

EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

●エヒメフォーカス

戦略的な海外展開を通じた持続可能な愛媛づくりへの挑戦
愛媛県知事 中村 時広

●海外ビジネス

日越外交関係樹立50周年～ベトナムの今を知る～
株式会社伊予銀行 ベトナム駐在
マイインターナショナル出向 田中 貴也

●会員紹介

大王海運株式会社
代表取締役社長 岩井 正実

●ニューストピックス

インド日系企業の新たなビジネストレンドと展望、
インド高度人材活用
独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）
ニューデリー事務所長 鈴木 隆史

●『産貿協』からのお知らせ

令和5年度 国際ビジネス支援講座の実施報告



戦略的な海外展開を通じた 持続可能な愛媛づくりへの挑戦



愛媛県知事 中村 時広

明けましておめでとうございます。

皆様方には、日頃から、本県産業の国際化をはじめ、県政の推進に格別の御理解と御協力を賜っており、厚くお礼申し上げます。

御案内のとおり、我が国は、国際情勢の不安定化や物価の高騰、急速に進む人口減少など、複数の大きな変動要因に直面し、先行きの見通しにくい時代を迎えております。

このような中、県では、「愛のくに ^{えがお}愛顔あふれる愛媛県」の基本理念の下、「若者をはじめ、県民誰もが自らの希望を実現でき、安全・安心で豊かな人生を送れる持続可能な愛媛県」を目指すべき将来像に定め、「人」「経済」「暮らし」の3分野においてさまざまな施策を展開しており、このうち経済分野では、地域の稼ぐ力を高め、県民所得を向上させるため、営業本部を中心に、生産者や事業者の方々の補助エンジンとして県産品の販売力強化に取り組んでいます。

昨年度の県関与年間成約額は、過去最高の247億6千万円、そのうち海外成約額は41億3千万円となりました。そして今年度、「第3期営業活動中期計画」を策定し、県内事業者の「営業の補助エンジン機能」の更なる強化を基本方針に掲げ、令和8年度の県関与成約額300億円の目標達成に向けて、「販売チャネルの多角化」「愛媛ブランドの価値向上」「生産者・事業者の稼ぐ力の向上」「海外市場における販路拡大」「営業推進体制の機能強化」の五つの方針を軸に、常に結果を追い求め、機動的かつ効率的な営業活動を推進しているところです。

海外市場での販路拡大につきましては、コロナ禍において力を入れてきた越境EC等のデジタル技術の活用に加え、愛媛フェアや商談会の開催などの対面での取り組みを加速させているところです。昨年度には、ベトナムとインドネシアにミッションを派遣し、現地の地方政府との連携強化やビジネスマッチングに注力した結果、今年度に入り、国外での環境ビジネスの創出を目指したプロジェクトが大きく進展するとともに、現地の産品を活用した県内企業の新商品開発が実現するなど、アフターコロナを見据え、他県に先駆けて行った海外での経済交流が、着実に実を結びつつあります。

また、新たな挑戦として、昨年5月にフランスを訪問し、世界最大規模の卸売市場で、欧州向け河内晩柑「misho」のトップセールスなどを行ったほか、今年1月には、14億の人口を擁するインドをターゲットに、巨大市場への参入を図り、経済交流ミッションの派遣を予定しています。

今後とも、関係機関と一丸となって、意欲ある県内企業や生産者の方々が積極果敢に海外への事業展開にチャレンジできるよう環境整備に努め、本県の魅力ある産品の国外での販路開拓に全力を挙げて参りたいと考えておりますので、皆様方には、一層の御理解と御協力を賜りますようお願い申し上げます。

