

NIIGATA GLOBAL BUSINESS

にいがた グローバル・ビジネス

CONTENTS

2 大連経済事務所

特集:中国各地の投資環境〔寧波・上海・無錫地域における金型産業調査Vol. 〕

中国現地企業紹介〔天合石材材料有限公司〕

大連経済事務所5周年記念事業 大連こぼれ話 新職員紹介

11 ソウル事務所

韓国産業事業〔建設業〕 ヒット商品キムチ冷蔵庫 新職員紹介

17 報告

大連経済技術開発区の現状に係る説明会 ビジネス英語講座報告

18 海外進出企業の体験談

その2・韓国

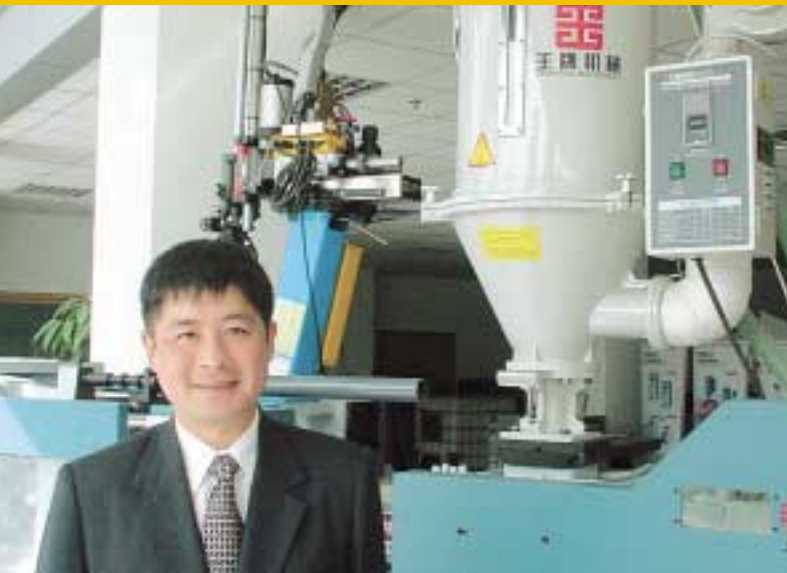
22 お知らせ

中国黒龍江省への経済ミッション参加企業の募集について

JETRO貿易実務講座開催のご案内 国際物流ビジネスセミナー開催のご案内

vol.49

2002.9.30



上段左 王牌機械：傳副總經理
下段左 大連市長表敬

上段右 中国のインターネットカフェ
下段右 ビジネス英語講座

DALIAN

大連経済事務所

特集：中国各地の投資環境

寧波・上海・無錫地域における金型産業調査Vol.

今回は、前回に引き続き上海市、江蘇省無錫市における金型産業調査レポートをおおくりいたします。

1. 上海市概要

1842年、アヘン戦争後に締結された南京条約により対外貿易港として開港。欧米列強の公使館が設置され、貿易港として発展。1845年、イギリスが租界地を設定し、以後、列強諸国がこれにならう形で1943年まで続く。列強の中国進出の拠点としての役割を担う半面、東アジアの金融・貿易センターとしての地位を確立し、中国最大の商業都市となる。

1949年の中華人民共和国の設立後は、対外機能を喪失するが、中国最大の都市、最大の海港としての地位は維持する。その後、文化、商工業、科学技術の中心地として一定の役割を果たすが、50年代以降地盤の低下が顕著化していた。1984年、上海は14沿海開放都市の1つに指定されたが、深センや珠海などの経済特区（1980年設置）に比べると大きく遅れを取ってしまった。しかし、90年に浦東地区開発が国家プロジェクトとして開始されてからはインフラ整備が急速に進み、現在も目覚ましい発展を遂げている。



上海：外灘

今年上海では、外資系企業の進出ラッシュが続いている。これは中国のWTO加盟や中国の巨大なマーケットが世界の資本の注目を集めていること、低価格にプラスして品質向上が世界でも認識されつつ

あること、政府主導の財政出動を伴う景気対策がしっかり機能していること等がプラス評価され、また上海は、中国の工業生産基地の浙江省、江蘇省に隣接しており、モノが集中する土地柄でもあることから外資企業にとってはマーケット的に非常に魅力的であるといえ、これらのことが外資系企業の上海進出を後押ししているものと思料される。上海地区（華東地区）は、地理的にも中国の中心部に位置しており、その利便性からも、今後ますます発展してゆくことだろう。

2. 上海市の金型産業

上海は広州地区などと並ぶ中国最大の工業生産基地の一つであり、中国金型産業発祥の地である。

1970年末期、上海は、テレビ、冷蔵庫、洗濯機等の家電製品製造ラインの導入を開始。これに伴うように多くの家電製品メーカー等が自社内に金型工場を併設し、その水準も自ずと発展していった。そして、1980年代に入ると、国家産業政策の下、上海の金型産業は更なる発展期を迎えることになり、技術面も大きく飛躍した。

現在、上海には千社ほどの金型製作企業が存在するといわれており、その半数以上が集団企業か私営個人企業である。これら企業の殆どは従業員20人程度の小規模な金型メーカーであり、単純な加工のみを行っている。相対的な技術レベルは上がっているとはいわれているものの、残念ながら、複雑で高技術を必要とする金型は一部の大規模金型工場でないといえず生産できないというのが現状である。

今回、当事務所では上海市にある台湾系金型企業、江蘇省無錫市の日系金型企業を訪問し、現地調査を行った。

3. 上海台湾系企業

台湾ではここ数年、日本と同様に生産の海外シフトが続き、上海には台湾企業向けの専用工業団地があるほどだ。台湾企業を訪問すると工場内には日本製の設備も目立ち、中国企業より管理がしっかりしているといった印象を受ける。また、台湾企業には

日本語を話せる人も多く、特に商習慣の異なる日中間で貿易取引を行う場合は、この様な台湾系企業を活用するのも良い方法だと思われる。実際、中国の大手日系企業も台湾系企業から金型の調達をしているようだ。



建設中の台湾企業工業団地

< 現地企業紹介 >

王牌模具 上海世紀模具有限公司

業 種：プラスチック射出成型金型製造業

所在地：上海市涇太路5265

設 立：1992年 企業形態：独資企業

資本金：60万米ドル 従業員：68名

主要製品：プラスチック金型設計、製造および成型
エアパイプ、トナー容器等の金型作成が主

技術水準：日本、韓国等へ輸出実績あり

主要取引先：台湾系企業、長春一汽、東風、大塚製薬等

主要設備：NC、MC、ワイヤーカット、各種射出成型機

特記事項：92年会社設立当初は合併形式での大陸投資（江蘇省）。96年に上海へ移転すると同時に合併を解消し、独資企業となる。



陳 総経理



王牌模具：工場内



自社製大型プラスチック成型機



隣接するグループ工場で組み立て中の射出成型機

上海富発金属有限公司

業 種：鋼材販売及びその切断・加工、各種プレス、
金型製造、蛍光灯灯具、工具等製造販売

所在地：上海市嘉定区馬陸鎮包橋村賽安公路2770

設 立：1993年 企業形態：独資企業

DALIAN

資本金：195万米ドル 従業員：130名
 主要製品：鋼材切断加工、プレス品、蛍光灯灯具
 技術水準：日本製各種設備あり
 主要取引先：コイル材.....台湾系企業ほか多数
 プレス製品...フィリップスほか
 特記事項：90年より3年間を中国進出のための市場
 調査等に費やす。本工場前に台湾企業向
 け標準工場が建設中



盧 總經理



上海富彙金屬有限公司：工場内



コイル材切断作業中

協展塑膠模具（上海）有限公司
 業 種：プラスチック金型製造販売
 所在地：上海市嘉定工業区馬陸園区双丁路
 設 立：2001年6月 企業形態：獨資企業
 資本金：2500万台湾ドル 従業員：50名

