

平成25年度公益財団法人JKA補助事業
中堅・中小企業のためのセミナー、プレゼンテーションの実施

平成25年度中堅・中小企業のプレゼンテーション等事業 報告書

平成26年 3 月

一般社団法人ロシアN I S貿易会



この事業は、競輪の補助金により作成しました。

<http://ringring-keirin.jp>

KEIRIN
00

はじめに

東日本沿岸地域の中堅・中小企業を対象に、新規事業展開の一環としてのロシアでの事業展望についてのセミナーを宮城県の2カ所で開催し、これら企業のなかからプロジェクトのロシア・C I S諸国でのプレゼンテーションを支援する事業を行った。

本事業は平成25年度の公益財団法人J K Aの競輪の補助金を使用した。関係者に感謝する次第である。

2014年3月

一般社団法人ロシアN I S貿易会

目 次

1. 事業の実施概要.....	1
2. 日本国内でのセミナー案内状および報道ぶり	5
3. 日本国内のセミナー配布資料.....	13
4. プレゼンテーション・現地訪問時の報道および写真.....	25
5. 参考資料（1）サハリン州の水産資源事情について	33
6. 参考資料（2）現地プレゼンテーション時の配布資料.....	41

1. 事業の実施概要

1. 事業の実施概要

(1) 日本国内でのセミナー

東日本沿岸地域の中堅・中小企業を対象に、新規事業展開の一環として、ロシアでの事業展望を伝えるために、2013年7月24日に仙台にて「ロシアビジネスセミナー in 宮城 -安倍総理訪露後の中小企業のロシアビジネスの可能性-」と石巻市で2014年2月3日に「ロシアビジネスセミナー in 石巻 -サハリン訪問等を踏まえて-」を開催した。開催案内は、別にあるので、中味については、ご覧いただきたい。

(2) ロシアでのプレゼンテーション

東日本の太平洋沿岸地域の中堅・中小企業のロシアビジネスの支援を行うことを目的とし、現地での日本企業のプレゼンテーションを実施した。目的にしたがい、公募によりロシアCISでのプレゼンテーションを実施する企業として、石巻市にある東日本フーズ株式会社が選定されたので、同社のプレゼンテーションをロシアのユジノ・サハリンスク市で実施した。プレゼンテーションには、同社のプレゼンテーションの実施者である遠藤修武氏と、本プレゼンテーションをコンサルタントとしてサポートする鐵尾安夫氏を派遣するとともに、プレゼンテーションの司会および全体の統括を行うために、当会からロシアNIS経済研究所の高橋浩を派遣した。

出張概要は以下の通り。

1) 出張期間：2013年10月1日（火）～5日（土）

2) 出張者（肩書きおよび今回の役割）

①遠藤修武：東日本フーズ㈱代表取締役社長

担当：すしネタ等の水産加工品についてのプレゼンテーター

②鐵尾 安夫：テツオ・トレーディング㈱代表取締役

担当：ビジネスコンサルタントとして東日本フーズ㈱のプレゼンテーションを
サポート

③高橋 浩（一社）ロシアNIS貿易会ロシアNIS経済研究所副所長

担当：全体日程の調整およびプレゼンテーション時の司会

出張日程は以下の通りである。

平成25年度JKA事業出張日程

日程	時間	内容	宿泊地
10月1日	11:30 16:20 20:35 21:50	成田発(SU4679) ハバロフスク着 ハバロフスク発 (SU4270) ユジノ・サハリンスク着	ユジノ・サハリンスク市 (ベルカ・ホテル)
10月2日	10:00 12:00 15:30	サハリン水産業者協会 サケ孵化場視察 タラナイ社訪問	〃
10月3日	10:00 11:30 13:00 15:00	サハリン州政府ホトチキン州副知事訪問 コルサコフ港、冷凍倉庫視察 パラダ社訪問 プレゼンテーションの実施 (サンタ・ホテル)	〃
10月4日	11:00 15:00	ドリンスク市のイクラ加工、惣菜工場視察 ユジノ・サハリンスク市内スーパー視察	〃
10月5日	13:00 12:10 ----- 14:00 15:40 ----- 16:10 17:00	ユジノ・サハリンスク発 (HZ151) 新千歳着 ----- 新千歳発 (J L 515、高橋、鐵尾) 羽田着 ----- 新千歳発 (J L 2906、遠藤) 仙台着	

2. 日本国内でのセミナー案内状および報道ぶり

(1) ロシアビジネスセミナー in 宮城
-安倍総理訪露後の中小企業のロシアビジネスの可能性-
(2013年7月24日)

(2) ロシアビジネスセミナー in 石巻
-サハリン訪問等を踏まえて-
(2014年2月3日)

案内状 1

ロシアビジネスセミナー in 宮城 -安倍総理訪露後の中小企業のロシアビジネスの可能性-

2013年7月8日
一般社団法人 ロシア NIS 貿易会
<http://www.rotobo.or.jp/>

2013年4月、安倍首相が、日本の総理大臣として10年ぶりにロシアを公式訪問しました。一方、ここ数年、ロシアからは地方政府のミッション来日が増え、ビジネス界の交流が活発化しております。この4月には、サハリン州、カムチャツカ地方などが東京でビジネスフォーラムやプレゼンテーションを大々的に実施し、インフラ整備、観光、水産等、様々なビジネスの提案を行いました。今後もロシアからのミッション来日が多数予定されております。

このような、ロシアでのビジネスチャンス拡大の可能性を踏まえ、(一社)ロシア NIS 貿易会は、公益財団法人 JKA(<http://www.keirin-autorace.or.jp/>)の補助を受け、宮城県、日本貿易振興機構(ジェトロ)仙台貿易情報センター、みやぎ東北貿易促進コンソーシアムの後援のもと、ロシアビジネスに長年コンサルタントとして携わっておられる鐵尾安夫氏(テツオ・トレーディング㈱ 代表取締役)を講師に迎え、「安倍総理訪露後の中小企業のロシアビジネスの可能性」をテーマに掲げ、ロシアビジネスセミナーを開催いたしますので、ぜひご参加ください。

記

1. 日 時: 2013年7月24日(水) 14:00~16:00 (13:30~受付)
2. 会 場: 仙台ガーデンパレス 4F 蓮葉の間
〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡四丁目1番5号(仙台駅東口より徒歩約3分)
TEL: 022-299-6211 FAX: 022-299-6248
3. 講 師および講演内容:
 - ・「安倍総理訪露後の日ロ経済関係」
高橋浩(一般社団法人ロシア NIS 貿易会ロシア NIS 経済研究所副所長)
 - ・「中小企業のロシアビジネスの可能性」
鐵尾 安夫氏(テツオ・トレーディング株式会社 代表取締役)
4. 主 催: 一般社団法人ロシア NIS 貿易会
5. 後 援: 宮城県、日本貿易振興機構(ジェトロ)仙台貿易情報センター、
みやぎ東北貿易促進コンソーシアム
6. 受 講 料: 無 料
7. 定 員: 60 名 ※参加申込多数の場合は先着順
8. 申込方法: 2013年7月23日(火)までに別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、
下記お申込み先に、メール又は FAXにてお申込み下さい。

<お申込み・お問い合わせ先>

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 担当:高橋、橋之爪、井上
E-mail: webmaster@rotobo.or.jp FAX: 03-3555-1052

このセミナーは、競輪の補助を受けて開催いたします。



案内状 2

ロシアビジネスセミナー in 石巻 -サハリン訪問等を踏まえて-

2014年1月15日
一般社団法人 ロシア NIS 貿易会
<http://www.rotobo.or.jp/>

2013年4月、安倍首相が、日本の総理大臣として10年ぶりにロシアを公式訪問しました。一方、ここ数年、ロシアからは地方政府のミッション来日が増え、ビジネス界の交流が活発化しております。

このような、ロシアでのビジネスチャンス拡大の可能性を踏まえ、(一社)ロシア NIS 貿易会は、公益財団法人 JKA(<http://www.keirin-autorace.or.jp/>)の補助を受け、宮城県、石巻市、石巻商工会議所の後援のもとロシアビジネスセミナーを開催いたします。講師は、高橋浩・当会ロシアNIS経済研究所副所長とロシアビジネスコンサルタントの鎌尾安夫氏ですが、昨年10月、この2名と石巻に本社を置く東日本フーズ(株)の遠藤修武社長の3名でサハリンを訪問しましたので遠藤社長にも、発言をいただく予定です。

