

マレーシアバイヤーの招聘商談会の開催

8月下旬に、マレーシアのミシュランレストラン「Sushi Kazu」のシェフと、大手日本食輸入業者「JMG Trading」のバイヤーを石川県に招聘し、年明けに同レストランで石川県フェア開催に向けて、その商品選定のための商談会を開催しました。

マレーシアは、人口が約3,300万人と日本の3割程度であり、民族構成はマレー系が約7割を占めております。バイヤーによると、日本の事業者や自治体においては、マレーシアは人口のインパクトが弱く、国民の過半がイスラム教徒であることから、ハラール対応が必須というイメージがあり、輸出先国としての優先順位が他の東南アジアの国々と比べて低くなってしまいう傾向にあるようです。一方、マレーシアの1人当たりGDPは、東南アジアではシンガポール、ブルネイに次いで高く、また、年間可処分所得35,000USドル以上の富裕層が人口の約2割（約660万人）を占めており、シンガポールの総人口（約550万人）を超える人数となっています。さらに、この富裕層の多くがハラール対応を必要としない華人系であるため、輸出先としてもっと注目されるべき市場であるとも仰っていました。

こうした、「実は有望」な市場であるマレーシアにおいて、石川県産品の輸出を拡大していく足掛かりとするため、本県を代表する醤油や味噌などの調味料、水産加工品、和菓子、金箔など、様々な県内事業者にご参加いただき、シェフ及びバイヤーと膝をつき合わせた商談を行いました。

商談では、「現在使用しているものよりも味がとてもいいので入れ替えたい」といった歴史と伝統に裏打ちされた石川の食文化を支える発酵食品への高評価や、「この商品はお店でこのように使用してみたい」といった実際の使用シーンをイメージした具体的なアイデアなどをたくさんいただき、年明けの石川県フェアに向けて非常に前向きな商談になったのではないかと思います。

今後はフェアを通じて、しっかりと県産品のマーケティングを行い、一つでも多くの商品がその後の継続的な輸出に繋がっていくように、サポートしていきたいと思っております。



商談の様子



■「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム」の立ち上げ

石川県シンガポール事務所の所属する JETRO シンガポールでは、シンガポールへのビジネス展開を図る日本の中小企業者や、現地で課題を抱える在シンガポール日系中小企業を対象に、「中小企業海外現地支援プラットフォーム」という新たな支援制度を立ち上げました。

この制度は、現地での知見や、地場企業、地元政府当局等とのネットワークに強みを持つ現地在住の専門家を、プラットフォーム・コーディネーターとして配置し、日本からの進出、輸出、海外現地法人の運営に関する課題・悩みといった相談に対応するものです。具体的には、法務・税務分野のほか、物流・貿易、インテリア・デザイン、小売業マーケティング、デジタルマーケティングなどの分野に精通する 17 人の専門家を配置し、相談内容に応じた情報提供や、現地パートナー候補となる企業のリストアップ、商談のアレンジといったサービスを無料で提供します。また、現地の協力機関等（日本国大使館、日本商工会議所、自治体国際化協会、各都道府県事務所、日系金融機関、シンガポール企業庁など）とも支援ネットワークを形成し、中小企業と各機関をつなぐ「ハブ」としての役割も担っています。

JETRO ではこれまでも中小企業のビジネス展開への関心が高い国・地域に本プラットフォームを設置しており、シンガポールが 27 か所目の設置となりました。

制度の立ち上げに伴い、9月5日に、日本大使公邸にて立ち上げ式が行われ、石川浩司駐シンガポール日本国大使や、江口大二郎シンガポール日本商工会議所会頭など、約 40 名が参加いたしました。JETRO からは、シンガポール事務所に寄せられる中小企業からの相談が年々増えていることが紹介され、JETRO がワンストップ窓口となり、専門家や協力機関等と連携して支援を行うことで、ラストワンマイルの支援の充実を図りたい、といった意気込みが述べられました。また、既にシンガポールで事業展開をする日系中小企業 3 社より事例紹介も行われ、今後のプラットフォームを通じた支援が、新たな成功事例の創出につながってほしいとの期待が寄せられました。

県内の中小企業の皆様におかれましても、シンガポールでのビジネスに課題を抱えている、新たにシンガポールへのビジネス展開を図りたいといった場合は、ぜひこのプラットフォーム事業を積極的にご活用いただけたらと思います。



立ち上げ式の様子