

ERINA

BUSINESS NEWS

Economic Research Institute for Northeast Asia

／ TOPICS ／

- 01 第13回環日本海(東海)拠点都市会議開催される
- 02 企業間交流のサポートセンター、日中投資促進機構
- 03 新たに東京で開設された瀋陽市駐日本経済貿易代表事務所

／ SERIES ／

- 04 海外ビジネス情報
- 11 列島ビジネス情報
- 18 セミナー報告
- 42 ERINA日誌

Economic Research Institute for Northeast Asia

ERINA(財団法人環日本海経済研究所)

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル13階 Tel 025-290-5545 fax 025-249-7550

URL <http://www.erina.or.jp> E-mail erdkor@erina.or.jp

第13回環日本海（東海）拠点都市会議開催される

ERINA 特別研究員 鈴木伸作

- | | |
|--------|---|
| 1. 開催日 | 2007年8月24日（土）～26日（日） |
| 2. 開催地 | 中国 吉林省 琿春市 |
| 3. 主催者 | 琿春市人民政府 |
| 4. 参加市 | 4ヶ国 12市・区
日本 境港市、上越市、米子市、新潟市
韓国 束草市、東海市、浦項市
ロシア ウラジオストク市、ハサン地区(沿海地方)
中国 延吉市、図們市、琿春市 |

オブザーバー 吉林省政府、延辺朝鮮族自治州政府、秋田県
 参加 NPO 北東アジア輸送回廊ネットワーク、
 （財）環日本海経済研究所、
 東春航運（株）、小島衣料服装有限公司、



会議の様子



琿春市内の様子



小島衣料服装有限公司の工場内

去る8月25日から26日の2日間にわたって中国琿春市において、日本、中国東北部、ロシア沿海地方、韓国の環日本海地域の都市による「環日本海（東海）拠点都市会議」が開催された。

この会議は1994年（平成6年）鳥取県米子市で第1回会議が開催されて以来、13回目を数える。

会議は、環日本海経済圏の諸都市が一同に会し、地方の視点で発展方策を話し合い、将来の経済交流に向けての信頼関係の醸成と発展的な取り組みを行う場として開催されてきた。

特に1991年国連開発計画（UNDP）が発表した図們江開発計画により、この地域の経済発展に向けた取り組みが、検討されている背景がある。

今回は交流・合作・発展・共益をスローガンに4ヶ国、13市・区の市長、副市長が参加した。

会議の総括として備忘録が作成され、来年は日本の米子市での開催を決定し閉幕した。

主要な発言は4ヶ国共同出資による、北東アジア国際フェリー航路（新潟～ロシア・トロイツァ～韓国・束草）の早期開設と今後の寄港地拡大や利活用について、地域共同開発・合作、観光分野での都市間連携によるルート作り 航空路の開設促進、会議の常設機関の研究 文化・教育・青少年交流の発展などで意見が交わされた。

また特別ゲストとして、フェリー航路の出資会社である韓国東春航運（株）の白晁昊社長が航路開設の計画内容、進捗状況、そして経済波及効果、問題点などを講演し、本航路の早期開設と利用促進に向けて協力を訴えた。

会議を通じて、13回の開催実績を基礎に、国際交流からより実質的かつ具体的な経済交流へ、ステップアップを図りたいとの期待があふれていた。

企業視察では、2005年日本から進出した小島衣料（琿春）服装有限公司の工場を視察し、現在約700名体制から、近い将来3,000名まで

従業員を増員するとの企業展開や進出環境と、現状について説明を受けた。

参加者はこの地域の国際合作の発展の鍵を握る日本・韓国への物流ルートとして、北東アジアフェリー航路の役割と重要性を再認識したようだ。

会場となった琿春市は人口22万人、朝鮮族、漢族、満族など11の民族からなる辺境貿易都市であり、中国、ロシア、北朝鮮の3ヶ国の境界に位置し、吉林省の対外ルートの要衝である。

現在二つの対ロシア陸路、鉄道、2ヶ所の対北朝鮮税関、中口税関を持ち、ロシアの港を利用しての韓国、日本への窓口として、大きくクローズアップされている。

金相鎮市長を先頭に琿春市挙げての会議運営や歓迎行事は、国際都市琿春を市民や国内外に発信したいという並々ならぬ努力と意気込みが伝わってきた。

まさに最近の中国やロシアの急速な経済発展の流れが、環日本海地域の交流が新たな段階を迎えていることを実感させる会議となった。

企業間交流のサポートセンター、日中投資促進機構

ERINA 経済交流部部長代理 筑波昌之



これからも目が離せない中国

本年は日中国交回復から35周年を迎える年である。35年の歴史の中で特に改革開放以降は経済を軸に両国関係が発展してきた。円高が後押しした第1次対中投資ブーム(1984年~87年)では「世界の工場」としての中国の時代の萌芽が始まった。しかし、法制度の不備や社会経済システムの相違などから、日本企業の対中進出は多くの問題が発生するなどしたため、対中投資を円滑に発展させるべく日中両国は協力して様々な施策を行う必要に迫られていた。

1988年8月、李鵬総理の在任中に竹下登首相(ともに当時)が訪中した際に、「日中投資保護協定」が締結され、日本企業による対中投資発展の可能性を高めた。また、同年10月には日本政府が「中国投資環境調査団」を派遣し、同調査団が日中両国に投資促進機関の設立を提言したことを受けて、1990年3月には「日中投資促進機構」が設立、同年6月には中国側のカウンターパートである「中日投資促進委員会」が設置された。

ちょうどこの時期、中国では1989年4月の胡耀邦総書記(当時)の死去に端を発した第二次天安門事件が勃発し、多くの西側諸国から最恵国待遇の停止や経済制裁を受け、対中投資も一時的に低迷し、見通しが非常に不明瞭となっていた。

このような経緯の下で設立された日中投資促進機構(会長:豊田章一郎トヨタ自動車取締役名誉会長)では、中小企業から大企業まであらゆる企業に対し、投資相談、トラブル相談、解決支援、各種調査、情報提供など対中投資に関する実務的なサービスを提供することを主な活動内容としている。

具体的には、相談相手に対して経験豊富なスタッフによるアドバイスや個別調査や計画作成など、オーダーメイドの対応を行い、トラブ

ル発生時には中日投資促進委員会（会長：薄熙来商務部部長）との連携により解決に努めている。

日常的な研究活動としては会員企業の実務担当者による中国国内販売や税金、労務などの問題に関する経営問題研究会を定期的に開催し、進出企業の対中理解を高めることでトラブルの事前防止を図っている。

また、マクロ的には毎年投資環境改善と投資促進に関するテーマを巡り中日投資促進委員会と定期合同会議を行って問題提起や政策提言を行っている。

このような、実践的な取組みによって、進出企業が問題として常に取り上げる乱収費取締り強化、増値税輸出還付率引上げや外貨管理規制緩和等の解決に実績を挙げてきた。

各種出版物も専門的な視点から調査検証されたものが多く、例えば「投資機構会員ネット・中国ビジネス相談室 Q&A 集」では会員企業が現場で直面した問題の照会と機構のノウハウに基づく回答によりまとめられ、すでに 11 集が出版されているが、個別のケースに対して法令法規に基づく的確かつ丁寧なアドバイスがなされ利用価値の高いものとなっている。

同機構の嶋原信治事務局長は「今後、ERINA のような研究機関を通じて新潟など地域との連携を一層図っていくことで、地方の中小企業に向けたサポートにも力を入れていきたい。」と語っている。内外企業所得税統一や輸出税還付の廃止、「加工貿易禁止商品目録」の公布など、既存進出企業への経営圧迫が高まり、大きな転機を迎えた日中経済交流において、同機構のプレゼンスは今後も高まるものと考えられる。

なお、ERINA ホームページに掲載されている「オピニオン」では今後、嶋原事務局長より寄稿を賜り、順次連載される予定である。トヨタのグローバル戦略に身を置かれてきた同氏の慧眼溢れるコラムに今から期待している。

オピニオン URL :

<http://www.erna.or.jp/jp/Appear/opinion/index.htm>

日中投資促進機構

〔所在地・連絡先〕

〒100 東京都千代田区永田町 2-14-2 山王グランドビル 8 階

TEL:03-5511-2540 FAX:03-5511-2541 E-mail:info@jcipo.org

同機構URL: <http://www.jcipo.org>

(地下鉄銀座線・丸の内線赤坂見附駅から徒歩 2 分)

新たに東京で開設された瀋陽市駐日本経済貿易代表事務所

ERINA 経済交流部部長代理 筑波昌之

中国遼寧省の省都である瀋陽市は、WTO 加盟後の対中投資の急増や東北振興政策の推進などによる今後の日本との経済貿易の拡大に対応するため、7月10日に「瀋陽市駐日経済貿易代表事務所」を正式に開設した。主な業務は、瀋陽の経済情報や投資環境に関する情報提供、同地視察に関するコーディネート、企業投資に対するサポートなどで

ある。以下に訪問した際のレポートとして同事務所を紹介したい。

著者は開設後2番目の訪問者として東京・神田の一角にある事務所を訪れた。対応したのは総代表で瀋陽市対外貿易経済合作局副局長の役職も兼務する趙凱(Zhao kai)氏だった。趙氏は1992年から8年間福岡大学に留学し、語学に堪能で各方面に人脈のある日本通である。まだ30代と若く、フレキシブルな対応が期待できる。日本と瀋陽市の間を頻りに往復し、相互の意思疎通に力を注いでいるとのこと、きめ細かなサポートがセールスポイントの一つである。

瀋陽市は登記済み日系企業が約800社存在し、毎年その数を着実に伸ばしている。昨年11月には上海浦東、天津濱海に続く3番目の新区として、市街区の北側にある広大な土地に瀋北新区が設立され、大規模開発が行われている。また、省政府としても瀋陽を中心とする周辺7都市をさまざまな連携により結ぶ「遼寧中部都市群構想」を始動させ、珠江デルタ、長江デルタ、渤海沿岸地区に比肩する第4の成長軸を形成するため大いに意気込んでいる。

事務所では、今後東京を中心とした大手企業の誘致のほかに、日本の各地方自治体、商工団体等とネットワークを構築し、瀋陽市に対する中小企業の誘致を積極的に進めたいとしている。8月にはニューズレターの発行を開始し、瀋陽市の開発区や企業を紹介するほか、投資説明会やオフショアビジネス商談会の開催にも着手している。

東北地区における日系企業の進出も大連が一巡し、「今後は瀋陽」と言われる中で駐日事務所が誕生したことは力強い推進力となる。事務所の努力により日中間の経済交流が一層促進されることを期待したい。

瀋陽市駐日経済貿易代表事務所

〔所在地・連絡先〕

〒101-0035 東京都千代田区神田紺屋町11番 鈴野ビル8階A室

TEL:03-3255-9393 FAX:03-3255-9392

E-mail:zhaokai1971@yahoo.co.jp

(JR神田駅、地下鉄銀座線神田駅から徒歩5分)

海外ビジネス情報

ロシア極東

カムチャツカ地方が誕生
(ANN 7月2日)

「モスクワのこだま」の報道によると、アレクセイ・クズミツキー氏は7月2日、宣誓をし、新しいカムチャツカ地方知事の証書を受け取った。式典には極東の各地域・都市の首長、連邦機関の責任者、カミル・イスハコフ極東連邦管区ロシア連邦大統領全権代表、カムチャツカ州とコリヤーク自治管区の前知事たちが出席した。

イスハコフ全権代表は、プーチン大統領からの祝辞を新知事に伝えた。新しい連邦構成主体、カムチャツカ地方は、カムチャツカ州とコリヤーク自治管区の合併で誕生した。

ハバロフスク地方知事が
5期目に突入
(ハバロフスク版
コメルサント・デイリー7月10日)

任期満了前に大統領に信任を求めたハバロフスク地方のピクトル・イシャエフ知事は7月9日、ハバロフスク地方議会の承認を受け5期目に突入した。

イシャエフ氏は最も経験豊かで、エリツィン前大統領に任命された地方指導者の一人。1991年以降16年間、ハバロフスク地方を治めている。1996年の最初の選挙では77%の得票率で、ライバルのワレンチン・ツォイ下院議員に70%の大差をつけて圧勝。その後の選挙でも記録を更新し続けた(2000年80%、2004年85%余)。

5月末には、イシャエフ氏が信任を大統領に求めたという非公式情報が流れ、7月4日にはプーチン大統領がハバロフスク議会にイシャエフ氏を推挙した。極東連邦管区のカミル・イスハコフ大統領全権代表によれば、まずハバロフスク地方知事の業績、次に地方が抱える課題に対する知事の処理能力の評価が、大統領の決断の規準となった。住民の生活水準を左右する主要指標である地域総生産が、ハバロフスクでは過去12年間に可比価格(comparable price)で30%成長。このような結果を達成したのは、極東連邦管区内ではハバロフスク地方のみ。

中国産農産品
シベリアで受け入れられるか
(ハバロフスク版
コメルサント・デイリー7月11日)

中国・遼寧省の代表団が7月10日、イルクーツクで農業代表部のプレゼンテーションを行った。中国側はこの代表部を通じて、シベリアおよび極東の市場に最大45万トンの野菜・果物を供給したいと考えている。

イルクーツク州のセルゲイ・オストロウモフ副知事(農工業担当)は、遼寧省の活動がイルクーツク市場における中国産の粗悪な密輸野菜・果物のシェアを下げることに繋がるとし、同省人民政府のイニシアチブに賛同。一方、野菜の年間生産量が19万トンを超えない地元農業生産者らには、中国側の提案は冗談と受け止められた。

同日、イルクーツク州のミハイル・クロコフ副知事と中国・遼寧省の李万才副省長は、同州アレクサンドル・ティシャニン知事と同省張文岳省長が長期協力協定に当事者不在で署名することについても、合意した。

遼寧省では現在、約343万トンの果物を栽培し、最大で年間20万トンを輸出している。このたび開設された代表部の所長がコメルサント紙に語ったところによると、遼寧省の農業生産者はイルクーツクの代表部を通じて、最大45万トンの野菜・果物をロシアに供給する構えで、所長は正確な供給量を把握していないが、1カ月中に代表部が正式に登録された後、販売市場調査を始めるという。

イルクーツク州行政府のデータによると、2006年、イルクーツク州の農業生産者は住民の野菜需要の97.4%(19.7万トン)、ジャガイモ需要の100%(78.93万トン)を満たし、地元でまかないきれなかった需要は中国などからの輸入で補った。現在、イルクーツク州で活動する農業企業は236社、このうち12%は赤字企業。

ハバロフスク地方に
チョウザメの養魚場を
(ハバロフスク版
コメルサント・デイリー9月4日)

ハバロフスクにロシアチョウザメ(オショートル)の養魚場ができる。出張から帰郷したハバロフスク地方のピクトル・イシャエフ知事が9月3日、このように発表した。イシャエフ知事は、ロシアの水産業の発展を議題とした国家評議会幹部会に出席していた。イシャエフ

