

EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

●エヒメフォーカス

Face to Faceのススめ

株式会社日本政策投資銀行 松山事務所

所長 伊藤 聡

●海外ビジネス

トルコでのビジネス環境と弊社の取り組み

MIURA TURKEY HEATING SYSTEMS INDUSTRY CO.,LTD.

社長 吉川 博之

日系企業のベトナム進出動向と進出における課題

株式会社愛媛銀行 ソリューション営業部付

日本貿易振興機構（ジェトロ）派遣 二神 直毅

●会員紹介

株式会社えひめ飲料

代表取締役社長 芝 亮介

●『産貿協』からのお知らせ

令和6年度 国際ビジネス支援講座の実施報告



Face to Faceのススメ



株式会社日本政策投資銀行 松山事務所
所長 伊藤 聡

あけましておめでとうございます。

さて、愛媛県の更なる国際化促進において何が必要か、というお題を頂いています。私は当地に着任して半年余りなのですが、3回ほど外国人観光客に話しかける機会がありました。

内子では、20代とおぼしき韓国人の男性グループが、重要文化財の木蠟資料館である上芳我邸を熱心に見学していました。聞くと同じ会社に勤める同僚で、買い物やグルメは一通り楽しんだので、今は日本のCountrysideやHistoryに興味を持っているのだと。平日の日中だったのですが、同僚が休みを合わせて小旅行するのは、一般的だそうです。この後はローカル線で、下灘駅の夕日を見てから松山に戻ると話してくれました。

大洲の臥龍山荘では、若いドイツ人夫婦に出会いました。同行していた同僚に促され、肱川の崖に立つ大木が、庵を支えている構造について説明したところ、Very Interesting!と興味深く聞いてくれました。岡山に滞在していたところ、現地の旅行業者に大洲を勧められてレンタカーでわざわざ来たそうです。

今治のホテルでは、大浴場でアメリカ人の初老の男性グループに遭遇。共同浴場に抵抗はないのかと尋ねたところ、Of course not!温泉は大好きですっかり慣れたと。その後、道後温泉について尋ねられ、しどろもどろになりながらも、何とか伝えてみました。

最近は観光客もスマホ片手に歩いているので、道を聞かれるといったことは、まず無くなっています。少しだけ勇気を出して話しかけてみることで、新たな気づきが得られたのと、如何に自分が先入観に囚われていたかを痛感しました。また微力ながら愛媛の魅力をFace to Faceで伝えることが出来て、個人としても充実した体験になったと感じています。

われわれ経済人が外国人をイメージする際に、輸出製品や農産物を買ってくれる人、インバウンドでお金を落としてくれる人、あるいは安価な労働力となってくれる人、といった目で、無意識に集合体として見ていないでしょうか。相手の文化や個人のバックグラウンドに関心を持って、一対一で直接のコミュニケーションを試みる。そんなところから次のビジネスチャンスや、新たなアイデアが生まれてくる気がしてなりません。

私ども日本政策投資銀行は、海外でのプロジェクトを含む、企業向けの融資や投資を行うことで、日本企業の海外展開を支援しています。また、愛媛県の地場産業や観光業においても、弊行のネットワークや資金を活用することで、海外への機会を広げるお手伝いを行っております。

本年も関係機関の皆様と連携し、県内企業の事業展開やインバウンドの更なる取込みに貢献できるよう、努力してまいります。

最後に、新年の始まりにふさわしい希望と共に、愛媛県の更なる発展を願ってこのコラムを締めくくりたいと思います。皆様のご健康とご多幸を心よりお祈り申し上げます。

海外ビジネス

トルコでのビジネス環境と弊社の取り組み

MIURA TURKEY HEATING
SYSTEMS INDUSTRY CO.,LTD.
社長 吉川 博之



トルコと日本の歴史的な絆

2024年は、トルコ共和国と日本の外交関係樹立100周年にあたり、両国にて様々なイベントや事業が行われました。

トルコと日本の絆を示すエピソードとして特に名高いのは、1890年に起きた軍艦エルトゥールル号の海難事故にまつわるものです。猛威を振るう台風の中、オスマン帝国のフリゲート・エルトゥールル号が和歌山県の檜野埼沖で座礁し、600名近くの乗組員が殉難しましたが、串本町地域住民の必死の救助活動により69名が生き延びました。生存者は神戸で治療を受けた後、日本海軍のコルベット「比叡」と「金剛」によって、無事トルコへ送り届けられました。

