

Kitakyushu Foreign Trade Association

GLOBAL VIEW

2014 SPRING No.28

北九州貿易情報「グローバル・ビュー」2014年・春号

- 言志私録 ● 「遠くて身近な海外、外を見て中を考える」(株)クロスポイント 代表取締役 齊藤 智樹 … 1
- 特 集 ● 国際ビジネスチャレンジ事業「ホーチミン市 実地研修報告会」…………… 2
- 会員情報 ● 会員だより(北九精密(株)) / 会員紹介(㈱ドーワテクノス / ㈱エースブリッジ)…………… 6
- 事業紹介 ● 「MOZIDECO」が「アンビエンテ」に出展 / 北九州市中小企業海外展開支援助成金 … 8
- 貿易実務 ● データベースを用いた地域比較 / 貿易質問箱 …………… 10
- ジェトロ ● 韓国RIT事業第三回研究会 / ベトナム南部企業調査 …………… 12



KFTA
Kitakyushu Foreign Trade Association

公 益 社 団 法 人 北九州貿易協会



(株)クロスポイント
代表取締役

斉藤 智樹

遠くて身近な海外、 外を見て中を考える

「グローバル社会」と言われて久しい昨今ですが、私が子供の頃はまだ、地方からみた海外はまだ遠い世界だったような気がします。

個人的には、大学時代(1980年代後半)タイランドで、日系企業の調査に参加した事が初めての海外でした。既に成熟した日本経済の中で、何が残り、何がタイランドをはじめとする東南アジアに生産移転するのか、この事が当時、私の興味であり、その後大学を卒業と同時に起業する一つの要因になりました。

それから、四半世紀の時が経ち、当時は大企業でしか無かったことが、現在は中小企業でも海外が身近な存在に成りつつあります。直接的に事業所を持たなくとも、サプライチェーンの中で、現実的に組み入れられているのではないのでしょうか?非常に身近になった海外ですが、会員の皆様もご経験のことと思いますが、いざビジネスになると、行政、税制、社会インフラ、商習慣の違い等々、数え切れない程の「商壁」があります。しかし、少なくともその違いを理解することで、自らの進路が朧げながら見えてくる気がいたします。

現在、弊社の主力製品は主に国内向けでございますが、東日本大震災以降、国内外共に、自然災害が頻繁に起こっております。このことに対応した製品開発も今後の課題として取り組んでおります。

明快な答えはなかなか見つかりませんが、バーチャルな情報氾濫に溺れ、情報の孤立だけは避けたいものです。その為にも、あまり先入観をもたず、先ずは現地に機会を見つけ、行って見て、感じる事が肝要だと思っております。

斉藤 智樹



「佐藤一斎 像」
渡辺崋山 筆

当ページの由来となった「言志四録」は、江戸時代後期、儒学の最高権威と崇められた「佐藤一斎」が40数年の歳月をかけ記した語録。小泉元総理が、審議中に「言志四録」についてふれ、知名度があがる。現代にも通じる指導者のためのバイブル的存在。

(参考:ウィキペディア)

国際ビジネスチャレンジ事業 「ホーチミン市 実地研修報告会」



当協会とJETRO北九州、北九州市国際ビジネス政策課で構成するKTIセンターではH25年度共同事業「国際ビジネスチャレンジ事業」を実施。3回にわたる座学研修ののち審査会をへて、12月15日～18日の日程でホーチミン市を訪れた。

従来本市のミッションでは、製造業・あるいは環境関連の企業が中心となるケースが多かったが、今般企画では、市内の中小企業で「これから海外ビジネスに挑戦したい」小売・サービス業の代表者4名様をご案内した。

それぞれの本業は全く異なり、海外でめざすビジネスも異なっていたが、各社のビジョンにあったパートナー探し、あるいは先輩格にあたる日系企業に、現地で直面した問題・克服された課題を、直接ご教示頂くという目的で、3日間都合21社を訪問……合同で訪問した企業が5社、個別行動日では、各参加者が4社づつを訪問した。そのアグレッシブな活動の中で、各々がビジネスチャンスの糸口をつかみ帰国されている。

今号の巻頭企画では2月12日の「実地研修報告会」の抄録を掲載する。現地研修で得たもの、得られなかったもの、研修を機に動き出した今後の計画について、各参加者にお話をいただいた。

〈文責：事業課 砂田 真志〉

■現地で訪問した企業の内訳

IT関連	4
食品関連	5
運輸関連	3
教育関連	3
人材関連	2
団体機関	2
地域開発	2
計	21

当事業は、ホーチミン日本商工会様、北九州ベトナム協会様、当協会会員(株)クロスポイント様、専門学校YICグループ様(山口県)のご協力とアドバイスで実現しました。紙面を借りて御礼申し上げます。

中長期戦略に基く 本業拡大

(株)インフォメックス

- 八幡東区
- システム開発・ネットワーク構築

代表取締役 西岡 雅敏 氏

IT業界は新しいようで、もう成熟化しており、放っておくと衰退し淘汰の波の中に飲み込まれてしまう。その危機感から、きちんと長期的に我々が進んでいく道、そのための中期計画＝3年から5年を考えていこうと、事業計画を作った。

