

本県産農産物の海外市場への販路拡大の可能性－香港市場における消費者の評価について－  
(平成18年8月21日、「大田原市農政講演会」)

ただいま御紹介いただきました県農地計画課の齋藤と申します。本日は少々長いテーマではございますが、「本県産農産物の海外市場への販路拡大の可能性」について、私が3年間、駐在しておりました香港の様子を中心にお話しさせていただきます。

私は現在、農地計画課の農地調整班というところで、農振除外や農地転用の大規模案件に関わっております。そこで日本産農産物の輸出に関する最新事情について承知しているわけではございませんし、私がこれからお話しする内容が、県の正式見解というわけではございません。

ただし先ほど御紹介いただいたように、私は高校時代の3年間は大高に通いましたし、学校を出てすぐの4年間は大田原土木事務所に勤務しておりました。あと、私自身は矢板生まれの矢板育ちではございますが、父親が大田原の佐久山の出ということで、旧黒羽町、旧湯津上村を含めた大田原市については、それなりの土地勘がございます。本日はそういった点を生かしながら、皆様の今後のお取組に少しでも役立つようなお話をさせていただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いたします。

## 1. 香港の概況

それではお手元の資料を御覧下さい。まず初めに香港の概況についてお話しさせていただきます。香港は1997年にイギリスから中国に返還された後も、「1国2制度」のモデルとして高度の自治権を保障されています。ここで押さえていただきたいのは、香港は中国に返還されたとはいえ、香港と中国本土とは「別の国」だということです。

香港の面積は栃木県の6分の1ほどですが、人口は約694万人で、栃木県の3.4倍ほどあります。香港では中国語と英語が用いられていますが、日常生活では中国語の方言である広東語が幅広く通用しています。この広東語ですが、中国語の方言といっても日本語の標準語と関西弁よりも大きな違いがあります。標準語の分からない香港人と広東語の分からない中国人との間では、意思の疎通が難しいほどです。

## 2. 栃木県香港駐在員事務所の概要

続いて、私が勤務しておりました栃木県香港駐在員事務所について、簡単に御紹介させていただきます。県香港駐在員事務所は、正式には「日本貿易振興機構（ジェトロ）香港センター栃木県部」といいます。中国や香港では日本の地方自治体が直接、事務所を開設することはできません。そこで外郭団体の事務所を開設してそこに職員を派遣する、またはジェトロなどの公的機関に職員を派遣するというスタイルをとっています。現在香港には6県の自治体事務所がありますが、うち、鹿児島県と栃木県がジェトロ香港センターに入居しています。そして福井県、兵庫県、福岡県、沖縄県の4県が外郭団体の事務所とし

て活動しています。

私はジェットロ東京本部への派遣を経て、2002年4月の事務所開設に合わせて赴任しました。活動範囲は東アジア、東南アジア全域となっていますが、実際には香港、台湾、中国での活動が中心になっています。

### 3. 栃木県香港事務所の業務内容

業務内容としましては主に4つあります。「本県関係企業の海外展開の支援」「外国人観光客の本県への誘致」「県産品の海外での販路拡大」「本県とアジア地域との国際（経済）交流の推進」の4つです。

まず「本県関係企業の海外展開の支援」についてですが、貿易、投資情報の提供のほか、各種の便宜供与を行っています。私が駐在していた平成15年上半期は、中国本土や香港に新型コロナウイルス（SARS）の感染が急速に拡大していた時期でしたが、その時期、県香港駐在員事務所が中国に進出している県内企業に対してSARS関連情報を提供したことは、大変な御好評をいただきました。

また、私の駐在期間中に「華南栃木県企業人会」や「華東栃木県企業人会」といった、中国に進出している県内企業関係者による企業人会を立ち上げました。【写真1】は本県の進出企業の一つである泰康継電有限公司の駐在員の方です。「泰康」と聞いてピンと来る方もいらっしゃるかと思いますが、この泰康継電有限公司は、野崎工業団地にあるタイコーデバイスさんの現地法人です。泰康継電有限公司の本社は香港にあり、工場は中国本土の広東省深セン市にあります。写真の背景にあるのが工場の建屋です。現在では2階建てから3階建てに建て増しし、従業員も500名を突破していると聞いています。

