

ハッピー メール

HAPEE MAIL

Hiroshima international Access and Promotion center for Economic Exchange

ハッピーメールは、回覧して皆様でお読みください。

CONTENTS

マツダ株式会社 代表取締役副会長 金井誠太 氏 「国際化」に思うこと…………… 1 海外レポート ニューヨーク「ニューヨークで和牛と日本酒テイस्टングイベント “Sake and the City”」…………… 2 ジャカルタ「日本が好き＝日本製を買う」ではない…………… 2 チェンナイ「ECB規制とインドにおける資金調達のお話」… 3 シンガポール「豊富な品揃えが強み、豆菓子徳永製菓」… 4 バンコク「恩赦法案で再び揺れるタイ王国」…………… 4	ハワイ「株式会社増岡組の日本人赴任者向けサービスアパート メント&ホテル ハイゾンガーデンが竣工」…………… 5 ホーチミン「ベトナム国内市場のミニ調査：BtoC型」… 6 重慶「第14回西部博覧会」…………… 7 台北「日台間で5項目協議がまとまる」…………… 7 大連「ダボ-11の日」…………… 8 上海「広島県食品商談会の開催とFHC CHINA 2013への出展」… 9 中国法律特集（第2回） 三浦法律事務所中国法アドバイザー 葛虹先生……………10 ハッピーからのお知らせ……………12
---	---

「国際化」に思うこと

マツダ株式会社

代表取締役副会長 金井 誠太 氏



オイルショックの1974年にマツダ(当時東洋工業)株式会社に入社した私は、間もなく、フォード社からの資本参加(1979年)や社長着任(1996年)などを経験しました。その間、必然的に、会社の事業も仕事の進め方も一段と「国際化」が進み、フォード社からも多くのことを学び、また国際ビジネスを進める「コツ」らしきものを実感することもできました。

一例として、日本人同士の場合以上に「win-win」の意識を強く持ち、常に態度で示すことの大切さがあります。

それでも、共同プロジェクトを進めていると、時間経過と共に、「最初の約束と違うのでは?」、「なぜこちらばかりが苦労を背負いこむのか?」、などの不信や不満が生まれがちです。プロジェクトに何とか区切りがついたある日、先方の当事者と本音でこうした思いをぶつけ合うと、実は先方もこちらに対して全く同じ不信や不満を抱いていたことがわかり、

お互い苦笑したこともあります。

こうした行き違いを少しでも減らすためには、できるだけ電子メールより電話～電話よりテレビ会議～テレビ会議より直接面談、また多数対多数より1対1、など、よりこまめなコミュニケーションを行うことが有効と思います。またお互いに、貸しは半分も返ってくれば十分、借りには倍返して、くらいのつもりでいると丁度良いのかもしれない。

日本人相手ならお互いに「こんなもの」という暗黙の理解が大きなトラブルを防いできたと思います。ここで述べたことは言うまでもなく日本でも有効です。つまりどんな相手でも、先方の利益も尊重し、誠意をもって接する、という人間として会社としてのあるべき基本姿勢を貫くことが、国際化に取り組む上でも第一歩ではないでしょうか。

★★★★★ 海外レポート ★★★★★

ニューヨークで和牛と日本酒テイastingイベント “Sake and the City”

ニューヨーク ビジネスサポーター 今泉 江利子

去る 10 月 28 日、JETRO 主催の日本酒テイastingのイベント “Sake and the City2” がマンハッタンのイベントホールで開かれました。今年 2 月 12 日に行われた 1 回目は、ニューヨークをうならせるファッショナブルさで大好評。今回は和牛と日本酒を組み合わせで紹介する午後のイベントとなりました。受付から数日間で登録



満員となった参加費無料のこのイベント、NY のレストランオーナーや食品取引業者、メディア関係者、食に

詳しい専門家など 150 人以上が集まり、1 階での日本酒品評会、2 階レクチャールームでの試食試飲付講習会を楽しみました。

和牛輸出促進協会（中央畜産会、伊藤ハム、全農、スターゼンなど）はこの日のために日本から最高級 A5 ランクの和牛を携え、シェフに NY で 9 年目のエン・ジャパニーズ・ブラッセリー・レストランの阿部弘樹さんを迎え、和牛のあぶり焼

き、しゃぶしゃぶ、和牛と紫蘇と三つ葉のサラダなどが各種の日本酒とともに振舞われました。

講習は午後 1 時から 5 時まで、和牛についての講習、日本酒についての講習、そして和牛と日本酒の試食試飲会と 3 つに分かれ、参加者は講習の合間に下の階に降りて、共同貿易や西本貿易など 10 以上の日本酒卸売り業者が振舞う最高級の日本酒を試飲しました。また日本各地の旅行情報や、和牛を扱う業者のブースなどもあり、参加者は日本についての情報を存分に吸収し、ほろ酔い加減で大満足だったようです。



JETRO はマンハッタンの有名イベントプランナーを使い、いろいろな日本の衣食住に関係するイベントを開催しています。そのセンスの良さでトレンド作りに長けるニューヨークの心をつかみ、日本の衣食住文化の流行を米国中に広げています。