海外ビジネス

日越外交関係樹立50周年 ～ベトナムの今を知る～

株式会社伊予銀行 ベトナム駐在
マイインターナショナル出向
田中 貴也



【はじめに】

伊予銀行では、2018年4月からベトナムへの行員派遣を開始し、日系企業に現地事業へのサポートを致しております。私は、2023年7月からベトナムのホーチミン市に赴任し、出向先であるMAI INTERNATIONAL ASSOCIATES JSC（以下MAI社）にて活動を行っております。出向先であるMAI社は、市場調査に強みを有する企業であり、公的機関や県や市などの自治体、金融機関、大手企業、中小企業等、在越会計会社等の幅広い顧客からの要望に合わせ、様々な市場調査を行っております。

さて、昨年は日越外交関係樹立50周年を迎えた記念すべき年となりました。9月には、秋篠宮ご夫妻のベトナム訪問もありましたが、1年を通して記念イベントが両国各地で多数開催されるなど、良好な関係性を築いていっております。しかし一方で世界に目を向けると、ウクライナ戦争や中東の紛争など地政学リスクが年々高まっています。また、チャイナリスクも懸念されている中、同じアジア国家として、これからの日本とベトナムの関係性はより重要性が増していくかと思えます。

そこで、今回は日本にとって重要な戦略パートナーであるベトナムの「今」について紹介させていただきます。

【ベトナム経済】

ベトナム経済はコロナ禍からの回復後、足元で成長ベースが鈍化しています。ベトナムの経済成長率はコロナ前は7%台でしたが、新型コロナウイルス感染拡大により、2020年、21年は2%台に留まりました。しかし、2022年には8%台に回復し、2023年は当初政府の成長率目標は6%と予想していましたが、中国のゼロコロナ終了後の景気回復の遅れによる輸出低迷や、不動産ディベロッパーによる不正社債取引を発端とした政府の規制強化により、不動産や建設業界の不振の影響から、今年は成長目標に到達しないと言われております。

現地紙の報道によれば、工事がストップしたプロジェクトは首都ハノイで約400件に上り、最大都市の

ホーチミンでも300件を超えていると言われております。

実際に弊行の取引先企業にヒアリングしても、小売り・製造・建設など様々な分野で、不況を感じるという回答が多くありました。

【ベトナムの外交について】

ベトナムは自らの外交スタイルを「竹外交」と形容しています。ベトナムトップである書記長は「竹外交」を、「根はしっかりと、身は固く、枝はしなやかな」ベトナムの竹のように、「穏和で機知に富むが、大変堅強で決意が固く、試練や困難を前に柔軟で創造的だが、勇敢で筋を通し、肝の据わった」外交であると表現しております。対外環境や国内状況に応じて柔軟な政策をとることにより、国益の増進を図りつつ、特定の国に与することなく、戦略的自律性を維持することを意味しております。それを体現するかのよう2023年6月にはベトナム首相が中国を訪問し、2023年9月にはアメリカのバイデン大統領がベトナムに訪越しました。また、ロシアのプーチン大統領がベトナムの招請を受諾したことにより、近々ハノイを訪問すると言われております。ある意味八方美人的な外交スタイルですが、非常にしたたかな外交を実践しており、そのような外交姿勢が今後もベトナムの経済成長を支えていくと考えられます。

【ベトナムの人口について】

ベトナムの人口は2022年のデータだと9,946万人でしたが、統計局によると2023年4月中旬には人口が1億人を突破したと言われております。人口が1億人となったことにより、ベトナムは世界で15番目に人口が多い国となり、東南アジアではインドネシアとフィリピンに次いで3番目の国となりました。総人口の約7割が労働力人口であり、いわゆる人口ボーナス期に入っております。人口ボーナス期は各国の社会経済開発にとって「唯一無二」の好機であり、この好機は各国の発展の道のりの中で一度だけ発生すると言われており、ベトナムの人口ボーナス期は2040年まで続くと言測されております。

