

EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

●エヒメフォーカス

県内企業の海外展開支援

●ニューストピックス

愛媛県産業貿易振興協会通常総会・記念講演会
姉妹都市“フライブルク市との経済交流”について

●貿易投資 Q&A

中国向けインターネット通販の留意点

●会員紹介

森実商事(株)／日本ガスライン(株)

●海外ビジネス

米国最新事情

●国際ビジネス支援講座開催のご案内

●主要通貨為替レート推移

●編集後記

EIBA (社)愛媛県産業貿易振興協会

2009

秋号

VOL.6

県内企業の海外展開支援 ～made in Ehimeを今こそ世界へ～



愛媛県経済労働部長 佐伯 満孝

平成16年をピークとして、我が国人口は徐々に減少へと転じており、かねてより懸念されていた国内市場の縮小が、いよいよ現実のものとなってきました。

一方、アジア全体では、経済力の向上等を背景として、中国やインドを中心にいわゆる「中間層」が急速に拡大しており、今では約9億人もの中間層市場が形成されるに至りました。「本当にいいもの」を製造・販売する愛媛の企業にとっては、市場を拡大するチャンスと捉えることができるのではないのでしょうか。

とはいえ、競争の激しい海外での市場獲得やシェア拡大は一朝一夕に達成できるものではなく、競合商品との差別化はもちろん、消費者ニーズの分析や購買意欲の喚起をはじめとするマーケティング力の強化、商習慣の違いの克服など、計画的で粘り強い取組が求められています。

このため県におきましては、開設4年目を迎える「ジェットロ・愛媛産業国際化センター」を中心に、関係機関が一丸となって県内企業の海外展開を支援しているところですが、その一環として今年度から「上海プロジェクト」をスタートさせました。このプロジェクトは、成長著しい上海市場に対して、四国4県が連携して食品を中心とする四国産品の販路開拓・拡大を意欲的に進めていこうとするもので、4県連携事業としては初めての試みです。

まだまだ緒についたばかりですが、「千里の道も一歩から」の精神で取り組み、魅力ある産品を通じて愛媛や四国の認知度向上も図り、国内の先行他地域に負けないブランドイメージの構築につなげていく所存です。

このほかにも、県内企業の販路開拓に少しでもお役に立てればと思い、経済労働部長室入口に県内産品の展示棚も設けています。立場上、企業トップをお迎えすることも多く、部長室の展示棚を御活用いただくことは、良いPR機会になるのではないかと期待しています。

～made in Ehimeを今こそ世界へ～ 部長室のドアが皆様にとって、世界につながるドアとなることを願っておりますので、是非ともお気軽に御出展ください。

第19回通常総会・講演会の開催について

(社)愛媛県産業貿易振興協会

6月9日(火)、当協会第19回通常総会が開催されました。

1. 当日は、総会員233名に対し、ご本人・代理人のご出席68名、委任状出席135名、合計203名のご出席をいただきました。

麻生会長挨拶の後、加戸愛媛県知事、中村松山市長の祝辞、豊永ジェトロ愛媛所長の挨拶、祝電披露に続き、議事に入りご承認をいただきました。



開会の挨拶をする麻生会長

麻生会長挨拶要旨

当協会は、平成3年6月に創設されまして、19年目を迎えることができました。お蔭様で県内の国際化もようやく軌道に乗ってまいりました。また、来年度には、設立20周年を迎えることとなります。

この間、当協会の事業と運営につき、会員として長期にわたりご協賛、ご支援を賜りました事業所の皆様に心から感謝申し上げます。

また、日頃からご指導、ご協力をいただいております愛媛県、および当協会の団体会員としてご加盟いただき、格別のご指導、ご支援をいただいております、松山市をはじめとする県内各市、ならびに関係の町、そして、ジェトロ愛媛貿易情報センターをはじめ多くの、地元経済商工団体の皆様に、心から

御礼を申し上げます。

(1) 昨年夏に起きた米国発のサブプライム・ローン問題に端を発する金融危機は、瞬時に世界に広がり、順調に発展していました世界各国の経済を、「100年に一度の危機」と言われる程に急降下させてしまいました。

(2) これにより、日本の08年度実質GDPは前年度比3.5%の減少となりました。

これは、輸出の落ち込み、企業業績の悪化に伴う、設備投資・個人消費などの内需の減少によるものであります。

(3) これまで、世界の貿易は過去数十年間一貫して拡大してまいりましたが、08年は前年比9%の減少となりました。また、IMFは09年の世界経済の成長率の見通しを戦後初のマイナス1.3%と予想。日本の成長率はマイナス6.2%としています。

(4) これらの世界的な不況の影響により、08年愛媛県内貿易総額も、上期は順調だったものの、9月、10月頃から減少が顕著になり、2001年以来7年ぶりに対前年比5.2%の減少となりました。

(5) しかし、県内の国際化の大きなうねりは、止まることなく輸出入の貿易は申すにおよばず、タオル、縫製、造船、ボイラー製造、金型製造他においては、中国他東アジアへの生産拠点設置へと動いております。

(6) いよぎん地域経済研究センターの、県内企業の海外進出状況調査によりますと、2008年には16社が19拠点を新たに設けましたが、うち8拠点は中国となっています。これにより、昨年末現在では、135社が281拠点を設置し、内中国

が146拠点（51.9％）を占めています。また、アジア地区合計では、227拠点設置され、全体の80.8％を占め、アジアへの一極集中が顕著であります。

- (7) これらの動きを受けて、昨年11月には松山商工会議所の「ベトナム視察ミッション」を後援し、20名の視察団を組成・派遣いたしました。
- (8) これまで、ジェトロと共同発行しておりました情報誌「えひめトレード&トレンド」は、前期より年間4回発行の季刊誌となりましたが、当協会単独で発行を継続いたしました。今期は更に内容を充実させて参りたいと存じます。
- (9) また、従来の「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」を通じての貿易・投資相談業務、国際ビジネス支援講座の開講、講演会・セミナーの開催による情報提供等、地域国際化支援のための地道な事業を継続いたして参ります。
- (10) 今後の国際ビジネス環境は、東アジアを中心に更にグローバル化が進み、2国間、地域間EPA・FTA等の経済連携協定・自由貿易協定締結の活発化が飛躍的に加速されて行くものと思われます。当協会としては、会員の皆様を中心として、県内企業、地方自治体、経済団体、それぞれのニーズを的確に把握し、かつ、ジェトロ愛媛貿易情報センターと協力し、当協会設立の原点に立ち、国際化支援のための事業を推進してまいりたいと思っております。

第1号議案では、平成20年度事業報告、以下平成20年度決算報告、平成21年度事業計画（案）、平成21年度収支予算（案）、役員の任期満了に伴う改選（案）が付議され、承認されました。

- (1) 平成20年度事業報告では、季刊情報誌「えひめトレード&トレンド」の単独発行、アジア人材資金構想における“留学生のインターンシップ・就職支援”、国際ビジネス支援講座の継続開催他が報告され、平成20年度決算報告では、経費節約他により辛うじて黒字決算（60万円）が維持できた旨報告がなされました。
- (2) 平成21年度事業計画では、「県内各地での講演

