

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vol.10〔黒龍江省ハルビン市〕 黒龍江省展覧会視察報告
第6回上海国際部品調達展示商談会 キーワード「南水北調」

8 平成15年度国際展開支援事業の募集予定について

9 ソウル事務所

続報:ソウル・2002新潟フェア参加企業の感想
ソウル事務所現地スタッフ雑談 主な活動(11月)

18 海外進出企業の体験談

その4・ロシア

20 報告

平成14年度新潟県内企業海外進出状況調査結果
平成13年新潟県輸出入状況等統計調査結果

24 「貿易実務講座～中上級編」開催のご案内

(別紙)読者アンケート (別冊)2003中国・韓国展示会情報

vol.51

2003.01.31



ロシア・ウラジオストクの中心街

DALIAN

大連経済事務所

特集:中国各地の投資環境 vol.10

黒龍江省ハルビン市

今年は新潟県と黒龍江省との友好県省提携（1983年）から20周年という節目の年にあたる。そこで今回は、従来から新潟県と深いつながりを持ち、新潟市とも友好姉妹都市の関係にある黒龍江省ハルビン市における投資環境について紹介いたします。

1. ハルビン市の概況

鉄道によりシベリアへ通じる東北アジアの交通の枢軸である『ハルビン市』は、中国で最も北部に位置する黒龍江省の省都で、同省における経済・政治・文化の中心地である。ハルビン市の総面積は約53,000（市区面積は約1,600）、総人口は約960万人（市区人口は約360万人）、行政としては7区と12県を管轄する。古くから同市周辺で産出される石油・石炭・木材などの豊富な資源を武器に、大型機械・電子機械・石油化学・飛行機製造を主体とする工業都市として、その役割を担ってきた。

19世紀末まで小さな漁港に過ぎなかったハルビン市に劇的な変化を生じさせたのは、清朝と帝政ロシアの不平等条約によって開始された『東清鉄道』の建設である。帝政ロシアの支配の下で人口は急激に増加



ハルビン市内の様子

し、ハルビン市は近代都市として大きな変貌を遂げた。

WTO加盟後の現在に至っては、外資系企業の誘致や国際貿易など対外諸政策の積極化（海外（日本を含む）の大学・企業間における人・経済・技術交流への積極的な取り組み、高速道路や幹線道路などの建設・延伸をはじめとした交通インフラの整備を

実施。また、装備製造業・ハイテク産業・健康食品加工業などの新規産業の誘致にも前向きに取り組んでおり、黒龍江省の核的存在として今後も更なる発展が期待される。

2. ハルビン経済技術開発区

ハルビン経済技術開発区の現況について、ハルビン経済技術開発区・ハイテク産業開発区招商一局亜太部の金挂浩部長に聞いてみた。

投資環境

ハルビン経済技術開発区の面積は30.7、市区中心部周辺の3ヶ所（後記～）に開発集中区を設け、業種・業態別による都市開発が行われている。ここ10年間で投下された建設資金は累計で17.5億元（日本円で約260億円強）に達し、新たなビジネスチャンスを求めて進出した国内外からの企業も1,000社を超える（アメリカ・韓国・カナダ・フィリピン・オーストラリア・日本・香港・台湾・上海・マカオなど）。最近の傾向としては、売れ筋商品の販売免許を持ち、流通網や販売ルートを確立した既進出企業の生産ラインだけを買収するという進出形態が増加しつつあるとのこと。日本からも三菱自動車・日立製作所・森永乳業・イトキンなどが進出しているが、ここ数年は長期化の様相を呈するデフレ不況を背景に日系企業の投資はやや鈍化、今後の同市による打開政策が期待される。

南崗集中区

ハイテクふ化企業・研究開発企業・金融保険業・飲食業・旅行業などが集中するサービス業種区域。進出企業はその技術成熟度に応じてハイテク業種を中心とした迎賓路集中区（後記）への移設も可能。今後は、段階的な規制緩和が期待される金融保険業などで大きな発展を見込む。

迎賓路集中区

ハイテクふ化企業・ロシアとの合作企業・ロシアへの輸出加工企業などが集中。標準工場の建設を積極化するなど外資誘致への促進に取り組んでいる。今後は先端技術を有する中小企業を中心に幅広い業種を誘致・移設していく計画である。

哈平路集中区

製造・生産型企業をメインとして整備された区域。主な業種は自動車のパーツや部品製造・自動車製造(完成品の組み立て)・製薬・食品加工・電子・紡績などで高度な技術レベルが注目されている。



ハルビン経済技術開発区の様子

都市開発管理体制の変遷

従来は、先端技術産業で構成される「ハイテク技術産業開発区(1988年設立)」と各種製造業を中心とする「経済技術開発区(1991年設立)」のそれぞれに管理委員会を設置する2機構体制で行われていた。

しかし、外資系企業のハルビン進出が加速するに従い、2機構体制による開発管理では進出手続きの迅速化・簡素化を望む外資系企業のニーズに対応できないとして、外資系企業の誘致体制整備(特に中小企業をターゲット) 両管理委員会の重点政策を同時進行することによる相乗効果(合理性・効率性の向上)を狙う目的で、2001年11月に2管理委員会を合併、より良い投資環境を作るためワンストップ・サービスが実施された。以前は1~3ヶ月程度を要した審査・申請などの企業登録手続きも、「窓口の一元化」により1~3日という短期間で完結できるようになったとのこと。

開発区内の主要産業

以前は発電機・タービン・ボイラーなど電気工作機械製造というイメージが先行していたハルビン市も、近年は下記のような業種が趨勢を強めてきている。

a.自動車製造業

以前は中国南方地域から部品を調達していたが、

調達コスト上昇による採算割れが発生。その打開策として挙げられた『外資系企業の誘致促進策』が奏功。しかしながら、現地調達ができないパーツの一部は輸入に頼らざるを得ないものの、同市内において完成車に仕上げるまでのパーツ・部品の調達環境が整いつつあるとのこと。2004年までには価格帯が8~10万元程度の小型自家用車生産の製造を見込む。

進出国名	パーツ・部品種類	備考
日本	エンジン・エアコン	三菱自動車
アメリカ	内装・計器類	ヴィストン
韓国	シャーシ	約2万米ドルを投資
カナダ オーストラリア	アルミホイール・ スチールホイール	両国の合弁企業

b.製薬業

中国中央政府支持の下、香港・台湾系企業が数多く進出。同市内において東北地域特有の漢方薬を開発するまでに至っている。ハルビン市の製薬会社は、中国製薬業界でもかなり高いブランドイメージを確立しているとのこと。

c.食品加工

東北地域で生産される豊富な農産物(ジャガイモ・トウモロコシ・米・小麦など)を有効活用し、その多くは輸出向けの食品加工を行っている。進出国はアメリカ・カナダ・フィリピンなどの企業が現地法人を設立し、ポテトチップス・薬品原料・インスタントラーメン・コカコーラを製造している。因みに、マクドナルドやケンタッキーフライドチキンなどのファーストフード向けのフライドポテトは、黒龍江省産のジャガイモをハルビン市で加工し、各国に輸出している。



招商一局 聶太部 金桂浩部長

DALIAN

3. 現地日系企業

今回のハルビン訪問で取材協力をいただいた現地日系企業2社について紹介したい。

哈尔滨星宇工具有限公司

業 種：製造販売

所 在 地：哈尔滨市高新技术開發区嵩山路35-1号楼

設 立：1996年5月

企業形態：独資企業

資 本 金：170万米ドル

従 業 員：50名（うち日本人3名）

主要製品：特殊NC用工具・専用機用工具・スローアウェイバイト・スローアウェイカッターなど



同社工場内の様子

ハルビンでは主に自動車関係の特殊切削工具を製造（日本向け輸出：中国内販 = 9 : 1）。同社は従来からの中国企業との関係を活かして、製造コスト（人件費など）削減を目的にハルビン市へ進出。本業の立ち上げもさることながら税制・会計・雇用面など体系化されていない現地の法律では処理できない様々な問題を解消し、ようやく日本と同水準の高い技術レベルを提供できる状態になったとのこと。同社のような業種は中国国内全体を見ても5～6社程度と競合先が少なく、受注実績も年々増加傾向にあるとのこと。また、同社は今年秋を目途に同開発区内に新工場を新設、受注額を現在の約3倍に伸ばす予定。今後は中国国内における日系自動車メーカーの量産体制の本格化など追い風を受けて、同社の更なる発展が期待される。



同社製造の切削工具



星野副總經理(左)・中井顧問(右)

