

# NIIGATA GLOBAL BUSINESS



にいがた グローバル・ビジネス

## CONTENTS

大連経済事務所 .....	2
特集:中国各地の投資環境vol.12「自動車産業の街:吉林省長春市」 中国ミニ情報「婚姻管理を簡素化」 大連こぼれ話「国慶節」 中国ちょっと教えて! vol.4「中国税制シリーズ(1) 増値税」	
ソウル事務所 .....	9
韓国との企業交流支援機関紹介:韓日経済協会、韓日産業・技術協力財団 韓国現地企業紹介:株式会社Bio Shield COEXの展示会日程(10月~11月) 主な活動(6月~7月)	
報告 .....	17
出張報告(初の中国出張を終えて) 地酒輸出ビジネスセミナー開催報告(新潟地酒の海外進出をめざして)	
お知らせ .....	19
国際物流ビジネスセミナーのご案内 黒龍江省友好提携20周年行事参加企業募集	
中国作業工具特集 .....	21
中国ビジネス相談Q&A .....	24
上海ビジネスコンサルティングサービスの御案内 .....	27

vol.55

2003  
09.30



上段 夜の上海  
下段左 長春市街

下段中央 地酒輸出ビジネスセミナー -  
右 株式会社Bio Shield

## DALIAN

## 大連経済事務所

## 特集：中国各地の投資環境vol.12

## 自動車産業の街：吉林省長春市

今回は、中国3大自動車メーカーの一つとして知られる「第一汽車集団」の本社所在地である吉林省長春市を訪れ、昨今中国经济発展の原動力となりつつある自動車産業界の動向等を取材しましたのでご紹介したいと思います。

## 吉林省長春市

## 1. 吉林省長春市概要

長春市は中国東北三省の一つ吉林省の省都であり、人口は約700万人と新潟県の3倍に近く、日本の網走市とほぼ同じ緯度で冬は厳しい。また、黒龍江省、遼寧省、内モンゴル自治区、北朝鮮と接しており、旧満州国の首都「新京」だった街でも有名である。現在も日本の城のような形をした当時の建物が残り、政府機関の建物として使われている。



長春市街「文化広場」

## 2. 吉林省政府の取り組み

～吉林省経済貿易委員会 対外経済協調処  
趙処長インタビュー～

吉林省は自動車産業および自動車部品産業を省の基幹産業として重視している。中でも中国三大自動車メーカーの一つ「第一汽車集団」(以下「一汽」)は吉林省の誇りである。特に今年度は、自動車関連企業の外資誘致に重点を置いており、今年9月中旬には日本とドイツへ自動車部品企業誘致活動ミッション団を派遣する。

今年3月より、「一汽」と「マツダ」との合弁で

新車種：マツダ6（日本名：アテンザ）の生産を開始した。3月当初は月産300台であったが、7月は3千台に急増。販売が好調に推移していることから、当初3～12月の総生産台数を1万2千台と計画していたが2万3千台へと修正した。また、「トヨタ」も「一汽」との提携で「ランドクルーザー」の生産を今年度中に開始する。

マツダ、トヨタともに生産開始直後はほとんどの部品を日本から輸入し、現地工場で組み立てる方式であるが、現地調達比率を上げないと関税率が高いため、各種部品の現地調達比率を高めることが急務となっている。現在、吉林省内には約300社の自動車部品企業があるが、トヨタやマツダ製品の現地生産開始を機に技術力・生産力・品質向上のために日本の自動車部品産業との合弁・誘致に力を入れたいという。



吉林省経済貿易委員会 対外経済協調処趙処長(左から二人目)

## 3. 中国トップ自動車メーカー

## ～長春市：「第一汽車集団」～

1953年に旧ソ連の技術供与により、「第一汽車集団」が設立されたことに端を発し、以来、長春市は自動車産業を中心とした重工業の街として栄えてきた。日本でいえば愛知県豊田市のような企業城下町であるともいえる。

「第一汽車集団」は、今年50周年の節目を迎えた。設立当初は、3万台/年の生産台数であったが、昨年度は58万台/年と設立時の20倍にも成長し、自社ブランドの「解放(トラック)」、「紅旗(乗用車)」を始めとし、海外メーカー(VW、トヨタ、マツダ、ダイハツ)との合弁・技術供与により、製品ラインナップは300を超える。50年間の延べ生産台数は539

万台、累計売上高は4,700億元（約7兆円）にも上り、資産総額807億元、従業員数12.6万人の巨大企業グループへと発展してきた。また、今後の全国展開を見据え更なる生産能力拡大のために、今年総額126億元（約1900億円）を投じ乗用車、トラックの新工場建設に着工した。これにより5年後には年200万台の生産を目指す。

余談ではあるが、今年設立50周年の記念として、従業員全員に記念金貨を配ったとのことで、まさに中国企業の元気強さを象徴しているかのようだった。



広大な敷地にある工場群



完成ホヤホヤの「マツダ6（日本名アテンザ）」

## 現地企業紹介

### 長春三益模具工場

業 種：自動車部品、金型製造業

所 在 地：長春市開運街162 - 4

設 立：1996年 企業形態：私営企業

売 上 高：3千萬元（約4億5千万円）

従 業 員：130名

主 要 製 品：各種自動車部品、金型製作および加工

技 術 水 準：第一汽車集団、現地日本企業向けに出荷

主 要 取 引 先：第一汽車集団および関係子会社、現地日系企業、ハルビン軽型自動車

主 要 設 備：NC、ワイヤーカット、プレス旋盤

等 計53台

特 記 事 項：経営者は第一汽車集団の元幹部で96年に独立。現在の工場では受注を全てこなすことができず、85万ドルを下請けに出している状況。これを解消するために、現在、新工場建設を進めており、同時に技術力、設備等を持った外国のパートナーを求めている。



李 工場長（社長）

### 吉林自動車制動器工場

業 種：自動車部品製造

所 在 地：長春市衛星路副16号

設 立：1970年 企業形態：国有企業

売 上 高：3億元（約45億円）

従 業 員：1600名

主 要 製 品：自動車ブレーキ部品、マスターシリンダー

主 要 取 引 先：第一汽車集団、上海フォルクスワーゲン、長安鈴木、ほか

主 要 設 備：ドイツ製プラスチック射出成型機ほか多数

特 記 事 項：中国での同社製品シェアは25%。第一汽車集団とフォルクスワーゲン社が合併した際、ドイツの部品メーカーが数多く進出してきた。当時、同社を含め地元の自動車部品メーカーはドイツの協力を得てその技術を学んだという。

意外にも同社では資金回収に困っていないという。3年ほど前までは、売掛金の回収が困難なこともあったが、最近では3ヶ月サイトでほとん

## DALIAN

ど回収できるとのこと。



呂 副總經理

一汽 - 杰克賽爾汽車空調有限公司 (ゼクセル)

業 種：自動車部品製造

所 在 地：長春市東風大街120号

設 立：1994年 企業形態：合弁企業

資 本 金：8400万元 (約12.6億円)

従 業 員：234名

主 要 製 品：自動車ラヂエター、エアコンユニットほか

主要取引先：第一汽車集団、日産自動車

主 要 設 備：日本製メッキ設備ほか

特 記 事 項：一汽51%、日本ゼクセル36.5%、伊藤忠商事12.5%出資の合弁企業。江蘇省無錫市にも工場あり。

日系企業からも部品調達はできるがコストダウンを図るため地場企業から部品調達している。しかし、製品の品質面におけるメーカーの要求が厳しく、品質のバラつきが問題とのこと。



日系企業らしい立派な工場

#### 4. 中国自動車業界の動向

近年、中国自動車メーカーのビッグ3と呼ばれる「第一汽車」、「上海汽車」、「東風汽車」の事業再編が加速しており、地元経済に根づいた従来の経営方針から、外資系メーカーとの提携により全国展開を睨んだ積極的経営方針に転換している。具体的には「第一汽車」は前述の通りフォルクス・ワーゲンを始めトヨタ、マツダと、「上海汽車」はGM、「東風汽車」は日産と韓国の「現代自動車」と提携を結び関係強化を図っている。

現在中国には、中小合わせて100社ほどの自動車メーカーが存在しており、今後このような事業再編、外資との提携は更に推し進められていくと予想されている。

#### 5. 中国のマイカーブーム

中国で生活していると車が急増していることを肌で実感することができる。当事務所の所在する大連市でも2年前までは渋滞などなかったが、最近は朝晩のラッシュ時の渋滞が目につく。各沿海都市部ではマイホームの次にマイカーが庶民の夢となっており、社用車や富裕層のマイカー購入で急激に車が増えてきている。

中国国家統計局によると、中国のマイカー所有台数は1千万台を突破したとのこと、これは人口120人につき一人が所有している計算になる。沿海都市部では2割の世帯がマイカーを買う経済力を有しているとの統計や10年後には1億台に達するとの調査報告もある。

さらにWTO加盟による輸入車の関税率が(現行38~43%：排気量により異なる)今後引き下げられていくことにより、さらにこのマイカーブームに火をつけるのは予測するにたやすい。関税率引き下げは、完成車輸入価格に好影響を与えるだけでなく、中国に生産拠点を有する外資系自動車メーカーの部品輸入時のコストダウンへもつながり、更に中国国内市場への販売時の車両価格低下にもつながり、今後庶民のマイカー購入がより一層身近になってゆくということはいうまでもない。

**参考 中国の主な自動車輸入規制撤廃予定**

- (1)2005年までに輸入車両数規制を撤廃
- (2)2006年までに輸入関税を25%まで引き下げ

**6. 乗用車急増による社会問題**

北京、上海などでは、日本と同様に車庫証明がなければ車を購入することはできない。しかしながら自動車の絶対数に対する駐車場スペースは十分とはいえないのが実態である。ここ大連では自動車購入時に車庫証明は必要なく路上駐車が目に付き、安全上も懸念されている。

