

～プロのための～
日本の水産関連食品
試食商談会 in 香港

為專業人士而設的“日本水(副)産食品”
試吃商務洽談會 in 香港

Tasting & Discussion “Japanese Seafood”
for Professionals in Hong Kong



日本の水産関連食品 試食商談会実施報告書

日時：2018年2月28日(水曜日)14:30～17:30
(消費者モニター昼食会:12:00-13:15)

場所：炎丸 Enmaru Izakaya
Shop 1001A, 10/F, Food Forum, Times Square, 1
Matheson Street, Causeway Bay.

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 香港
- 主催： 水産物・水産加工品輸出拡大協議会
- 後援： 日本貿易振興機構（ジェトロ）香港事務所
- 企画・運営： 株式会社インタープレイ

- 搬入日： 2018年2月27日（午後） 調理仕込み開始
- 開催日： 2018年2月28日（水） 14:30 - 17:30（受付 13:30 開始）
※同日 12:00-13:15 香港消費者による試食モニター会を実施。
- 当日の天気： 晴れ・曇り （ 25° / 18° ）
- 開催会場： 炎丸 Enmaru Izakaya
Shop 1001A, 10/F, Food Forum, Times Square,
1 Matheson Street, Causeway Bay, Hong Kong.

- 出展企業： 全国より水産連企業9社（16名参加）が参加。現地のグループ企業/販社の
応援もありました。
- 主催・関係者：4社（5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）
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	料理研究家（講師）

- 来場者： 80名（内名刺あり75名（53社）、 記帳のみ5名（5社））
前回ご来場いただいた企業の方に加え、今回初めて参加する方も多く会場は活発な商談がなされた。来場者の中にはディストリビューターと同行し一緒に会場を回り商談をしている企業も居た。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44アイテム

出展社の商品は、会場となった炎丸（Enmaru Izakaya）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。前回2017年9月に開催した各社ブースの配置レイアウトでの反省点を活かし、食材はすべて出展社のテーブルに置き商談しやすいように整えた。

出展社における調理の指導なども当日行われ、出来るだけ出展社の要望に応える調理方法となるようにした。またセミナーで紹介したメニューも試食に用意した。



商談会報告書（2） 出展社/商品について

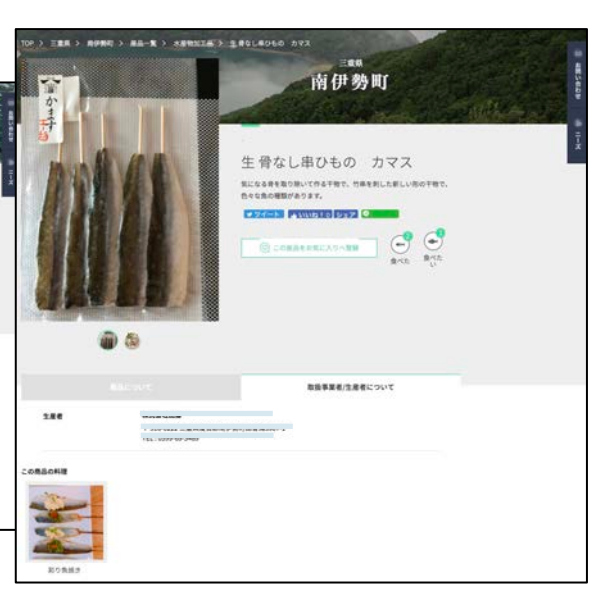
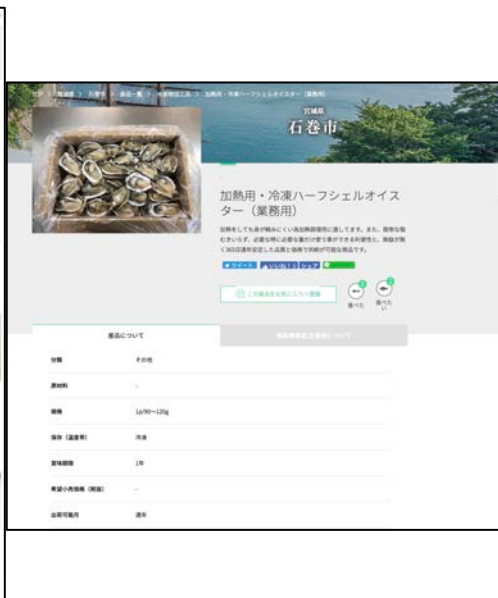
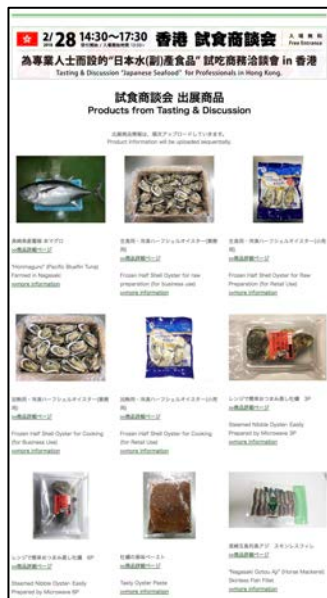
出展社と出展商品