会開催」、「国際ビジネス支援講座の開催」、「国際取引企業リスト2010年版」発行検討、「会員増強運動の実施」が発表されました。一般会計収支予算書では、愛媛産業国際化センターへの、アドバイザー派遣料が1,400千円減額され、2,800千円となったことから、赤字決算（512千円）が予定されるものの、会員増強による収入増加、経費のいっそうの節減により、黒字化をめざすとの説明がなされました。

- (3) 任期満了に伴い、新たに選任された理事、相談役ならびに顧問の方々は次の通りです。

理 事

役職	氏 名	所 属
会 長	麻生 俊介	愛媛県商工会議所連合会 会頭
副会長	村上 友則	愛媛県商工会連合会 会長
副会長	山本 功	愛媛県中小企業団体中央会 会長
副会長	檜垣 俊幸	今治造船(株) 代表取締役会長
副会長	森本 惇	愛媛エフ・ユー・ゼット(株) 取締役社長
副会長	白石 省三	三浦工業(株) 代表取締役会長
専務理事	柴尾 義弘	(社)愛媛県産業貿易振興協会 専務理事
理 事	稲葉 隆一	愛媛経済同友会 代表幹事
理 事	関 啓三	愛媛県経営者協会 会長
理 事	服部 正	(社)愛媛県紙パルプ工業会 会長
理 事	大石 隆憲	新居浜機械産業協同組合 理事長
理 事	平尾浩一郎	四国タオル工業組合 理事長
理 事	伊藤 剛吉	西条商工会議所 会頭
理 事	新津 昌雄	宇和島商工会議所 会頭
理 事	森田 浩治	(株)伊予銀行 代表取締役頭取
理 事	中山紘治郎	(株)愛媛銀行 代表取締役頭取
理 事	一宮 捷宏	日泉化学(株) 代表取締役社長
理 事	大沢 一彦	日本食研(株) 代表取締役社長
理 事	尾崎 英雄	(株)フジ 代表取締役社長
理 事	明関 和雄	マルトモ(株) 代表取締役会長
理 事	城戸 善浩	ヤマキ(株) 代表取締役社長
理 事	菊池 公孝	丸三産業(株) 代表取締役社長

監 事

氏 名	所 属
原 正恒	(株)いよぎん地域経済研究センター 取締役社長
山本 泰正	愛媛信用金庫 理事長

相談役

氏 名	所 属
梶田 三郎	(社)愛媛県産業貿易振興協会 前会長

顧 問

氏 名	所 属
山内 章正	愛媛県石油商業組合 理事長
井川 俊高	四国中央商工会議所 会頭
好永 和広	四国珍味商工協同組合 理事長
井川 高雄	大王製紙株式会社 顧問
星川 一治	丸住製紙株式会社 代表取締役社長
蒲生誠一郎	井関農機株式会社 取締役社長
矢野 清	株式会社えひめ飲料 代表取締役社長
三原 興二	三原産業株式会社 代表取締役会長

2. 通常総会後の、記念講演会では、中国・上海市最新事情「上海の流通業、大型小売店について」と題して、伊予銀行国際部 竹内恒敬氏（前伊予銀行上海駐在員事務所長）にご講演をいただきました。講演概要は次の通りとなります。

(1) 成長する中国経済

2008年一人当たりGDPは3,000ドルを超え、2009年GDP成長目標は、8%であり、不動産等を除く金融資産が1億円を超える富裕層が百万人との推計がなされている。

従って中国市場では、商品の品質がよければ高くても買う消費者が多くいること。

(2) 愛媛県内企業の動向

6月5日より12月まで、上海市内のスーパー・マーケット「シティ・ショップ」で四国4県共同物産コーナーが開設される。また、8月より2ヶ月間、アンテナショップ「ヤマトギャラリー」においての四国

4県の物産コーナー開設がされる予定。

(3) 大型スーパー・マーケット

- ・フランス系カルフルは、外資系スーパーで売上高1位を誇る。これは、現地生産品を大量廉価販売しているため。

(4) デパート

- ・上海久光百貨店（香港資本）…上海を代表する高級デパートで、デパ地下は輸入食品が充実。
- ・蘇州久光百貨店…上海での成功を蘇州へ。

(5) 日系小型スーパー

- ・しんせん館…充実の日本食材店（石橋水産の経営）。上海市内9店舗を含め26店舗を中国国内に持つ。10万人の日本人を対象とする。愛媛県産品の販売に際して、ここを通すのも一つの方法ではないか、との提案をいただいた。

(6) コンビニエンス・ストア

- ・ローソン…1996年第1号店を上海に開店。現在、上海市内の店舗数は300店舗超
- ・日系コンビニ…ファミリーマート、セブンイレブン
- ・地場のコンビニチェーン…良友、可的、好徳、クイック

(7) 中国市場の変化

1992年からの小売業開放の実験を経て現在に至っており、久光百貨店等の超高級店から、道端の露店までさまざまな店が混在している。



上海久光百貨店入口

フライブルク市との経済交流について

松山市産業経済部 梶田晋一郎

1. フライブルク市の概要

松山市の姉妹都市フライブルク市はドイツ西南端に位置し、人口約21万人、温暖で、ドイツで最も気候に恵まれたバーデン・ヴュルテンベルク州の美しい都市です。

国内外から観光客の集まるシュバルツバルト（黒い森）の端に位置し、およそ900年の歴史があります。

1200年ごろから数百年をかけて完成されたミュンスター（大聖堂）を中心にした、今も中世の雰囲気の漂う、素敵なたたずまいの街です。また、環境政策の進んだ街としても知られており、1992年にはドイツ国内で「環境首都」にも選ばれました。



2. フライブルク市の産業・経済

フライブルク市は、歴史的に見ても現在も、工場の煙突が林立するような工業都市ではありません。就業人口のうち、圧倒的に多いのがサービス業です。

市内には、大学を始めとするソーラー、情報・メディア技術、バイオテクノロジーなどの研究機関が数多くあります。また、ドイツ国内では恵まれた温暖な気候条件からフライブルク市を含むバーデン地域は、古くからワインの産地となっています。

3. これまでのフライブルク市との経済交流

フライブルク市とは、経済交流団の相互派遣とい

う形で1990年代から定期的に交流を続けており、両市で開催される見本市への参加や、企業視察、意見交換など様々な交流を行ってきました。

今年1月にもメッセまつやま2009を開催し、フライブルク市から輸入したワイン・ビールを販売するなど経済活動を行いました。また来年1月にメッセまつやま2010を開催する予定です。

4. フライブルク市経済交流コーディネート事業

今年度から新しく、フライブルク市経済交流コーディネート事業を立ち上げ、さらなる経済交流を図ることとしております。

内容は、フライブルク市内にある企業等関連団体との経済交流に意欲のある本市内企業が訪問する際のコーディネートや商談等経費の支援などを行い、経済交流の推進を図るものです。

この事業を通じて、企業間のビジネス連携、両市間の製品等の輸出入、環境先進企業、先進施設の視察（ソーラー関連企業、研究機関、エコ住宅地等）、メッセ（見本市）への出展による商談等を支援したいと考えています。

実施期間は、平成21年6月15日から平成22年3月31日までで、経費負担額は、フライブルク市での商談等負担対象経費の3分の2で上限15万円となっています。（市内企業1件あたり。募集件数4件）その他の詳細については松山市地域経済課HPをご覧ください。