上海では急増する乗用車に対応するため、ナンバープレートの発行規制が行われている。これは競売方式による落札者のみにナンバープレートが発行されるというものであるが、昨年までは最低落札価格が2万元（約30万円）であったものが、最近では3万元（約45万円）にも達したとのこと。このことから最近では上海ナンバーではなく近郊の蘇州、無錫、杭州などの外地ナンバーを取得するケースもあるという。しかし、いずれこの様なことには規制がかけられるのは必至であり、上海市民のマイカー取得問題の根本的解決にはつながらないであろう。

モータリゼーションの始まった中国ではあるが、道路や駐車場スペース等のインフラ環境が急増する車両車数に追いついていないのが現状であり、これらの社会的問題を解決しない限り、庶民のマイカー取得の夢が全て自由に叶うのは遠い話となりそうだ。

**7. 今後の自動車産業**

近年、特に「中国市場を狙い・・・」、「富裕層をターゲットに・・・」という新聞記事をよく目にする。まさに日系自動車メーカーは、自社のブランド力、商品力で中国市場を手中に収めようと必至に戦っている最中だ。実際、日本車は中国で人気があり、トヨタVIOS、ホンダアコード、マツダ6（日本名：アテンザ）などは需要に供給が追いつかない状態である。

ただ、本当にマイカーとして普及しているのだろうか？一般に一人当たりGDPが2千米ドルを越える

あたりからモータリゼーションが始まるといわれ、上海などの沿海都市部では既にその領域に入っている。昨年度の自動車販売台数は初めて100万台を突破したとのことであるが、その乗用車市場の内訳は、社用車34%、自家用車37%、タクシー29%と、依然として業務用が半分以上を占めている。自動車市場が活況なのは確かであるが、マイカー比率が上昇しているのは一部の大都市部に集中しており、全国的に見た場合にはそれほど大きくはないといえる。

これは所得水準に対し自動車の販売価格が高すぎるのが原因である。中国の自動車価格は、輸入完成車であれば日本の2倍、中国産の日本車でさえ日本の1.5倍もする。

**参考：中国産日本車価格**

(1)ホンダアコード	26万元（390万円）
(2)マツダ6（アテンザ）	26万元（390万円）
(3)日産ブルーバード	23万元（345万円）
(4)ホンダ オデッセイ	30万元（450万円）

最近、これを背景にメーカー側でも大衆車を販売し始めた。今までの中高級車はやはり高嶺の花であるため、一般庶民に受け入れられる価格帯の車が各社から続々と誕生している。フォルクスワーゲン「ポロ」12万元、天津ダイハツのシャレードは4万元を割っている。あるアンケート調査では10万元以下をマイカー購入の理想的な価格とする回答が77%を占めたとの結果もあり、都市住民の平均年収が漸く8百米ドルを超えた中国でマイカーが普及するには、庶民をターゲットとした大衆車がキーポイントとなりそうだ。



中国産ヴィッツー一般大衆車となれるか？

（副所長 村山典隆）

## DALIAN

## 中国ミニ情報

## 婚姻管理を簡素化

中国で結婚するためには「婚姻登記管理条例」により、身分証証明書、戸籍登記簿、所在会社婚姻状況証明書、健康診断証明書など多くの書類を婚姻登記所に提出し、「結婚証明書」の発行を受けなければならない。このため、何度も婚姻登記所に行かなければならない上、申請をしてから発行されるまでは一か月もかかる。取得費用も高額であり、愛する二人にとって、ゴールまでは長くて険しい道になっている。この「結婚証明書」がなければ結婚式も挙げられず、新婚旅行にも行けない。ちなみに中国では、たとえ夫婦であっても、ホテルに「結婚証明書」を提出しなければ、異性が同じ部屋に宿泊することはできない。

中国の改革開放政策が開始されてからは徐々に思想解放も進み、社会生活においても規制が緩和されるようになった。当然、厄介な「婚姻登記管理条例」に対してもここ数年、時代遅れであるとの声が高まっていた。こうした動きを受け、「民衆重視」路線を標榜する中国国务院では漸く今年、「管理」という文字を含まない新しい「婚姻登記条例」を發布した。この新条例は、今年10月から実施されるが、愛さえあれば？誰でも簡単な手続きで結婚できることになった。

ところで、結婚手続の簡素化と同時に、離婚手続も大幅に簡素化された。最近、離婚の増加傾向が問題視されている中、中国における従業員管理を一層厳しくする必要が生じたとの声もあがっている。



結婚証明書

(所長助理 魏 純勇)

## 大連こぼれ話

## 国慶節

中国にとって最も大切な「国慶節」がやってくる。1949年10月1日、毛澤東首席が天安門で建国宣言をし中華人民共和国が正式に建国されてから、今年で52年目を迎える。

この国慶節の期間中は政府機関、学校、企業、各種公共団体などで様々な祝賀活動が行われる。市街地の建物や街路樹にはイルミネーションが飾られ、9月30日から10月7日の晩まで一斉に点灯し、街が華やかに彩られる。

国慶節中は1週間(1日~7日まで)の大型連休となる。1日から3日までは法定休日であるが、消費を刺激し経済を活性化させるために、政府は本来の祝日である3連休に加え、その前後の土日を組み併せて7連休にしている。

中国にはこのような大型連休が計三つあり(ほか旧正月、労働節)日本と同様に人々は、これらの連休を利用して各地の観光地を訪れたり、故郷へ帰ったり、のんびりと休暇を楽しむのが一般的である。また、10月1日は、中国では縁起がいい日とされており、この日に落成するビルや開通する道路なども多く、結婚式ラッシュも続く。

日本の皆様も一度賑やかな中国の国慶節を経験してみたいはいかがでしょうか？

(主事 王飛)

## 中国 ちょっと教えて！Vol. 4

過去3回の『中国 ちょっと教えて！』で取り上げてきたテーマ以外にも数多くの質問が寄せられますが、その中に「中国の税金」があります。そこで、今回から数回にわたり『中国税制シリーズ』と題し、各種税金について解説していききたいと思います。シリーズ第1弾は、中国税体系の代表的存在とも言える「増値税」にスポットをあてます。

中国では、現行の税体系になるまで中国国内企業と外資企業はそれぞれ別々の税体系で管理されてきました。その後、中央政府が推進する市場解放政策の一環として税体系の全面見直しが実施され、1994年1月以降は内外統一税制が施行されています。中国の税金は、「相続税」や「贈与税」に相当する税金を除けば、日本とほぼ同様の税種類があり、基本的には「流通税」を中心とした租税体系になっています。

### 中国の租税体系

1. 流通税 増値税、消費税、営業税
2. 所得税 外国投資企業及び外国企業所得税、個人所得税
3. 資源税 資源税
4. 特別目的税 土地増値税
5. 財産行為税 都市不動産税、車両船舶鑑札使用税、車両購入設置税、印紙税など
6. 農業税 契税
7. 関税 輸出入関税

### 1. 増値税の概要

増値税（流通税）とは、日本の消費税に相当する税金で、税収額が中国で最も大きい税金とされています。増値税の「増値（ぞうち）」とは「付加価値」を意味し、物品の製造販売及び加工・修理ほか有償労務の提供に対して適用される「付加価値税」です。徴税は国家税務局が一括して行いますが、徴税額の75%は中央政府、25%は地方政府に帰属する

「共通税」となっています。

#### (1)課税対象取引

中国国内で行う「物品の販売」、「物品の輸入」、「有償役務（加工・修理補修・組み立てなど）の提供」を課税対象取引としています。また、「物品の販売」に関する判断基準を「販売行為の運送起点を以って中国国内取引と見做す。」としていることから、中国を起点として行う「物品の輸出」も増値税の課税対象取引に分類されます。しかし、この場合に限り「0%税率」が適用されるため実質的には「免税」扱いとなります。

#### (2)税率

以下のとおり、対象項目により適用税率が異なります。

ア．17%税率適用（一般物品の販売、輸入）

下記イ．を除く物品の販売、輸入、有償役務の提供

イ．13%税率適用（特定物品の販売、輸入）

穀物、食用植物油、水道、ガス、冷暖房、LPG、新聞図書、農薬、飼料、化学肥料、農業機械など（なお、電気と電力は17%税率が適用されます。）

ウ．0%税率適用

物品の輸出版売

（輸出増値税の還付問題は、後記をご参照ください。）

#### (3)納付税額の計算

ア．一般納税義務者の物品販売及び有償役務の提供  
一般納税義務者とは、税務局に申請して認可を受けた納税義務者を指します。

$$\text{納付税額} = \text{売上税額} (\text{売上高} \times \text{増値税率}) - \text{総仕入税額} (\text{国内仕入税額} + \text{輸入仕入税額})$$

イ．小規模納税義務者の物品販売及び有償役務の提供  
小規模納税義務者とは、売上が一定額に満たない納税義務者を指します。

$$\text{生産企業の納付税額} = \text{売上高} \times 6\%$$

$$\text{商業企業の納付税額} = \text{売上高} \times 4\%$$

ウ．物品の輸入取引

$$\text{納付税額} = \text{課税標準構成価格} (\text{関税課税価格} + \text{関税} + \text{消費税}) \times \text{増値税率}$$

## DALIAN

## 2. 輸出増値税の還付制度

現行の「増値税暫定条例」では、輸出に対しては0%税率を適用することが規定されています（前述）。0%税率とは、輸出製商品に対して増値税を課税しないだけでなく、その製商品を生産するための仕入れに対する増値税の還付も認めることを意味します。増値税の輸出還付は、仕入れ時に支払った税額を、輸出の際に還付請求することとなりますが、現行制度上、全額還付が認められる製商品は一部に限定されており、殆どのケースで還付欠け目が生じることになります。ご参考までに還付の対象となっている製商品の具体例を列記します。

### (1) 17%税率が適用される製商品

#### ア. 17%全額還付対象

一般機械・設備、電器・電子製品、車両運搬具、機器計器類、綿等の紡織品、綿花

#### イ. 15%還付対象

鉄鋼・鉄鋼製品、有機化学工業原材料、無機化学工業原料の一部、セメント、紡績原材料・紡績製品、照明具、染料や顔料の一部、ゴム製品、玩具・スポーツ製品、プラスチック製品、服飾製品、時計、靴、陶器、ハンドバック、旅行商品