「日本が好き＝日本製を買う」ではない

ジャカルタ ビジネスサポーター 松井 和久

インドネシアは世界で最も親日的な国の一つと言われます。日本のアニメ、漫画、コスプレなどで育った若い世代や、日本へ行って清潔さや規律の素晴らしさを訴える人々によく出会います。私たち日本人が声高に強制しなくても、インドネシアの人々が自分から日本を好きになっているのだということがよく分かります。

その表れの一つが、ジョグジャカルタの日本食ブームです。京都と姉妹都市でもあるこの古都には、すでに約 60 軒の日本料理屋があるそうですが、そのほとんどすべてがインドネシア人による経営です。日本人が関わっているものはほとんどありません。なかには本格的なお好み焼き屋や、日本の屋台を模してもお酒の出ない軽食屋など、留学などで日本在住経験のある若者らによるユニ

ークなものが多いです。味は決して日本と同じではありませんが、インドネシアの人々が自分たちらしく日本を受容している姿に、日本の飲食店が進出を進めているジャカルタやスラバヤとはまたひと味違ったものを感じます。

でも、インドネシアの人々は「日本が好きだから、日本製品が好き」というわけではないようです。日本は好きだけど、日本製品より安い韓国製品を選ぶ、というのはあるのです。インドネシアの消費者は意外に品質にうるさく、安くて良いものを選び、安かろう悪かろうの製品は市場から淘汰されます。他方、高くても高品質な製品を買う層はまだ限られており、「日本製で品質がよいから絶対売れるはず」というのは必ずしも通用しないのが現状です。実際のマーケットの特徴を把握し

たうえで、場合によっては、インドネシア側と適切な商品開発を一緒に行うことも視野に入れることも必要だと思えます。

味の素、ユニチャーム、ポカリスエットなど、インドネシアで全国隅々まで普及した日本製品は、必ずしも日本製だから受け入れられたのではありません。個包装にしたり、利用者の声を現場で聞いたり、市場を一つ一つ歩いて回ったり、そうした地道な企業活動が成功を支えたのです。実際に市場で聞くと、人々は日本製ということ認識し

ておらず、安くて良いもの、という至極単純な理由で購入しています。

蛇足ですが、日系企業で働くインドネシア人でも、日本が大好きでも、日系企業ではトップまで昇進できないと途中であきらめ、他企業へ転職するケースが少なくありません。

「インドネシア人は日本が好きだから日本製が好きははず」という根拠のない思い込みを控えて、安くて良いものを作るという原点を極めることが求められます。

ECB規制とインドにおける資金調達のお話

チェンナイ ビジネスサポーター 田中 啓介

資金調達の方法には大きく分けて、借入金（返済義務のある負債）と出資金（返済義務のない資本）の2つがあります。インドではこの資金調達についてのご相談を受けることが多くありますが、そのキーワードになっているのが“運転資金”です。放送局史上最高の視聴率を記録した人気ドラマ『半沢直樹』の舞台から、ネジを作っている町工場のケースを取り上げてみましょう。ネジの原材料を仕入れてから製造、販売、売上金の回収に至るまでのプロセスを下記のように考え、それぞれのプロセスに要する時間を単純化して一律30日間と仮定してみます。

1. ネジの原材料を仕入れて代金を支払う
2. ネジを製造する
3. 完成品のネジを倉庫に保管する
4. ネジを販売して代金を回収する

原材料の支払に30日間、ネジの製造に30日間、商品の保管に30日間、販売代金の回収に30日間です。何を申し上げたいかと言いますと、お客様がどれだけたくさんのネジを購入してくれたとしても、そのお金を回収するまでにはどうしても時間がかかってしまうということです。つまり、このケースだと、ネジを作り始めてからお金を回収できるまでに90日間かかることとなります。一方で、ネジの原材料の仕入先に対する支払は30日間しか待ってられませんから、自社の商品がたくさん売れることがたとえ事前に分かっていたとしても、ビジネスを継続していくためには最低でも60日間の資金が必要となります。これが一般的に言われる“運転資金”です。

インドで資金調達をする際に多くの日系企業が

頭を悩ませている背景にはインド国外からの借入金をこの“運転資金”として使うことが原則、認められていないという点にあります。これはECB（対外商業借入：External Commercial Borrowings）と呼ばれるインド国外からの借入は、インド連邦準備銀行（Reserve Bank of India：RBI）が規定するECB規制によって資金使途や借入期間等の制約を受けるからです。つまり、低金利で日本からお金を借りたいけれど、資金使途に制限があるために借りることができない。一方で、親会社に増資（出資金の追加）を依頼したとしても、返済義務のない出資金は親会社にとって全額回収できる見込みがないため嫌がられる。さらに、インド国内でお金を借りると金利が高すぎて支払利息が事業収益を圧迫する、などなど。

ところが、2013年9月4日にRBIが新たな通達を発表しました。

それは、ECBであっても以下の条件を満たせば、運転資金を含む一般的な事業資金として借入金を利用しても良いというものです。

1. 貸付側が借入側の株式25%以上を持っていること
2. 又貸し等のECB規制に規定された禁止事項に抵触しないこと
3. 平均借入残存期間が7年以上で、返済はそれ以降に行うこと

