

2008年6月12日

VOL. 19

とっとり・グローバルウォッチ

とっとり貿易支援センター情報誌

中国・長春進出企業レポート

豊田通商（天津）有限公司長春分公司 塩経理に聞く

☆豊田通商（天津）有限公司 長春分公司
経理 塩健一氏

1993年より自動車関連分野において、中国と関わりをもつ。2005年に北京へ赴任（1年間）、2006年より長春駐在。



中国東北部の自動車産業都市である吉林省長春市で事業を進める豊田通商（天津）有限公司長春分公司の塩経理にお話を伺った。

以下、■当方 ■塩氏

■まず、豊田通商（天津）有限公司が長春で行っている事業を紹介していただけますか？

■ 豊田通商が長春で行っている主な事業は、こちらで生産しているトヨタ自動車さん（プリウス、ランドクルーザー）向けの部品やその工場で使用する機械設備のほか、フロアマットといった自動車用品等を納める事業です。その他、こちらに進出されている日系の部品メーカーさんに化学品、鉄板、樹脂等の資材を納入させていただいております。今後は、日系に限らず地場メーカーへの納入についても開拓していく予定です。

■豊田通商（天津）有限公司が長春で事業展開された理由は何でしょうか？

■ 一番大きな理由は、トヨタ自動車さんが第一汽車（本社：長春）と合併し、長春に進出されたからです。豊田通商の長春における事務所は、トヨタ自動車さんとほぼ同時期に立ち上がりました。

■長春までの輸送経路を教えてください、また、長春は内陸部に位置するので輸送の面で不利になるのではないのでしょうか？

■ 輸送経路は名古屋—大連—長春となり、不利であることは否めません。長春のほか、豊田通商は北京、大連、天津、上海等にも事務所を置いています。

例えば成都に部品を運ぶ場合、鉄道と船（河川）を利用し輸送します。競合させることでコストダウンもできるのですが、長春の場合は、大連から鉄道とトラックに頼らざるを得ません。我々が部品メーカーさんに資材を納入させていただくときに、部品メーカーさんは大連や上海周辺、天津、広州といった沿岸部に進出されている場合が多いので、そこと比較されるとやはりコストは高くなりますね。

■日本から商品を仕入れる際に注意点等ありましたら教えてください。

■ 以前に比べれば法令もかなり整備されましたが、中国各地で適用が異なります。例えば天津地区は大丈夫であってもそのやり方を長春にもってきてもできるかどうか分からない。また、担当者がかわれば基準が変わることも起こりえます。法令は整備されていますがその運用が各地の税関に委ねられている。このあたりのことは広い中国ですし、常に確認をしつつ進める必要があります。

■長春で商品取引、事業を行うことについてどのようにお考えですか？

■長春に限らず東北はこれからのびる地域だろうなという感覚はあります。私ど

目次

中国・長春進出企業 レポート	P 1 P 2
ウラジオストク出張 レポート	P 2 P 3
最新の上海 ～現地レポート～③	P 4
現地発！ 台湾月刊レポート⑫	P 5 P 6
台湾・台中県「鳥取週 間」物産展のご案内	P 7

世界の祝日～7月～

■香港	1日	香港特別行政区 設立記念日
■インドネシア	30日	モハメッド昇天祭
■タイ	17日	三宝節
■米国	4日	独立記念日

出所：ジェトロ通商弘報
「世界の祝祭日2008年版」から

もはトヨタ自動車さんにしても部品メーカーさんにしても、お客様のすぐそばで仕事をしていくことが一番だと思っていますから、長春で仕事をすることが当たり前だと考えています。書類だけを通して現場を知らないというのでは仕事になりません。

■今後の事業展開についてどのようにお考えですか？

■長春ということであれば、トヨタ自動車さんの事業展開にあわせて行うことになると思います。

■中国へ進出、または商品取引を検討している鳥取県内の企業にアドバイスをお願いしますか？

■ 多分これは、どの業種にも関係してくるのですが、中国をよく知っている人から情報を得る、もしくは中国をよく知っている企業と組むということがすごく大切なことだと思います。中国は国際商習慣がそのまま直接に使える国ではないと思っていますので。やはり、情報を事前にしっかり得る、これが一番だと思います。例えば資金的なことも含めて協力してくれるところがあればいいですし、なくてもシンクタンクだとか中国を専門にやっているところがありますよね、そういうところから情報を得る、中国のことをしっかり勉強するということが大切です。

