

# EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

## ●エヒメフォーカス

愛媛の国際化と『産貿協』の今年の活動  
公益社団法人 愛媛県産業貿易振興協会 会長 森田浩治

## ●ニューストピックス

愛媛県の海外売り込み作戦をご紹介  
～魅力ある市場、東アジアに 魅力ある県産品を～  
愛媛県経済労働部管理局産業政策課貿易海運係

## ●会員紹介

株式会社トップシステム

## ●海外ビジネス

中国広州市での日常生活と反日デモ後の状況  
外務省在広州日本国総領事館 副領事 川口佐智氏

## ●貿易投資 Q&A

安全保障貿易管理におけるキャッチオール規制

## ●『産貿協』からのお知らせ

「ジェットロ・愛媛産業国際化センター」活用のご案内  
平成24年度国際ビジネス支援講座の実施報告

## 愛媛の国際化と『産貿協』の 今年の活動



公益社団法人 愛媛県産業貿易振興協会  
会長 森田 浩治

新年、明けましておめでとうございます。

皆様方には、日頃より当協会の活動に対して格別のご理解とご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、昨年は、海外ではロンドンでのオリンピックやミャンマーでの急速な民主化進展など明るい話題はあったものの、改善への道筋が見えないヨーロッパの財政危機問題など懸案は続き、日本でも山中教授のノーベル賞受賞やスマートフォンやタブレット端末等が新しい時代の象徴として普及拡大して次世代への希望を見せる一方、韓国や中国との領土問題、それに伴う中国での激烈な反日デモ、進展が見えない東日本大震災の復興、そしてその根底にある政治的な混迷など、国内外ともに、多くの苦難に満ちた一年でした。

このように閉塞感が世界を覆う中ではありますが、急速に進む少子高齢化・人口減少や産業空洞化など成長基盤が揺らぐ中で、経済成長と財政健全化の同時達成を目指さなければならない我が国にとっては、さまざまな障害はあっても海外との経済的、社会的な繋がりをなくしては、今後の展望は開けないのではないのでしょうか。このような環境下、『産貿協』では地域の国際化や活性化に少しでもお役に立てるよう、今年も引き続き積極的に活動して参ります。

まず、愛媛県内企業などの海外取引の開拓や拡大については、個々の事案を具体的、継続的にサポートすることにより、その実現を図り、ひとつひとつの支援を地道に積み重ねて地域全体での成果に繋げるような活動を行いたいと思います。

また、愛媛県や県内自治体などの「官」、大学などの「学」、そして海外への事業展開を検討・努力する地元企業の「産」、これら産・学・官の活動をうまく結び付けて、有効に機能させるお手伝いをしたいと考えています。「官」が提供する各種支援策などを広く県内企業等に周知、紹介して結び付けるお手伝い、「産」の外国人材ニーズと「学」の留学生情報やその他の外国人情報などを結び付けるお手伝いなど、従来からの貿易投資相談や各種情報提供等をこのような活動に発展させていきたいと考えています。

こうした活動が、愛媛の国際化、さらに地域経済の活性化につながるものと考えて活動いたしますので、本年も引続き、当協会をご支援いただきますとともに、積極的にご活用いただきますよう、よろしくお願いいたします。



## 愛媛県の海外売り込み作戦をご紹介します ～魅力ある市場、東アジアに 魅力ある県産品を～

愛媛県経済労働部管理局産業政策課貿易海運係

### 《はじめに》

日本経済の成熟化による内需の飽和、長期化する消費低迷や、本格化する人口減少に伴う国内市場の縮小に対応するため、成長を続ける海外市場への注目が集まっています。特に東アジア地域は近年急速に成長・発展を遂げており、今後も市場の拡大が見込まれています。愛媛県では、これら東アジア地域をターゲットに、県内の各種機関・団体と連携しながら、愛媛が誇る農林水産物やものづくり産業などのPRと販路開拓を積極的に推進しています。

その取組みの一環として、2010年に設立した官民一体の輸出支援組織「愛媛県地域貿易振興協議会」（事務局：愛媛県産業政策課）では、東アジア地域のうち香港、シンガポール、台湾、タイの4地域を対象に、各地域において県内食品産業の輸出サポートを行う「地域商社」を選定、育成支援しています。この活動も今年度で3年目を迎え、各地域への県産品の輸出ルートが次第に確立され、各地のパートナー企業と連携した現地での継続的な営業活動や、商談会の開催、レストランでの愛媛メニューフェアの実施など県内産品の販路開拓活動に積極果敢に取り組んでいます。

このうち、シンガポールについては、2012年4月に知事のトップセールスによる試食商談会を開催したところ、現地レストランのシェフやオーナーなどに好評であったことから、次へのステップとして、秋に開催された日本食見本市「Oishii JAPAN」へ愛媛ブースを出展することとしました。以下、この出展をトピックスとして、シンガポールの概況、出展準備から実際の出展概要までをご報告します。

### 《シンガポールの市場概況》

シンガポールは淡路島より少し大きい程度の面積に人口約500万人が住む多国籍の国です。政府主導によるグローバル国家建設を目指した規制緩和策が功を奏し、金融などサービス業を中心にアジア地域の拠点としての機能強化が進んでおり、経済成長率はここ10年間に5%近くで推移するなど著しい発展を続けております。世界中から人、モノ、金が入り、競争が激し

いものの、日本人駐在員の増加や日本食レストランの進出もあり、日本食の認知度や需要が高まっています。



活況を呈するシンガポールの夜景

### 《Oishii JAPANについて》

「Oishii JAPAN」は、シンガポールで開催される日本食をテーマとした展示会で、“日本食品・飲料”、“食品機械”、“日本食サービス”など日本食に関するあらゆる分野を対象としています。こうした大規模な展示会に県主催のブースを出展するのは愛媛県としては初めてです。2012年は、シンガポールの新たなランドマークであるマリーナ・ベイ・サンズを会場に、11月1日（木）から3日（土）までの3日間開催され、日本（27都道府県）・シンガポールから220社・団体が出展、来場者はシンガポールやその周辺国（マレーシア、ベトナムなど）から、計5,096人（速報値）が来場しました。



