

EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

●エヒメフォーカス

世界の変化を「チャンス」に
四国経済産業局
局長 原 伸幸

●ニューストピックス

国際協力機構（JICA）の中小企業・
SDGsビジネス支援事業について
独立行政法人国際協力機構四国センター（JICA四国）
専門嘱託（愛媛県担当）
高野 将太

●会員紹介

株式会社田窪工業所

●海外ビジネス

コロナが生んだ海外展開の変化
株式会社伊予銀行 シンガポール支店
三好 敏之

●『産貿協』からのお知らせ

令和3年度国際ビジネス支援講座の実施報告

2022

新春号 VOL.51

世界の変化を「チャンス」に



四国経済産業局
局長 原 伸幸

新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年も新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の長期化は、我が国の経済活動に大きな影響を与えてきました。四国においても、鉱工業生産指数や個人消費については、持ち直しの動きに足踏み感がみられ、さらに原油価格の高騰がコロナ禍からの経済回復に悪影響を与えるなど、依然として予断を許さない経済状況がごさいます。コロナ対策としての人流抑制等が、事業者の皆様にも甚大な影響を与えてきましたが、私ども四国経済産業局では、こうした状況に苦しむ事業者の皆様にも、事業継続・事業再構築等のための支援を今後も継続して参ります。

また、世界に視野を広げてみますと、英国のEU離脱、米中貿易摩擦、革新的なデジタル技術の進展などがあるなか、各国が「経済安全保障」や「ビジネスと人権」といった課題に積極的に取り組み始めているように、世界は今、大きく変わろうとしているのかもしれません。

不透明な状況が続き、予見可能性が低くなっているなか、変化の兆しがあるときこそ、そこには大きなチャンスが眠っているのではないのでしょうか。

コロナ禍がもたらしたパラダイムシフトや国際社会の方向性により、経済的な豊かさが、多様な価値と同時に確保・実現される時代になりつつあります。

四国地域は全国に先駆けて少子高齢化、過疎化が進行していますが、デジタル社会の進展は、場所や時間からの解放といった地域への遠心力となることから、中小企業等に対するDX支援は大変重要と考えています。

環境対応は、かつては経済活動と対立する取り組みと捉えられてきましたが、今ではカーボンニュートラルの取り組みは経済成長の機会として期待されていることから、当局では再生可能エネルギーの導入促進や、地域の脱炭素化に向けた支援にも重点的に取り組んで参ります。また、消費者の関心が高く、企業価値の向上にも繋がる製品安全等を通じたSDGs経営も推進します。

そして、「2025年大阪・関西万博」の開催まで約3年となりました。世界中からたくさんの人やモノが集まり、新たなアイデア、イノベーション等の創出や、国内外からの投資拡大が期待されているイベントです。国際関係の事業に携わる皆様におかれましても、大阪・関西万博はチャンスの一つになるのではないのでしょうか。

今こそ、四国地域が持続的に豊かで、創造的な地域経済社会へと変革するチャンスと捉えて、当局職員は一丸となり、関係機関とも連携しながら、経済成長と四国地域の課題解決を同時に確保・実現することを目指し、取り組みを進めていきたいと考えております。

本年も一層のご理解とご協力を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

国際協力機構（JICA）の中小企業・ SDGsビジネス支援事業について

独立行政法人国際協力機構四国センター（JICA四国）
専門嘱託（愛媛県担当） 高野 将太



1. JICAによる民間企業の海外進出支援事業の背景

国際協力機構（以下JICA）は、日本の政府開発援助（ODA：Official Development Assistance）を一元的に管理する独立行政法人であり、有償・無償資金協力、技術協力、ボランティア派遣などを通して、二国間援助を担う世界最大規模の開発援助機関です。開発途上国へ流入する日本からの資金はODAが主流でしたが、近年は民間資金の割合が増加し、ODAの占める割合が年々低下してきました。その背景として開発途上国での人口増加に伴って新興国、開発途上国が世界のGDPに占める割合が増加しており、生産地としてのみならず、大きな市場を有する消費地として成長していることから、市場経済が進み民間投資が年々増えていることが挙げられています。一方で、開発途上国では国連が採択した「持続可能な開発目標（SDGs）」達成に未だ多くの課題を有しており、開発途上国の課題解決において日本の民間企業の優れた製品・技術・ノウハウによる貢献が期待されています。こうした状況の中で、JICAでは、民間の製品・技術・ノウハウを活用して課題解決に貢献するとともに、これら企業の海外進出を通じて、ビジネスチャンスの拡大や開発途上国の成長活力を日本国内に取り込み、地方創生や地域活性化に繋げることを目的として民間連携事業を2012年から立ち上げました。これまで多くの企業が同事業を活用し、その後の海外ビジネス展開へと繋げていただきました。本稿では、この事業について概説します。

2. 中小企業・SDGsビジネス支援事業¹⁾

JICAは、海外約100カ所に事務所を設置し、二国間援助を通じて培ってきた現地における「信頼」、蓄積された「情報」といった強みを活かして、開発途上国

の開発課題の解決に資する製品・技術を活用して海外進出を計画している日本の民間企業に対してその製品・技術のポテンシャルや事業計画の妥当性を確認するための調査を支援する「中小企業・SDGsビジネス支援事業（以下、本事業）」を実施しています。

本事業は、中小企業向けの「中小企業支援型」及び大企業向けの「SDGsビジネス支援型」に分かれており、海外展開を希望する企業の準備段階に応じて、3つのプログラム（図表1）を用意しています。①現地のニーズや投資環境などのビジネス展開を計画する上で必要な基礎情報を収集していただく「基礎調査」、②ビジネスモデルの実現可能性や自社製品・技術の新規ODA案件への適用・導入可能性を調査する「案件化調査」、③自社機材を開発途上国に試験的に導入し、ビジネスモデルの実証活動や提案製品・技術の普及を目指す「普及・実証・ビジネス化事業」となります。事業実施国は原則JICA海外事務所等が所在する開発途上国となります。