#### ウ. 13%還付対象

上記ア. 及びイ. 以外の財貨

### (2) 13%税率が適用される製商品

農産物については5%還付、それ以外は13%全額が還付されます。

## 3. 輸出増値税の還付制度を巡る諸問題

輸出増値税の還付制度は、国内製商品を対象とした流通税から輸出製商品を除外するという制度的な部分と、国内メーカーのコスト負担軽減による国際競争力向上という輸出促進策的な部分を持ち合わせています。しかし、予想を上回る還付額を中央財政が賄いきれず、企業への還付が大幅に遅延しているのが現状です。参考までに、2002年末現在の還付遅延額は2,477億元（日本円で約3兆7,000億円）となっています。

還付の遅延は、運転資金不足など企業活動にも多大な影響をもたらし、輸出契約を履行できないとい

う企業も一部見られるほどにまできています。輸出促進策としての対応措置が、反対に輸出を抑制するという悲惨な結果を引き起こしています。さらに、企業に対する救済措置として制度化された「輸出増値税 還付金担保融資（無利子）」についても、融資の返済期限までにその担保となっている還付金が還付されず、融資した銀行が不良資産を抱え込む事態にまで発展する可能性が出てきたため、2003年7月末、中央政府（財政部、商務部、国家税務総局）は、還付税率の引き下げを含む「還付制度の見直し案」を公表、400億元から500億元の財政負担の軽減を図る方針です。

### 【還付制度見直し案の4本柱】

平均還付率の引き下げ（15%から11%へ、4%削減）  
一部製品の還付廃止（原油、石化製品、原木など）  
還付財源の一部を地方政府へ転嫁  
還付手続きの簡素化

この見直し案は、早ければ2004年から一部実施される予定です。

（副所長 加藤正明）

## SEOUL

## ソウル事務所

## 韓国との企業交流支援機関紹介

## 第4回 韓日経済協会、韓日産業・技術協力財団

このコーナーでは、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、韓国企業への生産委託、あるいは、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ています。

第4回目は、日韓経済界間の相互理解と親善を図り、友好協力関係の構築に努める韓日経済協会と、人材育成、産業協力、技術交流、貿易・投資協力等の事業を実施し、産業現場での実質的協力事業を推進する韓日産業・技術協力財団です。

両法人の専務理事を勤める韓元碩（ハン・ウォンソク）氏にお話を伺いました。



韓元碩 専務理事

質問：韓日経済協会、韓日産業・技術協力財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。

1965年に韓日の国交が正常化した後も、民間経済協力は活発だとは言えない状態が続きましたが、韓日両国の経済界から経済協力を強化すべきとの意見が提出され、1981年2月に韓国経済団体4団体の長と浦項総合製鉄(株)の代表が発起人となり、社団法人韓日経済協会が設立されました。

韓日経済協会は、両国経済界の親善を図り、経済交流を活発化することを大きな目的としています。両国経済界の相互理解と親善を図り、貿易や技術協力等の経済交流を促進する目的で開催する韓日経済人会議、中堅企業家などで構成するミッション団を

年1回相互に派遣し、セミナーや交流会、企業見学等を通じて相互協力の増進を図る韓日中堅経済人交流促進ミッション派遣事業等の各種交流使節団の派遣・受入事業、機械、貿易、産業一般分野における両国経済人間の情報及び意見交換を目的として開催する、韓日経済人会議傘下の専門会議の韓日産業貿易会議等が主要な事業です。

財団法人韓日産業・技術協力財団は、1992年1月にソウルで開催された両国首脳会談における合意事項である「貿易不均衡を解消するための実践計画」の一環として、日本側の日韓産業技術協力財団とともに設立されました。韓日産業・技術協力財団は、両国間の産業技術協力を促進することを目的としており、人材育成、中小企業に対する技術支援、両国の地域間経済協力、また、新産業分野における多様な協力事業等を通じて両国間の産業及び技術協力基盤の造成に寄与してきました。

韓日経済協会と韓日産業・技術協力財団は、統合された事務局により運営されており、相互に協力しつつ、韓日産業協力の専門機構としての活動を行っています。

これまでに両法人が支援を行ってきた韓日企業交流事業の事例を具体的にご紹介しましょう。

韓日経済人会議は、年1回両国で交互に開催する代表的な民間経済会議です。会議では、貿易や産業協力、経済交流促進策等の懸案事項を主要議題として、多数の両国経済人の間で自由で活発な論議が行われます。来年は日本の名古屋での開催が決定しています。

企業交流会の例としては、両国政府及び北陸地域の自治体が主導する韓国・北陸（日本）経済交流会議と併催で行う企業交流会があります。現在まで、富山、ソウル、金沢、大邱において、主に機械、電子・電気、精密機械等の分野の合計212企業が参加し、プレゼンテーションや商談会を通じた企業間交流が行われました。

ミッション派遣の例では、産業技術交流促進ミッションがあり、両国の中堅・中小企業経営者が参加し、ビジネスチャンスを模索する目的で、企業交流会を開催するとともに、見本市視察、工場視察、セ

## SEOUL

セミナー参加等を通じて、企業経営の参考となるアイデアを提供し、かつ、両国の企業間交流及び協力を促進する場となっています。自動車部品、電気・電子、ベンチャー企業等の分野で日本への派遣実績があります。

セミナーや説明会の開催では、韓国・北陸(日本)経済交流会議等との併催で、韓国投資環境説明会、北陸ビジネスチャンスセミナー等を開催し、両国の経済・産業特性、貿易、投資環境等についての理解を深めています。

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。

主要事業紹介のところでもお話ししましたが、商談機会としては、両国政府と、韓国及び北陸地域の合わせて8つの自治体が参加する韓国・北陸(日本)経済交流会議と併催の企業交流会があります。製造業とIT業種を中心に開催していますので、ビジネスパートナーの発掘や情報交流の場として活用ください。来年は、福井県での開催が決定しています。新潟県企業の窓口は、新潟県庁国際経済室が担当していますのでお問い合わせください。

また、韓日産業・技術協力財団では、特に人材育成事業に力を入れており、韓国企業の技術者を日本企業に派遣する各種研修事業を実施していますが、ここでは、新潟県をはじめとした日本企業にも大きなメリットのある事業の例として、知識産業技術研修についてご紹介します。

知識産業技術研修は、韓国企業の若手技術者を日本企業に派遣し、日本の技術を習得することを目的としています。それだけではなく、韓日企業間の技術提携や相互投資等のビジネスへ結びつけていく手段としても非常に有効です。研修分野は、製造業では、メカトロニクス産業、精密機器産業、新素材産業、生物・医薬産業、通信機器・コンピューター産業等の知識基盤の産業群です。韓国国内で選抜され、語学等の事前研修を受けた技術者が日本の受入企業で約10週間のOJT研修を受けます。2002年までに合計117名が日本各地の企業で研修を受けました。

受入れを行った日本のあるIT系企業は、韓国のIT

技術の取入れを研修生受入れの動機として、韓国から若い技術者を受け入れた結果、韓国人技術者の勤勉でまじめな姿勢に会社全体が影響を受け、従業員の志気が大きく向上しました。また、帰国した研修生を活用して韓国に合併会社を設立し、韓国への進出の目的を果たしました。これは典型的な成功例ですが、優秀な韓国人研修生に刺激を受けて、社内の雰囲気が変わったという話は多く聞きます。2004年には、新潟県企業を対象とした派遣も予定しています。ぜひ積極的な受入れをお願いします。

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。

両国の緊密な経済連携のためにFTA締結に関する論議が活発に行われています。FTAが締結されれば、人口約1億7千万人、GDP5兆ドルの巨大な自由貿易圏が誕生することになると期待されます。

しかしながら、FTAの締結は、韓国の中小企業の立場から見ると、チャンスであると同時に脅威でもあります。これは、韓国の産業構造の根幹に関わる問題ではありますが、我々としては、両国の技術交流、人的交流、資本交流を活発化し、韓国中小企業の経営能力を向上させることが重要だと考えています。その中で最も急がれるのが人材育成であり、日本での研修先の確保に努力していますが、十分でないのが現状です。

新潟県企業の皆さんもぜひ各種研修生受入れ事業にご協力くださり、その結果、社内の活性化、韓国企業とのビジネス機会の獲得に役立ててほしいと思います。

(聞き手：所長 小林朝幸)

## 韓国現地企業紹介：株式会社Bio Shield

今号の韓国現地企業紹介は、韓国のほぼ中央に位置する大田広域市にある、バイオベンチャー企業「株式会社Bio Shield」を紹介します。

< 株式会社Bio Shield 企業概要 >



株式会社Bio Shield社の研究施設がある忠南大学創業保育センター

所在地 本社

〒350-701 大田広域市儒城区九城洞  
373-1/KAIST HTVC2221号

工場

〒320-711 忠清南道論山市奈洞26番地  
建陽大学産業学協力館地下103号

連絡先

TEL + 82-42-861-3866

FAX + 82-42-869-4457

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

(韓国語のみ)

E-mail bioshield@dreamwiz.com

設立 2001年4月20日

従業員 6名

年間売上(目標) 2003年 3億ウォン

事業内容(主要生産品目)

Jinmate (高麗人参病除菌微生物製剤)

