

寧波舟山港



廣田 直美

<寧波舟山港集团有限公司>

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 4 日（月）
- (2) 場 所 本社及び寧波北侖港第 2 期ターミナル
- (3) 相手方出席者 办公室主任 羅 劍波 氏

2 概 要

(1) 会社の概要

寧波舟山港集团有限公司は、寧波港域と舟山港域の統合を受けて、2015 年 9 月に寧波港集团有限公司と舟山港集团有限公司を母体として設立された「中国五百強企業」の一つである。

(2) 寧波舟山港の概要

寧波舟山港は、7000 年前の河姆渡文化が発展のルーツと言われている。1685 年に税関の一つとして開港。1973 年には、石炭埠頭として発展。1987 年には港湾局が設立。1989 年以降は、コンテナ埠頭として発展している。また、1995 年からは鉄鉱石、2005 年からは石油のそれぞれの中継地としても利用されるようになった。

港の充実度により、2017 年の年間総貨物取扱量が世界で初めて 10 億トンを達成し、9 年連続で世界 1 位を維持したという世界有数の大型港である

寧波舟山港を実感できた。

また、現地を確認した寧波北侖港第2期ターミナルでは、大型コンテナをクレーンで搬送する様相を確認し、圧巻であった。まさしく、ここが、世界有数の港であり、経済交流拠点を担っていると感じた。



寧波北侖港第2期ターミナルにて

寧波舟山港の特徴は、港の周囲が舟山郡島の島々に囲まれているため、波が非常に静かで年間350日以上の荷役作業が可能である。また、天然の良



説明を受ける調査団一行

港であり、大型化するコンテナ船が寄港できる深水（15～17m）を備えている。この好条件を生かし、更なる大きな港湾への発展余地があることであった。アジアの拠点としてこれからも一役を担っていくと考える。

<取扱量>

- ・貨物取扱量：10億 929.6万トン(2017年。前年比9.5%増)

〔寧波港域：5億5,151.2万トン
舟山港域：4億5,778.4万トン〕

- ・コンテナ取扱量：2,460.7万TEU(2017年。前年比14.1%増)

〔寧波港域：2,356.6万TEU
舟山港域：104.1万TEU〕

※ TEUとは、20フィートコンテナ換算個数。

3 まとめ

中国経済の成長率は、最近、鈍化されたといっても著しいが、この成長率のけん引役は輸出であった。そして、浙江省は、中国全体の輸出量の 12.7% を占め、寧波舟山港は、浙江省の輸出の 80% を担っている。省の特色の一つである、省内の 80% を占める民間企業の経済発展のための屋台骨となっていた。

調査に行くまでは、中国経済の発展の原動力はどこにあるのか、明確に捉えきれないでいた。しかし、本調査で、浙江省は、デジタル産業と東部沿岸の民間企業の発展によって、経済発展を続けている事を理解した。

貿易摩擦が懸念されているが、清水港との定期航路のみならず、友好港として、地域経済交流を続けていく必要性を感じた。



本社入口ロビーにて

<寧波港鈴与物流有限公司>

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 4 日（月）
- (2) 場 所 本社
- (3) 相手方出席者 総経理 彭 敏杰 氏
副総経理 鈴木 篤志 氏
副総経理 矢部 龍樹 氏

2 概 要

(1) 会社の概要

1995 年寧波鈴隆貨櫃有限公司を設立し、船社のコンテナを保管するデポ事業を開始した。2009 年に鈴与物流と合併し、2つのデポを運営。日系、中国系、韓国系等、10社を超えるキャリアのコンテナを取扱っている。

主に輸出している国は、アジアだとフィリピン、ベトナム、マレーシア、タイ、インド、その他の地域は、アメリカ、メキシコ、ブラジル、ポーランドなどである。

(2) 事業の概要

会社事業の主軸は運送である、2008年に導入した輸入（出）に用いた後の空コンテナをそのまま輸出（入）に転用するラウンドユース式は、輸送効率向上や定時的な輸送などの面で画期的な運用であった。その後、海上輸送と鉄道輸送を合わせた「海鉄輸送（SEA & RAIL）方式」を導入し、昨年は 40



説明を受ける調査団一行

万本の貨物を取扱った。今年は60万本を目標に、2020年は100万本を目標にしている。

本事業は、ドライバー不足の解消やコスト低減、そして環境によいサービスとして構築された。寧波舟山港から内航船、外航船を利用した海上輸送と結び、内陸の顧客にトラック輸送に代わる輸送サービスを提供している。現在は、浙江省の隣にある江西省の大手荷主がメインであり、そこから鉄道で貨物を持ってきて、寧波舟山港から海外に輸出している。それを同社が一貫して取扱っており、「ワンストップ物流」と呼んでいる。

3 まとめ

経済発展と環境問題、そして人手不足は一連していると改めて感じた。浙江省は、環境が良く、自然豊かである。この資源を守るために、環境保護・保全に取り組んでいる。この目的を達成するための海鉄輸送方式は、国土の広い中国ならではの事業方式である。