それと、出た以上は信頼関係が大切ですし、中国は井戸を掘った人のことは忘れない国ですので、出た以上は相手のことは信頼して、ある程度任せることも必要かと思います。中国人スタッフをきちんと評価して、日本のやり方を押し付けるのではなく、日本のやり方と中国のやり方のよいところをミックスする仕組みをつくっている日系企業は成功しています。

■中国に進出している日系企業となら、比較的やりやすいと思うのですが、これがまったくの現地企業との取引となると、そう簡単にはいかないのではないのでしょうか？

■ 一番肝心なのは、最初に北京等にあります信用調査会社に、今回はじめて取引をする中国企業がどういう会社なのか、売り上げだとか財務状況の調査を依頼するんですね。ある程度それを見た上で実際に先方の営業だとかの人と会ってみて判断していく。

やはり最初のうちは決済状況ですね。とにかく債権保全の仕組みをつくっていく。例えば最初は厳しくても先にお金をいただけないですかとか、そういうことはやはりどこの企業でも防衛策としてやっていると思います。また、我々のようなトレードではなく技術的な業種については、組んだときに技術が持ち逃げされることがないように防衛策をとる必要があると思います。



長春市内中心部

【県文化観光局交流推進課 竹中】

ウラジオストク出張レポート

ウラジオストクで実績を上げ、欧州への市場展開を狙う

境港、韓国の東海、ウラジオストクを結ぶ定期貨客航路DBSクルーズフェリーの就航に向けて経済成長著しいロシアのウラジオストクを訪問し、日本食品のマーケット調査を行った。

■経済状況

現在、ロシアは2007年で実質GDPが前年比8.1%を記録するなどオイルマネーの流入による好調な経済成長を背景に所得も伸び、物価は年10%以上の勢いで上がっている。実際、極東ではモスクワ資本による企業や施設の買収が進んでいるため、ウラジオストクの至るところで建設工事が行われていた。その一方で、ウラジオストク漁港では冷蔵・冷凍の施設が老朽化していて機能していない、空港の滑走路等の補修が未整備な部分がある等インフラ整備が立ち後れているという印象を受けた。

政府も、極東のインフラ強化を政策として掲げており、2012年にウラジオストクで開催予定のアジア太平洋経済協力会議（APEC首脳会議）に向けてインフラ整備

に多額の予算を投じると発表しているが、未だ工事が未着工の状態であるという。

■日本食品の市場性

ウラジオストクの人口は60万人で、現在、日本食品を購入できる層がウラジオストク人口の25%と言われており、沿海地方全体の市場規模も200万人程度であるため、市場規模としては小さい。しかし、大手商社が参入しにくいと地方企業に商機があるとの見方もできる。また、現地の人々の日本製品に対する品質への信頼感は絶対であり、所得が上がり経済的に余裕ができれば、中国製品から日本製品に切り替えたいというニーズもあるという。

ウラジオストク市内のスーパーを訪れたところ、現地商品と並び日本商品が整然と並んでいて、菓子やインスタントラーメン、コーヒー、調味料等種類も豊富であった。現地の商品価格と比べるとその差は約3倍以上

<次ページへ続く>

だが、それでも日本製品を買われる層がおられ、商品ラベルを確認しつつ日本製のお好み焼きソースや醬油をカートに入れていく方を見かけた。



市内のスーパーマーケット

ウラジオストクでは日本産品はブランドという意識があり、数年前からスーパーマーケットで日本産農産物が販売されるようになった際には、日本産の大きなりんごが食卓に飾ってあるだけで、経済的に余裕があり、また見栄っ張りとも言われるロシア人の間で大変話題となったという話も伺った。

品目	日本製	ロシア製
ビール	エビス 280円	バルチカ (ロシアで一般的) 96円
カップラーメン (大)	カレー味 280円	味は不明 112円
菓子	アルフォート 360円	クッキー 80円 / 個装クッキー 220円
農産物		梨 676円/1kg

