

## . 実施概要

- 1 . セミナー名：農林水産物・食品輸出セミナー
- 2 . テーマ：農水産物の輸出促進（主に中国、香港向け）
- 3 . 開催日時：2005年2月18日（金） 14：00~17：00
- 4 . 会場：ホテル日航大阪
- 5 . 講師  
上海石橋水産品有限公司 会長 石橋 修氏  
PT TradeNet Limited Managing Director 鴨 永浜氏
- 6 . 出席者数：85名（申し込み101名）

## . 式次第

- 14:00-14:05 開会挨拶  
日本貿易振興機構（ジェトロ） 齋藤滋・大阪本部事業課長  
近畿農政局 鈴木稔・企画調整室長
- 14:05-14:10 農水省の輸出促進に対する取り組みについて  
農水省輸出促進室 大豆生田清志・課長補佐
- 14:10-15:40 日本産農水産物 輸出の可能性  
「中国市場における可能性について」  
上海石橋水産品有限公司 会長 石橋 修 氏  
「日本食品の中国(香港)への輸出促進について」  
PT TradeNet Limited, Managing Director 鴨 永浜 氏
- 15:40-15:45 質疑応答
- (15分休憩)
- 16:00-17:00 交流会

## 講師紹介

上海石橋水産品有限公司 会長 石橋 修 氏

日本で鮮業を経営するかたわら、不動産業や飲食業などを手がける。2001年に上海で日本食スーパー「しんせん館」を開店し、会長（董事長）に就任する。現在上海と蘇州で6店舗を展開中。

PT TradeNet Limited Managing Director 鴨 永浜氏

1993年、中国広東省食糧庁駐香港窓口企業であるGDグループに入社。1995年には、日本食品・贈答品輸入販売総合商社であるPT TradeNet Limitedを設立、代表取締役社長に就任。

## ．講演録

### 1．講演「農水省の輸出促進に対する取り組みについて」

農林水産省輸出促進室 課長補佐  
大豆生田 清志 氏

本日は、お忙しい中、多数お集まりいただき本当にありがとうございます。なおかつ、中華人民共和国の大阪総領事館の領事、副領事の方にもお出でいただき誠にありがとうございます。鈴木室長から近畿の現状などがありましたので、私のほうからは国の輸出促進に対する予算の部分につきましてお話ができれば、という思いで今日まいった次第でございます。

国の平成17年度の輸出促進施策といえますか、このところ農産物の輸出に関しては、小泉総理をはじめとして心強いお言葉をいただくことが多くなってまいりました。そのきっかけといたしまして、世界的な日本食ブーム、アジア諸国での経済発展に伴う高所得者層の出現があります。また、WTOやFTA交渉の結果として貿易制度の変化があるという現状もあります。農水省としても、今までは超輸入国でありましたが、高価でも買ってくれる、高品質で安心・安全なものが売れる好機が到来していると捉えておりまして、販路の選択肢の一つである海外市場に力を入れているところです。また、地域・産地の活性化にも資するものだろうと考えているところでございます。

具体的に、農林水産省の予算といたしましては、まず国産農林水産物の海外普及事業があります。これは平成16年度から実施しているものですが、海外で見本市や日本食フェアを開催するための予算です。平成16年度は、9月に中国の上海に行きました。その折は、今日は和歌山県の方も見えていると思いますが、急遽、カキが入らないということもありまして、大変ご迷惑をおかけしましたことを、この場を借りてお詫びしたいと思います。本当にすみませんでした。

また、11月には韓国のソウルで見本市を打ちました。12月にはジェットロが事業実施主体としてタイのバンコクで行いまして、かなりの成約が取れております。成約件数が上海では61件、ソウルでは32件、バンコクにおきましては413件だったと思います。

それを受けまして、平成17年度も同じ4地域で実施いたします。皆さんもご存じかと思いますが、農水省のホームページで、輸出促進という国際情勢の所をクリックしていただくと「輸出促進」という画面が出てきます。そこにはもう掲載しておりますが、対象国として中国の北京、上海に打って出ようと思っております。また、韓国、タイという4カ所を計画しております。

中国北京で行われるFHC北京は、6月28日から実施するように、いま、参加企業を募

集しているところです。申込みを希望される場合は、そのホームページからでも結構ですし、農水省に連絡をしていただければ前向きに対応したいと思いますので、是非申し込んでいただきたいと思いますと考えております。

今までは見本市やフェアで短期的な日本食品の紹介をしてきたところなのですが、平成17年度はそれを一歩踏み込んで、日系企業の高級百貨店や現地企業の高級百貨店、いろいろ選択肢はありますが、そこで6カ月以上の常設店舗をし、そこに行けば日本食品・日本産品が買えるというブースの設置を6カ所考えているところです。具体的には中国の北京、上海、香港、タイ、台湾を考えております。いま現在、企画提案というか、各企業さんなり実施主体者を募集している状況です。これも3月2日までに申し込みいただき、その事業企画書を我々が採点をさせていただいて事業実施主体を決めようと思っております。ですから、平成17年度は平成16年度よりも、もう一歩輸出促進に向けた環境整備づくりをし、まさにこのセミナーもそうなのですが、国内外のいろいろなところで国としてビジネスチャンスをつくる場の設置を考えているところでございます。

もう一つの予算といたしまして、都道府県が単独で各対象国・産品を決めて打って出るときに、力強い農業づくり交付金(地方交付金)という形で予算も計上しておりますので、各県、または近畿農水局の企画調整室に問い合わせただければ詳細がわかると思います。そういう予算もありますので、まさに、これから打って出ようという人たちのために、我々も側面支援としてブースをつくったり、今後ともそういう機会をつくってまいろうと思っております。

農水省を挙げて、幹部一同、輸出促進可能性があるかと確信しているところでございます。官と民がいろいろなところで協力をし合いながら力強く輸出促進に頑張っていきたいと思っております。本日は、まさに、上海の石橋会長、また、中国の貿易取引に詳しい先生もお迎えしているところでございます。私も聞くのが楽しみでまいった次第です。本日はよろしくお願ひしたいと思います。簡単ですが、輸出促進の決意表明といたしますか、農林水産省を代表いたしまして述べさせていただきました。ありがとうございました。

