

EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

●エヒメフォーカス

海外事業展開への取組支援について

株式会社愛媛銀行

代表取締役頭取 本田 元広

●ニューストピックス

TPP活用促進に向けたジェトロのサポートについて

～新輸出大国コンソーシアムをご活用ください～

日本貿易振興機構（ジェトロ） 愛媛貿易情報センター

石川 晶一

●会員紹介

株式会社アテックス

●海外ビジネス

台湾でお店を開いてみた！

～愛媛のネット企業が台北市内に開設したリアル店舗“168PLACE”とは～

株式会社マジカルサイト 松山支店

支店長 松本 真司

●『産貿協』からのお知らせ

第26回通常総会と記念講演会の開催報告

海外事業展開への取組支援について



株式会社愛媛銀行 代表取締役頭取 本田 元広

皆様方におかれましては、平素より格別のご厚情とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

我が国では人口減少が進むなか、愛媛県においても海外展開に取り組む企業は増加しており、特に東南アジアへの展開が広がっています。近年では中国やタイに廉価な調達コストを求めて進出してきましたが、進出国の経済成長によって賃金などの高騰が続いており、進出企業がいかに競争力を発揮できるかが大きな課題となっています。

東南アジアでは東南アジア諸国連合（ASEAN）に加盟する10カ国が域内の貿易自由化や市場統合を目指し、昨年12月に広域経済連携の枠組みであるASEAN経済共同体が発足しました。域内人口は約6億2,000万人で、欧州連合（EU）を上回り、域内総生産においても2兆5,000億ドルに達する本格的な経済圏が始動しました。更には、ASEAN加盟国や日本も含めた16カ国が交渉参加している東アジア地域包括的経済連携（RCEP）も実現を目指しており、合意に至れば環太平洋経済連携協定（TPP）に次ぐ世界のGDPの約3割を占める巨大な経済圏が誕生します。

インフラの整備状況や商慣習、法制度の違いといったリスクは進出国によって異なりますが、県内企業においては現地の情報提供やパートナーの紹介、現地企業との商談会の開催に関するニーズが高いこともあり、当行では国際協力銀行や現地の金融機関あるいは日本貿易保険などと提携を行い海外展開の支援を実施しています。

県内企業の海外展開を下支えする為には、現地の情報を正確かつ迅速に収集することが要求され、金融機関自身が海外で活動を行うことも重要です。最近では特に東南アジアへの関心が高まっていることから、インドネシアの首都ジャカルタに拠点を置く東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA）に当行の行員を派遣しています。ERIAは東アジアサミットでの合意に基づき2008年6月に設立された国際機関であり、東アジア経済統合の推進を目的に域内の課題分析や政策立案および提言を実施しています。また、ベトナムの日系金融機関、国際協力機構とハサヌディン大学への短期留学にも行員を派遣するなど、県内企業のサポート体制を充実すべく取り組んでいます。

国内需要は縮小が見込まれていることから、グローバルあるいはグローバルな経済連携協定をベースとして県内企業の海外展開は今後も続くと考えられます。しかしながら、進出国によっては政治・経済が不安定な面もあり、克服すべき課題も多くあります。当行では地域経済の持続的な経済成長に資すべく、今後とも県内企業の海外展開を積極的に支援してまいりたいと考えています。皆様方におかれましては、引き続きご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

TPP活用促進に向けたジェトロのサポートについて ～新輸出大国コンソーシアムをご活用ください～

日本貿易振興機構(ジェトロ) 愛媛貿易情報センター
石川 晶一



ジェトロでは中小企業等の海外販路開拓の支援、日本企業の海外展開支援、海外経済情報の調査・分析、貿易投資相談等に関する事業を実施しています。今般、ジェトロでは新しい海外ビジネス支援サービスを開始しました。今回はその新しいサービスをご紹介します。

I. 新輸出大国コンソーシアムとは

ジェトロではTPP（環太平洋戦略的経済連携協定）活用に向けたさまざまな取り組みを行っています。そのメリットを最大限活用し、グローバル市場開拓・事業拡大を目指す中堅・中小企業が海外展開を図る上で、製品開発、国際標準化から販路開拓に至るまでの総合的な支援を行うサービス「新輸出大国コンソーシアム（以下、コンソーシアム）」を発足しました。

コンソーシアムは、政府系機関、地域の金融機関や商工会議所など国内各地域の企業支援機関が幅広く結集し、海外展開を考えている中堅・中小企業等の支援を目的に立ち上げられた事業で、700超の機関が参加する官民の団体です。

ここでは、海外展開にあたり、「どこに相談すればいいのか分からない」「専門家に相談したい」という2つの悩みを解決します。

まず商工会議所や自治体、地域の金融機関などに相談すればジェトロを介して、コンソーシアム参加機関内で解決するものと専門家支援案件に分かれます。ジェトロ窓口は海外展開について知見を有する専門家である「新輸出大国コンシェルジュ」です。「コンシェルジュ」はご相談者のお悩みや事業内容をヒアリングし、コンソーシアム参加機関が提供する最適なサービスを紹介したり専門家である「新輸出大国パートナー」や「新輸出大国エキスパート」への橋渡しをします。情報収集から実際の事業展開まで、コンシェルジュが担当となり、成功まで導いていきます。

「パートナー」は継続的に支援を担当し、企業を訪問

してアドバイスを行う他、海外出張の同行も可能です。「エキスパート」は、ものづくり、サービス、ヘルスケア、コンテンツ産業、農林水産・食品など分野別

図1：新輸出大国コンソーシアムの概要



出所：ジェトロ

図2：支援機関窓口

主なコンソーシアム参加機関一覧	
政府系機関 (五十音順)	
株式会社 海外需要開拓支援機構(クールジャパン機構)	
独立行政法人 工業所有権情報・研修館(INPIT)	
独立行政法人 国際協力機構(JICA)	
株式会社 国際協力銀行(JBIC)	
国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)	
株式会社 商工組合中央金庫(商工中金)	
株式会社 日本政策金融公庫	
株式会社 日本政策投資銀行	
独立行政法人 中小企業基盤整備機構(中小機構)	
独立行政法人 日本貿易振興機構(JETRO)	
独立行政法人 日本貿易保険(NEXI)	
民間団体	金融機関
地方自治体	地域経済団体・業界団体等
商工会議所・商工会	