提携及び協力機関 (株)起工ランド

(株)京城産業

(株)チャングジン

韓国科学技術院新技術創業支援団

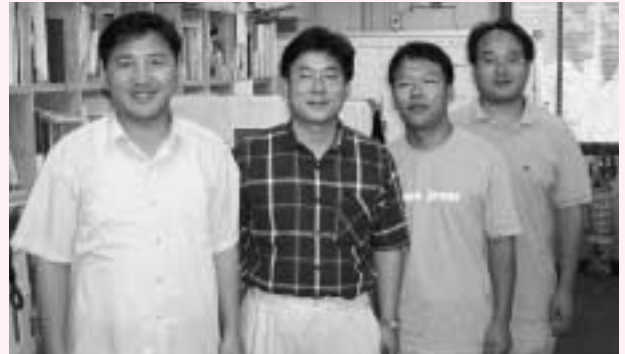
忠南大学創業保育センター

建陽大学創業保育センター

今回の取材では株式会社Bio Shield社代表理事ユ・ソンジュン農学博士にお話を伺いました。ユ・ソンジュン博士は日本の北海道大学へ留学、土

壤伝染病の研究で博士号を取得され、日本語も大変堪能な方です。

今回は韓国国内で好評を得ている自社製品の説明をしていただきました。



ユ・ソンジュン農学博士(左から2番目)他、Bio Shield社スタッフ

質問：貴社の変遷についてお聞かせください。

当社は法人設立以前の2000年10月にKAIST(韓国科学技術院)という韓国でもトップレベルの学生たちが学ぶ大学があるのですが、そこから私どもの研究に対して「ベンチャー企業優秀」という評価を得ることができ、KAISTの新技術創業支援事務室に入居しました。その後2001年4月20日に正式な法人設立にいたしました。

また当社は現在、本社はKAISTの新技術創業支援事務室に、研究施設は忠南大学創業保育センターに、そして工場は建陽大学創業保育センターにそれぞれ分散して設置しています。

当社は全員修士課程以上を卒業した社員ですが、社員数も6名と小規模ですから、全員で研究開発・製造に携わり、代表の私も工場での製品の生産業務も行います。

質問：貴社の主要品目を紹介してください。

当社は研究開発は並行して行っておりますが、今のところ製品として販売しているものは「Jinmate」という高麗人参(日本では朝鮮人参と呼ばれているもの)の根が腐る病気を防ぐ微生物製剤のみです。

この製品の研究に対しては2001年8月に韓国の産業資源部から2001年-2002年新技術創業支援事業の選定も受けることができました。

まず高麗人参は種を植え一年ほど成長させた苗を

## SEOUL

畑に植えます。そして収穫期になるまで5、6年というとても長い時間がかかるものです。

収穫期に当初植えた人参の30%が収穫できれば利益が出るといわれるほど人参の病気は深刻です。

人参の根の部分すなわち人参の本体が腐ってしまう病気は昔から存在しており、それを予防する手段としては一般的に作付けをする土壌を薫蒸する方法がとられてきました。しかし、土壌を薫蒸しても根本的な解決とはならず、さらに土中の有用な微生物も同時に殺してしまうなど様々な問題がありました。

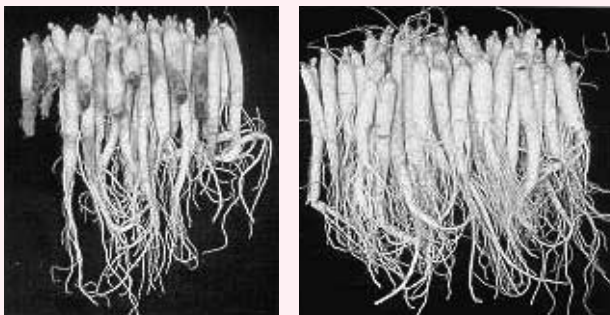
当社が開発したこの「Jinmate」は病気の原因菌に直接作用し、根腐れを防ぐものです。

製品の特徴としては水溶性のパウダーを溶かした水溶液に苗を浸し植えることにより、製剤に含まれた有益な微生物が付着し、効果が持続するところにあります。同じような製品は今のところ存在せず、他の農薬に比べ高価（250g・32,000ウォン）で、今年の2月から販売したばかりですが、人参農家の方たちから好評を得ており、実際良く売れています。

またこの製剤に使用している拮抗菌は2種類ですがともに特許とアメリカFDA（食品医薬品局）の承認を得ています。



Jinmate



Jinmateで未処理（左） 処理済（右）の人参

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。

当社はベンチャー企業登録もしている企業ですが、韓国ではこういったベンチャー企業に対して消費税や法人税の税率が低く抑えられていたり、政府機関からの研究費の助成など様々な優遇措置があり制度としては整った環境にあると思います。

韓国では今から5年程前がベンチャー企業設立のもっとも盛んな時期で、国からの研究費の補助や企業からの投資も盛んに行われていましたが、現在残っている企業数は最盛期の50%ほどしか残っていません。

たいていのベンチャー企業は1つの商品しか開発できなかったため、例えその商品がいかに優れたものであっても、いつかは他社から同様の商品が販売され競争力を失ってしまいますし、その商品がいつでも売れるというわけではありません。

当社で開発した「Jinmate」はほかに類似する製品がなく画期的なものと自負しておりますが、そのような製品でもいつかは競争力を失う時期が来ると思います。そうなる前に常に新しい製品の開発を手がけ、新しい商品を作り続けなければ企業としての成長は無いと思いますし、当社としてはそのように常に努力していきたいと考えています。

.....ありがとうございました。

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。

### 不況に強い(？)すき間産業

韓国は経済危機以降、ワールドカップサッカーに前後して良かった景気がイラク戦争、SARSなどの影響で今年から悪くなりつつあります。来年からは良くなるという見通しも出ていますが、まだそれを信じるには目に見えてくるものがないのが現状です。

今回はこのような悪い経済状況の中で、あるいはこのような状況だからこそ活躍している「すき間産業」を紹介します。

まず、不況時に最も活躍できるのが「閉業コンサルタント」。去年の国税庁に申告された閉業件数は80万件。通貨危機の真っ只中だった1998年に比べても16万件増えました。閉業コンサルタントは企業などの資産を処理し、閉業時の損失をできる限り減らすのが主業務。いわば企業の葬儀屋です。

ここ数年の就職難で転職文化が根付いた韓国。そこで必要とされるのが「キャリアコーチ」です。

顧客のキャリア(経歴)を管理し、離職・転職についてアドバイスするのが主な業務です。就職難は今後も続く見込みで、需要増加が予想されます。

ところで、景気に左右されることなく常に必要とされるのが美容関係の職業、美容師や整形外科が代表格ですが、最近の注目株は「ダイエットプランナー」です。顧客の肥満度を管理し、データを基にそれぞれに合ったダイエット方法をアドバイスします。

現在、国内で活動中のダイエットプランナーは約5,000人にも上っており、人間の美しくなりたいという欲望も景気には左右されないようです。

(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(10月~11月)

開催期間	展示会及び行事名
10/ 1 - 3	2003国際化粧品文化EXPO&カンファレンス
10/ 1 - 4	2003ソウル国際外食産業展示会&カンファレンス
10/ 8 - 11	エネルギー展示会
10/ 8 - 12	韓国電子展
10/ 9 - 12	2003韓国国際電池産業展
10/15 - 18	韓国国際物流専門展
10/16 - 18	2003忠清道ベンチャープラザ
10/16 - 19	ソウル国際パン・お菓子展
10/16 - 19	韓国国際自動販売機器展
10/17 - 21	大韓民国技術大展
10/22 - 24	2003国際バイオ展示会及びカンファレンス
10/23 - 26	韓国国際酒類・飲料博覧会及び学術ゼミナール
10/23 - 26	第1回国際音響機器展
10/24 - 27	ソウル国際玩具博覧会
10/25 - 29	秋季ソウルコレクション
11/ 3 - 8	韓国機械展
11/ 6 - 8	第7回韓国テレマーケティング展示会
11/13 - 15	文化コンテンツ国際展示会
11/13 - 16	国際英語教育博覧会2003
11/13 - 16	第10回ソウル国際幼児教育展
11/19 - 21	建物自動化及びホームネットワーク産業展
11/19 - 22	第11回国際環境産業展
11/21 - 24	大韓民国ゲーム大展(KAMEX)
11/27 - 30	FCIソウル国際ドッグショー及びペット用品展示会
11/27 - 30	韓国サイン・デザイン展

## SEOUL

## ソウル事務所の主な活動（6月～7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。

《6月》

（5月以前の分は前号に掲載）

SUZAKUが来韓・来所し、今後の取引予定について打合せ及び取引先への送金方法について案内（2日）大韓航空ソウル旅客支店を訪問し、県との協力体制及び新潟への観光送客の方法について意見交換（4日）

光明（クァンミョン）RCの白根RC創立40周年記念事業に合わせたの訪問（6日～9日）のための事前連絡調整。（～5日）

光明RCの白根RC訪問時（6日～9日）のアテンド・通訳支援。（～5日）

韓国の農業協同組合大学からの依頼で、農業総研等の視察（25日～28日）を連絡調整（10日）北東北3県・北海道事務所主催の観光説明会及び商談会に出席し、内容を県観光振興課に情報提供（10日）

ITOXIエンターテイメントが来所し、新潟でロケ予定の映画「ベルナのしっぽ」に関連した情報提供（12日）

㈱ウィードから韓国企業との商談依頼があり、㈱E&B KOREA社と連絡調整（13日）

韓国のマリソルから、高森コーキ㈱に対し、商品についての問合せがあり、高森コーキ㈱と連絡し、マリソルに報告（16日～）

長岡市の方が来韓・来所し、将来計画している韓国での企業・工場の設立に関する法務・税務関係について、韓国内会計法人を紹介し訪問（17日）

蔚山広域市園芸農業協同組合からの依頼で、農業総研園芸研究センター等の視察（1～4次視

察、1次視察：24日～27日）を連絡調整（18日～）韓国の大明レジャー産業から、新潟県内の事業提携先の紹介依頼があり、県観光振興課へ連絡（8日）第四銀行国際金融部から朝興銀行ストライキの状況についての問合せがあり、調査・回答（19日）江陵市農業技術センターからの依頼で、農業総研等の視察 7月7日～11日 を連絡調整（19日～）2003北東アジアビジネス促進会議への参加企業募集についての問合せが国際経済室からあり、慶尚北道へ問合せし、回答（23日～）