## 2. 講演「中国市場における可能性について」

上海石橋水産品有限公司 会長

石橋 修 氏

初めに、私が皆様にお伝えしたいことが1つあります。後から鴨先生が香港について述べられますが、一国二制度、香港と上海は貿易の手続きとやり方が違います。香港はフリーポートで、上海は関税等がかかってきますから、その辺が後でグチャグチャにならないようにきっちり整理して聞いてください。それと、私は上海でスーパー（小売店）を営業させていただいていますが、中国は日本に比べて非常に大きな国です。私は上海でしか商売をしていませんから、私のやり方、上海のやり方がほかのエリアで同じようにできるかということ、多分、基本的な中国の制度は一緒だと思うのですが、言葉が違ったり、いろいろなこともありますので、私は上海ということで表現させていただきます。

私は活魚が専門なものですから、中国の福建省廈門から日本の大阪や京都、東京の築地などに中国産の活魚を入れるという事業がいちばん最初にありました。当時、中国の活魚は日本に比べて安く、鮮度的にも内容的にも良いものだったのですが、日本の不景気や中国産ということで、なかなか値段が付きませんで、短期間で大きな損失が出てきました。その当時、中国側の私のパートナーである日本人が、「上海に日本人がたくさんいますよ、こんなに良い魚がたくさん中国で獲れるのであれば、わざわざ費用をかけて日本に出すことなく、上海で売ってみたらどうですか」と、そういうことがきっかけで上海に小さな店舗、1号店を出すことになりました。

いま上海総領事館に登録している日本人は3万人と言われていますが、実際には登録していない人もいて、実質は3倍ぐらいいるのではないかと領事館の方は言っておられます。また、日本食材に慣れている台湾人、香港人の方々も50万人以上いると言われます。それプラス、上海には1,600万人ぐらい中国の方がおられると言われていますが、実質上はそれ以上いるのではないかと思います。その富裕層には、日本人では考えられないぐらいのお金持の方も十分におられます。その辺のところをターゲットに店舗展開をしている最中でございます。

初めに、その先発業者ですが、私どもがいちばん最初の日本食材店ではありませんで、ほかにも日本人がやっているもの、中国の人がやっているものがありました。その中で、私が渡ったころは、魚はすべて冷凍、肉もすべて冷凍、1リットルの醤油に至っては1本が1,000円、マヨネーズなども700~800円、どん兵衛（カップヌードル）などが1個500円ぐらいする状況でした。当時、実際に聞いたりすると、貿易をする関税などもそこまで高くなるはずがないのではないかなと。調べますと、要するに、賞味期限内に消費ができないという不安の中で粗利を相当高くされて売られていたという話を聞きまして、下げれば

売れる、適正価格にすればそれなりに反応があるのではないかと思います。その肉や魚の売り方も含めて先発業者に対する疑問がありましたので、それを解消してやっていけばいいのではないかと思います。

その中で、生鮮品に関しましては、上海などでも今はカルフルや国営のスーパーも多々ありますが、当時は日本で言う一般的な青空市場みたいなものがありました。そこでは、日本のスーパーで言う「刺身で食べられる」とか、半分生で食べられるような状態ではありませんので、新鮮で安全な生鮮物を提供できたら日本人のお客様に喜んでいただけるのではないかと。

あとは、価格の設定なのですが、どうしても関税、増値税がかかります。また、問屋から安く仕入れたとしても、船運賃などの物流コストもかかりますので、日本と同じような価格で売ることは絶対にできません。その中で、輸入商品とすれば、最近では定価でだいぶ安く売られていますが、一般的に日本のスーパーが売っている標準価格の1.5倍くらいまでであれば、中国の方や日本人の方にも受け入れられる価格になると思っています。私どももPOSを導入して顧客単価を各国別にとっているのですが、言葉は悪いですが、正直言って日本人の方がいちばんケチでございまして、顧客単価がいちばん低いです。

先ほども農林水産省の方々が言われましたが、台湾の方たち、上海の方たちのほうが高級なものを買っていただける要素が十分にあるかと思います。中国人の方の平均顧客単価は大体150元から200元くらいでありまして、日本人の倍くらいお金を使っていると思います。ただ、来られる頻度は日本人の方のほうが多いので、一概にどうのこうのとは言えませんが、単発的に高いものを買われていくケースは見受けられると思います。

それから、今日の資料には入っていませんが、デリバリーという形でホームページ等をやっております。2月5日で中止したのですが、上海から遠く離れた人たちのために注文販売を少ししております。こういう価格表をつくっております。ジェットロさんに資料をお預けしておりますから、必要な方はまた後でもらってください。

続きまして、私どもの店の内容ですが、今、直営店が5店舗と、香港そごうさんが南京西路の静安寺の横に出されていまして、そこの地下に出店させていただいておりますので計6店舗あります。これは直営店ですが、こういう店を6店舗持っております。見ていただいたらわかりますように、輸入されているこういう商品ですね。どういうものが売れるかといいますと、日本人の奥様も最近は料理をされません。単身者の方も多いです。中国の方は、そういう素材を渡しても日本料理の仕方がわからないので、加熱するだけとか、レトルトのように温めてそのまま食べられるようなものが中心になります。

バーモンドカレーとか、とろけるカレーがありますが、中国ではガーリーファンというカレーの文化がありますので、中国の方もつくりますし、日本の奥様方、単身者の方もつくられるのでよく売れる商品になります。基本的に言うと、直ぐに食べられるものです。魚などとすと、切り身にしてあって、焼いてチンして食べられる状態とか、生でも味付け、

味噌漬けにしてあって、そのまま袋調理したらチンで出来るもの、鳥肉だったら焼鶏とか、そういうものがよく売れるという形になります。

これは生鮮のほうです。夕方の6時から2割引の夕方セールという形で、ちょうど、赤ペンで安く書いてあります。これが6時以降の状態です。本当はもう少しきれいに並べてあります。こっちの冷蔵庫の手前からこちら側になると、惣菜などが出てきます。