Oishii JAPAN会場入り口

### 《Oishii Japan 2012》

1. 期 間：2012年11月1日（木）～3日（土）  
1・2日はビジネスデー、3日はパブリックデー
2. 場 所：サンズ・エキスポ&コンベンションセンター  
（マリーナ・ベイ・サンズ内）
3. 主 催：OJ Events Pte Ltd
4. 後 援：農林水産省、JETRO、観光庁、  
シンガポール政府観光局など
5. 出展対象：Made by Japanの農林水産品・食品、飲料・酒・焼酎、設備機器、調理器具、食器
6. 規 模：日本（27都道府県）  
シンガポールより220社・団体が出展

### 《愛媛ブース》

1. 主 催：愛媛県
2. 運 営：愛媛県地域貿易振興協議会
3. 協 力：愛媛エフ・エー・ゼット株式会社
4. 出展規模：4ブース  
1ブースは間口3.0m×奥行3.0m（9㎡）
5. 出展企業：愛媛県4社（+1社共同出展）  
☆香川県7社と共同出展、「香川県・愛媛県パビリオン」として、計10ブース（90㎡）でブース設置
6. 出展結果：来場者のべ145名  
飲食、ホテル、小売、貿易、食品卸関係、のべ100社程度と商談



会場建物入り口からの写真  
（写真右の建物はマリーナ・ベイ・サンズホテル）

### 《愛媛ブース出展準備》

Oishii JAPAN愛媛ブースへの出展を決定したのは、梅雨明けを間近に控える7月中旬。県の6月補正予算が成立し、出展に向けた準備を進めることとなりました。

まずは、出展企業を募集するため、愛媛県の産業国際化ホームページ（[www.pref.ehime.jp/h30100/global/index.html](http://www.pref.ehime.jp/h30100/global/index.html)）やFacebook（[www.facebook.com/ehimeglobal](http://www.facebook.com/ehimeglobal)）への掲載、本県や関係機関（地域貿易振興協議会会員、ジェトロ等）からのメール送信などで周知しました。

その結果、多くの企業から問い合わせや応募をいただき、改めてシンガポールへの県内企業の関心の高さを感じました。出展企業については、地域商社からの意見を踏まえ、選考の結果、珍味、納豆製品、じゃこ天、水産物等4社（+1社共同出展）が愛媛ブースに出展することとなりました。

出展企業や商品の決定と並行し、Oishii JAPAN主催者による説明会や、共同出展する香川県と打ち合わせを経て、ブースデザイン、商品輸送準備、販促資材（パンフレット）作成などに取り掛かりました。シンガポールは物価水準が高く、経費捻出のため節約に苦慮しながらの準備となりましたが、香川県や関係会社、出展企業のご協力のもと、無事にブースの手配ができました。

また、商談通訳は、地域商社のパートナー企業に商談サポートを含めて依頼したほか、伊予銀行シンガポール事務所やジェトロ愛媛からも支援いただき、来場者との商談をスムーズに行うことができました。

シンガポールへの渡航に際しては、10月29日（月）に出展者（同行程の方）5名、県・関係企業等6名の計11名で松山空港にて出発式を行いました。折しも、松山－上海便がナイトステイに変更され、週4便化されることから、上海乗継でシンガポールに渡航することとなりました。当日は4便化後、松山空港発の初フライトであったことから、出発式の模様を報道陣にも公開し、個別の取材も受けました。

本県からは、2012年4月に設置した「愛のくにえひめ営業推進本部」の営業部長（営業戦略監）をトップとし、また、10月に愛媛県との間で「地域経済の持続的な発展に向けた連携・協力協定」を締結した伊予銀行からも、海外展開分野での協力の第一弾として、県庁支店長が同行されました。今回の渡航中には、現地レストラン関係者への営業や、伊予銀行シンガポール事務所の協力を得て、現地に進出している県内企業関係者との意見交換など、本県製品の営業活動とシンガポール市場の情報収集等に努めました。



出展前日の愛媛県ブース（準備中）



### 《実際の出展状況》

展示会は、11月1日から3日までの3日間ですが、そのうち前2日間はバイヤー商談日、最終日は一般開放日(入場料4シンガポールドル≒260円)でした。1・2日のバイヤー商談日には、シンガポールで日本食に関心のある卸売業、飲食業、小売業、貿易業者等が来場したほか、主催者が近隣諸国のバイヤーを招へいしており、それぞれのバイヤーに商品の特徴やセールスポイントをアピールし、サンプル提供や見積依頼を受けるなど、じっくり商談しました。3日の開放日には、一般来場客へ商品を試食提供することで商品に対する率直な評価を受け、現地消費者に受け入れられる可能性があるかどうかを確かめることができました。愛媛ブースで特に人気があったのは、「ハマチフィーレ」等の海産物であり、寿司で提供したブースの前には長い列ができていました。会期全体を通して来場客の反応の良さから、シンガポールや東南アジア諸国での日本食品の人気を改めて感じました。



一般来場日の愛媛ブース(来場客で賑わう)

この見本市には、愛媛県以外にも、各自治体がそれぞれ独自に大型ブースを設けており、他の都道府県や市の担当者と出展者同士の立場で、様々な情報交換を行うことができました。また、イベント会場が奥側に設けられており、マグロの解体ショーやうどん作り(香川県の出展者が対応)など、主催者が出展者と連携して定期的にイベントを開催しました。それ以外にも、併催イベントとして、農林水産省のブースで東北の食の安全性PRを行ったり、ジェトロが商談ミッションにあわせた商談会を行ったりと、来場者を増やし、満足度を高めるため、様々な取組みを行っていました。

愛媛ブースは、香川県と共同出展したことで、主催者からの配慮でパビリオンの入口に一番近い位置に配置いただいたこともあり、多くの集客となり、来場者のべ145名と名刺交換を行い、飲食、ホテル、小売、貿易、

