

ジェットロ地域間交流支援（RIT）事業の成果を発表（第4回RIT研究会）

山口県・下関市外資系企業誘致委員会は、ジェットロのRIT事業に採択され、2009-2010年度の2年間のプログラムで、山口県と台湾の環境関連産業の経済交流事業に取り組んできた。12月1日（水）に、山口大学で開催された同事業の成果を発表する第4回RIT研究会の概要をレポートする。

<第一部>

「山口と台湾の環境関連産業交流事業（ジェットロRIT事業）の成果報告」



山口大学 経済学部 教授 陳禮俊先生

2008年度は事前調査を実施

まず、RIT事業を始めるにあたって、私は、ジェットロの専門家として2008年度に山口県の環境関連産業の企業紹介資料や山口県・下関市のパンフレット、そして、ジェットロRIT事業の概要などの中国語の資料を持って、山口県、下関市、ジェットロの職員と共に、台湾の環境関連の行政機関、業界団体、大学などの研究機関、各地域の商業団体、日台間の経済促進機関などに事業協力を求めながら、台湾のニーズを探ってきた。この結果、台湾では山口県の環境関連技術に対するニーズが高いことが分かった。また、①山口県では、県政において、循環資源の有効利用を促進する「循環型社会」の形成を政策的に打ち出しており、②台湾は親日的で距離的にも近いこと、そして、③台湾でも、丁度、環境に対する問題意識が高まってきたという背景もこの事業を進めていく上で後押しすることになった。

2009年2月に台中市で商談会を開催。台中市で地方の中小企業が商談会を単独で開催するのは初めての試みであった。しかし、山口県の参加企業8社に対して、商談会に来訪した企業は

70社を超えるほどの大盛況ぶりであった。この時の訪台がきっかけで、4カ月後に第一号の成約が出ている。

2009年度よりジェットロRIT事業に採択され、本格的な事業を実施

ジェットロRIT事業に採択されたことで、2009年度からは、2年間のプロジェクトで、台湾での商談会開催にかかる会場費、通訳費、現地の情報収集のための海外コーディネータの委託費用、台湾からの有識者や有力企業の招聘費、台湾の商習慣や法制度などについての研究会の予算的なサポートが得られるようになった。そして、私も国内コーディネータおよび台湾の環境経済の専門家として、台湾での商談企業の発掘や様々な情報収集を行いながらマッチング度の高い効率的な商談の設定に努めてきた。本日、お越しの資源再生協会も台湾での商談企業の募集などに協力いただいている。事業の詳細については、次頁の表のとおり。

特に、この事業を通じて、台湾の台風被災地復旧のための公共事業に山口県内企業の技術が採用されるという成功事例が出ている。地方の中小企業が海外の公共事業に参画することは大変難しいことで、非常に珍しいケースといえる。

台湾の環境産業とアジア市場

台湾の環境設備は、日欧米から技術や資金を導入し、ベトナムや中国などのアジア市場に向けて輸出するという流れがある。急激な経済成長を遂げているアジア市場にネットワークを持つ台湾企業と連携することは、日本の中小企業がアジアへ販路を拡大していくためのひとつのビジネスモデルとなるであろう。

2009年度 事業実施状況

月 日	事業内容	内容、成果等
4/20(月)	第1回「RIT研究会」 ・台湾ビジネスの税務・会計の基礎知識	台湾から講師招聘 参加者26名
5/24(日)～28(木)	第1回「山口県企業ミッション派遣」 環境関連行政機関、業界団体、研究所、企業訪問による商談等	山口県企業5社参加 商談件数24件、継続8件
7/7(火)	第2回「RIT研究会」 ・歴史・文化的背景を含めた台湾のビジネス習慣、知的財産保護	台湾から講師招聘 参加者19名
8/4(火)～8(土)	第2回「山口県企業ミッション派遣」 8/5 環境エネルギー展でプレゼンテーション、商談会（台北市） 8/6 プレゼンテーション、商談会（台中市） 8/7 「商談会 in 台湾」開催（台中市）	山口県企業9社参加 商談件数約50件、継続7件 プレゼンテーション参加者 台北：50名、台中：20名
9/8(火)～11(金)	台湾企業を山口県に招聘 有識者招聘によるセミナーを開催 9/10 企業視察および商談会（山口県） 9/11 環境ビジネスフェア視察環境をテーマに台湾から講師を招聘し セミナーを開催	台湾企業7社招へい セミナー参加者15名 企業訪問 12社 商談継続 2件
10/21(水)～4(土)	第3回「山口県企業ミッション派遣」 ・2009台湾国際緑色産業展「T IGIS」へブース出展（台北市） ・プレゼンテーションを実施 ・各企業による個別訪問商談を実施	山口県企業 5社参加 プレゼン参加者 約50名 企業訪問 32社 商談継続 12件
11/24(火)～8(土)	台湾台中市進出口商業同業公会の会員が山口県に来県 企業経営者による山口県視察、山口県企業との交流会開催	台湾来県団一行 103名参加 山口県企業6社参加
12/4(金)	第3回「RIT研究会」（総括） ・中国・アジア市場と台湾ビジネス	講師3名 参加者22名