現在ITシステムの構築及び保守・運用により、お客様の事業に貢献する、ITシステムそのものが我々の収益の源泉だ。これを将来、長期的にはITを活用したサービスでお客様に貢献する企業になっていく。そのために、中期ビジョンとして、現在の社員数35名強、これを早く100人体制にしたい。ただ単純に社員を増やすのではなく、

開発するパワーに持って行くには、パートナーに協力いただいて100名規模の仕事ができる会社になろう。経営理念も含めてこの計画を作った。



今回の事業に参加したのは、中長期ビジョン実現のための施策の一つ『要員体制の拡大』を具体化するための手段とした。まず「ブリッジSE」*1を早く育成したい。ベトナムからIT人材を受け入れ、オフショア開発*2をやっていきたい。狙いは価格競争力の向上、異なる価値観・文化と接する

ことで社員の人間的な成長も見込む。

本来の目的はこうだ。将来のベトナム市場はやがて成熟し、コスト的メリットはいずれなくなる。そこからがスタートだと思っている。その時にベトナム市場に進出していくための足掛かりを作っておく。我々のパートナーになってくださる企業には、おこがましいが、もちろんシステム開発に関わるノウハウやスキルをお伝えしたい。先方に見れば一定量の仕事の確保も、大きなメリットになる。

「今から十分いける」手ごたえ

現地活動で期待していたことは、当然リアルなベトナムを知りたい。経済的な成熟度や、国民性、企業風土。できるなら、ビジネスと一緒に進める経営者に出会いたい。9社を訪問し、結論からいえば期待以上だった。今から10年以上前、同じ意図で上海・大連に行ったが、その時は少し遅すぎた。今回はまだ今から十分いける、とい

*1 ブリッジSE:現地受注側チーム内で日本側との橋渡し役を務める現地のシステムエンジニア(SE)
*2 システム開発・運用管理などを海外の事業者や海外子会社に委託すること

う手ごたえを感じた。

12月17日に訪れたV社。渡航前、この会社は全然期待していなかったが、実は今回行ってよかったと思う会社だった。通信インフラの官営企業で、同行者が冒頭に「ベトナムはIT立国を目指しているが、御社はそれをどんなふうの実現しようと考えているか」という話をしたら、いきなり社長が「その質問は何のためにするのか、そもそも何のために来たのか」と警戒心を持たれてしまった。

色々と質問を進めていく中で「逆にVT社は今後どんな仕事をしたいのか、我々はパートナーになる企業を探しにきた」と話したところ「やっぱり民間企業と取引がしたい。通信インフラだけではなく、システム開発をやりたい」と話された。もう一度ここに来ないといけな、と思って帰国した次第だ。

今後の展開だが、短期的にはベトナムIT人材、研修生を受け入れる。最長3年。具体的にはオフショア開発を行い、できれば新しいITサービス、例えばコールセンターを現地に設けるとか、我々が使うデータセンターを作るとか、やってみないとわからないこともあるが、さらにもう少し先を言うこのモデルを、他の国、地域へ展開していきたいと思う。

直近の計画では、来月中にもベトナム企業を再訪問したい。提携企業を何社か決定し、7月くらいから受け入れられればと思っている。来年1月くらいから何らかの形で、オフショア開発、パイロット的でもいいので実現できればと考えている。

新規事業領域 『食料品』の開拓

木村商事(株)

- 門司区
- 業務用厨房機器

代表取締役社長 木村 眞治氏

私共は大正12年、1923年に創業。今まで91年間続けてこれたのは、アメーバのように触角を出し入れして、時代にそった経営を行ってきたためでないかと思う。新規がないと売上が落ちていく。10%毎年変われば10年でガラッと変わる。そこで、新規

開拓で貿易もあっていいのではないかと、時々考えていた。

海外ビジネスにチャレンジする背景には、本業の関係で食品商社・メーカーさんとの取引がある。一緒に海外視察に同行するなか、食のグローバル化で食品メーカーもうかうかできない印象をもった。台湾で聞くと枝豆は、実は日本が買い負けているらしい。というのも中国人、アメリカ人も食べだして、高い方に売りたいからだ。ここに商機というか「臭う物」を感じた。設備機器はメンテナンスが必要で一度出れば追加発注が遅い。食品はリピートがある。



海外研修に期待していたことは「行かないとわからない」こと。ベトナム人の気質とか仕事への意欲、嗜好性、商習慣。またふりかけとお茶がどこまで受け入れられるかを見極めたかった。なぜふりかけ・お茶なのか。直接生産者と付き合いがある関係でこれが良いのではないかと、もう一つ。

商材への確信と 「最初にやった者が勝つ」という確信

私はロータリークラブに入っていて、フィリピンのクラブと医療支援をしている。火山が大噴火して少数民族が別のところに移った。そこで薬を配り、歯を診たり、小学校や図書館を作り、井戸を設置したりの災害支援だ。現地ではフィリピン人もよく米を食べる。ふりかけを自分用に持って行っていたところ、食事のとき「それ何?」「食べみて」と「うまい!」という。これはひょっとしたら…と鳥肌がたった。



