

NIIGATA GLOBAL BUSINESS

にいがた グローバル・ビジネス

CONTENTS

2 ソウル事務所

韓国との企業交流支援機関紹介 中小企業振興公団
韓国現地企業紹介:株式会社TELWAVE
ソウル事務所現地スタッフ雑談 主な活動(12月~1月)

8 大連経済事務所

特集:中国各地の投資環境vol.11(珠江デルタ・東莞市)
「大・大連」~大連市の都市建設計画~
中国ミニ情報「磁浮列車:リニアモーターカー」
大連こぼれ話「手機(携帯電話)事情」
中国 ちょっと教えて! vol.1「中国への投資形態~三資企業とは~」

15 海外進出企業の体験談

その5・中国

18 報告

速報:上海華東交易会 入会企業・団体のご紹介
新産貿事務局が朱鷺メッセへ移転します

vol.52

2003.03.31



(右上、左下) 2003 中国華東輸出入商品交易会
たくさんのバイヤーでにぎわう新潟県ブース
本誌18ページに掲載

(左上、右下) 上海で開通した世界初のリニアモーターカー
本誌11ページに掲載

SEOUL

ソウル事務所

韓国との企業交流支援機関紹介

第1回 中小企業振興公団（韓国）

今回から、韓国企業との技術交流や事業提携、または、韓国企業からの部品・材料等の調達や生産委託、あるいは、韓国への投資を考えている新潟県内企業の皆さんの参考となるよう、日韓間の企業交流活動を支援している日韓の公的支援機関を紹介するシリーズを掲載します。

第1回目は、中小企業の活動支援を行っている韓国の中小企業振興公団です。日本企業との交流支援も積極的に実施しており、新潟県からも利用する価値があります。

中小企業振興公団・国際協力チームの崔吉洙チーム長と日本担当の金利源課長にお話を伺いました。



崔吉洙チーム長と金利源課長

質問：中小企業振興公団が設立された目的と事業の概要について教えてください。

本公団は、1978年に制定・公布された「中小企業振興及び製品購買促進に関する法律」に基づいて設立された非営利特殊法人です。中小企業の構造高度化を通じて競争力を強化し、中小企業製品の購買促進及び販路拡大と中小企業の経営基盤を拡充することにより、ひいては国家競争力を高めることを目的としている中小企業総合支援機関です。

本公団では、中小企業の構造改善と経営安定や協同化などの企業間協力促進を目的とした資金支援、中小・ベンチャー企業創業に対する投融資や創業のためのインフラ構築などの創業支援、「インターネット中小企業館」運営や電子商取引促進などの情報化支援、輸出拡大や国内外への販路開拓支援、生産現場中心の技術・経営指導及び研修の各支援事業を柱としており、中小企業の競争力向上ならびに隘路事

項解決を総合的に支援しています。

質問：新潟県の企業が利用できる支援サービスについて教えてください。

本公団が最も重要な仕事の一つであると考えているのが韓国企業と国内外の企業同士を結びつけるマッチメーカー作業です。

その中でまず、輸出促進・情報化支援事業の一環として運営している「インターネット中小企業館」をご紹介します。

「インターネット中小企業館」はインターネット上で韓国の中小企業のホームページ及び商品カタログを英語及び韓国語で提供する世界最大の中小企業専門のポータル検索エンジンで、約1万2千の中小企業の商品約6万点が登録されています（<http://www2.smipc.or.kr:8080/japanese/>）。日本語でも情報提供を行っており、関心のある分野の企業情報を即座に得ることができます。技術交流や部品・材料調達、あるいは生産委託等の相手先情報の入手に役立ててください。

また、新潟の企業が韓国企業との取引を考えて、より詳しい具体的な情報を求めている場合、直接我々のところを訪問いただければ、さらに密着した支援が可能です。例えば、韓国国内で部品調達先を探したい場合、本公団に多数在籍している技術力の高いエンジニアが日頃収集している技術力や生産能力等の企業情報をもとに、希望に合った価格と品質を提供できる企業を的確に斡旋できます。あるアメリカの企業は、鍛造品の調達の相手先選定に、独力なら最低2週間かかると予想されたところを、本公団の支援チームとのたった3時間のミーティングで希望に合った相手先を見つけました。

逆に、新潟の企業が韓国に部品・材料等を販売したい場合でも、特に産業機械等の特殊な分野であれば、販売可能性のある企業を紹介することもできます。

中小企業振興公団

URL <http://www.sbc.or.kr>（韓国語 / 英語）

日本事務所

URL <http://www.sbcjp.jp/>

韓国ITベンチャーセンター

URL <http://www.sbcjp.jp/it-index.jsp>

質問：資金支援や投資についての支援は受けられますか。

はい。外資100%の企業であっても国内法人として設立されていれば資金支援が受けられます。生産基盤の高度化や情報システムによる経営革新に必要な資金、あるいは、外部環境の悪化により経営安定のための資金が必要な場合、また、ベンチャー企業創業のための資金等、国内企業と区別なく支援を受けることができます。

投資支援については、新潟から韓国への投資を望む企業があれば、ふさわしい韓国企業を紹介することができますし、韓国から新潟への投資についても、私としては、東京などの大都市だけでなく、新潟をはじめとした中小都市に数多く存在する優れた技術を持つ企業への投資が必要であると考えており、今後機会があれば、新潟県を韓国企業に紹介する地域紹介セミナー開催などに積極的に協力したい意向です。

質問：他に特徴的な支援事業があれば教えてください。

指導事業・技術取引支援事業で、日本の中小企業で長年優秀な技能者として働いて定年を迎えた方を韓国企業に指導者として招き、中小企業の育成に貢献していただくというユニークな事業があります。昨年は約100名の方に訪韓いただきました。

日本の技能者にはやりがいのある職場の提供ができ、さらにこの方々を通じて、新たな韓日の企業交流の開拓につながる意義のある事業だと自負しています。

質問：最後に新潟県の企業にPRしたいことがあればお願いします。

必ずしも即時にビジネスに結びつくことだけでなく、例えば、新潟県からの業界団体や異業種交流団体等の経済ミッションの受け入れ、具体的には、視察先の選定やビジネス交流会のセッティングにおいて、時には観光ガイドも引き受けるぐらいの心づもりで積極的に協力したいと考えています。新潟の企業の皆さんの訪問をお待ちしております。

本公団の使命は、中小企業の要望にマッチした質の高いサービスの提供であると考えており、これが

らもサービスの充実に努めていきますのでご支援ご協力をお願いします。

(所長 小林朝幸)

韓国現地企業紹介：株式会社TELWAVE

今号の韓国現地企業紹介は、移动通信分野で数々の特許を取得している企業「株式会社TELWAVE」を紹介します。



TELWAVE社

<株式会社TELWAVE 企業概要>

所在地 京畿道華城市台安邑陵里903-2

連絡先 TEL +82 - 31 - 230 - 4500

FAX +82 - 31 - 230 - 4559

URL <http://www.telwave.co.kr>

E-MAIL sales@telwave.co.kr

設立 1995年3月2日

資本金 43億5,000万ウォン(約4億3,500万円)

