



「日本とキューバ・ビジネス」

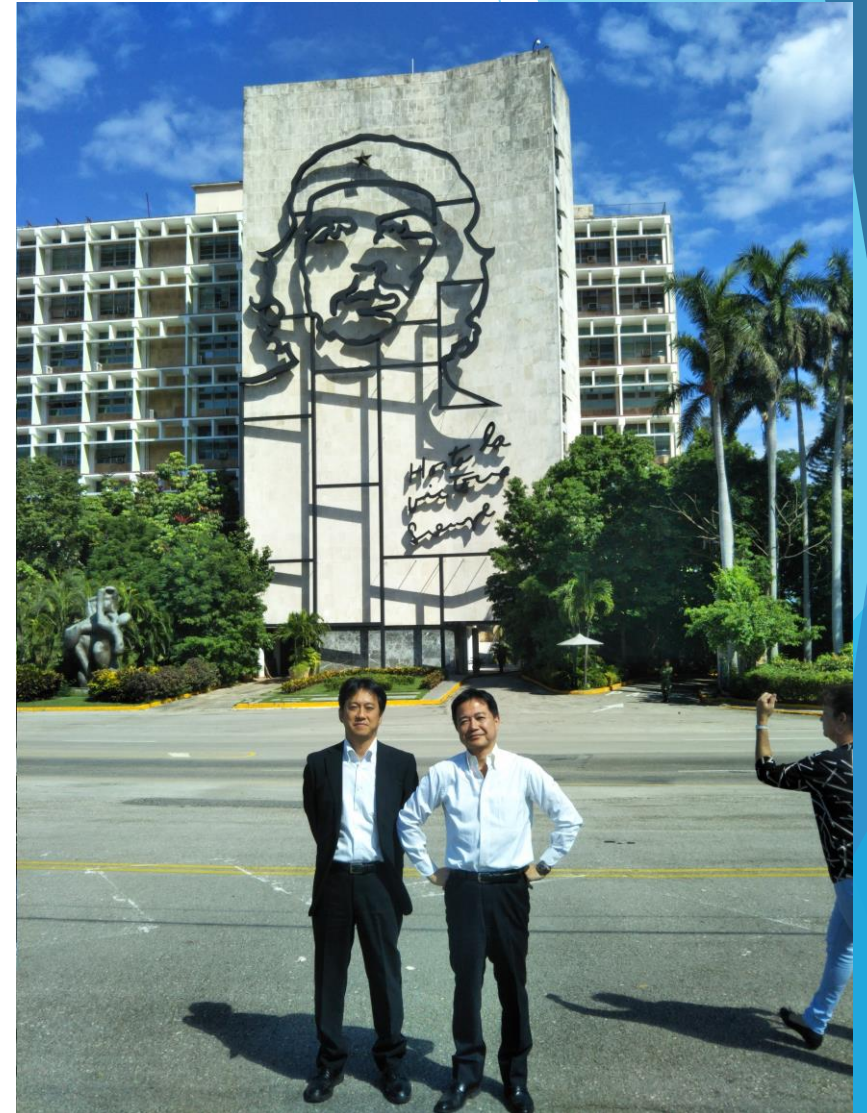
日本キューバ経済懇話会 専務理事 山岸豊生

2024年6月4日 (火)

主要内容

「日本とキューバ・ビジネス」

- ① 自己紹介「キューバとの関係」
- ② 日本とキューバ外交、地理
(外交関係樹立95周年)
- ③ 日本との貿易及び援助実績
- ④ 米国との関係歴史比較
- ⑤ JCEC概要と歴史 (設立50周年)
- ⑥ 今後のJCEC取組事項



自己紹介「キューバとの関係」

【豊田通商（トヨタ・グループ唯一の商社）】

1994年： ダイハツ・フェローザ4WD 200台 レンタカー会社
Havana Auto社向けに初輸出

輸出後30年を経過するも、主にバラデロで活躍

*ダイハツはトヨタグループで軽乗用車を主体に製造

2000年： キューバ産ロブスターを日本向けに輸入

*結婚披露宴用に需要大だったが、2010年を最後に
ジミ婚の影響を受け日本向け市場撤退

2017年： 豊田通商ハバナ事務所新設（事務所許可や現地商工会登録のため、計10回現地出張）
トヨタ及び日野を輸出、同年ハバナ国際見本市にも初出展

【日本キューバ経済懇話会（JCEC）】

2023年： 日本キューバ経済懇話会専務理事に就任、現在に至る

ラテン文化と音楽がベース、そして平和を愛する同じ島国として、
又、中南米市場でラスト・フロンティアと言われる
「キューバ」への思い入れは強く、ビジネスの関係も長い



