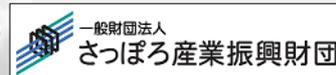


北海道愛が強い釧路生まれ札幌育ち。札幌のNPO法人機関誌担当、東京の出版社勤務を経て2011年上海へ。日系フリーペーパーで企画/編集/執筆/翻訳を担当。16年より台湾支社にて勤務の傍ら、フリーでライター業、翻訳/通訳、校正を請け負っている。字幕翻訳と日本語教育の勉強中。



ネット+動画で消費者にアプローチ 長期的な戦略で販売ルートを獲得

——緑星企業有限公司 総経理・呉旭紳(ウー・シューシェン)さんインタビュー



緑星企業有限公司 総経理
呉旭紳 (ウー・シューシェン)

日本で海苔を輸出する企業に5年勤務し帰台。海苔の加工食品を製造・販売する会社を起し、さらに食品の輸入販売業にも手を広げる。

北海道産を含め日本の食品を多く輸入し、台湾の消費者に紹介しながら販売している呉旭紳さん。オンラインショップやTVショッピングチャンネルへの出演などを通じて消費者に商品を紹介、そこから販売ルートを開拓する、という独自に編み出した包括的なビジネスを実践している。

Q.現在扱っている商品を教えてください

お菓子はバターやミルクを使ったクリームサンドやボーロ、乳製品はチーズにカタラーナ、ドレッシング、醤油、スープカレー、つまみ系では海鮮味の豆菓子、そのほか行者ニンニクのサプリも扱っています。行者ニンニクサプリは自社でリパッケージしているので、中身は北海道産ですが裏面シールには「産地：台湾」と書かなければなりません。

Q.主な販売ルートはオンラインなのでしょうか？

台湾の主要なショッピングサイト「momo」のほか、蝦皮ショッピング、PChomeなど多数ありますが、私はmomoのショッピングチャンネルのほか、TVショッピングチャンネル10社

と契約して出演自ら商品を紹介しています。消費者はこうした番組、広告を通じて商品を知り、その後は直接電話などで注文してきます。消費者が「商品を認識する」ために動画など広告で宣伝を打ち、知ってもらうのが目的です。



Q.広告・宣伝にはどのくらいの費用がかかりますか？

momoを通じて販売する場合、売値の半分はmomoの取り分です。動画の製作費は1本当たり約10万元(約44万円)かかります。例えば1980元(約8800円)の商品なら、300個売れてやっと経費分をクリア、500個売れて初めて利益が出るという計算です。

ですから、長期的な計画で売ることが大事ですね。確かに北海道産の食品は台湾で注目を集めていて、ショッピングサイトで注文を受けてから現地の人に買って送ってもらう、いわゆる「代理購入」も流行っています。コロナ渦ではこれで稼ごうと代理購入を始めた個人業者も増えましたが、安定した販売ルートとは言えないでしょうね。

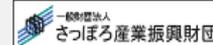
Q.これまでに「成功」した商品と、その販売方法は？

ニセコ「高橋牧場」の「STRINGチーズ」ですね。発売から2週間で初回の仕入れ分を売り切り、3~4回ほど仕入れていずれも完売。月平均で4000個を販売しました。販売に際し、牧場で乳牛を自然放牧する風景などを入れた動画を製作。「100%手作り」「限定生産」「産地直送」といった謳い文句もふんだんに散りばめて、消費者にアプローチしましたが、食べる方も簡単に台湾人にとっても受け入れられやすい商品でした。



一方で同じく高橋牧場の「カチョカバロ」は難しかった。食べることはおろか見たこともない人にとっては食べ方などイメージしづらく、動画で紹介しても伝わりにくかったのが原因と思われます。





Q.コスト削減など、呉さん独自の“テクニック”を教えてください

商品を一度購入してくれた人に、直接注文なら1割引、2割引の優待を提供しています。そうすると中抜き分が丸々利益になりますからね。特にTVの視聴者は高齢者が多いので、電話の方が注文も楽なんです。支払いはいちいち代引きで対応しています。