経済成長期から安定期に移行する中で、環境保護策を民間企業が担う姿は、名実共に、先進国の仲間入りを目指す姿勢が感じられ、中国との交流は、日本にとっても、静岡県にとっても重要と考える。



本社正面玄関にて

海康威視数字技術股份有限公司 (HIKVISION)



伴 卓

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 5 日（火）
- (2) 場 所 本社
- (3) 相手方出席者 日本営業部・GM シャー イハン 氏
海外銷售代表 張 旭 氏

2 概 要

(1) HIKVISION（ハイクビジョン）の概要

2001 年、政府系企業から 20%ほどの出資を入れ、杭州で起業。当時の従業員数は 30 名ほどだったが、現在は全世界 18 以上の国々でサービスを展開し、総合セキュリティシステム会社として、全世界でマーケットシェアトップを抑えている。主力製品はいわゆる防犯カメラなどで、中国国内では圧倒的なシェアを誇る一方で、世界中に広がるセキュリティの需要に、ビジネスモデルがマッチしているということである。

プロダクツは、家庭用の簡易的なものから公安行政向けのハイクラスなものまで幅広い。防犯カメラや監視カメラ、また最近ではロジスティック分野やドローン事業にも進出し、自動配送装置などを設計から製品化まで行っている。また、単にカメラだけでなく、録画した映像データを集積・解析し、総合的なセキュリティのコンサルティングも行う。このほかに、

高精度な各種画像処理のシステム、遠隔地からの操作ができるカメラ、交通管理システムや公安と連携した警備用通報装置の開発なども行っている。今後も、各国経済の発展とともに需要が伸びてくると想定しており、様々な形でのビジネスソリューションを企画している。

(2) 技術者の確保

浙江省は、科学技術系の大学や学校が集積している。そのため、中国全土からエンジニアを目指す若者が集まってくる。(学生の側も、どこの企業に行けば、自分の興味のある開発や研究が出来るかをリサーチしている。)当然、日本



説明するシャー イハン日本営業部・GM (左)

のように学校と企業が連携しながら人材発掘なども行っており、いわゆるインターンや共同研究を通しての技術者の発掘を行っている。

また、社内で開発されたものはどんなものでも特許を取り、技術等の流出防止に注力するが、そもそも開発者が居なくなってしまうとは企業としての力を失うことになるので、技術者の確保には待遇面できちんと対応をしているとのことである。

(3) HIKVISION のビジネスシステムと中国のセキュリティ事情

中国国内の防犯カメラシステムは、日本のかなり先を走っている。実際に、今回の調査でもかなりの数の防犯カメラ又は監視カメラを見た。極端な例では、一つの交差点で20台を超えるカメラが設置されている個所もあった。また、交通の要所や人通りの多いところには死角がないくらいに設置されている。

監視社会については中国国内でも賛否はあるようだが、カメラがある分、防犯力は高く、例えば、路上でのひったくりや軽犯罪が発生した瞬間に、

通信機器を携帯している警察官に被疑者の顔、個人情報（前科などがあれば）、特徴などが瞬時に配信され、最寄りの警察官が即時に対処し検挙に当たるとのことである。

一方で、これだけ膨大な監視データをどのように活用しているのか。あまり活用の詳細については機密事項なのか聞くことはできなかったが、いわゆるビッグデータの活用によって犯罪の発生予測に立った防犯に役立てており、様々な種類の犯罪を徹底的にデータ分析することで、発生予測までできるそうである。監視型社会はまだまだ日本にはなじみがないが、抑止力と個人の保護という観点では、今後も法的整備も含めてまだまだ時間が必要である。



意見交換する筆者

(4) 日本進出について

実は、既に 10 年ほど前から日本市場に参入をしている。しかしながら、日本市場はとても魅力的であるが、求められる品質が様々な面でハードルが高い。それは単に製品の良さだけでなく、アフターケアの部分が大きな課題とのことである。

日本国内に支社支店を出し、十二分にケアサービスを行う体制は現在できていない。その代わりに、代理店契約を開始し、製品の輸出、アフターケアを代理店にきちんととってもらおうほうが経済的とのことである。

また、法規制も中国以上に厳しく、使える部品や様々な仕様に関するルールがあるが、日本の国産メーカよりも高い技術と、製品のブラッシュアップ能力を持っていることを自負しており、近い将来、日本により進出していきたいとのことである。

その中でもキーになるのは大企業を想定している。例えば、情報通信大手企業とタッグを組むことにより、より高規格な情報システムの提供が可

能になるという。その他、物流の面でも自動運搬装置は大小さまざまなツールがあり、人件費削減と送料サービスが普遍化している日本にとっては必ず大きなチャンスにつながると考えている。