知事によれば、プーチン大統領はこの新しい養魚場の建設プロジェクトを極東・ザバイカル発展計画に盛り込むよう指示した。イシャエフ知事は水産部門の問題の審議中に、「過去数年間にオシオートルの絶滅に多大に貢献した中国の実業家たち」が、今やこの高価な魚種の再生産に熱心に取り組んでいることを、大統領に報告した。ハバロフスク地方にはこのような養魚場は無く、このことを根拠に中国側は今、ロシア人にアムール川のオシオートルを獲る権利は無いと言っている。イシャエフ知事は、養魚場の建設プロジェクトは、過去に連邦特別計画にすでに盛り込まれていたが、当時は経済発展貿易省が資金調達を拒否したと説明した。

ダイヤモンド産業国の外交官
ヤクーチヤを訪問
(Regions.ru 9月5日)

YSIA 通信の報道によれば、サハ共和国(ヤクーチヤ)のピャチェスラフ・シュティロフ大統領は9月4日、諸外国の外交団の団長らと会見した。彼らはダイヤモンドの採掘と研磨を産業とする10カ国からの来賓で、(株)ALROSAの招待でヤクーチヤを訪れた。

ヤクーチヤを訪れたのはコンゴ、イスラエル、アンゴラ、南アフリカ、ジンバブエ、タンザニア、シエラレオネ、日本、ベルギー、カナダの外交団。会見の始めに、来賓のためにヤクーチヤに関する紹介映画が上映され、シュティロフ大統領がヤクーチヤについて説明した。大統領は特に、ダイヤモンド産業にこだわりを見せた。

(株)ALROSAのセルゲイ・ウリン副社長は「ロシア政府はこのところ、ダイヤモンド部門の自由化を始めた。そして、ALROSAはダイヤモンド産業におけるロシアの主要プレーヤーとして、この努力を積極的に支持する」と述べた。

来賓を代表して、タンザニアのパトリック・チョカラ特命全権大使がスピーチした。チョカラ大使はアンゴラでのALROSAの成功に触れ、同社がアフリカでの活動を拡大できるだろうという考えを述べた。

イルクーツクの木材会社は
国内市場も視野に
(ハバロフスク版
コムルサント・デイリー9月6日)

イルクーツクで開催した展示商談会「シブレソポリゾバニエ」の枠内で、9月5日、イルクーツク州政府、木材業界の大手企業、連邦林業庁、東シベリア商工会議所の関係者らが円卓会議を開き、この地域の木材部門の発展の結果と展望について検討した。イルクーツク州のビクトル・ドルゴフ副知事(森林資源・水資源担当)は開会のスピーチで、「我々のデータによると、木材輸出は最低限のテンポで行われている。その原因は、新しい、事実上禁止的性格の原木輸出関税の導入である」と発言した。

ドルゴフ副知事によれば、7月から未加工木材の関税が輸出価格の20%に引き上げられた。さらに、2008年4月からはそれが25%になり、2009年1月からは税率80%というまさに禁止的関税になるだろう。一方、イルクーツクの税関の関係者は「実際、木材については、税関申告の手続きに下降が見られる。しかし我々は、今年1~9月の統計が作成される9月末にならないと、このような落ち込みについて判断することはできない」と慎重な姿勢を示した。

イルクーツク州産業における木材部門のシェアは21%、年商460億ルーブル。2006年、イルクーツク州では2,170万立方メートルの原木が調達され、うち35%はパルプ用、25%が製材用、30%(690万立方メートル)は特に中国へ輸出され、10%は薪材用、その他の用途。

匿名での発言に応じた別の木材輸出業者の話では、関税引き上げのせいで、イルクーツク州北部の木材調達業者は中国への木材輸出を約半分にし、それよりも今や国内市場に照準を合わせている、という。

ドルゴフ副知事によれば、イルクーツク州では15件の製材所プロジェクト（総額15億ルーブル）が計画。このうちもっとも大規模なのは、7.68億ドルかけてウスチ・クート地区に中口合弁パルプ製紙コンビナートを建設するという、ボセチュアン社（中国、貿易・加工業）のプロジェクトだ。

中国東北

ハルビンのアウトソーシング
サービス基地が年内に始動
（黒龍江日報7月2日）

ハルビン開発区のアウトソーシングサービス企業が動き始めた。開発区に入ったアウトソーシングサービス企業は17社に達し、省全体数の90%を占めている。ハルビン開発区では、アウトソーシングサービス基地の建設を計画し、年末までに第一期プロジェクトの建設が始まる見込みだ。

アウトソーシングサービス企業の発展を支援するため、ハルビン開発区は単独項目の基金を設立し、ネット通信プラットフォーム、コンピュータープラットフォームの建設を終え、データセンタープラットフォームの建設を開始している。また、家賃免除政策を公布した。ハルビン嘉鴻科技開発有限公司は200人余りの従業員を有し、海外の仲介会社数社と長期的かつ安定的なアウトソーシング提携関係を作り上げている。業務内容は、保険会社のための保証書や保険証券の処理、銀行のための信用調査表の処理、大型ビジネスサービス機構のための顧客調査票、各種苦情処理からソフト開発まであり、その範囲はますます広がってきている。2004年に成立したハルビン楽辰科技有限公司は、主にソフト開発、業界問題解決策の提案、アメリカからのアウトソーシングサービスなどの業務に携わり、100人規模にまでに発展できてきた。

アウトソーシングサービス企業の増加に伴い、楽辰科技などの企業が黒龍江省アウトソーシングサービス産業連盟の組織化を呼びかけ、近く成立する。アウトソーシングサービス連盟による対外PRなどを通じて業務を展開し、黒龍江省アウトソーシング産業の拡大、強化を図る。

韓国・東草市政府代表団
琿春を訪問
（閔門江報7月3日）

蔡龍生市長をはじめとする韓国・東草（ソクチョ）市政府代表団が琿春市を訪問した。東草市と琿春市は1994年に友好都市を締結して以来、交流・協力活動が続いてきた。特に琿春～ロシア・ザルビノ～韓国・東草の航路開通によって、両都市の距離が縮まり、民間貿易量が増え、両都市の経済・文化・体育交流が頻繁に行われるようになった。

現在計画中の琿春 - ザルビノ - 東草 - 新潟の航路は、北東アジア地域における多国間協力に新たなルートを開拓し、琿春と東草との交流・協力活動をさらに充実することになる。

「ますます拡大する東草市と琿春市との経済文化交流、とりわけ琿春 - 東草の航路開通は、両都市の民間貿易拡大に重要な役割を果たしている。今後、琿春 - 新潟の航路開通に向けて努力し、同航路が開通すれば両都市の民間貿易はさらに増えることになる」と、蔡龍生市長

は期待感を示した。

黒龍江省の輸出入が増加
(黒龍江日報 7月17日)

ハルビン税関の統計によると、今年上半期の非公的所有企業の輸出入額が55.3億ドルで前年同期比37.8%増となり、黒龍江省の総輸出入に占める割合が昨年度の72.3%から80%に増えた。

上半期、黒龍江省の輸出入額は69.1億ドル(昨年同期比24.4%増)、非公的所有企業の輸出は36.5億ドル(同55.8%増)、輸入は18.8億ドル(同12.4%増)だった。非公的所有企業の成長と同時に、貿易構成も変化した。たとえば上半期では一般貿易輸出額は25.3億ドルで同15.2%減だったが、辺境小口貿易輸出入は20.9億ドルで同10.4%伸び、中でも観光・土産品を含むその他の輸出貿易額が6.6億ドルで、同120.8%増えた。

輸出入の主要な商品構成は比較的安定している。従来の輸出商品は成長し、パソコンなどが100%以上成長している。その他、靴、果物、服装、織物などの商品も増加している。

琿春ロシア工業パークの
定礎式が開催
(吉林日報 7月19日)

関係者によると、琿春ロシア工業パークは2平方キロメートルの面積で計画されている。第1段階の工事面積は1平方キロメートル、琿春輸出加工区内で建設する。主にロシアの水産品加工、木材加工、ロシア市場へ輸出する食品加工と建材加工工業に使用する。2~3年かけてプロジェクトの配置を完成させ、投資誘致総額は2億ドルの見込みだ。現在、琿春ロシア工業パークではすでに木材、鋼材、水産品など中口合弁とロシア単独投資の4社が進出している。第2段階工事は2010年に開始される予定。

綏芬河、同江、黒河を
輸出口岸に
(黒龍江日報 8月25日)

中ロ両国は、ロシアに輸出する中国米の検査・検疫に関する事項について考えを一致させた。

ロシア連邦動植物衛生監督局副局長一行が8月20日から23日までに中国国家品質監督検査検疫総局(質検総局)を訪問し、質検総局の責任者らと会談を行った。双方は中国米のロシア輸出について実務的な話し合いを行った。また、ロシア代表が黒龍江省を訪問し、対口輸出米における田植えから輸出までの全過程の品質管理システムを視察した。

ロシア側は、2007年11月1日までに綏芬河、同江、黒河を対口米輸出のための新たな輸出口岸にすることについて検討し、承認しようと約束した。

そのほか、双方は、ロシア連邦動植物衛生監督局と中国国家質検総局の両部門間で品質検査業務グループの設立について意見交換をした。双方は、両部門の責務範囲内で業務グループを設立することに同意した。

モンゴル

10万戸ゲル太陽光発電計画が
進行中
(MONTSAME 7月9日)

燃料エネルギー省は7月9日、モンゴル・ニュース社で記者会見を行った。それによると、この6月21日、パヤルス・コンストラクション社が携帯型太陽光発電システム2万1,500台(各50ワット)の供給者に決定した。パヤルス・コンストラクションとの契約にしたがい、供給は3段階に分けて行われる。同社は8月1日までに5,000台、

第2段階に8,000台、第3段階に8,500台を供給する。第3段階は9月10日に完了する。

「10万戸ゲル太陽光発電計画」の枠内で、今年はさらに1万8,900台の携帯型太陽発電システムが、燃料エネルギー省の投資計画で規定された資金で供給される。供給者の選定のため、入札(2枠募集)が告示され、現在選定中。

燃料エネルギー省は、5,000台の供給に1,150億トゥグルグの予算を組んだ。2006年の政府決議No.135に従い、畜産農家(遊牧民)は発電システムの半額を負担する。50ワットの発電機1台の金額の半額は22万トゥグルグ。畜産農家は、代金を現金で支払う。

国が再生可能エネルギーの
専門家を養成
(MONTSAME 7月16日)

国家予算とモンゴル発展基金を使って、中央給電システムから遠く離れた10の郡で、風力発電所、水力発電所、太陽光発電所が建設される。これを受けて、国家再生可能エネルギーセンターは、ナーダムの前に再生可能エネルギー発電所の専門家養成講習会を組織した。講習会にはマンガフ郡(ドルノゴビ県)、マンライ郡(ウムヌゴビ県)、シネジスト郡・バヤンツァガーン県・バヤン・ウンドゥル県(バヤンホンゴル県)から40名の専門家が参加した。参加者らは再生可能エネルギーのプラントの稼働の仕方について学んだ。講習会は、科学技術大学ダルハン分校とウランバートル市で開かれた。電力工学の一般知識の授業は、大学の講師が行った。国家再生可能エネルギーセンターでは、同センターのエンジニアたちが授業を行った。講習のあと、参加者たちはドルノゴビ県マンガフ郡内に建設された出力80キロワットの風力発電所を見学した。

首都で増える中国人建設労働者
高まる住民不安
(Mongolia Web News
8月15日)

中国人労働者がモンゴルの高層ビル建設で懸命に働いている。ウランバートル市内の17階建てのオフィスビルは、シャングリラ・オフィスセンター(仮称)と呼ばれ、首都の中央広場、スフバートル広場を見下ろす。

モンゴルで2番目の大企業であるMCSが、作業員のほぼ全員が中国人の工事を監督している。「彼らは2交替制、12時間シフトで、1週間に7日働く。彼らは、私の知る限り、最も仕事が早い。ビルはきのこのように成長している」と、エンフツェツェグ副社長はサンデー・モーニング・ヘラルド紙に語った。

しかし、モンゴル国民はある種、憤慨している。必要とされる600人近い建設作業員たちが中国からしか来ないためだ。モンゴル社会では中国人への不信感が根深くなっている。2005年11月の調査では、モンゴル人は中国よりもロシアや米国にずっと好感を持っていることが分かった。

重要鉱床の開発権の交付に
違反が
(MONTSAMR 8月29日)

エナジー・リソース社が違法な形でタバントルゴイ鉱床の開発ライセンスを取得していた。国家会計検査庁は、同社の活動をチェックしたあと、このような結論に達した。

開発ライセンスは、地質探鉱調査局のザナシル前局長の2006年8月付の決定に基づいて交付された。ところが、この際、「特別使用地のなかに完全あるいは部分的に入る鉱床について、その開発ライセンスは交付されない」という鉱物資源法の規定の違反があった。改訂版鉱

物資源法では、「国家予算で探鉱と埋蔵量の確定が行われ、国家登記簿に登記されている鉱床について、鉱床の開発・探鉱特別ライセンスは交付されない」となっている。エナジー・リソースのほかにも、一連の法人がこの法律に違反した。前述の事実に基づき、国家会計検査庁はエンフボルド首相とダバードルジ産業通商大臣に宛てて、違法なライセンス交付問題を見直すよう勧告書を送った。

新オーナーも知らなかった
多額の負債
(MONTSAME 8月31日)

カシミア会社ゴビのロニ・ラムブ社長とスタッフのフィリップ・エデルストーン氏、レモンド・イーグルソン氏は8月30日の記者会見で、「2008年、カシミア会社ゴビは、ゼロ収支から活動を始める」と発表した。投資家たちはゴビを民営化したものの、同社が80億トゥグルグの負債を抱えていることを知らなかった。経営陣が戦略的政策をとった結果、75万ドルの負債が償還された。ゴビ社経営陣はまず、原料供給者に180万ドルを支払おうと頑張っている。

ゴビはすでに5カ年ビジネスプランを作成した。1年目、同社は70万着のブルオーバーと、10万メートルのカシミア布を生産する方針。5年目までにこの数字はそれぞれ300万着と25万メートルになる。今のところ、同社は旧式の設備を使っている。「近いうちに我々は生産の近代化を行い、品質も、デザインもイタリア製やスコットランド製に劣らない製品を国内外の市場に供給するだろう」とゴビ経営陣は伝えている。彼らはまた、いくつかの重要な財務書類が紛失したと発表した。内部機関と第三者機関による会計チェックが行われる。その結果は、株主やマスコミに伝えられることを、ゴビ経営陣は記者会見で確約した。

モンゴルが
北東アジアの観光ルートに参加
(MONTSAME 9月7日)