これが香港そごうさん、久光ですね。先ほどご説明がありました日本酒がジェットロさんのブースとして出ております。ここは、よく売れるのはお寿司やおにぎり、刺身です。

ここの1店舗では、私どもの直営店5店舗は日本人が70%、残りの30%が中国系の方たちなのですが、このそごう店は逆転してしまっていて、80%が中国の方々です。残りの20%が日本人を含めた外国人で、ここの1店舗で売れる魚の量が残りの5店舗で売れる魚の量よりも多いです。そのぐらい、ローカルの人たちも刺身、寿司を食べる文化が出来上がっているような気がします。上海には有名な中華料理屋が何軒もありますが、メニューに刺身がない店はありません。大概の中華料理屋には刺身のメニューがありまして、中国の方が喜ぶメニューとすればサーモンとホッキ貝といったところです。そういうところが皆さんが好まれるところだったと思います。どちらかという脂っこい、トロツとしたものに対して、味覚的に非常においしいという表現をされると思います。多分、貝柱などもいけるのではないかと思うのですが、昨今、日本の貝柱が非常に高いこともあって、価格的に合わないところもあります。

ここからが今日の本題ですが、商品の日本からの輸出、中国から見れば輸入のやり方について説明いたします。大きく3つに分け、ドライ商品、水産物、農産品についてお話をさせていただきます。まず、ドライ商品は、調味料とかインスタント食品、お酒なども含めています。ドライ商品では、最初に輸入食品の中文登録証、要するに、中国政府に対して商品の登録をすることが必要になってきます。

登録をするにはメーカーさんの全部事項証明書、昔で言うと登記簿謄本が必要です。今、日本の法務局へ行けば、全部事項証明書という形で出てきます。仮に醤油屋さんであれば醤油の製造、販売という業務内容が書いてあると思います。それをもって中国側は営業許可証という判断をいたしますので、それを提出していただいて中文に訳すということが1つです。

それから、商品の登録商標がある場合は、登録商標の証書を提出します。これも中国語に訳します。それから、輸入したい商品のカラーデザインです。袋印刷などをする原本がありますよね。それをカラー版で出しまして、成分表などを中国語に変えていくわけです。逆に言うと、それを登録するとき、そういう袋印刷に変えますよ、ということが必要です。これが大切なところです。要するに、今はその辺が非常に厳しくなっておりまして、中国に正規に出していくためには、日本国内で売れているものをそのまま出すのではなくて、完全に中国向けのパッケージに変えないといけないということです。

現状、中身や売れる売れないは別として、こういう商品があります。これは山陰のある和菓子屋さんがつくった完全に中国輸出向けのものです。こういう所は日本語で書いてあるのですが、ここに中国語で商品名が書いてあり、裏の製造書にはどこがつくったか、どこが貿易をしたか、どこが販売をして中国で販売しているか、こういうものがすべて中国語で明記されています。これが中国輸出向けのスタイルなのです。こういうものに変えるように中国政府から言われています。こういう形にして登録をして入れてきてください、というのが正規の中国の貿易のスタイルになると思います。

1つ言い忘れましたが、登録するのにサンプルが6個要ります。私が知っている所がやられたものでは、特殊な商品は中国側がいろいろな検査をしますが、それにかからない限り、今のところ、3カ月から4カ月ぐらいで許可が下りると思うのです。

もう1つ言い忘れましたが、これには付いていないのですが、商品にエネルギー分析の「何々キロカロリー」というのが付いているものがあります。あの場合は、日本食品分析センターみたいな公の機関が検査した証書が必要になります。最近、いろいろな内容というか、メーカーさんがコロコロ変えられるということで、日本食品分析センターに依頼されないケースが多いと思うのですが、基本的に、自社分析では許可が出ません。日本分析センターだけではなく、ほかにも公共的な機関があると思うのですが、そのような所の正式な許可が要ることになります。大体、特殊なものではなくて、炭水化物とか、その辺の一般的な検査で構いません。以上がドライ商品の登録になります。

次に、水産加工物です。水産加工物の場合には、最初に、パイヤーもしくは中国側のインポーターが、年間に10トンとか、ある期間に何トンという輸入枠を北京政府からもらいます。私は上海にいるときも北京政府にお願いしていました。上海政府ではなくて北京政府の許可です。それから、商品を決定をする。商品を決定した上で、日本の厚生労働省の対中国向けの衛生検査証をもらいます。今はそれに非常に時間がかかりまして、最初に書類審査が入ります。添加物等を全部説明した上にチェックがかかります。その書類審査が終わった後に、倉庫に入れてある商品検査に来られまして、商品検査後に対中国向けの衛生許可証が出てきます。その衛生許可証と商工会議所が発行する原産地証明書があれば、いま言った北京の許可があった上で、インボイスとかパッキングリストと同時に許可が出てくるという形になります。

では、ここで一つ、魚の缶詰はどちらになるのでしょうか。蒲鉾はどちら側に入るのでしょうか。両方要ります。特に、魚の缶詰はよく入ってきているのですが、原則的に言うと2つ、両方許可をとらないといけないと上海側に言われています。魚の枠をとった上で、厚生労働省の許可と商品登録も必要です。この2つが要ると言われていまして、手間がかかるために、私どもは魚の缶詰類は貿易を避けているのが現状です。

お酒などは、日本側では酒卸の免許を持っていないと酒税カットができませんから、誰でも酒を買って出すというわけにはいきません。中国側のインポーター、酒税の問題があ

りますから、バイヤーも酒販の免許を持っていないとできません。お酒などをやられるときには、その辺によく注意してください。大概の中国側のインポーター、バイヤーは酒販免許を持っていますが、それでも確認をしておくべきだと思います。