■輸出を行うにあたって

輸入会社等から聞き取った話をもとに輸出のポイントを以下に整理してみた。

①ニーズの把握

ロシアの食文化は日本、台湾、中国等のアジア圏とは異なるため、まずはロシア人の嗜好に合う商品であるのか、ニーズの把握が必要。

②賞味期限の確認

日本からの輸送に約2週間、通関・検疫等の手続きに1週間程度かかる場合もあるため、賞味期限の比較的長い物でなければ輸出に適さない。一方で、賞味期限が極端に長い物に対しても不信感を持つ消費者が多いとのこと。(表1：輸入会社取り扱い商品の例)

③流通構造

★コスト計算

ロシアの小売業のマージンは一般的に40%と高く、ヒアリングを行った業者の場合には輸入業者マージン25%、輸入関税15%、付加価値税18%であり更に物流経費を加えると日本小売り価格の1.5倍～2倍がロシアでの店頭価格となるのが通常である。これらの流通構造を念頭に入れて商品の提案をすることが必要だ。

★通関・決済方法

通関には多くの書類の提出が必要であるため、通関の「通し方」を熟知しているロシアの輸入業者に委託して行う方法が大前提である。このため、良いパートナーとなってくれる輸入会社を見つけることが課題であり、また安全な代金回収を行うために、取引・決済については国内の輸出業者を通して行う方法が良いとの指摘があった。

2社の輸入業者を訪問したが、どちらの企業も今後の日本食品の輸入に意欲的であり、日本人の営業マンはもっと積極的に営業をして欲しいとのご意見もいただいた。

決済方法や輸出手続き等課題はあるが、有望な商品の発掘を行い、良いパートナーを見つけることでウラジオストクを含めたロシア極東への販路拡大を狙うことができるのではないかと思います。またウラジオストクはモスクワやサンクトペテルブルグにつながる欧州の玄関口であるため、ウラジオストクで実績を上げることにより欧州への市場展開を狙った動きが見えてくるのではないかと思います。

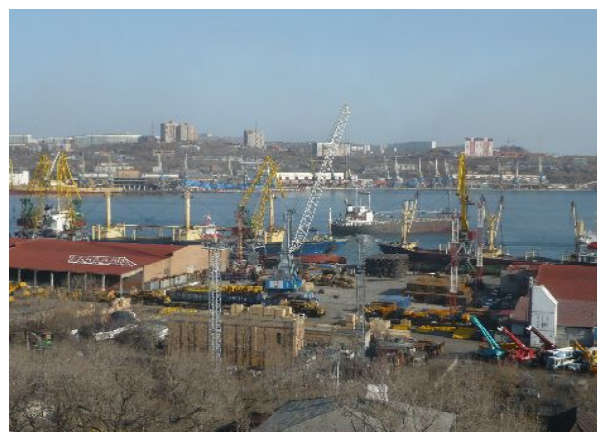
○上記に関するお問合せはこちらまで

鳥取県市場開拓室 山根 0857-26-7836

JETRO鳥取貿易情報センター 蒲田 0857-52-4335

<表1>

商品	賞味期限	特記事項
各種菓子	5ヶ月～ 12ヶ月	賞味期限が5ヶ月…極東内での流通 賞味期限が12ヶ月…欧州輸出が十分可能
魚介対ツク	7ヶ月	商品自体を輸入会社ブランドとして再パックし、窒素充填を行うことで3ヶ月から7ヶ月まで賞味期限を延長。元々の3ヶ月という賞味期限では、流通できる場所が少ない。
オレンジジュース	8ヶ月～ 12ヶ月	8ヶ月の賞味期限は、悪くない数字。
カレーソース	18ヶ月	ソースであるため、賞味期限が長くても、消費者心理に影響はないとのこと。



ウラジオストク商業港からの展望

【県商工労働部市場開拓室 山根】

最新上海 ～現地レポート～ ③

上海万博と市内ホテル・観光スポット事情

上海の経済状況と題してレポートしてきたが、3回目の今回は上海万博や観光などの面から上海の街の様子を紹介したいと思う。

2008年の今年、皆様もご存知のようにオリンピックが行われるが、上海でも2010年開催の上海万博に向け、準備が行われている。今回の上海万博は『より良い都市、より良い生活』をテーマに、205の国と国際機関（4月30日現在）が参加して行われる。開催期間は2010年5月1日～10月31日の184日間、会場面積328ha、入場者数は7,000万人（1日あたり平均約40万人）と予想されている。市内では至るところでインフラの整備が行われており、そのうちの地下鉄建設は、現在の8路線（うちモノレール2路線）から2010年にはさらに6路線が開通となる

