

ハッピー メール

HAPEE MAIL

Hiroshima international Access and Promotion center for Economic Exchange

公益財団法人ひろしま産業振興機構
国際ビジネス支援センター

〒730-0052 広島市中区千田町 3-7-47

TEL : 082-248-1400 FAX : 082-242-8628

ホームページ: <http://www.hiwave.or.jp/HAPEE/>

本誌掲載記事・写真の無断転載を禁止します。

ハッピーメールは、回覧して皆様でお読みください。

CONTENTS

独立行政法人中小企業基盤整備機構中国本部 本部長 井上 秀生 氏 「中小機構の海外展開支援」…………… 1	ホーチン「ベトナムへの進出可能性の模索① 「ミニ調査の活用」」…………… 5
海外レポート シンガポール「日本食激戦区、シンガポールで 地銀合同日本食商談会」… 2	上海「日中ものづくり商談会」…………… 6
ジャカルタ「ジャワ島での農産品・水産品加工の将来性」… 3	重慶「重慶近況」…………… 7
ハノイ「ベトナムの娯楽施設の現状と今後の課題」… 3	ニューヨーク「アメリカでの事業展開について —アジアとの相違」…………… 7
バンコク「タイ人旅行者獲得競争」…………… 4	チェンナイ「2013年インド新会社法の概要について」 8
	大連「第19回大連国際自動車展示会」…………… 9
	台北「台湾のノーベル賞(タン・プライズ)」………… 10
	ハッピーからのお知らせ…………… 11

中小機構の海外展開支援

独立行政法人中小企業基盤整備機構

中国本部 本部長 井上 秀生 氏



デフレ脱却、失われた10年を取り戻すべく、国は成長戦略を策定し、国内市場の拡大が見込めない中、成長著しい海外市場を取り込む必要から数値目標(海外展開1万社の実現)を掲げています。中小機構においても、本年4月からスタートした第三期経営計画において、相談から海外展開までを一貫して支援することとしています。

中国本部(広島市)の他、岡山大インキュ、福山・岡山・米子の各商工会議所等において、各国の事情に精通した専門家による無料窓口相談を定期的で開催するとともに、中国本部在籍の2名の専門家がフォローアップ等を行っています。年間約500件の相談があり、中でもASEAN諸国の相談が約5割と関心が高くなっています。

また、ASEAN諸国から中小企業CEOを招聘して国内中小企業との商談会やセミナーを実施(これまで、東京、大阪、広島等で、913社が参加、147億円の

商談成立)。このため、各国の政府機関等とMOUを締結、招聘企業の選定やニーズを事前に明確化し、質の高いマッチングを実現しています。今年度は、タイ、インドネシア、ミャンマー(10/7 東京、10/10 大阪)を開催した他、今後も追加実施を予定しています。

その他、地域支援機関や金融機関等との共催セミナー(講師派遣)、内外の国際展示会への出展サポート、人材育成(中小企業大学校/海外展開事業管理者や実務者向けの研修)、F/S調査(海外への同行を含む事業計画の実現可能性調査)等を実施しており、是非ご活用下さい。

最後に、今年度から各県に『よろず支援拠点』(身近な相談窓口、無料相談)が開設されました。海外展開に限らず経営上のご相談がありましたら、是非お気軽にご活用下さい。

日本食激戦区、シンガポールで地銀合同日本食商談会

シンガポール ビジネスサポーター 碓 知子

今や郊外の公団住宅街のショッピングセンターにもほぼ漏れなく日本食レストランが立地するようになったシンガポール。「なんちゃって」日本食から通も唸る本格派まで様々。地元スーパーにも日本の食材が並びます。

そんなシンガポールで開催される日本の地方銀行合同の食品商談会も今年で5年目を迎えました。今年には広島銀行を含む7行の合同主催で41社が参加し、調味料、練り製品、お菓子、味噌、海産物、日本酒などを紹介しました。

＜日本ではお馴染みの1人用ドリップコーヒーの市場は？＞



広島県からの参加企業の1つは株式会社セイコー珈琲です。世界各地からコーヒー豆を直接輸入し、自社ブランドでドリップコーヒーを生産販売するほか、プライベートブランドやOEM生産も行っています。中国、台湾、韓国、タイへの輸出実績があり、今回の商談会でシンガポール市場の開拓を目指しています。広島の自社工場で焙煎しているこだわりのコーヒーは、今回来場したバイヤーからも「香りもよくておいしい」と評判。抹茶カプチーノの粉末も、手軽に飲めるおいしい抹茶ということで関心を持つバイヤーもあったそうです。ただ、シンガポールは外食が多く、自宅ゆっくりコーヒーを楽しむ習慣はないお国柄。ターゲット、マーケティングを工夫する必要がありそうです。個人的には、1カップ5-6シンガポールドルのスタバコーヒーがオフィス街では売られていますから、オフィス需要の開拓もあり

では、と思います。

＜牡蠣一筋、生牡蠣用の海からとれた最高品質を提供＞

広島食、といえば日本一の生産量を誇る牡蠣。牡蠣を養殖する海には、生食用専門の海とそうでない海があるそうですが、今回商談会に参加した、かなわ水産株式会社は、広島県南部海域大黒神島の生食用牡蠣の養殖が許可された清浄海域で育成された生食用かきを使用しています。シンガポールは日本からの生牡蠣の輸入がまだ許可されていないので、残念ですが、冷凍剥き身、フライ用冷凍牡蠣をはじめ、燻製オイル漬け、佃煮、オイスターソースを紹介。値段は高めですが、おいしさと安全はぴかー。「牡蠣の品質のリーダーとして、ハイエンドのマーケットを狙う」（三保社長）戦略です。例えば中華料理に欠かせないオイスターソースはシンガポールでもかならず家庭に1本あるなじみの調味料ですが、同社のオイスターソースは、混ぜものなし、100%牡蠣からつくった正真正正のオイスターソース。牡蠣を発酵させてつくっているのが特徴で、牡蠣の煮汁をベースにしたオイスターソースとは一線を画しています。