ふりかけは大正から昭和初期に熊本の栄養士さんが考えだしたのが由来だ。もともとは栄養補助食品だった。昨年8月16日の日経で「ふりかけ東南アジアへ」、熊本の業者さんが東南アジアへ売り込もうという記事。先週2月9日の日経で「途上国で栄養改善事業」。これはBOPビジネスで年間3000ドル以下で生活する人が全世界で7割いる。その方々向けのビジネス。こうした動きも確信の一つだ。

一方のお茶。ベトナムは健康にお金を使う。グリーンティを飲む習慣がある。抹茶味のアイスクリームやジュースが人気らしい。八女茶と抹茶をブレンドさせて「健康茶」として差別化して売ってほしいと、こういう「JAPANESE GREEN TEA」を作った。

研修ではK社を訪問させていただき、ふりかけ・お茶の話をした。興味をもたれ、早々にメールで契約書のひな型を送るので、気分よくテンションが上がったのだが、午後からA社という日本人向けのスーパーを訪れた。そこは15年前からやっており「うちはメーカーしか直接取引しないから」と下げられた。

その後、地元のスーパーマーケットのお茶売場に行ってみたのだが、通訳の女性がダイエットティーを見て「これ効かないよ」と言う。抹茶に人気があるとわれ、人気のスイーツ店に行った。抹茶アイスだ。月に一回、そこに行くためにお金を貯めるそう。

ベトナム人が良く食べる即席めんはエースコック。1993年に進出し、年間30億食を売っている。その後N社も出たが、ベトナム人は最初の味に慣れている。ということは最初にやった者が勝つ。

今後の予定だが、実は明日からベトナム



最終日に訪問した、日本向けベトナム人材教育・送り出し機関にて。研修生から次々と出される質問に応える木村社長。

に行く。再びK社に会い、先月開店したイオンモールとファミリーマートを見学。可能であれば商談に入る。さらに現地コンサルタントとビジネスマッチング契約の打ち合わせを予定している。

加えてフィリピン・レイテでの支援の一貫として、ふりかけ。現地では、米軍が持ってきたヴァイタミンミールという、栄養価の高い戦闘食をご飯に混ぜて食べている。子供たちはお腹がすいているから食べるが、これがおいしくない。現地のロータリークラブの会長に、ふりかけを使ってもらうように話を進めている。一方でショッピングモールで、試食会も考えている。

最後にKTIセンターへの要望だが、こうした研修事業を継続してほしい。行かないとわからない。個人レベルでは、ここまでの人や企業とは出会うことはできない。

新規事業領域 『BtoC』の開拓

極東海運(株)

■門司区
■通関・船舶代理店

顧問 西尾 良太氏

私共は国際物流、貿易に関わる中でも通関に特化した30名ほどの会社だが、ご承知のように日中韓の政治が不安定なところから、貿易が停滞気味だ。そこで何か新しい事業にチャレンジできないかと検討したのが、電子商取引、eコマース。これを研究してみようと今回の事業に参加した。

具体的な調査項目は、実際に現地に行

かないと見えない、わからないことを重点的に考えた。まず消費動向で、嗜好はどうか、店舗はどのような形か。次に現地eコマースの現状と問題点。3番目は物流の実態。eコマースの場合一番の問題点は最終的に一般消費者の末端までその荷物が届くことなので、輸送の品質はどうか。4番目に、それらを踏まえて今後の展開をどうするか。

消費動向とも関係するが、まずホーチミン市の印象。一番驚いたのが、街中が活気に溢れて、人が多い。肥満体の人をあまり見かけない。道路に溢れているバイクの色はブルーや鮮やかな色が多かったが、着ているものにあまり色が無い。地味な感じだった。現地の給与水準は日本の約5分の1ほど。首都ハノイよりホーチミンの方が給与水準が若干高めということだった。



街中の小売店はいわゆる旧来のパパママショップ。家族経営の小規模店舗で食品とか日用品を主に扱っている。これはベトナムの文化で、国内に40万から50万店舗ほどもあり、しかも消費の大半を占めている。

一方コンビニの躍進。ファミリーマートが2010年1月に進出しており、現地資本を含め、現在10社以上の参入がある。ミニスーパーも増えており、全国に千店舗くらい。大規模小売店舗は、韓国系ロッテマート、フランス系ビッグC、ドイツ系メトロ。日本からはイオンが進出している。トータルで外資は20社くらい。

次にeコマース、実際にベトナムでネットを見てみたが、携帯電話・スマホの販売

と家電がほとんどだった。食品とか衣類関係はほとんど見られなかった。現地では是非イヤリングをやりたかったの、聞いてみた。まずバイク。日本メーカー(現地製造)のものは1000ドル以上、中国製は700ドルから800ドル、もっと安いものもあるとのこと。中国製は故障が非常に多い。トータルコストでは結局日本製で、信頼されている。