- 商品情報： 出展した44商品は商品パンフレットにし配布した。言語は広東語と日本語。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 9 社中、8 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。
輸出に際して今回 2 回香港に出荷したが、1 回目のサンプル発送を行なった際に抜き取りがあった。抜き取りがあった商品は牡蠣であった。
また当日の商品発送をした際にも抜き取りが行われた。商品はアジフィレスキンで4分の3が抜き取りになった。
前回(2017年9月)の香港輸出時に抜き取りはなかったが、今回のように抜き取りがあると商品が現場で欠損する場合もあるため注意が必要となる。
どのような商品が抜き取りになりやすいかなどは現地ではまだ情報を把握しきれていない。
最近このような抜き打ちの商品抜き取りがあるようだ。

また今回 3 カ国（香港・台湾・ベトナム）を行い改めてわかったことは、香港は輸出に際してかかる輸送費用が他国より少ないということだ。

なぜなら輸入時の検査や分析、リパック作業といった業務や項目が少なく、配送費用以外にかかるコストが抑えられるためである。

また、今回は旧正月の時期を挟んだため、現地の物流会社の業務がストップするため前倒しで商品の輸出準備を行った。そのためタイトなスケジュールとなった。

2 月に関しては旧正月のスケジュールも加味した上の準備時間が重要である。

- 国内業務 — 香港到着までの流れ

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。香港側の引き取りはジュピターグループ（JAL 系列）。
5. 商品情報を元にサンプル量の算出。事前に輸送テストも含め 1 次サンプルを少量配送した。サンプル品で香港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）2/16 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。2/25
8. 2/26 成田より香港に空輸。26 日、通関を終えジュピター社が香港空港から店舗へ配送準備。27 日午後、店舗に荷物が到着。
9. 26 日福岡空港よりマグロをチルドで発送。27 日午後店舗に到着。

課題：

- 抜き取りアイテムについては現状対象となる商品が決まっているわけでもなく、実際に輸送するまでわからない。また、どの商品がどのくらいの量を抜き取りされるかについても到着してみないとわからない。
- 2 月のイベントについては旧正月のスケジュールを加味した事前の発送準備スケジュールを作る必要がある。

- 試食会： 前回 2017 年 9 月に開催した同会場での香港商談会にて出た課題をクリアするため、今回は出展社と試食商品が一致するよう導線を変えた。会場を大きく使い、周りながら商談ができるよう出展社ブースを店内の全体に配置した。結果混乱もなく出展社の商談スペースが大きく確保できた。試食品についても前回は焼き魚に手が伸びてなかったなどの課題があったので今回はできるだけ一口のサイズに切り分け提供をした。人気の高かったアイテムは生牡蠣であった。生牡蠣はすぐになくなってしまった。また前回同様マグロも人気が高く今回は良い商談もできたとの報告を頂いた。来場者に香港人が多いため、現地企業（販社）の応援がある企業は積極的に話ができる体制になっているが、日本人のみの場合はやはり通訳を 1 社に一人専属でつけ、しっかりとその後の商談につながるようにした方が良いのではないかと感じた。今回は 1 社 2 名までの渡航費助成があったが、やはり出張の関係で 1 名のみで出てくる出展社が多く、営業の手が回っていない場面も多少見受けられた。