食品卸関係、のべ100社近くと商談を行いました。

今後は、具体的な商談を行う中で、地域商社を通じたフォロー営業など商談継続案件のバックアップ体制を整え、出展商品をシンガポールや東南アジア諸国に流通させられるようサポートすることとしています。

### 《おわりに》

海外市場への挑戦は農林水産物、加工商品、機械製品などそれぞれの商品分野の特性等に応じた販路開拓活動が必要であるため、本県では、上記以外にも各分野の専門部署(農林水産部、経済労働部)において様々な販路開拓支援を行っています。また、前述のとおり、去年(2012年)4月には各部署を統括する「愛のくにえひめ営業推進本部」を立ち上げ、オール愛媛として本県の営業活動やPRを行い、国内外での愛媛の認知度向上に取り組んでいます。

長引く円高傾向や東日本大震災に伴う原発事故、国によって異なるカントリーリスクなど、輸出には様々なハードルが付きものです。また、輸出に係る各種手続きや現地との商習慣の違いを克服し、海外取引を行うためには、国内以上に地道で粘り強い努力が必要です。愛媛県では、本県産品の輸出拡大に向け、立ちちはだかるこういった壁を乗り越えるべく県内企業を支援し、現地への「種まき」活動を今後も継続してまいります。



シンガポール市街地の様子



愛媛県イメージアップキャラクター  
みきゃん

# 会 員 紹 介

## 株式会社トップシステム



森 達雄  
代表取締役

本 社：〒793-0003 愛媛県西条市ひうち3-60  
 設 立：平成11年10月  
 事業内容：■ 医薬品製造設備の設計、製作  
 ■ 圧力容器、タンク及びユニット配管の設計、製作  
 ■ バリデーション、メンテナンス業務  
 ■ 各種産業用プラントの設計、製作  
 ■ サニタリー用の特殊バルブの販売  
 ■ 貿易業務  
 ■ 研究開発事業

代 表 者：代表取締役 森 達雄  
 資 本 金：2,400万円  
 売 上 高：約9億7,000万円  
 従業員数：36名

### 1. 会社沿革

- ・平成11年10月1日 有限会社トップシステム設立
- ・平成12年1月 西条産業情報支援センター内に事務所開設
- ・平成13年2月 資本金を1,000万円に増資
- 4月1日 株式会社トップシステムに組織変更
- ・平成14年4月 西条市ひうちに本社工場を建設し移転
- ・平成16年10月 中国上海市に合弁会社「上海西条峰雄機械有限公司」設立
- ・平成17年10月 四国経済産業局より新連携事業認定をうける  
「水素エネルギーを利用した省エネルギー型冷凍機等の開発と製造」
- ・平成18年10月 本店所在地変更
- ・平成19年3月 東京営業所開設
- ・平成20年4月 資本金を2,400万円に増資
- ・平成21年5月 東京営業所を移転
- 10月 「ザルトリウス・ステディム・ジャパン株式会社」とメンテナンス契約を締結
- ・平成22年6月 大阪営業所開設
- ・平成23年7月 ひうち工場開設
- 12月 ISO9001：2008 認証登録
- ・平成24年6月 中国上海市に独資会社「拓溥（上海）貿易有限公司」設立



本社外観



ひうち工場外観

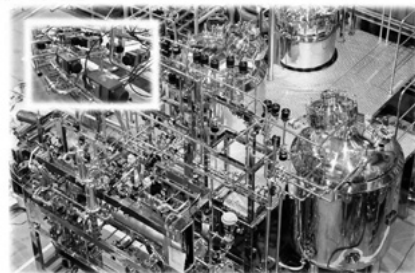
### 2. 業務内容の紹介

当社は製薬会社で使用される医薬品製造装置をメインに、設計、製造からアフターメンテナンスに至るまでの一貫したサービスを提供しています。当社が手がける医薬品製造装置には、培養装置、調製設備、不活化設備等があり、各医薬品の製造工程に合わせて、必要なシステムを提案します。

また、自社製品の海外生産を行い、配管、加工部品、サニタリー用ボールバルブ等の輸出入やインターネット販売を行っています。

国内の製造業を堅実に支える一方、凍結乾燥機の世界シェアNo.1を占める中国「TOFFLON」と提携し、中国国内、東南アジア圏へ向けて安心できる医薬品製造装置を供給するため、海外への技術協力、人材育成にも力を入れています。

医薬品製造設備



TOPSYSTEM

調製装置



中国での展示会出展ブース



### 3. わが社の国際化について

#### (1) 海外拠点の設置状況

平成24年6月に貿易商社として「拓溥（上海）貿易有限公司」を上海市に設立、中国国内市場の販路開拓拠点にすると共に、食品から機械設備に至るまで幅広い分野の輸出入を行っています。

また、技術供与先である中国「TOFFLON」と合弁会社「上海東富龍拓溥科技股份有限公司」を設立し、医薬用水調製設備、不活化設備等の装置販売を行う予定です。

#### ■ 拓溥（上海）貿易有限公司

所在地：上海市徐汇区天钥橋路567号4楼403号室

設立：平成24年6月

事業内容：機械設備及びその部品、金属製品の卸売、輸出入、コミッション代理並びに付帯業務の提供



拓溥（上海）貿易有限公司のオフィス

#### ■ 上海東富龍拓溥科技股份有限公司

所在地：上海市閔行区都会路139号

設立：平成25年春 予定

事業内容：医薬、化学、食品、化粧品等工業用向け調製装置、医薬用水製造設備、排水・不活化装置、サニタリー配管等の設計、製造、研究開発及び自社製品の販売並びに据付試運転、メンテナンス業務、バリデーション、前述製品と同等製品の卸売り、輸出入、コミッション代理並びに付帯業務の提供



