

Economic Research Institute for Northeast Asia

# ERINA BUSINESS NEWS

No.93

2012年9月25日発行

## **S** E R I E S

在日外国人企業に聞くー新潟編⑦ ..... 01

海外ビジネス情報 ..... 02

列島ビジネス前線 ..... 06

セミナー報告 ..... 11

ERINA日誌 ..... 23

北東アジアビジネス情報ハブー中国情報ー ..... 巻末

**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>

## ◆在日外国人企業に聞く―新潟編⑦◆

「本格的な中国食材を新潟へ。これからは新潟の食を中国へ」

株式会社豪（中華 525）営業部長 梅穎豪さん



今回ご紹介するのは、新潟大学大学院でともに学んだ日本と中国の同窓生が意気投合して立ち上げた、中国食材の販売会社「株式会社豪」。新潟市西区にある店舗「中華 525」に、起業メンバーの一人で同社営業部長・中国関連アドバイザーの梅穎豪さんを訪ねました。店内は、豆板醤や甜麵醬など日本でもおなじみのものから、得体の知れない不思議なもの、枝豆など近郊農家で採れた新鮮野菜まで、所狭しと並べられています。そこでお話を伺っていると、起業当時の友情と熱気がじかに伝わってくるようでした。

―のっけから失礼ながら、実はもっとお若い方かと思っていました。

上海で大学を出てから、実は上海宝山鋼鉄（中国の大手鉄鋼メーカー）でソフトウェアのエンジニアとして働いていました。会社は日本企業とのパイプも太く、東京の企業に社外留学する機会を得て来日しました。日本に来てから城西大学経済学部で学ばせていただき、その後、新潟大学大学院現代社会文化研究科で博士課程を修了しました。2005年のことです。日本に来てからは20年以上になります。

―会社はどのような経緯で立ち上げたのですか。

社長は、大学院の同期で大橋といいます。大橋と私、そして軍というもう一人の中国人留学生の3人で、ベンチャー的な企業を立ち上げようと話し合い、本格的な中国食材の店を始めたのです。中国料理は誰もが食べるものなのに、当時、新潟には本格的な中国食材の店が少なく、私には食材を扱っている友人が東京にいました。

大学院を終えた翌年の2006年に創業しました。軍はその後、中国に戻りましたが、大橋とともに、苦労しながらも順調にここまでやってきました。

―苦労というと、どんなことが挙げられますか。

新潟の人は保守的といわれますが、食べるものにも保守的です。最初は、本格的な中国食材になかなか馴染んでもらえませんでした。今の売れ筋はやはり豆板醤などの調味料や、麻婆豆腐の素などで、八角やクミンなど、癖のあるものはまだまだです。

いちばん辛かったのは2007年暮れからのギョーザ事件の頃です。中国食材の店ですから、1日で一つも売れない、なんてこともありました。ただ、常連さんが信用してくれて、買い続けてもらいました。

―いまは順調のようですね。店の「売り」は何ですか。

なんといっても、本格的な品揃えであること。そして価格はスーパーよりも安い。安くて品質が良いことが一番です。お客さんも日本の方がだんだんと多くなり、いまでは日中半々ぐらいになりました。個人のお客さんが7割ぐらいで、中華料理店やスーパーなど、企業・法人のお客さんが3割います。北京ダックや上海ガニなどの高級品も予

—お店を拝見すると、扱っているのは中国食材だけではないようですね。

—将来をにらむと、お店が手狭で残念ですね。

—ありがとうございました。

約販売しています。

一方では、外国人留学生のお客さんに食生活支援と銘打って、5%引きで販売しています。すぐ近くの小針小学校の生徒たちもよくやってきますよ。

美味しいことで有名な西区・黒鳥産の枝豆や新鮮な野菜を売っています。実は大橋の実家が農家で、その枝豆をこの店と伊勢丹で売っています。枝豆のギフトセットも扱っていて、その送料だけで月20万円にもなります。

ほかに、東京の観光会社と一緒に新潟の観光PRをしています。中国人旅行者を集め、新潟観光をするのです。お勧めは新潟から佐渡の両津へ、翌日は佐渡の小木に行き、そこから直江津に戻り、妙高まで足を延ばします。佐渡金山のような中国にもあるような施設よりも、新潟は自然が素晴らしいと思います。岩船港から行く粟島もいいですね。

いまの店は都市計画道路にかかっているのですが、いずれ移転すると思います。いまは中国食材がメインですが、将来は日本のいいもの、新潟の美味しいものを中国に売り込みたいですね。新潟はなんといってもお酒が旨いからです。

取材日 2012年9月3日

聞き手 企画・広報部長 中村俊彦、経済交流部研究員 穆堯芋

【株式会社豪】(中華 525)

〒950-2022 新潟市西区小針 5-2-5

Tel & Fax: 025-231-8025

E-mail: info@goto525.com

URL: <http://goto525.com>

## ◆海外ビジネス情報◆

### ロシア極東

自動車リサイクル税が  
今年9月1日より導入  
(ロシースカヤ・ガゼータ、  
PrimaMedia 7月30日)

プーチン大統領が9月1日からの自動車リサイクル税の導入に関する法律に署名した。この税金の具体的な金額はロシア政府が設定する。

個人移住者・難民等の個人資産として輸入される自動車、外国公館あるいは領事館、国際機関、それらの職員とその家族によって輸入される自動車、30年以上落ちの自動車、ユーラシア統一経済圏の関税同盟のメンバー国からロシアに輸入された車、安全な自動車リサイクルの義務を負う企業の製造する自動車、2016年4月1日までにカリニングラード州の自由関税区域で通関される自動車は、リサイクル税を免除される。リサイクル税の控除、支払い、返金などの徴収手順、リ

サイクル税の金額は、ロシア連邦政府によって制定される。

\*メドベージェフ首相が署名した8月30日付ロシア連邦政府決議第870号「車両に対するリサイクル税について」によると、リサイクル税の基本料金は、乗用車2万ルーブル、貨物車（トラック）15万ルーブルで、これに指定の「係数」を掛けて税金額を算出する。

金角湾横断橋がようやく開通  
(PrimaMedia 8月13日)

金角湾横断橋がウラジオストク市で正式に開通した。今後、歩道は2日かけて強度をチェックされ、月曜日には自動車の通行が始まる。沿海地方知事とウラジオストク市長が赤いテープをカットした。市役所と地方行政、ウラジオストク名誉市民の代表団がチュルキン側へ渡った。

橋のオープンは「ウラジオストク市の日」（7月2日）に予定されていた。しかし、工事側は7月6日にアスファルト舗装を開始することにしており、市民の通行に向けた準備が整っていなかったという経緯があった。

\*ルースキー島連絡橋は7月2日に開通した。

サハリン州と韓国交通研究院が  
インフラ整備で協力  
(ノーボスチ・ロシア通信社 8  
月22日)

サハリン州政府と韓国交通研究院（KOTI）が、交通分野の協力発展方針に係る議定書に調印したことを、同州知事報道官が22日に伝えた。

「サハリンとクリルの島民にとって快適な居住環境を整備することが、我々にとって非常に重要だ。交通インフラの整備は、この重要な目標を達成するための必須条件の一つだ。サハリン州の交通部門発展コンセプトの立案やサハリンの道路網（ユジノサハリンスク～オハ区間、オゴニキ～ネベリスク区間、アルセンチエフカ～ウグレゴルスク区間の自動車道）の整備・改修、ユジノサハリンスク市内の交通計画の策定に韓国側が参加してくれることを希望する」とサハリン州のアレクサンドル・ホロシャビン知事はコメントしている。

ホロシャビン知事の談話によると、両者の協力のもう一つの有望な方向性が、サハリン州の空港の整備・改修だ。これらの空港を連邦財産から州財産に移すという膨大な作業が目下、進められている、と知事は明言した。

ウラジオストクのマツダの工場  
APEC に合わせて開業  
(PrimaMedia 8月28日)

ロシアの自動車メーカー Sollers とマツダによる合併のウラジオストクの自動車組立工場は APEC 首脳会議会期中に9月6日に開業する。工場は今年下半期に製造を開始し、マツダ CX5、マツダ6のほか、ロシア国内販売向けの Sollers のモデルが組み立てられる。

## 中国東北

東風日産大連  
自動車プロジェクトが  
大連保税區に  
(大連日報 6月26日)

6月25日、東風日産大連自動車プロジェクトの定礎式典が大連保税區自動車産業基地で行われた。同プロジェクトは2011年11月23日に締結されたもので、用地面積は127万平方メートル。第1期投資総額は50億元で、2014年までに中・高級自動車の年間生産量15万台規模の基地を建設する。さらに第2期建設を加え、最終的に年間生

産量 30 万台、生産高 1,000 億元規模の自動車工場を完成する。これにより、大連保税區は3つの自動車ブランド、すなわち「奇瑞」、「黄海」の自主ブランドと「東風日産」の合併ブランドを保有することになる。

琿春 1,000 万トン  
炭鉱プロジェクトが完成  
(吉林日報 7月 15日)

7月 12日、琿春鉱業集团公司八連城炭鉱で「琿春 1,000 万トン炭鉱プロジェクト」の竣工式典が行われた。同プロジェクトは3年前に着工、投資額は 18 億元。現在、4つの炭鉱(八連城、板石、英安、富強)で年間 1,000 万トンの石炭生産が可能であり、年間収入 30 億元を実現することができる。

