

～プロのための～

日本の水産関連食品 試食商談会 in ハノイ

Hội thảo xúc tiến thương mại “Hải sản và thực phẩm chế biến từ hải sản của Nhật Bản” dành cho các nhà cung cấp tại Hà Nội

Tasting & Discussion “Japanese Seafood”
for Professionals in Hanoi



日本の水産関連食品 試食商談会実施報告書

日時：2018年3月19日（月曜日）13:30～16:30
（消費者向：2018年3月18日（日曜日）11:30～14:00）

場所：SAKURA STATION
01 Thang Long highway, Tu Liem Dist,
Hanoi, Vietnam

実施報告書制作：株式会社インタープレイ（公開用）

商談会報告書 (1) 概要まとめ



開催概要

- タイトル： プロのための 日本の水産関連食品試食商談会 in ハノイ
- 主催： 水産物・水産加工品輸出拡大協議会
- 企画・運営： 株式会社インタープレイ
- 搬入日： 2018年3月17日 調理仕込み開始
- 開催日： 2018年3月19日（日）13:30 - 16:30（受付12:30開始）
<消費者向け>2018年3月18日（日）11:30 - 14:00（受付11:00開始）
- 当日の天気： 3月19日 晴れ（28° / 19°）、3月18日 雨（24° / 17°）
- 開催会場： SAKURA STATION
01 Thang Long highway, Tu Liem Dist, Hanoi, Vietnam
- 出展企業： 全国より水産連企業8社（15名参加）が参加。現地の支店/現地販社の応援もありました。
- 主催・関係者：7社（9名参加）

区分	企業名
主催	水産物・水産加工品輸出拡大協議会（一般社団法人大日本水産会内）
来賓	水産庁
実施企画運営	株式会社インタープレイ
実施協力	株式会社インフォライズ
セミナー	学校法人服部学園
	株式会社シージークリエイターズ
	株式会社 COMMEEPARIS

- 来場者： 77名(48社) (内名刺あり45名(37社)、 記帳のみ32名(20社))
ハノイの日本食レストラン、現地ディストリビューターが中心となった。日本人の代表者と共にベトナム人スタッフも一緒に参加する企業が多く見られた。出展社、来場者、関係者と合わせて総勢100名での開催となった。
※来場者データはすべてをデータ化済みですが本報告資料は公開資料のため企業名・個人名などは開示いたしません。

- 出展商品： 合計27アイテム

出展社の商品は、会場となった「SAKURA STATION」にて来場者が食べやすいようカットや調理を施し、陳列した。

比較的原料が多かったなので、現地の方で生食が食べられない方がいることも考慮し、生食と調理したものと2種出すように工夫をした。来場者は代表と調理人といった1社で2~3名で来た方が多く、熱心に商品について質問をする姿が多く見られた。

このような商談会がハノイでは開催されていないため、今回は大変勉強になったとベトナム人の声が多く聞けたことはよかった。



商談会報告書（2）出展社/商品について

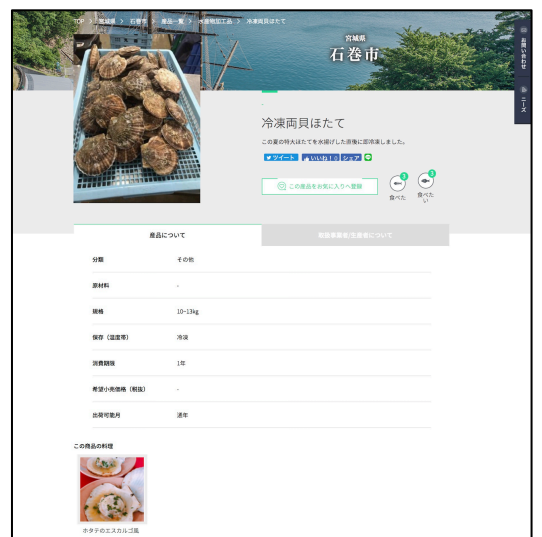
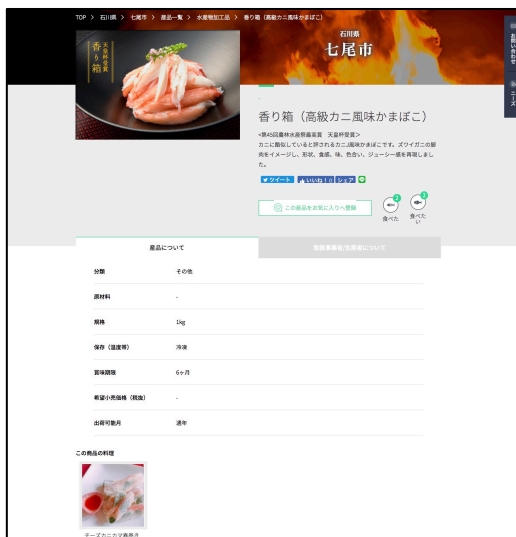
出展社と出展商品