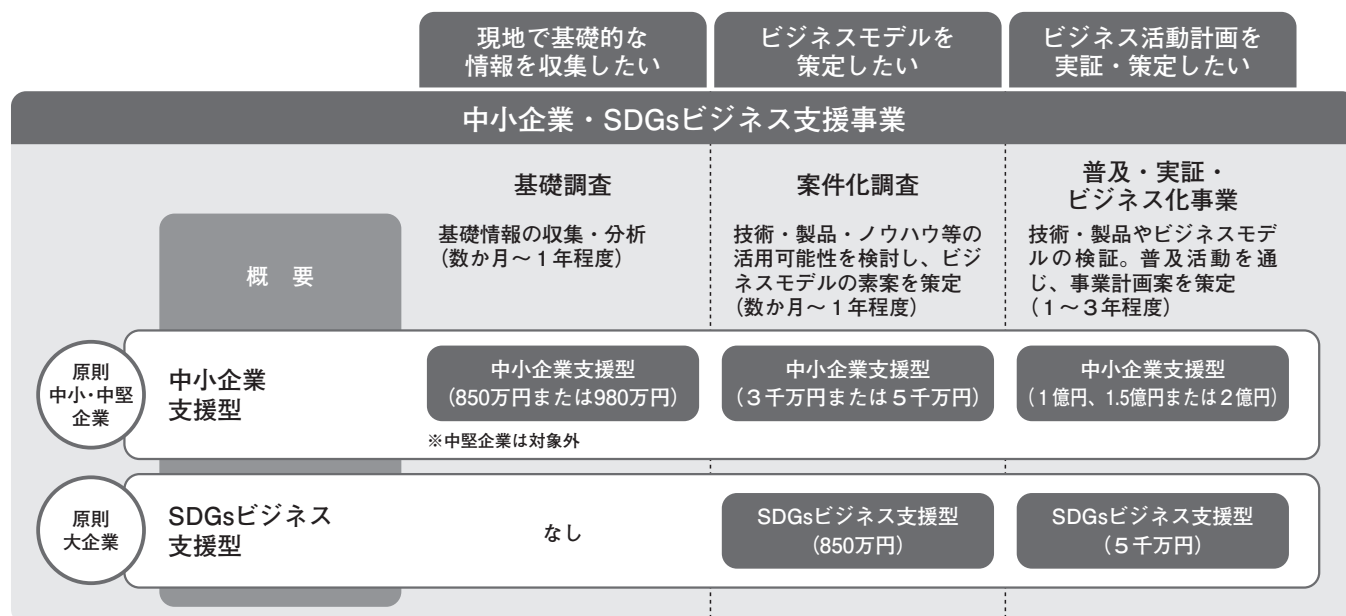
なお、COVID19の世界的パンデミックにより、現地への渡航が制限されている状況のため、2020年度第二回の募集より、新たに遠隔実施型²⁾を設けています。遠隔実施型では、現地に渡航することなくオンライン会議や現地人材等を活用して事業を実施することができます。

3. 応募から事業終了までの流れ

本事業は、「委託事業」となります。年2回募集を行い、各企業には企画書、経費等の必要書類を作成いただき、応募いただくこととなります。JICAの審査

1) 2022年度に制度改編を予定しています。制度改編により、応募形態や募集回数などが変更になる場合がありますので、最新情報は必ずJICAのHPにてご確認ください。

2) 遠隔実施型の募集有無は必ず募集要項にてご確認ください。



図表1 中小企業・SDGsビジネス支援事業概要図

基準に基づき、審査が行われ、案件を採択することとなります。案件採択後は、提出された企画書を元にJICAと契約交渉を行い、JICAが発注者、提案企業が受注者となる委託契約を結んでいただきます。

事業終了後には委託契約に基づいてJICAが指定する成果品（業務完了報告書等）を提出いただき、JICAの検査に合格することで事業費³⁾の支払いと精算が行われます。一般的な補助金事業とは異なる点ご留意ください。

4. 愛媛県における事業実績

開発途上国の開発課題の解決に資する民間企業の製

図表2 民間企業の製品・技術の活用が期待される開発途上国の分野・課題例

| 事例 | 分野 | 具体例 |
|---|----------|--|
|  | 農業 | 精米機、グリーンハウス、灌漑ポンプ、収穫・加工用機械等 |
|  | 保健・医療 | 電子カルテ、医療ネットワークシステム、X線診断装置、分娩監視装置、携帯医療機器等 |
|  | 教育 | 音声ペン、eラーニングシステム、理科教材、理科実験器具等 |
|  | 防災・災害対策等 | 警報機、仮設用照明器具、災害救助用機材等 |

3) 計上できる事業費の詳細については募集要項、ガイドライン等を参照ください。

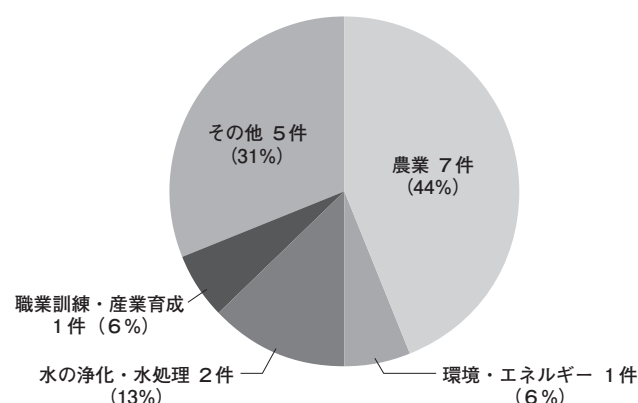
品・技術として、環境・エネルギー、防災、保健医療、農業、教育等多岐に渡る分野において実績があります。