寧安 黒龍江省で初の  
直接対口果物・野菜物流園区に  
(黒龍江日報 7月 18日)

牡丹江寧安源豊対口国際物流園区は、黒龍江省で初となる直接対口果物・野菜物流園区として、省政府が提示した「口岸機能を内陸へ拡大する」構想を実現した。同園区は 2011 年 5月に第 1 期目の工事を完成し、一連のサービスを通して内陸口岸としての機能を発揮しながら、寧安市の経済構造調整と外向型の経済発展を進めてきた。また、寧安市の農民は輸出を目標に掲げ、ロシア人の嗜好に合わせた野菜作りに力を入れてきた。その結果、園区の運営開始後 1 年余りで、果物・野菜の販売量が 80 万トン(うち対口輸出 40 万トン)に達し、貿易総額 5,000 万ドル、農民収入 2 億元増を実現した。

現在、第 2 期目の工事が始まり、同園区を北東アジア最大の果物・野菜集散センター、価格形成センター、物流センターとして建設することを目標にしている。ロシアの WTO 加盟により、農産品平均輸入関税は 13.2%から 10.8%に軽減される。野菜などの食品は長距離輸送や保存に適さないため、地理的に近い同園区は新たな機運を迎えている。

「延吉—平壤」直行便開通(吉林日報 7月 26日)

「長春—仙台」直行便再開(吉林日報 7月 31日)

北京から入国する企業関係域外者の口岸査証申請、

大連などでも直接受理(大連日報 8月 8日)

2012 年東北 4 省区協力  
行政首長合同会議  
黒龍江省で開催  
(吉林日報 8月 12日)

8月 10日、「2012 年東北 4 省区協力行政首長合同会議」が黒龍江省で開かれた。会議では、「対外開放を拡大し、協カウインウインを実現する」をテーマとし、出席した 3 省 1 区(遼寧省・吉林省・黒龍江省・内モンゴル自治区)の首長らは「対口協力枠組協議」、「観光と空港の相互発展に関する協力協議」、「道路交通プロジェクト協力枠組協議」に調印した。また、瀋陽・大連・長春・フフホト・満洲里・ハルビンの税関長らと 4 省区の入出国検査検疫局局長らは共同で、「税関・検査検疫の協カメカニズムの構築に関する協議」に調印した。

同会議では、この先 5~10 年間の重要性を強調し、東北振興の成果の拡大、改革開放の深化、経済構造転換の加速を図る重要な時期として、4 省区協力の実質的進展を目指すことで一致した。

**モンゴル**

3党の連立政権が発足  
(news.mn 7月20日)

民主党と公正選挙連合（人民革命党と国民民主党）の3日間の交渉が19日、終了し、国会に議席を持つ民主党、公正選挙連合、市民の意志・緑の党の3党の代表者が連立内閣の樹立に関する覚書にサインした。

連立内閣は、民主党の「モンゴル市民プログラム」や市民の意思・緑の党の「Life」プログラム、公正選挙連合の「モンゴルを救う五つの革命」など、政党の選挙綱領の主なプログラムを今後4年間、実行に移していくことが、覚書に記されている。3党はまた、秋の地方選挙と2013年の大統領選挙に一体となって参加することでも合意した。新内閣の構成比は、民主党対残り2党で75:25になる見通しだ。

モンゴルの民間航空会社が  
羽田に進出  
(news.mn 7月27日)

民間航空会社のモンゴリアン・エアラインズがウランバートル～東京（羽田）の便を開設した。同社にとって東京便は、1カ月余り前に開設された香港便に次ぐ2番目の国際便だ。この便は、9月初旬までの期間限定で3,000キロのルートを週3回運航し、エアバス A319 が使用される。

JR 貨物会長が  
モンゴルの鉄道を視察  
(news.mn 8月7日)

モンゴルを公式訪問中の日本貨物鉄道（株）（JR 貨物）の伊藤直彦会長がウランバートル市鉄道局管理部を視察した。モンゴル鉄道庁のプレバートル長官との会談で、両者はモンゴルの鉄道を発展させ、若者に日本の技術と現代的鉄道システムの情報を提供するために協働する可能性について協議した。伊藤会長はまた、モンゴルには広大な緑地とともに、鉄道の発展のためのポテンシャルが日本よりも大きいと明言した。

首都の市長が交代  
(InfoMongolia 8月8日)

モンゴルのバトボルド首相は8月7日、E・バトウール氏を首都長官およびウランバートル市長に任命し、信任状を授与した。8月6日に開かれたウランバートル市議会の会合でバトウール氏が市長に指名され、その後、首相の承認を待っていた。首相はこの第31代市長に対し、公共行政を維持するよう述べ、プログラムに示されている活動を成功裏に推進するよう要請した。

新首相が任命に  
(news.mn 8月10日)

新しい国会は9日、初の全員出席で総会を開いた。8日には、民主党、公正選挙連合、市民の意志・緑の党の連立政権はノロブ・アルタンフヤグ氏を首相に推薦し、大統領に提出していた。3時間の協議のあと、国会議員らは首相指名について投票し、アルタンフヤグ氏が得票率74.2%で首相に任命された。

モンゴルで有望な  
馬関連ビジネス  
(news.mn 8月24日)

ニューバーン（イギリス）を拠点とするエクワイン・プロダクツ UK 社がモンゴル市場に進出した。同社の馬用サプリメントを、医薬品輸入業のユーロファーマ社がモンゴルの競走馬のオーナーに供給する。エクワイン・プロダクツ社のサプリメントは、モンゴルの祭典、ナーダムに参加する馬主たちから、圧倒的に支持されている。

## ◆列島ビジネス前線◆

## 北海道

モンゴル進出 砂利供給  
(北海道新聞 8月12日)

帯広市の建設会社ネクサス(曾根一社長)がモンゴルの首都ウランバートルに進出し、年内に現地法人を設立する。好景気で民間のビルや住宅建設ラッシュが続いていることから、コンクリート原料となる砂利の生産供給に乗り出し、来春の砂利プラント稼働を目指す。ネクサスはすでに農地を借りて畑作農業に参入しており、異業種部門での収益拡大も図る。

旭川「加藤」  
サハリンへ試験輸出  
(北海道新聞 8月15日)

老舗製麺会社「加藤ラーメン」(旭川、加藤紀人社長)は、ロシア向け生めんの新商品「日本ーラーメン」を開発した。同社が輸出用商品を手掛けるのは初めて。8月下旬、ロシア・サハリン州で開催される道主催の物産展「北海道フェア2012」に初出展する。

これまで同社に輸出用製品はなかったが、サハリン州に建築資材を輸出している旭川の建設会社高組(高喜久雄社長)の関連会社プラスサポートが商品づくりで助言、販促にも協力する。

サハリンに道産食品売り込め 道などフェア メロンやスイカ人気  
(北海道新聞 8月25日)

## 青森県

中国・天津食品工業協会  
八戸訪問、経済交流継続に意欲  
(東奥日報 7月19日)

中国・天津市食品工業協会(趙国瑞理事長)の一行20人が18日、八戸市を訪れ、市内の企業の食品を試食するなどし、商談を行った。趙理事長は取材に対し、同市の企業を11月の環渤海国際食品博覧会(天津市)に正式招待すると述べた上で「今後も継続的に交流したい」と両市間の経済交流を進める意向を示した。

一行は天津市の水産加工、食肉加工、酒造などを手がける食品会社や大学、研究所の幹部らで組織、今回初めて八戸市を訪れた。中国全土の組織・中国食品工業協会の副会長でもある趙理事長は「副会長としても、できる限り八戸と交流を進めたい」と述べた。

修学旅行の誘致目指して  
韓国の校長招き本県観光をPR  
(東奥日報 8月3日)

青森、函館市などの青函エリアを中心に韓国からの修学旅行生を誘致するため、本県と函館市の観光関係者が招いた韓国の高校長ら7人が2日から、県内観光地を視察している。高校生の保護者から福島第1原発事故による放射能の影響を懸念する声が多いため、実際にコースを見てもらうことで安全性をアピールし、今冬の誘致を目指す考えだ。

高校関係者を招くのは今回2回目。本県関係者は、韓国内で需要が高い社会貢献や国際交流ができるボランティア体験型の修学旅行を目指している。

**秋田県**

本県と天津市、協議書に調印  
友好協定の締結へ前進  
(秋田魁新報 7月 26日)

中国を訪問中の佐竹敬久知事は 25 日、天津市迎賓館で黄興国・同市長と会談し、経済分野での交流をはじめとする友好協定の締結に向けた協議書に調印した。県と同市は 2010 年 9 月に友好交流開始に合意しており、今後は協議書に掲げる具体的な取り組みを進めて友好協定締結につなげる。同協定を結ぶには中国政府の承認が必要。

協議書は県と同市が▽貿易振興のため企業間のマッチング支援に協力、▽中小企業発展に向け技術、人材交流などを推進、▽相互に観光誘客事業に協力する一などの内容。これらを進めた上で、適当な時期に友好協定書に調印することでも合意した。

ウラジオ新航路コンテナ船  
秋田港に初寄港  
(秋田魁新報 8月 15日)