出所：ジェトロ

にアドバイスを行います。単発の派遣で、審査もなく、何度でも利用することが特徴です。すべてのアドバイスや専門家が企業訪問や海外出張に同行する場合の交通費なども無料です。

対象は現在又は将来的にTPP地域内市場への進出を考えている中堅・中小企業となります。

愛媛県では現在9社の支援を行っています（7月現在）。

Ⅱ. 海外ビジネスに精通した専門家による支援サービス

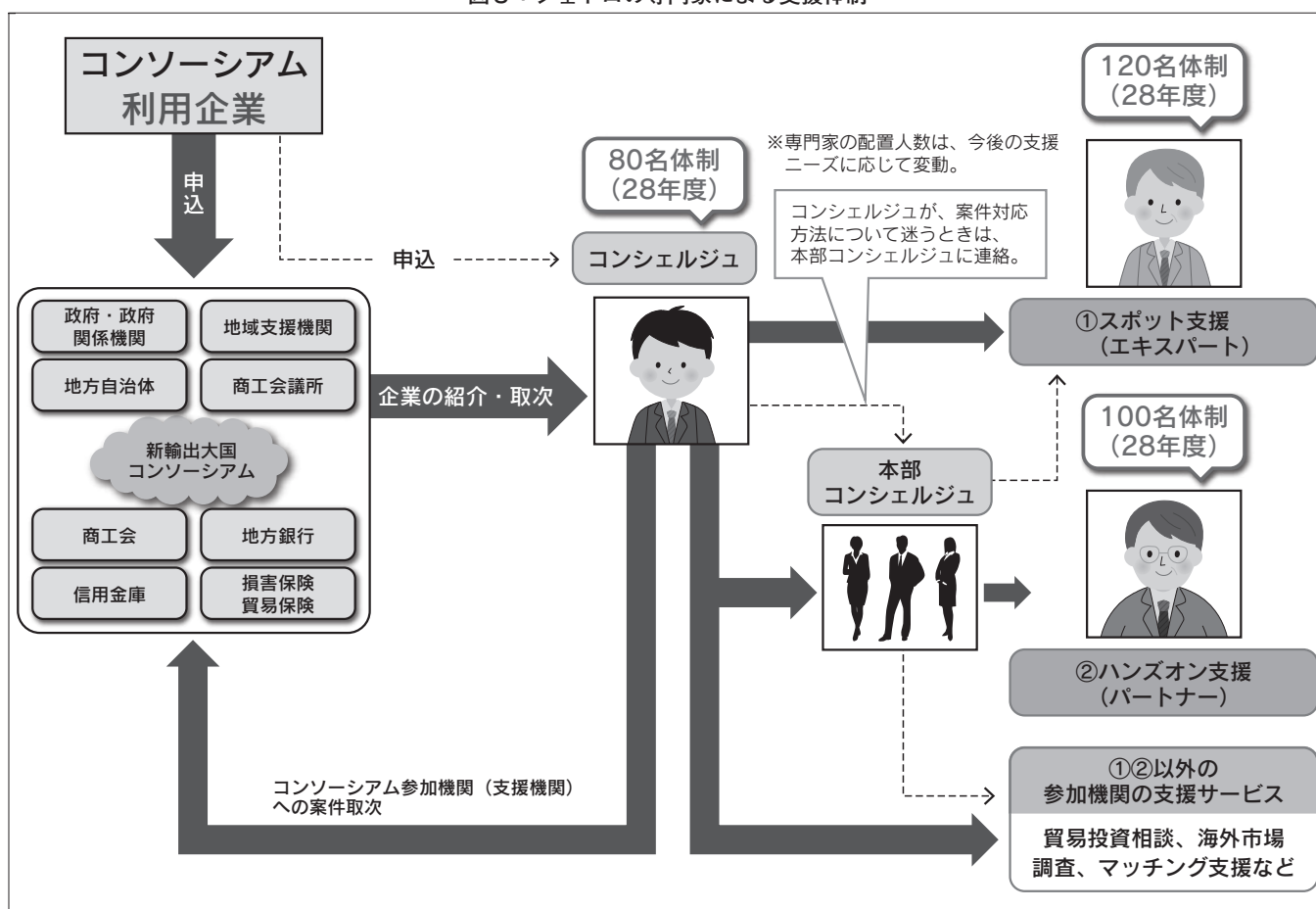
本サービスでは、TPPの合意を契機に海外展開をお考えの中堅・中小企業等の皆様に対し、商社OBやコンサルタントなどの海外ビジネスに精通したジェトロ

の専門家が、訪問やE-mail等を通じて皆様が抱えている疑問の解消や課題の解決をサポートします。本サービスは無料でご利用いただけます。

※輸出だけでなく、進出に関するご相談も承ります。

各分野の海外経験豊富な専門家が、お客様の製品や会社の状況に合わせて戦略を策定し、マーケット・バイヤー情報の収集や海外見本市の随行、商談の立会い、最終的には契約締結までお手伝いします。ご相談課題・ケースごとに対応させていただく場合（エキスパート支援）と、戦略策定から海外見本市等への随行、商談立会い、契約締結まで一貫したサポート（パートナーによるハンズオン支援）と2種類あり、一貫したサポートの実施には条件がございます。

図3：ジェトロの専門家による支援体制



出所：ジェトロ

1. エキスパートによるスポット支援

専門性の高い分野に関しては、当該分野に精通した専門家（「新輸出大国エキスパート」）が企業の課題に応じて、専門分野を生かしてケース毎に個別支援します。審査はございませんので、どなたでもご利用いただけます。

対象業種は、機械・部品、環境・エネルギー、サービス（クールジャパン含む）、農業、基準認証、調査、eコマース、外国人材活用、英文貿易実務、SWOT分析・戦略策定などですが、その他の分野も企業の皆様のニーズに合わせて、増やす予定です。