記

1. 日 時: 2014年2月3日(月) 13:30~15:30 (13:00~受付)
2. 会 場: 石巻グランドホテル 鳳凰中の間
〒986-0827 宮城県石巻市千石町 2-10 TEL:0225-93-8111(代)
3. 講 師および講演内容:
 - ・「安倍総理訪露後の日ロ経済関係」
高橋浩(一般社団法人ロシア NIS 貿易会ロシア NIS 経済研究所副所長)
 - ・「中小企業のロシアビジネスの可能性」
鎌尾 安夫氏(テツオ・トレーディング株式会社 代表取締役)
 - ・「サハリンを訪問して」
遠藤 修武氏(東日本フーズ㈱ 役職 代表取締役社長)
4. 主 催: 一般社団法人ロシア NIS 貿易会
5. 後 援: 宮城県、石巻市、石巻商工会議所
6. 受 講 料: 無 料
7. 定 員: 50名 ※参加申込多数の場合は先着順
8. 申込方法: 2014年1月30日(木)までに別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、
下記お申込み先に、メール又は FAXにてお申込み下さい。

<お申込み・お問い合わせ先>

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 担当:高橋、橋之爪、井上
E-mail: webmaster@rotobo.or.jp FAX: 03-3555-1052

このセミナーは、競輪の補助を受けて開催いたします。

(一社)ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 宛て
E-mail: webmaster@rotobo.or.jp, FAX: 03-3555-1052 (担当:高橋、橋之爪、井上)



ロシアビジネスセミナー in 石巻
-サハリン訪問等を踏まえて-

2014年2月3日(月)開催
参加申込書

締切日：1月30日(木) ※定員になり次第締め切らせて頂きますので何卒ご了承ください。

所属(会社、団体名)			
ふりがな			
氏名			
部署、役職名			
会社住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			
※事前の質問等ございましたら、可能な範囲で、講演内容に盛り込みたいと思っておりますので、こちらにご記入ください。			

3. 日本国内のセミナー配布資料

(1) ロシアビジネスセミナー in 宮城
-安倍総理訪露後の中小企業のロシアビジネスの可能性-
(2013年7月24日)

(2) ロシアビジネスセミナー in 石巻
-サハリン訪問等を踏まえて-
(2014年2月3日)

「安倍総理訪露後の日ロ経済関係」

高橋 浩

ロシアNIS経済研究所副所長
一般社団法人ロシアNIS貿易会
takahashi@rotobo.or.jp



このセミナーは、競争の補助を受けて開催いたします。

安倍総理の訪露(2013年4月)

2003年1月の小泉訪露以降、総理としての公式訪問は10年ぶり



日本の総理として10年ぶりとなる今回の安倍総理訪露において、「日露パートナーシップの発展に関する共同声明」が発表されました。また、今回の訪問には、約120名という日露関係史上最強・最大の経済ミッションが同行。活発な経済外交を展開しました(総理官邸HPから)。プーチン大統領も発言は経済に終始

経済産業省の新興国戦略(2013年4月発表)
中堅・中小企業・サービス業部分の
ロシア・CIS部分(南西アジア、中東、南米と同じくくり)

日本政府もロシアをはじめ新興国との貿易投資拡大
に本腰

- ・競争力あるグローバル・ニッチ・トップ型企業の進出を後押し
- ・部品メーカー等の事業展開
- ・外食等の日系サービス産業の展開の可能性

(http://www.meti.go.jp/committee/summary/0003410/pdf/017_01_00.pdf)

様々なその後の日ロ経済交流
活発化に向けた政府の動き

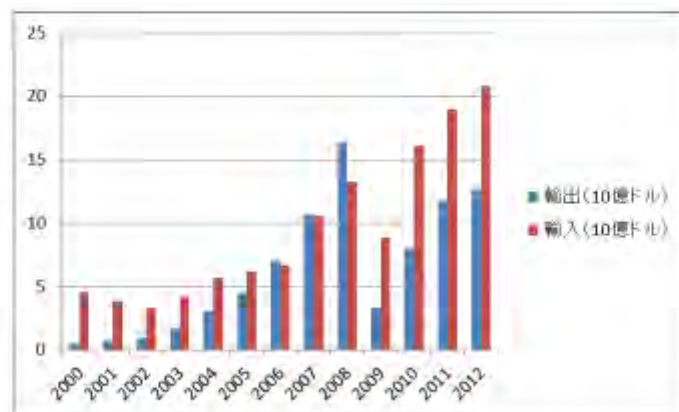
2013年8月以降

- ・総理官邸主導にて、日露経済交流促進会議や日露交流促進官民連絡会議の設置運営が行われるなど、総理と直結した日露の経済交流促進の動きが活発化
- ・上記の動きと合わせ、国土交通省(都市計画)、農林水産省(農業)、厚生労働省(医療分野)などが、ロシアとの経済交流拡大に向けた動きが活性化
- ・2013年末、茂木経済産業大臣が10年ぶりに訪露

ロシアとブラジル、インド、中国との比較 (ロシアは先進国と発展途上国の2つの要素)

	ロシア	ブラジル	インド	中国
人口 (100万人,2012)	144	199	1,236	1,344
人口増加率 (% ,2012)	0.4	0.9	1.3	0.5
1人当りGNI (ドル,2012,ppp)	22,760	11,720	9,990	9,210
資産10億ドル以上の人数 (Forbes2013年発表分)	99	45	55	99
*平均寿命 (歳,2012,男)	63	70	64	72
*幼児死亡率 (1,000人当り人数,2012)	11.9	15.6	61.3	14.6
*識字率 (% ,年は横々)	99	89	61	86
携帯電話加入者 (100人当たり台数,2011)	179	124	72	73

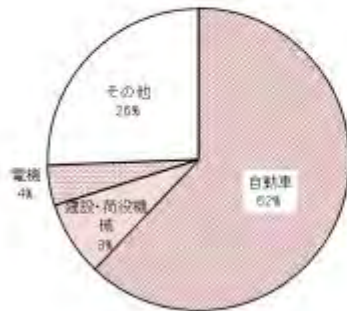
輸入が牽引する最近の日ロ貿易



日口の商品貿易構造(2012年)

(自動車を輸出し、エネルギー資源を輸入)

輸出



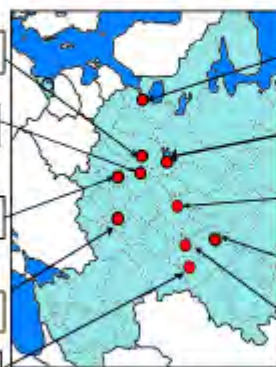
輸入



日本の主要自動車・建機、自動車関連企業のロシアでの現地生産

ロシア欧州部

- トプエリ**
日立建機(2013)
- モスクワ**
IH(2007)
- カルーガ**
三菱自動車(2010)
- リベック**
豊成ゴム(2012)
- トリヤッチ(ウマノ)**
日産自動車(2014*)
三井工業(2014*)



ロシア極東

- リンスクベナルブルク**
トヨタ自動車(2007)
日産自動車(2008)
- ヤロスラヴリ**
コマツ(2010)
- ニジネコロムノ州**
相模子(2005)
大同メタル(2007)
アイゴフ(2008)
- ナベレツナイ・チェルヌイ(ウラルスタン共和国)**
三菱ふそう(2010)
- ウリヤノフスク**
いすゞ(2012)
タカタ(2012)
プリンストン(2016*)



- 沿海州(ウラジオストク)**
トヨタ自動車(2013)
マツダ(2012)

(出所)ROTOBO作成、カッコ内は生産開始年、*は予定

ご清聴ありがとうございました

当会関係者が執筆する一般向け出版書籍

『早わかりロシアビジネス』(2008年、日刊工業新聞社)

『ロシア・ビジネスのはじめ方』(2012年、東洋書店)

『ロシア極東ハンドブック』(2012年、東洋書店)

『改訂版 ロシアのことがマンガで3時間でわかる本』
(2014年、明日香出版社)

配布資料 2

中小企業のロシアビジネスの可能性

1. 弊社について
2. 日露ビジネスのポジショニング
3. 日露双方のビジネス環境
4. ロシア企業とのビジネスフロー
5. 日露双方のビジネスイメージ
6. ロシアビジネスの円滑な推進のために

- (添付資料) A. サハリンの水産業について
B. ロシア極東の水産業について(データ編)
C. 水産加工会社のロシア向け輸出拡大の可能性と具体的なアクション