本社展示資料館

3 まとめ

HIKVISIONを訪れて感じたことは、スケールの大きさと製品化までのスピード感である。まず、スケール感だが、今回の調査でどこを訪問しても感じたことである。会社の施設や規模が物理的に大きい。訪問したオフィスの周辺には、同社が有するビルがいくつも居並び、少し車を走らせても同社や関連企業の高層ビルが集積をしていた。世界のマーケティングシェアからすれば当然のことかもしれないが、その光景には驚きを隠せなかった。

そして、事業化までのスピード感である。先ほど紹介したロジスティック関連の製品も、もともとは畑違いの分野であるが、社員の「こんなシステム有ったらいいよね」という観点から事業化されたものである。日本においても、資本力と開発力があれば有数の大手電機メーカーであれば可能であろうが、おそらく「とりあえずやってみよう」というスピード感が違うように感じた。説明の方に話を聞くと、特に専門的に部署があるわけではなく、社員同士がコミュニケーションを取り合いながらアイデアが生まれてくるケースも多いとのことである。

これから先、日本企業が「高品質・好接客」で築いてきた世界への信頼は

そう遠くない未来に世界が追い付く。もしかすれば、既にほぼ横並びかもしれない。一方で、昨今のデータ改ざんに見られるように、日本の信頼は時に低下が懸念される。こうなってしまうと、圧倒的なスピード感と膨大なマーケティングを怠れば、結果は一目瞭然であると思う。

今後、本県の新成長産業の中で、これらの企業に立ち向かうには相当な覚悟が必要である。しかしながら、独自性やスピード感など、世界で戦う反面、やはりメイドインジャパングオリティを徹底し、再び付加価値として認知してもらおう選択肢も磨いていかなければならないと考える。



本社入口ロビーにて

日本政府観光局（JNTO）香港事務所



坪内 秀樹

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 6 日（水）
- (2) 場 所 事務所
- (3) 相手方出席者 香港事務所長 薬丸 裕 氏
上席次長 中山 友景 氏

2 概 要

- (1) J N T O 香港事務所の管轄市場
香港（223.2 万人）、広東省（約 60 万人）、マカオ（11.5 万人）
※（ ）数字は、2017 年の訪日旅行者数。
- (2) 訪日香港人数の推移と 2017 年の振り返り
訪日香港人は、220 万人を突破し、4 月、6 月、7 月、12 月は単月ベースで 20 万人を超えた。月間平均では、18.5 万人を超える市場となっている。
（訪日香港人は、一年中、平準化している。）
 - ・日本－香港間における定期直行便の就航
総座席数 約 493 万席（LCC：138 万席、FSC：355 万席）
 - ・訪日香港人による訪問・宿泊地の傾向（2016 年対比）

北海道： 5.9 万人泊増	東京都：19.7 万人泊増
大阪府：18.2 万人泊増	鹿児島： 7.7 万人泊増

(3) 訪日香港人の消費行動と傾向

個人旅行が増えており、ツアー旅行は高付加価値で高価格の商品が増えている。日本製品は、生鮮品以外は香港でほとんど手に入るの、観光客は日本まで行かないと得られないものを求めている。静岡県でしか体験できないことをPRすることが重要である。



説明を受ける調査団一行

また、香港の若者は、日本に「日本らしさ」を求めている。日本の若者に人気のあるお洒落なスポットに行きたいと考えており、「景観」や「美味しいもの」だけをPRしても興味を持たれない。モデルを使って、その体験にリアリティーを感じるようPRすることも重要である。

有力旅行雑誌への日本への関心事のテーマやインスタ映えするスポットの特集を組むことも、静岡県をアピールする有力な手段の一つである。



意見交換する筆者

・訪日香港人のプロフィール：20～40 代の女性、10 歳以下の子供がいる
家族連れ

・訪日経験回数（リピート率、端数処理の関係で 100%にならない）（2017 年）：非常に高い

初訪日（16.7%）、2～3回（27.6%）、4～9回（32.4%）、
10～19回（13.4%）、20回以上（10.0%）

・旅行スタイル：91.1%が個人旅行パッケージ又は自己手配

<個人パッケージに対する消費者のニーズ>

従来の「航空（エア）とホテル」だけが目的の消費者は価格を重視し、旅の「パーツ」を細かくカスタマイズしたい人は航空券・宿泊施設・鉄道の企画切符・レンタカー・施設入場券・文化体験プログラムなどを自由に組み合わせてできる旅行会社を選択する傾向がある。

- 商品のラインナップの充実度が旅行会社選びのポイント！
- 宿泊予約サイトではカバーできないこだわりの情報（特に温泉）
- 旅行商品の購入者向けの特典にも期待

<個人手配に対する消費者のニーズ>

「目的地優先型」と「エア先行手配型」の2タイプが多く、目的以外の消費には淡泊な一面も見せるメリハリ消費者である。

特に、宿泊や食事は「徹底追及するこだわり派」と「価格・効率・利便性を重視する割り切り派」に二極化する。

- 日頃から情報収集に熱心で、雑誌やネットからリアルタイムで最新情報を入手し、すぐに行ってしまう即行動派も多い。



薬丸所長（左）と筆者

- 日本の観光地のことを日本人消費者よりも知っている人も珍しくなく、JNTOのfacebookにも熱烈なファンが多数、消費者向けイベントには常連もいる。
- 訪日旅行は、「自分の求める日常生活を維持する手段」なので、いつもの便・いつもの宿を自分で手配するという方も多い。