主要製品：コピーマシン、OA機器、家電製品のプラ
 スチック金型（現在、東莞工場で生産中）
 技術水準：台湾製新設備
 主要取引先：日系企業
 特記事項：訪問時は、まだ新工場が建設中であつた。

現在、東莞にも工場を有しているが、南方地区の治安の悪化から、ここ上海への移転を決定。また、ここの対外経済貿易弁公室の対応がよいことも進出地決定の要因ともなつた。土地建物のオーダリース代が10元/m²/月と非常に安く、初期投資を抑えられることも魅力である。



何 總經理



建設中の新工場



台湾製新設備

4．江蘇省無錫市日系企業

無錫市では、日系企業の精密プレス金型メーカーを視察した。そこでは最新設備を駆使した日本と同じ水準での金型製造を行っていた。担当者は中国製と日本製の金型の違いについて、「中国製品は安いですが寿命が短い。日本製は高いが長持ちする」また、中国で生産するメリットは？の質問には「一言。製造コスト」とのこと。その一方で、「人材確保の面や社員教育の面など、人には言えない苦労も多く大変だ」と、日本の経営手法をそのまま中国には適用できないことを実感されていた。

無錫微研有限公司

業種：プレス金型製造

所在地：江蘇省無錫市蠡園經濟開發区3-2-3

設立：1994年 企業形態：独資企業

資本金：13億2千万円 従業員：680名

主要製品：各種金型設計・製造

主要取引先：日系企業、中国企業ほか

主要設備：日本製各種精密機械設備90台

特記事項：順送型金型のシェアは中国一といわれている。本社は東京八王子市で、もともとは半導体の金型作製がメインであったが、ここ数年の半導体不況に伴い、中国での事業展開を見直し、中国の実需に基づく製品作りに転換。工場内は整然としており、最新設備が備わっている。



木下副総経理（右）、八柳生産技術本部長（左）、櫻田営業部長（中）



工場：現在、隣接地に新工場を建設中

同社は、意外にも中国国有企業向けの販売が多いという。理由を聞いてみたところ、急速な経済成長に伴い、現在中国系企業は投資に積極的であり、高価な金型購入に対する抵抗感もないためであるとのこと。

最後に、これから中国進出を考えている企業に対し一言お願いしたところ、「資金的な余裕があれば別だが、日本でダメだから中国へ進出したいといったような安易な考えで来るのはよした方がよい」とのアドバイスをいただいた。

（副所長 村山典隆）

今回の取材に協力いただいた王牌機械有限公司の傳副総経理。日本語も堪能で上海と台湾を行き来する毎日を送る。多忙の中、自家用車で各企業を案内してくれました。簡単ではありますが、この場を借りて御礼申し上げます。



王牌機械：傳副総経理

DALIAN

中国現地企業紹介：
天合石材石料有限公司

中国現地企業（地場、日系など）の生の声をお届けするコーナー、今回は地元大連の中国私営企業石材メーカーをご紹介します。



総経理の韓福連さん。おおげさな事は決して言わない性格が、逆に余裕を感じさせる。

天合石材石料有限公司 企業概要

事務所所在地：大連市沙河口区高家村五一路212号

工場所在地：大連普蘭店市双塔

設立：山東省萊州夏丘の石材工場を1996年設立

投資額：蘭店市双塔の工場に400万人民元

従業員数：工員100名、その他20名

事業内容：石材の加工販売、輸出

貿易権：あり



加工場の様子

立地

大連市内の当事務所からリャオトン半島の東側を

北へ、車で走ること2時間、目指す双塔地区が山間に現れる。まだ舗装されていない道の両側には石材加工工場が多数立ち並ぶ。今回取材した天合石材石料有限公司はその一帯の中でも最大規模を誇っている。

以下、同社の韓福連総経理にお伺いした。



加工場付近に採石場がある。1940年頃日本人が最初に開発した

中国の石材産地

中国の石材は主に福建省廈門（アモイ）・福州・泉州、および山東省が圧倒的な産出量を誇るが、他にも河北省、河南省をはじめ中国各地で産出される。そしてここ大連市普蘭店双塔地区もまた、良質の花崗岩が産出されることで知られている。

業務内容

天合石材石料有限公司は1996年、山東省萊州夏丘に石材加工工場を設立、順調に業績を拡大した。そこで今年に入り、普蘭店市双塔の花崗岩産地に新工場を建設。床板を中心に、製品の75%を大連市内のビルや広場・庭園建設向けなど、ほぼ遼寧省内に納入、残り25%を韓国・日本へ対外貿易会社（中国の商社）を通じ輸出している。日本ならどこへ納入しているのか質問したところ「残念ながら、我々の業界では対外貿易会社が海外から連れてきたユーザーに会社名や場所を訊いてはいけないことになっている」とのこと。花崗岩製品のほか、壁面用の板岩、砂岩製品などを取り扱っている。



製品の一例

双塔産の特徴

ここで採掘されるのはほとんど花崗岩。1940年頃、日本人が最初に掘り始めた山だという。双塔産は石の種類に偏りがあることと、色に白味がかっているものが多く、残念ながら日本の墓石向けとしてはあまり人気が高くないことがデメリットだ。

しかし高密度というメリットがある。時間あたりの可能加工面積で比較してみると、山東省産が80㎡/24時間なのに対し、双塔産は30㎡/24時間がやっとだ。それだけ密度が高く、頑丈な材質といえる。



黒龍江省産花崗岩。黒味がかっており、日本の墓石向けに人気が高い。

双塔産花崗岩。白味がかっているが、高密度かつ低コスト。

低コストが魅力

黒味がかった色調のため日本向け墓石用に人気の黒龍江省産花崗岩が、大連港までのFOB価格で7～8,000RMB/（1RMB 15円）と高価である一方、双塔産は原石の価格のみならず、陸送費などコストが抑えられ、大連港までのFOBは1,300～1,500RMB/というところだ。



加工場の設備



DALIAN

日本向けを伸ばしたい

現在は同業者間の競争が厳しく、海外輸出実績は韓国向け板材を中心に年間2～300万RMB程度に留まっているという。日本との取引をもっと伸ばしたいと語る韓総経理。

冬期間（12月～3月）は凍結するため、原石を山から切り出せず、大連の建設工事も冬期間は停止するので石材加工場はほぼ休業となるが、海外からの注文があれば真冬でも豊富な在庫を使って加工できるという。

検品し易いというメリット

日本各地から直行便で2時間の大連から、もう2時間加えるだけで加工現場にたどり着くという利便性は魅力だ。この立地なら商談や技術指導はもちろん、船積み前、水際での検品作業も容易である。

（副所長 西澤成世）

大連こぼれ話

ネットワーク（インターネット犯罪）

近年中国ではIT技術の発展に伴い、インターネット人口も急激に増加している。インターネットは人と人とのコミュニケーションや人々の生活に利便をもたらす一方、日本と同様にインターネット関連犯罪も増加しており、中国でも社会的問題になっている。

先日18才に満たない少女数人がインターネットを利用し男性をカラオケ店に誘った上、隙をついて相手の携帯電話を盗み街中でそれを換金、最終的には大きな窃盗団を構成するまでに至ったというニュースが報じられた。この他にも、少年らがインターネットゲーム等の遊ぶ金目当てに、路上でのひったくりや暴行をはたらく等の新聞記事が後を絶たない状況である。

このような犯罪は、中高校生に多く見られ、彼らは学校をさぼって、一日中インターネットゲーム等にふけり、向学心がないといった傾向にある。また、彼らには道徳心がなく、善悪の見分けがつかないば