韓国ギャラリア百貨店が11月に新潟物産展を行うことが決定し、仲介を行っている会員企業を通じて長岡商工会議所から新産貿に支援依頼があり、本事務所と対応を協議。（25日～）

新潟県企業の韓国内でのプロモーションについて、可能性のある分野や見本市・商談会等の手法について、ジェトロ・ソウル事務所と意見交換（26日）グローバルビジネス連載記事執筆のための取材で昌原（チャンウォン）市の㈱NARA M&D訪問（25日）グローバルビジネス連載記事執筆のための取材で大韓貿易投資振興公社（KOTRA）を訪問（30日）新潟市立鳥屋野中学校のソウル市白雲中学校訪問（7月12日～16日予定）のための事前連絡調整 新潟市立藤見中学校のソウル市松坡中学校訪問（10月予定）のための事前連絡調整

県立図書館とソウル市立南山図書館の今年度の交流予定について予算・訪問日程（10月新潟訪問予定）等を事前連絡調整

汝矣島（ヨイド）JCの新潟JC訪問（7月予定）のための事前連絡調整

《7月》

新潟県企業の韓国内でのプロモーションに関連して、ジェトロソウルの海外投資アドバイザーと成長可能性のある分野や食品等の市場動向について意見交換（2日）

SUZAKUが来韓・来所し、韓国のミレ交易㈱他1社と商談。会場提供と通訳で支援（3日）

SUZAKUが来所し、韓国のドゥリ化粧品との商談について連絡調整の依頼があり、ドゥリ化粧

品に連絡（4日）

相伍工業(株)から、8月にCOEXで開催予定の「ソウル国際工具及び関連機器展示会2003」の内容についての問合せがあり、調査・回答（4日～）

江陵市農業技術センターからの依頼で、農業総研等の視察（7月7日～11日）を連絡調整（～5日）

(株)ウィードと韓国の(株)E&B KOREA社と商談の設定について連絡調整（～10日）

汝矣島（ヨイド）J Cの新潟J C訪問（11日～15日）のための事前連絡調整（～10日）

(株)ウィードが来韓・来所し、(株)E&B KOREA社と商談。会場提供と通訳で支援（11日）

蔚山広域市園芸農業協同組合からの依頼で、農業総研園芸研究センター等の視察（2～4次視察）を連絡調整（～11日）

韓国のギャラリー百貨店から、11月に開催を予定している「新潟物産展」に対する協力依頼があり、打合せのためギャラリー百貨店を訪問（15日）

(株)大久保から、7月2日～6日にCOEXで開催された「消防産業展及び保安産業展」の内容についての問合せがあり、調査・回答（16日）

(株)コマガタが来韓・来所し、訪問先の会社概要等を打合せの上、取引候補3社を訪問。アテンド・通訳で支援（22日～23日）

オチャセイキ(株)から、韓国内の商取引についての相談があり、弁理士を紹介、問合わせ内容を照会し、オチャセイキ(株)に回答（23日～）

尾畑酒造(株)が来韓し、新潟地酒の拡販を目的として、酒類輸入代理店等を訪問（28日～29日）するための事前連絡調整（～25日）

尾畑酒造(株)が来韓・来所し、大韓航空、酒類輸入代理店、ホテル・和食堂、日本大使館公報文化院等を訪問。アテンド・通訳で支援（28日～29日）

韓国のマリソルから高森コーキ(株)に対し、韓国内で売れ筋商品について、取扱いに関する問合せがあり、高森コーキ(株)に照会し回答（30日）

高森コーキ(株)から、韓国内での製品販売に当って、商品の安全性の証明についての問合せがあり、韓国生活環境試験研究所に照会し回答（30日～）

(株)コマガタからの依頼により、商品発注先候補3社を選定し、見積りを入手。価格交渉を通訳で支援

新潟市立藤見中学校のソウル市松坡中学校訪問（10月予定）のための事前連絡調整

県立図書館とソウル市立南山図書館の今年度の交流予定について、予算・訪問日程（10月新潟訪問予定）等の事前連絡調整

新潟市ボクシング協会から韓国での交流相手紹介の依頼があり、韓国内の関係団体へ問合せ（8月以降の分は次号に掲載）

<活動の中から>

夏の暑さも終わりようやく涼しさが戻ってきたソウルですが、それと同時に事務所から近い繁華街明洞にも日本人観光客の姿も数多く目に付くようになりました。

SARSのニュースが世間をにぎわせていた今年前半、普段は観光客でにぎわっている明洞界限でも観光客の姿がまったく見えないような状態で、韓国の航空業界や観光業界は大きな打撃を受けました。

日本と同じく韓国内では幸い感染者が1人も出なかったものの、SARSの流行の影響で残念ながら事務所がかかわっていた事業のいくつかも中止または延期となりました。

また、ちょうどそのころ私も日本へ一時帰国する機会があったのですが、お会いする方々から韓国の状況に聞かれることが多々ありました。

ニュースなどでそれなりの情報は伝わっているとは思いましたが、正しい情報としてはなかなか伝わっていない印象を受けました。

今後、冬に向けて、SARSが再流行するのではないかという観測もあるようですが、ようやく普段どおりの賑わいになってきた街を見ていると、このまま再流行が起らないでいて欲しいと心から思います。

（地域交流課長 小柳昌史）

## 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）[kobayashi@niigata.or.kr](mailto: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](mailto:niigatao@mail.dlptt.ln.cn)

## REPORT

## 初の中国出張を終えて

新潟県産業労働部産業政策課  
国際経済室長 早福 弘  
(社)新潟県産業貿易振興協会事務局長

## 1 SARSで遅れた中国出張

この4月に着任早々、私は上司から「中国、特に所管の大連経済事務所や県内企業の関心が高い上海は、できるだけ早く現地に行って、自分の目と耳で状況をしっかり把握して来るように。」と指示されたものの、SARS（新型肺炎）騒ぎでそれも叶わず、漸く流行が収まった7月20日から6日間、新任のスタッフとともに初めて中国大連と上海に行ってみりました。この稿では、出張の概要と私自身が感じたことを手短かに御報告させていただきます。

## 2 まずは「皮膚感覚」の涵養から

私は、今回の出張に当たり、県内から進出した企業の責任者の方々や私たちが業務を委託したコンサルタント会社（詳細は後述。）などから現地ならではの情報をお聞きすることで、初めて担当する「国際ビジネス」、就中「中国ビジネス」について少しでも「皮膚感覚」を養い、今後の業務遂行の参考にしたい、と考えていました。

## 3 百聞は一見に如かず

今回は、大連 上海の順で回りましたが、事前に「中国発展の凄まじさ」はあちこちで聞いていたにも拘わらず、実際に現地の街並みを目の当たりにして、「度肝を抜かれた」というのが正直なところです。

まず、大連市は日系企業が多いことでも知られる東北部の主要都市ですが、我が県都新潟市と比較しても圧倒的な数の超高層ビル群に目を奪われます。市の中心部は、巨大で近代的な商業施設やビルが林立し、我が国の「有力な政令市並み」と言えば少しはイメージしていただけるでしょうか。

一方、上海市は世界最大級の都市でもあり、大連市と比較にならない底知れぬ活力……「成長に向けた地熱」のようなものを感じました。人から聞いた話ですが、我が国に超高層ビルは約1700棟あるそうですが、上海市だけで何と2000棟を超えるそうです。お邪魔した企業（35階）の窓からもタワークレーンがあちこち

に見え、非常に活発な投資が続いていることを実感しました。またスーパーやコンビニもあちこちにあり、立ち寄った店では品揃えも大変豊富でお客様も多く、日本にいるかのような錯覚に陥りました。ただ、公共交通は東京などに比べると非常に貧弱で、地下鉄とバスそれにタクシー以外にないと言っても過言でなく、主要道路はどこも車で一杯という印象です。公共交通の整備が、凄まじい投資に追いつかないのでしょうか、近い将来確実にやって来るマイカー時代をどう乗り切るのか……一つの「リスク」として見ておく必要を感じました。

## 4 進出企業からお話を聞いて

今回の出張では合わせて5社にお邪魔し、責任者や幹部の方々から様々なお話を伺いました。規模や業態はそれぞれ異なるものの、皆さんチャレンジスピリットと研究心に溢れた方々でした。これまでの苦労話とともに今後の事業展開に向けた明確な方針、さらには進出を考えている企業へのアドバイスや県に対する期待、御注文もお聞かせいただき、今後業務を進める上で大変勉強になりました。この紙面を借りて厚くお礼申し上げます。



進出企業訪問（筆者右より2人目）

## 5 上海コンサルタント会社の有効活用を

上海では、私たちの新規事業（上海ビジネスコンサルティングサービス）で現地情報の収集・調査などを委託している「上海華鐘コンサルタントサービス有限公司」も訪ね、意見交換を行いました。'70年代から中国で仕事をしている経験豊富な日本人幹部の話は、この地域への進出をお考えの企業の皆さんにも大いに参考になる内容だと感じました。上記事業は、企業は半額の負担（原則として1件2～5万円）で、各種調査や出張の際のアポとり、アテンド手配などを依頼できるというものです。進出企業の皆さんも、異口同音に「現地に詳しいアドバイザー

# REPORT

は必要不可欠」と仰っています。是非この事業を通じたコンサルタント会社の活用を御検討くださるようお願いを願って、私の中国出張の御報告といたします。

## ～新潟地酒の海外進出をめざして～

### 地酒輸出ビジネスセミナーを開催

日本酒全体の国内需要の減少に伴い、新潟地酒も消費量が伸び悩み、また9月1日に酒類販売が事実上自由化されたことにより、地酒の販売をめぐる状況はより厳しくなっています。

そこで、地酒の新しい市場として可能性があるとされる海外市場の現状と課題を学び、また、新潟地酒のブランドを構築するためのビジネスプランの策定を学ぶことを目的に「地酒輸出ビジネスセミナー」を開催することとしました。この第一弾・概論コースとして、9月2日、日本酒輸出協会の松崎晴雄会長を講師に迎えて「日本酒の海外進出 ～輸出の現状と問題点～」というテーマで講演を行いました。以下はその概要・ポイントです。

