

ERINA

VOL.12 別冊

BUSINESS NEWS

EXTRA ISSUE

新潟・北東アジア経済会議'99

【関連行事】

貿易・投資セミナー：黒龍江省へのビジネスチャンス

1999年2月9日(火) 16:15~18:30

ホテル新潟(新潟市)「芙蓉」

■コーディネーター

(株)東銀リサーチインターナショナル (TRI)

海外アドバイザー事業部次長

影山ひろみ

■パネリスト

黒龍江省人民政府対外貿易経済合作庁副庁長

ZOU Zhuli

鄒竹麗

イトキンググループ アイ・エフ・エス(株)徳島

生産副部長

佐藤 登

(通訳)

TRI 海外アドバイザー事業部主任調査役

DENG Zidan

鄧子丹

影山ひろみ

TRI 海外アドバイザー事業部次長



私ども TRI は新潟県の委託により、新潟県内企業が黒龍江省への投資を拡大していくためにはどのような分野がいいのか、どのような投資先があるのか、あるいはその前の段階として貿易取引の拡大のためにどんな対象品があるだろうか、というようなことを具体的に調査しています。そのためにも、新潟県内企業に「黒龍江省経済交流調査について」というアンケートをさせていただきました。回答数は 156 社でした。その内、現在貿易関係を有する企業がわずか 11 社、今後貿易取引を希望する企業が 25 社、条件さえ合えば黒龍江省への投資が考えられる企業が 7 社、黒龍江省への技術支援が考えられる企業が 5 社でした。現在、黒龍江省へ投資している新潟県の企業は 5 社、近々始められるところが 1 社とっていますが、友好県省を結んで昨年で 15 周年といった歴史を考えると、できればもう少し進出、あるいは関係を深めることが望ましいだろうと思います。そのためにどうしたらいいか、と言うことを調べさせていただきます。

アンケート調査や企業訪問調査を踏まえて、黒龍江省へ実際に出かけての実態調査を 3 回いたしました。これは、アンケートや聞き取り調査の中から出た「現実的なこういうものなら取引できる」「こういうものだったら投資できる」という答をすべて黒龍江省の窓口につけ、黒龍江省の関係機関からご紹介いただいた企業を実際に見てきたものです。黒龍江省側はそうおっしゃるけれども、日本企業から見ると果たしてどうか、というものがたくさんあり、これだったら大丈夫じゃないかという所をいくつかセミナーでご紹介もしてきました。これから写真でご覧いただきますが、主な所については簡単に表をつけさせていただきました^(表1)。こうした調査の結果、実現に近いものがいくつか出てきました。例えば石炭の輸出であるとか、石油ストーブの販売、あるいは木糖であるとか、農業機械の輸出というようなものも実現性が高いものとして考えられ、こういったものについてはサンプルを取り寄せるなどして、現在中身を詰めている状況です。新潟県内企業の希望を踏まえ、それを直接黒龍江省にお話しして、希望と希望が合うところをつなげていくという、一歩ずつの努力をやっていかなければ実際に企業同士の交流はできないと思います。

テーマ 1 「貿易拡大の可能性を探る」

こうした中で出てくる問題点は、まず品質の問題だと思います。例えば床材でこういう所があると紹介されます。見に行きますと、黒龍江省の企業の方がこれでいいだろうと思っているものが、日本の企業が見た時にまだまだ品質的に届かない、ギャップがありすぎる品物が非常に多いわけです。次に安定供給の問題だと思います。今回は供給だけでも、2 回目、3 回目、4 回目と取引しているうちにだんだん入らなくなる。そしてもう一つが、納入期限を遵守していただけない問題だと思

います。もちろん価格の問題もありますが、品質、安定供給、納入期限遵守といった点が、黒龍江省と新潟県内企業との取引関係上で、かなり悪い影響を及ぼしている部分だと思えます。ただ品質については、日本は品質基準が高いということをご認識いただいて、日本向けに特別に作っていただいている企業もあります。こういう企業を探していくことで、十分対応できるのではないかと思います。

ただし、新潟県内企業が一軒一軒探していくのは、非常に時間と費用のかかることだと思えます。企業の努力としてなされるべきことだとは思いますが、現在のように日本経済が元気のない状況の中では、そういう部分にお金をかける、エネルギーを注ぐというのは非常に厳しい状況にあるかと思えます。こうした点を遠回りしないで、近道できるような方法があればいいかと思うのです。例えば新潟県あるいは黒龍江省側で、企業同士の希望を一手に引き受けてつないでくださる、ワンストップサービスとでも言うのでしょうか、足でぐるぐる回らなくても、最初からある程度の基準に達した企業を紹介してくださる機関があれば、双方の取引関係の振興に大きな力を持つのではないかと思います。

ここまでで鄒さんのご意見をいただけますでしょうか。

鄒 竹 麗

黒龍江省人民政府対外貿易経済合作庁
副庁長

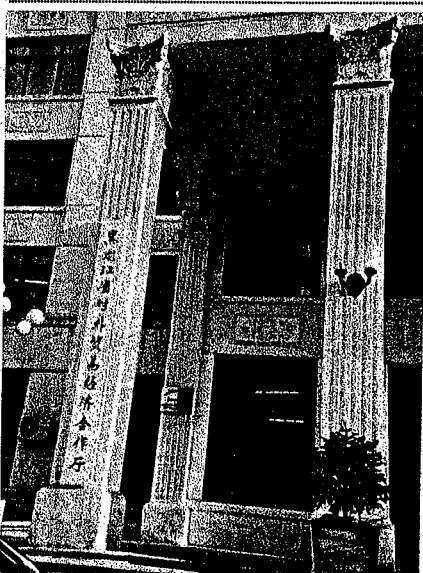
黒龍江省と日本は、同じ北東アジアの中心に位置し、非常に良い貿易パートナーです。1981年までは直接貿易関係がなかったのですが、その後は徐々に拡大して、毎年の増加率は15%になっています(グラフ1)。ただ、黒龍江省の対外輸出入の増加は早いのですが、日本とのウエイトはそんなに重くありません。1981年が一番高く24.1%でしたが、一番低い1993年は6.5%しかありませんでした。ここ2、3年はまた増加傾向にあります(グラフ2)。1998年の対外貿易で日本は3番目の国になっており、1番目はロシア、2番目が香港です。

黒龍江省の対日輸出商品は225種類あり、そのリストを資料に入れましたのでご覧ください(表2)。対日輸出商品の内、一次産品の商品が64.5%、工業製品が35%です。一番多いのが大豆、木材で、1,000万ドルを超えています。次に来るのが楽器や割り箸で、500万ドルを超えています。その次が山菜、米、トウモロコシという農産物で、100万ドルを超えています。また黒龍江省の対日輸入商品は50種類以上あります。主にプラント機械、機器という工業製品が多く、それ以外には加工原料、薬、家電などが多いと思えます。