モンゴル道路・運輸・観光省のヨンドンゴンボ観光局長を団長とするモンゴル代表団が、バイカル湖周遊ツアーに参加した。この目的は、これらの区域のインフラを視察することである。これは、「東環(Eastern Ring)」ルートに沿った国際観光発展プロジェクトの実行の開始を意味する。視察ツアーは8月23~28日にイルクーツク市、ウラン・ウデ市で実施。バイカル湖とフブスグル湖の水域に観光ルートを創設する目的で、モンゴル側は2007年にロシアのブリヤート共和国と、観光分野での協力に関する基本合意を締結した。この文書は、東環プロジェクト実行へのモンゴルの参加を規定している。

ツアーには、ロシア観光協会、国際観光アカデミー、イルクーツク州行政府、ブリヤート観光局の関係者が参加した。この活動の枠内で、ロシア、モンゴル、中国の参加国の関係者による初会合が開かれた。そこでは、国境通過ルート「茶の道(Tea Road)」の開発プロジェクトが検討された。この会議には、イルクーツク州のクロコフ副知事も出席。モンゴル側はこのプロジェクトに韓国、日本、中国を参加させることに関心を示した。

ツアーの枠内で、モンゴル観光協会のエルデネバト副会長とロシア観光協会のシュピルコ会長、モンゴル代表団のヨンドンゴンボ団長と国際観光アカデミーのゾリン学長が、連携の覚書に調印した。この覚書は、国際観光アカデミーのモンゴル分校の開設や、プロジェクトの共同実施、観光分野の人員養成、学生の交換、相互の経験の学習という事業を内容とする。

列島ビジネス前線

北海道

中国に有機農業法人
栽培法伝授
(北海道新聞 7月13日)

ハーブで病害虫を防ぐ独自の有機農法で知られる狩野自然農園(岩見沢、狩野謙二社長)は、製菓業中堅の札幌第一製菓(札幌、稲葉雄七社長)などと組み、中国山東省の威海市で有機メロンやトウモロコシなどを生産し、同国内で販売するための現地法人を8月にも設立する。食の安全性に疑念を持たれることが多い中国だが、「有機農法は草取りなど手間がかかる。方法さえ学べば人手が確保しやすい中国はむしろ適地」(狩野社長)。高価な有機農産物の販売も個人消費が急進する今の中国なら十分に成り立つと判断した。

法人設立後は、同農園の指導者が常駐。現地の農家に独自のノウハウを伝授して栽培網を広げるとともに、富裕層をターゲットに百貨店やホテルなどに取引を広げる考え。

天津で環境ビジネス
汚水処理で技術提供
(北海道新聞 8月17日)

建築、土木の加藤組土建(函館、加藤健太郎社長)は16日、中国・天津市で金属加工の工場やホテルを運営する炳輝工贸有限公司と合同で9月中旬にも、汚水処理装置の製造、販売など環境ビジネスの新会社を現地に設立すると発表した。

新会社は「加藤環境科技天津有限公司」。資本金の額は未定だが、炳輝工贸側が全額負担し、社長に当たる総経理も同社側から出す。加藤組土建側は、販売用の汚水処理装置や汚泥の凝集剤、さらにそれらの製造のための設備を有料提供し、技術も指導。2年以内を目途に現地で装置と薬剤の製造を目指す。

函館市と天津市は2001年に友好交流都市提携を結んでいる。

青森県

極東ロシアで商談会
青森県、経済調査団派遣
(東奥日報 7月22日)

近年、経済成長が著しい極東ロシア・ハバロフスク地方でのビジネスチャンス拡大を目指し、県は22日、民間人を含む経済調査団を同地方へ派遣する。現地企業との商談会や観光説明会を通じ、具体的なビジネス展開の可能性を探る。

経済調査団は青山祐治副知事を団長に26人で組織。24日に「青森セミナー」を開催し、引き続き、ビジネス商談会と観光説明会を開く。ビジネス商談会には、本県側から商社や建設機械販売業など6社、ハバロフスク地方から商社やスーパーなど16社が参加する。観光説明会には、本県側から2社、同地方側から10社が参加する予定だ。

みち銀現地法人
ロシアの銀行に個人向け債権
9億円売却
(東奥日報 8月2日)

みちのく銀行は1日、みずほコーポレート銀行と譲渡契約を結んでいるロシア現地法人3店舗の事業について、総資産56億円のうち住宅ローンを中心とした個人向け債権約9億円をロシアの銀行「VTB24」に売却することを明らかにした。同日、モスクワで調印した。

売却金額は非公表だが、債権額の約9億円から譲渡に伴う経費分、数%程度を差し引いた額という。債務者は約400人。年内をめどに売却を終え、個人預金も「VTB24」への切り替えの交渉を進めていく方針だ。一方、みずほコーポレート銀は取材に対し「(みち銀の)ロシア現地法人を買収するスタンスに変更はない」としており、ロシアに進出している日本企業などをベースに営業を展開していくとみられる。

中国で日本式介護
青森中央学院大、
今月から調査研究
(東奥日報 8月12日)

学校法人青森田中学園(久保豊理事長)が運営する青森中央学院大学(中村信吾学長)は8月下旬から、中国での日本式介護ビジネスモデル構築を目指し、調査研究事業に着手する。大学発の海外を舞台とした社会貢献型ビジネス創出の試みとして注目される。

調査研究は、中国の社会保障政策で実施されている介護サービス以外を対象とする。今のところ(1)日本式の運営手法による質の高い有料老人ホーム(2)物価の差を活用し、日本人が一定期間、中国に滞在して受ける介護サービス(3)中国のコールセンターから、日本語のできる中国人が日本の独り暮らし高齢者に電話する中国発安心電話 - などが考えられるという。当面は中国・大連市を中心に調査研究を進める考えで、現地の行政機関や政府系企業、大連外国語学院などと具体的な協議を始める。

秋田県

秋田港に中国便復活
天津新港へ航路延伸
(秋田魁新報 7月3日)

韓国の海運会社「南星海運」が、秋田港 - 釜山港間の国際定期コンテナ航路を今月17日から中国・天津新港に延伸させることが2日、分かった。秋田港から中国への航路は、平成17年に天津・青島航路が廃止されてから2年ぶりの復活となる。天津新港から秋田港への第1便は22日に寄港する予定。

同航路にはコンテナ船2隻が投入され、毎週月曜日に秋田港に寄港。航路は秋田 - 新潟 - 八戸 - 釜山 - 天津新港を2週間で回る。関係者によると、天津新港からは釜山経由で本県に融雪剤や雑貨が輸入されているほか、秋田港から天津新港へは紙類などが輸出されている。

中国航路の需要増期待
秋田港、コンテナ船で式典
(秋田魁新報 7月31日)

秋田港と釜山港(韓国)、天津新港(中国)を結ぶコンテナ航路の運航開始セレモニーが30日、秋田港に停泊中のコリア・スター(7,406トン)の操舵室で行われた。

中国航路は今月17日から釜山 - 秋田 - 釧路の航路を中国に延伸させる形で開設。秋田、新潟、八戸、釜山、天津新港を主な寄港地として、コリア・スターとチャイナ・スター(7,406トン)の2隻を投入している。秋田港には今後、毎週日曜日に入港する。南星海運日本総代理店の南星海運ジャパンの近澤秋人営業部は「天津新港から、融雪剤や日用雑貨品などの荷が安定して見込めるため、秋田港を寄港地に選んだ」と話している。

山形県

農薬の水質検査へ意欲
黒龍江省研修員2人が来県
(山形新聞 8月21日)

山形県と友好県省となっている中国黒龍江省から、農薬の水質検査技術を学ぶために来県した専門研修員2人が20日、県庁を訪れ、約1カ月間にわたる研修への抱負などを語った。

本県と同省が実施している「松花江における農薬の水質検査システム構築支援事業」の一環で来県したのは、同省環境監測ステーションの唐乃超さん(25)、ハルビン市環境監測ステーションの張万峰さん(30)。本県の検査技術を研修員に指導するのが目的で、2人は、来月28日まで村山市の県環境科学研究センターで研修する。

新潟県

北東アジアフェリー、8月発足
(新潟日報 7月8日)

本県とロシア、中国、韓国をつなぐ日本海横断航路を運営する4カ国の合弁会社「北東アジアフェリー会社」が8月に設立されることが、7日までに決まった。本社は韓国・東草市に置く。出資割合は韓国51%、ロシア17%、日本16%、中国16%で合意した。資本金は300万ドル。

就航時期は未定。韓国側は今秋の就航を目指すべきだと主張。ただ、新潟港の受け入れ態勢など細部が詰まっておらず、慎重を期して来春以降を求める意見もあり、流動的だ。同航路は当初、6月の就航を目指し、日本が筆頭出資者となって本社を新潟市に置く予定だった。ところが、船舶を所有する韓国側が途中から、本社を韓国に置きたいと主張し、出資割合などの協議が難航していた。

中国合弁企業を新潟市に設立、
BSN アイネット
(新潟日報 8月23日)

BSN アイネット(新潟市)は22日、中国ハルビン市のIT関連企業・ハルビン黒大イースト社と、合弁会社「龍越ソフト」を新潟市に設立したと発表した。合弁会社は日本国内向けのソフトウェア開発を行うほか、イースト社の中国人技術者を受け入れ、アイネットの業務を通じてスキルアップを図ることで、日本人ユーザーのニーズに応じた、より質の高い製品開発を進める。

IT産業が急速に発展する中国から優秀な技術者の獲得を進め、中国市場の開拓を進める考え。合弁会社はBSN アイネット社内に設置。社長には同社の宮木高志常務が就く。資本金は100万円で、出資割合はアイネットが51%、イースト社が49%。IT関連商品の販売、輸出入などを手掛ける。2007年度に売上高1,200万円、08年度7,000万円を見込む。

富山県

黒田化学、天津に工場新設へ
車部品、日系メーカーに供給
(北日本新聞 7月7日)

樹脂部品製造の黒田化学(南砺市、黒田泰人社長)は中国・天津市に工場を新設する。現地の日系自動車メーカーに部品を供給するため、今月着工し、来春の稼働を目指す。中国の工場が4カ所目となることで、同社はさらに海外生産を拡大させる。

天津市の西青区経済開発区に用地1万平方メートルを確保した。鉄骨平屋建て約5,000平方メートルの工場を建設し、樹脂成形機数台を導入して立ち上げる。主にラジエターやエアコンなどの周辺部品を生産し、初年度は1億円の売り上げを見込む。同社は工場新設に向け、資本金300万ドルで現地法人「天津鳳映塑料」を設立した。

仁川との交流活発に
射水商議所訪韓、初の商談会
(北日本新聞 7月24日)

24日に韓国・仁川市で初の企業商談会を開く射水商工会議所の韓国訪問団(団長・奥野忠正会頭)が23日、仁川市に到着した。奥野会頭ら役員は姉妹提携を結んでいる仁川商工会議所の金正治会長らと懇談。商談会をきっかけに、経済交流をさらに活発化させることを確認した。

商談会は、木材や食品製造、樹脂製品製造、運輸といった射水市などの会員企業11社が参加する。自社製品や技術力などを韓国企業にアピールし、ビジネスチャンスの拡大を目指す。県内の商工会議所が海外で商談会を開くのは初めて。

日中韓の定期コンテナ船
富山新港に初入港
(北日本新聞7月27日)

富山県と中韓両国を結ぶ新たな国際定期コンテナ船が26日、射水市の富山新港多目的国際ターミナルに初入港し、歓迎式が行われた。同船は、南星海運(ソウル市)が毎週運航。伏木富山港の国際コンテナ船は現在の月29便から4便増の月33便となり、環日本海の物流拠点として機能強化が進む。

航路は富山新港 - 釜山 - 光陽 - 大連 - 青島 - 釜山 - 新潟 - 苫小牧 - 函館 - 富山新港で、2週間で1回りする。2隻のコンテナ船が毎週交互に寄港。伏木富山港の国際定期便は、釜山には現在の週5便から週6便に、大連、青島には週1便から週2便に拡充された。

上海観光客に新補助
訪中の富山県知事、業者にPR
(北日本新聞8月8日)

石井知事は7日、中国・上海市を訪れ、富山 - 上海便を運航する上海航空本社や上海市政府を訪ね、立山・黒部アルペンルートや世界遺産の五箇山合掌集落、国宝瑞龍寺などをPRした。知事は、上海航空による羽田 - 上海路線が新規開拓される10月から、上海からの団体観光客を対象にした新たな補助制度を設けることを明らかにした。

これまで富山 - 上海便を利用した中国からの団体客を対象に、往復利用で1人当たり1万円、片道利用で5,000円を旅行業者に支払っていたものを拡充。上海航空の羽田路線開設を機に、羽田と富山を組み合わせ、片道でも富山を利用した場合に7,500円を補助する。

富山県深層水協議会、
中国で販売強化
(北日本新聞8月24日)

海洋深層水を活用した商品の販路拡大へ、県深層水協議会(会長・藤井侃五洲薬品副社長)は、経済成長が続く中国での販促活動支援を強化する。23日は、会員企業が試飲用に500mlペットボトル入りの海洋深層水飲料約1,000本を船便で現地に送った。遼寧省瀋陽市で9月に開かれる商品見本市で提供する。

新産業創出の柱として県や県内企業などが平成3年から取り組む富山湾の深層水事業は年々拡大。今年3月までに118社が飲料や食品など358品目を開発した。全国でも深層水事業に取り組む地域が増え、販路の拡大が課題になっている。

配置薬使用率100%
WHO会議でモンゴル事例(北
日本新聞8月25日)

「伝統医学」をテーマにしたWHO(世界保健機関)の国際会議は24日、2日目を迎え、モンゴルの一部地域で実施されている富山の配置薬システム「先用後利」の事業について、昨年1年間で薬箱の使用率がほぼ100%に達し、医師の往診が最大で半減したことなどが報告された。また、富山県厚生部の担当者が300年以上の歴史を誇る「先用後利」の特徴や精神性について発表した。

モンゴルでは、現地のNGO「ワンセンブルウ・モンゴリア」(森祐次理事長)が平成16年から、モンゴルの5県、1万世帯の遊牧民に薬箱を配布する「置き薬事業」を実施しており、会議では事業を推進する担当者らが実践例を報告した。担当者は「配置薬システムが広く認知され、遊牧民の健康維持に役立つだけでなく、医師の負担軽減にもつながっている」と述べた。出席者の関心は高く、「配置業者は薬剤師か」「一人がどれだけの得意先を回るのか」などと質問が10件近く相次いだ。

石川県

セイノーロジックス
ロシア内陸へ小口混載
(北陸中日新聞 7 月 23 日)

金沢、伏木富山、敦賀の各港でコンテナの「小口混載貨物」による輸出を扱うセイノーロジックス(横浜市)は今月から、北陸の 3 港を含む全国 22 港で、ロシア内陸向けの取り扱いを始めた。シベリア鉄道を使い、船便より早く沿線のロシア各都市へ届けることができる。

金沢港では 1 月から、金沢港運を窓口以小口混載貨物を釜山便で扱っており、ロシアへは釜山での積み替えによりウラジオストク行きも受け付けていた。今回のロシア内陸行きはサクトペテルブルクまで届けることができ、モスクワへは船便より 10 日から 2 週間早い平均 37 日で着く。