#### 1. 各国での市場動向

##### (1) アメリカ

- ・台湾を抜いて日本からの輸出量が1位。
- ・現地でも生産されているが、日本産と棲み分けがされている。
- ・日本食以外の食と組み合わせ提供するレストランが出てきている。
- ・ワイン、ビールの輸入商社が注目している。
- ・世界へ発信する効果がある。

##### (2) ヨーロッパ

- ・ワインとの価格差が大きい。
- ・アメリカ、韓国、ベトナムなど、日本以外で生産された日本酒が流入している。
- ・日本酒の認知度は低い。
- ・日本食がブームになりつつあり、日本酒の消費の広がりに期待できる。

##### (3) 香港

- ・地理的、制度的に優位。

- ・日系の百貨店、スーパーを中心に地酒のシェアが拡大しており、特に若い世代に浸透しつつある。



講師：日本酒輸出協会 松崎会長

##### (4) 台湾

- ・日本からの輸出が2番目に多い。
- ・WTO加盟を機に日本酒市場の拡大が見込まれる。
- ・台湾企業は、電子機器でも日本酒でも、ビジネスになるなら進んで扱う。

##### (5) 中国

- ・将来的には膨大なマーケットとなる。
- ・流通ルート確保や、偽物・知的所有権の問題あり。

#### 2. 課題と問題点

- ・制度的な問題 税制、関税
- ・文化的な問題 アルコールに対する倫理観
- ・輸送の問題 ドライコンテナによる品質劣化
- ・流通の問題 複雑な流通体系
- ・営業面での問題 現地の問屋は営業しない
- ・教育上の問題 取扱い業者の知識不足

#### 3. 進出に向けた戦略・考え方

- ・在留邦人、現地の親日派、若者をターゲットにし、高質な顧客を取り込み、オピニオン・リーダーを養成する。
- ・啓蒙及び広報のために、現地経営者、消費者、メディアを対象にしたセミナー、試飲会を実施する。
- ・日本食以外の現地の料理店への進出もねらう。
- ・味の表現、健康に関連する要素のアピール等を、ワインなどの他のアルコール飲料の例から学ぶ。
- ・現実的な販売拠点を確保する。
- ・販売スタッフを教育し、バイヤーを日本へ招待する。
- ・観光や飲食トレンド等、日本酒以外の日本の情報を発信し、また日常的な楽しみ方の提案をすることで関心を引く。
- ・輸出を検討することはすなわち日本でのマーケティングを見直すことにもつながる。

## 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。

日 時 10月21日(火)11:00~12:30(受付11:30から)  
会 場 ホテル新潟  
(新潟市万代5-11-20)  
主 催 新潟県

### 《 プ ロ グ ラ ム 》

講演 「SCMへの取り組み - 花王の事例 - 」  
松本 忠雄氏(花王株式会社 ロジスティクス部門統括 執行役員)  
講演 「日立物流の3PL事業 - 新潟物流センターの紹介 - 」  
小島 公平氏(株式会社日立物流 AE推進本部 統括部長)

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後に開催します。  
参加希望者の皆様方には、後日詳細をご案内させていただきます。

参加費 無料

申込期限 10月16日(木)

申込方法 電話、FAX又はメール等で、会社、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・お申し込み先

新潟県産業労働部 産業立地課 立地推進班  
〒950-8570 新潟市新光町4-1  
電話:025-285-5511(内線2425) FAX:025-280-5508  
E-mail: sanritu@mail.pref.niigata.jp

## INFORMATION

## 新潟県経済訪問団（ハルビン・上海地域視察）への参加企業募集

今年は本県と黒龍江省の友好提携20周年に当たることから、ハルビンでの記念事業への参加と上海地域の視察を計画しました。

中国企業とのビジネスチャンスを広げる好機です。皆様奮って御参加ください。

募集期間：平成15年10月10日まで

内容

中国・ハルビンでの20周年記念事業と企業等視察の後、上海地域の視察調査を行います。

日程：11月2日(日)新潟発、ハルビン着

3日(月)20周年記念事業、経済交流事業

4日(火)ハルビン発、上海着 上海地域現地視察

5日(水)～7日(金)上海地域現地視察

8日(土)上海発、新潟着

## 黒龍江省投資貿易説明会への参加企業募集

黒龍江省経済代表団の来県に併せ、投資貿易説明会、商談会を開催しますので、皆様の御参加をお願いします。

日時：平成15年11月13日午前（予定）

場所：新潟市 ホテル新潟

お問い合わせ・お申し込み先

新潟県産業労働部 産業政策課 国際経済室

電話025-280-5792

E-mail:t0500107@mail.pref.niigata.jp

## 中国作業工具特集

当協会では、上海華鐘コンサルタントサービス有限公司に委託し、県内産業に関係の深いテーマについて年間12回のレポートを提供してもらっています。今回は中国の作業工具市場に関するレポートを抜粋して御紹介します。(レポート全文は「にいがたビジネスネットプラザ (<http://www.niigata-bnp.com/>)」からダウンロードできます。)

レポートの特集テーマも募集中ですので、本号裏表紙の様式に御記入の上、上海地域の産業事情等について興味のあるテーマをどしどしお寄せください。

### 1 中国一般工具の概況

一般工具は典型的な労働集約型製品である。現在世界の一般工具の有名ブランドの殆どは先進国において生産されており、殆ど全てが発展途上国において標準品ブランドとして生産されている。中国の製造加工分野における技術、管理及び設備水準は、日々向上しているため、その低廉安価な労働力と相まってここ10年、中国は国際的一般工具の主要生産加工基地になっている。その現在の生産量は世界の一般工具生産総量の約80%を占めている。中国の現在の一般工具の年間売上高は800億元余りであり、製品の品種は約20万種類に上っている。

#### (1) 輸出状況

2002年1月～7月において、中国一般工具の輸出状況は良好であり、各種一般工具の輸出総量は2.86億本、輸出額は5.1億元、機電製品総輸出高である816.3億元に占める比率は0.62%、輸出量としての伸び率は16.8%、輸出高としての伸び率は16.2%であった。

#### (2) 輸出先

2002年1月～7月において、中国一般工具の主要輸出地域は、北米、欧州、アジアであり、この3つの地域で輸出総額の90%を占めた。

特に第一市場である北米の成長率が著しい。米国の2001年第1四半期及び2002年第1四半期の経済は回復し、中国一般工具の対北米輸出の伸び率は23.7%となり、同期における機電製品の輸出の伸び率にほぼ相当している。輸出高の統計データの輸出市場ベスト10から見れば、2001年の同期と比べ、第8位迄は英国と日本の順位が入れ替わった事を除き、基本的に変動は無く、対米輸出が輸出総額の31.5%を占め、2001年同期比で2.3%の伸び率となっており、その第1位はゆるぎない。輸出市場ベスト10の中で5つの市場の輸出額は前年維持、2つの市場は成長、3つの市場は衰退しているが、中国一般工具の主要輸出市場は全体的に見て上昇・安定している。

#### (3) 生産企業の形態

企業形態別に見れば、国有企業が3.13億元、輸出売上高総額の61.33%を占め、依然として中国一般工具輸出の主導的地位にある。但し、その他形態の企業との激しい競争の為、国有企業の輸出成長率は緩慢化しており、2000年に比べて市場シェアの10%をその他形態企業に譲り、その他形態企業の輸出は非常に伸びている。特に民間企業の発展は突出している。各種企業において中外合弁企業及び合作企業の輸出額も下降気味である。

#### (4) 輸出方式

輸出方式については、一般貿易取引と進料加工(原材料を保税にて中国に輸入、加工後その製品を輸出)貿易が依然として主体である。一般貿易取引が一般工具製品の輸出に占める比率は80%であり、進料加工貿易が輸出に占める比率は14%である。この二つの取引形態が94%を占め、一般工具の輸出方式として絶対的な地位を確立している。

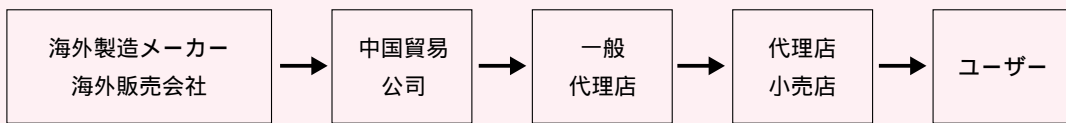
# INFORMATION

## 2 一般工具の生産企業（輸入代理店）からユーザー迄の流通経路

### (1) 輸入一般工具の中国における販売ルートと流通経路

輸入一般工具の中国における販売ルートは図 1 に示すとおりであり、通常外国の貿易会社が中国に貿易会社を設立し、中国の関連都市に連絡事務所を設置して、これらを基礎として各地域に一級代理店を置き、一級代理店より各代理店や小売店に卸売し、各代理店や小売店が製品をユーザーに販売する。尚、一級代理店は製品を直接ユーザーに販売する事も実施している。

図 - 1：輸入一般工具の中国における販売ルート



### (2) 中国製一般工具の販売ルート

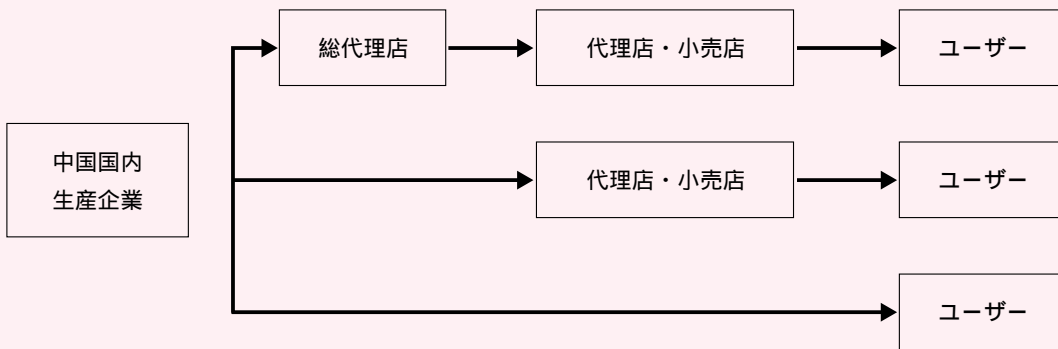
中国製一般工具の販売ルートは主として3方式があり、具体的には以下及び図 2 に示す通りである。

