

沖繩經濟同友会

「第2回沖繩大交易会」

視察報告書

平成27年11月26日(木)

主催：地域・経済活性化委員会

1. 視察目的

沖縄県は、成長著しいアジアのダイナミズムを取り込み、アジアの成長を日本国内に取り込むゲートウェイとして、共に発展していくことを目指しております。

沖縄大交易会は、その実現に向けて沖縄国際物流機能を促進することにより、日本全国の農産物等の特産品の海外販路拡大に資することを目的に開催されます。

沖縄県内の企業、行政、関係機関が一体となりオール沖縄で取り組む、日本最大級の食の商談会であり、沖縄経済同友会では一昨年に開催されたプレ交易会より視察を重ねており、昨年の第一回沖縄大交易会に引き続き、沖縄国際ハブ機能活用促進に向けた施策について理解を深めることを目的に、「第2回沖縄大交易会」視察を行いました。

※「沖縄大交易会」は、平成2年に「本土と沖縄の経済人で交流を深める」という趣旨のもと発足された「沖縄懇話会」の創立25周年を記念し開催された催事でもあります。

2. 視察日程・スケジュール

日 時 : 平成27年11月26日(木) 10:20 ~ 14:30

視察先 : 沖縄コンベンションセンター
「第2回沖縄大交易会」会場

当日スケジュール :

10:20	集合 <沖縄県議会前(パレット久茂地向かい、那覇市役所となり)>
10:30	出発
	~沖縄コンベンションセンターへ移動~
11:00 ~ 11:50	PRブース、バックヤード見学
12:00 ~ 13:00	昼食 <展示棟となり レストラン「たいよう市場」にて>
13:00 ~ 13:30	フリー商談会視察
	~解散場所へ移動~
14:30	解散 <沖縄県議会前(パレット久茂地向かい、那覇市役所となり)>

3. 参加者名簿

(敬称略)

NO.	当会職名	氏名	会社名	役職
1	常任幹事	飯沼 武	三井住友海上火災保険(株)	沖縄支店長
2	会員	大谷 利幸	(株)乃村工藝社	沖縄営業所 所長
3	常任幹事	大嶺 克成	(株)沖電工	代表取締役社長
4	常任幹事	鈴木 英男	住友商事九州(株)沖縄支店	取締役沖縄支店長
5	会員	田川 克彦	三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株)	那覇支店長
6	会員	當銘 春夫	(株)りゅうせき	代表取締役社長
7	会員	名嘉村 裕子	(株)りゅうせきビジネスサービス	代表取締役社長
8	会員	福本 充孝	三菱電機(株)沖縄支店	支店長
9	常任幹事	古堅 幹也	沖電企業(株)	代表取締役社長
10	会員	松尾 孝司	(株)IHI	沖縄オフィス所長
11	会員	山内 眞樹	山内公認会計士事務所	所長
12	会員企業	卯都木一彦	ザ・テラスホテルズ(株)	調達課マネージャー
13	会員企業	永田 圭二	ザ・テラスホテルズ(株)	財務経理ディレクター
14	会員企業	前川 喜一	沖電企業(株)	営業部長
15	事務局	山根 義文	沖縄経済同友会	事務局次長
16	事務局	義元 勇次	沖縄経済同友会	事務局研究員

4. 第2回沖縄大交易会大会概要

開催日時	平成27年11月26日(木)・27日(金)
会場	沖縄コンベンションセンター
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・ 食品専用の商談会 ・ 個別商談形式 ・ web ビジネスマッチングサイトによるサービス
参加料	64,800円
開催特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 海外バイヤー数が国内最大級の個別商談会 ・ 商談成約に向けた事前研修会および商談終了後のフォローアップを実現 ・ 沖縄の国際物流ハブによる輸送効率向上の啓発活動
主催	沖縄大交易会実行委員会(今年度より実行委員会を設立した)

同時開催イベント	<ul style="list-style-type: none"> ・「日本のおいしいもの展」 主催：(株) 沖縄県物産公社・内閣府沖縄総合事務局 ・ジェトロ食品輸出商談会 in 沖縄 主催：ジェトロ沖縄貿易情報センター ・福建経済セミナー・商談会 主催：福建省人民政府外事弁公室・福州市人民政府・沖縄県 (公社) 沖縄県産業振興公社
商談会 スケジュール	10:00 ~ 17:00 1コマ30分の商談を26日(木)7回、27日(金)8回 計15回開催 また、個別商談とは別にフリー商談(90分程度)を各1回開催
開催規模(参加者)	<サプライヤー> 200社(県外142社、県内58社) <バイヤー> 164社(海外110社、国内54社) *うち14社はフリー商談のみ参加

<前回大会までの実績>

プレ交易会 (2013年)		第1回交易会 (2014年)	
サプライヤー	131社	サプライヤー	200社(県外114社、県内86社)
バイヤー	102社(海外79社、国内23社)	バイヤー	176社(海外99社、国内77社)