商談会報告書 (3) セミナーについて

・主催者挨拶

・アジアで活躍する料理研究家が教える、繁盛メニューの開発ポイント

- 主催者挨拶： 本商談会の主催を代表し、水産物・水産加工品輸出拡大協議会より光富氏が挨拶。現在、「和食」はユネスコ無形文化遺産に登録され、世界的な人気アイテムとなっており、そのなかでも日本産水産物・水産加工品は、品質や味など、非常に魅力的であるとの評価を得ていること、訪日旅行客が年々増加していることなどを伝えた。また、香港は日本にとって大切な輸出先であることも加えた。最後に、今日の商談会をきっかけに、新たな商品の取引に繋がることを期待したいと抱負を語った。
- 繁盛メニューの開発ポイントセミナー： アジア各国で活躍する日本の料理研究家を代表し、卯月佳子氏による「繁盛メニュー開発のポイント」セミナーを開催した。今回の出展企業様の商品を用い、参考レシピの紹介を行った。見て美味しい、食べて美味しい日本食をアジア各国のスタイルや風土に合わせ、アレンジしたメニュー開発のポイントについてセミナーを通じて伝え、その後開発メニューを会場で来場者に試食してもらった。今回出展社の商品より1品のメニュー開発を行ってもらい、配布資料の商品カタログにもレシピを掲載した。（これは香港のみならず台湾、ベトナムも同様）講師の卯月氏はABC Cooking Studioにてセレブ向けレッスンを担当する売れっ子講師として、また講師をトレーニングするトレーナーとして活躍する。その後独立し、食品・飲料メーカーや地方自治体からの依頼を受け1,000近いレシピ開発の実績を持つ。現在は台湾にも住居を置き、飲食店の店舗プロデュースや、料理技術指導やメニュー開発などで活躍中。












商談会報告書（4） 来場者/アンケート結果

来場者数 80 名 名刺あり：75 名 記帳のみ：5 名

アンケート有効回答数：37 枚（55 名分 1 社で数名の来場者がある企業は 1 名が代表記入）

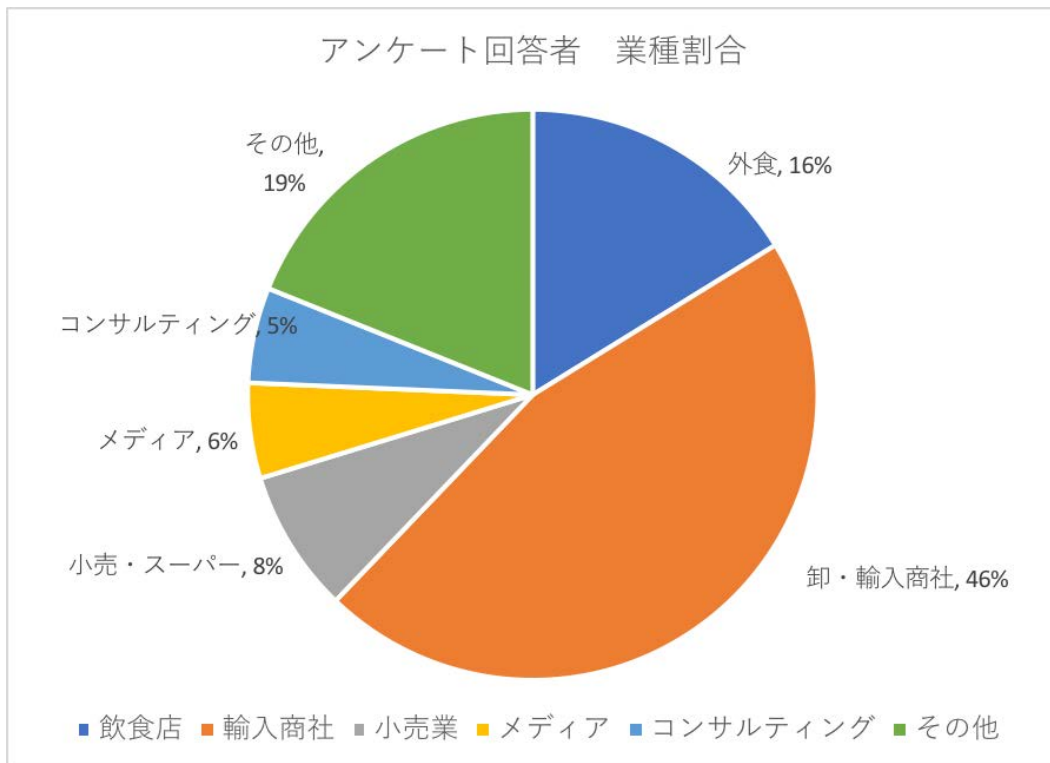
- 募集方法： 前回の商談会に参加してくれた企業へメールでアナウンス。前回来場された企業で協力的な企業には事前訪問し今回の趣旨を説明。来場者の募集の協力や取引先を連れてきてもらうようお願いをした。さらに、今回は JETRO 香港よりメールマガジンを出してもらい商談会の案内をしてもらった。募集ツールは案内チラシ、HP、Facebook ページ。すべて事前登録制。前回より 20 名多い方にご来場いただき、37 枚（55 名分：1 社で複数名参加の場合は代表者が提出）のアンケートの回収ができた。