哈電日立電力設備新技术開發有限公司

業 種：発電所機器の設計および製造エンジニアリングサービス（共同入札・技術開発・設計・国際調達・技術支援・技術指導）

所 在 地：哈尔滨市南岗区高新技术産業開發区2号楼

設 立：1994年1月

企業形態：合弁企業

資 本 金：100万米ドル（日方：中方 = 50% : 50%）

従 業 員：12名（うち日本人1名）

主要業務：受注活動・設計製造エンジニアリング・CAD設計業務（構造設計・加工図CAD化）

同社は株式会社日立製作所とハルビン電機廠有限责任公司との合弁で設立され、出資元2社より発電所用機器の設計・製造エンジニアリング業務を受注しており、設立4年目にして黒字化を果たしている。

日本では東京電力や関西電力に納入する中小水車機器を、また、中国国内においてはバルブ水車など大型案件を扱った実績を持っている。また、通年ベースでの業務均衡化を図るため4年前よりCAD業務を開始、繁閑差のあるエンジニアリング業務の安定化にも取り組んでいる。今後は、日本企業に対し発電所用補機の中国国内調達など商社的な役割を手掛ける計画もあるという。現在、中国では電力需要の大幅な伸びに対応して豊富な水資源を利用した水力発電プロジェクトが数多く計画されており、今後も同業種に対するニーズは益々増えていくものと想定される。



同社CAD設計室の様子



清水総経理

最後に、今回のハルビン取材に協力いただいた方々にこの場を借りて厚く御礼申し上げます。

哈尔滨经济技术開發区・ハイテク産業開發区
 招商一局亜太部 金挂浩 部長
 哈尔滨星宇工具有限公司
 星野博幸 副総経理
 中井嘉訓 顧問
 哈電日立電力設備新技術開發有限公司
 清水勇 総経理

(副所長 加藤正明)

2003年中国展示会情報のご案内

2003年に中国で開催される展示会の予定を別冊でご紹介しています。

ご紹介している項目は以下のとおりです。

- ・機械設備・金型関係
- ・繊維・ファッション・紡績品関連
- ・建設関連
- ・建築建材・家具関連
- ・食品関連
- ・医療関連
- ・素材・化学工業品関連
- ・電機製品・電子部品関連
- ・自動車関連
- ・広告関連
- ・総合商談会
- ・製紙・印刷・包装関連
- ・芸術品、贈答品、子供用品、学生用品、教育設備、体育用品関連
- ・美容・宝飾関連
- ・通信・インターネット関連
- ・環境保護関連
- ・工業自動化及び技術関連
- ・その他

詳しい情報をお知りになりたい方は、新潟県大連経済事務所(eメール : niigatao@mail.dlptt.ln.cn) までお問い合わせください。

DALIAN

黒龍江省展覧会視察報告

(冬季スポーツ用品、冬物衣料展示会)

平成15年1月6日から11日まで、黒龍江省ハルビン市の国際博覧センターで「中国国際冬季体育用品・冬季服装展覧会」が中国国際貿易促進委員会、黒龍江省人民政府の主催で開催された。スキーやスノーボードといった冬季スポーツ用品や毛皮・ジャケットなどの冬物衣料を展示するもので、主催者によれば、今年で2回目となるこの展覧会には国内外から97社が出展した。



「中国国際冬季体育用品・冬季服装展覧会」開幕式

今回の展示会の特徴は、次の2点に集約されると思われる。

まずは、外国からの出展企業が多かったことである。昨年実施された第1回の展示会では、外国からの出展参加がほとんどなかったとのことであるが、今回は、多くの有名一流外国企業が出展していた。主催者側では、外国からの参加を促すための宣伝活動を精力的に行ったことが効果をあげたとしていた。日本からは長野県企業の参加が何店か見られたが、新潟県内からの出展はなかった。アメリカから出展した有名企業に聞いたところ、今回が初めての参加であるが、スポーツ用品の市場を開拓するためには、小さな展示会であっても積極的に参加しなければ活路を見出せないとしていた。今後、この展示会がど



外国企業の出展

のように発展していくかは未知数であるが、競合他社との競争に打ち勝つためには、積極的な出展が必要ではないだろうか。

2点目は、外国からの出展企業に対する待遇が厚かったということである。最大の優遇策は、外国企業の出展場所が入口近くの最も目立つ場所であったことである。中国の地場企業が奥まったところしか割り当てられなかったのに比べ、違いが際立っていた。また、空港送迎はもちろん、李鵬前首相も出席した「冰雪まつり」や黒龍江省主催の晩餐会への招待のほか、王利民副省長との懇談会も設定されていた。更に、外国企業のために、「中国企業に対する商品説明会」を開催するなど、外国企業に対しては格別の待遇がなされていた。黒龍江省では、外国からの投資誘致に必死になっており、日本を含めた外国企業に対する優遇策は他の展示会も含め今後とも続いていくものと思われる。



「冰雪祭」の風景。マイナス20度以下でも一見の価値がある。



建設中の展示場。今年6月には完成の予定。

現在、経済開発区内に大規模な展示場を建設中であり、本年6月にオープン予定である。今回開催の国際博覧センターは、やや古い上、手狭なため、この新しい展示場に関係者の期待が高まっている。第3回目の展示会はこの新しい展示場で開催されることになるが、黒龍江省側では今回以上に企業誘致、参加者誘致に力を入れると思われる。展示会は市場動向を見る上で最も優れた方法であり、新潟の関係企業もこの展示会への出展を検討してみてもよいのではないだろうか。(所長 庭野芳樹)

第6回上海国際部品調達展示商談会

日本貿易振興会(ジェトロ)上海事務所主催による逆見本市「第6回上海国際部品調達展示商談会」が、昨年12月4,5日の2日間、上海市で開催された。一般の見本市では、売りたいものを展示し買い手を探すのが一般的であるが、この展示会では日本企業が中国企業より調達したい部品を展示し、中国の部品メーカーなどと商談を行うという形をとるもので「逆見本市」とも呼ばれている。この様な「逆見本市」は、1994年に大連で初めて開催されて以来、中国各地で開催されるようになった。



この展示会は、中国経済の中心基地である上海市での開催ということもあり年々規模を拡大している。

今年は前年度の約3倍にあたる162ブース、122の日系企業が出展し、これに取引の可能性を求めて2日間の会期中に約1万人の入場者が訪れた。また、今回の特徴としては、純粋に日系企業・団体のみ参加募集を行った結果、本来の部品調達といった目的がはっきりした展示会となったことが挙げられる。これにより一般客の多い他の展示会と比べ各参加企業ブースでは効率の良い商談を行うことが可能になり、会期中の出展企業を対象としたアンケート調査でも各社ともおおむね所期の目的を達成していた模様。



新潟県では、昨年5月北京市で開催された同様の展示会に中国進出済みの企業を集め試験的に出展したことがあり、今回はその経験を踏まえて県内会員企業各社へ広く募集を募り、本展示会に計11社で出展。それぞれ電子部品・金属材料・木材製品の部品などを出展していただいた。事前

に主催者側から中国関係機関や中国企業向けに調達したい部品の写真・材料・仕様が記載してある資料を配布してあったことから、新潟ブースでの商談のために、自社サンプルを持参し駆けつけたという中国企業も多く見られた。中には「すぐ使える」といった即効性のある商品を生産している中国企業もあり、会期中に急遽現地工場視察を行った企業もあった。また、本展示会にご参加いただいた県内企業各社に展示会における成果・印象について伺ったところ、「予想以上の反響に驚いている。こんなに多くの引き合いや商談ができるとは思わなかった。早速、商談結果を日本に持ち帰り、検討の上、実際に貿易取引に結び付けたい」と一様に話されていた。

低価格競争が続いている日本国内では、コスト削減も限界に達しているといえます。中国での低価格・良品質の部品調達はそのままコスト削減にもつながります。しかしながら、広い中国で部品調達先を見つけるのは非常に困難であり、多大な労力を要するのはいうまでもなく、このことから部品メーカーを広く集め、スクリーニングしてゆくという面では今回の展示会は予想以上の成果だったといえます。



参加企業名簿

- | | |
|---------------|--------------|
| ・F&R Co.,Ltd | ・ダイニチ工業 |
| ・ユニバーサルプレジジョン | ・杉山工業 |
| ・高山工業 | ・佐文工業所 |
| ・トサカプレス | ・飯塚精工 |
| ・親和測定(大連)有限公司 | ・北川堂製作所 |
| ・新潟県大連経済事務所 | (以上 11社 順不同) |
| | (副所長 村山典隆) |