また商品として完成されていない状態で輸入することで、関税も下げられます。たとえば干し柿の関税は22%ですが、仕入れてから自社でオリジナルパッケージし直すので「材料」として通関書類を作成します。そうすることで関税が8%まで下げられるんです。

Q.今後販売したいのはどんな商品ですか？

やはり乳製品ですね。今探しているのは、賞味期限の長いヨーグルトです。賞味期限が1ヶ月あれば売ることができます。また仕入れ値も重要で、例えば200円で売るなら、原価は100元以下に抑えたい。

それと、春節の贈答用菓子類です。日本はエコパッケージなど、簡易包装化が進んでいますが、台湾はその逆でより豪華な包装が好まれます。高級に見えますし、多少上げ底と思われても箱が大きい方が売れます。ただし包装は自社でできるので、大箱にまとめたもので構いません。これはと思う商品があれば、ぜひ紹介してください。

※関税率などは情勢により変わることがございます。最新情報はJETROなど関係機関にてご確認ください。



在台湾アドバイザー
中西良一氏から

来年2月に台湾食品輸出セミナー開催

2023年2月に札幌産業振興センターで「台湾食品輸出セミナー」を開催致します。対面形式のセミナーで、緑星企業有限公司の呉社長にもご講演いただく予定です。詳細は決まり次第、札幌産業振興財団HPなどでお知らせいたします。お会いできるのを楽しみにしております。

トピックス

●台湾で販売されている人気の主な乳製品●

台湾では乳製品の価格が総じて高く、その原因は豆乳文化が根強く牛乳をそのまま飲む習慣がないため消費量が少ないこと、また酪農業や流通面での技術（冷蔵など）が充実しておらずコストがかかることが原因といわれる。ヨーグルトは健康志向から製造する企業が増え、コンビニでも5種類ほどを販売。人気は「飲むヨーグルト」や、「希臘（ギリシャ）」ヨーグルトで、通常のものよりもっとりと重く、蜂蜜入り。チーズやバターに至っては国内生産がほとんどなく、チーズは唯一の台湾製が「光泉乳業」の「北海道」という商品だが、こちらも日本の「六甲バター」からの輸入販売。スライス、チーズキャッチ、棒状タイプと3商品を展開。日本製は明治の「十勝」やアンパンマンチーズなど。外国製はPresidentやChesdale、最近になって韓国製4ブランドが登場した。そのほかプリンやチーズケーキ、ミルクレープ、ロールケーキなどミルクを使った洋菓子の販売も増えた。全聯スーパーでは「ビアード・パパ」など日系企業とのコラボ商品を期間限定で販売したが、後にそっくりな商品を開発・販売している。

スーパーなどで販売されている定番の乳製品

分類	品名(製造)	味	取扱店舗	価格帯
牛乳	瑞穂鮮奶(統一) 高品質MILK(林鳳營)	日本製に比べ淡泊、 水で薄めたよう	スーパー・コンビニ 各店	87元~92元 /936ml
	よつば	文句なしの牛乳ら しい味わい	ドンキホーテ、 CitySuper	198元/1ℓ
ヨーグルト	希臘式 質立	酸味控えめで匂い 淡く味はさっぱり	スーパー・コンビニ 各店	35元/150g
	福樂 自然零	数少ないサラッと タイプ。フルーツ入 りが人気	〃	30元/180g
	YOIS優意思牛奶奶優格	ギリシャ式同様重 たく匂い薄め		35元/177g
チーズ	北海道原産起司(光泉)	標準的なチーズ味	スーパー各店	207元/210g
	韓国製	---	カルフル	135~165元/200 ~250g
	NZ製President	日本販売と同じ	スーパー各店	75~135元/200g



札幌市内食品関連企業の台湾輸出・進出をバックアップいたします！

さっぽろ産業振興財団では、台湾現地に経験豊富な専門アドバイザーを配置し、札幌市内食品関連企業の台湾輸出・進出をバックアップいたします。

お問い合わせ

TEL:011-817-7890 Email:food_kikaku@sec.or.jp

さっぽろ産業振興財団 販路拡大支援部 海外担当課