

EHIME TRADE & TREND

●エヒメフォーカス

愛媛県産業貿易振興協会 会長就任にあたって
公益社団法人 愛媛県産業貿易振興協会
会長 大塚 岩男

●ニューストピックス

中小企業者の海外展開を応援します！

中小企業知的財産活動支援事業費補助金（中小企業等外国出願支援事業）
公益財団法人えひめ産業振興財団 産業振興部 新事業支援課
主任研究員 大川 徹
BtoBマッチング越境ECサイト“WASHOKU Catalog”
愛媛県産業貿易振興協会
Challenge Local Cool Japan in パリ
パリのショールーム“maison wa(メゾン・ワ)”でのテストマーケティング
愛媛県産業貿易振興協会
「砥部焼Paris展」～Parisのクリスマス～
「砥部焼Paris展」企画・プロデューサー
株式会社ストラーダ・K 烏谷 美知子

●海外ビジネス

ASEANの現場から
株式会社 愛媛銀行
東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA）出向
山本 一章

●『産貿協』からのお知らせ

平成29年度 国際ビジネス支援講座開催のお知らせ



愛媛県産業貿易振興協会 会長就任にあたって



公益社団法人愛媛県産業貿易振興協会
会長 大塚 岩男

このたび公益社団法人愛媛県産業貿易振興協会の会長に就任いたしました。ご支援ご協力のほどよろしくお願ひ申し上げます。

当協会は平成3年6月に日本貿易振興会（現独立行政法人日本貿易振興機構）ジェトロの愛媛県事務所誘致にあたり、ジェトロの活動に協力・補完する民間団体として設立されました。その後、同年10月のジェトロ愛媛貿易情報センター開設以降20年以上にわたり、同センターとともに愛媛県および県内企業等の国際化のお手伝いを行っております。

さて、現在わが国では少子高齢化の進行に伴い国内市場の縮小が予測されることなどから、中小企業を含めて海外への販路拡大など海外ビジネスへの取組みが活発化しており、政府はじめ自治体や政府系機関、経済団体等による支援も積極的に行われています。当協会では例年ジェトロ愛媛と共同で県内企業等への国際取引に関するアンケート調査を行っておりますが、平成7年の初回調査では「貿易を行っている」との回答は207社でしたが、平成28年の直近調査では399社と倍近くに増加しており、愛媛県におきましても県内企業の海外ビジネス展開の拡大がうかがえます。

このような状況下、当協会も従来にも増して充実した支援を行うよう注力して参りたいと考えております。特にジェトロが事務局となって政府系機関とともに、愛媛県をはじめとする自治体や商工会議所など経済団体、金融機関など地域の支援機関が連携して県内中小企業等の海外ビジネス展開を支援する「新輸出大国コンソーシアム」につきましては、当協会も支援機関として参加しておりますので、この事業に県内中小企業等のニーズを結び付けて海外取引の実現を支援いたします。

また、海外へのビジネス展開が進む中、県内企業等においては国際業務人材の育成や高度技能を有する外国人の採用に関するニーズも高まってきております。当協会では、国際ビジネス人材の育成を目的に「国際ビジネス支援講座」を例年実施しており、今年度も10~11月に基礎、実務者向け、英文契約書入門、経営者向けの4コースを開催しています。このほか、愛媛大学でも今年度から愛媛県や企業、経済団体等と連携して、企業の高度外国人材の採用や留学生の地元企業はじめ日本企業への就職を支援する「留学生就職促進プログラム」を実施しています。このプログラムでは、ビジネス日本語教育や就職のためのキャリア教育などにより、愛媛県内をはじめとする日本企業に就職できる高度外国人材の育成に取り組まれており、当協会もこのプログラムを支援して参ります。

県内企業等の海外ビジネスへの取組みが進展する中、それぞれの企業の進捗度合に応じて支援ニーズも多様化しています。これから参入しようと考えている企業、すでに踏み出しており新たな市場開拓や人材育成のニーズが生じている企業、海外拠点の設置を検討する企業など、それぞれに対応した異なる支援が必要となりますので、当協会ではこのような様々なニーズを見極めてきめ細かく的確に対応して参りたいと考えております。

会長就任を機に、さらに愛媛県地域や県内企業等皆さまの海外ビジネス展開に関する支援に努めて参りたいと考えておりますので、今後も当協会の活動にご理解ご協力を賜りますとともに、積極的にご活用いただきますようお願い申し上げます。

中小企業者の海外展開を応援します！

中小企業知的財産活動支援事業費補助金 (中小企業等外国出願支援事業)

公益財団法人えひめ産業振興財団
産業振興部新事業支援課
主任研究員 大川 徹

本事業は、毎年度、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という。）が、経済産業省から受託している補助金です。中小企業者が、外国での権利取得のために負担する費用の一部を補助しています。「権利」とは、特許、実用新案、意匠、商標などを指します。

また、昨今は、いざ日本の事業者が外国で権利主張しようとした場合、既に現地の法・個人によって、商標等の権利が取得されている事案も多く見られ、計画した海外展開の大きな障害になることもあります。このような事案を「冒認出願」と呼び、これらへの対処としてなされる「冒認対策商標出願」についても、補助対象としています。

応募資格

- 愛媛県内に本社を置く中小企業者または中小企業者で構成されるグループ（以下、「中小企業者」という。）であること
- 応募時に、既に特許、実用新案、意匠、商標を日本国特許庁へ出願しており、採択後から指定する期限までに、外国特許庁へ同一内容の出願を予定していること

補助対象となる経費

- 外国特許庁への出願手数料
- 現地代理人費用（現地国のパテントオフィスなど）
- 国内代理人費用（国内の弁理士など）
- 翻訳費用

(注)

交付決定から外国特許庁への出願までに発生した経費のみが対象となります。

毎年度の予算額は、国の予算配分などで決定されるため、増減します。

随時募集と zwar いますが、予算がなくなり次第、支援事業は終了します。

対象とならない経費

- 国内出願費用
- PCT（Patent Cooperation Treaty）出願費用
- 国内出願・PCT出願に係る国内代理人費用
- 国際商標登録出願の日本国特許庁手数料など

補助率・補助上限額

- 補助率 補助対象経費 × 1 / 2 以内
(ただし、予算残額による)

2. 上限額

| | |
|------------|------------|
| 特 許 | 1,500,000円 |
| 同事業者（複数出願） | 2,000,000円 |
| 実用新案 | 600,000円 |
| 意 匠 | 600,000円 |
| 商 標 | 600,000円 |
| 冒認対策商標 | 300,000円 |

選定条件

選定委員会において、下記の条件について検討、交付先・交付額を決定します。

なお、選定委員会の開催時期は、申請状況を考慮の上、その都度決定します。

- 先行技術調査等の結果からみて、外国での権利取得の可能性が明確に否定されないと判断される出願であること
- 補助を希望する出願に関して、外国で権利取得が成立した場合、当該権利を活用した事業展開を具体的に計画していること
- 冒認対策商標出願に関しては、補助を希望する商標の外国における冒認対策出願の意思を有していること
- 産業財産権に係る外国出願に必要な資金負担能力及び資金計画を有していること
- 国及び財団が実施する補助事業完了後の状況調査

