



ERINA

Economic Research Institute for Northeast Asia

BUSINESS NEWS

No. 104

2014年7月25日発行

TOPICS

ロシア極東での再生可能エネルギー
国際会議に関する報告…………… 1

国際人材フェア・にいがた
2015 開催報告…………… 4

SERIES

海外ビジネス情報…………… 7

列島ビジネス前線…………… 13

セミナー報告

賛助会セミナー…………… 20

ビジネスセミナー…………… 27

ERINA 日誌…………… 35

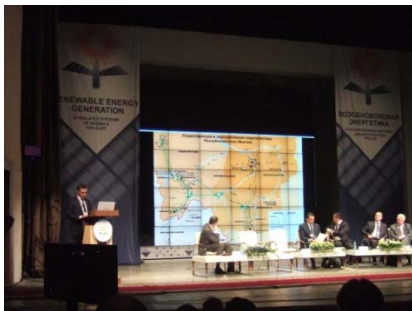
ERINA (公益財団法人環日本海経済研究所)

〒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 E-mail: erdkor@erina.or.jp

<http://www.erina.or.jp>

◆ロシア極東での再生可能エネルギー国際会議に関する報告◆

ERINA 経済交流部長 酒見健之



6月19～20日にロシア連邦サハ共和国ヤクーツク市で開催された国際会議「ロシア極東の遠隔地における再生可能エネルギー」に参加したので、その概要を以下報告する。

1. 会議の背景

現在、日本を初めとする世界の多くの国々で、電源の多様化や環境負荷の低減などを目的として、太陽光発電や風力発電など再生可能エネルギーによる新規電源の導入が活発に進められている。天然資源の豊富なロシアは、再生可能エネルギーや省エネルギーに対する関心が一般に低く、新技術導入のモチベーションにも欠け、再生可能エネルギー電源の導入には熱心でないと従来言われてきた。しかし、昨年からの様相に少し変化が生じ初めていることに注目せねばならない。2013年4月3日付で公布されたロシア政府令 No. 512-r「2013年から2020年までのエネルギー効率とエネルギー産業の発展」において、省エネルギーと再生可能エネルギーに対するロシア政府の考え方が改めて明確に表明され、その後2013年5月28日付政府令 No. 449「電力卸売り・キャパシティー市場における再生可能エネルギーの促進に関して」が発表された。この政府令 No.449は、再生可能エネルギーによる新規電源を、電力卸売市場の域内で競争入札を通じて計画的に導入することを規定したもので、それは我が国の「固定価格買い取り制度」に相当する位置づけにあるといえる。この制度に基づく事業者選定の競争入札は昨年、本年と既に2度にわたり実施されている。

こうした状況の変化もあり、この会議が昨年からのサハ共和国ヤクーツク市で開催されている。本年はその第2回目にあたる。ロシアでは昨今このテーマのセミナーや会議の開催が増えているようであるが、ヤクーツク市でのこの会議は極東地方を対象にしている点に大きな特色がある。

2. 会議の概要

- 1) 名称：国際会議「ロシア極東の遠隔システムにおける再生可能エネルギー」
- 2) 期日：2014年6月19日～20日
- 3) 場所：ロシア連邦サハ共和国ヤクーツク市（国立バレエ・オペラ劇場）
- 4) 主催者：東部エネルギーシステム社、サハ共和国政府
- 5) 出席者数：約200名（現地政府関係者、電力関係者等含む）
正式登録参加者は約120名（主催者によると昨年より約20名の増）。海外からの参加者は12カ国、約20名（欧州、米国、日本、韓国、中国など）。

3. 会議の進行と内容

2日間の会議日程は基調報告の部と4つのサブセッションに分けられ、合計で41名から報告が行われた。

1) 基調報告「ロシア極東の遠隔地における再生可能エネルギー・プロジェクトの発展－システムチックなアプローチのメリット」

主催者を代表してサハ共和国ボリスフ大統領代行、東部エネルギーシステム社トルストグーゾフ社長からの挨拶、両者の他幹部から極東地方における再生可能エネルギー電源の重要性、今後の展望、基本政策などが発表された。また、ロシアにおける再生可能エネルギーの導入問題に関し、積極的な啓蒙・推進活動を行ってきた世銀グループ・国際金融公社（IFC）の代表からも報告が行われた。

2) 第1セッション「遠隔地の電力システムにおける再生可能エネルギー：パイロット・プロジェクトから総合的な解決に向けて」

極東地域（サハ共和国、沿海地方、カムチャツカ地方）及び東シベリア地域（ザバイカル地方、イルクーツク州）の政府代表者から地域ごとの具体的な取組状況、将来計画、問題などが報告された。

3) 第2セッション「再生可能エネルギー・プロジェクトのためのインフラの発展」

ここで取り上げられた「インフラ」は制度整備や金融支援の問題であり、欧州復興開発銀行（EBRD）やスコルコヴォ基金の代表などから報告が行われた。我が国の新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）からもこのセッションで同組織の役割や活動状況が報告された。

4) 第3セッション「極東の遠隔地域における再生可能エネルギー発展の方向性」

このセッションではもっぱら学術的及びマクロな観点から、極東地域における再生可能エネルギー導入の妥当性と将来性に関する報告が行われた。イルクーツク市の科学アカデミー付属エネルギーシステム研究所などから詳細な報告がなされた。

5) 第4セッション「再生可能エネルギー・プロジェクト実現の経験：効率的な技術と打開策」

このセッションは6月20日の午後一杯があてられ、報告数は15件。題目が示す通り、この分野の最新の技術や設備、採用実績などに関するプレゼンテーションが行われた。発表者は海外の機械製造企業やエンジニアリング会社の代表が多く、風力発電技術に関しては（株）駒井ハルテック（日本）やNorthern Power System（米国）、太陽光発電技術についてはEkwadmaat（オランダ）やSMA Solar Technology（ドイツ）、Helios Strategia（フランス）、蓄電技術に関してNorthStar Battery（米国）、その他系統運用のエンジニアリングに関してWartsila（フィンランド）などから報告が行われた。全般に欧米諸国の企業からの参加者が多かった。外国企業との共同により一部の設備製造や設

計を実行しているロシア企業からの報告も行われた。

なお、この会議の報告資料は、次の東部エネルギーシステム社のホームページで公開されている（全文ロシア語）。

<http://eastrenewable.ru/media/presentations/>

4. ロシア極東の電力事情と再生可能エネルギー電源の導入計画

この国際会議がなぜヤクーツク市で開催されているのか、その背景となる極東の特殊な事情とそれを解決するために今後どのような計画が打ち出されているのかに関し、本項で報告しておきたい。

ロシア極東の多くの地域では、散在するへき地小村落での電力供給は一般に各村落に個別に配置されている小規模なディーゼル発電所によって行われている。広大な地域に分散する小規模な電力需要地に対して遠隔の大型基幹発電所から送電線を敷設することは、技術的に困難あるいは経済性がないことがその主な理由である。一方でこうした既存のディーゼル発電設備の老朽化が進行し、燃料であるディーゼル油の恒常的な価格上昇、燃料輸送費の上昇などが発電原価を押しあげ、他方でそれをそのまま電力料金に転嫁できず、電力会社の負担が絶えず高まるという構造を呈している。以下の数値がこの実態を物語っている。

- ① 極東全体の小村落数：335
- ② その居住者数：98万6,900人（極東地方全体の人口の15.8%）
- ③ ディーゼル発電所数：494カ所
- ④ 総設備容量：665メガワット
- ⑤ 年間発電量：6億4,300万キロワット時
- ⑥ ディーゼル発電所の平均燃料消費量：キロワット時あたり40燃料換算グラム
- ⑦ ディーゼル油年間消費量：36万燃料換算トン
- ⑧ 遠隔地域における発電原価：キロワット時あたり20ルーブル～60ルーブル

こうした問題の打開策として、既存のディーゼル発電設備を撤去し、あるいは稼働を極小化してディーゼル油の消費量を減少させ、代替電源として再生可能エネルギーによる新規発電所を導入することが検討されている。極東地方の各地域によって状況は異なるが、この問題が最も先鋭化し、再生可能エネルギー電源の導入に最も積極的なのがサハ共和国である。既に同共和国では20kW～30kW規模の太陽光発電所が4カ所、風力発電は250kWのものが1カ所稼働している。カムチャツカ地方でも外国企業との協力により風力発電（275kW～300kW）の具体的導入計画が検討されている。

東部エネルギーシステム社で構想されている極東地方における2020年までの風力・太陽光発電の新規建設計画の概要は次表の通りであり、同社は2019年までに省エネルギー・エネルギー効率化の関連プロジェクトに総額133億ルーブルの資金を投入する予定であることを公表している。これによると、太陽光発電だけをとっても総出力は44.3メガワットと計画されており、現在の新潟県のメガソーラー認定

事業の総出力 42.8 メガワットに匹敵する規模である。但し、そのサイト数は極東で 139 カ所と計画されており、いわゆるメガソーラーの範疇でなく、小型発電所を各地に分散化して建設する事業計画である。酷寒へき地での建設作業、発電所建設後のメンテナンス体制など様々な問題があると思われる。このロシア側の計画は、我々にとって新たなビジネスチャンスと捉えることができようが、参画に際し検討すべき課題は多い。

表 東部エネルギーシステム社の再生可能エネルギー発電所新設計画（2020年まで）

地域	太陽光発電		風力発電		合計	
	プラント数	総出力(MW)	プラント数	総出力(MW)	プラント数	総出力(MW)
サハ共和国	132	43.1	9	8.3	141	51.4
沿海地方	7	1.2	4	2.2	11	3.4
カムチャツカ地方	0	0	11	16.2	11	16.2
ハバロフスク地方	0	0	1	1.4	1	1.4
サハリン州	0	0	3	5.0	3	5.0
チュコト自治管区	0	0	7	8.8	7	8.8
合計	139	44.3	35	41.9	174	86.2

（出所）東部エネルギーシステム社資料より編集

◆国際人材フェア・にいがた 2015 開催報告◆

ERINA 経済交流部研究主任 穆堯芋

2014年6月18日（水）、新潟市民プラザにおいて新潟県内企業と外国人留学生を対象とした就職相談会「国際人材フェア・にいがた 2015」を開催した。本事業は、地方における留学生向け就職説明会として2005年にスタートし、今年の開催は10回目となった。今回までの開催実績は以下のとおりである。

年度	開催日	会場	参加企業	参加留学生	採用者
2005年	10月28日（金）	長岡商工会議所	9社	60名	7名
2006年	10月27日（金）	新潟市民プラザ	9社	53名	2名
2007年	9月21日（金）	新潟市民プラザ	14社	47名	3名
2008年	5月21日（水）	新潟市民プラザ	18社	69名	6名
2009年	5月22日（金）	新潟市民プラザ	8社	47名	1名
2010年	5月21日（金）	新潟市民プラザ	22社	59名	1名
2011年	6月23日（木）	新潟市民プラザ	19社	85名	4名
2012年	6月29日（金）	新潟市民プラザ	18社	86名	6名
2013年	5月30日（木）	新潟市民プラザ	16社	94名	4名
	6月8日（土）	アオーレ長岡	9社	22名	
2014年	6月18日（水）	新潟市民プラザ	20社	85名	-
計（延べ）	-	-	162社	707名	34名

昨年度は、文系を中心とした新潟開催と理系を中心とした長岡開催を2回実施したが、理系留学生の募集に苦戦したため、今年は新潟開催に一本化した。企業の国際展開が進み、景気回復の兆しが徐々に表れるなか、今年度の参加企業は20社、過去2番目に多かった。留学生の募集は厳しい状況にあるが、県内大学のほか、山形大学・高崎経済大学の協力を得て、例年並みの85名を集めた。

■開催概要



日時・場所 2014年6月18日(水)

新潟市民プラザ(新潟市中央区西堀通6番町866)

主催 公益財団法人環日本海経済研究所(ERINA)
(中島記念国際交流財団助成事業)

共催 新潟労働局

後援 新潟県

協力 新潟地域留学生等交流推進会議、にいがた産業創造機構、新潟県商工会議所連合会、新潟県経営者協会、新潟経済同友会、ジェトロ新潟貿易情報センター、新潟県中小企業団体中央会、新潟県行政書士会

参加者 県内企業20社、留学生85名

新潟労働局(外国人雇用管理アドバイザー)

新潟県行政書士会(在留資格変更手続相談コーナー)

■プログラム

13:00 主催者代表・共催者代表挨拶

13:10 留学生向け就職ガイダンス

・留学資格から就労資格へ変更する際の注意事項

(東京入国管理局新潟出張所上席審査官 武田隆夫)

・留学生先輩による就職体験談(株式会社富山 齊晶晶)

14:00 就職相談会

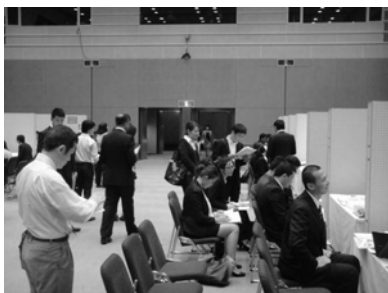
・留学生が企業ブースを順次に訪問し、県内企業と就職相談を行う。これと並行して外国人雇用に関する相談(新潟労働局)及び在留資格変更手続に関する相談(新潟県行政書士会)を実施。