次にスマートフォン。昨年サムスンが300ドル程度で販売している。都市部の若い年代に爆発的に普及の兆しがある。iPhoneが実はステータスシンボルで、一所懸命貯蓄し、ふた月分くらい貯めて買う。wi-fiがすごく発達しており、無料のwi-fiを活用する。購入費用は高いけれど、ランニングコストは安く使っている。一方パソコンは基本的に業務用ということで、一般には普及率は低い。光回線の料金が高いこともあるようだ。PCを飛び越えて一気にスマートフォンという現状だ。インターネットの普及率は2011年で35%程度で、対象が3000万人。現在はスマホがある程度普及しているの、この数字は伸びていると思う。

現地をつぶさに見て わき出た「難問」解決のヒント

大きな問題は、実は決済方法がきちんと確立されていないこと。ベトナムのクレジットカードの普及率は19%。銀行振込も4%程度と非常に低い。海外取引なので為替リスクが課題になる。

パパママショップの話をしたが、ベトナムでは現物を見て納得して現金を支払う。これが大原則。ネット上の店舗の信頼性、クレーム処理体制など、きちんと確立されない限りネット販売は難しい。普及するまでに時間がかかると思った。

3番目の宅配事業、小口配送の品質はどうか。実は全国津々浦々まで配送できるのはベトナム郵政しかなかった。民間の宅配事業で全国をカバーできるという所はないようだ。ただし、日系S社で聞いたところ、都市部では配送できるとのこと。実際にネットの対象人口は都市部がほとんどだと思う。この点は大丈夫かなと。

一つのアイデアだが、コンビニが急増

しているの、配送網をタイアップし、店舗で受けとり、品物を確認して現金で支払う方法も一つの選択肢になる。

実は私共、中国も検討したが、アリババ等含めて、巨大なシステムがすでに出来上がっているの、今回ベトナムに絞り込んだ。特に現地に行ってよくわかったのが、スマホを視野に入れたシステムを構築すること。マーケットリサーチもネットを活用する方法がないかと考えている。

最後に、現地のマーケット調査等を含め、頼りになる先輩企業、日系企業がたくさんあった。今後の展開次第ではさらに協力を求めていく事が可能ではないかと考えている。

海外市場への進出

(株)SCAi

■小倉北区
■会話力育成・ビジネス人材教育

代表取締役 渡邊 由規氏

私共の社名SCAiとは、Support of Communication, Ability, Improvementの頭文字。コミュニケーション能力をサポートさせていただきます、という会社名だ。事業内容は、ビジネスパーソン個人をを対象とした話し方教室部門、話し方を軸とした企業研修部門の二本柱で、北九州校と福岡天神校を運営している。そして検定部門。「日本語話し方協会」を作り、特許庁の商標登録を受け、いま力を注いでいるところ。もう一つが、本日お伝えする海外への展開部門だ。



ベトナムは人口がおよそ9000万人、60%が40歳以下の若い国。地理的にアジアの中心であり、市場の成熟度が高い。あ

と20~30年はベトナム経済は伸びていくことから、日本同様の高齢化社会は30年以降はきつと来る。今若い世代であるベトナムだからこそ進出したい、という思いでこの研修事業に参加した。

まず、S日本語学校。ベトナムの日本文化センターを前身に1989年に開校。こちらの事務長には、大変熱心にお話をいただいた。心に残った言葉は「戦略は大胆に、けれども戦術は細やかに、そして一步一步かためていってください」。どういう形で当地に社会貢献ができるのか、ベトナム人が核となるような事業構図はどういったところなのか。そうした深いところまでお話ししてくださった。

次にベトナム日本人協力センター。日本とベトナム両国政府の合意のもと、設立された人材育成機関で、JICAがかなり協力をしている。国の力、支援体制などに触れ、私共の進出にとって明るい兆しが見えた。

はやくも現地で協働の打診をいただく

そしてB社。非常に印象深い所だった。国の力と民間の力で新都市を開発し、6年後、125,000人の住居と40万人の職場を作り出す。この壮大なプロジェクトを背景に、10月開校されたT学校。特徴は日本人が指導して、教育熱心な富裕層、そして日本留学を志望する学生を対象に500名規模の学校をめざしている。

「日本の文化を取り入れながら、日本語だけでなく躰・マナー・習慣、そして“できる”というプログラムを開発していきたい」ということから、私共SCAiにもお声かけをいただいた。

12月18日最終日に訪れた人材教育センターは、国営から株式会社方式で現在運営をしている。日本向けの技能実習生を送り出す事業で就労派遣に携わっている企業だ。ここで見たもの…日本へ行きたい、留学するお金がない、でもどうしても日本に行きたいギラギラした目を持つ学生ばかり。皆さん時間があれば日本語の勉強、日本の習慣をしっかりと身に付けながらお



金を儲けるんだという思い。素晴らしい空気感の中、皆さん6か月以上の教育訓練を行っていた。

今回訪問した企業は一社一社とても特徴があり、心に残るものばかりだった。ペーパーで学んだり、人づてに聞いたことはすぐに忘れるが、現地で見えたものは私の心にしっかりと刻まれている。