TOFFLONとの合弁契約締結

#### (2) これまで、そしてこれからの海外戦略

以前は半導体の需要が多く、台湾、韓国から部品を仕入れ、販売を行っていました。しかし、時

代の推移と共にその需要が減り、現在ではバルブの輸出入を中心に行っています。

一方、医薬品製造装置メーカーとして日本国内の製造業が頭打ちになる中、海外への販路拡大を目指し、日本で培ったメーカーとしてのノウハウを中国企業へ供与して合弁会社を設立、GMP\*に対応した高品質の装置を海外で製作し、中国、東南アジアへとシェアを拡大することを目指しています。また、平成21年より、バイオ業界の革新的な製造方法であるシングルユースの世界的トップメーカー「ザルトリウス」をオフィシャルサポートし、医薬の最前線を歩む技術開発を支えてきました。このシングルユースは、今後、ますます注目されることが期待されます。

さらに、当社の主要装置である医薬用水調製設備を食品の分野に活用し、地元西条の名水を使った甘酒を開発、愛媛の特産を海外に広めていきたいとも考えています。

海外との取引には、言語、慣習、考え方が違うことが多く苦勞をすることもあります。それでもまた醍醐味の一つ、医薬を軸に幅を広げ「攻める」海外展開を行ってまいります。

(※GMP…Good Manufacturing Practice 製造管理及び品質管理に関する基準)

### 4. 経営理念、考働指針

#### 経営理念

私達は、信頼され、歓迎される製品とサービスを提供し、関係する人々の生活を豊かにし、広く社会に貢献し続けます。

#### 考働指針

##### －品質は人－

私達は、自らの仕事の質が製品及びサービスの品質に重要な影響を与えることを自覚し、質の高い技術・要求を習得し、行動することで顧客満足向上に努めます。

##### －改善は義務－

私達は、常に顧客や市場、パートナー等の外部環境や、新しい技術や方法論等の内部環境の変化にあわせ、より高い効果、効率を考えたうえで仕事を見直し、継続的な改善を行います。

##### －統合と連携－

私達は、法令遵守の下、営業、技術、財務要因、その他全ての要因を常に統合して考え、更に創造力と努力によって高いレベルで連携させることにより、より高い品質の製品とサービスを供給し続けます。

※考働とは、価値ある事、即ちより多くの人の役に立つことを常に考えながら、知恵を出し、それを即実行することである。

# 海外ビジネス

## 中国広州市での日常生活と 反日デモ後の状況

外務省

在広州日本国総領事館

副領事 川口 佐智

(西条市より派遣)



私が中国へ赴任して半年が経ちました。

西条市から外務省への派遣となり、昨年の1月から3ヶ月の東京本省関係各課での研修を終えた後、在広州日本国総領事館へ赴任しましたが、本当にあっという間に6ヶ月が過ぎてしまいました。

初めての海外でしたので、仕事も生活も言葉も全てが分からないまま、周りの人に助けていただきながらのスタートでした。

赴任する前に不安に思っていたほど危険なこともなく、広州の人たちは明るく親切でしたし、中国語教室にも通いながらなんとか少しずつ、一人でも外へ出て行こうと思えてきた頃、尖閣諸島問題に端を発した反日デモが発生し、それまでとは、また違った中国も体験することとなりました。この半年で私が見て感じた中国広州をご紹介します。

### はじめに

広州が省都となる広東省は、中国の南部に位置し、気候は温帯夏雨気候にあたり、平均気温22.8度、平均湿度77%で、夏は最高気温が30℃を超え、月に300mm弱の降水があり、高温湿潤となります。

面積は日本の約半分の18万km<sup>2</sup>あり、人口は省別第1位で約1億400万人。そのうち2,000万人は出稼ぎ人口です。

1970年代末、改革開放開始とともに急速に経済発展しており、経済特区等の政策や香港と隣接しているという地理的条件を活かした外資導入によって、中国一の経済都市となっています。

日本企業も、組立加工に加え中国国内外両方を市場とする家電・電子機器産業や、個人消費の伸びに伴い中国国内を市場とする自動車産業や食品業など1,900社が進出し、在留邦人は約16,700人となっています。

在広州日本国総領事館では他に福建省、海南省、広西チワン族自治区を管轄し、文化交流や経済、観光など諸分野の情報収集や広報活動、管轄地に住む日本人の保護や生活に必要な手続きなどを行っており、私は旅券申請、国籍・戸籍、諸届け、選挙、日本人学校、邦人保護、地方連携業務を担当し、当地に住む日本人

の皆さんの生活をサポートし、安全と安心の確保を目指して努力しています。

### 広州の第一印象

広州の一番初めの印象は、「昭和」と「平成」の混在です。



広州市の高層ビルと古い住宅群

大きな通りには高層ビルが建ち並び、日本車をはじめとする外国車が溢れ、ブランドバックやスマートフォンを持つ若者が深夜までファーストフード店で遊んでいる一方で、少し細い道に入ると古い住宅が密集して建ち、路上では載り切らないくらいの商品を積んだ古い自転車やリヤカーで行商が行われています。野菜や果物の他に、明らかに偽物のブランド商品やコピーDVDも売られていますが、生きた鶏がカゴに入っている様子や、それを買ってぶら下げて帰る主婦の姿は、スーパーでバックに入った鳥肉しか知らない私にはかなり衝撃的なものでした。食品や衣料品の値段にも随分と差があり、経済、生活の格差に驚きました。



広州市の行商人の自転車

広州に住む人たちの印象は、いい加減だけど明るくて世話焼きです。広州に来て、日本の気配り文化が懐かしくなります。エスカレータの上りと下りが日によって逆になったり、トイレトペーパーが届かない位置に設置されていたりしますし、注文した食事が何度言っても来ないこともあります。日本は何かしてもらえばすぐに「ありがとう」と言いますが、中国では「謝謝」は他人行儀で水くさいのであまり言わないそ



うなのです。しかし、困っていると何かと助けようとしてくれます。私も中国語が通じず困っていると、知らないご婦人に何度も助けてもらいました。家族の仲が良く、公園など3世代で散歩する姿をよく見かけます。公園ではベンチで仲間が集まってカードゲームや将棋のようなものをしていたり、歌ったり踊ったり昼寝をしたりと様々な年代の人が楽しんでいます。