について、積極的な協力が得られること

契 約

交付決定後、中小企業者と財団の契約締結を経て、外国特許庁への出願手続きを開始していただきます。出願終了後、完了報告書をご提出いただき、完了検査を経て、補助額を決定します。

その後、中小企業者からの請求に基づき、財団が補助金を支払います。

募集開始時期・募集期間

1. 募集開始時期

冒頭に記載のとおり、経済産業省の受託事業であることから、国から財団への交付決定がなされた後、募集を開始します。(例年5月下旬～6月上旬頃)

2. 募集期間

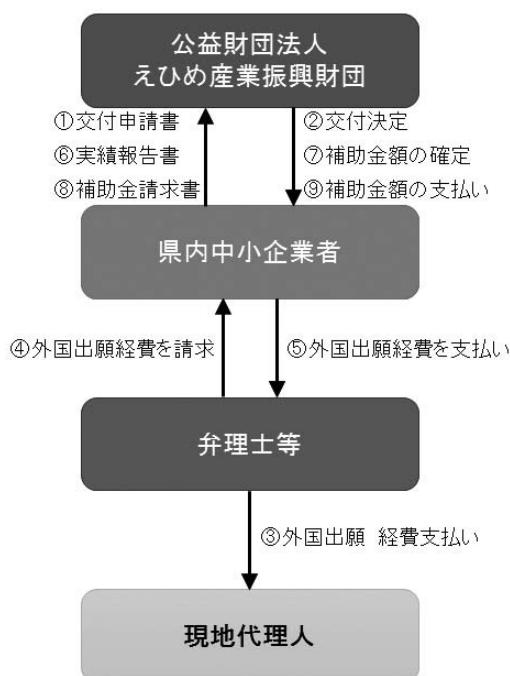
他都道府県では、募集期間を定めていることも多いようですが、財団では、中小企業者の活用利便性向上を目的として、隨時募集としています。

応募方法

予算が残っている限りにおいて、11月中旬まで募集を継続します。

※平成29年度の募集は終了しました。

※募集期間外でも相談は受け付けております。



STEP 1. 財団ホームページに掲載している「中小企業知的財産活動支援事業費補助金（中小企業等外国出願支援事業）公募要領」をダウンロードしてください。

STEP 2. 同公募要領にある「交付申請書」を作成、必要書類を添付の上、財団まで郵送または持参してください。

【外国出願豆知識】

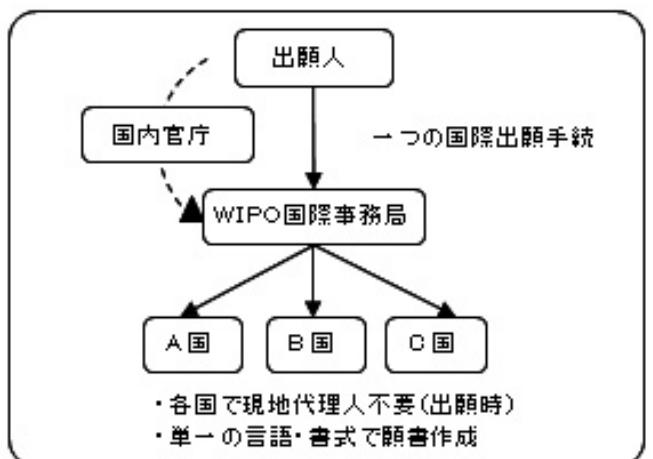
PCT (Patent Cooperation Treaty) 國際出願とは？

PCT国際出願（以下、「PCT」という。）とは、複数の国に対して出願する場合の煩雑さや非効率さを解消するために設けられた国際的な特許出願制度です。国際的に統一された出願願書（PCT/RO101）をPCT加盟国である自国の特許庁に対して同庁が定めた言語（日本国は日本語もしくは英語）で作成、1通のみ提出すれば、その国際出願に付与された国際出願日が、全ての出願国の国内出願日となります。

また、PCTにおいては、類似特許が存在するかどうかの「国際調査」や当該発明が進歩性・新規性など特許取得に必要な要件を備えているかどうかの審査官の見解も得られます。

ハーグ協定（ジュネーブ改正協定）とは？

出願人がWIPO国際事務局に対して国際意匠出願（以下、「出願」という。）をすると、国際登録、国際公表されます。出願は、上記の直接出願のほか、自国の特許庁経由でも可能です。出願時に指定した締約国の特許庁が国際公表から6ヶ月または12ヶ月以内に拒絶の通知がなければ、指定国で意匠の保護を確保できます。



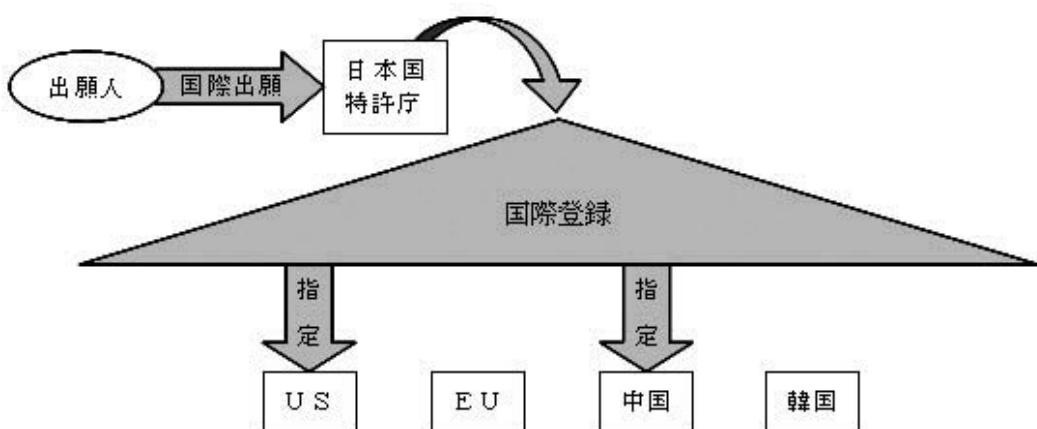
マドリッドプロトコルとは？

マドリッドプロトコル（以下、「マドプロ」という。）とは、マドリッド協定議定書に基づく商標の国際登録のこととで、国際登録は単に登録簿に記録されるのみで、直ちに加盟国で権利が保護されるわけではありませんが、指定国へ通知がなされ、各国の法律に基づいた審査を経て、保護されない場合は、出願人に通知されま

