

contents
ジェトロ山口
釜山レポート
海外ビジネスサポーター
財団国際部・協会の活動について

発行 (一財) 山口県国際総合センター
山口県日中経済交流促進協会
日本貿易振興機構(ジェトロ) 山口貿易情報センター

内容についてご意見、ご質問があれば、下記までお問い合わせ下さい。
(一財) 山口県国際総合センター
山口県下関市豊前田町3-3-1
TEL083(231)5778 FAX083(231)5787

メッセ海外通信

INTERNATIONAL NEWS

KAIKYO MESSE SHIMONOSEKI

(一財) 山口県国際総合センター・山口県日中経済交流促進協会・日本貿易振興機構(ジェトロ)山口貿易情報センター

MESSE

コロナ禍での台湾食品市場開拓の取組みと課題

ジェトロ山口は、地域貢献プロジェクト「山口県・下関市食材の商流構築・海外販路拡大」の一環として、2020年9月4日に「台湾食品市場開拓セミナー」と題して山口県内企業の方々向けにWEBセミナーを開催し、続いて9月初旬以降に台湾の食品バイヤーとのオンライン商談を実施しました。コロナ禍の影響により、日本から商談用サンプルの輸送ルートが制限される中、商談後にサンプル輸送し、フォローアップを行うなど、事業を一部組み替えて行いました。今回は、一連の取組みとともに浮かび上がった課題をご紹介します。

■台湾食品市場開拓の取組みの経緯■

台湾は世界に先駆けて新型コロナウイルスの封じ込めに成功しました。日常生活での行動制限があまりないと現地関係者から聞いたのが4月20日頃です。金曜日の夜等には、平常時と同様に友人と食事に出かけられると聞き、コロナ禍において海外販路開拓に係る事業を行うのであれば、コロナ禍の影響の少ない台湾が第一候補と考えました。

その後、6月から台湾事業の準備を進め、台湾バイヤーとのオンライン商談を計画しました。ただし、いきなりオンライン商談を行っても準備が整っていない県内事業者の方々もいると考え、オンライン商談に向けて「台湾食品市場開拓セミナー」を9月4日に開催することにします。セミナーを通じて、台湾の現状と日本食市場の特徴や動向、台湾バイヤーと商談を行う上での留意点を確認した上で商談に臨んで頂き、成果につなげたいという思いから企画したものです。

■台湾の日本食品市場の動向■

日本台湾交流協会台北事務所、相馬巳貴子主任の「台湾における新型コロナウイルスの現状と最新の日本食市場」をテーマとした講演より、台湾における日本食市場の要旨を紹介します。

台湾向け日本の農林水産物・食品の輸出額は2019年に904億円となり、国・地域別で見ると台湾は米国に次いで世界第4位の一大市場です。2019年の台湾向け農林水産物・食品輸出額は前

年比で0.1%増となり、2017年に底を打って以降、増加傾向にあります（グラフ1参照）。

2019年の台湾向けの輸出額上位品目は、りんご、アルコール飲料、ソース混合調味料です。コロナ禍により、2020年1月～6月までの上半期で輸出額が増えた品目は、調味料、ホタテ、お菓子であり、反対に輸出額が減った品目はアルコール飲料、りんご、牛肉です。巣ごもり需要の拡大によって調味料、お菓子などが増加する一方、レストランなど業務用を中心にアルコール飲料、牛肉などの輸出額が減少しました。

品目別で台湾向け輸出が近年大幅に伸びているのが牛肉です。2017年9月、牛海綿状脳症（BSE）のため2001年以来止まっていた和牛輸出が解禁となり、2019年の輸出額は36億8,000万円に達しました。国・地域別では、和牛の輸出先として台湾がカンボジア、香港向けに次いで世界で第3位になっています。また、2020年2月に日本、台湾の間で有機農産物に「有機」等と表示して相互に輸出入できるようになりました。台湾では、健康意識の高まりから、自然食品や有機食品を扱う店舗が多くあり、日本の有機農産物にとって商機があると言えます。

台湾では、2015年から2019年までの5年間に日本食レストランの店舗数が13,000店を超え、2倍超の伸びを示しました。人口1万人当たりの日本食レストラン店舗数は、2019年に5.5店となり、日本食レストランが多い韓国や米国と比べても突出して多くなっています。台湾で日本

食は普及しており、日常生活に浸透していると言うことができます。

最近の日本食飲食店の台湾での展開事例では、2020年7月に金沢まいもん寿司（金澤美味寿司）、同年8月に梅丘すしの美登利が台北に進出。いずれも寿司ネタを日本から直送していますが、コロナ禍でも入店するまでに行列ができるなど人気を博しています。