DALIAN

キーワード

南水北調

2002年12月27日、中国南部の長江(揚子江)の豊富な水を、深刻な水不足に悩む中国華北地域へ引き込む「南水北調」というビッグプロジェクトが着工した。総投資額は約5千億人民元(約7兆5千億円)。その壮大な全体計画は、東ルート、中部ルート、西ルートの3ルートに大きく分かれており、今回はそのうちの第一期工事である東ルート工事から建設が始まった。東ルートは1,240億人民元の建設資金が必要と予想されており、長江下流から既存の運河を利用し天津までの1,150 を結び、2007年に竣工する予定。中央ルートは長江支流の漢江から北京を通り天津までの1,246 を結び、2004年に着工、2010年に工事完了予定。最後の西ルートは長江上流から黄河上流へ水を引き込み、黄河の慢性的な水不足を解決することを目的とし、2010年前後に工事が始まる予定である。

「南水北調」計画は1950年代に起案され、実現に向けた調査が続けられてきた。現在、中国全土の水供給量は約28,000億 。人口が16億人に膨れあがる2030年前後には、工業用水の需要も増え、年間7~8千億 の水が必要との試算もある。中国の水は約8割が南部に存在するといわれており、その豊富な水資源を深刻な水不足に悩む中国華北地域へ供給することが国家的な急務となっている。

この工事が完了することにより、北京、天津を始めとする山東省、河南省、河北省、江蘇省など華北地域の水不足問題の解決ができるだけでなく、更なる大規模な国土改造も期待されている。しかし、その一方で建設資金の20~30%を世界銀行や各国からの借款などでまかなう予定であることから、将来におけるその返済負担や庶民に対する水道使用料の負担増も既に懸念されている。

(所長助理 魏純勇)

英文ビジネスライター講座 ミニクイズ

問題 次の文章を丁寧な文章に書き直してください。(答えは12ページ)

If you'd like any more details, just let me know.

平成15年度国際展開支援事業の
募集予定について

社団法人新潟県産業貿易振興協会では、県内産業の国際化促進に資するため、県内商工関係団体及び市町村が実施する、海外ミッション派遣や国際見本市出展などの事業に対し、補助金を交付しています。

平成15年度の補助対象事業の募集は、2月下旬に行う予定であり、補助対象事業の採択に当たって、事業内容、事業効果、今後の海外展開の基本的方針などについてヒアリングを実施いたします。

事業採択に係る方針、日程等、詳細については、後日「ビジネスネットプラザ」(<http://www.niigata-bnp.com/>)等を通じて御連絡いたしますので、本事業を御活用いただき、海外ビジネス展開のチャンスを広げてください。

国際展開支援事業の補助対象事業

- 1 国際提携調査事業
海外販路拡大、輸出入先の開拓などを目的とする海外ミッション派遣事業
- 2 国際専門見本市出展事業
国際専門見本市への出展事業

SEOUL

ソウル事務所

昨年11月に開催したソウル・2002新潟フェアにご参加いただいた企業の皆様から、感想を寄せていただきました。

ソウル・2002新潟フェアの感想

信越情報システム株式会社(上越市)代表取締役 曾田 耕一

11月13日に韓国ソウルで開催されたソウル2002新潟フェアのIT企業交流会に参加する機会を得た。

当日は、両国から40団体60名が参加し、様々な情報の交換が行われた。

弊社は現在、学校教育向けの業務支援システムを開発しており、他国での同業者との情報交換や市場調査を目的として参加した。ITの先進国でもある韓国の実情を視察するためにも同業者との情報交換が重要であると以前から考えていたので非常に都合のいい交流会であった。

ITの先進国としての韓国は、ある部分においては米国をも抜き、世界のトップであると言っても過言ではない。今回の訪韓ではそのことが痛切に感じられた。国がイニシアチブを取ることによってプロジェクト別にコンソーシアムが生まれ、国全体で推進し、構築し、それを海外の国々へのショーウインドとして、またテストフィールドとして見せているかのようであった。

このため企業はリスクを低く押さえながらも、より先進的に製品開発を進めることができ、国全体は低コストで最新のIT化を進める事ができるようであった。

そんな中で現在我々に最も不足しているのは、対外的な交渉能力であり、そのための会話能力であることが改めて感じられた。

韓国の人々は、我々に対して母国語である韓国語はもちろん英語や日本語までも駆使しており、相手のある交渉の中で一步も二歩も優位に立たれてしまっていると感じざるを得なかった。このことは、東アジアのほかの国に行っても感じることである。

我々日本人も、交渉できるくらいに高いレベルの語学力を身につけること、英語だけではなくさらに韓国語か中国語のどちらかは必要であろうと再認識させられた今回の訪韓であった。

IT企業交流会に参加して

北陸電々株式会社(新潟市)代表取締役 河内 康志

ソウルフェア。新潟と韓国、各々のIT関連企業交流会会場。もうすぐ開始時刻となる。

私の隣の席は空いていた。主催者の計らいで、類似した業務の会社どうしの席は一緒にしてあると聞いたが、どんな人が来るのであろうか。私はハングルが全くわからないし、相手も日本語ができるとは限らない。

開始直前。私よりもいくつか若いと思われる男性が、その席に座わり、開口一番言った。

“ My name is Andy. ”

え？英語？しかもアンディとは。韓国の人でそんな名前の方がいるのか？

恐る恐るカタコトの英語で話しかけてみた。話をすれば、それは私の求めていた技術ではないか。いま、目の前にその技術者がいる。自分の英語が幼稚なのもどかしい。筆談を試みる。和英辞書付の携帯端末を持ってきてよかった。彼はとても高度な技術を持ち、日本進出も果たしているベンチャー企業の技術者ではないか。残念なことに懇親会に彼は来れず、再会を誓い、名残惜しく別れた。

帰国後、彼から英語の電子メールが来た。三週間後、東京の展示場に彼と彼の上司の姿があった。そして、私もいた。仕事の話もできた。

ソウル。今度は人に会う楽しみもできた。次はハングルに挑戦だ。



IT関係施設の視察

SEOUL

海外ビジネスの安定を目指して

株式会社トライテック(柏崎市)代表取締役 高橋 一義

弊社は新たに開発した検査装置「WIDE - USEファンクションチェッカー」の韓国における販売促進を目的に、本フェアに参加しました。昨年からある程度の売上を韓国で実現出来るようになりましたが、スポットですの安定したビジネスとはいえません。今回の製品を足がかりに、安定したビジネス化を実現したいと考えています。2日間の商談相手は16社、全て商社でした。日本の製品を輸入して、韓国内で販売する代理店で、皆さん積極的でした。候補は数社ありましたが、2、3ヶ月かけて1、2社に絞り込み契約を交わして新しいビジネス開始を予定しています。本フェアは、弊社にとって大変有意義でした。特に商談相手への事前アクセス、会議場の設定、通訳の手配が助かりました。ただ投入した総コストと成果の関係であるトータル評価は分かりませんので事務局で検討して頂きたいと思います。弊社では同時に中国でもジェットロ主催の展示会に参加しましたが、こういう機会がありましたら韓国に限らず、是非参加したいと考えています。最後に「本心より関係者の方々にお礼を申し上げたい。」という事をこの場をお借りしてお伝えしたいと思います。カムサハムニダ



ソウルフェアに参加して

株式会社フタバ(三条市)営業部部長 井上 章

今回の商談会が成功裏に終わりましたことを、県職員の皆様とともに喜び申し上げますとともに、関係者各位様のご苦勞の結果と感じているしだいです。

今回初めて参加させていただきまして、改めて隣国である韓国の発展を感じざるをえないものでした。27年前の学生の頃、初めて韓国を訪問し、韓国は朴政権下で戒厳令がしかれ、夜12時以降は外出禁止令があり、軍の制服をきた軍人を街角に見かけたものでした。また反日感情がホテルやお店でも感じられましたが、今日の韓国の若者を見る限り日本人の若者と変わらず、ハングル語を話すこと以外違和感を感じませんでしたし、ワールドカップの同時開催国という親近感をお互い感じているのではないのでしょうか。今回のソウルフェアの商談も県のソウル事務所の事前のアピールによって多くの来場者を得て、なかなかお昼も食べれないくらいの盛況を博しました。また韓国の方にも日本の商品に、非常に興味を持っていただき、帰国後もいろんなオファーが



きております。新潟に一番近い外国でありながら、なかなか市場開拓が遅れている現状に、県という行政の方々のサポートは民間ではとても考えられない企画で、有り難く今後とも続けて欲しいと思います。現在のように韓国人と日本人の感情の親近感が湧き上がり、お互いに商売で行き来すれば、新潟県という裏日本であるという地理が逆に優位なものになるのではないのでしょうか。本当に今回の企画に参加させていただき、県の一民間人として感謝しているしだいです。