17:00 終了

■結果概要

参加企業は20社、うち新潟市に本拠点を有する企業が12社で最も多かった。長岡市・三条市がそれぞれ2社、魚沼市・南魚沼市・燕市・柏崎市からの企業も出展した。業種については建設、学習支援、通信販売、物流、ホームセンター、観光、機械製品、農業、食品、自動車学校、貿易など多岐にわたった。正社員のみを募集する企業は12社、正社員と契約社員の別と問わない企業は3社、契約社員のみ企業は5社であった。留学生に対して英語能力に関連する求人は13社で最も多く、中国語能力に関連する求人は9社、ベトナム語能力は5社であった。ほかにインドネシア語、ヒンドゥー語、タイ語、朝鮮語、モンゴル語、ロシア語など多岐にわたった。

参加留学生は85名、うち中国からの留学生が47名、全体の55%



を占めた。ネパールからの留学生が13名、ベトナム・モンゴルがそれぞれ6名、ほかスリランカ、ミャンマー、インド、ロシア、パキスタン、ウズベキスタンなどの留学生が参加した。学校別では、新潟大学の留学生が28名（33%）で最も多く、国際外語・観光・エアライン専門学校17名、長岡技術科学大学8名、敬和学園大学6名、国際大学5名、事業創造大学院大学4名であった。上越教育大学、新潟産業大学などの参加もあった。県外の山形大学と高崎経済大学から計9名の留学生が参加した。男性53名、女性32名であった。

当日は就職ガイダンスと就職相談会の2部構成で実施した。就職ガイダンスでは、東京入国管理局新潟出張所の担当者による留学資格から就労資格へのビザ更新手続きについての説明があり、その後、留学生の先輩による就職活動の心構えや面接の準備などの体験談があった。就職相談会では留学生が企業のブースを訪問し、事前に用意したエントリーシート（参加申込書）を企業に提出して採用担当者から説明を聞いた。

フェア終了後、参加企業からは「日本での就職意欲のある留学生と一度に多く交流できた」、「東南アジアの学生と昨年よりも多く話すことができた」、「外国人と直接に面談ができて、当社に興味と就職意欲のある学生と接することは有益であった」など評価する意見があった。また、「理系の学生も増えれば良い」、「参加する学生は昨年より少なくなっている印象」など改善を求める意見もあった。

参加留学生からは、「就職の流れを把握できた」、「就職活動を初めて経験して本当に良かった、新潟の企業についてたくさん知った」、「入管の方が会場にいてビザのことを教えていただいて本当に良かった」、「どんな企業があるか、自分がどんな企業に向いているかについて少し手がかりを見つけた」、「留学生向けの説明会なので、ほかの説明会より採用される可能性が高い」、「自分の未来の道が広がることを実感した」などの意見が寄せられたほか、「開催する場所が探しにくい」、「ブースの椅子の数を増やしてほしい」、「先輩社員の紹介及び就職経験の紹介が不足」、「企業の説明会の時間を決めてほしい」、「留学生向けの説明会がもっと多ければ嬉しい」などの意見もあった。

■所感

今年は例年以上に留学生参加者数の確保に苦戦した。ERINAとしては直接留学生に案内することができないため、各大学の国際課か就職課にお願いして周知してもらう必要がある。しかし、大学によっては2つの部署の連携がうまく取れず、どちらの部署で担当していただくか個別に問い合わせる必要がある。他県では、留学生の就職支援を専門的に担当するスタッフが置かれている大学があった。また、担当者の人事異動により、業務に不具合が生じたり、参加学生数が前年度と比べてかなり減ったりすることもあった。県内企業の求人ニーズは徐々に中国からASEANにシフトし、ベトナム人留学生などに対する求人が急増しているにもかかわらず、大学からの人材提供がそれに追いついていない状況も見受けられた。留学生の就職支援について、大学側でもっと工夫できる部分があるのではないだろうか。

企業側では、長年の継続参加により、留学生を募集するノウハウが蓄積されつつある。今年は20社が出展したが、会社の商品をブースの前に山盛りにして宣伝したり、「社長が来ています」の看板を張り出して決定権のある人が来ていることをPRしたりしている会社があった。また、留学生の母国で好まれる色の布でブースを飾り、親近感を持ってもらうための工夫も見られた。県内企業はいい人材を取るために懸命に取り組んでいる。留学生採用に関わる手続きや注意点についての相談に応じる新潟労働局と新潟県行政書士会の相談ブースも好評だった。

◆海外ビジネス情報◆

ロシア極東

省エネプログラムの実行費としてロシア極東に8億ルーブル
(ロシースカヤ・ガゼータ
5月15日)

沿海地方、サハリン州、サハ共和国(ヤクーチア)が、エネルギー効率向上と省エネルギーに係わるプログラムの実行費として国から8億ルーブルを受ける。ウラジオストクで開かれた会議の結果に基づき、エネルギー省のアントン・イニュツィン次官がこのように発表した。

このような事業に対して、ロシアの地方に総額50億ルーブルが供与される。この補助金は予算外資金を呼び込むことを必須条件とする新ルールに従って、提供される。このような取り組みは、一方では資金呼び込みの牽引力となり、他方では国内の近代化の規模を拡大するだろう。

華為技術がロシア極東で
海底通信ケーブルの敷設を受注
(コメルサント・デイリー
5月21日)

ロステレコムの記事によると、ロシア極東での海底光通信ケーブル敷設に係るロステレコムの下請けに華為技術(Huawei、中国・深圳)が選ばれた。長さ1,855キロのケーブルがオホーツク海の海底に沿ってサハリン、マガダン、カムチャツカを結ぶ。海底光通信ケーブル敷設プロジェクトの枠内で華為技術は設備及び資材の供給、ルート設計、敷設・埋設、稼働準備作業を担当する。

中口の電力系統の統合なるか
(コメルサント・デイリー
5月21日)

ロスセチと国家电网会社が20日、戦略的協力に係わる合意書を締結した。これは、ロシア国内での直流と交流の超高压送電線および変電所の建設、さらにロシアから中国へのエネルギー・ブリッジ(直流の送電線)の建設の可能性を想定している。30日以内に作業部会が設置され、中国とロシアの電力系統の特徴を特定する、とロスセチでは説明している。エネルギー・ブリッジはロシアから中国への一方向的電力輸出を目的としているが、その後の双方向の送電も技術的には可能だという。ルートについては、ロスセチ側の話では、約10件の作業原案が検討されているという。

6月から口朝間で
ルーブル決済が始まる
(ロシースカヤ・ガゼータ
6月5日)

ロシアと北朝鮮が、両国間のルーブル決済を6月にも開始することで合意した。アレクサンドル・ガルシカ極東開発相が、ウラジオストクにおける貿易経済及び科学技術協力に関する政府間委員会の会合の結果について、このように発表した。「今月にもロシア連邦と北朝鮮の

間でルーブル決済が始まり、ロシアの銀行での口座開設が始まるだろう」とガルシカ極東開発相はコメントした。

さらに、北朝鮮はロシア人ビジネスマンへの支援を開始した。国内で活動するロシア企業の職員に対するビザ制度を簡素化する。ガルシカ大臣は、ロシア人ビジネスマンは北朝鮮国内で携帯電話やインターネットにも接続できるようになる、と話した。

双方は今回の会合で鉱物資源産出地の開発についても協議したという。「我々は、鉱物資源、鉱山に係る具体的なプロジェクト、探鉱、商品供給による北朝鮮側の決済、あるいは投資協力の枠内（北朝鮮の鉱山へのロシア企業の参入）での決済の可能性について話し合った」とガルシカ大臣は述べた。

北朝鮮はロシアとの
鉄道観光を振興する
(ロシースカヤ・ガゼータ
6月12日)

このところ、北朝鮮はロシアとの鉄道アクセスの強化に積極的に注力している。韓国のマスコミが、北朝鮮情報源のコメントとして、このように報じた。

北朝鮮のポータルサイト「ネナラ」が、香港のパートナーとの「朝鮮国際合弁鉄道旅客輸送会社」の設立を報じた。実際には、会社自体は2年以上前、2012年4月から存在しており、平壤～北京、平壤～丹東、平壤～瀋陽の3ルートで旅客列車を運行している。

この中朝合弁会社はロシアまでのルートの拡大を計画している。平壤とウラジオストク、ハバロフスク、モスクワを結ぶ列車の運行が近々に準備されている。羅先駅（北朝鮮）とハサン駅（ロシア）には、専用の観光情報オフィスが設置される。

沿海地方の物流センターが始動
(ハバロフスク版
コメルサント・デイリー
6月20日)

コンテナ急行列車の第1便が17日、アルチョム市の物流センター「ドライ・ポート」に入った。このプロジェクトは、グループ会社「アクヴァ・リスルスィ」が沿海地方政府と共同で実施し、シベリア横断鉄道でウラジオストク、ナホトカ、ポストーチヌイの各港に入る貨物の積替えポイントとなる。現在、敷地内には一時保管倉庫が設置され、積替え用の重機も調達された。モスクワ、エカテリブルク、ノボシビルスク方面のコンテナ急行列車の運行スケジュールが作成された。1万5,000平方メートルの倉庫群の建設も予定されている。

予想される年間の貨物取扱量は2,700万トンで、センターは年間7万5,000台の貨車を受け入れることができる。プロジェクトの費用総額は1,840万ドル。「このセンターによって沿海地方の港湾を経由する輸出向け貨物の移動を最適化できるだけでなく、シベリア横断鉄道の復路の荷物の確保にも貢献できるだろう」と、沿海地方政府広報室では発表した。

輸送回廊「プリモーリエ2」に
中国企業が投資
(沿海地方政府6月26日)

中国の国家資産管理会社「Jun Gun Shin」が、国際輸送回廊「プリモーリエ2」の出資者となった。これに関する合意書が沿海地方の企業グループ「トランジットDV」と中国側との間で締結された。

この合意書はスラビャンカ港のインフラ施設の共同建設及び稼働運用を見込んでいる。これにより、年間1,000万トン規模のトランジッ

トコンテナ輸送を整備することができる。中国東北部から入る商業貨物はスラビャンカ港でコンテナ運搬船に積み替えられ、世界中の荷受人に届けられる。これは特に、スラビャンカ港でのコンテナターミナル及び、岸壁まで船を曳航せずに停泊地で直接コンテナの積み降ろしができる停泊積替え施設の建設を指す。また、関連インフラへの資金投入も見込まれている。特に、スラビャンカから中国との国境までの道路の拡張、スラビャンカ集落での五つ星ホテルの建設が予定されている。

スンマ・グループが黒龍江省の
穀物会社とザルビノ港経由の
貨物輸送で合意
(SOVFRACHT 6月30日)

ハルビンでのロシア・中国見本市「中ロ博覧会」で、スンマ・グループと黒龍江新友誼農場が業務提携合意書を締結した。この合意書は、ロシア極東で実施されるスンマ・グループの「大ザルビノ港」プロジェクトの枠内での業務提携を見込んでいる。「大ザルビノ港」の建設責任者、アンドレイ・ザゴルスキー氏のプレゼンテーションによると、中国側は最大で年間1,000万トンの新港経由の物流を確保する。

現在、ザルビノ港はすでに複数の中国の輸出業者と業務提携書を締結している。これまでにスンマ・グループと吉林省の間で覚書が締結され、その枠内で中国企業及び「北東アジア鉄道集団」からザルビノ港経由の貨物輸送の予備的な構成及び量に関する合意に至った。

RUSALはザルビノ港への参画を
検討中
(ハバロフスク版
コメルサント・デイリー
7月2日)

沿海地方ザルビノ港で予定されている年間貨物取扱量200万トン規模のアルミナ輸入専用ターミナルの建設に関する覚書を、スンマ社傘下のFESCOグループがオレグ・デリパスカのRUSALと締結したことを、スンマのザルビノ・プロジェクト責任者のアンドレイ・ザゴルスキー氏が1日、ハルビンで発表した。スンマの計画では、「大ザルビノ港」プロジェクトは年間の貨物取扱量が約8,000万トンのターミナル群を255ヘクタールの敷地に配置することを想定している。資金投入額は400億ルーブルと試算され、2018年に一部のターミナルの稼働が予定されている。

中国東北

満洲里口岸の原木輸入量が
中国一位に
(内モンゴル日報5月4日)

満洲里税関が先頃発表した統計データによると、満洲里口岸の今年第1四半期の原木輸入量が156万立方メートルで前年同期比31.5%増、総額は12.5億元で前年同期比27.3%増となり、中国最大の原木輸入口岸となった。

今年第1四半期に満洲里口岸を通して輸入された原木のすべてはロシア産で、中国全国のロシア産原木輸入量の50.9%を占めた。中国大興安嶺地区の森林資源保護プロジェクトの実施が、ロシア産原木の輸入量を急増させた大きな後押しとなっている。2014年4月1日から大興安嶺等の森林区では商業的伐採が全面禁止された。伐採禁止令が実施された後、木材企業は森林資源が豊富なロシアに目を向け始めている。