このほかにも、広島県で生産される農林水産品・食品等の海外における販路開拓・拡大を目的に活動している Agri & Foods Export Frontier, Hiroshima（事務局：ひろしま産業振興機構）が、今年度事業として、シンガポールにおいて食品輸出商談会の開催を予定しています。

日本食の人気が高いとはいえ、香港や台湾よりはお財布の紐が硬いといわれるシンガポール。しかも日本各地からシンガポール市場を狙う企業は後を

絶たない激戦地です。商品の品質だけで参入できるわけではありません。ブランドづくり、マーケティング

など知恵を凝らして、1社でも多くの広島県企業に成功して欲しいと願っています。

ジャワ島での農産品・水産品加工の将来性

ジャカルタ ビジネスサポーター 松井 和久

次期ジョコウィ政権の重点政策が少しずつ明らかになってきました。そのなかの一つは、食糧生産体制の強化、食品加工における付加価値向上、といった農業・一次産品加工業です。とりわけ、2015年のアセアン市場自由化を背景に、国内市場にあふれる輸入食品・食材に対する国産品の競争力強化を重視しています。

しかしながら、インドネシアの国内市場は、高所得層向けの高級品と中低所得層向けの一般品とに大きく分かれてきています。前者については高価な輸入品であり、どんなに高価でも購買する層が存在することは想像できますが、後者についても、かつては国産品が主流だったところへ輸入品が大きく入り込んできています。

特に、中級のスーパーマーケットから農村の路地に至るまで、中国産の果物が並んでいます。それも、リンゴのようなインドネシアにはほとんどないものだけでなく、インドネシアでとれるはずのミカンなどもたくさん売られています。仕入れ値が安くて利幅が大きく、品質も相対的に良い輸入品が国産品を駆逐しているのが現状です。

このままでは、インドネシアの食糧生産や食品加工の発展が難しくなるのではないかと思うのですが、作物を生産する場としては、決して不利ではありません。とくにジャワ島は、火山灰に恵まれた水はけの良い肥沃な土地に恵まれており、様々な農産

物を栽培するのに適しているのです。

たとえば、東ジャワ州では、日本の企業が農家グループへ委託生産した高原野菜（イモ、サヤエンドウなど）を冷凍・チルド・乾燥などに加工し、日本へ輸出しているところがあります。加工については、日本の輸入元からの指示やオーダーに基づいてカットし、大腸菌フリーとなるように留意しています。おそらく、標高差を活かす形で、日本と同じ野菜が年に少なくとも3～4回程度収穫できます。もっとも、作物の生産現場である圃場（ほば）での農業指導は不可欠です。

東ジャワ州は食品加工の国内の中心地で、今も日本などへの冷凍エビやシーチキン缶詰などの輸出がさかんです。農産物生産・加工も含めて、今すぐには無理でも、将来的に、世界への日本食材の供給拠点として育てることも考えられるかもしれません。そのプロセスに日本が関わることで、日本向けだけでなく、インドネシア国内へ供給する農産品・水産品の品質向上も自ずと図られてくることが期待されます。

そのためにも、冷凍・冷蔵設備の整備など、コールドチェーン関連のインフラ投資も有望になってきます。広島県からの農産品加工・水産品加工に関するビジネスの場として、東ジャワ州など、インドネシアのジャワ島は大きな潜在性を持っているといえるかもしれません。

ベトナムの娯楽施設の現状と今後の課題

ハノイ ビジネスサポーター 中川 良一

ベトナムは毎年8月に入ると中秋をひかえて各地で祭りの気分が漂い、至るところに臨時の月餅ショップが設置され賑わいます。

今年の中秋は西暦の9月8日に当たり、この日は太陽が沈んでから獅子舞の太鼓の音があちこちに響きわたり、街角に設置された演舞台に子供たちのための様々なイベントが行われました。中秋のことをベトナム語では Trung Thu(チ



ュン・チュー)と言います。チュンは“中”でチューは“秋”のことです。

今回はベトナムの人々の余暇の過ごし方についてご紹介します。

ベトナムの祝日は通年10日程度で、テト休み(旧正月)が最も長く労働法では5日間と定めています。会社により10日間の連休にするところもあります。テトの他に新年(1月1日)、フン王の命日(旧暦3月10

日)、戦勝記念日(4月30日)、メーデー(5月1日)と建国記念日(9月2日)で計5日の祝日があり、これらの祝日を利用して社内親睦旅行を行う企業もあります。

経済的に裕福な人々は、休日や祝日を利用して国内旅行もしくは海外旅行をしています。国内旅行業界は、近年大変盛況になっており、各地方都市の旅行会社でも外国人客及び国内旅行者を誘致すべく、地元の観光資源の整備、開発にも力を注いでいます。

海外旅行では、特に日本への観光旅行が、今最もホットな目的地として取り上げられており、日本政府観光局の発表では、8月に日本を訪れたベトナム人は、前年同期の58.3%増9,800人と過去最高を記録したそうです。また2012年1