秋田港とロシア・ウラジオストク港を結ぶ韓国長錦（シノコー）商船の定期コンテナ船が 14 日午前 6 時 40 分、秋田港に初寄港し、ロシアへ向け中古タイヤを積み込んで出港した。ロシアへの定期コンテナ船の就航は、1999 年開設の秋田ーポシエト間が 2003 年に積み荷不足のため休止になって以来 9 年ぶり。

新航路は秋田港を出て、新潟、直江津、富山新の国内各港に寄港し、釜山を経由してウラジオストクへ向かうルート。ウラジオストクからは釜山経由で秋田に入り、再び各港を巡る。

**山形県**

めざせロシア市場開拓  
10 月、極東 2 都市で商談会  
(山形新聞 7月 13日)

中国・東北林業大と協定 東北公益大、学生を相互派遣  
(山形新聞 7月 10日)

県と県国際経済振興機構は、10 月にロシア極東で現地バイヤーを招いた商談会を開催する。ハバロフスクとウラジオストク両主要都市で“メード・イン・ヤマガタ”を PR。加えて、現地ショッピングセンター内で県産品を試食・展示、市場動向について調査する。対岸貿易の活性化を通じ、有望市場に向けた県内企業の輸出事業を支援する考えだ。

ハバロフスクでの商談会は 10 月 9、10 日の両日、ハバロフスク日本センターで開く。ウラジオストクでは 12 日に開催。現地日本センターを会場に買い付け担当者との商談に臨む。前回の商談会では、啓翁桜やアルストロメリアといった花卉類などの輸出につながった。

**新潟県**

9 月新潟で経済会議  
4 県と中国東北部 4 省区  
(新潟日報 7月 21日)

中越クリーンサービス、瀋陽に現地法人 施設管理で受注見込む  
(新潟日報 6月 26日)

県と在新潟中国総領事館などは、同領事館が管轄する新潟、宮城、山形、福島 の 4 県と中国東北部の行政、企業関係者などが参加する「4 県 4 省区経済交流協力会議」を 9 月 23、24 の両日、新潟市中央区の朱鷺メッセや同区内のホテルで開く。日中国交正常化 40 周年に伴う記念イベントの一環。両国間の経済交流を促し、東日本大震災の被災地復興に結び付ける狙いもある。



中国からは黒龍江省、遼寧省、吉林省、内モンゴル自治区の4省区の副省長や約250社の企業幹部ら約400人が来県。東北部以外に北京や上海、江蘇省、山東省などからも多数の企業が参加する見込み。国内からは、6月に総領事館の管轄エリアに加わった宮城県の関係者を含め、4県から約600人の参加を見込んでいる。

黒龍江省土木関係者に研修会  
かんがい技術、亀田郷に学べ  
(新潟日報7月25日)

日中国交正常化40周年を機に、本県と中国の交流をさらに深めようと、黒龍江省の農業土木技術者を対象とする「黒龍江省の大地を潤すかんがい技術交流研修会」が24日、新潟市中央区で始まった。かつて「芦沼」と呼ばれた湿田の乾田化に成功した亀田郷などを訪ね、28日まで水利施設に関する技術を学ぶ。

研修会はNPO「水環境技術研究会」（早川典生会長）と県の主催。1970年代から中国・三江平原開発の技術支援に尽力した亀田郷土地改良区元理事長の故佐野藤三郎氏の原点・亀田郷の視察などを通じ、農地整備の「志」を中国の技術者に知ってもらおうのが狙い。来県したのは黒龍江省水利科学研究院に所属する30代の幹部技術者8人。

中国、短粒米の生産増加  
本県農家ら「将来の脅威」  
(新潟日報8月21日)

日本人が主食とする短粒の「ジャポニカ米」の生産を、中国が2011年に6,475万トン（もみ米ベース）まで拡大させたことが20日、農協系シンクタンク「JC総研」の調査で分かった。10年前より4割以上増え、日本の生産量の6倍に上る。

県内関係者からは「将来、日本への輸出に回る可能性もあり、脅威だ」と懸念する声が上がった。中国米の大半が国内向けと見られるが、圧倒的な生産量で輸出余力も大きいことに関係者は不安感を強めている。

## 富山県

ダイト、中国企業を子会社化 包装工場新設に6億円

(北日本新聞7月11日)

開発・流通でタッグ 広貫堂、韓国企業と協約(北日本新聞8月8日)

中ロバイヤーと商談会  
伏木富山港活性化へ  
(北日本新聞8月23日)

昨年11月に日本海側総合的拠点港に選ばれた伏木富山港の利用促進に向けた商談会が22日、富山市のホテルで開かれた。経済成長が著しい対岸諸国での市場開拓に向けて、参加した県内の16社が中国やロシアのバイヤーと積極的に意見交換していた。

県のほか富山、高岡、射水の3市や商工会議所、港運会社などをつくる伏木富山港ポートセールス事業推進協議会が主催した。協議会は中国の上海や瀋陽、ロシアのウラジオストクの貿易会社や小売店のバイヤーを招へい。23日には岐阜市で開く。

ロシア向けRORO船で県  
定期便化へ運航実験中  
(北日本新聞8月10日)

対岸貿易や港湾の活性化を目的に、県が伏木富山港でロシア極東向けの貨物船の運航実験を行っている。トラックなどが乗り入れできるRORO船を今月中旬までの約1カ月間、定期便として運航する初の試みだ。県は3年後に定期便による週2便体制の構築を目標としており、

実験で貨物のニーズや輸送コストを検証し、実現の条件となる集荷量の増加につなげていきたい考えだ。

6月中旬から運行ダイヤを公表したところ、県外の商社やメーカーなど4社が参加。重機や建築パネル、化粧品など計85トンの荷物が集まった。奈良や三重、埼玉や千葉、愛知、福島から富山新港を経てロシアに送られる。

### 石川県

福祉・介護で日中交流  
金沢の施設、医師ら2人受入  
(北陸中日新聞8月10日)

金沢市の社会福祉法人「北伸福祉会」(北本広吉理事長)は今夏初めて中国・江蘇省から医師ら2人を受け入れ、福祉・介護分野の交流に乗り出した。日本の介護保険制度などを紹介し、中国の足裏マッサージの技術を教えてもらう。

2人は江蘇経貿職業技術学院に勤める医師の韓麗萍さんと教員の陸小香さん。7月15日から1カ月間、彦三町のデイサービス施設などで職員らと交流している。

中国拠点、上海に統合 渋谷工業、新会社設立

(北陸中日新聞8月14日)

### 福井県

12年上半期国際コンテナ量  
敦賀港21%増、過去最高  
(福井新聞7月20日)

県は19日、敦賀港の2012年上半期(1~6月)の国際コンテナ貨物取扱量(20フィートコンテナ数換算)が前年同期比21.6%増の1万3,150となり、過去最高を更新したと発表した。国際定期RORO船による対韓国の輸出入が伸び、貨物量全体の増加につながった。

県企業誘致課によると、10年に就航した韓国釜山港との定期RORO船による液晶ガラスの輸出や鋳物製品の輸入が増加。同課は「景気変動がなければ、このまま堅調に推移する」とみて、通年では過去最高を大幅に更新した11年の2万3,675を上回る可能性があるとしている。

敦賀・定期航路開設110周年  
記念客船ロシアへ  
市長ら432人  
(福井新聞7月26日)

今年の敦賀-ロシア・ウラジオストク定期航路開設110周年を記念した豪華客船の旅「夏のロシア・ウラジオストククルーズ」が25日、敦賀港を出港した。河瀬一治市長ら敦賀市民66人を含む432人が乗船した豪華客船「ぱしふいっくびいなす」が、市民の見送りを受けてウラジオストクを目指してゆっくりと岸壁を離れた。

同市は、敦賀港の利用促進を目的に「人道の港クルーズ」と銘打って、市民を対象に一人当たり6万円の旅費を補助している。客船には姉妹都市締結30周年を記念してロシア・ナホトカ市へ向かう敦賀市の親善使節団30人も乗船した。

### 鳥取県

中、台、口のチャーター便  
まんが博期間中続々乗り入れへ  
(山陰中央新報8月3日)

鳥取県内で4日に開幕する「国際まんが博」に合わせ、中国・上海市の吉祥航空が運航する国際チャーター便の第1便が2日、境港市の米子空港に到着した。11月25日までの同博期間中、台湾やロシアか

らも県内へチャーター便の乗り入れ計画があり、効果が期待される。  
 会社役員の蔣潤さん（43）は、鳥取県出身の漫画家・青山剛昌氏の作品「名探偵コナン」の大ファンという娘や友人らとツアーに参加。「ゆかりの地を回ったりし、リラックスしたい」と、楽しみにした。

### 島根県

ロシア貿易促進へ  
 サポートデスク開設  
 （山陰中央新報 6月26日）

浜田港を使ってロシア貿易を実施、検討する日本側企業の相談窓口となる「浜田港ロシア貿易サポートデスク」が25日、浜田市の貿易会社エル・アイ・ビーの事務所内に設置され、業務を始めた。ウラジオストク市内に置くロシア側企業の相談窓口との連携を密にし、情報交換や需要調査に当たって貿易の促進につなげる。

官民でつくる浜田港ロシア貿易拡大プロジェクト実行委員会（委員長・岩谷百合雄浜田商工会議所会頭）が、同社に運營業務委託して開設した。同実行委は3年前、ウラジオストク市内にロシア側相談窓口「島根ビジネスサポートセンター」を設置済み。運營業務は同社の現地事務所に委託しており、双方への窓口開設で、今後はより迅速な対応が可能となる。

