

輸出事業 香港現地営業報告

(令和6年6月16日～6月19日)

■全農インターナショナル香港 (ZIH)

1. 概要

- ・物流倉庫など香港～マカオまで6拠点ある
- ・精肉中心に、近年では卵工場を立ち上げ市場の拡大を図っている
- ・経済は厳しい状況が続いており、以前より価格交渉が難航している
- ・主要プレーヤーは、「Jardine Matheson」と「CK Hutchison」の2大企業グループ
- ・CKグループ店舗で「コンサイメント販売(委託在庫販売)」に参入し始めた
- ・中国リスクなども伴い、他国へ富裕層が移住している
- ・ALPS 処理水継続の他、青果物の放射能規制福島など5県検査強化

2. 検討内容

いちご

- ・業務向け：イタリアントマト高評価、今年度は他店舗に営業拡大 (MAXIM 他)
- ・小売り用：DonDonDonki、Parknshop、Citysuper、Wellcome への推進
- ・化粧箱の紹介とサンプル提案

みかん

- ・三ヶ日早生みかん、青島の提案
- ・化粧箱の紹介とサンプル提案

柿：次郎柿の推進依頼 コンテナに混載し清水港より輸出

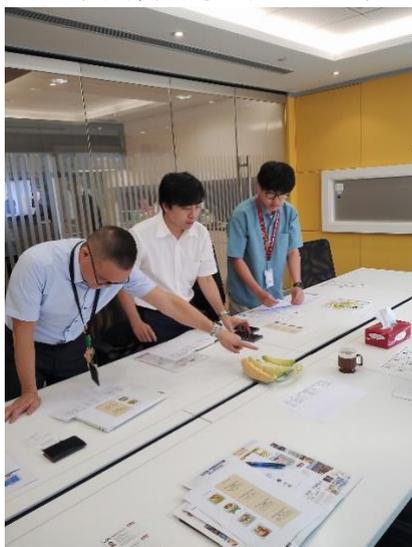
メロン

- ・原料用のメロン (イタリアントマト向け) 継続販売
- ・他産地との比較食味調査 韓国産の品質レベルが上がっている

日本産 188HKD、中国産 23HKD、台湾産 45HKD、韓国産 128HKD

野菜類

- ・放射能検査強化の影響からドンキより他県産の野菜関連の依頼あり。
- ・定期出荷も視野に入れ、全農香港と連携しとぴあの周年野菜を提案していく



■GoGoFoods 香港

- ・香港のインポーター兼ディストリビューター
- ・メインは魚関係であるが、食材も多く扱っており併せて倉庫も視察した
- ・豊洲経由でシンガポールに遠中のライオンメロンを販売して頂いている
- ・その他の青果物の紹介、つゆひかり紹介、お茶のサンプルを提供
- ・精肉は他県の指定登録地からの供給が必須。クリアできれば是非紹介していきたい
- ・ボトルティーは面白い。もっと他にもあれば紹介していきたい。

■香港ジョッキークラブ

対応者 ジョッキークラブ：ゲリー総料理長、ビビアンマネージャー

- ・会員数3万人超を誇る高級会員制のクラブで、ジェットロより紹介を受けた
- ・レストランに併設して売場もあり、昨年度メロンをデザート用に販売
- ・今年度は新規に県産いちご、みかん、柿の提案し静岡フェアなども打診
- ・値段は問わないので、他にはない差別化できるものを要望された
- ・つゆひかりブレンド、清水のボトルティー「まちこ」、原料用抹茶ペースト、粉末茶 KR1のサンプルを提案
- ・値段は問わないので、他にはない差別化できるものを要望された
- ・静岡県産のわさびと静岡そだち牛のブランドに興味あり

■A1 ベーカリー

- ・感想として、品質もよく粒も揃っていて使いやすかった。ケーキの販売も好調でこちらこそ非常にありがたかった。
- ・課題や検討事項は特にない。今年度も同様のものを是非お願いしたい。
- ・現在韓国産を使用しているがロス率が多く使用しづらい。静岡産で時期を延ばせないか。
- ・12月の供給も視野に入れて検討してほしい。



■その他

- ・メロン販促活動として、アピタ香港にもクラウンメロンフェアを開催
- ・香港最大のフルーツマーケットの視察、開場は20時位から～翌朝3時頃で夜のみの営業

- ・基本屋外で屋根もなく、温度・湿度も高いため、果実の状態は非常に悪かった
- ・そのため、本日来た荷物は、本日中に配送し販売することが基本とのこと
- ・香港に輸出することで、日本国内価格の安定化にも繋がっているとの話も出た
- ・コールドチェーンなどの輸送技術が課題



【考察】

- ・経済状況は総じて芳しくないという意見が多く、中国リスクも懸念材料
- ・特にリテール部門では日本産の中でも価格競争が激化しており、今後も高値販売は限定的
- ・ただし食に対する消費は盛んで、輸入規制が緩く近いため当面は輸出国の中心となる
- ・富裕層向けには、高価でも他産地と差別化できる商品であれば可能はある

【今後の取組み】

- ・外食需要は高まっていることから、業務関連での提案を拡大していく
- ・いちごとお茶の業務用向け拡大、みかん、柿などの果実関連の提案
- ・とびあ浜松の周年野菜の提案
- ・差別化できる商品の発掘、提案
- ・将来を見据えた香港以外の新たな国への開拓