アジアの留学生の活用支援
北陸経済連合会が検討
(北陸中日新聞 8 月 7 日)

北陸経済連合会は本年度、地元企業の留学生の活用支援に本格的に乗り出す。東アジア経済圏との交流促進を視野に入れた人材育成が狙い。インターンシップの導入など複数の施策を検討する。北陸環日本海経済交流促進協議会(北陸 AJEC)を通じて調査研究を始める。

北陸 AJEC は 7 月、北陸 3 県の 824 社(事業所含む)を対象に留学生の活用に関するアンケートをまとめた。回答は 223 社(回答率 27.1%)。留学生の採用について「経験済み」「計画あり」「計画はないが可能性あり」の合計は 61 社(27.4%)。採用実績のある 29 社のうち「今後も採用」が 14 社だった。AJEC は、要望が多いインターンシップのほか、国が本年度からスタートさせた「アジア人材資金構想」も活用する考え。

福井県

敦賀港国際ターミナル
県、利活用計画策定へ
(福井新聞 7 月 11 日)

敦賀港鞠山南地区に造成中の物流拠点、国際多目的ターミナルの岸壁造成と埋め立て工事が本年度中に終わるのに合わせ、県は年度内に利活用計画を策定する。ハード整備を機に、競争力が高く、特色ある国際港として活性化させるため、管理・運営方法や必要な施設を決める。

同ターミナルは水深 14 メートル、長さ 280 メートルの岸壁造成を国が実施。背後のターミナル部分の埋め立て工事を県の事業で行っている。5 万トン級の大型船舶に対応する水深の岸壁が整備されるのは、日本海側の主要 9 港の中では 5 力所目。県や敦賀市、地元の関連業者らで委員会をつくり、年度末までに計画を策定する。

鳥取県

北東アジア地方サミット
環境と交流テーマに
10 月、境港で
(山陰中央新報 7 月 19 日)

鳥取県など 5 カ国 5 地域による第 12 回北東アジア地域国際交流・協力地方政府サミットへ向け、実務者代表者会議が 18 日、米子市内であり、メインテーマを「環境と交流」に決めた。同サミットは 10 月 31 日、境港市の夢みなとタワーで開催される。

同会議には、サミットの事前協議のため、鳥取県のほか韓国・江原道、中国・吉林省、モンゴル・中央県の国際担当の部局長たちが出席。ロシア・沿海地方は欠席した。関連行事では初の試みとして、10 月 29 日に北東アジア地域大学協議会を開催。学术交流や共同研究の推進を目指す。また 11 月 2 日には県産業技術フェアと併せ北東アジア取引商談会を開く。

境港・韓国航路
コンテナ船、週3便に
(山陰中央新報 8月11日)

境港に寄港するコンテナ船の韓国航路が、16日から、週1便増えて3便になる。韓国航路の週3便体制は2002年12月以来、4年8カ月ぶり。国際物流拠点としての利用促進に弾みがつきそうだ。

増便される航路は、韓国の高麗海運が運航。水曜日に韓国・釜山を出て木曜日に境港へ寄港した後、金沢港を経て土曜日に釜山へ戻る。これに伴い、金曜日に輸出のため寄港していた同社運航の既存の定期航路は、月曜日の寄港に変更される。韓国の興亜海運が運航する火曜日寄港の別の1便を含め、韓国便の境港寄港は月、火、木曜日となる。

環日本海拠点都市会議
フェリー航路の境港寄港を
再要請
(山陰中央新報 8月30日)

中国の琿春市で25日に開かれた、第13回環日本海拠点都市会議に出席した中村勝治境港市長は29日、定例記者会見で会議の結果を報告。近く就航する、北東アジアフェリー航路の境港寄港を働きかけたことを明らかにした。

会議は「加強合作・共同发展」をテーマに、琿春市内の国際会議場であり、4カ国13都市の首長らが出席した。日本側から境港、米子、新潟、上越市とオブザーバーとして秋田県が参加。中国の琿春、延吉、図們市、韓国の束草、東海、浦項市、ロシアのウラジオストク市とハサン区が参加した。第14回会議を米子市で来年8月に開催することなどを決め、備忘録に署名した。

江原道(韓国)と交流再開へ
鳥取・平井知事、表明
(山陰中央新報 8月31日)

鳥取県の平井伸治知事は30日の定例会見で、竹島問題を契機に中断している韓国・江原道との交流再開に向けた協議を始める考えを表明した。アジアナ航空との米子-ソウル便運休をめぐる交渉で、同社も知事に途絶えている行政間交流の復活を求めている。

平井知事は、江原道のキム・ジンソン知事が運休問題でパク・サムグ会長に運航継続を働きかけてくれたことを明らかにしたうえで、「交流再開を呼び掛ける必要を感じた」と話した。藤井副知事が9月5日からタイで開かれる東アジア地方政府観光フォーラムに出席、キム知事に交流再開に向けたメッセージを手渡し、何が再開の障害になっているかなどを意見交換する。

島根県

浜田税関支署
貿易総額48.5%増
輸出入とも過去最高記録
(山陰中央新報 8月17日)

神戸税関浜田税関支署(浜田市長浜町)がこのほど、管内の2007年上半年(1~6月)の貿易概況を発表した。貿易総額は前年同期比48.5%増の215億円で、輸出入とも過去最高を記録。浜田港からロシア沿海州のウラジオストクに輸出される中古車により、数字が大きく押し上げられた。

輸出入別に見ると、輸出額は55億2,400万円で、前年同期比71.9%増と大幅に増加。輸出額の9割以上を占める中古車は、輸出先のロシア・沿海州の経済成長が続いていることを背景に、78.2%増の52億6,200万円となり、輸出額を大きく伸ばした。

また、韓国、中国向けの人造繊維(レーヨン)、台湾向けの瓦製品なども輸出が増加。輸出先はロシアが9割以上を占めた。

輸入額は41.9%増の159億7,600万円。中国電力三隈火力発電所などで使用する石炭が、43.4%増の119億9,800万円。木材も33.1%増でオーストラリアが6割以上を占めた。

前年同期に2億5,200万円の実績があった北朝鮮からの魚介類は、

昨年10月から同国船籍船舶の入港が禁止されたことから、輸入額はゼロだった。

九州

中国向け決済カード
ハウステンボス導入
(西日本新聞7月14日)

ハウステンボス(HTB、長崎県佐世保市)は13日、増加傾向にある中国人観光客の利便性向上のため、中国国内で約12億枚流通する決済カード「銀聯(ぎんれん)カード」の取扱いを始めたと発表した。テーマパークやレジャー施設での取扱いは全国で初めて。

銀聯カードは、中国の銀行が発行するキャッシュカードの統一ブランド。レジで端末に通し暗証番号を推すと、銀行口座から利用額が即時に引き落とされる。日本でも、中国人観光客の増加に伴い、取り扱う商業施設が増えている。

HTBでも、中国人が年間約1万1,000人(2006年度)訪れることから、今月1日、中国人に人気の地酒・焼酎店やぬいぐるみ店など、施設内の物販4店で取扱いを開始。反応は上々で、利用額が10万円を超える客もいるという。同社は「今後も需要に応じて端末を増やしたい」としている。

台湾が福岡で人材発掘
団塊退職者の技術導入へ
(西日本新聞8月15日)

台湾貿易センター福岡事務所(福岡市)は31日午後2時から、高度な技術や専門知識を持った団塊退職者を主な対象とした「台湾キャリア人材募集セミナー」を同市博多区の福岡商工会議所で開く。台湾当局の特別プロジェクトで、セミナー開催は国内初。

半導体などハイテク分野に力を入れる台湾は、今後の発展には人材確保が不可欠と判断し、日本人に注目している。台湾企業で働く日本人は約2万5,000人に上るといふ。

セミナーでは台湾経済の現状、求人情報、専用サイトへの登録と採用までの流れなどについて説明がある。対象業種は集積回路(IC)エンジニア、財務・会計、デジタルコンテンツ・デザイナーなど。

高圧開閉機器など販売
戸上電機
(西日本新聞8月22日)

戸上電機製作所(佐賀市)は21日、中国・上海の100%子会社「托伽米(とがみ)機電貿易有限公司」の営業を17日に始めたと発表した。電流の高圧開閉器などの販売会社で、中国のインフラ整備に伴う需要拡大を見込み、3年後の売上高6億円を目指す。

子会社は、来年の北京五輪や2010年の上海万博を視野に、資本金7,000万円で設立。現地採用の従業員を含む7人態勢で、日本国内や江蘇省の子会社で製造した商品を中国の電力会社などに販売する。営業開始は当初、10月末を予定していたが、行政手続きが順調に進み、早まったという。

セミナー報告

平成19年度第3回賛助会セミナー



テーマ：チャイナ・プラス・ワン

日時：平成19年6月20日

場所：万代島ビル6階 会議室

講師：国際協力銀行 中堅・中小企業支援室室長 鍋木 伸二氏

私どもの国際協力銀行は政府系金融機関といたしまして、私の分野でいいますと、海外で展開される企業のお手伝いを、国際業務という形でやらせていただいています。

昨今における日本の企業が、中国をはじめとした他のアジア諸国のいわゆるビジネス展望をどういふふうに見ているかについて、私どもは毎年調査を行っています。調査のタイトルは「海外投資アンケート調査」です。この調査の結果の中でも、特にアジアだけを絞り込んでデータを並べてみました。それによって、傾向が見えると思いますので、そのポイントだけでもかいつまんだうえで、あとは中国からの話、周辺諸国の話を個別にご紹介したいと思います。

「国際協力銀行調査」の
調査方法と回答企業の概要

調査時期は直近でいきますと、2006年7月に行ったものです。調査結果はすでに2006年11月下旬に発表しています。調査対象は、海外現地法人3社以上（うち、生産拠点1社以上）を有している日本の製造業企業の皆さん967社から回答をいただいています。回答企業数は594社、有効回答率は61.4%です。すでに、海外に3ヶ所以上法人をもたれているということは、すでにグローバルに展開している企業であり、イコール、日本の製造業としてのグローバル企業の典型的な動きが見えてくると私は確信しています。業種は製造業であれば回答をいただいています。回答企業のうち企業数として多いのは、電気・電子（組立・部品）：121社、自動車（組立・部品）：91社、化学関係（プラスチック成型、医薬品を含む）：86社、一般機械（組立・部品）：56社、繊維：33社、精密機械：28社等です。会社の規模としては、1億円未満～5億円：124社、5億円～10億円：30社、10億円～50億円：119社、50億円以上：320社。50億円以上だとかなり大きな規模の企業になりますが、大企業さんだけにとらわれるのではなく、大企業の動きがあるから、中小企業の動きが見えてくるという形になります。そういう意味では、便宜上グローバルな展開をしている企業さんということで、調べさせていただきました。

中期的な海外事業展開の
見通し

去年行った調査結果で五つのポイントが見えてきました。

一つは、我が国製造業企業の多くは今後、海外事業に対してより積極的な姿勢を持っているということが、今回の調査ではっきりと見えてきました。特に、海外事業に対して「強化・拡大」と回答した割合は、過去最高になってきています。一方、やはりどの企業さんも体力が回復して、より厳しい状況の中では外に出なければいけないという意味で、海外事業を加速化させているというのが実態となっています。

二つ目に、「強化・拡充」の割合が最も高い展開先としては、中国。

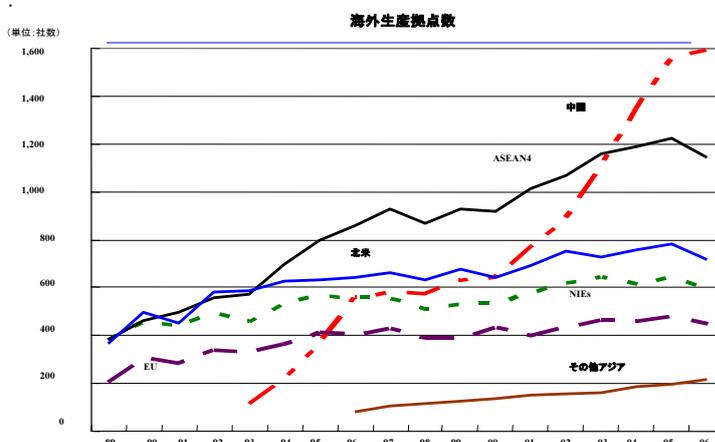
次いでベトナム、インドなどの順になっています。三つ目に、積極的な姿勢を見せる業種は、化学、自動車、一般機械、精密機械等となっています。四つ目に、海外事業展開において、今後、強化する分野は「生産機能」よりも「販売機能」となっています。特にアジアでの事業展開においても、今までは中国も含めて生産拠点の設立でしたが、今は販売拠点としての役割をどう強化するかという方向で動いているのが実態となっています。供給過剰の時代の中で自社として生き残っていくには、販売を強化する必要があるということで、どの会社も販売の強化にがんばっているといえます。例えば中国においてもそうです。また、チャイナ・プラス・ワンという言葉の意味も、ついこの間までは、製造拠点としてのリスク分散という意味で中国以外の国、例えばベトナムなどでしたが、今はチャイナ・プラス・ワンという意味もだいぶ変わってきました。今度は、販売拠点として考えたときには、中国は中国でしっかり押さえるけれども、ほかの国もしっかり押さえていきますという、新たな意味でのチャイナ・プラス・ワンです。これについてはのちほどまた、ご紹介したいと思います。

五つ目、国内外の事業活動における最優先課題は、第1位に「海外生産の強化・拡充」、次いで、「研究開発機能の強化・拡大」、「新規事業分野の拡大」、「グループ経営の見直し・効率化」、「本業を強化する事業資源の獲得」などになっています。結局、どういう切り口であろうと、海外に対してのビジネスの形がより強まっているのが事実だと思います。

海外生産拠点数

私たちが調査をおこなったなかで、海外生産拠点数を地域別に見てみます。毎年の結果を時系列的に並べてみたわけですが、海外生産拠点だけを見ても、生産拠点数として伸びているのが中国です。従来ですと、80年代、90年代にかけてASEANが高かったわけですが、2003年の段階では生産拠点数としては、中国での展開のほう伸びてしまっているのが実態となっています。

国際協力銀行調査：海外生産拠点数



中期的に有望な 事業展開先国

私どもが調査を行うと、大体マスコミの皆さんはこちらのほうに注目します。私はこの調査に15年ほど携わってきています。1990年代の初めごろはASEANへの期待で、例えばマレーシア、タイ、インドネシアの優位性があったわけですが、今は軸足が変わっていて、中国に次いでインドです。インドに対しての期待は何かというと、これは、マーケット狙いです。現地で生産をして、例えば経験豊富な労働力を求めてインドに出るのではなく、マーケットして考えた場合に有望だということです。業種的には、自動車関係の皆さんが、まずセットメーカーさんがインドに注目をしているというわけです。ということは、イコール、部品メーカーさんもそんなに積極的ではないけれども、セットメーカーさんが行っている限りはインドを有望視せざるを得ないということです。で、ベトナムの地位がこれだけ上がってきているということは、一つにはチャイナ・プラス・ワンという、製造拠点としてみた場合だったわけですが、ベトナムを生産拠点として有望な地域と見るだけでなく、販売拠点としても人口が8,000万で購買力があるわけですから、ベトナムに対する期待が出ています。これも、鳥瞰(ちょうかん)的に見ても共通していえることですが、今は大きなマーケットを狙う時代ではなくなっています。確かに、大きなマーケットとしてはもちろん中国とか、インド、ロシア、ブラジルといういわゆるBRICsといわれるところがあるわけですが、日本企業の事業展開として考えたときに、日本製品が受け入れられるところというところ、ある程度地域が限定されてきます。そういう意味では、国の規模は1億以上でなくても、そこそこ購買力があるところであれば出て行きたい、というのが、もともと企業さんの共通な意見です。今の時期で行くと、ベトナムが非常に高い関心をもたれているということです。