こうした状況から見て、新潟の企業が必要としているものを黒龍江省は絶対に提供できると、自信を持って言えると思えます。また、先ほど影山さんがおっしゃった品質、価格、納期というものに対しても、日本の皆さんの要求を満足させることができると思えます。黒龍江省と新潟県は友好関係にありながら、貿易・投資の面では発展していません。発展していないということは、お互いによく理解できていない部分があるのではないかと思います。現在は直行便が開通され、いい状況です。私も政府としてもいろいろな面で協力しなければならないと考えています。

例えば省政府の私の部門を紹介しますと、対外貿易経済合作庁には直

対外貿易経済合作庁



接日本を担当する人が1人配置されています。新潟の企業が黒龍江省から輸入あるいは輸出したい、合弁のパートナーを探したい時は、直接私に連絡していただければ、担当が皆さんの要求通りにいろいろと活動します。新潟県の方でもこういう窓口を作っていただければ、新潟の企業にとって非常に良いことだと思います。

影山ひろみ 今回鄒さんから、お手元にある対日輸出商品の一覧表を作っていただきました。これは現実に1998年に日本に向けて輸出された商品のリストです。したがって、これを生産あるいは製造している企業が当然あり、現に日本に輸出しているわけですから、ある程度の品質の期待ができるのではないかと思います。鄒さん、この実際に生産したり製造したりしている企業そのものもご紹介いただけるのでしょうか。

鄒 竹 麗 はい、紹介できます。

影山ひろみ ということですので、ある程度のエネルギーを節約できるかなと思います。こういう機関、こういう機会を捉えて、皆さんから拡大に努めていただければと思います。

先ほど鄒さんがおっしゃったように、新潟の方たちはハルビンとか黒龍江省に愛着というか、よくご存知のようではあるんですが、具体的に自分たちの取引関係先としてどんな所があるかということについては、あまり情報をお持ちでないように思います。例えば農業機械の企業でも、黒龍江省では農業を具体的にどうやっているんだろう、どうやって苗を植え、どうやって育て、育てた苗をどうやって刈り取り、どうやって脱穀しているのか、どうやって精米して売っているのかというようなことをご存じない、見たことがない企業もあるわけです。こういったことは実際に見に行っていたのが一番でしょうが、そんな暇なんかないという所だってあります。黒龍江省が稲作の順番を追ったものを作って新潟に送り、新潟県が皆さんにPRされるなどの方法で、目で見ることができると思います。例にあげた企業は実際に見に行かれたので、稲作そのもののやり方がわかり、黒龍江省のこの県の農業にふさわしい機械はこういうものである、ということがはっきりわかったということです。そういう品物を中心に黒龍江省に販売、あるいはお薦めしていきたいとおっしゃっていました。

これは一例ですが、お互いがお互いの状況を知らないということがあまりにも多いように思います。佐藤さんは実際にハルビンにいらしゃって、日本の企業と中国の企業がお互いのことを知らない、というふうにお思いになりますか。

佐藤 登
アイ・エフ・エス(株)徳島生産副部長

そうですね。中国の人の哲学・文化と、日本の哲学・文化が違いますから、考え方が全然違います。5年前にハルビンに出たんですが、その時に鄒さんを知っていれば、いろいろ協力いただいて助かった。これから出る人は、そういう意味ではとても幸せだなと思います。

影山ひろみ　　そうですね。皆さんにはぜひ、具体的な品目のご希望があれば鄒さんにご連絡いただければ、あまりエネルギーを使わないで、いい相手を探していただくということがだんだん可能になっていくと思います。

テーマ2 「経済状況及び投資環境」

貿易取引が増えていくことによって、おのずと直接投資の機会も増えてくると思います。直接投資については当然、黒龍江省がどういう状況にあるのかということを知らないといけません。せっかくの機会ですから、鄒さんから黒龍江省の経済の現状についてご説明いただきたいと思います。

鄒 竹 麗



黒龍江省は非常に資源が豊かで美しい省です。その上に加工などの技術がそろっている省だということに、誇りを持っています。黒龍江省は北東アジアの中心にあり、陸上あるいは空を通じてロシア、韓国、日本とつながっています。黒龍江省は中国の重要な食糧、森林の基地です。土は豊かで、黒い大地、世界三大黒土としても有名です。耕地面積は923万haで、1998年の食糧生産量は3,000万トンを超え、中国一です。また牧畜業でも発展する条件がそろっています。牛や牛乳の生産は中国でもトップの座を占めています。森林面積もトップで、木材供給量は中国の3分の1を占めています。農業開発、その副産物の開発でも潜在力を持っていて、これから500万ha以上の耕地の開発を考えています。

1998年の工業生産高は1,330億元に達しました。石炭、木材、石油の開発、また機械、食品の規模も大きいものがあります。原油や木材、発電や鉄道は中国の中でもトップの位置を占め、大慶油田は23年間連続5,000万トン以上の原油を採ってきました。また1,000万トン以上生産できる4つの石炭産地もあります。この2-3年で、ハルビンを中心とする東アジアの交通網も形成されました。

黒龍江省の国民経済のここ数年間の発展は、非常に健全に進んできました。98年のGDPは2,843億元に達し、前年より8.5%増加しました。対外貿易の総額は38億ドルに達し、外国からの投資総額は7億8,000万ドルです。また黒龍江省とロシアの国境線は3,000km以上あり、国境貿易も盛んです。98年の対ロシア貿易総額は15億7,000万ドルに達し、国境貿易だけで12億6,000万ドルに上りました。

99年の黒龍江省の経済目標は、GDP 8%アップで、社会固定資産投資は18%の増加を考えています。99年は経済構造を調整し、経済環境を良くすることが政府の仕事の中心だと考えています。すなわち99年は発展の年です。皆さんぜひ黒龍江省に来て下さい。

影山ひろみ

ありがとうございました。黒龍江省への投資で一番問題になるのは運送で、どうやって黒龍江省あるいはハルビンから中国全体に流していく

のか、日本に持っていくのかという、いわゆる物流の問題が大きいと思います。それで思い出すのが、1995年だったと思いますが、山東省の省都・青島に関西空港から直行便が飛ぶようになり、それ以降一時的だったと思いますが、青島や山東省への投資が急激に増えたことがありました。日本の企業にとって投資する場所というのは、自分の本社から飛んでいってその日のうちに着けること、出張の当日に工場に行って仕事ができることが、かなり大きなメリットになるのは確かです。そういう意味では昨年6月1日に新潟ーハルビンの直行便が飛んだことは、かなりのメリットになると思います。

