



平成22年度
海外ビジネスネットワーク構築委託事業
販売拠点構築

アラブ首長国連邦ドバイに
おける実施報告書

平成22年11月度

株式会社近鉄エクスプレス販売



1.総評

酷暑の夏が過ぎ去り、過ごし易い冬の到来と共にドバイ常設店で扱う商材も梨や、柿、更にはりんご、イチゴへと続く冬の商材に変わってきた。

夏商材を見慣れた常設店の常連顧客に、晩秋から冬の商材を求める購買ニーズの高まりが感じられる。

店舗での販売高は月を追って右肩上がりに推移してきている。その要因として、以下の3つの大口顧客の継続的な購入があげられる。

- ①ザビール(Zabeel)家:販売額 約25万 / 約AED11,000.00
りんご、梨、メロン、柿、その他の購入 (11月末以降は、りんごのみ)
- ②アル・マクトゥーン(Al Makutoum)家 / ドバイ首長一族:販売額
約12万 / 約AED5,000.00) 全種類を購入頂いた。
- ③インドの富豪(詳細不明): 販売額 約30万円 / 約AED13,000.00
全商材を購入。

各家とも、購入に際しては、ドライバー若しくは購買代理人が来店されて購入されている。上記3家による購入額は、店舗での販売実績の約89%を占めている。

又、B to B セールスに於いても、新規顧客としてJafzaへのAED11,190.00の売上げがあった。(P.7参照)

特定の顧客を確保しつつ、更なる販売額の上昇を実現するにはローカルVIP顧客への購入の動機づけ及びB to B顧客の掘り起しが必須である。

一方、オマーンへのケータリング会社から、メロンの価格上昇への不満があがっており、彼らの求める購入価格帯の設定について検討を行っているところである。

2. 今月(11月)の販売品目



品目	選定理由
とちおとめ	12月に入ると値段が高騰することから、今年は早めに取り入れることで、イチゴに対する顧客の反応を探る。
アールスメロン	唯一、周年提供出来る貴重な商材。高級メロンとしての位置づけとしてギフト需要を狙って選定。
ルビーメロン	赤肉メロンは青肉と比較すると、安価である上に味も好評。ギフト需要が多いので選定。
サンふじ	リンゴのメイン品種として出荷。他国産のFuji Appleと比較しても甘さやジューシーさで差別化を図れる商材。
王林	リンゴのメイン品種の一つとして、大玉を出荷。見た目のさわやかさと食感が良いと好評である。
シナノスイート シナノゴールド ジョナゴールド	リンゴを待っていたという声が多々あるため、Fuji Appleだけでなく日本では多くの品種が育成されていることをアピールするためにバリエーションを増やして出荷した。
早生みかん	極早生から早生に変わり、酸味が収まったきたので出荷を開始。
刀根柿/次郎柿	他国産との差別化に苦戦している柿だが、日本産柿のベーシックな品種として紹介。
筆柿 富士柿 太秋柿	他国産との差別化が難しく、苦戦していたため、品種のバリエーションを増やすことで、視覚から訴え、実際に食べ比べをしてもらい、お気に入りを探してもらうという戦略を実施。
ラ・フランス	昨年度、他国産との区別が難しく苦戦したものの、今年は大玉を取り入れ、香りをアピールするなど戦略を変えて再挑戦している。
新高梨/にっこり梨	大きな梨の品種リレーとして、新高梨からにっこり梨につないだ。競合他国産があるものの、梨の売れ行きは好調のため。



3. 販売実績 【商材別販売実績/店舗】

品目	産地	単価 (UAEディルハム)	売上金額		
			数量	UAEディルハム	日本円
サンふじ	青森	45	12	540	12,523
		50	11	550	12,755
		55	12	660	15,305
王林	青森	50	1	50	1,160
		55	27	1,485	34,437
ジョナゴールド	青森	45	33	1,485	34,437
		55	40	2,200	51,018
シナノスイート	青森・山形	40	24	960	22,262
		55	30	1,650	38,264
シナノゴールド	長野	55	14	770	17,856
巨峰	山梨	85	9	765	17,740
甲斐路	山梨	95	8	760	17,624
ロザリオビアンコ	山梨	95	1	95	2,203
アールスメロン	熊本・宮崎・静岡	300	4	1,200	27,828
		400	4	1,600	37,104
		590	4	2,360	54,728
ルビーメロン	宮崎	440	1	440	10,204
		275	5	1,375	31,886
イチゴ	栃木	140	13	1,820	42,206
新高梨	栃木・茨城	75	1	75	1,739
		110	4	440	10,204
		140	7	980	22,726
		150	15	2,250	52,178
にっこり梨	栃木	110	8	880	20,407
		140	3	420	9,740
ラ・フランス	山形	45	38	1,710	39,655
早生みかん	愛媛・熊本	15	21	315	7,305
		20	19	380	8,812
刀根柿	奈良	35	23	805	18,668
次郎柿	愛知	40	31	1,240	28,756
		45	18	810	18,784
富士柿	愛媛	60	1	60	1,391
		65	5	325	7,537
太秋柿	熊本	75	8	600	13,914
ふで柿	愛知	10	24	240	5,566
		15	10	150	3,479
あんぼ柿	和歌山	160	1	160	3,710
合計			490	32,605	756,110