予定だ（08年1月現在）。

上海へ観光に訪れる旅行者や出張者が利用するホテルの数は、2006年上海市統計局のデータによると星付きホテルは317、これに星なしのビジネスホテルの数も含めると膨大な数になる。宿泊料は、繁華街に構える老舗外資系ホテルのホームページ上に案内されているレートでは、1泊あたり2,000元（≒30,400円）前後からと高額である反面、星なしビジネスホテルなどは170元（≒2,600円）前後からと大きく差が開いている。上海万博では上記で紹介したように多くの来訪者が見込まれるため、引き続きホテルの数が増加していき、さらには価格面での理由からも、ホテル業界の競争の激化が容易に想像できる。

【参考資料】上海市 星付きホテル数（2006年、上海市統計局データ）

	5ツ星	4ツ星	3ツ星	2ツ星	1ツ星	合計
ホテル数	26	43	126	114	8	317
部屋数（万室）	1.20	1.52	2.19	0.95	0.03	5.89
ベッド数（万床）	1.66	2.33	3.91	1.74	0.07	9.71

■新しい観光・遊びエリア

ホテルの数などからも分かるように、上海を訪れる人の数は増加の方向にある。旅行者が持ち歩く上海のガイドブックの表紙には、浦東金融街の様子が写真や画となって掲載されているのをよく目にする。

上海万博を2年後に控えた上海を代表する風景ではあるが、実はここ数年、古い街並みを活かした観光・遊びエリアが出現している。上海の代表的な観光スポットは、明代の庭園『豫園』や、浦東・陸家嘴の『東方明珠塔』、夜景を楽しめる『外灘（バンド）』。観光客だけではなく、現地中国人や駐在している外国人の集いの場所となっている『新天地』もその一つ。この新天地のような観光・遊び両側面から楽しめるスポットが市内数ヶ所にできており、その一つが市内中心地にある『田子坊』だ。

田子坊には、租界時代を思い出させる『石庫門』住宅の古い建築が残っている。石庫門住宅とは租界時代に造られた、低い屋根が特徴的な住宅様式である。石庫門住宅が並ぶ田子坊だが、ニューヨークのSOHOを思わせるエリアで、カフェやレストラン、東南アジアなどの雑貨店などが軒を連ねている。このエリアを訪れる人々は観光客のみならず、現地駐在の家族や中国人など、多国籍・老若男女が集まる『サラダボール』的な場所になってい



田子坊の入り口

る。私が訪れたこの日は天気もよく、多くの人々が屋外で午後のひと時を楽しんでいた。私が立ち寄ったカフェは経営者が欧米人のようで、客層の7割が欧米人であった。サンドウィッチやスパゲティなどの軽食が提供されており、1人あたりの消費金額も70元（≒1,100円）前後で、日本のカフェでの利用金額と大差はないようだ。

田子坊のテナント料を調べてみると、使用面積30㎡で1ヶ月あたりの賃料が15,000元（≒228,000円）。ショッピングエリアでもある淮海路の店舗家賃は、使用面積30㎡あたり1ヶ月38,000元（≒578,000円）とある。田子坊の家賃が果たして高いのか安いのか？

中国国内外、幅広い人たちへの販売を目的とするのであれば、期待できるエリアではないかを感じる。なお、このエリアを管轄している盧湾区の計画によると、開発工程は3期に分かれており、第1期は上海万博に向け計画が進められている。最終的には2015年完成予定、完成時の広さは7万㎡ということだ。

上海の印象を問われたら、高層ビルを思い浮かべるかもしれない。しかし、石庫門住宅のような古い、昔ながらの建築物を活かした街造りも行われている。そこに集う各国の人々、これが上海の今の姿なのだ。



田子坊の路地

（文中1元＝15.2元にて計算）

【株式会社ナワーク 孫】

現地発！台湾月刊レポート⑫

雪解けから雪崩となった台中関係

台中関係の雪解けが始まったが、その勢いは表層雪崩になった。台湾、中国、日本を含めた深層雪崩が、始まってもおかしくない。私たち日本人は、どう動けばよいのだろうか。

台湾のテレビニュースは、ここ連日、中国大陸との関係ばかりだ。当初、徐々に台中関係の雪解けが始まったのだが、その勢いは表層雪崩になった。もうすぐ台湾、中国そして日本を含めた深層雪崩、つまりティッピングポイント(社会的行動が敷居を越えて一気に流れ出し野火のように広がる劇的瞬間のこと)を迎える。私たち日本人は、どう動けばよいのだろうか。

