)との出会いによるところが大きい。

小田原氏と栗原氏は、昨年末、新会社「ジャパン・プラス」の共同経営をスタートさせ、現在、郊外に開発中のショッピングモールにアンテナショップ&事務所を開設準備中である。4月中の完成をメドに工事が進行中で、ここが当会の拠点となる(図1・2参照)。

このアンテナショップ内に、当会会員企業の商品展示スペースを設け、B to B 商談の場としても利用していく予定だ。

さらに、小田原氏の協力により、試食&試飲によるテストマーケティングや、100~200人規模の現地アンケートも実施できる体制を整えるなど、リアル店舗を活用した販路開拓の仕組みを着々と構築中である。

今回のツアーでも、小田原氏や栗原氏と綿密にミーティングを行った他、タイ王国和僑会・会長である谷田貝成良氏の講演により、タイの商習慣や心得をご教示いただくなど、バンコクを拠点とするビジネスネットワークは、回を重ねるごとに強固となり、その信頼関係は確実に深まっている。

またツアー最終日には、タイ国投資委員会認定企業である THAI DCR 代表の示村賢一氏とミーティング&懇親食事をを行った。同社は、名古屋に本社を置くコンピューターソース事業を展開するDCR(SIベンダー)が、グループ企業(DOT)との合併により設立。独創的なITソリューションから最新クラウド型サービスまで、B to B/B to Cを中心に業務開発を提供している企業である。

示村氏は、日本とAESAN 諸国を飛び回っているエネルギッシュなアイデアマンで、食事会でもミニセミナーの如く、示村氏の話に注目が集まった。とくに、ヤンゴンにおける日本の特産品販売と外食事業については、我々の事業とリンクする部分も多い。そこで、通販実戦会の4月度セミナーの講演を示村氏にお願いしている(4月19日《金》実施予定)。その場でも、海外ビジネスに関する興味深い話が聴けるはずだ。



図1 ショッピングモール完成予想図

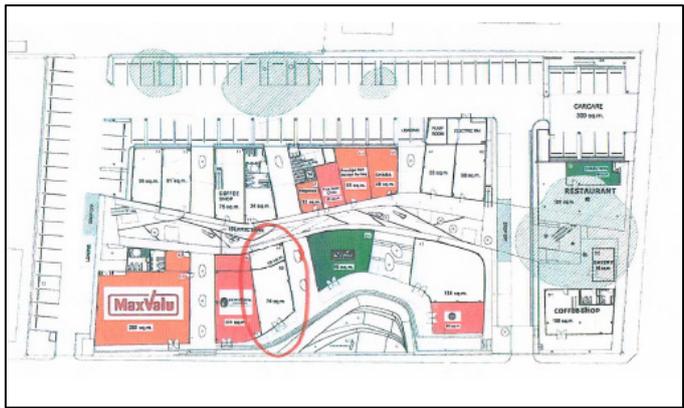
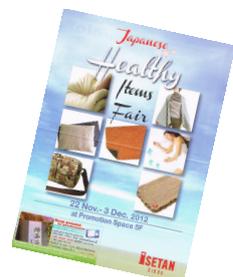


図2 アンテナショップ&事務所の位置

■ バンコク伊勢丹ミーティング ■

次に、バンコク伊勢丹の吉田裕之氏と、昨年2回実施した「ジャパニーズ・ヘルシーアイテムフェア」の売上分析と今後の催事計画についてミーティング。



バンコクNo.1の日系デパートである伊勢丹は、日本商品を好む中・高所得者層クラスの顧客を掴んでおり、メイド・イン・ジャパン商品なら、高価格帯でも十分に売れる素地がある有力な販路だ。

参加企業	5月実施	11月実施
A社(中高年向きバッグ)	84.8万円	62.1万円
B社(ベッドカバー類)	25.7万円	40.2万円
C社(キャメル関連寝具類)	52.4万円	59.7万円