図4：エキスパートの対象分野・業種

	対策分野	対象業種
1	ものづくり分野 (機械・環境)	機械・部品 環境・エネルギー
2	ものづくり分野 (生活関連産業)	デザイン製品・日用品・ ファッション
3	サービス産業分野	外食・小売・流通・ 理美容・教育等
4	ヘルスケア産業分野	医療・バイオ医薬品・ 健康長寿関連等
5	コンテンツ産業分野	映像・音楽・ゲーム・キャ ラクター・ライセンス等
6	農林水産・食品分野	水産品・農産品・酒類・ 加工食品等
7	基準認証	全産業
8	外国人材活用	全産業
9	英文貿易実務	全産業
10	海外展開戦略策定支援 (SWOT分析等)	全産業
11	電子商取引	全産業

※1) 一部の専門家支援につきましては「中小企業」に限る場合がございます。
 ※2) 一部の専門家支援につきましては「製造業もしくは農林漁業者」に限る場合
 がございます。
 ※3) ・基準認証：海外展開のために必要となる国際認証等について、専門家が相
 談対応を行います。
 ・外国人材活用：企業の海外展開のブリッジ役となる外国人材の採用・定着・
 在留資格等に関して、専門家が相談対応を行います。
 ・英文貿易実務：専門家が海外企業とはじめて英文で貿易実務を始める方へ
 のサポート業務を行います。
 ・海外展開戦略策定支援（SWOT分析等）：これから海外展開を目指す企業様
 の戦略策定をお手伝いします。

出所：ジェトロ

2. パートナーによるハンズオン支援

企業訪問を通じて、海外事業経験の豊富な専門家（「新輸出大国パートナー」）が継続的に海外展開計画の作成支援から海外販路開拓、立ち上げ、操業支援まで一貫したご支援を行います。専門家（「新輸出大国パートナー」）の支援を受けるに当たっては、専門家の数に限りがあるため、ジェトロでの審査を経る必要

があります。

具体的な支援内容

- (1)各企業の現状とニーズを把握した上で、TPP関連情報の提供、海外展開戦略の策定、事業計画作成、各種課題の解決等について、専門的知見およびジェトロ等の各支援機関が提供する情報等を活用し、ハンズオンで支援します。
- (2)全分野、全業者が対象
- (3)具体的な支援内容
海外展開戦略作成支援業務、海外展開事業計画作成支援業務、各種課題解決支援業務、発掘業務等

詳しくは、以下のウェブページをご確認ください。

※専門家一覧URL：<https://www.jetro.go.jp/services/expert.html>

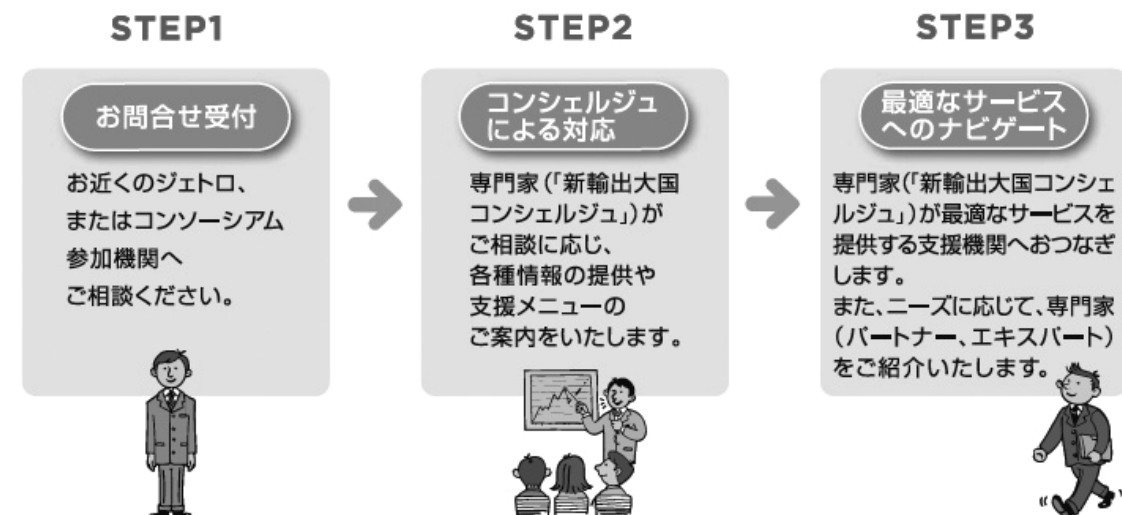
Ⅲ.「新輸出大国コンソーシアム」ご利用条件

〈対象となる企業〉

- ①現在又は将来においてTPP域内市場の獲得を想定している中堅・中小企業等で、輸出や投資等の海外展開を計画していること。
- ②本事業の利用条件に承諾いただき、「コンソーシアムエントリーシート」（以下「エントリーシート」）の作成にご協力いただけること。
- ③本事業の参加機関が提供する支援サービスの利用を希望すること。
- ④反社会的勢力でないこと及び反社会勢力との関係を有しないこと。

※支援機関の提供する各種サービスのご利用に当たっては、審査が必要な場合がございます。

図5：コンソーシアムご利用の流れ



出所：ジェトロ

＜ご利用の流れ＞

- ①本事業のご利用に当たっては、ジェトロの担当者が海外展開支援に必要な情報を貴社よりお伺いし、いただいた情報をもとにエントリーシートを作成した後、ジェトロにて利用の申込受理を行います。
- ②ジェトロでは、エントリーシートを提出された後、企業毎に個別に設定する企業IDを記載した「新輸出大国コンソーシアム会員証」を発行します。また、エントリーシートに記載された情報を元に、貴社の担当となる「新輸出大国コンシェルジュ」（以下「担当コンシェルジュ」）を指名し、その氏名を貴社に連絡いたします。
- ③担当コンシェルジュは、貴社の支援に適切なジェトロのサービスまたは、本事業の参加機関（以下