2014年2月3日



このセミナーは、機密の情報を要けて開催いたします。

テツオ・トレーディング株式会社
代表取締役 鐵尾 安夫

1. 弊社について

1. 会社情報

- ・ 社名： テツオ・トレーディング株式会社（代表取締役 鐵尾 安夫）
- ・ 設立： 2007年5月15日（神奈川県大和市、資本金1,000万円）
- ・ 目的： 日露中小企業によるビジネス促進の支援
- ・ 事業： 1) 日本企業へのロシアビジネスコンサルタント
2) ロシアNIS貿易会ビジネスマッチング事業のコンサルタント
3) 外務省主催「日本センター訪日研修事業セミナー」講師
4) JTB LAPITA専任契約アドバイザー（中小企業のロシアビジネス支援）
5) その他

2. 代表取締役の主な職歴

1) 日魯漁業株式会社

- ・ 旧ソ連からの農水産物輸入
- ・ 日ソ漁業協定に基づく「妊婦母船操業」へロシア語/英語の通訳官として乗船勤務
- ・ 東南アジア、北米、オセアニアからの冷凍野菜輸入

2) ソニー会社

- ・ 旧ソ連向け放送局用AV機器の輸出
- ・ 旧ソ連関係機関への放送局用AV機器、デジタルオーディオ(CD)標準化促進
- ・ 欧米PC企業向けコンピュータディスプレイの輸出
- ・ 広報業務、経営監査業務など

2. 日露ビジネスのポジショニング

【2012年度の貿易額とランキング】

（単位：億円）

ランク	日本		全ロシア		極東ロシア	
	（出所：日本財務省）		（出所：ロシア連邦関税局）		（出所：ロシア極東税関）	
1	中国	3,337	中国	876	韓国	103
2	アメリカ	2,171	オランダ	828	中国	100
3	韓国	1,024	ドイツ	739	日本	84
4	オーストリア	751	イタリア	459	ベルギー	22
5	台湾	703	ウクライナ	452	インド	8
6	タイ	676	ベラルーシ	364	アメリカ	8
7	サウジアラビア	632	トルコ	343	イスラエル	4
8	アラブ首長国	531	日本	313	ドイツ	3
9	インドネシア	527	アメリカ	283	ノルウェー	3
10	マレーシア	507	ポーランド	274	ウクライナ	3
13	ロシア	335
	計	16,899	計	8,395	計	364

- ・日露貿易全体の27%を極東ロシアが占める。
- ・極東ロシア貿易は地理的に近い東アジア諸国が全体の79%を占める。

3. 日露双方のビジネス環境

日本のビジネス環境

- ◆アベノミクスの推進
ロシアでは「アベノミカ」として知られる。
- ◆クールジャパン推進機構の発足
（株）海外需要開拓支援機構の設立。
- ◆日露都市環境協議会の設立
モスクワなどロシアの都市環境改善を目的。

ロシアのビジネス環境

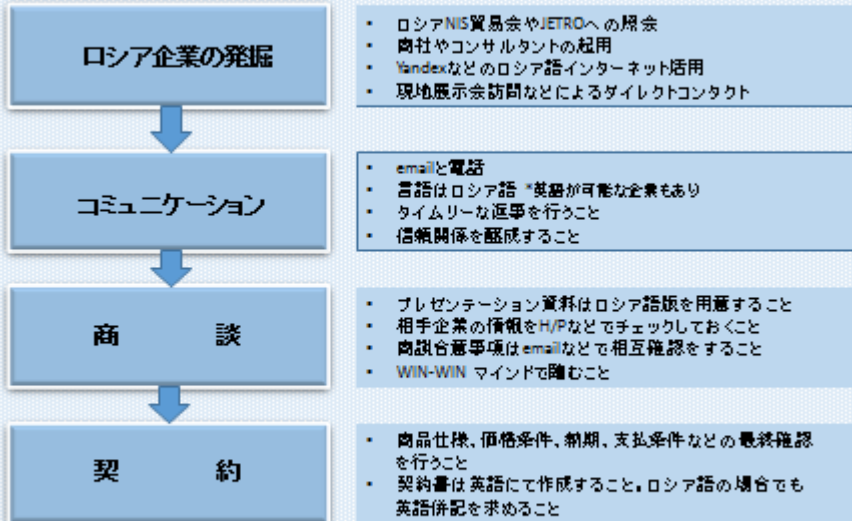
- ◆経済の近代化
設備のリニューアルや経済運営の近代化。
- ◆公共インフラの整備
道路、港湾、住宅などの整備。
- ◆資源輸出依存からの脱却
付加価値製品の創出、中小企業居住性。

茂木経済産業大臣とロシア主要閣僚との会談内容(2013.12.25～12.27モスクワ)

- 1)ウリュカエフ経済発展大臣との会談
 - ・イノベーション分野や医療、都市環境分野での協力。
 - ・中小企業分野での協力。
- 2)ガルシユカ極東発展大臣との会談
 - ・エネルギー開発や自動車組立から省エネ、医療等さまざまな分野で貢献ができることに理解を得た。
 - ・「日露交流促進官民連絡会議」で極東、東シベリア開発がテーマのひとつであることを確認。
- 3)ノヴォシキエエネルギー大臣との会談
 - ・天然ガス分野におけるロシアでのLNGプロジェクト実現への協力表明、競争力ある価格での供給。
 - ・省エネ、再生可能エネルギー分野において、ロシアの電力設備近代化プロジェクト支援の確認。

2013年4月の安倍総理大臣/プーチン大統領会談に基づく経済協力関係発展へのステップ

4. ロシア企業とのビジネスフロー



ロシア企業とのビジネスが初めての場合、当初は日露ビジネスに習熟している商社やコンサルタントの起用が安全且つ効率的である。

5. 日露双方のビジネスイメージ

日本企業 ⇒ ロシアビジネス * 弊社がヒヤリングした日本ビジネスマンの声

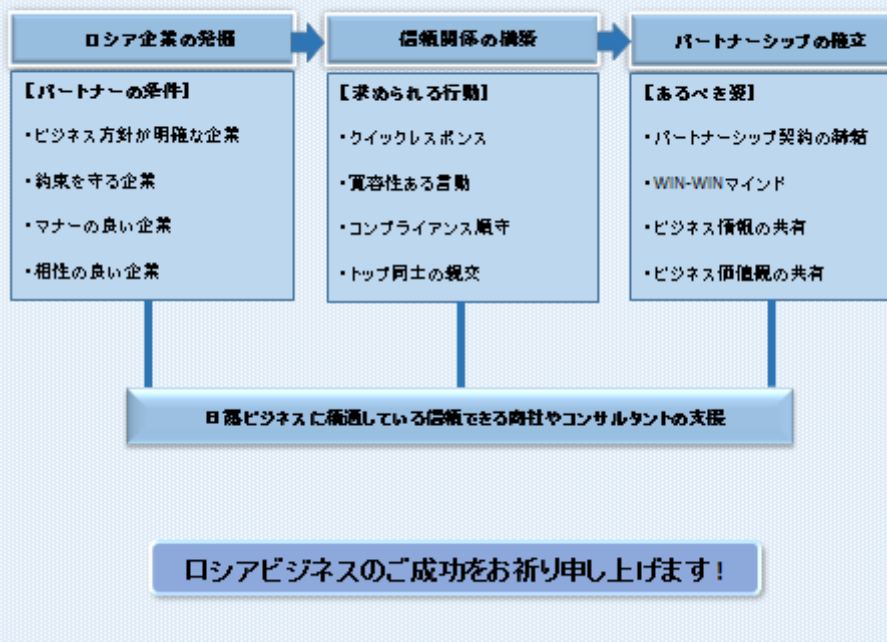
1. アジア、欧米市場と比較すると市場情報が少なく、ロシア市場の魅力が分からない。
2. 商慣習がよく分からないのでビジネスリスクを心配することとなる。
3. 現地での通関にかなりの日数を必要とし、早期船積みさせねばならない。
4. GOSTなどの証明書を要求され、コストと時間がかかる。
5. 契約書はロシア側が作成し、仲介機関の所在地はロシアで日本側は不利である。

ロシア企業 ⇒ 日本ビジネス * 弊社がヒヤリングしたロシアビジネスマンの声

1. 日本企業がロシア企業との取引に慎重過ぎて、ビジネスが進まない。
2. ロシア取引企業の情報(社員の給料、赤賃など)を必要以上に要求する。
3. "NO"と"YES"の真意があいまいで、何を考えているのか理解できない。
4. アポイント時刻や書類の提出期限などに厳格過ぎてフレキシビリティがない。
5. ビジネス判断が東洋利度の影響で遅い。殆どのロシア企業は日本の東洋利度を知らない。

