

報 告 書

2014年 2 月 17 日

会派代表者 望月厚司 様

議員名 佐藤成子

下記のとおり、政務調査費による海外視察を実施したので、ご報告します。

1 日 時	2015年1月26日（月）～30日（金）	
2 視 察 先	(1) 国・都市名 視 察 先 施 設 等	清水港ポートセールスミッション シンガポール 広州 香港
	(2) 対 応 者	各地訪問先企業代表者 セミナー参加各企業
3 目 的	清水港利用促進・静岡市のPR	
4 内 容	<p>(調査事項・調査結果を具体的に)</p> <p>事前説明会</p> <p>1月19日（月）にマリビルで開催され、スケジュール・グループ別活動・土産の持ち込み・船社プレゼン等旅行会社も含めて、参加者説明が行われた。当方は、” K “LINE・CONTAINER と ORIENT・OVERSEAS・CONTAINER のグループ訪問と全員参加の本田とセミナー、また各企業では静岡市のPRを担当することを確認した。</p> <p>K-LINE 訪問：1月27日（火）午前10：30～</p> <p>名刺交換後、原隆一副団長からK-LINEの皆様に挨拶。清水港が着々と受け入れ態勢が整ってきていることなどを説明された。その後K-LINEの橋爪CEDからも挨拶を頂き、前年同様航路責任者A・TEO氏、シンガポール営業拠点責任者D・WAKE L I N G氏にも同席頂いた。清水港利用促進協会副会長 西尾忠久 鈴与（株）専務取締役 同じく監事の森下一哉 鈴与（株）取締役 渡邊真明 清水川崎運輸取締役が船社として参加され清水港の現状を詳しくDVDを使って説明された。その後質疑応答（具</p>	

体的な TEU の話など昨年同様)。清水港は、これから交通網の整備により、清水港のポテンシャルが上がる。背後圏域の貨物量が増加する。トランシップ貨物誘致に向け充実したインセンティブを提供していく。地理的に日本のど真ん中、清水港を輸入・物流拠点にしていく等清水港のメリットを伝え締めくくった。K-LINE から、こうして毎年訪問していた抱き少しでもその繋がりをつくっていきたいと話された事は嬉しい言葉だった。又、川崎汽船が、コストとスケジュールの面で課題を抱えていたが、新興津第2バースの供用開始で、同一埠頭内で、北米西岸行き船舶へのトランジットが完結することから、タイ・ベトナム発北米西岸行きコンテナ貨物の日本におけるトランシップを平成26年9月30日から、東京港から清水港に全量切り替えた。これは清水港の年間取扱貨物量の1・3割にあたる。これらはこれまでのポートセールスの成果と言えるのではないだろうか。

本田訪問・Honda Auto Parts Manufacturing Co ; Ltd

1月28日(水) 9:30~

本田は清水港(鈴与)を使って、部品を日本から取り寄せている。この会社は2005年設立し、中国人の課長以上が16人、女性管理職も22名を占めるまでになっている。現在は2722人の従業員だが3000人から3500人くらいまで増員していきたい。従業員の平均年齢は24・5歳。大卒の人はかなり優秀だ。環境保護にも力をいれている。先入れ、先出し、ラインの見える化を図っている。遠くまで運ぶデメリットもある。完成車を日本は在庫として1日しか置かないがここは3~5日かかる。まだすべて現地生産にはなっていない。ラインの自動化も進めている。今年は100万台の生産を目指している。土地は国からの借地だが40万平米あり、社屋内もとてもきれいで、工場も色別された線が引いてあり、誰もがその線に沿って仕事ができるように工夫されていた。

清水港広州セミナー 広州花園酒店 於

1月28日(水) 17:00~

広東省広州市には静岡県関係の企業が数多く進出している。又清水港と広州(香港・蛇口)は、定期コンテナ船が毎週5便運航している。清水港の取引先としては重要なところで、これからもより深い関係を持ち続ける必要がある。この初開催のセミナーを通じて、清水港の更なる利用促進と新規利用の創出を図りたい!の思いでセミナーが開催された。参加者は、在広州日本国領事館・JETRO 広州事務所・武漢事務所・珠海市人民政府広州弁公室・珠海市公

海洋農林局・現地日系企業・広州市のメディア等120名を超えての参加で盛会だった。局長がプレゼンテーションし、清水港の現況や充実する施設やサービスを紹介。東京港・名古屋港・清水港を比較しての説明は、多くの参加者の賛同を得ていた。

OOCL 訪問 ORIENT OVERSEAS CONTAINER LINE

1月29日(木) 15:00～

名刺交換後、原局長から清水港のPRと受け入れのお礼を述べられた。着々と交通網の整備や新バースの増設などなされ、使い勝手が良くなっている清水港のメリットが語られ、OOCLの方からもご挨拶された。こちらからの訪問者は、清水港利用促進協会・アオキトランス(株)増田聖二取締役国際物流本部長・清水倉庫(株)堀實野開運部顧問・エー・ピー・エル清水(株)大石康夫常務取締役(株)フィデック 木野雅文代表取締役社長・大森高 清水埠頭(株)取締役総務部長。インセンティブなどの説明は、熱心に聞いていた。他の企業訪問やセミナーで使用のDVDは英語版もあり、わかりやすくコンパクトにまとめられている。清水港の位置、輸出入量やアクセスの良さ、待たれる中部横断道開通後の話、効果など十分に理解されたと思う。質疑応答でもインセンティブの話が出ていた。

5 成果・市政への反映等

船社の活動を応援するポートセールスに初めて参加して、民間の努力する姿に触れてとても学ぶものがあった。行政と一緒に訪問する意味は?清水港という静岡県・市の財産をどのように情報発信していくかで、直接民間に跳ね返るということに繋がるからこそ、何度でも伺うことが大事なのだ実感。と共に、私に与えられた仕事が静岡市のPR特に観光面だったと思うが、用意して頂いた中身が薄かったように感じた。観光で賑わう港、貨物船が多く出入りする港。清水港はまだまだ両方とも伸びしろのある港だと思う。川崎汽船のようにすべてを清水港に切り替えたところもあるし、平成29年度の中部横断自動車道の開通のこのチャンスに逃す手はない。先手で、ポテンシャルの上がることをPRすべきだ。

躍進する清水港～使いやすく、選ばれる港～に。文字通り、近づけるように私も、個人的に私にできることを続けていきたい。ポートセールスとは少し違うかもしれないが、客船誘致などにももっと興味を持ち、清水港を見つめていきたい。