四国では、2012年から2021年までに57件が採択され、そのうち愛媛県内企業は、16件が採択されています。様々な分野で採択されている中、愛媛県の強みである農業分野において多くの採択実績を有しています。

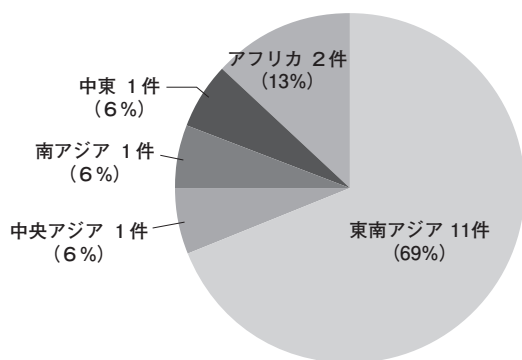
図表3 四国4県の採択件数（2012-2021）

| | 愛媛県 | 香川県 | 徳島県 | 高知県 |
|---------------|-----|-----|-----|-----|
| 基礎調査 | 6 | 1 | 0 | 1 |
| 案件化調査 | 6 | 7 | 5 | 9 |
| 普及・実証・ビジネス化事業 | 3 | 5 | 6 | 4 |
| その他* | 1 | 2 | 1 | 0 |
| 合 計 | 16 | 15 | 12 | 14 |

※その他：協力準備調査（BOPビジネス連携促進）、SDGsビジネス調査



図表4 愛媛県における分野別採択割合



図表5 愛媛県における地域別採択割合

県内企業の本事業活用事例として、2015年に普及・実証・ビジネス化事業として採択、実施された「カンボジア国常温合材（エクセル）を用いた舗装補修技術を通じた日常道路維持管理の普及・実証事業」（提案企業：株式会社愛亀）についてご紹介いたします。

株式会社愛亀（以下、愛亀社）は、松山市に所在する道路舗装工事、管路工事、アスファルト合材製造等を主力事業とする企業です。同社は、2013年にカンボジアでアスファルト補修に使用する常温合材（商品名：エクセル（以下、提案製品））の現地適合性や材料調達の可能性を調査するための案件化調査を実施し、その成果を踏まえ、さらに提案製品の現地普及と現地課題解決への貢献可能性を追求するため、提案製品を用いた道路補修技術の有用性及び優位性の実証を目標とする普及・実証・ビジネス化事業に採択されました。同国では、経済成長による交通量の増大、過積載車両等の問題により、道路の損傷（ポットホール：穴）が頻繁に起こり、交通事故の発生や渋滞等による人流・物流の低下が課題となっています。本事業において、提案製品の現地製造に向けた実証事業を行うとともにメンテナンスカー⁴⁾を活用し、道路の損傷箇所を迅速に修繕する道路維持管理体制づくりに関する実証実験を行いました。本事業実施後は、提案製品が評価され、現地の国道5号線修繕事業の受注につながるなど、ビジネスを通してカンボジアの課題解決への貢献が期待されています。

海外展開を計画している県内企業に広く本事業を活用いただけるよう、愛媛県においては、愛媛県庁のえひめ営業本部スゴ技グループ、地域金融機関との連携を強化し、本事業採択から実施後の海外進出に向けた包括的な支援に取り組んでいます。



図表6 現地で提案製品が使用されている様子（業務完了報告書より抜粋）

5. 最後に

JICA四国は、四国の民間企業の海外展開支援を通じて、地域経済の活性化や多文化共生社会の実現を目指し、四国企業の技術・ノウハウを開発途上国の課題解決と結び付ける「結節点」としての役割を担っていきたいと考えています。また、JICA四国では開発途上国でのビジネス経験が豊富な海外展開アドバイザーを配置しており、本事業に関する相談等を随時受け付けております。開発途上国でのビジネス展開をご検討中の企業は、ぜひお気軽にご連絡いただき、海外展開に向けて本事業の活用をご検討ください。

〈お問い合わせ先〉

独立行政法人国際協力機構四国センター（JICA四国）
 民間連携事業担当 内島 光孝・高野 将太
 〒760-0028
 香川県高松市鍛冶屋町3番地
 香川三友ビル1階
 TEL 087-821-8834 FAX 087-822-8870
 Email : Uchijima.Mitsutaka@jica.go.jp
 Email : Kono.Shota@jica.go.jp

JICA四国 海外展開アドバイザー
 （愛媛県海外展開アドバイザー）益川 和正
 〒780-8570
 高知県高知市丸ノ内1丁目2番20号
 高知県商工労働部工業振興課内
 TEL 070-7573-4506
 Email : masukawa-ka@ej-hds.co.jp