まだ前例がありませんから何ともいえませんが、“平均借入残存期間が7年以上”という条件が新たに提示されており、実務的にどのように運用されていくのかが注目されます。インド進出時には、金融機関や会計事務所等の外部の専門家の力を積

極的に活用し、インドの事業環境、そして、どれだけの運転資金が必要になるのか等を踏まえた現

実的な資金計画を事前に立てておくことをお勧め致します。

豊富な品揃えが強み、豆菓子の徳永製菓

シンガポール ビジネスサポーター 碓 知子

ほぼ絶え間なく日本食フェアが開催されるシンガポール高島屋・地下2階の食品売り場。シンガポール市場参入を目指す各地の食品メーカーさんが、自慢の商品を披露しています。「フェア中しか買えない」という希少価値もあり、フェア最中の人気は上々、ということも多いのですが、シンガポールの市場で定番化される商品は多くはありません。お菓子でも何でも、世界中から商品が入ってくる食の激戦国シンガポールに、創業明治2年の老舗お菓子メーカー、徳永製菓も挑戦中です。

くきっかけはフルーツ輸入業者からのお声かけ

同社が高島屋のフェアに参加したのは、今年から。2011年にもシンガポールの地場大手スーパーの売り場においてもらう機会がありましたが、そこではサンプルを配ったり商品説明をしたりできないため、価格だけが勝負の世界。ブランド認知度を上げてくれるパートナーの必要性を感じていたところ、「シンガポール人は豆菓子にはなじみがある。高品質の日本の豆菓子ならいける」と日本の豆菓子メーカーを探していた日本の高級フルーツを扱う輸入商社に出会い、今年の



シンガポール市場再挑戦となりました。

＜香港、台湾とはちょっと異なる消費者嗜好＞

同社は海外市場で実績があります。香港、台湾は7～8年前に参入。スイスにも少量、2～3年前から輸出しています。香港、台湾はシンガポールと同じ中華系が多い市場ですが、少しだけ消費者嗜好が異なるようです。トップの売れ筋が、同社が製法に特許を持つ竹炭味のピーナツやのりわさび、抹茶ミルク、というところは変わりませんが、台湾、香港ではあまり人気がない、カマンベール味、ミルク味がシンガポールでは中々の人気だそうです。また、シンガポールは外国人のお客が多いのも特徴。人口の3分の1は外国人、またオーチャード通りの売り上げの4割は外国人観光客、というシンガポールの特性が現れているといえるでしょう。

＜豊富な商品、定番化できそうなのは？＞

徳永製菓は自社生産品だけでも70種類、OEMも入れると100種類以上と、品揃えが多いのが強みです。現在はフェアやフルーツ売り場で、様々なテストや売り方の形態を試しながら、シンガポール市場の特性を見極めているところだそうです。

恩赦法案で再び揺れるタイ王国

バンコク ビジネスサポーター 富永 勇三

「出そうで出ない、苦しい便秘のよう。いつかはその状況を抜け出せるが、タイを苦しめる困った存在だ。」と、タイの著名な社会批評家に揶揄されたタクシン元首相ですが、同氏を含め、赤組（タクシン派）と黄組（反タクシン派）の幹部を対象とした恩赦法案を巡る対立が激化しています。

タクシン派のタイ貢献党は同法案の成立に向け突き進み、それを阻止すべく野党民主党や反タクシン派グループが大規模な抗議集会を継続的に行っています。一方、タクシン派の赤組も政府支持の集会を開いているため、両者の衝突が懸念され、バンコクでは久しぶりに緊張が高まっています。

3年前のような、国家を揺るがす大規模衝突の再来はなんとしても避けなければなりません。

反タクシン派リーダーが「同法案に対する抗議活動をキックオフする」と声を張り上げたことから、抗議集会ではホイッスルの音が響き渡ると共に、とにかく現政権やタクシン元首相に対して「オークパイ、オークパイ（出て行け、出て行け）」と叫び続けています。Facebook等ソーシャルメディアの威力も凄まじく、反タクシン派の市民間では集会が周知されています。反タクシン派集会の参加人数もさることながら、継続性ある連携や一体感、また、集会の目的が恩赦反対から政権打倒

に変わりつつあることに危機感を募らせた与党貢献党は、同法案の否決とその他関連6法案の取り下げを表明しました。強行採決で下院通過した同法案は、上院では全会一致で否決し、下院に差し戻された後、廃案となる見通しです。

しかしながら、反タクシン派は反政府運動を継続する構えを見せており、同法案の廃案が事態収拾に結びつくかは不透明な様相を呈しています。同法案について、張本人のタクシン元首相は、当初「将来世代のため、すべてをゼロにリセットする必要がある。私自身のためではなく、タイを前進させるために必要なのである。対立してきた私たちはじきに死ぬが、子どもたちはここで生きていかななくてはならない。ASEAN経済共同体が間もなく発足し競争が激しくなる。今のうちに国内対立を終わらせなければならない。」と述べ、その必要性を訴えました。しかし、抗議集会が激化すると一転、「恩赦法案によって国内対立が深まった。私自身は外国に暮らす今のままで大丈夫だ