中国のインターネットカフェ

かりか、法的観念も薄いといった特徴があるとも言われている。

インターネット犯罪はすでに個人的問題だけでなく、社会的問題にもなっており、今後、どのように対応、解決してゆくか、学校や家庭だけでなく、社会を含めた対策が必要だと問題視されている。

（主事：王 飛）

車両ナンバープレート

中国では車を購入した後、まず公安局に登録、それからナンバープレートが取得できる。車種によりナンバープレートの色も違い、バスと大型トラックは黄色、小型トラックと乗用車は青、外資系企業の車両は黒といったように分けられている。

ナンバープレートの組み合わせについては、左から右へ漢字、アルファベット及び5ケタの数字になっている。漢字は各省の略字で1文字しか表示されていないが、この字を見ればどの省の車両かが分かる。例えば、遼寧省は「遼」と書かれる。アルファベットも1文字でどの市の車両かが表される。A、B、



中国の一般的なナンバープレート



8日間で発行禁止になったナンバープレート

C順で都市の規模を表している。普通、Aは省都に用いる。遼寧省ならAは瀋陽、Bは大連。数字については日本と同様に縁起がかつがれ、人気のある数字とない数字に分かれる。日本では「4」は「死」に通じると避けられているが、中国でも「4」はもちろん、「3」は「散」、「7」は怒りという意味の「気」を表すとして嫌われている。中国では商売繁盛未広がりの意味する「8」が圧倒的に人気だ。「8」を2ケタ以上並べるナンバープレートを取得するには別途高額料金を払わなければならない。新型のベンツに「8」が5ケタ連なったナンバープレートをつけているのは大金持ちに間違いない。

先月、北京、天津、杭州、深センの四都市で、車のナンバープレートの表示方式が変わった。アルファベットと数字の6ケタの組み合わせを、ユーザーが自由に指定できるようになった。それ以降、「WTO」、「FBI」、「IBM」などが変わった番号が一時流行したが、目に余るナンバープレートも登場したことから、通達が実施されてわずか8日間のうちにすべて発行禁止になった。

今、中国ではマイカーブームが巻き起こりつつある。一方で、道路の拡張、駐車場不足問題等が取上げられており、今後政府がどのように自動車の管理政策を実行してゆくのか注目されている。

(所長助理 魏純勇)

英文ビジネスレター講座 ミニクイズ

これまで学習した単語を活用して文章の書き換えをしてみましょう。

次の文章を丁寧な文章に書きなおして下さい。(答えは15ページ)

I will send you a new catalog list by airmail.

新職員紹介

所長(首席代表)
庭野 芳樹
(新潟県庁から)



9月1日付けで新潟県大連経済事務所に着任いたしました。5月末から3か月間、事前準備のため大連市内に滞在いたしました。再開発が進む街並み、高級車が走り回る道路、携帯電話を駆使して活発に活動する人々を見るにつけ、様々な可能性に溢れる国であると改めて実感したところです。

中国は、工場の進出先、貿易のカウンターパート、大規模マーケットとして大変魅力的な国であることから、新潟県内の各産業界の更なる発展のためには、中国との経済交流は重要な選択肢の一つではないかと考えております。

こうした中、WTO加盟後、経済関連法規の整備が進むなど、中国の経済情勢は、日々、急速に変化しております。大連経済事務所におきましては、こうした情報をタイムリーにお伝えするなど、様々な活動を通して皆様方のお役に立てますよう、スタッフ一丸となって努力してまいりたいと考えております。

是非、お気軽にご利用いただくとともに、皆様方からもご指導を賜りますようお願い申し上げます。

DALIAN

開設5周年記念事業を開催

～新潟県大連経済事務所～

新潟県大連経済事務所は、1997年3月に開設され、この度、開設5周年を迎えたことから、去る9月5日、新潟から平山征夫新潟県知事を団長とする中国訪問団を大連に迎え、開設5周年記念事業を盛大に開催しました。

平山知事一行は、まず、地元大連市の李永金市長を表敬訪問し、「5周年を契機として、本県と大連との経済交流を更に進めていきたい。」と述べました。これに対して李市長からは、平山知事自らが大連を訪れたことを高く評価した上で、「大連と新潟との友好・経済交流を一層深めていくため、新潟県大連経済事務所の活動に引き続き協力していきたい。」との意向を示されました。



李大連市長（右）への表敬訪問（大連賓館にて）

また、当事務所が事務局をつとめる「新潟アカシア会」（大連新潟県人会）との懇談会では、新潟県関連企業など約30人の参加者から、経済関係を中心とした忌憚のない御意見や御要望が述べられ、知事も真剣に耳を傾けていました。



「新潟アカシア会」との懇談会の様子



田中副団長の御発声によるレセプションでの乾杯

当日夜は、李市長をはじめとする中国政府要人や中国企業、日本企業などの関係者約100人をお招きして「開設5周年記念レセプション」を開催しました。席上、平山知事は「本県と大連との経済的、人的交流が一層拡大することを期待する。」と挨拶。李市長、川本順一瀋陽総領事館大連出張所長からも、それぞれお祝いのご挨拶をいただきました。また、当事務所からは、「5年間の歩み」と題して、映像による報告を行い、事務所のPRに努めました。

この他、新潟港と友好関係にある大連港務局（袁福秀局長）への表敬訪問や大連経済技術開発区の視察なども行い、現地との結びつきを深めることができました。

さらに、「開設5周年記念レセプション」をはじめとする今回の一連の行事は地元のマスコミにも報じられ、当県をおおいにアピールすることができました。

【中国訪問団の構成】

団長：平山征夫（新潟県知事） 副団長：田中弘邦（新潟県商工会議所連合会会頭代行） 副団長：吉田民治（新潟市産業経済局長）ほか（敬称略）

【レセプションの主な参加者】

李永金様（大連市長）、川本順一様（瀋陽総領事館大連出張所長）、柳振万様（大連市旅遊局長）、于涛様（大連市対外貿易経済合作局副局長）、盧建民様（大連港務局副局長）、李泊洲様（大連市外事弁公室主任）、「新潟アカシア会」の皆様など

SEOUL

ソウル事務所

韓国産業事情

今回は、新潟県でも盛んな建設業についてのレポートです。韓国では朝鮮戦争後の国土復元や経済成長期のインフラ整備に重要な役割を果たし、通貨危機後の現在も仁川空港の拡張や新幹線建設など主要な国策と関わる中心産業として成長を続けています。(取材先：大韓建設協会広報室チーム長キム・グァンス氏)

1. 韓国建設業の歴史

戦争直後の50年代の建設業は零細業者による住宅復旧から始まりました。しかし、制度の不備により業者の乱立や粗悪工事などの混乱を招いたため、1958年に建設業法施行令を制定して改善が図られました。60年代に入ると、政府の工業化政策により道路・発電所・ダムなどの基幹インフラの集中的な建設が始まり、70年代初めまでに国の主軸となる京釜高速道路建設が着手されるなど韓国建設業の技術的・経済的な基礎が充実して海外進出への土台も整備されました。

70年代は高速道路網・地下鉄・港湾・鉄道拡充など大型産業基盤の造成が進められると共に民間需要としてのアパート建設ブームが起り、また中東を中心とした建設輸出が急増して建設業全体の成長・底上げが達成されました。しかし80年代に入ると中東ブームの終焉・国内公共投資の鈍化などで需要が急減し、88年のオリンピック景気はありましたが、全体として建設業者の数的調整や建設需要の民間部門への移行が進行しました。

