

瀋陽駐在員事務所



日式飲食店

瀋陽の日式飲食店事情

瀋陽に住む日本人は、在瀋陽日本国総領事館への在留届ベースで 832 人です(2012年10月1日時点)。この数字からも分かるように、日式飲食店として日本人だけをターゲットにした商売は成り立ちません。如何に地元瀋陽市民を取り込むかが成功の鍵を握っています。そのような中、瀋陽でも日本人が経営に参画している「日式飲食店」は着実に増えてきています。特徴は、まず1店舗を開業し、マーケティングをしながら2店舗目開業といった多店舗展開型のお店が増えてきている点です。瀋陽から中国ビジネスを始めた、ある日式飲食店はこの1年半で瀋陽、長春、青島、北京、大連、上海と8店舗まで店舗網を拡大しています。社長さんに主な地域ごとの状況を聞くと、「瀋陽、長春は地元飲食店と比較すれば、高級価格帯にあるが地元富裕層の客単価は高い。北京は瀋陽とほぼ同一価格で提供していることから、“安い”ということ为好調。上海、大連は競合店が多く、“価格競争”が激しい。」とのこと。出店コスト、地域特性、食材調達、物流、地元ニーズの把握などマーケティングはもちろん重要ですが、「やってみよう精神とスピード感」これが一番必要なのかもしれません。

山田 光紀

ユジノサハリンスク駐在員事務所



ホロシャビン知事(左)・高橋知事(中央)・堰八頭取



物産展オープンセレモニー(鏡割り)

道内から大訪問団!

今月6、7日に北海道とサハリン州との友好・経済協力提携15周年イベントと道北6市(旭川・稚内・名寄・士別・留萌・紋別)の物産展が同時期に重なり、過去最大規模の約150人の大訪問団がサハリンを訪れました。ところが、初日から、悪天候でフェリーが欠航となり、海からの訪問団90人が稚内に足止めされ、スケジュールが大幅に狂ってしまうと言うハプニングが起きてしまいました。我々現地の日本側は「なぜ、このような大切な時期に」と慌てましたが、ロシア側は慌てることも無く、事態を素直に受け止め、その時に出来る最大のパフォーマンスをするのがロシア人の特徴です。その一例として、100名規模のホテルでのレプションが翌日にずれ込み、当日予定されていた複数組の結婚式もトップダウンで前日に式場を変更させ、レプションを開催してしまいました。本番に強いロシア人というイメージを感じた一幕でした。

当日は高橋はるみ北海道知事も訪榊し、北海道とサハリン州との間で、環境やエネルギー、医療分野などでの交流拡大を図るための新たなプランの調印が交わされました。その他に民間レベルでも様々な覚書が交わされました。北海道銀行も堰八頭取が訪榊し、サハリン州と「農業・食品・水産加工分野」で協力のための覚書を交わし、ユジノサハリンスク市とも包括的な経済協力協定書に署名しました。サハリンでの道内企業の支援に更に力を入れて参ります。

三上 訓人