(http://www.city.matsuyama.ehime.jp/chiikike/1192397_1019.html)

5. フライブルク市の企業・特産品等紹介

ここからは、フライブルク市の企業（研究機関、施設）、特産品や見本市情報をご紹介します。

① ソーラーインフォセンター



ソーラーインフォセンターには、様々な環境関連企業（建築家、技術者、研究開発者、エネルギーコンサルタント等）が入居しており、これにより、同センターを訪問すれば効率的にいろいろな専門家と接触することができます。

このセンターに入っている企業は経済的に独立した経営を行っています。入居企業同士が潜在的なパートナーとしてお互いの創造的なバックグラウンドを共有し合えることにより、お互いの革新、成長、利益拡大が進んでいます。

② ソーラーファブリク(株)



同社は欧州のソーラー産業を牽引するソーラーパネルを生産する企業。専門事業に加え、事業会社や大手商社等にも商品を納品しています。ほぼヨーロッパ全土に取引パートナーがあり、アジア市場においても積極的に活動展開しています。

③ コンセントリックス・ソーラー(有)



同社は、2005年に設立された若い会社です。

新たなタイプの集光式太陽光発電システムを開発し広く欧州で話題を呼びました。2008年1月に2007年ドイツ経済・革新賞を受賞し、益々今後の活躍が期待される企業の一つです。

④ フラウンホーファー研究所



同研究所は、ヨーロッパ最大のソーラー研究機関です。

太陽エネルギー利用の基礎研究からデモ装置の実演にいたるまで卓越した技術、豊富なデータを有しています。

フライブルク市の企業のいくつかは同研究所に開発を委託し、同研究所で開発された優れた新技術を利用し、有利な活動を行っています。

⑤ ホテル・ヴィクトリア



「世界で最も環境に配慮した民間経営のホテル」と認められており、このホテルで消費されるエネルギーは全て再生可能エネルギーでまかなわれています。

ホテルで提供される朝食のほとんどが有機無農薬で、この地域の生産物でまかなわれています。同ホテルは、環境に対する取り組みが認められ、数多くの栄誉ある賞を受けています。

⑥ ヴォーバン地区（エコ住宅地）



多数の住民参加のもと、高度な環境スタンダードの元に作り上げられた新興住宅地です。

ハードルの高い交通コンセプト（停車スペース撤廃、市電接続、歩行者と自動車走行の優先）、水のコンセプト（屋上緑化と雨水回収システム）、機密性の高い住宅、換気技術の活用、ソーラーパネル、地域暖房など多くの取り組みが見られ、視察において人気の高い地区となっています。

⑦ ワイン、ビール



この地方で造られるバーデンワインは、香りがよく濃くがあるのが特徴で、また、有機栽培されたぶどうを使用したエコワインの醸造も盛んです。フライブルク市及び近郊でも数多くのぶどう農家が良質のワインを製造しています。

また、ガンター社によりビールも製造されており、ドイツならではの洗練された味が楽しめます。

⑧ 住建築エネルギー技術展（見本市）



住建築エネルギー技術展がフライブルク市において2010年3月に開催されます。この見本市では、住宅分野でのエネルギーに関連した企業が出展し、先端技術・製品の展示やセミナー開催など幅広いプログラムが用意されています。

6. 取引事例紹介

今年4月に完成した松山市三番町にある「シュロス日銀前」ビルのレストラン「ビストロ・バーデン」では、フライブルク市から直輸入したワインを味わうことができます。（<http://www.bistro-baden.com/>）

また、「わかばの森」（本社：松山市小栗3丁目）が運営するショップ（伊予郡松前町）では、ドイツ製の木のおもちゃ等を取り扱っており、インターネット販売も行われています。

（<http://wakabanomori.sakura.ne.jp/>）

7. 終わりに

上記経済交流コーディネート事業は、貿易業務など専門知識・ノウハウを持っている愛媛エフ・エー・ゼット株式会社や愛媛県産業貿易振興協会、JETRO愛媛、さらにはフライブルク市在住の駐在員や日本人の方など関係者の協力体制のもと効率的に実施していく予定です。環境首都フライブルク市のソーラー関連企業やエコ住宅地区の視察、ワイン・ビール等特産品の取引、見本市出展等にご関心・ご興味のある方は下記までご連絡ください。

〈お問い合わせ先〉

●上記コーディネート事業について（委託先）

松山市大可賀3丁目150-1

愛媛エフ・エー・ゼット株式会社

TEL：089-951-1600 FAX：089-951-3221

担当：二神

●フライブルク市との経済交流全般について

松山市二番町4丁目7-2

松山市産業経済部地域経済課

TEL：089-948-6710 FAX：089-934-1844

担当：西原、梶田

貿易投資



Q. 日本で通販サイトを運営しています。中国のネット人口が増えていると聞き、本格的に中国向け販売をしようと考えています。その際の規制と留意点を教えて下さい。また、中国でインターネット通信販売業の会社設立を検討していますが、何か現地規制はありますか。

A. 日本国内のインターネット通信販売会社が中国向けに商品の販売を行う場合は、商品引き渡しまでの輸送リスク、決済通貨によっては為替リスクや送金規制、インターネットサイト運営上の規制など多くのリスクや規制が存在しますので十分に留意して下さい。また中国の輸入制限・禁止品目、知的財産権保護などに関しても事前に確認し後々トラブルが起きないように注意して下さい。

以下、1. 中国でのインターネット販売会社設立、2. 日本からの中国向け通販、3. 中国の仮想商店街への出店の3つのケースを紹介します。

1. 中国でのインターネット販売会社設立

中国国内でのインターネット通信販売会社設立に関しては、今のところ通信販売を規制する統一かつ全国的な法律は制定されていませんが、「外商投資産業指導目録」、「外商投資商業領域管理弁法」、「外商投資電信企業管理規定」、「中華人民共和国電信条例」、「インターネット情報サービス管理弁法」などの法律において通信販売事業に関する規定が定められています。また、上海市では上海市電子商取引発展促進規定（2008年11月公布、2009年3月施行予定）があり、許可証の取得と運営者の情報公開義務、個人情報保護、誇大広告の禁止などが定められており、今後同様の規定が他の地域でも制定されることが想定されます。

海外の企業が中国国内で通信販売を行うために外商投資企業を新規に設立する場合は、まず管轄地の審査認可機関に設立認可の申請を行い、出資主体、経営範囲、定款などの内容について審査を受けなければなりません。審査認可機関が発行する「外商投資企業批准証書」を受け取り、企業登記手続きを行うことができます。その後、「営業許可証」が発行され営業を開始することができます。

また、中国国内でインターネット通販のWebサイトを立ち上げる場合、ICPライセンス（ICP経営許可証／正式名称「付加価値電信業務経営許可証」）が必要になります。ICP（Internet Content Provider）には経営性または非経営性の2種類があり、インターネット通販やショッピングモールなどのネットビジネスを展開するためには、「ICP経営許可証（経営性ICPライセンス）」の取得が必要となります。「ICP経営許可証」の取得は外資企業にはハードルが高く、外資比率が50%以下であることや、特定地方の営業に限定されたライセンスで最低資本金が100万元、全国向けに展開する場合は1,000万元が必要になってくるなど