す。

商標保護は、世界的に属地主義（その国の範囲内で保護される考え方）が採られており、各国の法律による保護（多くの場合商標登録）が必要なのです。

マドプロは、各国での異なる手続きや言語を経由することなく、国際事務局に国際登録することで、指定国に保護を求めるることができます。



【えひめ産業振興財団では】

公益財団法人えひめ産業振興財団では、今回ご説明した補助事業のほか、えひめ中小企業応援ファンド事業などの補助事業も実施しています。

また、ハード支援だけではなく、創業や既存事業者の様々な課題解決のお手伝いなど豊富なメニューで、中小企業者、小規模事業者の支援を行っています。愛媛県の補助事業である「ビジネスサポートオフィス」、中小企業庁からの受託事業である「愛媛県よろず支援拠点」、農林水産省からの受託事業である「愛媛県6次産業化サポートセンター」などを開設、いつでも相談いただける体制を構築しています。

さらに、愛媛県内の支援機関や金融機関とのネットワーク「えひめビジネスサポートネットワーク（以下、「チームえびす」という）」を構築、各機関の強みを活かしながら、連携して事業者支援を行っています。チームえびすでは、国の専門家派遣制度（ミラサポ）や財団の専門家派遣制度を活用して、より高度で専門的な分野での支援も継続的に実施しています。

また、平成29年度からは、海外展開へのアドバイスが可能なコーディネーターを愛媛県よろず支援拠点に配置するとともに、チームえびすパートナー機関であるJETRO愛媛や愛媛県産業貿易振興協会との連携支援にも力を入れております。

一方、内閣府からの受託事業である「愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点」では、事業者の人材ニーズを発掘し、よりニーズにマッチした専門人材の紹介も行っています。

困ったことがあれば、気軽に下記までご連絡ください。

公益財団法人えひめ産業振興財団
松山市久米窪田町337-1

☎ 089 (960) 1100 FAX 089 (960) 1105
Mail : bsoffice@aspgw1.ehime-iinet.or.jp

BtoBマッチング越境ECサイト “WASHOKU Catalog”

愛媛県産業貿易振興協会

日本産食材サプライチェーンプラットフォームコンソーシアム（凸版印刷株、ゴハンスタンダード株）が設立）が、平成29年度農林水産省補助事業「食文化発信による海外需要フロンティア開拓加速化事業（日本食材活用ネットワーク強化事業）」の採択を受けて、日本産食材専門のBtoBマッチングのための越境ECサイト“WASHOKU Catalog（ワショクカタログ）”を開設します。

このサイトは、地方特産品のような小ロットや期間限定生産などの理由で通常の商流では扱われにくい食材や食品の海外販路拡大を目的として日本産農林水産物や食品の新たな輸出機会を創出しようとするものであり、10月下旬にはサイトの開設を予定しており、食品生産者や食品メーカーに同サイトへの出品に関する説明会を開催して参加者を募集する見込みです。

同コンソーシアムによる本事業の概要や特長について紹介いたします。

【事業の概要】

農林水産省補助事業としての本事業の概要は以下のとおりです。

- ①新たな輸出機会を創出して輸出拡大を促進するためのマッチングプラットフォームの運営を行う。
- ②民業でカバーし切れていない日本の「ニッチな小口商品」をメインに越境ECサイトを使って、「日本産食材サポーター店（海外レストラン）」への三温度帯（常温、冷凍、冷蔵・チルド）での輸出を可能にする。そのための国内生産者・海外レストラン向けニーズ調査やPR事業も実施する。
- ③特に香港・シンガポール・フランス・オーストラリア

ア・ベトナム・サンフランシスコを重点対象国・地域として展開する。

【サービスの特長】

“WASHOKU Catalog”的活用により、輸出ターゲット選定のためのテストマーケティングを低コストで行うことができます。

1. 海外展示会と越境ECを組み合わせた新しいWEBサービス

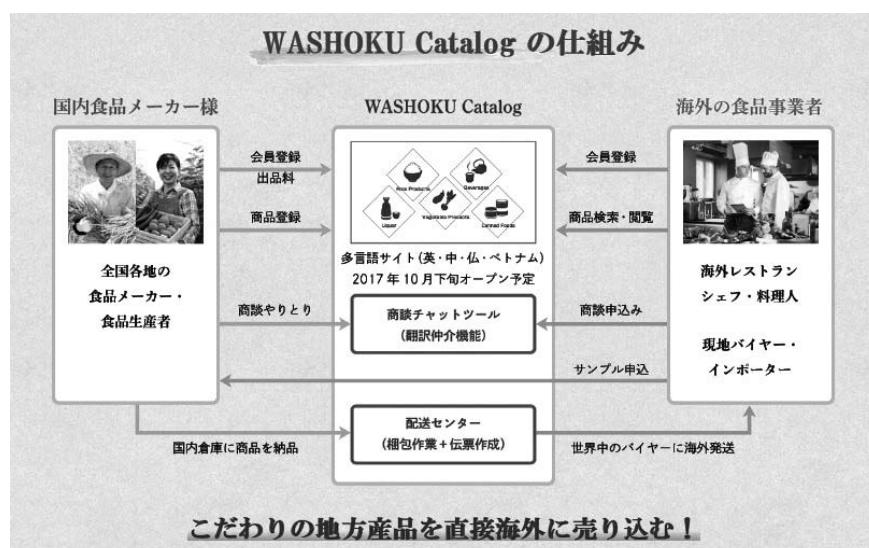
“展示・レストランシェフとのコミュニケーション機能”として、あたかも海外展示会に出展しているかのようにWEB上で外国人レストランシェフ等に商品の魅力を発信したり、自動翻訳機能付きチャットツールを使ったコミュニケーションが可能。

また、“越境EC機能”として、興味や関心を示した外国人レストランシェフ等に、商品サンプルを送ったり、試食させることができます。

（有料サンプルとしてEC販売／無料サンプルとして無償送付のいずれも選択可能）

2. 価値の伝わる商品訴求が可能

外国人にとって見たこともない商品を並べているだけでは売れませんが、この“WASHOKU Catalog”は、深みのある情報提供によって価値を伝え、納得したうえでの取引を促すとしており、通常の商品情報（賞味期限、原材料、内容量、生産地、温度帯、アレルギー表示等）の表記に加えて、“リッチコンテンツのアップロード環境整備”として以下のようなコンテンツのアップロードを予定しています。



①顔写真付きの生産者紹介

作り手の顔が見えることで外国人側の安心感が高まります。

作り手自らが商品の魅力を紹介し、素材や製法のこだわりを直接伝えられます。

②外国人からの反響の可視化

商品ページ上で外国人シェフやバイヤー等の「いいね」や「コメント」、「サンプル購入傾向」などの反応が見えます。

どこの国、どの属性の方が当該商品に関心を寄せているかを外国人側に示すことで更なる購買促進につなげる仕組み。

③動画による商品の紹介

レシピや生産地の紹介などを動画コンテンツとしてアップロードすることが可能（動画制作はオプション）であり、映像として伝えることにより商品の魅力を視覚から直接的に伝えられる。

3. 豊富な支援メニュー

気になった商材に関する外国人の「聞きたい」「知りたい」「試したい」に応える機能を実装して、WEB上でのバーチャル展示商談会を実現するとしており、以下のような多言語への対応や発送手続きのサポートを行う予定です。

