

中国事業開拓ミッション派遣報告

環日本海経済交流センターでは、2005年3月5日(土)から9日(水)までの5日間、中国当局や中国企業、既中国進出日系企業との交流を通じ、中国の最新の投資環境について理解を深めるとともに、今後の対中ビジネスに直結するビジネス機会の創出を目的に、県内企業による経済交流ミッションを派遣しました。

- (1) ミッション構成 藤野センター長を団長に17企業、総勢27名で構成
- (2) 訪問時期 2005年3月5日(土)～9日(水) (5日間)
- (3) 訪問先 大連.....大連市政府、大連市経済技術開発区管理委員会、
大連億達日平トヤマ、マブチモーター
青島.....青島市政府、伊藤忠(青島)有限公司、
青島加ト吉食品、TYCOアンブ



大連市政府表敬訪問



大連億達日平トヤマ視察



TYCOアンブ視察

当ミッションを終え、参加者の方々からは、①発展し続ける中国の市場状況やインフラ整備状況等を実際見聞きすることで、中国経済の現状をこれまで以上に把握することができた、②現地日系企業との交流を通じ、対中ビジネスにおける問題点や課題を整理することができた、③大連、青島の各政府関係者や現地優良企業との交流を踏まえ、各地域の投資環境や現地法人等への認識を深めることができた、④見たいもの、聞きたいことが多く、企業訪問の時間が足りなかった等の感想をいただきました。

以下、今回参加いただいた方々からの感想を紹介いたします。

ミッションに参加して...

株式会社三協 専務取締役 速水幸子

私は今(4月28日)蘇州と南通の工場見学のため上海行きの機中にて、3月に参加させていただいた富山県中国事業開拓ミッションのことを思い出し、書きとめています。

初めて訪問した大連・青島の落ち着いたある大変きれいな町並みに驚きました。6度目の訪中でしたが、それぞれの地域の雰囲気や風土の異なりを感じ、改めてこの国の広大さを思い知らされました。市庁舎訪問での会見室の豪華さと中国側役人の若いこと、その自信に満ちたしぐさとお話に日本の政治家や役人とついつい比較をしてしまい

ました。

このミッションの私の中で一番の収穫は、青島のホテルでの藤野団長の特別講演で、当日の人民日報朝刊で知らされた「全人代」の内容と背景事情そして先見をわかり易くお話いただき、その知識と経験と洞察に圧倒されると共に、私が抱いていた漠然とした不安な中国観に肯定の部分と否定の部分を区分けすることが出来たことでした。この有意義な講演が当初の予定外に、現地中国で聴講できたことにより、よりストレートに実感を持ち理解できたように思えました。

現地の合併及び独資大企業の工場見学と説明は、日本と中国の事情によるいろいろな相違を知る上でそれなりの参考になりました。が、小規模な製品メーカーである私どもにとり、かなり解決困難な問題提起であったように感じ、実際の中国中堅工場の実態を見学できなかったのが心残りとなってしまいました。

団長はじめ多くの参加者そして中国の方々とお話をさせていただき、更に詳しく中国の本当の技術水準や市場の可能性などをもっと知る必要性を同行の社長と話しながら、富山に帰りました。

早速4月初旬に私一人で大連を再訪問し、少しですが現地の中小製造工場を見学することができました。

中国にはまっている訳ではないつもりですが、藤野先生の魅力と川畑社長のご厚情と富山県新世紀産業機構の後押しのおかげで、大連・上海・北京と飛び回ることとなってしまいました。

まだまだ中国進出に「何か方法はないか」と模索中ですが、今又、中国大陸に足は向かっていません。

富山県中国事業開拓ミッションに参加して

北陸銀行国際業務部 坂井 鉄路

建物も政策も「箱が目立つ」というのが中国の印象でした。広大な土地に高層ビルがよきよきと建ち並び、大きな新しいマンションや団地がぼんぼん建設されているのは圧巻でした。というより不気味な光景に映りました。

「中国はヒト・モノ・カネを食らうところだ」というのも漠然とした印象でした。日本人と同じ顔をしているのに安心感を抱き、緩んだ感覚で接すると必ず失敗する。合理性に適ったものかどうかで事が決まるところなのだろうと感じました。

今、中国は自国経済の成長・振興を謳い成長力をアピールしています（あるいはエゴを振りかざしている風にも見えます）が、うまく外国の資本を使って（外国に使われるフリをして）、実は世界大国への最も早道・近道を歩んでいる賢い国だと、未恐ろしいものすら感じます。

参加された企業のスタイルやスタンスは様々でしたが、「良いものをより安く作る（提供する）ためには国境は関係ない」という意識は共通でし

たし、「自分たちの技術力を世界で試したい」という強い意気込みも持っておられました。

また、多くの企業に混じって金融機関である当行も参加させていただいた本ミッションは、当行にとって非常に新鮮でかつ有意義なものでした。

藤野先生はじめ県職員・参加企業の方々に近い距離でコミュニケーションを図り、皆様は何を見、何を指向しておられるのかを少しでも感じ取ることができました。合わせて現地で活躍しておられる各企業・人民政府の方々や接し、現状の活動振りを拝見する中で、当行が中国ビジネスをどう捉えていかに構築していくべきか、お客様に対して何を提供し何をサポートできるのかを広く考えさせられました。