90年代は、仁川空港建設計画など21世紀を見据えた建設投資が始まった時期でしたが、一方で聖水大橋・三豊百貨店の相次ぐ崩落による手抜工事の表面化や通貨危機による建設需要の40%減など、韓国建設業界史上最悪の時期でもありました。しかしその後の急速な経済回復により、2000年代に入ってほぼ危機以前の需要水準に回復してきています。現在では年率5%以上の経済成長を維持する中で、仁川空港二期工事・京釜高速鉄道(新幹線)工事などの巨大公共投資が続けられ、建設業の一層の発展が期待されています。

2. 韓国建設業の諸データ

韓国の全産業に占める建設業の位置は、産業別の国内総生産額の伸びで見ると低迷を抜けて活気を取り戻したところですが、国内総生産額全体に占める割合では通貨危機の影響で3%ほど縮小しています。

表1 産業別経済成長率の推移 (単位：%)

年 度	1996	1997	1998	1999	2000	2001
GDP成長率	6.8	5.0	6.7	10.9	9.3	3.0
建設業	6.9	1.4	8.6	9.1	3.1	5.6
製造業	6.8	6.6	7.4	21.0	15.9	1.7
通信・運輸	10.6	13.4	0.8	14.5	17.9	7.3
全産業	7.0	5.8	6.1	11.0	9.8	3.8

表2 GDPに占める建設業の生産比率の推移 (単位：10億ウォン、%)

年 度	GDP	建設業(比率)	製造業(比率)
1990	178,796	20,333(11.4)	51,551(28.8)
1995	377,349	42,564(11.3)	110,826(29.4)
1997	453,276	52,795(11.6)	130,968(28.9)
2000	521,959	41,788(8.0)	163,283(31.3)
2001	545,013	44,879(8.2)	163,334(30.0)

建設業者数は通貨危機以後景気の回復に伴って急増していますが、国内の市場規模はそれほど拡大しておらず海外受注も伸びていないところから1社あたりの受注額は減り続けています。

表3 業者数・市場規模等の推移 (単位：億ウォン、社)

年 度	建設業者数	国内受注実績	海外受注実績	1社当受注額	不渡業者数
1997	3,896	749,240	168,360	192.3	
1998	4,208	478,918	48,600	113.8	
1999	5,155	511,362	110,280	99.2	112
2000	7,978	601,522	65,160	75.4	132
2001	11,961	678,359	52,200	56.7	78
2002.6月	12,159				20

海外受注は一部の大企業に限られるため平均値の1社当受注額は国内受注実績のみに基づく。不渡業者数は90年には3社、95年には95社であった。

こうした中で不渡業者数の増加が止まったのは、コスト削減による利益率の向上とこれに伴う自己資本の充実・負債の解消など、業界全体の財務体質改善努力によるものと考えられます。

SEOUL

表4 韓国建設業全体の財務構造

年 度	売上額経常利益率	負債比率	自己資本比率
1998年	3.1%	437.7%	18.6%
1999年	11.1%	605.9%	14.2%
2000年	0.9%	291.7%	25.5%

3. 韓国建設業の課題

現在、韓国政府は外交・国防・環境保護など国として必要な公共部門以外の役割を制限する方向にあり、長期的には公共投資も縮小されていく見通しです。

市場の世界化が進行し競争が世界規模となるため、今後は建設業者の技術力が企業の生存を左右するポイントとなり、建設施設の種類による技術の専門化・企業の専門化が進むと予想されます。

建設技術者の不足とこれに伴う給与の高騰、また一般建設労働者の賃金の上昇が韓国建設業の競争力強化の足枷となっています。

最近の業者乱立（前出表3参照）により過当競争・手抜き工事など、過去の問題の再発・蔓延が懸念されます（韓国内での適正業者数は推定で4千社と見られています）。

4. 韓国建設業の展望

3の諸課題への対応も含め、今後韓国の建設業に求められる技術開発や営業戦略の大きな方向として、次の新たな市場への取組みが有望と考えられています。

リモデリング（施設の改修・再建築）

新規の建設需要を追うばかりでなく、既存施設の維持・改修・再建築の需要があることに着目し需要を開拓します。2010年まで年平均8%の成長を見せ、2010年度には20兆ウォン（約2兆円）の市場規模になると見込まれています。

環境関連建設産業

ゴミの再生施設・水の浄化施設など現状ではまだ不足している施設の建設需要が今後増えると予想されます。1999年に約9兆ウォンであった需要は毎年13%ずつ成長し、2010年には30兆ウォン（約3兆円）の市場規模になると見込まれています。

シルバー関連建設産業

韓国では2000年現在で全人口（約4800万人）の7.5%である老人人口が、2010年には9.9%に達すると予想されています。これに伴い福祉施設・高齢者用住宅の集まるシルバータウンの建設など、需要も急速に増加していく見込みです。

海洋開発及び海洋都市

韓国政府は、2011年までに首都圏及び南海岸地方に人工島を造成し、ここに住居やビジネス街を建設する計画を進めています。海洋開発のノウハウが求められ、海洋都市の建設需要も伸びると予想されています。

国際自由都市建設

済州島はすでに国際自由都市に指定され、2010年までに4兆7千億ウォンが投資される予定ですが、韓国政府はさらに金浦埋立地及び西海岸地方と南海岸地方にも1箇所ずつ国際自由都市を設置する予定です（金浦はすでに造成が始まり、国際金融センターとして職住近接した街づくりが計画されています）。

国際自由都市の建設には既存のインフラだけでなく、新たな道路・港湾・空港などの新規交通インフラの追加も予想され、韓国建設業界の期待を集めています。

（所長 田中 徹）

ソウル事務所で働く現地スタッフの目から見た最新の韓国情報を「ソウル事務所現地スタッフ雑談」としてお知らせします。

ヒット商品キムチ冷蔵庫

韓国を代表する食べ物と言えば、やはりキムチと焼き肉を思い浮かべるだろう。特に、キムチは韓国の料理には欠かすことのできないもので、一般家庭で年中食べている韓国の代表的な保存食品である。

春から秋にかけては、材料となる野菜が豊富な時期なので、大体1ヶ月分あるいは2ヶ月分をその都度その都度、各家庭でキムチを漬けて食べる。冬の

場合は、冬が始まる前の11月末から12月初旬の間にその冬に食べるキムチをまとめて一気に漬け、地面に穴を掘り、瓶を埋めてその中に保管しながら食べる。

しかし、最近ではアパート生活者が増えていくにしたがって、瓶を埋める土地は探しにくくなり、アパート生活者はキムチの保管に悩んできた。

今から7年前の1995年にエアコンを作っているある会社が年中売れる家電製品にと、工夫して開発したのがこのキムチ冷蔵庫である。

発酵食品であるキムチは発酵・保存する温度によって味が変わっていく。それで一番おいしく食べられる温度で発酵し、かつ長く保管できるのがキムチ冷蔵庫の役割である。形は大体、長方形の2段、3段の引き出し形態をとっている。大きさは150リットルから190リットルくらいで一般冷蔵庫よりもちょっと小さ目である。販売を始めた頃は贅沢品として売られましたが、最近が一番欲しい家電製品のアンケートで1位、2位になるほどの生活必需品になっている。

その販売量は開発された翌年の1996年には5万台にすぎなかったのが、翌年の1997年には8万台、1998年には25万台、2001年には105万台に達し、今年約140万台が販売されると予想されている。これは今年一般冷蔵庫の予想販売量130万台を超え、韓国では一般冷蔵庫よりもキムチ冷蔵庫の方がよく売られていることがわかる。販売量から見るとキムチ冷蔵庫の普及率は約30%で3世帯に1台ということになる。

キムチ冷蔵庫はすでに韓国のどの電化製品会社でも主力商品として取り扱っているほどの人気商品となっている。



キムチ冷蔵庫

(課長代理 文 誠姫)