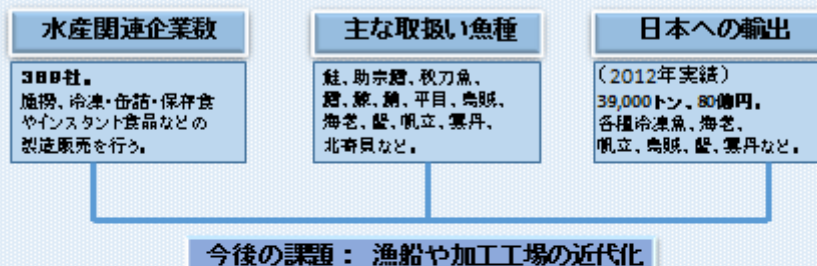
文化や習慣の違いを超えて、お互いを尊重して理解を深めましょう！

6. ロシアビジネスの円滑な推進のために



(添付資料)

A. サハリンの水産業について (出所：サハリン州政府)



(サハリン州政府のアクション)

1) 「2013年～2018年のサハリン州の近海漁業および陸上インフラの発展プログラム」決定
 サハリン州政府が約72億円を拠出予定。

2) 北海道行政および北海道企業との関係強化

- 2013年9月に「サハリン州・北海道友好経済協力機構」に基づき、サハリン水産業者協会、サハリン漁業コルホーズ協会、サハリン鮭鱈養殖場協会と北海道食品産業者協議会の間で以下が合意された：
- ①サハリン州における一次/二次水産加工事業および同資源の有効利用に関する生産設備建設。
 - ②太平洋の鮭鱈を旨む稚化・養殖事業の促進
 - ③漁業・生産・販売活動分野またはその他の科学技術協力の発展。
 - ④サハリン州・北海道の食品、加工産品の人材育成に関する協力、その他。

(添付資料)

B. ロシア極東の水産業について(データ編) ▶ 2011年実績 (単位:1,000トン)

出所: 沿海地方水産管理局
連邦漁業庁
国家統計局、他

1) 漁獲量

全ロシア: 4,233

ロシア極東 2,792 (66%)		その他 1,441 (34%)		
カムチャッカ地方 949.1 (34%)	沿海地方 747.5 (27%)	サハリン州 727.3(26%)	ハバロ地方 209.3(8%)	その他 368.1(13%)

*ハバロ地方: ハバロフスク地方

2) 水産加工

合計: 1,984

カムチャッカ地方 661.6 (33%)	沿海地方 655.2 (33%)	サハリン州 485.1(24%)	ハバロ地方 182.1 (9%)
-------------------------	---------------------	---------------------	---------------------

3) 水産輸出

合計: 1,127

カムチャッカ地方 288 (26%)	沿海地方 460 (41%)	サハリン州 277 (24%)	ハバロ地方 102 (9%)
-----------------------	-------------------	--------------------	-------------------

(添付資料)

C. 水産加工会社のロシア向け輸出拡大の可能性と具体的なアクション

現在のビジネス環境

ポジティブ要因

政府主導の「日本食文化のグローバル展開」

1) 農林水産省

- ・農林水産物/食品の輸出額ターゲット
2012年4,500億円 → 2020年1兆円
- ・水産物輸出額ターゲット
2012年1,700億円 → 2020年3,500億円
- ・ビジネス支援
①JETROが情報提供や売込手法提案
②輸出促進ロゴマークの提供

2) 経済産業省

- ・クールジャパン推進機構の設立
衣/食/住やコンテンツの事業展開
- ・ビジネス支援
資金供給や助言などの支援

ネガティブ要因

ロシア政府の宮城県水産物輸入禁止措置

1) ロシア連邦動物衛生監督庁

- ・日本の日果の企業242社からの魚および水産物輸入禁止
(千葉、宮城、青森、岩手、茨木、新潟、福島、山形の日果)

一方、放射能汚染のない水域の魚を加工する企業524社がロシアへ輸出可能

2) ロシア連邦消費者権利保護-指社分野監督庁

- ・極東の魚に対する管理強化を発表し、半減期の長い放射性同位元素の外卸環境への放出増大が専門家によって確認されているとのこと

ロシア政府の水産物輸入禁止措置が解除されれば、十分なチャンスはある

【具体的なアクション】

- 1) 官民によるロシア政府および関連団体への輸入禁止措置解除の申し入れ継続
- 2) 農林水産省、クールジャパン推進機構(株式会社海外需要開拓支援機構)へのアプローチ、他

4. プレゼンテーション・現地訪問時の 報道および写真

1. 報道

サハリン州政府のHPに掲載されたホトチキン副知事との面談時の紹介記事

Ведущая компания японской префектуры Мияги намерена сотрудничать с сахалинцами

03.10.2013

Сегодня заместитель председателя Правительства Сахалинской области Сергей Хоточкин встретился с президентом ведущей рыбоперерабатывающей компании из японской префектуры Мияги «Хигаси Нихон Фудс Ко., Лтд» Осаму Эндо.



Как отметил Сергей Хоточкин, российско-японские отношения развиваются весьма динамично. Внешний товарооборот между двумя странами составляет порядка 33 миллиарда долларов, из них 7 миллиардов долларов (20 процентов от общего объема) – вклад островного региона. Такие высокие показатели определяет, в первую очередь, экспорт в Японию производимых на Сахалине энергоносителей. Это примерно семь миллионов тонн сжиженного природного газа и три миллиона тонн нефти. Кроме того, налажена прочная связь между предприятиями рыбной отрасли Сахалинской области и Хоккайдо. Но взаимовыгодное сотрудничество возможно и с другими префектурами Японии, в том числе и с префектурой Мияги.

Гость из Страны восходящего солнца выразил надежду, что островные специалисты заинтересуются предложениями японской стороны.

– Мы занимаемся обработкой свежих морепродуктов для употребления их в пищу в сыром виде. Преимущественно это суши, сашими. Технологии нашей компании заметно отличаются от тех, которые используют другие японские компании. Думаю, наш опыт может быть полезен сахалинским рыбопереработчикам, – сказал Осаму Эндо.

Присутствовавший на встрече заместитель генерального директора института экономических исследований России и стран СНГ Японской ассоциации по торговле с Россией и Восточной Европой Хироши Такахаси подчеркнул, что префектура Мияги в развитии рыбной отрасли сегодня стоит в одном ряду с Хоккайдо. Поэтому цель визита делегации в островной регион – расширение сотрудничества рыбопромышленников Японии с Сахалинской областью – весьма обоснована.

Поделиться:

【宮城県のリーディングカンパニーがサハリン企業との協力を検討】（抄訳）

本日、サハリン州政府のセルゲイ・ホトチキン副知事は、日本の宮城県のリーディングカンパニーの水産加工企業である遠藤修武社長と会談した。

ホトチキン副知事は、日ロ関係はダイナミックに発展していると述べた。両国の貿易取引は300億ドルに達し、そのうち70億ドル（全体の70%）がサハリンとの取引である。エネルギーが主体で天然ガスが約700万 t、原油が300万 t であるが、それ以外に水産分野がサハリン州と北海道企業が密接な関係を有している。しかし、相互協力は宮城県をはじめとして、日本の北海道以外の地域とも可能である。

日出国からのゲストは、サハリンの専門家日本側提案に関心を寄せることに期待し、以下のように述べた。

「当社は生鮮海産物加工に従事しております。主に寿司、刺身ですが、当社の技術は他社とは異なります。当社の製品は水産加工業者に役立つものと思われまます」と遠藤社長は語った。

会談に出席したロシアNIS貿易会ロシア経済研究所の高橋浩副所長は、以下を強調した。

宮城県は北海道と並ぶ水産業の代表的地域です。我々の訪問目的は日本とサハリン州の水産ビジネス協力の拡大である。

Сахалин и Курилы

3 октября 2013 18:33 / Экономика / рыба / Япония

Японцы готовы закупать сахалинские морепродукты для производства суши



Компания «Хигаси Нихон Фудс Ко., Лтд» из японской префектуры Мияги заинтересована в закупке морепродуктов, выловленных и первично переработанных на территории Сахалинской области, для дальнейшего применения в производстве суши и сашими. Свое бизнес-предложение 3 октября презентовал островным рыбопромышленникам президент компании Осаму Эндо.

Предприятие занимается обработкой морепродуктов, годных для употребления в пищу в сыром виде. Это и гребешок, осьминог, трубач, спизула, и разные виды красной рыбы. Эндо представил участникам презентации фильм, раскрывающий все тонкости непростого производства свежемороженого сырья.