出資構成 チェ・チュンクォン(代表理事)51.0%

デヤン創業投資会社(創業投資会社)13.5%

KTB(投資機関)12.9%

ユン・チョルサン(研究所長)7.4%

その他(職員)15.2%

従業員 138名

工場規模 敷地面積 8,331㎡

建物面積 6,000㎡

年間売上 2002年 120億ウォン(約12億円)

2001年 147億ウォン(約14億7千万円)

2000年 153億ウォン(約15億3千万円)

1999年 140億ウォン(約14億円)

事業内容(主要生産品目)

移动通信関連部品類の研究開発及び製造販売

SEOUL

主要設備 CNC、計測器、チェンバー、環境測定
機器及び実験装備 等

研究営業本部ユン・ Cholサン部長、管理部キム・チャンギョム部長、海外営業課イ・ジェヨル課長にお話を伺いました。



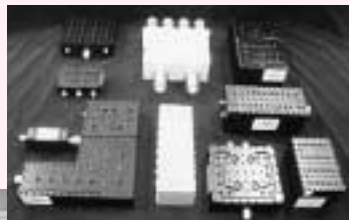
右からユン研究営業本部長、キム管理部長、小柳、イ海外営業課長

質問：貴社の変遷について（苦労されたことなど）お聞かせください。

当社は1995年3月2日に法人設立いたしました。その当時当社が取得していた移动通信に関する特許が、韓国政府情報通信部の目にとまり、2年後の1997年3月に優秀新技術業者指定を受けることになりました。その後、様々な政府機関等から有望な事業者としての認定を受け今日に至っています。

工場は会社設立当時、京畿道水原市というところにありましたが、2001年7月に同じ道内にある現在の華城市に移転しました。

質問：貴社の主要品目を紹介してください。



RF Filter Products



RF Sub-system & Modules

当社は移动通信関連機器の中でも、主に携帯電話の基地局や中継局の内部で使用され、必要な周波数

の電波だけを受信するためのRFフィルターという製品を製造しています。携帯電話や日本で使われているPHSなどに限らず、移动通信にかかわる機器はそれぞれ周波数の異なる電波を使用しているため、このような製品が必要になってきます。

さらに、顧客から依頼される製品の仕様はそれぞれ異なるため年間500種類以上の仕様の異なる製品を、自社で研究開発し、製造しています。

また、当社の技術は現在、韓国はもとより日本、アメリカの3カ国で既に14件の特許を取得しており、その他にも2件の実用新案を持っています。当社は研究開発には特に力を入れており、従業員全体の約3人に1人は研究職の社員です。

製品取引先も多岐にわたり韓国内の通信会社だけでなく、現在は日本をはじめ中国、スウェーデン、ブラジル、アメリカの企業とも取引をしています。現在でも日本では、地下鉄等で通話ができないエリアがありますが、韓国内ではほとんどの地下鉄や地下街、トンネル内など、日本では通話が難しいような場所でもすべて通話が可能です。

それには様々な理由があるのですが、費用の面から言いますと、例えば日本の場合長さ8kmのトンネルを通話可能にするためには2億円ほどの費用がかかるとされています。一方、韓国内で同様の工事をした場合の設置費用は日本の半分以下の費用で施工することが可能です。

日本の東海道新幹線はトンネル内でも通話が可能になっていますが、そこで使われている中継器には当社が開発した製品が使われています。

質問：貴社の経営目標・理念についてお聞かせください。

当社の経営方針は以下の3つです。

- 最高品質の製品を通じてWorld Best技術の企業経営
 - 顧客のProjectを成功させる経営
 - 職員と生死苦楽をともにする透明経営
- そして、その経営方針の元
- 商品の品質が世界的に一流水準に入る企業を作る。

ことを、経営目標に掲げ日々努力しています。

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。

当社では現在移动通信基地局及び中継局用のRFフィルターとその他の受動素子類を開発及び生産しており、それぞれ単品としての製品販売を主としていますが、今後の事業展開としては、より複雑化された多機能モジュール製品の開発及び販売を拡大していく予定です。これに関連して次世代携帯電話「IMT2000」に対応した製品の開発も手がけており、今後の普及拡大に期待しています。

さらに衛星通信の分野と軍用無線装備に関する研究開発も数年前から平行して行っており、今後はそれぞれの分野も事業化し幅広く社会に貢献していきたいと思っています。

今のところ新潟の企業との取引はありませんが、今回の取材が新しいビジネスのきっかけになれば、当社としてもうれしく思います。

・・・・・・・・・・ありがとうございました。

インタビューの間、自社製品の開発にかける意気込みや今後のビジョンなどを最後まで熱心に語っていただきました。

このページで紹介している企業情報は、取材により得たものですので、各企業の信用状況等は未確認です。信用調査は取引を行なう企業相互の判断と責任によることとなります。なお、取引上の問題が生じた場合、当事務所は問題解決のための支援を行なうこととなりますが、その責めを負うものではないことを予めご承知おきください。

（地域交流課長 小柳昌史）

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。

「ロット」シンдрローム

今回は最近シンдрロームと言われるほどはやっているロットについてお伝えします。

まだ、寄付文化が未発達で公共基金の確保に難しい韓国の状況で公共基金造成とその拡充を目的に行政自治部などの7つの機関で去年12月2日から韓国では初めてロットの発行を始めました。

韓国のロットのゲーム方式は1から45までの数字のうち、6つの数字を選んで、スリムという紙にチェックし、機械に通すと登録されるゲームで、一回のゲーム料は2千ウォン（約200円）です。抽選は毎週土曜日で当選金は1等から5等まで支給し、総当選金額はロット販売額の50%です。その中で1等当選金額は総当選金額の60%で、残り40%を2等、3等、4等、5等に分けて支給しているため、ロットが売れば売れるほど当選金額が上がるわけです。

第1回目で8億3千万ウォン（約8千3百万円）だった1等当選金は、2月8日の第10回目の際には最高金額835億ウォン（83億5千万円）まで上がり、その後も毎週数十億ウォン（数億円）から数百億ウォン（数十億円）に至る1等当選金が出ていて、その人気はなかなか冷めないようです。

このようにロットがはやっている理由は、簡単なルールと、当選金額が数十億ウォンから数百億ウォンにいたるとんでもない金額で庶民が普段夢でも見ることができない一攫千金を期待することができるということだと思います。

一方、回数を重ねるほど加熱していくブームを懸念し、政府では当初5回まで繰越しが可能だった1等当選金の繰越しを、2月15日の11回目から2回に制限し、2回目にも当選者が出ないと2等に均等に分配することに制度を変えるなど、加熱しているロットシンдрロームを抑えようとしているそうです。

ロットはレジャーとして国民の娯楽欲求を満足させながらも公益目的に使用される財源をたやすく調達するという点で宝くじの肯定的な面もあります

SEOUL

が、宝くじには相当な逆機能もあると思います。一部にはロットが始まって以降、当選金が数百億ウォン（数十億円）にまで上がったことで、一般の市民が一攫千金を夢見るあまり勤労意欲が低下することを心配する声も高くなっています。