第一次世界大戦中にロシアに捕らえられていたトルコ兵を乗せた輸送船「平明丸」は、イスタンブールに向かう航海中にギリシャに拿捕されトルコ兵の引き渡しを求められました。平明丸の司令官は断固としてこれを拒否し7ヶ月間抑留されましたが、最終的には無事にトルコに帰国しました。イスタンブールには、この日本人司令官にちなんで名付けられた通りがあります。

また、イラン・イラク戦争の最中であった1985年には、イラクのサダム・フセイン大統領が「今から48時間後に、イランの上空を飛ぶ飛行機を無差別に攻撃する」という声明を発表しました。イランに住んでいた日本人は、慌てて首都テヘランの空港に向かい出国を試みましたが、どの飛行機も満席で搭乗することができませんでした。日本からの救援機の派遣は、航行の安全が確保できないとの理由から見送られ、空港にいた日本人は途方に暮れていました。そのことを知った当時のトルコ首相オザル氏は、すぐに2機の飛行機を手配しテヘランに残った日本人215名全員を救ってくれました。タイムリミット1時間前でした。

トルコが日本のためにどうしてそこまでしてくれるのか、日本人は不思議がりましたが、駐日トルコ大使は後日、以下の言葉を残しています。

「私たちはエルトゥールル号の借りを返しただけです。」

これらのエピソードは学校の教科書にも載っているようで、現在でも80%を超える国民が親日家と言われています。

トルコでの生活環境

皆様トルコと聞くと、どのような事を思い浮かべるでしょうか？

中東、カッパドキア、トルコ料理、ケバブ、最近で言うとトルコ・シリア地震やパリ五輪における射撃混合エアピストルで銀メダルの無課金おじさん等…をイメージされる方もいらっしゃると思いますが、具体的にはどこにあって、どんな国なのかご存じない方が多いかもしれません。



ボスポラス海峡からイスタンブールのシンボルであるガラタ塔を望む

トルコは黒海・エーゲ海・地中海に囲まれており、イスタンブールの中心部を流れるボスポラス海峡を境にアジア側とヨーロッパ側地域に分かれている事からわかるように、あらゆる民族と文化が交差した地域となっています。

人口約8,600万人、面積は日本の約2倍、首都はアンカラですが商業の中心地はイスタンブールです。国民の99%はイスラム教徒ですが、アルコールは都市部では問題なく飲めます。豚肉は売っていません。

駐在員のほとんどはイスタンブールに集中しており、イスタンブールの人口約1,600万人に対して、現在日本人は約1,500人となっています。日本人の人数

が少ないぶん交流は密に行われており、毎週末イベントや運動部の活動があるので、ストレスを抱える人は少ないのではないのでしょうか。個人的には、夏のエーゲ海やボスポラスでのクルーズは安価でお勧めです。

トルコのビジネス環境

直近5年間の経済状況をお伝えいたします。

USDに対してのトルコリラは2019年比で現状83%下落、インフレ率は同比で600%となっており、生活においてもビジネスにおいても日々変化をする環境に対応する難しさはあります。

しかしGDP成長率はコロナ禍を除けば4~10%の間で毎年成長しています。

その原動力になっているのが旺盛な個人消費と、ヨーロッパを中心としてあらゆる地域に製品を輸出している事にあります。年齢中央値が34歳という若さからの消費という事もありますが、高インフレ対策として消費をする傾向にあるのも事実です。

