資料３

平成20年度中国経済ミッションの結果

１　アンケートによる参加者の声

アンケートの各項目の結果は次のとおりです。

○本ミッションは、現地進出日系企業の視察や専門家からの中国経済事情のレクチャー、及び現地進出日系企業などとの懇談による情報収集や当市・直江津港のＰＲを行い、市内企業の海外取引による産業の振興や直江津港の利用促進を図ることを目的としておりました。そこで質問です。

① 本ミッションは、貴社（貴殿）に効果があるものでしたか？

・海外進出を考えているので勉強になった。
・私自身の今回の目的は二つあり、一つは、当然の事ながら現地進出企業（中でも当市に関わる事業）の状況把握と、他の日系企業の直江津港利用に関する将来性を知るということだった。もう一つは、将来の福祉人材(介護福祉上等)の見通しにありました。我国の１０年後の福祉の人材は、５０万人の不足が推計されています。その大きな原因はやがて団塊の世代の方々の利用が始まるとされています。そのために、インドネシア、タイ、フィリピン等から計画的に介護士や介護士の導入を決めていますが、３年後には資格の再検定があり、日本語の学習(漢字)に大きなハードルがあります。今回、現地進出日系企業で働く中国人の様子をみてきましたが、大連で働く若者たちは、中国のどの地域よりも日本語の習得に関心があり、日本人と共に働く様子に感激しました。やがて来る、福祉の人材不足は中国人(特に大連、旧満州出身者)に大いに期待できると感じました。
・現地の状況がわかり大変勉強になった。
・中国からの輸入もあり、現地での工場も見学させていただき参考になった。
・当社取扱い商品の生産背景、流通過程の現状を認識しておく必要性があり参加したが有意義であった。

② 本ミッションの内容で、どこが良い（効果がある）と感じられましたか？

・現地で直接関係者の声を聞くことは良い。
（現地進出日系企業の視察、市内の視察）
・企業の社内の状況や運営方法がわかり参考になった。
（現地進出日系企業の視察、専門家からのレクチャー）
・滝田㈱の加藤工場長と帰りのバスが一緒で、参考になる話を聞くことができた。
（現地進出日系企業の視察）
・理由は①に同じ（私自身の今回の目的は二つ・・・）
（現地進出日系企業の視察、港湾視察、経済交流会、市内の視察、港湾視察）
・身近な企業の生の声が聞かれ参考になる。また、港湾関係者の声や港を視察して、世界的な物流状況を知ることができ、今後の世界情勢を考えていける。
（現地進出日系企業の視察、港湾視察）

○　日程について

① ３泊４日（訪問班）という期間はいかがでしたか？

・大連１都市で実質２日であったが良かった。
・仕事をあける期間としては限界。
・観光ではなかったので、ミッションの目的にかなっていた。
・時期が春から夏であればもっと良かった。

② １０月下旬という開催時期はいかがでしたか？

・現地はだいぶ寒かったのでもう少し早めの１０月上旬くらいが良かった。
・早い時期を希望。繁忙期なので参加するかどうか非常に悩んだ。
・特別に寒くなく良いが、もう少し早くても良かった。
・会社の仕事から考えるとちょうど良い時期だった。

③ 現地でのスケジュールはいかがでしたか？

・帰りの早朝はちょっと早かったが概ね良かった。
・スケジュールはちょうど良かった。（できれば次回は月初めを希望）
・観光ではなく、ミッションの目的にかなっていたので良かった。
・年長者も多いので、ゆったりしたスケジュールでも良かったのでは。
・こちらのわがままも聞き入れてくれて大変助かった。
・経済ミッション重視の行程で良かった。

○ 今後、市内企業へ海外取引や海外事業展開の支援をしていくために、どのような取り組みが必要と思われますか？

・現地事情を知る（現地との人脈作り等含む）ための海外視察の実施
・コンテナ取扱料金など海外商取引にかかる資金援助
・現地事情を知るための、セミナー・勉強会などの情報提供
・セミナーや勉強会などの情報収集の機会の提供
・釜山営業所の開設

○ 今後、海外取引や海外事業展開をする上で、関心のある場所はどこですか？

・アジア（ベトナム（2）、台湾（1）、インドネシア（1）、中国（2）、大連市（1）、上海（1）、大韓民国（1）、タイ（2）、ロシア（2）、北朝鮮（1）、シンガポール（1））
・ヨーロッパ（イタリア（1））