<サプライヤーアンケート集計結果から見る成約状況>

	プレ交易会		第1回大会		前年比 (件数)	前年比 (%)
	件数	割合(%)	件数	割合(%)		
成約	40	2.5	43	2.5	3	0.0
成約見込	269	16.7	233	13.7	▲36	▲3.0
継続交渉	908	56.5	1,038	61.0	130	4.5
不成立	359	22.3	320	18.8	▲39	▲3.5
未回答	32	2.0	68	4.0	36	2.0
合計	1,608	100.0	1,702	100.0	94	-

<バイヤーアンケート集計結果から見る成約状況>

	プレ交易会		第1回大会		前年比 (件数)	前年比 (%)
	件数	割合(%)	件数	割合(%)		
成約	66	3.6	101	5.4	35	1.8
成約見込	391	21.3	406	21.8	15	0.5
継続交渉	846	46.0	1,010	54.3	164	8.3
不成立	263	14.3	268	14.4	5	0.1
未回答	274	14.9	76	4.1	▲198	▲10.8
合計	1,840	100.0	1,861	100.0	21	-

●成約、成約見込み額(サプライヤーアンケート集計結果)

(単位:万円)	プレ交易会	第1回大会	前年比
成約	204	2971	2767
成約見込	2379	3896	1517
合計	2583	6867	4284
(有効回答数)	89	86	-

●成約、成約見込み額(バイヤーアンケート集計結果)

(単位:万円)	第1回大会
成約	2945
成約見込	15100
合計	18045

5. 視察の様子

当日は、本大会の運営事務局となっている（公社）沖縄県産業振興公社 譜久村様へアテンドして頂きました。展示棟2階より商談会が行われている様子を見学しながら、大会について御説明頂き、続いて、PRブース、バックヤード、同時開催されている「日本のおいしいもの展」を視察しました。



（熱心に説明を聞く参加者）



（商談会の様子 サプライヤーがブースを構える）

【説明】

- 全部で199のブースがあります。サプライヤーは33都道府県より200社が参加しており、県外142社、県内58社です。会場の規模的にはこれでいっぱいです。
- 前回大会は、バイヤーがテーブルに着いて、サプライヤーが商品を持って回るスタイルでしたが、今回は逆にサプライヤーを固定し、バイヤーが回るように変更しました。よって、サプライヤーはブースを構え、多くの商品を展示できるようになりました。
- 県外サプライヤーは多い順に、北海道21社、三重県20社、京都府13社となります。
これらの都道府県は自治体のサポートが厚く、出展料の助成制度等があるため、出展数が多くなっています。
- 魅力ある商談会にするためにも、県内の業者のみならず、バイヤーの興味をそそる商品をそろえることが重要であり、全国からの誘致にも力を入れています。

- バイヤーは、日本を含め17の国・地域より150社（14社はフリー商談のみ）となっています。
多い順に、シンガポール25社、香港22社、台湾16社となります。これまでは、中国本土から多くのバイヤーを招いていましたが、貿易の規制が高く、なかなか制約に結びつかないとのことで、今回より中国を減らして、シンガポールの業者を増やしています。また、8月に県の事務所が開設されたことも参加企業が大幅に増えた要因です。

- 個別商談のスタイルを採っており、事前に商談のスケジュールが決まっています。
ミスマッチを避けるために、事前に専用のビジネスマッチングサイトを立ち上げています。
Web上で、お互いの情報を全て開示しており、事前に商談希望相手を聞き、運営側で商談プログラムを組んでいます。
- バイヤー側は13～14商談、サプライヤー側も10商談程度行い。2日間で約1,900の商談が行われます。

- 県内金融機関の職員を中心に160名の商談サポーターをバイヤー1名に対し1名配置しております。また、日本語が通じないバイヤーには無料で通訳をつけています。今回は英語通訳スタッフ25名英語、中国語通訳スタッフ25名を配置しています。
- オフィシャル商社7社へ待機して頂いており、サプライヤーは商談の空き時間に貿易に関する様々な相談が出来るようになっていきます。また、公的機関（沖縄地区税関・動物検疫所・植物防疫事務所等）のブースも設置し、会場内で貿易に対する手続きが一貫して出来るようにしています。これらのサポートによって、海外取引未経験の会社もスムーズに取引が出来ます。
- 会の開催に先立ち、事前研修会を6回開催しました。貿易の説明やブースのレイアウト方法、商談のロールプレイング等、県内企業の底上げを図るために取組んだが、予想より参加数が伸びなかった。
- また、物産公社では補助事業として、海外バイヤーを訪問する際の渡航費を助成しているが、以外に知られていない。バイヤーを呼ぶ際の助成金もある。是非知って、活用して欲しい。県内企業がもっと海外へ出て行って欲しいと思います。

