

山口県内企業12社の参加により「第13回山東省・山口県経済貿易商談会」を開催！

山口県では、下関市、山口県日中経済交流促進協会、ジェトロ山口、山口銀行及び下関商工会議所等の参画による実行委員会を組織し、友好関係にある中国・山東省において、意欲ある県内企業の海外取引拡大及び両省県の経済交流促進に向けた商談会を開催した。

済南・青島で96件の商談を実施

この商談会は、山東省外事弁公室をはじめ、山東省及び青島市の関係機関との共催によるもので、今回は10月30日に済南、翌31日に青島で実施した（2会場開催は初の試み）。

県内企業は業種等に関わらず参加が可能であり、機械、食品、雑貨等の多様な分野から輸出入、委託生産など、それぞれのニーズに合った商談相手を求めて12社（㈱カン喜、キャニオン㈱、㈱清竹、㈱クハラ、㈱功栄商工、㈱三友、谷口漆香堂、田布施工業㈱、萩ブランド協同組合、萩ロイヤルインテリジェントホテル、㈱平和医療器械、㈱柚子屋本店）が訪中した。一方、山東省からは58社（済南32社、青島26社）の参加があり、2日間で96件の熱く真剣な商談が繰り広げられた。

参加企業の意気高く、結果は好感触

手法としては事前予約制及び簡易なマッチングによる個別相対方式を導入しているが、当日は飛込で参加する山東省企業も多数あり、運営（特に受付）では若干の混乱がみられた。

スケジュールは往復ともソウル経由、途中済南～青島間300km超の移動を含むハードなものであったが、参加企業は「移動、宿泊、食事はさほど気にしない。我々はビジネスのために訪中している」と頼もしく、終了後も「濃い密度の商談ができた」「自力でこれだけ多数の企業と会うことは不可能」「通常の営業活動では関わらない企業と商談できた」「直接会って商談すること自体が勉強になった」等大変ありがたい評価をいただくことができた。

現在（終了後1ヶ月）も約20件の商談が継続中であり、今後の成約に向けた動きに期待する

とともに、この場をお借りして参加企業の実施に係る協力へ謝意を表し、各社の中国ビジネスの益々の発展を祈念したい。



第13回山東省・山口県経済貿易商談会の様子

対中国ビジネスのより良い契機として

一方では今回の実施を通じて新たな課題が浮き彫りとなり、参加企業から様々な要望を聞くこともできた。主催者としては、今後も県内企業に対する効果的な業務支援策となるよう改善を加えつつ、参加価値のある事業の実施を心がけていきたい考えである。

この商談会の模様は県（新産業振興課、TEL：083-933-3143）のHPでも公開しており、希望する企業には担当者が訪問して直接説明するサービスも実施している。県内各企業においては、今後の対中国ビジネスにあたって積極的な活用をご検討いただければ幸いである。

（山口県／福居 俊一）

「食品輸出商談会」を下関にて開催（2013年11月22日）

ジェットロ山口は、米国やフランス、香港、インド、アラブ首長国連邦など10カ国の海外バイヤー12名を招聘し、11月22日に商談会を開催した。商談会には、食品の輸出を目指す山口県・福岡県などの企業30社が参加し、一次産品から加工品まで幅広い食品の商談79件が行われた。

初の「食品」商談会

「食品輸出商談会in下関」は、ジェットロが主催し、山口県、下関市、北九州市、やまぐちの農林水産物需要拡大協議会、下関ふぐ連盟など自治体・業界団体の協力のもと、2013年11月22日に下関市のグランドホテルにて開催された。

同商談会は、あらかじめジェットロの海外事務所が、参加企業とその商品の英語紹介資料を海外バイヤーに提示し、スクリーニングした上での事前予約制で行われた。その結果、参加した企業30社（山口県22社、福岡県5社、広島県2社、高知県1社）に対して、計79件の商談が行われる盛況ぶりだった。

商談は、ブースに分かれて一対一形式で行われ、参加企業の担当者が日本酒や鮮魚、醤油、かまぼこなど、それぞれの商品をPRすると、海外のバイヤーは、価格や原材料、賞味期限などを熱心に質問しており、地元食材への関心の高さがうかがえた。



「食品輸出商談会」の様子

山口の食をPR

商談会当日の試食会では、山口県による県産米・はなっこりの紹介や山口県酒造組合による日本酒の試飲、産学連携事業である山口県立大学による「山口の味ギフトセット」の紹介、

また下関ふぐ連盟によるフグの「身欠き」を実演した。同試食会には、中尾下関市長も来賓挨拶され、山口の食をアピールした。そして、翌日11月23日には、海外バイヤーとともに下関唐戸市場を視察するなど、2日間にわたり山口県の食材を存分にPRした。



唐戸市場を見学する海外からのバイヤー

成果と今後の課題

今回、はじめて海外バイヤーと商談を行った参加企業からは、「海外バイヤーの評価を直接聞くことが出来て、今後の商品開発に役立つ」、「EU向け、HACCPライセンスの必要性がわかった」などの感想があった。商談会后、サンプル品の送付や価格交渉など、引き続きバイヤーと連絡を取り合う企業は多く、成約見込み企業は多数に及ぶ。

当地での食に特化した商談会は、初の試みであったが、海外バイヤーの地元食材に対する評価は高く、確かな手ごたえを感じることができた。輸出手続きやHACCP取得などの課題にも十分対策を構じて、山口県の農水産品・加工食品輸出増進のため、来年も同様なイベントを開催したい。