新潟淡麗が世界を酔わす日～新潟ソウルフェアの意味と今後～

「真野鶴」醸造元・尾畑酒造(株) 佐渡郡真野町)常務取締役 平島 健

「アンニョハセヨ」

この言葉しかハングルを知らない私が韓国ソウルを訪れることになったのは、昨年3月に上海で行われた華東交易会に参加し、自分が手塩に掛けて育てた子供である酒『真野鶴』が決して日本人だけでなく多くの外国の方々にも喜ばれるものであることを知ったことから、本格的に輸出を考えるようになったためである。そして、新潟県庁の方々がお際に肌理細やかにサポートしてくれたことから言葉という障壁を気にせずすんだことも重要だった。

2002年11月12日、うす曇の仁川国際空港に到着。ワールドカップの開催を前に完成したこの空港は規模・設備とも素晴らしく、右肩上がりの成長を続ける韓国経済の象徴として、正に相応しいものであると感じられる。しかし、空港からソウル市内へと向かうバスから見た風景はまだ田舎の彩を残しており、この国が発展途上にあることを窺い知ることが出来た。ちなみに、ここで使った「発展途上」という言葉は、かつて「後進国」という響きが差別的であるという観点から「発展途上国」と言い換えた際の意味合いでなく、既に成長期を過ぎて停滞する経済からの出口が見えずに右往左往する日本人の一人として、まだまだ発展する余地を残していることへの羨望の意味である。

さて、肝心の「ソウルフェア」であるが、過去2回の百貨店で行ったという「新潟物産展」的な運営とは違い、今回はホテルに仮設のショールームを作り、事前に興味のある現地の企業に声を掛けておいて商談会を催すスタイルとなった。現地でビジネスパートナーを探すという意味では実に効率的で、効果的なやり方であったと思う。実際、新潟の酒を輸出することを目的に組んだ我々のチーム(新潟県酒類販売・麒麟山酒造・美の川酒造、そして弊社)の元へは、事前に新潟県ソウル事務所へお願いして我々が指定した取引先候補に声を掛けて置いていただいたことから2日間で十数件の商談をすることが出来た。



その際に話をした幾つかの相手と現在も交渉中で、具体的にいつから輸出をすることが出来るようになるかは分からないが、現地における日本酒の市場性を知り、取引先候補を絞ることが出来ただけでも参加した意味があったと思う。やはり現地に行って見なければ分からないことは山ほどある。取引先の顔が見えないということもあるが、街に出てそこに住む人々の生活を少しでも垣間見ることが実は非常に大切なことなのである。しかし、我々のような中小企業にとって、独自に現地へ赴いて、いきなり商談をしてもらうというのはなかなか難しい。今回のような県が主催の商談会であれば、現地情報に詳しいスタッフもいるし、通訳を個々に雇う必要もないし、商談場所をセッティングする費用も掛からない。リスクを軽減するとともに安心して商談が出来るという意味では今後も韓国に限らず続けていきたい企画である。

新潟には世界に誇れる素晴らしい物産がある。特に食に関しては日本一といっても過言ではない。国内はもちろんだが、世界中の人々に新潟ブランドを広めていくことは今後の新潟経済の発展に欠かせない課題であると思う。新潟清酒に関しても同じだ。私は夢見る。日本人を魅了してやまない『新潟淡麗』が世界を酔わせる日を。

お世話になった新潟県庁の方々、ソウルの方々へ改めてこの言葉を贈ります。「カムサハムニダ」

SEOUL

ソウル・2002新潟フェアに参加して

高森コーキ株式会社(三条市)代表取締役社長 高森 武志

アンニョン ハシムニカ。チョヌン タカモリ ラゴ ハムニダ。(今日は。私の名前は高森です)。私が韓国で最初に教えていただいた韓国語です。過日は新潟県・社団法人新潟県産業貿易振興協会主催のソウル・2002新潟フェアに参加させていただきありがとうございました。海外での展示会出展は中国の北京、上海について3回目でしたが何れの地でも大変困るのが「言葉」の問題です。案の定ソウルフェアでもご商談いただいた方々は皆さん日本語がペラペラで驚かされました(日本の企業と商談目的でご来場されるので当たり前と言えば当たり前なのでしょうが...)。しかし受ける側の高森ブースでは全く韓国語を話す事ができません。事務局側からは1ブースに1人の通訳を手配いただきましたが、それでも折角ご来場いただいて失礼に当たると思い、我社の通訳金泰景(キム・テギョン)さんから急遽教えていただいたのが冒頭の韓国語です。

思えば今回の出展は県から送っていただいた一通の案内状がきっかけでした。海外への販売に力を入れ出していた矢先のご案内でしたので正に「渡りに舟」、早速封を切り、電話で確認し、更に国際経済課までお邪魔をして懇切丁寧に教えていただきました。その後は展示会開催日までメール、電話でご連絡をいただき、搬入当日(実は搬入が開催日のAM5:00からで少しビックリしましたが)は朝早く、前日のお酒が抜けず苦しんでいた所、韓国の健康ドリンクを差し入れていただき元気100倍、何から何までお世話になりっ放しの海外出展でした。さて本来の展示会ですが、2日間で高森ブースにご来場いただきましたお客様は事前登録(事務局側



が事前に相当の案内を韓国内でされておられました)を含め合計17社でした。いずれもかなり密度の濃い商談をさせていただきました。その後、韓国企業各社からは度々の国際電話やメールで再度の確認、お問合せをたくさんいただき、何と翌週にはわざわざ弊社までご来社いただいた企業までありました。正にグローバルワールド、スピーディな行動力には改めて驚かされました。ビジネスも順調に推移し私共も急ぎ次回の渡韓に向け準備を進めております。今回のソウル・2002新潟フェア参加をきっかけに、日本に一番近い外国であり、とてもエネルギー

シユな国、韓国とビジネスをはじめ色々な人達と素晴らしい人間関係が築ければと思っております。最後になりましたが最初から最後まできめ細かなアドバイス、ご指導をいただきました新潟県国際経済課経済交流班の皆さん、現地での広報活動始め集客にご尽力いただきましたソウル事務所の皆さん、即席の韓国語の先生になっていただいた通訳の金泰景(キム・テギョン)さん、本当にお世話になりました。余りの居心地の良さにまたまた皆さんの助けがお借りできる中国華東輸出入商品交易会(上海)へ早速申し込みさせていただきました。今後とも我々地元企業の事業推進を力強くバックアップしていただきますようよろしくお願いいたします。

ト サンヘー エソ ペッケスムニダ。カムサハムニダ。(また上海でお会いできるのを楽しみにしています。ありがとうございました。)

ソウル新潟フェアを終えて（商談会参加企業に対するアンケートから）

今回のソウル新潟フェアの商談会では、県内から30の企業・団体（内5社は商品展示のみ）にご参加をいただき、166社にのぼる韓国企業と活発な商談が行われた。フェア終了後には、県内企業等に対してアンケートを実施し、商談会の運営などについての感想や商談の成果に関して次のような結果が現れた。

フェア開催に先立ち、韓国の経済事情や商習慣を説明するために実施した「事前説明会」や「サンプルの輸送対応」については、「内容の不足」・「対応の不備」の回答はなく、十分な対応ができたと思われる。今後も参加企業のニーズに応じ、事前説明の内容充実や迅速・円滑な輸送対応に努めていきたい。

「会場のグレード・広さ」や「商談会の運営」については概ね好評であったが、「物足りない」とする意見も3社から寄せられ、ブース内部で商談ができる広さの確保や新潟県のPRの徹底などが次への課題として示された。

参集した企業の数や質については、「来場予定の企業で来ないところがあった」などの理由で「物足りない」とした回答が8社（約1/3）あった。取り扱う商品によって来場者にばらつきがあった点については、今後、アポイントの再確認などケアを十分にしていきたい。一方、2/3以上の企業からは「普通」・「満足」の評価を得ており、ソウルでの商談に可能性が感じられた。

また、「今後のソウルでの見本市・商談会などへの参加希望」については、「今後も希望する」・「内容による」との回答がほぼ半数ずつを占め、「希望しない」は皆無であった。以上のアンケート結果を踏まえ、今後も何らかの形でソウルでの商談の機会を提供できるよう考えていきたい。（以上、表1参照）

なお、商談の実績については表2のとおりである。その場での成約こそ少ないものの、継続案件の数が多い点、契約見込の件数には「不明」とした企業が14社（契約見込額の不明回答18社）あり、これからさらに伸びが期待できる点などから、初回の商談会としては一定の成果を得たものと考えている。今後も県内企業の積極的な参加を期待しているところである。