【ベトナムへの外資の投資について】

ベトナムに住む日本人約2万人に対し、韓国人は10倍の20万人を超えていると言われております。2022年12月～2023年5月までの外資系企業の新規ライセンス取得企業数は1,365社で、その内の435社が韓国企業になっており全体で1番のライセンス取得数となっております。2番目は中国の375件であり、日本企業は3番目の136件となっております。業種別にみると、約3割が製造業になっており、続いてはコンサル、IT、小売り、卸と続きます。

ハノイやホーチミンなどの都市圏は、家賃や人件費

などが年々上がっており、人件費のメリットを求めてベトナムに進出するのは年々困難になっております。

【ベトナム人の平均所得について】

日本貿易振興機構（JETRO）の調査によると、2022年のベトナムの1人当たりの月間平均所得は660万ドン、年収にすると7,920万ドンでした。日本円にすると月収4万円、年収48万円ほどになります。

日本の平均所得と比較すると、かなり差がありますが、実際にベトナムでは、ポルシェ、ベンツといった高級外国車が渋滞している光景をよく見ます。

また、iPhoneやギャラクシーといった高額なスマートフォンを所持している若者を多く見ます。日本の高度成長期の時代のように、ベトナム人の多くは、「ベトナムは成長する」「明日は今日よりも良くなる」「今年よりも来年の収入は上がる」と信じており、稼いだら躊躇なく消費や投資をされると言われています。

【ベトナムの移動手段について】

ベトナム人のメインの移動手段はバイクです。世帯当たりのバイク保有率は世界第2位と言われており、2022年の新車販売台数が、車50万台に対し、バイクの販売台数は300万台となっています。

所得の上昇とともに車を保有する家庭も増えており、交通渋滞が社会問題化しております。この課題を解決するため、ホーチミン市は地下鉄プロジェクトの計画を進めております。元々の計画では、2020年までに8路線を完備するという計画でしたが、様々な課題に直面し、2023年時点で1本も開通しておりません。しかし先日、ホーチミンの1号線で電車の試運転が行われ、2024年には開通予定となっております。メトロの整備が進めば、ベトナムの日常の風景が大きく変わっていくと思います。



【ベトナム初の国産車について】

2023年8月15日にベトナム初の国産自動車メーカー「VinFast」は米ナスダックに上場しました。この

ニュースはベトナムではもちろんのこと、世界的にも大々的に放送され、米国の株式市場に上場した初のベトナム企業となりました。

上場した日の終値では、米ゼネラル・モーターズや米フォードを上回るなど、世界中の自動車メーカーに大きなインパクトを与えました。VinFastの設立は2017年にもかかわらず、2023年8月28日には、自動車メーカーにおいて、首位のテスラ（米国）、2位のトヨタ（日本）に続く3位の時価総額となりました。

ホーチミン市内ではVinFastの車両やタクシーをよく目にします。ベトナム政府もEV車両を購入した際に補助金を出すなどの支援を行ってはいますが、充電スタンドなど、インフラ整備が整っていないなど、支援体制が十分とはいえ、今後も様々な課題に直面するかと思います。とはいえベトナムからグローバルな大企業が出たことは、とても明るいニュースだと思います。



電気自動車（タクシー）

【おわりに】

2023年8月にベトナムのビザなしでの滞在期間が大幅に変更されました。変更前のビザなしの滞在期間は15日でしたが、45日と大幅に延長されました。現在、愛媛県主導で松山-ホーチミン便の定期就航を目指し活動を行っており、年末年始にはチャーター便も運航されました。現時点では、松山からの直行便はないため、羽田、成田、関空、福岡などの国内線経由の他、松山-仁川空港（韓国）経由でもホーチミンに行けます。皆様もぜひ一度ベトナムに来てみてください。

日常生活の面においても、ビジネスの面においても、ベトナムはまだ課題が多い国だと思います。しかし、それをカバーできる多くの魅力と活気に溢れた国であり、今後もしばらくは、日系企業の進出が予想されます。当行のお客様の中には、数十年前からベトナムに進出されている企業様や、今後の進出を検討している企業様がいます。現地駐在員として、愛媛県内企業様や各生産者の方々にとって、ベトナムを中心としたASEAN諸国の有益な情報をご提供できるよう日々精進してまいります。