«К сожалению, первичной переработкой морепродуктов мы не занимаемся, приобретаем их уже без костей, то есть филе. Поэтому я приехал в островной регион, чтобы ознакомиться с объемами выгрузки морепродуктов в области и обстановкой на ваших рыбоперерабатывающих заводах. Ваша продукция вполне нас устраивает. Требования к поставке морепродуктов у нас не жесткие – главное, чтобы не страдало качество. Надеюсь, наше бизнес-предложение заинтересовало вас, и мы будем сотрудничать», – отметил Эндо.

Так как компания производит продукцию, идущую в пищу в сыром виде, то сотрудники со всей ответственностью подходят к вопросу соблюдения санитарных требований. «Везде вокруг нас живут микробы, и они легко могут попасть на продукцию в процессе производства. Мы не можем этого допустить», – подчеркнул президент японской компании.



В упрощенном варианте технология изготовления сырых, но годных в пищу морепродуктов на заводах компании выглядит так: сырье обрабатывают специальным солевым раствором, затем филе сортируют по весу и форме в зависимости от вида морепродукта. После нарезают ровными кусочками и закладывают в упаковку, отправляют во фризеры с различной температурой охлаждения. Там продукция держится недолго – до получаса, а потом помещается в вакуумные пакеты. В день сотрудники компании изготавливают порядка 100 тыс. таких брикетов. Причем все выполняется вручную, а специалисты по несколько раз дезинфицируют ножи и рабочий стол в процессе создания одной партии.



Сахалинцы были крайне заинтересованы таким глубоким способом обработки морепродуктов, но о планах работы с японской компанией говорили с осторожностью. «Вообще надо начинать с того, что в Сахалинской области и России в целом нет такой культуры потребления морепродуктов, как у японцев. Наши предприниматели заинтересованы в увеличении объемов производства, но не за счет ассортимента – разнообразие у нас не востребовано, люди привыкли употреблять в пищу только жареную, вареную или соленую рыбу. А японской компании требуется 40 тонн морепродуктов, но каждого вида – понемногу», – рассказала РИА «Сахалин-Курилы» ведущий технолог «Приморской рыболовной компании» Оксана Борисенко.

Однако некоторые бизнесмены всерьез задумались над тем, чтобы, наоборот, поставлять продукцию компании «Хигаси Нихон Фудс Ко., Лтд» в Сахалинскую область – для изготовления суши и сашими, ведь эти блюда становятся все более популярными среди сахалинских гурманов.

Теги Рыба Япония Морепродукты Экспорт

Автор: *Анастасия Загуменская*

Автор фото: *Анастасия Загуменская*

【日本人はサハリンからすしダネ、刺身用の水産物輸入を考えている（抄訳）】

東日本フーズの遠藤社長は、10月3日のプレゼンテーションで水産物加工関係者を前に、日本人がサハリンからすしダネ用の水産物輸入を考えている旨のプレゼンテーションを行った。

同社は、ホタテ、タコ、つぶ等の新鮮な水産物を生で提供する加工に従事している。とくに、寿司、刺身用である。ビデオで会社の精細な加工技術の紹介を行った。

「わが社は、一次加工をしていないので、フィレ状態の骨なしの水産物の確保をしたいと考えている。提案があれば、検討し、協力していきたい」このように遠藤社長は述べた。

製品は、重さ、形などで切り分けられ、冷凍され、真空パックされる。1日あたり、10万パックほどが製造される。

2. 写真

サハリン水産業者協会との面談・プレゼンテーション



同上



サンタ・ホテルでのプレゼンテーションの様子



同上



5. 参考資料（1）

サハリン州の水産資源事情について

（地元雑誌『特殊意見』（2013年1-2月号）に掲載された最近のサハリンの漁獲と輸出についての事情についての記事の抄訳を紹介する）

水産物輸出のパラドックス

ロシア極東、とりわけサハリン州ではここ数カ月、漁業部門の輸出が原料輸出に偏っているという話題が必ずと言っていいほど持ち上がり、会話を始める際の儀式になっている観がある。しかしながらこの「儀式」の影に我が国漁業界内部の利益相反が隠されていることは周知の事実である。多くの漁民は、地元の取引網で販売される水産品はすべて中小企業が供給しており、大企業は自分たちの漁獲物をアジア太平洋地域諸国向けに輸出している、と考えている。

予断にとらわれずの状況を検討してみよう。

国外市場の食欲

確かに、水産品の輸出高は実際ピークに達している。この4年間でロシアからの輸出高は20.7%、極東連邦管区からの輸出高は42.9%それぞれ増加している（ロシア連邦極東発展省データ）。また、以前は主にスケソウダラとカニが輸出されていたが、今ではこれに太平洋サケ・ニシンが加わっている。一方、後者の人口当たり消費量がわが国では2009年に4.7kg、2011年にはわずか3.7kgと急減している。ちなみに、太平洋ニシンは割り当てられた漁業資源が十分消化されておらず、大西洋ニシンが不足分にとって代わっている状況である。

ところで、ロシア国民が消費するすべての水産品の22%は高価な輸入品、何よりも人工的環境で養殖されたサーモンとトラウトである。僻遠の地であるサリンでさえこの独自の風味で塩漬けされたノルウェーの魚はその着色された塩水で、買い物客の注目を引き付ける。

当然のことながら、ロシアから輸出される極東の魚の最大の消費者は、わが国の強大な隣人、中国である。2011年にはロシアの水産資源の輸出の40%超（16億ドル）が、同国向けであった。ここで2つの事実が警戒心を呼び起こす。

第一に、極東のロシア連邦専管水域で漁獲され、中国に供給される水産品の3分の1がヤミ（闇）であり、違法・無通報・無管理漁業の漁獲物である。第二に、ロシアから中国向けに供給される水産品の大部分が加工度の低い原料品であり、従って付加価値も小さい。このような意見を述べるのは、沿海地方国政・地方行政研究所附属ニューチャレンジ・国家の安全に対する脅威研究センターのアレクサンドル・スハレンコ所長である。

同氏の資料によれば、極東連邦管区の水産業界は2012年の8ヵ月間に4億8,800万ドルの水産物を中国に輸出した。これはロシアの公的情報源に合致している。ところが、中国の税関総署のデータによれば、極東連邦管区の水産業界はこの期間、ほぼ63万9,000 tの水産物を供給し、その総額は9億4,600万ドルを超えている。このうち重量で99%が冷凍魚であった（63万2,300 t、総額およそ9億1,100万ドル）。中国の輸入は、主にスケソウダラ、マダラおよびニシンの3つの魚種で構成されており、上述の供給量を確保するために、少なくともロシア全体のこれらの魚種の漁獲高の50%、20%および72.5%がそれぞれ使われた、とスハレンコ所長は指摘する。

我がサハリン州は、昨年、地元の漁業通信社が伝えたように、27万2,000 t 換言すれば漁獲高の37%、金額にして4億3,780万ドルの水産物と水産製品を国外に輸出した。輸出の半分を上回る量をスケソウダラが占め、残りはサケマス、ニシン、ホッケ、サンマおよびマダラであった。水産物の輸出高が最も多かったのは中国で37.2%、次に韓国（32.4%）と日本（18.4%）が続いた。

国内市場ではどうか？

もちろん、これほどの量の魚介類が、我々の口元をかすめて国外に持ち去られることは様々な問題を引き起こさずにはいられない。このような問題の一つは実際には次のようなものである。国内市場は国内で漁獲されるすべてを消化できるのか？

ニシンは、昔からわが国の国民魚であるから、当然、消費量が低下するはずはない。が、上述のように低下している。しかもオホーツク海ニシンの漁獲量は、コンスタントに増加しているにもかかわらず、低下している。2013年は年初から、ロシア極東で6万9,800 tのニシンの漁獲があった。この漁獲高は、前年のその1.3倍であり、2010年と比較すると5倍である。

サハリン州の漁民は昨年、4万3,700 tのニシンを漁獲した。州の人口は49万8,000人なので（幼児を含めて）一人当たりほぼ88kgになる。しかし食べ過ぎにご用心！たとえ過分の分け前を、中国人と韓国人に送り出すとしても、朝、昼、晩、毎日皮付きジャガイモニシンを大口でもりもり食べる量である。それではどこに問題があるのか？輸出だけに問題があるのではなさそうである。

ロシアの通信社RBCによると（ロシアの）漁業指導者アンドレイ・クライニー氏が、最近

の記者会見でこの問題について「もちろん、わが国の主要な（水産）輸出品はスケソウダラだ。しかし、わが国で水揚げされるこの魚種150万tのうち、ロシア国内市場で30万～35万tしか消費されないのは良くないことだ。他の魚はさておき、スケソウダラだけで、年間平均10kg食べるよう、我々はロシア国民一人ひとりを説得しなければならないが、そんなことではしない」と語ったとのことだ。