今後の弊社の予定は、まず外国人向けのセミナーを開講する。北九州ベトナム協会にも早速入会した。ベトナム学生のインターンシップ制度を活用させていただき、ベトナム人をスタッフに加える。そうした中で、ベトナム人を相手にしたとき、どういう点で日本人が困るのか、ベトナム人は何を求めているのか、私が何度も現地に向かうことなく、この福岡北九州で、私自身が体得させていただく。

これから先、どういう形でベトナムで社会貢献ができるのか、視点の絞り込み、事業構図の具体化、弊社の強み・弱み、さらにはベトナムの好機・脅威といった読み取りをしながら来年の4月を目途にベトナム進出第一歩を考えている。

この1年間は貴重な期間で、検定の全国展開をはかりながら、ベトナムでも検定制度の導入をめざす。今思えば夢だったことが、この研修を機に目標に、さらにもっと明確な目的に変わった。こうした感想になるとは私自身考えもしなかった。

半端な気持ちではできないという覚悟、自分がベトナムへ旅立つのであれば出張ベースでなく住まなければならないという覚悟。現地に住むのであればこの日本での事業をもっと固定化をさせなければならないという意欲、ベトナムの訪問を機にたくさんの物を頂戴した。



大連北九機械有限公司の紹介

北九精密(株)大連工場 代表取締役社長 佐藤 浩三



大連北九機械有限公司正面口

当社は2002年11月に大連市内に大連北九機械有限公司を日本独資企業とし、中国進出を致しました。

弊社はNC旋盤、マシニング加工及び日中間での輸出入業を行っている小さな会社です。

今回は進出後からこれまでの経緯、これからの目標などを述べさせて頂きたいと思います。

当初は大連市内の遼寧省大連刑務所内での始まりです。政府、公安の方々からの要望で受刑者の人たちが出所後、更生し社会復帰後の職としても役立つようにとの依頼でした。

そういう事であればとお引き受けしたものの、この中で業務は本当に大丈夫なのか?不安だらけでした。

ある意味、心配は的中です。必要工具、機械等を搬入するにも厳しいチェック、なんといっても搬入手続きやお客様が工場見学に来られた際の入所手続きがとても大変でした。しかし、その面倒な手続きも最初だけで公安の方々が政府に諸許可申請、搬入とスムーズに行えるようにとお手配頂き、感謝感謝です。通常経験出来ない事が出来、とても良い勉強が出来ました。

場所柄、作業時間も制限があり8:00始業20:00までには所内から出なくてははいけませんでした。

終業後の片付けや掃除、次の日の準備をやっていると19時には作業を止めなければなりませんでした。

残業が出来ずにお客様にご迷惑をかける為、2007年に工場を移転する事になりました。

中国人の友人の工場を借り、場所は大連空港の前で徒歩で行ける距離でとても助かりました。

しかし、開発の為またまた移転を余儀なくされ現在は空港から車で15分くらいの甘井子区辛寨子に有ります。

始まりの頃は日本人1名を駐在員として派遣しておりましたが、現在は総経理、副総経理並びにスタッフも全員中国人で頑張ってもらっています。今では、仕事の依頼先は100%日系企業様から受けています。

また、その製品も非常に満足していただいています。そんな弊社を今現在も助けて頂きお世話になっている日系企業様、中国協力企業様の方々への感謝の気持ちを込め、本年度はさらなる飛躍の年と位置づけ、設備を充実させる為4月より日本人駐在員を常駐させる事を決定致しました。

お近くを通る事がございましたら、遠慮なくお立ち寄りください。



ISO 9001. 及び日本方式による 5S 風景

株式会社 ドーワテクノス

私共ドーワテクノスは、産業用電気品やシステムのとりまとめを中心に取扱う、モノづくり現場における“提案型”の専門商社です。

昨年10月に創立65周年を迎えることが出来ました私共ですが、それも、日本全国の製造業者が抱える課題（自動化や省エネ、環境対策、サービス等）に対し、電機品やそのコンポーネント、システムを提案・提供することにより、問題解決に向け日々取り組んできた積み重ねだと自負しております。

また私共は、国内に限らず、これまで積み上げたスキルやノウハウ（製品・技術・サービス）を海外の製造業者へ提案したり、また国内にはない、もしくはニッチで付



DHOWA TECHNOS Rus, LLC
(ロシア現地法人のメンバー、
中心が社長のRoman Piskunov)

加価値の高い製品を輸入して販売する

など、海外との取引を積極的に広げることに取り組んでおります。前者の取組みの延長として、2012年1月にはタイのバンコクに、同年9月にはロシアのチェリアビンスクに、それぞれ現地法人を設立し、現地での需要獲得に励んでおります。今年1月からは海外の専門部署を発足させ、より一層海外での取引拡大に注力しております。

今後は国内・海外にこだわらず、製造業のソリューションパートナーとして、より一層お客様の発展に寄与できる企業として、成長し続けたいと思います。



ドーワテクノス本社社屋

〒806-0004 北九州市八幡西区黒崎城石3-5 TEL:093-621-4131 FAX:093-641-4130

<http://www.dhowa-technos.co.jp/>

株式会社 エースブリッジ

2013年に創業した当社では、海外事業未参入の製造業を対象に英語HPの制作や海外言語の対応窓口を代行しております。海外進出が初めてのお客様でも安心して任せて頂けるよう、商品の知識や顧客管理を徹底的に行い、日本ならではのきめの細かいサービスを国内外に実感して頂けるよう努力しております。