2002年ソウル市江南区の韓国総合展示場 (COEX) の展示会日程 (10月~11月)

開催期間	展示会及び行事名
10/ 2 - 5	ソウル国際環境フェア
10/ 8 - 12	コリア・エレクトロニクスショー
10/ 9 - 12	ソウル国際皮革・毛皮展
10/16 - 19	情報技術テクノマート CT39ショッピングフェア
10/16 - 20	ソウル国際家具&木材加工機械展
10/17 - 21	ニューテクノロジー・コリア
10/24 - 27	国際文具フェア
10/25 - 27	ベンチャービジネス展
10/25 - 28	国際コンピューター・カルチャー博
10/26 - 29	国際玩具フェア
10/31 - 11/2	国際医療・医薬展 国際Iネットエキスポ
10/31 - 11/3	国際児童教育フェア ソウル国際宝飾・時計展
11/ 2 - 3	S / Sソウルコレクション
11/ 7 - 10	デジタル衛星放送&コンテンツショー
11/ 8 - 13	農機具&農業技術展
11/21 - 24	アカデミーフェア
11/21 - 29	ソウルモーターショー

SEOUL

新職員紹介

所長
小林朝幸
(新潟県庁から)



皆様はじめまして。9月から新潟県ソウル事務所に着任いたしました小林朝幸と申します。

最近の日韓のトピックスは、なんとといっても日韓の共催という歴史的意義を持つワールドカップ大会が成功裏に終了したことでしょう。両国の人々がお互いを心で感じる距離も確実に縮まったのではないかと思います。

また、経済交流面においては、韓国における事実上の対日輸入規制の存在をはじめとした様々な貿易・投資上の障壁が撤廃ないしは緩和されつつあり、さらに、日韓自由貿易協定の締結に向けて産学官研究会が設置されるなど、日韓の経済関係はますます緊密化の方向にあります。

新潟県と韓国とは、1978年に開設された駐新潟大韓民国総領事館、新潟県と韓国を空と海で結ぶ定期航路・航空路、1990年に日本の自治体で最初に韓国に開設された本事務所等、早くから交流基盤が整備され、人と物の交流が活発に行われてきました。

本事務所では、開設以来、経済をはじめとした韓国との交流支援に積極的に取り組んでまいりましたが、本年11月には、韓国ソウル市において、県及び新潟県産業貿易振興協会主催の商談会を開催する予定です。お蔭様で、県内企業の皆様からは多数のお申し込みをいただき、開催に向けた準備にも熱が入っているところです。今後は、輸出入のみならず、企業間の戦略提携等、多様な交流をご支援していきたいと考えています。

新潟県と韓国が一層近い関係となるよう努力してまいります。皆様のご支援ご協力をお願い申し上げます。

地域交流課長
小柳昌史
(新潟市役所から)



この度、9月1日付けで新潟県ソウル事務所に新潟市役所から派遣されました小柳昌史と申します。

韓国では、構造改革が遅々として進まず不況の中にある日本とは対比的に、ベンチャー企業を中心にいまだ好景気を持続しております。

そのような中、今年6月にワールドカップサッカー大会が史上初めてアジアで、更に2カ国による共同開催で行われました。

この大会は日韓両国の今までにない緊密な協力関係のもと、成功裏に幕を閉じました。

それに伴う両国間のさまざまな交流は単に国家間の交流だけにとどまらず、一般市民の間においても以前では想像もつかないほどの交流と相互理解をもたらしました。

これを機に日韓関係は、抱えているさまざまな問題を乗り越え、これからの新しい関係を築いていくスタートラインに立っているといえます。

そのような時期に、実際にそこで仕事ができることに大きな喜びを感じています。

今後も新潟の魅力韓国へアピールし、新潟と韓国の国際交流がますます深まるよう、その橋渡し役として事務所の方々と協力し共にがんばっていききたいと思います。

9月付けで上記人事異動がありました。皆様には前任の田中徹所長、風間雄一地域交流課長が大変お世話になりました。この場を借りてお礼申し上げます。

ソウル事務所の主な活動（6月～8月）

新潟県ソウル事務所では

新潟と韓国との企業間の経済交流、技術交流の支援

新潟県の観光資源の紹介と案内

学校、地域、各種団体などの交流の支援

などの分野において様々な活動と情報発信を幅広く行っています。ここでは、最近の事務所の活動から主だったものをお知らせいたします。

《6月》

（19日以前の分は前号に掲載）

県内企業から韓国経済・企業等について照会があり回答（1件）

県立海洋高校の釜山実習支援

《7月》

港製菓とおこのみハウス（慶尚南道馬山市）間に商談成立。20フィートコンテナで串団子・笹団子を新潟港から出荷（5日）

県万代島再開発課斎藤補佐ほか万代島総合開発（株）職員2名がCOEXとの提携用務のため来韓・来所、COEXへアテンド（10日～12日）

2002新潟フェア準備のため、K O T R A（大韓貿易投資振興公社）・ダイヤモンドコンサルティング社を訪問（18日）

新潟への語学留学予定者の新潟事前視察訪問を手配（18日）

新潟市宮崎主事、行政研修のため来韓（16日～21日）。京畿道庁訪問アテンド（19日）

サンライズ工業とハンラ実業（ソウル市双門）間に縫製品の発注合意成立（19日）

つばでんアイテックが三元バイオ（忠清南道礼山）との商談のため来韓・来所、アポイント等支援（23日～25日）

ソウル市立白雲中学校の新潟市立鳥屋野中学校訪問（22日～25日）連絡調整

《8月》

県内企業から韓国経済・企業等について照会があり回答（1件）

新潟市小学生選抜サッカーチームの蔚山での日韓親善少年サッカー大会（2日～5日）参加を支援

韓国SAMISA日本語学院学生の新潟市訪問（7日～10日）研修を支援

高校修学旅行事前視察一行来所。韓国の状況・ソウルでの注意点などについて説明（8日）

ソウル市役所職員2名の新潟県庁での研修（2年間）を仲介

（20日以降の分は次号に掲載）

<活動の中から>

「新潟まつり」開催の時期に合わせて、8月7日から10日の3泊4日の日程で、韓国で日本語を教えているある日本語学校の主催で行なわれた新潟訪問の短期交流プログラムに8名（学生3名、社会人5名）が参加しました。新潟訪問の約1ヶ月ほど前にその日本語学校から当事務所にこの交流プログラムについての依頼があり、当事務所と県国際交流課と話を進めながら、今回のプログラムの内容を決めていきました。この交流プログラムの内容は、新潟スタジアムの見学を始め、浴衣を着て新潟まつりの民謡流しに参加したり、新潟の花火を見たり、新潟大学の学生との交流会があったりと新潟の夏の風物詩を堪能したほか、さらに日本の学生との交流も取り入れたとても良いものとなりました。新潟を訪問する韓国の生徒さんたちは、新潟の良さを直に肌で感じ取ったようです。韓国に戻ってから新潟の良さをたくさんの人たちに広めてくれることでしょう。

（地域交流課長 風間雄一）

SUPPORT

新潟県ソウル・大連経済事務所サポートサービスについて

当事務所では企業間交流促進に向けたより具体的な支援を行うため、以下のサービスを実施しておりますので、県内企業の皆様の御活用をお願いします。

地域・都市情報FAXサービス

ソウル・大連を中心とした韓国・中国の都市、地域等の状況が掲載された総合情報を整理し、FAXにより無料で情報（地域限定）を提供いたします。

〔内容〕1項目についてA4、1～3ページ程度

契約ホテル優待利用サービス

当事務所と契約を交わしているソウル・大連を中心としたホテルの価格等優待サービスが受けられます。予約は当事務所で代行いたしますが、契約外のホテルや航空機等交通機関の御手配などはお受けかねますので御注意願います。