①自動翻訳機能付きチャットツール

海外バイヤーとの商談の悩みのひとつは「言語の違い」ですが、このサイトの商談ツールでは、外国人からの商談申込みや商品に関する問い合わせに対して日本語で答えるだけで自動的に相手国の言語に翻訳されて回答が可能。

②試食サンプル提供機能

※バイヤーやレストランシェフ等の気になる商材のサンプル取り寄せ（出品者のサンプル提供）がこのサイト上で行える。

※海外発送業務（サンプル品）は同コンソーシアムが完全代行。

※サンプル提供は、EC（ネット販売）の形態を探り、出展者の希望によって、「無料販売」「有料販売」の選択が可能。

③海外発送業務の代行

※注文された商品（サンプル品）の海外発送については、“国内センター”から“海外購入者”までの“海外配送”を同コンソーシアムが代行。（国内センターまでの国内輸送費は出品者負担）

※発送代行手数料は以下のとおり。

¥1,000／個（税別）+海外送料実費

（発送代行に含まれるもの）

- ・配送センターでの保管費用
- ・商品梱包作業および梱包材費用
- ・発送伝票、インボイス作成
- ・輸送保険料（食品安全は除く）

【出展可能食品】

①温度帯

常温、冷凍、冷蔵・チルドの3つの温度帯での対応が可能。

②カテゴリ

米・野菜加工品／水産・肉加工品／乾物／麺類／瓶詰・缶詰／調味料／菓子類／酒類・飲料／食器類など

③賞味期限

製造日より3か月以上

※日本郵政EMS便によるサンプル輸出の場合

④留意事項

※世界各国ごとに食品輸入規制があるため、輸出可能国やEC販売（サンプル販売）可能国については事務局がアドバイス。

※冷凍品については、国際物流の事情からEC販売（サンプル販売）可能国が一部に限定されます。

【必要な費用】

①出品料

3種類の料金プラン

ただし、サイトオープンから6か月間は、オープニングキャンペーンとして出品料無料。

※トライアルプラン

- ・¥20,000／月（税別）
- ・出品可能商品数 3品まで
- ・全品英語翻訳付
- ・商談ツールの利用上限あり

※スタンダードプラン

- ・¥60,000／月（税別）
- ・出品可能商品数 12品まで
- ・全品英語翻訳付
- ・商談ツールの利用無制限

※プロフェッショナルプラン

- ・¥100,000／月（税別）
- ・出品可能商品数 30品まで
- ・全品英語翻訳付
- ・商談ツールの利用無制限

②オプションメニュー

有料オプションでのサービスもあり。

※商品ページの多言語翻訳（英語翻訳無料）

※商品ページの作成 等

【出品申込み】

①以下のWEBサイト（日本語）より申込み

<http://lp.washokucatalog.com/producer>

②審査書類に基づき審査（通常3日程度）

③メールまたは封書にて審査の合否通知し、出品者ページへのアクセス用ログインIDとパスワードを通知。

【お問い合わせ先】

名 称：WASHOKU Catalog運営事務局

[ゴハンスタンダード(株)]

所在地：東京都港区南青山2-4-15天翔南青山ビル

電 話：03-6447-1556

Email：(出品) producer@washokucatalog.com

U R L：<https://lp.washokucatalog.com/producer/contact>

Challenge Local Cool Japan in パリ

パリのショールーム “maison wa (メゾン・ワ)” でのテストマーケティング

愛媛県産業貿易振興協会

全国の経済産業局では、パリのショールーム運営事業者SAS ENIS（サス・エニス）、ジェトロ、中小企業基盤整備機構、クールジャパン機構と連携して、世界のショールームであるパリにおいて、常設展示およびテストマーケティングにより全国各地の優れた*クールジャパン商品の海外販路開拓を支援する“Challenge Local Cool Japan in パリ”事業を実施しています。四国経済産業局も本事業により四国地域のクールジャパン商品の海外への販路開拓を支援しています。

*クールジャパン商品

地域性およびデザイン性が感じられ、伝統・文化・技術・ライフスタイル等を背景に有する商品

この事業は、もともとは平成27年8月に近畿経済産業局が関西地域のクールジャパン商品を有する事業者の海外展開を支援するため、パリのショールームでの常設展示およびテストマーケティングの持続可能な仕組みを構築するとして始めた事業ですが、その後平成29年度からは対象とするクールジャパン商品を全国に拡大し、全国の経済産業局においても実施することとなったもので、四国地域からも7社の商品（うち愛媛県は3社）が選定されて出展しています。

【事業の概要】

全国各地から公募したクールジャパン商品の中から対象商品を選定し、*クールジャパン機構（株海外需要開拓支援機構）が出資する“SAS ENIS（サスエニス）”が運営するパリ中心部のショールーム“maison

wa (メゾン・ワ)”にて原則として1年間、常設展示およびテストマーケティングを行っています。

*クールジャパン機構（株海外需要開拓支援機構）

日本の魅力ある商品・サービスの海外需要開拓に関する支援・促進を目指す官民ファンドとして2013年11月に法律に基づいて設立された機関。

「日本の魅力（クールジャパン）」を事業化し、海外需要につなげるため、「メディア・コンテンツ」、「食・サービス」、「ファッション・ライフスタイル」をはじめとする様々な分野でリスクマネーの供給を行っている。

【同機関WEBサイト (<https://www.cj-fund.co.jp/>) より抜粋】

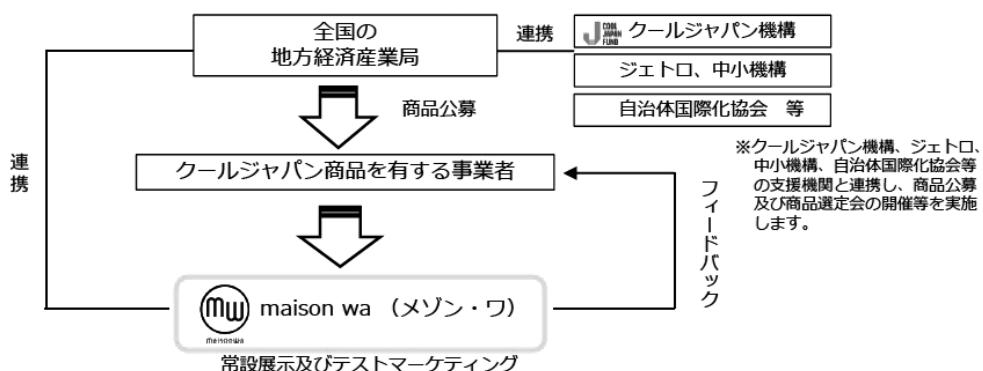
1. クールジャパン商品の募集と選定

- ①参加希望のクールジャパン商品を公募。
- ②書類選考および商品選定会を実施して、“SAS ENIS”が中心となり展示商品を選定。
- ③選定されなかった商品については、その理由をフィードバック。

