

「中国食品消費財バイヤーとのオンライン商談会の開催報告」

洲澤 輝

＜当機構初となるオンライン商談会を開催＞

2020年11月30日（月）に、上海の花園飯店（オークラガーデンホテル）と広島県情報プラザにて、中国バイヤーと広島県内企業が、それぞれ現地の会場に集合し、オンライン形式で商談を行いました。

広島県内企業は、調味料、麺類、デザートや和菓子などを取り扱う13社が参加し、中国バイヤーは上海の大手国営企業の貿易会社や、上海市・蘇州市・寧波市で日系スーパーを運営する大手日系スーパー、さらに上海市や蘇州市、天津市で日系スーパーを複数店舗運営する日系小売店など、5社が参加しました。

商談会は、日本時間で午前10時から午後6時まで行われ、商談件数はのべ44件となりました。

中国バイヤーからは、「オンラインでの商談は初めてだったが、予想以上に全体がしっかりしており、違和感なく取り組むことができた」と好評でした。

また、広島県内企業からも、「大変有意義な商談ができた」との声があり、中国バイヤーと広島県内企業の双方から高評価を得ることができました。

＜オンライン商談会のメリットとデメリット＞

オンライン商談の最大のメリットは、移動時間と経費を削減できることです。

例えば、今回の商談会の場合、参加企業は会場へ移動するだけで、海外まで渡航する必要がありません。

また、新型コロナウイルスなどの感染症リスクを減らし、台風や大雨などの天候にも左右されません。中国バイヤーは商談時に、あらかじめ広島から送られた商品のサンプルを手に取りながら商談をするので、対面形式の商談との差異がなくなります。

さらに会場のインターネットの環境が十分であれば、特に違和感なく、やり取りができます。一方、デメリットは、インターネットの接続状況次第で結果が左右されることで、接続状況が不安定であれば、十分な商談ができず、すべての準備が無駄になります。

今回は、商談会を成功させるために、数日前から双方の会場をつないで接続テストを行いました。利用するインターネット会議システム

は、Zoomを主軸としながら、通信に不具合が生じた場合に備え、すぐに中国国内の会議システムに移行できるよう準備していました。

＜オンライン商談会を実施してみて＞

このたびのオンライン商談会は、幸いにも大きなトラブルに見舞われず、終始円滑に商談が進みました。

ここ上海では、現在でも新型コロナウイルスの影響で、従来の大型展示会は、オンラインによる商談形式を次々と取り入れていきます。一般的に「オンライン商談」と聞くと、現地での商談会と比べて、臨場感や商品の訴求力が弱く説得力に欠けるのではないかといった負のイメージがあります。しかし、今回の商談会を通じて、広島県内企業と中国バイヤーを繋ぐ『新たな商談形式』として今後十分に浸透していただく確実性と可能性を感じました。

商談会では、その場ですぐに契約となるのは稀ですが、新たな中国バイヤーと商談のきっかけになる貴重な場です。また、直接商談することで、生の現地情報を入手することができます。そして、もっとも大切なことは、商談会終了後に、中国バイヤーと関係を継続して商談を行うことです。すなわち、商談会終了後に本当の商談が始まるのです。

広島上海事務所では、現在、商談会を終えた各参加企業の成約見込みの確度を高めて、契約につながるよう、県内企業と中国企業との連絡調整や、商談の再設定等のフォローを行っております。

また、商談会後のフォローだけでなく、それ以外でも、県内企業からの相談を随時受け付けています。皆様にとって必要な支援がある場合は、直ぐに対応しますので、どうぞお気軽にご連絡ください。



【コロナ対策で、商談机は壁際に配置】