■台湾での輸出版売に向けての留意点■

次に、株式会社BOPOMOFOの陳敬文代表の「台湾市場での輸出版売に向けてのチェックポイント」について、要旨を説明します。

台湾のバイヤーの特徴として、効率性を重視し、臨機応変な対応を取ることが多くあります。日本企業が関係者と協議して慎重に意思決定するのに対して、台湾企業では商機があると判断すると素早い意思決定を行う傾向があります。この傾向も踏まえ、台湾バイヤーに対応することが必要です。

商談において、先ず明確に意思を伝えることが大切です。商談時に通訳を介する場合は、曖昧な表現では意図が正確に伝わりません。取引条件は特に注意が必要であり、商談の場で決めること、改めて回答することをはっきり分けて説明することが求められます。初回の商談でも、独占的な取引の提案がなされる場合があります。取引上で相手側の信用や信頼関係の構築を重視するのであれば、小規模な取引より始めて一定期間を経ってから独占的な取引を行うかどうかを決めたいなど、正直に伝えて理解してもらうことが必要です。

台湾のバイヤーと商取引を行う際、先方とのやり取りを記録しておくことが大切です。口約束だけでは、後々のトラブルのもとになります。バイヤーから発注を受ける際やバイヤーと契約を締結する際には、書面で取り交しておきます。

特に、販売店契約など契約を結ぶ際には、日本と台湾で法律が異なるため、専門家の意見も聞きながら法律面でのメリットやデメリットを考慮し、リーガルチェックを受けた上で進めます。

日本から台湾に食品を輸出する際、台湾の輸入規制上で日本よりも細かいラベル表示が義務づけられている点が要注意です。日本では、食品の栄養成分表示が基本5項目であるのに対し、台湾では栄養表示が8項目となっています。日本で表示義務のない、飽和脂肪酸、トランス脂肪酸、糖類の表示が義務化されています。このため、台湾向け栄養表示の検査には、食品に係る商品規格書の詳細データの提出が求められます。日本の食品メーカーの協力無くして、台湾向け栄養表示ラベルの作成はできないと言えます。

■台湾バイヤーとのオンライン商談■

台湾バイヤーとのオンライン商談を実施するに当り、先ずは県内企業のオンライン商談への参加募集、参加企業の商品情報を簡単にまとめたイベントサイト（ウェブサイト）の立上げを行いました（図1参照）。県内企業の参加募集については、ジェトロのJAPAN MALL事業への参加企業を中心に声がけし、水産加工食品、日本酒、健康食品、和菓子、調味料など合計25社の企業の方が参加することになりました。ただし、商談は事前アレンジ型商談と言われる形式で実施したため、25社が全て商談を行った訳ではありません。事前アレンジ型商談とは、バイヤーが事前に出品企業の商品情報を確認した上で関心のある商品を絞り込み、関心商品を出品している企業と商談を行うものです。

オンライン商談は、主に3つのステップを経て実施しました。台湾の有望バイヤー調査、輸入規制上の適合性の確認、最後に有望バイヤーと県内企業との商談マッチングです（図2参照）。

有望バイヤー調査では、台湾のバイヤー調査を予め行い、有望と見なされるバイヤー4社を絞り込みました。今回のオンライン商談では、その有望バイヤー4社対象として、県内企業10社と商談を行いました。

■オンライン商談を通じて見えた課題■

最初に直面した課題は、通訳の質です。オンライン商談のために、通常の商談通訳レベルの通訳を手配しましたが、事前にバイヤーや参加企業の概要を説明していたにも関わらず、逐次通訳がテンポよく進まず、商談後のバイヤー向けアンケートで通訳の質を改善した方がいいとの指摘を受けました。次のオンライン商談までにレベルの高い通訳者に変更して、商談に臨むことになりました。また、事前にバイヤー、県内企業ともに簡単なプレゼン資料を準備してもらい、資料にそって説明することで、通訳者が通訳しやすくするための改善を図りました。通訳者の変更と事前のプレゼン資料の準備により、通訳の質の課題は解決しました。

次の課題は、バイヤーが商談でよく聞く質問に県内企業が十分に準備できていないということです。具体的には、最低ロットやFOB価格といったバイヤーの関心のある質問への備えができていないという課題です。これは、商談に参加する企業に事前準備を進めて頂く以外に一朝一夕には解決できる問題ではありません。一部の企業の方は、これから食品輸出する企業向けのWEBセミナー・ワークショップ、「海外へ飛び出せ！やまぐち食品輸出塾-初級編-」（山口市・宇部市との共催事業）に参加し、商談用資料を作り込んで実際の商談で活用するという実践型事業を通じて商談対応力を高めています。オンライン商談に不慣れな県内企業の方