あと、農産品です。現状、リンゴとナシしか許可が出ておりません。いま農林水産省の方も言われたように、ほかのものも申請中ですが、現状は許可が出ておりません。大体、リンゴの課税が10%、ナシが12%です。プラス増値税がかかります。増値税は、払うときは日本の消費税の考え方のような気がするのですが、原価にかかる増値税を引くことができます。だから、皆さんが向こうで商売をするときに、日本の消費税のように、100円のものに5円を乗せて105円で売るという感覚がするかもしれませんが、実際には原価にかかる増値税を引きますから、その辺をうまく計算しないとイケない。「日本の商品はえらく高いな」と言われることがあるのですが、原価計算をして売るときに増値税の計算を間違えてする人が多いので、どうしても高いというイメージがあるのです。実際には、日本の消費税も最後に還付という形で原価の消費税を引きますよね。同じように、そういう作業があります。増値税は、食品は17%なのですが、農産物は少し低いのですかね。ほかにも13%とか11%というのがありますが、食品は17%なので、17をそのまま掛けてしまうと売り値にすごく響いてきますから、その辺は増値税を十分に理解した上で売り値を設定するべきだと思います。

「WTO加盟による規制強化」と書いてありますが、一昨年11月に中国がWTOに加盟しまして、私どもも貿易をしている中で、きちんとした貿易をしていこうという意味を非常に感じます。書類とか申請とか、そういうものに関しては非常に厳しくなっております。規制強化という表現をしていいのかわかりませんが、その辺はいろいろな形で厳しくなっているということは十分に承知してください。

あと、水産物で1つ言い忘れたのですが、日本人が魚だと思っていなくても、中国の方は魚ではないという判断をするものもあります。正直言って、そういうものは事前に北京政府と相談しておいてください。私どもで実際に貿易をして、焼却処分になった商品が何点あります。貝柱、甘エビ、要するに、中国語で書いたときに最後に「魚」と付かないのです。日本では、水産物なので魚と同じ扱いで水産加工品となるのですが、中国で登録をして中国語の表現をしたときに魚という言葉が付かなかったので、基本的にこれは魚ではないから焼却してくださいということになりました。

その辺は、ほかのインポーターさんは通っていることもありますから、中国語に訳して、これは魚だ、水産物だという商品を十分に決めてから説明をしてやるべきです。これはほかのものにもあります。日本人の常識というか、わかっていることも、向こうではきっちり説明をするべきだと思います。

今日の書類の中に入っていますが、「日本食材の対中国に関する資料」というものがあります。いま言いました登録とか、いろいろなものを含めて、自社で貿易をして出さなくて

も、私どもが買い取らせていただいて貿易をするというケースもあります。向こうで販路をつくって、手間暇かけてやるような難しい貿易もありますが、私どもの日本の会社が買い取らせていただいて、それが私どもの貿易に伴って中国に流れていく形もありますので、今日書類に入っている商談会の所を十分に読んでください。これは、要するに、私どもが買わせていただいて中国に流れていくという形の中の商談会の資料です。いま説明したことが箇条書になっております。

続きまして、中国の進出についてなのですが、日本の駐在員事務所は営業ができませんので気をつけてください。あくまでも駐在員、本社から来る人たちのアテンドだけになります。この辺で考えないと駄目になります。

あとは、「儲かるのか」と書いてあります。上海に行きますと日本人がたくさんいます。日本語の看板がたくさん掛かっていて、日本語が通じるエリアがたくさんあります。どうしても、日本と同じような所と錯覚してしまう可能性があります。しかしながら、向こうで言えば私たちは外国人なのです。日本人という外国人になります。そのときに、会社でもそうですし、何か問題に巻き込まれる人たちをたくさん見えています。

私の会社の社員が日本に帰省して、上海に戻ってきたら泥棒が入っていたとか、そういうこともたくさんあります。ただ、いま言いましたが、治安的には日本より良いかどうかわかりませんが、いろいろな国から比べればメチャクチャ悪いわけでもないです。言い方は悪いですが、日本人は非常に甘いと思います。日本は島国なので、海外に行ったときのその辺の感覚や考え方が、大陸のほかの国の人たちよりも非常に甘く、トラブルに巻き込まれる可能性がよくあると思います。そうなったときに何か相談に行ったりとか、自分の身を守ってくれる中国側の人の存在は大切になってくると思いますから、その辺を誰にするのか、どのようにするのかということをよく考えてください。

「現地採用の日本人の存在・通訳を置くと失敗の原因」と書いてあります。これは私の個人的なところですが、上海には日本人留学生がたくさんいます。日本企業の現地採用になりたいということを希望している日本人留学生がたくさんいます。そういう派遣業をやっているような会社もたくさんあります。私がいろいろな日系企業さんを見ると、最初は通訳を置かれています、今は置いていない所がたくさんあります。それは、語学研修に行かれたりして語学ができるということもあるのですが、どうしても通訳の能力が原因になってくる可能性があるからです。要するに、通訳イコール社長の言葉になりますから、その言葉で契約が成り立ってしまいます。そういうことが一つの原因でトラブルになって、中国企業との信用が崩れたりもします。

であれば、通訳を置かずに自分で勉強するなり、もしくは日本人で語学が堪能な人間を通訳としてではなくて社員として雇って、契約交渉の末席に座らせて調整させるという手段をとるほうが、中国の企業とのトラブルはなくなると思います。中国企業に騙された、ということを知ることよくあると思います。でもあれば、言葉とかいろいろな問題の中

で、騙す騙さんではなくて、そういう感性、習慣の違いの問題だと思います。その辺を十分に理解して中国側の人たちと話をすれば、そういう問題が起こることはまずないと思います。その辺を十分に理解していただければ幸いです。

「レートは人民元をベースに考えるように」です。貿易をしているときもそうです。日本のほうは1円が13元、15元というふうに表現しますが、そういうレートの表現は上海に一切ありません。1万円がいくらになる、という表現しかありません。今だったら、1万円が800元ぐらいですか。最近は何を見ておりませんが、1万円が800元とか、そういう表現しか出てきていません。最初にそれに慣れていないと商談のときに困ります。人民元が中心の頭で考えていかないと、日本円に換算してああやってこうやって、ということであれば商談の中で絶対にトラブルになる、計算間違いが起こると思います。