月から32ヵ月連続してベトナム人の訪日数が増加しており、今年8ヵ月間の合計で8万人強の入国者を記録しています。

航空便も便利になり、7月から羽田-ハノイ、羽田-ホーチミン線そして成田-ダナン線も開設されました。また日本政府も、ベトナム人の観光誘致をさらに促進するため、本年からビザ取得条件を大幅に緩和することを決定したそうです。日本政府指定

の旅行会社が行う観光ツアーでは、ほぼビザ免除に近い形で日本に入国出来るようになり、ますます訪日者が増えることが見込まれています。

しかし、海外旅行はまだまだ庶民には高嶺の花であり、一般的には、休日にショッピングモール、娯楽施設や遊園地等で過ごすことが多いようです。しかし、娯楽施設はまだ不足しており、約700万人の人口を抱えるハノイ市に、ボーリング場は1箇所、最近ではアイススケート場が1箇所オープンしました。ハノイ唯一の動物園は、休日には大変混み合い、地方からも大勢の人々が訪れます。残念ながら動物園の規模は非常に小さく、日本では定番のキリンやライオン、オランウータン等は不在です。今後、国民全体の所得が増えるにつれ、余暇も多様化し、より充実した物

が求められると予測され、特に若者や子供のための娯楽施設の増設は不可欠となっています。今後も同分野において、多くのビジネスチャンスを秘めていると思います。ベトナム政府としても、今までの交通インフラ中心の整備から、生活インフラのより充実化のための、各種整備事業が重要な課題となってきています。

タイ人旅行客獲得競争

ハッピーメール9月号で、日本を訪れるタイ人観光客の数は、2012年に26万人、2013年に47万人と連続して増えており、2014年もタイの政情が正常になれば、100万人以上が日本を訪れるとタイ旅行代理店協会は予想している旨、お伝えしました。わずか2年で約4倍もの観光客が増加するとあって、日本の各都道府県はタイ人観光客を誘致する取り組みを本格化してきた様に感じます。

8月22日、駐日タイ大使が、秋田県庁を表敬訪問しました。シリントン王女が来年4月に60歳の誕生日をお迎えになるため、大曲商工会議所と北都銀行、タイのカシコン銀行が合同で花火を打ち上げる祝賀計画を立案し、その計画の確認のため、「大曲の花火」大会を視察しました。秋田県は花火を自

バンコク ビジネスサポーター 富永 勇三

身の強みとしてタイ人にアピールしていく考えです。

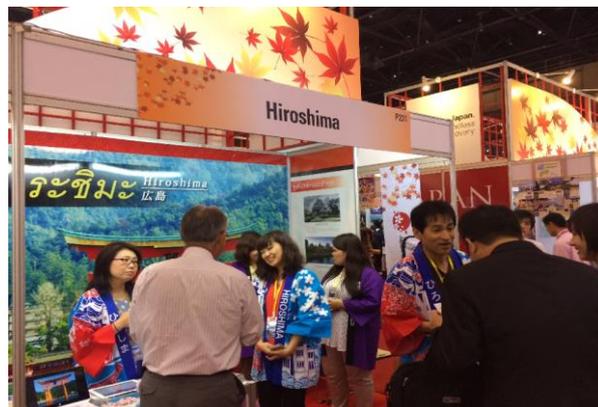
福岡県・山梨県・埼玉県・鳥取県・秋田県・島根県はタイ国工業省と県内企業の販路開拓・海外進出支援等を行う覚書を締結し、年内には愛知県・福井県・川崎市も工業省と覚書を締結するようです。秋田県は北都銀行に委託業務として、「秋田県東南アジア経済・観光交流連絡デスク」を設置し、静岡県観光振興課もバンコクに観光振興拠点を設置する等、各都道府県の動きが活発化しています。

広島県もタイの協力企業に適任者を赴任させ、情報収集・提供を行うことも有効な手段と思われる。

また、2014年8月14日から17日にかけてバンコクで国際旅行フェアが開かれ、のべ30万人

の人出でにぎわいました。広島県も広島観光コンベンションビューローと連携してブースを出展し、多くの問い合わせに対応していました。現在の広告物は、日本人目線で作成されているように感じます。もっと広島在住のタイをはじめとする外国人を活用し、外国人の目線から観光アピールを行っていくことが重要だと感じます。

秋田県が花火でタイ人にアピールしたように、広島県もタイ人にアピールできるポイントが多々あると思います。瀬戸内海には、日本一長寿の島「志々島」をはじめ、美しい島々があります。その島に、タイ人が喜ぶような和風宿を建築し、観光客を誘致することも可能ではないでしょうか。広島県単独ではなく、瀬戸内海を囲む県で観光プログラムを組む



こと、滞在するホテルは日本の歴史、わびさびが感じられるように屋敷を改装したような宿を建設すること等、タイ人が喜ぶおもてなしを行っていけば、他の都道府県に負けないタイ人に人気の観光地になるのではないかと考えています。

ベトナムへの進出可能性の模索①「ミニ調査の活用」(5回シリーズ)

ホーチミン ビジネスサポーター 石川 幸

2014年の8ヶ月間にベトナムで認可された日本企業の件数は198件、投資額は769,9百万USドルになります。昨年の同時期(190件、1065,5百万USドル)よりも投資ライセンスの認可件数が増えていることから想定できるように、引き続きベトナムへの新規進出企業数は増加すると思われます。観光地としてのホーチミンも人気上昇中で、ますます注目されること間違いなしとわれわれAGSは確信しています。