「紹介先機関」）のサービスをご紹介します。貴社に紹介先機関のサービスをご紹介します場合、担当コンシェルジュは、貴社の同意を得た上で、紹介先機関に対してエントリーシート及び必要な情報を提供し支援の協力を依頼します。また、担当コンシェルジュは、紹介先機関との間で、貴社の海外展開の実現を円滑に進めるために、貴社の海外展開に向けて必要な支援に関する情報や、紹介先機関が既に提供した支援サービスの内容について、ジェトロが策定する「新輸出大国コンソーシアムの運営にかかる実施要綱」に基づき相互に情報共有を行います。

- ④本事業の成果把握のため、ジェトロが実施するアンケート調査等にご協力いただくことがあります。

図6：エントリーシート

新輸出大国コンソーシアム エントリーシート		
紹介元機関	機関名	
	担当者(役職・氏名)	
支援先企業概要	担当者連絡先	TEL: _____ E-mail: _____
	企業名(フリガナ)	_____
	住所	〒 _____
	代表者名(フリガナ)	_____
	担当者(所属部署名・役職・氏名(フリガナ))	_____
	担当者連絡先	TEL: _____ E-mail: _____
	業種	☐ 製造業 ☐ 卸売業 ☐ 小売業 ☐ サービス業 ☐ その他()
	事業内容(詳細)	_____
	WEBサイト	_____
	規模	資本金(万円) _____ 従業員数(人) _____ (任意)総売上高(直近)(万円) _____ 設立年月日: _____
支援依頼の内容	希望する海外展開形態	☐ 輸出 ☐ 進出
	輸出経験<過去5年以内>	☐ あり(☐ 直接輸出 ☐ 間接輸出) ☐ なし(☐ 過去5年間、輸出の実績なし ☐ 過去に輸出の実績なし
	海外進出経験<過去5年以内>	☐ あり ☐ なし(☐ 過去5年間、海外進出の実績なし ☐ 過去に海外進出の実績なし
	対象国・地域・製品	対象国・地域 _____ 相談対象製品・サービス _____
	産業財産権の取得状況	☐ 特許 (☐ 国内特許のみ ☐ 外国出願あり) ☐ 実用新案権 ☐ 意匠権 ☐ 商標権
	企業の課題	☐ 01.市場情報 ☐ 02.制度・手続き等に関する情報 ☐ 03.現地情勢の情報(政治・経済・治安等)
		☐ 04.事業化調査 ☐ 05.海外進出・拠点設立 ☐ 06.ファイナンス
		☐ 07.現地パートナー探し ☐ 08.知財・模倣品対策 ☐ 09.製品のマーケティング・ブランディング
		☐ 10.法務 ☐ 11.人材育成 ☐ 12.貿易保険 ☐ 13.会計・税務
		☐ 14.現地政府への申し入れ ☐ 15.その他 _____
確認事項	依頼内容	_____
	希望する支援	_____
	確認事項	☐ 当機関は、当該企業と取引支援実績がある。 ☐ 当該企業に対し、本制度の内容及び留意点(企業情報の取扱いに関する注意事項等)を説明し、同意を得ている。(チェック) ☐ 当該企業は(将来を含め)TPP加盟国への展開を検討している。(チェック無の場合、受けられるサービスが限られる場合があります) ☐ 当該企業は、反社会的勢力及び反社会的勢力との関係を有する企業ではないことを確認している。
	紹介元機関は、右記について確認ください。	

※本書を受理した紹介先機関は「新輸出大国コンソーシアムの運営に係る実施要綱」に基づき、本書記載の支援対象企業の情報(個人情報含む)を適切に取り扱うものとします。

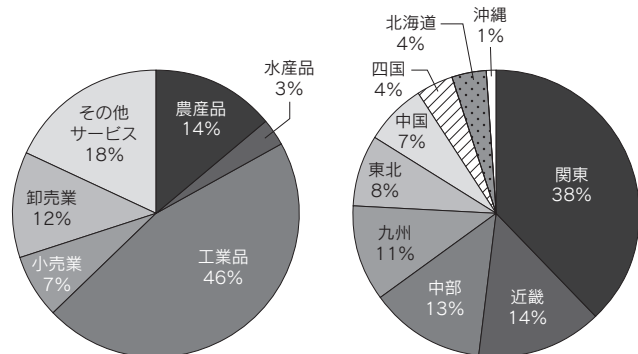
申し込み受理日 _____
担当コンシェルジュ名 _____

出所：ジェトロ

Ⅳ.参加企業について

以下は、新輸出大国コンソーシアムの受付状況について、支援対象企業の業種及び、地域別の割合を示したものです。

図7：支援対象企業の主な業種・地域



出所：ジェトロ

Ⅴ.専門家による支援サービス活用事例

※以下はジェトロの専門家による「新興国進出個別支援サービス（2013/2014年度実施）」にて採択した事例です。なお、専門家は採択時点の方です。

【フィリピン】

有限会社マーベラス不動産（愛媛県新居浜市/サービス業（不動産））

成長著しいダバオの不動産業界に 新たな風を吹き込む

10年来の悲願であるダバオへの進出へ

わが社が加入しているフランチャイズチェーンが海外進出を推奨しており、そこで提供される情報やノウハウを活用していました。しかしそれだけでは、現地ダバオの不動産業界の状況や法制度など、刻々と変化する情報を得ることは困難であったことから、海外進出計画は停滞気味でした。そこで2014年にジェトロの支援サービスに申し込んだのです。その際に松村専門家を紹介いただき、継続して支援を受けました。

専門家の存在が言葉と慣習の壁を乗り越える力に

専門家の存在は、何といってもコミュニケーションの面で私たちの大きな力となってくれました。現地のお言葉に堪能であることはもちろん、お互いのビジネス慣習の差を理解した上でのやり取りが欠かせないのです。こうした安心感に加えて、豊富な経験に基づいたアドバイスや鮮度の高い情報により、効率的な決断と行動ができ、大きな時間短縮につながりました。