また、輸出産業において売上では自動車・機械類・鉄鋼が上位となりますが、利益では衣料・繊維・食品加工が高くなっています。

実際私も4年以上トルコに駐在をしておりますが、トルコ人の勤勉で真面目な性格、そして何よりビジネススピードの速さに感銘を受けています。

ミウラトルコのご紹介

ミウラトルコは、三浦工業の100%出資会社として2015年に創業いたしました。トルコでは毎年5-10件はボイラ爆発事故が発生している印象がありますが、トルコにおいてもミウラの製品やサービスをお客様へ供給する事により、安心・安全・低ランニングコストの熱エネルギーを供給でき、トルコ及び周辺国での安全生産体制と環境低負荷への貢献ができると考えております。



2021年10月イスタンブールでの展示会の様子。日本ではコロナと真ん中でしたが、トルコはすでにアフターコロナでした。

また、前段「トルコのビジネス環境」でご紹介した通り、トルコでは様々な産業で生産活動が行われており、特に繊維業・食品加工業においては多くの蒸気熱エネルギーが必要です。日系企業のみならずには勿論、数多くのトルコ企業のみならずにも、日本と同様の機器提供と、メンテナンスシステムのご提供をさせていただいております。

更に2024年には、ドイツにおいて60年以上業界トップランナーとして事業展開をしているサータス社（以下「CERTUSS」）がミウラグループに参入いたしました。

早速、ミウラトルコとCERTUSSでは情報・人脈・技術の交流が始まっており、今後ヨーロッパ、中東、アフリカ、中央アジアにおいて益々スピードアップをした事業展開が可能となり、お客様の安全・安心と環境負荷低減への貢献を実現できると確信しております。



2022年2月 トルコとシリアの国境近くの町ガジアンテップに営業とメンテナンスオフィスを新設しました。沢山のお客様と楽しい会食。

今後のトルコ経済と、ミウラに期待されている事

今後のトルコ経済に関しては、様々なレポートが出回っておりますが、中長期ではポジティブな見通しのレポートが多いように思います。その理由としては、トルコ国内消費にのみ頼った経営をしている会社が少ないということが挙げられそうです。トルコ人は、「国内で儲からなければ国外に出て稼ごう」という考え方に、すぐにシフトチェンジができるタイプなのかもしれません。実際、トルコ企業が国外展開をする際、ミウラトルコにて周辺国のお手伝いをするケースも増えてきました。その際もミウラトルコとCERTUSSとの相乗効果が発揮できております。今後もミウラは世界の「熱プロバイダー」として、みなさまの「欲しい熱」を迅速にご提供し、お役に立てるよう努めてまいります。

海外ビジネス

日系企業のベトナム進出動向と進出における課題

株式会社愛媛銀行
ソリューション営業部付
日本貿易振興機構（ジェトロ）派遣
二神 直毅



1. はじめに

2023年、日本とベトナムは日越外交樹立50周年を迎えました。日本とベトナムはとても長い歴史があり、現在は政治、経済面だけでなく、文化や労働、観光などあらゆる分野においてお互い重要なパートナーとなっています。皆様の中にも、ベトナムは親国国であるというイメージを持っている方が多いかと存じます。50年の月日を経て日本とベトナムの結びつきは大変強固なものになったといえるでしょう。

筆者は2024年4月よりジェトロ・ホーチミン事務所に駐在しております。思い返せば赴任前に抱いていたベトナムのイメージとはよい意味で大きく異なるものであり、まず交通インフラについては、まだまだ整備の余地が大きいものの、Grabをはじめとする配車アプリを利用したサービスが充実しており移動に困ることはありません。また食については、非常に多くの日系の外食産業が参入しており、日本人街といわれるレタントン通りを中心にラーメン屋や居酒屋、焼き肉店など日本と同じような食生活を送ることができます。また最近さらに日本食レストランの進出が盛んとなり、日々日本人同士でもよく話題となっております。このように1億人を超える人口と継続的な経済成長に伴う所得の向上を背景に、近年生産拠点だけでなく、消費市場としても注目の集まるベトナムですが、今回はベトナムの経済の現状と進出日系企業動向、また主に進出における課題についてご説明いたします。