参考資料：

株式会社愛亀/JICA「カンボジア国常温合材（エクセル）を用いた舗装補修技術を通じた日常道路維持管理の普及・実証事業」業務完了報告書

4) 提案製品を積載し、修繕箇所を発見次第、迅速に修繕する運搬用トラック。路面状況を測定・記録する機材も搭載され、路面状況の情報収集も可能。

株式会社田窪工業所



代表取締役社長
黒田 祐弘

1. 会社概要

所 在 地：愛媛県西条市北条962-7

設 立 年 月：1946年3月

事 業 内 容：鋼製物置・ガレージ・自転車置場・キッチン用品製造・販売

代 表 者：代表取締役社長 黒田 祐弘

従 業 員 数：520名

外国人採用：34名



株式会社田窪工業所 本社

2. 沿 革

イタリアのヴィットリオ・デ・シーカ監督の世界的に有名な映画「自転車泥棒」(1948)をご存知でしょうか。実は、1946年創業の田窪工業所が、最初に世間の注目を集めたのは1950年に「自転車盗難防止機」を開発した時です。当時、自転車はたいへん高価で、第二次世界大戦終結直後の交通手段の乏しい時代においては、映画のように日本国内でも自転車盗難事件が多発して、多くの人々が被害を受けていました。自転車の前輪を押し込むだけでグッとつかんで離さない、そ

の盗難防止機は銀行や官公庁の建物の前に設置されて全国的な大ヒットを生みました。「人の役に立つ製品を開発したい」というコンセプトとともに、田窪工業所は新しい時代に向け飛躍的な歩みを進めるに至りました。

3. 業務内容のご紹介

スチール製の物置をはじめ、ガレージや自転車置場、ステンレス製のタオル掛け・水きり棚製品を中心に、ユーザー目線を大切にしたいマーケティングリサーチ・研究開発・生産・販売を行っております。



小型物置



物置ND-2215

4. 国際関連事業について

A. 海外拠点や提携先などの状況

国内のみならず海外においても、コロナ禍の巣ごもり需要や政府の経済的補助などの後押しにより、前年度比較での売り上げは増加している状況です。

しかし、国外においても日々変化する感染状況は変わらず、各海外取引先代理店においては、実店舗の来店数が伸び悩み、お客様が実際に商品を目にする機会が減っていると聞いています。

B. これまでの国際関連事業戦略

これまでの公的機関を利用した支援事業においては、主にイギリス・フランス・スペインの3国を対象として、オンライン上で現地在住者への聞き取りや、定期的な専門家とのミーティングにより、対象国の情報収集を行ってきました。また、オンラインビジネスマッチングイベントや各国にある支所での現地調査の依頼が可能なブリーフィングサービスなど、公的機関ならびに市町村主催のマーケティング関連のサービス

も積極的に利用するなど、コロナ禍で活動状況が制限されるなかで実行可能なことを模索しながらの活動となりました。

現在は、海外出張が困難であることを鑑み、新しい試みとして、自社のバーチャル展示会開催による全世界に向けたPR活動など、新たな側面からのアプローチ方法も積極的に取り入れています。

C. これまでの国際関連事業展開での良かった点、苦労した点

よかった点

- 商談やマッチングにより実際に現地企業とコンタクトを取り、継続したやり取りを行うことによって、英語を用いたビジネスメールのテンプレート化やプレゼン資料の充実をはかることができ、ビジネス上の海外とのやり取りをよりスムーズに行えるようになったこと。
- オンライン上でできることを模索した結果、現地渡航せずに得られる情報量がどの程度かを把握することができ、現地で行うべきことについて明確にすることができたこと。

苦労した点

- 現地調査が難しく、実際の住居や現地競合商品について実際に見ることができなかったこと。
- 現地企業との商談がオンライン上のみのやり取りとなり、実際に商品を見てもらう機会が持てなかったこと。

D. 今後の国際関連事業計画

新規開拓の方針としては、今後は海外向けに、オンライン上で商品をPRできるような販促ツール（動画・プレゼン資料・会社案内）の改善を行っていきたいと思っています。

既存取引先においてはEC販売の強化を行う予定ですが、実店舗に足を運んでもらえるような販促方法に関しても検討していきたいです。

5. 経営理念、社是

便利で豊かな生活の創造

新型コロナウイルス感染症により、人々の暮らしが

激しく変化しています。その変化は今までの生活の在り方を否定し、新しい生活スタイルの確立を求めています。1946年の創業以来、我々はより良い生活環境づくりを目指す企業として日々研鑽を重ねてきました。過去の変化に対しても、先読みして時代に合った生活スタイルを研究し、お客様の要求に寄り添うことで自らを磨き成長してきました。

現在も屋外や屋内の収納用品を中心に、新たな生活空間をご提案・ご提供させていただいています。目指しているのは「便利で豊かな生活の創造」です。お客様の細かなニーズと向き合い、より良い生活を提案する企業であるよう進化を続けたいと思います。

6. アピール事項

田窪工業所が、最も大切にしているのは「人」です。作り手、売り手、使い手など、全てに人が関わります。

どれほど良い製品を生み出しても、それら人の関係を差し置いて利己的になってはならないことが、創設者の思い、そして現在の社訓にも示されています。

「作り手」としては、自らが「使い手」の一人であると考え、製品開発の第一歩は「自分が買うなら、使うなら」から始めます。

「売り手」としては、お客様や販売店様の声を尊重し、泥臭く足を使い、他人任せにしない地道な営業と顧客対応を心掛けています。

そして、社員の成長とお客様との良い関係づくりが「個の満足」になり、「会社の満足」さらには「社会への貢献と発展」を導くという信念が、田窪工業所の技と誇りの根幹にあります。

技術の発展はとどまることはありませんが、新しい技術へ積極的に取り組む一方で、どれだけ電子化・自動化が進んでも、全てに関わる人を田窪工業所は大切にしていきます。コストにだけ目を向け海外で生産するのではなく、日本製であることにもこだわっていきます。