結果、想定よりも早い2015年9月に現地法人を立ち上げることができ、すでにローカル社員も雇用し営業を開始しています。日本ならではの細かなサー

ビスによって、現地の不動産業界に新しい風を吹き込み、さらなる自社の発展につなげていく。そしてセブ島をはじめとした他地域にも挑戦したいと考えています。

◆担当専門家INTERVIEW◆

伴奏者として、リスクを提示することで 確実な成功を

海外進出を確実に成功させるためには、想定されるリスクを正しく認識し、その対策を講じておくことが重要です。専門家は企業の伴奏者として、経営者に対し、焦って急いで進めるのではなく、ときには立ち止まってリスクを提示するよう心掛けています。

例えば今回の支援でも、フィリピンならではの税制度の特徴と合わせて、進出後に税金によって収益が圧迫される可能性について指摘しました。ほかにも当局から急な査察の要請など、日本とは異なる慣習が数多く存在します。こうしたリスクに対応するためには、弁護士、会計士、パートナー企業選びが肝心です。磐石な体制を組むことが、将来の商機拡大や事業成長の道へと繋がっていくのです。

お問い合わせ

まずは、ジェトロのサポート・ホットライン、最寄のジェトロの国内事務所、またはコンソーシアム参加支援機関の窓口にお問い合わせください。

【事務局】日本貿易振興機構（ジェトロ）

サポート・ホットライン

TEL. 0120-95-3375

平日9：00～18：00

URL：www.jetro.go.jp/consortium/

【愛媛事務所】

日本貿易振興機構（ジェトロ）

愛媛貿易情報センター

〒791-8057

松山市大可賀2-1-28 アイテムえひめ3階

TEL. 089-952-6055/0015

E-mail. EHI@jetro.go.jp

URL：http://www.jetro.go.jp/jetro/japan/ehime/

平日9：00～17：00

メールマガジン登録をご希望の場合、上記のメールアドレスまで、「メールマガジン登録希望」とご記載の上、所属、氏名、住所、電話・FAX番号、ご登録されるメールアドレスをご連絡ください。

会 員 紹 介

株式会社アテックス



村田 雅弘
代表取締役社長

1. 概 要

本社所在地：愛媛県松山市衣山1-2-5

設 立：昭和9年

事業内容：農業機械・生活関連商品・省力化機械の
開発製造販売

代 表 者：村田 雅弘

資 本 金：6,080万円

売 上 高：46億8,500万円（平成27年度実績）

従 業 員 数：200名

2. 沿 革

- ・昭和9年 衣山鋳造所 創立
- ・昭和21年 農業機械製造業へ転換
- ・昭和36年 (株)四国製作所に組織変更
- ・昭和43年 コンバイン用カッター生産開始
- ・昭和57年 自動選別計量機生産開始
- ・昭和63年 電動車椅子「マイピア」生産開始
- ・平成6年 (株)アテックスへ社名変更
- ・平成19年 中国江蘇省に 現地法人設立
- ・平成21年 電動車椅子「マイピア」にてJIS認証取得



本社（愛媛県松山市）

3. 業務内容

弊社は「農用運搬車」「草刈機」「選別機」「カッター」等の農業機械のほか、電動車椅子「マイピア」等の生活関連商品などを主力製品とした開発、製造、販売を



乗用草刈機（刈馬王）



電動車椅子（マイピア）

実施しております。

国内では、東北、関東、中部、中四国、九州に5か所の販売拠点を設けて全国展開を実施するとともに、生産拠点としては、松山市内に4か所の工場と中国江蘇省に中国工場を設けております。

4. 国際化について

弊社と海外の関わりは生産資材の海外調達から始まりました。1995年頃から、台湾・韓国・中国の北東アジアから部品調達を開始しました。

ちなみに、この年の平均為替相場は、US \$ = ¥95と記憶しております。

また、海外生産への取組みとして、2006年から中国工場の設立を模索し、2007年には中国江蘇省に現地法人を設立致しました。



中国工場（中国江蘇省）

それまでの海外戦略は、安価な人件費と円高を利用して海外から購入する輸入が主体でしたが、激変する国内状況を鑑みた場合、海外へ販売する輸出を増強せざるを得ない状況となり、現在に至っております。

現在の輸出販売状況は、大手OEM先を介したヨーロッパや韓国への輸出、またASEAN諸国や台湾、オセアニア等への直接輸出が有ります。



乗用草刈機（ニュージーランド）

現在まで資材購入や外地工場での生産や輸入、輸出販売などを手掛けてきましたが、一番苦労したのは、やはり文化の違いによる認識の相違かと思います。資材輸入においては「問題ないね？」と何度も確認しますが、実際には品質問題も一緒に輸入した経験もあります。このような場合には、契約が有っても無いようなものと心して現地現場で忍耐強く品質指導をするしか無いと思います。

輸出販売するケースでは、想定外の使用方をされて「クレーム」扱いされた経験もありますので、必ず現場へ赴いて使用条件の確認や使用方法の徹底指導などを実施しました。



パーム運搬車（インドネシア）



パイナップル運搬車（マレーシア）

5. 経営理念・社是

弊社は、創業以来、「誠実・信頼・創造」を社是として、物づくりに邁進してきました。

「豊かさの魅力の創造」を基本理念に「人々に愛される商品を提供する」ことにより、多くの人々に便利で安心・安全な、そして人と環境に優しいものづくりの会社を目指します。

6. 社名の意味とロゴについて

ATEX

A : amenity……快適

T E : technology……技術

X : 未知への可能性



“atex下部のラインは「柔軟な発想と豊かな大地」を表現しております。”

7. アピール

弊社は、前述のとおり国内外を問わず、世界のお客様の声を商品に反映できるよう、今後もマーケットインの考え方を重視して商品開発に取り組み、快適な社会の実現に貢献して参りますので、今後ともよろしくお願い致します。