工作機械製造の清和鉄工 中国に新工場、経営基盤強化  
 （山陰中央新報 7月19日）

### 九州

九州オルレ PR  
 日韓観光商談会  
 （西日本新聞 7月6日）

韓国からの旅行客を九州へ呼び込もうと、九州観光推進機構と九州運輸局は5日、韓国釜山市で、観光説明会と商談会を開いた。九州各県からホテル、旅館など旅行関係の約60団体が、現地の旅行業者など約50団体に九州観光の魅力をアピールした。

延岡の焼酎、上海上陸 イモ、麦、クリ 独自に販路  
 （西日本新聞 7月7日）

国際線展開 試練金に  
 北九州－釜山線就航  
 （西日本新聞 7月13日）

スターフライヤー（北九州市）が12日、同社初の国際定期路線となる北九州－韓国・釜山線を就航した。国内初の「海外日帰り運賃」で浸透を図る同線は、国際線拡大を狙うスター社の試練金になる。国際路線が過去に2度撤退した北九州空港にとっても国際線定着への3度目の挑戦となり、動向が注目される。

モンゴル支援、次の一歩  
 （西日本新聞 8月10日）

モンゴル支援の一環で遊牧民向けに小型風力発電機を開発した宮崎県都市部の都城高専技術支援センターは9日、国内での生産・販売を目指して県内の機器メーカーなど5社と「風力発電機技術開発交流グループ」を設立した。10月までに試作機をつくり、年内にも販売を始めたい考えだ。

モンゴル国内での生産を目指し昨年9月、現地のテレビ局などが合弁会社を設立したが、技術力不足で生産できない状況が続いている。

## ◆セミナー報告◆

## ERINA ビジネスセミナー



テーマ：ロシア欧州部のビジネス環境及び販路拡大について

日時：平成24年8月23日

場所：燕三条リサーチコア 6階「6-F4」

講師：モスクワ・ジャパンプラブ事務局長 池田正弘氏

## ロシアの概況

日本を代表する金属製ハウスウエアとして、燕産の製品は日本で定評がありますが、ロシアでも売り込み方次第では十分有望な商品だと思えます。

モスクワですでに3年越しに販売努力をされ、ある程度の成果も出ていると伺っています。モスクワは、極東と違い、やはり市場規模がまるで違います。極東は極東全体で人口が650万人、モスクワは今、ヨーロッパ最大の都市で人口1,100万人です。ロシア全体の人口は1億4,300万人。そのうちの8割がロシア欧州部にあり、お金の流れもモスクワ中心ですし、お金持ち、あるいは平均より上の人々が圧倒的にモスクワ、サンクトペテルブルグ、ロシア欧州部にいます。

ロシアは非常に好景気です。ロシアは石油・ガスの大生産国で、石油もガスも非常に高値ですから、それで十分に食べられる国です。しかも今後もあと50~60年は十分、今のレベルを継続できます。国の債務もありませんし、実は非常に豊かな国でしょう。そういうことが反映され、モスクワの景気はたいへん良いです。

車も日本車はじめ高級車が非常に多く、モスクワへ来られる方は驚きます。車の価格も高く、日本の倍とはいませんが、それでもどんどん売れる、恐るべき市場です。

ヤマハのピアノも高級機種から売れます。ロシアでは日本製品・日本ブランドの市場人気が高く、今後も日本企業の工場進出は増加すると思われれます。通関・各種証明など、ロシア独自の要求が多くて面倒な点はありますが、ひとえに市場が大きく、ロシア人が日本製品を喜んで購入してくれるからです。

日本との貿易も好調です。2008年から2010年にはリーマンショックで貿易高は落ちましたが、2011年は308億ドルに回復し、2012年上期は172億ドルで、たいへん好調です。

不安要素はヨーロッパの金融危機の波及です。しかし、資源を持つ強いロシア経済は、いろいろ問題はあっても好調と言えます。これから6年はプーチン大統領ですが、今後プーチンでなくなっても、強いロシア経済は変わらず健在と言えます。

## ジャパンプラブについて

ジャパンプラブは、日本企業とモスクワ在住の日本人の集まりです。現在、法人会員は188社、個人会員は41名です。もとは商工会で、企業組織と日本人会が2007年に統合され、「ジャパンプラブ」となり

ました。私は2003年から事務局長に就任しました。当時の法人会員は67社、9年間で約3倍の188社となり、モスクワ在住日本人は2003年当時1,100人で、現在は1,700人です。

韓国からロシアに進出している企業は45社ぐらいで、モスクワ在住韓国人は日本より多く2,500人です。韓国はLG、サムスン、現代などの大企業が進出し、国としてロシア企業進出を重視し、官民あわせて海外で稼ぐ強い意志で臨んでいます。企業数は50社に満たないのですが、留学生などの人材を多数派遣し、日本人より在住人数が多くなっています。

ジャパクラブでは3年前から「工場進出企業交流会」を組織し、全体の状況が分かるようになりました。それまでは新聞発表で生産開始を知り、本当に生産開始しているのか不明で、日系企業工場進出の全貌を把握できずにいました。日本企業はいろんな分野、いろんな場所でよくやっていて、これを上回る国はドイツしかありません。韓国は動きこそ派手ですが、自動車と家電に限られ、規模と数では日本より少ない状況です。

#### ロシアにおける日系企業の 工場進出

#### JTI (サンクトペテルブルク、モスクワ州、リペツク州エレツ) [タバコ]

日本たばこは、ロシアたばこ市場で断然トップ企業であり、そのシェアは33%です。ロシアはたばこを吸う国ですので、ロシア市場の3分の1のシェアというのは大きな規模です。いまやJTを支えるのがロシア市場です。サンクトペテルブルグ工場はJTが世界で持つ最大規模のたばこ工場で、その他にも二つ工場があります。

#### 旭硝子 (ニジェゴロド州ボル、モスクワ州クリン) [ガラス]

旭硝子はロシアに工場を二つ持ち、こちらはJT以上の大きなシェア(38%)です。ロシアでトップの硝子工場で、自動車用と建物用のガラスをつくっています。硝子工場としては世界最大規模のようです。

#### 横浜ゴム+伊藤忠商事 (リペツク経済特区) [タイヤ]

今年5月、横浜ゴムのタイヤ工場がリペツクにできました。タイヤとしては日本企業初の大規模工場です。横浜ゴムとしては、工場進出決定の3年前からロシアの売上が多く、日本、アメリカ、ロシア、中国の順番だったそうです。タイヤは輸送コストパフォーマンスが非常に悪い商品で、売り先の近くで製造するのは意義が大きいそうです。

ちなみにタイヤはロシアではブリジストン、横浜ゴム、ダンロップ、トーヨータイヤの順で、ロシアはタイヤの大市場となっています。冬タイヤ、夏タイヤで必ず履き替えますし、1台あたりの走行距離が日本と全然違います。

ロシア人は車移動が好きで、1年間の走行距離が2~3万キロに上ります。日本では週末に買い物で使用するくらいで、3,000~5,000キロ、1万キロいけば多い方です。横浜ゴムも「もっと早く工場を作れば良かった」というくらいのビッグビジネスになっています。今後、

ブリジストンかダンロップか、他社が出てくるのではないのでしょうか。

#### コマツ（ヤロスラブリ、イワノボ）〔建機〕

コマツの工場は2010年にできました。建機はロシアでものすごく売れますが、日本からは輸送費がかかり、下手をすると商品の20～30%が輸送費で食われてしまうような商品です。コマツは、例えば金属製おもりなど、現地で部品を作るものは作り、エンジンなどは日本から運んで組み立てます。需要に近いところで組み立てるために、ヤロスラブリに工場を作りました。コマツの世界にある工場でも、最大規模です。

#### 日立建機（トベリ州）〔建機〕

現在、工場をつくっているのは日立建機です。やはり建機が非常に売れるということで、モスクワから北に170キロほどのトヴェリ州というところで現在、つくっています。

このように、日系企業はロシアで頑張って製造・販売しておりますし、今後も増えていくと思います。

もちろん、燕の皆さんはこちらで作ってこちらから輸出されれば良いのです。なんでも向こうでつくれば良いわけではありません。皆さんもお気づきのように、向こうには日本の家電工場は一つありません。以前から、ロシア側は「家電の工場をつくったらどうか」と言っていたのですが、日本の企業は家電について踏み切れず、そのうちに韓国勢に抜かれてしまった状況です。

テレビ、レコーダーなどは、サムスン、LGに抜かれてしまいましたが、例えばデジカメでは日本が圧倒的に強く、トップはキャノンです。ビデオカメラでも、ソニーやパナソニックなど日本勢がまだ優位にあります。エアコンも日本勢が多いですね。複写機はキャノンとかリコーとか、日本勢が上ですが、ロシアの場合、複写機はゼロックスだけがソ連時代から入っていたという伝統があるので、今でもゼロックスが1位です。2位がキャノンで、ゼロックスに迫っているという状況です。複写機、デジカメなどは、日本等で作ったものをそのままロシアに輸出しています。