- 商品情報： 出展した27商品は商品パンフレットにし配布した。言語はベトナム語と日本語と英語。
詳細は別添「商品パンフレット」参照。
またホームページ上からも商品情報を閲覧でき、問い合わせを可能とした。
商談会後のフォローアップツールとして、商品・企業情報のカタログデータをインターネット上にも残しておくことで、来場者が出展社とすぐに繋がる手段が取れるようにした。

↓ 配布カタログ



↓ ホームページ上より商品と企業情報が確認できる 問い合わせもできる（日本語、英語対応）

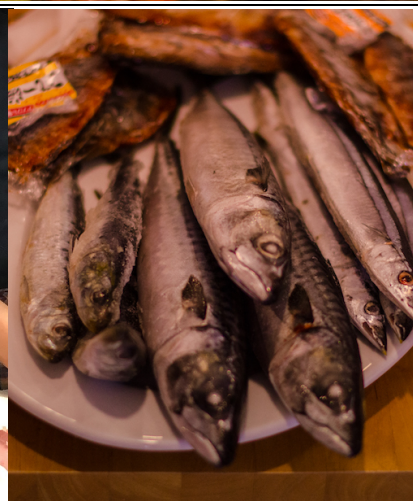


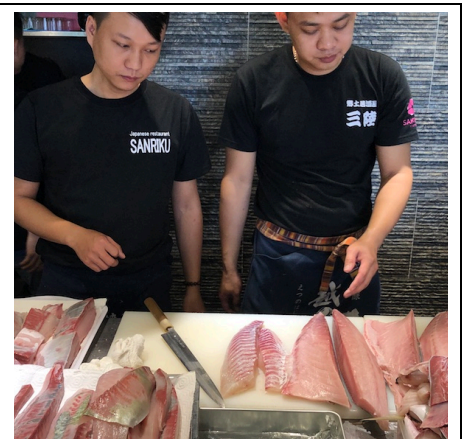
- 輸出準備： 出展社の8社中、6社分は企画運営（株）インタープレイ社にて輸出のドキュメント作成の代行、輸出に関する準備を全面手伝った。
輸出に際してまだまだ食品輸出のノウハウが少ないため現地のベトナム企業に事前から動いてもらい、現地の税関関係者などへの交渉含め調整を図ってもらった。
また会場では展示会ライセンスを取得してもらい、今回の商品は販売目的ではなくPRであるという位置付けにし、商品の抜き取りなどが行われぬよう配慮もした。
結果、いずれの商品も問題なく到着した。チルド輸送に関しては、ホーチミンを経てハノイへ輸送をした。このあたりはまだイレギュラーな流れがある。
- 国内業務 — ハノイ到着までの流れ
 1. 出展社に商品フォーマットを配布、商品情報を回収。
 2. 不足情報などを出展社各社と確認、再提出。
 3. 輸出商品ごとに輸出に必要な書類をインタープレイにて作成。
 4. 三菱倉庫にて輸出フォーマットを元に配送スケジュール等を算出。輸出の準備を開始する。ハノイ側の引き取りはJupiterハノイ。
 5. 商品情報を元にサンプル量の算出。1次サンプルはハンドキャリーをして納品した。サンプル品でハノイ側での調理メニューを検討した。
 6. 商談会用に使う商品を出展社より三菱倉庫（成田倉庫）へ輸送（主に宅急便）3/9着。
 7. 三菱倉庫にて梱包、ドライアイスなどの輸出準備を行う。3/12
 8. 3/13成田よりハノイに空輸。3/14無事に通関を終えJupiter社がハノイ空港から店舗へ配送準備。3/15日店舗に荷物が到着。チルドは3/15日に発送し3/17に到着した。

課題：

- 食品の輸出がまだ多くはないベトナムには食品輸送に関わる「企業」が少なく個人輸入が多い。そのためまだノウハウが蓄積されていないので実際にやってみないとわからないということが多い。
- 物流会社と共に協力しながら進める必要がある。また現地の担当者をベトナム人にした方が良い。税関などの職員との折衝もベトナム人同士の方が問題なく進むからである。日本人相手になると料金が割高になったり商品が抜き取られたりする可能性もある。
- 輸送に関わるコストは競争力がないのでまだまだ他国に比べ高い。