（ジェットロ山口 所長 森 則和／内山佳世子）

山口県機械関連企業9社が「山口県商談会in 台中」(2013年11月13日)に参加

山口県・下関市外資系企業誘致推進委員会は、ジェットロ地域間交流支援(RIT)事業を活用し、山口県内の機械関連の中小企業9社の参加するミッション団を台湾に派遣し、11月13日に台湾台中市にて「山口県商談会in 台中」を開催した。商談会には、台湾企業26社が来場し、37件の商談が行われた。また、商談会開会式の後、(公財)やまぐち産業振興財団と台湾側協力団体である中華整廠発展協会が、今後、経済交流事業を行うための覚書を締結した。

台湾企業26社が来場し、37件の商談を実施

この商談会は、台湾の協力機関である中華整廠発展協会(台湾全域の中小企業の経営、技術、海外展開支援を行う組織)との共催で、(公財)交流協会(台湾で日本の大使館の役割を果たす機関)、台中市工商発展投資策進会(台中市の企業の貿易投資を支援する台中市政府の関連機関)の後援により実施された。

山口県は、2009年2月に、日本の地方自治体としては、初めて台中市で商談会を開催し、台中市での商談会の開催は、今回で5回目となる。山口県からは、(株)功栄商工、シクア(株)、(有)石野製作所、(株)サン精機、鶴惣工業(株)、三和産業(株)、白井興業(株)、エムテックス(有)、(株)中村鉄工所の9社が参加した。

台中市には、機械関連企業が集積しており、商談会の翌日は、実際に商談した台湾企業を訪問するなどして、製造現場の確認をしながら商談を行った。

帰国後、商談を継続している企業が数社あり、山口県・下関市外資系企業誘致推進委員会では、



「山口県商談会in 台中」商談会風景

台湾関係機関と協力しながら、フォローアップを行っていくこととしている。

(公財)やまぐち産業振興財団と中華整廠発展協会が、覚書を締結

商談会の開会式後に、(公財)やまぐち産業振興財団と中華整廠発展協会が、今後、中小企業間の経済交流の促進に積極的に取り組んでいくための覚書を締結した。

当委員会は、ジェットロのRIT事業を活用し、2008～2010年度は環境関連、2011～2013年度に機械関連と、6年間の台湾との経済交流事業を実施してきたが、当事業は、今年度で終了する。

同財団では、これまでの経済交流事業で培ってきたノウハウやネットワークを生かしながら、今後のセミナーの開催や台湾での商談会開催などを計画している。



MOU締結

(山口県、下関市、(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、ジェットロ山口)

日台連携による東アジア市場開拓の可能性

2013年12月6日に山口市にて開催したジェトロ地域間交流(RIT)事業の研究会の概要を報告する。

台湾の概況と台湾ビジネスのために知っておきたいこと



ジェトロ・アジア経済研究所
新領域研究センター企業
産業研究グループ長代理 池上 寛

緊密化する日台関係

台湾は日本から最も近い外国のひとつ。正式な国交はないが、民間レベルでの経済、文化との関係は深い。東日本大震災では、台湾から200億円の義捐金が寄せられ、米国に次ぐ規模で、一人当たりの寄付額は最も多かった。台湾の輸出先国（2012年）は、中国、香港、米国に次いで日本は第4位で、188億7,700万ドル。台湾の輸入先国は、日本がトップで475億8,300ドルと大幅な対日輸入超過である。

台湾ビジネスでの留意点

2010年6月に、台湾は中国と経済協力枠組み協定（ECFA）を締結。2011年夏以降、台湾の大臣クラスを団長とした訪日団が度々日本に来日し、同年12月に、行政院が「台日産業連携架け橋プロジェクト」を発表。台湾の中小企業との連携による中国およびその他中華圏市場への展開には有益な環境が整いつつある。

台湾企業は決断が速い。契約書抜きで話を進めることもあるが、法律事務所などに相談し、契約書を締結すべきである。

東アジア中華圏市場を見据えた台湾企業との連携のメリットと留意点



株式会社 フェアコンサルティング
税理士法人 フェアコンサルティングエグゼクティブパートナー
税理士 細田 明氏

日本の中小企業の置かれている環境

日本国内市場は、少子高齢化で労働人口が減少し、このままでは、ジリ貧となる。一方、アジアの国々は、成長基調にあり、市場が拡大している。中小企業の取引先である日本の大手企業の海外移転は加速している。多くの中小企業は、この動きに対応できておらず、韓国、台湾、中国企業の台頭に苦戦を強いられている。日本の中小企業は生き残り策を迫られている。

台湾企業など海外パートナーとの連携のメリットと留意点

台湾企業は、中華圏市場へのネットワークに強く、一方、日本企業は、技術力のある製品はあるものの、文化や言語の壁で、中華圏市場への販売網を持っていない。日台連携には双方のニーズを補完し合う関係にある。

日本では、技術力ばかりに目がいきがちだが、高度な技術も、それだけでは売れないもの。台湾企業をはじめ、海外市場からのヒントで気づくこともある。また、パートナーを得るには、まず信頼関係を築くことが大切。

台湾は、日本と租税条約を締結していないため、利益にかかる税金の問題があるが、香港を経由することで解決できる。中国市場は香港、東南アジアはシンガポールを活用するとよいだろう。
(ジェトロ山口/林 裕子)