3 まとめ

上記調査報告のように、消費者の共感を得たプロモーションが大切である。香港の人の様にリピートする旅行者は、年に1～2回が3回以上と変化してきているようである。この辺りをしっかりと分析し、ニーズを捉えなくてはいけない。

また、定期直行便が鍵であると考え。鹿児島や熊本、福岡などは、LCCの安価便が就航してからの旅行者数が増え続けている。熊本等は、毎月セールスに香港へ来られているとのことである。静岡県としても、香港人は20歳～40歳の女性と10歳以下の小さな子供を含むファミリー層が多く訪日旅行をしているとのことで、しっかりと年齢層などのターゲットを絞ったマーケティングを行い、売り込みしていくことも重要と考える。



事務所ロビーにて

香港社会服務連会（HKCSS）



木内 満

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 6 日（水）
- (2) 場 所 事務所
- (3) 相手方出席者 業務総監 馮 一柱 氏
総 経 理 陳 文宜 氏
項目経理 陳 玉瑩 氏

2 概 要

(1) HKCSS の概要

HKCSS は 1947 年設立、昨年 70 周年を迎えた、福祉関係の NGO をまとめ上げている協議会であり、現在 460 の団体が HKCSS に所属している。また、香港の 2,000 以上の民間企業と福祉発展のために協働しており、香港銀行・ディズニーランド・キャセイパシフィックなどの世界的な有名企業に対して CSR のコンサルティングを行っている。

香港政府・香港内の企業に強い影響力とコネクションを持っており、香港政府の福祉政策や予算措置に政策提言を通じて強い影響力を持っている。活動資金の一部は香港政府の助成金で、その他は協賛企業、協賛団体からの寄附金と事業収入で賄っている。大きく以下の 4 つの事業を行っている。

- 新しい福祉サービスの開発と展開
- 政策提言

● 会員団体の経営支援

● 市民への啓発活動

(2) 香港の高齢者福祉の現状と課題

香港は、現在65歳以上の高齢者が占める割合が17%に達し、高齢化は益々加速しており、2060年頃には人口の33%が高齢者になる。香港政府の高齢者施策は退職年齢を引き上げるような施策が行われているが、施設などに政府の補助が少しある程度であり、長期の介護のための保険が存在しない点が最大の問題である。

高齢者の90%がコミュニティの中で暮らしている一方、11.6%が独居で暮らしている。香港の高齢者は世界で一番自殺率が高いと言われており、22%がうつ病を抱えている。香港政府は可能な限り、住んでい



説明を受ける調査団一行

る住宅で暮らし、施設はバックアップとして考えており、1972年から自宅で最期を迎える施策が始まっている。収入が無くなった高齢者のためのリバースモーゲージや、公共住宅への入居には高齢者と同居する家族を優先するなど、住宅環境の厳しい香港では、住宅政策が高齢者福祉にとって重要な要素となっている。

高齢者施設は、香港では老人ホームが一般的だが、非常にスペースが小さく、供給が追いついていないため、老人ホームへの入所は通常申請してから約3年かかっている。デイケアセンターのような施設も存在する。香港には日本の介護保険のように介護のための保険はないが、不具合の程度を評価して必要な支援を受けられるよう「介護度」のような区分けは存在しており、年間20,000件程度の評価をしている。介護度は何が出来るか、身体的な状況、認知の状況を評価して判定するが、介護度の評価に金銭面の評価は一切入っていない。貧富の差が激しい香港では金銭的な状況に応

じた支援策が必要だと感じている。

高齢者介護における困難は費用が十分でないことと、人材が足りないこと。施設では外国人材は使えないが、個々人が外国人を活用することは認められている。今年、香港政府のパイロット事業として、フィリピン、インドネシアなどの方に高齢者ケアを教育し、個々の家で高齢者介護にあたる介護メイド事業を始めた。事業を通じて人材プールが出来るだけ大き



意見交換する筆者

くなるように努力しているが、介護メイドの介護人材化の道は険しい。HKCSSが実施した調査によれば、個人に雇われている介護メイドのうち半分以上が、継続的に介護の仕事をしたくないと答えている。介護メイドの賃金も関係していると思われるため、収入が低い家庭が介護メイドを雇った場合、その介護メイドの賃金を補填する支援策も検討しているが、介護メイドは非常に強いストレスとやりがいの無さを感じているようだ。