ビジネス文書翻訳支援・転送サービス

本県と韓国・中国の企業間における引合書や依頼文などの文書を無料で翻訳し、韓国・中国側に対するものについては転送までをフォローいたします。

ただし、原則として原文がA4用紙で2枚までとし、内容によっては翻訳の対象外とさせていただくこともあります。また、翻訳内容に関するトラブルにつきましては、その責を負うものではないことを御留意願います。

出張者用スペース提供サービス

短・中期でソウル・大連に出張してきたビジネスマンに対して事務所内の机、椅子を無償で貸与します。また事務所内の新聞、書籍等の閲覧、打合せスペースや会議室等の御利用も可能です。

以上のサービスにつきましては、新産貿事務局または当事務所に御希望内容をお伝え下さい。内容に基づいたサービス利用の御案内をお送りします。

新潟県ソウル事務所
ソウル特別市中区南大門路2街118
海運センタービルディング本館1609号
郵便番号：100 - 770
TEL：+82 - 2 - 773 - 3161
FAX：+82 - 2 - 773 - 7464
(ホームページ) <http://www.niigata.or.kr>
(メールアドレス) korea@niigata.or.kr

新潟県大連経済事務所
大連市西岗区中山路147号 森茂大厦13階
郵便番号：116011
TEL：+86 - 411 - 3695458
FAX：+86 - 411 - 3695470
(ホームページ)
<http://www.niigata-bnp.com/dalian/index.htm>
(メールアドレス) niigatao@mail.dlptt.ln.cn

REPORT

大連経済技術開発区の現状に係る説明会開催報告

説明会の概要



大連経済技術開発区日本駐在事務所
首席代表 生偉氏

「大連経済技術開発区の現状に係る説明会」が平成14年8月20日、新潟県庁において開催され、県内企業及び経済団体並びに県内市町村から多くの参加がありました。

説明にあたったのは、大連経済技術開発区日本駐在事務所首席代表の生偉氏で、事務所のある東京から同職員の劉氏、蘇氏とともに来県しました。

大連経済技術開発区の現状

大連経済技術開発区の概要

項目	内容
設立	1984年10月15日設立
位置	大連中心部まで27km。緯度は仙台市とほぼ一致
企画面積	220平方km
開発済み面積	40平方km
人口	22万人(常住人口12.52万人、流动人口9.48万人)
主な港湾	大連港：中国東北部で最大。69バースを持つ 大窯湾港：建設中。最終的に100バースを建設予定

生偉氏から、大連開発区における外国投資優遇措置や人件費の目安、電気や水道代等のインフラ施設等について説明が行われました。

参加者からは「開発区進出のメリット」、「ステンレスの鍛造」、「中国や多国籍の電子工業の現状」、「代金の決済」等の具体的な質問が出され、大連開発区に対する関心の高さがうかがわれました。

平成14年度ビジネス英語講座開催報告

県内企業の貿易実務担当者を対象に、平成14年9月4、5日の二日間、新潟県自治会館において、ビジネス英語講座を開催いたしました。(株)アルク教育者からネイティブ講師を迎え、参加者のレベルにより基礎と実践の2クラスに分かれて、ビジネスで必要とされる英語の基礎知識を学びました。

二日間と時間は限られていたものの、電話対応、Eメール・ビジネスレターの書き方など基本的なビジネススキルから、プレゼンテーション、ミーティング、ネゴシエーションのコツまで、内容は多岐に渡りました。

日々の業務で実際に英語を使用している参加者が多かったこともあり、どの受講者も積極的にクラスに参加し、熱心に受講していました。講座終了後のアンケートでも、実践的でとてもためになった、今後もっとポジティブに(海外ユーザー等に)対応できるようになると思うなど、二日間の学習成果を実感する意見が多く聞かれました。

当協会では、今後とも県内企業の皆様のニーズにお答えできるよう積極的に事業を展開してまいりますので、ご理解ご協力をよろしくお願い申し上げます。



ビジネス英語講座

REPORT

海外進出企業の体験談
その2

デンセイ・ラムダ株式会社韓国支店

今回は、スイッチング電源を始め様々なパワーソリューションやパワーシステムを世界市場に向けて世界レベルの技術で提供するパワーエレクトロニクスメーカー「デンセイ・ラムダ株式会社韓国支店」を紹介します。



右側が坂田和久支店長、左側が大西弘之支店長代理



質問：貴社の変遷についてお聞かせください。

昭和45年2月、新潟県長岡市に日本電子メモリー工業株式会社（NEMIC：ネミック）として設立。当初はTDKのコアメモリーの製造の下請け業務を主な業務としていましたが、当時、米国NASAで開発されたスイッチング電源装置の製造に逸早く取り組み、下請け製造業務からの脱却を図りました。その後、米国ピーコ・インスツルメンツ社（通称：ラムダ）と資本提携し、ネミック・ラムダ社となりました。さらに、平成11年10月1日には日本電気の子会社「日本電気精密株式会社」を吸収合併し、現在のデンセイ・ラムダ社となりました。工場は新潟県長岡市、茨城県つくば市、イスラエル、中国無錫、タイ、マレーシアに2ヶ所あります。

韓国に支店を設立したのは1999年10月1日で、現在、日本からの駐在員は私（坂田支店長）と大西支店長代理の2名、現地スタッフは4名（そのうち1名は女性）です。実際は、10年程前から韓国に進出をしていますが、その時は完全に現地スタッフに任せていました。しかし、日本人駐在員がいないと、韓国での業務内容がよく見えてこないことから、韓国企業との合併会社を設立する機会に、一度閉鎖しました。その合併会社も97年12月のIMF通貨危機により3ヶ月ほどで閉鎖せざるを得なくなりました。98年11月に支店を再度立ち上げ、小日向支店長（当時）と大西支店長代理が韓国に駐在し、現地スタッフ3名とともに総勢5名で販売を再開しました。IMF直後の売上は韓国経済の低迷と営業拠点を失ったことによ

<デンセイ・ラムダ株式会社韓国支店 企業概要>

所在地 京畿道城南市盆唐区薊内洞4-1

Songok B/D 6階

連絡先 TEL +82-2-556-1171

FAX +82-2-555-2706

<http://www.densei-lambda.co.kr/>

設立 1978年6月6日（デンセイ・ラムダ社）

資本金 29億4100万円（ " ）

従業員 約2,500名（海外の工場を含む）

約800名（日本国内）

日本人2名、韓国人4名（韓国支店）

売上高（前期連結決算実績）

約375億円（デンセイ・ラムダ社）

（前期決算実績）

約6億円（デンセイ・ラムダ韓国支店）

事業内容（主要生産販売品目）

- ・スイッチング電源装置
- ・ノイズフィルターなどの周辺機器
- ・無停電電源装置

坂田和久さん（支店長）と大西弘之さん（支店長代理）にお話を伺いました。

り、年間約2億円にまで落ち込みましたが、その後は年間6億円ほどの実績を上げてきました。今年韓国経済も非常に好調なため、売上は例年の30%増を目標にしています。これから3年間のうちに、現在の売上の2倍にしたいと思っています。

質問：貴社の主要販売品目を紹介してください。

当社の販売品目は、スイッチング電源装置、スイッチング電源装置に付随する周辺機器として、電波障害を除去、低減するノイズフィルター、そして無停電電源装置（UPS）です。

韓国を始め、海外販売については、スイッチング電源装置、ノイズフィルターなどの周辺機器のみを販売しています。無停電電源装置（UPS）については、工場、銀行、病院、駅といった大きなところに納品していますが、24時間体制でメンテナンスを行わなければならないことから、これについては当社では韓国での販売は行っておりません。