2010年度 事業実施状況

月 日	事業内容	内容、成果等
4/22(木)	第1回「RIT研究会」 ・台湾ビジネスの金融と法務の基礎知識	台湾から講師招聘 参加者41名
5/23(日)～7(木)	第1回「山口県企業ミッション派遣」 ・2009年度参加企業：個別訪問による商談継続 ・2010年度参加企業：個別商談、台湾市場視察など	山口県企業 8社参加 商談件数41件、継続22件
7/13(火)	第2回「RIT研究会」（有識者招へい） ・アジア市場に広がる台湾ビジネス ・高雄地区の環境関連産業	台湾から講師招聘 参加者21名
9/28(火)	第3回「RIT研究会」（有識者招へい） ・台湾と中国（東アジア）での知的財産保護対策 ・効果的なプレゼンテーションのポイント	台湾から講師招聘 参加者17名
10/24(日)～28(木)	第2回「山口県企業ミッション派遣」 ・2010台湾国際緑色産業展「T IGIS」へブース出展（台北市） ・上記会場内にてプレゼンテーションを実施 ・商談会開催（台北市、高雄市）、個別訪問による商談	山口県企業 9社参加 商談件数61件、継続39件
11/29(月)～12/3(金)	第4回「RIT研究会」（有識者招へい、有力企業招へい） ・成果報告 ・台湾でニーズのある環境技術	台湾から講師招聘 参加者47名

「ジェットORIT事業による成約企業の紹介」



(株)グリーンプラス 社長 加藤 功氏

2000年7月設立した従業員5名の会社。GPコート（ガラスコーティング剤）の販売およびそれを使ったガラス研磨技術指導を行っている。GPコートは、市販されている撥水剤と異なり、ガラスの研磨効果と表面保護効果が一体となり、長期にわたってガラス表面を保護し、視界がクリアになる。その効果は3～4年、フロントガラス（ワイパー使用面）で1年強持続する。

海外へ販路を見出すため、ジェトロの輸出有望案件発掘支援事業に申請し、2009年2月に台湾での商談会に参加した。この時に訪問した台湾域内に約70店舗を展開する洗車会社「カ氏(Cars)自動車美容有限公司」と出会う。帰国後も毎月のように訪台して商談を継続し、4ヵ月後の6月に輸出が成約した。Cars社は、マレーシアに本社がある華僑資本の企業。同社経由でマレーシア、シンガポールへの輸出も決まった。最初の商談の通訳が継続して商談のコーディネートを行い、ジェトロ輸出有望案件専門家との打ち合わせには、無料で通話のできるSkypeを利用した。今後は、Cars社の持つネットワークを活用して、インドネシア、香港などにも販路を拡大していきたい。

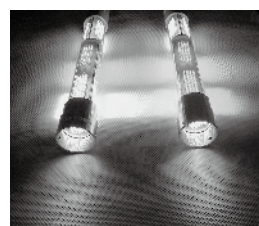


(株)吉工園 社長 吉村 隆顕氏

1985年に設立した従業員20名の会社。

ランチブロックの製造と同ブロックを用いたランチブロック工法の技術指導を行っている。同工法は、①現場打のコンクリートを使用しないため自然環境を汚さない、②コンクリートの養生期間がないため施工が速い、③魚巢の設置が可能、④自然環境を保護した生態工法、⑤川の流速を低減させる効果があるなどの特徴を持つ。災害復旧の河川護岸に適している。

