

ペルービジネスセミナー

～日本とペルーの経済交流の可能性～

2013年5月29日にエラルド・エスカラ駐日ペルー共和国特命全権大使をお招きして「ペルービジネスセミナー」（於・海峡メッセ下関）を開催しました。主催は山口県ペルー協会、共催は、(株)山口銀行、下関商工会議所、日本貿易振興機構（ジェトロ）、後援は山口県、下関市、(公財)山口県国際交流協会、(一財)山口県国際総合センター。エスカラ大使の講演の内容を紹介します。

ペルーと日本の経済交流の展望



エラルド・エスカラ駐日ペルー共和国
特命全権大使 エラルド・エスカラ 氏

ペルーと日本の貿易関係

ペルーにとって日本は、中国に次ぐアジア第2位の貿易相手国である。2008年ペルー日本経済委員会（CEPEJA）が活動を再開、2009年末に二国間投資条約（BIT）、2012年3月に経済連携協定（EPA）が発効した。2012年の二国間の貿易額は、40億7,680万米ドルで、過去最高額を記録した。2009年には国際金融危機による景気後退から安定的な回復を見せている。ペルーの対日主要輸出品目は、銅、亜鉛、鋼鉄、生鮮・冷凍アスパラガス、バナナ、マンゴーなど。日本からペルーへの主要な輸出品目は、自動車、ラジオ、タイヤ、鋼管、重機、カメラなど。

ペルーに投資する理由とは？

ペルーでは、南米地域の国の中で、ビジネスの設立と運用のために提供できるファシリティは、第2位。また、香港上海銀行（HSBC）によると、世界で今後最も経済成長の速い国の一つとして挙げられている。

2008年11月にペルー・日本投資協定（BIT）が署名され、2009年12月10日に発効した。2012年2月に三菱商事はアングロ・アメリカン社の支配下にあるケジャペコ銅山の18.1%を8億

8,800米ドルで獲得することを発表。三菱商事の投資は、保守的かつ長期的な投資を特徴とする日本からの対ペルー投資の質的な進展を示すものといえる。

ペルーは南米のリーダー国の一つであり、日本にとって信頼できるパートナー

ペルーは1969年5月に「カルタヘナ合意」に基づき設立された南米5カ国（ボリビア、コロンビア、チリ、エクアドル、ペルー）が加盟するアンデス共同体（CAN）においてイニシアチブをとった。同共同体の本部は、ペルーの首都リマに設置されている。同共同体は、南米大陸の地域統合に向けた最初の枠組みである。

国際通貨基金によると、世界各国の2000～2010年のGDPの累積成長率が、1位は中国、2位はインド、3位はシンガポールについて、ペルーは4位である。2000年までにハイパーインフレを起こしていた南米各国も2001～2011年のインフレ率はペルーは2.5%と落ち着きを見せている。関税率の単純平均では、2000年の13.5%から2011年には3.2%と大幅に低くなっている。チリが9.0%から4.9%、コロンビアが12.4%から8.3%と比較してもペルーは好条件にある。総人口に対する貧困率は、2000年の48.4%から2011年には27.8%と大幅に改善されている。

ペルーは、南米地域の国のなかで、マクロ経済指標が安定しており、経済のパフォーマンスも優れている。こここのところ、国内産業の生産性も向上し、中間層が拡大している。また、日本の産業に必要な天然資源を豊富に産出し、輸出するなど、日本にとって、南米地域における戦略的なパートナーになり得る可能性を秘めている。（ジェトロ山口）

台湾経済セミナー ～ 日台連携による海外ビジネス展開の可能性 ～

「2013年度ジェトロ地域間交流支援事業 (Regional Industry Tie-Up Program) 山口県域-台湾 (機械関連) 第1回RIT 研究会 報告」

ジェトロRIT事業について

ジェトロの地域間交流支援事業 (Regional Industry Tie-Up Program: 以下、RIT事業) は、日本各地の中小企業の皆様がグループ単位で海外地域との間でビジネス交流を進め、商談することを支援する事業です。商談の結果、輸出や技術提携、共同製品開発等が行われ、ひいては地域産業活性化に資することを目的としています。

2012年度より、山口県・下関市外資系企業誘致推進委員会 (山口県、下関市、(一財)山口県国際総合センター、下関商工会議所、(公財)やまぐち産業振興財団、(地独)山口県産業技術センター、(株)山口銀行、ジェトロ山口で構成) が、実施主体となり、台湾と山口県の機械関連産業の経済交流事業を行っています。(http://www.jetro.go.jp/jetro/japan/yamaguchi/rit/)