- 試食会： 出展社が比較的しっかりと販促物の準備をして来たこともあり、会場の商談は積極的に行われた。現地のスタッフが日本語とベトナム語を話せるスタッフが多かったので、通訳スタッフに加え商談のフォローにも入ってもらい各社スムーズに商談が行われた。また、現地の代理店が応援に来てくれた出展社は、当日の商談の中で良い結果があったということも聞くことができた。ベトナムハノイではこのような商談会がまだ行われておらず来場者からは今回のみならずまた開催してほしいという意見も頂戴した。商品はまだ味が濃い商品は好まれない。また気温や湿度などの影響もあってか、刺身用の商品の一部がかなり変色してしまったことは少し残念であった。





商談会報告書 (3) セミナーについて

・主催者/来賓 挨拶

・日本食の調理法実践セミナー

- 主催者挨拶： 本商談会的主催を代表し、水産物・水産加工品輸出拡大協議会より今野氏が挨拶。現在、「和食」は世界的なブームとなっており、海外から多くの観光客の方が日本の水産物を目当てに来日している事や、昨年はベトナムからのお客様が約 31 万人で、2016 年に比べ 32%も増えたこと。またベトナムにおける、日本食レストランは飛躍的に増えており、2013 年に 365 店であったものが、2015 年には 770 店と 2 年で 2 倍以上となりその後も急速に増え続けている近況も含め、今回の刺身用の水産物や出汁、練り製品などの素晴らしさをセミナーや商談会を通じて知って頂きたいと抱負を述べた。
- 来賓挨拶： 水産庁より吉江氏による挨拶を頂いた。ベトナムも魚を食べる文化と、魚介類料理の素晴らしい文化があると聞いており、今回はそのようなベトナムに日本産の水産物を紹介する機会が得られたことに喜びを感じていると伝えた。魚食に理解のあるベトナムの皆様には日本の水産物を味わっていただき、円滑なビジネスが行われることを期待したいと抱負を述べた。
- 日本食の調理法実践セミナー： 海外での日本料理講習会などでも幅広く活躍をされている服部学園の日本料理教授である、西澤辰男先生による「日本食の調理法実践セミナー」を開催した。出汁の取り方、包丁の入れ方、魚の捌き方、刺身の盛り付け、お米の炊き方、すし飯の作り方、寿司の握り方といった日本料理の基本を丁寧に解説し実践したセミナーを来場したベトナム人は真剣に学んでいた。包丁やまな板の管理など衛生面についても説明を行い、日本食の素晴らしさ、日本の魚文化の素晴らしさを存分に PR した。刺身の芸術的な盛り付けに会場内がどよめく場面もあった。

講師の西澤先生は吉兆、帝国ホテル、西洋銀座での 12 年間の現場経験を経て、今は調理人を育てることを選び服部栄養専門学校で技術指導にあたっている。






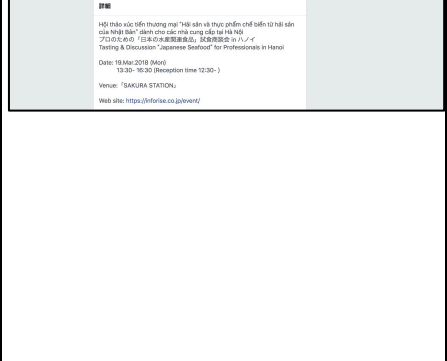

商談会報告書 (4) 来場者/アンケート結果

来場者数 77名 名刺あり：45名 記帳のみ：33名

アンケート有効回答数：48枚 (65名分 1社で数名の来場者がある企業は1名が代表記入)