（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（4月～5月）

開催期間	展示会及び行事名
4/ 8 - 10	ソウル国際毛皮展
4/ 8 - 11	2003国際電力電子及び電気設備展
4/10 - 13	マルチメディアショー
4/10 - 13	国際コンピューター・ソフトウェア、通信展示会（ITKOREA KIECO2003）
4/15 - 17	国際電子回路産業機材展
4/15 - 18	国際情報保護及び保安機器展
4/16 - 20	2003ソウルオートサロン
4/22 - 25	ソウル国際食品技術展
4/29 - 5/ 2	シルバートピア博覧会
4/29 - 5/ 2	第1回国際ホームネットワーク及びデジタル家電展示会
4/30 - 5/ 2	2003年韓国国際飲料・酒類展示会
5/ 1 - 3	女性企業優秀商品博覧会及び発明品博覧会
5/ 2 - 6	ソウル国際化粧品・美容博覧会 健康ダイエット博覧会
5/ 6 - 9	国際包装工程・包装機材展
5/ 8 - 11	第5回海外（バックパック）旅行、研修博覧会
5/14 - 18	第8回ソウル世界食物博覧会
5/15 - 18	ソウル国際写真映像機材展&デジタル映像展
5/15 - 18	第1回輸入商品展示会
5/19 - 22	ソウル国際家具展示会
5/23 - 26	韓国冷凍空調設備機材展
5/27 - 30	国際放送・映像・音響・照明機器展示会
5/27 - 30	第1回ソウル国際楽器展示会

ソウル事務所の主な活動（12月～1月）

新潟県ソウル事務所では

- (1) 新潟と韓国との企業間の経済交流、技術交流の支援
- (2) 新潟県の観光資源の紹介と案内
- (3) 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。

《12月》

（11月以前の分は前号に掲載）

県新美術館開設準備室が韓国展準備調査のため来韓・来所し、美術館・ギャラリーを視察、韓国展開催方法について協議。事前連絡調整・アテンド・通訳（2日）

日本大使館天皇誕生日及び寺田大使離任挨拶レセプション出席（3日）

SUZAKUが来韓、ダイヤモンドコンサルティング社で今後の方針打ち合わせ及び商談。（11日）

旅行レジャーTV（ケーブルテレビ）が来所し、観光PR方法について提案・協議。（12日）

三条デザイン研究会が来韓・来所。事務所から韓国の経済状況を説明し、研究会メンバーとディスカッション（17日）

新潟市ソウル事務所派遣職員連絡会議で報告のため、ハードオフコリアを取材（24日）

ソウル市江西区庁の姉妹交流先募集のための連絡調整

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

《1月》

韓国水原（スウォン）市へ赴任予定の新潟県内在住の大学教員に対する在留資格申請等の支援

（15日～16日）

新職員候補者の面接のため、県国際経済課桜井課長が来韓・来所（21日～22日）

港製菓が取引先との打合せのため来韓。表敬のため来所し、商談成果報告、取引支援に対するお礼及び今後の協力依頼。12月末に大福・おはぎ1コンテナ分を出荷し、1月から韓国内ロッテデパート各店で販売開始。(23日)

新潟総合学院・国際総合学院の学院長他5名が来韓し、表敬のため来所。ソウル市内にある国際エア・リゾート専門学校ソウル事務所の活動支援に対するお礼と今後の協力依頼(23日)

韓国国際飲料加工技術展示会2003(BEVEX 2003)主催者が来所し、新潟県企業参加のための広報協力を依頼。県国際経済課を通じて、県内主要酒造会社等に参加要領等を配布(27日)
高森コーキが来韓し、新規取引先との商談1件と今月契約成立の取引先との打合せ実施、アテンド・通訳。サビ取り液等の化学製品を出荷。LGホームショッピングで2月以降に販売予定(29日)

ソウル市内在住者の新潟県内観光をガイド、3名送客

韓国マスコミ招待ツアー実施(2月12日~15日予定)のための事前連絡調整

韓国SBS放送(テレビ)の新潟県内でのドラマロケ実現のための事前連絡調整

ソウル市江西区庁の姉妹交流先募集のための連絡調整

村上市と襄陽(ヤンヤン)郡の姉妹都市交流締結に向けた事前連絡調整

新潟市立鳥屋野中学のソウル市白雲中学訪問(7月上旬予定)のための事前連絡調整

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。吉田町ロータリークラブが来韓、抱川(ポチョン)ロータリークラブを訪問し、1月11日姉妹交流締結書に調印

(2月以降の分は次号に掲載)

<活動の中から>

「一般の韓国人が日本に、そして新潟に対してどのようなイメージを持っているのか？」

これはソウル事務所に勤務している私でなくても興味を持たれる方は多いのではないのでしょうか。

去る2月12日から15日までの3泊4日の日程で、韓国を代表する新聞社数社の記者の方たちを新潟にご招待し、それぞれの紙面で新潟の魅力について記事に取り上げていただく機会がありました。

その中でも韓国で購読者数が最大の朝鮮日報に他の新聞社に先駆けて記事が掲載されました。

川端康成の小説「雪国」の冒頭の部分「国境の長いトンネルを抜けると雪国だった。」で始まるこの記事には、新潟県の自然環境、郷土料理、日本酒、スキー場そして温泉と、新潟を語る上でなくてはならないものを題材にほぼ紙面の1面を使って紹介されました。

この記事に対する問い合わせ先は、当ソウル事務所になっていたわけですが、掲載された当日は出勤直後から問い合わせの電話が鳴り止まず、私も不慣れた韓国語で対応に追われました。

そのうち問い合わせの中でもっとも多かったものは、温泉や旅館に対するもので、次いで郷土料理や伝統文化に対するものが多く寄せられ、新潟の伝統的な風土に興味を抱いている方が多いことが分かりました。

また、年齢的には比較的年配の方からの問い合わせが多く、中には「この記事の中で紹介されていた旅館に泊りたいので、取り次ぎをしてくれる旅行社を紹介してほしい。」とか「当事務所で予約をしてもらえないか？」といったものもありました。

そして、私自身そのような問い合わせに答えているうちに、新潟にはまだまだ人を引き付ける魅力のあるものが数多くあるということを再認識させられました。

(地域交流課長 小柳昌史)

特集:中国各地の投資環境 vol.11

珠江デルタ・東莞市

今回は、広東省の沿海地域に広がる「珠江デルタ」に位置し、発展が著しい東莞市の投資状況についてご紹介します。

1. 珠江デルタの概要

珠江デルタは中国の経済発展の象徴ともいえる地域で、広東省を流れる珠江の河口地域をいう。深圳、珠海が経済特区に指定され（1980年）、地域が経済開放区に指定されて（1985年）以来、香港及び海外華僑との密接な関係の下に急速な発展を遂げてきた。この地域を擁する広東省の面積は中国全土の2%、人口は6%に過ぎないが、国内総生産額は中国の11%、工業総生産額は15%、輸出総額では36%を占めており、中国経済における広東省のプレゼンスは極めて大きい。