【質疑/応答】

Q：商談会場において、則契約に至るケースもあるのか。

A：すぐに契約なることもあると思いますが、商談時間は1コマ30分と限られており、詳細を調整し、後日、契約書を交わすケースが多いようです。

Q：参加者はどのような方（役職）ですか。

A：海外営業担当者が多いようですが、社長が参加しているケースもあります。

すぐに契約になるケースもあり、ある程度権限を持った、判断出来る方の参加を呼び掛けています。

Q：効果測定はどのように行っていますか。

A：県内のシンクタンクへ委託し、経済波及効果を図っているが、開催規模も問題もあり、イベント自体の波及効果はあまり高くない。ただし、それ以外に見えない効果があると考えている。商談会はあくまでもキッカケづくりであり、これまでの商談会で成功した企業の成功例を還元することで県内産業の底上げになればと考えおり、今年度より、昨年にもまして、アフターフォローをしっかりと取り組む予定である。また、国際物流促進の一助として大交易会があると考えている。

Q：出展エントリー状況はどうでしたか。

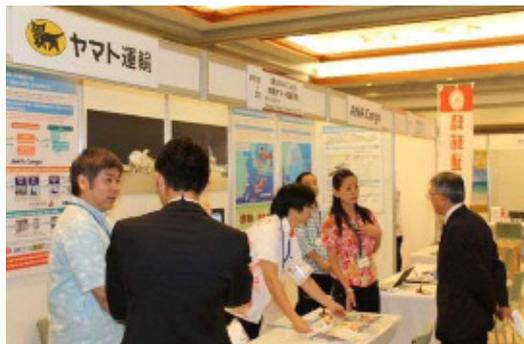
A：今回よりエントリーはネット登録にしました。参加者の内、県内は新規が多い（4割未満）、県外はリピーター（半分程度）も多かった。当初目標は200社のうち、県外130社、県内70社を見込んでいたが、県内業者からは、これまでの商談会で既に取引先を得たので今回は見送りたいというケースも多かった。また、現状の受注対応で精いっぱい、これ以上の販路拡大

を望んでいない、対応出来ないとの声も聞かれた。これらも、県内業者の参加が伸びなかった要因のひとつである。

【PR ブース、バックヤード、併催イベント視察】

<PR ブース>

○県内企業を中心に、物流会社やサプライヤー19社がブースを設置し、商品・サービスをPR。



(物流業者もブースを設置)



(視察の合間に泡盛を試飲)

<バックヤード (調理スペース、冷蔵ストックヤード) >



(調理スペース)



(冷蔵コンテナ)

○今回は、商談スペースへも電源を引いてあり、ホットプレート等を持ち込んで、簡単な調理が出来るようにしてある。基本的にはブースで出来るようにしてある。調理スペースは、レンジで温める程度の簡易なものになっている。

○冷凍コンテナ2台を用意しています。事前に申し込みがあれば、自由に使えるようになっており、係員が常時待機しています。

<併催イベント「日本のおいしいもの展」>



- (株) 沖縄県物産公社、沖縄総合事務局が共催で「日本おいしいもの展」を開催。
20都道府県から80品目の商品を展示し、隣接する商談ブースにて物産公社の職員が商談を行っている。
- 沖縄県物産公社が日本各地の生産者より委託をうけ、商品を紹介している。
- 海外バイヤーは沖縄のものだけでなく、日本各地のいいものが欲しいとの要望がある。
特徴として、我々がセレクトした各のいい物をセット商品として紹介しています。例えば、各地のリンゴを揃えたセットや、南部鉄瓶とお茶のセットなどがあります。
- 物産公社の職員がサプライヤーの代わりに、商談を行っています。

6. 所感および謝辞

プレ交易会から数えると、今回で実質3年連続の開催となる。沖縄国際物流拠点化構想に向け、オール沖縄で取り組んでいる商談会であり、県民の関心も高く、盛況であった。

昨年の第1回沖縄大交易会においては、会場の狭隘性から、隣接する宜野湾市立体育館も使い、会場を2カ所に分けて開催していたが、移動の手間や商品運搬に支障をきたしたため、今回は、展示棟のみでの開催となった。また、前回は席についているバイヤーを、サプライヤーが商品を持って回るスタイルであったが、今回からは、サプライヤーがブースを構え、バイヤーが回るスタイルへ変更されている。会場規模の問題を克服しようとする、運営側の工夫が見られた。

以前より、会場への課題は指摘されており、今回視察に参加した会員からも、会場の狭隘性に対する意見は多く聞かれたが、それ以外にも、案内役のスタッフはユニフォームを統一したほうが良いや、商談ブースの配列に統一性が無く分かりづらい、イベントに「沖縄らしさ」をあまり感じなかった等の意見もあった。

また、県内サプライヤー参加者は、昨年大会よりも減少している。一部は、前回大会までに販路拡大に成功し参加を見送ったとのことだが、生産体制や経験不足より海外展開を躊躇しているケースもあるようだ。「沖縄」大交易会であり、商談会の発展とともに、多くの県内ものづくり業者がアジアへ挑戦して頂きたいと思う。

新しい大型MICE施設の報道がありましたが、実際に建設されるのは、はまだまだ先だと思われ、当面の間は現行の展示施設をうまく利用する必要があります。各国のバイヤーが来年もまた参加したいというような魅力的な国際商談会にして頂きたい。

最後に、本視察にご協力いただいた(公社)沖縄県産業振興公社様には大変お世話になりました、ありがとうございました。重ねまして心よりお礼申し上げます。

文責：沖縄経済同友会事務局