私たちは、そのようなものづくりに誇りを持ち、ものづくりの原点よりさらなる高みを目指し、日々努めて参ります。

コロナが生んだ 海外展開の変化

株式会社伊予銀行
シンガポール支店

三好 敏之

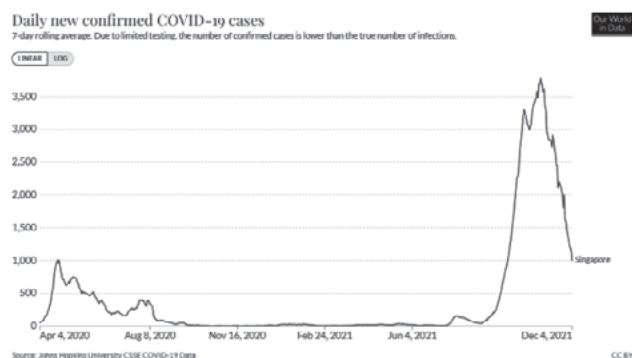


1. はじめに

世界では依然として収束の気配を見せないコロナウィルス（以下コロナ）ですが、日系企業様の海外展開にもその影響は及んでいます。海外出張の際に隔離が必要になるなどマイナス面も多いですが、ZOOMなどのデジタル技術の活用によって、以前より気軽に現地と面談できる機会も増えており、様々なトライ＆エラーが実施されている状況です。本稿では、コロナが与えた海外展開の変化について、伊予銀行シンガポール支店での実際の海外展開支援の事例も含めご紹介させていただきます。

2. シンガポールのコロナの状況

下図はシンガポールの感染状況です。



コロナ感染が始まった2020年4月以降、一時はロックダウンなども実施されましたが、全体としてシンガポール政府はコロナをうまくコントロールしてきました。しかしワクチン接種が人口の80%を超え、3回目となるブースターショットも積極的に実施され始めた2021年11月頃、突然過去最大の感染が始まりました。

現在は感染のピークは過ぎたものの、「ニューノーマル」に至る道は決して平坦な道ではなく、シンガポールは今後も一進一退を繰り返しながら経済活動を再開させ、東南アジアのハブとしての機能を回復していくのだと思います。

3. 一般的な海外展開の流れ（コロナ発生前）

ここからは当地での海外展開についてお伝えします。海外展開に決まった形はありませんが、大きく分類すると【貿易型（輸出や輸入）】と【進出型（海外拠点の設立、M&A等）】の2種類に分けることができ、一般的には表1のフェーズに沿って進んでいきます。

一般的には、海外展開をゼロから検討するお客さまが、フェーズ①から最終フェーズ⑤まで到達するのに3年～5年の期間が必要と言われています。コロナの影響によりどの様な変化が起きたのか、具体的には次の段落からご紹介していきます。

4. コロナ発生後の変化

【フェーズ②現地視察】

コロナによって海外出張が困難になり、海外企業との面談はデジタル技術を活用し、ZOOM等を用いて実施することが一般的になりました。ZOOM等であれば渡航費用がかからない為コストも安く、移動時間も節約することが出来ます。



パソコン画面の日本企業と面談する海外バイヤーの様子

表 1

| | フェーズ① | フェーズ② | フェーズ③ | フェーズ④ | フェーズ⑤ |
|--------------------------------|---|---|---|---|--|
| | ■市場調査 | ■現地視察 | ■海外展示会への出展 | 【貿易型】 ■輸出入の開始 【進出型】 ■拠点の設立/M&A | 【貿易型】 ■恒常的な取引拡大 【進出型】 ■拠点の運営・PMI* |
| 【貿易型】 (輸出や輸入) | ■JETRO等公的機関を活用したレポートの取得・セミナーへの参加 ■銀行等のサービスを活用した市場調査（輸出入規制・市場規模調査・事業者リスト等の入手） ■各地方自治体が開催するフェア等への参加、テストマーケティングの実施 等 | ■現地渡航し、海外バイヤー・セラー等と面談（例：3日で15～20社程度） ■各地方自治体が開催する経済交流ミッション等に参加し、現地政府機関とコネクションを作る 等 | ■現地渡航し、展示会場で直接海外バイヤー・セラー等と商談（例：3日で150枚程度の名刺取得） | ■JETRO等公的機関が提供する貿易手続きサポートの活用 ■銀行の提供する各種外為サービスの利用 ■海外バイヤー・海外セラーとの契約内容交渉、見積り、オーダー開始 等 | ■定期的な海外バイヤー/セラーへの訪問、新商品提案 等 |
| 【進出型】 (海外拠点の設立、M&A等) | ■JETRO等公的機関を活用したレポートの取得・セミナーへの参加 ■銀行等のサービスを活用した市場調査（現法設立の方法・税制・法律・口座開設支援・就労ビザの取得要件等） ■(M&Aの場合) 銀行等が有する海外M&Aリスト等を活用したM&A戦略策定 等 | ■現地渡航し、現地コンサル、海外パートナー等と面談（例：3日で15～20社程度） ■各地方自治体が開催する経済交流ミッション等に参加し、現地政府機関とコネクションを作る 等 | ■現地渡航し、展示会場で現地取引先候補等と商談（例：3日で150枚程度の名刺取得） ■展示会に合わせ、入居不動産・工業用地の探索や人材会社、銀行等へ訪問し現法設立の準備 等 | ■現地代理業者の選定 ■会社の設立登記申請 ■銀行口座開設 ■資本金の送金 ■就労ビザ取得&入国 ■現地従業員の雇用 ■(M&Aの場合) 対象企業の本格的調査、トップ面談、基本合意書締結、買収監査（デュー・デリジェンス）、最終契約締結 等 | ■自社の社員、もしくは現地パートナーを通じた本格的な営業（稼働）開始 ■(M&Aの場合) 統合基本方針の策定、Day 1 プラン実行、経営・管理のモニタリング 等 |