1元が13円という考え方はないわけですから、そういう形で計算をすると計算間違いをしてしまいます。いま言ったように、中国にある数字は1万円がいくらになるかです。1万円が800元であれば、商談などでは0.08という数字しか出てきません。貿易とか、中国で人民元として商売をするのであれば、そういう数字に慣れてください。その中で計算をしていくのがベストだと思っております。

あと、コンサルという表現をするとおかしいですが、無料でいろいろな相談にのって、いろいろなことを話させてもらっているのですが、その中で、儲かったらどうやって日本にお金を持って帰ろうか、という質問をする方がいます。きちりとした会社をつくって、送金ベースで持っていけますし、儲かってからいろいろな形で考えればよいと思います。たしか今は、空港を出たら人民元の取扱いをする日本の銀行もたくさん出てきたと思えますし、ああいうものは商売としては使えませんが、中国の外貨管理局も、その辺の作業は非常に速くなっておりますので、どうやって日本に帰るか帰さないかと考える前に、どうやって儲けるかということをお先に考えるべきではないかと思えます。

最後に、中国式の販売の心得として、具体的に、いかにして日本の商品を中国で販売するか。これは先ほども言いましたように、自分で貿易をし自分で卸企業をする。去年の12月から卸に関する外資の幅が広がって、50万円で外資企業が卸企業に参入できるような法令が出ました。そういう形で自分で貿易し自分で卸をする。もう1つは、私どものように自分で貿易し自分で小売りに流して売っていく。もう1つは、日本で私たちみたいな所に売って、私どもが貿易をして売っていく。この3つの選択があると思います。

皆さんはよく、中国進出、中国に物を出したい、と言われますが、いま単純に言った3つのどれを選択するかということが頭の中で明確になっていない方がたくさんおられると思うのです。私どもに相談に来られる方はそういうところが多いです。自分で貿易をしたいのか、誰かに委託したいのか、販売も委託したいのか、何もわからないままに相談に来られて、中国と日本を何往復されて困られて費用ばかり出ていく。そうではなくて、この3つのどれかを選択するしかないわけですから、それを明確にしてビジョンにしていけば

いいと思います。

あと、「決済方式の落とし穴」と書いてあります。私どもの会社の経理の人間も支払いに関しては大嫌いです。この辺は、先ほど言った「日本人は甘い」と言ったらおかしいですが、確かに商売に関しましては、中国の方のほうが優秀な人がたくさんいると思います。中国側と取引をする場合には、その辺のところ、現金決済など、いろいろなところを打ち合わせた上でやるべきだと思います。どちらかというと、中国の方は、日本の考え方よりも欧米系のドライな、ズバツとした物の言い方をされます。逆に言うとわかりやすいです。遠回しな言い方をされませんから、正直言って、商売としてはわかりやすい表現をされます。

であれば、こちらの日本側もズバツと言う。日本人は、どうしても「こういう言い方をしたら相手に失礼なのではないか」とか、そういうことをよく思います。でも、そうではなくて、本当だったら、ズバツと言うことが当たり前部分ですから、向こうはそのほうが快くそれに対してイエスかノーかを言ってくれますから、そういう形で認識をするべきではないかと思っています。変化球で遠回しのボールを投げるよりも、直球、ストレートで「こういう形にしたいのですが、どうですか」と、はっきりと物を言う形にすべきではないかと思います。一応、私が書いたものはここまでなのですが、また交流会で何かご質問がありましたら、いろいろ対応させていただきます。今日はどうもありがとうございました。

### 3. 講演「日本食品の中国（香港）への輸出促進について」

PT TradeNet Limited, Managing Director

鴨 永浜 氏

私は香港出身で国籍は日本です。半分香港人、半分日本人ということで、わかりにくい日本語で申し訳ないのですが、あらかじめご了承ください。本日、近畿農政局及びジェトロ大阪にお招きいただきまして感謝いたします。そしてまた、皆様のご来訪にも感謝したいと思います。私も、主には贈答品、日本の食品を輸入しています。今日の日本食品の中国（香港）輸出促進というテーマとして、皆さんに1枚の紙を配りました。その講演内容でいくつかの点を書きました。これをできるだけ網羅して話を進めていきたいと思いません。

最初に、香港の紹介です。皆さんもご存じのとおり、昔は香港はイギリス領の都市でありまして、1997年に中国に返還されました。人口は680万人。流動人口を入れると、およそ800万人の人口があります。また、香港は、中国で言うと南の地方になりますので、広東省を含めると、合計人口はおよそ1億人前後になっています。ほぼ日本の人口に匹敵しています。特に、香港は世界の金融センター、また、自由貿易港としても知られていますが、特にこの貿易を円滑に進めていくために、無関税、無検疫という、貿易にとってはとてもやりやすい環境になっております。また、一国二制度という制度で、中国に返還されても50年間は、中国の社会主義制度と従来の資本主義制度と両方一緒に経済環境が保たれることになっております。

また、皆さんもご存じのとおり、一昨年、香港ではSARSが発生しました。香港の株価は半分ぐらい値下げをしまして経済は大変痛い目に遭いましたが、中国政府の全面的なサポートをいただきまして、セパ（CEPA）という制度、日本語に直訳すると「さらなる緊密通商優待制度」というものが発足しました。これは、香港の経済を全面的に支援する制度です。これには2面ありまして、1つは貿易面、もう1つは観光面です。

観光に関しましては従来、今もそうですが、中国大陆の方たちが香港に出入国する場合は、外国に出るのと同じように必ずパスポートを持たなければいけないのです。大変厳しい規制がありまして、香港には自由に来られなかったのです。それが、中国政府はこのセパという制度を導入しまして、中国の特に沿海地域、例えば福建省、上海、北京、また内陸もそうですが、大体40の都市の住民が香港に自由に来られるようになりました。これは香港にとってはとても助かりました。なぜかといいますと、中国に返還されたのに中国本土の方が自由に香港に来られなければ、折角の消費力がないからです。我々は期待していましたので、SARSのお蔭とは言いたくないのですが、この中国のサポートは欠かせないと思いません。