このように、ロシアは市場としての規模が大きいです。そして、日本ブランドに対する信頼感、人気も非常に大きい。これが特徴です。日本製、日本ブランドということだけでも勝負できますので、燕の製品をどんどん宣伝していただくと思います。

#### ロシアへの売り込み 1) 展示会への参加

9月のモスクワのギフトショーに出られると聞きました。たいへん有効な手段だと思います。ただ、1年に1回展示会に出て、そのときに商談するということになると、その場限りになってしまいます。年2、3回出る必要があると思います。

あとは、どんな展示会に出るか、だと思います。ギフトショー、来年1月のコンシューム・エキスポはたいへん良いと思いますが、それ

以外にも、例えば、9月25～28日にモスクワで「PIR 2012」という食材関係の展示会があります。これも非常に大規模な展示会で、ロシア各地からバイヤーが来ます。テーブルウェアも食品関係ですから「PIR」なども有効な展示会かと思います。「PIR」には伝統的な日本の食品関係の会社が出ていますので、オールジャパンで、日本の存在をより大きくアピールすることにもなると思います。

## 2) 宣伝

しっかりとしたロシア語のホームページをつくり、ハウスウェア、あるいは日本というようなキーワードで検索すると、サイトにつながるようにします。今はインターネットの時代ですし、特にロシアのような大きな国ですと、地方の人も最初の情報としてインターネットにアクセスしているので、良いロシア語のサイトをつくるのが重要だと思います。

それから、コンスタントに売っていくには、代理店が必要だと思います。燕の皆さんの製品は実物を見て、手にとって、質感を見ながら決めていく商品だと思いますので、行けばいつでもサンプルがあって手にとって見られる、そこで商談もできるという場所がなければ、年に1、2回展示会に出るだけでは限界があると思います。

## 3) 代理店

例えば、ジャパンプラブの会員のなかには、横浜通商、イスクラ産業、(株)日ソ貿易、ロシアの会社ですが「経営コンサルティング」と、4社ほど、声をかければ代理店になることを検討しそうな会社があります。この4社の中で、(株)日ソ貿易は現在も「Japro」という日本食、雑貨（電機釜、パン焼き機等）のショップを一つモスクワで展開しています。それから、「経営コンサルティング」という会社はロシアビジネスのサポートを何でもやります。非常に日本語の上手いロシア人がやっている会社です。こういったところを利用して、体制を整える必要があると思います。

ロシアの会社なら「Nana」という会社があります。この会社は、10年ぐらい前からライオン製品（シャンプー、リンス、石けん、中性洗剤、洗濯用洗剤）をインドネシア工場からロシアに入れて、ロシアのスーパーマーケットチェーンに卸しており、相当規模のビジネスになっています。話をすれば、それ以外のものにも、やる気を見せるかもしれません。

それから、日本食材の店を10月にオープンする「Nippon」というロシアの会社があります。9月末の「PIR」食材見本市にまず出店して、10月には店を開くそうです。食材関連ということで、ハウスウェアも置く可能性は十分あると思います。

そのほか、モスクワの私どもの事務所の近くに、日本の包丁の看板を掲げた店があります。日本刀のイメージもあり、日本の刃物は非常に優れているという知識はロシア人の間にあります。そのイメージも利用して商品の販売戦略を作るべきかと思います。逆に、箸を使う民族がそんなに良いフォークやナイフを作っているとは誰も思わないので、包丁の店になってしまいます。包丁以外にも良いものがあると積

極的にアピールしないと、日本人＝箸のイメージを打ち破れないと思います。

地方展開はたいへん重要です。モスクワの展示会にはある程度、地方からもバイヤーが来ますが、十分ではありません。ロシア語のインフォメーションを、地方の政府やその商工会議所などを通じて地元のバイヤーに事前に伝達すれば、ずいぶん違うと思います。

地方都市も、モスクワに比べて規模は小さいですが、それなりに重要です。ロシア欧州部の地方都市への直接のコンタクトを拡大することで、ピンポイントの商談が増えて行くと思います。

例えば、工場には必ず食堂があります。日系の工場で日本の食器が使われれば、どんなにいいでしょうか。それから、日系の工場があるロシア側の州は、日本に非常にシンパシーを持っているわけです。今、ロシアの州も結構お金持ちになってきて、建物の新築あるいは改修の際に、日本の高級食器をオファーすれば、十分検討すると思います。

また、工場をやっている日本の会社にとって、地元との関係は重要です。地元がゲストハウスをつくったという場合、日本企業から贈り物をする機会はよくあります。日本人形を持っていくことが多いのですが、例えば、燕のテーブルウェアの立派なセットを州知事へのギフトとして使いたい、というニーズも確実にありますね。

ロシアにおける日本のイメージは良好です。北方領土という問題があっても、韓国、中国との問題のようにはなっていません。ビジネスの機会は非常にあります。ぜひ今後、取り組みを拡大していただき、モスクワにいる我々が少しでもお役に立てれば、うれしいかぎりです。

#### <質疑・応答>

Q. 燕は、IH 対応の製品を結構作っています。ロシアのモスクワの電力事情はどうですか。

A. 膨大な需要があると思います。ただ、モスクワは、オール電化というよりも、できればガスがほしいところが多い。モスクワではガスが入っている家屋が半分、ガスが入っていないところが半分あるかな、という感じでしょうか。

Q. 三条市ですと、家庭用雑貨でも刃物類と園芸用品です。家庭菜園用の道具なども需要はありますか？

A. もう、膨大です。ロシア人がどうして別荘を持つかということ、できるだけ自然の中で暮らしたいということがあり、別荘には必ず庭があって、野菜、果物、花を栽培してしまして、それはたいへんな規模です。

Q. モスクワで代理店を使うとき、いろんな仕事をやっているなかで、燕の商品も一角に置かせてもらうというイメージでしょうか？積極的な売り込みは期待できないのでしょうか？

A. ロシアビジネスは障害が大きくて、特に中小ビジネスにとってのハードルが高い。大手はエネルギー関係とか、プラント関係とか大きなビジネスが多い。大手商社は新しい消費財には見向きもしません。ですから、中小の会社に頼むしかないと思います。どうしてハードルが高いかというと、ロシアではロシア語ができないと仕事にならないし、ロシア特有の商習慣とか、アプローチがあるからです。

商談も売り込みも積極的にしてもらって、それが上手くいけば利益の何パーセント、という方がいいのではないのでしょうか。



Q. ロシアの WTO 加盟による日ロビジネスへの影響、留意点を教えてください。それから、ウラジオストクで APEC の会議が開催されますが、中央に極東開発の姿勢が見られるのでしょうか。

A. 今、日本のロシア向け輸出の最大品目は自動車です。WTO への加盟によって自動車の関税が下がれば価格も下がって、売れ行きが伸びるだろうと思われていましたが、新車を廃車にするときの廃棄税を新たに設けるということで、自動車メーカーは、「変わらないじゃないか」とがっかりしている段階です。ただ、この廃棄税が WTO の条件に違反するのではないかという批判が出てきて、これを撤回、ないし金額を下げることになるかもしれません。直接の影響というのはこれぐらいです。投資では、WTO 加入で共通の条件、共通の土俵になりましたので、工場進出の場合は、むしろ、以前より安心してできるということでしょう。

APEC の方は、プーチン体制になって、極東に力を入れる、少なくともそのポーズを示したことは間違いありません。イシャエフ氏を大臣にして極東開発省を新しく設けましたが、しかし結局それも特に実効はないかもしれません。APEC が終われば、「祭りのあと」のようになりかねません。極東は人口減少傾向が止まらない状況ですから、それを変えない限り、地域の発展を図るのは難しいところです。

#### 平成 24 年度第 3 回賛助会セミナー



テーマ：「なぜ韓国企業は、世界で勝てるのか」

日 時：平成 24 年 8 月 29 日

場 所：朱鷺メッセ 中会議室 201

講 師：多摩大学経営情報学部・大学院経営情報学研究科教授

金美徳（キム・ミドク）氏

はじめに

#### (1) アジア経済が 世界経済をけん引

アジアというのは、ユーラシア大陸のヨーロッパ以外の地域で、広義では 48 カ国あります。狭義では、東アジア、東南アジア 16 カ国を指しています。このアジアの中核となっているのが日中韓です。日中韓を中心として、アジア経済の規模は今や、世界 GDP の 27% を占めています。さらに 2030 年には 52% を占めるという予測もされています。

しかしながら、日中韓を中心とした北東アジアの政治情勢の方はたいへん悪化し、葛藤がますます深まっています。

まず、冷戦があります。米ソ冷戦は終わりましたが、米日韓と中朝朝の間に、地域冷戦が残っています。さらには、北朝鮮問題が北東アジアに大きく横たわっています。それから、昨今の領土問題です。日中間には尖閣諸島問題、日韓間には竹島問題、日朝間には北方領土問題があり、さらには韓国と北朝鮮の領土問題である北方限界線問題があり、死者が出ています。また、歴史認識の問題とも絡みますが、中韓と日本の間には靖国神社参拝問題、朝鮮半島と中国の間に高句麗問題があります。さらに、環境・エネルギー問題、日中ヘゲモニー問題などがあります。

(2) 北東アジアが抱える  
政経矛盾

北東アジアの経済を見てみますと、経済連携が急拡大しています。日韓貿易だけで8兆円。さらに、韓中貿易が17兆円。日中貿易が27兆円。日中韓のそれぞれ片方は貿易黒字、片方は貿易赤字という具合に、うまくバランスが取れています。今後、このような経済連携をより大きくしていくなかで、政治問題を相対的に小さくしていくというのが、一つの解決方法だと考えられます。