の条件があり、中国国内企業（内資企業）と何らかの形で提携する必要があります。なお、中国国内でこのライセンスを取得せず、Webサイトをオープンしている場合、当局から警告を受ける可能性があります。また改善されない場合には、規定に沿った罰金、サイトの閉鎖などの処罰を受ける可能性があります。

2. 日本からの中国向け通販

中国国外の企業が、中国国外にサーバーと商品の発送拠点を設置し中国語で通販サイトを運営する場合、ICP経営許可証の取得など中国の法律に基づく手続きは必要ありません。しかしこの場合、中国と中国外のインターネット回線の問題等により、中国国内から安定してサイトにアクセス出来ない可能性があります。

また、中国国外から中国国内宛に荷物を発送する場合、輸入が禁止・規制されている品目があることや、郵送可能な個人宛物品の数量（税関が判断）、金額の上限が定められていることに注意が必要です。

3. 中国の仮想商店街への出店

様々な規制がある現状において、中国の既存のECサイトやオークションサイトへの出店は、迅速な中国展開を考える上で大きな選択肢の一つになり得ます。

既存の仮想商店街への出店は、既に仮想商店街が獲得しているユーザーへのアプローチが図れるというメリットがある一方、独自のマーケティング活動を行う上では様々な制約も考えられます。また、外国籍で出店登録を行う際には、中国人の連帯保証人が必要であったり、B2Cで出店する際には、扱う商品の営業許可証が求められるので事前の準備が必要です。

4. その他留意事項

中国でもオンラインショッピング人口は増加していますが、購買者の趣向や商習慣は日本と異なる部分も多くあります。代金の回収については、オンライン決済サービスが普及していますが、人民元で売上を立てると国外送金規制が問題となることが考えられ、国際決済サービスの対応有無等に注意する必要があります。

出所：「貿易・投資相談Q & A」『ジェトロのビジネス情報』より転載
（まとめ：堀元敏勝／愛媛県産業貿易振興協会）

森実商事株式会社

本 社：四国中央市中之庄町1694-3
 設 立：昭和41年4月15日

事業内容：製紙原料（古紙・パルプ）、
 紙加工（ティッシュ・トイレッ
 トペーパー）、紙・紙製品
 の販売

代 表 者：代表取締役社長

森実 利勝

資 本 金：1,000万円

売 上 高：10,895百万円（平成20年3月期）

従業員数：54名



森実利勝
代表取締役社長



新幹線型ティッシュと200m巻のトイレットペーパー

1. 会社沿革

- ・1938年 現代表の実父が製紙原料の販売を八幡浜市で創業
- ・1966年 株式会社へ改組、旧伊予三島市に本社移転
- ・1975年 資本金10百万円に増資
- ・1991年 本社・工場の増設
- ・1999年 東京オフィスを開設（港区南青山）
- ・2002年 旧伊予三島市中之庄町に事務所・ティッシュ加工場を建設。（実質本社移転）
- ・2007年 ISO9001, 2000 JIS Q9001, 2000取得
綾川古紙センターを開設（香川県綾歌郡）
- ・2008年 福岡オフィスを開設（福岡市中央区）

2. 業務内容

1) 製紙原料（古紙・パルプ）の販売

古紙回収加工を祖業とし、パルプも輸入し近隣の製紙会社へ納入している。



古紙梱包作業



輸入されたパルプ

2) ティッシュ・トイレットペーパー等家庭紙の加工・販売

当社独自の200m巻きトイレットペーパー（通

常は60m巻）、カテキン入りティッシュ、販促品、OEM製品等の取り扱いを行っている。また、オンデマンド印刷機を用いてオリジナルティッシュの拡充を進めている。

3) 紙・板紙の販売

国内外の印刷用紙、板紙等を主に印刷会社を中心とした直需要先へ販売している。

4) 部門別の売上げ比率は、古紙・パルプ20%、家庭紙25%、紙・板紙55%である。

なお、紙・板紙売上げの内訳は、国内紙25%、輸入紙30%となっている。

3. わが社の国際化

1) パルプをロシア・カナダ・インドネシア等から直接輸入し、国内メーカーに販売している。また、約10年前から、印刷用紙を中心に中国・韓国・インドネシア等から直接輸入している。輸出については、韓国向け等を中心に昨年度は全売上高の約4%となった。

2) 国際化戦略

お客様の代理店として、お客様の求める商品が海外にあればそれを輸入し、海外のお客様が国内の商品を希望すれば、それを輸出するという方法で直接貿易を主体に取り組んでいる。

体制としては、貿易部は置かず、営業部、営業店での対応としている。また海外に駐在員は置かず、各営業部門が必要に応じ出張ベースで対応している。

4. 経営理念

良 賈 深 蔵 如 虚

森実利勝社長は「良賈深蔵如虚」を座右の銘とし、社員にも徹底している。これは「史記」老子伝に記述されている言葉で“優れた商人は商品を蔵の奥深くしまひ込み、はた目には何も無いように見える”の意味である。社長はこの揮毫を時の内閣総理大臣大平正芳氏に頂き、座右の銘としているそうだ。

また、経営理念としては、「信頼と責任」を掲げており、具体的には、お客様の様々な要望にきめ細かく対応し、1対1のコミュニケーションを大切に、*“Only One”*の企業を目指している。そのために信頼される企業・責任感に裏付けられた行動をとることを常に心がけている。

（インタビュー：柴尾義弘／愛媛県産業貿易振興協会）

日本ガスライン株式会社

本社：松山市三番町4丁目12-7

設立：昭和37年4月20日

事業内容：海上運送業

代表者：代表取締役社長

石崎 正史

石崎正史
代表取締役社長

資本金：9,750万円

売上高：7,470百万円（平成19年3月期）

従業員数：100名（平成19年3月末）



1. 会社沿革

- ・昭和37年 LPG輸送専門会社として設立
- ・昭和39年 LPGタンカー「第2いづみ丸」就航。沖縄向け輸送開始。将来の外航の足がかりとなる。
- ・昭和43年 社名を日本ガスラインに改称
- ・昭和45年 日本～香港航路就航。外航業務開始
- ・昭和47年 日本タンカーと共同で日本特殊船舶を設立。アスファルト・タンカー就航
- ・昭和54年 LPG国内輸送シェアトップへ。東南アジア全域に輸送エリアを広げる。
- ・平成3年 東南アジア向けアスファルト輸送船「New Century」就航
- ・平成8年 3隻の近海船を投入。環日本海地域への即応体制整備
- ・平成14年 全内航船についてISMを取得。安全管理システムを確立
- ・現在
 - ・LPG年間200万トンを送送する、LPG専門オペレーター
 - ・外航では、シンガポールを拠点にプロダクト・キャリア、アスファルト・タンカー、LPGタンカーの各分野での船腹拡充を目指す。

2. 業務内容

家庭燃料用LPG国内輸送量シェア40%を超える、LPG輸送の専門船主兼オペレーター。支配船隻数は20数隻を超えている。LPGを長期安定かつ経済的に輸送するため、50隻を超える建造実績で培ったノウハウを生かし、創立以来自らの設計と細部にわたる現場監督により、常に最優秀船を提供している。また、大型船から小型船に至る船団構成を整えて、大量輸送から小回りの利く輸送まで、多様な産業界の



