

BSOの 情報てんこもり

2016年 12月15日号

制作・発行：(株)BSO 支援企画部

TEL：(06)6351-5836

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆氷温フェスタ2016に参加しました



12月7日(水) 米子にて「氷温フェスタ2016 第32回氷温研究全国大会～氷温は地方創生のキーワード～」が開催されました。参加者は約150名、懇親会も満員でした。

氷温の最新動向では、畜肉に氷温技術を用いた商品が年々増えてきているようです。また、講演会では日光手打ちそばの会の皆様により、「氷温寒熟そば」の4者連携(そば生産者、製粉業者、そば店、行政)での取組みについてのお話でした。学術、実用化事例発表会もあり、各社が取組まれている氷温の実用化についてのお話を伺うことができました。「氷温技術」は商品に高付加価値を与えることと改めて実感しました。

BSOではベトナムで氷温を用いた貯蔵、運送を展開していきたいと考えています。まずはベトナムでの氷温物流センター設立に向けて取組みます。

◆ベトナム技術者のご紹介

ベトナムの工科系大学卒業者及び卒業予定者を紹介します。現在6名の来日就業希望者が登録されています。ハノイ工科大学卒(機械工学)1名、ダナン工科大学卒5名。関心のある企業は、問い合わせ下さい。人物及び受け入れ手続きなどについてお答えします。

◆日越ビジネスの特長

◀日本からベトナムの場合▶

1. 「メイドインジャパン」ブランドが優位性を出す
2. 高価格タイプの商品もしくは徹底して安価な商品しか売れない
 - 1) 中途半端な価格商品はよほどのことがない限り売れない
 - 2) ただし、高価な商品は高価な商品の売り方が必要
 - 3) 安価な商品は、努力をしなくても売れる

◀ベトナムから日本の場合▶

1. 国際的な規格を取得した商品は比較的売りやすい
2. 日本にないものは売れるチャンスがある
 - 1) 日本には何でもあるので、中途半端な商品は売り難い
 - 2) 品薄商品は売れるチャンスがある

◆日越ビジネス交流会／ホーチミン

11月25日(金) ホーチミンにてビジネス交流会&勉強会が行われました。日本からの紹介は醤油、ゆずこしょう等の食品が主で試食会となりました。ベトナム側からは、コーヒー、加工食品、アートフラワーなどが紹介されました。皆さん、日本への輸出を希望されています。ご興味のある方は、お問い合わせください。



・In coffee 世界第2位の生産量であるベトナム珈琲。アメリカへ輸出しており、FDA認定証を取得している。ノンカフェインでこれまでのベトナム珈琲の認識を覆すメーカーです。



・GN foods ベトナム料理だけでなく、点心、天ぷら、フライ、寿司等の加工食品メーカー。外食産業やに卸しています。

・Tram プリザーブドと造花の中間の新製法です。見た目は生花に近いが、持続性があるそうです。



◆ホーチミンにてジャパンフェスティバル開催

11月19・20日、官・民一体となった「ジャパン ベトナム フェスティバル」が開催されました。日本の「食」「モノづくり」を通じ、日本の「文化」「伝統」「技術」「製品」「サービス」のあらゆる魅力を一度に体験できる日越交流イベント。今年で4回目。北海道から九州まで日本各地から地元のPRに皆さん汗をかかれました。



詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動(受託事業・企画事業・出版事業)のタイムリーな情報をいち早く多くの方々を知っていただく為に発信しております。(お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで)