家電製品の供給基地であり、カラーテレビ、冷蔵庫、洗濯機のシェアが大きく、また、軽工業品の扇風機、カメラは、圧倒的なシェアを誇っている。従来、鉄鋼、自動車など巨大な投資を必要とする分野は不得意とされてきたが、1999年から日本の自動車メーカー・ホンダが進出し業績を伸ばすなど、この分野でも発展を遂げてきている。

この地域では、香港が近いことやもともと国営企業が少なかったことなどを背景として、「来料加工」、「進料加工」、「転廠」といった柔軟性に富んだ独特の輸出・加工・投資形態が多く取られている。今後とも、中国経済の牽引車としてますます発展していくと予想されている。

2. 東莞市の投資環境

東莞市は珠江デルタ地域の東南部に位置し、北西は省都の広州、南は深圳に接している。人口は150万人だが、東莞市以外からの出稼労働者である外来人口は500万人といわれている。同市の経済発展は、「後から後から湧いて来る」（某日系企業）ほど豊富な出稼労働者に支えられている。こうした出稼ぎ

労働者のほとんどは農村地域からの若い女性であり、大半が2～3年程度で故郷に戻る。このため、低賃金での雇用確保が容易な上、2～3年の間にできるだけ多くを蓄えようと残業も厭わず熱心に働くというのが一般的な評価である。

2001年の輸出額は190億ドルと5年連続で上海、深圳に次いで全国3位となっている。コンピュータ、プリンター、複写機、自動車などの電子部品のメーカーが集中しており、「車で市内を1時間半回ればパソコンが一台製造できる」といわれている。香港、台湾系を中心とした外資企業の進出が多く（約1万5千社）、日本企業も京セラ、マブチモーター、太陽誘電など約300社が進出している。

東莞市では、産業集積の厚みを更に増すことを目的として、最近、日系企業の誘致に力を入れている。東莞市への進出を検討している日本企業の相談窓口として99年、東京に「東莞市駐日連絡事務所」を設立した。また、投資した企業をフォローするための会社「東莞日系企業コンサルティングサポートサービス」を立ち上げ、苦情処理やトラブルの解決に対するサポートを行っている。中国各地の開発区が外資企業誘致を行うのは通常、開発区管理委員会などの行政であるが、この業務を一括、民間会社に委託している点で特色がある。



東莞日系企業コンサルティングサポートサービス常務副総経理王艶氏（中央）、東莞市対外貿易経済合作局外資管理科副課長李航氏（右）、王常務副総経理は流暢な日本語で「東莞市では進出企業が一社も撤退していないのが自慢です。」と語ってくれた。

< 東莞市駐日連絡事務所 >

99年、東莞市では、日中ビジネスのコンサルティングを行う会社である株式会社ジェーシー・コモンズ（東京都渋谷区、張潔社長）に日本における連絡業務を委託した。同社は、97年に中国人女性によって設立された日本法人で、日本（Japan）と中国（China）の共通（Common）の架け橋を目指すというのが名前の由来。東莞市へ進出しようとする日本企業にとっては、非常に便利な存在となっており、多くの日本企業が訪れている。

< 東莞日系企業コンサルティングサポートサービス社（TJCC） >

同社は、2000年にジェーシー・コモンズ社（80%）と東莞市対外経済貿易委員会（20%）との日中合弁会社として設立された。東莞市へ進出する日系企業に対して設立から通関、会計税務、人材紹介、情報提供まであらゆる面でサポートしている。従業員は30名でその多くが日本語での対応が可能である。東莞市対外経済貿易委員会が出資していることもあって、毎月1回、市政府と進出企業との対話の機会が設けられており、東莞市政府に対する要望や苦情をダイレクトに伝えることができる。こうしたサービスは、会員に限定されており、入会金1万香港ドル（約15万円）、年会費18万香港ドル（約270万円）が必要。入会するかどうか迷う企業もあると思われるが、設立当初の煩雑な手続きを全て任せることができ、進出後の通関や会計税務も心配要らないとなると一考の価値はあると思われる。現地の日本企業約30社が入会している。

3. 現地企業訪問

現地日系企業2社を訪問したが、両社とも進出決定の理由として安価な労働力、容易な部品調達、東莞市政府の積極誘致をあげていた。いずれも完成品

を輸出しているが、こうしたタイプの企業にとっては魅力的な地域ではないだろうか。ただし、進出している同業他社との競争は熾烈であり、最終的には技術力や品質の高さが決め手となると思われる。

(1) 日系大手電子関係企業

東莞市は現在大きく変わりつつある最中であり、全市的に道路を整備し、丘という丘を平らにして工場を誘致しているという感じである。2時間半以内で電子部品が全て揃う上、価格も4割ほど安い。それだけに部品メーカー間の競争が激しくなっている。

行政の許認可関係について、進出前は遅い、複雑、人治国家というイメージを持っていたが、実際には行政のサポート体制が整っており、早いという印象を受けた。といっても市政府に対する苦情が全くないわけではなく、例えば、汚水処理の基準が突然変更になるなど問題点も多い。このため、政府との対話の席では遠慮なく苦情を述べるようにしている。電気、ガス、水道、物流といったインフラについては、ほとんど不満はない。

工場は、日本人スタッフ6名、現地従業員1400人体制で操業している。給料でいえば、日本人1人で現地従業員が100人雇えることから、日本人は最小限におさえられている。また、工場の作り自体も通常なら機械を導入するところでも机を並べるだけにするなど、できるだけ人を使うような配置にしている。

ワーカーのほとんどは農村地域の女性で、広東省の北部、四川省、雲南省などが多いが、黒龍江省からもきている。ほとんどが2、3年で辞めて故郷に帰るが、人手は無尽蔵に集まるという感じ。大変器用でまじめで我慢強く、目がよい人を選べる。管理者や技術者については大学卒が基本で、新卒は学校に行って採用し、中途採用者は労働市場に申し込みをしている。従業員は全て当社が用意した宿舎で寝泊りし、食堂で3食を取っているが、華南地域では

英文ビジネスレター講座 ミニクイズ

問題 次の文章を肯定的な文章に書き直してください。（答えは14ページ）

We cannot send you the goods unless you pay in advance.