5月28日、台湾与党・国民党の呉伯雄主席が北京を訪れ、中国共産党の胡錦濤総書記(国家主席)と会談をした。1949年の中台分裂以来、政権党同士として初の国共トップ会談を行い、1993年以来の中台公式会談を6月にも再開することで合意したのだ。先日も書いたとおり、台湾人は不景気にうんざりしている。この国共合作については台湾独立派の意見が、ほとんど聞こえてこないほど期待感が高まっているようにも見える。もっともマスコミは、ほぼ国民党なので、肯定的な意見操作が行われているともいえるが。

陳水扁前総統が進めていた台湾化政策も、白紙に戻す作業が矢継ぎ早に行われスピードの速さに驚く。具体的には、「台湾(Taiwan)」の名称が公的な場から、消されつつある。たとえば、交通部は28日、8月1日まで発行される7種類の記念切手を「台湾 TAIWAN」の表示のまま発

行すると発表した。しかしそれは、全て印刷済みなので、刷り直せば2700万円の費用が発生するからだ。交通部では、「万国郵政憲章で国名或いは地名の表示が義務付けられており『中華民国』としなければならない」として異例の前政権批判をした。また、蒋介石元総統の遺体が仮安置されている桃園県の慈湖が5月31日再公開された。陳水扁前政権が進める「脱蒋介石化」の一貫で昨年暮れに封鎖されたばかり。「桃園国際空港」も「蒋介石(CKS)国際空港」に戻されるかも知れない。



新たに疾走し始めた台湾と中国。(イメージ、台北市内にて)

台湾と中国の関係改善も恐ろしいスピードで進んでいる。今回の会談で台湾の新聞によると、お互いの認識は以下のとおり。

台湾国民党声明	キーワード	中国共産党声明
両岸は、九二共識に基づき、互いの争議、WinWin追求をめざし長年にわたり中断していた両岸協商をすぐに回復させる。	両岸(台湾と中国大陸のこと)、两会協商	九二共識に基づき、海協と海基会の両岸協商をすぐに回復させる。
七月から、週末チャーター便、大陸客の台湾旅行を可能にする。	週末チャーター便、大陸客の台湾旅行	两会の開始後、まず週末チャーター便を行い、次に大陸客の台湾旅行を可能にする。
台湾に早く来てね。(陳前総統の時には「必要なし」と言った)	パンダ	台湾に早く送ります。
適当な時期に海協会長の台湾訪問を要請。	两会相互訪問	両者が程よいときに两会リーダーの相互訪問を行う。
国民党は、台湾民衆が関心を持っている国際活動参加を十分に重視。	台湾の国際的な位置付け	台湾民衆が関心を持っている国際活動参加を討論。WHO参加を優先議題とする。
国共両党の交流プラットフォームを制度化し、常態化させる。	国民党と共産党の関係	新しいスキームのもと、国共両党の継続対話を行い、交流プラットフォームを作る。

この新聞では、台湾国民党呉主席が「兩岸は、天災から逃れられない。しかし永遠に戦争が無いことは可能だ」と謳う。馬英九総統も「台湾人だって中国人だって同じ中華民族だ。仲良くやろうじゃないか」と発言。二ヶ月前までの厳冬は何だったのだろうか。雪崩を目前にして、正直、私も現実か夢なのか戸惑っている。しかし現実を把握しなければならない。

まず、今後ニュースを見るに当たり台湾側巨頭プレーヤーを抑えたい。「馬英九」総統、「蕭萬長」実務派副総統、「王金平」総統級院長、「劉兆玄」最高行政首長、そして「呉伯雄」国民党主席、「連戰」、「江丙坤」台湾企業窓口、そして「李登輝前総統 & 賴幸媛」。対中政策トップに台湾派であり対中強硬派として有名な賴幸媛を置いた。李登輝前総統は、いつも勝「馬」に乗る主義として台湾では知られているが、今回も民進党から既に国民党のフィクサーとして活躍し始めた。馬総統にとっては、ずっしりと重い前途多難な顔ぶれである。どう舵を取るのだろうか。中国大陸側で注目すべきは、國務院台湾事務弁公室主任（閣僚級）に前駐日大使の「王毅」外務次官を置いたこと。これは、意味深である。駐日大使の時、靖国、教科書問題で有名になり、また「トラブルメーカー(李登輝)が戦争メーカーになるかもしれない」とも発言した。日本が台湾外交にて手も足も出ない状況になるかもしれない。日本の外交手腕が問われる布陣だ。