会 員 紹 介

大王海運株式会社



代表取締役社長
岩井 正美

1. 会社概要

会 社 名：大王海運株式会社

本社所在地：愛媛県四国中央市三島紙屋町7番35号

電話番号：0896-24-9200

ホームページ：<https://daio-kaiun.com/company.html>

設 立：1985年（昭和60年）11月1日

代 表 者：代表取締役社長 岩井 正美

従 業 員 数：140名

事業内容：海上運送業（外航・内航）、船舶代理店業、通関業、港湾運送業、自動車運送業、倉庫業、産業廃棄物収集運搬業、太陽光発電業

2. 沿革

1985年11月 大王海運株式会社設立

1986年5月 海上運送事業・港湾運送事業・倉庫・産業廃棄物処理運搬業を開始

9月 内航運送取扱業の事業許可を取得

1988年3月 倉庫業の事業許可を取得
通関業（神戸税関許可）の事業許可を取得

1989年10月 東京支店開設

1995年9月 大阪営業所開設

2001年5月 韓コンテナ定期航路の開設（南星海運）

2002年11月 RO-RO船定期航路事業開始
千葉－大阪－三島航路開設

2004年1月 ISO9001：2000認証取得
上海駐在員事務所を開設

2005年9月 ISO14001：2004認証取得

2012年10月 金子国際ターミナルコンテナヤード運用開始

2014年4月 内航コンテナフィーダー航路寄港開始

2015年8月 RO-RO船（新）“第3はる丸”（8,500G/T）竣工

2018年1月 大伊王国際貨運代理（上海）有限公司
営業開始

2021年3月 金子国際ターミナルガントリークレーン
共用開始

5月 RO-RO船“第五はる丸”（12,404G/T）竣工

9月 RO-RO船“第六はる丸”（12,404G/T）竣工

2023年6月 豊岡1号倉庫（4,300坪）竣工



大王海運本社

3. 当社事業について

港湾運送事業と外航船による製紙原料の輸送を祖業とし、四国中央市の基幹産業である製紙業の発展とこれに伴う三島川之江港の港勢拡大の中で成長を続けていきました。

現在は仙台から沖縄まで全国9カ所に営業所を配置し、関東、東北地区に関係会社を持つことで広く国内物流を展開しています。

4. 三島川之江港を生かしたサービス

三島川之江港は、四国エクスハイウェイの結末地となる物流の重要拠点であり、四国最大のコンテナ取扱量を誇っています。当社は金子国際コンテナターミナルの運営に加え、隣接地に延床面積105,430㎡（31,892坪）となる大型倉庫4棟を所有しており、輸出入からバンニング、デバンニング等のコンテナ作業、倉庫作業まで迅速な輸送サービスを提供しています。



コンテナ船荷役風景



豊岡倉庫



金子国際ターミナル全景

5. AEO ダブルクラウン

優良通関事業者としてAEO（Authorized Economic Operator）制度の「特定保税承認者」と「認定通関業者」にも認定され、全国でも数少ない2つの認定を受けたダブルクラウン事業者となりました。AEO制度における税関手続き上の特例措置を受けることにより、輸出入貨物のリードタイムの短縮や様々なコスト削減策をお客様に提案しています。

6. 四国最大規模の物流拠点

四国中央市に四国最大規模の大型倉庫群を所有し、地場産業である紙製品や製紙原料の取り扱いにより拡大してきました。現在は当地に約5万坪の倉庫を所有し、幅広い貨物を取り扱っています。

7. 内航定期航路事業（RO-RO船）^(注)