特に海外においては、成長著しいASEAN諸国の経済発展に寄与できる農業機械の市場調査・開発を実施して、商品投入を計画していきたいと考えます。

台湾でお店を開いてみた！

～愛媛のネット企業が台北市内に開設したリアル店舗“168 PLACE”とは～

株式会社マジカルサイト
松山支店支店長

松本 眞司



【海外進出は大変！みんな困っていた！】

一般的にメーカーが海外展開を考える場合、まずは貿易実務の勉強をし、商談会に参加し、興味を持ってくれたバイヤーと交渉・契約を行い…という手順を踏むこととなりますが、そこには当然言語の壁はもちろん、商習慣の違いや為替の変動など、様々な障害が待ち受けています。多くの資本と人材を抱える大手企業ならともかく、中小企業でこれらを全てクリアするのはなかなか大変です。

また、日本国内の商社経由で輸出すればこれらの問題は一気に解決するのですが、当然ながら輸出商社や現地輸入商社もビジネスですから「売れる！」と判断しない限り、どれだけいい商品だとアピールしても容易にそのレールに乗せてもらうことはできません。身近な海外である台湾への進出を考えても、これらの高いハードルに遮られて一步目を踏み出せない企業がどれくらいあることか。と言いますか、そういう声がたくさん弊社へ届いていたのです。

【日台双方からの声に応えるには…】

弊社は2002年に台湾へ子会社を設立し、台湾の観光情報を現地からWEBサイトを使って日本語で発信するという事業を行っていますが、その影響で多くの日本企業から相談を持ちかけられるのです。「こういう商品を開発したのだが台湾で販売するにはどうすればいいのか？」「地元の農産物を輸出したいのだが台湾の法規制はどうなっているのか？」「この製品なら台湾でも勝負になると思うが市場はどういう状況なのか？」などなど…。

また、松山市内の産品をオンラインで台湾向けに販

売するという事業を受託した際、いくら日本製とはいえよくわからない商品を高額な送料を支払ってまで注文するのは躊躇してしまう、という声を多くの台湾人から聞きました。

さてさて、日台双方から寄せられたたくさんの声。これらに応えるにはどうすればいいのか。

【そうだ！お店を開けばいいんだ！?】

そこで考えついたのが台湾での店舗開設でした。いきなりコンテナやパレット単位の大量輸出となると大変ですが、店舗販売程度の少量であれば中小企業でもそれほど負担にはならないだろうし、台湾の消費者にも実際に商品を手に取って見てもらえる環境も整うじゃないかと。

弊社子会社はもともと台北市内にオフィスを構えていましたから、ビルの上層階ではなく路面へ移動すればオフィス併設で店舗の運営もできるし、家賃や人件費も節約でき、少量の貿易であれば日本本社と連携しながら全てを自社内で完結することで流通コストも押さえられるのではないかと。

ただ、問題がないわけではありません。台湾ではほとんど無名に近い地方中小企業の商品をいかにして台湾で売り込んでいくのか。それ以前の問題として、そういう無名な商品を並べただけの店舗へ、どうすれば集客することができるのか。小さな店舗なので大きなプロモーション費をかけるわけにもいきませんし、もちろん主要繁華街に出店できるわけもなく…。

さらに、弊社はISPやWEB制作、システム開発を主要業務とする俗に言うネット企業。店舗運営はもちろん、貿易に関するノウハウなんて微塵も持ち合わせていません。それなのに約4ヶ月で店舗兼オフィス物件を探して移転し、店舗内外装工事をし、初期取扱商品の輸出から輸入通関まで全て完了し…もう無茶苦茶な話ですが、それでも何とか2014年12月には店舗オープンに漕ぎ着けました。

【“168 PLACE” こんなお店です】

弊社台湾子会社のコンセプトは「台湾と日本の架け橋になる！」です。ただ、小さな会社なのでいきなり大きな橋をかけたりなんてできませんから、小さな橋

をたくさんかけることで、大きな橋に匹敵するような役目を担っていこうとしています。店舗にもそのコンセプトが大いに反映されました。



“168 PLACE” 正面

台北松山空港から徒歩約10分というビジネス街近くに開設された店舗「168 PLACE (いろはプレイス)」は、以下のようないくつかの機能を併せ持っています。

“168 SHOP”

まだ台湾では紹介されていない日本製品（食品、雑貨、工芸品、衣類小物など）を主力とした販売店舗。取扱商品の多くは自社にて輸出入まで担当。



“168 SHOP” 店内の棚



“168 SHOP” 商品棚

“168 CAFÉ”

気軽に来店してもらうためカフェを併設。さらに店舗で販売している商品をメニューに加えたり、試食モニターを実施したりと、様々に活用。



“168 CAFÉ” メニュー



“168 CAFÉ” 店内の様子

“168 BOOKS”

日本語専門の古書店。駐在日本人およびその家族が帰国時に不要となった日本語書籍を買い取り、日本語を勉強中の学生や日本語に興味のある台湾人へ格安で販売。

“168 JAPAN”

日本全国の自治体に協力を呼びかけ、中国語（台湾で使われている繁体字）の観光パンフレットを配置し、興味のある方に無料配布。現在19団体のパンフレットを配布中。



“168 TRAVEL”

【168 PLACEの活用方法】

(1)台湾進出の足掛かりとして少量販売から開始。



“168 PLACE” への輸出取引事例

(2) 自社商品が台湾でどんな反応があるのか市場調査に活用。

台湾の消費者へ直接モニターアンケートを実施することも可能です。また商品によってはカフェのメニューとして提供することもできます。

(3) 自社商品の台湾ミニショールームとして活用。

【今後の展開】

まだまだ小さな店舗ですが、もし台湾へ来られることがありましたら、ぜひ一度“168 PLACE”へお立ち寄りください。



“168 PLACE” 店舗周辺地図 (google mapより転載)

“168 PLACE (いろはプレイス)”

魔法網際股份有限公司

(Magicalsite Taiwan Inc.)