(11月平均)1 UAEディルハム=

23.19



【商材別販売実績/B to B】

品目	産地	売上金額		
		数量	UAEディルハム	日本円
ルビーメロン	宮崎	72	55,248.48	1,281,212
アールスメロン	静岡	72		
にっこり梨	栃木	15	1,650.00	38,264
ふじ	青森	2	1,340.00	31,075
シナノスイート	青森・山形	2		
アールスメロン	茨城	1		
ルビーメロン	宮崎	1		
太秋柿	熊本	2		
富士柿	愛媛	2		
筆柿	愛媛	20		
早生みかん	熊本	10		
ふじ	青森	5		
シナノスイート	青森・山形	2		
アールスメロン	茨城	2	2,205.00	51,134
ルビーメロン	宮崎	2		
にっこり梨	栃木	2		
ラ・フランス	山形	8		
刀根柿	奈良	1		
筆柿	愛媛	1		
太秋柿	熊本	1		
富士柿	愛媛	1		
早生みかん	熊本	10		
合計				

(11月平均)1 UAEディルハム=

23.19



4. 販売戦略

新規顧客開拓を目的としたパンフレットの配布を行ってきたが、来店して頂いた方々から来店
のきっかけを伺うと、「ロコミやマスコミ(テレビ・新聞)」と答える方が95%を占めており、パンフ
レットの効果は見られなかった。
そこで、11月はレギュラー顧客になっていない顧客層をターゲットにした販売戦略を行った。

アクションプラン① ターゲットを絞った情報発信

【目的】レギュラー顧客の拡大

定期的な来店まで及んでいない顧客層を絞り、新商品の情報や販売員からの電話による来店を呼
びかけた。特に、レギュラー顧客の方々からリンゴやイチゴなど昨年度人気だった商材を待っていた
という声が多く聞こえていたので、イチゴの入荷タイミングに合わせた情報発信を行うことで来店を誘
致した。

アクションプラン② 品揃えを豊富にする

【目的】

品種のバリエーションを増やすことで、ディスプレイを覗いた際、「何が違うのか？」という点を疑問に
思ってもらえるよう、来店された方が販売員に質問したくなるようディスプレイの商品配置を工夫した。
同じ種類毎に展示をまとめ、見た目の違いを視覚で確認してもらい、その後試食によって食味の違
いを味わってもらった。

また、品種を増やすことでレギュラー顧客を飽きさせない対策にも繋がった。

販売中の商材
一覧を作成し、
ディスプレイを
行った。



リンゴは青果物だけでなく、
ストレートジュースを一緒
にディスプレイ・試飲しても
らうことで、ジュースと果実
自体が同じ味であることを
実感して頂き、ジュースと
果実の相乗効果を狙った。

5. プロモーション活動



1. JAFZA (Jebel Ali Free Zone) 懇親会にて紹介

11月1日、JAFZA (Jebel Ali Free Zone)において、日本企業とJAFZA高官による懇親会が開催された。日本企業から紹介を受け、フルーツケータリングサービスを行うとともに、JAFZA高官へ日本企業の紹介を兼ねたセミナーが行われた。(日本法人会宛にAED11,190.00(約25万円)の売上げを計上した。)
Properly Dept. Senior Vice President: Mr.Tai Tai Al Hasimi
Planning, Design & Service Senior Vice President: Mr.Khalid Al Hammadi 他8名のJafza 高官と日本企業から46名の出席者があった。日本企業(東芝GULF FZE:松永社長の講演の中では、OISHII Nippon /日本産果実の紹介も盛り込んで頂いた。



2. Al Rumaithi/Aldlai社と意見交換会

シェイクマクトゥームドバイ首長と親交のあるAl Rumaithi/Aldlai社: Mr.Mohammad Al-RumaiTHIが現在構想中のアイデアについて、在ドバイ総領事館、JETROドバイの方々と意見交換会をおこなった。

【構想中のアイデア】

日本の中小企業を誘致し、新しい商流・物流構築を行い、GCC各国に日本産品・製品を配送するための拠点をドバイに建設するというもの。

構想段階であることから実現までには時間を要することが予想されるが、中東地域に日本産品を輸出しようという中小団体にとって、そのような場所が提供されることは、間違いなく何らかのベネフィットがもたらされる事になると思われる。







