連載 中国茶の真髄 第72回

中国茶仕入れの最大拠点・広州交易会

明山茶業株式会社
取締役中国室長
張　文昕

1988年上海より来日。名門中国料理店等の勤務を経て現在に至る。生涯学習講師、中国茶高級評茶員。特技は卓球、イラスト。好きな食べ物は大戸屋の魚定食。

「広州交易会」への出展報告に思いを馳せる

先日、中国の取引先の担当者から、無事に「広州交易会」への出展を終えて帰社したとの連絡があり、懐かしい！と感慨深く思いました。

私は、弊社に入って仕入れを担当するにあたり、中国茶に関するさまざまな情報を調べていました。その中で、中国各地で開催される展示会のスケールでは、「広州交易会」が突出していると知りました。バイヤーとして初めて参加した時には、展示場の広さ、出展国の多さ、展示品の豊富さ、その全てに圧倒されたものです。

66年もの歴史を誇る国際貿易見本市

「広州交易会」は正式名称を「中国輸出入商品交易会」といい、中国商務部と広東省人民政府の共同主催による輸出入展示会です。中国南部の都市・広州で開催されるため、「広州交易会」とも呼ばれています。毎年、春と秋の年2回開催されており、1957年の創設から、今秋には第134回を迎えました。中国では最長の歴史を有し、最大の規模を誇り、国別地域で最多のバイヤーが来場する、総合的な国際貿易見本市として評価されています。

開催当初は、中国対外貿易部の傘下である専業貿易公司が取扱商品を展示し、輸出のための商談を行っていたほか、計画経済下において必要な輸入物資の商談も行われていました。当時の開催期間は、1か月にも及んだといいます。

その後、1990年代に中国の対外開放が進展すると、中国国内の大手メーカーが独自に貿易権を得て、自社の製品を出展するようになりました。開催期間は徐々に短くなって10日間に。コロナ禍においてはオンラインで開催されていましたが、前回からリアル展示が再開され、3期に分けて15日間の会期となりました。

現場で苦労しながら得た情報が仕事の原点に

入社して初めての海外出張は「広州交易会」で、取引先探しに奔走しました。当時、中国の改革開放政策はまだ初期段階だったため、対外貿易が可能なお茶のサプライヤーを探すのは非常に苦戦したものです。

しかも、「広州交易会」の期間中は、数少ない広州のホテルが世界各国のバイヤーによる予約で占められてしまうため、宿泊先を探すのにも一苦労。聞くところによると、空港の出口を出た途端、無許可営業のホテル業者に囲まれて高額の宿泊代を提示され、価格交渉の末にようやくホテルに宿泊できた、という話もあったようです。

展示場は千葉県にある幕張メッセの数十倍もの広さがあり、中国各省の展示館を回るだけで精いっぱい。やっと商談までたどり着いても、限られた時間の中で、他のサプライヤーブースにも商談に行かなければなりません。そんな訳で、「広州交易会」では、1度もランチを食べられなかったことを今でも覚えています。

それでも、インターネットやSNSがない時代においては、全ての情報は現場に足を運んで収集するしかありませんでした。私にとって、中国茶に関する知識も仕事も、あらゆる面において「広州交易会」が原点になっています。

コロナ禍が収束し、今回の「広州交易会」は大変な盛況ぶりだったそうです。今後も、世界中のビジネスマンが集まる拠点として残ることでしょう。