ニーズに応えつつ、北は北海道から南は石垣島までの輸送サービスを提供している。

3. わが社の国際化

シンガポールに現地法人「Crystal Water Navigation」を1996年設立し、本格的に外航業務を開始した。

1) Crystal Water Navigation（シンガポール現地法人）概要

- ・業務内容：海上運送業
- ・設立：1996年
- ・資本金：US\$1,000千ドル（邦貨約1億円）
- ・売上高：US\$7.3百万ドル（邦貨約7.3億円）
- ・従業員：7名（内日本人1名）

2) 主要業務 シェル向けアスファルト船3隻、三菱商事向けブタジエン輸送船1隻の所有・管理を行う船主並びにオペレーター業務。アスファルト輸送は、シンガポール～中東、オーストラリア、中国、ブタジエン輸送は、インドネシア、マレーシア、韓国間に従事。

3) 設立の目的

- ・シェル等の海外石油メジャー製品の輸送に関しては、安全管理基準が厳しく、常に荷主との情報交換が必要であり、常駐させる必要があった。また、松山本社からでは、緊急時を含め、遠隔地であるため間に合わず、充分な対応ができない。
- ・主要荷主シェルのアジア本部はシンガポールにあり、荷主との対応上必要であること。
- ・LPG船については、毎年船舶検査があり現地シンガポール船籍が便利。
- ・パナマ船籍では、オーストラリアをはじめ各国で入港制限を受けるため、シンガポール籍とした。
- ・現地マンニング会社他に、安全管理他すべてを委託する方法もあるが、高コストとなり、また安全管理ノウハウの社内蓄積ができない。

シンガポール法人で取得した、安全管理基準は世界基準でレベルが高く、国内における輸送上の安全管理に有益であった。これらにより、全内航船にIMS（International Safety Management）を取得するなど、本社の安全管理システムの確立に大きく寄与することとなった。

4. 経営理念

国際社会並びに国民生活に、強く必要とされる事業である認識と誇りを持ち、事業を通して社会貢献をしよう。

目標

- ・社会に対し
安全問題並びに環境問題に最大の努力を払い、国際社会に強く必要とされる真摯かつ公正な企業を目指す。
- ・社員に対し
社員の幸福を願い、その家族の幸福を願い、仕事を通じて、それぞれの夢が実現できるような会社にした。
- ・株主に対し
株主が誇りを持って株式を持ち続けられる会社にすると共に、高配当の持続を会社の責務とする。

（インタビュー：柴尾義弘／愛媛県産業貿易振興協会）

海外ビジネス

米国最新事情…変わらぬアメリカ

伊予銀行 ニューヨーク駐在員事務所
所長 阪中 尚二

1. はじめに

米国経済回復の鍵は何か。それはバブルの前も後も変わらぬ部分、つまり米国の底力の部分だと思っています。

今回はお声かけいただきまして“米国最新事情”というようなテーマで何か書くように、という機会をいただきました。バブル崩壊の後、バック・ツー・ベシックス（基本に返れ！）ではありませんが、最新事情として、私がニューヨークで生活して経験したことの中から、この国に底流する“変わらぬアメリカ”を理解する助けになりそうな事柄を報告したいと思います。

申し遅れました。私は伊予銀行ニューヨーク駐在員事務所に勤務しています。20年前に会社から米国の大学に留学させてもらったときにボストンで結婚し、妻はボストン出身の米国人、子どもは娘が二人、日本でいうと中学3年生と小学6年生です。同時テロの翌年2002年の夏からニューヨークで勤務をしています。



マンハッタンの様子

2. 最近の日米、何が違うのか？

(1) よりよい明日を信じることのできる社会

最近の米国と日本の違いは何でしょうか。突き詰めて考えるとそれは、若者がよりよい明日を信じることのできる社会であるかどうか、というところに行き着くように思います。日本では多くの若者が「どうせ親の世代よりもよい生活なんてできやしない」と思っているのではないのでしょうか。将来に明るい展望を持ったり、明日は今日よりも良い日となる、と思ったりできなくなっているのではないでしょう



マンハッタン、タイムズスクエア

か。

でも、米国では依然として「よりよい明日」が信じられています。ここが日本とは決定的に違うところだと思うのです。

(2) カネを儲けることは善

米国には「カネを儲けることは善。努力すれば誰でも貧乏から抜け出せる。貧乏なのはあなたが怠惰で努力をしないから」という考え方があります。この考え方はバブルの前も後も変わりなく生きています。この考え方が、強欲な金融資本主義のもととなりバブルを生んだと非難することもできますが、一方で、努力は報われる、機会は平等である（結果の平等ではない）、チャンスはあなたにもある…というふうに捉えることもできるのです。

(3) アメリカン・ドリームの構成要素

言い方を換えれば、米国はアメリカン・ドリームが今も生きている国だということができると思います。また、オバマ大統領が選挙戦で繰り返した「Hope（希望）」も同じことを指しているように思います。

では、アメリカン・ドリームの構成要素は何でしょうか？

アメリカン・ドリームというのは、移民でやってきた人が、一生懸命に働きさえすれば、家族を養って、小さいながらも自分の家を持つことができる（そしてアメリカはいつもその機会を与えてくれる）ということです。アメリカン・ドリームの構成要因は、①一生懸命働いて、②家族を養って、③家を買って、④家族揃ってささやかなバケーションを楽しむ、ということがあるように思います。バケーションを楽しむことが、重要な構成要因ではないかと気がついたのは最近のことなのですが、米国には「がんばり続けると擦り切れてしまう」というような考え方があります。お金持ちはお金持ちなりに、貧しい人はそれなりにバケーションで気分転換をするので

す。米国ではバケーションは贅沢品ではなく、いわば必需品であるようなのです。そして、リーマン後のこの不景気な局面においても、やはりバケーションは必須であるようです。



マンハッタン

3. Mutual Respect for Strength (互いの強さに対する尊敬の念)

移民の国、米国には、合法移民、不法移民がアメリカンドリームを求めてやってきます。米国は3億人の人口を抱える先進国にして、人口増加率1% (人口が毎年3百万人くらい増えている) という珍しい国です。

移民の国、米国で生きていくために必要なことを、ある日系一世の方が『Mutual Respect for Strength』と表現したといいます (加藤良三前駐米全権大使の話)。

米国においては、まず自分の側に何らかの力、何らかの強さがなければ、対等でありえない。日系米国人として苦勞した年配の2世、3世の方々が、米国で生きていく上で一番大切なこととして実感したのが、この「Mutual respect for strength」の必要性であり、相手に尊敬の念を抱かせるに足る何らかの力、何らかの強さを自分は持っているかどうか、がポイントだということです。

ビジネス上の信頼関係も、個人間の信頼関係も、互いに互いの“よさ、魅力”を評価し、認め合うことなしには始まらないのは勿論ですが、その“よさ、魅力”を“strength (強さ)”と定義するところが、米国の一面を端的に表しているのだと思います。

(1) 日本人の強さ (Strength)

多くの人がそうだと思うのですが、海外で生活するようになってはじめて、私も日本のことを考えるようになりました。特にこの数年間は、世界における日本の存在感が低下する一方で、隣国中国の存在感がどんどん大きくなっていく、というときでした

