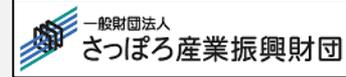


現地レポート



～ マレーシアにおける加工食品市場情報 ～

多忙な生活を送るマレーシア人にとって、加工食品は手軽な食品として人気が高まっています。また、近年コンビニ店舗数が年間200店規模で増え続けており、調理が簡単ですぐに食べる事が出来る加工食品は、コンビニでも数多く販売されています。

今回、マレーシアの食品輸入卸売業者及び小売店に聞き取りを行い、加工食品市場について調査しました。

1. ニーズの高い日本産加工食品及びマレーシア・他国産競合品

	冷凍食品	スナック	お菓子	レトルト食品
日本産商品名 小売価格	エビシューマイ MYR19.90 (約520円) /1袋 小売価格	じゃがポックル MYR59.90 (約1,580円) /1箱 小売価格	生チョコ MYR61.00 (約1,770円) /1箱 小売価格	カレー大辛 MYR7.70 (約200円) /180g 小売価格
マレーシア・他国産 商品名 小売価格	エビシューマイ（香港） MYR15.00 (約390円) /1袋 小売価格	リアルポテトスティック （マレーシア） MYR6.80 (約176円) /100g 小売価格	なし	野菜カレー（ご飯付） （マレーシア） MYR7.13 (約185円) /355g 小売価格
	調味料①	調味料②	インスタント食品	水産練り製品
日本産商品名 小売価格	わさびふりかけ MYR19.50 (約507円) /100g 小売価格	すししょうゆ MYR20.90 (約545円) /400ml 小売価格	北海道札幌味噌ラーメン MYR12.50 (約325円) /200g 小売価格	さつまあげ MYR9.80 (約255円) /50g x 5枚 小売価格
マレーシア・他国産 商品名 小売価格	なし	しょうゆ（マレーシア） MYR14.40 (約374円) /500ml 小売価格	キムチラーメン（韓国） MYR8.90 (約231円) /120g 小売価格	魚団子（マレーシア） MYR14.80 (約385円) / 400g 小売価格

<輸入卸売業者ヒアリング結果>

- * ここ1～2年、日本のカレーが人気となっており、その影響でレトルトカレーの人気も高くなっている。
- * 既にマレーシアで知名度があるスナックやお菓子の需要は高いが、日本産であっても類似品の販売は難しい。
- * **日本産ふりかけが消費者に認知されるようになり**、日本同様に白米にふりかけて食べるスタイルも定着しつつある。特に**わさび味が人気**。
- * コンビニにおいても**レトルト商品やインスタント食品の売り上げが伸びており、今後需要の拡大が見込める**。
- * **レンジで温めるだけの冷凍食品はほとんど流通しておらず、新規参入が期待出来る市場**。
- * **水産練り商品の販売は、マレーシア産との価格競争が激しいため難しいが、何らかの付加価値をつけるか、又は全く異なる新商品としてPRしていく方法がある**。



2. 加工食品マーケティング情報（大手加工食品輸入卸売業者）

	D社（日系）	T社（現地系）	H社（現地系）
ターゲット購買層	中間・富裕層	中間・富裕層	中間・富裕層
既存取扱日本産加工食品	加工食品全般	加工食品全般	調味料、冷凍食品
商談のポイント・重視する点	価格、賞味期限、内容量	価格、オリジナリティーのある商品	価格、現地食文化との融合性
今後取り扱いたい商品	安定供給が可能な商品	マレーシアで未だ販売されていない商品	オリジナリティーのある商品
日本の加工食品業者への要望	柔軟な対応	競争力のある価格の提示	迅速かつ柔軟な対応

＜ヒアリング内容総括及び必要な対応＞

- * 商談では価格の重要度が高く、いかに**魅力的で競争力のある見積りを提示出来るかが商談成立のカギ**となっている。
- * マレーシアには様々な人種がいるからこそ、**自社の強みを発揮出来るターゲット市場を選ぶことが重要**。
- * 類似品が多数ある商品や、年間を通して安定供給ができない商品は販売が難しい。
- * 中身が分からないと購入を躊躇する消費者が多い為、**商品が一目で分かるパッケージ**が理想。また、**オリジナリティーや日本産・北海道産ということが分かりやすいデザイン**の工夫も必要。
- * 新規取引を行う商品に関して、まずは実験的に販売し市場調査を行った上で、長期継続販売の戦略を立てる輸入卸売業者が多い。そのため、**初回取引時のみ最低注文数を少なくする・期間限定のキャンペーン価格を提示する・まとめ購入の特典等、日本企業側は柔軟な対応**が求められる。
- * マレーシアの**習慣や市場に適する商品提案**が求められる（嗜好に合う味（激辛・激甘）の商品等）。
- * 長期的なパートナーシップを望む輸入卸売業者が多いため、**密にコミュニケーションを取り、まずは輸入卸売業者との信頼関係を構築**する事が重要。

【著者紹介】 ASIA INFONET (M) SDN. BHD. (<https://www.asiainfonet.com/japanese-food/>)

日本産食品のマレーシアへの輸出を希望される企業様へ商談のアレンジ及びテストマーケティングといったマレーシアでの食品業界への商流構築のサポートを行っております。お気軽にお問い合わせ下さい。

【発行者】一般財団法人さっぽろ産業振興財団 販路拡大支援部 URL:<https://sec.or.jp/hanro-kakudai/international/adviser/malaysia/>

マレーシアへの食品販路拡大に関する支援をご希望の方は、上記HPで詳細をご確認の上、利用申込書をお送りください。

※ この情報はアドバイザーの独自調査によるものです。当財団はこの情報を用いて行う判断の一切について責任を負うものではありませんのでご了承の上ご活用ください。