外貨の稼ぎ手—スケソウダラ

南クリル漁区でウニ（ついでながら、極東の海でもっと高価で、ヒトの寿命を左右する産物）を獲っている（昨年は6,000tを超えた）漁民は、日本にこれを輸出しているとして容赦なく批判されている。とほいうものの、特に、国内市場がこの海産物のような、エキゾチックな産物を受け入れる準備ができていないことは特徴的である。国外に出ていくものは1,000t単位で計量され、国内で消費するものは100kg単位で計量される。この比率にはまったく意気消沈させられる。なぜこうなっているのか？

思い出してみよう。イカの栄養価をわが国の買い物客に認識してもらうのに、チェーンストア「オケアン」の宣伝を通じて20年かかった。そうして今では、イカはごくありふれたお馴染みの食品になった。ウニについても言いたいことは山ほどある。沿海地方の都市部ではウニに対する興味がまだあって、レストランや寿司バーで食べることができるが、それより奥まった地では、その名を耳にすることさえない。時間が必要だ。活発な宣伝が必要だ。新しい食品、しかもこれほど風変わりな食品を、日常生活レベルまで浸透させることは容易なことではない。

ほかにも想起することがある。前世紀の1960～70年代、ロシアではすでにウニが漁獲されていた。そしてウニの卵のほとんどすべてが病院、サナトリウム、保健所、医療科学研究センターといった保健省の各施設に送られていた。以前の態勢に戻る必要があるが、ただし現代の技術に基づいた上でのことだ。こうしてこの驚異的な効果がある水産物を、人々の日常生活に導入しなければならない。

ところで、輸出については、その害だけでなく、国家の安全に対する脅威についても論じなければならない。

集計したら悲しみが

水産物の流れを我が祖国の岸に向けて方向転換させる試みはすでに試されている。つい最近

の2008年6月に、商業漁業ベースで漁獲された水生資源漁獲物ならびに水生資源を原料にしたすべての製品の、ロシア関税徴収区域への義務的持ち込みならびにそれらの手続きの簡略化に関するロシア連邦政府決定（漁民の間では第486号決定として有名）が採択された。しかし2009年1月1日に施行されたこの規則は、国内加工の急増にも、水産物の国内市場への浸透にも結び付かなかった。また、漁獲量が増加したにもかかわらず、水産品価格は低下しなかった。この政府文書が「機能」しはじめてから1年後、連邦漁業庁は以上のような結論に到達せざるを得なかった。

一方、上述の規則が新たに導入されたために、ビジネスがこうむった損失は著しく拡大した。例えば、スケソウダラ漁業者は、昨年的一年間で約80万tの魚を国外に売却したが、税関を通過することが必要とされたために7億2,000万ルーブルの利益を逸する羽目となった。輸出向けに供給される水産物の原価は、これが原因で魚種によってばらつきはあるが、1kg当たり5～16ルーブル増加した。「税関にまわり道」しなければならないが故に、水産物貨物の仕向け地への納期が2～9日延びた。しかもこのような時間と金銭の損失には常識では説明できない部分がある。特に輸出業者は、それまでに施行されていた規則に従って自分たちの貨物の手続きをするために港に立ち寄ったときに、はじめにロシア国土への輸入の手続きをし、そして元々ロシア産の魚に（毎年1億2,200万ルーブルを上回る）輸入手数料を納付することを余儀なくされた。

とはいえ、（施行から）わずか4年余りしか経っていない2013年1月21日に連邦政府は、自らの決定第486号を修正した。今では変更後の政府決定には、水生資源およびこれを原料に製造された製品は、ロシア国土に持ち込むかまたは農業省が定めるロシア国外にある組織に持ち込まなければならない、と規定されている。政府決定旧版のテキストには、ロシア関税徴収区域または政府が定めるロシア国外にあるロシア籍の水産物加工組織と記されていた。

わが国の港での手続きの簡素化（すなわち、時間短縮）が達成されとことは、公平のために指摘しておかなければならない。しかしここでも歪曲なしには済まなかった。一部の漁民が断言するところによると、水産物が輸出向けのときは手続き時間が3時間とはっきり限定されているのに対し、国内市場向けに出荷する手続きは平均で3日かかる。この結果どうなるか？その通り、魚を国外に納入する方が自国に残すより手っ取り早い。

こんな具合に状況はパラドックスなのである。

豊かではない食いしん坊のために

魚と海産物を輸出している水産業者を、愛国心がないといって非難することは可能である。事あるごとに彼らにビジネスの社会的責任を想起させることは可能である。しかし、市場経済（バザールの傾向があることも珍しくないが）にはそれ自体のロジックがある。どんな遠い国であろうと、そこに製品を持っていくことが有利であれば、そこまでの道はおのずとできる。

政府は経済プロセス規制の面で、自分の役割を果たすべきとの健全な声を聞く機会が最近ますます多くなった理由がここにある。例えば、ウラジオストク国立経済・サービス大学付属国際ビジネス・経済研究所のアレクサンドル・ラトキン所長は、連邦漁業庁をベースにして、新しい省、すなわち再生可能天然資源省を設立すべきとの提案を解説して次のように語る。

「水産物原料の輸出ではなく、陸上水産加工への関心を引き起こすような効果を持つメカニズムをいかにしてつくるか、政府がよく考えてくれればよいのだが」と。

ビクトル・イシャーエフ連邦極東発展相・極東管区連邦大統領全権代表は、ロシアでは水産物の輸出を有利にする条件が法的につくられていると考える。「ロシア国民の一人ひとりにとって水産物が入手しやすいようにするために、わが国の国内市場に魚を供給することで利益が得られることを保障し、輸出割合を国が規制すべきだ」と同相は述べる。

同相は、場合によっては輸出を一時的に制限または禁止することができる、ロシア国内市場にとっての最重要貨物の現行リストに鮮魚、冷凍魚、冷蔵魚を加えることを提起している。同相の見解では、制限・禁止有効期間は6カ月を超えず、国内市場での（当該貨物の）浸透程度を見ながら短縮される。この措置は、「主要な貿易活動の国家規制に関する」連邦法に従って実施することが可能である。

ニシンは国民魚でなくなった

ロシア水域で水揚げされた漁獲物とこれを原料にして製造された製品の一部をネットオークションで販売しようというアイデアが極東発展省内部で生まれた。沿海地方でナホトカの造船工場をベースにして、能力が40万tの巨大臨港冷凍設備を導入して水産物取引所パイロットプロジェクトを立ち上げることが提案されている。この構想は新しいものではなく、すでに漁民と漁業関係の役人たちの頭をかき乱したことがある（思い起こせば、サハリンのネベリスクで旧漁港をベースにしてこのような取引所が出現するはずだった）。しかし、我がサハリン州でも、極東でも、ロシアでもこの構想が実現するには至らなかった。

今回の提案もまた論争を呼んでいる。特に、サハリン水産業者協会のアレクサンドル・ポポフ会長は、水産物の一部をネットオークションで販売する義務を戦時共産主義時代の「食料徴発」と比べる。食料徴発は、1916年にロシアで導入され、結局、農業生産者による国家への所定の（「割り当てられた」）規準量の食料の義務的供出という形になった。同会長は、国が水産物の取引所取引から利益を得られるかどうかは疑わしいと考える。「しかし民営取引所であれば2001～2003年がそうであったようにオークション開催日1日当たりおよそ数十万ドルの利益を稼ぎ出すことができる。その一方、生産者から自由な水産物の販売のための強力な取引の場を極東に設立することは言うまでもなく水産業者の利益になるであろう、と同会長は強調する。

水産物の消費者にとっても期待したいところである。だが我々が必要とするのはどんな利益か？魚が良いものであって、多様であって、できるだけたくさんあって、裕福でないロシアの食いしん坊たちにとって手に入りやすいものであることが望ましい。

6. 参考資料（2）

現地プレゼンテーション時の配布資料

（ここでは、ユジノ・サハリンスクで実施したロシア企業・組織向けにプレゼンテーションを実施した際の配布資料の一部を掲載する。ロシア企業・組織用なので、ロシア語のものであることをご了承いただきたい。）

Бизнес-предложение по рыбопереработке на Сахалине РФ»

1. О нашей компании

Наша компания была основана в марте 1991 года. Изначально она была небольшим предприятием, управляемым частным лицом и занимающимся оптовой торговлей, но затем ее структура была изменена и она расширила круг деятельности, начав сделки с сетями ресторанов (суши бизнес). На третий год был построен собственный завод компании, на котором начали переработку морского гребешка для суши. С тех пор количество видов морепродуктов, проходящих переработку, увеличилось, и в настоящее время на заводах компании производится около 15 видов морепродуктов, и в обороте имеется около 30 видов готовых продуктов. Основные клиенты компании — это крупные сети конвейерных суши-ресторанов кайтэн-дзуси и ресторанов с суши на вынос, а также отделы суши со свежей рыбой и другими блюдами из морепродуктов в продуктовых супермаркетах.