2002年開始しましたRO-RO船による定期航路事業は瀬戸内と首都圏を結ぶ定期航路として、また関東-関西間をデイリー運航する唯一の船社として物流サービスを提供しています。貨物を積んだトレーラーシャーシのみを海上輸送（無人航送）することで、ドライバーの長時間・長距離輸送を抑制します。トレーラーが自走して乗下船することから、陸上輸送の利便性と海上輸送の効率性を合わせ持った輸送手段となっています。



RO-RO船

^(注) RO-RO船とは、貨物を積んだトラックやトレーラーが、そのまま自走して乗り込み運搬できる貨物用船舶のことです。

インド日系企業の新たなビジネストレンドと展望、 インド高度人材活用

独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）
ニューデリー事務所長 鈴木 隆史



国連の推計で2023年5月に中国を抜き、世界一の人口大国になったインド。国民の平均年齢は27.9才で、生産人口の増加による恩恵は今後20～30年は続き、GDPも近く日本を抜き世界第3位となる見込みです。世界の注目がインドに集まり、国民の間でも明らかに大国意識が強まっている感を受けています。

「日系企業のビジネスも進化」

インドに既に進出する日系企業は1,400社に上りますが、この成長と歩調を合わせ、拡大基調です。ジェトロが毎年行っているアンケート調査の結果を見ても「世界で一番元気な日系企業はインドにあり」と言っただけで間違いありません。特にコロナ禍以降、これら日系企業のインド展開には、以下の3つの新しいトレンドが見られます。

1つ目は、インドからの輸出を増やしていこうという動き。インドに進出する日系企業は製造業がメインですが、メイク・イン・インディアに加え、インドから輸出の動きが活発です。既存工場の拡張、第2、第3工場の新設、というニュースの背景として、輸出向け生産の拡大、をあげる事例も多くなってきました。

2つ目のトレンドは、輸出拡大に合わせてインド以外の新興国あるいは世界市場に向けた製品の研究開発までインドで行おうという動きです。

3つ目のトレンドは、インドの高いIT技術を、人材を含めて、より積極的に活用する動きです。日本の大手IT企業や金融業のみならず、製造業もAI、IoT、機械学習などインドが得意とするディープテック分野を中心に、開発拠点を設立する事例がコロナ禍を通じて増える傾向にあります。

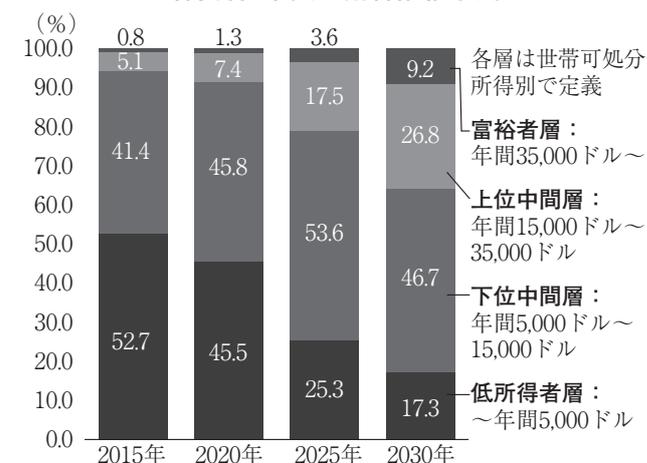
1980年代にスズキ自動車が進出して以来、これまでは「インドで作り、インドで売る」ことが日

系企業のインドにおける主なビジネスモデルであったわけですが、これからインドへの進出やビジネスを検討する日本企業にとって、これらのトレンドの変化は新たなヒントとなると考えています。

「膨らむ富裕層、中間層」

インドの市場にも変化が見られます。経済成長が中間層を膨らませ、貧困層を減らしているのは事実であり、2020年には、年収5,000ドル以下の「低所得者層」がインド全世帯の45.5%を占めていたところ、2030年の予測では「低所得者層」が17.3%にまで減少する見込みです。一方、現在年収35,000ドル以上の「富裕者層」、年収15,000ドル以上の「上位中間層」は、あわせて全体の36%まで拡大する見込みです。