(3) HKCSSの高齢者福祉事業

HKCSSは香港における独自性ある高齢者福祉事業として以下の2つの事業を行っている。

ア Gerontech and Innovation Expo cum Summit

HKCSSは日本のホームケア・リハビリテーションエキスポなどへ毎年100人規模で参加し、介護製品を香港に紹介する活動を行っているが、日本の自動歩行器のメーカーに香港進出を打診したところ、香港の市場が不明であると断られたことをきっかけに、海外から介護機器の輸入に向けた支援策の必要性を香港政府へ働き掛け、昨年香港発の介護機器と介護技術の展示会であるGerontech and Innovation Expo cum Summitを開催した。

Gerontech and Innovation Expo cum Summit はただの展示会ではなく、高齢者福祉という概念の教育を目的に据えている。大きな展示場だけで

はなく、地域の公民館のようなところにも出張して展示会を行った。若い世代にも興味を持って貰うため、企業と学生の共同プロジェクト形式によるプログラムを実施した。昨年参加した台湾の学術機関からも、単に製品の展示で終わるものではなく、社会啓発にも資する事業と評価された。今年は11月22日～25日に第2回の展示会を実施する。

展示会を通じてドイツ製の階段昇降機を紹介したところ、多くの個人の投資家が多数興味をもった。89歳の香港の女性の事例では、御主人が彼女のために買ってくれたエレベーターの無い高層アパートで死ぬまで暮らすと言っていたが、



陳 項目經理（左）と筆者

階段昇降機で数年ぶりに外出した喜びの声などを紹介した。そうした高層アパートが香港には10,000棟以上存在する。展示会以後、階段昇降により外出支援するNGOが複数誕生している。

展示会の後、10億香港ドルを香港政府が高齢者福祉事業に援助した。展示会は単なるトレードショーではなく、どのような社会課題が存在するのか、サービス、市場についても学べるものになった。

イ Age Friendly City への取組

Age Friendly City は世界保健機構が提唱するプラットフォームであり、現在世界で600の都市が参加している。その中では「交通」の問題も取り上げられており、HKCSSは「交通」を香港の施策として重要なものに位置づけている。

例えば、HKCSSが行った高齢者に優しいバス事業がある。実際にバスを見て、高齢者に優しいか、優しくないかを直接フィードバックを受け、その意見に基づいてバスをデザインする。バスの設計に当たってはデザイン科の学生も参加し、意見に基づいてパソコン上で設計し、高

齢者も紙などで案を示し、それらを協議し実際のバスの改良につなげる。複数のバス事業者がそれらに協力してくれた。こうしたプロセスが政策提言の一つの事例である。これらの活動がベースになって、低床バスの高さが香港政府の規制として採用された。

こうした高齢者に優しい取組を、関係するステークホルダーが幸せになるよう念頭において提唱し事業化することで、Age Friendly City を実現しようと取り組んでいる。2016年に100社がHKCSSを訪れ、「高齢者に優しい」とは何かということについて協議を進めている。

3 まとめ

平均寿命が世界一の地域となった香港の高齢者福祉政策を主導するHKCSSは、非常に精力的かつ先駆的な取組をするNGOとして印象に残った。HKCSSの手法として特徴的なことは、民間企業との対話により、市場の仕組みを利用して事業を推進しようとするという点が挙げられると感じた。

こうした手法を用いるNPO/NGOは日本にはまだ少なく、高齢者福祉政策では先を行く日本だが、強力な市民社会の形成という点では香港に学ぶべきところは極めて大きいと言える。



事務所ロビーにて

日本貿易振興機構（JETRO）香港事務所



伴 卓

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 7 日（木）
- (2) 場 所 事務所
- (3) 相手方出席者 香港事務所長 伊藤 亮一 氏
経済調査・企業支援部長 吉田 和仁 氏

2 概 要

- (1) J E T R O（ジェトロ）香港事務所について

ジェトロ香港事務所は、香港とマカオを管轄地域とし、日本企業の当該地域への進出をサポートしている。近年は日本製品の輸出をサポートする機会が増加し、フードエキスポといった食品に関する博覧会の情報発信と出店時のサポートなどが業務としても増えてきている。これらの商談時のサポートに加え、実際に税関手続きなど日本企業が進出する上でハードルと考えられるものは、法的に規制が掛からないものであれば、大半を対応している。

一方で、香港やマカオから日本に進出したい現地企業の橋渡し役も担っている。日本向けの投資の相談や、日本企業との連携の仲介なども行う。加えて、これは双方の国の企業にとって、いわば情報収集を行いシンクタンク的な業務を行い、基本的には日本企業に有益な情報提供や香港におけ

る経済情勢の分析を行い、情報提供をしている。

ジェトロ香港事務所の利用者は、やはり日本からの来訪者、最近は、鹿児島県を中心に九州からのお客様が多く、距離的に近いということもあり、農産品をはじめ、工業製品の進出相談などが多く、鹿児島は、県が熱心にサポートしているとのことである。一方で、本土から新たにビジネスをしたい中国経済人が多く香港を訪れ、対日向けのビジネスコンサルティングも少なくなく、ジェトロ上海事務所でも同様の傾向があるとのことである。