○ 本ミッションに対する意見・感想

・この様なミッションは同じパターンで何回も行っても面白くないと感じる。現地進出企業でも、現地進出の理由は各社によっても違うであろうから、例えば大企業の進出に伴って行かざるを得なかった企業もあると思うが、そのような企業が今はどうしているかとか、今回は港湾が中心であるが、モノづくりの視点からのミッションだと、また参加企業の色もかわるのではないか。

・経済ミッションに参加して現状の中国の状況や現地進出企業の状況が大変よくわかり良かったと思う。今後の海外での活動の参考にしたいと考えている。

・開催時期というかタイミングが悪く、時間をとれる季節にもっとゆっくり視察したかった。内容的にはビジネス勉強会など大変参考になった。来年から大連でのビジネス展開を本格的に始めたいので、今後も継続的な情報提供をお願いしたい。

・現在の経済ミッションの考え方からすると今回のあり方でも良いと思うが、もっと規模を大きくし、多彩な人的交流があってもおもしろいのではないか。

・感激の３泊４日だった。今回、市のパンフレットによれば、現地進出日系企業の数は５８０社となっていましたが、大連市のホームページによれば、日系企業の数は約３，８００社となっている。私自身の大連訪問は４回目だが、過去３回は表玄関からの公式訪問（出身小学校同窓会主催で、学校や市施設等）と観光だったが、今回は例えて見れば裏口からの訪問だったので、

工場見学や現地進出日系企業の見学は初めてだったので、大変参考になった。

・スケジュールがもう少し早く分かれば、事前に現地情報収集と対応も多様に取れそう。市全体が直江津港の良さをアピールしていくことは上越の将来を考える上でもとてもよいことだと思う。今後、各参加者に対して、成果の連絡、以後の協議等を行うとより良いミッションとなるのではないだろうか。

・上越市全体のＰＲ用動画を作成して、前半は、四季を通じた上越の特色や観光を鳥瞰的立体画像製作をして流し、言葉はできるだけ現地語で解説をする。今後の北関東地域営業にも利用できるように作る。
後半は産業部門（米・酒・港・エネルギー港湾・代表的企業）を広く紹介する。港だけではない、いろんな製造部門(製造品)の照会もする。ただ、目的によっては特化したプレゼンも用意する。
外国では同時通訳でのプレゼンが良い。

２　直江津港振興課の所感（ミッション全体）

・今日、企業の海外進出や海外取引が盛んになる中で、地方の中小企業にとっても、海外との経済交流を進めることは事業拡大のチャンスにもなり、特に当市は今回訪問した中国（天津・大連）とは地理的に近く、また両市とは航路でも結ばれているという優位性があることから、当市の産業振興を図る意味でも行政と経済界が一体となって交流を進めていくことが必要であると考え、官民合同による中国経済ミッションを実施した。

・具体的な目的は、「市内企業の海外取引や海外商取引による産業の振興」と当地域の物流拠点である「直江津港の利用促進」とした。

・まず、「市内企業の海外取引や海外商取引による産業の振興」では、具体的商取引（契約）を前提とした現地企業訪問とまではいかないまでも、今後、中国ビジネスを検討していくための情報収集を内容とする視察や勉強会及び大連市で現地企業や日系進出企業と経済交流に向けた懇談を行い、大連進出にあたっての人的ネットワーク構築を図ることができた。市内からは１８企業から参加いただいた。

・また、「直江津港の利用促進」については、市長自らが天津市の港湾管理者や大連市長に対して、日本の中心に位置する直江津港の地理的な優位性をアピールし、利用促進に向けたトップセールスを行い、定期航路で結ばれた両港湾の物流拡大に向けて、互いに協力して交流していくことを確認したほか、大連市では現地企業や日系進出企業、政府関係者など３１社４３名に対し、当市の産業や観光とあわせ直江津港のトップセールスを行い、日中間の物流に直江津港を利用してもらうよう働きかけることができた。

・今後も行政や商工会議所が持つ貿易関係団体とのネットワークや現地進出企業などからの情報を継続的に市内の中小企業の事業展開に活かしていくことが経済の活性化や産業振興につながると考えている。

・今回は、市内企業に対して経済ミッションという形で情報収集の機会を提供したが、今後、海外取引の実施などの次の段階に進む企業が出てくれば、ミッション実施の一次的な成果となり、さらに、そうした企業が増えてくれば、物流が開拓され、直江津港の利用につながってくるので、経済ミッションの派遣はその基礎づくりであったといえる。いずれにしても、参加企業がどのように事業展開を進めていくかについて、今後も引き続き注視し、必要に応じた情報提供などを継続的に行うなどの支援をしていきたいと考えている。