2. パリでの常設展示とテストマーケティング

- ①出展商品の海外輸出関連手続き（通関手続や物流）のサポート。
- ②“SAS ENIS”が運営するパリのショールームにおいて出展商品の常設展示およびテストマーケティングを実施。（一定程度の在庫保有も可能）
- ③出展商品に関してパリで商談や問い合わせが発生した場合には言語面や営業面でのサポート。
- ④テストマーケティング結果を毎月フィードバック。
- ⑤半年に1回、特定バイヤーによるコメントを取得。
- ⑥参加事業者の自主的な営業活動について、必要に応じて助言・サポート。

【実施体制】



【参加事業者の主なメリット】

1. パリ市内の好立地な実店舗にて、低コストで自社製品を常設展示することができる。
2. 毎月、自社商品に対する現地の消費者等の反応のフィードバックを受けることができる。
3. 日本人スタッフが現地に常駐しているため、現地の言語が分からなくても、テストマーケティングを効率的に実施できる。
4. 本事業を核として、現地での営業活動や展示会出展など参加事業者が自主的に実施する他の営業活動との組み合わせ次第で成約率や現地での信用度が高まる可能性がある。
5. 本事業におけるすべてのプロセスを日本語のみで対応することができる。
6. 商品輸出に関する煩雑な通関手続きや関税処理にかかる業務負担を軽減できる。
7. 定期便を活用した混載輸送により物流コストを軽減できる。
8. 委託販売手数料は事業参加費に充当するため、事業参加費額に達するまで実質無料。

【出展の基本条件（平成29年度）】

1. 対象商品
全国各地のクールジャパン商品
ただし、食品は対象外で輸出可能なものの。
2. 商品選定数
50点程度（全国）
3. 常設展示期間
原則1年間（半年間の展示も可）
4. 商品販売形式
委託販売方式
“SAS ENIS”と参加事業者との直接契約
5. 商品陳列方法
“SAS ENIS”に一任
6. 申請費用
無料
最終的に商品選定された事業者については、基本費用が発生。
7. 基本費用
 - ①事業参加費
 - ・1年間 30,000円／月（税抜）
 - ・半年間 35,000円／月（税抜）
 - ②商品輸出入関連費
 - ・実費
国内外運送費用、通関手続き費用、関税、VAT（通関時支払い）
 - ③委託販売手数料
 - ・売り上げの10%
※1か月間（月末締め）の委託販売手数料が毎月の事業参加費（税抜）に満たない場合は、委託販売手数料は実質無料。
 - ※1か月間（月末締め）の委託販売手数料が毎

月の事業参加費（税抜）を超過する場合は、当該委託販売手数料から事業参加費（税抜）を控除した金額を“SAS ENIS”に支払う。

8. 追加的費用

参加事業者は、この事業の有効活用にあたり、ジェトロや中小企業基盤整備機構等の各種支援施策の活用を含めて、以下のような現地営業活動についても、“SAS ENIS”や支援機関等と相談のうえ併行的に行なうことが望ましく、その際に発生して参加事業者が負担する費用。

- ①自社商品のテストに合致する現地展示会への出展
- ②現地専門家を活用した現地小売店等への営業活動
- ③現地でのワークショップやポップアップイベントの開催
- ④現地ディストリビュータへのコンタクト
- ⑤現地市場調査 等

【今後の事業スケジュール（予定）】

この事業に関する来年度の常設展示およびテストマーケティングの実施スケジュールは未定ですが、以下の予定が見込まれています。

1. 商品公募期間
平成29年12月初旬～平成30年1月中旬頃
2. 書類選考結果通知
平成30年2月上旬
3. 最終商品選定会開催
平成30年2月下旬～3月上旬
4. 常設展示期間
平成30年4月～平成31年3月末
(原則1年間)
※上記はあくまで予定であり、変更される可能性があります。

【その他の参考資料】

- 本事業については、以下をご参照ください。
- ①四国経産局 NewsRelease（平成29年3月15日）
http://www.shikoku.meti.go.jp/8_press/2017/20170315a/170313.html
 - ②Challenge Local Cool Japan in パリ（平成29年3月）
<http://www.kansai.meti.go.jp/3-2sashitsu/CCkansai/france/discover.html>
 - ③“SAS ENIS”（サス・エニス）
<https://www.cj-fund.co.jp/investment/project/vol4/>

「砥部焼Paris展」～Parisのクリスマス～

「砥部焼Paris展」企画・プロデューサー
株式会社ストラーダ・K 烏谷 美知子

シャンゼリゼのクリスマスイルミネーション！インターネットや雑誌、テレビで見て「何と美しい！憧れの街、Paris」、今年のクリスマスはそのParisに砥部焼が渡ります。

12月26日～12月31日の6日間、凱旋門のすぐ近く、日本料理レストラン「前山」にて砥部焼Paris展を開催します。

砥部焼初のヨーロッパでの展示会、砥部焼London展から8年、満を持して次の砥部焼のヨーロッパ進出先として“芸術の都”Parisを選びました。ヨーロッパ第2の都市でもあります。砥部焼London展では展示会後、ロンドンで砥部焼を定期的に扱ってくれるショップ、イベント的に販売させてもらえる機会、ウェブでの紹介、販売が少しずつ実現しています。“ヨーロッパで継続的に砥部焼を紹介できる場所、販売できる場所を増やす”をひとつの目標に、現在ロンドンに拠点を置くtabi arts Ltd.と協力し地道に取組んでいる中、今回の砥部焼Paris展の実現となりました。

日本は文化や伝統に対する価値観において、ヨーロッパとともに近いと思います。ヨーロッパの日本の焼物に対する興味にも長い歴史があります。焼物に限らず日本文化への関心は深く、また日本のヨーロッパに対する憧れと関心も同じように長い歴史があります。そのような背景をふまえながらヨーロッパでの砥部焼の販路拡大は、私たちの目指すところとなりました。そして何より、私が愛媛で育ち、日常的に砥部焼に囲まれた生活や砥部焼の窯元の皆さんとの関わりが今の私たちの「砥部焼」に愛着を持ち、事業としてこだわっていくという方向性につながっています。

そのような中、パリで活躍中の松山出身の画家、中矢俊則さん（中矢さんは日本での作品発表はもちろんのこと、フランスのみならず中国やその他の国々で作品発表を続けています。）からパリでの日本の焼物への興味や中矢さん自身の郷里愛媛の砥部焼への強い関心から「砥部焼紹介」の提案があり、今回の砥部焼Paris展の企画がスタートしました。

エキシビションのテーマは、2009年のLondon展で一人のお客さまからいただいた賞賛の言葉をきっかけにした“believing tradition with vision of future”「伝統を信じて守りつつ、未来の姿も大切にした砥部焼」としました。

今回の「砥部焼Paris展」は、伝統的作品と現代作品を交えた内容で大規模ではありませんが、選ばれた作品をパリの皆さんにゆっくりと見て、選んでいただけるような展示にしたいと考えています。