設問1（回答数25社）

（表1）

質 問	回 答	数	回 答	数	回 答	数
事前説明会の内容	十分な対応	10	普通	14	内容に不足がある	0
サンプルの輸送対応	十分な対応	16	普通	7	対応に不備がある	0
会場のグレード・広さ	満足	13	普通	8	物足りない	3
商談会の運営	満足	9	普通	13	物足りない	3
韓国企業の数・質	満足	7	普通	10	物足りない	8
今後の商談会等への参加希望	今後も希望する	12	内容による	13	希望しない	0

設問2（回答数25社）

（表2）

商談件数	契約件数	契約額	商談継続中の案件数	今後の契約見込件数	契約見込額
262件	2件	4万円	116件	27件 不明14社	700万円 不明18社

（国際経済課 田中 徹）

SEOUL

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。

キムチも「中国産」にシフト？

韓国人の食卓に必ずと言っていいほど並ぶキムチ。しかし、そのキムチが最近、中国産に押されつつあるということです。

中国産キムチの武器は何と言っても「安さ」。中国産キムチの卸売り価格は1キロ当たり850ウォン（約85円）前後で、韓国産（同1,500ウォン：日本円で約150円）の半分程度にすぎないのです。

韓国貿易協会によると、中国産キムチの輸入規模は1999年の3万3,000米ドル（90トン）から2000年の17万7,000米ドル（467トン）に急増しました。去年の10月末までで、すでに26万3,000米ドル（556トン）に達しており、この3年でなんと8倍に増加した計算になります。

さらにこの流れは、韓国産キムチの主要輸出国である日本市場にも及んでいるようです。

日本での中国産キムチの販売価格は400グラム200円前後なのに対し、韓国産は同398円～428円と、ここでもやはり約2倍の差がついています。

この影響からか、韓国産キムチの対日輸出規模は、1999年の7,703万8,000米ドル（2万3,816トン）から2000年は6,502万8,000米ドル（2万2,200トン）と年々減少しています。

キムチ輸出業者の間からは「今後2～3年で、日本市場での中国産キムチのシェアが韓国産キムチを脅かすほどになる」と懸念する声も出ているそうです。

これでは「キムチ宗主国」を自負する韓国の立つ瀬がありません。価格面では不利に立つ韓国キムチ、ここは基本に戻って「味」で勝負するしかないでしょう。

（課長代理 文 誠姫）

2003年ソウル市江南区の韓国総合展示場（COEX）の展示会日程（2月～3月）

開催期間	展示会及び行事名
2/ 5 - 9	第19回春季韓国結婚商品展
2/ 5 - 9	MBC愛犬博覧会2003
2/13 - 15	貿易サービス情報展示会
2/13 - 16	韓国モーターサイクル及び自転車展示会
2/13 - 16	ソウル国際販促物及び生活用品展
2/21 - 16	カルテコリア2003
2/21 - 26	傾郷ハウジングフェア
3/ 4 - 7	韓国国際工場自動化総合展
3/ 8	頭脳開発法、脳呼吸 李スンウォン博士招請脳呼吸特別講演会
3/ 8 - 9	海外移民博覧会（春季）
3/ 8 - 9	海外留学、語学博覧会（春季）
3/12 - 15	ソウル国際インターネット・ネットワークコンパランス及び展示会
3/12 - 15	ソウル国際石材、タイル展
3/12 - 15	ソウル国際葬式文化博覧会
3/13 - 16	ソウル医療機器及び医療情報展示会
3/19 - 20	ファミリーマート展示会
3/19 - 22	政府調達優秀製品展
3/20 - 24	ソウルリビングデザインフェア
3/26 - 31	春季ソウルコレクション
3/27 - 31	第16回国際金型及び関連機器展
3/28 - 31	ソウルスポーツ・レジャー展
3/29 - 4/1	韓国ゴルフ総合展示会

ソウル事務所の主な活動（11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。

《11月》

（10月以前の分は前号に掲載）

村上市電気工事組合が来韓、ソウル市内電気通信施設視察。アテンド（1日）

新潟県内食品企業と商談可能性調査のため、高麗農相(株)呉社長、スターツ(株)林理事が来所（5日）

県産業労働部高橋部長及び国際経済課桜井課長が来韓、来所し事務所を視察（12日）

新潟フェア打合せ及び今後の協力依頼のため、県産業労働部高橋部長及び国際経済課桜井課長とダイヤモンドコンサルティング社大久保社長との懇親会（12日）

新潟フェア開催（商談会、IT交流会、懇親レセプション）（13日～14日）

新潟東港物流団地提案のため、県産業労働部高橋部長及び国際経済課桜井課長が来韓し、現代自動車本社を訪問。事前連絡調整、アテンド、通訳（13日）

県産業労働部高橋部長がギャラリー百貨店訪問、視察。事前調整、アテンド、通訳（13日）

県産業労働部高橋部長がIT先進事例視察及びサムスンSDS訪問。事前連絡調整、アテンド、通訳（14日）

県国際経済課桜井課長がハードオフ코리아訪問、視察。事前連絡調整、アテンド、通訳

新潟フェア結果報告及び来年度事業打合せのため、ダイヤモンドコンサルティング社を訪問（19日）

新潟フェア後援のお礼と結果報告及び今後の協力依頼で中小企業振興公団及び産業資源部を訪問（20日）

新潟での物産展開催への協力依頼で 韓国優良製品振興協会が来所（20日）

新潟ワシントンホテル、津川カントリークラブが販売促進のため来韓、来所し韓国旅行エージェントを訪問。事前連絡調整、アテンド、通訳（26日～28日）

ハードオフ코리아・グランドオープニング前夜祭に出席（28日）

ハードオフ코리아・グランドオープニングに参加（29日）



ハードオフ코리아

新潟での物産展開催可能性調査のため、韓国優良製品振興協会の新潟訪問（12月9日）を事前連絡調整（11月中）

IT事例説明のためソウル市江南区長新潟訪問を調整（11月中）

ソウル市江西区の姉妹交流先募集のための連絡調整（11月中）

県新美術館開設準備室の韓国展準備調査日程を事前連絡調整（11月中）

抱川（ポチョン）ロータリークラブの姉妹提携先募集のための連絡調整

（12月以降の分は次号に掲載）

<活動の中から>

ここ最近、韓国内では一種のブームといっているほどゴルフに対する人気が高まっています。

人口約4,700万人程の韓国においてゴルフ人口は250万人とも300万人とも言われており、2、3年前に比べるとほぼ倍増しています。

SEOUL

そのような状況ではありますが、韓国国内には約120箇所程のゴルフ場しかないのが現状です。それではまったく数が足りない上に、ソウルからも自動車でも2時間以上かかるゴルフ場も数多くあるため、最近では時間的にも距離的にも近い日本へゴルフで来られる方が増えています。

更に、ゴルフで来られる方たちは、リピーターになる方が多いので非常にメリットのあるお客様といえると思います。

そうした中、今までは北海道や九州のゴルフ場へ流れることが多かったこうした方たちを、なんとか新潟のゴルフ場へ誘客できないかということで、去る10月に韓国の旅行エージェントの方たちを新潟へ招待し、新しい新潟の旅行商品を作っていただくため、新潟県内のゴルフ場を視察していただく事業がありました。

今まで韓国では新潟についての旅行商品が余り無く、商品があったとしても冬のスキーと温泉をセットにした旅行商品を取扱う程度でした。

その後、今度は11月に新潟県のホテルとゴルフ場の関係者の方が来韓し、10月に新潟を訪問された旅行エージェントを訪問され、販売促進のためにさらに情報交換を進めました。

私はその期間中随行させていただいたのですが、その中で、韓国の旅行エージェントの方たちは、新潟のゴルフ場は非常に質がよいところが多く、今まで知らなかっただけにかなり良い印象を持っていらしたようでした。

ゴルフ場の施設や宿泊施設も問題なく、料金次第では十分送客可能な商品となりえるということで、旅行エージェントの方たちからも前向きな話を頂くことができました。

この先もまだまだ交渉を続けていかなければならないと思いますが、春以降には新潟の新しい旅行商品として、ゴルフ旅行が加わることになるかもしれません。

(地域交流課長 小柳昌史)

2003年韓国展示会情報のご案内

2003年に韓国で開催される展示会の予定を別冊でご紹介しています。

ご紹介している項目は以下のとおりです。

- ・教育・出版関連
- ・電気・電子・IT関連
- ・観光・レジャー・生活用品関連
- ・貿易・マーケティング関連
- ・建築・建設関連
- ・機械関連
- ・医療・健康関連
- ・農業・畜産・食品関連
- ・化学・環境・エネルギー関連
- ・アクセサリ関連
- ・文化・その他