イトキンさんのハルビンの工場でも、出来上がった品物を日本の納期に合わせて出すことに困難を生じていらっしまったというお話を伺いました。北京経由などで送られていたそうですが、この1月から北方航空さんのご支援もあってハルビンから直接航空便で送ることができるようになった伺いました。物流の面からも直行便の就航はかなりのメリットになり、今後に大きな期待が持てると思います。鄒さんも99年は黒龍江省としても力を入れていい時代になるとおっしゃっています。ぜひいい相手を探していただき、投資いただきたいと思います。

そのために、今回鄒さんの方で黒龍江省合作プロジェクトというリストを作ってきて下さいました^(表3)。これは従来、黒龍江省がいろいろな機関に出していたプロジェクトリストとは違うもので、新潟県企業の得意分野を探して、数あるリストの中からピックアップして作られたものです。私が拝見いたしますに、分野はそれでわかりますが、投資金額的にまだ大きすぎるかな、現実性に乏しいかなという案件が並んでいるように思います。ただ、この投資金額でそのまま入る必要はなく、小さくした形で始めることも可能だと思います。新潟県企業お得意の分野がかなりあるのではないかと思いますので、興味のある方はコンタクトを取っていただきたいと思います。

こちらの希望をきちんと黒龍江省にお伝えすることができれば、その地域、その企業に合ったリストを作ることができるようになってきたことは、非常な進歩だと思います。新潟県の方でももう少し具体的な情報を差し上げれば、黒龍江省側でももっと現実性の高いプロジェクトを紹介できるようになっていくだろうと思います。この点でも双方のコミュニケーションがやはり重要です。

黒龍江省にはまだたくさんプロジェクトがあるわけですね。これよりも小さな数字のものもありますよね。

鄒 竹 麗

たくさんあります。黒龍江省には毎年定期的に、プロジェクト担当部門にプロジェクトの具体的な名前があがるシステムがあります。今回持ってきたプロジェクトは、省政府としては新潟の企業の皆さんにふさわしいものかなと思っていますが、新潟の企業のことをよくわからずに選んだもので、あるいは皆さんに合わないかもしれません。ご希望を教えてくださいただければ、皆さんの希望に合うものを提供できると思います。また、きょうの資料は簡単な初期段階のもので、これらのプロジェクト自体に要望があれば、もっと詳しい資料を差し上げます。

影山ひろみ

例えば先ほどご紹介した木糖（キシロース）は全量日本に出ており、さらに取引が深まれば当然、生産量を増やさなければいけない状況になります。生産量を増やすためには設備を増やし、生産ラインを増やす必要があるわけで、こうした貿易の拡大から来る投資の機会というのも生まれてくるかと思えます。やはり貿易取引を増やしていったら、何とかなるなど思われたところで投資をしていく、という順番を経ていくのがいいのではないかと思います。

今回は黒龍江省側から選んだプロジェクトを持ってきていただきましたが、皆さんの方でも、こういうものを中国で作ってみたいということ具体的に示していただければ、鄒さんの方で相手を探して下さることになると思えます。ぜひ、今後ご検討いただきたいと思えます。

テーマ3 「現地進出企業からのアドバイス」

黒龍江省に出て行くといっても、どんな状況で物事が進むのだろうかということの一例として、イトキンの佐藤さんから、実際に進出なさったご経験を伺ってみたいと思えます。

佐藤 登



佐藤 登

苦労話と失敗話をしろということですが、黒龍江省の政府を代表する鄒さんがいらっちゃって、大変失礼なお話を申し上げることがあるかと思えます。最初に謝っておかなければいけません。現実に5年おりましたが、鄒さんのような方にご支援いただいたわけではなく勝手に出たわけですから、いろいろなことがありました。毎日が新しい発見で、その一つ一つの解決をハルビンの人たちとやってきました。毎年良くなっているわけで、そういう意味では反省をいい方に切り替えてきているんだと思えます。

アパレルって何？とまず聞かれます。アパレルというのは、生地をデザインで洋服に変えていくということです。生地を買って、デザインによって無から有を創り出す、要するに芸術なんです。アートの世界です。それが売れたらお金になるということで、小売りの部分まで捉えた考え方、それがアパレルです。

私どもイトキングループは中国各地に出ており、ハルビンに出る前に北京、上海、青島、大連の4つに出ておりました。4つともすぐ黒字になりました。ハルビンも大丈夫ということで計画しました。なぜハルビンか、というご質問を多く聞きます。ハルビンの銀座街をお歩きになるとわかるのですが、とてもファッションブル、女性がとても新鮮できれいな人ばかりです。中国のモデルさんの大半はハルビン出身です。女の子たちが自分の収入の8割はファッションに使う、洋服を買うということで、私たちには作るだけでなく中国の市場で売りたいという目標がございました。小売りをやらないとアパレルとは言えません。

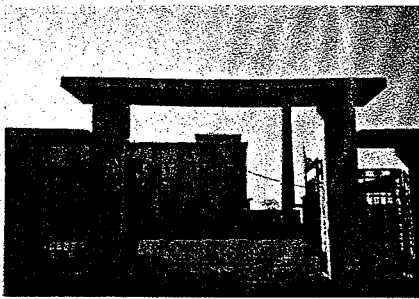
ハルビンの街角で



工場だけを求めて中国に行く、人件費が安いから、一般管理費が安いから、土地建物が安いから、じゃあ出しましょう。こういう考え方だけですと、必ず行き詰まる。日本でも工場の80%から90%は非常に厳しい状態に置かれています。韓国でも非常に厳しい状態になってくる。私ももソウルで三星さんと一緒にやらせていただいています、人件費の比率が非常に高くなって来る。そういうことも考えて、いま中国各地に出ています。

ハルビンや黒龍江省は所得の金額が非常に少ないと聞いています。上海とか北京のほうが収入が多い。そういう所と同じ値段で売ってれば、上海の方が売れる、ハルビンの方は売れない。ハルビン用にプライスを落としたものを作らなければいけません。そうしますと加工賃を抑える、生地を抑える。今のところは日本から生地を入れて、作ったものを日本に全部送っていますが、将来的には生地も中国から手当てをする、あるいは韓国から手当てをする。生地の値段を落として、製品のプライスも落とす。そして中国全土で売る。

哈爾濱伊都錦時裝有限公司



工場で作ったものの3割は中国で売っていいという法律がありますから、工場も多く造らなければいけません。私は「イトキン時裝」の方で、3億円くらいの投資をしました。別に、平房区の開発区で新しい工場を造っています。それは規模も土地も大きく、5億円以上かかっています。そして小売店ですが、中央大街が一番いい場所で、市の方からご提供いただいて現在10数億円以上の投資をさせていただいております。全部合わせて20億円以上、ハルビンの街に3つの会社で投資をしているということです。私も時裝は、ハルビンの中では業績が上がってきているということです。