スイッチング電源



ノイズフィルター



無停電電源装置

質問：ソウル市内に支店を設置するのではなく、ソウル市郊外の京畿道城南市に支店を設置した理由をお聞かせください。

当社の製品を購入してくれるお客様は、産業機器の部品として買い入れます。産業機器を製造する会社はソウル市から南側の郊外の地域にたくさんあるため、営業活動のアクセスを考えると、ソウル市内の渋滞に巻き込まれず、しかも京釜高速道路やソウル外郭循環高速道路にも近く、お客様のところにより速く向かうことのできる便利な場所に営業拠点を設けました。

質問：貴社の経営目標・理念についてお聞かせください。

当社の企業理念は、次の三つです。

日本およびアジア地域を中心とした世界の市場でスイッチング電源と無停電電源装置（UPS）のトップメーカーを目指す。

Invensysグループの一員として世界レベルの技術と品質の製品を顧客に提供する。

地球環境の保全を最重要課題に揚げ、環境にやさしいクリーンパワーの製品づくりに全力をあげる。

質問：どういう選考基準で現地スタッフを採用していますか？

現在当社には女性1名と営業職の現地スタッフとして男性3名がいます。年齢は33歳から29歳でエンジニア出身の人を中心として営業経験のない

REPORT

人を採用しています。これは、日本の営業スタイルを教え込むため、韓国での営業スタイルを知らない人が好ましかったからです。韓国での営業スタイルで長く営業をしている人は、特に人間関係だけで仕事を取ってきたり、贈り物を贈ったりする営業スタイルをとるため、あえて日本のスタイルにも適応できるように、営業経験のない人を採用しました。

質問：韓国で仕事をする上で苦労された点は？

99年10月に韓国での支店を再度立ち上げるまでの営業拠点がなかった1年ほどの間に販売ルートが無茶苦茶になってしまいました。販売ルートの再構築をするのが大変でした。

当社の製品は産業用のスイッチング電源の標準品（カタログ品）を主に販売していますが、日本においてはこの分野で3分の1のシェアを持っています。韓国で当社製品を扱うどの販売会社も「うちはデンセイ・ラムダ社の製品を扱っている正式な代理店である」として販売していたため、販売ルートの整備が不可欠となりました。そこで、その時は一度、販売ルートを全部クリアにした上で、販売ルートの再構築を図らなければならなくなったのです。

現在は韓国での代理店契約を結んでいるところは2社あります。これからは代理店の数を増やして、売上の拡大を図っていきたくと考えています。

また、韓国人は日本人より独立精神が旺盛で、代理店契約を結んでいた代理店の社員がよく独立し、その社員が代理店で勤務していた時に築いてきた顧客リストをそっくりそのまま持っていきまします。そして、自分で起業した会社にもデンセイ・ラムダ社の代理店契約を結ばせてほしいという依頼をよく受けることがあります。しかし、起業したばかりの実績のない会社にデンセイ・ラムダ社の代理店としての看板を任せることはできないし、無闇に代理店の数を増やしていく訳にもいかないの、気持ちは有難いが、そういう依頼はお断りしています。

質問：独立して起業する時に顧客リストをそのまま持って行ってしまうことは韓国ではよくあることのようにですが…。

日本でもそういうことはないわけではないですが、自分の築いてきた顧客リストを独立する時に全部持って行ってしまふようなことはありません。日本の商習慣ではまず考えられないことです。

また韓国では代理店と独立してやっているエージェント同士がテリトリーについてのけんかをしたり、あるいは、ライバル社となる代理店の悪口を当社に進言してきて、「もうあの会社とは代理店契約をやめて、取引を中止した方がいい」と言ってきたりもします。人間関係の調整といったことが、韓国では大きなウェートを占めます。

質問：代理店や独立してやっているエージェント会社の駆け引きは大変なようですが、代理店として認めてほしいといった依頼がある時に最終的に判断する材料となるのは一体どういったものですか？

代理店として認めてほしいといった依頼はたくさん来るので、当然全ては受けきれません。実績というのは個人で見るのではなく、会社で見ます。会社の経営状態、会社の資金力、営業実績やビジネスプランなどを総合的に判断しています。

質問：貴社の現在の課題は？

今後、代理店の数を増やして、売上を現在の2倍に伸ばしていこうと考えていますが、いま現在も代理店としてどの会社をパートナーとして選ぶのかで既に韓国の会社同士で駆け引きが始まっています。その調整に苦労しているところです。

質問：売上を伸ばすためには、ただ代理店の数を増やしていくだけでよいのでしょうか？

売上拡大のため、現在の代理店2社体制よりは増やしていきたいと考えています。ただし、日本ほど韓国は大きな市場ではありません。代理店の数があまり多くなりすぎても良いという訳ではありません。競争原理を働かせ、平等性を保つために少なくとも3～4社は必要ではないかと考えて

います。

また、当社の売上は通信業界、F A (Factory Automation) 業界、半導体の製造設備の業界で売上の80%を占めていますので、当社が韓国でこれから進出を図り、売上を伸ばしていきたい新分野としては、鉄道、医療器の業界などがあると考えています。

質問：貴社製品の韓国でのシェアは？

韓国でのシェアは、標準品で12~15%くらいになると思います。

電源装置の市場は、標準品より、特注品の取引量が多く、日本の場合は、70%が特注品の市場で、標準品の市場は30%ほどとなっています。韓国の場合は、特注品が90%、標準品が10%です。日本の場合は、特注品の設計開発費はお客様が負担しますが、韓国の場合、特注品の設計開発費はお客様は負担せず、メーカー側が設計開発費用を全額負担することになっています。そういった商慣習があるので、韓国では特注品の占める割合が特に大きいと思われます。当社も過去に2度ほど特注品の仕事を請け負ったことがありますが、お客様の会社のプロジェクトが上手くいかず、1ロットぐらいで生産がストップしてしまい、利益を生み出すどころか設計開発費さえも回収することができずに、2度とも失敗した経験があります。韓国での特注品の仕事はリスクが大きいので、今後は受注しない方針です。

質問：日本も韓国も標準品よりも特注品を好むというのは何か理由がありますか？

まず、標準品というのは不特定多数のお客様に対して提供していますので、ともすると過剰スペックになったり、形状面で販売側からある面で指定させてもらうこととなります。共通な部品を使用できるケースでは価格を抑えることもできます。しかし、特注品は無駄な部分を省き、要求された予算内で仕上げることができます。さらに韓国の場合で言えば、設計開発費も負担しなくて良い訳ですから…。

当社としては、標準品の当社シェアをさらに高めていくと言うよりは、標準品の市場自体を拡大しながら、当社の売上も伸ばしていきたいと考えています。

質問：現在、韓国の競合他社が製造する韓国製品の性能は、日本の製品のどのくらいのレベルにまで向上してきているのでしょうか？

韓国製品は日本の製品と比べると、価格的には50~70%程度だと思えます。産業用の機器に入る品物は目に見えない訳ですが、そういった製品の形状さえも韓国では模倣して、コピー製品を造って、安く売り出しています。電気的な仕様は同じですが、信頼性、耐久性という面においては安い部品を使いながら製品を造るので、若干は落ちます。しかし、かなりのレベルにまで向上してきていると思えます。当社も中国、マレーシアの工場では製品を造っていますが、人件費は安くても、部品は日本製のものを使っていますので、原価はどうしてもある程度高くなってしまい、結局、韓国製の製品よりは価格的に負けてしまっています。

そういった中で、当社が韓国での販売をしていくことができるのは、安くてそれなりの電源装置でいいという競合他社の製品をお買い求めになるお客様もいますが、当社の製品は非常に信頼性があり、多少高くても良いと言って、お買い求めになるお客様がいるからです。

