

#### 2016.12.4 シンガポール販促の考察

平成 28 年 12 月 4 日農事組合法人あさひの役員 6 名と米輸出に協力いただいている本間商事の本間社長の 7 名で、シンガポールに販促活動に行ってきました。

現地では、当組合のコシヒカリはもちろん日本の米や酒などを扱う俵屋玄兵衛 3 代目の佐藤さんが、当組合の米を納めているレストランなどに同行し、現場の評価を直接聞かせていただき、顔の見える生産者ということで安心と安全を今後も継続して取り扱っていく事をお互いが確認しました。

東京都 23 区程度の面積で 540 万人の人口、GDP が高いのは全体の約 20% 程度の富裕層が釣り上げているという国。一般サラリーマンは物価が高い、生活費がかさむということから共働きが多く世帯収入 5～6 百万円という。その中で 2 割は CPF という年金のようなもので天引きされる。税金は年収の 5% 程度。レストランで食事をすればサービス料 10% に消費税 7% が加算されるため、外食はかなり負担感が大きい国であった。

日本の平均年収は 442 万円ということから推測すれば可処分所得はむしろ日本のほうが多いともいえる。シンガポールは法人税や個人の所得税など税制面での優遇はあっても、医療費、車、住居など諸物価が非常に高いため一部を除く一般サラリーマンは決して豊かな生活ではないとされている。

今回現地米屋 俵屋 玄兵衛 こと佐藤祐一氏があさひの米を供給するレストランや料理店をいくつか訪問し、店頭で提供する米料理の金額は新潟の 1.5 倍程度であった。中には超高級料理店、マリーナベイサンズのカジノを見下ろすセレブリティシェフ・フロアにある「HIDE YAMAMOTO」もあり、そこでのランチちらしセット \$38 は日本円で 3 千円以上。巻のすし屋の同様のセットは千円でおつりがくる。

佐藤氏は日本のいろいろな産地からこだわりのコメを仕入れ、年間約 300t の販売を行っているという。他人の財布を勘ぐるようで申し訳ないが、概算で 2 億数千万円の売り上げではないかと思う。数名のアルバイト従業員で運営していることから、いわゆる 2 割の富裕層に該当する経営者。実際に佐藤氏があさひの米を供給しているレストラン（飲食店）では三宝亭、渡邊コーヒー（レストラン）は中～高級レストランになるのかもしれない。おにぎり 2 つで 400 円程度、ラーメンは 1500 円位。あさひの米が一番多く使用する無印良品に併設するレストランは、月 500 kg 年間 6 t の消費だとか。当組合は全部で今年 15 t を輸出するので 3 割以上がこのレストランに行く計算。そこでは料理としてドリアやチャーハンという形でコシヒカリを提供するとともに、白米を 1 kg 袋に入れて販売、\$10.8 だったので日本円で約 900 円。10 kg で 9,000 円という米になる。

シンガポールの日本人は数年前の統計であるが、約 3 万人。会社から出張したサラリーマンやその家族や佐藤さんのような個人事業主など多彩かも知れないが、日本からのこだわり米の多くはそうした人たちがターゲットではないかと推察できる。さて、その人たちが食する米の何割を日本の米を食べるかが、輸出のボリュームに直結する事になる。

佐藤さんの facebook を拝見させていただくと、多くの書き込みがある。現地クロネコを使った個人販売も多く扱っているようで、あるお客は、1 年でもう 5 回も利用したなんて書き込みも。5 k g × 5 回 = 2 5 k g。我が家では約 3 0 k g の白米を毎月消費していることから計算すれば高い日本の米を購入する量は日本の消費量の 1 割程度か。残りはパン、麺、現地で主流の長粒種？

外食の米料理の多くはカレー、ドリア、チャーハンなどコシヒカリでなければならない料理ではなく、いくら店長などが新潟のコシヒカリにこだわってそれを使用しても、本来の粘り気のあるうまさが見え隠れする料理ではなんだかもったいない気がした。

寿司、おにぎりという白米でそのおいしさを出すようなところにコシヒカリの良さが出るように思った。

現地の屋台が集まる飲食街を尋ねてみると、米料理もいろいろあるものの、日本のような白いご飯という形での供給は見られなかった。暑い気候もあるのでしょうか、食欲をそそるには辛いなどの味付けした形での供給が現地になじむ食べ方なのかもしれない。それらのメニューには、コシヒカリのような品種である必要性が無いのかもしれない。

推測ばかりですが、日本人 3 万人と 2 割の富裕層約 100 万人が現地で日本の米を消費する量は外食と内食を含めて年間数千 t か。あとはパン、麺、タイ米などとすると人口 500 万人のシンガポールでのコメ輸出も日本全体のことを考えれば大きなマーケットとなりにくいようにも感じる。

当組合の生産面積 36Ha でとれるコメの量は白米にして約 5 0 0 t、西蒲全体（JA 越後中央）では白米計算で約 5 万 t。輸出拡大と世間では言うが、一般市民に求めやすい価格での提供でなければ大量販売は難しいのではないかと率直な感想である。

現地伊勢丹で販売している新潟コシヒカリは 1 k g が \$ 2 2（約 1800 円）。サラリーマンではちょっと手が出ない価格帯ではないだろうか。

輸出米の消費は富裕層や日本からの環境客に依存する部分が多いが、国家の取り組みとして、世界に向けた日本料理というスタイルの売り込みなど米消費に結びつく取り組みも不可欠ではないかと感じた。