森林資源を保護するために、ロシアなどの国は原木輸出政策を見直し、原木の輸出量を制限し、割当管理を実施し始めた。

これを受け、満洲里税関は関係企業に海外進出を加速させ、ロシアに工場を置き、現地で一次製品を生産してから中国国内に輸出するよう呼び掛けている。

「蘇満欧」コンテナ特別列車により
亜欧貨物快速輸送ルートが開通
(内モンゴル日報 5月7日)

3月21日、今年最初の「蘇満欧」(蘇州-満洲里-欧州)コンテナ特別列車が満洲里口岸に入り、2時間ほどの通関手続きを終え、迅速に国境を越えて終点のポーランド・ワルシャワに向かった。この特別列車は3月17日に蘇州から出発した。第2便は3月23日に、第3便が4月1日に出発する。これにより「蘇満欧」コンテナ特別列車が常態化し、アジアとヨーロッパを横断する「新しいシルクロード」が満洲里口岸に新たな繁栄をもたらすことになる。

輸送時間からみると、「蘇満欧」特別列車は蘇州からワルシャワまでの11,200キロをわずか12日間前後で完走し、海運より30日間、西線の「渝新欧」(重慶-新疆-欧州)特別列車と「鄭新欧」(鄭州-新疆-欧州)よりそれぞれ5日間と3日間短いため、輸送時間が最も短いアジア-ヨーロッパ貨物運送列車となる。

輸送コストでは、「蘇満欧」特別列車一車両ごとの運賃は6,000ドルで、「渝新欧」と「鄭新欧」特別列車の運賃よりそれぞれ3,100ドルと3,500ドル安いと、輸送コストが最も安いアジア-ヨーロッパ貨物運送列車でもある。

通関時間については、「蘇満欧」特別列車は満洲里口岸においてわずか2、3時間で検査・通関手続きを終えることができるため、アジア-ヨーロッパ貨物運送列車の中で通関時間が最も短い。

「蘇満欧」コンテナ特別列車の運行ダイヤは、4月~6月は毎月4便運行され、7月~12月は状況により便の調整もしくは増加が予定されている。

吉林省対外輸送路が新段階に
鉄道口岸経由の
コンテナ試験輸送が成功
(吉林日報 5月19日)

5月14日午前、農心ミネラル飲料会社が生産したミネラルウォーターを満載した6つのコンテナが、中国・琿春-ロシア・マハリノ国際鉄道口岸から、ロシア・ザルビノ港を経由して韓国に向けて出発した。これにより、琿春-マハリノ国際鉄道口岸が2013年に運営再開された後、初めて多品目・往復輸送が実現され、口岸サービス機能が更に拡大されたことになる。

琿春-マハリノ国際鉄道口岸の運営再開以降、ロシアから中国へ石炭や鉱石の片荷輸送が続いた。5月12日までの統計によると、同口岸の石炭輸入列車は累計で3,567輛、賃率適用重量(Chargeable Weight)は248,902.5トンだった。これまで5カ月間順調に運営しており、毎月の石炭の平均輸入量は約5万トンに達した。吉林省東北アジア鉄道集団株式会社による琿春駅の更なる拡大建設により、7月以降は同口岸の毎月貨物通過量が30万トンに達すると予想され、2014年度総輸送量は220万トンになると予測されている。

吉林省政府
ロシアのスンマ・グループと
協力枠組み協定締結
(吉林日報 5月 22日)

5月20日、アジア信頼醸成措置会議(CICA)上海サミットの調印式で、中ロ首脳が見守るなか、巴音朝魯・吉林省長は吉林省の代表として、ロシア・スンマ・グループのヴィノクロフ総裁と「ロシア・ザルビノ万能海港の共同建設における協力枠組み協定」に調印した。これは今回の CICA 上海サミットで調印された中ロ協力協定において、中国の地方政府とロシアの大手企業による港湾商業貿易物流の共同建設という戦略的なビッグプロジェクトであり、吉林省の対ロ開放の拡大、長吉図(長春-吉林-図們江)開発開放先導区建設の推進、借港出海(港を借りて海に出る)戦略の実施、吉林省とロシアとの交通網の早期実現などに寄与する。この協定の締結により、吉林省とロシア重点企業との連携は国家戦略に格上げされ、双方の実務的な協力も新たな段階に入った。

琿春鉄道口岸初の鉄精粉通関
(吉林日報 6月 7日)

6月2日、琿春鉄道口岸は石炭以外のもう一つの新品目である鉄精粉を迎え入れた。今回通関した鉄精粉は 46 両の車両で輸送され、合計 3,150 トンだった。

今回の鉄精粉の通関は琿春鉄道口岸の通関貨物が石炭単一から多品種に変わっていく表れであり、これからは粉銅鉱や木材等に次第に広げる考えだ。

圈河口岸 週7日通関体制へ
(吉林日報 6月 21日)

6月6日から、圈河口岸は中朝両国の祝日及び特別な状況を除いて、週7日通関体制を実施することになり、中朝道路国境口岸の中で初めて週7日通関体制を実現した口岸となった。

圈河口岸は国家一類口岸で、設計年間貨物通関能力は 60 万トン、年間旅客数は 60 万人のため、現行の週6日、昼休みなしの通関制度ではすでに出入国者と国境貿易関係者のニーズに応えられていない。

Come365「中国サイト」
中国最大級の対ロ通販サイトを
目指す(黒龍江日報 6月 26日)

黒龍江サークル国際貿易有限公司(China Circle International Trade, Inc.)が開発した電子商取引 B2C プラットフォーム、すなわち Come365「中国サイト」(www.come365.com)は、中国国内唯一のルーブル・人民元オンライン決済を実現した対ロ電子商取引プラットフォームとして今年の中ロ博覧会の焦点になりそうだ。

同サイトが経営する B2C 国際ネットは、主な取扱商品としてレディースファッション、メンズファッション、婚礼衣装、インテリアなどの轻工製品があり、その他にもデジタル製品、自動車部品なども扱う。現在、同社は 14 万の供給業者から約 30 万種類の商品を購入し、ロシアや独立国家共同体(CIS)加盟国などロシア語圏の国に販売している。

モンゴル

JICA が大学付属病院の建設を支援
(news.mn 5月 8日)

日本の国際協力機構(JICA)の財政援助で、モンゴル健康科学大学(HSUM)は 150 床の付属病院を建設する。

HSUM 付属病院は植物園内に造られる。開業のあかつきには、ヘルスケアの専門家が神経外科、婦人科、新生児学、小児科、外科等のあ

らゆる種類の高度なケアを提供する。この病院はバヤンズルフ地区民に医療サービスを提供し、地域の医療専門家の拠点となる。協力プロジェクトの枠内で JICA と HSUM は病院のプロジェクト設計書の草案に署名した。病院の建設作業は年内に始まる予定。計画では、建設プロジェクトは2年の予定で実施される。

中国がモンゴルの石炭ガス化に
資金を提供
(InfoMongolia 5月27日)

モンゴルのエンフボルド国会議長は26日、中国投資(CIC)の丁学東会長兼CEOと会談した。この会談にはガンホヤグ鉱業大臣、駐モンゴル中国大使ほか、両国の要人が同席した。この会談で丁会長は中国投資の活動について説明し、石炭ガス化プロジェクトへの協力を表明。300億ドルの資本投下が必要で、丁会長は、モンゴル国会が優遇税制の提供等で協力することへの期待を表明。エンフボルド議長は、中国の国家主席が今年8月にモンゴルを訪問する予定で、その際に石炭ガス化工場の起工式が予定されていると伝えた。

モンゴルは鉄道建設に
欧州規格を導入
(InfoMongolia 5月29日)

モンゴル国政府は、「新鉄道」プロジェクト及びその他のプロジェクトについて、今後、欧州規格の導入によって実施する方針を支持している。これを受けて、「フォスロ」と「パンドロール e クリップ」が、イギリスの Railways Moulds and Systems (RMS) 社製のコンクリート製鉄道枕木にレールを固定するためのレールファスニング製品を、自由・無期限利用の条件でモンゴルに提供することに同意した。

さらに、RMS は、1,435 ミリの軌間用のレールファスニング製品を使用することにも同意した。モンゴルのレールの軌間は1,520 ミリだが、新しいプロジェクトでは狭い軌間を採用する。契約締結式が5月27日、ウランバートル市内で行われ、モンゴル政府を代表して道路・運輸省のマンライバヤル海事政策局長、RMS を代表してジョナサン・レイフィールド CEO が契約に署名した。

アルタンブラグ自由経済特区が
オープン
(InfoMongolia 6月23日)

アルタンブラグ自由経済特区のオープンセレモニーが22日に行われた。モンゴル北部国境沿いに位置し、ウランバートルから335キロ離れたアルタンブラグ自由経済特区の設置がモンゴル政府に初めて承認されたのは、2002年のことだった。同特区では、1万5,000~2万人が生活するためのインフラが整備され、現在は2カ月の試用期間中となっている。また、87企業が500ヘクタールの敷地で活動するための土地所有契約を締結した。この登記手続きの枠内で、ロシア人はノービザで、また中国、韓国、日本等の国民は観光ビザでアルタンブラグ自由経済特区に入ることができる。

地域開発と経済規模の拡大を目指すアルタンブラグ自由経済特区は、モンゴルのセレンゲ県アルタンブラグ郡に立地し、県都スフバートルとの距離は約25キロとなっている。

北朝鮮の観光産業代表団が訪モ
(InfoMongolia 6月24日)

北朝鮮国家観光総局のムン副局長を団長とする同国代表団が6月20~25日の日程で、モンゴルを訪問している。ウランバートル滞在中に、代表団はワークショップ「モンゴル観光セクターの発展の見通し

と将来的定着政策」に出席した。

6月23日、北朝鮮代表団はオユンゲレル文化・スポーツ・観光大臣と会談し、双方は観光セクターでの協力の拡大について意見交換した。さらに同日、ガンホヤグ外務副大臣が代表団との会合を開いた。

今回の訪問の枠内で、北朝鮮代表団はモンゴルの主要な観光地を訪れるほか、ウランバートルの金融・経済研究所を訪れ、モンゴルの民間企業に北朝鮮の観光セクターの投資政策を紹介し、専門スタッフの養成について協議することになっている。

アジアスーパーグリッド構想で
韓モが協力
(InfoMongolia 7月4日)

「北東アジアの再生エネルギーのためのゴビテックとアジアスーパーグリッド」プロジェクトの枠内で、2日、業務提携及び投資に関する覚書が調印された。モンゴルエネルギー省と Sinsung Solar Energy 社（韓国）、Wooil Engineering 社（韓国）、Mon-Korea 社の代表者が文書に署名した。この覚書の枠内で、当事者らは出力8メガワットの太陽光発電所をバヤンテグ炭鉱（ウブスハンガイ県ナリンテール郡）付近に建設することを決定した。

「ゴビテック」とは、ゴビ砂漠で再生可能エネルギー源からクリーンエネルギーをつくり、それを電力需要の高い国々に送るという構想。送電には、ロシア、モンゴル、中国、韓国、日本を結ぶ Asian Super Grid (ASG) 送電線が使われる予定だ。

◆列島ビジネス前線◆

北海道

留萌発トドマツ 韓国へ
(北海道新聞6月3日)

留萌、空知管内産のトドマツ材が2日、留萌港から韓国・群山港へ向け輸出された。市町村や森林組合、留萌振興局などをつくる「留萌流域森林・林業活性化協議会」（会長・森利男苦前町長）が、昨年度から販路拡大の一環として推進しており、初の本格輸出となった。

道産品や技術宣伝
知事、ウラジオ催しで
(北海道新聞6月6日)

高橋はるみ知事は5日、道内の経済人ら約80人でつくる大規模経済訪問団の一員として、ロシア極東沿海地方のウラジオストックを訪問した。知事は道内の農産物や寒冷地建築技術などを宣伝する道主催のイベント「北海道ショールーム」に出席し、道産品や道内企業の技術力をアピールした。

知事は、北海道銀行が3月に開設した駐在員事務所の開設レセプションにも参加し、「事務所がビジネス交流を促す友好の懸け橋になるよう祈念したい」と述べた。

青森県

青森ーソウル線 貨物輸出を再開
(東奥日報5月3日)

大韓航空は2日、青森ーソウル線での貨物輸出を再開した。青森空港からの輸出は、唯一の国際定期便である同線が貨物の取り扱いを事実上休止していたため、ここ数年、ほぼゼロの状態だった。県は同線の貨物輸送再開が「県産品の輸出拡大に大きく寄与する」と期待を寄せている。

同日、ソウル線の貨物室に積み込まれたのは、県内企業が韓国の仁川空港経由で台湾に送る県産リンゴ約 100 キロ。大韓航空によると、現時点でこのほかに貨物輸出の予約はないが、県内企業等から輸出に関する問い合わせがきているという。

13年産リンゴ輸出
震災前水準近づく
(東奥日報 6月29日)