日本とキューバ（外交、地理）



外交関係樹立95周年

	キューバ	日本
人口	1,125万人	12,600万人（約11倍）
面積	11万km ²	38万km ² （約3.4倍）
距離	約12千km（平均所要飛行時間22時間）	
時差	14時間	
地形	（米国に近い）	⇔ 島国 ⇔ （中国に近い）
主義	G77議長国	⇔ 積極的国連活動と平和主義 ⇔ 平和憲法



日本との貿易及び援助実績



COHIBA



- (1) 貿易額： 【日本向け輸出】 5.3億円
【キューバ向け輸入】 16.1億円
- (2) 主要品目： 【輸出】 たばこ（葉巻）、コーヒー、ラム、伊勢海老等
【輸入】 自動車、トラック、トラクター、医療精密機器類等
* 出所：2021年財務省貿易統計

- (3) ハバナ国際見本市： 毎年11月に各国が出展。
日本からはJETROが日本館を出展。去年は不参加。

- (4) 日本の援助実績：

- ・無償資金協力 114.75億円（2021年度までの累計，交換公文ベース）
- ・技術協力実績 87.13億円（2021年度までの累計，JICA経費実績ベース）

直近では、「中小零細企業アドバイザー支援」「統合水資源管理のための能力強化プロジェクト」
「農産物バリューチェーン改善のための地域アグロインダストリー能力強化アドバイザー業務」
「物流マネジメント能力強化プロジェクト」

日本はフランス、オーストリア、スイスに次ぐ4番目（10百万ドル）2020年、支出総額ベース

- (5) 課題： 米国経済制裁（レピュテーション・リスク）、債務問題、特産品以外のキューバ産品発掘



米国との関係歴史比較

【日本】

- 1940年代、米国は第二次世界大戦で日本の主要な敵国
- 1945年、広島と長崎に原爆を落とされ、日本は降伏
- 1951年、日米安全保障条約締結
- 2019年、日本企業による対米投資は、累積直接投資額で第1位（約6,193億米ドル）
⇒安全保障と経済関係上、最も重要なグローバル・パートナー



【キューバ】

- 1959年、米国傀儡バティスタ政権打倒を掲げキューバ革命
- 1962年、米ソ冷戦下「キューバ危機」による核戦争一触即発
- 2015年、オバマ米国民主党政権下、国交回復を実現
⇒その後、トランプ政権以後、「経済制裁」継続
- 2024年5月、米国によるテロ対策非協力国リストからキューバを除外



JCEC概要と歴史



- 1974年、国際貿易促進地方議員連盟による招待で、リカルド・カブリサス外国貿易省副大臣来日、経団連土光会長を訪問、当時両国間の貿易量増大に鑑み、経済交流促進機構の設置を要請。
- 同年、土光会長は「日本キューバ経済懇話会（JCEC）」として経団連とは別に経済機構を新規設置することで合意。（会員数は69社）。
- 1998年、キューバ側の債務者が国営企業であるため、JCECが日本側の債権回収の交渉窓口となり、キューバ中央銀行（BCC）およびキューバ国立銀行（BNC）とBasic Agreementを締結
- 2015年、JCECが日本側の窓口となり、第一回官民合同会議@ハバナ開催。
2018年、第三回官民合同会議@ハバナ開催後、コロナ禍等により開催はペンディング状態。
2024年時点での会員数は37社。 会長は段谷双日顧問。

今後のJCEC取り組み事項

- 1) 長年懸案となっている「官民合同会議@東京」開催への実現に向け、
外務省、大使館との情報共有継続実施
- 2) 輸出ビジネスはNEXI短期貿易保険再開まで依然時間を要する見通し。
外務省やJICAの協力を得て、
二国間の無償資金案件などを紹介
- 3) キューバ産品輸入促進に向け、
キューバ大使館と具体案件を進め検証



<参考資料> 清水JICA キューバ派遣専門家調査結果

【日本向けビジネスとしてのキューバ特産品候補】：

生鮮果実（×植物防疫面で不利）、ウナギ稚魚（△競合難）、ロブスター（△）、蜂蜜（○）、カカオ（○）、コーヒー（○）、木炭（×競合難）、ラム酒（○）、葉巻（○）、チョコレート（○）、ドライフルーツ等加工食品（○）

【課題】

- ・ 海外市場のニーズは何か、自分の強みは何かなどを日頃から情報収集し、国際的な農産品規格（例えば対日市場アクセスのための JAS など）も取得しておくことが肝要。
- ・ 自国産品の強み（品質、コスト、供給力）を広報活動できるようFOODEX JAPANの活用。
- ・ バルク市場より、健康指向をポイントにしたキューバ的な付加価値のある単品マーケティング（チョコレート、蜂蜜など）に重点を置くのもポイントとみられる。このために消費者マインドを引き付ける様なより見栄えのする包装容器のデザイン企画も重要。
- ・ 国際市場での継続的な供給は取引の信用性に係るため、生産現場で必要な各種資材（肥料、梱包・包装材、燃料、加工機材など）の調達維持、管理に常に注力することが肝要。

ご視聴有難うございました。