公園で楽しむ広州の人々

## 水

西条市は名水百選にも選ばれた「うちぬき」と呼ばれる自噴水がいたるところに噴出する水の都です。毎日、蛇口をひねればおいしい水を飲むことができ、肌に優しい軟水でお風呂に入ることができていました。

しかし、中国は硬水ですし、広州の水道水は安全とは言えないため必ず蒸留水を使用します。職場やホテル、地下鉄にもウォーターサーバーが設置されているところが多く、暑い夏に水は必需品なのですが、味がどうしても美味しくないのです。髪もゴワゴワになり、かなり傷んでしまったと思っていました。しかし、夏休みに西条へ帰ったとき、たった1回のシャワーの後の手触りの違いに、改めて、西条の水の素晴らしさを実感しました。中国に何を持っていきたいかと聞かれれば、間違いなく「うちぬき」と答えます。

## 「食は広州に在り」

広州は、広東料理の中心地です。ワンタンやシュウマイといった野菜など素材を生かした薄味の炒め物や蒸し物が中心ですが、特に、種類も多く、色々な食材をじっくり煮込んだスープはとても美味しいです。広州の人と会うと「もうご飯は食べた？」と聞かれるのを不思議に思っていたのですが、これは挨拶みたいなもので、広州の人はそれだけ「食べること」を大切にしているのだそうです。「飛ぶものは飛行機以外、泳ぐものは潜水艦以外、四つ足は机以外、二本足は親以外なんでも食べる」と言われるほどさまざまな物を食材に使用しているので、市場には見たことのない物がたくさん並んでいます。

広東料理だけでなく、味の濃い宮廷料理とされる北京料理、激辛な四川料理、魚介類が豊富な上海料理など中国各地の料理店はもちろん、最近では韓国料理や

イタリアンの店、ハンバーガーやコーヒーショップもできており、日本料理店も数多くあります。

日本食は寿司など値段が高く高級なイメージがあり中国の富裕層に人気ですが、居酒屋や牛丼のチェーン店も進出してきています。健康で安全・安心、高品質として評価が高まっているそうですが、丁寧な接客も人気の理由かもしれません。



広州での食事

## 人気のある日本商品

中国国内でも「安全・安心」を重視する消費者が増えているそうです。日系スーパーで売られている野菜は「有機野菜」「無公害野菜」とその他にコーナーが分かれていて値段も倍ほど違ったりします。卵や牛乳も日本メーカーのものは倍以上しますが「日本式」コーナーが出来るほどです。震災の後、しばらくは日本の食品は入手できなくなっていたそうですが、私が赴任した頃は、もう多くの食品が売られていました。



広州市内の日系スーパー寿司コーナー

日本の商品は高価なイメージがありますが、人気があるのです。その理由は、精密、丈夫、デザイン、素材の良さといろいろ挙げられると思いますが、何よりも、信頼できるということではないかと思います。

粉ミルクやオムツは高くても日本製品を買うお母さんが多いと聞きますし、医療や介護用品は安全性で日本製品への信頼は揺るぎないようです。

中国語の先生に、何か日本の商品を使っているかと尋ねたところ、化粧品やスキンケア商品は「日本製」が成分も表示されていて安心して使えるとおっしゃっていました。



広州市内で売られている日本製品

中国に来て私自身が気を張って生活しているのはもちろんですが、中国に住む中国人もとても注意深いのです。店で支払いをする時は、必ずお札が本物か確認します。それだけ偽物が出回っているということのようです。野菜も調理する前に付着している残留農薬をしっかりと洗い流さなければならないと言われていて、専用の洗剤も売られています。



広州市内の日系スーパー日本食品陳列棚

商品だけではなく、日本での生活は信頼の上に成り立っているような気がしてきます。スーパーで売っているものは安全だし、表示されている物に嘘はない。横断歩道を渡っていれば車は止まってくれる。と思っていますが、逆に、安全について人任せな部分があるのではないかと心配にもなります。消費者として、安全についてもっと自分でも注意をしていくことも、更に他の国から信頼されるものづくりにつながるのではないかと感じました。

## 反日デモ

8月下旬、尖閣諸島の問題から、中国全土に反日の雰囲気広がり、徐々に規模も人数も増えていき、当館の管轄地でも、毎週末どこかでデモ行動が行われました。日本製品の不買運動を呼びかけ、多くの日本車や日系商店が被害に遭い、日系企業の工場ではストやサボタージュが多発しました。広州総領事館があるホテルへもおおよそ1万人の人が押し寄せ、一部暴徒化し

た人たちが入り口や日本料理店のガラスを割る騒ぎとなりました。

それまで、言葉が通じない以外は日本人として外に出ることに何も抵抗を感じない生活を送っていましたが、デモ後は必要でなければ出歩かず、日本人とわかる目立った行動はなるべく控える生活に一転しました。もちろん、すべての中国人が日本人を嫌いになったわけではありません。多くの人は「冷静に」と呼びかけ、周囲の人は私の心配をしてくれます。しかし、外に出て日本語を話すと周囲の目が気になるようになりました。中国人も日本人もお互いが疑心暗鬼になっているようにも思えます。

現在、デモについては沈静化されていますが、日本への観光や販売等日系企業への影響は続いています。

日本関連の行事も延期または中止が続いています。広州で年2回開催されている中国最大の貿易商談会である「広州交易会」が11月に開催されましたが、日本からのバイヤーの数も成約額も大幅に減少したと報道されています。

しかし、買い物に行けばデモ当時には片付けられていた日本商品も徐々に元に戻っており、日系スーパーの10元（約130円）キャンペーンには多くの中国人が買い物に来ていました。破壊された店も次々と営業再開しています。外されていたスポーツのスポンサー表示も、掲示され始めたようです。日本車の人気は衰えていないとの意識調査も報道され、日本車メーカーもデモによって壊された車の修理負担などの保証制度を打ち出しています。ある企業の方は、中国だけでなく、海外で仕事をしていこうとすればリスクは覚悟しなければいけない、これに尻込みしては前へは進めない、とおっしゃっていました。