貿易面では、香港に登録している会社に対しまして、中国に対する輸出の優遇対策をいただくことができました。特に関税面での引下げは、香港の企業にとって中国進出がやりやすい環境になりました。また、このセパの制度以外にも、香港は今年の秋にディズニーランドがオープンする予定になっていますので、今後、中国の多くの観光客が香港に来ることが見込まれると思います。消費力をGDPとして比較しますと、米ドルで日本では3万2,000ドル、香港の場合は2万4,000ドルということで、アジアの中でも所得面で高い水準を保っております。

次は、日本食品の香港輸出・販売状況について少し紹介したいと思います。昔、香港では7軒の日本のデパートがありました。最初に香港に来られたのは大丸です。大丸、伊勢丹、三越、松坂屋、東急など、ほとんどの日本の大手のデパートが進出しましたが、1990年以降、日本のバブルの崩壊のことも多少影響し、今は三越以外はほとんど撤退しました。今は、日系のスーパーマーケットとして、ジャスコ及びシティスーパーというスーパーマーケットが香港で活躍しています。以前は、香港の市民が日本の商品を知るためには日系のデパートで情報を得ていたのですが、日本のデパートが撤退したということで、香港では日本商品の情報不足の状態が10年以上続いています。日本商品の人気度に関しましては後で少し説明しますが、輸出販売状況のほとんどの実務は商社を経由するか、あるいは現地の企業が日本に直接買い付けに行くか、この二通りになっています。また、委託の代理店という方法もありますが、今は価格競争でそのシステムがだんだん崩れてきたのがその現状です。

実際にこれから進出したい方、あるいは既に進出している方も関係してきますが、香港のスーパーマーケットは地元の2大系列があります。それはウェルカムスーパーおよびパークンショップという2軒ですが、香港の大手の不動産開発業者の傘下になって、香港の全域を網羅しています。ただし、日本の商品は、多額の棚代という契約金を求められるので、とても費用が高くて商品を置くのは困難な状況です。

特に、中国がWTOに加盟しまして、今は世界中からの食品が香港に殺到しています。私どもでは30年前、父の代に日本の海苔を初めて香港に輸入しました。当時は日本の食品がほとんどない時代でした。その海苔だけを例として考えますと、韓国がものすごく力が入っていますが、これからは日本の商品と隣国の競争がもっと過激になっていく状況が見られます。

中国に輸出することは、先ほど石橋さんから上海の現状を教えてくださいましたが、日本の商品に関しまして、実は、香港では固有の付加価値が顕在している。例えば、日本のデパートが撤退した現在でも日本ブームは全く消えていない状態です。日本の商品は大変信用されているからです。香港の消費者の日本商品に対する反応を、試食という面から紹介したいと思います。

即売会とかスーパーでの試食とか、食品を皿で出して「皆さん、爪楊枝で刺して食べて

ください」と言います。そのときに、皆さん、タダで食べるのはうれしいのですが、外国の商品になりますと、香港の一般の方の行動は、取って、見て、臭いをかいでから口に入れるのです。日本の食品になりますと、皆さん、無意識にですが、取ってすぐに口に入れるという動作があります。これはなかなか気づかないのですが、長年、食品をやっていると、私はこの動作自体が日本の信用だと思えます。皆さんは全く自覚していないのですが、安全性と高品質で、日本の物が悪いと言う人は香港にはほとんど見られません。個人差で好き嫌いがありますが、日本商品は悪いというのは一度も聞いたことがありません。

先ほどの海苔の輸入をしたときもそうでした。当時は日本の食品が全くスタートしたばかりの時代だったのですが、皆さん、海苔を口に入れた瞬間に全部戻したのです。1970年の初めごろは「これは口に入らない、食べものなのですか」と言われるぐらいの時代だったのです。ただし、今は、香港では回転寿司は3系列ありまして、日本食のレストランは1,000店舗あります。日本食品に対してそこまで香港は成長してきたのです。ですから今は、回転寿司は若者にいちばん人気のものでもありますが、これは、この30年間、日本の食品が香港で活躍して得た信用だと思えます。

次に、中国国内の食品衛生、品質問題と、高所得者層の増加というところを紹介したいと思います。私は以前、広東省の江南にある、香港に食糧を供給している会社にしばらくおりました。香港の米、肉類、牛、豚、鶏など、主食の8割はこの会社から輸入しています。よく「中国は悪い商品が出ている」とか、テレビで見られます。個別にはそういう例が出てきていますが、以前と比べますと、今の中国は外に出るという体制で、特に衛生面に力を入れています。食品衛生とか、商品をコピーされたら困るという問題があります。

確かに、コピー製品は問題ですが、日本の食品会社の販売ルート、流通ルートに少し心配なところがあります。どういうことかといえますと、メイド・イン・ジャパンのもので、賞味期限が切れているものが香港で多数売られています。ですから、どこの販売代理店なのか、どこに自分の商品売っているのか、ということ輸出する時点で把握しておく必要があると思えます。

次に、香港で何を売るか、どこで売るか、いつ売るか、誰に売るか、いかに売るか( where, what, why, who ) を少し説明したいと思います。ここでは食品製造業者と農業生産者団体の2方面でこの話を進めていきたいと思えます。最初に、食品製造業者に対してですが、どのようにどこで売るか、販売するタイミングです。

商品はできるだけ中身が見られるような形での販売を進めます。特にパッケージで引っかかる場合がありますが、中身がわからないと、触って押す人がかなりいます。香港でインターネット販売が全く普及しないのはなぜかといえますと、香港は狭い所なので、皆さん、必ず外に出て物を買う習慣があるからです。ですから、皆さんが買いに行ったときに、商品を見て、中身は何かということがよくわからないと商品のダメージになります。特に、果物などの贈答品の場合に、箱できれいにパッケージしたとしても、箱の上にラップがあ