し、没収された金が戻らなくても平気だ。私の最大の願いは、タイ国民がより良い生活を送ることと国が発展していくことだ。2006年のクーデターは確かに過度な法律違反だが、それが国を前進させるならその苦しみを引き受ける。」と述べました。自身の体調問題もあるのか、切に早期帰国を希望しているようでしたが、念願の法案が廃案になることになり、再び、帰国の道が閉ざされました。

恩赦法案という名のタクシン元首相帰国問題は、今後のタイの行く末を左右する重要な国家的課題であり、また、このまま赤組が黙っている訳もなく、益々、同氏を巡るドタバタ劇からは目が離せない状況となっています。

12月5日は、全国民が一斉に国王陛下のお誕生日と長寿を願う国家的行事の日です。それまでに、今の騒動が丸く収まっていることを強く願うばかりです。

株式会社増岡組の日本人赴任者向けサービスアパートメント&ホテル ハイゾンガーデンが竣工

ハノイ ビジネスサポーター 中川 良一

10月31日 在ベトナム日本国特命全権大使 深田博史氏や株式会社増岡組代表取締役社長増岡真一氏が参列され、日本人赴任者向けのサービス



アパートメント&ホテルのオープニング記念式典が行われました。

同施設は、株式会社増岡組および株式会社鉄鋼

ビルディングの出資により設立された TM Vietnam Development Company Limited が所有運営する、日本人赴任者向けサービスアパート&ホテルであり、鉄筋コンクリート8階建、延床面積 5,856 m²、施工は株式会社増岡組がベトナム政府より建設プロジェクトライセンスを取得し、直接建設工事を行った建物です。



1LDK56室、2LDK7室、日本食レストラン、ジム、ミニショップ、ブックコーナー等の付属サ

ービス施設も完備し、日本人駐在者の快適な住居環境が整えられています。

株式会社増岡組は2008年から駐在員事務所を開設され、同社の建設技術者を早い段階からベトナムに派遣されていました。駐在員事務所開設の



ちょうど2年後、建設施工図制作を主たる事業目的とした100%出資の現地法人 ADO社をハノイに設立され、

日本本社の施工図作成支援業務を行っておられます。同時に、ベトナム人 CAD 技術者の技術向上のため、日本での研修や訓練を定期的にも実施され、ベトナムの建設技術者の技術向上にも大きく貢献されています。ADO社設立2年後の2011年5月には、当ハイゾンガーデンを運営する TM Vietnam Development company Limited を、ハイゾン省に総投資額730万USドルにて設立され、ライセンス取得から2年後、このオープニングセレモニーを開催されました。

私も、過去に多くの日本企業のお手伝いをさせ

て頂いていますが、株式会社増岡組のベトナムプロジェクト担当者の皆様は、多くの難問にぶつかりながらも、計画通りにプロジェクトを進められ、その実行力と計画力には大変感服しております。



特に、今回のプロジェクトは私が知る限りでは、日本企業では初の100%出資によるサービスアパートメント/ホテル分野のプロジェクトであり、過去、数多くの大手日本企業の不動産部門がベトナムの事業化を試みられましたが、複雑な土地権利や土地収用問題に阻まれ、その多くが計画途中で中断され、2000年以降においては、合併による不動産投資も長期間無い状態が続いていました。

このような難しい状況の中、広島県の株式会社増岡組が全て自力により、建設場所の選定、土地収用等の大きなハードルを克服され、オープニングを迎えられたことは非常に大きな成



果であると思います。

ハイゾン省は、首都ハノイ市と北部の主要輸出港であるハイフォン市のちょうど真ん中に位置する省であり、現在約66社の日本企業が活動しています。主な企業としては、住友電装、日立電線、ブラザー工業、味の素等があり、最近ではJBICの融資を受け、日系中小企業向けレンタル工場専用団地も開発されています。毎年、日本人赴任者数も増加しており、ハイゾンガーデンのオープンは同地区の日本人赴任者の居住環境を大きく改善するものであり、同省への日本企業誘致に大きく寄与するものと、地方政府も期待しています。

ハイゾンガーデンのオープンは、日本企業による不動産サービス分野への新たな投資形態（100%外資による郊外型サービスアパート）として、新たな第一歩で、今後日本企業の同分野への事例として活用されて行くものと思います。

《ハイゾンガーデン》

住所: No.54 Do Ngoc Du Street, Tan Binh Ward, Hai Duong City, Hai Duong Province, Vietnam
問い合わせ先: +84-(97)-339-4713 (工藤氏)

ベトナム国内市場のミニ調査：BtoC型

ホーチミン ビジネスサポーター 石川 幸

現在ベトナムへの日本企業の関心は、主に半分程度は引き続き製造業（すなわち、伝統的な輸出加工型＝安い人件費を期待しての製造コスト引き下げが狙い）にあります。製造業の進出はだんだんとハードルが下がって、中堅中小企業でも進出可能な状況となり、広がりを見せております。

