

ハッピー メール

HAPEE MAIL

Hiroshima international Access and Promotion center for Economic Exchange

〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47

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

E-mail: hapee@hiwave.or.jp

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

株式会社商工組合中央金庫 広島支店 支店長 本田英作氏	ツカホール「バキスタ、大量消費の時代到来か？」…	6
「中小企業の国際化は空洞化を意味するのか」…… 1	ニューヨーク「米国の州による企業誘致の特徴」……	7
海外レポート	上海「上海のインターネット事情」……	7
ジャカルタ「活況を呈する国内市場が経済を牽引」…… 2	大連「中国国際漁業展覧会が大連で開催」……	8
ハノイ「ベトナムに対する日本政府開発援助 (ODA)」… 2	台北「日台旅行客の動向」……	8
ニューデリー「小売業への外資参入規制緩和について」… 3	重慶「不買運動」……	9
バンコク「大洪水から一年」……	中国法律特集 (第2回)	
ホーチミン「ベトナムのヒー」……	三浦法律事務所中国法アドバイザー 葛虹先生……	10
モスクワ「ロシアの地方都市も頑張っています」…… 5	新賛助会員 (国際) 紹介コーナー……	12

中小企業の国際化は空洞化を意味するのか

株式会社 商工組合中央金庫 広島支店

支店長 本田 英作 氏



わが国経済は内需の停滞が続き、企業も国内の事業活動を継続するだけでは成長が期待できない状況が続いています。加えて長引く円高により、国際的なコスト競争力に太刀打ちできない状況にもあります。このような状況から、海外での収益機会の拡大やコスト競争力の増強を目指して中小企業の海外進出・投資が加速しています。このことは国内産業の更なる空洞化進行への懸念を生じています。果たして本当に中小企業の国際化＝空洞化となり、海外進出と国内拠点の事業活動伸長は両立しえないものなのでしょうか。商工中金「中小企業の海外進出に関する意識調査」(2012年7月調査)で、今後5年以内に海外投資を予定する企業で2012年度に国内投資も予定している企業の割合は57.4%となっており、調査先全体での同割合38.1%と比較すると、約1.5倍となってい

ます。このように、海外投資を計画する企業は同時に国内投資にも積極的であるといえます。また、商工中金「中小企業設備投資動向調査」(2012年1月調査)によると、今後5年以内に海外投資を予定する先で、かつ2012年度に国内設備投資を予定している企業の国内設備投資の目的をみると、「合理化・省力化」「新規事業への進出」「新製品の生産」が調査先全体より10%以上高くなっています。このことから、海外投資を予定する企業は国内生産を前提にしたコスト競争力強化・新規事業・新製品に関連した動きが強く、国内部門の高度化・高付加価値化を旨としていると解釈することもできます。以上から中小企業の国際化は国内産業の空洞化を引き起こすものではなく、事業の高度化を意識した国内投資も同時に行っているものと考えられます。

活況を呈する国内市場が経済を牽引

世界経済の成長スピードが大きく低下し、景気後退の足音が聞こえてくる中で、インドネシアは、昨年に続き今年も6%成長を達成しそうです。

インドネシア経済の好調を支えるのは、世界第4位の人口（2.4 億人）を抱える国内市場の活況です。これまで約 10 年以上にわたり、旺盛な国内消費が経済を引っ張ってきました。『ユーロ・モニター』の予測によると、年間所得 5000～1 万 5000 ドルのいわゆる「中間層」と呼ばれる階層がすでに 2010 年時点で全人口の 35.7% を占め、2020 年にはその比率が 58.3% となり、中間層比率では中国やインドを上回ることが予想されています。

また、15～64 歳の生産年齢人口が 2020 年頃まで増加し続け、高齢化社会へのスピードが中国やインドよりも遅くなるという特徴もあります。すなわち、インドネシアでは他国よりも時期的により後まで労働力の調達が可能であり、その多くが中間層を形成していく、ということになります。このため、これら労働力の質をどのように向上さ

ベトナムに対する日本政府開発援助（ODA）

ベトナム政府と日本政府間で外交樹立した 1973 年 9 月 23 日から 40 年が経過し、日越関係は、様々な分野において強化、発展してきています。日本はベトナムにとってトップパートナーとなり、2012 年 10 月までのベトナムへの外国投資における日本からの投資プロジェクトは 1,779 件となり、投資総額が 288 億 US ドルとなりました。

また、2011 年におけるベトナム・日本両国からの合計輸出額は 210 億 US ドル以上に達しています。特に、政府開発援助（ODA）については、日本はベトナムに対し、最大の ODA 供与国であり、2012 年 3 月までに日本の対ベトナム ODA は 1 兆 8,630 億円で、全 ODA 資金の 20% 以上を占めています。