ったとしても、押そうという習慣がありますので、できるだけ中身が見えるようにパッケージすることを勧めます。

次に、商品の色です。中国人社会の中では、青と白のコンビネーションは避けるべきだと思います。どうしてかという、葬式に使う色だからです。ほかの色があればいいのですが、この2色だけのコンビネーションは特に注意が必要だと思います。また、食べやすさ、食べやすいものかどうかです。商品を開けて、すぐ食べられる状態なのか。特に、和菓子の場合は開けて切るものがあるのですが、新たにもう一つの動作をするものも売れ行きが悪いものになるという情報が入っています。さらに、賞味期限です。日本の場合は年、月、日になっていますが、香港では日、月、年という順番です。それが誤解されることがありますから、輸出をするときにも、物を生産するときにも、一つの留意する点ではないかと思います。

どこで売るかということは企業によって販売戦略が全く違いますので、一言では言い切れませんが、香港の場合の販売のターゲットは、女性と若者を中心に始めたほうがいいと思います。香港の中国人社会でも、金を握っているのは女性である、ということがあります。エステとか、女性を対象にした食べものはよく売れるので、今の無関税、無検疫の場合で、果物は特に女性が購入することが多いという状態です。

また、百貨店やスーパーでも、販売促進のために展示即売会がありますが、シティスーパーや各スーパーでは期間が短くて、販売するスペースが狭いので長続きしない。その長続きしないというのは、先ほどの商品棚に置く問題などがありますので、初めて輸出される方は小さいバイヤーを先に見つけるほうがいいのではないかと思います。それは市場のテストを試してみるという面でも役に立つと思います。

いつ売るかという点です。香港の場合は、ちょうど先週でしたが、旧正月がメインです。その旧正月以外でも、10以上のフェスティバルがあります。福建、広東、潮州、客家が4大華僑とも言われますが、各華僑の祝う時期、物を買うとか物を贈答する習慣が全く違います。中国人といっても多種多様な方がおりますので、販売するチャンスが多いと思います。

誰に売るかです。先ほど、小さいバイヤーから始めることが先決と言いましたが、代理店は1つ注意する点があります。特に、日本の商品の扱い方です。日本のデパートは社員教育を徹底しますので、当時、香港のデパートで働いていた方は日本の商品に対するディスプレイの仕方、あるいは扱いがよくわかっていました。今は、デパートが撤退した結果でもありますが、日本の商品、例えば果物をディスプレイしてくださいと言っても、上手にディスプレイできない。大丸さんのいろいろなテクニックを教えていただきましたが、例えばメロンだったら、皆さんが触らないようにするためにはリボンを結ぶ。カキなどの傷みやすいものに対しては、ラップで1つずつ包む。我々も、そういういろいろな工夫をして販売をしています。

食品製造業者に対する最後の点として、いかに売るかということです。先ほど、石橋さんが決済という点で説明されましたが、香港も決済面の問題は留意する点だと思います。たとえ少量の輸出であったとしても、L C（信用状）を組むことを勧めたいと思います。現地では日本の常識は全く通用しませんので、現金で支払ってもらうのがベストですが、L Cは今はかなり便利な組み方ができますので、それを勧めます。

次に、農業生産者団体に対して、香港にいかに輸出促進するかというところを説明したいと思います。これは、先ほどの話と少し内容が変わってきます。また、私の香港での現状も含めて説明したいと思います。実は、香港では、日本の農林水産物輸出額はアメリカに次いで2位になっています。特に、水産物に関しましては、アワビ、ホタテ、フカヒレ。農産物では、果実を中心に、代表的なものはリンゴ、カキ、ナシ、モモ、ブドウです。30年前から日本の果実は香港で販売を開始していますので、皆さんは日本のものは良いのが当たり前という感じになっています。

この農業生産者、J Aはじめ全農、J A中央会の皆様といろいろな会合をしてきて、輸出主体という1つの共通した強い意識を持っていることを感じます。ただし、いかに出すか、いかに香港に進出するかというところのもう一步のところは、さまざまな販売ルートを持っていますので、それがつながるのは、なかなか難しい。おそらく、固有の地域の文化もあるのですが、一つここで大胆に勧めたいことがあります。香港では長年の農林水産物の信用がありますので、平成の大合併ではないのですが、香港で農協のような一つの国際組織を設立するというのはどうかと思います。

どういふことかといいますと、結局、物を売ればよいという状態なのですが、香港では今年を買えたのに来年はないとか、スーパーに今は置いているけれども来月からはないとか、そういうことで長期性・安定性の輸出ができていないのが現状です。ですから、J A、農協はかなりの規模を持っていますので、例えば1つのJ Aだけではなくて、いくつかのJ Aが提携して香港での輸出の窓口を設立したらどうかと思います。

実際に、2004年の12月19日の『日本農業新聞』の記事でも1面で書いていました。これがその記事です。「九州と沖縄が農業機構のJ Aグループの販売、輸出を統一する」ということで、これがものすごく本格的に予算を持って、ここには農林水産省及び各省庁、経済産業省も入っていますが、一体となって輸出する基盤整備を開始したという情報も入っています。特に香港は、先ほども言いましたが、流動人口を入れると700~800万人ぐらいですが、いちばん大きい市場が中国です。日本のテレビで「中国は13億人市場」と聞きますが、私は、実際に日本の商品を消費できるのは5,000万人だと見ています。それでもかなり大きい市場ですが、香港は中国政府からセパという特別な制度をいただきまして、外国の商品を中国に入れる窓口としても活用できる良いチャンスだと思います。ですから、今後は、中国に直接輸出するのもものすごく良いと思いますが、香港の無検疫、無関税という点を利用したらいいと思います。

次に、従来の輸出促進、または今後の香港輸出促進及びメリットです。最初に香港の通商環境紹介のところで説明した点は省きますが、日本の政策転換が香港輸出にとって大きなメリットになるのではないかと思います。先ほども説明がありましたが、去年の4月1日から農林水産省は輸出促進室を立ち上げました。その同じ4月1日に、外務省から香港の市民にノービザで日本に90日間滞在できるという許可が下りたのです。これは、今まで、日本の展示会に行くとか、日本で商談をしたいといっても、日本のビザはなかなか取りにくい状態だったのですが、今後はノービザで日本に来ることができます。ですから、農林水産省の輸出促進体制と一緒に活用すれば、新たないろいろなチャンスが出てくるのではないかと思いますので、是非これを有効に進めていただきたいと思います。

