

# 上海最新流通事情

上海奈賀伊食品有限公司  
総経理

**徐志揚氏**

ユニー株式会社  
中国企画部総代表

**鈴木清孝氏**

世界的な経済不況の影響からいち早く脱し、  
発展を続ける上海。

今年5月からは万国博覧会が6ヶ月間開催される。  
昨年12月に鹿児島市で開催した上海輸出商談会に  
お越しくださったお二人に話を伺った。

## — 上海の最近の市場動向は？

**鈴木清孝氏** 当社ユニーは、日本的小売業では3番目の売上をあげている会社です。上海市内に2012年に出店するため、08年12月から5名のスタッフが駐在し、市場調査を細かく繰り返しながら店舗物件の調査をす

すめ、ほぼ固まりつつあります。上海には過去にイオンさんが出店した経緯がありますが、現在では伊勢丹さんを除くと日系の小売業は全く入ってきておりません。世界中から小売業の競合店が入ってきて、競争が非常に厳しいとい



大手が中国で既に生産されている状況です。その中で、私の会社でできることは原料を輸入して加工してお客様のところへ販売していくこと。もう一つは、中国にないものを輸入して手を加えてやる、例えば、かつおの本枯節を中国で削って販売する。いろいろな展示会で日本風の食べ方に限らず、中国の方々がおいしいと感じてくださる食べ方の紹介をする。桜島大根の漬物など、中国にないもの、他社にまねのできないもの、他社にまねのできないもの、鹿児島独特のものを提案していきたいと思っています。

## — ターゲットを絞った市場展開？

**鈴木清孝氏** 中国に日本の商品を輸入すると、増税税が17%、関税が食品は概ね20%かかることがあります。その売値になります。そういう中で、上海市で

約18年前から日本食レストランを対象に食品卸、また、約8年前からチャーン店や航空会社向の業務用加工食品の製造・販売を行なっています。高所得者層を狙つて、品質が高く、価格はリーズナブルで、日常的に使いいただけの総合的な生活百貨店を作つていくため、今、奔走しております。

**徐志揚氏** 約18年前から日本食レストランを対象に食品卸、また、約8年前からチャーン店や航空会社向の業務用加工食品の製造・販売を行なっています。高所得者層を狙つてやつてきており、既存の原材料では鮮度や品質が満足いかないものが多いため、日本から調達してカバーするのです。鹿児島との取引も長く、焼酎も40



上海奈賀伊食品有限公司 総經理 徐志揚氏

1人あたりの月収が8千元（約12万円）、1世帯あたりの月収が15千元以上、人口約19百万の3割が対象顧客になります。約12万円という金額は、現地物価との相対で考えると日本円で50万円程度の価値があるという感覚です。また、上海には資産が1億円を超える人が10万人いると言われています。

中国のお金を持つている方々に買ひに来てもらうためには、まず、日本人を含めて外国人の方がその店を認めないとダメなんですよ。認められて、それから、中国の方々に



ユニー株式会社 中国企画部総代表 鈴木清孝氏

広がっていくわけです。これはすごく大切なことです。新店は3万m<sup>2</sup>の売場を確保したいと考えておりますが、日本の商品だけで固めるつもりはありませんし、特に食

品でいうと30%くらいまでかなという認識でいま

す。徐志揚氏 全く同感です。昔、私がデパートで寿司、刺身、弁当などの担当をやっておりまして、狙いは70%の中国の方でしたが、ます

30%の日本人に満足していただく。そうすれば、自然に70%の中国人に満足していただける。要するに本物志向です。

商品を売るだけでなく、直接中国に進出して現地で作つて稼いでほしい。それが根本的な道だと思つのですよ。10年後、20年後には日本の人口が減り、中国の所得が増えてきて、マーケットが広がっていく。その中で、中国で活躍されたらどうかと思うのですね。鹿児島から

近いですし、商業環境も大分よくなつてきていると思います。

鈴木清孝氏 「鹿児島」そのものをブランド化させる、「鹿児島」といった時に何が想定されるかという

ことを早くお客様に認知していただきたいということが重要だと思います。その「鹿児島」というブランドの中に焼酎があり、鰹節があり、漬物があり、お茶があります。ただ、これにはお金と時間がかかり、一時的な投資が必要になつ

ります。徐志揚氏 鹿児島のことを体験します。例えば、商業施設のあちこちで同じ時期に一気にプロモーションをかけるとか、鹿児島が街の一角、地下鉄1本ジャックしてしまうとか、そういうブランディングというのも必要だと思います。

鈴木清孝氏 上海の消費者レベルのボーダーが徐々にあがつて上海向けの開発が大事だと思います。鹿児島のすばらしい環境の中であつた「本物」を自信を持って販売してほしいと思います。

徐志揚氏 鹿児島のことを体験

5銘柄を取り扱つております。

上海のマーケットは、高所得者・富裕層が多く、日本と同様に「腹一杯食べる」という時代は過ぎ、需要が多様化してきています。そういう時代は過ぎ、需要が多様化していきます。中でも、日本の高品質のものを正しく販売していくべきだと思います。

特に、ここ半年から1年がチャンスです。と

いうのも、万博の期間中に7千万人が来場する予測で、ホテルの予約は既に満室の状態です。

過ぎ、需要が多様化してきています。中でも、日本の高品質のものを正しく販売していなければいけないので

はなりません。世界中から小売業の競合店が入ってきて、競争が非常に厳しいとい

うこと、不動産賃料が高いことや小売業で品揃えできるだけの物流と商品流通の仕組みがまだ整えられていないことなどから、なかなか日本の企業が入るなか日本の企業が入れない状況がありました。

それらをすべてクリアして、品質が高く、価格はリーズナブルで、日常的に使いいただ

けの総合的な生活百貨店を作つていくため、今、奔走しております。

徐志揚氏 日常的に使いいただ

けの総合的な生活百貨店を作つていくため、今、奔走しております。

徐志揚氏 日常的に使いいただ</p