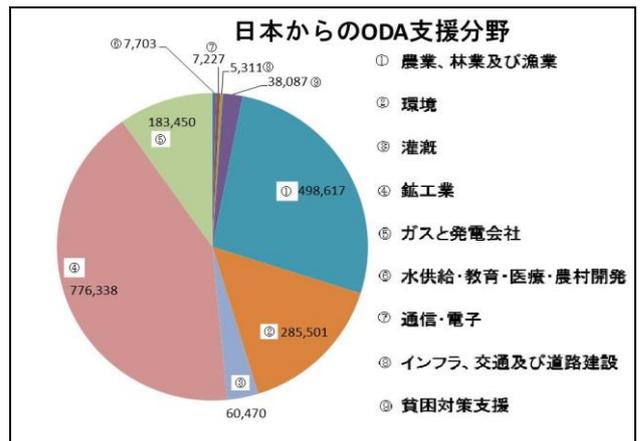
他国からの ODA と異なって、日本による ODA はベトナム側からの要求を基に検討実行され、政治等に関する融資条件が少なく、日系企業の利益

ジャカルタ ビジネスサポーター 松井 和久
せていくかが重要な課題となってきます。

インドネシアは、他のアセアン諸国と比べて、経済成長の貿易への依存度が相対的に低いため、世界経済減速の影響をさほど大きく受けていないのです。輸出+輸入を名目 GDP で除した比率を貿易依存度とすると、マレーシアが 154.7%、ベトナムが 141%、タイが 109.9% であるのに対して、インドネシアは 34.7% に過ぎません。

そんなインドネシアでも、世界市場での需要減退の影響を受け始め、輸出が鈍化してきました。他方、日本をはじめ各国から直接投資が流入する影響もあって輸入は増加し、経常収支が赤字基調へと変化する兆しを見せています。多くの直接投資は、活況を呈するインドネシア国内市場を標的としますので、当面、経常収支の改善は難しく、通貨ルピアは弱含みとなりそうです。インドネシア政府は、直接投資が中期的に国内産業の競争力強化を促し、いずれ輸出増加へと大きく転換することを期待している様子です。

ハノイ ビジネスサポーター 中川 良一
となる・日本の製品輸出を促進する・インフラ施設整備による援助が主体となっています。



2006 年までは、(1)インフラ及び人材開発援助 (2)交通運輸・電力分野開発援助 (3) 農業及び農村のインフラ開発援助 (4) 教育、保健、医療サービス分野 (5) 環境改善といった各分野を優先対象としていましたが、2006 年 6 月より新たな政策を発表し、主に以下の 3 つの部門を重視

した融資となっています。(1) 経済成長促進(投資環境改善、中小企業開発、交通輸送・電力・ITのインフラ整備、人材育成、国営企業改革) (2) 生活及び社会分野の改善 (3) 法律体系の整備、行政手続等に関する改革と、ODA の対象分野も変化してきています。

2000 年から 2003 年の間、対ベトナムの日本 ODA は減少したものの、その翌年より連続して増加し、2009 年には 145 億円に達しました。特に 2011 年度には、東日本大震災により大きな被害を受けましたが、対ベトナム ODA は変わることなく維持され、16 件のプロジェクトに対し 270 億円を越える支援が行われました。これには、ラックフェン港(北部の深海港整備)プロジェクト、南北高速道路(ベンルック-ロンタン区間)プロジェクト、ギソン火力発電所プロジェクト

(600MW)、気候変動対応に関する援助プログラム、ベトナム宇宙センタープロジェクト(地球観測衛星基地を設置するプロジェクト)等が含まれ、基礎インフラ整備分野が中心となっています。

本年には、新たなプロジェクトとして、ロンタン新国際空港、ハノイ市内の鉄道(5号線)、ハノイ市浄水給水事業、下水処理施設、日越大学間での協力プロジェクト等が検討されています。

今後も ODA による支援はさらに拡大することが予測されます。港湾整備、空港、地下鉄、高速道等、日本の技術を用いたインフラ開発、そして高速道路や水道事業の運営管理システム等のソフト面、また総合的な教育分野関連での支援に向けて、ODA に関与する各分野の日本企業進出も続いています。

世界からの 対ベトナム ODA

単位：百万ドン 10 億ドン

	支援国名 組織名	2006 年 時点まで	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	合計	割合
1	日本	160,673	13,928	15,388	29,224	19,527	72,035	310,778	24.01%
2	欧州連合 その他国	28,772	3,369	4,160	7,856	18,121	255,294	317,576	24.54%
3	ADB 銀行	33,296	30,609	10,208	6,116	2,625	8,367	91,223	7.05%
4	世界銀行 (WB)	55,967	68,899	6,954	4,801	7,161	11,700	155,485	12.01%
5	国際連合 (UN)	317	39	105	12	122	418,533	419,131	32.39%
	合計	279,028	116,847	36,817	48,012	47,558	765,931	1,294,194	100.00%

小売業への外資参入規制緩和について

10 月も終わりに近づきデリーは一段と涼しくなってきました。昼間は 30 度位で半そでが丁度いい気温となっております。このため、一年で最も過ごし易い季節で観光やテラスでの食事など屋外で活動するには最高の時期となっております。しかし、この時期デリーでは蚊を媒体にした Dengue 熱のシーズンとなります。Dengue 熱はまだワクチンが開発されていない病気で、予防方法としては蚊に刺されないように気をつけるしかありません。Dengue 熱にかかりますと約 1 週間ほど高熱に苦しむこととなります。また、稀に出血を伴うことがあります。この症状が進行しますと輸血が必要となります。インドでは病院で提供される輸血の安全性に不安があります。このため、日本人駐在員が出血性の Dengue 熱にかかった場合には、日本人