ので、日本の強みは何なのか、日本人のよさは何なのかを考えずにはいられませんでした。

日本人が、他の国の人々との比較において誇れること、強みとなり得るものは何か、という問いに対する私の現段階での回答は、「勤勉であること、礼儀正しいこと、年長者を大切にすること、ごみが落ちていたら知らん顔ができずにひろってしまうこと、真面目であること、整理整頓ができること…」といったものになります。このような辺りにしか他の国と差別化できるstrengthはないのではないか、という気がするのです。

勤勉であること、礼儀正しいこと、整理整頓ができること、などは努力して獲得すべきもの、努力して習慣とすべきものです。そのようなことを美しいと考える価値観が、世界に誇れる日本人の特性なのではないかと思っています。

世界を舞台に活躍することを想定する時、日本の若者には是非、勤勉である努力、礼儀正しくあろうとする決意、整理整頓をする訓練等を継続してもらいたいと思います。

(2) 専門性

米国で“Mutual Respect for Strength”を獲得するためには、もうひとつ『専門性』という要素が必要です。ここでいう『専門性』というのは、大学院に行っている分野で博士号をとる、というものでも勿論いいのですが、あまりすごいことでなくてもいいのです。

『専門性』を身に付けるために、そのときそのときに、俺こんなことをするのは好きだな、俺はこんなことなら得意だな、こういうことをしているときが一番幸せだな、と思えることを持っていることがポイントになるのだと思います。好きなこと・得意なこと・幸せを感じるのなら興味が湧くでしょうから、いろんなことを吸収していくでしょう。そして、好きであり続けること。そのようなことが“strength”のための専門性に将来繋がるような気がします。

若い人たちが、好きなこと、得意なことにちょっとでも関連することで、将来職を得て稼ぐことができれば、どんなに幸せでしょう。好きなことなんてない、得意なことなんてない、という人もいるでしょう。でもきっと何かあると思います。

(3) 英語の勉強

私は英語の勉強は好きではありませんでした。留学のために英語の勉強を始めたとき、間違っ

けない、間違っではいけないと、間違ふことを恐れているだけの自分があることに気が付き驚いたのを覚えています。

英語の試験以外では、間違っているかどうかは、どうでもいいわけで、伝えたいことを伝えることができるかどうか、が問題なんですよ。でもそれから少ししてもっと恐いことに気がつきました。英語がへただから伝えることができないのではなく、伝えるべきこと／耳を傾けてもらえるような内容そのものを自分がもっていないのだ、ということに気がついてしまったのです。中味がないだけなのだと…。

中学、高校時代に受験英語をしっかり勉強しておけば、必要に迫られれば、ある期間集中して頑張ることが必要にはなりますが、英語の方は何とかできます。でも中味がなければだめです。

4. 宗 教

(1) 宗教とは生活そのもの

妻はアイルランド系のカトリック、子どももこちらでカトリックの教会学校に通いファースト・コミュニケーションを行いました。米国で生活して観察していると、一神教の人たちにとっての宗教と普通の日本人が頭に描く宗教の意味合いが相当違うということに気がつきます。一神教の人たちにとっての宗教は、イメージとしては生活そのもののなのです。

(2) 保守的な米国人

世論調査で有名なギャラップ社の調査によると今年の調査でも、米国民が「政治的に保守である」ことが示されています。2009年5月の調査では、40%が「政治的に保守」と回答、「穏健」が35%、「リベラル」が21%となっています。

2006年の中間選挙（上院・下院）、2008年の大統領選挙、議会選挙（上院・下院）で米国の民主党（単純化すると共和党が保守、民主党がリベラルという位置づけになります。）が連勝しているのですが、そういう結果とは別に保守層は増えており、リベラル層は横ばいだというのです。

ある人に勧められて読んだ（昭和初期に活躍した外交評論家の）清沢洌という人の80年ほど前のコラムに、米国民は「政治的には保守、経済的には進歩的」というくだりがあるのですが、80年経った今も同じなんだと驚きました。

大統領のオバマ、上院のリード、下院のペロシ、3人の米国のリーダーが民主党の中でもリベラル度が強いと言われているので、ついつい米国民が政治的にリベラルになってきたかと思ってしまうかもしれ

ませんが、このところはしっかりと押さえた上で、米国を見ていく必要があると思っています。

(3) ピューリタンが建国した米国、一神教の米国

米国を理解する上で鍵となるポイントのひとつに、米国はピューリタン（清教徒）が作った一神教の国であるということがあると思います。ピューリタン（清教徒）が弾圧を逃れてわたってきて米国が建国され…云々ということを経験の時間に習った気がしますが、米国って未だに確かにピューリタン（元々は潔癖・厳格・潔白でありすぎることの蔑称であったという話をきいたことがあります）なのです。米国にとって、民主主義を世界に広げることは正しいことで善。それで迷いがありません。他国の人にとってはそれは余計なおせっかいなのではないか、とか、他の価値観もあるだろう、という感じではないのです。これは一神教の単純さであり、強烈さであると思うのですが、この辺りはもともと一神教ではない日本人には本当には理解できないものなのかもしれない、という気がしています。

5. 教 育

(1) 『discipline（規律）を学ぶ』 & 『達成する喜びを知る』

上の娘は運の強い子で、9歳の時にはじめてうけたオーディションに受かり、ブロードウェイ経験者やブロードウェイを目指しているプロの方たちと一緒に、1ヶ月35公演のミュージカル「The Music Man」に小さな役で出演しました。ニューヨーク郊外のナヤックという町のヘレン・ヘイズ・シアター（座席数350）というところで行われた公演です。

マンハッタンのスタジオで2週間（9時～18時まで）、実際の劇場で5日間（10時～22時、あるいは11時～23時）といった練習を経て迎えた初日、ステージ・マネジャーのルネさんが私に声をかけてくれました。

「ミキエ（長女の名前）は今回のことを楽しんでいるか？ 大変だろうけど、とてもいい経験をしていると思うよ。第一にdiscipline（規律）を学ぶことができる。第二に、共通の大きな目標達成のために、日々なすべきことをやり遂げ、最終的にはその大きな目標を達成する、その過程に身をおくことは、子どもたちには貴重な経験だと思うよ。」というのです。

(discipline（規律）)

ルネさんのその言葉に私ははっとしました。その切り口に驚いたのです。子どもにとっての“意味合

い、効能”を説明するにあたり、「discipline（規律）」と「達成する喜びを知る」という切り口を用いたことが新鮮だったのです。

いわれてみれば、確かに「discipline（規律）」の大切さを学び、「達成する喜びを知る」ことは、子どもが将来社会に出たときにきっと役立つことであり、親や学校から子どもたちへプレゼントすべき大切なことのように思えます。

私自身をふりかえてみると、小、中、高校生の頃から「いい友達を作ること、いい友達であること」「いい子でいること」そして「しっかり勉強する（していい成績をとる）こと」を“教育の目標”と受けとめていたようなものですので、「discipline（規律）」と「達成する喜び」が教育の重要な要素、と指摘されて、本当にそうだな、と感心したのです。（達成する喜びを知る）

私自身、舞台とか演劇とかには全く無縁の人間ですので、娘の送り迎えを通じて垣間見たそのプロの世界は、新鮮なものでした。と同時に、会社での営みが凝縮されている世界に見えました。