そのようなベトナムへの進出可能性の模索について、今回から5回連載で述べたいと思います。今回第1回は、「ミニ調査の活用」です。2回目以降は、②企業のリストアップ、③スクリーニング、④視察アレンジ(スケジュールをたて、アポイントを取得する)、⑤いざビジネス・マッチングを予定しています。

1. ミニ調査とは

ミニ調査とはインターネットや本で調べることができるような一般的な情報ではなく、実際の市場に出て行う具体的な調査です。「文房具を扱う日系卸売企業」の営業担当者からのご依頼を例にあげて説明します。

【依頼内容】

現在、海外市場を狙うべく海外進出を考えており、ベトナム市場は候補のひとつです。これまで

海外といっても一度ハワイに旅行で行った以外に特段の経験はありませんから、何から始めて良いのかわかりません。ベトナムが注目されており、取引先企業や県内企業のベトナム進出ニュースを見ることはあるのですが、自社商品文房具の市場にニーズがあるのか、出張で現地に行く前に簡単な情報で良いので、下調べがしたいと考えています。「どのようなお店で売っているのか」「価格はいくらか」「どのような商品が扱われているのか」「消費者は日本の文房具についてどのように考えているのか」ということが知りたいです。

このようなステージでピッタリ当てはまるのが、ここで言う「ミニ調査」です。

2. ミニ調査の実行

ミニ調査をする前に「調査項目」を検討します。まずはターゲットのアイテムを決めます。ペンなのか、ノートなのか。次に想定するターゲットの顧客(顧客層)です。大学生向け商品なのか、小学生向け商品なのか、社会人向けなのかを決めます。ターゲットアイテムを決めたら、もう少し詳細な調査項目を決めていきます。①販売場所(デパート内ショッピングモール内、市場内、路面など)、②価格帯、③それぞれの場所でどれくらいの種類の商品が扱われているのか、④廉価な中国製やベトナム製との価格の比較、⑤その商品量の比較などになります。

この調査項目を決めて、実際に弊社ベトナム人スタッフの調査員が市場や店頭に行き、文房具を販売しているお店を探していきます。その現場を見つけたら調査項目を調査し、写真を撮ります。この市場調査と平行して、消費者へアンケートを行っていきます。①どこで文房具を買うのか、②いくらぐらいのものを買うのか、③どんなアイテムを使っているのか、④日本の文房具についてどう思うのか等、消費者側の声を集めます。

3. ミニ調査の報告書

すべての調査が完了したら、実際の調査結果を報告書として提出します。①文房具の販売場所は、路面店の本屋や専門の小売店として多く存在しており、デパートやショッピングモール内に専門店としてはまだない。②ボールペンで 3,000 ドン（約 15 円）から 15,000 ドン（約 70 円）。③大型

の本屋では、ノートの陳列面積は約 20m² 程度、ペン類は 5m² 程度扱われており、予想よりも取扱量が大いと思われる。④廉価な現地商品に比べると日本製品の価格は 2 倍以上の価格で売られている。⑤日本商品の取扱量は全体の取扱量のうち 3% 程度と小さい。消費者アンケートの結果をみると、ペンのように長く使うものは日本製品のように少し高くても品質の良いものを使いたい、ノートは消耗品なので質よりも安いもので十分という意見があります。ミニ調査を通して、自社の商品もニーズがあるのかもしれないとわかります。ベトナムでビジネスをする可能性を感じましたが、如何でしょうか。

上記は文房具を例にした「ミニ調査」のサンプルです。今回は、実際にベトナムを視察する前段階についてお話しをします。

日中ものづくり商談会

広島上海事務所長 西尾 麻里

9月3日、4日の2日間にわたり、『日中ものづくり商談会@2014』が上海マートにて開催されました。今年で17回目となる同商談会は、日中両国の製造業マッチングを行うファクトリーネットワークチャイナ（FNA）が主催し、広島銀行をはじめとする地方銀行や自治体など40団体が共催として協力し、毎年実施されています。中国でビジネス展開を図る日本の製造企業と、日本企業と協業したい中国の製造企業が集まり、具体的な商談をすることを目的とし、550社・593ブースに及ぶ出展企業に対して、来場社数は5,300社、来場者数は8,800人と盛り上がりを見せました。

同商談会の特徴としては、初日が出展企業同士の事前マッチングによる商談、2日目が出展企業と一般来場企業との商談と分けられていること。会場は大きく7つのエリアに分けられ、それぞれ「加工」、「原材料・消耗品」、「生産設備」、「電機・電子部品」、「総合」、「ソリューション」、「テーマ」から成り様々な分野の企業が出展しているため、出展企業同士で

部品・材料の調達・販売や、新規の販路拡大を目指した自社製品の紹介ができるのです。

そして、このものづくり商談会には、『ダイキョーニシカワ(株)』（加工エリア）、『テラル(株)』（生産設備エリア）、『(株)ナガト』（加工エリア）、『長沼商事(株)』（電機・電子部品エリア）、（50音順、敬称略）の広島県企業4社が出展されていました。各社のブースを訪問させていただきましたが、話を聞いている間にも



多くの来場者で賑わう商談会の様子

ブースを訪れる人が後を絶ちません。調達先と販売先の両面から商談や意見交換を行っていました。「多くの意見を聞くことができ、良い話もたくさんいただくが、実現まで結びつけるのは時間がかかる。」という企業もいれば、「出展社同士で話ができるというのはとても良い機会。時間を見つけては会場内を見てまわるようにしている。上海から拡大していきたい。」と意気込む企業まで、反響は様々だったようです。