2013年5月15日に「第5回山口県しんきん合同ビジネスフェア2013」にて開催しました第1回RIT研究会の概要を報告します。

台湾と日本の産業連携架け橋プロジェクト



台北駐日経済文化代表処
副代表 余 吉 政 氏

两岸経済協力枠組協議 (ECFA) 締結による日台連携の可能性の広がり

台湾は、面積は、九州とほぼ同じ。台湾と日本はお互いに親近感があり、信頼度も高い。台湾の経済規模は、日本の8%しかない。

製造業の投資については、日本企業が台湾に投資し、製造、台湾企業へ供給、場合によっては日本に逆輸入というパターンである。あるいは台湾から半製品にして中国に送り、中国で組み立て、米国や欧州に輸出するというパターンができています。特に、機械関連、2010年の台湾・中国の間の两岸経済協力枠組協議 (ECFA) 締結により、台湾からの中国輸出の関税は無税となったが、日本からだとは9.2%課税される。非製造業の投資については、小売・サービス・

コンテンツという業種が見られる。「中華転換」といって、日本のよいものを中国や華僑圏に売る際、マーケットの特徴に合うように変換することで販路を拡大していくを行っている。例えば、2011年に日本テレビは、台湾のテレビ局と合弁会社を設立。日本の番組を中華圏市場向けに変換して販売、放映している。

日台企業の補完的連携で優位に

台湾と日本は、相互に補完的関係があり、連携することで優位に立つことができる。例えば、モスバーガーは、10数年前に台湾と上海に同時に進出した。上海には香港経由で進出したが、失敗し撤退した。台湾ではうまくいき、現在、200店舗ほど展開している。中国への再進出は2010年に台湾から出発し厦門 (アモイ) へ。今後は福建省、上海、蘇州に店舗展開する。台湾企業のモスバーガーへの貢献は2点ある。1つは味の好みを理解してメニューを開発したこと。2つ目は、人材の活用である。台湾で人材育成して中国に派遣する。台湾人は、中国で言葉が通じるので、経営もしやすい。台湾人が中国に行けば日本人よりうまくいくといえる。

台湾企業が日本に投資した例としては、(株)明電舎の子会社で明電通信工業(株)(山形県)という会社がある。明電舎が処分したいと考えてい

たこの子会社を台湾企業が好機と捉え買収したケース。その後、この台湾企業は、中国の無錫に工場を作り、ハイエンドのものは台湾で製造、ミドルエンドのものは中国で製造、技術開発は日本に任せるといった分業体制を構築した。

台湾政府が台日架け橋プロジェクトを推進

台湾政府は、現在、台日架け橋プロジェクトを推進している。台湾政府は台日産業連携推進（TJPO）オフィスを設置し、台日連携のビジネスのサポートを行っている。また、日本企業のために日本語環境のあるビジネスパークも作っている。

日本と台湾は歴史的、地理的にも深く交流してきた。これからも継続して交流を続けていくためにも、強い信頼関係を築き、まずは、小さなケースで試していき、それを少しずつ大きくしていけばいいと思う。そうすることで、信頼関係を増して、相互に有益な交流を続けていくことができるだろう。

台湾の食品機械産業の国際展開や 経営環境について



安口食品機械股份有限公司
代表取締役社長 歐陽禹氏

台湾の食品機械産業について

台湾の食品機械の現状を紹介したい。台湾には200社くらいの食品機械企業がある。そのうち75%が10人以下の企業。食品機械の発展は3段階で、最初はマッシュルーム・アスパラ・パイナップルの機械設備が主。中期は製麺・肉関連・水産物の加工。現在はドリンク・パン・ケーキの製造ができる食品機械まで発展している。

安口食品機械股份有限公司の海外市場展開の事例

安口食品機械股份有限公司は、107カ国に機械を売っている。ロシアが大きなマーケット。その他に中国、インド、ロシア、中東、アフリカ、中南米の食品を製造している。それぞれの国にあわせて研究開発してきた。オーダーメイドである。

例えば、次のような食品を製造する食品機械を作っている。○チョコロール：日本の名古屋の企業よりオーダーあり。○春巻き：米国向け。全自動型。○ゴマ団子：名古屋のお客様。○餃子：ロシア、ポーランド向け。○シウマイ：フィリピンで一番よく売れている。のりの皮をつけた新しい商品はフィリピン向け。