所得別世帯数の割合推移予測



これまではインド市場にマッチしない、と思われていた日本企業の製品やサービスを今一度検討してみる時期が来た、とも言えるでしょう。

インドは、中国やASEAN主要国が見せた急成長と

は異なり、産業の多角化、高度化のスピードは決して速くはなく、輸入品の規制も多いなど市場開放も今だ不十分です。しかし、その進み方の遅さが強みになり、世界経済の急激な変化にも左右されない「旬の長い国」になってきた印象を受けています。

現在、日系企業の9割近くは北部のデリー首都圏地域、西部のマハラシュトラ州、グジャラート州、南部のカルナータカ州、タミルナドゥ州、に集積していますが、この5地域の間だけでも異なる特色があるのは大国インドの複雑さを象徴しています。上記の日系ビジネスの新たなトレンドと、この「地域的多様性」を踏まえ、中長期的なビジネス展開を検討していくことが必要となります。

「カギの一つはインド高度人材活用」

ジェットロでは、日本企業のイノベーション創出や、新たなグローバル展開を担うインドの高度人材を日本企業とつなぐべく、取り組みを行っています。例えば、上述の研究開発活動で活躍するような高度人材もインドには分厚い層があり、ソフトウェア製品開発に携わる開発人材は約27万人、またIT以外の分野でも、家電製品や半導体など、ものづくりセクターにも2万人を超える研究開発人材が存在すると言われています。

インドにおけるR&D人材状況

産業別	ワークポートフォリオ別	ロケーション別
ソフトウェア・インターネット 14.7万人	SPD 26.5万人	ベンガルール 19.6万人
自動車 5.1万人	MES 7.9万人	NCR 4.7万人
テレコム&ネットワーク 3.3万人	ES 3.8万人	ブネ 4.3万人
消費者家電 2.5万人		ハイデラバード 3.3万人
半導体 2.3万人		チェンナイ 3.0万人

Source : Zinnov Research & Analysis

注 ソフトウェア製品開発 (SPD)、エンベデッドサービス (ES)、メカニカル・エンジニア・サービス (MES)

インド人材の特徴ですが、平均年齢はもちろん、数学やITを得意とするところ、語学力、自己主張、議論好き、ハングリー精神、など、日本人とは対極の性質かもしれません。しかし、そこに真の補完関係が生まれるのではないかと我々は考えています。また世界の成長企業や、最近では亀田製菓といった日本企業もインド人経営者を擁していることが示す通り、経営センスに優れたインド人も無視できない存在です。

- ①若い=エネルギー : 平均年齢インド29歳/日本48歳
- ②スピード、柔軟性 : ジュガード、アジャイル思考
- ③数学、IT脳 : 理数系教育、急成長するIT産業、
経営センスも無視できない
- ④コミュニケーション能力: 語学力・交渉力・自己表現・自信
- ⑤多様性、寛容さ : 宗教、言語、民族が異なる「インド合衆国」
- ⑥マインドセット、 : 個人主義、議論好き、ハングリー精神
パーソナリティ



ロボット・コンテストに参加するインド人子女たち (ジェットロ撮影)

この高度人材を輩出しているインドの高等教育機関ですが、以下のとおり、1,000校を超える大学があります。設置主体や運営方法により大学が分類されるため、日本の分類と対応しませんが、日本の大学数(約800校)よりやや多いくらい、と言えるかと思います。

分類		主要大学	機関数
国立大学 (Central University)	政府が法令により設置、運営する大学	ネルー大学、デリー大学等	51校
国立重要研究拠点 (Institution of National Importance)	政府が重点的に設置、運営する専門大学	IIT各校、IIM各校、医科大学等	149校
州立大学 (State Public University)	州政府による資金投入、運営がされている大学	バンガロール大学等	403校
政府認証大学 (Deemed University Gov/Private)	運営主体は国・州ではないが政府機関より運営資金を得ている大学	IISc、IIIT-B等	34校 (私立含め全114校)
私立大学 (State Private University, Private University)	政府機関の認証を受け独自に運営している大学		365校
合計			1082校

