

## オンライン商談会と石川県産品のPRについて

### シンガポールレストランと石川県企業とのオンライン商談会開催について

コロナが始まる3年前までは、毎年石川県から数多くの食品、伝統的工芸品、観光関係の企業が渡星し、シンガポールのレストランシェフやバイヤーに対し、直に石川県産品を訴求し、商談を実施する「シンガポールビジネス商談会」を開催することで、石川県産品の海外販路開拓を推進していました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響により、これまでのようなFace to Faceでの大規模な商談会を開催することが困難であることから、昨年度初めて石川県企業とシンガポールのレストランとをウェブ会議システムで結んで行う、オンライン商談会を開催したところです。今年度に入ってもなお、海外渡航の状況が改善していないことから、引き続きオンラインでの商談会を開催しました。

商談にあたり、事前に商品サンプルをお渡しし、かつ商談当日は、シェフに試食、試飲していただきながら、商品の特徴や味について説明を行いました。また、レストランにとって輸入商品を購入する際の商品価格や取引数量がとりわけ重要になってくることから、シンガポールに商流が構築されていない商品については、当該レストランと取引している卸売業者と県内事業者とで事前にミーティングを行い、レストランシェフへの提示価格を検討いただきました。

参加したレストランシェフからは「使用している調味料よりも石川県企業の調味料の方が、はるかに風味が深くて美味しい」「石川県の日本酒は口当たりがよく、海鮮によく合う。当店にくるシンガポリアンのお客様も海鮮をよく食べるので、石川県の海鮮と組み合わせてお客様に提供したい」など高評価をいただきました。

今回の商談を契機にさらに一つでも多くの商品がレストランに採用されるよう、多方面からフォローして参ります。



シンガポール高級日本食レストランとのオンライン商談の様子

### Phoon Huat との Facebook Live Commerce の開催について

コロナ以降、シンガポール政府のサポートにより数多くの小売、流通業がEコマースサイトを立ち上げました。Eコマースの需要は今後もさらに高まると見られており、リアルでのイベントが行いにくいこともあり、最近ではライブコマースが販売プロモーションの主流となりつつあります。

また、日本政府観光局（JNTO）シンガポール事務所と共同で、日本の魅力を継続発信するオンラインウェビナーの開催などにも取り組んでいる一方、ローカル商社からは家で日本食をもっと楽しみたいという内食に対する顧客ニーズも高まりつつあることを聞いたことから、家で楽しめる食を通じた小旅行「JAPAN FOOD TRIP」をローカル商社及び高知県、沖縄県と連携して実施しました。

このJAPAN FOOD TRIPでは、各県の観光情報の紹介のほか、高級ホテルで長年勤めた日本人シェフが石川、高知、沖縄の食材を紹介するとともに、当食材を使った家庭料理の作り方を紹介するクッキングライブを催しました。

石川県からはスルメイカやお酒などの食品のほか、九谷焼や金箔などの伝統的工芸品などを紹介し、この商品はローカル商社のECサイトを通じて、消費者にダイレクトで販売されました。日本食の一流シェフから自宅で簡単にできる調理方法を聞ける機会はほとんどないため、参加者からは多くの「いいね」をいただくとともに、「梅酒は大好きだが、ゼリーにしたものは食べたことがない」「金箔をかけると料理が特別になる」などの高評価をいただきました。



Facebook Live Commerce の様子

## 飲食店でのメディア向けプロモーションの開催について

現在、シンガポールでは飲食店での人数制限が続いていることから、レストランでのフェアを開催しにくい状況が続いています。こうした中、石川県食材のPRのため、食に強いインフルエンサーを招聘し、石川県食材を使用した料理を試食していただくことで食材についてより深い見識を持っていただき、個々に情報発信をしていただいたほか、ニューヨークやパリのミシュラン3つ星レストランやアジアベストレストラン50に選ばれた店舗で経験を積んだ著名シェフに石川県食材を紹介するとともに、飲食店向け業界紙にその食材とシェフと一緒に記事として取り上げていただきました。より多くの消費者、飲食店両方に向けて石川県食材の素晴らしさを知っていただき、手に取っていただく機会を増やすことで、今後の販路の拡大につなげていきたいと考えています。



飲食店での試食会の様子