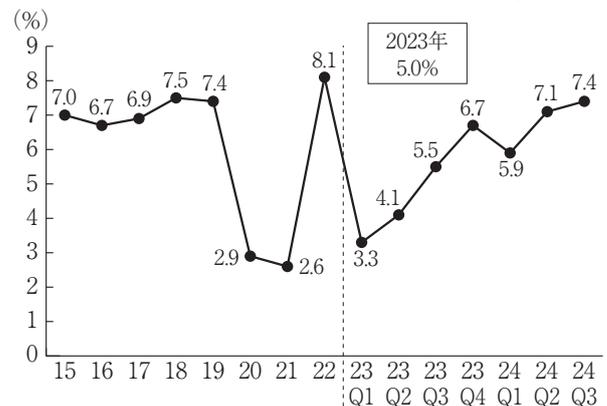
2. ベトナム概況

ベトナムの人口はASEANの中でインドネシア、フィリピンに次ぐ3番手となります。国連人口予測によると、今後の人口予測では、2050年時点で1億701万人に増加する見込みであり、2023年時点の1億2,330万人から2050年には1億378万人に減少すると予測されている日本とは、人口が逆転する見通しです。

続いて1人あたりのGDPを見てみると、一般的に家具・家電などの耐久消費財の普及が加速するといわれる3,000USDの水準を超え、足元の2023年には4,346USDとなっております。

また経済成長率については、ベトナム統計総局によると、ベトナムの2023年の実質GDP成長率は5.0%でした。新型コロナウイルス禍からの反動で8.1%を達成した2022年から一転し経済回復が鈍化したものの、高い水準を保っています。ベトナムは経済規模に対する貿易依存度が高く、世界銀行データによると2021年のベトナムの輸出額はGDPの実に93.29%に当たります。2023年は世界的な景気減速などにより、輸出入ともに前年割れとなってしまったため、GDP成長率にも影響が及びましたが、2024年に入り、輸出が復調傾向にあるのは良い兆しであり、また旺盛な国内消費が下支えし、GDP成長率は緩やかな回復を見せています。2024年通年の成長率について、ベトナム政府は7.0%と予測しており、国際通貨基金（IMF）は6.1%を予測しています。

【図表1 GDP成長率の推移（前年比、前年同期比）】



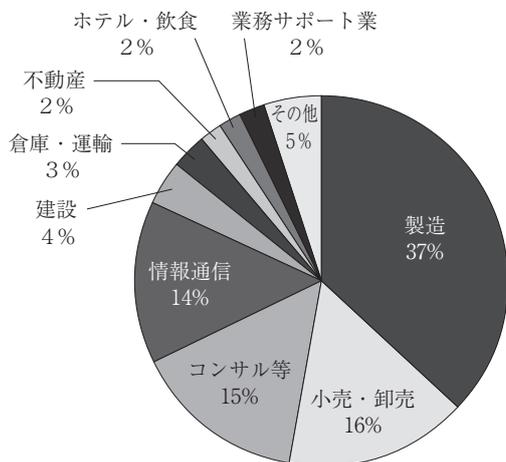
（出所）ベトナム統計総局のデータを基にジェトロ作成。

3. 日系企業の進出動向について

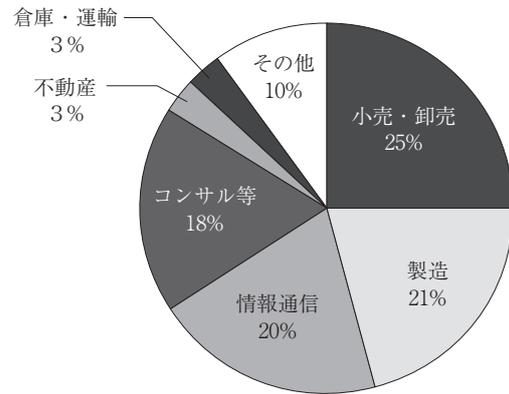
2000年以降「チャイナプラスワン」の候補として注目を浴びているベトナムですが、近年はさらに米中貿易摩擦によるリスク回避、サプライチェーンの再構築、さらには消費市場としての期待も高まり投資が伸びています。また、経済産業省が実施する令和5年度補正「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金¹⁾」において、ASEANの事業は26件採択され、全体の55%を占めました。中でもベトナムの事業はインドネシアの8件に次いで5件と2番目の多さとなりました。本事業はグローバルサウス諸国が抱える課題を解決することを通じて当該地域の市場の成長力を活かし、グローバルサウス諸国との連携を強化することを目的としており、ベトナムが抱える環境、医療、物流、エネルギーなどの社会課題に対して、日本の経験や技術を活かそうとする事業投資への日系企業の高い関心が窺えます。