今回は、前回に続き、ベトナムを市場として見ている場合の事例になります。既に広島県からベトナムのホーチミン市に卸売・小売・サービス関係でも進出事例が見られますが、多くはまだまだこれからだと思います。前回約1,000ドル強/年の一人当りGDPと記載しましたのは「ベトナム全体」についての数字です。ベトナム国最大の商業都市であるホーチミン市については、既に3,000ドルを突破して、4,000ドルという声もあります。従って、現地に来て見ると一目瞭然ですが、必ずしも貧しくない人々がいます（ベトナム国でも富裕層はいます。彼らは日本で言えば億万長者ですが、生活コストが安いベトナムでは日本以上の可処分所得を持っていると言っても過言

ではありません）。

ベトナムの平均的な家庭（仮に6人家族だとすると月収1,000～2,000ドル程度）では、それほど大きな可処分所得はないものの、日常的な買い物や家電・生活雑貨など活発に消費されています。ローカル大手スーパーであるCoopマートなどに行くと、カート一杯の買い物をしている家族などにも良く出会いますので、旺盛な消費動向を体感することができます。ホーチミン市内にはまだ多くのパパママショップが軒を連ねており、中にはお客様がいるのかどうか不安になってしまうような店舗も多くあります。多くはアパレル、日用雑貨など生活必需品です。最近ではアパレルでも帽子専門店、マタニティ専門店、若者向けブランドショップ、子供用品店など専門化も見られます。また、生活必需品ではなく、規模は小さいもののユニークな専門店も少しずつ見られるようになってきております。

そんな小売店事情ではありますが、私どもAGSで実施している有料サービスの一つ「ミニ調査」

(2週間程度で報告書を作成)を行い、小売店のヒアリングをしたところ、次のような特徴が見えてきました。

- ①おもちゃ屋さんの専門店も増えて来ている。
- ②店内では十分な商品説明がないため、特定のマニアだけが購入している。
- ③高価な商品は、売り方の工夫を相応にしないと売れない。

厳しく言えば、まだ決して大きなマーケットとは言えません。そんな中で更に市場動向を詳しく知るには、次のステップとして、実際に販売店にヒアリングを行うか、あるいは想定顧客層へのグループインタビューから需要予測を行うことが有益だと考えられます。しかしながら、百聞は一見

に如かず、まずは事業者本人が現地を視察することで、現地の実情を把握することをお勧めしたいとも思います。

さて、ベトナム国内市場での小売店を外資100%で行うことはまだ難しい状況です(例外は2014年1月にオープン予定のイオンモール内での出店)。しかしながら、小売店に販売を行う卸売であれば外資も参入できます。日系製造業向けの専門商社(卸売)というのが相談では良くある事例ですが、そう遠くないうちに小売店に販売したいというBtoC型の卸売会社も増えてくると見えています。

第14回西部博覧会

重慶 ビジネスサポーター 吉川 孝子

2013年10月23日から27日にかけて「広島・四川経済交流促進事務連絡室」がある四川省成都市で第14回西部博覧会が開催されました。

広島県からも12企業が国際協力館にて出展、展示致しました。国際協力館は中国西部国際博覧会の最も重要な展示館の一つであり、南アジア諸国展示エリア、ASEAN展示エリア、香港、マカオ、日韓展示エリアなどが設置され、貿易協



設営中の広島県ブース

プラットフォーム、外交サービスプラットフォームとしての役割を果たし、西部地域の対外開放と国際協力の深化を推し進めることに力が注がれていました。

広島県企業ブースはメイン通路に面した場所を確保し、バイヤーデー、一般デーともに他国のブースにひけをとらない程の大盛況で、試飲・試食時には出展用に持ち込んだ在庫品が不足するほどでした。

出展企業と現地企業との商談も予定通り行われ、双方で前向きに情報交換できたことも大きな成果でした。

ちなみに今年度の第14回西部博覧会は69か国・地域から19,300人余りのバイヤーが出席し、メイン会場の参加者は延べ



広島県ブース鳥居正面

40万人を超えたとのこと(スリ、置き含む)。

今回の西部博覧会での取引総額は1,078.3億円で、そのうち四川省の取引額は30.7%を占め、省外取引額は34.9%、外国との取引額は34.4%の61.5億米ドルと発表されました。

大会期間中、国内外から266のメディアが取材に訪れ、広島県企業の皆様も期間中毎日地元テレビで写し出されていました。広島県ブース正面に設置した鮮やかな宮島大鳥居も観衆の目を引きま

日台間で5項目協議がまとまる

台北 ビジネスサポーター 皆川 榮治

日本と台湾の両窓口機関間の経済・貿易に関する協議が11月5日、台北にて行われ、5項目の取り決めが行われました。2011年に締結された

「日台投資協議」に基づき、積み上げ方式により日台間の経済・貿易協定の基礎固めをしようとの方向です。今回取り決めた5項目とは(1)「日台電

子商取引取決」(2)「日台特許優先権文書電子交換覚書」(3)「日台薬物法規協力取決」(4)「日台鉄道交流了解覚書」(5)「日台航空機捜索救難協力取決」です。以下各内容の要点を報告しますが、今回の取り決めは日台経済・貿易関係の発展に大きく寄与するものであり、双方の関係者から大きな期待と歓迎が寄せられています。

1. 日台電子商取引取決

映画やアニメなどを電子送信した場合の関税を相互に賦課しないことや電子サイン・認証サービス等の電子化の規定づくり、貿易実務における文書の電子化や電子商取引時の消費者保護の双方協力などが取り決められました。