詳しくお知りになりたい方は、新潟県ソウル事務所(eメール : kobayashi@niigata.or.kr)までお問合せください。

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があります。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。

<p>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) kobayashi@niigata.or.kr</p>	<p>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</p>
--	--

REPORT

海外進出企業の体験談
その4・ロシア

有限会社ジャパン・シー・ネットワーク

今回は、ロシアのウラジオストク市に進出している有限会社ジャパン・シー・ネットワークの田代雅章社長に寄稿していただきました。

<1988年、閉鎖都市ウラジオストクへ>

ロシア極東のラジオストクへ初めて行ったのは、1988年5月に遡ります。戦後初めて、観光客を乗せた船(ルーシ号)が新潟港から日本海を隔てた対岸の都市、ウラジオストクへ向けて出発したことがこの始まりです。

ロシア太平洋艦隊の基地ウラジオストクは、1992年まで、軍港として外国人はもちろんロシア人でさえ自由に入ることができませんでした。当時は、町の地図1枚なく、何の情報もないままルーシ号に乗り込みました。

私は報道カメラマンをしており、面白い写真が撮れそうな場所には参加をするのが、カメラマンとしての信条でした。中央の出版社などにも写真を売り込んでいたので、軍港の閉鎖都市ウラジオストクに潜入できることだけで胸が躍っていました。

しかし、それとは正反対に「軍港」、「閉ざされた町」などのイメージから暗いとか怖い町のイメージも持っていました。その上、現地では勝手な行動は許されない、案内役が付いて回ると聞かされており、監視された状態での行動しか出来ないと思っていたのです。

しかし、実際にウラジオストクに到着してみると約200人もの日本人観光客がどっと船から町へ出てしまい収拾がつかなくなったようで、私たちは自由に町を歩きまわることとなりました。後になって聞くと、隣町までタクシーで墓参りに行った人もいたようです。

<新潟から一番近いヨーロッパ>

春を迎えたばかりのウラジオストクは緑が多く美しく、街の中心部には帝政時代の建物がどっしりと構えヨーロッパそのものでした。高台から一望した金角湾の素晴らしさ、夜10時頃まで沈まない太陽、遅くまで人々が海岸道を散歩している姿。海を隔てた対岸にこのような美しい街があったことにカルチャーショックを覚えました。

また、ここに暮らしている人々は、船員や漁業などの仕事に従事している人が多く、日本への渡航者が多いことにも驚きました。私たちが対岸の町のことを何も知らないだけで、ウラジオストクの人々は日本に対して大変な親近感と興味を持っていることに驚きました。

初めての訪問でこの街を拠点に何か(情報提供)やってみたいと、漠然とではありましたが思い始めていました。帰国後も簡単に入れない場所だけに、日々、その思いが強くなって行きました。



帝政時代の美しい建物が今も残るウラジオストクを中心街

1992年1月、ウラジオストクが外国人に解放され自由に行き来ができるようになり、私は決断し、その年の3月後半ウラジオストクへ単身渡りました。

<1993年、会社の設立と情報誌の発行>

ウラジオストクに10ヶ月間滞在し、翌年1993年1月、急ぎよ帰国、2月に会社設立、新潟市に本社を、ウラジオストク市に事務所を開設しました。会社設立日が週刊情報誌「ダリーニポストーク通信」創刊号の発行というあわただしさでした。

訳あって、日本での市場調査や準備期間もないままやったもので、創刊時の読者はゼロからのスタートです。後になって、反省をしましたが、その時は自分でも信じられないようなパワーに突き動かされたような感じです。

情報誌の読者層は、日本海側地方の企業などを考えていたのですが、93年にバブルがはじけロシアどころでなく、日本の対ロシアへの熱気は一気に冷めてしまいました。しかし、官公庁や研究機関、大手企業などロシア極東の情報を恒常的に必要としている組織から購読をいただき今日に至っています。

また、情報誌を出し続けたことによって、ロシア極東に興味がある多くの方との関係ができ、当初は考えてもいなかったような仕事へと繋がっていきました。

<ウラジオ事務所の業務内容>

現在、新潟はスタッフ3名、ウラジオストク事務所は日本語の話せる男性が1名、事務処理をする女性1名

の2名が常勤で働いています。その他に、テレビのカメラマン1名、契約ジャーナリスト3名が外部スタッフとして協力をして



ウラジオストク事務所の
アンドレイ・グロトフ氏(左)と田代社長

ています。また、何か面白いニュースがあると連絡をくれる気心の知れたジャーナリストが何人かいます。

ウラジオストク事務所の仕事内容は、日本からの依頼で以下のような仕事を日々行なっています。

1. 新聞・テレビのニュースのチェック

毎日、極東で発行されている新聞やテレビニュースを見て、日本に関係する事件や日本が必要とするニュースがないかチェックをしています。

2. 映像サポート

ウラジオストクや極東地域で事件などが発生すると、ロシア側のテレビ局より映像提供を受けて、日本へ電送したりします。隣国だけに、日本と関連するニュースなど暇がありません。また、BSN(新潟放送)には、姉妹都市のハバロフスクやウラジオストクの面白い生活などを紹介する映像レポートを制作しています。

3. マスコミ取材や企業訪問のコーディネート

主に日本のテレビ局の取材になりますが、現地での取材コーディネート、通訳や取材車の手配。また、極東を訪問する日本企業のアレンジなどを依頼されます。

4. 経済・文化などの交流のサポート

毎年、ロシア東欧貿易会が行っているロシア人研修の現地サポートをやらせていただいております。

<最近のロシア人のビジネス感覚>

新生ロシアになって既に10年が経過しましたが、ロシア極東への日本企業の進出は進んでいません。ロシア側の法整備やインフラの遅れなどの問題もありますが、日本の経済発展の失速も大きな理由かと思えます。

この10年、ロシア人を見てきて徐々に変わり始めていることに気がつきます。「ロシア人は時間にルーズで酒ばかり飲んで仕事をしない」というのが旧世代の一般的なロシア人のイメージでした。しかし、最近の若いビジネスマンやインテリ層は違います。ロシア人が働かないというのも過去の妄想となり始

めています。特に今の若いエリートたちは、ウオッカは飲まないし、仕事に対して前向きな人が多いのには驚きます。私としては、昔ながらのロシア人を懐かしく思うことの方が多いですが...

昨年、ウラジオストクのあるITのソフト開発会社と仕事をしました。CD-ROMの制作を共同でやったのですが、最後の追い込みの場面では徹夜を数日やらざるを得なくなって、ロシア側はどう対応するのか注目をしていました。私のほうはある程度までやれば帰れたのですが、ロシア側は3日間ほぼ徹夜で仕事を期限までに収めてくれたのには、頭が上がりませんでした。

その後、私がウラジオストクへ出張した際、その会社の社長に「スタッフの皆さんの努力で仕事が間に合いました」とお礼を伝えると、「お互いにビジネスですから」とさりげなく返事が返ってきました。このような会社はまだ一部ですが、徐々にロシア人の仕事に対する認識が変化をしているのを感じています。

<今後の活動>

弊社は、今までは日本企業がロシアで活動するための情報提供やサポートを中心としてやってきました。これからは、ロシア企業が日本へ進出するための日本の情報提供にも力をいれていきたいと考えています。

その理由として、ロシアの元氣な起業家は日本のビジネスパートナーを探していますが、プレゼンスできるまでのノウハウを持っていません。ロシア企業が日本へ進出する際のコンサルタントやビジネスパートナーを探す際のサポートをする会社が必要となりつつあります。

もう一つが、ビジネス交流の発展には、双方の人の交流を多くすることが必要です。手っ取り早いのが観光です。

日本はデフレ傾向で旅行費が安くなっており、ロシア人にも手の届かないものでなくなっています。そこで、新潟の温泉やスキー場、元気でユニークな企業などをロシア側の旅行会社などへ紹介してみたいと考えています。

日本海を隔てた隣国ロシア極東の人々が行き来して、日ロの交流が大きく発展する日がくることを願っています。

REPORT

平成14年度新潟県内企業海外進出状況調査結果

県内企業（注1）の海外進出の実態を把握し、今後の国際経済交流施策を推進するために、県では、このほど「平成14年度新潟県内企業海外進出状況調査報告書」をまとめました。本調査はアンケート方式により平成5年度から行っているもので、以下はその概要です。

なお、調査基準日は平成14年7月31日現在です。

注1：本調査における「県内企業」とは、次のいずれか該当する企業をいう。ア．本県内に本社がある企業。
イ．本社が県外にある場合は、工場や支店などが本県内にある企業。

