

N o 2 : 飲食最大手バイヤー招聘

すしや天ぷらなどの和食にラーメン、点心などの中華料理、エスニックにイタリアン、ハンバーガー、スイーツにコーヒー。こうしたさまざまなジャンルの飲食店を展開する香港最大の飲食企業がある。香港マキシム・グループだ。

中国から東南アジアまで、ブランドは80以上。店舗数は2千店舗を超える一大グループである。

街を歩けばマキシムの店に出合う。ビジネス街でも住宅街でも、気軽なファストフード店から高級店まで幅広い。朝は緑のロゴのコーヒーショップ、昼は飲茶、休憩は香港式ファミリーレストランの茶餐廳(チャーチャンテン)、夜は日本料理店、香港土産の月餅もある。楽しい香港の食事をマキシム・グループで完結することも可能だ。

5月中旬、同社のバイヤー3人を本県に招き、商談会と企業視察を行った。本県からは食品関係の7事業者が参加。商談では、バイヤーから食品の原材料や加工方法、旬の時期、消費期限、サイズ、形、ロット、輸送方法、PRポイントなどの多くの質問が投げかけられた。輸出実績の少ない参加者もいたが、それぞれ熱心なやりとりがあった。



【香港の飲食最大手のバイヤー
と県内の食品関係事業者との商
談会＝13日、県庁】

香港最大手のグループで取り扱う食品は多岐にわたる。この機会を捉えられるよう県香港事務所も継続的にフォローする考えだ。

振り返ると、スムーズな商談には何点かのポイントがある。実際に商品の現物を提示し試食してもらうことをはじめ、資料などを用いて分かりやすく取引に関する情報を提供すること。質問・要望に対する的確な回答、関心に応じた柔軟な対応も挙げられる。

認識にズレがある場合に訂正すること。商談終盤では次につなげる追加資料の確認も必要だ。共通するのは、明確な根拠と情熱を持った説明。短い時間の中、通訳を介した海外バイヤーとの商談となる。臆する必要はないが、一見当たり前のような、そうした入念な準備は欠かせないだろう。

1回の商談で成果を期待するのは難しい。国内取引とは異なるリスクもある。だが、その先に巨大な市場が見えている。世界人口は80億人を超えた。香港を含め多様な市場で新たな商機が生まれるだろう。そうしたチャンスを逃さずにつかめるよう、県国際経済課や県香港事務所など、さまざまな機関でサポートを行っている。海外販路開拓・拡大を検討される際には、ぜひお問合せいただきたい。

県香港事務所長 鈴木高明