ニューデリー ビジネスサポーター 大川 広会やサークルを通じて献血を呼びかけ日本人同士で助け合います。実際今年も献血依頼のメールが回って来ました。私の血液型は依頼のあったものとは異なるため協力はできませんでしたが、実際に献血に協力した方の話では病院側が採血に対応できない程日本人が集まったそうです。

さて、ご存知の方も多いかと思いますが 9 月 14 日にインド政府は小売業、航空業、放送業などについて外資参入の解禁、緩和を閣議決定し、20 日にプレスノート(インド商工省が発行する通達)を公表いたしました。今回はインド駐在員の生活に影響を及ぼすことが予想される小売業の外資参入規制の緩和について紹介させていただきたいと思ひます。

インドの小売業の市場規模を日本と比較いたし

ますと、インドは約 40 兆円程、日本は約 130 兆円程と言われております。インドの人口は日本の約 10 倍であることを考えますと、インドと日本では市場規模に大きな差を感じます。しかし、インドは 3 億 5 千万人にも上る中流階級、人口 12 億人のうちその半分以上が 25 歳以下という若年層の厚さ、そして所得の向上により 2020 年までには世界第 5 位の市場に成長すると言われております。

この有望市場に対してインド政府は国内の小売業者の保護のため外資参入を規制してきました。具体的には単一のブランドを扱う小売業については 51% を上限として外資出資を認め、一方でスーパーやコンビニエンスストアなど複数のブランドを扱う小売業については外資の出資を一切認めませんでした。インド政府は 2011 年 11 月に単一ブランドの小売業については条件付で 100% の外資出資を認めました。また、複数ブランドの小売業についても条件付で 51% まで認めること

大洪水から一年

昨年の 10 月に歴史的な大洪水が発生し未曾有の被害が発生しましたが、それから早くも一年が経過しました。

当時、多くの方々より、「来年は大丈夫であろうか」との質問を頂きました。今回の洪水は、一部治水事業の予算を獲得したい人々による人為的色彩が濃く、来年は大丈夫でしょうと回答してきました。

しかし、被害を受けた日系企業は、今年もまた発生するのではないかと懸念より、被害を受けなかった南部に移転する企業や、中には残念ながら撤退を決意する企業も現れました。

工業団地も企業も、また GOLF 場等も、再度の洪水に備え多額の資金を調達し、防水堤の建設や、土地のかさ上げ等を行い万全を期しました。

今年は予算も潤沢に獲得したためか、ダム貯水量にも細心の注意を払い、予想外の大雨も降らず、古都、スコタイ地方の一部で洪水が発生したものの、幸いに昨年のような大被害には至りませんでした。

打つ手が判らず、各方面より非難を一手に受けた新任のインラック首相は、立ち往生となり涙す

としましたが、その 1 ヶ月後にその実施を先送りすることを発表いたしました。しかし、インド政府は 2012 年 9 月に複数ブランドの小売業についても条件付で 51% まで外資出資を認める閣議決定を行い、インド商工省がプレスノートを発行いたしました。

インドでは零細の小売業者が非常に多く日本人の感覚からすると各店の品揃えに偏りがあるため、ちょっとした買い物でも複数の店舗を回らなければならず買い物に時間がかかります。また、小腹が空いたときに気軽に清潔なものを食べられるお店がなかなかありません。ついコンビニエンスストアがあったらなと思ってしまいます（道端でサモサ(揚げパンのようなもの)などローカルフードを売っておりますが衛生上の問題で日本人は食べられません）。今回の外資規制の緩和により日系のスーパーやコンビニエンスストアがインドに進出し、便利で安心な買い物ができる日が早く来てほしいと切望しております。

バンコク ビジネスサポーター 富永 勇三

る姿を思い出しますが、その後、自信を取り戻し、高い支持率にも支えられ、その美貌に磨きをかけ、外交、国際会議等も無難にこなし安定政権となっています。

直近では英国を訪問しエリザベス女王の歓待も受けましたし、今般再選されたオバマ大統領の訪問も決定し、その受け入れ態勢に目下万全を期しています。ミャンマー訪問が主目的ではないかと思っておりますが、タイにとっては頻りに無いチャンスですし、関係者の気合の入れ方には相当のものを感じています。嬉しいことに、国王も面談を快諾されたと聞いております。

保安上により日程は全く聞こえて来ませんが、1,000 人規模の米人による護衛、更には滞在中に必要とする水は全て米国より輸送する等、驚くべき内容が報道されています。大洪水から一年、結構づくめのタイとなっております。

一方、やっと衆議院選挙が決まった日本の様ですが、企業の海外流出を止める様な施策を何も打たず、むしろそれを助長するような政策を取ったため、洪水の影響で進出が減ることが予測されたタイですが、結果は何度も報告していますように

増加傾向となりました。有能な若者達までが日本での就職が困難となり、海外にそれを求めなければならない現実、これぞ政治の責任ではないかと思ひますし、増税に命をかける首相ではなく、若者に雇用を提供する事に命をかける首相の出現

ベトナムコーヒー

コーヒーには、主要なもので2種類あります。

アラビカ種は、少し粒が長く、海拔600m以上のところで栽培されます。主な産地はブラジルで、世界で流通するコーヒーの3分の2を占めています。酸味があり美味しいのですが、栽培が難しく、生産性が低いためロブスタ種の2倍の価格です。