■ 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>2018年2月28日(水) 14:30 ~ 17:30 (受付 13:30開始)</p>	 <p>2/26 13:30~16:30 台湾 試食商談会</p>	 <p>Tasting & Discussion "Japanese Seafood" for Professionals in Hong Kong</p>
 <p>2018年2月28日(水) 14:30 ~ 17:30 (受付 13:30開始)</p>	 <p>2/28 14:30~17:30 香港 試食商談会</p>	 <p>Tasting & Discussion "Japanese Seafood" for Professionals in Hong Kong</p>
 <p>Feb. 28 2018 wed 14:30 ~ 17:30 (acceptance time 13:30)</p>	 <p>3/18 11:30~14:30 ハノイ 料理教室・試食会</p> <p>3/19 13:30~16:30 ハノイ 試食商談会</p>	 <p>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>

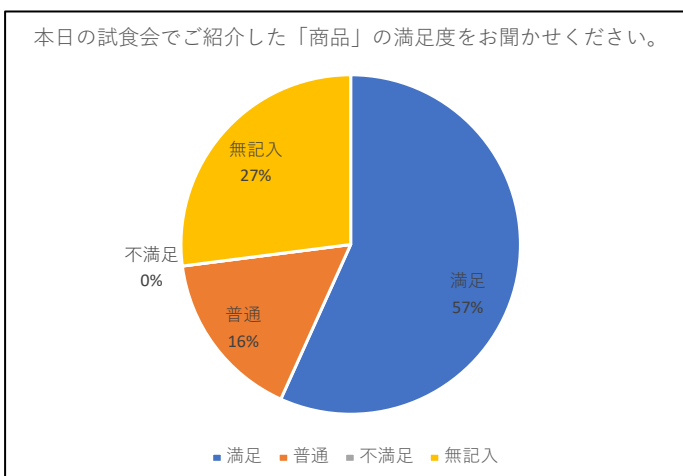
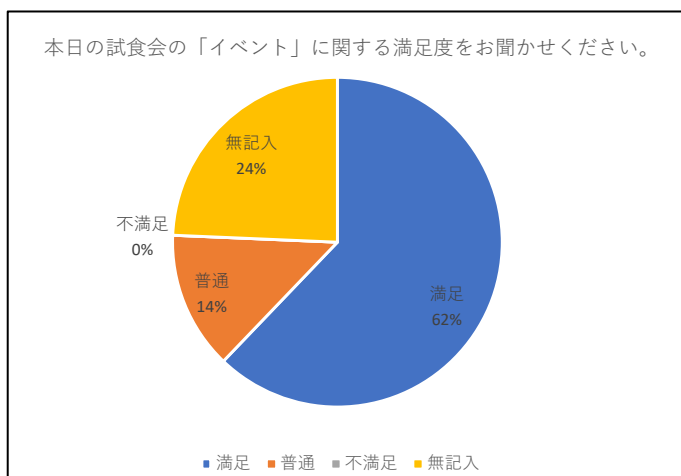
● アンケート結果： 有効なアンケートとして取り扱った来場者

※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。



来場者は半数以上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	23名	21名
普通	5名	6名
不満足	0名	0名
無回答	7名	10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。

比較的どの企業にも取引の可能性が高い商品が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にあった商品は、伊勢海老（山藤）、ハイブリット冷凍牡蠣、ハイブリット冷凍牡蠣 ハーフシェル、長崎県産本まぐろ、冷凍ヤリイカ IQF、生食用・冷凍ハーフシェルオイスター（業務用）、生食用・冷凍ハーフシェルオイスター（小売用）、わかめせんべい、味付けえびなどであった。