現在特に力を入れているのが、九州を中心とした食品分野における新たな取り組みです。各企業がそれぞれで海外進出を目指すのではなく、一丸となって「九州ブランド」として世界に発信していく事を目指しています。近年海外からも九州産を限定してのオファーも増えてきており、この分野において九州を盛り立てていく事ができるのではないかと期待しています。

特に欧州では日本独特だった「うまみ」が科学的に実証された事により、旨みに関するセミナーなども多く開催されるようになってきています。これに伴って日本の食材の品質にも目が向けられるようになりました。これを機により日本の食品、食材が世界に認知され、より活発に日本文化が海外に受け入れられていくよう、これからも努力を続けていきたいと考えています。



〒802-0001 北九州市小倉北区浅野3丁目8-1 AIMビル8階 IBPO9号室 TEL:093-562-1266

<http://acebridge.jp/>

地域ブランド「MOZIDECO」が 世界最大の消費財見本市「アンビエンテ」に出展

「MOZIDECO (モジデコ)」は、北九州市のものづくり企業が消費財分野で世界に通用するものづくりを行うために立ち上げた、北九州市の地域ブランドです。

この度、世界最大の消費財見本市といわれる「アンビエンテ」に参画企業8社が初出展し、欧州を中心としたバイヤーとの商談を行いました。

「アンビエンテ」はドイツ・フランクフルトで毎年2月に開催される国際見本市です。今年度は、世界89カ国・地域から4,724社(うち日本企業101社)が出展し、161カ国・地域から、約14万4千人の来場者が訪れました。

MOZIDECOでは、板金技術を活かした自転車ラック、異なる非鉄金属の圧接技術を活かしたピアタンブラー、磨きの美しさを追求したキャンドルホルダー、楽器の製作技術を活かした木製のアクセサリ、土の特性を活かしてデザインされた焼き物、組子細工を施したインテリア、刺繍技術を駆使したバック、大相撲の化粧廻しに使用する手織り生地で作った財布等を出展し、54件の商談がありました。

ブースを訪れるバイヤーは、欧州のみならず、インド、中東、アジア等、様々な国から買い付けに来ており、商談とともに商品開発に役立つ貴重なアドバイスを頂きました。商品評価は概ね良好でしたが、世界中の品物が集まる展示会には、競合する製品も数多く出品されており、その中でMOZIDECO商品を手にとってもらうため差別化をどのように図るのか、また、品質と価格のバランスをどのようにとるべきかなど、多くの課題にも気付かされました。

今後は商談のあったバイヤーと具体的な取引を進め、欧州での販路を拡大する予定です。



お問い合わせ先 北九州市国際ビジネス政策課 TEL:093-551-3605

「北九州市中小企業海外展開支援助成金」をご活用ください!!

地域企業が海外展開に取り組みやすい環境を整えるため、海外での市場調査・見本市出展及び販路拡大に向けた共同営業拠点等の設置に対し、その経費の一部を助成します。

1 対象者

次の要件を全て満たす方が対象となります。

- ① 中小企業基本法上の中小企業者であること
(大企業からの出資金が50%を超える企業を除きます。)
- ② 市内に事務所又は事業所を有すること
- ③ 市税を滞納していないこと



2 対象事業等

※平成26年4月1日～平成27年3月31日に実施の事業が対象です。

市場調査等助成事業

国際ビジネスのきっかけづくりに市場調査を!

- 【 内 容 】 新たな海外展開先として期待される地域における、販売に関する市場調査及び生産財の調達等に関する企業調査。
いずれも助成対象者が現地で調査を行うことを必要とします。
- 【 助 成 対 象 経 費 】 旅費・宿泊費(1名)、通訳経費、外国語版資料作成費、現地での展示装飾費
- 【 助 成 率 及 び 助 成 限 度 額 】 助成対象経費の2分の1以内の額。ただし、10万円を限度とします。

海外見本市等出展助成事業

海外への販路拡大を目指して見本市出展を!

- 【 内 容 】 海外の見本市、展示会等への自社製品の出展。
出展する製品は、市内で自社が生産・製造又は開発した産品・製品・技術及びソフトウェアとします。
- 【 助 成 対 象 経 費 】 出展(小間)料及び展示装飾費、旅費・宿泊費(1名)、通訳経費、出展物輸送費、資料作成費
- 【 助 成 率 及 び 助 成 限 度 額 】 助成対象経費の2分の1以内の額。ただし、30万円を限度とします。

海外展開拠点設置助成事業

複数企業で力を合わせて海外拠点設置を!