(インド人材開発省All India Survey on Higher Education 2020-2021より)

大学生の数では、日本の十数倍の規模となります。インドは工学部、医学部に進むことが奨励される社会ですが、理工系に進学する女子学生の比率が高いことも特徴の一つです。

	インドの学生総数	(参考) 日本の大学生数
学部学生総数	3266万人	263万人
大学院学生	472万人	26万人
博士課程（一貫制含む）	21万人	8万人
理工系学部生 (B.Sc, B.Eng及びB.Tech)	839万人	54万人 (理学、工学及び農学)
理工系修士課程 (M.Sc, M.Eng及びM.Tech)	90万人	9万人 (理学、工学及び農学)

(インド人材開発省All India Survey Higher Education 2020-2021、令和3年度学校基本調査(文部省)より)

インドと日本は「ナチュラル・パートナー」という言葉をこれまで何度となく聞いてきましたが「人的交

流」の状況を見るに、非常に寂しい現実があります。例えば、日本に在留するインド人が約4万人、中国人は74万人、ベトナム人が48万人です。インドに在留する日本人は8,000人、米国に42万人、中国に10万人。日印間の留学生の往来も非常に限定的です。また、インドには1,400社の日系企業がありますが、そのうち、中小企業さんの比率は15%程度とされています(中国、ASEAN主要国では日系企業の過半数が中小企業)。

ジェトロは日本企業のグローバルビジネスを推進する立場にありますが、この人的交流のベースなしに、日印のビジネス関係の多様化、拡大は成しえないと考えています。ぜひ愛媛の産学官の皆様にも「新しいインド」へのご関心をもっていただき、サポートの機会をいただけますと誠に幸いです。

(参考) ジェトロ高度外国人材活躍推進ポータル
<https://www.jetro.go.jp/hrportal/>

在インド日系企業の地域分布



(出所) 在インド日本国大使館・ジェトロ「インド進出日系企業リスト」(2022年版)、インド外務省ウェブサイトを基にジェトロ作成

令和5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5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。

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、輸出実践として海外営業のポイント、輸入実践として海外調達のポイントについて、具体的な事例を通してご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、EPA・FTAの基礎や、RCEP活用が海外展開にもたらすメリットについてご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も、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松山会場のみでの開催としました。

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5年10月30日(月) 9:30~17:00
講座内容	第1講座 貿易取引の仕組と基礎知識 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、具体的に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5年11月2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
講師	愛媛エフ・エー・ゼット(株)アイロット事業部 リーダー 鳥生 佳代氏
開催日時	令和5年11月2日(木) 13:00~14:30
講座内容	第3講座 フォワーダーの仕事内容 税関への適正申告のための関税評価
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 郵船ロジスティクス(株) 西日本営業本部 土屋 公一氏
開催日時	令和5年11月2日(木) 14:40~15:40
講座内容	第4講座 海外との取引にかかるリスクについて
講師	(株)日本貿易保険 執行役員 村木 正大氏 (株)日本貿易保険 大阪支店 調査役 三島 雅幸氏
開催日時	令和5年11月2日(木) 15:50~16:50
講座内容	第5講座 海外進出と知財リスク
講師	INPIT愛媛県知財総合支援窓口 相談対応者 白石 博昭氏

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鳥生様から、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

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、フォワーダーの仕事内容、郵船ロジスティクス(株)西日本営業本部 土屋公一様より税関への適正申告のための関税評価についてご説明がありました。