それでは2ページをお開きください。

「外国人観光客の本県への誘致」についてですが、旅行見本市への出展のほか、旅行業者、マスコミ関係者の招聘事業に取り組んでいます。

【写真2】のマスコミ招聘事業についてですが、この事業はマスコミ関係者の招待に必要な経費を負担する代わりに、取材内容を新聞や雑誌の記事にしてもらうことを目的としています。新聞に一面広告を出す場合と比較した場合、必要経費を遥かに上回る経済効果があることから、外国人観光客誘致に積極的な自治体が盛んに実施しています。

おととしの2月には香港の旅行記者3名が本県を訪れましたが、その際にはJAはが野の「益子観光いちご園」に御協力いただいています。後ほど詳しく御説明したいと思いますが、日本産農産物の輸出にあたっては、こうした外国人観光客の誘致とセットにした取組が有効だと考えています。

大田原市さんは、今年4月、元韓国大使の寺田輝介フォーリンプレスセンター理事長を国際交流アドバイザーとして委嘱したと伺っておりますが、友好交流だけではなく、経済交流の分野でも寺田大使のお力をお借りになってはどうかと思います。

3番目の県産品の海外での販路拡大についてですが、農産物の話はじっくりさせていた

だくこととして、ここでは食品の輸出に関して御紹介したいと思います。【写真5】には、『日光甚五郎煎餅』を試食する董建華香港行政長官とありますが、これまで日中国交正常化30周年を記念して香港で開催された「日本祭」の一コマです。ちなみにこのイベントでは、とちぎ県産品振興協会の推薦で、「日光甚五郎煎餅」のほかにも、黒羽産のお茶の試飲を実施しました。

【写真6】は香港「日本銘酒試飲会」の様子ですが、こちらを見て熱心に説明しているのは旧湯津上村の天鷹酒造の尾崎宗範社長です。天鷹酒造の銘柄は、既に香港の食品スーパーで小売りされているほか、幾つかの日本食料理店でも口にすることができます。天鷹酒造さんの銘柄は香港だけではなく台湾でも小売りされており、また、アメリカへの輸出実績も豊富とのこと。ちなみに本県の蔵元さんの中では、烏山の「島崎酒造」、氏家の「仙禽酒造」、佐野の「第一酒造」、更には旧小川町の「白相酒造」といったところが、輸出に熱心に取り組んでいます。

なかでも小川の「白相酒造」の社長さんは、以前、外務省の外郭団体にお務めになっていた御経験があり、イギリスと南アフリカ共和国での駐在経験もあるということで、英語が大変堪能な方です。香港においでになった際には、通訳抜きで香港のバイヤーと突っ込んだ商談をされていました。

最後の「本県とアジア地域の国際（経済）交流の推進」についてですが、写真のとおり香港と中国浙江省などとの国際交流事業を実施しているほか、最近では「本県への投資誘致」ということで、外国企業の本県への誘致にも取り組んでいます。【写真8】は上海での対日投資セミナーの様子ですが、私が下手な中国語でスピーチをしているシーンです。

#### 4. なぜ今、農産物の海外販路拡大が必要なのか？

それではこれより本題に入らせていただきます。

まず初めに日本産農産物を輸出することの必要性について、私見を述べさせていただきます。おとし、県内で初めて開催された「農産物・食品輸出研究会」の席上、「どうして輸出が必要なのか、具体的な説明がほしい」という、ちょっと聞くと後ろ向きな、しかし実は核心を突いているのではないかという質問が寄せられていました。