DALIAN

一般的である。

工場内のちょっとした工夫として、一般の従業員とそれを束ねる班長クラス、そして班長を監督する立場の幹部クラスを帽子の色によって区別している。これによって、誰に話をすればよいか分かるし、責任の所在も明確になる。また、グループごとに競争心が芽生えるので生産性の向上にもつながっている。

中国進出についてあえて結論を出すならば、日本と同じ製品をこの中国で作ったら中国の勝ち、コンペティターが中国にすでに進出していたら、ケーススタディーが必要であり、同じ土俵でどちらの品質、効率性で勝っているかによる。こうした観点から進出を考えたらよいだろう。



広々とした土地に建築許可申請から半年足らずで工場が完成した。従業員宿舎、食堂も同じ敷地内にある。

(2)日系大手OA機器製造メーカー

主にファクシミリの受け皿やオプション機器などを製造するため、2001年11月に設立し、翌年6月から本格稼働を開始。日本人スタッフ11人、現地従業員750人体制である。パーツは約800種類必要だが、ほとんど中国国内で調達可能である。電気系統の部品は日系工場から、プレス、プラスチック関係は3～4割を中国企業から調達している。中国企業のレベルは高くなってきていると思う。

完成品は日本や欧米などに輸出している。広東省には37もの対外開放港があり深圳港が有名であるが、当社では、工場全体に保税をかけており、集中通関が可能な塩田港を利用している。



明るくきれいな工場内では、若い女性従業員がわき目も振らず作業を行っている。

従業員については、ワーカーレベルは安い賃金で採用が可能である。スタッフとなると、中国での人件費は決して安くないが、多くの応募者の中から有能な人材を選ぶことができるという利点がある。ワーカーの人数を調整することで容易に生産調整が可能で、多品種少量生産型の企業に向いている地域だと考えている。

(所長 庭野芳樹)

『大・大連』～ 大連市の都市建設計画 ～

大連市統計局が発表した「2002年主要経済指標」によると、大連市のGDP増加率は前年比14.1%、金額ベースにして1,406億元（日本円換算で約2兆1,090億円）と経済成長の堅調さを示す結果となった。また、2003年の経済発展目標についても同12%以上を掲げており、市政府は強気姿勢を前面に押し出している。しかし、これまでの大連市急成長の要因を振り返ってみると「外資企業の積極的誘致によるところが大きい。」と言えるのではないかと。今後はWTO加盟による対外開放政策の激化が予想される中、将来的には外資依存型の経済成長から脱皮し、地域産業による自前の発展メカニズムを構築し、内需を掘り起こしていく必要があるのではないだろうか。

このような状況下、2002年8月に企画国土資源局は、都市部と農村部が連携して発展する都市建設計画、いわゆる『大・大連（ダー・ダーリエン）』構想



開発予定地区に掲げられた「大・大連」のたて看板

を発表。2010年にはGDPを現在の1,406億元から3,200億元に、また、1人当たりGDPを現在の2,500米ドル程度から7,000米ドルにまで引き上げるという数値目標を掲げた。(参考・・・2020年の目標値はGDPが8,000億元、1人当たりGDPが10,000米ドルとなっている。)この計画は、10年程前から上海で開始され成功を収めている都市計画「龍頭戦略」に習うもので、20年後の大連を見据えた国際都市「大連」への転換計画とも言える。

以下に、ポイントをまとめてみた。

都市中心部の拡張と都市機能の充実

2010年には都市中心部面積を現在の240km²から約3.8倍の900km²に拡張(都市化率80%)、人口も180万人から約2.3倍の405万人に増加。また、住環境の改善を目的とした電力や水の供給や飲食・文化娯楽施設の整備による生活レベルの向上。

V字型放射式城鎮体系

大連中心部を起点として、瀋陽へ向かう渤海沿岸道路と黄海沿岸道路、そして瓦房店市・普蘭店市・庄河市の3都市を結ぶV字型放射区域の経済発展を促進。

交通インフラの整備

a. 港湾等

大窯湾港の拡張、大連港の旅客埠頭化と埠頭内の文化娯楽施設の設置、旅順区の開放と旅客フェリー専用埠頭の設置、金州港新設と環渤海経済圏の短距離海上輸送の開始、新国際コンテナ定期便や新国際空路の新設など。

b. 駅・鉄道・都市快速電車

大連駅の全面改装による近代化(駅周辺商業スペースの地下移転や駐車場の設置)、山東半島と遼東半島を結ぶ鉄道の新設、2002年11月に開通した大連中

心部と金石灘リゾート区を結ぶ「快速電車3号線」に次ぐ新たな「快速電車」の建設や地下鉄への接続など。

c. 道路等

主要道路や橋梁の整備による都市周辺地域への移動時間の短縮化。(中心部から周辺の区・市・県までのアクセスを2時間以内、農村部までのアクセスを3時間以内。)

グリーンベルトの設置

風景区・森林公園設置による都市部との区画分離の明確化と環境保護の整備など。

現段階では以上のとおりとなっている。

いずれにしても、今後の大連市は中国北方沿岸の重要な中心として産業ばかりではなく、文化・娯楽・スポーツをも網羅した都市機能を期待されている。この『大・大連』計画は都市規模拡大と経済成長の同時進行を通じて総合的な競争力を高め、東北地区・環渤海経済圏・北東アジア経済圏の中心都市としての地位を確立し、上海・香港と同じような都市機能を発揮するための“近未来の青写真”的戦略構想と言えるだろう。

(副所長 加藤正明)

中国ミニ情報

「磁浮列車：リニアモーターカー」

世界で初めての実用化を目指した上海でのリニアモーターカーが人気を呼んでいる。「上海浦東空港 - 地下鉄2号線龍陽駅」間の片道約30kmを8分間で結ぶもので、昨年12月末より試運転が開始され、土日には一般開放もされている。



ドイツ製のリニア

DALIAN



最高速度430km

料金は150円の一般席と300円の豪華席がある。試運転開始当初は、チケット入手が非常に困難で、ヤミの世界では1千元以上で取引されていたとのこと。現在でも一般席チケットはかなり前に買う必要があり、当日では豪華席しか空いていない(1元=約15円)。

さて、関心の最高速度はというと430km。発車後3分で最高速度に達し、そのまま2,3分最高速度を保った後に減速、終点駅に到着となる。乗り心地は、新幹線とあまり変わらないような気がした。

しかし、往復16分で150円、豪華席なら300円もする乗車賃は考えものだ。日本円換算で1分当たりの単価は300円にも上る。ちなみに同区間をタクシーに乗った場合は90円位であろうか？安いか高いかは各自ご判断の程。

最後に、このリニアの命名権をかけたオークションが先日行われた。落札者は不動産デベロッパーで、落札額は約3億円。何でも2年間の命名権があるとのことであるが、こちらの費用対効果は如何に？



一般席は6席、豪華席は4列となる。

(副所長 村山典隆)

大連こぼれ話

「手機(携帯電話)事情」

中国の携帯電話加入者は、2002年11月末で2億人を突破した。2002年の携帯電話生産量も1億1000万台に達する見込みであり、中国の携帯電話市場の発展は目覚ましい。

特に大連など都市部にいると、街中で携帯を使っている人が多いことから、普及率の高さを実感させられる。バスの中はもちろん、映画館の中でさえ平気で携帯電話を使っている姿には閉口するが、楽しそうに高価な「手機(携帯電話)」を使うことが一種の「ステータスシンボル」のようでもある。

そのせいか、本体価格の高い携帯が売れ筋で、友人の中国人学生は1台3,000元(約45,000円)もする携帯電話を持ち歩いている。彼らに「日本では本体がタダのものもある。」と言っても「どうして?」という反応だ。

中国の若者の間でも「短信(ショートメール)」を出し合うのが流行しており、日本の若者達と変わらない感じがして微笑ましい。ただ、日本のように次から次に「着メロ」を変えることは、中国全土で見るとまだまだ流行していないようだ。携帯との付き合い方の違いを見ているのも面白い。