今後、日中関係がどのように進んでいくのか、まだわからない状態ですが、既に中国の人々の生活にも経済にも日本は入り込んでいます。それは日本においての中国も同じことでしょう。これから先、両国がお互い発展していけるよう、また中国にとって、日本がなくてはならない存在となる努力を続けることが大切なのではないかと感じます。



郊外の白雲山から望む広州市街地



# 貿易投資

## 安全保障貿易管理におけるキャッチオール規制



Q. 交通信号用機器を輸出する計画ですが、キャッチオール規制の対象になるでしょうか。また、この制度の概要を教えてください。

A. I. 「安全保障貿易管理」とは、国際的な平和と安全の維持の観点から、大量破壊兵器等の拡散防止や通常兵器の過剰な蓄積を防止するために、国際条約や「ワッセナー・アレンジメント」などの国際的輸出管理レジームに基づき、輸出等を管理・規制するものです。日本では、「外国為替及び外国貿易法（外為法）」を根拠法とし、貨物の輸出については「輸出貿易管理令（輸出令）」、技術（プログラムを含む、以下同じ）については「外国為替令（外為令）」で規制品目を規定し、さらに具体的な規制値や仕様等を省令や通達などで規定しています。規制方法には大別して「リスト規制」と「キャッチオール規制（補完的輸出規制）」の2つがあります。

II. 「リスト規制」とは、輸出しようとする貨物または提供しようとする技術が、「輸出令別表第1」の1～15の項または「外為令別表」の1～15の項に該当する場合で、省令や通達などに定める仕様で該当するものは必ず経済産業大臣の許可が必要という制度です。対象地域は全地域です。

一方、「キャッチオール規制（補完的輸出規制）」とは、リスト規制品目以外のものであっても、1.大量破壊兵器等の開発等（核兵器、生物・化学兵器、ミサイル、無人航空機等の開発・製造・使用または貯蔵）に用いられるおそれのある場合や、2.通常兵器の開発・製造または使用に用いられるおそれのある場合には、貨物の輸出や技術の提供に際して、経済産業大臣の許可（「輸出許可」、「役務取引許可」、「特定技術媒体等輸出等許可」[注1]）が必要になる制度です。リスト規制が貨物や技術に着目するのに対し、キャッチオール規制は、用途や需要者に着

目する規制です（客観要件といいます）。

[注1] 2009年11月施行の「外為法改正」に伴い、国境を越えた技術移転規制が強化され、「誰から誰に対しても」「特定技術」を内容とする記録媒体等の輸出や情報の提供・電子メール送信等について、新たに「特定技術媒体等輸出等許可」が必要になりました。

1.の「大量破壊兵器キャッチオール規制」は、日本では2002年4月から施行され、2.の「通常兵器の補完的輸出規制」は、主な対象地域を国連武器禁輸国・地域とし2008年11月に導入されました。

「キャッチオール」とは、「輸出令別表第1」の16の項(1)、(2)に該当するすべての貨物（ただし、食料品・木材等は除く）[注2]、または「外為令別表」の16の項(1)、(2)に該当する技術について、輸出管理を厳格に実施している27カ国（ホワイト国）を除く全地域が対象になります。キャッチオール制度では、輸出者自身が、輸出品が大量破壊兵器等の開発等または通常兵器の開発等に用いられるおそれがあるか否かを判断し、必要に応じ手続きをとる必要があります。輸入者等で、大量破壊兵器の開発等に転用されるおそれの強い貨物（懸念貨物）については、輸出者は特に慎重な審査を行う必要があります。

[注2] 従来、キャッチオール規制の対象は「16の項」に掲げる品目でしたが、2008年11月の「通常兵器キャッチオール規制」が施行され、「16の項(1)」として33の特定品目が規定されています。ま

た「16の項(2)」には、従来からの「関税定率法別表品目」が規定されています（すなわち、「関税定率法別表」の第25類から第40類まで、第54類から第59類まで、第63類、第68類から第93類までまたは第95類に該当する貨物）。

お問い合わせの「機械式交通信号用機器」は、「輸出令別表第1」の「16の項(2)」の輸出規制対象貨物（第86類）に該当するので、キャッチオール規制の対象となります。（第86類：鉄道用又は軌道用の機関車及び車両並びにこれらの部分品、鉄道又は軌道の線路用装備品及びその部分品並びに機械式交通信号用機器（電気機械式のものを含む。）

Ⅲ. キャッチオール規制により、以下の場合には経済産業大臣の許可が必要となります。

#### 1. 客観要件：

〈用途要件〉 輸入者等において、大量破壊兵器等の開発等に用いられるかどうか、または用途が「別表に掲げる行為」（例：重水の製造等のおそれの有無）に用いられるか。また、国連武器禁輸国・地域において、通常兵器の開発・製造・使用に用いられるかどうか（輸出者が入手した文書、契約書等による判断）、または輸入者等から上記のために用いられるとの連絡を受けたか。

〈需要者要件〉 上記の文書等に、輸入者等が大量破壊兵器等の開発等を行う（または行った）旨の記載もしくは記録があるか、または輸入者等から連絡を受けたか（経済産業省の「外国ユーザーリスト」等による判断）。

#### 2. インフォーム要件：

大量破壊兵器等の開発等または通常兵器の開発等のおそれがあるものとして、経済産業大臣から許可の申請をすべき旨の通知（インフォーム）を受けたとき。

「輸出令別表第1」の16の項(1)、(2)に規定する貨物の設計、製造または使用に係る技術の提供について、外国為替令でも同様な規制が行われます。

なお、輸出する貨物・技術が機械設備類の場合には、たとえ中古のものであっても（海外子会社への

移設を含む）リスト規制およびキャッチオール規制の両方の規制対象となりますので注意が必要です。また、いったん輸出された機械設備が修理のために日本に送り返され、これを修理後に再輸出する場合も同様です。