今回は来場者にディストリビューターや卸も多かったので継続的な取引となる商談が出来たと言う話もあった。

また、前回お越しになった来場者より、「今回は内容がさらに良い」と評価もいただいた。

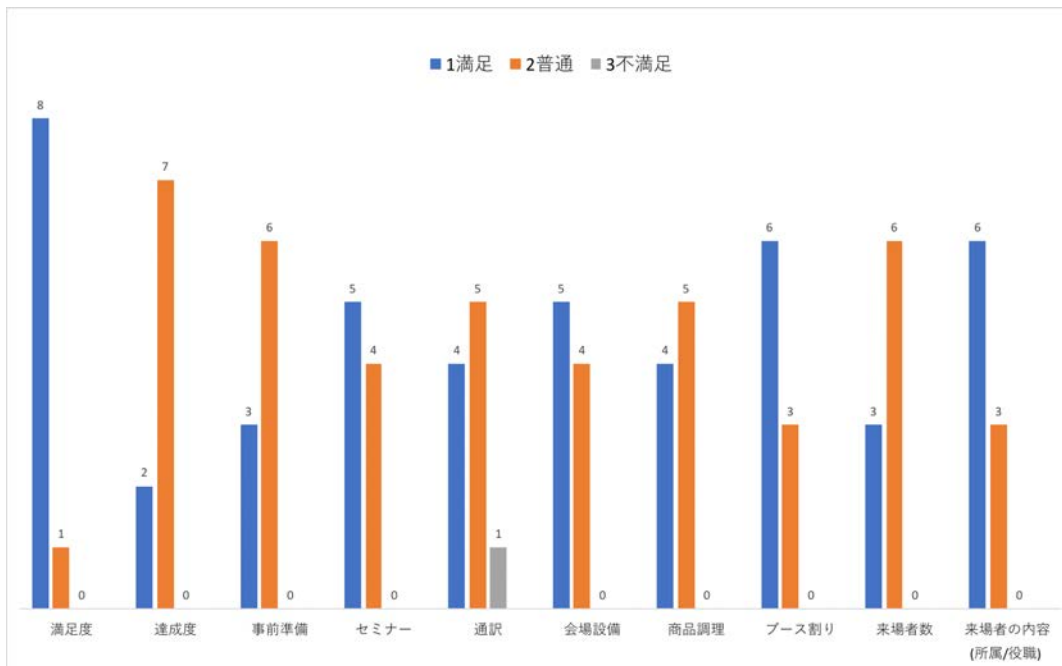
本アンケート結果については、出展社に自社分の集計結果のみを送り、是非ともアプローチをするなど商談の継続をお願いしたいと連絡を実施済みである。



商談会報告書（5） 出展社アンケート結果

出展社 9 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2,000万円であった。また、今後もこのような海外での商談会に出たいという意見を全員にいただいた。一方で不満足的项目としては通訳のことが上がった（別ページで詳しく説明）参加者が多いと通訳が追いつかないことが原因。
- 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20-30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) (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、2社-20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。

- パンフレット準備をもっとしっかりやっておけばよかったと反省。
- 客の質が良い感じがした。
- いろんな業者の名刺交換ができたのでよかった。
- 通訳もいたので助かりました。
- たくさん来ていただき試食していただいたので満足です。
- 調理面で伝達がうまくいかず試食で出すことができないものもあったので、次回の課題にしたいです。
- 今後窓口になっていただけるような方ともいいお話ができました。
- 通訳の満足度に対して 不満足をチェックした理由は、私のブースに来てくれないため。
- 通訳をお願いしたい時にタイミングが合わず少し困ったこと、また事前に商品の説明も打ち合わせがしたかった。
- ナマコを食べる文化がある香港なので率直な意見を聞けたと思う。

● 出展社の意見から： 事前の準備については資料でもあらかじめ説明をしているが、やはりまだまだパンフレットや販促アイテムが足りないと感じた。

また通訳に関しての意見が今回多かったのは来場者が多く商談が弾んだためと思われる。やはり1社に1名通訳を用意することを出展条件にしても良いと感じる。そのほうがより積極的な商談ができるし、自社の商品についても理解を深めてもらえる。

