

Asia Food

「食」業界のアジアへの事業展開を支援する
唯一のネットワーク。

AFBA Monthly

VOL.52

2017.10.20

発行人：田中秋人
編集長：渡辺 幹夫
編集：会員サービス向上委員会
一般財団法人アジアフードビジネス協会事務局
〒104-0045東京都中央区築地1-9-5 一九堂ビル5階 (株) アジア戦略本部門
•TEL：03-3524-8080 FAX：03-3524-8125
E-Mail info@asiafood.jp Web Site http://asiafood.jp
Facebook https://ja-jp.facebook.com/asiafoodbiz



目次

- P.1 食品開発セミナー
- P.2 フィリピン視察報告会
- P.3 フィリピン視察報告会 訪日トピックス 編集後記
- P.4 第21回交流勉強会案内 ハラルジャパン共同企画店舗視察勉強会
- P.5 第22回交流勉強会案内 西武信金協力情報支援勉強会

◆協会活動

食品開発2017記念セミナー

田中理事長が登壇されました

東南アジア市場を拓くービジネス最前線からの視点



2017年10月5日東京ビッグサイトにて(社)ハラル・ジャパン協会共催のセミナーで「東南アジア市場を拓くービジネス最前線からの視点」と題してアジアフードビジネス協会理事長田中秋人氏によりレクチャーが行われましたのでご報告いたします。30年に亘る東南アジアでの事業経営をしてきた経験を基に小売業・飲食業・食品製造業の海外進出について語られました。まず、「食」の日系企業の東南アジア進出の歴史を述べ、大手食品メーカーの現地ニーズを的確に捉えたブランディングの成功事例のみならず中堅企業の製麺業者「桃太郎食品」の創業時の困難を克服し、現在は世界14カ国に麺を輸出し、成長を続けている企業のことを氏の体験に基づいて語られました。ただし、現状は東南アジア市場も競争が激化しているため、日本ブランドを過信せず、競合店との差別化に継続的に取り組む努力が必要であるとの警鐘を鳴らすと共に国民の健康増進と

政府・自治体・公的機関情報

「転換期を迎えるアジア太平洋地域のFTA～FTAの新たな動きに日本企業はどう対応するか」

- 日時：2017年11月15日(水) 14：00～16：40(受付時間13：30～)
- 場所：ジェトロ5階展示場(東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル)
- 主催：ジェトロ、一般財団法人国際貿易投資研究所(ITI)
- 共催：一般財団法人貿易・産業協力振興財団(ITIC)
- 内容：
 1. 「最近の自由貿易協定(FTA)」
 2. 「Brexitやトランプ政権後のアジア太平洋や北米でのFTA戦略～東アジアのFTA、TPP、NAFTAなどの変化に日本企業はどう対応するか～」
 3. 「タイの日本・中国・ASEANとの貿易とFTAの現状」

■参加費：一般：4,000円(消費税込) ITI会員：1社につき2名様まで無料。3人目より4,000円(消費税等込み) / 人。ジェトロ・メンバーズ、農林水産情報研究会：1口につき先着2名様まで無料。3人目より4,000円(消費税等込み) / 人。2名を超えるお申し込みがあった場合は、その旨を事務局より連絡し、出欠を確認します。

■定員：150名(先着順) ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

■お申し込み方法：以下のページにアクセスいただき、必要事項をご入力の上、送信ください。

https://www.jetro.go.jp/events/ora/4ade71994281f6cb.html

(複数名でのご参加の場合、お手数ですがお一人ずつ申込みをお願いします。)

■お問い合わせ先：

ジェトロ海外調査部海外調査計画課(情報提供発信班) 守部・西田 TEL.03-3582-5189 Mail: oraseminar@jetro.go.jp

将来の医療抑制を目指した対策を打ち出している国々(タイ、フィリピン、ベトナム、シンガポール)があるとのトレンドを述べられました。

次に海外に進出する決め手として、飲食業であれば、自社の競争力のある業態と商品で、日系の百貨店やショッピングセンターにテナント出店をして、成功を見きわめた上で多店舗展開を図ること。食品製造業であれば自社製品を海外の食品スーパーへ輸出し、市場を見きわめた上で、現地法人を立ち上げて、現地生産をするなど日系企業とのコラボレーションを推奨されました。

最後に東南アジアビジネスの留意点として以下の6項目を挙げられました。

- ① 進出国を決定する前に、自社の強みと弱みを徹底的に分析(成功機会とリスク)すること、進出国の発展と人々の幸せに貢献するというコミットメントを持ち、軒先を借りて商売させていただくという謙虚な企業姿勢が必要である事
- ② パートナー選定の重要性
・パートナー(経営のトップ)と経営理念が一致すること。・中・長期の事業計画を合意すること。特に計画通りに業績が上がらない時の対応(撤退を含めて)を決めておくこと。・信頼出来ない日本人も存在するので、日本人商工会、日本人会、和僑会等で信用照会をすること。
- ③ 立地選定の重要性: 小売業や飲食業の成否は80%立地で決まるので丹念な市場調査をすること。
- ④ 人材の確保: 優秀な人材は低条件では採れないこと。若い人材への動機づけとしてのキャリアプログラムと雇用維持の為に株式付与などのリテンションプランが必要であること。
- ⑤ 飲食店の継続には恒常的な教育とスーパーバイズの仕組み作りが必要であり、タイムリーなメニュー改廃、新商品の投入に心がけるべき必要があること。
- ⑥ 現地の責任者は本社の社長又は社長に代わる人が務めて、現地で素早く意思決定をすること。
理事長の話の後、ゴハNSTANダードジャパン様から「平成29年の農林水産省補助事業」である「日本産食材専門BtoBマッチングのための越境ECサイト『WASHOKU Catalog』」の紹介とともに、越境ECの可能性についてお話を頂きました。続いて、デロイトトーマツ様から「ハラルマーケットの概況」、「国内外のハラル認証機関の状況」、「イスラーム圏への進出に向けた検討ポイント」について御説明がありました。最後にセミナーの主催者であり、当協会と連携関係がありますハラルジャパン協会から国内でのハラル関係の近況やその対応に関する御提案や、2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックでの食材調達に関する現状について説明がありました。食材調達の基準や指定業者の選定などについてはまだ決定はしていないものの、「様々な宗教慣習、食習慣への配慮」が求められており、今後世界人口の1/3に達すると予測されているムスリムの方々への配慮という意味でもハラル対応ができていくか否かが、選定のポイントの1つになるのではとのお話をされていました。いずれにしてもイスラーム圏の訪日者は急増している状況の中、早期のハラル対応が求められていることは間違いないようです。

文責：アジアフードビジネス協会 事務局長 三宅 史康