

# 香港の外食市場への進出について

香港駐在員事務所

## 香港における日本食店の現状

世界各国で日本食人気が続く今、食の都・香港においてもその存在感は増えています。現在、香港にある飲食店約 17,000 店舗のうち、日本食を提供する飲食店は約 1,300 店と、中華料理店を除けば、諸外国の飲食店数を圧倒しています（出所：香港政府統計局 調査資料 2016）。

また、日本政府観光局（JNTO）の統計によると、2016 年には 180 万人超（香港人口の約 4 分の 1）の香港人が日本へ旅行しており、多くの香港人が本場の日本食を経験しているため、日本の食文化は香港人にとってますます身近な存在となっています。

それだけに、香港には寿司などの代表的な日本料理だけでなく、串揚、つけ麺などのあらゆる専門店が出店しており、香港に進出していない日本食のジャンルは少なくなってきました。これだけ日本食が浸透したことで、他社との明確な差別化ができなければ香港で成功するのは難しいと言わざるを得ない状況にあります。

では、こうした環境下で実際に香港に進出した日本企業はどのような戦略で日本食ビジネスを展開しているのでしょうか。

本稿では、「日本の美味しい明太子を世界へ」というミッションの下、現地で飲食店を営む株式会社ふくや様（代表取締役社長：川原武浩様、現地法人：福八海洋有限公司）のビジネス展開をご紹介します。

## 進出企業インタビュー福八海洋有限公司副総経理・廣瀬貴彦様

— 香港市場への進出経緯についてお聞かせください。 —

明太子と明太子の食文化を世界へ広めたいという思いで「鱈卵屋」ブランドを立ち上げました。商売をする上で関税や規制などの障壁が低く、日本食に対する親和性が高いこともあり、香港を海外事業のスタートの地にしました。2013 年に市場調査目的で展示会に参加したのですが、当時は明太子の認知度が低く、反応は非常に厳しいものでした。しかし、パスタやトーストのように調理をして提供すると一転、良い評価が得られました。そこで、まずは明太子の食べ方を発信する事が重要と考え、アンテナショップとして明太子専門レストラン「鱈卵屋」をオープンしました。



福八海洋有限公司 副総経理 廣瀬貴彦 様

会社概要	
名称	株式会社 ふくや
本社	福岡市博多区中洲2丁目6番10号
創業	1948年(昭和38年)10月
事業内容	味の明太子の製造・販売 各種食料品の卸・小売
香港現地法人	
名称	福八海洋有限公司(FUKUYA SEAFOOD CO.,LIMITED)
店舗	14/F, Circle Plaza, No. 499 Hennessy Road, Causeway Bay Hongkong
設立	2014年3月
事業内容	明太子レストラン「鱈卵屋」の運営、各種食糧品の卸売

— 集客においてはどのような工夫をしていますか？ —

流行に敏感で情報発信能力が高い20~40代の女性の支持が重要と考えています。店舗内装、提供メニュー、BGMなど若い女性が惹かれるサービスを心がけています。Facebookでのプロモーションやイベントの開催、日本語のウェルカムカード制作など、地道な努力が有名ブロガーやTVでのご紹介、Openrice(香港での飲食店検索サイト最大手)のランキング上昇につながり、来客数は増えていきました。開店当初は2割近くだった香港人の割合は8割にまで増加し、現地の方へ受け入れられていると実感しています。

— 香港と日本での違いについてどのような印象をお持ちですか？ —

香港人は熱しやすく冷めやすいという特徴があるように感じます。新しい店にはすぐに行列ができますが、1ヶ月もすれば行列が消え閑散としている状況をしばしば見かけます。お客さまを飽きさせない為にも月ごとのキャンペーンや季節限定メニューの提供など、継続的な工夫が必要です。また、日本と違い食事と一緒にお酒を飲む習慣があまりないため、福岡の日本酒や地ビールなど、こだわり・独自性について納得いく成果が得られず苦労しています。

一方で、鍋料理を年中食べるという習慣は嬉しい誤算で、夏場でも当店の「明太子鍋」は人気メニューの一つとなっています。



明太子専門レストラン 「鱈卵屋」



店内 日本語のウェルカムカード

－ 現地スタッフのマネジメントについてはいかがですか？ －

香港では日本食だけでなく、アニメやゲームなど日本文化が非常に受け入れられており、簡単な日本語であれば理解できるスタッフも多いのでコミュニケーションはとりやすいです。仕事に対する意識は日本に比べてはるかにドライで大雑把であり、しばしば悩まされます。例えば勤務時間に対して日本人以上にシビアであったり、依頼していた仕事を「忘れてました」の一言でかたづけられることがあります。もちろんその都度指導はするものの、人材の流出防止のためにも（香港では20代に転職を繰り返す事が一般的）、ある程度の配慮が必要であると感じます。接客については、日本独自の概念（「おもてなし」など）がうまく伝わらず苦労したこともありました。「なぜそこまでする必要はあるのか」と質問を受けることも多々ありました。日本の接客意識を伝えるのもマネジメントをする上で難しい点だと感じます。