台北市敦化北路222巷27號 1 樓

TEL : +886-2-2717-7720

WEB : <http://168place.jp/>

Facebook :

<https://www.facebook.com/168place.jp/>

日本国内でのお問い合わせ先

株式会社マジカルサイト松山支店

松山市土居田町396-6

TEL : 089-989-6090

第26回通常総会と記念講演会の開催報告

愛媛県産業貿易振興協会

去る6月8日(水)、コムズ(松山市男女共同参画推進センター)5F大会議室において、当協会の第26回通常総会を開催いたしました。

当日は、梅雨入りを間近に控え、あいにくのぐずぐずした天気ではありましたが、多くの会員の方々にご出席いただきました。

今回が、当協会が公益社団法人となってから、5回目の通常総会となります。まず、森田会長がご出席の会員の方々へご挨拶した後、愛媛県知事中村時広様の代理としてご出席いただきました愛媛県経済労働部長の門田泰広様、そして松山市長野志克仁様の代理としてご出席いただきました松山市産業経済部副部長の中島郁様から、ご来賓の祝辞をいただきました。

引き続き、当協会の正会員212名のうちご本人または代理人によるご出席が62名、委任状によるご出席が129名と、過半数の方々のご出席をいただいております。本総会が有効に成立することの確認とご報告を行った後、森田会長が議長となり、議案の審議に入りました。

議案および報告事項は以下のとおりでしたが、議案についてはご審議のうえご承認いただき、各報告事項におきましても特段の疑義等もございませんでした。

〈議案〉

- 第1号議案 平成27年度決算書類(貸借対照表及び正味財産増減計算書)及び附属明細書並びに財産目録の承認の件
- 第2号議案 役員員の辞任に伴う後任者選任の件

〈報告事項〉

- 報告事項① 平成27年度事業実施状況
- 報告事項② 平成28年度事業計画の概要
- 報告事項③ 平成28年度収支予算について
- 報告事項④ 新輸出大国コンソーシアムの概要と当協会の支援参加について

森田議長が本総会終了をもって理事を退任される森本惇様、明関和雄様にお礼を述べた後、本総会にご出席の森本様から退任のご挨拶があり、また新しく理事になられた山本龍典様の自己紹介がありました。

最後に、ご出席の会員の方々に対して円滑な議事進行へのご協力に対して厚くお礼を申し上げるとともに、本総会を閉会いたしました。



通常総会の議事進行



通常総会ご来賓の祝辞



通常総会ご出席会員の方々

今回の総会終了をもちまして、当協会の役員は、以下のとおり会長ほか、副会長3名、専務理事1名、理事14名、監事2名となっております。

【役員】

役 職	氏 名	所 属 役 職	
会長	森田 浩治	愛媛県商工会議所連合会頭 (株)伊予銀行 取締役相談役	在任中
副会長	村上 友則	愛媛県商工会連合会 会長	在任中
副会長	森本 惇	愛媛エフ・イー・ゼット(株) 代表取締役社長	退 任
副会長	一宮 捷宏	日泉化学(株) 代表取締役会長	在任中
副会長	高橋 祐二	三浦工業(株) 代表取締役会長	在任中
専務理事	合田 謙司	(公社)愛媛県産業貿易振興協会 専務理事	在任中
理事	薬師神 績	愛媛経済同友会 代表幹事	在任中
理事	服部 正	(公社)愛媛県紙パルプ工業会 会長	在任中
理事	近藤 聖司	四国タオル工業組合 理事長	在任中
理事	廣瀬 了	宇和島商工会議所 会頭	在任中
理事	本田 元広	(株)愛媛銀行 代表取締役頭取	在任中
理事	大沢 哲也	日本食研ホールディングス(株) 代表取締役社長	在任中
理事	尾崎 英雄	(株)フジ 代表取締役社長	在任中
理事	明関 和雄	マルトモ(株) 取締役相談役	退 任
理事	城戸 善浩	ヤマキ(株) 代表取締役社長	在任中
理事	菊池 元宏	丸三産業(株) 代表取締役社長	在任中
理事	檜垣 英史	今治造船(株) 専務取締役 専務執行役員 経理本部長	在任中
理事	弓崎 秀二	愛媛県中小企業団体中央会 専務理事	在任中
理事	大西 宏昭	愛媛県経営者協会 専務理事	在任中
理事	山本 龍典	愛媛エフ・イー・ゼット(株) 代表取締役専務	新 任
理事	明関和香奈	マルトモ(株)取締役 調査本部 副本部長兼海外事業戦略室室長	新 任
監事	山崎 正人	(株)いよぎん地域経済研究センター 代表取締役社長	在任中
監事	弓山 慎也	愛媛信用金庫 理事長	在任中

(注)「所属 役職」は、平成28年6月8日現在

なお、理事をご退任された愛媛エフ・イー・ゼット(株)代表取締役社長の森本惇様、およびマルトモ(株)取締役相談役の明関和雄様には、これまで当協会に賜りましたご支援・ご協力に対しまして、厚くお礼申し上げます。

通常総会の終了後に、引き続いて恒例の記念講演会を開催しました。

今回の講演会は、松山市に本拠を置く地元企業として、日本国内はもとより広く海外にも拠点網を拡大して世界規模で活動されている三浦工業(株)代表取締役会長の高橋祐二様に『ミウラの歴史と成長戦略』と題しまして、ご講演いただきました。

当日は、総会にご出席いただいた会員の皆様に加え、多くの団体や企業および個人の方々からご出席いただきました。

ご講演では、まずミウラの歴史に関するお話があり、続いてミウラグループの成長戦略についてご説明いただきました。



三浦工業株式会社高橋会長による講演

三浦工業(株)は、1959年5月に、5人の社員が『世界一安くて良いボイラを創ろう』と大きな夢を描いて会社を設立されました。その後、現在に至るまでの約半世紀に亘って、その想いが三浦工業(株)の原点であり、原動力になっているとのお話がありました。

また、1972年には、創業者三浦社長の強い意志のもと、ボイラに保守契約を付帯して販売するという、画期的なミウラ独自のボイラ保守契約制度(ZMP)を開始し、メンテナンス事業部を設立、現在に至っております。