国際協力銀行調査：中期的に有望な事業展開先国

順位	2006年度調査(484社)		2005年度調査(483社)		2004年度調査(497社)	
	国名	回答社数	国名	回答者数	国名	回答者数
1位	中国	372社	中国	397社	中国	453社
2位	インド	229社	インド	174社	タイ	151社
3位	ベトナム	159社	タイ	149社	インド	117社
4位	タイ	142社	ベトナム	131社	ベトナム	110社
5位	米国	104社	米国	96社	米国	100社
6位	ロシア	98社	ロシア	62社	ロシア	49社
7位	ブラジル	45社	韓国	52社	インドネシア	48社
8位	韓国	44社	インドネシア	45社	韓国	48社
9位	インドネシア	39社	ブラジル	36社	台湾	41社
10位	台湾	27社	台湾	32社	マレーシア	28社

(備考) 「中期的に有望な事業展開先国」に係る設問に対して、回答企業は今後3年程度で見た場合、有望と見込まれる事業展開先国・地域名を第1位から第5位まで記述。その上で、記述のあった国・地域数をそれぞれ合計して、記述の多かった国・地域ごとに順位をつけて紹介している。

有望国の主な理由と課題

第2位インドの場合は、細かく業種別に見ると特徴が出てきます。やはり、自動車メーカーさん、これはセットメーカーさん、部品メーカーさんにしてみれば、市場の有望性という回答が多いのがこの業種さんとなっています。安価な労働力になると、電気関係の皆さんです。優秀な人材になると、研究開発を含めた、技術で考えて回答されている企業さんも多いということです。

国際協力銀行調査：有望国の主な理由と課題

	有望国第1位：中国	第2位：インド	第3位：ベトナム	第4位：タイ
有望理由	①市場の成長性 ②安価な労働力 ③組立メーカーへの供給拠点	①市場の有望性 ②安価な労働力 ③優秀な人材	①安価な労働力 ②市場の成長性 ③他国リスク分散の受け皿	①安価な労働力 ②市場の成長性 ③組立メーカーへの供給拠点
懸念事項 <課題>	①法制運用が不透明 ②知的財産権保護が不十分 ③他社との厳しい競争	①インフラが未整備 ②法制の運用が不透明 ③投資先国の情報不足	①インフラが未整備 ②法制の運用が不透明 ③法制が未整備	①他社との厳しい競争 ②管理職クラスの人材確保が困難 ③労働コストの上昇

(備考) 選択肢の中から、複数回答。上記以外の選択肢

【有望理由】 優秀な人材、安価な部材・原材料、産業集積がある、対日輸出拠点として、第三国輸出拠点、商品開発拠点、

現地マーケットの収益性、発達した現地物流サービス、投資に係る優遇税制、安定した外資誘致策、安定した政治経済等

【懸念事項】 徴税システムが複雑、税制の運用が不透明、課税強化、煩雑・不透明な投資許認可手続き、課税強化、外資規制、

入国・就労ビザ取得困難、為替規制・送金規制、輸入規制・通関手続き、技術系人材の確保困難、労務問題、困難な代金回収等

有望視される国での 事業計画

有望視するのはいいけれども、実際に本当に事業計画があるのかどうかという問いに対する回答がこちらです。

国際協力銀行調査：有望視される国での事業計画

		1位：中国	2位：インド	3位：ベトナム	4位：タイ
企業数	「有望」と回答した	372社	229社	159社	142社
	「事業計画有り」と回答した企業	252社	62社	52社	80社
	「事業計画無し」と回答した企業	112社	157社	104社	58社

中国だけで何がいえるかというと、過去3年ほどであれば、中国を有望視する企業数ももっと多く、400社以上あったわけですし、「事業計画あり」と回答する企業数も300社以上あったわけですが、だんだん一巡してきています。つまり、「事業計画無し」という回答企業数は、決して、中国に対する魅力がなくなったから「無し」といっているわけではなく、実は国での拠点作りはもう終わって、当面は現行の拠点を活用していくという意味では、「新しいものはありません」と回答する企業の数も、この中に含まれていると思います。インドの場合、つい2、3年前であれば、インドを有望と回答したけれども、実際には何の事業計画もなく、ただ雰囲気として有望かなと思われた。最近は

徐々にではあるけれども具体的な事業計画をもったうえで有望視するという事です。逆に言うと、本当に有望だと思われるからこそ、具体的な事業計画をお持ちの企業さんが出てきたということです。

ただ、実際にふたを開けてみれば、繰り返しになりますが、自動車、セットメーカーさんの指導のもと、部品関係の皆さんが有望視せざるを得ない。今やこれだけ国内マーケットが厳しくなっていますし、中国でもお互いにしのぎを削らざるを得ない状況の中で、次の展開先としてみればインドで、セットメーカーさん向けの部品協力をするのは自明の理になっているわけです。そういう意味では、好むと好まざるとに関わらず、インドを考えていく時代になったということです。

ベトナムにおきましても、この104社はなぜ事業計画がないのかというと、施設作りが終わったからベトナムはもう関係ありませんというのではなく、まだまだこれからもっとベトナムの投資開発を調べた上でやっていこうというところです。まだ具体的なものはないけれども、今後の展開として、事業計画ありと回答する企業さんが増えていくと見ていただければよいと思います。

「チャイナ・プラス・ワン」が
意味すること

今回のセミナーの大きなテーマですが、「チャイナ・プラス・ワン」が意味することについて、私なりの持論を紹介させていただきたいと思います。「チャイナ・プラス・ワン」の意味合いについては、時系列的に2つに分けています。2003～2005年頃と現在で意味合いが違っていると、私は見えています。まずは2003～2005年頃の、これは本来の意味ですが、「チャイナ・プラス・ワン」の意味する内容は、「中国一極集中型投資ではなく、リスク分散の観点から、他の国でも事業展開を行う」です。前提とする業種・分野は、特に輸出加工型、低廉豊富な労働力が必要とされる業種です。取り巻く環境・状況としては、2003年のSARS問題、2005年の反日・デモの動きなど、そして鳥インフルエンザというものが起こることによって、一極集中型投資は好ましくないので、「チャイナ・プラス・ワン」という考え方が出てきたということです。当時、「プラス・ワン」の候補先としては、タイ、ベトナムなどの東南アジア諸国でした。これは、製造業の観点から見た場合の、東南アジア回帰現象の一つの動きでした。では、現在における「チャイナ・プラス・ワン」の意味合いは相当変わってきているというのが、私の持論であります。これは、リスク分散というよりも、追加的な意味合い、解釈がより強くなってきているということです。

「チャイナ・プラス・ワン」が意味する内容としては、中国での内需対応向け投資が一巡したことから次のステップとして、今後、新たに有望視される国・地域にて、新規事業展開を行うということです。これは決して、後ろ向きの姿勢で次のところを探すのではなく、中国のマーケットはしっかり押さえたが、次のステップとしては、より拡大するために新たなマーケットとして「チャイナ・プラス・ワン」の候補地を探しておくのがいちばん早いということです。

「前提とする業種・分野」ですが、特に、現地マーケット（内需対応）を対象とした業種・分野の面で、「チャイナ・プラス・ワン」という販売拠点から見た積極的な姿勢が出ているのが実体かと思えます。

「取り巻く環境・状況」ですが、一つには飽和状態となっている日本の国内マーケットがあり、海外マーケットの更なる確保の必要性が出ている、販路拡大を行う企業同士の競争激化が中国でも深刻になっているという意味で、次の展開先として他の国を求めているのが実態です。

「『プラス・ワン』としての候補先」ですが、マーケットの拡大が見られるインド、成長が見込まれるベトナム、長期的な観点から見た拡大メコン地域です。実際私自身、過去3年ほどラオス、カンボジアを中心としたメコン地域の経済振興も担当してきているわけですが、確かに今年あたりから少し流れが変わってきています。つまり、3年ほど前であれば、私がラオス、カンボジアと言うとほとんど変人扱いで、「地雷のある、虐殺のあった国で何をやっているんですか」という感じでした。実際、日本の製造業の皆さんの話を聞いても、ラオスにしてみても、カンボジアにしてみても、純粋な日本企業として働いているのは3、4社くらいでした。ところが最近、流れが変わってきて、タイの展開がだんだん満杯状態になってきて、タイだけに一極集中しているのもいけないし、そういう意味では郊外地であるラオス、カンボジアの労働力を使ったかたちでの垂直分業をやりていきたいという動きがだんだん出ています。具体的にいうと、縫製関係です。例えば、大阪の靴下関係の会社ですが、もともとタイに工場を持っていたところ、もうタイだけでは一極集中でいけないということで、ラオスに靴下工場を持たれて、実際にはそんな色ないものを作り、日本に持ち込みされているケースがあります。だんだんそういう動きになっているということです。特に去年の12月の段階で、「第二国際メコン橋」といって、メコン川にラオスとタイを結ぶ橋が開通し、物流が確保できたという点で、そこから流れが変わってきています。

今、日本の企業の皆さんがどういう動きになりつつあるかということ、タイでの展開はもちろんのこと、ベトナムでの展開もあるなかで、そのちょうど真ん中にあるラオス、カンボジアを見てきています。実は今までは、タイならタイ、ベトナムはベトナムという風に、国別でマーケットを見る動きでした。しかし、今や日本のグローバルに展開される企業さんであればあるほど、地域を一つのブロックとしてみようとする動きが出てきていると思います。つまり、タイとベトナム、ラオス、カンボジア、そして中国南部の雲南省、あとミャンマーの人口は3億人になるわけです。そして、3億のマーケットは、やはり大きいということです。「塵も積もれば山となる」。そういう意味では、今新しいマーケットとして、インドもさることながら、この拡大メコン地域に対するマーケット狙いの動きも少しずつ目立ってきているのが実態です。

最後に「プラス・ワン」の分散化についてですが、三つ目のステージに入ってきていると思います。つまり、「チャイナ・プラス多角化」という感じでしょうか。決して、「ベトナムだけ」とか、「インドだけ」、「ラオス、カンボジアだけ」というのではなく、とにかく可能性のあるところはどんどん見て行きたいという点です。そういう意味では、「一国にこだわらない」というのが実態となっています。ビジネスチャンスがあるところであればどこでもやって行きたい、と。結果的に多角化しているのが実態だろうと思います。

中国ビジネス動向を見る ポイント

新聞等でご存知のとおり、短絡的に見れば、中国とのビジネスは日本の製造業界から見れば魅力がなくなったり、税制面の優遇がなくなる、外資の優遇の逡減とかいわれます。確かに短絡にはそうですが、実態は、それだけ先進国化していると見たほうが早いと思います。WTOに加盟したわけですし、内国企業と外国企業を分け隔てることは、そもそも差別になるわけですから、そう意味では、企業は企業で統一して見ようという点で、先進国の動きになってきていると思います。

ビジネス機会としての魅力ですが、これはいうまでもなく、特に販売先としての購買力です。めまぐるしい発展変化が浮き彫りとなっています。交錯する「悲観論」と「楽観論」には、中国を見るうえで、皆さん非常に関心があるかと思いますが。最近、北京オリンピックや上海万博が終わった後、中国経済がハードクラッシュしてしまうのではないかと懸念もあります。実際は、中国にしてみれば、経済のコントロールをしっかりとやっているの、最悪のシナリオはあまり無いと思います。あとは、民衆の問題、格差の問題とかがあるわけですが、各地で行政機能があるわけですから、そこは彼らなりの可能性を探っているのが実態かなと思います。今の共産党体制についても、いろいろ議論はあるわけですが、いきなり共産主義を放棄するにはなかなか難しい状況があり、いろいろ最悪なシナリオもあるでしょうが、そこは軟着陸をしていくのが、実態かと思いますが。

昨今における動向として、 踏まえておくべき事項

- 1) 外資優遇政策の逡減
- 2) 中国政府側による外資企業の選別
- 3) 人件費の上昇と人材不足
 - マネージメント・クラス
 - ワーカー・クラス
- 4) 都市部での再開発計画事業、工業地区の移転
- 5) 浸透しつつある、「契約概念」と「遵法精神」
- 6) 消費者パワーの増大
- 7) 必要とされる環境配慮

人件費も上がるし、都市部での再開発計画など、いろいろなことが起こっています。が、中国が問題だというより、中国がどんどん先進国の仲間入りをしているからこそ、都市計画も行うし、外国企業に対しては優遇政策を撤廃していき、自国企業と同じような待遇をしているのだというふうには思っていたらと思います。

企業所得税法の内外統一、 優遇政策の撤廃

1. 企業所得税率
 - 1) 原則 25% (移行措置)
 - 2) 経済特区に設立された企業への適用の有無 (移行措置)
2. 優遇政策の廃止
 - 1) 2免3減の廃止 (移行措置)
 - 2) 製品輸出企業と先進技術企業の「半減」税率の廃止
 - 3) 海外の親会社などへの配当に関する源泉税率
 - 4) 再投資税額還付の廃止

3. 特別納税調整

- 1) 移転価格税制
- 2) 延滞利息の支払い
- 3) タックスヘブン（租税回避他）対策税制
- 4) 過少資本税制

中国向けビジネス動向

最近インドと比較する動きもあります。一言で何がいえるかというと、中国の場合、投資目的としては製造業投資が多いです。一方、インドの場合は、国内市場を目的とした投資が多いということです。大きな違いと言えるのは、外資政策としては、中国は開放的な外資政策です。が、だんだん外資としての意味合いがなくなってきて、「開放的な企業に対する、つまりプライベートセクターの企業については、進出させる」というのが実態です。

ところがインドの場合は、外資に対する規制が多く、優遇策はあまり無いというのが決定的です。ここは、日本のマスコミがあまり紹介してくれていないところです。インドのマーケットを初めて見る方にとってみれば、うっかりすると、中国での動きをそのままベースにして、「次はインドかな」と思ってしまいますが、これは、間違いです。中国は中国、インドはインドで、まったく分けてみる必要があります。