一部企業は総代理店方式を採用し、全ての製品は総代理店を通じて販売される。即ち、総代理店より各代理店や小売店に販売され、そこからユーザーに販売される。

一部企業は代理店や小売店に販売し、代理店や小売店はユーザーに販売する。

一般工具大量ユーザー向として、例えば自動車販売時の付帯工具として等の場合、生産企業は直接自動車製造企業に販売する。

図 - 2：中国製一般工具の販売ルート



## 3 一般工具の小売形態

### (3) 小売形態の概況

市場において一定の知名度があり、ブランド力のあるメーカーであって一定規模を有し、経済的実力があって、サービスの質が良い場合、小売業者は通常商業ビルや比較的立地の良い大型路面店舗に小売店を設置して、かなりの市場シェアを確保している。又、一部の大型企業や外資系企業はこれらの小売店で一般工具を購入している。

個人経営商店の場合、店舗は小さく、その信用度も余り高くない。これら個人商店は、通常輸入品や国内ブランド品を取り扱ってはならず、主として他地域の知名度の低い中小企業の一般工具製品を販売しているか品質の劣悪な偽物製品を販売している。但し、その価格は安いので一定の市場シェアがあり、これらの個人商店を利用するのは、一部の中小個人企業や台湾系企業が比較的多い。

(2)その他

上海市の北京東路五金街とその周辺には、一般工具の小売店が集中している。一部非常に専門的な工具は店内には陳列しておらず、小売店に注文をして取り寄せてもらう。一部の一般工具はメーカーに直接発注する。

一部の大型スーパーマーケットにも工具の専門コーナーが存在するが、これらのスーパーが販売しているのは、主として家庭用工具類である。通常これらのコーナーで販売されているのは、知名度の無いブランド製品である。中国の一般家庭では、家庭内で何かを制作したり、修理したりする習慣がないので、一般家庭が購入する工具類は安い知名度の無いブランド製品で事足りている。

都市部に点在する例えば金物類、釘、ネジ、電球、クサリ等を扱う金物商店でも一般工具を置いているが、知名度の無いブランドの安い製品である。

4 日本製工具に対する評価

現在の中国市場においては非常に多くの海外ブランド工具が席捲しているが、これらの工具は海外から輸入されたものもあれば、中国国産のものもある。代表的な海外製品としては日本やドイツ等の製品がある。海外ブランドの工具は、専門業者の間では知名度や信用度が高い。

全体的な評価としては、輸入工具は中国産工具に比べて品質的に優れ、丈夫で長持ち、デザインが美しく、価格は高めというものであり、中でもドイツ製工具の価格が一番高く、日本製工具はやや安価である。

輸入工具のブランドとしては、日本の馬印、KTC、田島、米国のstanly、ドイツのK 印等が有名である。

通常、これらの輸入工具を購入するのは、外資系企業及び一部中国の大型で経済的収益の良い国有企業である。日系企業が輸入工具を購入する場合、通常は日本製の工具を購入している。

以下、日本、ドイツ及び中国国産ブランドの5つの工具に関する価格を一覧表にまとめたので、ご参考とされたい。

	工具名称	生産国	規 格	ブランド名	価格(元)		工具名称	生産国	規 格	ブランド名	価格(元)
1	ペンチ	日本	150mm	KTC	102.00	4	モンキーレンチ	日本	150mm	KTC	59.00
			200mm	KTC	109.00				200mm	KTC	79.00
		ドイツ	150mm	K印	224.00			ドイツ	150mm	beta	92.00
			200mm	K印	272.00				200mm	beta	118.00
		中国	150mm	安信	28.20			中国	150mm	安信	20.80
			200mm	安信	35.70				200mm	安信	27.20
2	ラジオペンチ	日本	150mm	KTC	87.00	5	スパナ	日本	160mm(兼用)	KTC	44.00
			200mm	KTC	92.00				180mm(兼用)	KTC	71.00
		ドイツ	150mm	K印	220.00			ドイツ	160mm(兼用)	beta	59.00
			200mm	K印	312.00				180mm(兼用)	beta	85.00
		中国	150mm	安信	25.70			中国	160mm(兼用)	安信	11.50
			200mm	安信	28.40				180mm(兼用)	安信	14.00
3	ニッパー	日本	150mm	KTC	53.00	6	ドライバー	日本	150mm	KTC	14.00
			200mm	KTC	62.00				200mm	KTC	16.00
		ドイツ	150mm	K印	214.00			ドイツ	150mm	beta	38.00
			200mm	K印	258.00				200mm	beta	49.00
		中国	150mm	安信	26.60			中国	150mm	安信	9.30
			200mm	安信	31.20				200mm	安信	10.00

出典：2003年7月中旬の上海市北京路にある五金商店の各店頭価格を整理した。

# INFORMATION

## 5 その他

中国で生産されている一般工具の多くは合弁企業の製品であり、その使用されているブランド名も海外生産企業のブランド名である。その具体的な例としては、科捷、田島、安信等であり、これらの製品は市場でのリード製品となっており、品質的にも良く、そのデザインもまあまあであり、価格も日本製、米国製、ドイツ製の輸入品に比べて安価である。よってその販売量はかなり大きく、徐々に拡大もしている。

尚、中国各地に点在する中小企業が生産する無名ブランドの工具製品は、品質が悪いが価格が非常に安価である為、一定の市場規模を形成している。

## 中国ビジネス相談Q & A

### 上海の外国企業に対する貿易権開放報道について

(上海華鐘コンサルタントサービス(株)日刊華鐘通信No.740号(2003年9月1日発行)より。)

Q：上海市の外国企業地域統括本部への貿易権開放について教えて欲しい。

2003年8月28日付の日本経済新聞に、上海市の外国企業へ貿易権を開放することに関する記事がありました。対象となるのは上海市が認めた「地域統括本部」に限られるようですが、その具体的な内容及び地域統括本部の設立申請に際しての要件、手順を教えてください。

A：上海の地域統括本部設立企業への貿易権の開放は、すでに2002年7月20日に施行されている「上海市の外国多国籍企業の地域統括本部設立を奨励する事に関する暫定規定」第12条の内容を踏襲した、上海市の外資導入政策の一つです。

お問い合わせの件については、8月27日午後開催された上海市政府主催記者会見にて上海市対外経済貿易委員会の潘龍清主任、上海市発展改革委員会の俞北華副主任、上海市国家資産委員会の呉鴻副主任らが個別に紹介して、現地の新聞にも報道された外資導入政策の一つですが、その内容は、「条件に合致したグローバル企業の地域統括本部に輸出入経営権を付与し、該地域統括本部が上海に輸出仕入れセンターを設立する事を奨励する」というものです。

日本の大手新聞が大きく報道したために話題となりましたが、本件に関しては、すでに2002年7月20日に施行されている「上海市の外国多国籍企業の地域統括本部設立を奨励する事に関する暫定規定」の第12条内容を繰り返し解説したに過ぎず、中国側の報道では「投資性会社の地域統括本部」と明確にされており、投資性会社はもともと貿易権を有しておりますので、なんら新しい政策内容ではありません。

2002年7月20日の「上海市の外国多国籍企業の地域統括本部設立を奨励する事に関する暫定規定」第12条では、「地域統括本部が上海市に国際的な仕入れセンターと物流センターを設立することを奨励する。地域統括本部は批准を経て輸出入貿易権を取得し、輸出貨物については増値税還付政策を享受できる。」となっています。これは基本的に投資性会社の営業許可範囲とまったく同じですので、現段階では投資性会社が地域統括本部を申請認可された場合に限り輸出入貿易権を認可されることになると推測されます。弊社が上海市政府の関係者に確認したところ、彼らも「そのような解釈で問題が無い」と回答して来ています。

### 日本人の中国短期滞在に関する入国査証免除について

(上海華鐘コンサルタントサービス(株)日刊華鐘通信No.742号(2003年9月3日発行)より。)

Q：今後、日本人の中国訪問について、短期滞在であれば中国査証が不要になったと聞きましたが、その詳細を教えてください。

A：2003年9月1日より、滞在期間が15日以内の日本人中国訪問は査証の取得が不要となりました。

中華人民共和国外交部は、中国経済の発展及び対外開放政策上の必要性より、更なる日中両国間の往來を

促進するべく、2003年9月1日より普通パスポートを所持し、短期間で中国を訪問する日本国民に対し査証免除の措置を取る、と駐中国日本大使館に通告しました。

従来は滞在日数に関わらず、中国政府は中国に渡航する日本国民に対し、必ずそれぞれの渡航目的に合致した査証取得を課していました。しかし、今回の通知により、観光、商用、親族・友人・知人訪問、若しくはトランジットの目的で中国に渡航する日本国民で、普通パスポートを所持し、その滞在日数が入国日から15日未満である渡航者に対しては、中国入国査証が免除される事になりました。

中国入国査証免除により入国した滞在者で、滞在期間が15日を超える場合には、事前に中国国内の公安部門で査証を申請、取得する必要があります。滞在期間が15日以上となってもかかわらず、査証を取得しなかった渡航者については、関連規定に基づき、公安機関及び入国管理部門により処罰されますので、ご注意ください。

尚、滞在期間が15日以上となる渡航者、或いは留学、就業及び定住等の目的で中国へ入国する渡航者については、従来通り各種査証を取得して入国します。

## 現地通訳社員の雇用形態について

(上海華鐘コンサルタントサービス(株)日刊華鐘通信No.746号(2003年9月9日発行)より。)