2009年8月に参加した台湾商談会の際に、現地で台風に遭った。700名あまりの死者を出し大災害となったこの台風の被災地の復旧にランチブロック工法が必要と痛感。翌9月に台湾を訪問し、台風の被災地を視察。その後、災害復旧を担当する台湾の農業委員会にランチブロック工法を提案。自然に優しいこと、低コスト、短納期、強度などが評価され、嘉義県阿里山郷来吉村の復旧工事に採用されることになった。2010年4月から数ヵ月間、私自身が台湾に長期滞在し、台湾の施工業者に技術指導を行ってきた。同工事は2010年12月中には無事完成する。今後、台湾の他の地域の災害復旧のための護岸工事にも広がっていく見込みである。また、ベトナム、中国などからも引き合いがきている。



水口電装(株) 常務 水口 昭弘氏

1974年に設立した従業員40名の会社。

水口電装株式会社の事業は、多品種少ロットの自動化装置の開発が多く、小型で大量生産は行っていないが、今後環境機器などを開発していくうえで中規模ロット（月産数十個規模）の、実装生産や試作が可能な企業および民製品LED照明の提携先を求めため、2010年5月の台湾ミッションに参加した。5月の商談で出

会った台湾企業と8月に販売を含めた技術提携が決まった。現在は、この台湾企業と高付加価値の製品開発を行っている。

「台湾の環境企業の紹介と台湾でニーズのある環境技術」



台湾資源再生協会 名誉理事長 蔡敏行先生 リサイクルシステム「四合一 (Four in One)」

台湾では、「四合一 (Four in One)」とあって、地方自治体、回収業者、市民と回収基金が協力した廃棄物のリサイクルシステムがある。これは、市民から出たゴミを処理業者またはリサイクル業者の所に持っていき、リサイクル業者は、ゴミをリサイクルすることで、補助金が貰えるシステムである。基金の運営費は、生産者からの税金で賄っている。例えば、廃ペットボトルの雑物を除去して再生チップにして、ポリエステル繊維の企業に持っていく。エコバック、クリアホルダー、サッカー選手のユニフォームの生地などとして再利用されている。

台湾で必要とされている資源リサイクル技術

① 廃銅・廃亜鉛の再生循環システムの構築

廃銅金属の産出量は毎年約10～15万トン。全て外国へ輸出して精錬している。廃亜鉛金属の産出量は毎年約10万トン。精錬工場の設置が必要。

② 汚泥、淤泥の脱水技術及び資源化企画

台湾では100近い工業団地からの廃水処理による排出した汚泥、都市化下水道建設から排出した汚泥、大小86個のダムへの堆積汚泥が、現在4億立方メートルにも達し、外国の技術支援が必要。

③ ゴミ焼却炉の飛灰・焼却残渣の資源化

台湾では24個の大型焼却炉が稼働中。毎年飛灰・焼却残渣は約100万トン近く算出される。うち15%は飛灰。資源化する技術が必要。

④ 家電製品の液晶面板・PURの資源化技術

廃液晶パネルのガラス基板の年間発生量は約1,500トン、廃PUR（硬質ポリウレタン発泡体）の年間発生量は約16,000トン。

⑤ 自動車-ASRの資源化技術

ASR（自動車シュレッダーダスト）の年間発生量は約19,000トン。

⑥ 廃活性炭の資源化技術

廃活性炭の年間発生量は約7,000トン。

⑦ 廃木材の資源化技術

廃木材ボードの年間発生量は約10,000トン。その他、廃木材を含む混合廃棄物が約68,000トン。

④～⑦の現在の廃棄物の処理方法は、埋め立てである。台湾では、廃棄物の埋立地が不足してきており、以上のような廃棄物を資源化して再利用する技術が求められている。

<第二部>～パネルディスカッション～ 「山口県と台湾の環境関連産業の継続的な交流を発展させるために」



台湾資源再生協会 理事長 張祖恩先生

日本も台湾も資源をほとんど外国から輸入している。台湾の場合は、99%近くを輸入に頼っており、省資源、ローカーボン、グリーンテクノロジー、資源循環型社会の構築がとても重要である。都市ゴミの45%以上、産業廃棄物の約70%が再利用されており、これらの廃棄物の再

利用において、付加価値を上げる技術があれば、日台間の連携はさらに発展するだろうと思う。また、下水道の建設、汚水の再利用の技術での連携も求められている。

そのためには、日本と台湾の大学、資源再生協会のような業界団体、山口県、下関市といった地方自治体、そして、海外にネットワークのあるジェットロなどが協力して、展示会、商談会などの企業間の交流の場、プラットフォームを作っていくことが大切だ。