また、会場では裏千家のお茶を差し上げ、茶道を通じた“和の空間”も演出します。

日本料理のレストラン「前山」は、凱旋門の近くと立地もよくお客様には日本文化への興味が深い方々も多くお越しいただいているところです。日常の器として“用の美”を表現する砥部焼の持つコンセプトにも



合うこのような場所での開催は、新たなヨーロッパでのチャレンジには申し分なく、今から楽しみです！

そして、この砥部焼事業の生み出す効果を私たちは次のように考えます。

1. 砥部焼のヨーロッパでのPRと販路拡大

⇒砥部焼の認知度向上と取引先及び個人消費者の確保を目指す。

2. ヨーロッパでの新たな砥部焼取扱店の確保

⇒ロンドンに続いてパリでの砥部焼販売場所を確保し、販売拠点の拡大を目指す。

3. 伝統文化・商品の紹介と継続発展への貢献

⇒海外での砥部焼の認知度を上げることで地元や国内でも改めて砥部焼の価値を見出す。

また海外での可能性が若手の作り手の意欲向上へ働きかける。

私たちの事業が、地元愛媛の伝統産業、砥部焼の240年の歴史を次の時代につないでいく、小さいけれどしっかりとした機会となるよう努めます。

シャンゼリゼのクリスマスイルミネーションを眺めながら。

必ず次につながるチャンスとして、次はどこに行こう！と思いを馳せる、砥部焼と過ごすパリの年末となりますように。パリの皆さん、どうぞよろしくお願いします！

砥部焼Paris展

- ・会期 2017年12月26日(火)～31日(日)
- ・時間 13時～20時 ※31日は18時まで
- ・場所 日本料理レストラン 前山
住所 4 RUE BREY 75017 PARIS
電話 01 53 81 00 75
- ・出展窯元 (愛媛県砥部町) 梅山窯、千山窯、永立寺窯、陽貴窯、松田窯、元晴窯



(地図: Googleより引用)

海外ビジネス

ASEANの現場から

株式会社愛媛銀行
東アジア・アセアン経済研究
センター（ERIA）出向
山本 一章



1. はじめに

私は東南アジア及び東アジアの経済やインフラ等の研究・調査を通じて、同地域に関する知見を獲得・蓄積し、人的ネットワークを構築・維持するため、2017年3月より、インドネシアの首都ジャカルタにある東アジア・アセアン経済研究センター（ERIA：Economic Research Institute for ASEAN and East Asia）に派遣されています。言語や文化の違いから、当初は戸惑うこともありました。次第にジャカルタ生活にも慣れ、充実した日々を送っています。ERIAでの活動や、それを通して感じたことを紹介します。

2. ERIAについて

ERIAは、ASEAN及び東アジア地域における経済統合の推進を目的として、政策研究や政策提言を行う国際機関です。政策事業研究の三本柱として「経済統合の推進」、「発展格差の縮小」、「持続可能な経済成長」を掲げ、各種政策研究プロジェクトを実施し、東アジアサミットやASEAN経済大臣会合等の場を通して、各国の首脳、閣僚に提言し、政策の実行を促しています。

現在ERIAに参加している国は、ASEAN10カ国と日本、韓国、インド、オーストラリア、ニュージーランドの計16カ国です。職員数は約70名で、うち日本人は15名ほど、参加国以外からの職員もあり、国籍は多種多様です。研究者も在籍しており、それぞれが自身のテーマに沿った研究を行っています。

現在、私はインフラプロジェクトの進捗調査を行うチームに所属しています。調査の対象国は、ASEAN10カ国に加え、インド、中国の合計12カ国、対象分野は、鉄道、道路、橋、空港、電力、及び経済特区等多岐に渡り、プロジェクトは合計で761件あり

ます。文献での調査に加え、現地視察だけでなく、関係者からのヒアリングなどの調査も行っています。英語を含めた外国語の能力やインフラに関する知識、そして、対象各国に関する知識も必要ですので、日々の勉強は欠かせませんが、ASEANの発展に貢献する仕事に従事できていることに、大変やりがいを感じています。現時点までに、現地調査を行った国は、インドネシアを含め、シンガポール、タイ、ラオスの4カ国です。今後、他のASEAN諸国にも出張し、調査を行う予定です。



ERIAロビー前

3. インドネシアについて

ジャカルタ生活の中で常日頃感じることは、渋滞が酷いことです。東南アジアの他の主要都市に関しても同じことが言えると思いますが、特に通勤、帰宅の時間帯や、雨が降った日などはかなり混雑します。車で30分もあれば到着するはずが、渋滞に巻き込まれ、2～3時間かかってしまったこともあります。インドネシア国内において、私はこれまでジャワ島中部南岸にあるジョグジャカルタ、西ジャワ州の州都スラバヤ、及びマルク州の州都アンボンを訪れましたが、どの都市も交通量は多いです。経済はプラス成長が続き、所得と人口も増加、バイクや自動車の保有台数も増加する中、それに伴う道路や鉄道等のインフラ整備が間に合っていないのが現状です。これらインフラの整備は急務であり、主に鉄道や高速道路の建設計画が多数あります。例えば、鉄道であれば、インドネシア初となる地下鉄区間を含む都市高速鉄道（MRT：Mass Rapid Transit）や高架式の軽量路面電車（LRT：Light Rail Transit）、そして広域間を短時間で移動す

る高速鉄道などの調査に私も携わっております。土地収用の問題等で計画がスムーズに進まないこともありますが、将来的には渋滞の緩和が期待されています。

もう1つ、ジャカルタでの生活で感じることは、インドネシアが親日国であることです。ジャカルタでは、『ジャカルタ「絆」駅伝』や「縁日祭」、「ジャカルタ・日本祭り」といった日本に関係するイベントやお祭りがしばしば開催され、多くのインドネシア人も参加しています。日本のマンガやアニメも大変人気があり、私達よりもインドネシアの方が詳しいことも多々あります。

また、インドネシアに関してお伝えしたいことは、インドネシアの独立に多くの日本人が関わったことです。太平洋戦争中、日本軍は当時のインドネシアであるオランダ領東インドへ侵攻し、当地を日本の軍政下に置きました。そして終戦後、独立を宣言したインドネシアと再度植民地化を目指すオランダとの間でインドネシア独立戦争が勃発します。その際、残留日本兵約3,000人がインドネシア側に加わり、最終的にインドネシアはオランダからの独立を果たします。この戦争に参加した日本人の中には、ジャカルタのカリバタをはじめ、各地の英雄墓地に埋葬されている方もおられます。

愛媛県とインドネシアの関係についても少し触れま

す。インドネシアには現在2万人弱の日本人が住んでおり、多くの日本人会があります。その中でも愛媛県人会は、インドネシア日本人社会の重鎮である東レ・インドネシア顧問の黒田憲一氏をはじめ、約70人の愛媛県人が登録しており、最大規模を誇ります。大王製紙株式会社、三浦工業株式会社、株式会社ダイキアクシス、株式会社トップシステムなど、インドネシアに進出している愛媛県企業の方々が参加しており、定期的に交流しています。