ビジネス面では、どのような動きがあるのか。まず旅行業界。週末直行便解禁と旅行解禁に反応し始めた。直行便開始によって最初に恩恵を受けるのは航空会社やホテル、飲食業であるが、大陸人向けサービスの人材教育、派遣会社まで飲食店関係社を招き会議を開いている。また日本でも百貨店等で怒涛の勢いで導入されている、中国最大のカード決済ネットワーク運営会社の中国銀聯(China Union Pay)が、台湾での運営に向け協議をはじめ

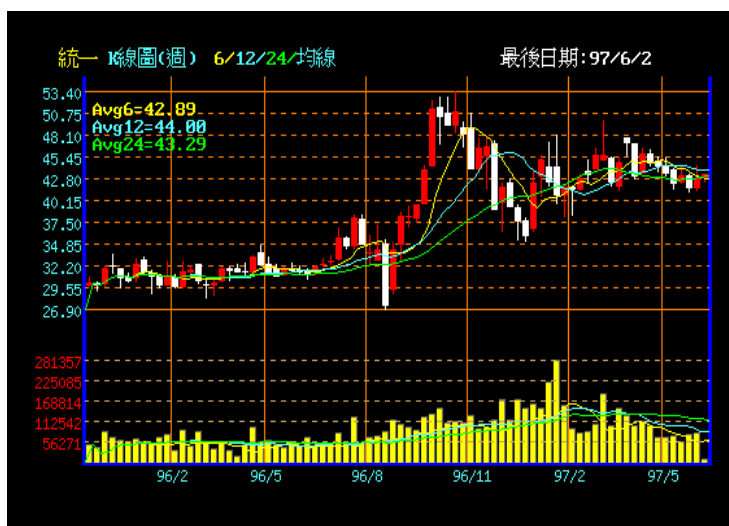
めた。この計画は馬新政権による対中関係改善と台湾経済の向上に向けた取り組みの一環である。また中国人民元も台湾で両替可能となる見込みだ。台湾人も研究開発センターを台湾において、直行便大陸拠点に製造拠点を設けようとする動きが出始めた。現在の日本と中国との関係にも似ている。

7-ELEVENジャパンも中国大陸での展開を7-ELEVEN台湾の統一グループにFCの権利を与えた。ここに日本と台湾、中国大陸の関係のヒントがある。結論から言えば、日本企業に対して「昨日までのことは、夢だったと忘れなさい」と言いたい。チャンスは、つかむべきだ。台湾の企業と仲良くなって大陸で売る。こういう切り替えは日本人にとって苦手な分野だが、やるしかないであろう。また戦争というリスクが減った分、金融、不動産セクターの動きが活発になっている。先日、日本の新聞を見ていたら台湾株ファンド販売開始の広告が載っていた。さすがに金融分野は動きが早い。売り文句は「新しい台中関係」「新しい政府」「高い国際競争力」。購入は、もちろん自己責任で願いたい。しかし資料がよくできているので、ご一読願いたい。

http://www.caam.co.jp/products/new_taiwan/pdf/new_taiwan_2008_06.pdf

組み入れ銘柄も公表されている。6月30日に設定なので事前に購入すれば儲かる気もする。鴻海精密、台積電、友達、弘達電子、華碩電腦(ASUS)、台湾肥料、台湾プラスチック、中信金。

また台湾の新聞では、兩岸改善銘柄として次の企業を上げている。友達、台積電、亜泥、遠紡、日月光、富邦金、統一、遠百、長栄航(エバー航空)、国泰金、華航(チャイナエアライン)。



単位：台湾元 (NT\$) 日付：民国 (民国96年＝西暦2007年、民国97年＝2008年)

台湾総統選挙は、今年の3月22日。改善期待で上げたのがわかる。これらの株価を新しい台中関係の指標として注視したい。数年後に見たら、今年が台湾・中国大陸・日本関係の分水嶺であったことが分かるであろう。

