

# ジエトロ 農水産物・食品輸出商談会を開催

## 中部から14社出展、タイ側が強い関心

日本貿易振興機構(ジエトロ)名古屋貿易情報センターは9月8日、「中部農水産物・食品輸出商談会」をバンコク都内のホテルで開催した。近年、タイでは日本の食品を扱う見本市・商談会の開催頻度が高まっているが、「中部」を冠するのは今回が初めて。ジエトロ関係者によれば、9月5日から14日までバンコク都内の高級ホテル、サイアム・パラゴン・グランド・マーケットで開催されている「愛知フェア・イン・タイ・バンコク」および今年4月にジエトロ・バンコク事務所がオープンしたことに呼応したものであるという。

商談会に参加した企業は14社。これに対して、在タイのタイ人・日本人バイヤーなど41社から約70人が来場した。(倉林義仁記者)

### なのはな醤油

#### 農業生産法人・なのはな農園

なのはな農園はタイ初出展。菜種油を絞ったカスで生産した小麦・大豆アレルギーの人も安心して使用できる醤油「なのはな醤油」を出品した。日本で昨年発売となった新商品だ。

日本では小麦・大豆アレルギーが多いため好評を博しているが、タイ人は魚介類のアレ

ルギーが多い。さらに155ccで800パーツ、70ccで350パーツという価格設定もバイヤーの反応を驚かしている。ただし、なのはな農園の梅谷岳志氏は、価格を落とすことができれば購入したいというバイヤーもいたと話す。

現在、日本国内での販売数は年間300本

程度。これを引き上げることができれば、ロットを大きくして、製造原価を引き下げることができるとしている。梅谷氏は「価格を5分の1まで落とすことも可能」とのことだ。

一方、9月4日から17日までサイアム・パラゴンで行われている愛知フェアではすでに5、6本売れているという。健康志向の強いタイ人富裕層の支持見極めも今後の課題といえる。

### お惣菜

#### ヤマダイ食品

タイで開催される商談会には初参加となる。オクラごま和え、がんも煮付けなどのお惣菜の冷凍パックを紹介したところ、居酒屋・定食屋・焼肉店が強い関心を示したという。1ギョウ00円と日本とほぼ同じ価格で提供す

る。

同社の創業は1921年。佃煮やとして産声をあげる。その後70年から惣菜を取り扱うようになり、居酒屋・スーパー・ホテルを中心に年間20億円を売り上げる。

カスタマーソリュー

ション事業部第一営業部の岡澤直毅部長によれば、今回の商談会では手ごたえを感じており、サブライヤーさえ見つければ商談が進む可能性が高いという。寿司、天ぷらに次ぐ第3の日本食として定着させたい」と意気込む。

なお、同社ではオクラ、インゲン、モロヘイヤをタイから輸入している。

### 信州和牛

#### 宮崎商事/岡喜商店



独自ルート構築に意欲を示す「信州和牛チーム」

和牛人気が高まりをみせるタイで信州和牛は初のお目見えとなる。岡喜商店の岡山和弘常務取締役によれば、「信州和牛が海を越えるのは今回が初めて」とい

輸入関税が撤廃されたタイであるが、やはりタイ市場で流通している和牛は高価格。そこで、ネームバリューの低い和牛を単独で売り込むというつもりになったと岡山氏はタイ初出展の理由を説明

### 八丁味噌

#### まるや八丁味噌

まるや八丁味噌は創業1337年。今も江戸時代の伝統製法を守り抜く。輸出先は香港・

台湾が中心であり、タイへの輸出量はわずか。そのため、発展著しく親日的なタイでの販売



商談会の成果に満足する浅井社長

する。

信州牛は高い標高の涼しい土地で、南アルプスの水を飲み、良質な飼料により飼育されている。日本での出荷は180頭。タイにはいいものを求めているのか、日本人経営の焼肉店、もしくは和牛を扱う御店が関心を示したという。

価格は高級和牛の7割程度。海外出荷は今のところ、月に4〜5頭が可能だ。

今回の出展は農協、JA全農とは無関係。それだけに独自の販売ルート構築に制約がない。「お前の牛だから買ってやろう」というバイヤーをみつけたい。誠実に自分を売り込むことで活路を見出した」と岡山氏は力を込める。

量を増やすため、今回タイで初出展することにした。

「今回の商談会では日々聞けなかった詳細な感想を収集できたことが大きな収穫」と浅井信太郎代表取締役社長。辛い、甘いだけでなく、さらに細かいニュアンスが聞けたという。

酵素・酵母を加熱しておらず、食品添加物も使用しないため、ベジタリアンから支持されている。タイにもベジタリアンは多いため、継続して商品を紹介することで、タイのバイヤーとのパイを大きくしていきたいとのことだ。