財務省が28日までに発表した5月の貿易統計によると、2013年産国産リンゴ輸出量は221トンと、前年同月に比べ23%増えた。昨年9月からの13年産リンゴの累計輸出量は1万9,556トンで前年同期比34%増と、東日本大震災の年間2万トン台の水準に近づいた。国産リンゴ輸出量の9割が県産といわれ、県担当者は「輸出は順調に回復している」と評価している。

県国際経済課の小山宏課長は「香港は、通年取引の定着に期待がかかる。台湾向けは、今年は好調だった」としながらも「ニュージーランドと台湾が昨年末に経済協定を結び、NZ産リンゴの関税がゼロとなった。NZ産は急速にシェアを伸ばしており、今後の動向が気になりだ」と話している。

秋田県

県産清酒輸出
過去最多23万リットル
(秋田魁新報 6月6日)

県酒造組合（小玉真一郎会長）がまとめた本県の2013年度清酒輸出量は、前年度から23.7%増加し、過去最多の23万7,984リットルとなった。世界的な和食ブームを背景に、主力販売先の米国や東アジアを中心に増加、新たな国への市場開拓も行われている。

県酒造組合の会員39社のうち、22社が輸出に取り組む。国別出荷量が最も多かったのは、米国の13万824リットルで全体の55%を占めた。次いで韓国、中国、スウェーデンだった。年度後半からは全国的に輸出が進んでいないロシアへの出荷が始まった。323リットルとわずかだったが、本年度は年間を通じた出荷が決まっている蔵元がある。

山形県

酒田港、コンテナ船大型化へ
釜山航路の貨物取扱量が急伸
(山形新聞 6月19日)

酒田港と韓国・釜山港との間で今春、新たに就航した長錦（チャングム）商船（韓国・ソウル）のコンテナ船が大型化することが、18日分かった。今年の酒田港のコンテナ貨物取扱量は過去最高を更新する勢いで急伸しており、取扱量増加を見込んで大型船舶に切り替える。現行船舶と比べ1.7倍のコンテナ貨物積載能力を持つシノコーニイガタ号（6,543トン）が20日、酒田港に初寄港する。

酒田港の国際定期コンテナ航路は、今年3月、初めて週3便化になり、新たに長錦商船の船舶が週1回就航。酒田、釜山、富山新港、直江津の各港を結び、酒田港に毎週金曜、接岸している。大型化とともに新潟港が寄港地に追加され、酒田港への接岸は28日から毎週土曜に変わる。

2 高校のコメ輸出プロジェクト
台湾での試験販売目標
(山形新聞 6月26日)

米沢商業高(米沢市)と置賜農業高(川西町)の生徒が連携して、海外へのコメの販路拡大を目指すプロジェクトが2年目に突入した。昨年度の成果を踏まえて、本年度は台湾での試験販売までを目標に据える。現地の反応次第では、生徒たちの取り組みが県産米の輸出货量拡大のきっかけとなる可能性もある。

プロジェクトは専門性の高い両校の特長を生かし、県産米を海外へ売り込むことを目的にスタート。置賜農高生がコシヒカリを栽培し、米沢商高生が中心となりパッケージデザインやネーミングを考えた。2年目のことしは、両校のメンバーが一新。置賜農高は収量と高品質の追及、米沢商高はいかに付加価値を高めるかについて検討していく予定だ。

新潟県

外国人に「食」売り込め
北陸運輸局、免税拡大へ説明会
(新潟日報5月14日)

外国人観光客が買う土産品を対象にした消費税の免税範囲が10月から日本酒や食品にも拡大されるのを前に、北陸信越運輸局は13日、新潟市中央区で自治体や観光関係者に向けた説明会を開いた。観光庁の担当者が「制度の拡大をビジネスチャンスにつなげてほしい」と呼び掛けた。

外国人観光客を対象にした消費税の免税はこれまで、電化製品や服、カバンなどに限られていたが、10月からは日本酒や菓子などの消耗品も、同じ店舗で5千円以上購入した場合に免税される。参加した自治体職員の男性は「手続きがまだ煩雑で中小の小売店が対応できるかは分からないが、地酒が対象になったメリットは大きい。商業関係者に制度を紹介していきたい」と話した。

新潟の魅力、極東でPR
観光見本市に県・市出展
(新潟日報5月17日)

世界各地の観光関係者が集まる「太平洋国際観光見本市(PITE)」が16日、ロシア・ウラジオストク市で始まり、県と新潟市が本県の魅力をPRするブースを出展した。新潟空港とウラジオストク市、ハバロフスク市をそれぞれ結ぶチャーター便が7~9月に運航されることから、観光客の誘致に向け本県の見どころを売り込んだ。

PITEは沿海地方政府などが主催する極東地方最大の観光展で、今年で18回目。日本のほか韓国やベトナム、マレーシアなどから出展があり、会場には243ブースが並んだ。

留学生向け就職相談会
県内20の企業団体PR
(新潟日報6月19日)

外国人留学生向けの県内就職相談会「国際人材フェア・にいがた」が18日、新潟市中央区の市民プラザで開かれた。県内20の企業・団体がブースを設け、採用担当者らが自社の製品や今後の事業展開をアピール。留学生は85人が参加し、ブースを回って担当者の説明を熱心に聞いていた。

環日本海経済研究所(ERINA、新潟市中央区)が主催し、ことしで10回目。共催する新潟労働局によると、景気の回復傾向や経済のグローバル化を背景に、留学生の採用意欲は全国的に高まっているという。参加した企業・団体は製造、貿易業から自動車学校、学習塾までさまざま、相談会を1次面接と位置づける企業もあった。

富山県

北電工
中国メーカーへ部品供給
(北日本新聞5月10日)

北陸電気工業はスマートフォンやタブレットなど情報通信機器向けで、新興勢力である中国メーカーへの部品供給に力を入れる。世界大手だけに頼らない収益構造をつくり、2015年3月期の情報通信機器分野の売上高で前期比60億円増を目指す。

北陸電気工業の14年3月期決算は、情報通信機器向けの売上高が前期比26億円減と足を引っ張り、特に海外拠点のタイ、フィリピンで苦戦が目立った。原因はスマホ大手メーカーからの受注の有無。こうした波を回避するため、シェアを伸ばす中国スマホメーカーにも部品を供給する。日系液晶パネルメーカーに部品を供給する形で販路を広げる。

中国で着付けショー
富山の薬・深層水、友禅染に
(北日本新聞6月28日)

中国で富山の魅力を発信。着物デザイナーで氷見市観光協会国際顧問の富田伸明さん(京都)が7月12日、着付けショーを上海の日本総領事館で開き、富山湾の深層水や富山の薬で染めた着物を披露する。富山市のメイクアップアーティスト、SAYURIさんも出演し、花嫁ヘアメイクを実演する。

富田さんは7月19日、北京の日本大使館でも着付けショーを行う。県内の観光関係者ら10人で結成した国際親善団体「HAORI」(団長・松原勝久氷見市観光協会長)が同行。氷見市から見える立山連峰をデザインした帯や大漁旗で作った和服などを通して富山をアピールする。

麺屋いろは中国初出店
武漢で「富山ブラック」
(北日本新聞6月20日)

ラーメン店「麺屋いろは」を展開する「天高く」(射水市、栗原清会長兼社長)は中国・武漢市に初出店した。年内にも中国で2号店をオープンさせるほか、8~9月にはフィリピン・マニラにも2店を出店させる予定で、アジア展開を加速させる。

東京ラーメンショーで富山ブラックが3連覇した実績などから要望があり、中国人資本家とフランチャイズ(FC)契約を締結した。同社は11年からFCによる海外進出をスタートし、米国で2店舗、香港で1店舗を展開中。台湾、ベトナムでも出店を検討中で、5年後に海外店舗を30店まで拡大することを目指している。

石川県

大連市企業と連携を
金沢市役所で経済貿易訪問団
(北陸中日新聞4月25日)

日本製品の輸入に意欲的な中国・大連市の企業などをつくる経済貿易団8人が2日、金沢市役所を訪れ、両市の経済交流の活性化に期待を寄せた。

訪問団はNPO法人日本海国際交流センター(金沢市)の招きで、取引先を探すため来日した。張凱華団長が「10月には日本商品の展覧会が大連市である。金沢市の中小企業と連携を強くしたい」とあいさつ。訪問後、一行は同センターであった「大連市ビジネス講演会」に出席。地元の製造業約10社と交流した。

福井県

日中韓番組交流 20 周年
福井テレビ、緊張超え共同制作
(福井新聞 5 月 28 日)

福井テレビが中国、韓国のテレビ局と共同で手掛けている番組制作がことし、20 周年を迎えた。日本と各国との政治的緊張が繰り返される中、番組は毎年、3 国それぞれの歴史や文化の違いにスポットを当て、互いの理解を深める一助になってきた。

福井テレビが交流を続けているのは、中国の杭州文化広播電子集団と韓国の春川（チュンチョン）文化放送。1995 年から番組を共同制作し 3 国で放送してきた。本年度は「市場」を題材に各国の特色や働く人々を取材し、そこから見える食文化や日常生活を描くことに決めた。放送は来年 2 月の予定。

「中国一金持ち」の華西村
本県コメ作り村長ら視察
(福井新聞 6 月 11 日)

「中国で最も金持ちの農村」との異名を持つ江蘇省・華西村の呉協恩村長らの視察団が 10 日、日本のコメ作りを学ぶために本県を訪れた。本県がコシヒカリ発祥の地であることなどから視察地に選ばれた。12 日までの 2 泊 3 日で「おいしいコメ」を生み出すノウハウを習得、中国本土での農業ビジネス展開の参考にする。

華西村は上海市の北西部に位置し、早くから工業化に取り組んだことで発展を遂げた。視察団によると、平均の世帯年収は 1 千万円を超え、中国国内では群を抜いて高収入という。近年、周辺の村と合併して農地が広がってきたため、華西ブランドのコメを作ろうと視察を企画。農業資材販売のあぐり屋（越前市）が取引先の農家を案内することになった。

敦賀港拡張着手へ
来年度、鞠山南地区で
(福井新聞 6 月 19 日)

西川知事は 18 日、敦賀港の鞠山南地区多目的国際ターミナルの第 2 期工事に当たる用地拡張について、来年度に事業着手する方針を明らかにした。新たな大口貨物の計画が浮上するなど貨物需要の増大が見込まれるためとしており、まず詳細設計に入りたい考え。県港湾空港課によると、事業費は概算で 2 百数十億円規模になるという。

第 2 工期の用地は、石炭や金属くずなどのバルク（ばら積み）貨物の積み降ろしに活用する方針。同課によると、現在のバルク貨物は鞠山北地区で取り扱っているが、国内航路のフェリーや RORO 船の貨物の積み降ろしも同じ場所のため、貨物の置き場が手狭になっている。

鳥取県

7 万 5,000 トン級クルーズ
船寄港
韓国人ら 946 人山陰観光満喫
(山陰中央新報 5 月 24 日)

境港に 23 日、本年度初めてとなる 1 千人規模の大型クルーズ船「コスタ・ビクトリア」（イタリア船籍、7 万 5,166 トン、乗客定員 1,928 人）が寄港した。韓国人を中心に 946 人の乗船客が下り立ち、夕方の出航時間まで山陰観光を満喫した。

韓国の旅行会社ロッテ観光開発が企画した韓国・仁川発着の 6 泊 7 日のチャーターツアーの途中で寄港した。乗船客はバス 20 台に分乗し、鳥取砂丘や松江城などの観光地を訪問後、午後 7 時に次の寄港地の金沢港に向け出発した。

日韓口定期貨客船
運航会社、安全対策訴え
(山陰中央新報 6月7日)

境港発着の日韓口定期貨客船を運航する DBS クルーズフェリー社(韓国・東海市)と鳥取県は6日、米子市内で貨客船の安全対策に関する説明会を開いた。韓国の旅客船セウォル号沈没事故の影響で利用客が減少している中、同社幹部が旅行会社や港湾ら20人に、船に搭載する安全設備や船員による安全点検の体制を説明し、船舶旅行に対する不安の払しょくに努めた。

県によると、沈没事故の影響で定期貨客船の4、5月の韓国乗客は前年同期比48.1%減の計2,335人に減少した。

境港-釜山港コンテナ航路
1便増え週7便に
(山陰中央新報 6月25日)

境港貿易振興会(会長・中村勝治市長)は24日、境港と韓国・釜山港を結ぶ新たな国際定期コンテナ航路が27日に開設されると発表した。毎週金曜日に境港入りし、翌日の土曜日に釜山に着く行程。就航後、境港発着の国際定期コンテナ航路は週7便となり、取り扱い可能な貨物量(TEU、20フィート換算)は週3,000本を超える。

新航路は高麗海運(本社・韓国ソウル市)が開設する。「SUNNY LIDEN号」(3,996トン)を使用し、積載可能な貨物量は342本。毎週日曜日に釜山港を出発し、金沢、秋田、新潟港を経て境港の国際コンテナターミナルに入る。

中国企業が太陽光発電
境港竹内団地で31日稼働
(山陰中央新報 7月4日)