昨今、急速に技術力をつけてきている中国のローカル企業が増えてきています。同商談会に出展する

日系企業との協業を求める優良ローカル企業の出展も多くなり、中国における同商談会の知名度も向上しているということでしょう。日系の出展企業もそれを実感しているようで、実際に今回の商談会全体で16,000件にのぼる商談が交わされました。この実績は次年度への期待となって、ものづくり業界を盛り上げることでしょう。

今年6月にはタイのバンコクで同商談会が開催され、11月には中国・広東での開催が予定されています。すでに多くの内外資製造業が競合しあう中国で、新しい販路を開拓していくには、こうした機会を活用いただくのが有望な方法だと考えます。これからも引き続き、上海事務所から情報発信してまいります。

重慶近況

9月と言えば、中国では、日本の新年度同様に、入学、入社の時期でありまして新入生ともなりまして、親の期待通りの学校に進学できる子とそうでない子の明暗を分けた新学期となります。

富裕層で、親の期待した学校に入学できなかった子供達に与えられた就学先は、海外留学です。

8月、9月と国内への進学を断念し、「留学諮詢公司」（留学出国コンサルタント企業）へ相談に行く親子も増えてきます。重慶や四川省の若者達は、国外に留学することに対して気軽に捉えているようで、高校卒業まで親元で自由気ままに生活していた若者が、親の希望で海外へ留学することになって、仕方がない、なんとかなる、といった精神で飛び立っていく姿には驚かされます。

9月3日に第12回経営工学国際会議（ICIM2014）で中国人、日本人の院生、教授方々の前で基調講演をさせていただきましたが、心なしか、中国の若者の方が日本の若者より追力があるように思われましたのは、海外に身軽に飛び立っていく姿を日々目にしているからでしょうか。

就職先探しは就学よりも深刻であるのは当然ですが、9月20日に行なわれる公務員試験に重慶市で募集約950名に対して37,703人が応募し、約39倍の狭き門となっています。

ひと昔前は外資系企業に人気がありましたが、この近年安定を求めた就職先として公務員への人気が高まっています。

公務員募集試験は、上半期と下半期の二回行われ、

重慶 ビジネスサポーター 吉川 孝子

今回の上半期採用人数は977名となっています。試験科目は、行政職業能力と論述、そして最後に面接試験を受けて合格可否が発表されます。しかし、公務員ならどこのポジションでも良いと言う訳ではないらしく、やはり人気、不人気の部署があり採用予定人数を減らす部署もあるようです。一番人気のポジションは重慶市教育委員会で募集1人に対して、618名の応募者が殺到。逆に全く応募者がいない部署は「麻薬中毒患者強制隔離治療」と財政、財務決算ポジションの「財政管理決算センター」でした。

因みに、就職先人気ナンバーワンの行政から最近発表されましたインフラ事業項目に、生ゴミ焼却場建設があります。従来3,100万人以上の人口を抱える大都市、富裕層の増加そして近年の内陸観光ブームや、外資企業の進出にともなって人口が増え、外食産業も多国籍に渡って増えてきましたことから、各レストランの厨房から出る生ゴミは壮大な量に膨れ上がって来ております。

五大商圈区内には、四ヶ所の焼却場（渝中区、江北区、沙坪坝区、九龍坡区、南岸区）、11ヶ所の生ゴミ集荷基地に総投資額9,162万元を投入して、1日合計150トン処理可能となる施設が建設されます。

ゴミ集荷車輜としては日本の新明和工業（株）さんが政府系の企業と合併で、「重慶耐德新明和工業有限公司」を数年前に立ち上げ10月には新工場での稼働が開始されることになっております。

アメリカでの事業展開についてーアジアとの相違

ニューヨーク ビジネスサポーター 今泉 江利子

日本企業の海外進出を見てみると、60年前の1950年代にキッコーマン、トヨタなどが製造業

として米国での基盤づくりに動いたのを皮切りに、70年代の経済成長に伴って欧州、米国、アジアへ

進出、80年代には不動産など米国への投資が沸騰、そしてバブルの崩壊、90年代からの失われた20年にはアジアへの進出が大きな流れとなりました。

ひろしま産振構からも、最近アメリカへの進出についてお問い合わせを受けることが多くなり、ここ10年間の様変わりを感じています。タイアップを考えている企業を紹介してほしい、などの案件が来ますが、所属するネットワークがあるにしても、広いアメリカではフィットする企業を見つけるのは大変です。国土の広さ、多様人種、文化の差、そのうえ、アジアよりも日本企業とこそ組みたい、と思っている企業が少ないことがネックになります。

下記の表を見てください。人口密度から見ると、アメリカは広い国土に対し人口が比較的少なく、東西の海岸線に人口が固まっているにしても、アジアの諸国よりもずっと広がり求められる局地的なマーケティングやサーチが必要とされます。その上、歴史的に見ても移民国家であり、ジューイッシュ、ヒスパニック、アイリッシュ、イタリアン、華僑、インド人、など一からげにアメリカ人と呼べない、本当に多様な人種が混在してビジネスを行っているのが実情です。歴史的に銀行、不動産などに強いのがジューイッシュ、消防、警察などに多いのがイタリアン、アイリッシュ、コンビニやデリなどに強いのが中国系、韓国系といわれています。そんな中で、何かビジネスのタイアップを考えれば、当然自国の企業を真っ先に考えるのがアメリカに住むビ