日本産農産物の輸出の必要性としては、あえて資料に小さい字で入れさせていただきましたが、「世界的な健康志向の高揚」「日本食をはじめとする日本文化の関心の高まり」「アジア地域の所得水準の向上」といった点が挙げられています。しかしこれらは確かに日本産農産物の輸出にとっては“追い風”になるでしょうが、それ自体では決して目的にならないはず。また、「生産者のマーケティング意識の向上」をいう人も多いのですが、この点についても、輸出とはむしろ逆の「地産池消」という選択肢もあるわけで、海外に目を向ける必然性はないと思います。

私が考えますに、今日、日本産農産物の輸出促進に努めなくてはならない最大の理由は、「人口減少に伴う国内市場の縮小」にあると思います。日本の総人口は既に今年くらいか

ら減少に転じるとされています。そして西暦2050年には、9,200万人から1億800万人くらいに減少するとされています。また、栃木県の人口も、最近、福田富一知事が良く言っておりますが、現在の201万人から2050年には170万人まで減少するとされています。

世界第2の経済大国である日本を下支えしてきたのは、実は世界第10位の人口が形成する大きな市場だといわれてきましたが、こうした人口減少傾向は、今後これまで本県産農産物にとって最大のマーケットだった首都圏でも避けることができません。そこで縮小していく市場に対して、少なくともその縮小分をカバーする取組が欠かせないと思います。

ちなみにこうした「国内市場の縮小」は、例えば観光客誘致でも同じ問題をもたらしていると思います。今までお得意様だった東京からのお客さんが頭打ちになるので、その代わりに外国人観光客を呼び込もうということで、県内の観光関係者が外国人観光客誘致に躍起になっていますが、まさにそれらと同じ理由にあるかと思います。

## 5. 日本産農産物の輸出先として香港が注目される理由

それでは5. 以降において、日本産農産物の輸出先としての香港の魅力について、具体的に御説明していきたいと思います。

### (1) 高い所得水準

まず、香港市場の最大の魅力はその高い所得水準にあると思います。香港の今年の1人当たりの所得は約26,000ドルほどで、日本には及ばないものの、シンガポールと並んでアジア地域で最も豊かな地域の一つに数えられています。ちなみに香港人1人当たりの所得26,000ドルという数字は、先進7カ国のうち、イタリア、カナダに匹敵しています。こうした高い所得水準は、日本産農産物の割高さを苦にしない高所得者層が存在するという証明に他ならないと思います。

また、香港の在留邦人は25,000人を超えています。この在留邦人数はニューヨーク、ロサンゼルス、上海に次いで世界で4番目に多い数字です。このように日本人が多いということは、日本食に対するコアなニーズが存在する、ということが言えるかと思います。

### (2) 輸出先として恵まれた法制度、食習慣

続いて、輸出先として恵まれた法制度、食習慣について御説明したいと思います。自由貿易港として知られる香港では、酒類やタバコなどを除いて関税が課されません。また、日系の食料商社や小売店の日本法人に、日本国内で商品を引き渡し、日本円で決済されるという仕組みが確立されています。ある日系食料商社のバイヤーはこうした恵まれた取引環境にある香港を、「沖縄の南にある県」と表現しているほどです。

また、香港には、農業や水産業といった第1次産業がほとんどありません。そこで私たち日本人とは比較にならないくらい輸入品に対する抵抗感がありません。「輸入品が食べられない人は、生きていけない」というのが、香港人の食生活の実像といっても過言ではないと思います。

### (3) 期待される中国市場の「ゲートウェイ」機能

最後に「期待される中国市場の『ゲートウェイ』機能」というテーマを掲げさせていただきました。香港での経験を生かし、中国、とりわけ隣接する広東省に進出しようという食品スーパーや飲食店の動きが活発になっています。香港に隣接する広東省は、香港の影響を受けやすい土地柄で、また中国で最も豊かな地域として知られています。

香港を拠点として本格的な中国進出の機会をうかがっているのが、皆様も良く御存知の「元気寿司」です。宇都宮市に本社のある元気寿司は、香港に既に18店舗以上展開していますが、そこでの取組をもとに中国本土での初出店を目指しています。