ここまで来るには難しい問題がいろいろありました。最初に会社を作るのに、いろいろな役所で判子をもらわなければならない、これがまた大変です。設計にOKいただきますと、今度は建築会社、これがまた大変です。例えばトイレ。ハルビンでも優秀だという建築屋さんカタログを持って来いと言うと、日本のTOTOを持って来る。でも現実に付ける時に立ち会ってみるとTOTOじゃない、中国のどこから持ってきたかわからないようなものを平気で付けちゃう。朝から晩まで約束違反というような話です。時裝の工場は、合弁先がレンガ倉庫だったんです。倉庫ですから壁が30cmで薄いんですよ。人間がこの中で働くには、ハルビンでは50cmないとだめです。寒いんですね。ポイラーも1つしかなかったんですよ。2つにしろということですね。94年の5月から突貫工事で夜もやれ、10月オープンだ、とやりました。11月になりますとコンクリートが固まらなくなるんです。ところが、雨の日も夜も一生懸命やってくれた人たちが、オープン間近になると働かなくなるんです。何でだと言ったら、ここの仕事がなくなると次の仕事がないと。だから延ばしていこうという意識があるんですね。約束ですから、給料払いません、出て行け、私はオープンするんだ、ということでなんとか11月4日に開業式をやらせていただきました。

電気と税関が黒龍江省の竜と虎と言われます。電気が止まったら仕事になりません。それだけで何万、何十万円という損ですから、電気を止

められたら怖いんです。税関が上手くいかないと品物が入ってこない。これが竜と虎と言われる訳で、税関と電力局とは仲良くしなければいけない。これが大変です。私が行った頃は、よく電気も止まりました。うちだけ電気を流してくれと交渉に行きますと、流してもいいけど、月曜と火曜は休んで下さい。土曜と日曜は電気が余っているから、土曜と日曜でやってください。これじゃ日本と連絡できないし、全然商売になりません。うちだけ特別にやらせてもらうようにしました。

税関は、来料(らいろう)加工と進料(しんりょう)加工という加工の仕方によって違います。進料加工というのは、生地を買ってきて作ったら上代を設定し、製品値段で日本に売る。これは17%の輸出入の税金がかかります。私どもは、申し訳ないんですがその税金を払わない方法を考えまして、来料加工という、加工賃だけで仕事をさせていただくようにしました。これだと税金がかからない。私どもでは15の会社が中国にございますが、ハルビンだけは来料加工ということで、形態が違います。トラブルの多かった税関と仲良くやるために、そういうやり方をさせていただきました。

百貨店のスペースを借りて店を作るやり方をイン・ショップ契約と言います。最初、そのイン・ショップをやらせてくれと話したら、イトキンなんか知らない、そんなもの駄目だ、と。ハルビンではハンガーラックで商品売って、そこに1人立っているんです。それならいいが、イン・ショップは駄目だという話でした。それでもイン・ショップで本当にいいもの売れる2つの百貨店さんに絞らせていただいて、商いをさせていただきました。1年やった時は、こんな高いイトキンの服はだれも買わないという話だったんです。それが今年経って、イトキンの服が欲しいとなっています。女性はファッションにうるさい、ファッションに目覚めれば売れます。

今までの中国では、大変失礼ですが、縫製は悪くても品物があればいいじゃないかという考え方がありました。私どもの工場で150人の試験をして集めた工具さんでも、一生懸命やらない方がいい、給料は一緒だから、そういう概念があったんですね。私の所は、固定給は400元とか500元に決めさせていただき、報奨金制度、目標に達したらそれより余分に払うやり方を取り入れました。100%やったら月に100元、120%やったら200元というような目標を与えました。ところが、最初は大雑把に5%刻みにしましたら、そこでやめちゃうんですね。あとは来月にしようという話になるんです。そこで細かく1%刻みにしました。そうしたら、それは働きます。中国の人は優秀です。働いて報われるという制度にしたら、ハルビンの方はとてもよく働きます。日本人の比じゃないです。ハルビンの方は、事情があって大学に行けない方がいいいらっしゃるんですね。ですから知能指数がものすごく高いです。中国の人が中国の人を指導する、そういうことが実際にあります。

ハルビンは冬がとても厳しく、朝あつまる時間に交通の手段もないですから、バスで集めてきます。帰りも私どものバスで帰って、そこから自分の家までバスを乗り継ぎますから、冬の夜は残業ができない。納期に間に合わない。アパレルというのは野菜と一緒に、すぐ腐っちゃう、

すぐに消費者に渡らなかつたら毎日のように値段が下がっていきますから、納期に絶対間に合わなければいけません。それで土曜日、日曜日、忙しい時はやってくれとお願いしました。それがまた理解してやってくれます。品質もどんどん良くなります。私どもでは、ミシンが勝手に縫うというような機械を導入しました。それで全部最高の同じ物が縫えるようになります。だから、素人さんを集めてもやれるように変えました。

最初は学校の先生もイトキン知らない、イトキンさんにうちの学生はやれないというようなことを言われました。先生に理由を聞いたら、他の国の合弁企業が学生を集めて、仕事をしないからとコンクリートに正座をさせて棒で叩いて、泣いて帰ってきた。イトキンはまさか、そんな事はしないでしょね、と。日本人は私どもが最初なもので、信用がなかったのです。学校の先生も心配して、よくご覧になりに来ました。私どもは中国の方をいじめるわけではないとご説明し、ご理解をいただいて、今は友好的にやっています。昔、日本が軍隊で悪いことをしたことが少し残っています。だけど、私どもと一緒にやっている若い人、学生から入ってきた人、20代、30代の方は戦争を知りません。日本を尊敬しています。日本は敗戦国からこんなに立派に、お金持ちになった。ぜひ日本のようになりたい、日本から技術を投入したい、できれば日本に行きたい、若い人はそういう考えです。こういう人たちと会社をやっていたら、絶対成功する余地はあるのです。

中国でものを売ると集金ができません。お金を取ることが大変難しいのです。ブランドを2つ入れていた香港系の百貨店が倒産しました。什器とか商品は引き上げたのですが、売掛金が取れなくなった。ものを作って輸出するのはそう難しいことではないのですが、日本から仕事が来るといことが前提でないと、ものを作って売るといのは大変難しいことです。

先ほどの物流の問題ですが、私も最初は大連の港から製品を送り、大連の港から反物を入れていました。冬になると片道2日、往復4日かかります。しかも、私どもの車は日本製ですから冬でも止まりませんが、前を走っている車は中国製が多いですから止まってしまふ。道路が全部渋滞して、いつになっても戻ってこないということがあります。それで飛行機にしようということで、北京から日本に送るようにしました。今は北方航空さんの新潟便が出ているので、それに乗せてもらえないかと再三再四お願いしてOKになったということで、楽です。これですと負けません。大連、青島、天津、北京、広州、瀋陽、上海の、私どもの会社には負けません。直行便のお陰で腐らないですみますから、負けなくてやれます。