世界20カ国で太陽光や風力発電事業を展開する、スカイ・ソーラー・ホールディングス(中国・上海市)の日本法人「スカイ・ソーラー・ジャパン」(東京都千代田区)が31日、境港市内竹内団地で出力492キロワットの太陽光発電施設を稼働させる。山陰両県によると、外資系企業が両県内で同発電施設を開設するのは初めて。

スカイ・ソーラー・ジャパンは2009年の設立で、北海道、東北、関東、九州の計13カ所で太陽光発電施設を運営する。団地内にある民間所有の土地6,600平方メートルを賃借し、太陽光パネルを約2,100枚設置。年間発電量は一般家庭約150世帯分の消費電力に相当する50万7,786キロワット時を予定する。

島根県

浜田港の「出前講座」
長浜小、貿易や税関業務学ぶ
(山陰中央新報 6月6日)

県内で唯一の貿易港となっている浜田港について知ってもらおうと、県浜田港振興センターや神戸税関浜田税関支署などが5日、同港に近い浜田市の長浜小学校で「出前講座」を行った。それぞれの職員が出向いて輸出入の状況や税関業務を説明し、参加した5年生52人が理解を深めた。

講師のうち、県浜田港振興センターの安部潤・港湾振興係長は貿易について解説。「浜田は港によって、いろいろな国とつながっている」と強調した。また、神戸税関浜田税関支署の島原隆司監視官は、税関について「輸出入のルールが守られているかチェックする所」と紹介した。

島根と吉林省友好 20 周年
講演会で留学生の活躍総会
(山陰中央新報 6 月 29 日)

県と中国東北部の吉林省の友好交流 20 周年を記念した講演会が 28 日、松江市の県立図書館であった。同省からの学生受け入れに長年取り組んだ県立大学総合政策学部の別枝行夫教授らが、これまでの成果を紹介。国同士の関係が緊張を増す中で、自治体や民間レベルの交流継続の必要性を説いた。

県と人口約 2,750 万人の同省は、大学生らの交換留学や、同省での商談会への県内企業参加等を通じて交流を深めてきた。別枝教授は「優秀な人材が学生へ与える影響は大きい。日中間は緊張関係が続くが、教育関係など民間レベルの交流はさらに進めるべきだ」と強調した。

九州

釜山との経済交流促進へ
福岡市でフォーラム開く
(西日本新聞 5 月 23 日)

福岡市と韓国釜山市の企業経営者が「超広域経済圏」の形成を目指して意見交換する「福岡-釜山ビジネス CEO (最高経営責任者) フォーラム」が 22 日、福岡市内であった。両市と福岡、釜山の商工会議所の主催で 4 回目。日韓関係は政府間で摩擦があるものの、実質的なビジネス交流が必要だとする認識で一致した。

廃棄物、水質、大気、エネルギー…
県が 3 カ国語でガイド本
(西日本新聞 6 月 17 日)

環境分野でアジア地域との交流を進めている県は、県内企業が持つ優れた環境技術を紹介する「福岡県環境関連企業技術ガイドブック」を作成した。日本語、英語、中国語版を各千部ずつ用意。交流先の中国・江蘇省やベトナム・ハノイ市、タイ・バンコク都など地方政府に配布するほか、国内外の環境博覧会で来場者に配り、県内企業の海外での事業展開を後押しする。

九州南部 原木輸出が活況
(西日本新聞 6 月 17 日)

九州南部からの原木の輸出が急増している。国内トップの志布志港(鹿児島県志布志市)では、2013 年の輸出量が前年の 3 倍になり、2 位の細島港(宮崎県日向市)も 1.7 倍に。韓国、台湾に加え、中国への販路が広がったことが原因で、13 年の全国の輸出量も前年から倍増した。低迷する林業界には朗報だが、供給力が追いつかず、新たな課題も浮上している。

青果輸出 船便でお安く
(西日本新聞 6 月 27 日)

九州最大手の青果物卸売会社、福岡大同青果(福岡市)が、青果の鮮度を長期間保持できる新技術を活用し、船便で農産物のアジア輸出に取り組む方針を固めた。現在は空輸に頼っているイチゴや葉物野菜などは、船便に切り替えることで輸送費を 10 分の 1 から 20 分の 1 に削減できる。輸出先での販売価格を引き上げ、農産物の販路を中間層に拡大することを狙う。

福岡からアジア各地への平均的な輸送料金は、航空便では 1 キロ当たり 300~500 円程度かかるが、船便だと 15~50 円程度に圧縮できる。

◆セミナー報告◆

平成26年度第1回賛助会セミナー



テーマ：新潟・モンゴル 食と花
 日時：平成26年5月22日
 場所：朱鷺メッセ2階 中会議室

＜第1部＞

テーマ：モンゴルで一花咲かすか、つぼみで落ちるか？！
 ウランバートルにおける花ビジネスの試み
 講師：榎日園 相談役／合弁会社 Fuji Garden 代表 片岡道夫氏

1. モンゴルにたどり着くまで (1) ロシア極東へのアプローチ

モンゴルにたどり着くまでの2007年から2010年、新潟市の支援もいただきながらハバロフスクとウラジオストクに花の輸出をして、あちらでビジネスができないかと、いろいろ調査をしたり、花屋を覗いたりしました。見本市の成績はいつも良く、大半は女性のお客さんでした。しかし、残念ながらロシア極東との行き来はそこで絶えてしまいました。

両都市とも花のマーケットとしては非常に魅力があるのですが、いろいろな問題が出てきました。まず、向こうが輸入するときには正当な税金以外のいろいろなものが必要になる。それから、大口の輸入業者、バイヤーがいない。特に、空路も航路も実らなかったことがいちばん大きかったと思います。その上、2008年にリーマンショックがあり、その後の回復が遅く、ロシア極東へのアプローチは断念ということになりました。

(2) モンゴルへのアプローチ (2009年～)

では、モンゴルとはどういうご縁かということ、キーパーソンB氏との巡り合わせです。彼は当時、新潟市の中古車輸出版売会社のビジネスマンで、たまたまハバロフスクの展示会で親しくなりました。「モンゴルでも花は売れる」と彼が何度も言うので、じゃあ一年でいちばん花の売れる日に連れて行ってくれと、2009年3月にモンゴルに行きました。3月8日の「国際婦人デー」には男性が女性に花をプレゼントします。花屋さんに人が殺到する様子は、日本では見られないものです。

ウランバートル市内の店を6、7軒訪ねました。しかし、興味は持つのですが、日本から花を入れることについてはほとんど興味を示しませんでした。帰国2日前に、新しくできたガーデンセンターに行ったところ、ソヨーチ社のダバスレン社長と会うことができました。いろいろな資料をダバスレン社長に見せたところ、興味があるということで、その年10月、IFEX（国際フラワーEXPO）に来たついでに岩室温泉と一緒にいき、その時から交流が始まりました。

2. モンゴル側との交流の展開

2011年2月に、おそらく日本人としては初めてでしょう、アロマティカスという多肉植物を輸出しました。これが大当たりしたようで、

200本だけ送ったのですが、いつの間にか2年目には1万本以上作って、ガーデンセンターで大いに売れたということです。その後、ソヨーチ・ガーデンセンターで展示即売会を3回やったら、反応が悪くないわけです。3月8日の国際婦人デーの3日前くらいからよく売れました。3日間で日本円にして60万以上売ったこともあります。それを受けて、2012年に業務提携をし、合弁会社設立に至りました。現在、50%ずつの出資比率でやっております。

合弁会社をつくる前にもともとあったソヨーチ社の花専用の温室は、面積は広いのですが、長細過ぎて使い勝手が悪く、遮光が上手くかかりません。モンゴルでは冬でも日照が強く、昼間は一挙に28度ぐらいになるときもある一方、夜間になると暖房を入れても0～マイナス1度にしかありません。こちらからやる植物はあまり持たないだろうと、当時は、暖かい時期に一年草やゼラニウムを作ったりしました。水はけの悪い用土を使っているのも、日本からパーミキュライト、パーライトを持ち込んで実演してみせしても、私が帰ると元に戻ってしまい、なかなか大変です。ソヨーチ社は園芸業と同時に造園事業もやっており、50ヘクタールという大農場をウランバートルから2時間ぐらいのところを持っています。

3. モンゴルの花卉（かき）市場の 有望性と課題

もともと草原の民ですから、樹林が少ないなかで、植物は好きなようです。そこに、社会主義時代に旧ソ連から支援を受け、花の消費文化が入ってきたのではなかろうかと思えます。実際、たいていの家の窓際に3、4鉢は飾ってあり、私もずっと注目していました。ウランバートル市のサラリーマンの平均月給はだいたい4、5万ではないかというのですが、その割には、日本円にして2,000、3,000円ぐらいの鉢植えを簡単に買って行く人も多く、所得の割には花屋に費やすお金が多いことが分かってきました。

それに、3月8日の国際婦人デー以外にも花を使う記念日が日本より多くあります。バレンタインデーも最近ではチョコレート業界ではなく花業界が牛耳っているようですし、学校関連では卒業式が4～5月、「母と子どもの日」が6月1日、入学式が9月頃にあり、お世話になった先生方に生徒たちが何人かですばらしい花束を贈ります。クリスマスは、12月になるとガーデンセンターもクリスマスデコレーションをするほど、定着してきました。また、それぞれの誕生日とか結婚記念日には、友達が集まって花を持って来るのが慣例のようです。消費は切り花が多いのですが、若い人を中心に鉢花も最近増えているということです。

ウランバートルの人口は今、130万人くらいです。ハバロフスク、ウラジオストクの人口は各60万人で互いに離れているので、それが一カ所に集まった都市人口という観点から、ウランバートルの方が有利だという判断をしました。

もう一つ大事なものは、モンゴルでは親日感情、親日意識が定着しており、ジャパブランドがかなり信頼されています。プリウスは中古車でいちばん若い人たちに人気があるということで、レクサスもよく

見かけます。

4. 合併会社フジガーデン (Fuji Garden) の設立へ

「フジガーデン」という名前は私が付けたのではなく、パートナーが言い出したものです。モンゴルでは「相撲」、「富士山」、「サクラ」が有名なのだそうです。お見合い期間で3、4年要したわけですが、彼とならやっていると期待がありました。ソヨーチ社は有力企業で、園芸業界ではナンバーワン、販売力もいちばん優れていると思います。会社を立ち上げれば、パートナー会社のいろいろな敷地や施設を使わせてもらえますので、自前の温室や売り場が苦勞せずに手に入るということも考えました。先方も、何とか信頼できる相手ではないかと思ってくれているようです。私との付き合いが、花以外でも何か使い道があるのではないかと期待もあるのではないかと思います。

出資比率と出資金額では食い違いがあり、想定していた金額を超えたのですが、結果的には50%ずつにまとめました。しかし、突然、可笑しなことを言い出すパートナーですから、一花咲かせることになるか、蕾のまま落ちてしまうのかは、まだ分からないままの状態です。

5. フジガーデンの現状



フジガーデンの現状は、まだ家内制手工業的なレベルです。施設面では、自前の温室が今年の1月にできました。暖房も入れました。しかし、出来上がってからびっくりしたのですが、900平方メートルと結構でかいのです。現在はそのうちの3割ぐらいしか使っていません。新しい温室は、夜は暖房を入れ、昼は寒冷紗を何重にも掛けているところもあって平均23度程度にしか下がりません。

フジガーデンとしては、若い苗あるいは商品直前のものをモンゴルに輸出し、数カ月かけて製品にして、自前の売り場に出すことを基本方針にしています。自前の売り場は、ほぼ完成し、来月、確認する予定です。33平方メートルの売り場を貸してもらったので、植物だけでは足りず、園芸資材も販売しないといけないかなと考えています。

販売戦略、販売戦術は、私も一生懸命勉強しています。現在、従業員は2人ですが、チューリップの球根を一度に1万200球入れたものですから、ダバスレン社長が臨機応変に事務所や農場から人を集め、13人で2日間で植え終わりました。チューリップ1万球の7割を切り花用にコンテナ植えにし、3割の鉢物用品種をポット植えにしました。これについて、パートナーと論争しました。「鉢植えにするのであれば、1ポット5球、10球植えでないと売り物にならない」と日本の感覚で言ったところが、あちらは「それでは絶対に売れない」と言うので、1ポット1球植えにしました。すると、たいへんよく売れました。逆に、5球植えが最後まで残って、しょうがないからと買ってもらいました。

カビの問題もありました。日本ではいいカビ取り剤がありますが、あちらでは手に入りません。いちばん信頼を置いているのは長年使っているロシア製の農薬だということで、不安でしたが使ったところ、一発で治りました。

切り花の栽培率でいうと、平均85%ぐらいで採算が合います。3月8日当日、チューリップは本当によく売れました。ポケについては、250本送りましたが、1本も枯れが出ませんでした。蕾が多少落ちていたのがありましたが、致命的なものではなく、助かりました。チューリップもそうですが、あちらの人は満開に近くなってから買います。そこに最初は戸惑い、勉強になりました。