2. 日台特許優先権文書電子交換覚書

日台間では昨年すでに「特許審査ハイウェイ施行プラン」がまとまっていたが、これに続き今回、特許出願者が電子交換方式により相互に、特許優先証明書を取得できることになり、審査作業のスピードアップと効率化に寄与することになります。

3. 日台薬物法規協力取決

医療品、薬事分野に関し日台の協力密接化をはかるもので、日台関係当局の薬事規制に関する知識・経験の共有、また規制に関する相互のセミナーやワークショップの開催を行い、さらに年1回程度の会合にて相互協力を進める、と言うものです。

4. 日台鉄道交流了解覚書

台湾の高速鉄道は日本初の新幹線技術の海外輸出であり、日台双方が企画・設計・施行技術・旅客輸送・サービスの諸方面で専門技術を積み上げて来ましたが、今回の取り決めにより運行、安全、防災さらには海外展開(輸出)にまで日台双方が協力していくことも取り決められました。

5. 日台航空機捜索救難協力取決

海上での航空機捜索救難(SARと言う)活動の効率化を強化する為、日台間が協力して円滑な調査と相互活動を進めようと言うものです。

以上の5項目を始め、日台漁業交渉の締結に見られるように日台間の協力関係は極めて良好な発展を示していることがうかがえます。

ダボ-11の日

大連 ビジネスサポーター 劉 瑛

11月11日と言えば、日本では「ポッキー&ブリッツの日」、中国では光棍節いわゆる「独身の日」または「ダボ-11」と呼ばれています。また、中国の独身男性は、中国語で「光棍(樹皮を剥いて作られた棍棒、つまり後世に子孫を残す事ができないという事)」とも言われ、偶然か、ポッキーを連想させます。

本来、「光棍」とは独身男性のみを指しますが、都市部の親にインタビューすれば、その話題で困っているのは女の子の親の方が多く見られます。中国では、男性が大抵、学歴や家庭状況が自分より少し低く見える女性を相手に望む傾向があります(逆に女性が少し高い方を探すともいえます)。そのため、高学歴、高収入、家庭状況の良いような女の子は、中々いい相手に巡り会えません。ただ、女の子の方が相手に求める条件を下げようとしても、男性の方に面子があったり、女性の容貌に対する高い期待があったりして、中々円満な話にならない事も多くあります。

最近では、実際に会って他人と話をすることが極端に少なくなってしまい、交際範囲が本当に職場の中だけに限られるという人もいます。そのため、22歳で大学を卒業し、交際範囲が狭いまま30歳近くになってしまい、結婚相手がますます見つけづらくなってしまいます。

一方で、中国東北部のように、結婚は早くする風習がまだ残っており、男性は大体30歳前に結婚してしまう地域もあります。

実際には、本人達より親の方がもっと心配をして、毎週土曜日の午前中、市中心部にある労働公園に、何百人もの親達が自ら集まり、「我が息子・娘」のプロフィールを記載した看板を掲げて、見合いチャンスを求める姿には、大変驚かされてしまいます。

そのような事を聞くと、少し寂しく思われがちな1日ですが、なぜか昨年にはこの日初めて、インターネット販売での年間最高売上を記録しました。インターネット通販サイトで有名な「タオバオ」(www.taobao.com)では、「ダボ-11特

別セールス」として、多くの商品が50%OFFで売り出されていました。昨年是一日で191億人民元の販売額に達した事に続き、今年は2万店舗以上の店が3万ブランド以上、14億点以上もの商品をセールに出し、販売額がなんと350億人民元

を越えました。11日0時0分55秒には、1億人民元の売上を記録していました。寝ずにセールを待っている独身者が多いからでしょうか、開始まもなくのこの金額の大きさに驚いてしまいました。

広島県食品商談会の開催とFHC CHINA 2013への出展

広島上海事務所長 西尾 麻里

東アジア最大規模の食品・飲料の見本市である「FHC CHINA 2013」が、2013年11月13日～15日、上海新国際博覧中心で開催されました。今年で17回目を迎えたこの見本市には、多くの国・地域から約1,820社・団体が出展し、3万3,839人に及ぶ過去最大（昨年は3万156人）のバイヤーや関連業者の来場者を迎えるなど、大盛況のうちに閉幕しました。

世界各国の食材が揃う中、日系企業も日本貿易振興機構（JETRO）が設置した「ジャパン・パビリオン」を中心に30社を超える企業が出展しました。酒類や菓子類、調味料などの企業が並び、ひととき目立っていたのが「広島県ブース」です。県内企業の食品等の販路開拓を支援する目的で広島県が「ジャパン・パビリオン」内に設置したもので、県内各地の食品関連企業3社（※）が出展しました。筆者も現地サポートの一員として参加させていただきましたが、どのブースも人の往来が途絶えることなく、連日大変な賑わいを見せていました。

また、FHC CHINA 2013開催前日の12日（火）には、上海市内のホテルで「広島県食品商談会」を開催しました。FHC出展の広島県企業に

※「広島県ブース」出展企業（50音順、敬称略）

「株式会社あじかん」、「オタフクソース株式会社」、「ケーエス商会株式会社」、「株式会社酒商山田」、「センナリ株式会社」、「田中食品株式会社」、「堂本食品株式会社」、「中尾醸造株式会社」、「株式会社ボストン」、「マルト製菓株式会社」、「三島食品株式会社」、「株式会社三宅本店」、「ミリアグループ株式会社」