中国の携帯電話は小さく外観の美しいものが主流。欧米や韓国のメーカーが強く、最近是中国メーカーの携帯も増えてきた。残念ながら、日本製「ケータイ」は性能が良くても、中国人には大きいサイズと感ぜられるようで敬遠されがちである。

テレビで携帯電話のCMがたくさん流れているが、日本メーカーのCMを見たことがない。宣伝も含めてもっと中国市場で日本の携帯をどんどん売り込んで欲しい気持ちになる。

現在、中国やヨーロッパ諸国で採用されている携帯電話の方式



中国の携帯電話

(GSM方式)と、日本または韓国で採用している方式が異なることも影響しているかもしれないが、韓国サムスン社は自国方式との違いを克服し、中国市場で高級なブランドイメージを確立して、高いシェアを維持していると聞く。

今や世界一の携帯電話市場になった中国で、日本で「ケータイ文化」を生み出した日本メーカーの奮闘を期待したい。

中国 ちょっと教えて！

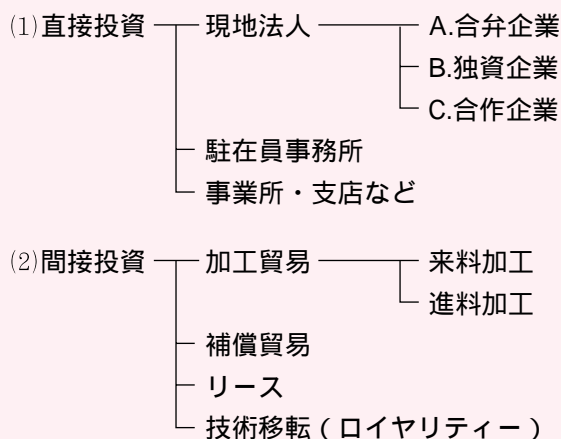
中国のWTO加盟後、新たな投資の兆しが中国全土で見られます。中でも中小企業のミニ進出ラッシュが上海や広州、ここ大連でも多く見られます。

そこで今号より、中国投資・貿易・会計・税務などに関する基本的事項や問題点等について、分かりやすく解説し皆様にご紹介していきたいと思えます。

Vol.1 中国への投資形態 ～三資企業とは～

中国へ進出する場合、下記の通り、大きく(1)直接投資型と(2)間接投資型に分かれます。今回は(1)の中の現地法人についてご説明いたします。

< 中国投資形態 >



上記の通り、現地法人は、更にA合弁、B独資、C合作企業に分類され、中国ではこれら三形態の企業を「三資企業」と呼び、それぞれ以下のような特徴があります。

A 合弁企業：中国側と外国側の共同出資による法人

設立。有限責任会社の形態をとり、登録資本金のうち、外国側の出資比率は25%を下回ることはできません。合弁パートナーの人脈や販路を活用できるなどのメリットがある反面、中国側との意思疎通に努力を要するといったデメリットもあります。

B 独資企業：外国側100%出資による法人設立。外国側が全面的に経営コントロールし安定的である反面、関係機関当局との調整や人材確保、国内販路の自己開拓などの面において苦勞を強いられます。

C 合作企業：中国側と外国側の共同事業。三資企業の中で、最も少ない進出形態。契約型合弁ともいわれ、基本的に契約によって当事者間の権利義務を決める経営形態で、法人を設立するものと設立しないものがあります。両者間の契約で取り決めが行われる点でメリットがありますが、法的保証が曖昧であることなどトラブルが生じやすいデメリットがあります。

現地企業設立にあたっては、進出目的、業種、原材料調達、販売、パートナーの有無など様々な条件により、その進出形態や進出地も異なってきます。また、順調な経済発展を遂げている中国ですが、国有企業問題や沿海都市部と内陸部の経済格差問題、法的整備が不完全なことなど、様々な問題が内在していることも認識しておかなければなりません。

したがって、中国でのビジネス展開に際しては、慎重な分析、対応、明確なビジョンを持つことが肝要といえるでしょう。

(副所長 村山典隆)

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。

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

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

海外進出企業の体験談
その5・中国

矢野電子（杭州）有限公司

今回は、昨年中国浙江省杭州市に会社を設立後、仮工場での生産を開始し、今年2月に新工場を稼働したばかりの矢野電子（杭州）有限公司の立ち上げ責任者である眞壁省司氏から寄稿いただきました。

春節（旧正月）も終わり、各方面のバスから出稼ぎ者が大きな袋を抱えながら沢山降りてきて、杭州の街にも又慌しさが戻ります。1月31日（中国の大晦日）の夕方から深夜まで街のいたる所で花火を上げて正月を迎え、2月15日に又同じ様に花火が上がって最大のイベントは終わります。「春節明けには戻らないワーカー（作業員）がいる」の言葉に、その時の増員には10名程余裕を見ていたのですが、結果は一人として欠けずに出社したのは驚きでした。（それまで“まさか”の連続でしたので。）周囲からは「待遇がいいのでは」と言われましたが、特別な事はしておりません。1月31日まで、長い人で三ヶ月間も狭くて寒い仮工場住いでしたので、2月9日からの新工場スタートに期待が有ったのでしょうか。この時、総勢180名に達していましたが、それでも2,500坪の工場がとても広く感じました。

< 会社の概要（矢野グループ） >

私共の企業は、(株)矢野製作所（東京）を本社に矢野グループとして新発田工場（新発田）、紫雲工業(株)（紫雲寺）、ヤノエレクトロニクス・マレーシア（マレーシア）、ヤノエレクトロニクス・タイランド（タイ）、ヤノエレクトロニクス・シンガポール（シンガポール）を拠点に持ち、音響機器部品に係わる精密金型の設計製作から組立てまでの一貫生産の業務を行っており、客先は大手メーカーが主体です。

< 進出の経緯と進出地の決定 >

今、「世界の工場」と言われる中国の経済構造がWTOの加盟で変わろうとしている時、受注メーカーである私共の企業が常に追い求める物はお客様への良品質、低価格製品の供給であり、矢野グループが勝組に残りつづけるべく決定した中国への進出でし

た。

中国の進出地には最終的に客先の集中する華東地区（上海市と周辺6州）にしぼり、上海市から離れたインフラの整備、その他の優遇政策、交通の整備等勘案し、候補地を何度か調査しました。その結果2002年3月、上海から西に高速で2時間30分、「東方の玉」と言われる西湖と三面に雲山があり、「地上の天国」と美称されている杭州市の経済技術開発区にある輸出加工区に会社を設立しました。ただ、賃金ベースは人余りで有りながらどの地域もほぼ変わらないのは問題が残りました。



西湖

（杭州市）

浙江省の首都で人口は688万人（市街地：250万人）、中華文明の発祥地の一つである杭州は歴史が長く、良渚文化の起源より、杭州文化はすでに5000年あまりの歴史を有しています。そして五代朝と南宋時代にはそれぞれに都を定めたことがあるので中国歴史文化名城と七大古都の一つと称されています。市街地は治安も良く、大通りは夜の一人歩きも出来る程安全で住みやすい所です。ただ中国の大きな都市では何処でも言える事ですが、人の多さのためか道路は何時も渋滞し、事故が目立ち、車も人もマナーが悪く、交通ルールはあって無い様な状態です。最初は横断歩道を渡るのも大変でした。又、貧富の差は激しく一歩裏通りを入ると、マンションの建築ラッシュの表通りと違い、まだ発展途上そのもので薄暗い色の生活が漂っています。