#### 苦戦する中国本土向けの農産物輸出

一方、中国本土向けの農産物輸出についてですが、概ね苦戦している、というのが実状です。経済成長著しい中国本土ですが、香港と比較すると、高関税のほか不透明な法制度が障壁になっています。関税については、例えばナシですと増値税といわれる付加価値税を合わせると、その税率は30%弱になります。また、「輸入許可証」の発行手続が確立されていないといった、いわば「非関税障壁」も輸出を妨げています。そこで現在輸出できる日本産果物はナシとリンゴだけだと言われています。生産日本一の本県産イチゴは、たとえ輸出の意欲があったとしても、受け入れてもらえません。

余談になりますが、福島・上海間に定期航空路線を持つ福島県は、おととしから上海に事務所を設置しました。そのオープニングセレモニーで特産品の桃を振る舞う予定でしたが、中国政府から「前例がない」という理由で輸入に難色を示されたました。そこであくまでも「サンプル」として持ち込みを認めてほしいと要望していましたが、結局許可が間に合わず、上海から空輸してきた桃を泣く泣く廃棄処分にしたそうです。

昨年10月、中国人観光客誘致のために中国浙江省と上海を訪れた福田富一知事は、上海の百貨店を訪れて日本産農産物の対中輸出の可能性を探りましたが、こうした困難さを十分に認識してきたようです。そのことについては、昨年11月に鬼怒川温泉で開催された農業士・女性農業士の研究集会でもコメントしたようですが、いずれにしましても、本県産農産物の輸出先として、中国本土を一番のターゲットとするのは、現時点では現実的ではないと思います。

## 6. 世界有数の日本食市場、香港

それでは4ページの【表2】を御覧ください。

あまり知られていないことですが、日本にとって香港は世界第2の農水産物の輸出先です。昨年の日本産農水産物の輸出先としては、トップのアメリカに続いて、人口わずか694万人の香港が続いています。

香港人にとって日本食は、私たち日本人が「今日はラーメンにしようか？それともスパゲティにしようか？」というように、食事の一つのカテゴリーとして完全に定着しています。約460軒といわれる日本食料理店が繁盛しており、これから御紹介する多数の日系食品スーパーも多くの香港人買物客で賑わっています。そしてこうした日系食品スーパーでは、日本各地の物産展が毎月のように開催されています。

日本産農産物・食品に対する香港人のイメージは、「安全で健康的」「おいしい」「包装がきれい」、だから、「高くてもしょうがない」といったところです。また、香港人の高所得者層は残留農薬に対する不安から、中国産農産物を敬遠する一方で、「日本食を食べるのは一つのステータス」という意識を持っているようです。

さきほど少しお話しした「元気寿司」ですが、香港では大人気です。現在アジア地域では、香港のほか、シンガポール、台湾、マレーシア、タイに展開している元気寿司ですが、香港の1店舗あたりの月商は約2,000万円で、国内店のそれを5割ほど上回っているとのことです。【写真9】は平日のお昼時に行列ができるほどの賑わいをみせている元気寿司の店舗の様子です。

## 7. 香港の食品スーパー

ここで、香港に展開している食品スーパーや食料商社を簡単に御紹介していききたいと思います。

### (1) 香港資本の食品スーパー

香港資本の食品スーパーとしましては、「パークンショップ」と「ウェルカム」が有名です。なかでも「パークンショップ」の中で、「スーパーストア」と呼ばれる40軒ほどの大型店舗では、日本食フェアが開催されています。

また、「パークンショップ」では、2000年に「アジア最高級の食品スーパー」を目指してオープンさせたのが「グレイト」です。現在、実質1店舗のみの営業ですが、日本人や欧米人を含めた高所得者層をターゲットとしており、日本食のアイテム数は約2,500といわれています。

この「グレイト」で毎年開催される「ジャパン・テイスト・グレイト」という物産展には、3年間で70点以上の本県産加工食品が出品されています。北那須地区でいいますと、那須町的那須ハートランドの和洋菓子や那須塩原市のパン・アキモトの「パンの缶詰」などが好評を博していました。