以上のような商品は、全てお客様にあわせてオーダーメイドで製造してきたものである。

弊社の主なマーケットは新興国が中心である。現在、いろいろな経済の問題がある。米国の景気もよくない。経済の中心はアジア・新興国にシフトしてきている。一番重要な課題はどのようにして新興国へシフトしていくかということ。言葉の問題がある。例えば中南米。国・地域によってポルトガル語、フランス語、英語、スペイン語等、異なる言語を使わなければいけない。英語を使うことは難しい。

中小企業の海外市場開拓のポイント

代理店は重要である。小さいところを探したほうがよいかもしれない。財務が健全でアフターサービスがよいところ。機械、製造業だが本当はサービス業。お客様との信頼関係を築き、本当に儲けさせることができれば、儲けることができる。

支払いの条件も重要。新興国は現金でもらわないといけない。弊社は現在90%が現金取引。支払い後に出荷することがポイント。

マーケティング調査は自らやるのが大切である。弊社は、ロシアに冷凍食品（パン、ケーキ）の機械を販売しているが、私は現地に3～4回行った。調査方法は、市場に実際に赴き研究することだ。一番大きい製造業者を探し、工場見学した。以前はハンドメイドだったが、機

械を共同開発。3割を前金でもらった。残金は成功したら、という契約。失敗したら全額お返ししますという条件だったので、お客さんも安心して共同開発に入ることができた。

台湾の中小企業の現状と日台連携の可能性



中華整廠發展協会
秘書長 曾 正 宗 氏

中華整廠發展協会の活動について

台湾には、124万8,000社の中小企業があり、企業全体の97.6%を占めている。うち、製造業は15%。そのうち50%が台湾北部に集中。機械産業の60%が中部に集中（2,000社以上）。

台湾の中小企業の定義は、資本金8,000万NT\$以下で、従業員数200人以下。台湾の中小企業の役割としては、雇用機会の創出。中間層が増えると社会の安定にも役立つ。地域の活性化にも役立っている。残念ながら、中小企業には大企業に比べて税制面の優遇がないため、政府の財務にも役立っているといえる。

中華整廠發展協会の90%の会員がプラント機械企業。800社以上の企業と200種類以上の事業がある。ハイテクも少ないが入っている。石油化学は海外と提携してやっている。

台湾の台中地域には、2,000社以上の企業があり、部品作りから組立まで一貫したサービスの提供ができる。30分以内に部品調達ができる。ただこれも日本企業のサポートなしにはできなかったことだ。かつて、台湾の若者が日本の工場で勉強し、台中にノウハウをもってきた。以来、台湾と日本は、友好的な関係を築いている。

台中の機械産業には、オーダーメイド（カスタマイズ）できる力がある。少品目大量生産についても対応できる。台中は産業クラスターを

形成しており、物流機能も完備。コスト削減に貢献できる。ただし、台湾の中小企業はすべて自前でやっている訳ではない。日本企業は自前で生産し、商社を通じて海外輸出していると認識している。一方、台湾企業は、部品調達は協力会社を使い、輸出は自分の力でやっているところも多い。

台湾の企業の中には、ホームページは、40カ国語に対応しているところもある。台湾企業は、英語ができなくても海外に進出してきた。カバンひとつで、海外に出かけていくガッツを持っている。市場の変化に敏感で、サービスもスピーディー。人がいなくてもいろいろなノウハウを通じて協力関係を築いている。必要があれば行く。

機械の差別化。技術力が大切。台湾の機械関連企業の特徴としては、量がつくれるから値段が安くなること。スペックもお客にあわせて対応できる。台湾の経営者は、自ら足を運ぶのが特徴である。

山口県との経済交流事業を進めていくために

山口県企業は、台湾企業と連携することで、台湾だけでなく東南アジア（インドネシア等）に、展開していく可能性が広がる。東南アジアの経済は華人が握っている。

中華整廠發展協会と山口県の関係機関が連携することで、経済交流のための基盤づくりをしていきたい。目標は中小企業の国際競争力を高めることと、永続的で健全な発展の支援。交流の内容は資金、貿易実務、技術、人材。情報交流も重要なポイント。セミナー、商談会等の共同開催もしたい。中華整廠發展協会も山口県の企業と台湾企業の連携のためにサポートしていきたい。

(ジェットロ山口/林 裕子)