もの売っていて難しいのは、いま消費が冷え込んでいることです。中国は昨年8%くらい成長したと新聞には書いてありますが、現実には、中国全土の百貨店に入っている私どものワンブランド・ショップと言われるものが300店舗くらいありますが、その売上が前年割れしている店が非常に多いです。ハルビンにも、ELLEとCAというブランドを出している40坪くらいの店があるのですが、この店が前年比5%くらい下がりました。売上が悪くない、接客技術がいい、売り場がきれいという

ハルビン空港・新潟への出発案内

目的地 DESTINATION	予定時間 TIME	発着時間 Dep. Time	登機口 GATE	航班状态 STATUS
Harbin	08:30	08:30	1	SECURE
Sent	09:00	09:00	1	SECURE
Wafangdian	18:15	18:15	2	ONTIME

ことで表彰状をいただいたほどなのですが、下がっている。ですから、中国はいま非常に厳しくなっていることは事実だと思います。ただ、女の子は欲しいものは高くても買います。だから欲しいもの、ヒット商品を見つければ、売れるのだと思います。

いま私は徳島の工場でものを作っていますが、徳島の工場よりもハルビンの工場の方がいいものを作るのではないかと、いうレベルまで行っています。最初ハルピンはブラウスを作る工場オープンしました。けれど、寒い所ですからコートとかジャケットがよく売れます。そこでジャケットやコートを作る工場に切り替えていきました。ここで12万枚作っています。ブラウスやスカートは枚数を多く作れますが、裏が付いているジャケットやコートは枚数が上がりません。それが12万枚というのは、とても素晴らしいことです。ハルピンではいま第2の工場を造っており、これも成功すると思います。やりようによってはビジネスチャンスとしてはあると、私どもイトキンは思っております。

影山ひろみ ありがとうございます。ハルピンで成功するために、一番重要なことは何だと思いますか。

佐藤 登 ハルピンの人を信用することです。

影山ひろみ 佐藤さんがいらっしゃる間に、工員さんの給与はどのくらい上がりましたか。

佐藤 登 94年は400元以下から始まりました。その頃の物価指数は2割くらい上がっていました。国営企業での給与が上がり、外資企業はそれに2割オンするという気持ちが皆さんにあるものですから、最初は2割くらいずつ上げました。昨年度、私が決めてきた時は5%です。皆に話したことは、政府の発表は7%だけれども現実にはそんなに発展していない。本来なら、ほとんどゼロ。けれど皆さんが頑張っていて、それはいけません。ですから5%。ただしABCDEの5つのランクで査定し、査定によって差をつけます。平均では5%ですが、もらえる人は15%くらいアップします。

影山ひろみ 単純に考えると、ごく普通の工員さんは最初400元だったのが、だいたい600元くらいですか。

佐藤 登 今は800元近くになっていると思います。班長さんクラスは1,000元を超えます。

影山ひろみ 中国は一時期、3年間で100%給与が上がりましたから、安い人件費を狙って出て行くというのは今や違うと思います。それから中国の中でもものを売る、あるいは完全に輸出基地としてペイするという前提がない限り、中国に出て行くというのは難しいだろうと思います。

それから輸出増徴税の関係で来料加工に変えられたとおっしゃいまし

たが、ということはハルビンのイトキンさんとしては売上げという形のもの上らないわけですね。

佐藤 登 加工賃ベースの売上げです。

影山ひろみ 3割を国内で売って加工賃が7割という状況になると、国内で売る部分が多くなれない限り黒字になるのは難しいですね。

佐藤 登 現実には、私どもが売っているわけではないのです。店も店員も商品もすべて大連イトキンに譲りました。それから生産の内すべて日本へ輸出していますから、日本から加工賃をもらい、掛ける生産枚数で損益分岐点を超えれば大丈夫です。今の勢いで行けば大丈夫です。

影山ひろみ とにかく判子をたくさんもらわなければいけない、というお話がありました。イトキンさんとしては、大連とか上海とか、そういう所と比べて判子をもらう数が多すぎるという感じがあるのですか。

佐藤 登 ハルビンはまだとても田舎なのです。ですから、素朴です。判子を押すまでに時間がかかると思います。

鄒 竹 麗 佐藤さんのお話を聞いて、94年に進出された時は本当に大変だったなと思います。もし私と知り合っていたら簡単だったとおっしゃいましたけれども、その時には私は何の役にも立てなかったでしょう。

この2-3年、確かに黒龍江省は改革され、発展してきましたが、いま黒龍江省へ行ったら問題はない、早く印鑑がもらえるということではありません。黒龍江省は中国の国境の省で、改革がまだ遅い省です。投資関係の問題がいろいろあることは省政府も承知していますし、力を入れて改善しようと考えています。日本に来る前、黒龍江省の全人代会議が開催され、私はその報告の中に投資関係を改善するということを書きました。いま黒龍江省へ行けば94年の時とは違って、あちこち回って印鑑をもらわなくても済むと思います。監視局という局ができ、そこで全部許認可をやっていますので、たらい回して印鑑を取らなければならない問題は解決できたと思います。ただ、非常に進んでいる省や都市と比較すると、私たちの方はまだいろいろな問題があるということは認めます。黒龍江省が外資を導入したい一番の理由は、外国の先進的な管理方法の導入です。それによって黒龍江省に存在している問題を改善しようと考えています。

影山ひろみ 私も黒龍江省を回って、改革がちょっと遅れている地域だという認識を持っていたのですが、鄒さんの方から最初からそれをお認めいただき、指導者の方たちはわかっているんだなということが確認できました。ただ、実際に判子を押し下ろす下の方の人たちまでそういう考え方が浸透していないと、なかなか改革開放はうまくいかないし、下がわかっていないというのは指導者が悪いということになると思いますので、隅々

まで改革開放の精神が行き渡るように努力していただきたいと思います。

フロア討議 質疑応答

[質問]

農作物はいわゆる適地適作、気象条件とか水資源とか土壌の性質が非常に深い意味を持ちます。日本で黒い土というと有機物質、有機質肥料を長い間、施肥を行う過程で土壌化されて黒くなる、つまり地力のある非常に肥沃な土壌ということになるのですけれども、黒龍江省の黒土というのは、土壌の性質なのでしょうか、それとも肥沃な土壌ということなのでしょうか。もし土壌の性質ということならば、通気性とか保水性とかによって施肥の方法も変わってくるのですが、酸性土壌なのかアルカリ土壌なのか、わかる範囲で教えていただきたいと思います。

鄒 竹 麗

土壌の成分については専門家ではないので詳しく申し上げることはできませんが、黒い大地と申し上げたのは、私個人の考え方ですが、成分がよくて大豆、小麦、馬鈴薯などの成長によい土であろうと認識しています。また、たばこ類、麻、甜菜(てんさい)などの植物も、黒い土で成長しやすいものではないかと思えます。