ロブスタ種はアラビカより粒が少し小さく、海拔600m以下、気温24~29度での栽培に適しており、殺虫剤・除草剤が不要で、生産性が高いのが特徴です。アラビカ種のように発酵させず、直ぐに乾燥させるので苦味があります。主な産地は中部高原地帯のダクラク省・バンメトート市です。

ベトナム産アラビカ種はアメリカ、ドイツ、日本、ベルギーに好まれており、ロブスタ種の輸入国はドイツ、アメリカ、イタリアやスペインです。

ロシアの地方都市も頑張っています

初冬のロシア、特にモスクワは気温もさほど氷点下の厳しい気候ではなく、足踏みをしている状態ですが、時折雪もちらつき我々にとっては十分に寒い季節となっています。最近プーチン大統領の体調に関する報道が活発となっていますが、大統領も生身の人間であり、先月60歳となった年齢と共にいろいろなことがあるようです。

に期待したいものと思っています。

タイは失業率もゼロ%と言われるようなレベルとなり、目下、日系企業の最大の悩みは、人材、労働力確保になったと感じています。

(11月15日記)

ホーチミン ビジネスサポーター レ・ティ・タン・ビン

ベトナムは今年8月、過去の歴史で初めて、ブラジルを抜いてコーヒー輸出第一位になりました。栽培面積は50万ha、輸出量は約160万トン、輸出額は34億USドルです。

ベトナムで生産するコーヒーのほとんどはロブスタ種です。世界経済の低迷でロブスタ種が多く消費されるようになり、ベトナムにとって絶好のチャンスと捉えています。アラビカ種についても、2020年までに栽培面積を4万haまで拡大し、全体の生産量の8%に達するように目標を設定しています。生産量とともに、ベトナムコーヒーの品質向上にも力を入れます。

ベトナムでは、Vinacafe、Trung Nguyen Coffee、Highlands Coffeeなどの国内ブランドがあり、特に最近、Highlands Coffeeがアラビカ種とロブスタ種のブレンドで珍しい味の開発に成功し、50店舗以上の展開をしています。

一方で、イリー、ハードロックカフェ、スターバックス、グロリアジーンズ、コーヒービーンなどの人気コーヒーチェーンもベトナムに進出してきています。

ベトナム人のコーヒー消費量は、一人あたり0.7キロ/年(世界の平均4~5キロ/年)と、まだまだ低いですが、今後、ベトナムコーヒーブランドを構築していくことが期待されています。

ベトナムへお越しの際は、ぜひベトナムコーヒーをお土産にどうぞ!

モスクワ ビジネスサポーター 岩本 茂

先般はサンクトペテルスブルグ市内の治安の悪さを示す体験レポートをお送りいたしました。モスクワやサンクト等の大都市近辺での製造業展開にはいろいろ制限もあり、伸び悩んでいるようです。一方地方都市の中には、州政府のバックアップの下、積極的に外国企業の受け入れの準備を推進し、成功例も増えています。

例えば、モスクワから約 150km 南に位置するカルーガ州は、2000 年代初めより、外国の自動車メーカーの現地生産の受け入れ態勢を積極的に整え、その結果、フォルクスワーゲン、三菱、プジョー等の生産工場立ち上げが実現、その他自動車関連部品生産等順調に稼働も始まっています。ロシアの部品産業の多くの会社も、この近辺に、生産拠点を移しているようで、日本、欧州のメーカーの進出も更に進むと思われます。

一方ルノー日産が出資を行ったロシア最大の自動車工場 AVTOVAZ のある、ボルガ流域のトリアッチ市は、12 月 6 日ー7 日“トリアッチ未来の町”という表題の大規模なセミナーを初めて開催する予定で、AVTOVAZ 社はもとより地元の企業も参加し海外の企業の参加を呼びかけています。このセミナーの詳細は <http://future.tgl.ru/> のサイトでご覧になれます（英語での表示もあります）ので、紹介させていただきます。このセミナーでは見本市も併設され、催しへの参加申し込みは直前まで可能とのことですので、現地の関係

パキスタン、大量消費の時代到来か？

ハッピーメール 7 月号、8 月号でパキスタンをご紹介しましたが、この度、ジェットロ主催のパキスタンミッションに参加して、実際パキスタンを見てきましたのでご報告します。

<夜中までにぎわうショッピングセンター>

初めて訪れたパキスタンの商都カラチは報道などから想像していたイメージとは全く異なり、「普通の街」でした。ホテルに入るたびにセキュリティの X 線を通さなければならない、など厳重な治安対策は見られましたが、これは発展途上国の大都市ではよくあることです。

最も驚いたのはショッピングセンターです。昨年 9 月にオープンしたドルメンモールは、明るく、広くて多くの人でにぎわっていました。アンカーテナントのカルフル（パキスタンでの店舗名はハイパースター）のレジには長打の列。商品棚を見れば豊富な品揃えで、夜中の 1 時まで操業しているそうです。