オーディションで選ばれたプロが集まり、ディレクターとステージ・マネジャーのリーダーシップのもとに、短期間でショーを作り上げていくわけで、毎日すごいスピードで事態は進展してゆきます。目標達成のためには、規律が必要で、日々なすべきことは、期日までに確実になしとげることを求められます。できない人間はオーディションで選ばれていないはず、という感じです。

そのショーは、子役はみな無給で、プロではない子どもによるプログラムでしたので、子役には、そこまでの厳しさは要求されなかったと思うのですが、プロの大人たちとそのような張り詰めた時間を過ごしたこと（そして、そのような厳しい世界の中でも周りの人たちに優しく接する姿をみたこと）は、本当にいい経験になったのだらうと、思っています。



ミュージカルの練習風景

(2) 先生に威厳があり、比較的静かな教室

娘が通う小学校は、私が通っていた頃（35～40年前）の日本の小学校と感じが似ていて、先生に威厳があり、学校には規律があるように思えます。

いろいろ聞いていると、米国の先生はクラスの授業だけに集中できるようで、日本に比べて恵まれているように思えます。

相違点をいくつか挙げてみますと…。

- 小学校の先生は、夏休みには学校の仕事から完全に解放されます。夏休みは2ヶ月ありますので、10ヶ月間は学校の先生として働きますが、夏休みの2ヶ月は小学校の仕事から開放されます（給料は、考え方としては10ヶ月分相当額のようにです）。小学校の先生は夏休みには家族とゆっくり過ごしたり、自分が勤める小学校とは全く関係のないサマーキャンプでアルバイトをしたりしているようです。
- 小学校の先生は昼食の時間に子どもたちの面倒を見る必要がありません。また、登下校の時に子どもたちのことを見守る必要もありません。昼食の時間はランチルームのおばさんが、登下校時はその時間担当の人が面倒をみます。（時給10ドルくらいのパートタイム／ボランティアの人を雇っているようです。）ですから、子どもたちと一緒に午後3時15分くらいに学校をでて帰宅することも可能です。
- 有給休暇をきっちり自由に取れます。有給休暇が20日間くらいあるようですので、先生がすごく頻繁に休みをとっている感じがします。（例えば、自分の娘の学芸会がある日には休みを取って、娘の通う小学校の学芸会を観にいくことをするわけです。）先生が休みを取った時は、予め登録している親などが代行要員として先生の役を務めます。朝6時30分くらいに代行要員の家に電話がかかってきて、「今日～小学校の～先生のクラスをみてもらえませんか？」という依頼があります。
- （勤続10年を超えた）小学校の先生には基本的に転勤がありません。また、担当の学年も変わりません。このため親が小学1年生の時に担任だった先生が二十数年後に、息子や娘の小学校1年時の担任になるということがよくあるようです。また、私の娘の通う公立小学校では、兄弟姉妹は、原則として同じ先生のクラスになります。つまり、小学校4年時に上の娘の担任だったK先生は、数年後に下の娘が4年生になった時には下の娘の担任となるのです。

6. 些細なこと

(1) その1…待つことになりました。

- まず、買い物をしたときのレジでの支払い。じっくり構えて、列に並んでじっくり待つ。…急いでいるときは買い物をしてはいけない、という感じです。
- ファストフード店で注文どおりにできないこと。(怒るほうが悪い。注文どおりにできないのが普通と思っておけば丁度よい。)…ファストフード店はファスト(速い)と思っているので、腹が立つ。腹の立つ人は注文できない。どんなに待たされても腹も立てず、働き始めたばかりで遅いけど一生懸命取り組んでいる従業員の励みになるような一言をマネジャーの前で言ってやれるくらいにならないといけない。

(2) その2…日本の優れもの

- 日本製品との違いが一目瞭然であると(私が個人的に)思っているもの…ホッチキスの芯、鉛筆、鉛筆削り、セロテープ。

(3) ヒューマン・エラー (human error、人的なミス) に対する考え方

『人的なミス』に対する考え方が、日本と米国ではかなり違う、ということを知る機会がありました。こちらで健康診断(問診と血液検査の簡易なもの。人間ドックのようなものは一般的ではありません。)の申し込みをしたときのことです。1月中旬に申し込んだのですが、取れた予約が5月下旬。健康診断前日には医師のオフィスから予約確認の電話もありました。

予約当日になって診療所に出向くと、なんと私の予約がコンピューター上では存在しないというのです。いろいろ調べてくれて判ったのは、前日に予約確認の電話をくれた事務員さんが、確認後のコンピューター入力で日付を誤入力し、過去の日付で入力してしまった、というのです。そして日付を誤入力した時点で私の予約がキャンセルになってしまっていた…。

このときに、ミスをした当の事務員さんの、私に対する対応がどうも米国ではごく一般的な対応で、それ以上のことを求めるのは、求める方が求めすぎなのだ、ということのようなのです。そのときの事務員さんの対応は以下のようなものでした。

- 「私がミスをした。大変申し訳ない。」というちゃんとしたお詫び。
- これは『human error (人的なミス)』だ。人的

なミスというものは避けようと努力はするが、何せん発生してしまうもので、避けられないものである。

- 今できるのは、既に発生してしまった問題に対し、次善の策を示すこと。

そして、彼女が私に提示してくれた次善の策は「6月**日の午前10時(この日は既に仕事のスケジュールが入っていて無理)、それがだめなら7月。」というもので、私は開いた口が塞がりませんでした。4ヶ月待って予約の日を迎え、こちらに全く落ち度がなく先方の単純ミスでその日に受診できないばかりでなく、次回の健康診断の日程が2ヵ月先になってしまうとは…。(日本だとして考えても、当初予約した日に診てもらえると思うので、そんな先になると言われ信じられなかったのです。)

この日は(恥ずかしながら)一日中やり場のない怒りと心の混乱がありました。翌日になって、落ちてきて、前に聞いた次のような話を思い出しました。

それは、知り合いで、鳶職の親分のようなことをしている米国人(現地校に通う娘の友達のお父さん。グランドセントラル駅の天井の芸術品を修復したり、かつてはワールドトレードセンターの最上階近辺のまどの修理をしたりしていた)が私にしてくれた話です。

「俺は州政府や市当局の金の入った仕事をすることが多いのだが、何か問題が発生すると会議ばかりだ。お役所なので、不都合が発生したときにその原因を明らかにすることを厳しく求められ、一つ一つに対応策を出さないといけない。原因が『human error (人的なミス)』ということになって初めて、そこで漸く赦してもらえて会議が終わるんだ。」というのです。たまたま電車に乗り合わせたときに、彼からこの話を聞いたのですが、そのときは「そこで会議が終わる」というのにあれっ?と思ったものの、あまり突き詰めては考えませんでした。日本なら「そこから対策会議が始まる。」ということになると思うのですが、米国では「人的ミスというものは発生するもので避けられない。いくら努力してもゼロにはできない。」という考え方を前提としているようで、それをゼロにしろと求めることは求めすぎだとされているようなのです。

これを日本の労働力の質の高さに繋げて考えることもできるでしょうし、逆に多様性を前提とした米国社会の現実に応じた対応と考えることもできると思います。

国際ビジネス支援講座開催のご案内

当協会では、県内企業や個人が行う海外取引を支援するため、「平成21年度・国際ビジネス支援講座」を開催します。毎年、貿易実務の研修会として関係の皆様からご好評をいただいております。本年も「輸入取引実務」、「輸出取引実務」の2コースを次の通り順次開催します。お申し込みをお待ちしています。