そして、台湾と中国がECFA（経済協力枠組協定）を締結したことにより、日本企業は、台湾企業と連携することで、台湾企業の持つ中国と東南アジアを含む中華圏市場のネットワークを活用することができる。お互いに協力して、循環型社会のために貢献できるのではないか。



**台湾資源再生工業同業公会
理事長 陳敏雄先生**

台湾と日本の中小企業には40年以上協力してきた歴史がある。台湾では、日本企業の研究開発能力は非常に高く評価されている。台湾と日本は、歴史的な背景もあり、長きにわたって積み重ねてきた人間関係もあり、日本の地方の中小企業や自治体と台湾企業の環境関連産業の協力の可能性は非常に大きい。もちろん、相互に共通認識を持った上でのWin-Winの関係が必要だ。

まず初めに、コミュニケーションの場を設けることが大切である。そして、供給と需要に関する情報の交換。また、地方自治体など政府機関においては、政策や資金面での支援をいただ

きたい。これまで山口県と下関市、そして、ジェトロのサポートで企業間の交流の場を設けていただいたが、これを、日本の他の地域にも広げ、台湾企業との連携を深めていけたらと願っている。さらに、研究開発における大学間、学生の交流も進めていけたらよいと思う。

例えば、中国市場に参入する際に、台湾企業は、言葉や生活習慣、考え方など共通点が多く、日本企業に比べてハードルが低い。日本の優れた技術や製品を台湾企業と連携して中国や東南アジア市場を開拓することで、日台双方がWin-Winの関係を築くことができると考える。

山口大学 経済学部 教授 陳禮俊先生

大学の職員が、教育と研究に専念したらよいという時代は終わった。これからは大学がその知識を使っていかに社会に貢献していくかが問われている。私が20年近く研究してきた環境経済の専門知識をこの3年間のRIT事業に生かすことができた。

ただ、経済交流は参加企業の主体性に任されているところが多く、途中で止めたり、経営的な問題に直面する企業などもあった。成功する確率はそれ程高いわけではない。成約企業の成功の鍵は、社長の「行動力」だと思う。成約企業は、毎月のように台湾に行って、顔を突き合わせて商談をしていた。

(株)グリーンプラス 社長 加藤 功氏

台湾企業との商談で、一番心配だったのは、言葉がわからないことだった。貿易などビジネス経験のある非常に優秀な通訳に出会えたことは幸運だった。また、台湾企業側に商品の購入だけでなく、ガラスの研磨技術を習得していただくという体質があったこともよかった。技術は、時々磨かなければ質が落ちてくる。そのため私達も2～3カ月に1回くらいは、現場の技術指

導に立ち会う。また、何回も行って話すことで、台湾の方と冗談を言い合えるようになる。そのような人間関係作りが大切だと思う。



(株)吉工園 社長 吉村 隆顕氏

工事現場の阿里山郷来吉村に行った時に、80歳近い方から日本語であいさつしていただいた。とても心強かった。その人の家に頻りに訪問し、現場にも何度も見に来ていただいた。また、現場の作業員には、私自身が油圧ショベルに乗って実際に石を割ってみせた。彼らは、目の色が違うし、一生懸命に学ぼうとした。日本での工事よりも習得が早かった。工事の過程で、ランチブロックの裂け目現象のトラブルが起こった。これを解決するために毎日図面とにらめっこした末に、究極のランチブロックを開発するに至った。台湾の工事に取り組んだおかげである。

水口電装(株) 常務 水口 昭弘氏

10年くらい前から台湾の商社経由で台湾企業の装置の仕事をしていた。言葉が通じないのに台湾の方は、理解が非常に早いので驚いたことがある。ただ、この時は、あまり現地の方との交流はなかった。RIT事業に参加したことで、通訳をはじめ商談した企業など多くの台湾の方と知り合いになることができた。仕事と関係ないところでも今でも時々連絡を取り合っている。そして、中国語も学び始めた。

(まとめ：ジェットロ山口 林 裕子)

中国・山東省の最新ビジネス動向 ～ジェットロ青島アドバイザーによる講演～

ジェットロでは青島事務所に配置している海外投資アドバイザーの笹岡良宏を講師として、12月1日（水）に、山東省を中心とした中国の最新ビジネス動向に関するセミナーを実施した。