Что касается заграничного производства, то в 2002 году мы нашли партнера-завод по контрактной переработке морепродуктов в Даляне (Китай). Затем деятельность была расширена в провинциях Шаньдун и Фуцзянь и продолжается и по сей день.

С 2009 года через торговую компанию мы организовали контрактное производство и во Вьетнаме, а с 2011 года этот партнер перешел от контрактного производства к прямой торговле с нами и продолжает увеличивать количество видов обрабатываемых морепродуктов.

Кроме того, после начала производства в Китае и Вьетнаме компания стала принимать иностранных стажеров и проводить техническое обучение.

2. Ведение бизнеса

Сам я около 50 лет работаю в сфере рыбной промышленности и в определенной степени обладаю соответствующими знаниями. Мы уже имеем опыт торговли морепродуктами с Дальним Востоком России, однако об объемах выгрузки морепродуктов и об обстановке на рыбоперерабатывающих заводах в данном регионе пока мне не известно. В ходе этого визита я намерен осмотреть российские заводы, чтобы в дальнейшем более предметно говорить о ведении бизнеса.

Мы думаем о сотрудничестве по следующим видам морепродуктов:

Раковины : морской гребешок, трубач, хокки-гаи и другие

Рыба : лососевые, камбаловые и другие

Креветки : королевские креветки ботан эби, красные креветки ака-эби

Мягкотелые : кальмары, осьминог

Просим Вас также сообщить, какие еще морепродукты, которые можно есть сырыми, ловят на побережье.

3. Быстрая заморозка

Существуют разные способы заморозки морепродуктов, но для суси и сасими используются морепродукты, которые в короткий срок замораживаются с использованием замораживающего оборудования с температурой около -40°C .

В настоящее время в Японии разработаны самые разные виды замораживающего оборудования — они подразделяются в зависимости от объема камеры и цели использования продукта, но в основном считается, что продукты, замороженные в устройствах, позволяя по возможности не разрушать структуру клетки, имеют более высокую добавочную ценность. При этом сделки на такие морепродукты осуществляются по более высоким ценам, чем на обычную замороженную продукцию, поэтому все рыбоперерабатывающие компании активно внедряют высокоэффективное замораживающее оборудование.

Полагаю, что повышение свежести и качества заморозки позволит увеличивать добавочную ценность морепродуктов, которые ловятся в прибрежной зоне Вашей страны, и Вам стоит задуматься о внедрении новейшего замораживающего оборудования и о выходе на мировой рынок.

Общая информация о компании

Название компании	Ист Джэпэн Фудс Ко., Лтд. (East Japan Foods Co., Ltd.)
Место расположения	986-0042, преф. Мияги, г. Исиномаки, Кадзума Миннами 4-тёмэ, 3-30 Тел. : 0225-94-8377 (основной) Факс : 0225-94-8371 (основной) е-mail : office@hfoods.jp Веб-сайт : http://www.hfoods.jp/
Основана	5 марта 1991 года
Капитал	100 млн.иен
Должностные лица	Директор-представитель, президент - ЭНДО Осаму Директор-представитель, вице-президент - САТО Сюнъити Директор-распорядитель - ХАТАКЭЯМА Кадзуя
Годовой оборот	2.304 млн.иен (на конец отчетного периода - июль 2013 года)
Время подведения счетов	Июль (один раз в год)
Персонал	60 человек (на момент июля 2012 года) (Со вкл. дочерней компании — 80 человек)
Сфера деятельности	<ul style="list-style-type: none">■ Обработка и продажа морепродуктов для суши и сасими■ Обработка и продажа импортных замороженных морепродуктов■ Обработка и продажа морепродуктов прибрежного рыболовства <p>Компания занимается обработкой свежих морепродуктов, выловленных и выгруженных на территории от Хоккайдо до северо-восточного тихоокеанского побережья Санрику, в продукты для суши и других блюд. За счет тщательного соблюдения гигиенических норм, Компания продолжает производство безопасной, вкусной продукции высокого качества. Она также доставляет радость своим клиентам, активно разрабатывая продукцию из морепродуктов Китая и других стран, и делает все для того, чтобы на 100% удовлетворять их потребности.</p>
Банковская референция	Сити-дзю-сити Банк, отделение Ватаноха Банк оф Токио-Мицубиси Юфджэй, отделение Сэндай-Чуо Мидзухо Банк, отделение Сэндай А также 7 других банков



История компании

1991 г.	Март	Основание компании «Ист Джэпэн Фудс Ко., Лтд.» Зарегистрированный капитал — 10 млн.иен
1994 г.	Май	Завершение строительства и запуск завода компании
1998 г.	Декабрь	Выпуск конвертируемых облигаций (21 млн.иен) (Токио Смол энд Медиум Бизнес инвестмент & консультейшн, Ко., Лтд.)
1999 г.	Январь	Переезд головного офиса компании на нынешнее место Расширение завода, строительство холодильных складов
2001 г.	Март	Установка СВЧ-размораживателей
2002 г.	Апрель	Начало деятельности за границей (в Китае)
	Октябрь	Увеличение капитала до 80 млн.иен
	Декабрь	Завершение строительства 2-го завода, его запуск
2003 г.	Январь	Выпуск привилегированных акций (110 акций, через Организацию Мяги по развитию промышленности)
	Сентябрь	Начало приема стажеров из Китая
2004 г.	Май	Получение сертификата качества ISO9001:2000
	Июнь	Завершение работ по перестройке 2-го завода
2004 г.	Сентябрь	Увеличение капитала до 100 млн.иен
2005 г.	Январь	Основание дочерней компании «Ист Джэпэн Продакт Сервис»
2006 г.	Июнь	Внедрение оборудования для высокочастотного размораживания
2006 г.	Ноябрь	Получение статуса завода замороженных продуктов (Японская Ассоциация замороженных продуктов)
2007 г.	Май	Внедрение оборудования для очистки емкостей, а также водоохладителя
2008 г.	Июль	Выделение отделения разработки продукции и отделения управления качества Строительство 3-го склада
2009 г.	Декабрь	Окончательный запуск завода контрактного производства во Вьетнаме
2011 г.	Март	Полное разрушение заводов во время Великого Землетрясения в Восточной Японии
2011 г.	Август	Восстановительные работы выполнены на 50%, запуск заводов
2011 г.	Октябрь	Восстановительные работы завершены на 100%, окончательный запуск заводов
2013 г.	Февраль	Открытие магазина ланч-боксов (<i>бэнто</i>) «Мираку-тэй»
	Апрель	Начало приема стажеров из Вьетнама
	Июль	Выручка от продаж за 23-й отчетный период достигла 2300 млн.иен, вернувшись к уровню до землетрясения 2011 г.



Философия управления

Мы стремимся к процветанию компании и повышению благосостояния работников.

Принципы компании

Каждый день двигаться вперед.

Уверенно двигаемся вперед: сегодня лучше, чем вчера, а завтра лучше, чем сегодня.

Мыслить творчески, проявлять изобретательность.

Сохраняем пионерский дух.

Неустанно отшлифовывать умения.

Работаем над собой во имя общего дела.

Курс действий

Трезвые решения и активные, смелые действия

Тщательно выполняем повседневную работу, уделяя внимание мелочам.

Политика в области качества

Основной принцип политики компании в области качества - это «**предоставление надежной продукции, соответствующей потребностям наших клиентов**». Компания стремится завоевать доверие потребителей, занимаясь производством свежих морепродуктов для сасими и суши, а также продуктов для блюд, готовых к употреблению после разогрева.