(2) 香港における経済活動について

香港は中国ではあるが特別行政区であることから、共産主義圏ではない自由経済圏である。香港を中心としたアジアの経済圏には、東南アジアの主要国首都が同心円状に収まる地の利があり、日本だと九州地方が入る。

香港と言えはかつてイギリスの植民地で、歴史は 150 年にわたる。この歴史を背景に、街中にはイギリス文化も色濃く残る。交通事情一つとっても、中国は右側通行なのに対して、香港は、イギリスや日本と同じように左側通行である。また、まちの作り方もどこか欧米的である。何より、公用語は広東語と英語である。

しかしながら、昨今の香港事情は変わりつつある。1997 年の中国帰還から 20 年が経ち、だいぶ中国圏になってきているとのことである。現在、香港で生まれ育つ若年世代は、英語よりも広東語が主流になってきている。1996 年時、中国語を話す人の割合は約 25%と言われていたが、現在では倍近い 48%まで増えてきている。一方で、英語を話す人の割合は、1996 年時に約 40%あったものが、現在では 23%ほどになっている。ジェトロ香港事務所によると、本土よりの中国語話者が流入している



説明を受ける調査団一行

のではないかと分析している。

次に、ジェトロ香港事務所から伺ったのは、これからの香港と中国政府との関係である。返還時の「一国両制の維持」が50年とされていることから、今後の30年で香港が中国にどう関わっていくかに注目しているとのことである。「50年経ったら合流」というわけではないが、毎年多くの人口が中国から来ていることから、結果的に香港の中国化は進んでいる。今後この流れは続くと想定している。

香港が経済的に優位なのは、自由貿易である。香港を經由して中国本土と輸出入している企業も多くある。また、金融の街としても香港は魅力的なマーケットであり、高い利回りや多彩な金融商品は、今でも世界から脚光を浴びている。また、世界でも日本人が多い街として知られており、日系の企業数は1,378社、日本人は約27,000人滞在している。内、永住者は1割弱、香港日本人商工会議所会員数は約660社。国別ではアメリカよりも多い。日本と香港が経済的にも関係が深いことがうかがえる。

ちなみに、香港における経済活動の主流はGDPの種類別で見ると「卸売・小売・貿易」「金融・保険」「行政・社会サービス」「不動産関連事業」であり、かつてはそれなりにあった製造業は、今はほとんどない。これは隣接地域に深圳市があり、世界の工場化が進んでいる背景がある。



伊藤所長（中央）、原田部長（左）と筆者

3 まとめ

これまで香港は、中国経済のけん引役としてひた走ってきた。イギリスの外国資本、文化、様々なものが入り、返還間際の1994年当時の中国のGDPの24%を占めていた。しかしながら、香港以外に強力なマーケットとしての

力をつける他国の都市が栄えてきたことや、何よりこの20年間は中国本土内での著しい経済発展が起きた。かつての24%の割合は、現在では2.9%まで減少した。かつてはけん引してきた立場であったが、中国本土の発展に伴い、今度は経済的に中国に依存をしなければいけなくなっているという。また、世界一人口密度が高く、特に不動産価格は高騰し続けている。かつてのように東南アジア経済の中心であれば価値があるが、都市機能は分散傾向にあり、いまでは香港の優位性が保たれてはいない。結果として不動産関連の事業をしている人は今後、収益減少傾向に転じていき、金融関連事業も従来どおりの成長は難しい局面に立たされていくのだと思う。

今後は、いま一度香港の優位性やビジネス拠点としてのメリットを明確にし、行政区全体が人口の動向や金融街としての役割をデザインしていかなければ、これまでのような行政運営は厳しくなるととらえている。日本企業は香港経済との結びつきは強く、香港の貿易相手国では2007年以降、常にベスト3位を取ってきた。輸出入共に、おそらく本県においても香港と関連する事業者は少なくない。特に、食品関係では接点があると聞く。先細りを心配する中で、きちんと競争力を高め、選ばれる貿易を磨いていくことが成熟した社会では活路になるであろうと考える。



事務所ロビーにて

深圳科比特航空科技有限公司（MMC）



木内 満

1 調査（説明）

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 7 日（木）
- (2) 場 所 本社
- (3) 相手方出席者 ジェネラルマネージャー James Penn 氏
セールスマネージャー John Yang 氏

2 概 要

(1) MMCの概要

MMCは、世界的なドローンメーカーである深圳市のDJI（大疆创新科技有限公司）のCTO（最高技術責任者）であった盧致輝氏が創業した産業用ドローンのメーカーである。2009年に研究チームを立ち上げ、33,937,000中国元（約570百万円）を調達し、2014年6月に会社を設立した。中国国内では深圳市の本社の他に浙江省嘉興市に研究・生産拠点を有する。海外では米国その他、インド、マレーシア、インドネシア、ロシア、ウズベキスタン、ペルーなどに進出している。