とって、数百社の中から絞り込まれた有力な35社ものバイヤーと商談する機会となりました。こちら、商談の“順番待ち”が出るほど多くの参加者に恵まれ、1社あたり最大13件の商談を行うことができました。熱心なバイヤーは、翌日の『FHC CHINA 2013』にも来場し、各企業と商談を重ねる光景が見られました。

現在、中国市場への日本産食品の輸出においては、日中関係の影響や、東日本大震災以降の中国における日本産食品の輸入規制等の影響があるものの、中国側では日本産食品の「高品質」で「安心」、「安全」な製品へのニーズはまだ多く存在します。今回出展した企業の皆様は、それらを肌で感じられたのではないのでしょうか。

会期後、出展企業からは、「新規顧客との出会いがあり、とても良い機会となった」、「現地で高評価を受け、誇りと自信に繋がった」、「今まで参加した中で一番充実した商談会だった」といったコメントが寄せられました。この度、精度の高い現地情報を得られたことは、出展企業の今後の中国戦略を考える上で有効な機会だったように感じます。市場規模では日本をはるかに上回る中国市場への日本食品の参入がますます期待されます。



バイヤーとの商談に熱が帯びます（広島県食品商談会）



広島県ブース前には大勢の来場者が（FHC CHINA 2013）

中国法律特集（第2回）

三浦法律事務所・中国法アドバイザー葛虹先生が講演されました「中国ビジネスの撤退に関する法制度と実務について」（平成24年11月）をハッピーメール用に加筆いただき、数回に分けてシリーズで紹介させていただきます。

「中国ビジネスの撤退に関する法制度と実務について」

1. 中国ビジネス撤退方法

- (1) 出資持分譲渡 例1、例2
- (2) 解散・清算（普通清算） 例3、例4、例5
- (3) 破産清算
- (4) 合併 例6

2. 中国ビジネス撤退に伴う従業員の解雇の問題

- (1) 解雇の法的手続
- (2) 経済補償金 例7

今月号での掲載 左記目次のうち、

1 中国ビジネス撤退方法

(1) 出資持分譲渡 例2

(2) 解散・清算（普通清算）

となりますので、保存してご覧ください。

【中国ビジネスの撤退に関する法制度と実務について】

＜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）＞

1. 中国ビジネス撤退方法

注：第1回（10月号）からの続き

(1) 出資持分譲渡

出資持分譲渡による撤退の場合は、そのほかの撤退方法と比べて、低コストかつ短時間で手続きが済むというメリットがあります。

例2：

中外合弁企業X社は、日本企業A社及び中国企業B社が50%ずつ出資する会社です。A社はX社の出資持分をC社へ譲渡することを考えています。この場合の出資持分譲渡手続はどうなりますか？

会社の出資者が複数いる、しかも出資者以外の第三者へ出資持分を譲渡する場合は前述した例1と比べ、手続きが少し複雑となります。具体的な手続は、以下のとおりです。

- ① A社からB社宛ての持分譲渡の通知
- ② B社からA社宛ての優先購入権放棄及び持分譲渡同意の声明
- ③ A社C社による持分譲渡契約の締結
- ④ X社の董事会による持分譲渡及び定款変更の同意決議
- ⑤ 審査機関への合弁契約、定款の改正許可に関する申請
- ⑥ X社の登記変更
- ⑦ C社による譲渡金の支払

例1は10月号に掲載

上記手続きのなか、③⑤⑥⑦というところは例1と同じです。しかし、本件の場合はこの手続きに加え、①A社の事前通知、②B社の同意及び優先購入権の放棄の声明、④董事会の同意決議などの手続きが必要で、例1と比べてより複雑になります。

本件の場合、合弁相手B社以外の第三者へ出資持分を譲渡するので、B社の同意及び優先購入権の

放棄の声明に関しては、絶対必要です。なぜならば、中国法には、「合併会社の出資持分に対し、合併当事者が優先購入権を有する」との規定があります。優先購入権とは、合併当事者（A社）が出資持分を第三者（C社）への譲渡する際に、もし合併の相手当事者（B社）はその出資持分に対し、買取る意欲があれば、同じ譲渡条件の下で、合併の相手当事者（B社）はそれを優先購入する権利のことを指します。

本件の場合、もし合併の相手当事者（B社）から第三者への譲渡同意及び優先購入権の放棄の声明を得られない場合は、その以降の出資持分譲渡の手続が前進することができません。

そのため、例2の場合は、第三者へ譲渡することを決める前に、合併相手に出資持分を買い取る意向があるかどうかを事前に打診したほうがよいと思います。もし合併相手が出資持分を買い取ってくれば、上記合併相手の同意及び優先購入権放棄の声明は必要ないので手続は簡単になります。実務上も、合併相手に出資持分を買ってもらおう例が多く見られます。