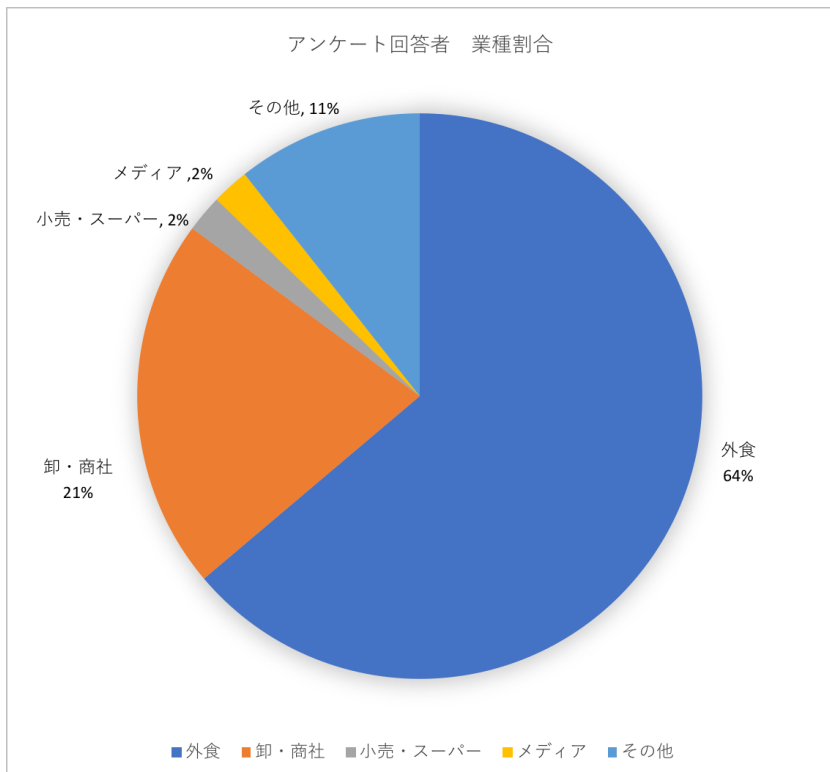
- 集客方法： 会場の SAKURA STATION スタッフによるハノイの日本食レストラン及び卸・商社へ訪問しての来場募集活動を実施。店舗を持つ経営者からの紹介。ハノイを中心に飲食店を取材しているメディアなどからも来場協力をお願いした。結果事前の登録が120名あり、その7割が参加した。募集ツールは案内チラシ、HP、Facebook ページ。すべて事前登録制。約80名中7割はベトナム人であり、アンケートは48枚分(65名分：1社で複数名参加の場合は代表者が提出)の回収ができた。

■情報提供、募集ツールは3ヶ国語で制作

案内チラシ	ホームページ	Facebook ページ
 <p>案内チラシ (Vietnam)</p> <p>หัวข้อ: Hội thảo xúc tiến thương mại "Hải sản và thực phẩm chế biến từ hải sản của Nhật Bản" dành cho các nhà cung cấp tại Hà Nội</p> <p>Chương trình: 13:30 (Chào mừng, giới thiệu), 14:30 (Giới thiệu các sản phẩm liên quan đến hải sản và thực phẩm chế biến từ hải sản của Nhật Bản), 16:30 (Kết thúc)</p> <p>Thông tin chi tiết: 19/3/2018 (Thứ 2) 13:30 ~ 16:30</p>	 <p>ホームページ (Taiwan)</p> <p>标题: 2/26 13:30~16:30 台湾 試食商談会</p> <p>内容: 為專業人士而設的「日本水(副)產品」免費試吃商務洽談會在台灣</p> <p>Language: 中文, 日本語, English</p>	 <p>Facebook ページ (Vietnam)</p> <p>Event: Tasting and Discussion "Japanese Seafood" for Professionals in Hà Nội</p> <p>Date: 19/03/2018 (Thứ 2) 13:30 ~ 16:30</p> <p>Venue: SAKURA STATION</p>
 <p>案内チラシ (Japan)</p> <p>标题: プロのための「日本の水産関連食品」試食商談会 in ハノイ</p> <p>内容: 日本水産物販出展商品紹介</p> <p>日程: 2018年3月19日 (月) 13:30 ~ 16:30</p> <p>Venue: SAKURA STATION</p>	 <p>ホームページ (Hong Kong)</p> <p>标题: 2/18 14:30~17:30 香港 試食商談会</p> <p>内容: 為專業人士而設的「日本水(副)產品」試吃商務洽談會在香港</p> <p>Language: 中文, 日本語, English</p>	 <p>Facebook ページ (Hong Kong)</p> <p>Event: Tasting and Discussion "Japanese Seafood" for Professionals in Hong Kong</p> <p>Date: 2/18/2018 (Monday) 14:30 ~ 17:30</p> <p>Venue: SAKURA STATION</p>
 <p>案内チラシ (Vietnam)</p> <p>หัวข้อ: Tasting & Discussion "Japanese Seafood" for Professionals in Hanoi</p> <p>Program: 13:30 (Opening/Seminar), 14:30 (Introduction of products related to the Tasting & Discussion), 16:30 (Closing)</p> <p>Event Information: Mar. 19 2018 mon 13:30 ~ 16:30</p>	 <p>ホームページ (Vietnam)</p> <p>标题: 3/18 11:30~14:30 ハノイ 料理教室・試食会</p> <p>内容: Lớp học nấu ăn và ăn thử hải sản, sản phẩm chế biến từ thủy sản Nhật Bản tại Hà Nội</p> <p>Language: 中文, 日本語, English</p>	 <p>Facebook ページ (Vietnam)</p> <p>Event: Tasting & Discussion "Japanese Seafood" for Professionals in Hanoi</p> <p>Date: 3/19/2018 (Monday) 13:30 ~ 16:30</p> <p>Venue: SAKURA STATION</p>