インドの場合はとにかく、外資に対して規制が多いです。特に、「国内産業、特に小規模産業、国有企業、労働者保護の姿勢がある」という点が、よく知らされていないところです。中小企業育成策とか、外資に来てほしいとか、いろいろ言ってはいますが、実際にはインドにも製造企業はたくさんあって、保護策というのはそうとう根強くあります。そういう意味で、外資系として事業を行うということは当然、規制の対象になってしまいます。ましてや、無理して入ろうとした場合に、ちょっとした労働争議などが起こってしまいます。そういうところは、インド政府はきちっとケアしてくれません。ここが厄介な点です。中国では過去10年、20年、共産党が革新に睨みをきかせて、労働争議などは起こせなかったわけです。インドの場合は、世界一の民主主義国家だと思っていたらただよければよいといえます。それだけ労働組合が強いです。

インフラ整備などにしてみても、中国の場合、この20年の間にインフラが瞬く間に整いました。これはイコール、そうとう多くの立ち退き対象となった住民が多いということです。なぜそれができたかということ、中国政府ならではの強権的なやり方がまかり通っているからです。

インドは違うと思っていただけるとよいと思います。インドの場合は、民主主義国家であり、地方自治意識が強く、地元の人たちの土地に対する執着が強く、それに対して中央政府が強権を發動できません。何かを無理して進めようとする住民運動やボイコット運動が起こるし、実際には積極的に進めようとしたインフラ関係が全部進まなくなるというのが実態です。これが、新聞でもようやく報道されるようになってきています。

それだけに、中国での成功パターンがインドで同じように今後10年くらい進むかということ、それはぜんぜん違うということです。それ

だけに、日本企業として、遅々として進まないインドのインフラ整備のなかで、どういう企業展開を考えなければいけないかというのが実態だと思います。

中国主要都市の投資環境

ある意味で共通しているのが、東北・北陸地域の皆さんですと、今後の事業展開として関心もたれているのが、大連を中心とした遼寧省、そして吉林省、黒龍江省、東北三省になってくるだろうということです。地理的に近いという点もあると思いますし、馬が合う、話していてしっくりくるというのが、東北三省だと思います。ただ、現地に進出しておられる方はお気づきのとおり、最初は馬が合うかと思っても、実際は違うということです。これは私にも経験があります。今も親しくしている仲間ですが、やはり、面子を潰したり、怒らせると怖いですね。中国南部の人たちは笑ってすませられても、東北の人たちは面子を非常に重んじます。そこで、「近いかな」と思って油断してしまうのではなく、国や文化が違うということを前提にしていく必要があるでしょう。

国別に見た今後の姿勢

中国の場合、東北地域で強化・拡充する分野は地域販売拠点です。新しい代理店などの設置など、新しい形での販売機能強化だということです。典型的な例は華東地域、上海を中心とした江蘇省、浙江省あたりです。この中で、主に強化・拡充する分野は生産機能となっています。生産機能といっても、詳しく調べてみると、実際には、新規ではなく既存の生産設備の稼働率の向上とか生産ラインの増設といったところですね。そういう意味では、同じ中国の中でも、華東地域は非常に生産性が高いという意味で、どの企業さんにとっても「生産機能の拡充策」となっているのが実態だと思います。華南地域もそうです。内陸地域になると、低廉豊富な労働力を求めて現地生産するのかと思うとそうではなく、内陸地域でも実は少しずつ購買力がついてきます。その購買力狙いでもっての「販売機能を新しく作りたい」というのが実態です。

やはり違いが出てくるのはインドです。インドにおける強化・拡大は80.4%あるわけですが、何を意味しているかというと「販売機能」です。「販売機能」の意味は、自動車メーカーさん、セットメーカーであれば、現地販売を強化していきたい。つまり、生産のほうは順調にしているわけですから、あとは販売を伸ばしていきたい、と。あわせて、二次部品メーカーさんもすべて入ってくるとなると、あわせて、地場の、他国の自動車メーカーに対しても、部品の供給をする姿勢が色濃く出ています。

国際協力銀行調査：国別に見た今後の姿勢

		強化・拡大	現状維持	撤退・縮小	主に強化拡充する分野
中国	東北地域	59.6%	39.0%	1.4%	販売機能
	華北地域	68.5%	29.7%	1.8%	販売機能
	華東地域	75.0%	24.0%	1.0%	生産機能
	華南地域	78.8%	20.5%	0.7%	生産機能
	内陸地域	59.7%	40.3%	0.0%	販売機能
ASEAN4	タイ	69.0%	30.4%	1.2%	生産機能
	インドネシア	44.0%	53.9%	3.0%	生産機能
	マレーシア	38.9%	57.0%	4.5%	販売機能
	フィリピン	36.5%	61.3%	2.2%	販売機能
アジア NIEs	韓国	47.5%	51.7%	0.8%	販売機能
	台湾	33.7%	63.9%	2.4%	販売機能
	シンガポール	29.5%	67.2%	3.3%	販売機能
	香港	24.9%	72.9%	2.2%	販売機能
その他 アジア	インド	80.4%	18.3%	1.3%	販売機能
	ベトナム	73.3%	27.3%	0.0%	生産機能

東アジアでの販売を
めぐる展開

皆さん、販売というのを誤解して、一面的な捉え方をされています。私はいつも「国別に分けてみる必要がありますよ」と申し上げています。これは、国の発展レベルで見ただけであればと思います。一つは、低開発・発展途上国の場合です。二番目に、急速な経済成長を見せる途上国、タイとか、ベトナム、大連、瀋陽です。三番目は中進国もしくは中進国なみの地域です。これは、シンガポール、香港、台湾、上海です。結局、取り扱い品目や内容によって、日本企業としての展開がぜんぜん違うということです。

いちばん分かりやすいのは、「急速な経済成長を見せる発展途上国」の場合です。消費財にしても、実際には、一般消費財で見れば日用雑貨品、菓子・スナック類とか飲料水関係。耐久財としては富裕層、中間層向けの家電とか自動車関係になってきます。日本企業としては、ぜひともそういったところでは、引き続き日本や周辺諸国から供給するとともに、少しずつ現地で生産していきたいのが実態です。耐久消費財の場合であれば、結果的には現地でのノックダウン方式かと思います。サービスの場合も、こういう途上国の場合であれば、人材派遣業務とか、ニューファミリー層向けのレストラン・食材などが出てきます。これが、「中進国もしくは中進国なみの地域」になってくるとよりレベルアップしてきます。一般消費財でもすでに現地で生産して、現地向けにも販売していくのが実態です。耐久消費財にあたっては、大体そういうところでは地場企業が発展していますから、地場企業の生産に対応した基幹部品の供給など、だんだん役割分担が出てきます。サービスの内容もより高度化して、コンサルティング業務とか、弁護士・会計業務、人材派遣業務、高級レストラン・食材関連、フランチャイズ飲食店などがより大きく、ダイナミックに展開していきます。

一方、「低開発・発展途上国」、カンボジア、ラオスなどでの場合、今のところ、現地で生産をするというより、一般消費財であれば日本、もしくはタイ、ベトナムから、作ったものをカンボジア、ラオス向けに販売していきたい、いきなり現地でやるよりは、周辺国からマーケットを押さえていくというのが実態です。これはマーケティングの観点から言えば、「チャイナ・プラス・ワン」の典型的な例かと思います。

収益性満足度評価

気になる収益性ですが、これもマスコミの皆さんに関心を持っていただいております。私どもは毎年、収益性を満足度としてみて、企業に5段階で評価してもらっています。毎回そうなのですが、中国の場合「5. 満足」という人はあまりいません。だいたい「3. どちらともいえない」か、やや下になってしまうのが実態です。ASEANでも同じになっています。中国の場合、「満足度が不十分」な理由は、販売先確保が困難（他社との厳しい競争）です。この実態はいまやグローバル化して、他社との競争がそうとう熾烈化しているということです。

私が冒頭に申し上げたように、日本の企業の皆さんの海外事業において紆余曲折があります。本当に儲かるから事業を拡大する必要があるかというところではなく、実態は日本が飽和状態になり競争が厳しくなっているが、活路を見出さなければならない。海外に行っても厳しいことは分かっているが、国内にずっといたらジリ貧になるから海外に出て行かざるを得ないというのが、実態です。そういう意味では、海外に行ったからといって、実はバラ色な展開があるわけではないことを知っていただければと思います。これはすでにほんの企業にとってみても過去10年の間の大きな課題になってきているわけです。

欧米系の場合はどうかというところ、欧米系は収益性は良いですが、彼らのやっていることは結局、現地向けの消費財について積極的な展開をして、少しでも売れないとさっと撤退するという、ある意味では根無し草的な展開をしているわけです。ビジネスというのは長期的スタンスでやっていかなければいけないわけですから、そういう意味では、アジアに絞ってみた場合、アジアの人たちから見た場合に、今後いっしょにやって行きたいと思っている国は、結果的には日本です。反日感情があるからとか言われますが、ビジネスと考えたときに信頼できるところが日本企業だということ、間違いなく定着しています。中国などでもはっきりしています。確かに反日感情を抱く人も一部にはいますが、本当に一部です。ビジネスとして考えた場合、彼らにしてみれば「ノウハウを得たい」というところがありますが、長期的なお付き合いをするには日本だという考え方です。

国際協力銀行調査:収益性満足度評価

	中国	ASEAN4	NIEs
収益性満足度	05年度:2.74 06年度:2.79	05年度:2.91 06年度:2.95	05年度:3.06 06年度:2.99
「満足度が高い」理由	①中国での販売活動が順調 ②生産設備の稼働本格化 ③中国からの輸出が好調	①ASEAN4での販売活動が順調 ②生産設備の稼働本格化 ③ASEAN4からの輸出好調	①NIEsでの販売活動が好調 ②NIEsからの輸出が好調
「満足度が不十分」な理由	①販売先確保が困難(他社との厳しい競争) ②コスト削減が困難(人件費、原材料費) ③販売先からの値引要求	①販売先確保が困難(他社との厳しい競争) ②コスト削減が困難(人件費、原材料費) ③販売先からの値引要求	①販売先確保が困難(他社との厳しい競争) ②コスト削減が困難 ③販売先からの値引要求

【収益性満足度】本社サイドから見た、海外現地法人に対する満足度合い。自己採点で5段階評価:

「1. 不十分」、「2. やや不十分」、「3. どちらともいえない」、「4. やや満足」、「5. 満足」

<満足度が高い> 「5. 満足」プラス「4. やや満足」

<満足度が不十分> 「1. 不十分」プラス「2. やや不十分」

地域別売上高経常利益の推移(経済産業省調査)

これは何を意味しているかということ、海外事業で見た場合どこがいちばん収益性が良いかと考えると、結果的にアジアなのです。ここが一つの大きい切り口だと思います。国内には厳しい競争があります。北米は北米、もしくはヨーロッパはヨーロッパで、地場企業が相当ハイレベルな事業展開をしており、そういう意味ではものすごく厳しい競争があります。アジアの場合は、まだそこまで行っていないという点で、これは比較の問題ですが、まだアジアの場合は収益が高いです。私どもの調査でも同じ結果です。

(参考) 地域別売上高経常利益率の推移

経済産業省調査「第35回 我が国企業の海外事業活動」

	96年度	97年度	98年度	99年度	00年度	01年度	02年度	03年度	04年度
アジア	2.9%	1.4%	1.5%	2.7%	3.7%	3.2%	3.9%	4.3%	4.3%
北米	1.4%	1.9%	2.0%	3.0%	3.1%	1.7%	2.7%	3.1%	3.6%
ヨーロッパ	0.6%	1.4%	0.9%	1.0%	0.6%	0.4%	1.4%	1.6%	2.1%
国内法人	1.9%	1.9%	1.5%	1.9%	2.5%	2.1%	2.3%	2.7%	3.1%

(注) 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高 × 100

グローバル販売市場での競争相手

だんだんその中でも、今や日本企業だけの展開を見る時代ではなく、やはり地場企業、あと欧米企業、韓国企業の動きを見る必要がある時代だと思います。特に中国での事業展開において、日本企業にとって、実はいまや中国系企業との競争が厳しくなっています。ASEAN4 4国での事業展開においては、競争相手といえば、まだまだ日系企業です。ただし、第2位の韓国台湾系企業との競争も高まっています。

ラオス、カンボジアでは日本企業の進出がまだそれほど見られていない中で、現地に行きましても韓国台湾系企業の割合が高いです。特に縫製関係などです。低廉豊富な労働力を求めるという意味では、韓国台湾系企業はさっさと現地に進出、展開しているのが実態です。あと、不動産がらみでも、韓国台湾系の資本が入っています。現地で外国人向けのホテルとか、住宅事業とか、積極的な展開をしています。

中国系企業などでもそうですが、確かに、東南アジアにおけるプレゼンスが高まっています。最貧国といわれたラオス、カンボジアでも、私も訪れるたびに、中国系のビジネスマンと必ずいっしょになってしまいます。やはり同じように、縫製関係で出られています。中国でも雲南省あたりではまだまだ縫製業ができるのかと思いきや、雲南省もだんだん豊かになり、より低廉豊富な労働力ということで、ラオス、カンボジアを求めて、中国の会社が現地に拠点を設けているのが実態です。

あと、これは別の切り口になりますが、食料確保の観点から、中国はやはり、南下政策を進めています。確かに、中国は農業国だといわれていますが、実態はすでに自給バランスが崩れ始めています。供給が追いつかない状態になってきている中で、トウモロコシや大豆の生産拠点としても、実はラオス、カンボジアを囲い込みでやって行きたいという気持ちがあるものですから、積極的な展開をしています。天然ゴムもそうですが、パーム椰子も、中国南部でもできますが、より広い敷地を確保するという意味では、まったく手付かずの地域・国が有利なわけで、ラオス、カンボジアは中国企業にとってみれば、確保したい所です。2番目に多いのが、タイです。タイも同じようにトウモロコシ、大豆畑の確保先として、カンボジアを押さえています。実はベトナムも今、そういう動きをしています。つまり、私たちの知らないところで今、どんどん食料の安全確保の観点から、ビジネスが動き始めているのです。日本もこれからそういう時代に入っていくのかなと、私は思います。

「縮小・撤退計画」について

要するに、グローバルに展開された企業の皆さんが、強化・拡大はされても、縮小・撤退をされるのはごくわずかだということがみていただけたと思います。そういう意味では、「中国で事業が思わしくないからどうのこうの」というのは昔の時代で、今は中国の投資環境を理由に撤退するというのは、中国が悪いのではなくその会社のやり方がまずいのではないかと、というのが共通の認識となっています。

国際協力銀行調査：「縮小・撤退」計画（中期）

地域別海外事業展開見通し（中期）

	拠点数	強化・拡大	現状維持	縮小・撤退
中国	1,157 拠点	71.2%	27.7%	1.0%
ASEAN	935 拠点	50.9%	47.1%	2.6%
NIEs	994 拠点	34.0%	63.8%	2.2%
その他アジア	397 拠点	67.0%	32.5%	0.8%
上記以外の地域	1,426 拠点	-	-	-
全拠点数	4,909 拠点			