<日本ブランドはほぼ皆無>

しかし、寂しいことに日本ブランドはほとんどありません。唯一、テレビ売り場にソニーとパナ

企業との提携に関心をお持ちの方はコンタクトされてはいかがでしょうか。トリアッチ市はエコノミックエリアという特別地域も用意し、外国企業の受け入れを積極的に推進しようとしており、カルーガ市他地域に遅れをとるまいと、対抗する姿勢を見せています。

その他モスクワとサンクトを結ぶ新幹線が停車する、ニージヌイノブゴロド市やトベリー市でも最近では欧州、日本の企業の進出が数多く見られ、ロシアもいよいよ地方が積極的な役割を果たす時代となりつつあります。

しかし、その他の中小都市の多くは、アクセスも不便なところが多く、政府も 2014 年開催のソチ冬季オリンピックや 2018 年ロシア各地の会場で開催される FIFA サッカーワールドカップを機に鉄道の近代化、飛行場の整備、中距離用航空機の増産等地方の活性化に取り組みつつありますが、広大なロシアの大地の各地が有機的に結ばれるには、まだまだ相当な時間を要するのではないかと思います。

シンガポール ビジネスサポーター 碓 知子



ソニック。しかし白物家電は韓国と中国ブランドです。日用品もユニリーバ、P & G、コルゲート、ネスレなどの欧米ブランドがほとんどです。日本発のインスタントラーメンでさえ、ユニリーバのクノール、ネスレのマギー、そして若干、韓国ブランドの辛ラーメンが並んでいるくらいです。パキスタンは危険、と各社が敬遠しているのしょうから、この状況も無理のないことなのでしょう。

旺盛な消費の背景は中間層です。都市部における女性の就業率の上昇、出稼ぎによる送金。女性

が教育を受ける権利を主張した少女が銃撃された事件が日本でも報道されていますが、これはパキスタン北西部の話。大都市部では着実に所得が向上しているのです。パキスタンの消費ブーム時代到来と見て、仲の悪かったお隣インドの消費財メーカーや小売業もパキスタン市場参入を狙っています。カラチ証券取引所に上場しているユニリー

米国の州による企業誘致の特徴

米国の企業誘致対策は州政府の予算でそれぞれ行われていることから、州によって進出企業への節税対策、従業員へのトレーニングなどの条件が変わってきます。

その中でも企業誘致における条件が特に良いとされるのがインディアナ州。トヨタ、ホンダ、スバルなどの自動車組み立て工場を始め、三菱重工業、ソニー、日立など日本企業 260 社以上がインディアナ州に拠点を置く所以です。インディアナ州は米国のほぼ中央に位置し、物流や運輸の拠点として最適な場所。米国一の旅客数を誇るシカゴオヘア空港からも近く、州都インディアナポリスは8本のインターステートハイウェイが交差している都市でもあります。また、同州は高度な教育水準と熟練度が高い安価な労働力を誇り、公共料金や税率なども低く抑えられていることなど、人材と税制面から、製造における恩典が高いのです。また、従業員の技術訓練支援、優遇税制措置、公共、通信配線などのインフラ整備などを含む、およそ 30 もの優遇措置の内容で各国の企業を誘

上海のインターネット事情

2012 年中国のスマートフォン販売台数は、1.4 億台に上ると見られています。Apple 社の「iPhone」人気も手伝ってか、街中でスマートフォンを片手にネットやゲームを楽しんでいる若者の姿を見かけます。アプリのダウンロードや「微博（中国版ツイッター）」を使用するにはインターネット環境が必要ですが、上海には無線 LAN スポット（WiFi スポット）を備えたカフェやレストラン、公共施設が多数存在します。ネットのスピードは日本には及びません。しかし、無料 WiFi スポット数は日本よりも多く、スマートフォンやパソコンに WiFi 機能がついていれば、誰でも気

バ、コルゲートなどの大手消費財メーカーの売上は軒並み 2 桁増を記録。パキスタンの 1 人あたり GDP は 1,030US ドル。最後のフロンティアと人気の高いミャンマー（742US ドル）を上回ります。貧富の差という課題はあるものの、もう一つのフロンティア、パキスタンに目を向けてみる価値はありそうです。

ニューヨーク ビジネスサポーター 今泉 江利子

い込みます。特に日本においてインディアナ州政府駐日代表事務所が設置されていることから、プログラムの情報提供や事業計画、アフターサービスなどを日本語で相談することも出来ます。

そのほか企業誘致に熱心なのは南部のアラバマ州、サウスカロライナ州など。アラバマ州は米国でもトップレベルの人材トレーニングプログラムを持ち、各企業のニーズに合わせたきめ細かい研修トレーニングを行っています。州政府が企業を代行して研修生を募集し、キャリアセンターなどで研修を実施。そして試験や面接を行って選別された優秀な人材を当該企業に斡旋。その企業が面接をして最終決定を行うというシステムを持っています。サウスカロライナ州でも、企業が工場を建設中に人材教育を進める就業前研修プログラムを設けています。

どこの州でも日本の企業が進出するのに苦労するのは人材。その点でこの 3 州は州政府とのタッグを組み、安心して雇用できる環境が整っているようです。

広島上海事務所長 西尾 麻里

軽にインターネットが利用できるようになっています。

ただ、無料でネットが使えるのは WiFi スポットの範囲内（店の中や、ホテルのロビーなど）だけで、一歩外に出れば、無料では利用できません。しかし、これからは次に説明するように屋外や移動中でも無料でネットが楽しめるようになります。

