



東アジア販路開拓レポート

海外販路開拓ツアー 「プノンペン&バンコク」

「イオンモール・プノンペン」とのミーティング

12月12日(火)~12/16(土)にわたり、海外販路開拓ツアー「プノンペン&バンコク」を催行した。この5年間、年1回のペースで訪問してきたカンボジアの首都プノンペンでは、建設段階から「イオンモール・プノンペン」の視察と担当者とのミーティングを継続的に行っている。

2014年6月にオープンした「イオンモール・プノンペン」は、日本からの出店が多く見られる専門店街のほか(図1参照)、最上階の4階にはカンボジア初の本格的なアイススケート場、2階にはボーリング場が常設されるなど、日本に引けをとらないグレードとスケール感のあるショッピングモールである。

オープン当初は、初めてエスカレーターに乗り、涼をとることが目的の物見遊山的なお客が多かったように思うが、現在は、買物の場としてすっかり現地に定着している。活気に溢れる館内を見て、この4年間でプノンペンの消費力が格段に上がったことを実感した。

ツアー初日の12月12日(火)は、同モールにおける「ジャパン・フェア」開催について、イオン担当者と現地のHACCPコーディネーターを交えて、当実戦会会員企業の商品サンプル・資料をもとに打ち合わせを行った。持参した商品は、①和菓子、②日本茶、③機能性衣料(サポーター関連)、④寝具、⑤婦人用バッグ、⑥化粧品、⑦調味料(しょう油)、⑧健康食品(ダイエット食品)、⑨健康機器(血流・免疫関連)、⑩麺類(そうめん・ラーメン)、⑪美顔器、⑫マスク——の12アイテム。

今後の課題は、物流・決済・卸値、在庫管理、そして開催期日と催事担当スタッフ募集等々、やらなければならないことが山積みだが、バンコク伊勢丹の催事出展で培った経験とノウハウを生かし、2018年上半年期での実現を目指していくこととした。

12月13日(水)午前中は、ソナトラグループ・代表取締役の永田哲司氏とミーティング。同氏の業務は、中流層向け

図1 大型ショッピングモール「イオンモール・プノンペン」