全拠点数 4,909 のうち、縮小・撤退を予定（中期）している件数：88 拠点

縮小・撤退の理由（88 拠点）			
第三国へ移管・分業 するため	該当事業そのもの から縮小・撤退	日本に戻すため	未回答
30 拠点	44 拠点	7 拠点	7 拠点

中国沿海部の消費動向
（食品事業の観点）

私どもが各自治体の協力でやらせていただいておりますが、一言で言うと、地元物産の販路拡大という意味では今後、特に日本の場合マーケットが成熟しているために、海外に出なければいけないわけですが、その中で販売先としては中国沿海部を候補として話を進めさせていただいております。

1) 「旺盛な消費活動」：キーワードとしては「昔のイメージでマーケットを見た場合、現実を見誤る」ということです。日本食はすでに定着していますし、高品質でおいしいということでニーズがあります。

2) 熾烈化する競争：農林水産物・加工食品の販売という点で、中国を舞台に、日本・台湾・韓国・欧米（豪州を含む）・地元勢と熾烈な競争をしているというのが実態です。特に、山東省や遼寧省では、台湾・韓国での先駆的専業農家による取組みがあり、実際には、日本の種子・苗木・接ぎ穂を購入の上、生産技術を取得しています。これは止めようがありません。どんなに種苗法があがっても、何らかの事情で出て行かざるを得ないわけです。それがために、結局は品質が向上して、レベルアップしていくだけに、現地のマーケットの争奪戦になっていくわけです。

3) 従来であれば、「輸出」というのは、「余った産物（余剰産物）のはけ口」でしたが、そういう時代ではなくなりました。マーケットとしてどういうふうに確保するかという時代になってきました。

中国向け販路開拓における秘訣

1) 先入観・固定観点は禁物。何がヒットするか予測は難しいです。最近は一巡しましたが、大連でタコ焼きを割り成功させた企業さんがあります。あとは餃子ですね。

他の食品関係、レストラン関係もそうですが、日本で餃子とか牛丼を専門でやられていて、現地に行く際に定番品だけだと、中国の人はすぐに飽きてしまいます。現地で成功されている日本のレストラン関係の皆さんですと、日本の国内でやっている 3~4 倍にメニューを増やしています。しかも、もっと成功されている皆さんは、大体 1~2 ヶ月ごとにメニューを変えています。なぜかという、現地の人は飽きっぽいのです。お金は持っていますが、毎回同じだとすぐに飽きてしまう。それで、次からつぎへといろんなレストランができるものですから、お客さんが流れないように囲い込むくらいいろいろなメニューをそろえないといけません。

2) 先ずは、食べてもらって良さを知ってもらうことが大事です。

3) 在留邦人のみを主目的とした販売戦略には限界があります。

4) 試験販売によるノウハウの取得・蓄積が必要です。

中国のマーケット動向

中国のマーケットに入っていく上でのポイントについてです。最近新聞でも報道されているとおり、中国でできあがった、例えば医薬品

に毒物が混入していたとか、歯磨き粉に有害物質が入っていたとか、中国の否定的な面が紹介されていますし、これは事実だとは思いますが。その事実だけを見て「中国はやっぱり危ない国だから、これで日本は大丈夫」と、安心してしまう方が、中にはいらっしゃると思いますが、これは少し違って、今の中国の動きは極端に二極化してしまっています。危ないものを平気で作って出す企業もありますが、それはごく一部です。そういう企業は中国のビジネス界でもどちらかというと鼻つまみ者です。一方、食の安全とか、健康とかきちんと管理するという企業が次から次へと出てきています。なぜかという、彼らに最初から倫理観があるというのではなく、競争が厳しくなってきた、「どう差別化しよう」としたときに、食の安全なり、品質の保証されたものをやらないと、消費者からそっぽを向かれて企業が潰れてしまうからです。実際に、中国の大型小売店などに行くと、生鮮食品売り場では野菜・果物は緑色食品とっていわゆる有機栽培の化学肥料を使っていない、もしくは減農薬の作物の食品売り場がだいぶできています。そこに高いお金を払って買う人が出てきています。中国のマーケットの中でも、だんだん粗悪品を買わなくなっています。今日本の新聞をにぎわしている、悪い事例は許しがたいことですが、ごく一部の企業がそういうことを平然とやっている一方、食の安全をきちんとし、日本のマーケットを狙って業務を拡大しているところもあるということです。そういう意味では、結果的に競争がますます厳しくなります。そういう中で日本の食材を販売していこうとした場合、日本の場合ですと食の安全や安心はじゅうぶん確保されているわけですから、それに対しては自信を持って、手間ひまはかかりますが、とにかく中国狙いで進めるのが一つの手かと思えます。

最後に、中国でも、あまりに食料の需要が高まってしまって、とにかく穀物不足です。トウモロコシも大豆も、現地では値段が高騰しています。農家の皆さんも、よりいっそう生産に力を入れていますが、供給が追いつかなくなっています。これは単に、食材として使っているというよりは、一義的には畜産関係の飼料が入ってしまっているということです。肉類がたくさん消費されるからです。ましてや、牛乳、乳製品の需要が爆発的に伸びていて、それに対する飼料として穀物(トウモロコシ)が高騰しています。しかも、米については、ついこの間までは東北三省では短粒米でもって現地で生産し、一部日本に入ってくる動きもあったし、今でも入ってきていますが、今後は中国の内需が旺盛になってきているため、内需向けで手一杯なわけです。日本の農業としてみても、せつかく良いものを作っているわけですから、国内に少しでも余裕があれば中国を初めとした海外に輸出しながらやっていくこともできます。

特に、工業製品はまだまだデフレ現象で、生産工程の合理化によって価格を下げざるを得ませんが、食料にあたってはデフレはそろそろ終わりの時代と見てよいと思えます。これからは、食料の値段は上がっていくと思えます。同じように原料もだんだん上って行きます。そういう意味では徐々に、デフレ現象が過去のものになりつつあります。

その値段が上がっていく中で、国の食料の安全をどう確保するのか、国の制度の在り方がどうなっていくのかが、新たに問われる時代になってきていると思えます。

平成19年度第4回賛助会セミナー



テーマ：韓国南北鉄道とユーラシア

日時：平成19年7月30日

場所：万代島ビル6階 会議室

講師：韓国鉄道公社東京事務所部長

崔 吉黙（チェ ギルムック）氏

韓国鉄道公社東京事務所の崔と申します。あらかじめご了承くださいのですが、先ほど専門家とご紹介いただきましたが、東京事務所は鉄道に関する政策、経営、技術等、色々なことに携わっていますので、特に南北鉄道とユーラシア鉄道に繋げることが専門というわけではありません。本社の担当者に作ってもらい、それらを協議し、勉強したものを皆様に報告したいと思います。よろしくお願いいたします。

今日報告する項目は、弊社の概要について、それから南北鉄道連結の現状について、北東アジアの鉄道いわゆるランドブリッジにどう繋げていくのか、そういうネットワークに何が期待できるのか、課題として何が残っているか、それに対する韓国鉄道公社の対応についてお話しします。

韓国鉄道公社について

まず韓国においては、1899年に仁川とソウル(日本でいえば新橋と横浜のように)を結ぶ33.2キロが開業しました。その後ずっと国営で運営されて、1963年に政府機構の鉄道庁が設置されました。その後2004年に高速鉄道(KTX)が開業しました。2005年には構造改革があり、国鉄から組織形態が公社化しました。韓国国内では構造改革と言っていますが、実際に組織内容を見ると20年前の日本の国鉄の体制と似ています。そういう感覚で韓国鉄道を見てもらいたいと思います。ただ、日本では国鉄というと悪いイメージを持っていると思いますが、韓国では国内の政府系のサービス機関の中でサービス評価が一番です。

社員は3万1,000名強、正確には3万1,190名在籍しています。営業距離は3,200キロです。JRの営業距離が2万キロですので、日本の約16~17%の規模です。駅は642か所、一日3,000本の列車を運行しています。車両は2万両あります。事業内容を見ると旅客鉄道輸送事業、貨物鉄道輸送事業、それから少しの関連事業を持っています。

次は、朝鮮半島における鉄道ネットワークについて簡単に紹介します。南側の営業距離は3,000キロ、線路総延長は7,700キロくらいで、軌間は標準の1.435メートルです。40%が複線化され、48%が電化されています。鉄道の利用については旅客が中心で、貨物は国内総輸送の6%くらいです。反面、北側では、軌間が3種類あります。標準軌の1.435メートル、それからロシアの軌道1.560メートル、狭軌という3つの軌間が混在しています。線路の総延長は5,200キロ。その特徴としてほとんど(97%)が単線です。電化は結構進んでいますが、北側は電気の種類は直流を使っています。北側の特徴は鉄道中心の交通体系で、旅客の60%、貨物輸送の90%を鉄道が担っています。それから既に平壤、北京、モスクワまで国際旅客列車が運行しています。

韓（朝鮮）半島の鉄道ネットワークには、いくつかのミッシングリンクがあります。北側においては、図們と南陽など中国との連結支点が3つあります。ロシア側とはハサンと豆満江で繋がっています。ロシアとは1963年に旧ソ連と北側の間には国境鉄道共同委員会を組織して、それからずっと国際列車を運行しています。中国とは1959年に国境鉄道協定を締結し、貨物列車と旅客列車を運行しています。

南北鉄道連結事業の進行状況

次に、去る5月の南北鉄道連結事業の現状について紹介します。南北鉄道の理念は、南北を鉄道で連結して、大陸鉄道との連結を通じた北東アジア地域の安定、経済交流の拡大、その結果としての地域平和の定着、経済交流の拡大です。最初に論議が始まったのは1990年初めです。1991年に南北和解と交流の拡大に関する合意があり、その後1996年の第52次UNESCAPインフラ閣僚会議での合意、2000年の上級会談という南北の閣僚会議で連結について合意しました。その後2000年に着工して、2002年に一部の南側の駅を開業することになります。2003年には軌道を連結することになります。その後、試験運行について南北の間で議論が始まり、何回も合意、取り消しがあって、今年2007年になってやっと試験運行することになりました。その間はずっと、列車運行に伴ういろいろな交渉や解決すべき問題があり、例えば軍事的な安全保障とか列車運行の手続き上の問題、それから人的保障など実務的な協議を続けてきました。

これまでの西海岸の京義線の連結状況を紹介します。実際工事をしているのは、ソウルから出発して46キロくらい北にあります。ムンサンまで列車が運行されていました。ここから北側の開城まで26.8キロを新たに軌道工事、それから4つの駅（臨津江、都羅山、板門、孫河）を建設しました。事業内容としては、新線工事と全く同じように、信号とか駅の新設置、出入国事務所、コンテナヤードなどです。南側の工事には約712億ウォン（約75億円）かかりました。南側の工事だけで712億ウォンになります。都羅山駅は普通の国境駅の持っている機能をすべて備えています。一般の駅舎、駅舎の中には出入国事務所があります。それから車両検査所、道路の出入国事務所、そのほか貨物輸送について、一時留置や中間手続きに必要なスペースがあります。ヤードの規模としては44ヘクタールくらいになります。駅舎は段階的には建設が予定され、今現在完成したのは半分くらいになります。将来に国際列車を運行する際、残りの半分を建設する予定です。北側の板門駅は、将来的には開城工業団地と韓国との間の資材とか、商品、人々の通勤のために使う可能性を持っています。

次は東海岸側の東海線の連結状況を紹介します。残念ながら韓国内にはミッシングリンクがあり、江陵から120キロくらいは鉄道がありません。今回連結したのは金剛山から南側の猪津までの25.5キロになります。事業内容を見ますと、北側が金剛山駅、鑑湖駅、南側が猪津駅、それから金剛山駅のリモデリングになります。2002年9月に着工し、軌道連結が行われたのが2005年12月になります。南側の総事業費は912億ウォンかかりました。将来的に、このあたりの120～178キロくらいは建設しなければいけないと思います。将来は釜山からの荷物が東海岸を通過してTSRとか、モンゴル鉄道に繋がるだろうと思

ます。金剛山駅は将来的に、現在行われている金剛山観光の旅行客も使えるだろうと思います。

今回の試験運行は、北側の発言どおり商業ベースではありませんが、韓国においてはこれから始まるだろうと思っています。連結された鉄道をどのように使用するかについてですが、段階的な戦略として、まず南北会談の交通手段としての役割が考えられます。北京経由か、あるいはバスで入るのですが、こういう人々の交流において制限付で使うことができると思います。それから 2008 年の北京オリンピックの際の国際列車の運行を視野に入れています。その他、開城工業団地との製品と資材の物流に利用することもできると思います。北側においても鉄道を通った物流の必要性を認める発言がたびたび出ています。

北東アジアの鉄道連結

次は北東アジアとランドブリッジの連結について話をします。物流的には釜山から出発してモスクワ等色々なところに繋がっています。北側の豆満江、ロシアのハサンを経由してシベリアランドブリッジへ繋がるルート、中国の満州鉄道を經由するルート、中国を經由してモンゴルを横断するルート、中国内陸部を横断し、中央アジア鉄道を通じて TSR に連結するルートの、4 つが考えられます。

TSR を通るルートについては、釜山からスタートして韓国国内、京元線を経由し豆満江から連結します。(図に)ウラジオストクと書いてありますが、ここは經由せず、ハバロフスクに連結しています。韓国から北側、北側からロシアに繋がる 2 か所に国境駅があって、総延長は約 1 万 1,000 キロです。特徴として 3 つのルートの中でいちばん競争力を持っていると思います。なぜかという国境通過が少ないこと、運行速度の予測が可能なこと、それから貨物の情報システムがある程度完備されています。それで競争力を持っているのだと思います。ロシア鉄道が強い意志を持っていることも挙げられます。



次は満州鉄道を経由するルートです。これについて距離は短いですが、国境は3ヶ所あります。南北間、北側と中国、中国とロシアとの国境を通らなければいけません。国境駅は通関と積み換えに、30~70時間とけっこう時間がかかります。その中の問題として、中国の国内の輸送が伸びていて、ルートの容量、キャパシティが確保できるかどうかを検証しなければなりません。このルートは北東アジアからヨーロッパまでのルートの他にも、日本企業がたくさんある中国東北部と韓(朝鮮)半島を通った日本との貿易、輸送ルートの重要ポイントになると思います。

TMR

ルート	国境	延長(km)
釜山-元山-南陽-図們-満洲里-カリムスカヤ-モスクワ	3ヶ所	9,346



特徴	<ul style="list-style-type: none"> • 韓国・日本系企業の進出が多い中国の東北3省経由 • 一部区間の線路容量の不足
-----------	---

次はモンゴルを経由する TMGR ルートです。8,000~9,000 キロと距離は短いのですが、国境を4ヶ所通過しなければならず、これが短所となります。この路線は中国の丹東から北京まで、けっこう混んでいるルートです。同じようにキャパシティが確保できるかどうかの検証が必要です。もう一つはモンゴル鉄道も検証しなければいけないと思います。

