

【海外拠点】山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所  
【現地駐在】TTB銀行(タイ・バンコク)、HD銀行(ベトナム・ホーチミン)



【香港駐在員事務所】

## 海外進出企業インタビュー

### 1. はじめに

2024年1～8月の日本から香港向け農林水産物・食品の輸出額は1,343億円（金額構成比15.4%）、国・地域別ではアメリカに次ぎ2位であり、引続き主要な輸出先の一つになっています（出典：財務省「貿易統計」）。

今回は日本から輸入した食品や酒類の卸売やイベント開催等、食品に関わるビジネスをされている皐月有限公司の董事総経理細尾洋介さんに香港での事業についてインタビューしました。



細尾董事総経理



催事の様子

### 2. 香港で事業を始められたきっかけを教えてください。

香港の食品商社に約4年勤めた後独立し、フランチャイズのラーメン店を開業しました。ラーメン店には食品商社時代のお客がよく食べに来てくれていたのですが、ある時前職での経験を活かして食品の輸入ビジネスを始めてみたらどうかと声を掛けてもらったことがきっかけで、2012年12月に当社を設立しました。

### 3. 香港での事業について教えてください。

メインの事業は日本の食品や酒類の輸入、香港やマカオの小売店等への卸売です。当社ではさまざまな商材を取り扱っていますが、中でも乾物や調味料の比率が高いです。その他、香港・マカオ・シンガポールの小売店での催事、日本の自治体と連携した都道府県フェアの開催、ECサイトへの出店、展示会や商談会のサポート、プロモーター（販売員）や通訳の手配等を行っています。

日本からは展示会、商談会用のサンプルの輸送に関する問い合わせが多いです。今年も8月に開催されたアジア最大級の食品展示会「FOOD EXPO」に出展される企業からサンプル

の輸送依頼があり、会場まで納品しました。当社では常温、冷蔵、冷凍すべての温度帯の輸送に対応可能です。

#### 4. 同業他社との違いや特徴について教えてください。

卸売だけでなく、小売店での催事も行っている企業は少ないと思います。事業を始めた頃、既に日本から食品を輸入している企業は何社もあり、当社は後発組でした。小売店の購買担当者に商品を紹介してもなかなか採用してもらえず、何か違うことをしないと生き残っていけないと思い始めたのが、小売店での試飲・試食販売、実演販売でした。催事をする事で、その時によく売れた商品が小売店で採用され、定番商品になっていくという好循環が生まれました。また、催事を数多く開催したことでノウハウが蓄積され、日本の自治体から都道府県フェア等のイベント相談を受けるようになりました。自治体と連携し開催した初イベントは 2014 年 7~8 月の高知県ストアプロモーションでしたが、その後もさまざまな自治体から声を掛けてもらい、特に石川県、長野県、京都府とはこれまで何度も物産展を開催し、今でも情報交換を行っています。

#### 5. 今までで特に苦勞されたことを教えてください。

やはり香港人と一緒にビジネスをすることです。当社は香港人 3 人と立ち上げた会社で日本人は私 1 人でしたので、彼らとの考え方の違いに苦勞しました。私は「損して得取れ」という言葉を大切にしていますが、香港人の発想にはない考え方でした。今でこそ売上の柱の一つになっている小売店での催事ですが、当初は全員から反対されました。初めは損をしても、先々の利益に繋がると思うのでやってみようと言っても、彼らにとっては目先の利益が重要でなぜ儲からないことをわざわざする必要があるのかというスタンスでした。催事をするには賃借料や人件費等の費用がかかり、損することもあります。多くの人の目に触れることで認知度が上がり、またお客様の声を直接聞くこともできるので、その後の営業活動に活かされると説明してもなかなか理解してもらえませんでした。結果的に反対されながらも催事を続けてきたことで、小売店で取り扱ってもらえる商品数が増えたので、自分の信念を貫いてきて良かったです。

香港は起業しやすいということもあり、儲かりそうなビジネスがあるとすぐに飛び付き、流行りが過ぎるとすぐにやめてしまうという話をよく聞きますが、目先の利益で判断する人が多いので意思決定のスピードが早いのだと思います。

#### 6. 香港でビジネスをする際に注意すべき点があれば教えてください。

香港人は基本的に雇用契約上の仕事しかしません。日本では状況に応じて他のメンバーの仕事を手伝うことがあります。香港では自分の職務外のことはしません。少しは協力してくれてもいいのと思うことはありますが、そこは働き方の違いだと割り切り強要はしません。