- 【 内 容 】 営業拠点として複数企業が共同して利用する海外事務所の設置、又は海外貸工場を活用した生産拠点の整備。
- 【 助 成 対 象 経 費 】 事務所及び貸工場賃借料(最初の3か月分)、設備等の移設輸送・設置費
- 【 助 成 率 及 び 助 成 限 度 額 】 助成対象経費の2分の1以内の額。
ただし、事務所は50万円、貸工場は100万円を限度とします。

3 募集・受付期間

平成26年4月1日(火)～平成26年5月16日(金)

※予算の範囲内で内容を審査の上、決定します。

お問い合わせ先 北九州市国際ビジネス政策課 TEL:093-551-3605

データベースとその活用事例のご紹介

(株)日本統計センターでは様々なデータを収集・整備しています。例えば、日本国内では、都道府県、市区町村といった地域から町丁等の小地域にわたる国の指定統計や、独自推計の性・年齢別昼間人口、所得ランク別就業者数等、中国国内では、省別、都市別の人口、GDP、固定資産投資額等の統計や、独自推計の性・年代別推計人口、品目別推計消費支出額等のデータベースを構築しています。ここでは、これらデータベースを用いた様々な分野での活用事例を紹介していきます。

データベースを用いた地域比較

◆中国における可処分所得と消費の動向

近年、国内総生産(GDP)の伸びが鈍化し1桁台にとどまっている中国ですが、個人の可処分所得、消費支出についてはどのような状況となっているのでしょうか。今回は、その動向についてみていきたいと思います。

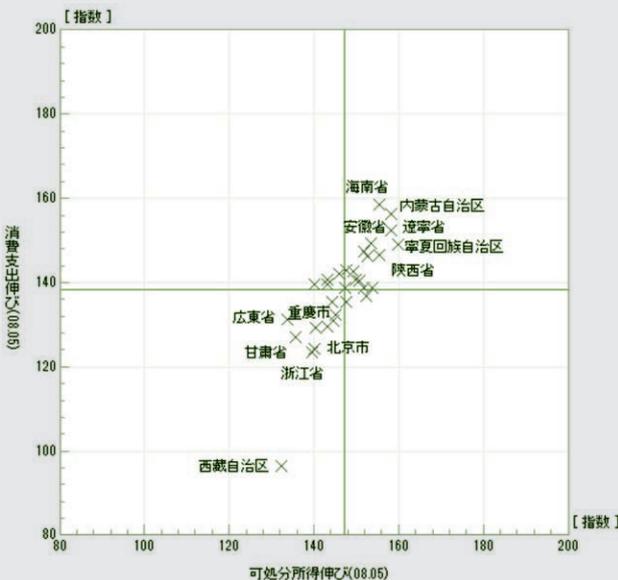
下図は、中国(都市部)における人口1人当たりの可処分所得と消費支出について、2005年から2008年、2008年から2011年の2つの期間にどのように推移したかをみたものです。この図によれば、平均では3年間に140%前後の伸びが継続しているようですが、その傾向をみると、2008年までの3年間については内蒙古自治区や海南省等で所得・消費ともに伸びが大きく、逆に西藏自治区や甘肅省、浙江省、北京市等で伸びが小さいといったように、地域差が大きくでていました。

これが、2008年から2011年にかけては、可処分所得、消費支出とも伸びにはそれほど大きな差がみられず、大部分が平均の140%前後となっていることがわかります。かなり伸びてはいるのですが、結果として、どちらかといえばそれまで比較的所得・消費水準の低い地域における伸びが大きいという傾向がみられていたのが、概ね均等な伸びとなったことにより、地域差が縮まらなくなってきたことがうかがえます。

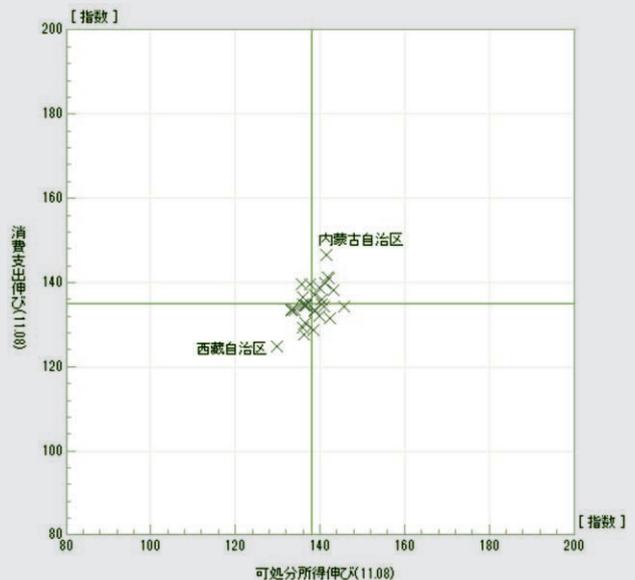
ちなみに、2011年現在で人口1人当たり可処分所得が最も多いのは、上海市の約3万6千元(日本円で約44万円:2011年12月末時点の為替レートで換算)、最も少ないのは甘肅省の約1万5千元(日本円で約18万円)で、2倍以上の格差となっています。人口1人当り消費支出でみると、最も多いのはやはり上海市で約2万5千元(日本円で約31万円)ですが、最も少ないのは西藏自治区で約1万元(日本円で約13万円)となっています。

■中国における人口当たり可処分所得と消費支出額の伸び(都市部)