4. タイ、ラオスでの現地視察について

これまでASEAN10カ国のうち、インドネシアを含め、4カ国を訪問し現地調査を行いました。実際の視察事例として、タイのチョンブリにあるアマタナコン工業団地内オオタ・テクノ・パークとラオスのパクセーにあるパクセー・ジャパン日系中小企業専用経済特区についてご紹介します。

アマタナコン工業団地内

オオタ・テクノ・パーク（タイ、チョンブリ）

アマタナコン工業団地は、多くの日系企業が入居する広さ4,000ha以上の広大な団地です。この団地の一角にオオタ・テクノ・パークがあります。広さは2haで、入居資格は、原則として東京都大田区に事業



所を有する中小企業です。現在7社が入居しています。事務面等のサポートが充実していることや、工場のレンタルにより海外進出時の初期投資を抑えることができるため、当パークを選択した企業もありました。

パクセー・ジャパン日系中小企業専用 経済特区（ラオス、パクセー）

ここは日系中小製造業のみを対象とした経済特区です。2015年8月6日に認可され、全体の195haのうち、第1期開発である66haの開発造成が完了、現在5社が入居しており、新たにもう1社入居する予定です。66ha全て埋まると電力不足となるため、今後対策が必要となります。水に関しては特に問題ないようです。この地区周辺には、生活用品を販売している店などがあまり見当たりませんでしたが、車で30分もあれば市場のあるパクセー中心部まで行くことができるため、さほど生活に不便はないようです。



開発地の様子

上記の通り、タイの工業団地とラオスの経済特区をそれぞれ視察しましたが、両者とも、入居の対象を中小企業に限定している点が興味深いと感じました。大企業や外国企業との労働者獲得競争や、それに伴う人件費高騰を回避することが目的です。資金力の弱い中小企業にとっては、レンタル工場の利用は初期投資を抑えられ、経済特区においては税制上の優遇がメリットとなります。

日系企業が多く進出している中国やタイなどでは現在労働者の賃金が上昇しています。タイは隣国ラオス

の約3倍です。そのため、チャイナプラスワンやタイプラスワン（日本企業が生産拠点を中国、タイから近隣の国へ移すこと）といった動きも出ており、実際に私が訪問したパクセー経済特区内企業は、タイに本社工場があり、経験を積んだタイ人がラオス人に技術指導していました。タイとラオスの言語は類似しており、またラオス人は手先が器用なため、ラオスは賃金以外の面でもタイプラスワンの選択肢の1つになります。

上記以外にも、工業団地や経済特区はASEAN各国に多数存在します。海外進出を検討する際には、工業団地内外のインフラ状況、労働力の確保、及び税制優遇等を十分に考慮する必要があります。

5. 終わりに

10年前と比べると、GDPは倍以上になるなど、確かにASEAN諸国は目覚しい発展を遂げました。しかし、ジャカルタでの生活を通して、インフラ不足や、サービスの質など解決すべき課題は多くあり、発展の伸びしろはまだまだあると感じています。経済発展にはインフラの整備が不可欠ですが、それを後押しすることがERIAにおける私の仕事でもあります。

2015年末のASEAN経済共同体（AEC）発足後、域内の「ヒト・モノ・カネ」の動きが自由化され、人口6億人以上の巨大な単一市場が形成されつつあります。少子高齢化が進み、人口が減少していく日本にとっては、ASEAN諸国は非常に魅力的な市場となっています。

引き続き、愛媛県の皆様に対して海外展開に関する有益な情報が提供できるよう、業務に取り組んで参ります。

平成29年度 国際ビジネス支援講座開催のお知らせ

『産貿協』は、松山商工会議所とジェトロ愛媛貿易情報センターと提携して、平成29年度「国際ビジネス支援講座」を開催いたします。

県内企業において、販路拡大に向けた海外進出や貿易取引が増加しており、海外ビジネスに精通した実務者の育成が一層重要になってきております。

この講座は、国際業務に関する知識・経験豊富な方を講師にお招きし、県内企業の海外ビジネスに携わっている方々を中心に、初心者向け貿易取引の基礎知識から、実務担当者、更には管理・経営者の方を対象とした、実践的でお役に立てる講義内容となっております。今回、特定テーマには貿易取引〈英文契約書・入門編〉コースを設け、輸出・輸入、販売契約に関する契約内容のポイントや演習等を実務に即して解説いたします。また、海外取引〈経営者〉コースでは、EPA・FTAの活用と中小企業国際ビジネス戦略について説明、輸出実例および海外進出実例紹介、および各種機関から海外事業支援についてご説明いただく予定になっております。

必要なコースだけを受講することや、全コースをセットで受講するなど、ご希望に副ってお申込みいただけます。

I. 貿易取引〈基礎〉コース

| I. 貿易取引〈基礎〉コース | |
|-------------------------|--|
| 開催日時 | 平成29年10月13日（金）9：30～17：00 |
| コースのポイント | 貿易に関する基本用語から仕組み、輸出入取引の流れ、貿易に関する費用、輸送、通関、決済、金融に至るまでを分かりやすく解説 |
| 受講対象者 | 初心者 |
| 講 師 | (株)グローバル・ビズ・ゲート 代表取締役 池田 隆行氏 |
| 第1講座 9：30 ～10：50 | ○貿易取引の仕組みと基礎知識 ・貿易取引の流れ ・海外取引には一定のルールがある |
| 第2講座 11：00 ～12：00 | ○取引申込みから契約締結 ・取引申込みから契約締結 ・貨物保険による運送リスクの回避 ・コストとリスクの分岐点－インコタームズ－ ・決済条件と代金回収は表裏一対 |
| 第3講座 13：00 ～14：50 | ○決済と金融 ・貿易代金決済 ・適用為替相場と為替変動リスクの回避 |
| 第4講座 15：00 ～17：00 | ○輸送と通関 ・主要な書類の役割を把握する ・運送と通関手続きの外注 ・通関手続きの仕組み |