文化交流も大きく、韓流、日流、華流といったものが定着しつつあります。さらには、教育交流が非常に活発化しています。日中韓の政府レベルで「キャンパスアジア事業」が今年4月から開始されました。これは、日中韓の三つの大学が共同で、アジアで活躍するグローバル人材を育てていくという作業で、文科省から莫大な予算が付けられています。こういった人材が育つと、いわゆる「政経矛盾」を解決してくれると期待されます。

さらに今後、政経矛盾を解消する方向として、東アジア共同体構想、APEC、上海協力機構があります。上海協力機構は加盟国がどんどん増えておりますので、要チェックです。

このようなアジア・ダイナミズムを主導していくのは、アジア企業です。そのアジア企業の一つ、韓国企業について、今日はお話したいと思います。

(3) 韓国企業の躍進

韓国企業の躍進は、ここ10年のことです。特に目立つのは、サムスン。世界最大級の家電・電子メーカーになっています。現代自動車は世界5位の企業になっていますし、SKは世界最大規模の工場を日本企業と一緒に建設しています。LGは白物家電の世界トップメーカーで、業績も好調です。サムスン財閥の中の1社であるサムスン電子だけでも、昨年は1兆円の純利益を挙げています。一方、日本企業は、パナソニックが2011年で8,000億円の赤字です。ソニーが5,000億円、シャープは4,000億円の赤字です。現代自動車は純利益が6,000億円ですが、トヨタはその半分です。販売台数はトヨタが100万台多いのに、現代の利益が多い。韓国企業の株式時価総額も6業種ですすでに日本を上回っています。さらに、昨日の情報ですが、ムーディーズが韓国の格付けをワンランク上げ、Aa3になり、日本、中国と横並びになった格好です。

(4) 日本企業凋落の原因

考えられる理由として、まず、韓国企業の躍進を過小評価している。それから、過去の成功体験に安住しています。私は、韓国企業が勝ったのではなく、日本企業が怠慢だったと思います。新興国市場の台頭というトレンドを見なかった。もしくは、アジアで稼げるグローバル人材を育てていない、技術神話を盲信している、内需依存、といった問題が挙げられます。

1. 韓国経済

(1) いち早い景気回復

2009年は世界大不況のさなかでしたが、韓国経済は見事にV字回復し、0.2%のプラス成長となりました。2009年、OECD・世界の先進30カ国の中で、プラス成長になったのは韓国と中国だけです。そ

して2010年は6.1%、2011年は3.6%と、G20の中で5番目に高い成長率でした。

韓国の成長要因として一般的にいわれるのが、「ウォン安効果です」。しかしウォン安効果は確かに輸出には有利ですが、輸入には不利です。韓国はエネルギー、部品・素材・工作機械をほとんど海外に依存していますから、逆に、高くつきます。したがって一概に「ウォン安効果」とは言えません。やはり、韓国企業の努力を冷静に評価せざるを得ないということです。

## (2) 経済見通し

世界経済は低迷しています。リーマンショック以降、アメリカは少し回復基調がありますが、まだ厳しい。ギリシャ・ショック。そして中国、新興国の低迷。韓国もそう簡単ではありません。成長は鈍化します。3%、下手をすれば2%台という見込みです。また、韓国の不確定要素として大統領選挙があります。2012年12月に選挙があり、2013年2月に新政権が誕生します。今、非常に注目されているところです。

次に、未来予測です。2050年に韓国と北朝鮮が統一した場合、世界第8位の経済大国になるという予測を、ゴールドマンサックスがしています。また、1人当たりGDPでは、2038年には日本を抜く、となっています。

## 2. 韓国企業の強み

まず韓国企業の置かれている状況についてお話しします。

一つ目は、韓国経済は財閥と貿易に大きく依存しています。例えば、韓国の4大財閥（サムスン、LG、現代、SK）の売上高をすべて合わせると、韓国GDPの52%になります。韓国経済の半分がこの4社に頼っている、偏った構造になっています。また、韓国の貿易額は、韓国GDPの89%に達しています。日本は27%ですから、日本より3倍、貿易依存度が高い、偏った構造です。

二つ目は、韓国は日本と中国のはざま、常にサンドイッチ危機にさらされているということです。日本に追いつきたくても追いつけない。しかし、中国には追い抜かされそう、といった非常に厳しい状況にあります。

三つ目は、韓国は北朝鮮リスクと北朝鮮特需のはざま大きく揺らいでいます。例えば、北朝鮮がミサイルを飛ばすと、韓国の投資環境は悪化します。株も下がります。しかし、南北関係が改善されると、逆に北朝鮮が大きなビジネスチャンスになります。例えば、東アジア最大のウランを筆頭に、北朝鮮にはいろんな資源があります。また、物流拠点としても、日本は朝鮮半島を通過してユーラシアと陸路でつながります。これはたいへん魅力的です。

## (1) 経営スタイルの強み

一言でいえば、韓国はマーケティング志向経営です。これに対して日本は、ものづくり志向経営。この違いを、バンクーバー五輪のキム・ヨナと浅田真央の事例で説明してみたいと思います。

実は、キム・ヨナは不器用です。トリプルアクセルが跳べません。

ですから、練習もしない。最初からあきらめました。すなわち、ものづくりをあきらめたということです。そして、早めにバンクーバー入りして、審査員の癖、審査基準を徹底的にリサーチして、それに合わせた演技をしたのです。すなわち、見せ方、売り方、マーケティングにこだわったということです。このようなパターンは、韓国の産業、スポーツ、音楽に共通しています。

これに対して真央ちゃんは、トリプルアクセル、すなわちものづくりにこだわったということです。私は、どちらが正しくて、どちらが間違っているかを言いたいわけではありません。ただ、どちらのスタイルも、市場の特性やタイミングによって効果が違うということです。

二つ目に、技術をどんどん買い入れ、マネジメントしています。そのメリットとして、古い技術を捨て、新しい技術をどんどん取り入れることができます。デメリットは、莫大なロイヤリティを払い、コストがかかります。

次に、海外戦略です。韓国は現地化主義で、韓国モデルを現地に合わせてどんどん修正します。日本の場合は、日本のものをそのまま輸出します。気に入らなければ買わなくていい。もし変えたとしたら、マイナーチェンジです。韓国はプラスチェンジです。韓国でも出していない新製品を新興国に出します。それも、早く儲けて早く逃げる、短期戦略です。

投資戦略は、韓国は国内で稼いだ利益を海外に投資するパターンです。韓国の消費者を犠牲にしています。例えば、現代の自動車のエアバッグは海外では標準装備ですが、国内ではオプションにしています。これに対して日本企業は、海外で稼いだ利益を日本に投資するパターンとなっています。これはこれで、海外の消費者を犠牲にしています。

次にリーダーシップですが、韓国の経営者はオーナー経営者です。「トップダウン」とリスク提起。韓国のオーナー経営者にとって、リスクはお金にしか見えません。日本企業は、サラリーマン経営者です。バランス力のある経営とリスク回避力が、日本の特徴です。

人事戦略では、まず、責任問題。韓国では徹底して個人を追及し、簡単にクビにします。これに対して日本は、組織的に追及する。だから、チーム力が高くなります。人材育成では、韓国はエリート育成をして経営者に育てる。副社長クラスになれば、5億、10億の報酬が待っています。しかし競争がすさまじいので、ほとんどが途中で辞めてしまいます。これに対して日本の人材育成は、熟練育成。全員課長に育てる。だから、組織能力が高くなります。逆に、韓国では、エリートは育つが組織能力は低くなります。

定年退職について、韓国では定年をどんどん引き下げています。定年を引き下げると、それだけ人件費がかからず、コスト削減になります。日本は定年をどんどん引き上げています。

これらのスタイルに優劣をつける気はありません。ただ一つ言えるのは、この韓国のやり方は、新興国には受けているということです。

か分かりませんが、私なりにまとめたものです。韓流マーケティングとは何かというと、ソフトから入ってハードを売るという、昔からやっていることです。具体的にいうと、「韓流マーケティング4段階説」というのがあります。第1段階は「韓ドラを通じてスターを好きになってもらう」。2段階目は「スターのグッズを買ってもらう」。3段階目は「韓国製品を買う」。4段階目は「韓国そのものが好きになる」。日本は今、第3段階に入ったところです。

この「韓流マーケティング」への対抗策ですが、一つは「逆手に取る、逆利用する」という発想があります。それをやっているのが、サントリーと花王です。両社はフジテレビの韓ドラのスポンサーになっています。ホンダは、韓国に乗り出して国内の韓国ドラマのスポンサーになっています。韓国ドラマに出てくる自動車はホンダが提供しています。

二つ目の対策として、韓国のマーケティング会社を利用するのはどうでしょう。韓国のマーケティング会社はサムスンやLGに相当しごかれていますから、アジア、新興国での調査能力、ニーズを取り込んだ製品開発力、販売促進力は非常に高いです。