6. フジガーデンの課題

フジガーデンの課題は、一つにはパートナー間の意思疎通を常に図っていくことです。まず、税金に対する考え方とか、採算計画とか、だいぶ考え方が違います。私は3年ぐらいから黒字になればいいと思っていたのですが、1年目から出すのが当たり前だと言います。「今年から利益が出るように最大限の努力をしよう」と芝居っぽく言うと、向こうは握手を求めてきたりする。結果、そうならなくてもしょうがないと自分に言い聞かせながらやっています。演技とか、能弁な振りをするというのも大事ですね。次に、ビジネス上で筋の通った意見ならば、自分からきちんと言うべきだと痛感しています。筋の通った意見ですと、向こうもほとんどノーと言いません。さらに、先ほども言ったように、栽培に関する考え方も異なる点が少なくありません。この差はおいおい埋めていかなければならないと思います。

第二が、当方への信頼を保ち続ける努力です。きれいな言葉で言っていますが、「裏切りを防ぐ努力」と読んでいただければありがたいです。どうやって裏切られないようにするか。つまり、あまり変なことをしないでいてもらうという、大枠を外れないような配慮をしていくことが大事だと思います。

それから、従業員教育があります。水やり、温度管理、日照の度合いということについては、まだまだです。特に、日本の植物は空中湿度に影響される植物の方が多いので、この点は従業員教育をしていかなければいけないと思っています。

お金の面では、当面の運転資金が不足しがちです。向こうの銀行金利が高いせいか、銀行からの借入れを嫌がります。それから、航空運賃が高くてどうしようもないですね。新潟から輸出してもみんなこれに食われてしまうので、このままいくと中国産のものを使うしかありません。はっきり言いますと、この前のポケの鉢植えでは、モノ代は300~400円で、航空運賃が1本あたり400~500円付くわけです。今は新潟ーインチョンーウランバートルでやるわけですが、20数箱でウン十万です。とてもじゃない。これを何とか交渉していただくか、農産品について当面の輸出助成金を考えていただくとか、絶対に必要だと思います。

もう一つ、この4月から爆発物検査が航空貨物に一律課せられています。検査には大きく分けて、探知機を使う方法と、輸出直前の品物の梱包を空けて目で見て確かめる方法があります。聞くところによれば、爆発物探知機は600万円しかしないといいます。県が何とかしてくれなければいけないと思うし、農産物の対外輸出、特に生きた植物を送る場合は、探知機がなければ大変だと思います。

それから、私の思い込みと向こうの市場調査が足りなくて、今回、売れない花を出してしまいました。クリスマスローズです。社員に聞くと、花の色が原因だと思うということです。派手でなく、小さく、下向きです。当面は試行錯誤が必要です。パーロットという品種のチューリップも売れませんでした。

モンゴルの景気が今年に入ってから非常に減退しています。現地通貨トゥグルグが外貨に対してもだいぶ弱くなっており、大半の生活物資を輸入する国ですから、生活がちょっと苦しくなっているようです。パートナーの話ですと、今年の婦人デーの販売は、どこのお店も3～5割減っているという話でした。

それから、競合他社の出現という課題があります。モンゴル最大の薬品・化粧品メーカーが「モンゴルフローラ」という会社を作って売店まで立ち上げました。ほとんどがオランダからの輸入品のようです。こういうことを想定しないといけない時期になっているのかもしれない。

また、現地に合った栽培・販売ノウハウを確立していかなければなりません。日本ではラベルの裏に植物の簡単な栽培メモがついていますが、あちらではほとんどありません。それだけでも差別化できるかなと考えています。モンゴル語への翻訳に時間がかかりますが、それを覚えていくだけでも大分プラスになるだろうと思っています。

<第2部>

テーマ：モンゴルへのコメ輸出

講師：(株)新潟クボタ 代表取締役社長 吉田至夫氏



新潟農商のモンゴルへのおコメ
輸出・精米・販売の合併事業

我が社は最近、おコメでずいぶんマスコミに取り上げられています。実は農業機械の販売会社で、子会社の新潟農商がおコメの販売をしています。国家戦略特区に新潟が指定され、攻めの農業政策で農産品の輸出を伸ばさなければいけないというなかで注目されるようになり、マスコミに登場することが多くなりました。

私たち新潟クボタは子会社の新潟農商を通じ、パートナー企業のTechnik Import社と一緒に「MJ Partners」という合併会社を作って事業を開始しました。

MJ Partnersは、本社をTechnik Import社のビルの一角に置いています。そこから1キロのところに精米工場と事務所をつくりました。モンゴルの方に社長になってもらい、非常勤取締役の一人を我が社から出しています。2013年5月20日に創業し、資本金5億6,800万トゥグルグ(約4,000万円)、代表取締役を含め社員は4名です。おコメ以外のいろいろなものも扱えるようにしています。資本金程度の売り上げを目指し、昨年オープニングセレモニーを行い、おコメを100トンほど送り込み、精米し、販売しています。ほぼ完売したので、今、第2陣を送る予定です。

なぜモンゴルに精米工場を合併で建てることになったのかというと、

県の「モンゴル国中小都市の中小企業等への技術協力事業」との縁がこういう形になりました。2011年10月、第4回日本海沿岸地域経済同友会代表幹事サミット、いわゆる「北前船サミット」が新潟で開かれた時、新潟経済同友会の中山代表幹事(新潟モンゴル国名誉領事)からモンゴル農業大学への実習用中古トラクタ寄贈の打診を受け、内諾してしまっただけです。

現実は大変で、今のトラクタは半導体の塊で向こうでは修理などでできず、実習用になりません。30年前ぐらいのトラクタを部品取り用を含め2台、大変な費用をかけてどうにか用立てました。2012年4月に新潟港から積み出し、5月に農業大学で華々しく贈呈式をやったわけですが、我々の送ったトラクタはまだ大連の港にありました。尖閣諸島の問題があり、なかなか荷物が動きませんでした。カタログを贈って、あとはひたすら宴会をして帰ってきました。

そのときに、向こうの商工会議所や企業の方と何回か面談し、Technik Import 社も訪問しました。そこで、ぜひ食材を取り扱いたい、一緒にモンゴルで日本食をつくろうという提案を受けました。モンゴルというのは大きすぎず、小さすぎず、新潟県にとって市場として良いと思います。また、アジア人というより、華僑の金融をやっている人とか欧米のエリートのような、論理的、合理的な思考をする人たちだというイメージをもっています。非常に理論的に市場調査をし、提案をするので、本気で考えてみようと思ったわけです。帰国するとすぐに社員を派遣して市場調査をさせると、「おにぎりや、ご飯にふりかけをかけて美味しそうに食べる」というので、これはいけるぞ、と先ほどの片岡さんの花の展示会でのおにぎりの試食会等を繰り返し、翌2013年の5月20日にはもう調印式というスピードで一気に話が進んでいったわけです。

合併事業のスタート



我々は香港、シンガポールでも同様の事業やっていますが、コメを炊飯するというのは日本だけの文化です。「米を研ぐ」を「洗う、clean」と訳すと、洗剤を入れて米を洗い始めるんですね。米をひやかす(浸水する)、切る、炊くというのは文化なのです。香港やシンガポールの日本人のいないレストランに売るときには、なるべくライスロボット(自動炊飯ロボット)とセットで売るようにしています。そうやって、いろいろなことをきちんと理解していただいています。

精米もきちんと仕上げるには技術が必要なので、県の事業で向こうから来ていただき、半年間当社の工場でも働いてもらって一定レベルの技術を習得し、スタートに間に合わせるということをやりました。

モンゴルには水田はゼロですが、小麦はほぼ自給しているという話を聞きます。しかし、コメ文化はしっかりとあります。おそらく中国や韓国から入っていたり、中国の文化に共通の部分があったりするのでしょうか、そのほかに、日本がODAでかなりの量の余剰米を援助米として送った時期があり、それが向こうの食文化をかなり変え、米食文化をつくったという話です。日本の稲作も実体験として見てもらうこともしました。



おコメの輸出にけるクボタの 思い

こちら側としても、いろいろなやり取りをしなければならないので、モンゴルから新潟大学大学院技術経営科修了の女性に、モンゴルの商法、日本の会計などを理解してもらい、貿易実務を全部やってもらっています。モンゴルでつくった精米プラントは、親会社のクボタと一緒にあってつくった久保田米業香港の精米プラントと基本的に同じものを使っているの、香港で待ち合わせて見学してもらいました。

2013年12月10日のオープニングセレモニーには、NHK「おはよう日本」の取材班が来ました。さらに、我が社の関係者がモンゴルを何度か訪問し、販売動向、経営状況等の視察・指導を行いました。我が社は今年2月16日で創立50周年を迎え、19日に記念式典をやったのですが、そのときもモンゴルのパートナーが来て、社長にあいさつをいただきました。ことし2月からシンガポールの方でも立ち上げました。精米プラントは通常で年産500トンの規模なので、早くフル稼働できる体制までもっていきたいと思っていますところ。

おコメの商標は「SunRice」です。日本という名前、日の出する国のイメージがあるそうです。コシヒカリとか、サクラといった類は商標登録されて使えませんが、「サンライス」はセーフで、日本を想像させるそうです。主力はレストラン等に入っています。

我々は親会社のクボタを中心におコメの輸出を進めていますが、長年お世話になった農業界への感謝の気持ちが第一にあります。輸出は今まで個々のお客さんが頑張って台湾、香港へ行かれてきたわけですが、クボタグループの輸出実務等の経験を活かしたお手伝い、特に輸出やマーケティング等についてしていきたいということもあります。

さらに、コストという問題があります。日本のコメは高く、これをもう少し下げて、富裕層中心からすそ野を広げていかないと量が出ません。低コストにするには、今は1反から8俵とか9俵とかいうとり方をしていますが、それを12俵、13表とる栽培の仕方が必要です。もう一つは、「鉄コーティング直播」の提案をしています。稲作の全労働時間の4割が育苗と田植です。これを全部、端折ろうというものです。鉄粉と焼石膏でコーティングしたモミをそのまま田んぼに捲いて発芽させる栽培方法を確立し、それを新潟県でやっています。新潟県では1,300ha前後まで実証を増やし、むしろ品質がいい、いうところまで来ています。

香港、シンガポールですとコンテナでおコメを送るのですが、その中はプラス70度、湿度90%ぐらいになります。それが、売れない限り、延々と売り場にあるわけです。現に、精米日が1年前のものが平気で並んでいるわけです。これでは日本の味が出ないでしょう。我々がやっているのは、玄米の段階で大量に送り、向こうで低温貯蔵庫を作り、注文があったときに精米し、なるべく日本で食べるのと同じような状態で消費者にもっていくという消費地精米です。アジアは非常に外食文化が盛んなので、スーパーの店頭には置くよりも業務用をしっかりと取り、需要を安定確保させていきます。

必ずしも、新潟産コシヒカリのようなモチモチとしたコメがいいと

いうわけでもありません。もう少しさっぱりとしたコメを望んでいるということもあり、現場のニーズに合わせ、品種を変え、多収穫米にも取り組んでもらう努力をしています。

また、現地の言葉をしゃべれるものを常駐させ、常に販路を回すことに取り組んでいます。香港はそれだけでも大きな市場ですが、その背後にはメインランド・チャイナが控えています。シンガポールの背後にはマレーシア、インドネシアという莫大なイスラム文化圏が控えています。そのゲートウェイとして考えています。

ではモンゴルは、ということですが、新潟クボタ単体ですと、モンゴルぐらいの市場は規模的にちょうどいいのではないかと思います。次にカザフスタン方面に行く可能性も出てきます。

今現実起こっている発展とか変化を見て、視点を変えていくと、いろんなところに新しい可能性が見えてきます。そうなったら失敗を恐れず、一歩踏み出す勇気も必要と自分自身に言い含めながら、何とか一花咲かせていきたいと思っていますところ。

平成 26 年度第 1 回ビジネスセミナー



テーマ：日ロ地域間ビジネスをどう進めるか

日 時：平成 26 年 6 月 4 日

場 所：ホテル日航新潟 30 階「鳳凰」

共 催：日ロ地域間ビジネス推進協議会、ロシア極東ビジネス研究会

<開会あいさつ>

日ロ地域間ビジネス推進協議会会長
新潟県商工会議所連合会会頭
福田勝之

本日は、当協議会の活動内容を紹介させていただくとともに、日ロ地域間ビジネスをどう進めるかをテーマに、ロシア・極東をどう見るか、ビジネスの最先端はどう動いているか、どういう可能性があるかなどについて、知見のある皆様からご報告いただく。

私はこの3月、会長としてハバロフスク、ウラジオストクを訪問した。新潟から来たということで歓迎を受け、諸先輩方のこれまでの並々ならぬご努力の歴史を改めて感じた。訪問時には協議会のロシア側事務局と面談した。彼らのビジネスにかける思いは我々と同様だが、実際の経済活動においては少し隔たりがあるのかなという感想を持った。今後は交流を深め、企業要覧を交換するなど、協議会の名の下で両地域の企業の皆さんが安心して取引できるような環境を作っていかなければならないと感じている。

ロシアは大国だが、新潟との距離感、これからの発展を考えると、ビジネスチャンスはたくさんあるだろう。実際のプレーヤーである皆様に、協議会としてサポートさせていただき所存である。協議会の活動はこれからだが、大いに活用いただき、要望などをぶつけていただきたい。