ジネスマンたちです。特にジューイッシュ、イスラエル人、インド人、中国人などは米国内に非常に緊密なネットワークを持っており、またアメリカ国内で大成功したアントレプレナーが豊富なことから、彼らのネットワーク内でお互いに資金を出したり情報を共有します。彼らは米国にいても自国の発展、同じ人種の発展を第一義に考えているのです。

翻って日本人のネットワークは、残念ながらそんなに強くありません。こちらで大成功したアントレプレナーもいるとしても、彼らの投資の広がりやネットワークの緊密さはほかの人種と比較にならないのです。日本でもエンジェル投資家の育成が、政府主導で一時期流行しましたが、あかの他人のビジネスに自分の資金を投入しよう、という流れは定着しませんでした。国民性として似たようなことが米国でも起こっているのは残念です。しかしながら、こちらで何10年もビジネスをしている日本人は増えています。そういった両国を根底から理解した人たちと組み、日本の中小零細企業の進出、タイアップを進めていくことが増え、定着すると思います。日本人が海外に進出する際に、一番最初にタイアップを考えるのはアメリカでがんばっている日本人が創設した会社、という流れが早く定着すると、米国にいる日本人も潤う、日本の本社も潤う、というウィンウィンの環境が生まれるのではないかと考えているのです。

	国土面積	人口	人口密度
日本	38 万 km ²	1 億 2700 万人	336 人
アメリカ合衆国	963 万 km ²	3 億 1000 万人	32.7 人
中国	964 万 km ²	13 億 5800 万人	142 人
ベトナム	33 万 km ²	8800 万人	266 人
タイ	51 万 km ²	6900 万人	132 人

2013年インド新会社法の概要について（第5回）チェンナイ ビジネスサポーター 田中 啓介

2014年9月にインドのモディ新首相が来日し、今後5年間で、官民で3.5兆円もの投融資を実施することを表明しました。また、今後5年間で日本企業によるインドへの直接投資を投資額および進出企業数の両方を倍増させることで両首相が一致した、との報道もされています。今のところ外資

企業を特別に誘致するような優遇政策は発表されていませんが、2015年2月末に発表されるインド予算案も含めて、今後発表されるインドの政策にはインド国内外の投資家から大きな期待が寄せられています。さて、今回はインド新会社法の概要の第五回として「企業の社会的責任」CSR制度の新

設についてご紹介いたします。

(2014年2月27日付施行済)

＜CSR 制度について（新会社法：第 135 条）＞

2013 年インド新会社法において、一定の要件を満たす会社に対して CSR (Corporate Social Responsibility) 活動を法的に義務付ける CSR 制度が新設されました。日本では企業の社会的責任については当該企業の自主性に委ねられるのが一般的ですが、インド新会社法では一定の企業にそれを義務付けるという点で大きな違いがあります。一定の要件を満たす会社には、以下①～③のいずれかを満たす全ての会社が該当します。

- ① 純資産が 50 億ルピー以上
- ② 総売上高が 100 億ルピー以上
- ③ 純利益が 5,000 万ルピー以上

＜CSR 委員会の設置について（新会社法：第 135 条 1 項及び 2014/2/27 Notification）＞

上記を満たす対象会社は、社内に「CSR 委員会 (Corporate Social Responsibility Committee)」を設置しなければなりません。この CSR 委員会は 3 名以上の取締役によって構成され、そのうち少なくとも 1 名は社外取締役でなければならない旨を規定しています。ただし、例外として、非公開会社で取締役の数がそもそも 2 名しかいない場合には、CSR 委員会も当該 2 名のみで良いとされており、また、そもそも社外取締役の選任義務の無い会社は社外取締役の選任も必要ない旨の規定がされてい

ます。

＜CSR 活動及び支出義務について（新会社法：第 135 条 5 項及び Schedule VII）＞

CSR 活動の活動内容については、新会社法の Schedule VII に具体例の記載があり、例えば、「飢餓、貧困、及び栄養失調の根絶」や「予防的健康管理及び公衆衛生環境の促進」、「男女平等の促進や女性の地位向上」、「環境の持続的可能性、生態系のバランス、動植物の保護、天然資源の保護」、「歴史的重要度のある建築物及び美術品の修復を含む国家的遺産の保護」、「地方の運動競技、国家的競技、パラリンピック、オリンピック競技の促進・養成」などが規定されています。

また、対象会社は、直近 3 会計年度の純利益の平均 2% 以上を CSR 活動の実施に支出することが義務付けられています。なお、純利益の平均値の計算上、純利益がマイナス（純損失）となった場合の見解が今のところ明確にされておりませんが、有識者の間では、純利益との相殺ではなく、純利益をゼロとして計算するとの見解が有力です。

CSR 制度は 2014 年 4 月 1 日付で施行されており、対応を行わなかった場合には、その理由を取締役会報告書 (The Board's Report) に記載する必要があり、これを怠ると 5 万ルピー以上 250 万ルピー以下の罰金が科せられます。

第 19 回大連国際自動車展示会

大連 ビジネスサポーター 劉 瑛

8 月 27 日～9 月 3 日において、第 19 回大連国際自動車展示会が開催され、世界 12 カ国の 1360 台もの車両が展示されました。北京などの最新車発表と違って、販売を中心にしています。一汽トヨタ、東風日産なども出展し、各社 500 台以上、レクサスは 300 台が売れました。5 日間で合計 9000 台以上の販売実績を収め、延べ 38 万人が参加し、会場はかたまりにぎやかでした。

