

日本ブランド評価高い

台湾ビジネス講演会 コストが課題

畠中氏アドバイス

中華圏ビジネスのコンサル
ティングで知られる畠中則和
氏を講師に招いて、水産物を
中心に有望な市場として注目
されている台湾ビジネスの手
掛かりを語る台湾ビジネス講
演会と個別相談会が25日、釧
路工業技術センターで行われ
た。

釧路―台湾ビジネスマッ
チング協会(近藤信治会長)の主
催。釧路商工会議所、釧路貿易
振興会などの協賛。釧路根室



台湾ビジネスを語る畠中氏

圏産業技術振興センターなど
の後援。有限公司を運営し、日
本交流協会台湾事務所経済顧
問などを務め、中華圏ビジネ
スに実績のある畠中氏の講演
とあつて、同協会の会員企業

や市内の貿易関係者ら60人が
参加し、関心の高さをうかが
わせた。

畠中氏は、台湾食品ビジネ
スの「事例研究と参入戦略」を
テーマに講演。台湾市場の魅
力について、台湾の成功事例
を中国市場へ水平展開する意
味で「台湾での成功とノウハウ
構築が、将来の自立的な対
中国ビジネスへの布石にな
る」と展望。貿易の課題とし
て、輸出コストの削減や輸出
入法規のクリア。現地の文化
や風俗を考慮したカスタマイ
ズ、販売ルートの形成を挙げ
て「障害を乗り越えてノウハ
ウを蓄積することが投資効果
を生む」と話した。

事例では、釧路地方の主力
産物であるサンマについて、

台湾産は1匹10NTD(台湾
ドル、1ドル33.3円から35
円)に対して、日本産は150
NTD。さらに小売は298
NTDと、価格差が大きい。タ
ラバガニなどは安価な韓国産
やロシア産が主流で、日本産
は価格競争で勝てないとい
う。経由、直送にかかわらず、
十分な鮮度が保たれることに
注意してほしい。台湾人はブ
ランドに弱い。食の安全・安心
に配慮している日本ブランド
の食品は台湾でも評価が高
い」と、新しいマーケットとし
て開拓の可能性や魅力を説明
した。

(遠山美季男)

女子中学生が撃退

キャン・プ場再開

【羅三】女子中学生がキャン