最後ですが、私が今まで日本の食品の販売をしてきた感想としまして、3つの点で私の話をまとめていきたいと思います。1つは、日本の商品は安く売る必要は全くないと思います。これは先ほどの付加価値です。高品質で、安全性が高いので、生産費が高いのは当たり前だと。逆に、香港で日本商品を安く売ると売れないのです。例えば、香港のシティスーパーで、日本のリンゴの世界一を日本円で大体1,500円で売っているのですが、隣に同じ青森のリンゴで「世界一」と書いてあるものを半額で売っていると、高いほうから先に売れていくのです。日本の商品の固有の付加価値、今まで各企業の先輩の皆さんが進めてきた信用を良く利用したらどうかと思います。

2点目ですが、中国の消費者に合わせる必要はない。特に、価格は中国の所得水準に合わせて輸出する必要はないと思います。高所得者が増加し、富裕層は折角金持になったのだから良いものを食べたい、もっと外国のものを食べてみたいということがあります。ですから、現地での価格の調整ではなくて、品質をキープすることが大切だと思います。

3点目ですが、メイド・イン・ジャパンというものは、すでに香港ではブランドになっています。何を言ってもこれがいちばん良いブランドです。今後は、中国もだんだん発展をして、また、開放をしまして、いろいろな方が日本のものをさらに研究して、もっと良いものを探し出すことになりますので、今度はメイド・バイ・ジャパニーズという商品の出番を待っています。

これは香港のある洋服業者の経験ですが、メイド・イン・チャイナ、メイド・イン・香港をやめまして、メイド・バイ・チャイニーズという名前でニューヨークに出した中国製のものがものすごく売れています。有名な上海タンという店なのですが、その店はそれで大成功をしています。ですから、メイド・バイ・ジャパニーズというのは、それこそコピーが出にくい状態とも言えます。今後、この3つの点が香港への輸出に関して役に立つことがありましたら、是非、私は違う機会でも皆さんに話をしていきたいと思います。少し短いのですが、ここで話を終わらせていただきます。ありがとうございました。

#### 4. 質疑応答

司会：

ありがとうございました。スケジュールよりも少々早いですが、質疑応答に移りたいと思います。ご質問がある方はお名前とご所属をお伝えの上、どちらの講師の方へのご質問かおっしゃっていただくと幸いです。

質問者：

1つだけ質問させていただければと思います。鴨様に質問したいのですが、日本の貿易業者が香港に物を売った場合、セパという制度を利用して中国本土に物を売れるのではないかとこの提案があったのですが、それをもう少し詳しくご説明いただけないでしょうか。

鴨：

本日は持って来なかったのですが、詳しい1冊の分厚い本があります。セパは外資には適用されません。香港で登記している有限会社で、しかも業種も定められています。食品だったら問題はないのですが、中国に入ると外国扱いされますから、セパを香港の現地の企業と結ぶのが一つの方法ではないかと思います。ただし、中国に物が入るときに、中国では現地の検疫、関税制度がありますから、それは十分に注意して進めていただければ問題ないと思います。

質問者：

その制度を利用すると、今までよりも関税が低い状態で中国本土に輸出することができるのでしょうか。

鴨：

それは物にもよるのですが、今日は本を持ってこなかったので詳しい税率はご容赦ください。

質問者：

鴨先生に質問なのですが、私は、いま現在、日本米の香港向けの輸出を考えておりまして、分からないながらいろいろ調べています。香港における日本産米へのローカルの方々の反応とか、そういうことを教えていただけたらと思います。

鴨：

今、香港は米を生産していませんので、主にオーストラリア、タイ、中国の米を使用し

ています。ただし、値段的には20対1なのです。日本米は、秋田県が力を入れて香港に輸出しています。ただ、それはパッケージで問題がありまして、全部が10kg、20kgサイズなのです。それで、ギリシャとかイタリア、また、ヨーロッパの米も香港に入っていて、シティスーパーに米のセクションがありまして、世界中の米がそろっています。そこでは200gからという真空パックの状態になっています。ですから、いきなり10kg、20kgの日本の米を買っても、重いし、また、値段もものすごく高いのです。ですから、もし輸出されるのならば、例えば今は420gのパッケージがあるのですが、そういうサイズで輸出したらと思います。特に、香港の女性はいまご飯をあまり食べないのです。いろいろな理由はありますが、そこで皆さんが少しでも自分でつくってみたいという方がいるとしたら、小さいサイズでリパックしたほうがいいと思います。

質問者：

農林水産省の方のご挨拶の中にもあったのですが、昨年の展示会でカキが出せなかったということがありました。先ほどのお話の中で、現在はリンゴとナシのみだということなのですが、今後はどのような展開がされるのか。私もカキの輸出を考えておりますので、その辺、わかる範囲でお聞かせ願いたいと思います。

大豆生田：

具体的には、先ほどお話したとおり、上海の展示会には持っていけなかったのですが、ジェトロの北京の交易会というのがあって、10月に展示品という形で北京政府に特別に許可をいただいて持って行けたということがあります。ですから、6月28日から行う北京のフード&ホテル・チャイナ・北京に関しては、ジェトロにそういう前例がありますから、中国政府に特別申請をするように準備をしているところでございます。事業委託のほうが、当然、民間の企業なり団体が事業実施をお願いするようになると思いますので、そこでガッチリ連携をとりながら、また中国政府に正式に要請をしていきたいと考えているところです。

もう1点、11品目に関しては、昨年から中国の検疫検疫総局という衛生を担当する当局に対して、リスク分析という形で情報を提供しております。これは、あくまでも相互主義なもので、中国に新しく入るものに関しては病虫害の検疫もやっていますし、日本もやっているものですから、いま現在置かれている状況は資料を中国側に全部提出しているということです。ですから、推移を見守りながらやっていきたいと考えているところでございます。