毎年、沢山の自動車展示会が開催されますが、やはりこの 8 月末の展



示会が一番の規模です。その時期に車を買おうとする人は、事前に手ごろの車種を調べ、展示会ではこそって販売ディーラーがお得感を出すので、その出展車種価格を比べて、急いでいる人はその場で購入します。時間的に余裕がある人は、展示会で確認し

た価格で展示会後にディーラーで購入します。

今回、友人が今まで 6 年間使った乗用車を SUV に変えようとして、一緒に見に行きましたが、購入価格 40 万円前後の選択肢は 10 種類以上もあって、むしろど

れにすればいいかを戸惑ってしまいました。とはいながら、実際にはすべてが気に入る車種は一つもないともいえます。内部装飾が粗末とか、狭いとか、外観が気に入らないか、運転感覚がよくないとか、SUV の機能とか、やはり初回の車購入時よりは、期待や要望が多いですね。ただ、今年は車の価格競争が激しくなったせいか、購入価格が「安くなった」という実感が強いです。40 万円前後なら、5 万円以上の値下げ、70 万円前後なら 10 万元以上安くなるなど、以前にない単価に目玉が落ちそうになりました。

もちろん 10 万円台の車の選択肢も多いです。道には車が増え、若い方や新米ドライバーが増え、運転マナーの悪い方も増えたような気がします。先日、

後ろから車に衝突されてしまったのですが、逆に「私が車線を変えたからぶつかった」と事故の事実を完全に無視する指摘を受け、唾然としました。結局各自保険で修理することで示談としたのですが、後で分かったのは、インターネットで「どんなに自分が悪い場合でも、まずは相手が悪いと主張し、事実を乱す事です。交通事故処理として、車を送って警察の判決を受けなければならない、忙しい相手ならそんな最低数日も掛かる面倒な手続きをどうしても避けたいので、妥協する可能性が高い」といった「マニュアル」があるみたいです。全くその通りにされて、憂鬱になりそうですが、嘆いてもどうしようもありません。

台湾のノーベル賞（タン・プライズ）

台北 ビジネスサポーター 皆川 榮治

台湾のノーベル賞とも言うべき唐奨（タン・プライズ）の第 1 回受賞式が行われました。そのレセプションが 9 月 15 日（月）、故宮博物院で行われ、続いて全 4 日間にわたる受賞セレモニーが繰り広げられました。

第 1 日はレセプション・パーティで、約 300 名の各界賓客が参加しました。行政院長（首相に当る）をはじめ各界来賓のあいさつのあと、主催者の尹衍樑博士からタン・プライズの趣旨説明がありました。「本賞は中華文化数千年の蓄積及び現代社会の発展過程で、人類社会への豊かな成果と科学技術の恩恵を享受し得る成果と努力を督励し、世界の安定的発展を希求するもので、4 つの分野即ち、「永続発展」「バイオ医薬」「漢学」「法治」の 4 部門で貢献のあった研究者を顕彰するものです」。従来のノーベル賞にはない部門を対象とするものです。

あいさつのあと 4 部門 5 名の受賞者がご家族と共に入場され、紹介がありましたが、特筆すべきは「バイオ医学」部門で、日本人が一人、京都大学客員教授の本庶佑（ほんじょ・たすく）博士（文化勲章受章者）が受賞されたことです。



ノーベル賞の山中伸弥教授の iPS 細胞に匹敵する T 細胞 PD-1 の発見による受賞で、ガン細胞処理ブロッカーに関する研究で、その成果が 2015 年には新薬としてアメリカ市場で発売されることが決まっています。

第 2 日（9 月 16 日（火））は国立コンサートホールで招待音楽会が催され、第 4 日（9 月 18 日（木））は受賞式が国父記念館で華やかに行われました。レポーターは 9 月 17 日に日本出張があり、参加できませんでしたが、第 1 日のレセプションと第 2 日の音楽会には参加ができました。主催団体からレセプション参加日本人枠として日本人会・日僑工商会から 2 名のみの限定でしたが、何とか出席がかないました。

2 日間とも本庶先生ご夫妻にお会いし、2 度にわたりお話しさせていただきました。主催者の都合なのか、日本人の参加が限られていた為、「日本人会から先生の応援に駆け付けました」と申し上げたらご夫妻とも握手して下さいました。写真は和服を召された奥様と共に撮ったものです。第 2 日の音楽会会場でこの写真を差し上げましたら日本人が少なかったこともあり、大変喜んで下さいました。

日本人が受賞の対象として選ばれたことは名譽

なことですし、在台日本人としても誇らしいことでしたが、タン・プライズ全体の運営の中で、台湾での日本人社会の関わりが少なかったことはいささか寂しく、今後はタン・プライズへの関わりを日本

人社会が強めて行く必要性を感じました。広島の実業・学術界からもこの受賞対象者が現れることも期待したいものです。

ハッピーからのお知らせ

平成26年度 国際賛助会員の集いを開催しました！

毎年恒例の賛助会員の集いを下記日程で開催いたしました。当センターのシンガポールビジネスサポーター、上海事務所所長、また当日開催いたしましたセミナーの講師もお招きし、会員相互のビジネスネットワークを広げていただく場としても大変賑わいました。