### (3) 官民連携による 海外市場開拓

韓国は今、FTAを積極的に進めています。これを「同時多発FTA戦略」と呼んでいます。インド、EU、アメリカなどと「発効」し、中国とも交渉を始めています。「東アジアのFTAのハブをつくる」とまで豪語しています。しかし、FTAはそんなに甘くなく、韓国の農業、産業には大打撃で、倒産、犠牲者が山ほど出ています。それでも、手足がもがれても、韓国は海外に出る腹をくくっているということです。

李明博大統領のトップセールスも功を奏しています。象徴的なのが、UAEの原発受注です。4兆円の世界最大のプロジェクトを、原発を輸出したことのない韓国が取りました。李明博大統領が相手側の社長に6回も電話し、さらに破格の条件を提示しました。他の入札価格の4割引、原発運営60年保証、ウランを供給する、原発人材を育成する。これに対してフランスは「美術館を付ける」、ロシアは「潜水艦を付ける」、日本は「安全を保証する」。全く歯が立ちませんでした。

### (4) オーナー経営者の独創的な経営哲学と強烈なトップダウン

サムスンの李健熙（イ・ゴニ）会長は、妻と子供以外はすべて変えろ、という大改革を行いました。聖域のない改革を徹底して、25年かけて10回、行いました。

しかし、オーナー経営者には問題点が山ほどあります。独裁、民主主義的ではない、古い。途上国だからできる、もしくは不正の温床でもあります。問題点は山ほどありますが、社員は社長の命令はよく聞きます。悪口を言いません。

### (5) 新興国市場の先取り

2001年12月、ゴールドマンサックスが「BRICsレポート」を発表しました。その「BRICsレポート」を持って、韓国は即座に、迷いもなく、乗り出しました。2002年から業績が上がり始めて、2003年にはサムスン1社だけで1兆円の純利益を叩き出しました。

韓国の BRICs 戦略は単純ではありません。まず BRICs をベースとした「チンディア戦略」を展開しました。「チンディア」とは、中国（チャイナ）とインド（インディア）の造語です。皆が BRICs に乗り出すと、「ポスト BRICs 戦略」をすぐ展開しました。

「ポスト BRICs」の新興市場の造語は 10 個ぐらいあります。まず「VRICs」（ベトナム、ロシア、インド、中国）があります。ロッテなどがこの通り展開しています。造語には韓国の国名が入っているものもあります。韓国もマーケットとして世界から見られ始めているということです。頻繁に名前の挙がる国はベトナムです。韓国はベトナムに早い時期から進出し、すでにアドバンテージを持っています。次に多いのがトルコです。すでに、韓国の企業はトルコの市場を席卷し、SK 建設は欧州とアジアをつなぐ海底トンネルに着手しています。これが貫通すると「現代ロテム」が車両を提供する事業も進んでいます。

#### （6）徹底した現地化

例えば LG は中東で、携帯電話のイスラム対応として、メッカの方位を表示する、コーランが読めるようする、礼拝時間をアラームで知らせる、礼拝中の受信拒否などを行い、たいへんヒットしています。イスラム人は 16 億人います。

サムスンにはインドで、冷蔵庫に盗難防止の鍵を付けています。インドでは家政婦が持って行ってしまおうといわれ、鍵を付けてただけで冷蔵庫が売れました。携帯電話には太陽光パネルを着けました。電力需要の厳しいインドではそれが大受けしています。

インドにはターバンを着ける人がいるので、現代自動車は車の天井を高くしています。日本だと、安全上の問題があるので絶対にしません。さらに、信号があまり機能しておらずクラクションをブービー鳴らすということで、ハンドルの至る所にスイッチをつけています。

これらの秘訣は、マーケティングマネージャーとマーケティング会社が絶えず一緒に開発を行っていることです。そして技術者が下位にいます。日本とは逆です。

#### （7）デザイン経営と アフターサービス

日中韓の企業の違いを一言でいうと、中国はコスト、日本は技術、韓国はデザインといわれています。韓国のデザインは「格好いい」のではなく「売れる」のです。

最後に、大胆な広告手法とアフターサービスについてです。世界のいたるところの空港にサムスン、LG の看板が出ています。スポーツマーケティングも特徴的です。ロシアでは、プーチン大統領の執務室の窓を開けると、即、サムスンの看板が見えるようになっています。大胆というか、ストレートというか、韓国のマーケティングの特徴は「泥臭い」ことができるかどうかです。

アフターサービスでは、現代自動車のあるサービスがアメリカで大受けしました。失業すれば買った車を無料で返品できる、現代が買い取るというものです。そのサービスが発表されたとき、日本のメーカーは嘲笑っていましたが、売れに売れて、2009 年の大不況のさなか 30% 売り上げを伸ばしています。そのアイデアを出した現代の社員

がGMにスカウトされたほどです。

### 3. 韓国企業の弱み

一つ目は、世襲経営によるコーポレートガバナンスの不透明さです。これからも間違いなく世襲が続きます。そうになると、世界からグローバル人材が本当に集まるでしょうか。

次に、労使紛争問題です。調べてみると、去年は65件、前年比で21件減っています。デモによって仕事ができなかった勤務損失日数は8万日減っています。多少なりとも解消はされていますが、労使問題はあります。

三つ目は、部品・素材の対日依存。韓国は部品、素材、工作機械を全部、日本に頼っています。これが、韓国のいちばんのアキレス腱です。韓国の対日貿易赤字は毎年3兆円に上り、貿易赤字は戦後ずっと続いています。日本にとって韓国は、最優良顧客です。

四つ目に、先進の企業経営の経験不足。韓国企業はこれまで、日本企業に追いつけ、追い越せの一心でやってきました。しかし、日本企業どころかアメリカ企業まで抜いて、世界的なリーディングカンパニーになってしまいました。これから、グローバル企業としての自覚、企業文化といった意味で、普遍的なビジネスモデルが求められます。

### 4. 日韓企業連携の進化

今、日本と韓国のほとんどのトップ同士が企業連携をやっています。韓国企業、中国企業と付き合っているところには元気があります。例えば、三井住友銀行と国民銀行、新日鉄とポスコ、東芝とサムスン、NTT、サッポロビール、サントリーなどもこうした動きがあります。さらに、日韓企業連携は深化しています。旭化学、東レ、住友化学といった企業は今、韓国に世界最大の工場を建設しています。なぜ韓国かというと、韓国のFTAを活用するのです。中韓FTAを狙い、それに合わせて工場を建てています。さらに、台湾を加えた日韓台企業連携による中国進出も今後、期待されるようです。

### 5. まとめ

韓国企業躍進の秘訣は、「リスクに強い」ことです。リスク＝利益は常識です。

二つ目は「スピード経営」です。スピード経営は日本でも世界でもやっていますが、違うのは決断力です。「社長のリーダーシップ」もあります。

ただ、問題点は山ほどあります。韓国企業は、失敗の数でいえば世界一です。しかしクヨクヨしない。這いつくばってでも、指一本分でも前に出る。この指一本分の利益で何とか食いつないでいる状況です。

いまは「リバース・イノベーション」の時代です。先進国の正義、先進国のビジネスモデルが世界をリードする時代ではありません。新興国の正義、新興国のビジネスモデルが世界をリードする時代になりました。先進国と新興国がリバース（逆転）してイノベーションを起こす時代です。韓国企業の持っている新興国情報、新興国ビジネスモデルを活用するのも、一つの発想方法ではなかろうかと思えます。

## ◆ERINA 日誌◆ (7月1日～8月31日)

- 7月6日 総合地球環境学研究所「シベリアチーム研究会」・報告(京都市、杉本副所長)
- 7月11日 所内セミナー「中朝経済関係の現状と展望」  
(延辺大学経済管理学院教授・ERINA 共同研究員 権哲男氏)
- 7月13日 第156回 ICSEAD アジア講座「北朝鮮の新体制をめぐる政治経済動向」・講師  
(北九州市、三村調査研究部長)
- 7月14日 北海道大学スラブ研究センター主催 SRC セミナー「Demographic Trends in Russia」参加(札幌市、西村代表理事)
- 7月15日 北海道大学スラブ研究センター主催 SRC 共同研究報告会参加(札幌市、西村代表理事)
- 7月18日 KIEP・国際貿易研究院主催「中国地域経済の構造的変化と韓中協力」国際フォーラム・報告(ソウル、朱研究主任)
- 7月18日 環日本海懇談会幹事会講演(新潟市、穆研究員)
- 7月21～28日 日本海側諸港湾を利用した中国東北地域への貿易ルート構築支援視察団  
(ウラジオストク・琿春、佐藤部長ほか)
- 7月24日 「北東アジア協力に関するトラック2会合」開催(東京、杉本副所長ほか)
- 7月26日 北京科学学研究中心と学術交流に関する協定締結
- 7月26日 日中国交友好年記念シンポジウム(ホテルオークラ新潟、西村代表理事)
- 8月1日 【寄稿】社団法人日本港湾協会『港湾』Vol. 89 No. 8(通巻第千十六号)、「中国東北部の経済開発とインフラ整備」(朱研究主任)
- 8月1日 新潟大学産学地域連携推進機構インターシップ受入(2013年1月16日まで、新潟大学博士インターンシップ研究員 朱美華)
- 8月1～2日 「2012年日中経済協力会議—於黒龍江」(ハルビン、鈴木特別研究員)
- 8月8～10日 新潟大学副専攻「北東アジア社会経済演習」(ERINA 会議室、中村企画・広報部長ほか)
- 8月21～23日 第8回国際会議「アジアのエネルギー協力: リスクと障害」発表(ロシア・イルクーツク、新井主任研究員)
- 8月23日 ERINA ビジネスセミナー「ロシア欧州部のビジネス環境及び販路拡大について」(燕三条リサーチコア、モスクワ・ジャパクラブ事務局長 池田正弘氏)
- 8月28日 NHK「ニュースウォッチ9」出演(三村調査研究部長)
- 8月28～29日 NAGPF 理事会(韓国・済州島、新井主任研究員)
- 8月29日 平成24年度第3回賛助会セミナー「なぜ韓国企業は世界で勝てるのか」(朱鷺メッセ中会議室、多摩大学経営情報学部・大学院経営情報学研究科教授 金美德氏)
- 8月29日 新潟大学夏の特別国際関係講座訪問(ERINA 会議室、中島主任研究員ほか)



