

(こくさいか山口 2005年1→3月号掲載記事)

～第2回釜山貿易EXPOを終えて～

下関市総合政策部国際交流課
(釜山広域市派遣職員)
古川 力

2004年の韓国は、国会議員選挙をはじめ、釜山市においてもAPEC会議開催地が釜山に決まり、すぐその後で市長選挙が行われるなど、社会的な変化がたくさんありました。一方で「ヨン様」効果は確かにものすごい勢いでした。今や「ヨン様」という呼び名は完全に韓国の中で定着し、民間の試算では「ヨン様」が韓国にもたらした経済効果は2兆5千億ウォン（約2500億円）と弾いており、当地釜山管内でも、外島（冬のソナタのロケ地）を訪れた日本人観光客は20万人を超えたとか。韓流ブームはまだ止まるところを知りません。

一方で国内経済は非常に厳しい状況となっています。繁華街を歩いていると本当にわからないのですが、景気は回復の兆しどころかさらに沈滞ムードが続いており、新聞やテレビでも企業のリストラ政策をはじめ、貧困に苦しむ人たちのニュースやそれによって生じる事件のレポート等も結構出てくるので、楽しい話題ばかりではないのが実情です。人気の店はともかくですが、レストランや食堂、酒場などに行くと、閑古鳥の鳴く店もそれなりに多く見られます。携帯メールによる大学修学能力試験（日本のセンター試験にあたる）集団カンニング事件もこのような世相を反映しているように見受けられます。

そんな中、11月に開催された水産貿易EXPOには、韓国内企業はもちろん、海外からも多くの参加者でにぎわった大イベントとなりました。私にはあたかも釜山の関係者の皆さんが「不景気を吹っ飛ばせ」という意気込みで参加・運営に取り組んでおられるように見えました。

「第2回釜山国際水産貿易EXPO」は、去る11月25日（水）から28日（日）まで、韓国最大級の展示コンベンション施設である釜山展示・コンベンションセンター“BEXCO”で行われました。参加数22カ国、計700を超えるブースが出され、各種水産加工品の展示・即売、芸術的な刺身の盛り付けの展示等をはじめ、冷凍冷蔵技術の展示や、水産物の輸出入等に関する多種多様な展示が行われ、連日たくさんの来場客で賑わいました。

我が町、下関市は、山口県と共同でブースを出展しました。山口県は下関漁港で今水揚げ日本一となっている「アンコウ」のPRを、下関市はふく・うに・くじらをはじめとした水産加工品のPR及び下関市の観光PRを行いました。山口県庁及び下関市役所の職員がブースに張り付き、地元の国立大、釜慶大学水産経営学科の学生を通訳に雇うなど、支援体制も万全にしてPR活動を行いました。さらには、これらに加え、地元民間企業経営者の皆さんも多数来韓され、一緒にPRや商談等を行いました。

意外と日本からの出展者が少なかったことも書き加えておきます。10月に行われた国際観光展では、日本の各自治体を中心とする出展ブースが数多くありましたが、当EXPOでは数えるほどでした。



第2回釜山貿易EXPO 開会式



展示ブース風景

釜山では下関は「ふく」が有名なのはそれなりに知られているようですが、「アンコウ」には結構びっくりしておられました。「えっ、日本人もアンコウ食べるの？」という人も。加えて、夏場に下関から韓国向けにアンコウが輸出されているのを知ると、更にびっくりされていた方もおられました。現在日本ではアンコウは夏場には食べる習慣がないため、韓国へ輸出されているようです。余談ですが、アンコウを使った料理では日本食としての「アンコウ鍋」はもちろん結構ですが、韓国式「アグチム（アグィチム）」「アグタン（アグィタン）」が、韓国食になれてきた日本人の口にも合うのではないかと考えています。勉強不足で恐縮ながら、まだ私は下関で見たことがありません。グリーンモールの一角で、C1焼酎（釜山ブランドの焼酎）を飲みながら、アグチムをつつく日が来ないかなあと考えています。

現在、日韓両国では、ふくは加工品としての輸入が規制されており、残念なことに郷土の代表ともいえる、技術レベルの高いふく関連加工製品を韓国へ輸出することはできません。しかしながら、アンコウやヌタウナギ等一部の鮮魚類は、関釜フェリーや他の輸送手段を通じて輸出されています。韓国へは水産関連製品以外にも多種多様なものが輸出されていますが、輸出がビジネスとして成り立つキーは、価格と品質です。特に、価格については、全体的に韓国の方が日本よりも流通価格が安い中で、どのようにしてビジネスを成り立たせるかは、非常に難しい問題です。日本をよく知る人であればあるほど、日韓の価格差は認識されており、こと水産関連品目においては、日本からの輸出よりはまだ韓国からの輸入の方が多いかも知れません。品質についても、加工品はもとより、現在好調の機械製品についても韓国の技術力が非常に高くなっていることやアフターサービスの面等で使いやすさを強調した製品が増えているために、韓国市場での日本からの輸入品は今後簡単に入れることが難しくなってくるように思えます。ただ、そのような中でさえ、輸出・輸入を問わず多種多様な商談が繰り広げられたのも事実です。

さて、そこで、仮に2005年、皆さんが自社製品のPRのために当地釜山に来られたとしたら、どのような成果が期待できるでしょうか？商談相手は、大袈裟かも知れませんが、世界中のシーフードビジネスマンです。

ビジネスの相手は、別に韓国でなくてもいいかも知れません。下関市と姉妹都市関係にある釜山市は韓国第2の都市ですが、「海洋首都」です。ゆえに、このような大規模なイベントを容易に行うことのできる資質を備えています。だからこそ、世界各国から参加者が集まってきます。世界中のどのようなシーフードビジネスがそこにあるか、一度覗いてみる、というのは如何でしょうか？それに合わせて、変貌していく韓国の社会・経済の様子も少なからずお解かりいただけるはずです。

幸い、下関からのフェリー便は絶大な信頼をもつ輸送手段であり、物資と一緒に韓国へ渡ることも容易です。そして、なんと言っても、大阪・東京に行くよりも、安価であること。さらに、下関港でしかできない、年中無休の通関・検疫体制等を利用すれば、安定的な物資の輸出入も可能です。

そのような意味で、水産貿易EXPOは我々山口県民、下関市民、とりわけ水産関連ビジネスに従事する皆様にとって、非常に意義深いイベントであると実感しました。



展示ブースの商談風景

地元の経営者の皆様、2005年が素晴らしい1年となりますよう、お祈り申し上げ、そして、韓国最大の水産都市、釜山でお目にかかれまことを楽しみにしております。