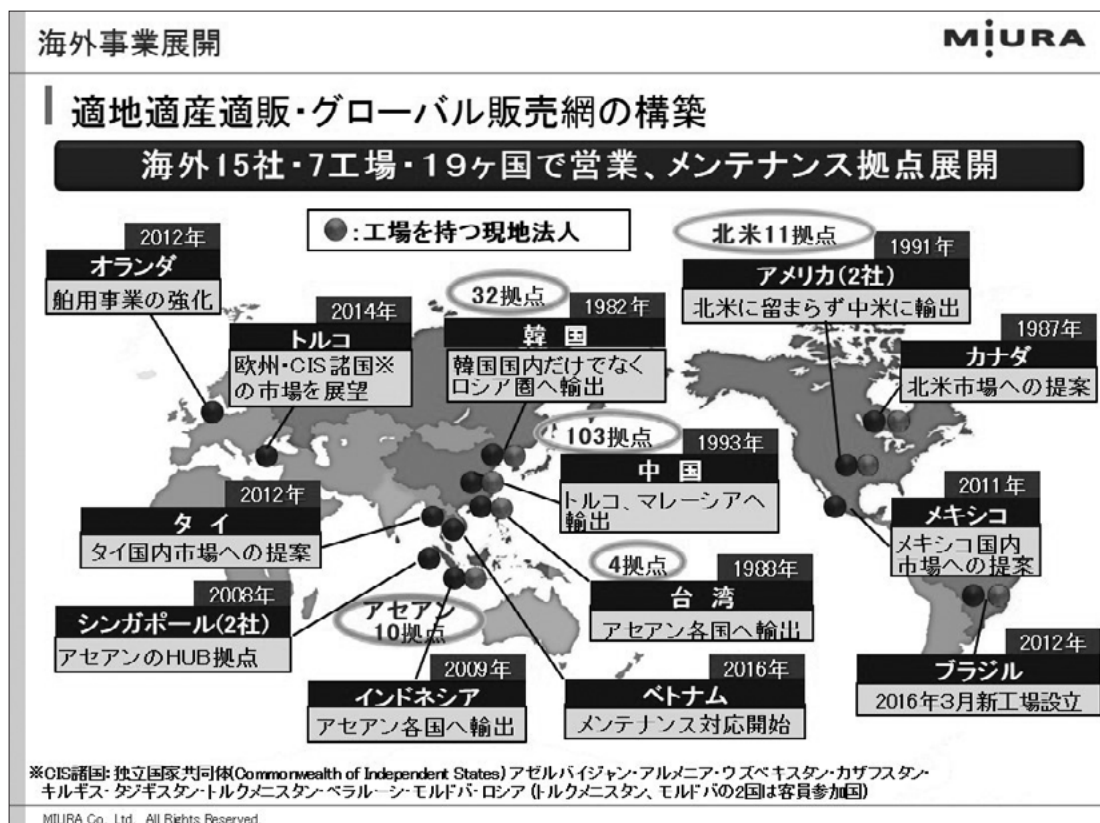
さらに、2015年には、ミウラのチャレンジ精神の結晶ともいえる小型貫流ボイラZP(初号機)の技術が、一般社団法人日本機械学会より「機械遺産」に認定され、日本が誇る歴史的な機械技術関連遺産として保存されています。誇り高き歴史を胸に、従業員一人ひとりがミッション(使命・役割)を自覚し、地球環境の未来に少しでも貢献できるよう取り組んでいるとのことでした。

三浦工業(株)は主力のボイラとボイラ技術を基盤とする水処理機器、食品機器、メディカル機器、システム機器、船用機器等の商品を製造・販売およびメンテナンス事業を行っており、その技術力、営業販売力、メンテナンス事業の三位一体で、お客様に役立つ技術と、

愛され信頼されるサービスを提供しております。そして、ボイラで培ってきた技術をさらに発展させ、「熱・水・環境のベストパートナー」を目指し、問題解決型トータルソリューション企業としての研究開発が進められているとのことでした。なかでも、未来に向けたクリーンエネルギーとして、スポーツセンター、福祉施設、工場、レストラン等を対象とした燃料電池の開発や、近い将来に需要の拡大が見込まれている船舶用バラスト水処理装置の生産・販売体制の拡充に取り組

んでいます。そして、国内はもとより海外のホテル、病院、およびビール工場へ商品を納入されており、それらの納入事例について具体的なお話がありました。

海外拠点としては、現在、アジアや北米・南米の世界19か国でボイラを販売し、アジアでは中国や韓国など8か国とアメリカ、カナダ、メキシコ、ブラジル、オランダの合計13か国に現地法人を設立し、適地適産適販・グローバル販売網の構築を図っているとのこと



次に、人材戦略についてご説明がありました。

『我々はわが社を、最も働きがいのある、
最も働きやすい職場にしよう』

を当社のモットーとして掲げ、風通しの良い職場環境づくりを実践するとともに、企業は人なり、教育は惜しみなく、という理念のもと、テクノサービス力を兼ね備えた現場に強い人材の育成を目指し、各種研修の充実を図るとともに、経営者自らが役職員全員に向けて経営理念、ミウラの強み、成長戦略等について定期的に生の声でメッセージを伝えておられるとのこと

また、直属の上司を通さずに、従業員自らが人事部長へ直接申請ができるFA(異動希望申告)制度の導入や海外トレーニング及び語学講座を積極的に実施しているとのことでした。

最後に、社員用経営理念映像としてミウラ制作の『世界こどもサミット』(日本語版)のビデオ放映がありました。世界各地の、まだまだあどけなさが残る子供たちが、自分たちのミッション(使命・役割)を自覚し、達成すべき目標や戦略を自由闊達に語っている姿には、一種の感動さえ覚えました。言語、宗教、習慣の異なる各国の人々(従業員)がビジョンを共有し、共通の価値観を持つことの大切さが、子供たちの屈託のない笑顔とともに、心に深く残っております。

高橋会長様には、ご多忙にもかかわらず、素晴らしいご講演をしていただきまして、本当にありがとうございました。改めて御礼申し上げます。

(注)本稿に掲載している記念講演会の講演内容に関する記述は、聴講に基づいて当協会が作成したものであり、文責は当協会にあります。

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

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