今回の香港商談会については比較的満足度の高い商談会となったと思われる。

商談会報告書（6）参考

まとめ、前回以上に活発な商談、成約の実感を感じられたと出展社も概ね満足した商談会となる

会場が大きく、ロノ字のカウンターが中央にあり、商談会の会場としても回廊しやすい作りの店舗である。前回の反省を生かし、今回は会場全体を使うレイアウトにした。

各出展社のスペースも広めに取ることができたので、十分な商品 PR ができた。

また熱心な商談が行われ、出展社も取引となる実感を大いに得たとの声が上がった。

商品数が多く、調理や管理にもまだ課題は残るが、今後は出展社の意向を第一に調理をしてもらうよう香港で行う場合は働きかけたい。



香港消費者向けモニター昼食会報告書

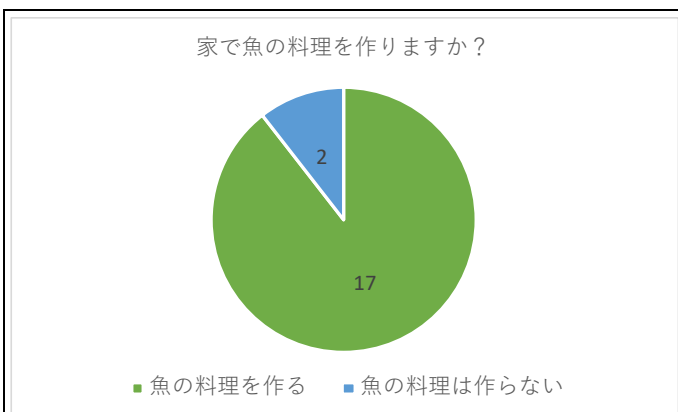
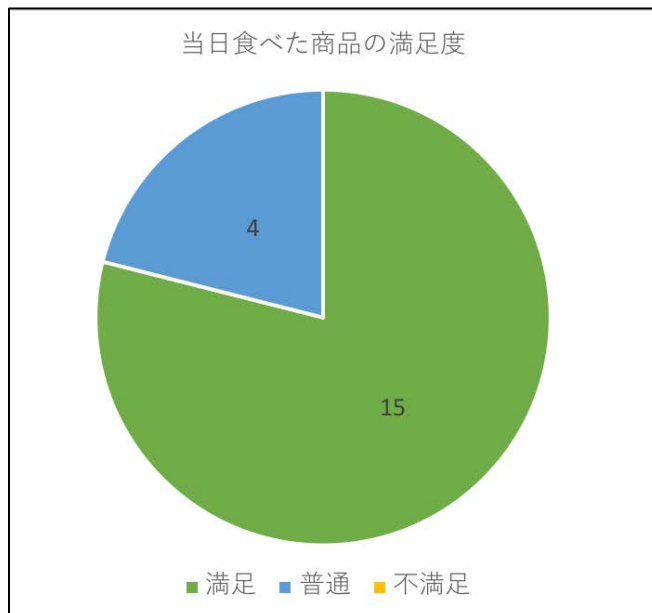
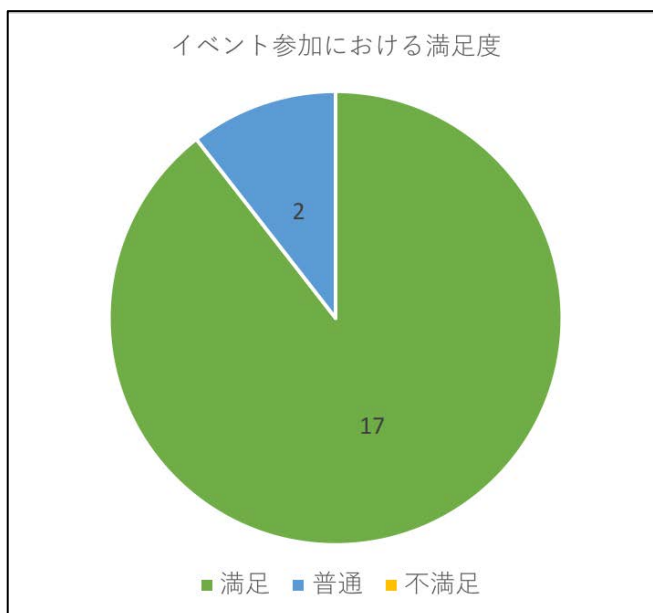
香港にて実際のフェア等を今後実施することも踏まえ、消費者向けのモニター昼食会を行った。当日の様子、アンケートの結果を以下にまとめる。

- モニター募集方法： 香港 JTB の Facebook ページにて募集を開始、1 週間 70 名の応募がありその中より 30 名を選出。当日は 19 名の参加となった。選出は年齢や性別の考慮、応募時に書いてもらった日本食に関するエピソードの内容を見て選出した。