今回の調査のポイント

海外進出企業は152社、365件であり、昨年度調査と比較すると企業数では1社増(対前年比+0.7%)、件数では3件の減少(同 0.8%)。
地域別ではアジアが258件と全体の70.7%のシェアを占めており、国別では中国が121件(同33.2%)と最大の進出先。
年次別進出件数は平成7年をピークに、以後、10件前後を推移している。平成13年は12件。今後の進出予定は、3社から4件との回答。

1. 進出企業数及び進出件数

海外に進出している県内企業は152社（うち、県内本社企業87社）進出件数は365件（うち、県内本社企業130件）である。

2. 国別進出状況（表1）（注2）

国別では、中国が最も多く121件（香港を除くと103件）と全体の33.2%（28.2%）のシェアを占めており、以下、アメリカ60件（16.4%）、タイ34件（9.3%）、シンガポール21件（5.8%）、マレーシア20件（5.5%）の順となっている。

表1 国、地域別進出状況 (単位：件数)

進出地域	進出目的		製造		販売		サービス		建設及びその他		合計	
	製造	販売	製造	販売	サービス	建設及びその他	製造	販売	サービス	建設及びその他	合計	
アジア	中国	84 (44)	14 (7)	9 (8)	14 (10)	121 (69)						
	韓国	14 (5)	1 (1)	1 (1)	0 (0)	16 (7)						
	台湾	13 (2)	4 (1)	0 (0)	0 (0)	17 (3)						
	シンガポール	11 (0)	8 (0)	0 (0)	2 (2)	21 (2)						
	インドネシア	10 (3)	0 (0)	0 (0)	2 (0)	12 (3)						
	マレーシア	17 (3)	0 (0)	1 (1)	2 (1)	20 (5)						
	ベトナム	4 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4 (2)						
その他	タイ	29 (12)	3 (1)	1 (0)	1 (1)	34 (14)						
	その他のアジア	10 (1)	1 (1)	1 (0)	1 (0)	13 (2)						
(小計)	192 (72)	31 (11)	13 (10)	22 (14)	258 (107)							
北アメリカ	32 (5)	20 (8)	3 (1)	5 (1)	60 (15)							
西ヨーロッパ	18 (3)	11 (0)	2 (0)	1 (0)	32 (3)							
CIS・中欧・東欧	0 (0)	0 (0)	2 (2)	0 (0)	2 (2)							
大洋州	3 (1)	1 (0)	2 (2)	0 (0)	6 (3)							
中東	3 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (0)	4 (0)							
中南米	2 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (0)	3 (0)							
アフリカ	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)							
合計	250 (81)	63 (19)	22 (15)	30 (15)	365 (130)							

注2：表1の（ ）の中は本県内に本社がある企業のデータ。以下の表は同様。

表2 業種別進出状況

業種*	区分	企業数	構成比 (%)
製造業	食料品	7 (6)	4.6
	繊維・繊維製品	6 (5)	3.9
	その他軽工業	12 (5)	7.9
	化学品	15 (3)	9.9
	金属製品	22 (14)	14.5
	機械機器	57 (27)	37.5
(小計)	119 (60)	78.3	
非製造業	販売業	12 (11)	7.9
	サービス業	7 (7)	4.6
	運輸通信業	1 (1)	0.7
	建設業	3 (3)	2.0
	その他	9 (5)	5.9
(小計)	32 (27)	21.1	
業種不明	1 (0)	0.7	
総計	152 (87)	100.0	

*注：日本国内における業種

3. 地域別進出状況（表1）

地域別では、アジアが258件と最も多く、全体の70.7%を占めており、続いて北アメリカが60件（16.4%）、西ヨーロッパが32件（8.8%）となっている。

4. 都市等別進出状況

各国の都市等の別に進出状況を見ると、上海市が24件と最も多く、続いて香港が18件、シンガポールが17件、バンコクが15件、北京が13件、大連が12件との順となっている。

5. 業種別進出状況（表2）

国内で営む主な業種別にみると、製造業が119社と全体の78.3%を占めている。

その内訳は、機械機器が57社と全体の37.5%を占め、金属製品が22社(14.5%)、化学品が15社(9.9%)続いている。

6. 目的別進出状況(表3)

進出の目的を主な業種別にみると、製造が250件と68.5%のシェアを占めている。その内訳は、機械機器が102件と全体の27.9%を占め、化学品が64社(17.5%)、その他軽工業が27社(7.4%)続いている。

表3 目的別進出状況

業種*	区分	企業数		構成比(%)
		企業数	()	
製 造 業	食料品	25	(15)	6.8
	繊維・繊維製品	9	(6)	2.5
	その他軽工業	27	(12)	7.4
	化学品	64	(3)	17.5
	金属製品	23	(13)	6.3
	機械機器 (小計)	102	(32)	27.9
非 製 造 業	販売	63	(19)	17.3
	サービス	21	(14)	5.8
	運輸通信	1	(1)	0.3
	建設	6	(4)	1.6
	その他	24	(11)	6.6
	(小計)	115	(49)	31.5
業 種 不 明		0	(0)	0.0
総 計		365	(130)	100.0

*注：進出先における業種。

7. 従業員規模別進出状況

県内事業所の従業員規模別にみると、100人以上の規模が88社と全体の6割弱のシェアを占めている。

8. 形態進出状況

100%日本側出資が171件と最も多く46.8%のシェアを占めており、続いて合弁が126件(34.5%)となっている。

9. 進出年次別状況

平成7年をピークに、以後、10件前後を推移している。なお、平成13年の進出件数は12件、平成14年は7月末現在では5件である。

10. 海外事業所の進出理由(複数回答可)

「進出地域の市場開拓・確保」をあげる回答が113件と最も多く、続いて「生産コスト削減」(91件)、「情報収集力強化」(53件)、「取引先・親会社の進出に同調」(49件)となっている。

11. 海外進出上の問題点(複数回答)

海外進出の際に、問題となっている点については、「現地の政情・経済状況」をあげる回答が最も多く、「進出国、場所の選定」、「現地情報の収集」、「ビジネス慣行の違い」が続いている。

現地パートナーとの関係での問題点は、「労務管理」をあげる回答が最も多く、「技術移転」、「経営幹部の人事」、「経営方針」が続いている。

現地法人の人事・労務に関する問題点は、「管理・指導部門のスタッフ不足」、「雇用慣行等の違い」、「コミュニケーションギャップ」の順となっている。

現地法人の生産に関する問題点は、「技術者」をあげる回答が最も多く、「現地での原材料の調達」、「現場従業員」、「下請・外注先の確保」の順となっている。

現地法人の製品販売に関する問題点は、「現地ローカル企業との競争激化」をあげる回答が最も多く、続いて「現地外資系企業との競争激化」、「現地経済状況悪化に伴う需要減」の順となっている。

12. 今後の海外進出予定

今後海外への進出予定がある企業は3社4件となっている。

13. 撤退企業

過去に海外進出をしていて、「既に撤退した」と回答した企業は12社17件である。

本件についてのお問い合わせは国際経済課国際物流班まで。電話番号などは23頁の掲載をご覧ください。

REPORT

平成13年 新潟県輸出入状況等統計調査結果

県内事業所の貿易実態を把握し、今後の国際経済諸施策の推進に役立てるため、標記調査を行い、このほど「新潟県の輸出入動向」としてまとめました。概要は下記のとおりです。

調査結果の概要 (本調査はアンケートベースで実施していますので、以下言及する「我が国」の数値と単純比較はできません。)

輸出：総額で対前年比+0.2%の2,269億円

全体的には微増となった。品目別では上位2位の「機械機器」、「化学品」が減少した。地域別では、アジア、西欧向けがほぼ前年並になったものの、北米向けは増加した。また、韓国、台湾、香港への輸出実績が減少した。一方、「我が国」の輸出額は同 5.2%の48兆9,788億円となった。

輸入：総額で対前年比+7.9%の2,571億円

品目別では、上位2位の「鉱物性燃料」や「その他の製品」が大幅に増加し、全体の増加に繋がった。一方、「機械機器」は減少に転じた。地域別では、香港、台湾、韓国からの輸入実績もすべて減少に転じた。一方、「我が国」の輸入額は同+3.6%の42兆4,153億円となった。

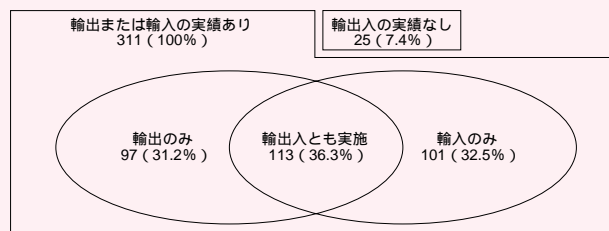
1. 調査の方法

調査対象期間 平成13年1月～12月

調査対象事業所 県内で輸出入業務を行っていると思われる事業所(県外に本社を有するものも含む)

