

今回は、前回ここで紹介した「北九州市・日本文化体験交流会@在上海日本国領事館」に参加した「北九州技の達人」のお二人の上海での販路開拓の挑戦について報告します。

領事館イベントの翌日、絹織職人の大野氏の大相撲化粧まわしの技術を使ったマフラー、今回のイベントで発表した特許製品「ランダム布」を使ったストールと、組子職人の村本氏の建具や組子組み立て体験キットの紹介のため、日系デパートなどを訪問しました。

平成 29 年 4 月 19 日

【第 1 4 回】「北九州市・日本文化体験交流会」翌日以降の 「北九州技の達人」の上海での販路開拓活動について

【今日のポイント】

- ◆「北九州市・日本文化体験交流会」開催の翌日に、上海高島屋、和室の設計、販売を行う池彦和室などを訪問。
- ◆それぞれに中国での販路開拓の手ごたえはあった。その一方、実際の販売につなげるには、中国人のどの層に、製品の良さをどう訴求すべきかなど、市場のことをもっと深く知る必要があることも明らかになった。これまで誰も売ったことのないものを売るという、量産品にはない販路開拓の難しさを改めて痛感。
- ◆上海事務所では、市役所国際ビジネス政策課などと協力しながら、引き続き北九州発の職人技の販路開拓に向けて、情報収集などを続けていきたい。

1 上海高島屋への訪問

日本製の製品、伝統工芸品を自社で買い付け、販売している同社の売り場「日本館」の視察後、同社の小森総経理および現地富裕層の嗜好を熟知しているバイヤーと面談を行いました。

総経理からは、「モノ」を置いているだけでは「モノ」は売れない。技術や歴史などの「ストーリー」を伝えて、かつ中国人の日常生活に取り入れられるような提案が必要とのコメントがありました。

バイヤーからは、組子の組立てキットは、手軽に「組子」技術の精巧さを体感できる上、完成品はコースターとして使えるので、多くの中国人の関心と呼ぶ可能性が高い。金色のランダム布のストールはディスプレイの方法によっては売れる可能性がある。などのポジティブな感想がありました。



高島屋管内にある日本製品のみを扱う「日本館」を視察。その後、バイヤーと意見交換を行った。

2 池彦和室への訪問

福岡県三潴郡に本社を置き、上海では和室の設計・施工を行っている「池彦和室」を訪問しました。

中国での和室の新築数は既に日本を上回っており、市場は現在急拡大中。しかし、低価格を武器にする台湾・中国系との競争も激化し、同社は日系企業しかできない何かを模索しているとのことでした。

組子技術、ランダム布とも、お客に見せられるようなものが欲しいとの要望を受け、まずは同社にサンプルを提出するということになりました。



村本氏は、組子細工を施した障子を提案。大野氏は、「ランダム布」をカーテンとする用途を提案。

今回の領事館イベント、企業訪問での最大の成果は、「組子」「ランダム布」とも潜在的な市場がありそうということが証明できたことでした。

次は、実際のプロモーション活動の継続、そして実際の販売に結び付けることとなります。

それぞれの製品に最適な市場はどこか、最適なパートナーは誰かなど、整理すべき課題は多いのですが、上海事務所としては、北九州発の職人技が上海で脚光を浴びるまで、今後も情報収集、営業活動を頑張って続けていきたいと考えています。