※PMI（Post Merger Integration：M&A成立後の企業同士の統合プロセスのこと）

便利な反面、ZOOM「だけ」の海外展開にはデメリットも存在します。例えば

- アイスブレイクが難しい（雑談や会食を通じてお互いを知り合い、信頼関係を築くプロセスが踏めない）
- 初対面の場合、工場や店舗等の「現場」を見ることが難しく、海外事業スキームの構築について、お互い実感が持てない 等です。

現在私が支援しているお客さまも、ロングリストと言われる企業一覧を活用し、電話や電子メールを実施して海外企業とZOOM面談を進めています。ただし新規先とのZOOM面談は基本的に一発勝負ですので、今まで以上に資料のブラッシュアップや英文メールの流暢さ、YouTube動画等の作成に時間を割かれており、「スムーズなZOOM会議が出来ないと次の面談に繋がらない」と言われます。今後の海外展開は優れた

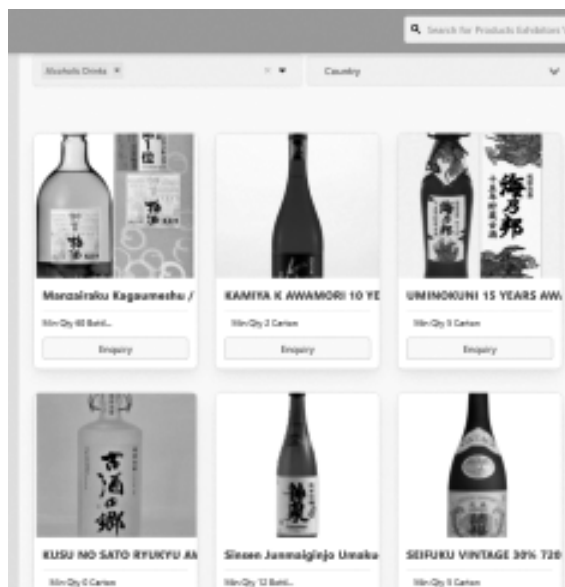
製品開発だけではなく、他社に負けないデジタル技術も必要になってきているのだと感じます。

【フェーズ③海外展示会への出展】

コロナ前、リアルな海外展示会のメリットはなんといっても、1回の参加で約100名超の海外バイヤーやセラーの名刺が獲得でき、一気に情報収集が進むことでした。以前支援させていただいたお客さまは海外展示会において、日本で練習してきた営業用の英語トークで巧みに商品をPRし、瞬く間に自社ブースに海外バイヤーの人だかりを作っていました。すると人だかりが人だかりを呼び、そのお客さまはたった2年で現地販売代理店を獲得することに成功し、その展示会を切り上げ、現在は他国への営業を図っています。

コロナ発生後は、展示会もパソコン上で行うオンライン展示会が主流になりました。渡航経費は抑えられ

ますが、全出展者の商品が一律に、静的にパソコン画面上で扱われることから、他社との差別化がとても困難になっていると感じます。



シンガポールオンライン展示会の商品紹介画面

オンライン展示会ではリアル展示会の様に直接口頭で説明することもできないため、商品の英語版資料の完成度を高め、数多ある商品や企業の中で「埋もれない」様にする努力がとても重要になっていると言えます。

【フェーズ④：【進出型】海外M&A】

東南アジアの成長を取り込む手段の一つとして、海外M&Aも増加トレンドにありました。

海外M&Aでは一体何が得られるのでしょうか？それは「圧倒的なスピード」であり、具体的には下記の3点になります。

- 海外でのビジネススキームの構築が不要
- 現地のノウハウ蓄積が不要（既にマーケットを熟知したローカル従業員が社内に加わるため）
- 営業リストの構築不要（既存のネットワークを活用した営業アプローチが可能であるため）

海外でゼロから海外拠点を開設するより、圧倒的に早く海外展開を進めることができます。

コロナ発生後は、海外渡航が困難であることから海外M&Aは一旦ストップしている案件が多いですが、その代わりに、多くの関連事業者がインターネット上での情報公開を開始し、気になる案件についてはネットで問い合わせることも可能になりました。

またベトナムやインドネシアでは、国境をまたぐ必要が無い「既に進出済み」の企業によるM&A、特に中国・韓国企業による動きが既に活発化しているという話を聞きます。今後海外出張が再開されれば、今まで溜まった案件が一気に動き出すと予想されますので、海外M&Aにご興味のあるお客さまは、この時期に情報収集を進めておくことをお勧めします。当行でもサポートしておりますのでお気軽にお問い合わせください。

5. おわりに

コロナによって生じた「デジタル技術を活用した海外展開」は不可逆的なものとなり、今後更に浸透していくと思われます。しかし世界へのアクセスが容易になったのは自社だけでなく、世界中の競合他社も同様であり、海外における他社との競争はこれからが本番なのだと思います。

2022年1月1日から、アジアの巨大な経済連携協定であるRCEP（Regional Comprehensive Economic Partnership）が発効されます。これにより多くの関税は撤廃・削減され、様々なルールが整備されていく中で、中国・韓国を始め、日本と東南アジアとの経済的な結びつきも今後更に強くなっていくものと思われます。伊予銀行シンガポール支店でも様々な現地サポートを実施しておりますので、お気軽にお声かけ下さい。

令和3年度 国際ビジネス支援講座の実施報告

愛媛県産業貿易振興協会

『産貿協』では、松山商工会議所およびジェトロ愛媛貿易情報センターと提携して、令和3年度『国際ビジネス支援講座』を松山商工会議所にて開催しました。また、新居浜商工会議所、西条商工会議所、四国中央商工会議所および宇和島商工会議所のご協力を得て、新居浜地区と宇和島地区において一部の講座を開催することができました。

