



バンコク便り



1. はじめに

1月21日～25日の日程で当行及び山形県共催による、県内の食品関係企業や行政関係者も参加した、山形県タイ商談会が開催されました。本商談会については本来昨年2月に開催予定でしたが、タイのデモ騒動により一旦中止となった経緯があったものの、政情の沈静化と共に再開を求める要望が大きくなり今般実現に至ったものです。第2号となる今月のバンコク便りはそのタイ商談会を中心にご紹介します。

2. カシコン銀行表敬訪問 (1月21日)

山形県吉村知事、フィデアホールディングス里村社長、荘内銀行國井頭取等一行5名は、商談会前日の夕方、フィデアグループと業務協力関係にあり、今般の商談会に全面的な協力を頂いたカシコン銀行ラブラナ本店を訪問し、同行バントゥーン・ラムサム最高経営責任者 (CEO) と面談。

席上、吉村知事は、DVDを放映し山形県のPRをしたほか、県内企業とのタイとの取引拡大への更なる協力を依頼。一方、バントゥーンCEOは、「カシコン銀行として一生懸命山形の食品を売り込む努力をしたい」と挨拶しております。

なお、今般の訪問時、吉村知事は、バントゥーンCEOに対して、山形から持参した雪をプレゼントしました。

3. 山形県タイ商談会 (1月22日)

【タイ経済情勢・市場セミナー】



1月22日(木)タイ・バンコク市内のスコソン・ホテルにおいて、当行及び山形県共催による食品関係を対象とした商談会「山形県タイ商談会」が開催されました。

午前中は、山形県知事をはじめ全訪問団員を対象に、「タイ経済情勢・市場セミナー」が開催され、吉村知事、カシコン銀行パッタラポン常務の挨拶に続いて、カシコンリサーチセンターマイクロ経済調査研究マネージャーのルチバン・アッサラット氏とジェトロバンコク事務所海外コーディネーターの安田良輔氏が、其々、「タイ経済見通し、投資展望およびASEAN経済共同体」「タイの日本食品市場」というテーマで講演しました。



ルチバン・アッサラット氏は、タイの経済成長について、昨年のデモ発生で落ち込んだ経済は後半にかけて回復し今年の経済成長率は4.0%にのぼると予測。また年内にはASEAN経済共同体 (AEC) (域内の物品・サービス・投資・熟練労働者・資本の自由な移動が実現) の創設が予定されており、5.8億人の大規模な消費市場が形成されるほか、ASEAN域内外からの投資・貿易が拡大するなど、今後一層、経済活動の活発化が見込まれると説明。

安田良輔氏は、タイにおける日本食品市場について、「ジェトロの調査によると、バンコクの日本食レストラン数は、調査を開始した2007年3月時点では555店だったが、2014年には約2.5倍の1,415店に拡大。現在も、大戸屋、丸亀製麺など日本の外食チェーンが出店を進めているほか、炉端焼き、沖縄料理、スイーツ店など新分野での出店も相次いでおり、店舗数は更に増加する」と、今後の見通しについて解説。

ただ、タイは有望な市場ではあるものの、品目によってはタイ産、他国産、他県の日本産と競合する為、現地ニーズや競合商品等について慎重に調査する事の重要性についても話がありました。



<参考>業種別日本食レストラン数 (2014年6月) (出所:ジェトロバンコク)
-日本料理603店、しゃぶしゃぶ・鍋料理315店、ラーメン307店等

【ビジネスマッチング（食品関連企業商談会）】



昼食を挟んで午後からは、食品関連企業によるビジネスマッチングとビジネスマッチング参加企業以外の団員による職業訓練校の視察が行われました。以下、ビジネスマッチングの概要を紹介します。

今般のビジネスマッチングは、売り手と買い手1 on 1による形式で商談が行われました。

ビジネスマッチングには、県内の食品関係企業やJA・行政関係者など12企業・団体が売り手として参加し、現地のバイヤー12社と各々県産ワイン、日本酒、牛肉、ジャム、ゼリー、パックライス、梅干、レトルトカレーパック、米油、菓子、サクランボ等果物などの品目で商談。

商談後、ある現地バイヤーからは「山形の方々は熱意を持って積極的に自社商品のアピールをしてくれた。とても熱心で誠意が感じられる、良い商談会だった」と賞賛の声もいただきました。

一方で、「商品の賞味期限が短すぎる」「他国にはない特徴のある商品で販路開拓をする必要がある」など、様々な課題も見えてきたことから、今後課題解決に向けた取り組みが重要となると思われます。

全体での商談件数は40件で、内20件が継続商談となり、今後、輸入業者の選定や最終的な価格面での調整を図っていくことになりました。

4. 山形県レセプション（1月22日）



（レセプション会場の様子）

商談会当日の夕方からは、会場をコンラッド・ホテルに移し「山形県レセプション」が開催され、吉村県知事が、現地政府関係者、商工会議所、観光関係企業、航空会社、ビジネスマッチングに参加したバイヤー、タイの日本国大使館、山形県内の現地進出企業関係者等約130名の招待者及び山形県タイ商談会訪問団50名をあわせた総勢180名を前に、山形県の観光PRを行いました。

また席上、国井頭取も「これから日本では益々地方にスポットが当たっていく。今般の吉村知事のトップセールスを契機に県産品の海外進出を含め地域の発展のために一層力を入れていきたい」と挨拶しました。

なお、レセプションでは県産日本酒で乾杯した後、つや姫のおにぎりや山形牛のステーキが振舞われ、出席者から好評を得ました。

5. タイ政府観光庁訪問（1月23日）

山形県タイ商談会の翌23日には、吉村知事及び国井頭取などの一行が、タイ政府観光庁を訪問し同庁幹部と意見交換。山形・タイ双方の観光交流の深耕を図る上でも仙台・タイ空港定期便の就航が不可欠との認識で一致。

ただ、定期便再開には、1県単独での取り組みではなく、広域での観光客誘致活動が必要との助言を受け、今後、東北一丸となったPR活動を進めて行く必要性が高まっていくこととなります。尚、同日、他の訪問団員は、2班に分かれ、工業団地、現地進出日系企業及び食品市場視察を行いました。



6. 商談会開催を通しての感想

1月の山形県タイ商談会開催にあたり、商談参加要請の為現地バイヤーと多く面談する機会を得、日本食材ニーズについて聴取すると、どのバイヤーからも現在日本全国から売り込みがあり、22日のセミナーで、ジェトロの安田講師の話にもあったように競争は激化傾向にあるとの事でした。競争激化の中で売って行くには商材のストーリー性や、ターゲット層の明確化等、しっかりと営業戦略を構築する必要性を改めて感じました。

【本件に関する連絡先】

海外業務部 石井、軽部 023-626-9050

バンコク駐在（カシコン銀行ジャパンデスクトレーニー）山岡 +66-(0)9-2249-1176