

アメリカミシガン州駐在員便り

2012/5/31 駐在員 田上 淳一

【ミシガン州との経済交流活動（滋賀県物産のミシガン州での販売）】

滋賀県ではこれまで、ミシガン州との経済交流活動の一環として県内物産のミシガン州での販路開拓（主に食品）に取り組んできました。その中で、現地日本祭りへの出展や現地スーパーでの「滋賀物産フェア」等を行ってきました。こういった取り組みの中で、駐在員の目を通して見えてきた、海外に販路を求める際の課題について、考察してみたいと思います。

【主な課題】

1. 価格

日本から輸出されたものは、円高、運送費等からミシガン州では日本の市価の3倍程度となります。このため「現地生産のものより割高でも買ってもらえる」魅力のあるものであることが必要です。

2. 賞味期限

日本から現地に届くまでに約2ヶ月を要します。十分な賞味期限が必要となります。

3. パッケージ

現地のスーパー等で販売するには、商品のパッケージ・栄養表示を全て英語表記に作り替える必要があります。

4. 現地の好み

ミシガン州を含む中西部ではまだまだ日本食は十分普及しておらず、現地の方の嗜好を十分研究していく必要があります。（例：生魚（刺身・寿司）を食べない方も多いです。）

上記のような課題があることから現在ミシガン州では、日本食は在留法人向け日本スーパー、日本食レストランのみで販売されているのが現状です。一方で、こうした日本人向けの店では、必要な品は大手のものを中心に一通り揃っています。

今後ミシガン州で、滋賀の物産を販売して行くには、「上記の課題を克服し（例：英語のパッケージを作る）ウォルマート等の米国資本の市場を狙っていくのか」、それとも「日本人向けの市場で既存大手にない特色ある商品を打ち出していくのか」という選択になっていくと思われます。

ミシガン州に限らず、海外市場に新たな販路を求めていくには十分な市場調査と様々な課題を克服して行く必要があると考えられます。

（右写真は現地スーパーでの滋賀物産フェアの様子）