向けにこのような事業を継続していく必要があると認識しています。

最後に食品サンプルの輸送です。当初は、事前にサンプルを輸送してから商談を行う予定でした。しかしながら、コロナ禍でサンプル輸送のルートが限られ、特に冷凍・冷蔵品の輸送は高額になることが分かり、商談後にバイヤーがサンプルを希望する場合に送付し、フォローアップをするという形態に変更しました。また、台湾の輸入規制上でサンプルとして輸入できる商品は商品毎の重量が6kgまで、飲料の容量は5ℓまでと決められており、サンプル輸送を行うバイヤー毎にそれら基準に収まるように事前調整も必要となりました。バイヤーのもとに無事サンプルが届くまで、一部のバイヤーには確認作業が必要となりましたが、無事にサンプルが届き、商談を進めることに繋がりました。

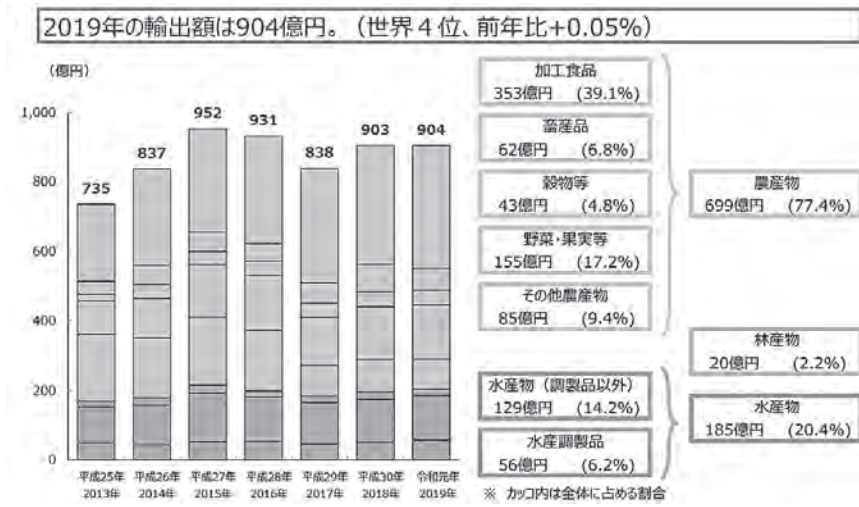
■台湾への食品輸出拡大に向けて■

一連の事業を通じ、10件のオンライン商談を実施した後、フォローアップを行っているところです。まだ具体的な成果が出ている訳ではありませんが、日本酒などの具体的な引合いにつながりました。県内の物流会社を通じて、小規模な酒蔵の日本酒をまとめて台湾向けに輸出することを検討中です。県内の酒蔵、物流会社と一丸となって、将来的にはコンテナ単位で台湾向けに輸出できるよう、バイヤーとも連携のもと、商流構築を進めていきたいと考えています。

また、今回のオンライン商談を通じて台湾バイヤーから複数の具体的な引合いがあったため、ジェットロ北九州と連携して北九州企業も加えて台湾オンライン商談事業を拡充し、12月を目途に再開する計画です。