【2005年から2008年の伸び】



【2008年から2011年の伸び】



注1. 図の値は、各々2005年(2008年)を100とした時の2008年(2011年)の値(指数)。

注2. 2011年の人口当たり消費支出は「現金消費支出」によるもの。

右図は2011年時点での人口1人当たり可処分所得と消費性向の大小により、中国の省を区分したものです。

一般的には、可処分所得が大きくなるに従い消費性向は小さくなっていく傾向にあります。具体的には、中国では北京市や浙江省等がこれに該当します。その中で、広東省では高い可処分所得ながら消費も旺盛で、平均(約0.7)を大きく上回る水準(0.75)となっています。

逆に、山西省、河北省、西藏自治区等では、可処分所得は少ないにもかかわらず消費性向も0.63~0.65と平均を大きく下回り、貯蓄に向ける傾向の強いことがうかがえます。

なお、可処分所得が少なく、消費性向が大きいのは、黒竜江省等の東北部や、四川省、甘肅省、新疆維吾爾自治区といった内陸部に多いようです。

■中国における人口当たり可処分所得と消費性向(2011年/都市部)



掲載データ/サービス等に関するお問い合わせ先

(株)日本統計センター 調査部 Tel. 093-521-3726 <http://www.nihon-toukei.co.jp>



分割して輸入される機械の通関手続き (セット課税の適用) について

Q

当社は製紙用設備を新たに設置するに際し、設備の一部を校正する大型乾燥機の輸入を予定しています。

この乾燥機は、コンテナ50本に分割し、数回に分けて船積みされ本邦に送られてきます。到着した貨物はその都度輸入し、当社工場に搬入、組立てを行いたいと考えています。今回のように、機械を分割し数回に分けて本邦に到着する貨物について、貨物到着の都度輸入申告を行う場合、大型乾燥機として一括分類での輸入申告可能ですか。可能であれば、その申告方法を教えて下さい。

A

ご質問のように、同一契約の機械類を輸送の都合等により、数回に分けて輸入申告を行う場合には、次の条件を満たす場合に、当該機械類が属する号に一括して分類して申告することができます。

- (1) 輸入申告された貨物が同一の契約の一部であること。
- (2) 後続する貨物とともに当該機械類の重要な特性を有するものであることを確認できること。

上記の条件を満たさない場合は、それぞれ当該する号による申告となります。

(関税分類例規集、国内分類例規16部2)

したがって、輸入予定の乾燥機が上記の条件を満たせば、最終貨物の到着を待って、当該乾燥機が属する号に一括して分類した輸入申告が可能です。

なお、今回のように最終貨物の到着前に引き取る必要がある貨物については、輸入許可前引取りの承認の申請が必要です。

※一括分類については、各税関の関税監査担当へお問い合わせください。

韓国RIT事業第三回研究会 ～朴クネ政権の韓国経済最新事情～ 開催



2014年2月19日(水)、ジェトロ北九州、および北九州市は、北九州と韓国
 の地域間交流支援(RIT)事業の一環で研究会を開催しました。

今回の研究会では、産業タイムズ社ソウル支局長嚴在漢(オム・ジェーハ
 ン)氏をお迎えして、新政権発足から2年目、肥大化する財閥の改革、世代間
 格差や所得格差の解消と市民生活の改善、韓国が抱える様々な問題に対し
 てどのような変化が生まれてきたのかを、現地の目線で講演いただきました。
 また、3年度に渡る北九州-韓国RIT事業における日韓ビジネスの成果
 や、日韓における企業連携の事例を紹介し、韓国企業5社によるプレゼン
 テーション、企業PRを行って
 いただき好評を得ました。

2月20日(木)、21日(金)にかけては、韓国企業5社を、北九州市内企業5社にご案内し、工
 場視察を実施。ビジネスマッチングの可能性について活発な商談が行われました。日韓ビ
 ジネスについては、今後北九州からの技術の売り込みや、共同技術開発が期待されます。



ベトナム南部企業調査



2014年3月3日(月)～3月7(金)、ジェトロ北九州、北九州市、公益財団法
 人北九州国際技術協力協会はベトナム南部(ホーチミン近郊)の企業調査
 を実施しました。ジェトロ北九州と北九州市は、2011年より3年間、北九州地
 域とベトナム北部(ハノイ・ハイフォン)地域の地域間交流支援(RIT)事業を
 実施し、北部のRIT事業については本年度で終了となります。その成果を受
 け、RIT事業参加企業より南部での追加調査の要望があり、今回の視察を実
 施しました。 casting、バルブ
 製造、機械製造、プラント
 製造、金属加工、ゴム加

工、メッキ加工、プラスチック加工など様々な業種を5日間で合計18社訪問しました。

企業訪問の際には、工場見学も行い、現地企業のニーズと北九州企業のニーズを刷り
 合わせ、活発な意見交換が行われました。今回の調査の結果は北九州企業へフィード
 バックし、ベトナム南部地域の企業とビジネスマッチングを推進していく予定です。



お問い合わせ先 日本貿易振興機構(ジェトロ)北九州貿易情報センター TEL:093-541-6577