

平成 17 年 3 月 30 日
(財)岐阜県産業経済振興センター

「岐阜県刃物産業の中国市場展開に関する調査研究」結果について

調査研究の趣旨

- ・ 岐阜県刃物産業が新たな発展を遂げるうえで、将来巨大な市場になるとみられる中国市場への参入は重大な検討課題となっている。
- ・ そこで、岐阜県刃物産業の中国市場参入の検討を支援するため、中国の刃物市場、供給、流通を調査し、販売方策について検討を行った。
- ・ 本調査研究は、学識経験者、刃物産業等で構成する研究会を主体として実施した。

調査研究結果のポイント

- ・ 日本料理店の料理人、美容師からは日本ブランドの品質が高く評価されており、購入ニーズはあるものの、日本製品の価格が高いため、購入は限定的な状況にある。
- ・ 高所得者アンケートの調査結果では、日本ブランドの購入希望は少ない。はさみ（洋裁はさみ、事務用はさみ）は中国ブランド、包丁は中国、ドイツ、アウトドアナイフはスイスのブランドが支持されている。
- ・ 中国の刃物輸入額（9品目）は約 17 百万米ドルで、そのうち 9 百万米ドルをかみそりが占めており、現状では中国の高級品市場は大きくはない。
- ・ 高所得者層はブランド志向が強く、高級品市場は先行して進出した欧米ブランドの寡占状況にある。しかし、将来の成長を見込んで、ドイツの有名ブランド等が参入しはじめており、競争が激化している。
- ・ 岐阜県刃物産業が中国市場に参入する際は、ブランドの認知を得ることと、低価格化が重要な課題となる。
- ・ プロ用刃物（和包丁、理美容刃物）は、岐阜県刃物産業の強みである品質が重視され、既に高い評価を得ていることから、市場を獲得できる可能性がある。
- ・ 富裕層に販売するためには、小売での差別化、中国市場にあった商品の投入、アフターサービス、販売代理店の管理等が重要な要素となり、現地販売代理店を設立して積極的に販売することが必要となる。
- ・ また、低価格商品の設定については、現地生産拠点からの供給が必要となる。

担当者コメント

- ・ 中国有力メーカーと合弁で現地生産拠点をつくることで、合弁相手の中国全土の販売網を活用できる可能性がある。有力メーカーは、現地で発生する様々な問題に対応するノウハウをもっており、中国市場への進出方策として、合弁について検討する必要がある。

* 本調査研究の報告書は、当センターのウェブサイトに掲載しています。

<http://www.gpc.pref.gifu.jp/cyousa/houkoku/houkoku.html>

【問い合わせ先】

(財)岐阜県産業経済振興センター 企画研究部 長尾尚訓

TEL : 058-277-1082 FAX : 058-277-1095 E-mail : nagao@gpc.pref.gifu.jp