本日のセミナーにご協力いただいた在日ロシア大使館、通商代表部、
 在新潟ロシア総領事館に厚くお礼申しあげる。

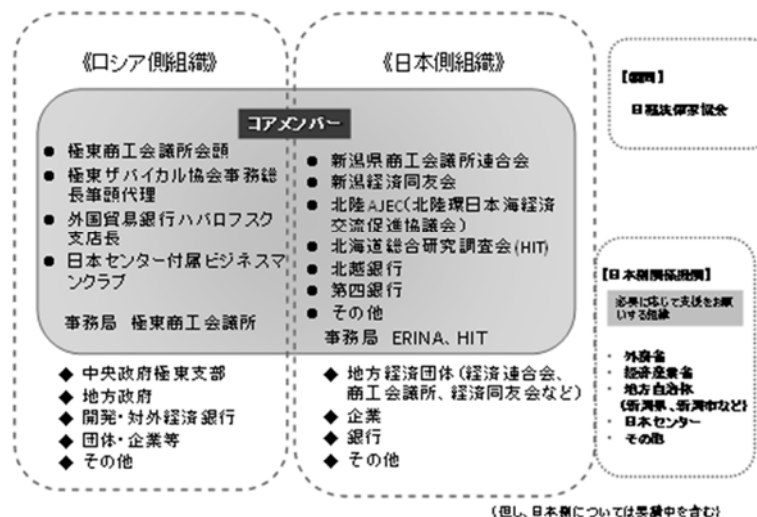
＜報告1＞

日ロ地域間ビジネス推進協議会
 の活動について

ERINA 副所長 杉本侃

日ロ地域間ビジネス推進協議会は昨年末に会長、副会長、最高顧問
 が就任された。会長にはご案内の通り福田会頭、副会長にはリンコー
 コーポレーションの坪井社長、最高顧問には新潟県対外科学技術交流
 協会理事長でロシア極東ビジネス研究会（事務局：ERINA）の会長で
 もある中山氏に就いていただいた。

日ロ関係は、特に安倍政権が誕生して以来、良好なレベルにある。
 2013年4月29日の首脳会談では、極東・東部シベリアにおける協力
 推進のための官民パートナーシップ協議や具体的な協力分野などを盛り
 込んだ共同声明が出され、日露投資プラットフォーム設立など17
 文書が調印された。これを機に4回に及ぶ首脳会談、電話会談など、
 頻繁に首脳同士が話し合っている。国内では、日露経済交流促進会議
 （議長：世耕官房副長官）、日露交流促進官民連絡会議（代表幹事：坂
 根コマツ相談役）が設立され、これらが中核となって日ロ経済交流を
 進めていくことになろう。また、国際協力銀行（JBIC）が日露投資プ
 ラットフォーム設立に加え、極東バイカル地域開発基金との協力を始
 めている。



さて、日ロ地域間ビジネス協議会は、日本では ERINA 他を母体に商
 工会議所、経済同友会など多くの協力をいただき、ロシアでは極東商
 工会議所を中心に極東ザバイカル協会などにより設立された。日ロ地
 方企業間のビジネスマッチング支援を目的に、2012年9月1日に活動
 を開始した。提供するサービスとしては、企業のニーズの把握、情報
 （一般情報、経済・法税制度情報、企業情報他）の収集・提供、コン
 サルティングおよびビジネスマッチング、紛争処理のアドバイスなど
 であり、貿易実務支援については、商社などを紹介する。守備範囲と
 しては、個別企業のニーズへの対応、企業がコンソーシアムで実施す
 る事業への支援、大型案件への参加可能性の探求、側面的支援（ビザ

簡素化、航空路開設他) などがある。

協議会の構図は経済団体を中心とし、日ロで異なることとしては、行政がロシア側では会員になっているのに対し、日本側は支援機関となっている。この活動に関心がある、あるいは情報を得たいという方は、ぜひご入会いただきたい。

<報告 2>

極東ロシアから太平洋ロシアへ
丸紅経済研究所
シニアアナリスト 榎本裕洋

当面、極東ロシアに求められているのは、巨大な供給力である。土地の上にあるもの（穀物や木材）、下にあるもの（石炭、石油、ガス、金属資源）である。

ロシア経済の状況は、西側からの経済制裁の話がある中、投資や消費に悪影響の兆しが出ている。投資が4カ月連続で前年割れし、ルーブル安に伴う輸入品価格の上昇でインフレ率が上がってきている。輸入の前月割れも3カ月連続し、ロシア市民の購買力が下がってきていると想像される。これらの根本にあるのが資本流出で、2013年通年で597億ドルだったものが、2014年1～3月だけで506億ドルに上った。当然、国内の金利が上がり、ルーブル安となる。これが西側の制裁によるものかどうか。私は、市場メカニズムを通じて間接的に利いていると思う。実質GDP成長率は2014年1～3月で前期比マイナス0.5%と1年ぶりの前期割れだった。一般的に2四半期以上連続してGDPが前期割れすると景気後退と言われる。なお、前年比ではプラス0.9%であった。

しかし、足元のロシア経済は株価もルーブルも1月の水準まで戻ってきている。この回復力は、ロシア経済が極めて健全であるからだと考えている。ロシアの財政収支は世界189カ国中44位で、G7やFragile 5（ブラジル、インド、インドネシア、トルコ、南アフリカ）の中で最も良い位置にある。一般政府債務は世界177カ国中14位で、これもG7やFragile 5の中でトップ（日本は177位）。経常収支は世界188カ国中35位で、G7やFragile 5の中で2位にある。外貨準備も減ってはいるが、輸入15カ月分ある。こうした財政規律の維持がロシア経済を判断するポイントであろう。

BRICsは終わったという言い方があるが、我々はそう思わない。確かにBRICsの経済成長率は低下しているが、実需を追う立場として大切なのは、市場がどれだけ拡大するかの一点である。2003年から2013年のGDPの増加額を見ると、上位6カ国は日・米プラスBRICsである。2019年までの予測でも、上位7カ国に日・米プラスBRICsが入っている。BRICsが終わったというのは金融市場の見方であり、ここにおいでの方々は実需を追う方々だと思う。

ロシア極東を簡単に言うと、ロシア全体の40%の土地に4%の人口が住む、極めて人口密度の低い土地である。極東移住を奨励したソ連時代でも、極東の人口シェアは5%程度にとどまり、人口に基づく消費者物資を扱うのは我々総合商社には難しい。我々のビジネスは何かというと、土地の上にあるもの、下にあるものである。

具体的に、いま動いているのはガスである。ロシア全体のGDPを100として、サハリン州は1995年に0.5だったものが2010年には

1.3 と、2倍以上に拡大している。サハリン州は外国資本の受け入れにおいてモデル地区になっているし、外国資本の受け入れが経済の成長につながる見本と言えよう。極東への対内直接投資のうち、鉱業への投資が約9割を占めている。ロシアからの電力輸入も、長期的には検討されるべきであろう。アジアでは、タイとマレーシアとラオスが電線でつながっている。ロシアと日本を電線でつなぐのも夢ではない。

極東の製造業は、あまり強くはない。敢えて言うと、沿海地方の食品、輸送機器が相対的に強い。農業は、極東では大豆が強い。アムール州の大豆は直近で年間60万トンの生産がある。日本の大豆生産が年間20万トンなので、大豆の供給地としてなかなか魅力的である。

資源のことばかり言うようだが、それは決して悪いこととは思わない。例えば、オーストラリアも輸出はほとんど資源だが、OECD加盟国の中で過去30年いちばん安定性が高い。極東がこのオーストラリアから学ぶべきことは、透明性の高い安定した政治、その結果としての低い投資リスク、そしてオープンな政策などである。オーストラリアは第2次世界大戦で日本と戦争し、強い反日感情があり、また白豪主義もあったが、それらを抑え込んできた歴史がある。オープンな政策があればビジネスは進むと考えられる。

最後に言いたいことは、アジアとの共存を目指す地域として、「極東ロシア」という呼び名は不適當であり、「太平洋ロシア」が妥當であるとする。極東ロシアから太平洋ロシアへ。透明で開かれた供給力に期待したい。

日本の石油開発の歴史を遡ってみると、カフジ油田(アラビア石油)に先立つこと34年、1926年に北樺太石油会社が、旧ソ連・サハリンのオハにおいて日本初の石油の海外自主開発に成功している。日本が経済合理性に基づいてエネルギーを探せば、極東ロシアになる。歴史はいま、再び繰り返されているのではないだろうか。

<報告3>

日ロ経済協力の新たな可能性について

在日ロシア連邦通商代表部
主席代表 セルゲイ・エゴロフ

ロシアのマクロ経済から話を始める。ロシアのGDP成長率は今年、やや低くなる可能性があるが、個別の産業を見れば高い伸び率を示しているものがある。日ロ間の貿易・投資統計を見ると、日本の対ロ投資残高のシェアはわずか2.6%、対ロ新規投資のシェアは1.5%である。その対象は主に石油・ガス分野、ヨーロッパロシアでの企業建設などであり、毎年成長を続け、大きな価値を持っている。しかし、北米、東南アジア、中国など他の地域に比べると、ポテンシャルがまだ実現されていない。

より実務的な話をしよう。中小企業が対ロ投資で重視すべきこととして、経済特区が挙げられる。ロシアの経済特区は工業生産特区、研究開発特区、観光・リクリエーション特区、港湾特区を合わせて27区ある(図)。経済特区はインフラが整備され、税制の優遇措置が施され、投資先として恵まれた環境にある。投資件数は右肩上がりに伸び、2013年には377件の投資があった。



極東には経済特区がわずかしかないが、極東9州で23の国家戦略特区の設立が検討されている。

ロシア政府が支持する日ロ協力の優先分野としては、①自動車産業、造船、工作機械、②医療技術・医療設備開発と製薬開発・生産、③エネルギー、エネルギーの効率的な利用、④農業、⑤天然資源の加工、ガス化学、石油化学、⑥都市環境がある。

新潟県にとっては農業が重要な分野であり、6月2日からのナルイシキン下院議長の訪日で行われた日ロ経済協力に関する会合でも、農業分野での協力、新潟県との案件も触れられた。北海道銀行がアムール州で活発に活動しているが、もう一つの大きな案件が新潟県の沿海地方における大豆、トウモロコシなどの穀物生産である。

造船は、もう一つのビジネスチャンスである。新潟県には優れた造船企業があり、ロシアにはLNGプロジェクトがある。LNGタンカーを建造する方針があり、これは大型プロジェクトになるが、附属設備の面で中小企業の参加チャンスがあるだろう。また、水産業・水産加工の面でも漁船が不足しているなど、ビジネスチャンスがある。

また、生鮮食品やハーブでも、日本にはチャンスがある。例えば、マツタケがアムール州で生産されており、いま日本への輸出に向け努力している。幻のキノコ「チャーガ」も注目されている。その他、松の実、コケモモ、カンゾウ、アマランサスなども可能性がある。

ロシアのマクロ経済、政治環境の下で、ロシアの地方レベルに新しいビジネスチャンスが生まれている。ここでそのすべてをご紹介できないが、通商代表部としては、その実現に全力を挙げる用意がある。

<報告4>

ロシアビジネスの現場から

ロシア連邦税関庁日本代表
アレクセイ・スホルーコフ

日本企業が関心のある極東の状況に加え、通関手続きの簡素化・迅速化に関するテーマについても説明したい。

極東税関は、ロシア連邦極東管区を管轄区域としており、極東連邦管区には9つの連邦構成主体がある。面積620万平方キロ、ロシア全体の36%以上に上る。人口は630万で、ロシア全体の5%である。極東税関に直属する税関は11カ所、極東地域担当の捜査税関が1カ所ある。ロシア連邦から国外への通過ルートは極東連邦管区内に64カ

所あり、その輸送機関別内訳は、道路通過6カ所、道路・河川複合型11カ所、鉄道4カ所、空港10カ所、海洋港30カ所、河川1カ所である。極東連邦管区に属する国境延長は中国と2,636キロ、北朝鮮と78.4キロ、アメリカと49キロ、日本と194.3キロである。

2013年、対外経済活動のために極東税関を通関したロシア連邦内に登記する事業主の数は、10,012（対前年比0.4%増）であった。極東税関で行われた通関・貿易統計のための商品申告件数は292,335件（同4.4%増）に達した。2013年の極東税関における貿易総額は3,040億ドル、輸出額は1,130億ドル、輸入額は1,910億ドルであった。

相手国別輸出額では、日本向けが51.3%、中国が20.9%、韓国20%、その他4.4%などであり、輸入額では中国からが46.4%、韓国16%、日本16%、アメリカ4%、その他16%などであった。重要輸出品目は鉱物性燃料・原油及び精製品54%、魚類・甲殻類・軟体動物21%、木材及び木材製品9%、鉄鋼3%、その他14%だった。輸入品目は、機械・設備22%、輸送機器13%、電気設備及び部品14%、鉄製品6%、プラスチック製品5%、靴4%、その他35%だった（いずれも2013年）。

