中国最大手食品スーパー「聯華(レンファ)」への進出支援 第3回「販売会JAPAN JAPAN in 世紀聯華」2011年4月開催 ～独自の販売会で中小企業の中国進出をサポート～

中国への進出支援を行う、株式会社HARUKICHI（本社：東京都新宿区、代表：小林智樹）は、国内の中小メーカーを対象に、2011年4月23日 から4月26日 までの期間、中国最大手食品スーパー「聯華（レンファ）」にて、中国人を対象とした販売会「第3回 販売会JAPAN JAPAN in 世紀聯華」を開催します。

当販売会は、中国最大手食品スーパー「聯華（以下、レンファ）」にて、現地の中国人に対して商品を展示し、食品などは実際に味わってもらうこともできる販売会です。商品が人気となれば、レンファでのその後の販路を確定できるだけでなく、中国特有の慣習である“入場料”（※下記参照）も免除されるので、中小企業にとっての中国進出のチャンスとなる販売会です。レンファで入場料が免除される販売会は、当社の「販売会JAPAN JAPAN in 世紀聯華」だけです。

経済成長率11%という高い伸び率を記録している中国は、成長市場として日本の各企業から期待されています。特に、中小食品メーカーの中には、開拓市場として中国への新規進出を検討している企業が増えてきています。しかし、多くのメーカーにとって、中国市場に関する情報の不足や特有の慣習等が進出障壁となっており、実際に中国に進出しても、うまくいかないといったケースも少なくありません。また、中国で日本食品・食材に関わる販売会・食品商談会を開いても、そのほとんどが現地の日本人を販売対象としたバイヤーに対するものが中心となりがちで、実際の中国人に対してのアピールの場が少ないのも現状です。その結果、進出前は中国人をターゲットに想定していたものの、結局、日本料理店や日系のスーパー、デパートなど、中国在住の日本人に対しての販売に落ち着いてしまうケースが多々見受けられました。

当社では、国内中小メーカーに向けた中国への進出支援として、2009年10月 より、中国最大手の食品スーパー、レンファにて販売会を開催しています。当社では、レンファとの交渉の結果、「売上げ」、「お客様へのアンケート」、「商品将来性」の3点をもとに、売れ行きや評判の良い商品に関しては、その後の入場料を免除してもらえる仕組みを日本で唯一導入しました。

2009年10月 にレンファで試験的に開催された、第1回日本物産展では日本から全10社が出展し、その中で、お酒や文房具など3社6アイテムがレンファに認められ、“入場料”全額免除で販路を確保することができました。
今回の第3回販売会の会場となるのは、中国の新富裕層エリアであるレンファ中環店を予定しています。上海市内からやや西に位置する中環店は、年収10万元以上の中国人が10%以上住む普陀区真光路にあります。
テナントには百聯集団や聯華の本社も入っている他、ユニクロなども入居しており、集客力抜群の環境下で商品を販売することができます。
当社では、今後も中小企業メーカーのレンファへの進出をサポートしていくとともに、個人事業者への中国進出支援も行っていく予定です。

※中国独特の慣習「入場料」とは
中国のスーパーでは、メーカーが売り場を確保する際、スーパー側に1商品あたりの“入場料”（棚代）を支払うことが慣習となっています。入場料は1店舗に対して1アイテムあたり、通常1万元

から3万元（約130,000円～390,000円、1元13円として換算）かかるため、特に中小メーカーにとっては、中国へ進出する際のネックとなっているのが現状です。当販売会は、レンファで商品を展示販売できるだけではなく、売れ行き次第でその後の入場料を全額免除することができる、唯一の販売会です。

■中国最大手食品スーパー　「聯華（レンファ）」
「聯華（レンファ）」は、中国流通最大手の「百聯（バイレン）集団」のグループ企業です。百聯集団は、コンビニエンスストアからショッピングモールまで幅広く運営しており、現在、上海市内だけでも3,716店舗、中国全土には10,000店以上展開してる中国最大手のスーパーです。昨年の売上高は979億元と売上高でも中国のNO.1スーパーチェーンです。
レンファの本社が入っているショッピングモールは、約170店のテナントが入っており、土日祝日の平均売上は1日あたり1,000万元（約1億3,000万円）にものぼります。当社で開催する「販売会JAPAN JAPAN in 世紀聯華
」では、月間約7万人～12万人が来場する環境下で、商品を販売することが可能です。

【第3回「販売会JAPAN JAPAN in 世紀聯華」】
名称　：販売会JAPAN JAPAN in 世紀聯華
場所　：聯華（レンファ）中環店、又は西路店
日程　：2011年4月23日（土）　～26日（火）11：00～20：00（最終日15時終了）
募集期間　：2011年1月11日（火）　～2月25日（金）　100ブース埋まった段階で終了
出展料金　：■通訳なしプラン ¥49,800～¥560,000
■通訳及びマーケティング調査付 ¥170,000～¥640,000
■パーフェクトプラン ¥1,400,000
（聯華導入決定祝い金付・導入に至らなかった場合のキャッシュバック付）

期間中には、各出展企業様の商品毎に来場者のアンケートを実施します。年齢・性別・住まいのエリア・交通手段・来店頻度・味・価格・包装・デザイン・量・改善点・購入理由・不買理由・好きな文字・好きな絵柄
等細かくリサーチを行うので、今後のマーケティング活動にお役立て頂けます。

出展説明会を下記日程にて開催致します。
■日時
1月22日（土）　11時～
1月26日（水）　11時～
※他、2月に2回予定しています。
詳しくはＨＰ（http://www.j-harukichi.jp/）にてご確認ください。
＜会社概要＞
社名 株式会社HARUKICHI　（ハルキチ）
代表取締役 小林智樹
資本金 1,000千円
設立 2010年8月4日
住所 〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-5-11 新宿三葉ビル5F
電話番号 03-4530-0377
FAX番号 03-6673-4406
URL http://www.j-harukichi.jp/
事業内容・紙製品・不織布関連商品・衛生消耗品のOEM及び輸出入業務
・ダイレクトメールの作成等の販売促進及び集客コンサルタント業
・中国で開催するイベントの企画運営

・紙製品・不織布関連商品・衛生消耗品の販売
・不動産コンサルタント業
・パワーショベル等の重機の販売仲介業
・前各号に附帯する一切の業務

株式会社HARUKICHI
代表取締役 小林智樹
S43年生まれ。元商社マン。
出張先の中国で、日本系列のスーパーには大量の日本産製品が売られている一方、中国系スーパーには、日本の食品がほとんど売られていないことに気づく。調べると、中国流通特有の“委託販売”や、特に“入場料”などの問題があり、日本メーカーにとっての参入障壁があることが判明。
その障壁がどうにかならないか・・・とレンファへ直談判。
交渉を重ねた結果、日本で唯一『入場料無料』の条件を取りつけ、昨年に起業。

社名の由来
代表の祖父の名前が由来。表具師であった祖父は、横山大観の専属表具師（※）であったともいう。
その細部にこだわる仕事師としての祖父の仕事ぶりを見習い社名にしました。
漢字で書くと春吉。中国では縁起が良い感じの組み合わせとされています。
※表具師（ヒョウグシ）：掛け軸や額を作ったり、「ふすま」や「びょうぶ」を仕立てたりする職人の事

【読者からのお問い合わせ先】
03-4530-0377

【報道関係者からのお問い合わせ先】
株式会社HARUKICHI
担当：笹口
電話： 03-4530-0377 FAX： 03-6673-4406

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com