例えば上海では、今年の 7 月末より上海駅や、外灘（バンド）、豫園、世紀公園など約 30 箇所の公共エリアで「i-shanghai」という無線ネットの利用が始まりました。これは、上海市政府と 3 大

携帯電話会社（中国移動、中国聯通、中国電信）が提供する、1日に2時間まで無料でネットが使用でき、その費用は政府が負担するという画期的なサービスです。このWiFiスポットが、9月末には60箇所に増設され、さらには年内に約300箇所、2013年末までに約450箇所をカバーする予定です。ちなみに、使い方はとても簡単で、①携帯またはパソコンの無線LAN機能を有効にし、「i-shanghai」の無料WiFiを探して接続。②インターネットブラウザを開くと、自動的に「i-shanghai」のページが開くので、携帯番号を入力する。③携帯電話にパスワードの書かれたショートメッセージが届くので、登録画面でそのパスワードを入力する。すると、すぐに無料で2時

中国国際漁業展覧会が大連で開催

11月6日～8日の3日間、中国国際漁業展覧会が大連で開催されました。中国農業部農業貿易促進中心、中国国際貿易促進協会農業行業分会の主催で、アメリカ海洋展覧有限公司協力の専門展として、既に第17回目になっています。今はアジア最大、世界2番目の水産専門展示会となり、今年も44カ国・地域から803の企業が出展し、うち、アメリカや日本（ジェットロが5ブースを構えた）からのナショナルパビリオンには19企業が出展しました。3日間で84カ国23068人の入場者が来場され、これは普通の展示会のような大雑把な数え方ではなく、50元の入場券を購入して入場した、重複なしの正確な人数でした。

ジェットロ大連事務所が5社の参加を得て出展し、事後のアンケートによると、3日間でトータルの商談件数は725件で、1社平均1日48件の商談ができたとのこと。われわれもそのうちの1社に商談サポートをしたところ、実際それくらいの商談があったとの情報も入りました。出展中

日台旅行客の動向

既報の通り、台湾における尖閣問題は台湾政府が、1970年代に自国領土であると宣言して以来、その主張を変えていません。10月には台湾漁船団が尖閣接続水域へ接近するなどの事件がありましたが、漁業権交渉の開始が取り上げられたことから、その後は大きなトラブルもなく推移しています。交流協会や日本人学校に一部の反日団体が

間のインターネットが利用できるようになります。

また驚いたことに、無料WiFiスポットはバスの中もカバーされるようになって来ました。この11月より、上海市内を走る路線バス49路で全車両がWiFi設備を導入したので、バスの車内でも無料でネットが楽しめるようになりました。設置初日には、車内で「微博」や「QQ（インスタントメッセージ）」を楽しむ乗客がたくさんいたようです。

「iPad mini」やMicrosoft社の「Surface」（タブレットPC）も中国で発売され、生活の中におけるインターネットの占める割合が益々大きくなっている昨今、市場としての競争もどんどん激化していくことでしょう。

大連 ビジネスサポーター 劉 瑛

はかなり忙しくて、商談の内容としては、日本の水産品の単価、ロットなどに関する問い合わせが多数ありました。しばらくの間、通関は難しいかもしれませんが、日本から水産品を輸入することに対しては、中国側の関心はかなり高いものと言えるのではないのでしょうか。中国市場でよく知られている三文（鮭）などはもちろん人気がありますが、新規の食材で中国ではあまり知られていない品種でも、専門業者が来て、「あ～、こういうものもあるね。」と興味津津の様子でした。新規商品の市場調査の場としても有効に見えます。

この展示会は来年もほぼ同じ時期に大連で開催される予定で、ジェットロとしても、大連事務所の岡野部長の話によると、今年は成果が出たとの認識で、来年にはより大きなジャパンパビリオンを出す考えもあるとのこと。

水産品を中国へ進出する御考えがありましたら、当展示会を利用する方が効果的だと思います。

台北 ビジネスサポーター 皆川 榮治

押しかけ看板にペンキをかけた、街宣活動を行うなどがありましたが、極めて局部的で台北市内でも反日的な動きは全くと言って良いほど見られません。

但し、旅行業者の話では日本からの個人旅行客がこの10月にはキャンセルが出ていた模様ですが、逆に尖閣、竹島問題で中国、韓国への旅行客

が台湾に行きに行き先変更するケースが増え、台湾への修学旅行の高校生が増えるなど台湾への旅行者が増える傾向にあります。

今年の統計はまだ出ていませんが、2011年の統計では日本からの台湾旅行者は129万5千人で前年比19.9%の増加になっており、また日本への台湾からの旅行者は113万6千人で前年比-17.5%の減少になっています。

近年日本から台湾への旅行者はビジネス客も含めて大変な増加振りで、台湾人の日本への旅行はこの統計で見ると減少していますが、この10月の国際旅行フェアでの日本ブースの盛況ぶり