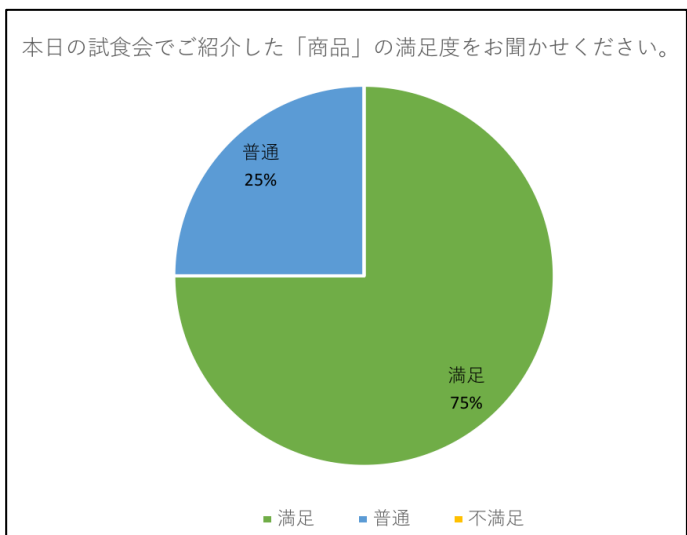
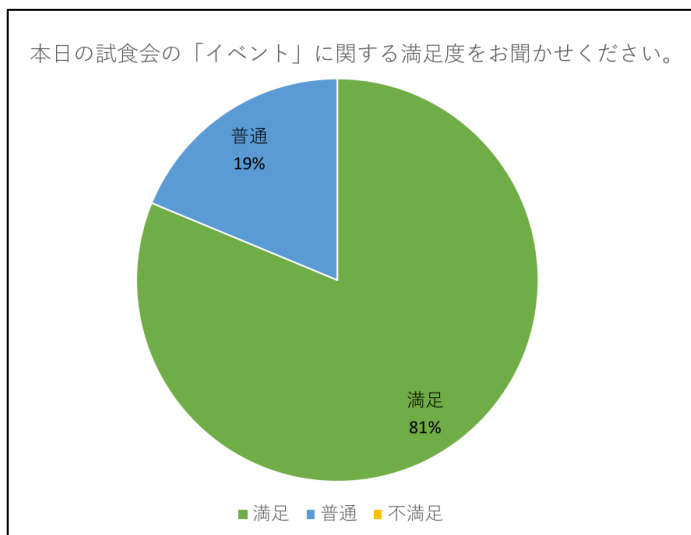
● アンケート結果： 有効なアンケートとして取り扱った来場者

※アンケート回答者データはすべてをデータ化済みですが本報告資料は公開資料のため企業名・個人名などは開示いたしません。



来場者の大半が試食商談会に対し、また商品に対して「満足している」という結果であった。

満足度	Q1	Q2
満足	39名	36名
普通	9名	12名
不満足	0名	0名



Q3. 試食商品についてお聞きします。各社商品の取引の可能性にチェックをしてください。

出展企業の全ての商品ごとに取引の可能性 <あり 3 ・ 検討 2 ・ 無し 1 無回答 0>を
チェックしてもらった。

取引の可能性が高い商品も多数あり今後の商談が期待できる。

特に取引の「可能性が高い」とアンケートの結果が良かった商品は、かつお削りぶし、刺身用
冷凍ブリ・マダイ・カンパチ・シマアジ、冷凍ヤリイカ、さんま/いわし蒲焼き、とろさば照焼、
養殖本マグロ、活ホタテ、生うに、冷凍両貝ほたてなどであった。

結果を見てもわかるように刺身用の商材が人気である。その中、温めてすぐに提供できる加工品
として蒲焼きや照り焼きの商品も比較的注目があつた。

時間がかかるかもしれないが、日本の商品をベトナム（ハノイ）へ定期的に輸出できるような仕
組みが完成できればと感じた。まだまだ日本の魚を扱う卸はハノイ市内には少なく、日本企業は
卸業も含め進出するチャンスは多くある。仕組みづくりも重要となりそうだ。