本県においては山東省との長い交流の歴史があるため、山東省の経済規模や貿易動向、賃金水準といった基礎的データの説明は簡単にすすめ、最近青島事務所に持ち込まれる企業等からの相談内容についての解説に長い時間を割くことにより、現在のホット 이슈が何であるか、またこういったところから今後どのようなようになっていくことが見通せるか、という話題を中心に据えた講演とした。

課税強化が進む

お金に関する話題としては、税金・送金の相談が寄せられることが多い。中国当局は課税強化を進めており、法が整備されるとともに、制度の厳格適用が行われてきている。個人所得税については、中国国内で支給されている賃金のほかに日本において支給されている手当等がないか、などという捕捉強化の動きがある。また企業所得税については確定申告書の提出時に添付を要求される、移転価格に関するデータを記載した『同期資料』と呼ばれるものが話題となっており、赤字申告を行い納税がないとした企業がこの資料を求められ、赤字の原因が移転価格の設定にあるのではないかと厳しく追及されるということだ。

送金についても、中国当局においてはなるべく資金の流出を防ぎたいと思惑があるように見られ、移転価格や技術指導料等、様々な名目で現地法人から日本の本社への資金の還流が行われているところにメスが入られるという。

立退き、移転を要求された際のトラブル

土地について問題を抱える企業もある。中国

においては土地は公有であり、企業は使用权を取得する形で工場などを設置することになる。但しこの使用权には安定的でない面があり、都市開発が進むなか、公共事業等の都合で立退き・移転を迫られるケースが生じている。

また土地には用途地域の指定があるが、工業用地が逼迫している地域などにおいては、企業の進出時に別用途の土地を紹介され、使ってよいといわれるケースがあるとのこと。こうしたイレギュラーな方法でその場の問題を解決してしまった物件において、後から立退き・移転を迫られるケースが発生した場合、工業用地でないところに違法に立地していた工場であるとされ、補償が全く出ないといったトラブルが出てきている。

労働集約型事業の環境は悪化

労務問題は『古くて新しい問題』、とも言われている。労働者の賃上げ闘争は、情報化の進展により、より対処が難しい問題となってきた。ネットの浸透により労働者同士の情報交換が容易化しているため、ある企業で賃上げや待遇改善が行われると、同業他社においてもすかさずこれを梃子に待遇改善を求めてこられる、といった具合である。

また昨今は内陸部に開発が及び、住民に職がいきわたるようになってきているために、出稼ぎに出るものが激減し、沿海部での人集めに相当の困難が生じている。

ブルーワーカーの主力は80后と呼ばれる80年代以降生まれの世代に移ってきているが、一人っ子政策で大切に育てられてきた世代でもあり、肉体労働を忌避するきらいがあるともいう。

『世界の工場』から『世界の市場』へ

中国が『世界の工場』であった時期に立地した企業などには、上述のような事業環境の変化、リーマンショック以降の市場の変動などによる影響が大きい業種もあり、持株の譲渡、合弁の

解消、清算などを進めていかざるを得ない企業が一定数現れてきている。

一方でこれから進出しようという企業の内容には変化が出始めており、第三次産業の進出が増加してきているという。

第三次産業の対中進出の傾向を見ると、小売業、外食業が多数を占めているが、教育関連、美容関連サービス、婚礼サービス、複合遊戯施設など、多様化が進み始めている。

中小企業の案件が海外進出を遂げるには、企業体力の問題などから困難な面も多いと考えられる。しかしながらアジア諸国全体を見渡すと、地方の小売業、外食業が展開する例がぼつぼつと見られ始めていることから、大市場を抱える中国においては、いずれ他市場に比して際立って活発化していくことが予想される。

山東省においても、青島の新市街中心地に立地した日系の大規模小売店舗が顕著な成功を収めるなど、こういった第三次産業の進出先として検討に値する段階に入ってきている。日本から近く、成田、名古屋、関西、福岡に直行便を持つことや、2004年4月から日本人学校が開校されていること、2009年1月に日本国総領事館が開設され、領事関係の手續に北京まで足を伸ばす必要がなくなったことなど、日本企業のための投資環境もより一層の整備が進んできているといえよう。

例えば、他地域での本格展開の前段としてコンパクトに市場がまとまっている山東省・青島に先行リサーチ事業を展開するなど、サービス産業ならではの活用の仕方なども、今後考えられよう。

(ジェットロ山口／井手謙太郎)