（杭州経済技術開発区と輸出加工区）

杭州経済技術開発区は杭州市の中心から19km離

REPORT

れ、外資企業は約200社あり、その内日系企業は70社余りで、我々はその開発区内に新設された輸出加工区に進出しました。輸出加工区は中国国内の地域の一つで、国内でありながら第三国（海外）であり、海外輸出の企業には優遇政策が施されています。すでに加工区の賃貸工場に2社程進出しており、自前の工場としては我々を含め4社あります。



輸出加工区の入口

<工場建築>

当初は私と横田君（岩船出身）、現地スタッフで通訳と総務担当の趙さん（女性）の3人がおりましたが、重要な契約及び懸案事項には東京の本社から社長と常務が、工場の機械装置の案件については新潟の今川工場長が駆けつけてくれましたので、本当に有難く感謝するばかりでした。3月は会社の設立、4月以降は工場の初步設計及び審査、工程設計と一ヶ月の半分は現地に居りましたが、7月からは現地に赴任をして8月の初めに工場の入札をし、建築会社の決定をする慌ただしさでした。

工場の稼働まで134の申請承認が必要と言われ、「何でそんなに？」と首をかしげながら、趙さんに「今いくつ目？」と聞いていました。最初に設計会社（国営）、建築会社、監督会社（施工の監督）の決定から始まり、官庁の承認、これがやたら部署が多く、又、官庁外でも例えば設計の審査に審査会社があり、消防の検査前にも同業社の検査と、事前に打合せの無かった（そこまで来ないと分からない）思いがけないチェックと同時に費用が重なって行く仕組みです。

設計会社は国営で、昼休みは2時間、終業時間に

はきっちり帰るので、「急いで欲しい」と催促をしても全くのマイペースです。又、詳細に打ち合わせをしたにもかかわらず、いつの間にか断りも無く図面から消えたり、変更されたりするので、そのために後で追加工事、余計な物は取壊しの工事をする事になり費用が増えるばかりでした。

監督会社は、建築現場の品質保持、工事進捗等見積もりから完成までの調整と監督をする会社です（もめごとが多いので、監督会社に工事の監督を委託することが法律で規定されているのかもしれませんが）。選ぶポイントは、設計及び建築会社と全くつながりの無い事です。私共の監督は元大学の先生でしたので、法律に明るいうえに声も大きく、施工中の建築会社とのトラブル時には本当に助かりました。最初に、コスト、納期、品質の重要度の順番を聞かれ（設計会社にも聞かれましたが）とにかく急ぐ事と予算を優先に考え、納期、コスト、品質の順位で決めました。何故かと言うと、例えばコストを優先すると、安価の為にダラダラと工事をして完成に2年以上もかかる事も有るそうです。

建築会社の決定まではいろいろあり（ここでも納期、コストを優先しました）、現場監督で出来上がり（工場）の善し悪しが決まると言われていました。当社の監督は日系の現場の経験が有る人で、親しげに挨拶してきました。又、「ここは良くない（設計上や材料）からこの方が良い」など、最初は追加工事で稼いでいるな！と思いましたが、毎日現場で会っているうちに、いいものを建てたいとのお互いの気持ちが伝わりました。



工場

完成は起工式8月28日（中国では8が一番縁起の良い数字との事）から100日目にあたる12月1日の予定です。建築床面積（管理棟2階）は2500坪、機械設備の基礎から設置することなどを考えると日程が足りない気もするし、聞こえて来るのは「2ヶ月位延びるのは当たり前」で、ひどいのは「完成は3月がいいとこだよ」とも言われ、「なぜ？」と不安がよぎりましたが何が何でも12月中には完成するんだという思いでした。

一方その半面では、仕事の都合と工場の遅れのリスク回避に税関の倉庫内に仮工場を設けました。起工式を前にした8月26日、この地域に今までに無い突風（知らない人は竜巻とも言うぐらい、台風並）が吹き荒れて、他社の鉄筋の柱が倒れたり、工事の飯場が飛ばされて怪我人が出るなど大騒ぎでしたが、いい加減な物造りを最初に見せられました。そんな自然災害で工事の延期の要求が10日間、そのほか設計変更、追加工事、床が乾かない等理由を付けて工事の日程がどんどん延びて行きます。

又、施工の細部が出て来ないのにも困りました。ひとつの物が終わらないと次の計画が無く、工場設備の導入計画を立てるにも大ざっぱな物しかなく、自分たちで聞きながら計画書を作り、それを見て進捗の確認をしていました。監督会社の品質チェックで、材料（鉄骨など）の品質不良や、搬入・工事のやり方が悪いことがわかると、工事のストップがかかります。そうするとその都度、建築会社から事前の連絡も無く3～4名が私共に押しかけては来ては、みんな大声で「監督会社はうるさい」「コストが安いからどうにかしろ」と怒鳴り散らします。「もめごとが多くて」と中国人の知人に話をすると「破財消災＝お金を払っても、わずらわしい事を防げばいいという言葉が中国にある」と簡単に言われ、なるほどの思いでした。とにかく、お金の問題になると肩をイカらせて押しかけてきます。スタッフ（通訳）から「日本人からなんとか（汚く言うと騙して）お金を取るようとしているんですヨ！」と言われて、馬耳東風「ティンブドン」（中国語で「聞いても解らない」の意味）言葉の知らないのが幸いすることもありました。最後は騙されたつもりの精神でし

た。

結局は完成間近に電力の入電が遅れ、1月に設備の搬入と設置を行い、仮工場から1月末に引越しをしました。新工場に移って三週間になりますが、不具合も多く修理の催促も今や仕事に成っています。こちらでは簡単に「壊れたら修理すればいいさ」があたり前の考えの様です。

今日もまた、朝の出勤時間に女子工員が「おはようございます」と明るく日本語で挨拶していきます。一瞬顔がほころぶときです。

最後に

- ・事前準備は充分過ぎるほど調査する事（他の地域の比較、法律、制度等）
- ・立ち上げ時から多少高給でも進出地の精通者（経験者）を入れること。
- ・日本からの支援者の業務を早くローカルスタッフに委譲すること（但し、ローカルは賃上げ要求が多く、離職率が高いので格になるメンバーの教育が必要）

それから、中国には「上り坂、下り坂、の他に真逆（まさか）」がある事を忘れてはいけません。まだ進出して日が浅く、成功の道を模索中です。



真壁氏（右）と横田氏（左）

REPORT

2003年中国華東輸出入商品交易会出展報告

2003年上海華東交易会

去る3月1日～7日までの1週間、中国上海市において「2003年中国華東輸出入商品交易会」が開催されました。

この交易会は今年で13回目を迎え、上海で開催される最大規模の見本市として、国内外の多くのバイヤーを集め、繊維、軽工業品などの買い付け、商談の場として大きな成果を上げてきております。