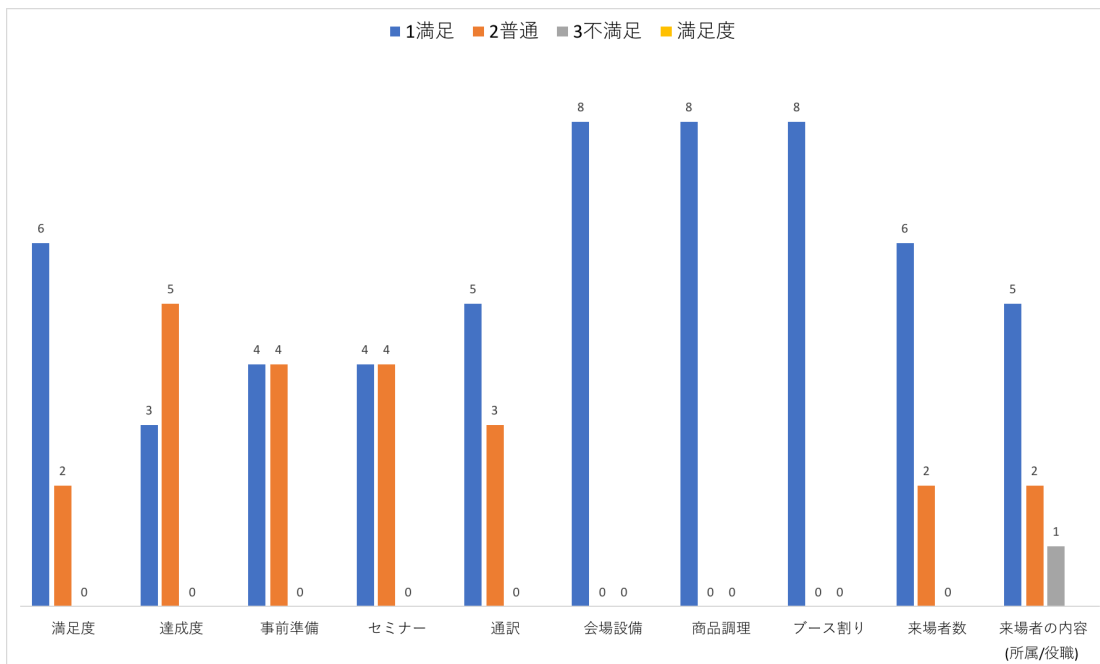
本アンケート結果については、出展社に自社分の集計結果のみを送り、是非ともアプローチをす
るなど商談の継続をお願いしたいと連絡を実施済みである。



商談会報告書（5） 出展社アンケート結果

出展社 8 社商談会を終えて・・・出展社からの意見

- 総論：全体を見ると満足度含め平均点以上であるという結果であった。成約見込額の合計は910万円であった。また、出店した8社中7社は今後もこのような海外での商談会に出たいと意見をいただいた。来場者の内容に「不満足」と答えた企業は、来場者の決定権のある方が少なかったという理由であるが、別の企業のコメントには決定権者が多く商談がスムーズだったとの意見もあり、反応が若干分かれた。
- 質問：以下の項目に関してアンケートを行った。
 - Q1. 今回の試食商談会の出展への満足度をお聞かせください。
(回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - Q2. 今回の出店目的は、どの程度達成されましたか？
(回答： 1.期待以上 2.期待通り 3.期待以下)
 - Q3. 試食商談会当日の「運営」に関する満足度をお聞かせください。
 - (A)事前準備 (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - (B)セミナー (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - (C)通訳 (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - Q4. 試食商談会当日の「会場・ブース」に関する満足度をお聞かせください。
 - (A)会場設備 (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - (B)商品調理 (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - (C)ブース割り (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - Q5. 試食商談会当日の「来場者・来客数」に関する満足度をお聞かせください。
 - (A)来場者数 (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)
 - (B)来場者の内容(所属/役職) (回答： 1.満足 2.普通 3.不満足)



Q6. 貴社ブースへは何社(何名)にお越しいただけましたか？(単位： 社)

※本報告資料は公開資料のため出展社別の結果情報は開示いたしません。

結果は出展社各社により異なるが、平均すると15 - 25社が一番多かった。

Q7. 今後取引に繋がる具体的なお話ができた企業は何社ございましたか？

(フォロー営業予定や、見込みも含む)