（まとめ：ジェットロ山口 藤原雅樹）

グラフ1：台湾向け農林水産物・食品の輸出額の推移



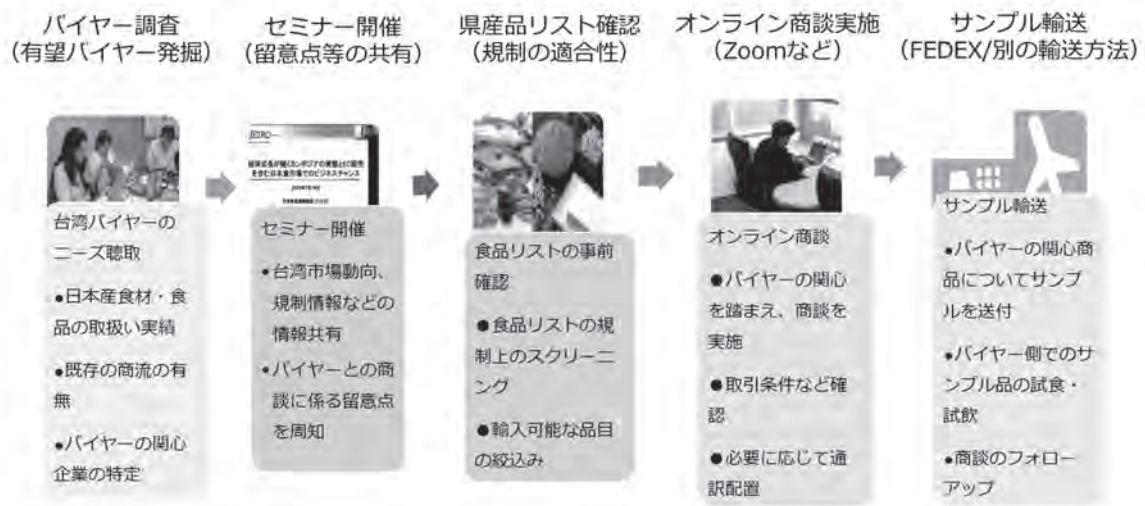
出所：貿易統計を基に農林水産省作成

図1：山口県食品オンライン商談会イベントサイト



出所：「山口県好食材線上海談会」ウェブサイト

図2：台湾の有望バイヤーとのオンライン商談（ワークフロー）



出所：ジェットロ山口にて作成

釜山派遣レポート

下関市総合政策部国際課

主任 白野 哲

釜山に新たな観光名所 「海雲台ブルーラインパーク」が誕生！

2020年2月、釜山市は韓国で初めての国際観光都市に認定されました。様々な観光地がコロナウイルスの影響を受ける中、釜山市はアフターコロナを見据えて着々と整備を進めています。今号では、そんな釜山市の中でも、できたてほやほやの新名所「海雲台ブルーラインパーク」についてご紹介します。

～海沿いを歩いてもよし！乗ってもよし！楽しみ方はあなた次第～

今年10月に、釜山南東部一帯の海岸部の絶景を楽しめる新名所として「海雲台ブルーラインパーク」がオープンしました。海雲台ブルーラインパークは、複線化に伴い廃線となっていた鉄道の一部区間を再開発し、散策路や観光列車、公園として整備された場所です。観光列車は観光地として有名な海雲台地区の尾浦（ミポ）駅から松亭（ソンジョン）駅までの4.8km区間を海沿いに走るほか、一部区間では観光列車の上空部分を行き来するミニ電車「スカイカプセル」も用意されています。

また、ブルーラインパークには線路沿いに無料で利用できる散策路が整備されています。散策路は一般道ともつながっているため、出入りは自由です。

散策に疲れた時には、海沿いに点在しているカフェで、海を眺めながら休憩することもできます。美しい景色に目を取られ、ついつい歩きすぎてしまった結果、歩けなくなった場合でも大丈夫。各駅に設置された無人券売機を利用すれば、散歩の途中でも列車に乗ることが可能です。

～ヨーロッパ風の雰囲気漂う列車に乗り、海をゆったりと観覧～

ブルーラインパークの一番の目玉は、何ととっても海辺を駆け抜ける観光列車です。時速15kmでゆっくりと進む列車は、高層ビル群が建ち並ぶ海雲台のマリンシティや広安大橋を遠景に眺めながら、終点の松亭駅まで向かいます。近代的な地区から緑あふれる地区まで、釜山の多彩な景色を一度に味わうことができます。

気になる列車の外観は、ヨーロッパの都市部を走る路面電車をイメージしたクラシックなデザインで、美しい海を背景につい写真を撮りたくなってしまうようなフォトジェニックなデザインとなっています。

続いて、列車の中ですが、座席は全て海側を向いており、窓は開放的な大きなガラス窓にすることで、誰もが海辺の景観を大迫力で楽しめるように工夫されています。

料金は片道7,000ウォン、往復10,000ウォンで、片道の所要時間は約30分です。

～家族や恋人とくつろぎの時間を過ごすなら「スカイカプセル」～

家族や恋人同士でゆったりと海の絶景を楽しみたいなら「スカイカプセル」がおすすめです。スカイカプセルは、観光列車の線路上部に設置されたレールを時速5kmのスピードで自動で運行するカプセル型デザインのミニ電車で、2人乗り、3人乗り、4人乗りの3種類が用意されています。プライベート空間が確保できるので、コロナ対策で不特定多数の人との接触が気になる方にもおすすめです。気になるお値段は、観光列車と比べると高めですが、1車両3万ウォン（2人乗り）から利用が可能です。多人数で乗るほど一人当たりの料金は割安となりますのでシーンに応じた選択が可能です。



▲クラシックなデザインの観光列車



▲海雲台ブルーラインパークの全景