



地域・分野を越えて海外市場に挑む ～海外経済セミナー～

(一財)自治体国際化協会交流支援部経済交流課 主事 渡辺 直子 (長崎県派遣)

海外経済セミナーで情報収集を

クリアでは、地方自治体が海外において経済活動をする上で必要とする情報を提供するため、地域産品の販路開拓支援や訪日観光客誘致促進をテーマに、海外経済セミナーを年3回開催しています。2020年度第1回目のセミナーは、下記の通り開催予定です。新型コロナウイルスの影響により、開催延期の可能性もありますので、ホームページで最新の情報をご確認ください。

【テーマ】海外販路拡大・インバウンド

～アメリカ市場に焦点を当てて～

【日 時】2020年5月15日(金) 13:10～

【場 所】大阪駅前第3ビル 17階 1・2号室

(大阪府大阪市北区梅田 1-1-3-1700)

※詳細はクリア経済活動の Web ページをご覧ください。

アジアを中心に経済活動を行っている自治体も多いですが、昨今の国際社会情勢の変化から対象の多国化に取り組む自治体も増えつつあります。中でもアメリカ市場の魅力は増え続ける GDP と高い個人消費率ですが、2020年2月、アメリカ市場をテーマにセミナーを開催していますので、今回、その内容を少しご紹介いたします。

アメリカへの販路開拓・インバウンド

2020年2月に開催したセミナーでは、食品輸出やインバウンド、また越境ECの活用などについて、それぞれの分野に精通する講師の方々にご講演いただきました。



2019年度第3回海外経済セミナーで講演する岐阜県に加藤インバウンド推進監

4人の講師が共通して述べていたのは、ひとつの都道府県、ひとつの担当課で取り組んでも成果はでないということです。JTB USA, Inc. の二見氏は、「アメリカの訪日客は、訪問1回目の旅行者が多く、どうしてもゴールデンルートが中心となってしまいます。そのため、ゴールデンルートと関連してどうプロモーションするかが大事だ」と強調されました。また、JFCAの田中氏は、「となりの自治体の商品と競争するために補助金を入れて安く提供しようとする事例があるが、それでは国として外貨獲得につながらない」とALL JAPANでの取り組みを推奨しました。また、楽天株式会社の大倉氏は「ECサイトを利用する際に、Web上の情報発信だけでは不十分。現地を観光した際においしいと思ったものなら取り寄せるが、口にすることがないものをいきなりサイトで購入しない」と販路開拓とインバウンドは切り離せないことを指摘。岐阜県に加藤氏は、工芸品のPRイベントの際も観光や食のPRを欠かさないという話をされました。参加者からは、「市場を絞ったセミナーは参考になった。違う地域でも活用できる考え方だった」との反響がありました。

2019年度 第3回海外経済セミナー概要

開催日時	2020年2月7日(金) 13:10～16:30
開催場所	都道府県会館 402会議室 (東京都千代田区平河町2-6-3)
テーマ	アメリカへの販路開拓・インバウンド
講演	<p>講演1 「アメリカの日本食文化と食品輸出の実務」 米国カリフォルニア州登録特定非営利活動法人 日本食文化振興協会 (JFCA) 日本代表顧問 田中均氏</p> <p>講演2 「アメリカ人にとっての訪日旅行」 JTB USA, Inc. シニアディレクター 二見義之氏</p> <p>講演3 「海外へ挑戦のススメと日本国内からでも出来るアクション ～ECを活用した海外販売～」 楽天株式会社 グローバルアドディビジョン パブリックアカウント課 グローバルアカウントチーム アシスタントマネージャー 大倉エリ氏</p> <p>講演4 「攻め続ける！岐阜県の海外戦略」 岐阜県 商工労働部 観光国際局 インバウンド推進監 加藤英彦氏</p>