●輸入取引実務コース（平成21年10月開催）

開催日	テ　　マ	講　　師
8日(木)	○輸入取引のしくみと基礎知識	(株)愛媛銀行 証券国際部 大岩 克幸 氏
	○輸入先の開拓から成約まで	三浦工業(株) 開発資材部 海外購買課 真鍋 二郎 氏
16日(金)	○輸入信用状の開設事務	(株)愛媛銀行 証券国際部 大岩 克幸 氏
	○輸入船積書類の点検	(株)伊予銀行 国際部 大野 真紀 氏
22日(木)	○輸入通関手続き	神戸税関松山税関支署 上席審査官 山脇 千恵 氏
	○通関・港湾運送事業者の役割	日本通運(株)松山トータルロジスティクス 事業所長 細谷 典夫 氏
	○為替相場とリスクヘッジ	(株)伊予銀行 国際部 課長代理 佐藤 和彦 氏
29日(木)	○輸入代金の決済と輸入金融	(株)伊予銀行 国際部 課長 続木 聖三 氏
	○貿易クレームの申立て	マルトモ(株) 執行役員 購買部 部長 房田 三雄 氏
	○輸入コストの積算と採算	愛媛エフ・イー・ゼット(株) 課長代理 松井 忠志 氏

●輸出取引実務コース（平成21年11月開催）

開催日	テ　　マ	講　　師
5日(木)	○輸出取引のしくみと基礎知識	(株)愛媛銀行 証券国際部 副調査役 村上 稔明 氏
	○輸出先の開拓から成約まで	三浦工業(株) 国際事業本部 課長 坂本 一之 氏
12日(木)	○輸出信用状の接受と点検	(株)愛媛銀行 証券国際部 副調査役 村上 稔明 氏
	○輸出船積書類の作成と手配	(株)伊予銀行 国際部 主査 高村 澄子 氏
19日(木)	○輸出通関手続き	神戸税関松山税関支署 統括審査官 森畑 仁志 氏
	○通関・港湾運送事業者の役割	日本通運(株)松山トータルロジスティクス 事業所長 細谷 典夫 氏
	○為替相場とリスクヘッジ	(株)伊予銀行 国際部 課長代理 佐藤 和彦 氏
27日(金)	○輸出代金の回収と輸出金融	(株)伊予銀行 国際部 担当課長 真鍋 玲 氏
	○貿易クレーム申立てへの対応、処理	マルトモ(株) 執行役員 購買部 部長 房田 三雄 氏
	○輸出コストの積算と採算	愛媛エフ・イー・ゼット(株) 課長代理 松井 忠志 氏

講師、カリキュラムに急な変更があった場合は、ご了承ください。

- ・受講料 各コース11,000円（ただし、当協会会員は10,000円）
- ・会 場 愛媛国際貿易センター（アイテムえひめ）3階 多目的ルーム

【お問い合わせ・申し込み先】

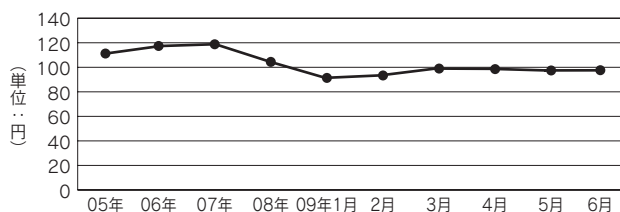
(社)愛媛県産業貿易振興協会

TEL (089) 953-3313 FAX (089) 953-3883

主要通貨為替レート推移

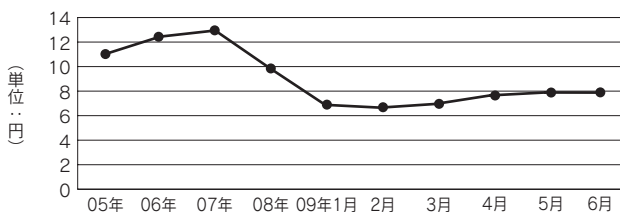
■円・ドル (TTS平均)

05年	111.21
06年	117.38
07年	118.84
08年	104.45
2009年1月	91.41
2月	93.43
3月	98.98
4月	98.78
5月	97.48
6月	97.57



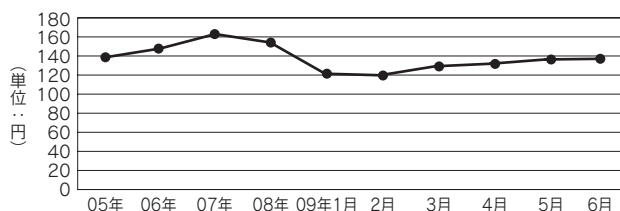
■円・100ウォン (TTS平均)

05年	11.02
06年	12.45
07年	12.95
08年	9.85
2009年1月	6.87
2月	6.64
3月	6.94
4月	7.64
5月	7.88
6月	7.87



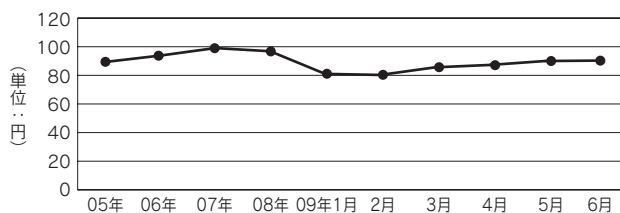
■円・ユーロ (TTS平均)

05年	138.42
06年	147.64
07年	162.74
08年	153.94
2009年1月	121.26
2月	119.66
3月	129.02
4月	131.68
5月	136.15
6月	136.87



■円・SFr (TTS平均)

05年	89.34
06年	93.80
07年	99.03
08年	96.83
2009年1月	81.05
2月	80.30
3月	85.61
4月	87.28
5月	90.01
6月	90.31



編集後記

「エヒメ・フォーカス」では、愛媛県経済労働部長佐伯満孝氏に、「県内企業の海外展開支援～made in Ehimeを今こそ世界へ～」と題してご寄稿をいただきました。

「ニュース・トピックス」では、姉妹都市「フライブルク市との経済交流」について、松山市産業経済部梶田晋一郎氏のご寄稿、6月9日開催の当協会の第19回通常総会ならびに記念講演会の模様を掲載させて頂きました。

昨年のリーマン・ショックに端を発する「100年に一度の危機」は、米国の象徴である“ゼネラル・モーターズ”をも破綻させてしまいました。しかし、各国政府の積極的な財政出動もあり、底割れが止まり、小康状態を保っておりますが、県内企業への悪影響は甚大でありました。ただ、この不況の中でも、将来を見据え“ピンチはチャンス”と捉え、海外投資を活発化させている頼もしい企業も数多くあります。

発行

EIBA (社)愛媛県産業貿易振興協会

内容についてご意見、ご質問があれば、下記までお問い合わせ下さい。

〒791-8057 松山市大可賀2-1-28 アイテムえひめ3階

TEL 089-953-3313 FAX 089-953-3883

ホームページ：http://iyocom.jp/eibassn/

メールアドレス：eibassn@smile.ocn.ne.jp

印刷：セキ株式会社

〒790-8686 松山市湊町7丁目7-1

TEL 089-945-0111 FAX 089-932-0860