佐藤 登

ハルビンの近くはトウモロコシがすごいですね。果物も、スイカでもナスでもキュウリでも、大きいものが農家から来ます。だから土地はいいと思います。すごく大きく、おいしいものが来ます。大豆もおいしいと思います。大豆がいいから、ハルビンは豆腐がいいです。

[質問]

新潟県と黒龍江省の貿易取引で、どういった産業に将来性、可能性があるか、お聞かせいただけますでしょうか。

影山ひろみ

産業分野では、中国全体の中で黒龍江省が一番豊かなものは、木材だと思います。他の地域では木材はなかなか手に入らないのが中国だと思います。資源を活かすということからも、木材を使った業種は黒龍江省ならではの分野だと思いますし、利用すべきだろうと思います。

それから、実は軍事産業的な工場がかなりあります。中国の場合、軍事産業がある所は、技術的に非常に進んでいる部分があるのです。こういう所と共同作業を進めていけば、いわゆる機械産業の分野についても将来性は豊かだろうと思います。実は、具体的には申し上げられないのですが、精密性を必要とする生産物を作っているある企業が、いま黒龍江省で試験的にものを作っているらしいって、パスできるような出来上がり状態だというお話も伺っています。

[質問]

ハルビンでも大慶でも、ハイテク関連の技術開発ができていると聞いていますが、日本の製造業という面で、インフラなどの問題があると思いますが、現地進出の将来性、可能性はいかがでしょうか。

影山ひろみ

製造業といっても、いろいろ分野があります。ハルビンの場合は、現状はまだまだ

満足いくような成果が上げられる状況ではないと思います。

鄒竹麗

黒龍江省と新潟の交流では、農業の開発、食品の加工というようなものに重点を置いた方が有効ではないかと思えます。それ以外には、エネルギー開発とか環境保全、黒龍江省の国有企業の改善というものに力を入れたら成功しやすいのではないかと思えます。これからの何年間の重点は、やはり農業開発、食品加工、原材料加工だと思えます。

第一の理由は、先ほどから申し上げているように黒龍江省は食糧の生産基地であり、これから食糧を生産する土地をどんどん拡大したいと考えています。加工用食糧についても、非常に可能性があると思えます。黒龍江省の農産物の利用水準は、中国内で46%しか示していません。日本は農業の種とか先進技術を持っている国ですので、その面で協力すれば将来性、潜在力があるのではないかと思えます。

食品加工は、黒龍江省の第9次5ヵ年計画の中に入っている重要なプロジェクトの一つです。同時に新潟県の非常に優れている部門だと思えます。ですから、この部門での協力は非常に潜在力があると思えます。食品加工の製品は、だいたいロシアに売っています。市場がとても大きく、将来性があるのではないかと思えます。

原材料加工も可能性の高い分野だと思えます。黒龍江省はロシアと地理的に近く、ロシアの資源を利用できるのです。この資源と日本の技術を利用し、中国の土地や労働力を利用すれば、環日本海全体の交流をさらにアップできると思えます。

日本の技術輸出については、大慶とハルビンの2つの技術開発区を利用すれば、非常に将来性があると思えます。韓国のある企業は、ハルビンでソフトウエアの工場をつくり、ハルビンにいる韓国企業の中で一番利益を上げています。黒龍江省とロシアは、今後いかにロシアの先進技術を黒龍江省に持ってくるかということ、双方で検討しています。その中でも日本の技術を一番信頼していますし、歓迎しています。

影山ひろみ

農業関係については私は、とりあえず投資というよりも貿易という部分で伸びてくるのではないかと思えます。それからロシアの広大な市場というのはよくわかるのですが、佐藤さんのお話にもありましたように、代金回収というのが当然出てくるわけで、日本の企業はなかなか踏み切れないところがあるのは重要なポイントだろうと思えます。ただ、黒龍江省は確かにロシアの隣にあり、黒龍江省とともにロシアへ向かうというのは、新潟県企業としてのメリットかなという気はします。

[質問]

日本では北京ダックが非常に高くてなかなか食べられないのですけれども、中国人は、私の見たところ、一般の市民でも食堂でたくさん食べています。そこで、アヒルの黒龍江省における生産や輸出の状況がどうなっているか知りたいのですが。

鄒竹麗

ダックの生産は、黒龍江省ではそんなにありません。チキンは多いのですが、北京ダックのようなものはありません。

佐藤 登

作ったところから持ってくるのでしょ。ハルビンではよく食べています。確かに安い。立派なホテルでも100円あれば食べれますし、一般の街だったら20~30円で食べれますから、300円かそこらで食べれるということです。南の方から持ってくるのだと思えます。

鄒 竹 麗 養殖は少ないです。普通、中国の東北の人たちはダックはあまり好きじゃないようで、養殖としてはあまりありません。また北京ダックというのは特殊なダックを使っていますので、普通のアヒルは北京ダックになりません。気候からいうと黒龍江省でダックを養殖する条件は揃っていますが、さっき言ったような習慣がありますので、一般的にはそんなに見られません。

[質問]

資料の中で、対日輸出のアイテムの中に水産物がございます。通常、黒龍江省は穀物というイメージが深いのですが、資料には昆布やその他の水産物がございます。これはどういうものを言っているのかお聞かせ下さい。

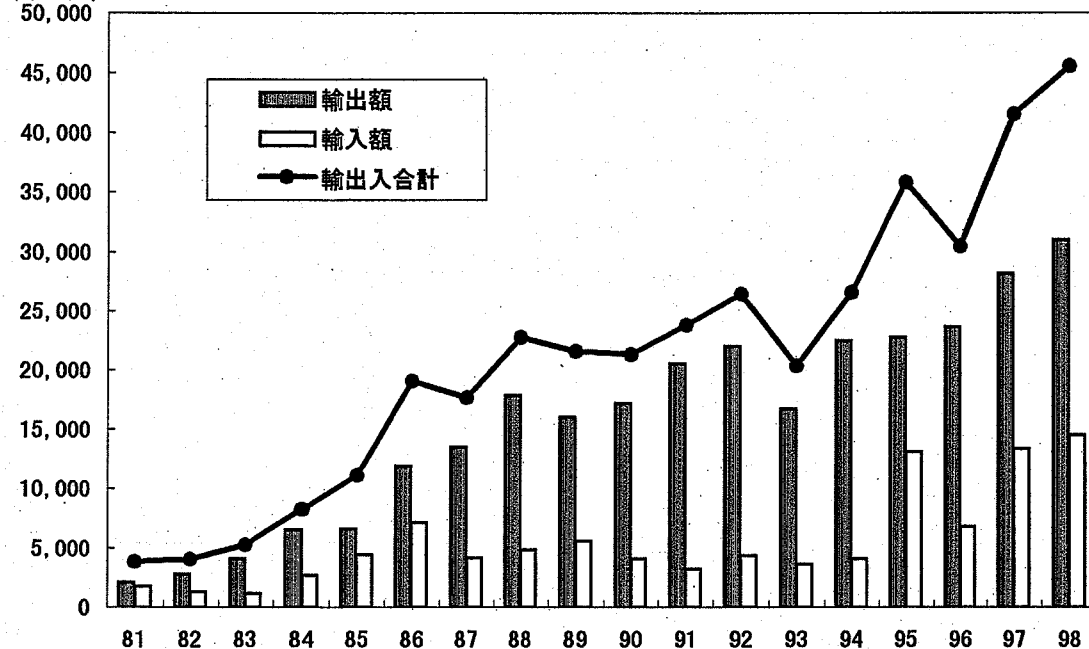
鄒 竹 麗 キャビアとイクラを日本に輸出しています。昆布の生産地は、実は黒龍江省ではなく大連です。中国の輸出制度から言いますと、出した所が輸出地となりますので、生産地は別にして税関などの記録では、輸出した所は黒龍江省となります。黒龍江省の貿易会社が扱ったのでしょうか。