※本報告資料は公開資料のため出展社別の結果情報は開示いたしません。

結果は出展社各社により異なるが、3社 - 17社と具体的な話となったという結果であった。

- 出展社からの意見： 今回の商談会に関する気付きのコメントを以下にまとめる。
 - 東南アジア全般の商談会には出店したいと思う。
 - 既に取り引のあるお客様とも沢山の再会ができました。現在ご購入頂いている商品へのご要望を頂いたり、未だご紹介できていない製品のご案内をすることができたのでとても有意義な商談会でした。
 - 新旧のお客様、また在住の日本人の方からハノイの日本レストランについて教えていただきました、フレッシュな情報をいただけてありがたいです。
 - 直接お取引につながる決定権のある方が少なかった。
 - 来場者様も多く、たくさんのお話(アピール)ができた。
 - 通訳の方にフォローいただき、大変スムーズに来場者様と話げできた。
 - 冷凍しか対応できなかったのが鮮魚対応できればなお良い。
 - もっと実際にトレーディングを行っている業者への告知があればなお良い。
 - 試食会としては非常にいいですが、もっとじっくり商談時間がほしい。2日間に分け、2日目は完全に商談会にするなど。
 - 本格的な和食セミナーは非常に良かった。SNSで拡散すべき内容だと思いました。
 - 日本の水産物が美味しいというのは単なる味で表すものではなく、水揚げ、市場までの鮮度に対する配慮、加工場での衛生面の配慮、味付けなど全て合わせて美味しさに繋がるので、そのプロセスをうまく表現し、味覚だけではなく、心底から日本の食がいいと思わせないと足りないのではと思った。
 - 言葉がわからないので商談しにくい。
 - 運営は良かった。
 - いつもベトナムの商談会に参加すると感じるのだが、飲食店及びインポーターさんのエネルギーが他国とは違う。ぜひハノイのマーケットに参入したい。
 - 決定権者の来場が多かったので商談がスムーズに行えた。
 - 広い会場で行われる見本市で商談会も良いがこの規模だと相手との距離感が良かった。

- 出展社の意見から： 来場者の募集は非常に難しいベトナムだが、出展社が望む来場者を増やせるよう努力し継続して行ければと感じた。皆様に大変真剣な回答をいただいた。

商談会報告書（6）参考

まとめ、セミナー内容は今のベトナムに大変マッチしていた。このような機会が少ないこともあり、来場者の日本の水産物に対する興味は非常に高いことを実感した。今後も本商談会に向いている対象来場企業を発掘し続けたいと感じる。

今回は商談会の機会が少ないベトナムということもあり集客に力を注いだ。結果事前に120名の来場登録があった。しかしベトナムは当日のキャンセル率が非常に高いということを考慮していたので最終的にはちょうど良い80名のご来場者となった。

セミナー内容に対して来場者の真剣な眼差し、動画撮影をしている方も多く、学ぶ機会を求めていると改めて実感した。今回のような基礎調理セミナーを開催したことは成功であった。

また商談会については言葉が通じなくても通訳をうまく使いながら商談が進んだ出展社とそうでない出展社とに別れた。出展社によって海外の商談会に対する捉え方で最終的な結果も大きく異なってくるので、本気で海外に出たいと熱心な思いのある出展社を今後も集めたいと感じる。今回紹介した水産物はベトナム（ハノイ）にはまだ販売されていない商材ばかりなのでニーズは十分ある。取引を実感した出展社もいるため今後の成約に期待をしたい。





ベトナム人消費者向け 試食会&料理教室 報告書

商談会前日、ベトナム人の生活者の生の声を出展社に届けるため、一般消費者に参加してもらう試食会&料理教室を開催した。

日本の魚への理解がまだ浅く、また実際に日本の魚の「本物」を食べたことがないベトナム人も多い中、今後の日本の水産物へのニーズがどのくらいあるのかを調査した。実際に日本の魚を調理してもらい実食した。出展社の商品や出展社と作った料理を食べながら活発な意見交換がなされた。残念ながら開催日の当日は雨であった。一般的に交通手段がバイクであるため当日参加できない方が多く居た。

- **料理教室講師：** 岩井紅都（ハノイにてクッキングスクールを2017年に立ち上げた）
- **参加者：** Facebook イベントページでの告知、会場の SAKURA STATION のレジデンスに住むベトナム人の住民への声かけ、料理教室からの告知を利用し申し込みしてもらった。