（1）解散・清算（普通清算）

出資持分譲渡による撤退は、あらゆる状況で通用するとは限られません。実際には出資持分を譲渡しようとしても譲渡先を見つけられない場合、また見つけたとしても、譲渡価格などをめぐって譲渡条件が折り合わない場合もあります。これらの場合には、出資持分譲渡の代わりに現地法人の解散による撤退の方法が考えられます。

解散という撤退方法は、現地法人の法人格を消滅させるので、現地法人の一切の権利義務を処理するのみならず、従業員を解雇するという雇用問題も伴うため、その手続きはさらに煩雑となります。

中国法は、法人解散の法的理由に関して、以下のように細かく列挙し、規制しています。

- ①会社の経営期間が満了した場合
- ②会社の営業許可証が取り消され、会社の閉鎖又は取消が命じられた場合
- ③会社の経営管理に著しい困難が生じ、会社の継続により出資者の利益に重大な損害をもたらすおそれがあり、その他の解決方法もないために、10%以上の議決権を有する出資者が法院（裁判所）に解散を請求し、法院が解散を認める判決を下した場合
- ④定款・合併契約などに定める解散事由を発生した場合
- ⑤重大な損失が生じ経営の継続が困難な場合
- ⑥自然災害、戦争等の不可抗力により重大な損失を被り、経営の継続が困難な場合
- ⑦経営目的を達成できないと同時に発展の見込みがない場合
- ⑧出資当事者の違約により会社の経営の継続が困難な場合
- ⑨株主会が解散について議決した場合
- ⑩会社の合併又は分割により解散が必要とされる場合

また、解散法的事由によって、具体的な法的手続きも異なります。

例えば、①②の場合、審査機関の事前許認可が不要ですが、④から⑩までの場合は、審査機関の事前許認可が必要です。③の場合は、法院が解散判決を下した後、会社自ら清算を行うか又は法院の指名した法定清算人の下で清算を行うことができます。

次回（第3回）は2月号に掲載予定ですので、保存してご覧ください。

ハッピーからのお知らせ

セミナー
ご案内

「フィリピンビジネスセミナー」

当機構主催“フィリピン視察研修団”参加者の事前勉強会を兼ねて、専門家に講演していただきます・・・

- 日 時 平成25年12月11日(水) 14:30~16:00
- 会 場 広島県情報プラザ 2F 視聴覚研修室(広島市中区千田町3-7-47)
- 講 師 (独)中小企業基盤整備機構 販路支援部
海外販路開拓支援 シニアアドバイザー 辻 聡司氏
- 定 員 40名(先着順) ※定員になり次第、締め切ります。

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。

参加無料

セミナー
ご案内

中国ビジネスシリーズ講座のお知らせ

ひろしま産業振興機構では、中国ビジネスにおける様々な知識やノウハウを皆様方にご提供するため、今年度、この講座を全8回シリーズで開催しております。合同相談会につきましても、お気軽にご参加ください。(会場はいずれも広島県情報プラザです)

第7回 1月16日(木)
個別相談会 9:30~11:55 3社(45分/1社)
講演会 13:30~15:30
テーマ「中国からのビジネス撤退」
講師 ㈱ファイワーク専務取締役 遠藤 誠氏
合同相談会 15:40~17:00

第8回 2月13日(木)
個別相談会 9:30~11:55 3社(45分/1社)
講演会 13:30~15:30
テーマ「中国ビジネス成功の奥義」
講師 ㈱ファイワーク代表取締役社長 孫 光氏
合同相談会 15:40~17:00

※ 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。

FHC CHINA
2013

東アジア最大級の食品等見本市“FHC CHINA 2013”に参加!

中国で最も成熟した市場である上海において、広島の知名度やイメージの向上を図り、食品・飲料等の県内商品の輸出促進など経済交流拡大を目指すため、当機構広島上海事務所の協力を得て、「FHC CHINA 2013」のジェトロ・ジャパンパビリオンに県内13社が参加しました。

- 日 程 平成25年11月13日(水)~15日(金)
- 場 所 中国 上海新国際博覧センター
- 来場者数 33,839人
- 出品企業 約1,820社・団体
- 広島県出品企業(13社)と主な出品物

(株)あじかん(おぼろ等)、オタフクソース(株)(お好みソース) ケーエス商会(株)(冷凍寿司かき等)、(株)酒商山田(金泉等)、センナリ(株)(有機米の酢等)、田中食品(株)(旅行の友等)、堂本食品(株)(青のりわかめ入り等)、中尾醸造(株)(純米吟醸まぼろし等)、(株)ボストン(カマンベールチーズケーキ等)、マルト製菓(株)(チーズケーキ等)、三島食品(株)(瀬戸風味等)、(株)三宅本店(三宅本店 純米大吟醸等)、ミリアグループ(株)(酵巡素等)



FHC CHINA 2013

《広島県食品商談会&市場調査、企業視察》

11月12日(火)には広島県独自で、35社の上海のバイヤーとの商談会をセッティングし、11日(月)と16日(土)には、それぞれ上海市の市場調査や企業視察を実施し、県内企業の支援に努めました。さらに、今後の事業展開のための現地の消費ニーズを把握することにより、効果的な販路拡大に繋げ、広島県のさらなる経済成長の実現を目指します。



広島県ブースの様子