参加者リスト ※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。

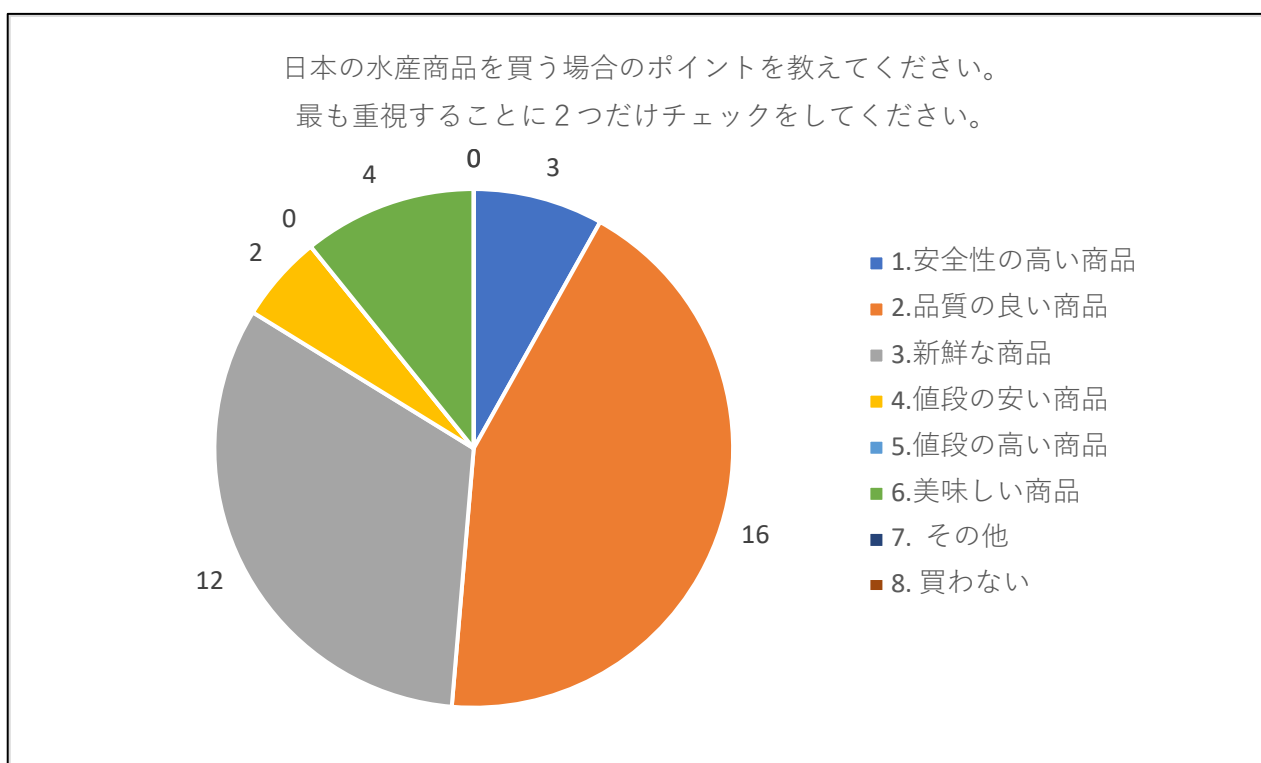
性別	年齢	職業
女性	30-39	オフィサー
男性	30-39	サービスエンジニア
男性	50-59	ファイナンシャルプランナー
男性	30-39	コンサルタント
女性	30-39	エンターテイメントビジネス、マーケティング
男性	50-59	-
女性	20-29	事務員
男性	20-29	法務助手
女性	30-39	事務員
男性	30-39	観光業
女性	50-59	事務員
男性	40-49	会計士
女性	20-29	旅行代理店
女性	20-29	看護師
男性	20-29	飲食関係
男性	40-49	バーテンダー
男性	20-29	-
男性	50-59	会社員/事業開発
男性	60 以上	管理職