### (2) 日系の食品スーパー

5ページを御覧ください。

【写真12】を御覧ください。香港島サイドのコーズウェイベイにある「そごう」は、2001年に香港資本に売却された後も、「そごう」の商標のまま営業しています。売場面積は32,400㎡で、食品売場にある日本食のアイテム数は約6,000といわれています。

続いて【写真13】を御覧ください。香港全域に計7店舗展開している「ジャスコ」には日本でもおなじみの「トップバリュ」の商品が並んでいますが、主に香港人の中所得者層をターゲットにしています。日本食品のアイテム数は香港島サイドにあるコーンヒル店で約2,500とのこと。なお、このジャスココーンヒル店では平成5年に、「栃木県食品節」という栃木県の物産展が開催されたことがあります。

続いて「シティ・スーパー」について御紹介します。「シティ・スーパー」は、1996年に

当時の「香港西武」の日本人スタッフが立ち上げました。東京北青山の「紀ノ国屋」をイメージさせるような高級志向と言われていています。私はその「紀ノ国屋」というスーパーに行ったことがないので、「紀ノ国屋」の雰囲気は正直言って良く分からないのですが、大田原で言えば、「モノは良いけれど、値段はちょっと高い」という、「三樹屋」をイメージしていただければと思います。

香港内に3店舗展開しているほか、おとし12月には台湾に初出店を果たしました。加えてシンガポールへの出店計画も取り沙汰されています。購買層は日本人や欧米人を含む中・高所得者層ということですが、香港人にも幅広く支持されています。日本食品の品揃えは約4,500点ということです。

「シティ・スーパー」の社員数は総勢700名で、年商は130億円に達しています。日本からの仕入れは東京にある日本法人、「シティ・スーパー・ジャパン」が行っていることから、商品の日本での引き渡しと日本円での決済が可能になっています。

### (3) 日系の食料商社

スーパーだけではなく、主な食料商社についても御紹介したいと思います。

「エムビーケー・フーズ」は、三井物産が出資する食料商社で、社長も三井物産の現地法人、「三井物産（香港）有限公司」の食料部長が務めています。三井物産（香港）の実行部隊的な位置づけがあり、約3,700点もの日本食品を取り扱っています。これまで御紹介してきた「パークンショップ」や「そごう」といった小売店のほか、業務用など約1,000社と取引関係にあります。また、日系の食料商社であることから、「シティ・スーパー」と同様、商品の日本国内での引き渡しと日本円での決済が可能です。

また香港には、全農などが出資する(株)組合貿易の連絡事務所があり、日本語堪能な香港人スタッフが業務にあたっています。主に青果物を取り扱っており、卸売市場に強みがあるとのこと。現在の香港人スタッフは、以前、香港の日系小売店のバイヤーを連れて小山市内のイチゴ農家を視察したことがあるほか、本県産のナシ、「幸水」を取り扱ってくれていたという縁もあります。

## 8. 栃木県香港駐在員事務所の取組

それでは6ページを御覧ください。ここでは私の駐在3年目にあたる平成16年度に取り組んだ本県産ナシ「にっこり」とイチゴ「とちおとめ」の香港への初輸出についてお話ししたいと思います。

### (1) 香港バイヤーの招聘事業について

これら輸出事業のきっかけとしては、平成16年7月に実施されたとちぎ農産物マーケティング協会主催の香港バイヤーの招聘事業があります。県香港駐在員事務所は、この事業の実施を呼びかけるとともに、私自身も当日の視察に同行しました。

### (2) ナシ「にっこり」の輸出について

この事業の成果として、まず、「にっこり」について100ケース（約500\*<sub>㍉</sub>）のオーダーが

入りました。11月下旬から「スマイリング・ピア」「日光微笑梨」というネーミングで、【写真17】のように売り子が試食を勧めながら販売したところ、1週間で60ケースを売り切りました。販売価格は1個あたり、当時のレートで780~910円でした。