- ◆ 福山会場
平成26年9月16日(火)
福山商工会議所シャノンにて
- ◆ 広島会場
平成26年9月17日(水)
リーガロイヤルホテル広島にて



西尾上海事務所長

碓シガポールサポーター



知的財産について 中小企業・ベンチャー総合支援センターより

海外ビジネスにチャレンジしたい！

⇒ 海外知的財産プロデューサーが御支援致します
～海外に進出して「知的財産」を失う前に使える「転ばぬ先の杖」～

知的財産の面で無防備に海外進出する場合、単に技術を吸い取られる程度は日常茶飯事。最悪の場合、事業の撤退や多額の賠償責任を負う等といった事態も想定されます。

海外知的財産プロデューサーは、企業での豊富な知財経験と海外在住経験を持つスペシャリストです。ビジネスの形に応じた様々な知的財産のリスクについてのアドバイスとビジネス展開に応じた知的財産の権利化や、取得した権利を利益に結びつける方法についての活用方法等についてプロデュースします。

不安が…
困った…

詳細は <http://www.inpit.go.jp/katsuyo/gippd/gippd00002.pdf> を参照下さい。

秘密厳守、相談無料、何回でも訪問可能ですので、お気軽に下記に問合せ下さい。

〈お問合せ先〉 (公財)ひろしま産業振興機構 中小企業・ベンチャー総合支援センター
広島県中小企業知財支援センター TEL:082-240-7718

(独)工業所有権情報・研修館 発行「海外知的財産プロデューサーパンフレット」より引用

転換期の中国で勝ち抜くための「中国ビジネスセミナー」

セミナー

(公財)ひろしま産業振興機構では、「中国ビジネスで課題を抱えている」「中国進出に向けて中国ビジネスを学びたい」などの悩みやご要望にお応えするため、当機構の広島上海事務所を10年以上にわたって運営している(株)チャイナワークが持つ知識やノウハウを、皆様へご提供させていただきます。

講演会と個別相談会をご用意しておりますので、皆様の解決したい課題、相談したい悩みなどにあわせてご参加いただければ幸いです。参加料は無料となっておりますので、ぜひお気軽にご参加ください。

【講演会】

平成26年11月5日(水) 13:30～15:30

「日本の製品・商品を中国で販売する」

- 講師：(株)チャイナワーク
専務取締役 遠藤 誠 氏
- 場所：広島県民文化センター 5階
(広島市中区大手町1丁目5-3)
サテライトキャンパスひろしま
502 大講義室



※ 詳細・申込方法等につきましては、同封の案内チラシをご覧ください。

参加無料

【個別相談会】

平成26年11月5日(水)

①15:40～16:25 ②16:30～17:15

■場所：広島県民文化センター

平成26年11月6日(木)

③9:30～10:15 ④10:20～11:05

⑤11:10～11:55

■場所：(公財)ひろしま産業振興機構
国際ビジネス支援センター

ハッピーからのお知らせ

平成 26 年度『マレーシア視察研修』実施のご案内

昨年度のフィリピン視察研修に続き、今年度は「マレーシア」そして同経済圏にあります「シンガポール」に視察研修を予定しております。現地では、工業団地、インフラ、現地法人、日系企業、投資支援機関を視察いたします。現地の生の情報や投資環境情報収集に、この機会に是非参加を検討ください。

【実施概要】

- ◆日 時：平成27年1月18日（日）～24日（土）
 - ◆視察都市：マレーシア（クアラルンプール・イスカンダル地区）
シンガポール
 - ◆対 象：約 30 名程度（海外取引に興味がある県内企業のみなさま）
 - ◆申込締切：平成 26 年 11 月 28 日（金）17 時
- ※詳細については、お問い合わせください。



問合せ先 国際ビジネス支援センター担当黒永（Tel：082-248-1400）

初めての

海外取引セミナー & 相談会 in 呉

これから海外取引を考えている、あるいは始めたばかりといった事業者様を対象に、海外ビジネスの基本的な手続き等について、専門家による講演と個別相談会を実施します。
ご多用の中とは存じますが、是非ご参加ください。

セミナー

- ◆日 時 平成26年10月16日（木） ◆会 場 呉 商 工 会 議 所
セ ミ ナ ー：13：30～15：55 （広島県呉市本通4丁目7-1）
個 別 相 談 会：16：00～17：30

- ◆セミナー ① 『「海外取引セミナー」～海外取引に興味はあるけどどうしたらいいの～』
講師：独立行政法人中小企業基盤整備機構 販路支援部 プロジェクトマネージャー 南 勇 氏
- ② 『香港における日系企業の進出事例』
講師：香港貿易発展局 大阪事務所 次長 田中洋三 氏
- ③ 各支援機関紹介「JETRO 支援サービスについて」「ひろしま産業振興機構の事業内容」

参加無料

- ◆個別相談会 1社につき30分：【対応専門家3名】 ※詳細は同封チラシをご覧ください。

in
東広島

中国法律セミナー～労働契約法との関わり方～ 「最新のトラブル事例から学ぶ、中国ビジネスの今」

セミナー

中国への進出に関しては慎重にならざるを得ない状態が続いていますが、巨大な市場であるのは紛れもない事実であり、中国は今なお大きなチャンスを秘めています。様々な事業リスクや環境の変化を把握した上で、法制度等についても理解し、トラブルを未然に回避することが必要です。最新のトラブル事例を挙げながら、進出時における契約上の初歩的な留意点といった基本の部分から、起こり得る労働争議の防ぎ方までお話しいたします。



- 日時 平成26年10月22日（水）14:00～16:00
- 講師 三浦法律事務所（広島市中区）所属 中国法アドバイザー 葛 虹（かつ こう）氏
- 会場 サンスクエア東広島3階 コラボスクエア会議室
（東広島市西条西本町28-6）

参加無料

※ 詳細・申込方法等につきましては、同封の案内チラシをご覧ください