当会では、バンコク伊勢丹で定期的に行われる催事出店について、日本側責任者である吉田氏と、タイ側のフロアマネージャーであるラパボン氏に、定期的にプレゼンする機会を設けており、販売現場における商品マーケティングや市場性をテストするチャンスを、当会会員企業に提供している。

昨年実施した「ジャパニーズ・ヘルシーアイテムフェア」に出店した3社の売上数字は、図表の通りである。吉田氏は、「売上の的には成功」とし、「新規企業の商品をもっと提案してほしい」という要望を受けた。

今年は、5月・12月にこの「ジャパニーズ・ヘルシーアイテムフェア」を開催する予定となっているが、他にも、「食品フェア」「健康フェア」「アパレルフェア」などを実施したい意向を受けており、日本企業からの提案待ちの状況となっている。

■ サイラム・トレジャー社と商談会 ■

タイの食品専門商社であるサイラム・トレジャー社と、2回目の商談会を開催。同社は、食品総合商社として日本でNo.1の地位を築いている、国分(株)のタイ側の受け皿企業だ。二代目の女性社長であるオー氏が経営者である。

当会では、FDA取得を含めて、タイにおける業務をすべて国分経由でサイラム・トレジャー社に委託しており、我々にとって重要な位置付けとなる企業である。



図3 サイラム・トレジャー社との商談会

同社は、現在、賞味期限が1年以上の日本食品に限定して、商品提案を求めている。

なお、当会会員企業がタイにサンプル商品を持ち込む際には、日本側の窓口となる国分のコンテナに預け入れ、タイのサイラム・トレジャー社の倉庫へ運ぶ仕組みとなっているので、送料経費が一切かからないというメリットがある。この他、物流に関しては、佐川急便のタイ・コンテナ・ディストリビューション・サービス(株)、鈴与タイランド(株)の2社ともミーティングを重ねており、現地社長との直接交渉により、物流コストを低減する取り組みを進めている。

■ ベトナム・ホーチミン商談会 ■

今秋、正式発足する予定となっているホーチミン和僑会の準備室メンバーと商談会を開催。代表幹事である立石真知子氏を中心に、ツアー参加者とホーチミン側メンバーを合わせて総勢18名で行った。ツアー

参加者の商品提案では、浄水器に興味を持った和僑会メンバーとの商談が進捗中である。

また今回は、昨年東京で行われた「ベトナム進出セミナー」で出会った(株)恒信サービスの代表取締役・馬場正信氏、そして、日本人客が多く宿泊するベトナムの5つ星ホテル Legend のゼネラルマネージャー・石山英孝氏、営業担当の安助秀俊氏と服部彩香氏との商談会も実現した。

ツアー参加者は、持参した商品を直接プレゼン。私も、顧問先企業の商品サンプルやパンフレットを持参して、ホーチミン市場とのマッチングについて、意見を聞くことができた。なお、ツアー参加した企業の商品が、同ホテルの日本料理店にサンプル出荷することが決定した。

夜には、すしバーで馬場氏や現地のサッポロビール社長の別府修氏と懇親食事会。この場で、別府氏からベトナム販売戦略について具体的な話を聞くことができ、有意義な食事会となった。

ホーチミンにおいては今後、現地でTVスタジオを自



図4 ホーチミン和僑会との商談会&懇親食事会

社保有し、TV ショッピング番組を放映するなど、とくに TV・EC 通販市場参入に関して強みを持っている(株)マック&サンク(吉田雅之社長)、そしてホーチミン市の有力 TV 通販企業で、カタログも発行している「VIVI Home Shopping」への商品提案も随時行っていく予定である。両社とも、ダイエット食品や健康食品に興味を示しており、新規販路となる可能性は大である。

【次回のツアー予定】 バンコク&ヤンゴン 3月18日(月)~3月21日(木)

- ◇3月18日(月) 日本出発~バンコク~ヤンゴン(宿泊)
- ◇3月19日(火) ヤンゴン (宿泊)
- ◇3月20日(水) ヤンゴン~バンコク(宿泊)
- ◇3月21日(木) バンコク~日本帰国