表1 黒龍江省出張調査表

企業名	企業内容	合作・合併を希望するプロジェクト内容	日本企業に望む役割
阿城市食用酒精工場	食用及び医療用アルコールの専門生産工場	工場の稼働	資金供与
阿城市皮革工場	工場は閉鎖状態	工場稼働のための資金投入	資金供与
柳編工場	柳を編んで籠、小物入れ等を製造。全量輸出。 年間輸出額：4百萬元 2/3は東南アジアへ輸出	工場拡大	資金提供 先進デザイン及び技術
平山鎮木材総合加工工場	フローリング材と家具の生産	合併、委託加工いずれでも可	
王崗鎮木材加工工場(村営)	靴の木型生産 現在、完全休業中		工場、建物の購入(3百萬元)
哈爾濱市前進鞋工場	男女用運動靴の製造 現在、工場休業中	靴生産の復活	技術、資金、販売先の提供
哈爾濱美獅美業有限公司(個人企業)	胡麻油、胡麻醬、醬油、酢の製造販売。レストラン経営	合併、合作いずれでも可	新技術導入
哈爾濱龍吉鞋業有限公司	工場休業中	カジュアルシューズの生産	現金投資 市場開拓
双盈鉛筆板加工工場(個人企業)	鉛筆用の板を加工(全量上海第一鉛筆工場へ販売)	鉛筆加工後の残留木材片を利用した製品生産	新製品生産のための技術、販売先
得莫利鉱泉水工場(日中合併)	ミネラルウォーター生産販売		
富邦木業有限公司(台湾合併企業)	木材加工	同様の木材加工工場を新設 輸出、国内販売	技術、資金、設備の投資 輸出先確保
方正醬油工場	醬油製造	醬油製造	技術、資金の提供
方正生化学工場	環状糊糖の生産		技術、設備、販売先確保
齊々哈爾市力達木糖有限責任公司(個人企業)	木糖(キシロース)の生産・販売 しめじ等きのこ類の生産・販売	生産量拡大のための投資	販売先の開拓
南崗区成人中等專業学校	南崗区教育委員会管理下の学校	合併	日本の専門学校との提携
哈爾濱市食品釀造第一工場(国有企業)	醬油、醋、味噌の生産・販売	新工場建設及び生産設備導入	技術、資金
哈爾濱市德意精制裝飾木線工場	床材、家具の製造	木材加工	技術、加工委託
哈爾濱市大型圧力容器分工場	天然ガス用タンク製造	石油ストーブ製造・販売	技術

(万ドル)

グラフ1 黒龍江省の対日貿易額



グラフ2 黒龍江省に占める対日貿易のウエイト

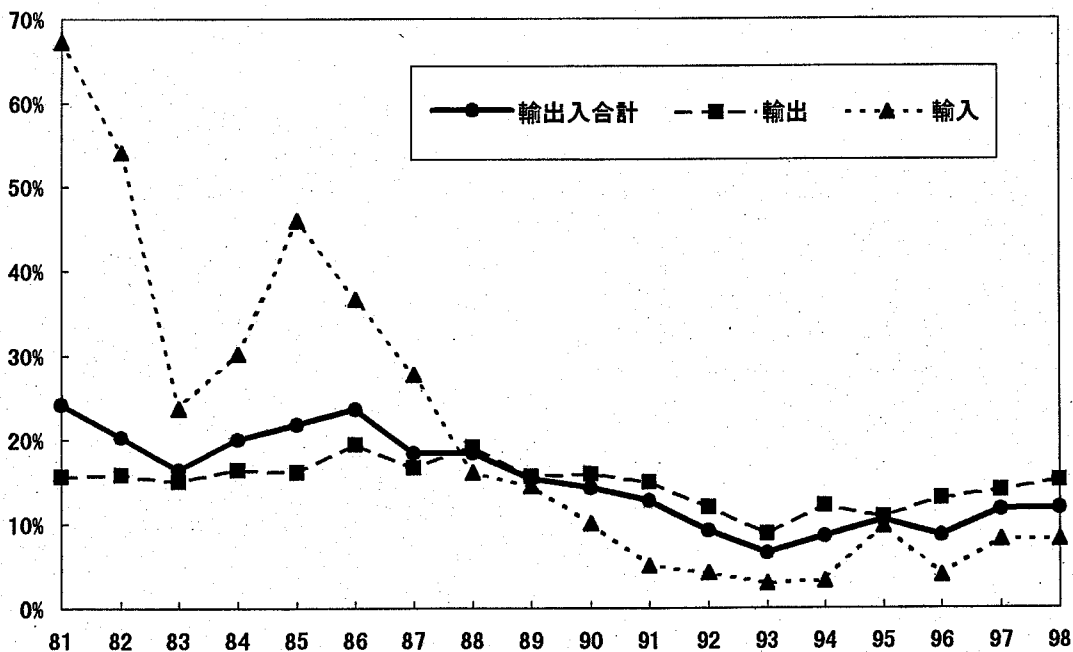


表2 黒龍江省・対日輸出入商品一覧表

輸出商品 (1998年)

