

第二回 中国 / 上海
国際技術輸出入交易会 報告書

(株)フォレストリ

2015/1月

目次

1) 上海交易会概要

2) 上海交易会の狙い・メリット

3) 第二回上海交易会の状況

 日本パビリオンの状況

4) 上海交易会以降 個別企業毎の状況

 今後の対応

別紙 ミニ交流会議事録

1) 上海交易会の概要

展示会紹介

名称 第二回中国/上海国際技術輸出入交易会（以下『上交会』）

日時 2014年4月24日～26日(3日間)

開催 上海世界博覧展示館

主催 中華人民共和国商務部・科学技術部・知識産権・上海市人民政府

共催 上海市国際技術輸出入促進センター

上海東浩国際サービス貿易（グループ）有限公司

日本企業窓口

株式会社フォレストリ（代表 森はるか）

上交会概要

〈 中国を舞台とする、技術貿易をテーマにした国家レベルの展示会 〉

◎第一回同様、展示会・フォーラム・支援サービスで効果的かつ円滑な技術交易促進

◎最先端の展覧・展示と専門家による貿易サポートで、技術貿易の4つの国際的なプラットフォームの構築を目指す。

今回のテーマは『環境に優しい新たなエネルギー』。中国サイドにとっては自国の喫緊の課題といえる。

中国の技術交易は近年急速に発展している。2013年は約30万件の技術取引契約が締結され、取引金額は2007年の2,300億元から2013年は7,469億元と約3.2倍に急増。更なる技術交易を促進するため、第二回上交会が開催された。

2) 上海交易会出展の狙い・メリット

◎狙い

- ①世界展開を推し進める好機。
- ②中国は最大のハイテク成長市場。世界の目が向いている地。
- ③依然として大きな潜在市場であり、更なる発展の期待がもてる。

◎メリット

- ①中国国務院の認可（上海市人民政府共催）
- ②専門組織の設置で技術移転の安全保障
- ③ハイレベルな権威。専門家との技術交流ができる。

3) 上海交易会 状況

日本・韓国・ドイツなど 30 カ国・地域の約 1,000 社の企業・団体が出展し、
今回、日本企業は『46 社・団体が参加した』（第一回は 32 社・団体）
今回の上交易会は総計 38500 人が各活動に参加しました。展示会期間内に既に 2257 件の情報が寄せられており、第一回の約 2 倍の件数にのぼりました。

〈 日本パビリオンの状況 〉

上交易会期間、日本企業は、日本パビリオンとして出展。日中関係は依然厳しい中、経済面での積極的な交流を打ち出せたことの意義はとても大きいと感じた。直ぐにビジネスに繋がらなくても、このような形で日本をアピールできたことは、今後、なんらかのビジネス活動の展開にプラスになると予想されます。

今回のテーマは『環境に優しい新たなエネルギー』ということで、日本の技術への注目度は非常に高かったと思われます。中国国内での環境対策は急務で、特に大気、土壌、水質、食品ともに汚染が深刻化しており、中国政府の後押しを受けた巨大市場に、日本企業が売り込める可能性は確実に高まると考えられます。

この期間での名刺交換数は、多い企業で 50 人程度、平均で 20 人位との交換及び商談ができました。

4) 上交会以降の個別企業毎の状況

デリカファクトリー 有限会社 穂 ドクターセラム(株) (株)ダブルフォックス (株)三矢研究所	中国企業とのマッチングで2015年2月より販売スタート。 中国企業にサンプル提出。結果待ち。 2回目の出展。商談継続。 2015年、中国のネット通販での販売開始 2回目の出展。上交会に続き、11月の中国国際工業博覧会にも出展。2015年、中国の代理店を通じて、国家展示会場にて展示ブースを確保。
コスモテック(株)	2回目の出展。上交会のお客様(企業)と商談フォロー実施中。
(株)レジテック	上交会、そして11月の国際工業博覧会にも出展。 中国代理店との契約締結。 2015年は中国で1000万の売上を目指します。
(株)ユメロン (株)テクノメイト	2回目の出展。2015年から毛布の取引本格化。 初めての出展。積極的な取り組み。 5月に代理店との商談。9月蘇州でのナノテク展示会に出展。代理店契約を結ぶ。
(株)相馬光学	初めての出展。中国からの要請もあり、フォロー態勢を整え中。
太陽ステンレス(株) 金鈴精工(株)	国際博同様2回目の出展。自ら各企業にフォロー継続。 2回目の出展。中国進出5年目。地道にサンプルを提出しフォロー継続。
(株)カタライズ YP システム(株) (株)GM3	2回目の出展。地道なフォロー継続。来年も出展希望。 2回目の出展。商談継続。 初めての出展。上交会でプレゼン実施。 今回、市場調査の目的もあり出展。その目的は達成。
(株)インダストリア	2回目の出展。ようやく廃油再生のビジネスパートナーと合意し、2015年から本格始動。
(株)オーテック	2回目の出展。国際工業博覧会にも出展。お客様と商談中。見積書の依頼もうけている。
東洋システム(株)	2回目の出展。マラソン競技のシステムで、2015年中国体育委員会とマッチング。
ナノテクバンク	初めての出展。中国側が非常に興味を持つ。中国各企業が来訪されるのを待っている状況。

(株)ゼットウォーター (株)ロックンボルト	2 回目の出展。2015 年小ロットでの取引開始。 11 月、依頼され、上海での個別訪問を支援。見積書の 依頼 1 件。現地の声も聞き、改良したサンプル提出。 2015 年、1 月 28 日上海での商談予定。
(株)ベイサイドネット (株)マーケットアイ リアルソフト (株)オスモ	中国の声、反応を聞いている最中。 初めての出店。上交会でのお客様と商談フォロー継続。 初めての出店。会社の生産管理ソフトの宣伝の為出店。 初めての出店。サンプルを中国側に提出。問い合わせ多 数。今後フォロー継続。
三菱商事（上海）	日本企業のマッチング。売り込み方模索中

〈 今後の対応 〉

中国市場を目指すのは、日本だけでなく世界中が相手。いかに自社の技術、商品が他社より優れているかを根気よく、継続して説明、フォロー、理解してもらうことが必要とかがえまます。上交会出展、即ビジネスとはならないので地道に諦めず取り組むと同時に、(株)フォレストリとして、できる限りでのフォローをさせてもらえればと思います。

2014 年 12 月 20 日に上記の企業様にお集まりいただき、ミニ交流会を開催させていただきました。各企業様の個別の取り組みを披露していただき、今後、来年への取り組み方の参考になればとの思いでの交流会実施でした。

この様な会を増やして欲しいとの要望と同時に 2015 年の上交会はみんなで、しっかり日本パビリオンをとの強い決意もございました。

(株)フォレストリとして、しっかりとしたフォローを今後とも継続していきたいと思ひます。

以上