6. 競合他国産品との比較

今月の比較商材【洋ナシ】

◆目的

周辺地域で栽培され、低価格で販売されている他国産品との差別化を図るため、日本産品と現地で購入可能な競合他国産品において、「糖度・価格・外見・食味」の4項目について比較を行うことで、商材の競争力を検証し、販売戦略につなげる。

原産国	日本	トルコ	フランス
糖度	14.1-16.3	8.9-9.2	15.8-17.4
価格(kgあたり) UAEディルハム	DHS 40.00 = 0.3 kg (DHS 78.95/ kg)	DHS 2.72 = 0.21 kg (DHS 12.95/ kg)	DHS 1.95 = 0.20 kg (DHS 9.50/ kg)
価格(kgあたり) 日本円 (1UAE=23.19)	1818円/kg	300円/kg	220円/kg
見た目	大きく、形が揃っている。 良い香りがする。	外見が洋ナシとも梨とも異なっ ていて、ひし形をしている。 色もくすんでいるように見え、香 りもあまりしない。	柔らかく、形も綺麗だった。色も 赤みを帯びていて、美味しそう に見える。
試食意見	軟らかく、ジューシーである。 なめらかな食感がいい。	悪くはないが、良くもない。 ジューシーで、シャキシャキした 食感がある。	17.4と甘みも強く、ジューシー で美味しい。もう一度買いたくな るような商品。
			
			

* 比較商材の購入先:
Waitrose (ドバイに20店舗あるイギリス企業のスーパーマーケット。)
(11月平均) 1 UAEディルハ 23.19

◆結果

価格では全く勝てない。しかし、現地で購入出来る他国産は小玉が多いので、大玉を出荷することで差別化を図る。

7.顧客アンケート結果

ドバイ店 顧客総評		実施期間 11月1日～11月30日	
人種	人数	性別	人数
アラビア人	39	男	32
欧米人	8	女	19
その他	4		
総計	51		51

品目	アンケート結果
イチゴ	楽しみにしていた。形が揃っていて、きれいに並べてあるからギフトにしたい。
シナノスイート	非常に甘くて、果汁が多くておいしい。
シナノゴールド	色がきれいで、王林より甘い！ サイズが小さいのが残念。
フジりんご	甘さはあるが、シャキシャキ感が他のリンゴに比べて少ない。去年食べたFuji Appleの方がおいしかった。
王林	甘味と酸味がちょうどよい。とてもシャキシャキしていて、おいしい。大きくて、形がきれい。
ラ・フランス	口の中でとろけるくらい柔らかくてなめらか。とても甘いし、香りがよいので大好き。
にっこり梨	前に来店した時より大玉になっていて、甘みもシャキシャキ感も増している。だけど、価格も高くなって残念。
富士柿	熟した方が甘くておいしいけど、固い方が好き。
ハウスみかん	みずみずしい。甘酸っぱくて、ジューシー。大きさも前により大きくなったけど、デコポンの方が好き。
ルビーメロン	アールスメロンより安いけど、味はジューシーでおいしいので、ギフトにいい。



8. 次月(12月)の活動計画

◆12月のアクションプラン

①セミナーの開催

- a) 店舗のあるJumeirah Centreに隣接するローカルが集まるカフェにて行う。場所柄、プロジェクターなどを使用することが出来ないので、資料を使用した説明と試食を予定。
- b) 在ドバイ総領事館よりカフェのオーナーをご紹介頂いたので、そのオーナーのカフェにてローカル女性を対象とした商材説明と試食会を調整中。(1月開催になる可能性有り)

②天皇誕生日セレモニーにおけるプロモーション

12月15日在ドバイ総領事館にて天皇誕生日セレモニーが開催される。主賓は水・環境大臣のMr. Rasidを予定しており、このセレモニーにおいて、日本産青果物をデザートとして提供することで、来賓者に対し、日本産青果物のプロモーションを行う。具体的にはOishii Nipponコーナーを作り、バナーやパンフレットを配置を行う予定。

◆次月の商材

品種	品名	産地	品種	品名	産地
いちご	とちおとめ	栃木	りんご類	サンふじ	青森
メロン類	ルビーメロン	宮崎		王林	青森
	アールスメロン	宮崎・熊本		ジョナゴールド	青森
柑橘類	早生みかん	愛媛・熊本		陸奥	青森
	きんかん	宮崎	柿類	冷蔵富有柿	愛知
	晩白柚	熊本		富士柿	愛媛
梨	にっこり	栃木		干し柿(あんぽ柿)	山梨
	ル・レクチェ	新潟			
	ラ・フランス	山形			