韓国では、国内需要のものは安いものでよいと考えている会社が多いようです。しかし、海外に輸出する製品を製造する場合に日本製品には負けたくないとか、韓国内の競合他社の製品には負けたくないと考えている会社は高くてもいい部品を使いたいということで当社製品を買って頂いています。当社は輸出を積極的に考えている会社をターゲットにしています。

質問：韓国の製造業者もかなり力をつけてきているようですが、韓国の製造業について何か感じることはありますか？

韓国の電子機器業界は歴史が浅く、急速にデジ

タルの部分が先行してしまったようです。多くの大学生はアナログ回路を専攻せず、デジタル回路の方を専攻しているように思われます。アナログの部分は韓国ではまだ弱い部分であると感じています。

韓国ではこういうアナログ回路の製品は輸入品が多く、韓国製の産業用機器の構成部品は日本製や米国製の部品でまだまだ構成されています。韓国では外国の製品を買って組み立てるといった部分が、まだ大きなウェートを占めています。

韓国製の部品でも代替可能なものは、韓国製の安い部品を使っていますが、本当に重要なものについては、外国製のものを使っています。産業用機器を製造する場合にどんな構成部品においても韓国製品が使えるようになっていかないと、今後韓国はもう一段階上のレベルに飛躍していくことはできないと考えています。

ただし、韓国のすごいところは、とにかく造るのが速いことです。例えば、当社の場合、設計開始からサンプル出しまで大体4ヶ月くらいかかっ

て、その後にお客様と設計についての手直しの相談を1回くらいするのが普通ですが、韓国の同業者はサンプル品を1ヶ月くらいでとりあえず造ってしまいます。まずは形のあるものをお客様に提示するのが一番重要だと考えているところがあるようです。当然、出荷できるレベルの状態ではありませんが、それでもまずは形にして造ってきます。おそらく、徹夜をしながら、製作しているとは思いますが…。それにしても韓国人の短期間における瞬発力のすごさには驚かされます。

質問：今後の事業展開、抱負について（貴社ピーアールを含む）お聞かせください？

当社はお客様にトータル・パワー・ソリューション、いわゆる電源装置に関わるより速い問題解決と商品の提供を図っていきます。今後も今まで以上に着実に、確実にその目標に向かって前進していくと考えています。

.....ありがとうございました。
（地域交流課長 風間雄一）

中国黒龍江省への経済ミッション参加企業の募集について（ご案内）

平成14年度も下記により標記ミッションを派遣し、個別商談会を開催いたしますので、この機会に中国と貿易したい（特に、商品を輸出したい）、中国に進出したいと考えている企業の皆様方から是非ともご参加いただきますようご案内いたします。

記

1 事業内容

（派遣時期）平成14年11月20日～22日、新潟空港直行便利用

（日程）1日目（新潟 ハルビン）黒龍江省人民政府表敬訪問

2日目 個別商談会（午前中）ご希望により商談先企業視察

（日程）3日目（ハルビン 新潟）

2 参加費用等について

派遣旅費（交通費・宿泊費・食事代・査証取得料等）は、ご参加いただく企業・団体の負担です。

新潟県では、商談会開催費（商談会場費、中国側企業への広報、通訳、会場までの交通費等）を負担します。

3 申込期限 平成14年10月21日

4 申込方法

FAX又はメール等で、会社（団体）名、役職名、氏名、住所、電話番号、FAX番号及びEメールをお知らせください。

5 お問い合わせ・お申込み先：新潟県国際経済課経済交流班 橋本、高橋

電話：025 280 5250 FAX：025 285 7016

INFORMATION

全くの初心者のための

「貿易実務講座（初級編）」 開催のご案内

経済のグローバル化が進むにつれ、新潟県内においても海外との輸出入取引に携わる企業が年々増えていきます。これに伴い、輸出入の実務、取引条件交渉など貿易にまつわる様々なご相談も増えていきます。

そこで、これから貿易を始めたい方、海外業務・貿易担当部署に新たに配属になった方、貿易実務についてもう一度学びたい方等を対象に、取引相手の見つけ方から貿易手続きの進め方、代金決済まで実務全般にわたって知っておくべき基礎知識の習得を目指す講座を下記のとおり開催します。

日々の業務をこなしながら体系的に貿易実務を学ぶのは容易なことではありませんが、今回は貿易アドバイザーとして貿易相談や全国各地での貿易実務講座で大変好評を博している経験豊富な講師に依頼して、2日間で実務に必要な基礎知識を習得できるよう仕立てました。新潟及び長岡の2会場で開催しますので、奮ってご参加くださいますようご案内申し上げます（両地域とも講座内容は同じです）。

日時及び会場：

新潟会場 10月15日 ・16日 いずれも10：00～17：00

新潟ベルナール4階 ベルサイユの間

（新潟市笹口2-7-20 TEL：025-243-2525）

長岡会場 10月17日 ・18日 いずれも10：00～17：00

長岡市市民体育館 会議室

（長岡市学校町1-2-1 TEL：0258-34-2700）

主 催：新潟県、ジェトロ新潟

共 催：新潟市、新潟商工会議所、新潟港利用促進協議会、長岡市、長岡商工会議所

定 員：新潟会場：80名、長岡会場：50名

テキスト代：2,000円

テーマ：「貿易実務講座基礎編～輸出入取引の流れと作業の進め方～」

講 師：北海道貿易コンサルタント 早坂秀男氏

年明けには中・上級級編を新潟市で開催予定です。

お申込み・お問い合わせ：ジェトロ新潟TEL：025-284-6991 FAX：025-284-7910

国際物流ビジネスセミナーのご案内

この度、新潟県では、北東アジアから世界へと広がるグローバルゲート機能の強化を図り、効率的で使いやすい物流拠点の形成に向け、県内外の貿易関係企業の方々を対象にした標記セミナーを開催いたします。

本セミナーを今後の物流ビジネスにお役立ていただきたいと考えておりますので、多数の皆様のご参加をお待ちしております。

- 日 時** 11月1日 13:30～16:30（受付13:00から）
会 場 新潟ワシントンホテル 4階 大和の間
（新潟市笹口1-1 JR新潟駅南口直結）
主 催 新潟県

《プログラム》

- 1 講演 「トヨタの国際戦略とグローバルロジスティクスの構築」
南 康氏（トヨタ自動車 物流企画部長）
- 2 講演 「国際物流の今後の動向と新潟東港の物流拠点形成に向けた取り組み」
佐藤 信洋氏（日通総合研究所 経済研究部 研究主査）

現地視察会 希望者を対象に、新潟東港及び新潟東港物流団地の現地視察会を午前中に開催します。
参加希望者の皆様方には、後日詳細をご案内をさせていただきます。

参加費 無料

申込期限 10月16日

申込方法 電話、FAX又はメール等で、会社（団体）、役職名、氏名、住所、電話番号、FAX番号、Eメールアドレス、現地視察会への参加希望の有無をお知らせください。

<お問い合わせ・お申込み先>

新潟県産業労働部 国際経済課 国際物流班 古川、末崎

〒950-8570 新潟市新光町4-1

電話：025-280-5251 FAX：025-285-7016

E-mail：t0500902@mail.pref.niigata.jp



新潟県

発行 新潟県産業労働部国際経済課

編集 社団法人 新潟県産業貿易振興協会

新潟市新光町4番地1 新潟県産業労働部国際経済課内

TEL 025-280-5250

FAX 025-285-7016

E-mail s050090@mail.pref.niigata.jp

産業労働部ホームページ

<http://www.pref.niigata.jp/sangyou/>

印刷 株式会社 第一印刷所

にいがたビジネスネットプラザ

<http://www.niigata-bnp.com/>



古紙配合率100%再生紙を使用しています