不買運動

尖閣諸島問題に起因する日中関係の悪化が影響して、最近でも交流行事や式典など各種行事が変更される事態が続いておりますが、日本製品の不買運動や日本食レストランへの影響も心配されておりました。日本人が経営されている日本食レストランも、8月9月は通常の3割位しか売上がなく、先行きが不安であったとのことですが、10月中旬頃から徐々に中国人客の来店が平常に戻り、ほっとしているとのことでした。また「ユニクロ」や「無印良品」店などにも、土日となりますとレジに客が並んでいます。

中国人の知人に、巷では日本製品不買運動が叫ばれているのではないかと問いましたところ、「日本製品は品質が良い、日本食もおいしい、だから不買運動には協力出来ない。富裕層の人達は皆さん買入しているし食べたりしています。」とのことでした。今年1月—9月の重慶市小売消費品販売総額が2,889億元に達し、前年同期比15.7%増加となりました。附加価値や安全性の高い物を求めるようになった庶民達が、果たしていつまで「日本製品不買」と叫び、購入を我慢できるのかと静観しております。

先日行いましたアンケート調査をご紹介します。(男性148人、女性144人、年齢は20代から40代までを対象)

「購入したい衣服はどこの国のブランド？」の質問に、日本と回答した人は、全体の14.4%(男性10.8%、女性18.1%)でした。最も多く購入したいのは、やはり中国ブランドの衣料でした。

は例年以上で、人気が集中していました。尖閣問題があるにせよ、その影響はほとんどないと言って良いのではないのでしょうか？

また2013年4月には宝塚歌劇団が来台したり、2014年には東京と福岡で故宮博物院の展示会が開催されるなど、日台のビッグイベントが控えており、旅行者の交流も明るいものがあるといえます。

広島との航空便も一時は週5便のこともありましたが、今ではデイリー運行されており、往来も増えています。どうぞ親日国台湾に広島の皆様もお越し下さい。歓迎いたします。

重慶 ビジネスサポーター 吉川 孝子

「現在自宅で使用している家電、AV機器のうち、日本製品は？」の問いに、一番多く購入されているのがデジタルカメラで、男性の41.2%、女性の34%が日本製を使用していました。「衣服や家電、車、化粧品など消費品で興味がある日本の物は？」に対する回答は、電子製品のPC、携帯、デジタルカメラが圧倒的に注目されている結果となりました。これらの製品を購入する際の情報源は、年齢に関係なく、友人や家族等の口コミが男女共に7割を超えておりました。

尖閣問題で高まった反日感情の真最中でのアンケート調査でしたが、「今行きたい国はどこ？」の問いに対して、日本を挙げた人が、男性は6.8%、女性は13.9%いたのには驚きました。日本のアニメを見ている人は、男性37.2%、女性38.2%と韓国や米国のアニメより多く、日本アニメの評価が高いことが内陸の重慶でも感じられます。

30項目程のアンケートの中には、「生活で満足している理由は？」という質問もあり、「生活が安定しているから」と回答した人は、男性は54.7%、女性は57.6%いました。反対に、「不満と思う理由？」という問いには、「物価が高すぎる」との回答が男女共に半数以上に上り、貧富の格差を垣間見ることが出来ました。反日運動、日本製品不買運動に共鳴している人達がいるのは、やはり自国の貧富の格差に不満を感じるが故の現象でしょうか。

【中国企業とのビジネススタート！ 中国企業と契約する際の法的留意点】

＜三浦法律事務所 中国法アドバイザー 葛虹先生（中国弁護士試験合格・法学博士）＞

ハッピーメール10月号に掲載しました中国法律特集（第1回）の内容は、中国企業との契約締結際して第一に問題となる「相手方の実態の把握」に関して、「(1) 相手企業としての営業許可証の確認にかかる問題について」でした。

今回は、第一の問題の続きとして、「(2) 相手企業に対する信用調査又はデューディリジェンス（Due diligence）の実施」についてご説明いただき、第二の問題の「契約書の形式や内容」に入っていきます。

編集部からのご説明



（2）相手企業に対する信用調査又はデューディリジェンス（Due diligence）の実施

相手の情報をより詳細に把握する場合は、信用調査報告書を取りましょう。現在、日本の大手信用調査会社の殆どは、中国の大手信用調査会社と提携しているので、日本の大手信用調査会社を通じて、中国企業の信用調査報告書を入手することができます。費用は、調査項目によって異なりますが、一番安いのが5万円前後で、通常2週間の調査期間が必要です。

信用調査報告書には、営業許可証に掲載される情報のほか、訴訟に係わる情報の有無、支払遅延・滞納情報の有無、相手企業の貸借対照表、損益計算書、信用調査会社による格付け情報などが含まれています。特にこの格付け情報は、大きな参考資料となります。

初めての取引相手は、もちろん、たとえ長い取引関係を通じて信頼関係がある企業でも、突然経営不振に陥ってしまう場合もあります。信用調査会社を通じて、定期的に取り相手の情報を収集することも大切です。

M&Aによる中国の会社を買うなど大きな取引をする場合（例えば、出資持分買収、資産買収）は、上記紹介した方法で契約前の調査を行ってもなお不十分である場合があります。念のため、より専門的な調査——法務、財務のデューディリジェンスを実施したほうがよい場合もあります。