Для достижения данной политики Компания обращает особое внимание на следующие 3 момента:

- ① **Отвечающая всем санитарным требованиям, безопасная продукция, которой клиенты могут спокойно пользоваться.**
- ② **Выявление вкуса изначального продукта и его характерных свойств.**
- ③ **Обеспечение стабильности качества продукции.**

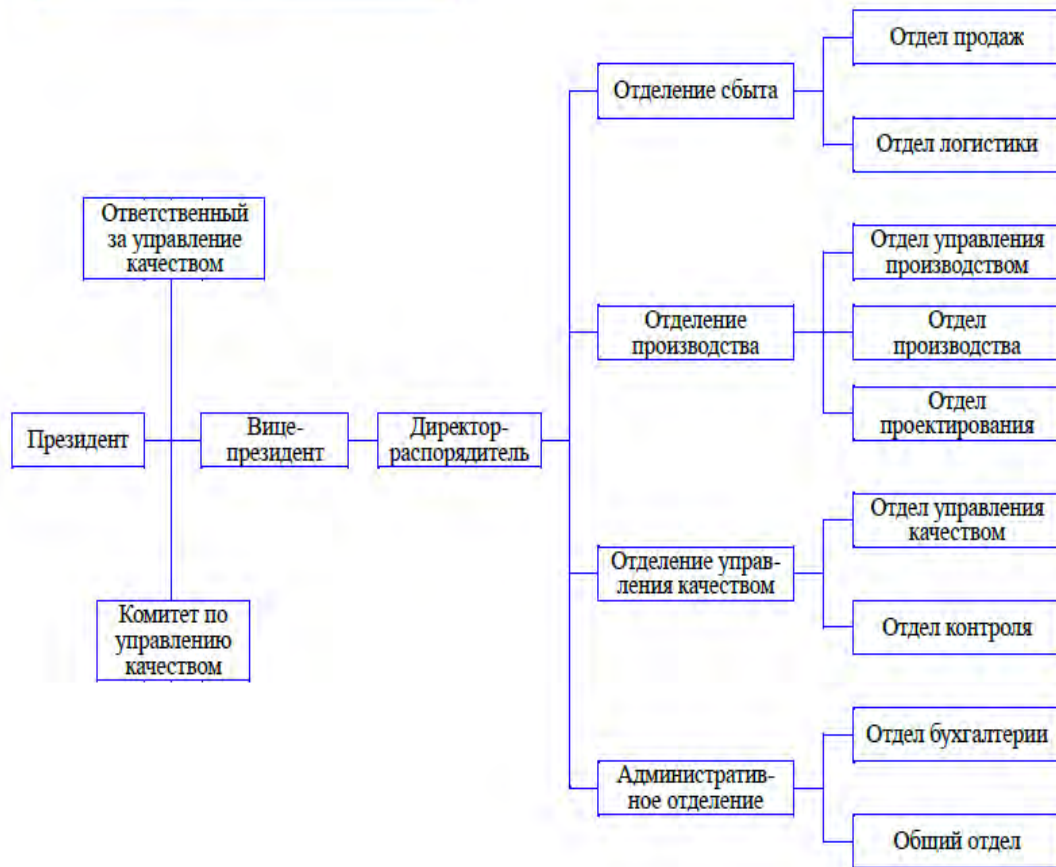
Международный стандарт качества

ISO9001 : сертификат получен в 2008 г.



FS517318 / ISO 9001:2008

Структура организации



Список основных продуктов

※Продукт, указанный синими буквами - Есть фото.

Морепродукты для суси

Моллюски	Вычищенный мускул морского гребешка, ломтики Вычищенный трубоч, ломтики Конхолепас, ломтики	Вычищенный морской гребешок, отпаренный в саке Отваренный моллюск хамагури Нептуния, ломтики	Отваренный вычищенный морской гребешок Вычищенная анадара	Вареный морской гребешок Отваренные устрицы
Осьминоги	Сырой прибрежный осьминог, ломтики	Отваренный осьминог Симокита, ломтики	Отваренный осьминог, ломтики	Осьминог обыкновенный, ломтики
Лососевые	Радужная форель, ломтики Слегка обжаренный лосось, ломтики	Сёмга, ломтики Хлопья копченого лосося	Кижуч, ломтики Кета, ломтики	Сима, ломтики
Кальмары	Тихоокеанский кальмар, ломтики Тонко нарезанный как лапша кальмар <i>ика-сомэн</i> (разные виды)	Кальмар-бартраме фиолетовый, ломтики	Копье-видный кальмар Лологи Блегера, ломтики Квашенно-соленый кальмар, ломтики и внутренности	Кальмар-бартраме красный, ломтики
Камбаловые	Камбала натуральная, ломтики Черный палтус, части филе, снятые с боковых плавников <i>энгава</i> Азиатский стрелозубый палтус, части филе, снятые с боковых плавников <i>энгава</i>	Прибрежные камбаловые Черный палтус, ломтики Синекорый палтус, ломтики	Палтусовидная камбала, ломтики Черный палтус, филе	Двухцветная камбала
Карась	Красный морской карась, ломтики Японский гипероглиф, ломтики	Красный морской карась, слегка отваренный Берикс, ломтики		Красный морской карась, филе
Серебристые рыбы	Сардина-иваси, ломтики Сельдь, ломтики	Скумбрия, ломтики Полурыл, ломтики	Сайра, ломтики Ставрида, филе	Сардина-иваси, филе
Икра	Икра сельди с приправами	Икра трески	Икра лососевых рыб	

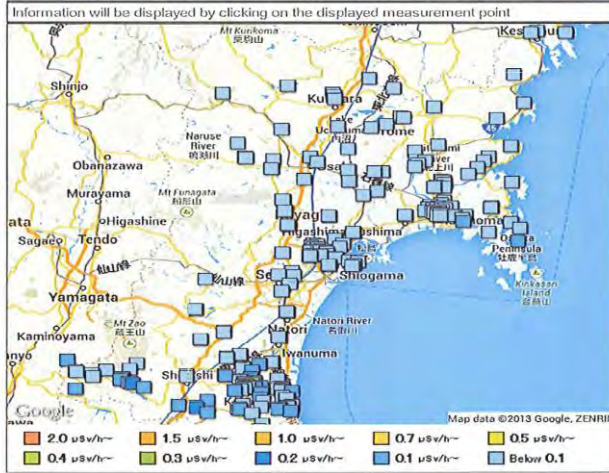
※ Вся продукция приготовлена из свежайшего морепродуктового сырья и предоставляется в широком ассортименте.

Жареные морепродукты	Жареное брюшное мясо лосося Жареное брюшное мясо лосося с приправами Жареная сайра, филе Жаренные мускулы морского гребешка <i>каибасира</i>	Лосось, приправленный соевой пастой мисо и обжаренный на открытом огне, ломтики Жареная скумбрия, филе Жареный кальмар-бартраме фиолетовый, ломтики Вычищенные мускулы морского гребешка <i>каибасира</i> , приправленные соевым соусом	Слегка поджаренный лосось, ломтики Жареная скумбрия, маринованная в сладком уксусе Жареный ёрш, ломтики Обжаренный на открытом огне вычищенный моллюск <i>хамагури</i>	
Морепродукты, маринованные в сладком уксусе	Сардина-иваси, маринованная в сладком уксусе	Маринованная скумбрия	Сайра, маринованная в сладком уксусе	Сельдь, маринованная в сладком уксусе
Рыба, завернутая в морские водоросли комбу	Камбала, завернутая в морские водоросли <i>комбу</i> Черный палтус, завернутый в морские водоросли <i>комбу</i>	Маринованная скумбрия, завернутая в морские водоросли <i>комбу</i> Серебристый палтус, завернутая в морские водоросли <i>комбу</i>	Сайра, маринованная в сладком уксусе и завернутая в морские водоросли <i>комбу</i>	Треска, завернутая в морские водоросли <i>комбу</i>
Наборы морепродуктов	Набор морепродуктов для суси Набор морепродуктов для сасими	Набор морепродуктов для роллов, закрученных вручную, <i>тэмакидзуси</i> Набор обжаренных на открытом огне морепродуктов для суси <i>абури-нисири</i>	Набор морепродуктов для суси-шариков <i>тэмаридзуси</i> Набор морепродуктов для блюда <i>кайсэн-дон</i> (рис со свежими морепродуктами)	



[Home](#)

Map of air radiation dosage rate in Miyagi Prefecture



Radiation and radioactivity measurement information by category

Information on the radiation and radioactivity measurement results can be found here

[Air radiation dosage rate map](#)

[Measurement results by local municipalities](#)

[Tap water map](#)

[Agricultural, forest and marine products map](#)

[Site policy](#)

Copyright(C)2011-2013. Miyagi Prefectural Government. All Rights Reserved





この事業は、競輪の補助金により作成しました。

<http://ringring-keirin.jp>



平成25年度公益財団法人JK A補助事業

中堅・中小企業のためのセミナー、プレゼンテーションの実施

平成25年度中堅・中小企業のプレゼンテーション等事業

報告書

2014年3月発行

編集・発行 : 一般社団法人ロシアNIS貿易会

住所 : 東京都中央区新川 1-2-12 金山ビル

電話 : 03-3551-6215