TMGR

ルート	国境	延長(km)
釜山-新儀州-瀋陽-北京-ウランバートル-ウラン・ウデ-モスクワ	4ヶ所	8,990



特徴

- 4ヶ所の国境通過に長時間所要、中国・モンゴルの一部区間での速度低下
- モンゴルの経済協力に有効

最後に中国を横断する TCR 路線です。これは中国の内陸部、それから中央アジア向けの貨物輸送に有効な路線であろうと思います。

TCR

ルート	国境	延長(km)
釜山-新儀州-瀋陽-北京-鄭州-エカテリンブルク-モスクワ	4ヶ所	10,514



特徴

- 中国の国内輸送需要増大による線路容量制限
- 中央アジア向けの物流に有効

北東アジア鉄道連結の期待と
課題

南北鉄道連結に伴い、韓（朝鮮）半島からヨーロッパまでが物理的に鉄道で繋がります。国際輸送の中で北東アジアの当事国の思惑は、それぞれ違うのが現実です。韓国の場合、南北鉄道による緊張緩和、経済交流の拡大を通じた地域安定を願っています。北側は、鉄道中心の交通体系をもっているため、周辺国の支援を受けながら国内のインフラを健全化したいという思惑があると思います。ロシアは、TSR、シベリアランドブリッジの持っている容量を最大限に活用しながら、極東地域を開発したいと考えていると思います。中国はシベリアランドブリッジやアジア横断鉄道に対して、あまり関心を示していないように見えますが、それは国内経済が急成長しながら、その中で物流輸送をどうまかなうかがあり、しばらくは様子を見ているのだと思います。モンゴルは、いま特に動きは見せていませんが、韓国、日本からの輸出、貨物通過量を経済的に活用したいのだと考えられます。

北東アジアの鉄道連結に何を期待できるか、それ自体が持っている課題が何であるかについて簡単に説明します。経済的なことがいちばん大きいです。地域状況を見ると、北東アジアの経済規模は東アジアの90%、世界の20%です。結局、輸送需要や物流量は人口と経済成長率、経済規模に依ります。地域の物流状況をみても全世界のコンテナの発生量の20%がアジアより発生し、アジアのコンテナ発生量の90%が北東アジアより発生していると言えると思います。世界の物流に占める北東アジアの比重は年々増えており、昨年は30%を示しています。

経済効果を見ると、鉄道と海上運送を比較してみても、南北間で30時間くらい短縮できると予測しています。北東アジアとヨーロッパの間では研究所、研究者の間でそれぞれ違う数字を出していますが、だいたい10日以上輸送時間を短縮できると発表されています。ソウルに近い韓国西海岸の仁川と、平壤の外港として重要な貿易港である南浦の間で、現在海上輸送が行われています。海上輸送の場合は1週間くらいかかります。鉄道輸送の場合は、通関手続きなど全部含めて1日半くらいだろうと思います。キロ数だと250キロ弱になります。運賃をみても海上運賃は700ドルかかり、鉄道運賃は北側に払う通過料を含めて200ドルだろうと思います。北東アジアとヨーロッパの間では、例えば釜山から出発してワルシャワまでTSRを使った場合、1,200ドル弱、時間的には18日くらいです。釜山からモスクワまでは1,800ドルと、もっと高くつきます。これはなぜかというTSRの運賃体系の特徴として、通過運賃が安く設定されています。釜山から輸出するものはワルシャワまで送って、それからロシアに入れるという動きを見せています。海上運賃の場合は2,200ドル。あまり差はないように見えますが、もしTSRが本格的に機能することになれば、海運会社は運賃を下げると思います。疑問は残りますが、ただ時間のセーブは確実です。海上輸送は28~31日かかっています。TCRの場合は、これは検証しなければなりませんが、1,500~1,700ドル、時間としては35日以上かかると予測しています。こういうことを考えると南北の地域の取引の数字は13%以上毎年増えていくと思います。

経済的効果

● 鉄道と海上運送との比較

- 南北間で30時間、対ヨーロッパで10日以上短縮

● 南北間（仁川 - 南浦）

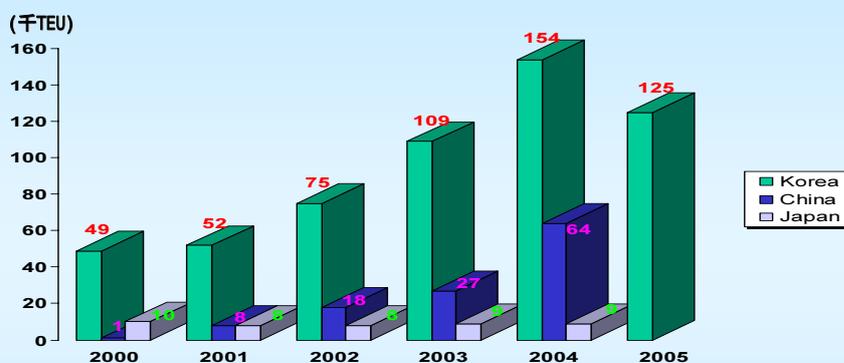
	海上運送(A)	鉄道運送(B)	(A-B)
輸送日数	7-8	1-2	6
運賃(US\$/TEU)	700-750	200-250	500

● 北東アジア - ヨーロッパ間

	TSR		海上運送		TCR	
釜山-ワルシャワ	1,188\$	18日	2,250\$	28-31日	1,590-1,710\$	36日
釜山-モスクワ	1,822\$	15日	2,130\$	30日	1,950\$	31日

* 大陸横断鉄道運営現況調査研究、2004、韓国交通研究院

TSR輸送推移



● 韓国企業のTSR利用は2000年以降年間26%増加

● 2005年のTSRの運賃引上の影響で2005年は減少

- 釜山 - フィンランド : US\$3,500 - 3,900/TEU → 4,600 - 5,000

これは TSR を利用した現在の運送の推移をグラフにしたものです。韓国の TSR 利用状況は毎年 26%位で増えています。ただ、2004 年から 2005 年は少し下がりました。その年は TSR の運賃体系が変わり、運賃が上がったのでその反動で下がったものですが、これからはまた伸びると思います。日本はあまり変わりませんが、中国は結構いま使っています。韓国では現代自動車の自動車部品、LG 電気の電子製品を運ぶロシアのプロクトレイン(列車ごとチャーターして運行)が、極東からロシアの内陸部まで運行しています。それから 7 月 20 日に

三井物産とロシア鉄道が、日本の貨物を TSR で運ぶことについて協議することを発表したことを考えると、TSR を使った極東アジアとヨーロッパの物流はこれから伸びるだろうと思います。直接的な経済効果以外にも、波及効果が考えられます。北東アジア地域の交易拡大を通じた地域安定がまず考えられます。次に南北の緊張緩和、北東アジアの平和定着、北側に対して将来的に周辺国が負担しなければならない地域開発を前倒して、北側の地域開発に役立つと思います。他の社会的便益、それからアジア企業の国際競争力の向上にも役に立つと思います。

韓国とロシアの間で国際物流企業が設立され、6月からスタートしました。そういう国際企業を通じて、北側の羅津の開発とか、実際にTSR、ランドブリッジを通った国際鉄道輸送に先立ち、輸送日数の短縮とか運賃などを検討する予定です。ただ、課題も残っています。まず、国際鉄道運送競争力は時速40キロを目標にしています。1日1,000キロをベースとしています。しかし今、北側の鉄道事情を見ると、正確な情報は入っていませんが、色々と情報の片鱗を集めてみると時速15~50キロになるだろうと思います。相当の投資をして現代化を進めないと国際鉄道輸送には合わないという現実があります。それからほとんどの区間(97%)が単線になっていて、通過能力がすごく落ちていることも問題です。また信号通信とか貨物の情報システム管理とか、信号体系とかの問題、トンネルの問題、橋梁の通過トン数、車両、貨車の不足も問題であると思います。

ただ、5月、北側の鉄道省の局長と日本で発行されている朝鮮新報とのインタビューがありました。その中で北側は鉄道の現代化を進めていることを発表したことを考えると、北側においても鉄道の現代化とそれを使った国際輸送に関心をもっていることが分かります。実際に現代化に必要な費用については2兆6,000億ウォンから12兆9,000億ウォンまで様々な数値があります。12兆ウォンは韓国研究所が予測したもので、2兆6,000億ウォンはロシア側が発表したものだそうです。その他にもサービスの安定性、海上運送は現在、時間とか運賃が安定してある程度予測できるのですが、鉄道輸送の場合、2005年に運送量が落ちたように、急激なTSR運賃の変動、定時制確保、振動の問題、コンテナ容器の問題など、クリアしなければならない課題があります。その他にも当事国である韓国、北側、周辺国のロシア、中国のコンセンサスの形成も必要です。その他にも韓国国内の問題としてミッシングリンクがまだ120キロあり、これも解決しなければいけません。他にも韓国と北側の間の列車運行体系の整備、貨車とか機関車の安全保障といった問題も残っています。特に、鉄道の国境駅の通過に多くの時間(30~60時間)がかかります。その中で運送上のいろいろな書類があり、それらが英語ではなく中国語とかロシア語が使われており、それらも解決しなければなりません。

韓国鉄道の対応

では韓国鉄道はそういった問題にどういうふうに対応しているかを紹介します。まず南北鉄道実務者協議会は、鉄道連結以前には1990年代から召集されています。その中でシステム標準化、軍事的な安全保障、運行管理などについて協議しています。ただ、協議を定例的に行うことを基本としているものの、南北情勢により途切れていること

が問題となっています。そういう問題を、国際機構などの多者間会議の中で解決しようとしています。南北鉄道実務者協議会以外にもロシア、中国による鉄道最高責任者会議があります。それは2006年3月に開催されました。その他にはUNESCAPの進めているアジア横断鉄道事業に参加してパイロット輸送に参加しています。それからCCTST（シベリア横断鉄道調整評議会）やOSJT（国際鉄道協力機構）に参加することによって、このようなランドブリッジが抱える問題を解決できると思います。

ほかにも韓国鉄道のインフラ整備では、鉄道連結以外にもインランドがあります。鉄道はすぐに通過できないところが結構あり、そういう時に貨物を保管することが必要です。インランドのコンテナヤードの建設、今コンテナがどこを動いているかを監視する物流情報システムの構築、関連国との連結、キャパシティの拡張を韓国国内で研究し、整備計画を立てています。

韓国における鉄道貨物一貫輸送サービスの開発は、将来的に日本の荷物をヨーロッパまでにスムーズに輸送できるようにするものですが、これに先だち韓国と日本だけの貨物一貫サービスを開発し、今年3月に販売しています。そのほか、韓国とモンゴルの間の鉄道ルート開設事業も進んでいます。前者のサービスは、2年くらいの会議を経て発売したものです。サービスの特徴は、日本の鉄道、海上、韓国の鉄道を経由した複合一貫サービスです。韓国と日本、どちらからアクセスしてもドア・ツー・ドアサービスです。ソウルから東京まで3日間で運びます。3日間というと航空並みの速さです。特徴としては小ロットなことです。海上コンテナは20フィートか40フィートですが、これは12フィートになります。小ロットにできますので荷物が集まるまで待つ必要がないということが特徴で、多頻度。付加価値が高いものに適しています。定時サービスで、日本から出発すると東京から博多まではJR貨物の列車、それから日本通運が通関手続きを行い、博多からプサンまでは旅客船、フェリー船で輸送。韓国国内での手続き・輸送は弊社の子会社であるKorail Logisticsが行います。韓国国内は弊社が列車で運行するというシステムです。

システムを見ると、日本の場合は東京だけでなく、東北地方、大阪発も可能です。時間としてはちょうど50時間くらいです。韓国発の場合、荷主さんから受けた荷物をウワン駅に集積します。韓国の列車で釜山まで運んで、フェリーで博多まで運びます。その後JR貨物の列車に乗せて東京まで行きます。東京で大韓通運が荷主さんまで運ぶというシステムです。JR貨物の12フィートコンテナは、ISO規格ではないので船や列車に乗せることができません。乗せるためには、フラットラックといって、ISO規格のラックをつくります。ラックに12フィートを3つ入れます。そうすると40フィートになります。40フィートを鉄道に乗せて韓国国内を運びます。将来的にこのラックを使うと貨車の解除なしで、中国東北3省まで輸送することができると思います。

以上、大まかに紹介させて頂きました。

北東アジアにおいて、鉄道とは単なる貨物や旅客を輸送するだけではありません。特に韓国、韓（朝鮮）半島では地域安定、平和ということが、鉄道によってもたらされるだろうと思います。

ERINA 日誌 (2007年7月3日~8月28日)

- 7月3日 自民党新潟県連新潟東港振興整備促進議連で講演(吉田理事長、三橋特別研究員)
- 7月4日 新潟国際情報大学・日韓朝関係論講演(三村研究主任)
- 7月4日 北海道大学スラブ研究センター「Dirty, but warm: Energy and Environment in Slavic Eurasia and Its Neighborhood」シンポジウム(伊藤研究主任)
- 7月11日 東アジア共同体評議会第6回運営本会議並びに第21回政策本会議出席
(東京、吉田理事長)
- 7月12日 日中東北開発協会 第38回理事会出席(東京、吉田理事長)
- 7月18日 日口経済委員会 総会出席(東京、吉田理事長)
- 7月19日 第6回日・ASEAN対話参加(東京、吉田理事長)
- 7月20日 日露懇に出席(東京、吉田理事長、佐藤部長他)
- 7月21日 グローバル政策イニシアティブ・キックオフ東京フォーラム(東京、伊藤研究主任)
- 7月26日 全国港湾都市会議総会で講演(オークラホテル新潟、吉田理事長)
- 7月26日 新潟大学 国際農業論・講演(中村調査研究部長)
- 7月27日 ERINA BUSINESS NEWS Vol.62 発行
- 7月28~29日 第1回太平洋経済会議に出席(ウラジオストク、吉田理事長他)
- 7月30日 第4回賛助会セミナー(万代島ビル6階会議室)
講師:韓国鉄道公社 東京事務所 崔吉黙部長
- 7月31日 県立新潟女子短期大学 国際研究概論・講演(中村調査研究部長)
- 8月7日 日口・日モ環境ビジネス調査会第2回(JBIC 会議室、佐藤経済交流部長)
- 8月9日 Annual Report 発行
- 8月15日 ERINA REPORT Vol.77 発行
- 8月18~22日 新潟県モンゴル訪問団(ウランバートル、佐藤専務他)
- 8月21~22日 Ulaanbaatar Forum 主催 Ulaanbaatar Forum for East Asia - Resources, Energy and the Environment(ウランバートル、伊藤研究主任)
- 8月25日 環日本海(東海)拠点都市会議(琿春市、鈴木特別研究員)
- 8月28日 モントレー国際大学院大学インターン研究発表会

ERINA BUSINESS NEWS vol.63

2007年9月28日

発行人 吉田 進

編集責任 佐藤 尚

編集者 丸山美法

発行 財団法人環日本海経済研究所

〒950-0078

新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル13階

TEL 025-290-5545

FAX 025-249-7550

URL <http://www.erina.or.jp>E-mail erdkor@erina.or.jp

禁無断転載