極東税関の焦眉の課題となっているのは、税関業務の質的改善と通関手続きの簡略化、その結果として商品及び輸送機関の税関検査の厳密性を保ちつつ通関時間を短縮することである。優先事項の一つとして極東税関が広範囲に進めているのが、インターネットによる税関申告システムの導入である。通関手続きを行う権限のある当地域の税関組織にはすべてインターネット申告システムがあり、今年から全ロシアの義務となっている。

重要なのは、商品の許可とその一時保管をそれぞれ別の地域の税関が行う遠隔地申告システムである。ロシア極東では自動車、鉄道、航空機など、すべての輸送機関について遠隔地申告システムが実現されつつある。商品申告の遠隔地通関システムを用いた割合は、2013年で12.14%、36,596件（同20%増）に達した。遠隔地申告システムの普及にとってはネットワークの拡大が必要で、現在極東地域で業務を行っている電子申告センター（ウラジオストク税関ウラジオストク支署、ハバロフスク税関アムール支署）では、すべての業務が遠隔地通関システムによって行われており、極東連邦管区全域をカバーしている。この1年で電子申告センター経由の申告が48%増えた。

通関手続きの簡略化、税関業務の質的改善、将来性の高い税関技術の導入は、「2020年までの間のロシア連邦国境周辺地域における通関手続き及び税関検査に関する構想」に含まれる総合的な政策と連動して実施されている。

税関同士の国際協力も不可欠である。極東税関について日本の経済団体がいろいろな調査を行っているが、本来は税関側に起因する問題ではないにもかかわらず、税関の問題であると日本側が捉えてしまうケースも珍しくない。日本通関業連合会の視察団がハバロフスク、ウラジオストクの税関を訪問し、極東税関の代表団も初めて函館税関を訪問するなど、有意義な話し合いを行っている。

＜報告5＞

新潟の企業の取組事例：ロシアにおける JAPAN ブランド展開事業

燕商工会議所（日本金属ハウスウェア工業組合担当）大ロー英

私はもともと日本金属ハウスウェア工業組合でデザイン指導をやっており、ロシア・アバンギャルドにも関心があった。ASEANの次の市場としてBRICsのロシアに注目した。ロシアは地下資源をバックボーンとし、リーマンショック後も大きな打撃をこうむらず、親日的でもある。

モスクワ市内に日本食レストランが、本格的なものは2～3しかないが、約2,000あり、包丁が一つのパフォーマンスの道具になっている。いまや燕の包丁メーカー3社（GLOBAL、藤次郎、片岡製作所）の製品がモスクワの高級百貨店で売られている。その一社では、ロシアに輸出して3年ほどで、スウェーデン、アメリカに次ぐ包丁輸出先の上位3番目になっているほどである。

日本金属ハウスウェア工業組合は燕市、三条市、新潟市、岐阜、東京、栃木など36カ所から組合員56名で構成されている。3分の1が台所用品専業、3分の1が台所用品と機械部品のOEM、残り3分の1が医療器具や食品プラントなどを作っている。私の役割は、台所用品専業の会員の事業展開を考えることであり、JAPANブランド事業を活用して盛り上げていくこととした。

まず2010年に、戦略策定支援事業を行った。市場調査として銀行、ジェットロ、モスクワ日本センターなどから情報を得た。また2年間、サハリン、ウラジオストク、ハバロフスクの日本センターが派遣した現地の中小企業経営者の研修会を燕商工会議所で行った。この時に、我々の事業のPRも行い、サモワールの試作品が大いに関心を集めた。

2011～2013年には、ブランド確立策定支援事業を行った。モスクワ市場へ投入するフラッグシップ商品の開発、モスクワ市内の展示会出展を行い、バイヤーを獲得しようとするものであった。

商品開発では、長岡造形大学と共同開発を行った。そこから、お茶道具は世界に通じるということもあり、サモワールと急須の試作に入った。

(株)玉虎堂製作所
専務取締役 柄沢雄児



当社はレストランやホテルの厨房で使う鍋やおタマ類などを製造し、国内市場は縮小傾向にあった。そこで当初、海外向けにカタログを単純に翻訳したが、それだけでは売れなかった。現地で受け入れられるものを作らなければ、売れない。何が受け入れられるのを見に行こうと、極東での県の見本市に参加したが、バイヤーから「モスクワに行かなければ」と言われた。そうした経緯で、ハウスウェア工業組合とともに、活動することになった。

売れるものを考えた時、あまりお金をかけずに従来からの製品（鋳起銅器）を活かそうと、サモワールを発想した。小さい急須を頭に寄せ、長岡造形大学とともに新しくデザイン化した。

見本市では非常に好評を博した。しかし、この種のものでは中国製が出回っており、卸値が1個500ルーブルほど。こちらはその何十倍もの値段になる。そこに運賃と関税が乗る。商売にならない、と何回も言われ、悔しい思いをした。しかし、ロシアには日本人があまり知らないヨーロッパがある。今年1月にはパリで見本市があり、10カ国

位から引き合いをいただき、出荷も始まった。その中にはモスクワのバイヤーもいて、現在商談しているところだ。

<報告6>

新潟県とロシア極東の具体的ビジネスについて

(株)ジャパンビジネスブリッジ
代表取締役 田村健嗣

当社は新潟県知事政策局国際課ロシア室から事業を受託している。一つがウラジオストク・ハバロフスクにおける「新潟県おもてなし館」の運営である。いまお話しいただいたサモワールも販売実績がある。ロシアの方々が高いものでも、いいものはお求めになる。

また、この新潟県おもてなし館をウェブ上で展開しようと、フェイスブックで試行している。ロシア語版と日本語版を作成して運営している。みなさんからも「いいね」を付けていただければありがたい。

さらに、新潟県産品の輸出サポートを行っている。これについては県の指示もあり、初めて輸出をされる方々に可能な限り債権の管理をしなくてすむように、ほとんど当社が仕入れた上で輸出している。

当社独自の事業としては、新潟県産商品の対口輸出を行っており、生鮮農産物として枝豆、イチゴ、ナシ、カキなどが定期的に出ている。また加工食品として米菓やラーメンのタレがある。ロシアの方々にはラーメンをすすれないので、麺をフォークで巻いて食べられるように粉の配合からメーカーとともに工夫している。さらに、住宅関連資材は今後、特に増やしていきたいと考えている。外壁サイジングボードを起爆剤に、県産資材につなげていきたい。

新潟への投資の招聘も行っており、いま企業買収のオファーが1件ある。不動産などの物件投資もある。新潟市内の海の家の新設に、2人のロシアの方が投資した。

今後の事業展開としては、新潟県産品の個人向け販売がある。ロシアでは昨年度から個人輸入制度ができた。年間1,500ドルまでは無税で個人が輸入できる。しかし、ロシアではドア・ツー・ドアの配送がなかなかできない。商品のピックアップポイントを各都市に設け、購入者がそこへ取りに行く形が主流である。当社ではロシアの大手インターネットモールと契約してピックアップポイントを確保し、個人向け販売の準備をしている。

住宅関連資材では、昨年度、アムール州の洪水等で需要が拡大した。耐久性に優れる日本産、新潟産品には定評がある。

<メッセージ>

日口交流への期待

在新潟ロシア連邦総領事
セルゲイ・ヤーセネフ

本日は大変有意義なセミナーを聞かせていただいた。

まず、最近のウクライナ情勢については、マスコミ報道などをそのまま信じないでいただきたい。ダブル・スタンダードどころか、三重、四重に見方が異なることがある。この問題は残念ながら日口政治関係にも影響を及ぼしているが、地域的、経済的な交流に影響を及ぼさないように希望する。

今日のセミナーでは、ロシアと新潟の交流について、いくつかのアイデアがあった。私からは観光面での協力についてお話ししたい。

ロシアからの観光客は増加傾向にある。しかし、残念ながら新潟に来る人は少ない。新潟には美しい海と砂浜がある。ロシア人は、暖かい海で泳ぐために遠く旅もするし、新潟の5月の海でも大丈夫だ。た

だ、新潟では受け入れ態勢が整っていない。

私が提案したいのは、新潟や佐渡などでピオネール（少年団）キャンプをすることだ。数百人規模で長期滞在するので、チャーター便の成功にもつながる。冬はスキーがある。ロシアのテレビでPRすれば、これもチャーター便につながる。

次に農業協力である。ロシアには豊富な土地がある。アムール州だけで、2～3年前で未利用の農地が20万ヘクタールあり、大豆生産に適している。

新潟製品のアンテナショップがウラジオストクやハバロフスクにあるが、やや小さすぎる印象がある。1990年代、モスクワで中国のアンテナショップが作られた。大きな店で、中国製品のイメージアップにつながった。新潟製品のアンテナショップでの販売価格は、こちらの2～3倍する。現地で会社を作り、前払いなしで商品を送るなど、安くする工夫が必要だ。また、いまロシア市場には新潟県、秋田県などがバラバラに入っている。もっと互いに協力できないだろうか、と感じている。

ロシア総領事館は喜んで皆さんに協力させていただく。

<閉会あいさつ>

ロシア極東ビジネス研究会会長
新潟県対外科学技術交流協会理事長
中山輝也

旧ソ連がロシアに変わったおよそ20年前は、ビジネス・チャンス求めて日本海沿岸都市からこぞってロシアに乗り出していった。しかし、ロシアは新体制になったばかりで市場経済に不慣れであり、現在のような豊かさもなかった。“糞（あつもの）に懲りて膾（なます）を吹く”状態であった。

ところがこの10年程は、豊富な地下資源が国民の心まで豊かにしている。そうした中、8年前にERINAを中心に「沿海州研究会（現：ロシア極東ビジネス研究会）」を立ち上げ、4回ほどミッションを派遣した。行くたびごとに先方と近い関係が出来てきた。

一昨年のミッションで建築分野での技術交流を始め、昨年は新潟県国際交流協会の支援も受けて、交流を継続している。これが糸口となって、スモールビジネスが繋がっていくのではないかと考えている。

本日は、各界から多数の方にお集まりいただき、感謝申し上げます。

◆ERINA 日誌◆（5月1日～6月30日）

- 5月11日 「日朝友好県連絡会」発足式・基調講演（朱鷺メッセ、三村調査研究部長）
- 5月12～14日 北海道大学公共政策大学院「キム・ジョンウン体制の評価と対外政策の展望」学術セミナー・コメンテーター（札幌、三村調査研究部長）
- 5月15日 新潟県工業技術総合研究所主催・広域首都圏輸出製品技術支援センター（MTEP）参加記念講演会・講師（新潟県工業技術総合研究所講堂、酒見経済交流部長）
- 5月20日 所内研究会「中国経済の現状及び日中関係の展望」（吉林大学東北アジア研究院教授・副院长 呉昊氏）
- 5月22日 平成26年度第1回賛助会セミナー「新潟・モンゴル 食と花」（朱鷺メッセ中会議室、株式会社日園相談役・片岡道夫氏、株式会社新潟クボタ代表取締役・吉田至夫氏）
- 5月23日 新潟市食と花の推進課、浜松市農林水産政策課訪問（酒見経済交流部長ほか）

- 5月25日 ERINA BUSINESS NEWS No.103 発行
- 5月27日 平成26年度第1回理事会
- 5月31日 専修大学・特殊講義『コリアの法と社会』第7回「朝鮮経済と法—経済管理における規範化の試み」（東京、三村調査研究部長）
- 6月2日 北東アジアエネルギー安全保障研究会（東京、杉本副所長ほか）
- 6月3日 第79回石油技術協会定時総会・特別講演会「日口間のエネルギー協力 ～ゲートウェイとしての新潟の役割」（朱鷺メッセ、杉本副所長）
- 6月4日 ERINA ビジネスセミナー「日口地域間ビジネスをどう進めるか」（ホテル日航新潟）
- 6月11日 上越国際ビジネス研究会・講演（中村企画・広報部長）
- 6月15日 ERINA REPORT No.118 発行
- 6月16日 平成26年度第1回評議員会
- 6月18日 「国際人材フェア・にいがた2015」開催（新潟市民プラザ）
- 6月19～20日 国際会議「ロシア極東の遠隔システムにおける再生可能エネルギー」参加
（ロシア・ヤクーツク市、酒見経済交流部長）
- 6月24日 新津地区自家用電気協議会講演会・講演（中村企画・広報部長）

編集後記

ERINA が開催するセミナーは今年度、賛助会セミナー、ビジネスセミナー、地域セミナーの3つに分けて行うこととしました。▼ビジネスセミナーは国際ビジネスに役立つようなもの、地域セミナーはERINA の出捐自治体など地域に根差したテーマのもの、賛助会セミナーは賛助会員優遇（一般は有料）のセミナーです。▼今号では2つのセミナーを報告しています。セミナーの特徴が把握しやすくなったのか、多くの方にご参加いただきました。▼特集では、注目度の高い再生可能エネルギーに関する国際会議と、10回目を数える国際人材フェアを取り上げました。読者の皆様のお役にたてば幸いです。

ERINA BUSINESS NEWS No.104

発行人 西村可明
 編集責任 中村俊彦
 編集者 丸山美法
 発行 公益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