新潟県、(社)新潟県産業貿易振興協会では、今後有望な市場として大いに期待される中国上海地域への県産品の販路拡大を主目的に、この商談会に昨年に引き続き出展しました。

1. 全体開催概要

- (1) **名 称**：2003年中国華東輸出入商品交易会
- (2) **会 期**：平成15年3月1日～7日（7日間）
- (3) **会 場**：上海新国際博覧センター（上海市浦東新区龍陽路2345号）
- (4) **主 催**：上海市、江蘇省、浙江省、安徽省、福建省、江西省、山東省、南京市、寧波市
- (5) **対象分野**：繊維製品、軽工業品、工芸品等
- (6) **ブース数**：2,966ブース
- (7) **出展企業**：2,400社
- (8) **来場海外バイヤー数**：15,749人（昨年比15%増）
 欧米地域からのバイヤー数が大幅に増加（昨年比50～60%増）
 国別では日本からのバイヤーが最も多く5,150人（昨年比17%増）
- (9) **成約額**：20.4億ドル（昨年比21%増）
 品目別：紡績服装類10.8億ドル、軽工業工芸類9億ドル、他0.6億ドル
 国 別：日本5.7億ドル、EU3.5億ドル、米国3.3億ドル、香港・アモイ2.2億ドル、韓国1.1億ドル

2. 新潟ブースの概況

- (1) **ブース数**：9㎡×8ブース
- (2) **出展団体**：22社・団体
- (3) **商談件数**：297件

(4)概 要：

- ・今回は、従来からの金属洋食器、キッチンツール、作業工具、包丁等の出展に加え、体力測定器具、再生タイヤ、カー用品、生活用品等の新たな県産品の出展があり、中国市場での反応を探った。
- ・県内企業の上海への注目度は高く、出展の募集開始とともに多くの申込をいただき、8ブースの中に22社・団体が出展するという過密出展となった。
- ・昨年までは、外国ブースを一まとめにした「境外館」が設けられ、新潟ブースもその一角に置かれたが、今年は出展内容毎にブース位置が決められ、新潟ブースは軽工業品エリアに中国ブースに混じって設置された。
- ・新潟ブースは人の流れの多い通路の角地に位置し、8ブース打ち抜きで出展したこともあって非常に目立っており、集客と「新潟」のPRに大きな効果があったと思われる。
- ・多くの出展企業から商談アテンドの派遣があり、会期中非常に熱心に商談に当たっていただいた。また、ブースでの商談はもちろんのこと、上海市内にある代理店や需要先に出向いて商談を行うなど、非常に積極的に取り組んでいただいたのが今回の特徴であり、上海市場参入を目指す出展企業の並々ならぬ意気込みを感じた。
- ・会期中の聞き取りによると、具体的な商談の詰めは会期後になるが、引き合いも多く、有望な商談につながる案件もかなりあるとの声も聞かれた。



商談にも熱が入る出展者

入会企業・団体のご紹介

H14年度中に入会の申込みをいただきました企業・団体をご紹介します。

H14年度入会の企業（入会順）

<p>(有)ミズコーポレーション 代表取締役 水田 はなか 〒951-8052新潟市下大川前通4/町2230番地 ☎025-223-8988 ☎025-223-8971 主な事業：通訳翻訳、旅行取扱い、中国への進出・投資相談</p>	<p>光陽産業(株)上越工場 取締役工場長 吉田 裕一 〒943-0828 上越市北本町3丁目1番8号 ☎025-523-2181 ☎025-522-2241 主な事業：ガス栓・水栓・車両用バルブ等の製造・販売</p>
<p>加茂商工会議所 会頭 阿部 大爾 〒959-1313 加茂市幸町2丁目2番4号 ☎0256-52-1740 ☎0256-52-8926 主な事業：地域総合経済団体</p>	<p>長岡商工会議所 会頭 田村 巖 〒940-0065 長岡市坂之上町2丁目1-1 ☎0258-32-4500 ☎0258-34-4500 主な事業：地域総合経済団体</p>

H15年度より入会の企業（50音順）

<p>(株)NBリサーチ 代表取締役社長 鈴木 洋 〒951-8655 新潟市川岸町3-18 BSN内 ☎025-230-1548 ☎025-267-0614 主な事業：マーケティング調査、世論調査、メディア調査、など各種調査</p>	<p>五泉ニット工業協同組合 理事長 桐生 友夫 〒959-1824 五泉市吉沢1丁目1番10号 ☎0250-42-2156 ☎0250-42-3153 日本全国でも代表的なニット産地です。</p>
<p>佐渡国際学院(株) 代表取締役 山田 勝仁 〒952-1311 佐渡郡佐和田町大字八幡2131-1 ☎0259-52-3163 ☎0259-52-3463 主な事業：中小建設業向け施工原価管理ソフト「マイスター」開発・販売。新潟県内外に導入実績多数、販売代理店募集中</p>	<p>高森コーキ(株) 代表取締役 高森 武志 〒955-8677 三条市南四日市町4丁目8番18号 ☎0256-32-4041 ☎0256-34-7502 主な事業：家庭用クリーナー、補修用品製造・販売</p>
<p>高山工業(株) 代表取締役 高山 巖 〒959-1276 燕市大字小池4985番地10 ☎0256-63-3083 ☎0256-63-8115 主な事業：金属製洋食器</p>	<p>つばでんアイテック(株) 代表取締役 相場 秋男 〒959-1244 燕市大字小高5536番地1 ☎0256-64-3816 ☎0256-62-2409 主な事業：有機残さ堆肥化プラントシステム企画・設計</p>
<p>新潟経済同友会 代表幹事 江村 隆三 〒950-0078 新潟市万代島5番1号 万代島ビル8F ☎025-241-1151 ☎025-241-7100 地域経済社会、県勢発展のため発言・行動する政策提言集団</p>	<p>(株)フタバ 代表取締役 江口 悟 〒955-0845 三条市西本成寺2-24-26 ☎0256-33-2451 ☎0256-33-2030 主な事業：鯉節・だしパックetc だしの専門メーカー</p>

N I I G A T A G L O B A L B U S I N E S S SUPPORT

社団法人新潟県産業貿易振興協会事務局の移転のお知らせ

社団法人新潟県産業貿易振興協会の事務局はこれまで新潟県産業労働部国際経済課内にありましたが、4月1日より新潟市の万代島ビル（通称：朱鷺メッセ）に移転いたします。同じく万代島ビルに新設されます財団法人にいがた産業創造機構と協働し、各種経済情報の円滑な受発信や県内企業・団体への支援サービスを強化してまいります。

移転後の住所は次のとおりです。

移転先住所：〒950 - 0078

新潟市万代島5番1号 万代島ビル9F

（ 万代島ビル...本年5月1日にオープンするコンベンションセンター
「朱鷺メッセ」内の地上31階建てのランドマークタワー ）

電話 番 号：025 - 246 - 0063

F A X：025 - 246 - 0030

ホームページ：<http://www.nico.or.jp/ssb/>

メールアドレス：ssb@nico.or.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

〒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



古紙配合率100%再生紙を使用しています