ドローンの製造と販売のほか、操縦士とエンジニアの育成、ドローンビジネスのコンサルティング事業も展開している。

(2) MMCの製品

MMCはDJIが圧倒的なシェアを有するホビー用ではなく、産業用ド

ローンに強みを有する。

MMCのローンの強みは、大きく以下の3点に集約される。

● 長時間飛行性能

MMCは長時間飛行性能を実現するために、水素燃料電池を搭載した世界初のローンの製品化に成功した。水素燃料電池のローンへの搭載例は世界的にいくつか存在するが、商業ベースでの供給はMMCのみが行っている。既にアメリカ・イギリス・韓国・オーストラリア・ニュージーランド・東南アジアで販売を開始している。



John Yang マネージャー（右）から説明を受ける筆者

アメリカの大学やフィンランドの研究開発機構と水素電池の改良で共同研究を行っている。日本は水素燃料電池については研究が進んでいると認識しており、日本から学びたいことは沢山あるとの発言があった。日本の技術を取り入れ、更なる軽量化を進めたいとの意向がある。

産業用ローンのユーザーからの最大の関心事は「飛行時間」であることから、長時間飛行性能の製品を作ることに関わっている。水素燃料電池を使用したことで最大150分（2時間30分）のフライトが可能となった。

● ペイロードの拡張性

MMCのローンは、本体重量15kgで7kg程度のペイロード（荷物）が搭載可能となっている。また、MMCは産業用のペイロード開発に強みを持つ。

MMCが開発したペイロードは、最も一般的なニーズに対応したカメラなどの他、人命救助、地形測量、配達、農薬散布などの産業用ニーズ

に対応したものや、催涙弾発射装置、有毒ガス検知装置など警察・軍事ニーズに対応したモノまで多岐にわたる。

● 全天候対応

MMCのドローンは防雨、防塵などのほか、防火性能も有しており、一般的な産業用ニーズに加え、警察・消防・軍事ニーズにも対応したドローンが製造可能である。

(3) MMCの事業展開

MMCは現在プロジェクトベースでの事業展開が主となっており、電力会社の架線プロジェクト（インドネシア）、消防用ドローン実用化プロジェクト（雲南省）、送電線点検プロジェクト（インド）、電力タワー点検プロジェクト（ブータン）など、世界各国で事業を展開している。



説明を受ける調査団一行

MMCは日本向けに4つのプロジェクトで展開可能性があると考えており、日本での事業パートナーを選定中である。

● インフラ点検需要

低コスト化に貢献可能であるとの仮説をたてている。同社も長時間飛行性能が競争力を持つと考えている。

● 農業

農薬の散布、人間では違いの分からない色の差をグラフで表現するマルチスペクトルカメラによる茶葉の育成状況の把握、薬剤塗布による松食い虫対策などのニーズに対応出来ると考えている。

● 災害対策

ドローンによる被災状況の確認などが可能になる。携帯電話番号から

その位置情報を割り出し、赤外線カメラを搭載して夜でも駆けつけることが出来ると考えている。

● 物流

離島への配送などへソリューション提供を模索している。都市部では無理だと思われるが、山岳地域や離島では可能だと仮説をたて、次世代の配達ドローンを開発中。

また、今後水素燃料電池技術で先行する日本と技術提携し、水素の生成から水素燃料のボトリングまでを行うシステムを開発し、水素の製造モジュールと一体化したドローンシステムなどを展開したいと考えている。



James Penn マネージャー（左）と筆者

3 まとめ

MMCの事業や製品については、日本でも製品開発、事業開発が進んでいる分野であり、単純にMMCが世界市場、日本市場で優位性があるとは断じられない。一方で、強く印象に残ったのは同社の役員、社員の若さと熱意である。

深圳市は平均年齢が30歳前後とも言われる「若い町」であるが、MMCもその例にもれず平均年齢がおおむね28～29歳であるとの説明があった。今や世界的ドローンメーカーとなったDJIの黎明期を支えたMMCの創業者ですら34歳であり、我々の視察に対応した日本市場の責任者が36歳と26歳という若さでありながら、日本市場、それも我々の視察にあわせて静岡のニーズを盛り込んだ説明資料を作成するなど、優秀さと熱意が際立っていた。

同社を去る直前、固定翼式のドローンの試験をする様子も見学できた。開

発メンバーの年齢も非常に若く、前向きで技術志向の姿勢を日本も忘れてはならないと強く感じた。



本社ロビーにて

新濠博亞娛樂有限公司 (MELCO)



坪内 秀樹

1 調査 (説明)

- (1) 年月日 平成 30 年 6 月 8 日 (金)
- (2) 場 所 グランドハイアット
- (3) 相手方出席者 インベスターリレーションズディレクター

R i c h a r d H u a n g 氏

2 概 要

- (1) メルコリゾート&エンターテインメント

調査先のMELCO (メルコ) は、世界トップクラスの質の高い統合型リゾート運営会社である。世界各地の統合型リゾートで事業パートナーと協業し、大きな成功を収めてきた。