品名	数量	品名	数量	品名	数量	品名	数量
穀類	米	板及び製品	その他木材	合板、その他		オフィス及びスポーツ用品	
豆類	大豆、緑豆、小豆		タバコ類		OA用品	コンピュータ	カリウム化学合生物
	インゲン豆、その他		タバコ製品		スポーツ用品		単元素化学工業品
食用植物油種	落花生、ひまわり		紡績原料		楽器	ハーモニカ	無機化学工業品
	からし菜		植物繊維	麻類		バイオリン	コークス、石油化学物
			動物繊維	シルク類		弦楽器、電子楽器	石油、コークス
食用動物及び製品	冷凍鶏、その他			柞蚕の糸、絹、シルク		その他楽器、部品	石炭、コークス油
食用植物及び製品				シルク半製品、再製品			その他
干し果物	甘栗			柞蚕/コットン生地		その他オフィス用品	エチルアルコール
ナッツ類	胡桃、白瓜の種					紙製品	炭酸化合物
	松の実、山胡椒					封筒	硫酸、腐蝕酸
	その他					家具類	石炭酸化工品
野菜	にんにく					日用品	その他
	塩漬らっきょう					木材家具	プラスチック
	塩漬わらび					たんす、卓、椅子	プラスチック製品
	塩漬マッシュルーム					家具部品	プラスチック袋
	冷凍野菜、その他					その他家具	漆、塗料
ドライ野菜及び製品	木耳、山菜、椎茸					日用品	染料助成剤
	松茸、マッシュルーム					爪楊枝、割り箸	化学肥料、農薬
	その他ドライ野菜					その他	化学肥料
							複合肥料
エビ類						鉄合金	動物薬剤
その他水産品	昆布、その他					ケイ鉄	ロイヤルゼリー
						ケイ/Alウム合金	中成薬
						その他	中成薬
缶詰	野菜缶詰					鉄鋼用生鉄	医薬原料
	マッシュルーム缶詰					製鋼用生鉄	朝鮮人参、甘草
酒	ジュース					鉄鋼製品	防風、黄芩、黄柏
飲料						たん錆物	花粉、その他
調味料	インスタント米粉					有色金属	ロイヤルゼリー
米、小麦粉、豆	その他					マンガン鉱	刺五加製品その他
蜂蜜						亜鉛鉄鉱	
その他食品						有色金属材及び製品	
						アルミ材	
						アルミ板	
						珪素、その他	
						酸化セリウム	
						稀土合金	
						その他	
						非金属鉱産物及び製品	
						建築材料	
						花崗岩石材	
						花崗岩未加工材	
						水刷石、その他	
						アルミナ	
						電磁マグネシウム	
						耐火粘土、その他	
						雪母製品	
						黄色土	
						天然油石	
						その他非金属鉱産物	
						石炭及び石炭製品	
						コークス	

輸入商品 (1998年)

品名	数量	品名	数量	品名	数量	品名	数量
タバコ補助用品	タバコ用二酢酸	管材	ステンレス鋼管	西洋薬	錠剤	農林業機械	農材用機械
	その他		その他管材			収穫機械	複式収穫機
化学繊維布	混紡ウール製品	金属製品	溶接材	医療機器	診断用機器	農材建設用機械	糧量選択機
ウール製品		非金属鉱産物	花崗岩粗材	航空設備	エックス線機	畜産用機械	ブルドーザー
服装補助料		化学原料	活性一酸化炭素	航空機用モーター		畜産加工機械	
靴類	革靴、紳士靴	単元素化合物	安息香酸	その他モーター		印刷機械	
		プラスチック		航空設備及び部品		粮油加工機械	
紙	工業用紙板			自動車	自動車	食品加工機械	
紙製品				乗用車	マイクロバス	軽工業プラント	家具設備
印刷用製品				その他乗用車		化学プラント	
日用雑貨	秤類			自動車用部品	モーター及び部品	紡績プラント	製衣製品
雑貨	ガスコンロ			電動系部品		機械プラント	設備
				自動車機器		電信通信設備	電子原材料
				各種機械			電子機器
鋼材	中厚鋼板						各種分析器
	一般中厚鋼板						
	薄鋼板						
	一般薄鋼板						
	ブリキ						
	優覧鋼						
	合金鋼板						

表3 黒龍江省合作プロジェクト(要約)

プロジェクト名 企業名(企業形態)	プロジェクト概要	合作形式	総投資額 (万ドル)	投資構成 (万ドル)	担当者	TEL FAX
肇東市乳牛飼育 肇東市畜牧開発総公司 (国有)	牛小屋: 2.1 万㎡ アンモニア化タンク 貯蔵タンク: 750 個 設備購入: 25 万セット 乳牛: 3,000 頭 敷地: 225 万㎡	合併 合作 その他	304	中国側: (世銀融資) 資金・設備・建築・土地等 152 外国側: 資金 152	蘭鵬飛 劉長庚	0451-7784897 7787702 0451-7784897
九三農業管理局りん脂 質(ホスファチド)生産 黒龍江省九三油脂化学 工場(国有)	ホスファチド生産	合併	500	中国側: 資金・設備・技術・建築等 255 外国側: 資金 245	銭柏英 田野	0456-7599788 0456-7593832
牡丹江市プラスチック 板生産 牡丹江市プラスチック 第九工場(集団)	プラスチック板及びプ ラステック製品の生産 ラインを年間1,000万ト ンから3,000万トンへ	合併	307	中国側: 資金・設備・建築 155 外国側: 設備 152	孫国勝	0453-6618389 0453-6222484
綏稜県プラスチックリ サイクル 黒龍江省綏稜県プ ラステック集団公司(国有)	道路用プラスチック 製品、マンホールの 蓋	合併 合作	370	中国側: 設備・技術・建築・土地 150 外国側: 資金・設備 220	楊貴庭	0455-4623019 0455-4626669
佳木斯市育苗機製造 佳木斯市工作機械製造 有限公司(株式国家所有)	田植え機械製造 国家経済貿易委員会 の中西部優先プロジ ェクト	合併 合作	360	中国側: 資金・設備・建築・土地等 185 外国側: 資金・設備 175	鄧宗璽	0454-8588892 8582684 0454-8588892
ハルビン市建築設備自 動化 哈爾濱海格智能電子設 備有限責任公司(国有)	電気、空調、消防、 保守、通信等の集中 管理システム生産 国家奨励項目	合併 合作 その他	350	中国側: 設備・技術・建築・土地等 250 外国側: 資金・設備・技術 100	李廷贊	0451-3621305 0451-3641812
肇東市殺菌牛乳 黒龍江省東盈乳製品有 限公司(国有)	殺菌牛乳年間1万ト ン生産	合併 合作 その他	454	中国側: 資金・技術・建築・土地 254 資金 200	蘭鵬飛 劉長庚	0451-7784897 7787702 0451-7784897
蘭西県児童食品 黒龍江省蘭西県児童食 品工場(国有)	離乳食生産	合併	165	中国側: 資金・設備・建築等 84 外国側: 資金 81	張玉森	0455-7622852 7623891
蘭西県PVCボード製造 黒龍江省蘭西県プ ラステック板材工場(国有)	サッシ、家具、防腐 設備等のPVC工業ボ ード生産	合併	217	中国側: 資金・設備・技術・建築等 111 外国側: 資金 106	賢友義	0455-7623771
田植え機及び小型コン バイン製造 黒龍江省羅北機械製造 工場(私営)	コンバインは黒龍江省 9-5計画の重点項目 国家“星火”計画編 入プロジェクト	合作	1,200	中国側: 設備・技術・建築 600 外国側: 資金 600	孫首泉	0454-6822238 1394884143 0454-6822238