また、県香港駐在員事務所では、「にっこり」の販売開始に合わせて、香港人対象の「にっこり」試食会を開催しました。3個で10香港ドルという中国産のナシと1個60香港ドルで売られている「にっこり」をそれぞれ切って、どちらが「にっこり」かは教えずに食べ比べてもらったところ、出席者全員が即座に「にっこり」の方がおいしいと答えてくれました。また、出席者からは、「にっこり」の大きさや日本ブランドに対する信頼感を考えれば、1個60香港ドルという価格も理解できるという声も寄せられました。

加えて香港の週刊誌が、「巨型微笑梨」という見出しで「にっこり」を紹介してくれたほか、サンプルを持ち込んだ別の日系食料商社からは、「にっこり」をぜひ扱いたいという申し出も受けました。このように「にっこり」の香港初上陸は、予想以上の成功を収めました。

### (3) イチゴ「とちおとめ」の輸出について

次に「とちおとめ」の輸出について、お話ししたいと思います。「とちおとめ」の香港初上陸も、先ほどお話ししたバイヤーの招聘事業がきっかけとなっています。

日本産イチゴは、中国産農産物が大量に流入している香港の食品マーケットで、大粒で果肉が柔らかく、非常に甘いという評価を得ています。そこで中国産とは完全に差別化されており、4倍以上の価格差があるにも関わらず人気を集めています。しかしこれまでは、九州産のイチゴが地の利を生かして市場を押しえていました。なかでも福岡県は、新品種の「あまおう」を日本デビューと同時期の平成15年度から投入しています。

福岡・香港間に定期航空路線が開設されている福岡県では、朝摘んだイチゴをそのまま空港に持ち込むと、10:00過ぎの香港行きのフライトに間に合うそうです。そうしますと15:00前には香港に着いたイチゴは、その日の夕方に小売店の店頭と並ぶことになります。ですから香港人は、その日の朝に福岡で摘まれたイチゴを、その日のうちに口にすることができます。

そうした状況の中、生産日本一を誇る本県産イチゴが香港に初上陸し、九州産が押さえていた日本産イチゴ市場の一角を切り崩すことに成功しました。

## 9. 大田原産農産物の海外販路拡大について

それでは7ページを御覧ください。

これまで「本県産農産物の海外市場への販路開拓の可能性」というテーマで、香港の日本産農産物市場のほか、「にっこり」「とちおとめ」の輸出についてお話ししてきましたが、最後に香港での大田原産農産物の海外販路拡大策についてまとめてみました。

本日の講演会にあたりましては、千保市長さんから、「大田原市の農業関係者の皆さんに対して、何か刺激を与えるような話をしてほしい」という御依頼をいただいただけで、具



体的な方策等まで考えてくるように言われたわけではありませんが、折角の機会でございますので、できるだけ低予算で成果が上がる方法を考えてみました。

#### STEP 1（基本）香港の市場調査を実施する

STEP 1として、まずは香港の市場調査を実施すると良いと思います。「市場調査」と言いましても、皆様方で例年予定されている親睦旅行や研修旅行の機会を生かして、香港の食品スーパーを2～3軒視察していただくだけで良いと思います。これまで香港は、世界第2の日本産農産物の輸出先であることや、多くの日本食料理店や日系スーパーが賑わっていることについて御紹介してきましたが、是非その様子を御自分の目で確かめていただきたいと思います。

また、もう少しお時間を割いていただければ、県の香港駐在員事務所やジェトロ香港センターからのヒアリングを実施するほか、在香港の食品関係者と意見交換の機会を持つと良いと思います。これらの段取りについては、県の香港駐在員事務所のスタッフが、手数料等一切なしでサポートさせていただくことが可能だと思います。

予算面についてですが、アンダーラインをあえて引かせていただきましたが、「お土産」だけは是非御用意いただきたいと思います。これは別に礼儀として菓子折でも、というわけでは決してございません。