第4講座では、(株)日本貿易保険 村木様、三島様から海外との取引にかかるリスクについて、カンントリーリスクの考え方や貿易保険の上手な利用方法についてご説明いただきました。第5講座では、INPIT愛媛県知財総合支援窓口の白石様に、海外進出と知財リスクとして、海外ビジネスにおける知的財産のポイントや海外展開における知財支援策について、ご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5年11月8日(水) 9:30~16:00
講座内容	第1講座 ・ 海外の新規顧客開拓と貿易実務知識 ・ 海外オンライン商談会・展示会の利用 ・ 貿易マーケティング3条件とは何か 第2講座 ・ 海外調達交渉で主導権を握る方法 ・ 代金回収トラブル対処法 ・ 商品調達トラブル対処法
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をお願いいたしました。

第1講座において、海外の新規顧客開拓と貿易実務知識を、第2講座において、海外調達交渉で主導権を握る方法や代金回収トラブルや商品調達トラブルの対象方法等、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5年11月15日(水) 9:30~16:20
講座内容	第1講座 初めてのRCEP活用 ～海外展開企業にもたらすメリットとは～
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	・ 日本貿易振興機構 (ジェトロ愛媛) ・ 国際協力機構 (JICA四国) ・ 日本政策金融公庫 ・ 商工組合中央金庫 ・ 愛媛大学 ・ 中小企業基盤整備機構 ・ えひめ産業振興財団

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、EPA・FTAの基礎や、RCEPの効果的活用方法、日本企業のRCEPへの期待度、RCEP活用の留意点等についてご説明いただきました。



〈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、商工組合中央金庫、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説明がありました。愛媛大学 留学生就職促進プログラム推進室からは「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。また、えひめ産業振興財団からは中小企業等外国出願支援事業等について説明がありました。

2. 受講者の状況

現地会場およびオンラインでの参加で合計63名の受講申し込みがありましたが、当日の欠席者を含め最終的に57名（出席率は約90.5%）の方にご受講いただきました。各コースにおける受講者の状況は下記のとおりです。

	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	22名	17名	13名	11名
うち男性	15名	10名	9名	7名
うち女性	7名	7名	4名	4名
出席者数	19名	16名	12名	10名
出席率(注1)	86.4%	94.1%	92.3%	90.9%

(注1)「出席者数」÷「受講申込者数」

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ご解説いただけると、従来から好評を得ており19名の方が受講されました。

貿易取引〈輸出入実務者〉コースの受講者は16名の方が受講されました。

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〉コースにおきましては、それぞれ12名、10名の皆さまにご受講いただきました。

また、海外取引〈海外展開支援〉コースでは、第1講座でRCEPにおける海外展開企業にとってのメリットとRCEPの効果的な活用方法についてご説明いただくとともに、第2講座の各種機関からの海外事業支援策等につきまして、各々ご説明をいただきました。

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
役に立った良い	11名	6名	7名	4名
まあ役に立った	5名	5名	5名	4名
あまり役に立たなかった	0名	0名	0名	0名
役に立たなかった	0名	0名	0名	0名
回答なし	3名	5名	0名	2名
計	19名	16名	12名	10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	4名	4名	2名	4名
今後、業務に必要	2名	2名	1名	1名
一般的な知識として	4名	4名	4名	3名
計	10名	10名	7名	8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〉

- ・講座内容が多くむづかしかった
- ・音声小さく聞きづらいことがあった
- ・質問する時間が最後にしかなかった
- ・休憩が10分は欲しい
- ・現場の体験を入れてメリハリが欲しい
- ・できれば資料はカラー印刷がいい
- ・事前に資料を頂けると予習ができより内容を理解できる

(4) 関心のある国・地域とジャンルやテーマ〈国・地域〉

- ・ベトナム、タイ、シンガポール、マレーシア

〈ジャンル・テーマ〉

- ・貿易実務（初級、中級）
- ・英文Eメール、英文契約書
- ・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
- ・高度外国人材関連について
- ・HACCP、FDAハラル等（認証関連）

アンケートにご参加いただきありがとうございますございました。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