

07.02.23 ロシア貿易推進プロジェクト

(浜田港振興会)

メンバー

- ・ジェトロ松江貿易センター (代)小林
 - しまね産業振興財団 竹内
 - 島根県貿易促進推進室 室長 若林
 - ・浜田商工会議所 専務理事 信田
 - 島根県西部県民センター 所長 田村……副委員長
 - 浜田商工会議所 会長 岩谷……………委員長
 - ・ウラジオストック日本センター 浅井
- *
- * LID(中古輸出業) 高橋
 - 浜田港振興会 事務局長 石本
 - 島根県商工連合会 石見支所 所長 白木



開会挨拶

浜田貿易振興会事務局長 石本
島根県西部県民センター 所長 田村
しまね唯一の貿易港 近年急激に増額 100 億円を越えた 前年比 25%増
H18 年度 中古自動車 100 隻入港 14000 台を輸出
浜田港の開き倉庫を利用できないか 地位の特産品の輸出を
ウラジオストックは 100 万人の市場あり
この度は、浜田で「ロシア貿易促進プロジェクト」を立ち上げ

推進事業 設立総会

- 1 情報収集
- 2 現地のバイヤー
- 3 商談会
- 4 どのような支援が出来るか
- 5 様々な連携

組織について

研究会の役員選任 委員長 浜田商工会議所会頭 岩谷
副委員長 県西部県民センター所長 田村



委員長挨拶

今年度の事業計画
研究内容 「市場調査+商談会」が柱 食品が主体…現地調査、現地商談会
2006 年度の事業予算は 150 万円
研究会には入会金が必要 3万円 早くもとが取れるように頑張ろう

月1回の勉強会 立ち上げ総会を含めて4回の委員会

今日の勉強会

ウラジオストック日本センター 浅井所長

ニチメン ロシア貿易担当 モスクワ駐在 アゼルバイジャン駐在 ……現在日本センター

日本センターは 外務省の資金で運営

市場経済への技術支援 設立10周年 基礎知識を教えるセミナー

受講者400人を日本に送り込んできた

日本センターの役割

飲める水の場所へ連れてていくのが仕事 飲めるか、旨いかどうか後はビジネスで

ウラジオは軍港の街？

ウラジオは学生の町 学生が6~7万人もいる 日本から一番近いヨーロッパ

新潟から1時間25分 親日的 ビジネス 船乗り 日本に勉強

日本のことを良く知っている街 ウラジオはテスト アンテナショップに使える

富裕層が増えている 目安は家族数*1000ドル 高額所得者が3万人いる

青森のフジを売った リンゴ1個500円で売れる

コシヒカリも売れる 2kmで2800円

日本の商品は日本価格の4倍 中国産は安く日本製の1/20

中国産が多い 農薬付けだと思っている 富裕層に日本の野菜が人気

リンゴ ナシ ニンジン ……なんでもある

今後は日本の高品質な農産物を輸出をすべき時代になる

農産物の品質証明書 ロシアはお役所の国なので「紙を出せ」と言う

日本から仕掛けるべき

あちらに行くより、相手をこちらに来させて売れ 商品を選ばせろ

あちらの方が旅費が安い その方が安価で効率的

何が売れるか

日本ブランドは強い

建材が売れるのではないか 内装材 ホームセンターが人気

家電製品は値段で韓国に負ける 隙間狙いが良い

衣料は厳しい ヨーロッパのブランド物を買う 安価なものは中国製を買う

ロシアの国民性

忍耐強い メンタリティは日本人に近い

政治は違うが、商売では義理人情が通用する 昔の日本の心がある

モスクワに対する対抗意識がある

極東ロシアの三兄弟

ハバロスク 長男(住みやすい町)

ウラジオ 次男(住みにくい街) 忙しい 美人が多い ウクライナから来た人が多い

サハリン 末っ子(反発する)

原油で潤っている

不動産投資 マンションが投機対象になっている 有価証券

投資先がないのが現状
金に換える技術
初めは1億円ではなく、500万円から始める パートナーを育てる

LID 高橋(旧・チュウブ?)

距離感

900km 36時間で着く

日本～釜山～ウラジオだと2～3週間かかる

リンゴは持つが、桃は釜山経由ではダメ 36時間のメリットは大きい

中古車の輸出

昨年は中古車の船便112隻 3日に1回出ている

1番は富山 2番が新潟か浜田ではないか

冷蔵設備のある船が入ってくる

食料を運べるスペース有り 何とか利用したい

コンテナでなくてバラ積みがよい 何でもよい3日で相手に届く

うまくレールを引けば、日本中の荷物が集まるようになる



代金の決済

相手先の信用度はどうか

初めての時は頭金とる 相手の見極め ロシアでは100万円の頭金は商習慣

日本センターそこそこの会社を2～3社紹介する ドル建て

販売先

店ではなく、輸入業者がやる 良い輸入業者を探す必要がある

輸入関税はドゥでもよい お金の回収のみ気をつけておれば良い

商売が大きくなると モスクワの大資本が出て来る

ウラジオのロジは優れている 相当広い商圈をカバーできる

ITのプログラミングの仕事がある モトローラ社の関係 150人の技術者がいる

決済銀行 東京三菱が一番シッカリしている

建材は北海道仕様でOK -15度程度まで

ビジネスは人道支援ではない お金を持っている人がターゲット

フェリーの就航の話もある

ここ半年～1年が重要ではないか 早くつばをつけるべき

良いパートナーを見つければ…… 長い付 き合いが出来ると考えられる

まずトライしてみることが大事