II. 貿易取引〈輸出入実務者〉コース

| II. 貿易取引〈輸出入実務者〉コース | |
|-------------------------|---|
| 開催日時 | 平成29年10月20日（金）13：30～16：40 平成29年10月27日（金）13：30～16：40 平成29年11月7日（火）13：30～16：40 |
| コースのポイント | 輸出・輸入に関して、取引先開拓から成約・物流、通関、決済、貿易金融を実務に即して解説 |
| 受講対象者 | 貿易実務担当者、管理者 |
| 講 師 | 各講座欄に記載 |
| | 平成29年10月20日（金）13：30～16：40 |
| 講 師 | 愛媛エフ・エー・ゼット(株) アイロット事業部 国際営業課 課長 山本 恵資氏 |
| 第1講座 13：30 ～15：00 | ○取引先開拓と各種規制への対応 ・市場調査、取引相手の具体的発掘方法 ・相手方信用調査と選定 ・輸出入に関する規制の確認と対応 ・HSコードと輸入国の関税率調査方法 |
| 第2講座 15：10 ～16：40 | ○取引成約に向けた取組 ・インコタームズ（費用と危険負担）留意点 ・コスト構造と取引価格の決定 ・決済方法の決定 ・取引交渉に際しての留意点 |
| | 平成29年10月27日（金）13：30～16：40 |
| 講 師 | 日本通運(株) 松山支店 営業推進センター 通関士 高市 浩氏 |
| 第3講座 13：30 ～15：00 | ○物流、通関手続き ・輸出に伴う梱包から運送、通関、船積まで ・輸入に伴う貨物到着から通関、引取りまで ・通関手続き（関税、消費税）と留意点 ・輸送方法（海上、航空、温度管理等）選択 ・コンテナ輸送の実務 |
| 第4講座 15：10 ～16：40 | ○運送業者への委託と船積書類 ・輸出入者と運送業者との連携 ・輸出入者が行うべき準備 ・輸出入申告書と主要船積書類の具体例解説 ・輸送に伴うトラブル事例 |
| | 平成29年11月7日（火）13：30～16：40 |
| 講 師 | (株)伊予銀行 国際部 Foreign Trade Adviser 池内 亮氏 |
| 第5講座 13：30 ～15：00 | ○輸出入決済と貿易金融 ・輸出代金回収と輸入代金支払方法 ・適用為替相場 ・貿易金融活用方法 ・為替リスクヘッジ活用方法 |
| 講 師 | (株)愛媛銀行 国際部 主任 三浦 泰樹氏 |
| 第6講座 15：10 ～16：40 | ○輸入信用状の開設と輸出信用状接受 ・信用状統一規則の概要と実務上の留意点 ・輸入信用状の開設と留意点 ・輸出信用状接受時の留意点 ・信用状に伴うトラブル事例 |

III. 貿易取引〈英文契約書・入門編〉コース

| III. 貿易取引〈英文契約書・入門編〉コース | |
|-------------------------|---|
| 開催日時 | 平成29年11月14日（火）9：30～17：30 |
| コースのポイント | 輸出・輸入・販売店契約に関する契約の事例概要、ポイント、演習等を実務に即して解説。 |
| 受講対象者 | 初心者、貿易実務担当者、管理者、経営者 |
| 講師 | 中矢一虎法律事務所（司法書士・行政書士）代表 国際法務株式会社 代表取締役 大阪市立大学商学部 講師 中矢 一虎氏 |
| 第1講座 9：30 ～12：30 | <ul style="list-style-type: none"> ○契約交渉の流れ ○契約交渉基本五条件 <ul style="list-style-type: none"> ・商品及び品質条件 ・価格・数量・支払・船積 ○貿易条件とインコタームズ（インコタームズ2010概要） <ul style="list-style-type: none"> ・貿易条件・インコタームズ ○入門演習-簡単な（スポット）輸出契約書の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・定型的（スポット）輸出契約書について ・売買契約書の作成 |
| 第2講座 13：30 ～16：30 | <ul style="list-style-type: none"> ○英文契約書の基礎 <ul style="list-style-type: none"> ・英文契約書を攻略する ・輸出契約書 ・輸入契約書 ○入門事例研究及び演習 <ul style="list-style-type: none"> ・輸出契約 ・輸入契約 ・質疑応答 |

| | |
|--|--|
| 第4講座 16：00 ～17：00 | 講師：各支援機関担当者 |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. ジェトロ愛媛 2. JICA四国 3. 日本政策金融公庫 4. 中小基盤整備機構 5. 愛媛県発明協会、えひめ産業振興財団 |
| ○各種機関の海外事業支援について | |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ジェトロの支援 ・JICAの支援 ・日本政策金融公庫の支援 ・中小基盤整備機構の支援 ・愛媛県発明協会、えひめ産業振興財団の支援 ・質疑応答 | |



海外取引〈経営者〉コースの講座風景（前回）

IV. 海外取引〈経営者〉コース

| IV. 海外取引〈経営者〉コース | |
|-------------------------|--|
| 開催日時 | 平成29年11月28日（火）13：00～17：00 |
| コースのポイント | <ul style="list-style-type: none"> ・EPA、FTAの活用と企業戦略 ・愛媛県内企業による輸出取引事例 ・愛媛県内企業による海外進出事例 ・各種機関の海外事業支援策 |
| 受講対象者 | 管理者、経営者 |
| 講師 | 各講座欄に記載 |
| 第1講座 13：00 ～14：00 | <p>講師：株式会社アールFTA研究所 代表取締役 麻野 良二氏</p> <p>○メガFTA時代の中小企業国際ビジネス戦略 -FTAで海外市场を拓く- • メガFTA時代の到来：FTAの最新動向 • FTA活用の実際と展望（活用事例紹介） • FTAをビジネスに活かすための「ツボ」 • 原産地規則への効率的な取組み方 (EPA・FTAに関する個別相談会受付：先着4社)</p> |
| 第2講座 14：00 ～15：00 | <p>講師：芙蓉海運株式会社 代表取締役社長 野間 省一氏</p> <p>○輸出実例紹介 • 輸出取引のきっかけ • 輸出先選定 • 輸出取引開始時の留意点 • 質疑応答</p> |
| 第3講座 15：00 ～16：00 | <p>講師：愛亀企業グループ グループ代表・CEO 西山 周氏</p> <p>○海外進出実例紹介 • 海外進出のきっかけ • 進出先選定 • 海外進出の際の留意点 • 質疑応答</p> |

なお、本講座の実施要領は、以下のとおりです。
実施日：平成29年10月13日～11月28日

（上記の各コース概要のとおり）

会場：松山市大手町2丁目5番地7
松山商工会議所 5階 大ホール
(**〈経営者〉コースは4階 第2会議室**)

申込期限：各コース開始日の3日前

定員：各コース40名程度
(**〈経営者〉コースは20名程度**)

申込方法：受講申込書により、当協会にお申込み。

受講料：下表のとおり

（今回から、受講料を大幅に引き下げいたしました。）

なお、主催団体会員の方は優遇料金となります

| コース名（講座名） | 会員 | 非会員 |
|--|----------------|----------------|
| I. 貿易取引〈基礎〉コース | | |
| III. 貿易取引〈英文契約書・入門編〉コース | 各コース ¥1,000 | 各コース ¥2,000 |
| IV. 海外取引〈経営者〉コース | | |
| II. 貿易取引〈輸出入実務者〉コース | ¥2,000 | ¥3,000 |
| セットコース（全コース受講） (法人でのお申込みは、各コースで受講者が異なる場合も可) | ¥3,000 | ¥5,000 |

（注）松山市内の中企業者等の方は、受講料の一部に対して補助を受けることが出来る「**松山市人材育成事業補助金制度**」の対象となる場合があります。

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