Q：現地通訳社員の雇用形態について教えてください。

当社は上海に工場を持つ日系独資企業ですが、日本からの出張者が多い為、出張者に動向して通訳を行う中国語通訳者の採用を考えております。社員として雇用する場合、出張者が居ない時は自宅待機し出張者同行時にだけ出勤するという形態での契約は可能でしょうか。また、上海市で通訳の人材紹介を行っている会社を紹介して下さい。

A：お問い合わせの形態での雇用は可能ですが、被雇用者が同意することはないでしょう。

出張者が居ない時は自宅待機し出張者同行時にだけ出勤するという形態での雇用は、本人が同意すれば可能ですが、そういう形での雇用は一般的に被雇用者が同意しないでしょう。雇用形態としては以下の3つの方法が考えられます。

### 1. 正社員として雇用する場合

出社の有無に関わらず、常に拘束されている以上は通常の正社員と何ら変わりませんので、一般の労働契約を結びます。日本語と中国語の通訳が可能な人材の給与は、参考値としては、4,000～8,000円です。

また、社会保険等の福利費用は通常の正社員と全く同一の待遇となります。上海市の場合については、「日刊華鐘通信」No.544の中国ビジネス相談Q&A「上海市の社会保障、従業員福利制度について」、No.741の中国ビジネス相談Q&A「2003年度の上海市社会保険制度について」にて詳しく解説していますので、こちらを御参照下さい。

### 2. 出張者がいる時だけ臨時で雇用する場合

1日4時間未満であれば時給社員として契約することが可能です。この場合は一般社員の福利厚生はかかりませんが、やはり被雇用者が同意する可能性は低いでしょう。また、会社と個人の契約で仕事を委託するケースもありますが、この場合は会社が源泉徴収納税義務を負いますので、20%の源泉徴収所得税を控除して本人に支払います。

### 3. 出張者のいる時だけ派遣会社より通訳を派遣してもらう場合。

FESCOでは人材の派遣を行っていますので、出張者のある時だけ通訳の派遣を受けることは可能ですが、適切な人材が派遣されるとは限りません。なお、上海市の主要な人材紹介派遣会社は次表の通りです。ご参照下さい。

## INFORMATION

## 上海の主要人材紹介会社一覧表

	企業名称	住 所	電話番号
1	上海赤誠国語人材絡約服務有限公司	上海市除鷹区廣西南路548号底楼	021-64314146
2	FESCO	上海市茂名南路177号	021-64747118
3	デンプスタッフ	上海市淮南中路918号久事復興大厦21楼E 1	021-64155368
4	Good Job Creations Inc.	上海市南京西路1266号プラザ66、2506室	021-62880101
5	利移特人才	上海市仙霞路88号太陽広場E505	021-62700400
6	前程無憂（新聞）	上海市威海路755号文新報業大厦21楼	021-62713382
7	人才市場報（新聞）	上海市斜土路500号人才大厦 6 楼	021-63022318
8	中華英才網（インターネットサービス）	上海市南京西路1515号嘉里中心301室	021-52985562

## 日本と香港企業の共同出資合弁会社について

（上海華鐘コンサルタントサービス旬日刊華鐘通信No.747号（2003年9月1日発行）より。）

## Q：日本と香港企業の共同出資合弁会社について

私共は日本企業ですが、現在中国本土が香港に出資した香港企業と共同で中国本土に合弁会社を設立することを考えています。この場合は中国本土に設立する現地法人は合弁会社ですか、独資企業ですか。出資者同士の合弁契約の提出は必要ですか。その際注意すべきことがあれば教えてください。また「中国・香港経済緊密化協定」の優遇規定は受けられますか。

## A：日本企業と外国企業が共同出資して設立した場合は、独資企業となります。

中国において、外国企業同士が共同出資して設立した合弁会社は、中国の外資関係法上の扱いは独資企業となりますが、2社以上の外国企業が共同出資する場合は、フィージビリティスタディ、定款、と共に共同出資者の合弁契約も中国政府に提出するのが一般的です。これは必ずしも「外国投資企業法（独資法）」にその定めがあるということではありませんが、求められるケースが多いので、必要であるとお考えいただくのが無難であると思います。

しかしこの場合の合弁契約は、比較的表面的なことのみに記載し、各出資者が出資する出資額、出資比率、概略的な役務分担など、ともかく出資そのものに当事者が合意したことが記載されていれば十分です。

しかし、外国企業の複数社が合弁で中国に進出するとなれば、実際は出資自体の責任とリスク負担に関して各出資者の権利義務関係がかなり複雑なものになる場合が通例ですので、中国政府批准用に提出する合弁契約以外に、別途合弁の当事者間でたとえば「共同出資に関する役務とリスク負担協議書」などの当事者間の確認書類を作成されることをお勧めします。

次に香港企業との合弁会社ですが、中国政府は外資として香港企業が中国投資することを大いに歓迎しています。従来、香港企業に対する特別な優遇政策はほとんどありませんでしたが、2003年6月29日、温家宝総理が訪港して、香港経済へのつこ入れと中国と香港の一層の緊密化を図るために「中国・香港経済緊密化協定」を締結しました。これにより、一般の外国企業に適用される中国進出のハードルは香港企業に対してのみかなり緩和され、2004年1月からは香港生産企業が香港で生産した製品273品目に対して関税が免除されることになっています。

しかしながら、これらの政策は香港企業が単独で中国に進出する場合（あるいは香港企業同士の合弁による進出）に適用されるもので、香港企業と香港以外の外国企業の共同出資の場合は適用されません。日本などの香港以外の外国企業が入れば、香港企業も投資者としては完全に他の外資と同一の待遇です。

## 上海ビジネスコンサルティングサービスの御案内

現地専門調査機関が（1/2のコストで！）貴社の上海ビジネスをサポート

本サービスは、社団法人新潟県産業貿易振興協会と上海のコンサルティング会社である、「上海華鐘コンサルティングサービス有限公司」が包括契約し、県内企業等の依頼に基づく各種調査について、**当協会が費用の1/2を負担**するものです。

本サービスにより、一般的に高額で気軽に利用しにくいとされている、専門コンサルティング会社の調査能力と中国現地の広大なネットワークを低コストで利用することができます。

**利用資格**：新潟県内の中小企業、商工関係団体及び当協会会員市町村。

### サービスの対象となる調査等

調査の種類	内 容	企業等の費用負担	備 考
A ビジネスマッチング調査	依頼者が指定する商品、部材等に関する以下の項目に係る調査 (1)相手先企業紹介 (2)該当企業のリストアップ (3)該当企業の概要	調査依頼件数1件当たり 50,000円	・調査依頼件数は、原則として商品、部材等1品目当たりを「1件」とします。
B 信用調査	依頼者が指定する特定企業に関する信用調査結果を書面で報告します。	特定企業1社当たり 25,000円	
C アポ入れ、アテンド等手配	依頼者が指定するスケジュールに基づく、指定企業へのアポイントメントの取得、通訳、移動手段、宿泊、アテンド者等の手配。	指定スケジュール1件当たり 20,000円	・左記費用には通訳、アテンド者の人件費、移動手段、宿泊費等実費は含まれません。（別途依頼者の負担となります。）
D その他の調査	依頼者が指定する内容について、別途費用を見積もる、中国の制度、ビジネス実務等に係る一般的な調査	左記見積費用の1/2を上限に協会と別途協議	・広く県内企業にその成果が還元できる調査を対象とします。

### これまでの調査依頼等の状況

ビジネスマッチング調査	42件
信用調査	3件
その他の調査	40件

件数は平成15年9月1日現在の事前申込による問い合わせを含む質問事項の件数です。

### 本サービスの利用方法等のお問い合わせは

社新潟県産業貿易振興協会 担当：高橋

〒950 - 0078 新潟市万代島5番1号万代島ビル9F ㈱にいがた産業創造機構内

TEL：025-246-0063 FAX：025-246-0030 E-mail：y-takahashi@nico.or.jp

本サービスの「利用の手引き」は「にいがたビジネスネットプラザ（<http://www.niigata-bnp.com/>）」からダウンロードできます。

## SUPPORT

## 上海ビジネスに関する「特集記事テーマ」募集中

社団法人新潟県産業貿易振興協会では、「上海ビジネスコンサルティングサービス」とは別に、上海華鐘コンサルタントサービス有限公司から、県内企業の関心の高いテーマについて月1回「特集記事」としてレポートを提供してもらい、皆様に情報発信していきたいと考えております。

「上海地域の 産業の情報が知りたい。」、「 の売れ筋情報に興味がある。」など、御関心のあるテーマについて、下記様式によるFAX又はE-mail等で当協会までお知らせくださいますよう、お願い申し上げます。

〒950 - 0078 新潟市万代島5番1号 万代島ビル9F 財団法人にいがた産業創造機構内  
社団法人新潟県産業貿易振興協会 高橋 行き  
(送信票は不要です。FAXの場合は本書をそのままご使用ください。)  
FAX : 0 2 5 - 2 4 6 - 0 0 3 0 E-mail : y-takahashi@nico.or.jp

項 目	内 容
企業・団体名	住所 : 企業・団体名 : TEL : FAX : E-mail :
担当者名	所属部署 : 役職 : 氏名 :
御希望のテーマ	
テーマの詳細等	

採用させていただいたテーマについては、当「にいがたグローバル・ビジネス」等の特集記事として活用させていただきます。

発行 社団法人新潟県産業貿易振興協会  
〒950 - 0078 新潟市万代島5番1号 万代島ビル9階  
TEL : 0 2 5 - 2 4 6 - 0 0 6 3  
FAX : 0 2 5 - 2 4 6 - 0 0 3 0  
E-mail : ssb@nico.or.jp  
URL : <http://www.nico.or.jp/ssb/>  
新潟県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/>  
財団法人にいがた産業創造機構ホームページ <http://www.nico.or.jp/>  
印刷 株式会社 第一印刷所