9ページの新聞記事を御覧いただきたいと思います。JAうつのみやの香港へのトマト輸出に関する記事ですが、きっかけはJAうつのみやの皆さんが研修旅行で香港を訪れたことがきっかけになっています。ただし「帰国後、県の香港駐在員の協力を得て、サンプルを持ち込んだ」というのは事実ではないようで、帰国後、滞在中世話になった御礼だということで県の香港駐在員事務所あてに送ったトマトを、私の後任の井上が手をつけずに、「シティ・スーパー」に持ち込んだというのがきっかけになっているようです。

いずれにしても、皆様方が香港においでになる際をお願いしたいことは、香港事務所あてのお気遣いなどは御無用ですので、「(那須白美人)ネギ」でも「山うど」でも構いませんので、大田原産の農産物を、サンプルがてら是非お持ちいただきたいと思います。香港のバイヤーは、いきなりサンプルを渡されても、「厚かましい」などとは全然感じませんし、むしろ生産者の熱意を感じるようなところがありますので、是非御検討いただきたいと思います。

#### STEP 2（標準）バイヤーの招聘事業を実施する

STEP 2として、在香港のバイヤーが日本に出張する機会を捉えて、日帰りで大田原市内に招聘し、生産現場の様子を視察してもらいます。また、バイヤー招聘の機会を捉えて大田原産農産物に関する「ミニ商談会」を開催できると良いと思います。

先ほどお話ししたように、香港では毎月のように日本各地の物産展が開催されています。しかし物産展のような打上げ花火的な催事は、見てくれは良いものの、その後の展開を考えないと一過性に終わってしまうことが少なくありません。そこで国内で事前の商談機会を充実させることで、香港で受け入れられる可能性の高い商品をあらかじめ厳選すること

ができます。

なお、「ミニ商談会」を開催する際には、市内の食品製造業者にも呼びかけて、農産物・食品全般に関する商談会を開催できれば、なお良いと思います。

STEP 3（発展）香港で「那須余一フェア」（仮称）を開催する

このように市場調査やバイヤー招聘といったプロセスを経て、予算と時間に余裕があれば、大田原産農産物に関する物産展を開催していただきます。

ただし物産展の開催となりますと、相当数の商材が必要となることから、例えば「JAなすの」単位の広域的な取組が必要になると思います。

また折角の機会ですので、大田原産の農産物・食品だけではなく、市の観光協会などとも連携し、市内の観光資源などを幅広くPRしてはどうかと思います。そこでフェアの仮称も、観光PRもイメージして、「那須余一フェア」とさせていただいた次第です。

旅先で食べたおいしい食事を、家に帰ってからもう一度食べたいと思う人は多いと思います。またその一方で、おいしい食べ物をその本場で味わってみたいと思います。そこで農産物の海外販路拡大と外国人観光客誘致をセットにした取組は、大変有効だと思います。香港では、人口14万人の北海道小樽市が「そごう」で、また、人口4万人だった旧秋田県横手市が「シティ・スーパー」でそれぞれ物産展を開催した実績があります。旧黒羽町、旧湯津上村との合併で新たな観光資源が加わった新大田原市の規模を以てすれば、海外での物産展開催は、決して無理なことではないと考えております。

## 10. 結語

以上をもちまして、「本県産農産物の海外市場への販路開拓の可能性」というお話を終わりにさせていただきたいと思います。

本日は時間的な制約もございますので、私が駐在しておりました香港での取組を中心に話しさせていただきましたが、アジア地域の中では、台湾やシンガポール、タイといったところについても販路開拓の可能性があると思います。それらについて御関心のある方は、拙著「アジアの臍からー香港駐在リポーター」をお読みいただければと思います。

本書は下野新聞に28回に渡って寄稿していた「県香港駐在リポート」の内容を中心に、一時帰国時の県内での講演内容のほか、「県香港駐在リポート」に寄稿する機会がなかったテーマについても掲載しています。最後の最後が自分の本の宣伝になって恐縮ですが、これを持ちまして終了させていただきます。御清聴ありがとうございました。