今回の経験を活かし、私自身多くの経験を積み行動量を増やし、質の高い顧客サービスの提供に努力していきたいと思っております。今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

富山県中国事業開拓ミッション参加所感

株式会社スギノマシン 生産改善推進室 杉野 岳

冒頭より私事で恐縮ですが、現在私は生産性改善活動の推進・指導を主たる任務としており、その際最も重視しているのが、『現地・現物・現実・原理・原則』の5ゲン主義とよばれる行動方針です。改善活動は、原理・原則に照らし合わせながら、常に現地・現物・現実を自らの目で見て耳で聞き、時には実際に作業を体験して問題点を見つけ出していく事が必要不可欠ですが、今回の視察

では、「他国を知る」という異なるフィールドで、『現地・現物・現実』の重要性を再認識することとなりました。

あらゆる情報が巷に氾濫している昨今、中国関係のニュースに接さない日は無く、それらの積み重ねによって、多くの日本人は中国の全てを理解したかのような錯覚を起し、また同時に、少なからず『規格化された中国像』を各々の頭の中に

作り上げてしまっている気がします。その中国像は、決して全てが誤りではないとは思いますが、およそ全てを正しく反映しているとも言えないでしょう。なぜなら『真実』は、他人から与えられた情報で得られるものではなく、現地・現物・現実を、自らの五感によってつぶさに感じ取り、自ら理解する事でこそ獲得出来るものだからです。

実際私自身、この度の視察で、これまでの自分の中国像が、必ずしも真実ではなかったと気付く事ができました。勿論、わずか数日間、大連と青島の2都市のみ、しかも幾らかの日系企業と公的機関を訪れただけの、中国全体を語るにはあまりにもおこがましい、些少な体験では有りましたが、それでも間違いなくそれは、現地・現物・現実で知り得たものであり、日々流れてくるマスコミや送

り手のバイアスがかかった大量の情報よりも、遙かに意義の有るものだったと思います。

また今回、生の中国に触れたことで、「世界は広く深く多様である。まだまだ自分の知らない世界があり、知らなくてはいけない世界がある。」と言う思いを改めて強く致しました。次回再びこのような機会がございましたら、更なる現地・現物・現実を体験する為、是非とも参加させて頂きたいと存じます。

最後に、藤野先生を始め、使節団派遣に御尽力下さった全ての方々に深く感謝致しますと共に、今回の経験を活かし、今後も鋭意中国とのビジネスに取り組んでいくことをここにお約束をして、結びの言葉とさせていただきます。貴重な経験をさせて頂き、本当にありがとうございました。

中国事業開拓ミッションに参加して

環日本海経済交流センター 高瀬 寿 恵
(元ジェットロ大連事務所 富山県研修生)

今回訪問した大連と青島は、同じ環渤海経済圏に属すること、大連人の大多数の出身が山東省であることからよく比較され、ハイセンス、ハイアール、青島ビールなどの中国の急速な経済成長を体現する企業を生んだ青島に大連が学ぶべき点は多く、今回の訪問をとて楽しみにしていた。

青島では、青島市対外貿易経済合作局および伊藤忠(青島)有限公司より経済概況や投資環境の説明を受けた。その後、企業訪問としてTYCOアンブと加ト吉を2班に分かれる際に、私は加ト吉訪問団に同行した。残留農薬問題から中国産食品の安全・安心面に対して固定観念を持っていたが、同社の厳しい衛生・品質管理や行き届いた社員教育から非常によい印象を持った。

1993年に中国進出を検討した加ト吉は原料である海産物が豊富な大連と青島を進出候補地としていたが、相対的にワーカーのコストが低く、同業外資系企業が少ない青島への進出を決定、現在では山東省に6拠点を置く。

日本向け冷凍魚・海老フライなどを製造する同社工場では、農村から出稼ぎに来た20歳前後の若い女性、数百人が、ベルトコンベヤーに沿って列

を作り、魚の皮剥き・骨抜き、小麦粉・卵・パン粉づけまでを熱心に手作業で行っている様子に心を打たれた。同社では約3,000人が、隣接する寮に住み込み、昼夜2交替、24時間体制で働いているという大谷総経理のお話に中国人の低廉な人件費、高い労働意欲を実感した。

また原料は、同社が契約している農家や養殖場から仕入れ、加工後にはX線や金属探知機、細菌検査など日本国内以上の品質管理を経て出荷されるということにも驚いた。

同社は中国市場への本格参入開始。既に同社は、中国人若者に大人気の「ケンタッキー」や「ピザハット」との取引を始めており、今後の中国の外食市場拡大に期待がかかる。

全体を通して、今回のミッションについては、食品関連から機械まで17社25名と多くの県内企業の方々に参加頂き、大変嬉しく、また、活発な意見交換などで情熱と誇りを持って中国ビジネスに取り組んでいる姿にも大きく触発された。また、今後のセンター業務の方針についても企業の方と意見交換できた有意義なミッション派遣であった。

当センターでは、平成17年度も中国ミッションを派遣する予定にしております。今回の内容を踏まえ、次回はより充実したものにしたいと考えておりますので、その際は是非とも参加くださいますようお願いいたします。