－ 今後のビジネス展開についてお聞かせください。－

「明太子を世界へ広める」という使命の下、飲食店経営だけでなく小売品や業務用商品の卸売りに注力しています。小売品については、共働きが一般的な香港の家庭事情に合わせて「美味しく簡単に食べてもらえる」をコンセプトにプロモーションをしています。業務用商品は飲食店様のコンセプトに合わせたメニュー提案を行っています。時間はかかると思いますが、最終的には飲茶やお粥など現地料理の食材として明太子が根付いていくことを目指しています。

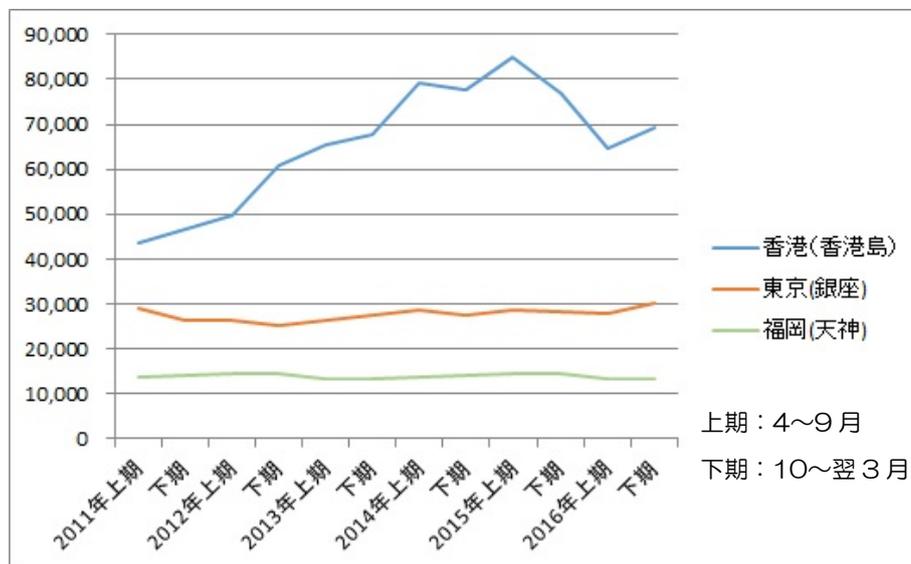
以上が、ふくや様の香港での飲食ビジネス展開に対する印象です。香港で日本食ビジネスの市場を開拓するには、明確なビジョンを持って中長期的に取り組んでいく必要があることをあらためて窺い知るインタビューとなりました。

## 香港特有の事業環境

次に、香港特有の事業環境についてご紹介したいと思います。まず、香港進出を検討する上で最大のハードルとなるのが、世界一とも言われる「不動産賃料の高さ」です。【図1】の通り、一時的な下落はあるものの香港の店舗賃料は年々上昇しています。貸手市場の中、オーナー側は強気の賃料交渉をしてくる傾向にあります。香港の店舗契約は2～3年間契約が一般的ですが、契約更新時に現賃料の2倍の価格を提示されるケースも少なくありません。このことから、最近では香港の中心エリアではなく、初めから郊外へ進出するケースも増えています。自社の進出目的・商材・コンセプトと照らし合わせて、どのエリアへの進出が好ましいか慎重に検討する必要があります。

また、香港の慢性的な人材不足も悩ましい点のひとつです。人件費の水準自体は日本と比較して決して高いとは言えないのですが、香港ではキャリアアップのため数年で転職することも珍しくなく、加えて飲食業界は待遇面においてはあまり恵まれていないといった現状があることから、人が集まらない、もしくは定着しないというのが飲食業界共通の課題となっているようです。日本への留学・就業経験があるなど、日本文化への関心・理解のある人材を雇用し、定着してもらえるかが香港市場でのビジネス成功の鍵のひとつと言えるでしょう。

【図1】都市別 小売部門 月額賃料（1坪あたり）の推移（単位 円）



※ Hongkong Rating and Valuation Department 公表データおよび

（株）ピーエーシー・アーバンプロジェクト、スタイルアクト（株）、一般社団法人日本不動産研究所資料をもとに西日本シティ銀行香港駐在員事務所が作成

※ 香港の賃料推移は各期末日の当行仲値にて円換算

## おわりに

香港への進出に際しては様々な留意点がある一方で、当地での成功によるブランディング効果等を考えると魅力が大きいのも確かです。日本から近いという地理的利便性、自由度の高いビジネス環境、アジア市場への足掛かりとなる利点もあります。

西日本シティ銀行香港駐在員事務所では、進出検討時における各種情報提供や現地でのアテンドをはじめ、現地企業の紹介等きめ細かな海外ビジネスサポートに取り組んでいます。海外進出に関するご相談がございましたら、お取引店もしくは国際部 グローバルビジネス・サポートセンター（電話番号 092-476-2560）へご照会ください。

以上