台湾・台中県「鳥取週間」物産展のご案内

鳥取県では、友好交流を行っている台湾の台中県において「鳥取週間」を開催します。この「鳥取週間」は、鳥取県の物産・観光や鳥取県と台中県との交流を広く紹介することにより、鳥取県の知名度のアップや物産・観光の市場拡大を図る事業です。については、下記のとおり太平洋百貨豊原店において物産展（他交流パネル展・観光展）を開催しますので参加企業を募集します。

会 期	平成20年9月5日（金）～10日（水）6日間 午前11時～午後10時（土・日午前10時半～午後10時）
場 所	太平洋百貨豊原店（台湾台中県豊原市復興路2号）9階催事場
出展商品	鳥取県内企業が販売する物産に限ります。
取引条件	百貨店手数料売り上げの10%、営業税5%、輸出業者手数料3～5%、他輸入業者手数料、関税（商品によって異なります）、輸送料等
販売方式	買い取り販売又は委託販売（持ち込み販売方式） （*台湾輸入業者の方で買い取りか委託販売かの判断を行います。販売価格設定については、企業の皆様には神戸卸値を提示していただき、輸入会社が価格設定を行います）
流通経路	（株）合食（輸出業者）→利宝企業股份有限公司（輸入業者）→太平洋百貨豊原店 （*既に台湾輸出に実績のある企業の方は既存ルートを利用していただいても構いません）
決済方法	（委託販売の場合）百貨店側の決算完了後物流業者に支払います。（期日11/15） その後、物流業者から各企業様宛にお支払い致します。

■物産展全体日程（上記物流ルートを利用の場合）

- 6月18日 出展企業及び出展商品の募集締切
- 6月末 販売方式の決定、価格の設定
- 7月 輸送に関する各種手続き
（ラベル作成、パッキングリスト作成）
- 7月末 商品発送（神戸（株）合食向け）
- 8月初旬 神戸から出荷
- 9月5日～ 物産展開催

■会期中日程

- 9月4日 現地入り、会場セッティング、商品陳列等
- 9月5日 物産展開幕
（10時半からオープニングイベントを予定）
- 9月10日 物産展閉幕
- 9月11日 撤収作業

■企業マッチングについて

物産展の会期中（物産展開始の2日間程度）において、百貨展側の取引企業、台中県政府紹介企業、とっとり貿易支援センターの招聘企業と鳥取県企業との企業間マッチングを計画しております。詳細については、後日ご連絡致します。

■申込締切

平成20年6月18日（水）

■問合せ、申込はこちら

鳥取県商工労働部兼農林水産部
市場開拓局市場開拓室（担当：山根）
電 話：0857-26-7836 F A X：0857-26-8169

【県商工労働部市場開拓室 山根】

編集後記

皆さんご存知のとおり、台湾は果物の宝庫で、そろそろマンゴーがおいしい季節です。日本では高級品であるマンゴーも、台湾では一般的に食される果物で、市場で手軽に購入することができます。その濃い味と香り、とろけるような食感の虜となった人も少なくないと思います。

ただ、マンゴーは漆（ウルシ）科の植物で、人によっては食べ過ぎると喉や皮膚がかゆくなることもあるようなので、ご注意ください。【r】

『とっとり・グローバルウォッチ』では、皆様から、内容のご提案や掲載されている情報へのご意見・ご感想をお待ちしております。メールでお気軽にお寄せください。また、受信希望（無料）の方は下記までご連絡ください。

お問い合わせ：（財）鳥取県産業振興機構企業支援部
海外支援グループ（担当：早川）

E-mail：kaigai@toriton.or.jp
Tel：0857-52-6703 FAX：0857-52-6782

とっとり貿易支援センター 貿易に関する相談はこちらの窓口へ

【東部窓口】

- （財）鳥取県産業振興機構企業支援部
海外支援グループ
Tel 0857-52-6703
- JETRO鳥取貿易情報センター
Tel 0857-52-4335

【西部窓口】

- （株）さかいみなと貿易センター
Tel 0859-47-3900
- 境港貿易振興会
Tel 0859-47-3905

【その他関係機関】

- 境港管理組合港湾管理委員会事務局
Tel 0859-42-3705
- JETRO貿易相談デスク
Tel 0859-45-2203