#### 7. 香港人の食に対するこだわりはありますか。

香港人の食に対するこだわりは 2 つあると思います。

1 つ目はお得感があるかで判断する傾向が強いということです。例えば、炊き込みご飯の素が 3 種類 (①牛肉入り、②鶏肉入り、③野菜のみ)、同じ値段で販売されていたとします。そうするとほとんどの人が①牛肉入りを選びます。催事をしているとよく分かるのですが、香港人にとってお得感がある商品は売れ行きが全然違います。その他にも A は魚入り、B は野菜のみを使用した商品が同じ値段で販売されていると、ほとんどの人は魚入りを選びます。

2 つ目は鮮度へのこだわりが強いということです。例えば、催事で量り売りをする場合、ついさっき容器に入れたばかりのものがあるにも拘らず、今から容器に入れる方が新鮮さを感じる人が多く、そちらを購入されるケースが多いです。また、海鮮料理店では水槽で泳いでいる活きた魚をその場で調理して食べる方が新鮮さを感じる人が多く、今でも水槽のある飲食店をよく見かけます。

## 8. これから香港向け輸出に取り組まれる企業にアドバイスをお願いします。

輸出を検討される際、外部機関に市場調査を依頼したり、どこの国・地域をターゲットにすべきか相談されるケースがあると思います。私も何から手を付けたらいいのか教えて欲しいと相談を受けることがあります。実際に現地を訪れて自分の目で確かめることをお勧めしています。日本の食品がどのような場所でどのように売られているのか、現地の人々がどのような場所で買い物をしているのか、どのような料理を食べているのか等を体感することが重要だからです。また、費用負担は発生しますが、可能であれば小売店で自社商品のテスト販売を行いお客様の反応を見ることは、輸出先として注力すべきか判断する上で大変参考になります。

## 9. 訪日香港人が多いですが、日本の食品や酒類の販売状況に影響はありますか。

今年の訪日香港人は過去最高を更新する見込みです。これまでの最高は2019年の229万人でしたが、今年9月末時点で197万人に達し、年間で260万人を超える勢いで推移しています。私も出張で日本行きの飛行機を利用しますが、日本人の乗客は少なく、ほとんどが香港人をはじめとした外国人です。香港では元々親日家が多いですが、円安の影響で更に訪日者数が増えています。訪日香港人の増加に伴い、小売店では高価格帯の商品の売れ行きがよくありません。日常生活で普段食べる日本の食品はあまり影響を受けていませんが、高価格帯の商品は日本へ行けば同じものが安く入手できるからです。日本酒も同様に、以前は純米大吟醸クラスが人気でよく売れていましたが、最近は安価な商品を購入する人が増えています。このような状況はしばらく続きそうです。

## 10. 香港の食品市場に変化はありますか。

当社設立時も日本の食品は一通り売られていましたが、購入できる小売店が限定されていて、大手企業の商品が中心で種類も少なかったです。今では購入できる小売店がかなり増えており、日本各地の食品メーカーの商品が売られています。

香港人は昔から健康志向が強く、体に良いものには敏感です。最近の傾向として、日本の食品で体に良いとされている商品が注目を集めています。例えば、外国人が苦手な日本の食べ物の代表格である納豆をはじめ、米麴甘酒や豆乳が人気で、小売店での取り扱いが増えています。

## 11. 今後の展望やチャレンジしてみたいことがあれば教えてください。

香港では新型コロナウイルスの発生以降ECサイトの利用者が増加しているので、当社が出品しているECサイトの商品ラインナップを充実させていきたいです。また、今後は食品や酒類だけでなく、コスメ等の取り扱いも検討しています。

もう一つは、今後海外への販路開拓を検討されている食品メーカーと共同で商品開発に取り組みたいです。海外への輸出に興味はあるが取り組めていない企業が多いと聞くので、これまでの経験を少しでも活かせればと考えています。

## 12. おわりに

インタビューの最後に社員の退職率を質問したところ、ほとんど辞めませんという回答でした。香港でこれまで培ってこられた経験を活かし、日本人との考え方の違いに理解を示しつつ、社員一人一人が働きやすい職場にしていくなめには何をすべきかを常に考え、実行されてきた結果だと感じました。

山口フィナンシャルグループでは海外販路開拓に興味のあるお客様のサポートを行っていますので、お気軽にお取引店または営業戦略部営業企画室海外事業グループまでお問い合わせください。

(山口銀行香港駐在員事務所 山根 元博)