※本報告資料は公開資料のため参加者個人氏名の開示はいたしません。

性別	年齢	参加人数
女	20代	4名
女	30代	9名
女	40代	2名
女	無記名	2名

- **料理教室メニュー：**

<チーズカニカマ春巻き> 使用食材：カニ風味かまぼこ

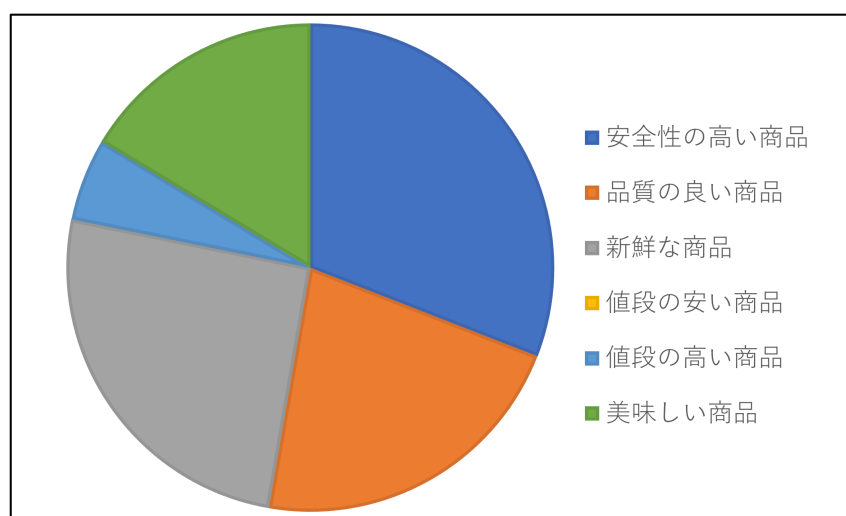
<うどん入り茶碗蒸し> 使用食材：混合かつおパック（だしパック）

<海鮮太巻き> 使用食材：養殖本マグロ、冷凍イクラ、マダイ（刺身用）など



- 「イベント」及び「試食商品」に対する満足度： 満足度の回答は「満足・普通・不満足」とした。17名全員がアンケートにて両項目とも「満足」であると回答。
- 購買に関する質問： 日本の水産商品を買う場合のポイントを教えてください。最も重視することに2つだけチェックをしてください。

日本の水産物を買うポイント（選択式）					
安全性の高い商品	品質の良い商品	新鮮な商品	値段の安い商品	値段の高い商品	美味しい商品
17名	12名	14名	0名	3名	9名



- 家で魚の料理を作りますか？作る場合、どんな料理を作るのか教えてください。
 - 作ると回答した人は16名、作らないと回答した人は1名
 - 主に作る料理： 煮物、揚げ魚、焼き魚、スープ、サーモン焼き、サバのトマト煮、サバやアカガレイの揚げ物、ハタの蒸し物、鮭の刺身

数年前まで、ベトナム人は3食が外食であると言われていましたが、最近は家族と家で食事をする人が増えており、また安心・安全な食材を食べるためにも家で調理をするという若い世代が増えて居ます。そして食品の安全性を求めています。

- その他、日本の水産商品に関するご意見やご質問など。
 - 原産地をはっきり書くほうが消費者の注目を集めやすいと思います。
 - どこで今回使用した商品は購入できますか？
 - 今日初めて日本の魚の試食をしました。美味しくて新鮮で魚の甘みを感じました。
 - 日本の水産物は品質が高い！
 - 日本の水産商品が美味しく安全であると実感しました。
 - 良い商品はどこで購入できますか？
 - 水産品を生で食べると甘みが感じられて海鮮の良さを知ることができました。生活水準からは少し高いかもと思いました。

● 出展社の意見

消費者イベント開催の満足度

満足	4社
普通	4社
不満足	0社

Q. ベトナム人一般消費者と意見交換をして得られた新たな気づきを教えてください。

- 一般消費者の声を聞くことができ、次の商品開発にヒントを得られた。
- 健康意識が高まり、安全、安心、ヘルシー商品のニーズが有ること、日本食への関心の高さ、和食に期待することを教えていただきました。
- ベトナムはベトナムの調理法があるため日本の味付け（文化）を押し付けてはいけなと感じました。

● 出展社と参加者とのディスカッションより

出展社が参加者に対して「刺身」は好きか？食べますか？と尋ねると1名以外全員が「食べる・好き」と回答した。従来のベトナム人は刺身を好まないという概念も変化していることがわかった。また、参加者は当日使った刺身は甘く新鮮で美味しいと回答。どこで買うことができますか？といった質問もあった。

また魚料理はヘルシーで健康に良いからよく食べるという回答もあり、安心して美味しい日本の魚がベトナムでも求められている事がわかった。