また、「外為法」の輸出管理関連部分が22年振りに改正（2009年11月1日施行）され、技術の取引規制の拡大・強化や仲介貿易規制の見直しが行われると共に、罰則強化等が行われていますので、注意が必要です。さらに、同改正の一環として、リスト規制品等、安全保障上機微な（sensitive）貨物の輸入や技術の提供等を反復継続して行う者（企業のみならず、大学、研究機関等を含む）には、「輸出者等遵守基準」が導入されました（2010年4月1日施行）。安全保障貿易管理の関連法令は随時見直しが行われますので、最新法令等を参照することが重要です。

#### 関係機関

経済産業省貿易経済協力局貿易管理部安全保障貿易審査課

財団法人 安全保障貿易情報センター（CISTEC）

日本機械輸出組合（JMC）貿易業務相談・研修室

#### 関係法令

外国為替及び外国貿易法

輸出貿易管理令

外為令、ほか

#### 参考資料・情報

経済産業省：「関税定率法別表品目」輸出規制対象品目表

調査時点：2012/09

出所：「貿易・投資相談Q&A」『ジェトロ海外ビジネス情報』（<http://www.jetro.go.jp/world/qa/>）より転載

（まとめ：合田謙司／愛媛県産業貿易振興協会）



# 「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」活用のご案内

『産貿協』では、愛媛の国際化支援活動の中心である貿易投資相談について、2名のスタッフをアイテムえひめ内の「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」にジェトロ・アドバイザーとして派遣し、貿易投資相談に対応しています。

この「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」とは、経済のグローバル化が進展する中で県内企業や団体等の海外展開を模索する動きの高まりとともに国際商取引に関する情報提供や商談支援、また海外進出などに対して多様かつきめ細かなサービスへのニーズが増大したことから、このようなニーズに対応するため、平成18年4月にワンストップ支援センターとして設置された機関です。

また、これはそれまで主に輸入促進を中心に支援していた「ジェトロ愛媛FAZ支援センター」を発展的に廃止して、貿易から海外投資まで含めた総合相談窓口として新たに設置したものです。

この「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」の概要や実績等について以下のとおりご紹介いたしますので、ぜひ積極的にご活用いただきますようお願いいたします。



ジェトロ・愛媛産業国際化センター（入口）

## 1. 「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」の概要

所在地：アイテムえひめ 3階 松山市大可賀2-1-28

開館日時：月～金（祝祭日は除く）

9：00～17：00（12：00～13：00は閉館）

（アドバイザーは9：00～15：00）

設置者：日本貿易振興機構（ジェトロ）

業務内容：①海外ビジネス情報提供

②海外取引に係る人材育成支援

③貿易手続きサポート

④海外経済セミナー

⑤個別商談支援（販路開拓、取引先斡旋等）

⑥国内外での商談会

⑦愛媛県及びジェトロの支援事業

構成機関：愛媛県

ジェトロ愛媛

公益社団法人愛媛県産業貿易振興協会

愛媛エフ・エー・ゼット株式会社

電話：089-952-6055

FAX：089-952-5877

E-mail：ehic@jetro.go.jp

## 2. 「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」の相談状況

「ジェトロ・愛媛産業国際化センター」の貿易投資相談の状況は下表のとおりです。

最近では、輸出に関するご相談が半分以上を占めており、今年度の相談件数は、4～9月で356件とこれまでで最多となっています。

ご相談は、電話、メール、ご来訪等どのような方法でも結構ですが、ご来訪の際は事前に電話等でご連絡ください。

（相談事例：シンガポールに水産加工品を輸出したいが、現地の輸入関税率を知りたい。東南アジアに中古車を輸出したいが、現地の業者情報を教えてほしい）

※この他、貿易投資関係書籍の閲覧も可能です。

### 【貿易投資相談件数の推移】

	貿易投資 相談件数	うち 輸出	うち 輸入	うち 海外輸出	うち 対日投資	うち その他
平成16年度	520件	146件 28.1%	176件 33.8%	87件 16.7%	8件 1.5%	103件 19.8%
平成17年度	460件	166件 36.1%	123件 33.8%	87件 16.7%	8件 1.5%	103件 19.8%
平成18年度	512件	226件 44.1%	139件 27.1%	56件 10.9%	4件 0.8%	87件 17.0%
平成19年度	428件	199件 46.5%	104件 24.3%	51件 11.9%	0件 0.0%	74件 17.3%
平成20年度	582件	249件 42.8%	136件 23.4%	94件 16.2%	1件 0.2%	102件 17.5%
平成21年度	429件	203件 47.3%	94件 21.9%	62件 14.5%	4件 0.9%	66件 15.4%
平成22年度	525件	242件 46.1%	117件 22.3%	136件 25.9%	2件 0.4%	28件 5.3%
平成23年度	409件	206件 50.4%	85件 20.8%	89件 21.8%	1件 0.2%	28件 6.8%
平成24年度 上半期	356件	244件 68.5%	59件 16.6%	43件 12.1%	0件 0.0%	10件 2.8%

（注）平成17年度までは「ジェトロ愛媛FAZ支援センター」、平成18年度以降は「ジェトロ愛媛・産業国際化センター」でのデータ。



ジェトロ・愛媛産業国際化センター（内部）

# 平成24年度国際ビジネス支援講座の実施報告

産貿協では、例年開催している県内企業の貿易業務担当者養成を支援するための実務講座「国際ビジネス支援講座」を昨年10～11月にかけて実施しました。昨年から実施内容を若干変更しましたので、今回この講座の実施状況についてご報告いたします。

従来は、「輸入取引実務コース」と「輸出取引実務コース」の2つのコースを開講していましたが、アンケートのご回答に各コースの導入部分において基礎的な内容が重複するとのことご意見をいただきました。このため昨年からこの部分を抽出して「貿易取引〈基礎〉コース」として独立させるとともに従来のコースを基礎は理解している実務者向けに特化した、より上級ランクのコースと位置付けた「貿易取引〈輸出実務者〉コース」と「貿易取引〈輸入実務者〉コース」として、合計3つのコースを実施しました。