デューディリジェンス（Due diligence）の実施の場合、弁護士、会計士などの専門家を現地に派遣して、対象となる中国企業に対して、資産内容、取引関係、労務関係などを調査するので、費用がかかります。とはいえ、合併や経営統合などに伴う、契約締結前に行われたデューディリジェンスによって、その結果は、契約内容に反映され、発見した問題点に応じて価格を決め、また、表明・保証対象とするなどの対応を事前にとってもらうことができます。このように、デューディリジェンスを実施するかどうかは、費用対効果の面から検討する必要があります。

第二（契約書の形式や内容）について、

日本国内の企業同士による契約の場合、重要な契約を除けば、数十ページの契約書はあまり見られません。日本人には、一般に契約を締結するときに争いが生じた場合を想定した規定を置くことを好まない傾向があります。しかし、中国企業と日本企業が契約を結ぶ際には、日本の企業同士の場合とは慣習も言葉も法制度も全く異なるのですから、簡単な契約で済ませるべきではありません。中国ビジネスを成功させるためには、何よりも中国企業との間で作成する詳細かつ明確な内容を持つ「契約書」が大事です。人的な信頼関係より合意内容をしっかり書いておく契約書は、頼りになるものであり、ビジネストラブルの大

半を防ぐことができると言えます。

ここでは、一応中国市場に進出しようとする日本企業側に立って、売主が日本企業である場合の「売買契約書」の法的留意点を念頭に説明します。

中国法においても、売買契約に関しては、基本的に「契約自由」の原則が採られています。売買契約書の内容は、強行法規または公序良俗に反しない限り、当事者の合意で決めることができます。

実務上、業種、企業、売買目的物、相手などによって、契約内容はずいぶん異なりますが、通常の国際売買契約書には、大体以下のような内容が含まれています。

- 一 双方の名称、住所
- 二 売買の目的物の名称
- 三 品質基準、品質検査方法、製品品質責任に関するクレームの処理
- 四 売買代金の金額、支払方法及び支払期日
- 五 目的物の引渡方法及び引渡日
- 六 準拠法、争議の解決方法

一般的にいえば、売買契約書案を提出した当事者が、契約の内容を自分の希望に沿って選択することができるため、取引交渉において有利になります。そのため、実務上、売主の日本企業側が、売買契約案を用意し買主の中国企業側に提出するケースが多いです。

理論上、売主の日本企業に有利な売買契約案としては、以下のような内容のものと考えられます。

I 取引条件は FOB 価格とします。つまり契約の目的物を日本の港で船に積み込むまでの費用とリスクを売主の日本企業が負担し、それ以降の費用とリスクを買主の中国企業が負担します。

II 支払条件は代金先払いとします。

III 製品品質に関する責任は、免除してもらいます。

IV 売買契約の文言は日本語優先とし、準拠法は日本法とし、紛争の解決方法は、日本商事仲裁協会による仲裁を選択します。

しかし、実務上、よほど中国市場で競争力があるヒット商品ではない限り、このような売主にとって一方的な有利な条項を買主が受け入れるケースが非常に少ないです。特に、中国市場が買い手市場になりつつある現在、買主の中国企業側から大幅な修正を求められたり、対案として買主に有利な売買契約書案が提出されるケースもしばしば見られます。

例えば、支払条件については代金後払いを要求すること。製品品質については、法定の瑕疵担保責任および製造物責任以上の責任を売主に負わせることを要求すること。また、売買契約の文言について中国語優先、準拠法について中国法適用、紛争の解決方法について、中国の裁判所もしくは仲裁機関によることを要求すること。

結局、どのような条項を売買契約のなかに盛り込めるのかは、当事者間の力関係および交渉担当者の腕前によりますが、当事者双方が互いにある程度妥協することによって、最終的に売買契約書が出来上がります。

売買契約の交渉において、たとえ売主である日本企業が妥協としても、その妥協によって生じたデメリットを最小限に止めることを工夫する必要があります。次回（最終回）は、具体的な例を挙げながら説明します。

（つづく。次回は、ハッピーメールH25年2月号に掲載予定です。）

新賛助会員（国際）紹介コーナー

製造業

株式会社晃祐堂

代表取締役社長 植松 藤盛

<連絡先> 〒731-4221

広島県安芸郡熊野町出来庭六丁目 6-28

TEL : 082-854-0418

FAX : 082-854-7987

Email : tsuchiya@koyudo.co.jp

HP : <http://www.koyudo.co.jp>

晃祐堂

×

KOYUDO
collection

<業務内容>

毛筆、化粧筆の製造販売

<一言 PR>

現在、海外販路を開拓中です。

熊野筆を世界に広めるよう努力しております。

サービス業

株式会社グレイス

代表取締役 杉山 道明

<連絡先> 〒730-0051

広島県広島市中区大手町一丁目 4-1-402

TEL : 082-249-9223

または 090-4141-1303

FAX : 082-921-2039

Email : mscg16@yahoo.co.jp

GLOBAL PARTNERS

GRACE

<業務内容>

中国における事業支援

市場調査、市場開拓、各種書類作成、

商標登録、翻訳・通訳

<一言 PR>

中国において独自ネットワークを持っています。

マーケティング～事業展開までご相談ください。

（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より

知的財産

海外ビジネスにチャレンジしたい！

でも、不安が…。
困った問題が…。

⇒ 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。

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。

（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）