663社

回答事業所数 336社



2. 平成13年の輸出動向

当県及び我が国の輸出動向

「当県」の輸出額は、対前年比+0.2%の約2,269億円となった。なお、経済産業省の『通商白書』(2002)によると、「我が国」の輸出額は円ベースで対前年比 5.2%の48兆9,788億円となった。

商品別輸出動向

シェア1位の「機械機器」は、主要輸出先の北米、アジア、西欧への実績が減少し、全体としては減少した。2位の「化学品」のうち、「プラスチック」が増加したが、「有機化合物」、「その他」は減少し、全体としては減少した。3位の「金属品」は、「鉄鋼」などの主要品目や、アジアや北米など主な輸出先での実績が、それぞれ大幅に増加し、全体としては増加した。

地域別・国別輸出動向

シェア1位の「アジア」向けや3位の「西ヨーロッパ」向けがほぼ前年並みであり、2位の北米向けは「金属品」や「化学品」を中心に増加した。

区分	金額(億円)		対前年比(%)	
	当県	我が国	当県	我が国
平成8年	2,336	447,313	103.7	107.7
平成9年	2,327	509,380	99.6	113.9
平成10年	2,456	506,450	105.5	99.4
平成11年	2,326	475,476	94.7	93.9
平成12年	2,265	516,542	97.4	108.6
平成13年	2,269	489,788	100.2	94.8

商品別輸出動向 (単位:百万円、%)

商品	年	平成12年		平成13年	
		輸出額	輸出額	対前年比	構成比
総額		226,509	226,902	100.2	100.0
食料品		930	1,012	108.8	0.4
原燃料		10,133	12,344	121.8	5.4
繊維品		3,282	3,177	96.8	1.4
その他の製品		7,182	6,506	90.6	2.9
化学品		64,685	56,399	87.2	24.9
金属品		34,020	46,811	137.6	20.6
機械機器		105,518	99,609	94.4	43.9
非金属鉱物製品		759	1,045	137.7	0.5

地域別輸出動向 (単位：百万円、%)

地域	平成12年		平成13年	
	輸出額	輸出額	対前年比	構成比
総額	226,509	226,902	100.2	100.0
アジア	127,807	126,238	98.8	55.6
中東	3,459	3,066	88.6	1.4
西ヨーロッパ	36,215	35,446	97.9	15.6
北アメリカ	46,848	53,597	114.4	23.6
中南米	1,880	2,396	127.4	1.1
アフリカ	2,050	1,150	56.1	0.5
大洋州	2,038	2,995	147.0	1.3
CIS・中欧・東欧	406	193	47.5	0.1
不明	5,806	1,822	31.4	0.8

3. 平成13年の輸入動向

当県及び我が国の輸入動向

「当県」の輸入額は、対前年比+7.9%の約2,571億円となった。なお、経済産業省の『通商白書』(2002)によると、「我が国」全体の輸入額は、円ベースで同+3.6%の42兆4,153億円であった。

商品別輸入動向 (単位：百万円、%)

商品	平成12年		平成13年	
	輸入額	輸入額	対前年比	構成比
総額	238,220	257,121	107.9	100.0
食料品	26,609	24,864	93.4	9.7
鉱物性燃料	109,202	125,021	114.5	48.6
繊維製品	2,883	3,027	105.0	1.2
繊維原料	755	626	82.9	0.2
その他の製品	25,750	32,276	125.3	12.6
化学品	6,287	9,866	156.9	3.8
金属品	15,173	15,629	103.0	6.1
金属原料	208	750	360.6	0.3
機械機器	29,593	25,649	86.7	10.0
その他の原料品	21,760	19,413	89.2	7.6

地域別・国別輸入動向

シェア1位の「アジア」は、インドネシア、香港、韓国からの輸入実績の減少が影響して、全体としては減少した。2位の「北米」からはほぼ前年並みであった。一方、「中東」からの輸入は「鉱物性燃料(天然ガス)」の多量の新規輸入や、「化学品」輸入の拡大により、大幅に増加した。

国別では、インドネシアからの輸入は、依然、シェア1位を占めたものの、天然ガスの輸入は大幅に減少したため、全体も減少した。

なお、対岸4カ国からの輸入は、韓国からの輸入の大幅減が影響して、全体は対前年比 5.7%の約397億円に止まった。

国別では、シェア1位のアメリカ向けは「金属品」や「化学品」を中心に増加したほか、全体の5.0%を占めるシンガポール向けも「機械機器」や「金属品」を中心に対前年比+87.3%と大幅に伸びた。一方、韓国、香港、台湾向けは「化学品」、「機械機器」、「金属品」や「その他の製品」等を中心として、大幅に減少した。

なお、全体の30.2%を占める対岸4カ国(韓国、北朝鮮、中国及びロシア)の輸出合計額は約685億円であり、ほぼ前年並みとなった。

区分	金額(億円)		対前年比(%)	
	当県	我が国	当県	我が国
平成8年	2,010	379,934	147.2	120.4
平成9年	2,343	409,562	116.6	107.8
平成10年	2,130	366,536	90.9	89.5
平成11年	1,950	352,680	91.5	96.2
平成12年	2,382	409,384	122.2	116.1
平成13年	2,571	424,153	107.9	103.6

商品別輸入動向

シェア1位の「鉱物性燃料」(天然ガス、原油)の輸入が昨年に引き続き増加し、2位の「その他の製品」も「雑製品」や「木製品及びコルク」を中心として増加した。一方、3位の「機械機器」の輸入は、「電気機械」や「精密機械」の大幅な減少に影響されて減少した。

地域別輸入動向 (単位：百万円、%)

地域	平成12年		平成13年	
	輸入額	輸入額	対前年比	構成比
総額	238,220	257,121	107.9	100.0
アジア	173,847	159,569	91.8	62.1
中東	1,824	29,588	1622.1	11.5
西ヨーロッパ	6,670	6,906	103.5	2.7
北アメリカ	38,345	38,728	101.0	15.1
中南米	6,378	7,566	118.6	2.9
アフリカ	2,140	2,119	99.0	0.8
大洋州	4,503	6,924	153.8	2.7
CIS・中欧・東欧	4,263	5,571	130.7	2.2
不明	250	150	60.0	0.1

本件についてのお問い合わせは、国際経済課 国際物流班 まで
 TEL 025-285-5511 (内線2794、2795)
 FAX 025-285-7016
 なお、県庁産業労働部のホームページ
 (<http://www.pref.niigata.jp/sangyou/>)及びにいがたビジネス
 ネットプラザ <http://www.niigata-bmp.com/> で、公開する予定

SUPPORT

『貿易実務講座～中上級編』開催のご案内

本講座は貿易業務担当者のスキルアップと社内体制の強化を目的として、すでに貿易実務に携わっている方を対象に全6日間（計32時間）の日程で開催します。貿易保険・海上保険、為替リスクヘッジ、契約、クレーム処理、インコタームズ2000、輸入検査、通関およびその他法令など特定のテーマについてケーススタディーや新潟地域での事例を交えて解説し、貿易に関する総合的な実践力を養成します。この機会に社員研修として是非ご活用ください。個人の受講も歓迎します。奮ってご参加ください。

【開講日時及び内容】

	実施日	午前（10：00～12：00）	午後（13：00～16：00）
初日	2/25	「貿易取引交渉の進め方」	
2日目	2/26	「有利な契約書の作成」ほか	
3日目	3/3	「ICC荷為替信用状に関する統一規則及び慣例の詳説」 「国際海上物品運送法の詳説および保税貨物の取扱い実務」	
4日目	3/4	「貿易代金決済における留意点」	「通関実務」
5日目	3/12	「海上保険の実務」	
最終日 9時～5時	3/14	9：00～12：00 「輸出入通関手続きの概要と関税法その他法令関係」	13：00～17：00 「動物検疫・植物防疫・食品等の輸入届出審査」

【会 場】新潟ユニゾンプラザ

（新潟市上所2-2-2 Tel：025-281-5511）

【定 員】先着50名様

【主 催】ジェトロ新潟貿易情報センター、新潟県、新潟市、新潟商工会議所、新潟港利用促進協議会

【参 加 費】貿易実務講座：4,000円（テキスト代）（当日会場でお支払いください）

【問合せ先】ジェトロ新潟貿易情報センター（Tel：025-284-6991 Fax：025-284-7910）



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

〒950-8570 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/>

にいがたビジネスネットプラザ

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

印刷 株式会社 第一印刷所