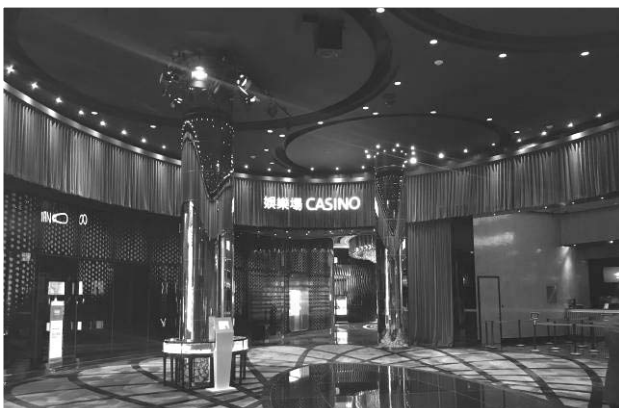
21 世紀にもっともふさわしい世界最高のレジャー及びエンターテインメント事業として唯一無二の存在であるという揺るぎない信念が、原動力となっており、10 年前に誕生した。開発しているリゾートは世界最高の品質を追求し、一つのリゾートの中に、それぞれが世界最高水準であるビジネス、エンターテインメント、フード、ショッピング及び宿泊の各施設を継ぎ目のない形でそろえている。



説明を受ける調査団一行

<会社概要>

- ・ 本社：香港 海外拠点：マカオ、フィリピン、キプロス、日本（東京及び大阪）にて事務所開設／施設運営
- ・ NASDAQ上場：2006年
- ・ 時価総額約1兆3,000億円（売上高約4,900億円）
- ・ マカオ政府への納税額：2007年以降、1兆8000億円超（売上の約40%を納税）
- ・ アジア全域における従業員数 約2万人
- ・ アジア全域で4つの統合型リゾートを運営（総客室数約5,000室、飲食店数90店舗）



グランドハイアット内のカジノ
入口（左）とアトラクション施設（下）



(2) RG (Responsible Gaming：責任あるゲーミング)への取り組み

RGとは、ギャンブリングに関連して起こる可能性がある害について、それを予防し、できるだけ少なくするためのフレームワークとその実践のことを意味する用語である。

RGを提供することは、メルコが力を入れている分野の一つであり、利用者の求めに応じて「自己管理」に関する支援を提供するための専門知識を持ったRGアンバサダーも常駐している。

また、助けを必要とするカジノ利用者に適切な支援をするために、メルコは、D I C J（マカオ政府のカジノ監理部門である博彩監察協調局）の自己管理スキーム及び第三者からの管理要請措置をとっている。

自己管理スキームは、自分がギャンブルの問題を抱えていると自覚している利用者が、自らがカジノへの立ち入りを禁止にできるサービスである。

第三者からの管理は、配偶者や2親等内の親族を含む家族等がD I C Jに入場禁止を申請することができるサービスである。家族等が、本人にとってギャンブルが問題だと判断した場合に、当該地域の全てのカジノへの入場を禁止することができる。入場禁止が有効かどうかは、本人の同意によって決まる。

このプログラムが開始されて以来、メルコは、どちらのサービスも利用者とその家族に提供している。

(3) 地域社会への貢献

メルコは、事業を展開している全ての市場で好調な業績を挙げており、それぞれの地域社会に多大な貢献をしている。マカオでは2007年から7,000億円を投資している。また、マカオ政府には1兆8,000億円の税金を納付している。

マニラでもこの成功を再現し、4,000人の現地雇用を創出、納税額は270億円を超えた。



意見交換する筆者（右）

3 まとめ

平成30年7月20日、国会ではカジノを含む統合型リゾート（IR）実施法案が成立したところであり、時宜を得た調査であった。

IRは、観光立国や地方創生の新たな原動力として期待されており、我が

国において国際競争力の高い魅力ある滞在型観光を実現させ、今後の訪日外国人客を伸ばしてだけでなく、大型資本が投入されることから、雇用創出や地域産業活性化、税収の増など日本経済に対して様々な効果を及ぼすと考える。

一方、懸念されているギャンブル依存症については、我が国ではギャンブル等依存症対策基本法を策定予定であるが、調査先でも従業員へのカジノ禁止や当該地域のカジノへの入場を禁止する集中管理を行っており、年々、依存者数が減少している事が現実であった。

静岡県では、ラグビーワールドカップ 2019 及び 2020 東京オリンピック・パラリンピックが開催され、世界中からの注目と交流人口が一気に増えることが予想される。現在、静岡県での I R 整備の議論は活発化していないが、これを契機と捉え、対応対策を万全とし、世界的な交流人口の拡大によって静岡県にもメリットが生まれる様、今後、観光整備等の政策を考えていかなければならない。



グランドハイアット内のアトラクション前ロビーにて