---

## 編集後記

---

9月は、APEC 首脳がウラジオストクに集まりました。国際貿易はさらに自由化の方向に動いていく様子です。▼ウラジオストクではポスト APEC 問題が囁かれています。経済の発展方向が続く状況のなかで、街が風化しないためには、極東連邦大学生など若者たちの考え方も一つのカギを握る気がします。▼8月、同じ港町のカナダ・バンクーバーに一泊しました。タクシーの運転手が「この街は、中国・香港からの移民がバブル経済をもたらした」と漏らしていました。▼アジア太平洋の東西で人波が街の表情を作っていく、そんな思いを抱きました。

\*\*\*\*\*

## ERINA BUSINESS NEWS No.93

\*\*\*\*\*

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](mailto:erdkor@erina.or.jp)

禁無断転載

## 北東アジアビジネス情報ハブー中国情報ー



□ 吉林市の経済動向・ビジネス情報（発信元：吉林市商務局、2012年7月）

□ 延辺州の経済動向・ビジネス情報（発信元：延辺州商務局、2012年8月）

2012年9月

ERINA 経済交流部

## 吉林市の経済動向・ビジネス情報

発信元：吉林市商務局（2012年7月）

---

### 吉林市経済貿易代表団、ロシア訪問で大きな成果獲得

この度、わが市と友好提携しているロシア・ボルゴグラード市政府及びモスクワ州ムィティシ市ウイコム繊維科学研究センターの要請に応じ、崔振吉副市長が経済貿易代表団6名を組織し、7月16日～24日までロシアを訪問した。

代表団一行はまずボルゴグラード市政府を表敬訪問し、ワシリコフ市長及びサバカリ地区行政長官と会見した。双方は友好的な雰囲気の中、両地域における友好交流やさらなる往来について会談された。来年はロシア中国観光年に当たるため、わが市代表団はこの機会を利用してボルゴグラード市及び周辺地域にわが市の観光資源や観光地紹介すると共に経済協力できるプロジェクトをも紹介し、より多くのロシア観光客及びビジネスマンがわが市へ投資と観光に来るよう招致活動をした。

崔振吉副市長は「両市は地理環境や気候条件において、特に産業構造において非常に良く似ている。共に化学工業、冶金やエネルギーを主とする産業であり、今後の協力空間は非常に大きい。ボルゴグラード市は栄光ある革命の歴史を有する英雄都市であり、かつて世界ファシズム戦争に反対するスターリングラード防衛線が勃発した地である。その悠久の歴史と静かに流れるボルガ川は、当地の観光産業の基礎を築いた。吉林市も風光明媚で悠久の歴史を持つ。両都市ともに観光産業における協力の奥行きは非常に広い」と話した。

ボルゴグラード市の責任者は「吉林市との20年来に及ぶ友好往来は一朝一夕ではできない伝統的なものである。文化、観光など民間往来の基礎の上に、今後は更に経済貿易面に力を注ぐべきである」と話し、来年開催される北東アジア投資貿易博覧会には経済代表団を派遣することが既に市の年度計画になっていると発表した。

---

### 恒涛省エネボイラー産業団地プロジェクトが永吉県に決定

7月19日、永吉県政府は青島市において山東恒涛節能環保有限公司と生産団地進出建設に係る契約を交わした。これはまさに総投資額25.3億元規模の恒涛省エネボイラー産業団地が永吉経済開発区に進出決定したことを意味する。

山東恒涛節能環保有限公司は山東恒涛集団に属する5社企業の一つである。研究開発、製造、販売、設置に及ぶ一連のサービスが可能な総合性の高い近代化された民営企業の一つであり、電力、石油化学、紡績・染色などの業種に向けた開発、設計する熱伝達システム並びに関連付帯設備の製造を専門とするメーカーであり、また中国のボイラー分野における省エネ応用部品を製造する十指に数えられる企業でもある。

恒涛省エネボイラー産業団地では主に空気予熱器シリーズ商品を生産し、セラミック熱交換プレート関連の部品や各種ボイラーに関わるシリーズ商品生産及び75トン/時の湿汚泥循環型ボイラーや35～130トン/時の生物質循環型ボイラーを製造している。

紹介によれば、恒涛省エネボイラー産業団地の建設は三期に分けられる。完成後、永吉経済開発区は研究開発や製造、物流を一体的に集約した付帯設備の整った生態環境保全型、循環省エネ型の新しい産業団地となる。

---

## 宝航東北産業団地、生産スタート

---

7月29日午前、宝航東北産業団地の正式稼働開始の式典が霧松ホテルで行われた。吉林市政府と宝航東北産業団地の投資企業（深圳市宝航建设工程有限公司）は互いに協力戦略に関する協議書を交わした。

市政府側からは李福才、房立群、宮成全が式典に参列した。

房立群副市長は祝辞において、次のように述べた。「盤石経済開発区の宝航東北産業団地は深圳宝航社が中国東北部に向けて拡大する戦略のうちの一つの重要な位置づけに当たる。この団地の建設はわが省の不動産業界におけるイメージ及び質の向上に貢献してくれる事となろう」。さらに、深圳宝航社にはこの宝航東北産業団地が一枚の名刺となるように努力してもらい、やがて名実ともに経済的効果と社会的効果の双方を勝ち取ってくれる事を願うと述べた。

深圳宝航社の方遠平取締役会長は挨拶の中で「宝航東北産業団地が稼働した後は、やがて関連する観光事業と提携し、ともに発展することを目指し、産業チェーン化できる分野の形成や価値ある共同体を作ること、サッシ分野の高品質化を推し進めたい」と述べた。

深圳宝航社は現在、中国内において成長が最も早く、かつ高い市場シェアを占める建築用サッシ及び不動産付随商品を提供する業者である。全国ですでに6地域に生産基地を配置し、業界のリーダーとなるべく大規模化、標準化、工業化の拡大成長を目指している。

宝航東北産業団地は2011年に盤石市に進出した。敷地面積は7万平方メートル、建築面積は約6万平方メートル。完全稼働後には年産200万平方メートルのドア、窓、フェンス等を生産し、年商は10億円となるという。ターゲットとしては東北地区及び内モンゴル地区を狙っている。

## 延辺州の経済動向・ビジネス情報

発信元：延辺州商務局（2012年8月）

---

### 州制60周年へカウントダウン（5月26日）

---

延辺州は州制60周年まであと100日というカウントダウンを始めた。延辺州では来る60周年記念に際し、8ブロックで27種のイベントを行う。うち3つの重要行事としては、州制60周年記念全州民族団結表彰大会、60周年記念祝賀会、第8回中国延辺・図們江地区国際投資貿易商談会を開催する予定だ。現在、この3行事の基本構想はほぼ決定しており、実施段階に入っている。

---

### 平壤、金剛山へ観光チャーター便（7月12日）

---

延辺州延吉市では正式に北朝鮮・平壤と金剛山への観光チャーター便を開通する。この路線は吉林省における北朝鮮に飛ぶ唯一のチャーター便となる。今後、中国の観光客は長白山観光のあとに延吉を経由して北朝鮮へ行くことができるようになる。

このチャーター便は週2便、毎週木曜日発で3泊4日、毎週日曜日便で4泊5日の旅となる。それぞれの出発時間は13:00と10:00で、離陸後1時間20分で平壤順安国際空港に到着す

る予定。

---

「中国光彩事業延辺紀行」催行（7月25日）

中国光彩事業促進会と吉林省政府が主催し、吉林省光彩事業促進会、吉林省経済技術合作局及び延辺州委員会、延辺州政府が共催する「中国光彩事業延辺紀行」の主たる行事が延辺芸術劇場において厳かに行われた。この会期内において、建設投資するプロジェクト 159 項目が契約された。そのうち実質的な契約は 92 件、総投資額は 1,000 億元余りにのぼる。また、延辺地元の烈士遺族に対する住宅改造費用として 2,490 万元が寄贈された。

---

図們江文化観光旅游フェスティバル開幕（8月2日）

8月2日夜6時30分頃、「生命の河・希望の扉」をメインテーマとする「延辺の夏／2012 中国図們江文化観光旅游フェスティバル」の開幕式が図們市図們江広場で盛大に行われた。

「北東アジアビジネス情報ハブ」に関するご意見・ご質問は、下記までお寄せください。

ERINA 経済交流部 佐藤、穆

Tel: 025-290-5545

E-mail: [businesshub@erina.or.jp](mailto:businesshub@erina.or.jp)