具体的な実施状況や受講状況、受講者のご意見等について以下のとおりご紹介いたします。

## 1. 貿易取引〈基礎〉コース

開催日：平成24年10月3日、4日

(各13：30～16：40)

講師：(株)グローバル・ビズ・ゲート

代表取締役 池田 隆行 氏

講座：①貿易取引の仕組と基礎知識

②取引申込みから契約締結

③決済と金融

④輸送と通関



貿易取引〈基礎〉コースの講座風景

## 2. 貿易取引〈輸出実務者〉コース

開催日：平成24年10月11日、16日、23日

(各13：30～16：40)

第1講座：取引相手選定と各種規制への対応

マルトモ(株) 執行役員 購買部

部長 房田 三雄 氏

第2講座：取引価格、決済方法の決定と契約締結

愛媛エフ・イー・ゼット(株)

アイロット事業部

係長 二神 恵子 氏

第3講座：輸出信用状の接受点検と代金回収

(株)愛媛銀行 国際部

副調査役 高智 真 氏

第4講座：輸出船積書類の作成と手配

(株)伊予銀行 国際部

課長代理 池内 亮 氏

第5講座：輸出通関手続き

神戸税関 松山税関支署

審査官 西原 寿男 氏

審査官 岩垣 堅三 氏

第6講座：通関・運送業者への委託

日本通運(株) 松山支店 営業推進センター

課長 高市 浩 氏



貿易取引〈輸出実務者〉コースの講座風景

## 3. 貿易取引〈輸入実務者〉コース

開催日：平成24年11月6日、13日、20日

(各13：30～16：40)

第1講座：取引相手の選定から取引成約

三浦工業(株) グローバル調達部

主任 高井 康之 氏

第2講座：取引価格、決済方法の決定と契約締結

愛媛エフ・イー・ゼット(株) 総務企画部

課長代理 稲田 誠司 氏

第3講座：輸入信用状の開設実務

(株)愛媛銀行 国際部

副調査役 高智 真 氏

第4講座：輸入船積書類点検と輸入代金決済

(株)伊予銀行 国際部

課長代理 池内 亮 氏



## 第5講座：輸入通関手続き

神戸税関 松山税関支署  
審査官 西原 寿男 氏  
審査官 岩垣 堅三 氏

## 第6講座：通関・運送業者への委託

日本通運(株) 松山支店 営業推進センター  
課長 高市 浩 氏



貿易取引〈輸入実務者〉コースの講座風景

## 4. 受講者の状況

今回の講座にご参加いただきました受講者の方は以下のとおりでした。

	基礎コース	輸出実務者コース	輸入実務者コース
受講申込者数	34名	27名	25名
うち男性	26名	20名	19名
うち女性	8名	7名	6名
延べ出席者数	118名	105名	78名
出席率	86.8%	64.8%	52.0%

受講申込者数および延べ出席者数とも、〈基礎〉コースが一番多くなっているとともに出席率も最も高くなっています。その次が〈輸出実務者〉コース、続いて〈輸入実務者〉コースとなっています。

## 5. 受講者のご感想、ご意見

各コースの終了ごとに、受講者の方にアンケート調査へのご協力をお願いし、率直なご感想やご意見を伺いました。

主な結果は、以下のとおりです。

### (1) 総合的評価

	基礎コース	輸出実務者コース	輸入実務者コース
大変良い	16名	6名	4名
まあ良い	11名	6名	6名
普通	2名	3名	2名
あまり良くない	0名	0名	1名
計	29名	15名	13名

### (2) 受講目的

	基礎コース	輸出実務者コース	輸入実務者コース
現在の業務に活用	12名	6名	6名
今後の業務に活用	12名	6名	6名
一般的な知識	4名	3名	0名

### (3) 良かった点、テーマ

#### A. 〈基礎〉コース（良かった点）

基礎知識を具体例により判りやすく説明	12名
基礎知識を理解できた	6名
要領よくまとめられていた	2名
具体的でおもしろかった	2名

#### B. 〈輸出実務者〉コース（良かったテーマ）

すべて	1名
取引相手選定と各種規制への対応	2名
取引価格、決済方法の決定と契約締結	2名
輸出船積書類の作成と手配	4名
輸出通関手続き	3名
通関、運送業者への委託	5名

#### C. 〈輸入実務者〉コース（良かったテーマ）

すべて	2名
取引相手の選定から取引成約	6名
取引価格、決済方法の決定と契約締結	3名
輸入信用状の開設実務	2名
輸入船積書類の点検と輸入代金決済	3名
通関、運送業者への委託	4名

### (4) 講義内容や運営に関するご感想、ご意見

- もっと事例や例題があればよい
- 新居浜など松山以外の地域でも開催してほしい
- 講義だけでなく、双方向のコミュニケーションや議論の時間があればよい
- 参考になる事例を多く紹介してもらえれば理解しやすい
- テーマを分けずに一貫して講義してほしい
- 輸出と輸入や講師による重複部分を少なくしてほしい

### (5) 今後希望するジャンル・テーマ

- 国ごとの事例紹介とリスクについて
- 関税の早分かり講座
- 輸出のための各国のニーズについて
- 輸出する前のセールズ方法について
- 輸出のトラブル事例と対処方法
- 輸出の際の安全保障貿易管理（該否判断等）について
- 輸入有望商品開拓に関する実績ある経験者の具体的話
- インターネット・サイトの開設について
- L/C（輸入信用状）だけに特化したコース 等

以上、アンケートへの回答の一部をご紹介しました。今回の講座実施に際しては、前回のご意見を参考にし、コースの見直し、講義の中での事例紹介や事例研究なども行いましたが、まだまだ改善の余地があるようです。今回いただきましたご感想やご意見を次回以降の講座実施の際の課題として、改善を図っていきたいと思いますので、次回も本講座ご活用をよろしくお願いいたします。

発 行

**EIBA 公益社団法人 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://www.ehime-sanbokyo.jp>

メールアドレス： [eibassn@smile.ocn.ne.jp](mailto: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