この講座は4コースに分かれており、全般的に県内企業が輸出・入取引や販路拡大に向けた海外進出を展開していくために必要な海外事業担当者の育成を目的としています。

特定テーマでは、海外営業からみた取引先の与信とサンプル出荷から拡販段階までを具体的な事例を通して解説いただきました。海外展開支援コースにおきましては、RECEPがもたらす効果や新たなビジネスチャンスのほか、SDGsと貿易取引の相乗効果などを説明いただくとともに、各種機関の担当者から海外事業支援策について具体的な説明がありました。なお、今年度の国際ビジネス支援講座につきましては、新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、オンラインでの参加と現地参加のどちらでも選択できることとしました。多くの皆様にご参加いただき、より充実した講座を開催することができました。

1. 開催講座の内容

以下、本講座の実施状況をご報告します。

【貿易取引〈基礎〉コース】

| | |
|------|--|
| 開催日時 | 令和3年10月20日(水) 9:30~17:00 |
| 講座内容 | 第1講座 貿易取引の仕組みと基礎知識 第2講座 取引契約で決めること 第3講座 貿易書類、貿易運送と通関 第4講座 決済と金融、日本の関税制度 |
| 講師 | (株)グローバル・ビズ・ゲート 代表取締役 池田 隆行氏 |



〈基礎〉コースの講座風景

貿易取引〈基礎〉コースは、株式会社グローバル・ビズ・ゲート代表取締役 池田隆行氏に講師をお願いしました。

貿易に関する基礎用語から仕組み、各種規制や貿易制度、貿易に関する費用、輸送、通関、決済、金融に至るまで、貿易を行っていくうえで必要な基礎知識全般にわたって、具体的で分かりやすくご説明いただきました。

貿易取引全体を網羅した理解しやすい内容となっており、貿易取引の初心者の方から実務担当者および管理・経営者に至る多くの方々が参加されました。貿易取引の基礎知識の習得から、より深く事務・実践面での理解が得られた、とのご好評をいただいております。

【貿易取引〈輸出入実務者〉コース】

| | |
|------|---|
| 開催日時 | 令和3年10月28日(木) 9:30~12:00 |
| 講座内容 | 第1講座 取引先開拓と各種規制への対応 第2講座 取引成約に向けた取組み |
| 講師 | 愛媛エフ・エー・ゼット(株) アイロット事業部 係長 玉井奈緒子氏 |
| 開催日時 | 令和3年10月28日(木) 13:00~14:00 |
| 講座内容 | 第3講座 フォワーダーについて 各種輸送モードの特徴 |
| 講師 | 郵船ロジスティクス中国(株) 四国支店 愛媛駐在員事務所 大原 幸男氏 |
| 開催日時 | 令和3年10月28日(木) 14:10~17:00 |
| 講座内容 | 第4講座 輸出入決済と貿易金融 |
| 講師 | (株)伊予銀行 国際部 課長代理 野本 直氏 |
| 講座内容 | 第5講座 輸入信用状開設と輸出信用状接受 |
| 講師 | (株)愛媛銀行 国際部 主任 大西 晃生氏 |

貿易取引〈輸出入実務者〉コースは、実際に貿易実務を担当しておられる方やこれから担当される方を対象としております。講師は県内で地域商社や物流関連会社に勤務されている方で、実際の取引事例やご経験に基づいた、興味深いお話がありました。

各講座の内容は、以下のとおりです。

第1講座、第2講座は、現在、愛媛エフ・エー・ゼット(株)アイロット事業部で国際物流ターミナルの管理運営など、国際営業に従事されている玉井様から、海外の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、取引交渉に際しての留意点やインコタームズ等についての解りやすい説明がありました。



〈輸出入実務者〉コースの講座風景（松山地区）

第3講座では、郵船ロジスティクス中国(株)四国支店の大原様より、フォワーダーの内容、各輸送モード(陸・海・空)の特徴、海上輸送と航空輸送の違い等についてご説明がありました。



〈輸出入実務者〉コースの講座風景（新居浜地区）

第4講座、第5講座におきましては、(株)伊予銀行と(株)愛媛銀行で国際業務を担当している方から、貿易代金の決済方法と仕組み、貿易関連金融の種類、為替相場変動要因および輸入信用状開設や輸出信用状接受の際の実務等について、金融機関の視点から取引上の注意点や留意点について、解説いただきました。

【貿易取引〈海外営業実践〉コース】

| 開催日時 | 令和3年11月2日(火) 9:30~16:00 |
|------|--|
| 講座内容 | 第1講座 ・海外営業による海外取引先に対する与信と決済の知識 ・海外営業商談の準備と開始およびサンプル出荷まで 第2講座 ・初めての正式発注に向けた海外営業交渉と実践 ・海外営業拡大に向けた交渉と実践等 |
| 講師 | 中矢一虎法務事務所(司法書士・行政書士) 代表取締役 中矢 一虎氏 |

貿易取引〈海外営業実践〉コースは、中矢一虎法務事務所代表 中矢一虎様にご講義お願いいたしました。

第1講座、第2講座において、海外取引先の与信、

サンプル出荷から拡販、および各種契約書に関する基礎知識と事例・演習が主な内容でしたが、実際に業務を担当されている方々にご出席いただきました。

【海外取引〈海外展開支援〉コース】

海外取引〈海外展開支援〉コースは、主に実務経験者や管理者を対象にしております。

| 開催日時 | 令和3年11月9日(火) 9:30~17:00 |
|------|--|
| 講座内容 | 第1講座 RCEPで変わる貿易取引 ~メガFTAがもたらす輸出拡大の展望~ |
| 講師 | (株)アールFTA研究所 代表取締役 麻野 良二氏 |
| 講座内容 | 第2講座 各種機関の海外事業支援策 |
| 講師 | <ul style="list-style-type: none"> ・日本貿易振興機構(ジェトロ愛媛) ・国際協力機構(JICA四国) ・愛媛大学 ・日本政策金融公庫 ・中小企業基盤整備機構 ・えひめ産業振興財団 ・INPIT愛媛県知財総合支援窓口 |

