

海外アンテナショップ商品選考会の開催

県では、食品や伝統的工芸品といった本県の特徴ある県産品を、海外の消費者に対して直接PRするとともに、今後の海外マーケットでの可能性を確かめるテストマーケティングの機会とするため、香港とシンガポールにアンテナショップを設置しております。

シンガポールのアンテナショップは、現地でも知名度の高い日系百貨店「高島屋」の地下2階の特設スペースに出店しておりますが、現地のお客様から好評を頂いていることから、昨年度より通年での開設となっています。

また、アンテナショップを起点とした県産品の販路開拓や輸出拡大に向けた動きをさらに加速させるべく、昨年度は現地小売店での催事への出店等、プロモーション活動の強化を図りました。こちらにおいてもお客様から非常に良い反応をいただき、連携する小売店から継続した出店の引き合いを頂くなど、今後に繋がる成果がありました。こうした取り組みを通じて、新しい販売場所・機会が生まれたことで、これまでとは違った新たなマーケティングデータを得ることもできました。シンガポールは非常に小さな国とはいえ、地域によって人種や文化、外国人・ローカル比率などかなり客層が異なり、また当然ながら連携する店舗や、出店する催事の雰囲気などによっても売れる商品の傾向が全く変わってくるということが、非常に良く分かりました。今年度もチャレンジを重ね、少しでも多くの県産品の販売と、市場ニーズの把握に努めていきたいと思っております。

■アンテナショップ商品選考会の開催

アンテナショップ事業では例年新商品の募集を行っており、今年度もご応募いただいた商品の中から取り扱い商品を選定する商談会を、運営事業者である「I-O&YT Pte Ltd」の担当者とともに実施いたしました。今年は食品、伝統的工芸品ともに例年にも増して大変多くのご応募を頂き、県内企業の皆様の海外展開に対する意欲の高さを感じました。また、シンガポール側からも、シンガポール市場の現状や売れ筋商品などの情報を県内企業の皆様に知っていただき、今後の商品開発等に役立てていただきたいという思いもありましたので、そのようなコミュニケーションをさせていただく良い機会となりました。

先述のように、アンテナショップ以外の催事等にも、これまで以上に積極的に販売しており、アンテナショップではスペースの関係などから全ての商品それぞれに対する販売空間づくりが難しかったですが、こうした催事等を活用することで、商品に応じた実演や試食などが実施できるなど販売のバリエーションが大きく広がりました。そのため、今年度の選考会では、県内企業の皆様からご提案頂いた商品に対して、様々な販売の方法をご提示・事業者からヒアリングしながら、例年以上にとっても前向きな議論ができたように思います。ご提案いただいた新商品も今後しっかりと成果に繋げられるように、引き続き取り組んでいきたいと思っております。



商品選考会の様子

■日本酒イベント「酒まつり」への出店

シンガポールで最大規模の日本酒イベント「酒まつり」が5月11日～12日の2日間開催され、昨年の開催に引き続き、石川県ブースを出店いたしました。

本イベントは春と秋の年2回開催されておりますが、これまでのイベントが非常に好評であったことから、前回よりもイベントの規模が拡大され、約1.5倍となる33のブースが設けられました。石川県ブースも前回よりスペースを拡張し、能登半島地震で被災された能登の酒蔵を含む9社から、昨年の倍以上の27商品を試飲・販売しました。

日本酒に特化したイベントなだけあって、非常に日本酒に詳しく、こだわりの強いローカルのお客様が多かったのですが、多くの商品を用意したことで、お客様のご要望に合わせた商品をしっかりとご提案することができました。お客様の中には「前回の酒まつりで購入したお酒がとても美味しかったので、また買いに来た」と、石川県ブースをめぐりて来てくださる方もいっしょり、石川県のお酒のファンが増えていることを大変嬉しく思いました。シンガポールにおける日本酒のニーズは非常に強いいため、今後も日本酒のPRに注力していきたいと思ひます。



石川県ブースの様子