● アンケート結果



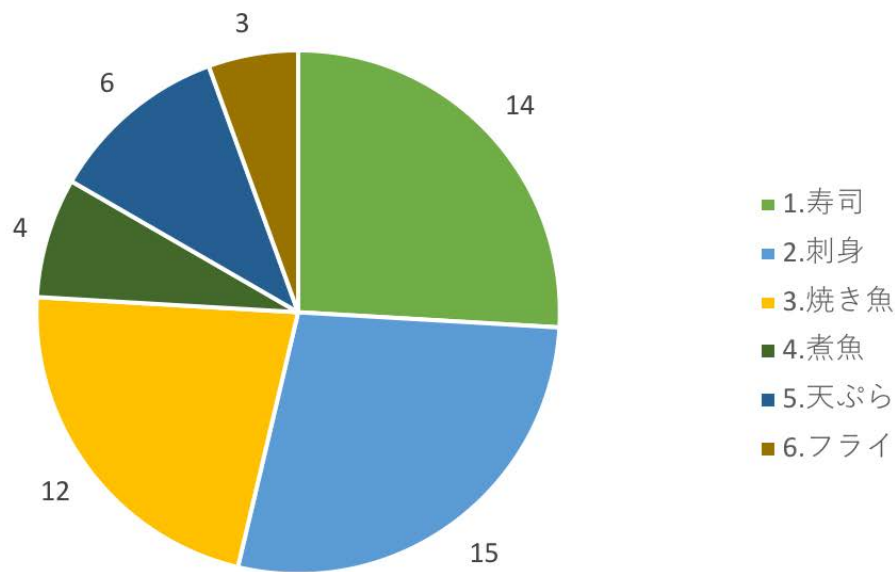
どのような料理を作りますか？

- ・ 焼き魚 両面焼き
- ・ 蒸す
- ・ 揚げる
- ・ 蒸し焼き
- ・ 煮込む
- ・ 魚の頭のスープ



日本食レストランで食事をする場合、魚介の料理は何が好きですか？

好きなものを3つだけチェックをしてください。



● 参加者（香港人 一般消費者）からの声

- より日本の品質に近く、価格の良い水産品を希望します。
- 日本の水産品が香港でもしも鮮度をより長く保てるなら素晴らしい食材になる。唯一の問題は若干放射能の問題があること。大量に供給できるなら、より多く日本の商品が売れることになるだろう。
- 焼き魚はとても香ばしく、生のカキはみずみずしくて甘く肉厚。
- 香港のグルメ人のためのこのようなおいしいランチ会をありがとうございます。開催者やファンにとって、良い作用があることを願っています！良い商品を使ったこのイベントの参加できて嬉しいです。
- 水産では新鮮がとても重要です。品質が優れていて食べられることはとても重要です。
- 水産品を出す店で「大切」なのは多くの異なる魚種があることです。残念ながら香港人は地元のよくある海産物を選び、他の地域の魚や貝は軽視する傾向にある。
- 旬の魚貝を撮影した写真、地方における特産や水産品をパンフレットなどで確認できると良い。
- 香港で食されるものの多くは刺身、天ぷら、あぶり式の蒸し焼のような料理法が多いかもしれません。
- 全体的には素晴らしく、食材もとてもおいしく新鮮でした。ただ、乾燥させたもの（干物）はやや劣っており、鮮魚の串焼きはおいしいので、干物ではない方がよい。
- 白米に用いるお米の品質をより良い日本米を選ぶべきだと思う。お客様が毎週来られることがあるお客様であれば、さらに他とは違う特色が必要だと思う。



厳選日本水産品 ご昼献立
 2018年2月28日 於：笑丸タイムズスクエア

先付前菜 Appetizer
 牡蠣香味ペーストの冷奴
 Chilled soy bean curd with oyster seasoning paste
 凍豆腐配風味醤油

サラダ サラダ Salad
 牡蠣オリーブオイル煮サラダ
 Assorted greens served with marinated oyster in extra virgin oil
 雜錦蔬菜配特級初榨橄欖油醃製蠔

お造り 刺身 Sashimi
 長崎県産本鮪盛合せ (赤身・中トロ・大トロ)
 北海道産帆立 三陸産真牡蠣
 Blue fin tuna belly, medium belly and red meat, Hokkaido scallop, Sanriku fresh oyster
 長崎県産吞拿魚拼盤 (赤身・中吞拿魚腩・大吞拿魚腩)
 (北海道産 帶子 三陸産 真蠔)

炒物・焼物・揚物 Sauteed, grilled & deep-fried
 ヤリイカのちゃんちゃん焼き 肝味噌バター
 魚串焼盛合せ (サバ・マダイ・ブリ照り)
 天然芝海老の唐揚げ
 Sauteed squid with liver butter sauce, grilled fish skewers (mackerel, sea bream & yellowtail)
 and
 deep-fried Shiba-shrimp
 肝味噌鮭魚 照り焼
 鮮魚串焼拼盤 (鯖魚・真鯛・照燒鯛魚)
 天然白蝦炸物

食事 Rice & soup
 白飯、茶碗蒸し、味噌汁、香の物
 Japanese rice, steamed egg custard, seaweed miso soup and pickles
 白飯、蒸蛋、麵鼓湯、漬物



参加者は生魚を好んで食べ、また新鮮な食材に興味を持っている。質の高い食材を好んで食べる方は日本食にもこだわりがあり、商品の知識や日本各地の地域についても詳しい。香港の消費者は BtoB 以上に本格志向であることもわかった。