第1講座は、(株)アールFTA研究所 代表取締役 麻野良二講師から、RCEPがもたらす効果とそれによるビジネスチャンス、およびSDGsと貿易取引の相乗効果等についてお話がありました。



〈海外展開支援〉コースのセミナー風景

第2講座では、ジェトロ愛媛、JICA四国、日本政策金融公庫、中小企業基盤整備機構から各海外展開支援サービスの内容等についてご説明がありました。INPIT愛媛県知財総合支援窓口、えひめ産業振興財団からは知財総合支援窓口のご案内、知財リスク対策、および中小企業等外国出願支援事業等についてご説明がありました。また愛媛大学 国際連携推進機構 留学生就職促進プログラム推進室から「外国人留学生の国内就職と職場での活躍に向けて」についてご説明いただきました。

2. 受講者の状況

| | 基礎 コース | 輸出入 実務者 コース | 海外営業 実践 コース | 海外展開 支援 コース |
|---------------------|-----------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 受講申込者数 | 21名 | 31名 | 11名 | 15名 |
| うち男性 | 12名 | 21名 | 7名 | 12名 |
| うち女性 | 9名 | 10名 | 4名 | 3名 |
| 出席者数 | 21名 | 29名 | 11名 | 13名 |
| 出席率 ^(注1) | 100.0% | 93.5% | 100.0% | 86.7% |

(注1)「出席者数」÷「受講申込者数」

現地参加者及びオンライン参加者で合計78名（新居浜地区、宇和島地区を含む）の受講申込みがありましたが、当日になって参加できない人もあり、最終的には74名（出席率は約94%）の方にご出席いただきました。

貿易取引〈基礎〉コースは、貿易取引全般を通して分かりやすく解説いただけると、従来から好評を得ている講座で21名（出席率100%）の方が受講されました。

貿易取引〈輸出入実務者〉コースでは、一部内容を変更し充実を図ってまいりましたが、松山地区15名、新居浜地区9名、宇和島地区5名の合計29名にとどまり、昨年度比大幅な減少となりました。（昨年度48名）

特定テーマの貿易取引〈海外営業実践〉コース、および海外取引〈海外展開支援〉コースはそれぞれ11名、13名の皆様に参加されました。特に〈海外展開支援〉コースにおきましては、第1講座は、RCEPの効果とビジネスチャンス、というタイムリーで有意義なテーマであったこと、また第2講座の各種機関からの海外事業支援策につきましては、各機関の説明時間を長くし、より具体的な説明が可能となったことから、参加者の皆様から理解が深まったと好評でした。

今後とも、より多くの皆さまに受講していただくために、講座内容や運営方法等を改善していきたいと考えております。

3. 受講者のご感想、ご意見

受講者の方にアンケート調査へのご協力をお願いしました。ご意見やご感想は、以下のとおりです。

(1) 総合的評価（回答者のみ）

| | 基礎 コース | 輸出入 実務者 コース | 海外営業 実践 コース | 海外展開 支援 コース |
|---------|-----------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 大変良い | 7名 | 11名 | 5名 | 3名 |
| まあ良い | 10名 | 14名 | 2名 | 3名 |
| 普通 | 1名 | 1名 | 0名 | 0名 |
| あまり良くない | 0名 | 0名 | 0名 | 0名 |
| 良くない | 0名 | 0名 | 0名 | 0名 |
| 計 | 18名 | 26名 | 7名 | 6名 |

(2) 受講目的（回答者のみ）

| | 基礎 コース | 輸出入 実務者 コース | 海外営業 実践 コース | 海外展開 支援 コース |
|-----------|-----------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 現在、業務に必要 | 10名 | 14名 | 2名 | 3名 |
| 今後、業務に必要 | 2名 | 6名 | 1名 | 0名 |
| 一般的な知識として | 6名 | 6名 | 3名 | 2名 |
| 計 | 18名 | 26名 | 6名 | 5名 |

(3) 講義内容や運営に関するご感想、ご意見

〈良かった点〉

- ・貿易用語を分かりやすく説明していた
- ・講師の話し方が聞きやすく、事例も良かった
- ・演習があって考えながら学べた
- ・初心者にも分かりやすい説明だった
- ・全体がわかり非常にためになった
- ・資料がわかりやすく今後も役に立ちます

〈改善して欲しい点〉

- ・講座内容が多くむずかしかった
- ・音声割れて聞きづらい
- ・休憩を増やしてほしい
- ・すべての資料を事前にいただくことはできないか
- ・現場の体験を入れてメリハリが欲しい
- ・午後の講義は少し単調であった

(4) 関心のある国・地域とジャンルやテーマ

〈国・地域〉

- ・カンボジア
- ・中東
- ・アフリカ諸国 等

〈ジャンル・テーマ〉

- ・貿易実務、インコタームズ、書類
- ・英文Eメール
- ・商談会に使える英語
- ・EPA・TPP（経済連携協定）について
- ・海外ECの進め方
- ・食品の輸出・入について
- ・知財関連について
- ・PLリスク、パッケージデザイン

アンケートにご参加いただきありがとうございました。アンケートにご回答いただきました皆様のご感想やご意見を参考にして、講座内容の更なる改善を図って参ります。今後とも本講座をご活用いただきますよう、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

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