日本からベトナムへの新規投資プロジェクトの認可件数は累計では、製造業がトップですが、近年、日本からの投資は非製造業の比率が高まっています。製造業は2018年までは首位でしたが、2019年はコンサル等が首位、2020年以降は小売・卸売が首位となりました。ホーチミン市を中心に急成長する、国内マーケット市場をターゲットとする進出が増加していることが分かります。また、近年業種の多様化が進む一方で投資認可額は製造業が引き続きけん引しています。

【図表2 1988～2023年累計の業種別内訳】



【図表3 2023年の業種別内訳】



(出所) ベトナム外国投資庁データを基にジェトロ作成。

4. 進出済日系企業の引き続きの拡大方針について

ジェトロが2024年8～9月に実施した「2024年度海外進出日系企業実態調査（アジア・オセアニア編）²⁾」（以下、日系企業調査）によると、進出日系企業の今後1～2年での事業展開方向性について、「拡大」と回答した企業は56.1%であり、ASEANトップとなっております。多くの日系企業が引き続きベトナムでの事業を拡大する方針となっておりますが、前年、前々年の調査と比較すると、「拡大」の割合が2年連続減少となりました（前年比0.6ポイント減、前々年比3.9ポイント減）。前述のとおり、世界的な景気減速などを受け、経済成長が鈍化した2023年から、2024年は景気指標では改善が見られるものの、日系企業にとって景気回復がまだ実感できていないということが予想されます。

とはいえ、日系企業にとって引き続きベトナムは、人口ボーナスを活かした市場の成長、規模の拡大や、豊富な労働力など魅力の多い国であることに変わりはありません。

5. ベトナム進出における注意点・課題

(1) 行政手続きの煩雑さ・法制度の未整備

現地の不透明な法制度については進出企業がよく問題視する課題の一つです。許認可に関する提出書類が多く、認可が下りるまで時間がかかる事例が多くあります。最近では就労許可において当該ポストと当人のこれまでの経験との整合性について細かく説明が求め

られ、許可がおりるまで長時間を要する事例も多くなっております。

なぜ行政手続きに時間がかかるのかといいますと、大きな要因の一つとして政府内の混乱が挙げられます。ベトナムは共産党の一党制であり、「四柱」（共産党書記長、国家主席、首相、国会議長）による集団体制を取りますが、故・チョン書記長³⁾が主導した反汚職運動により最高指導部を含む要職者が相次ぎ辞任・失職しました。その運動の影響により、当局が責任回避（判断をしない）をする傾向が顕著となり、法整備や行政の各種許認可・手続きなどで遅延が発生し、外国企業の投資判断や事業活動に支障をきたす事態となっております。

チョン書記長の後任として、2024年8月よりトー・ラム氏が書記長に就任しており⁴⁾、反汚職運動や全方位外交など、従来の路線継承の方針を示すとともに、透明性のある行政改革推進にも意欲を見せています。また、トー・ラム氏が兼任をしていた国家主席についても10月にルオン・クオン氏が選出され⁵⁾、再び「四柱」の体制が整いました。これに伴い、汚職撲滅運動は今後も継続すると予想されますが、行政手続きは正常化へ向かうことが期待されています。

	第11期 (2011 -16)	第12期 (2016-21)	第13期 (2021-26)	
書記長		グエン・フー・チョン (2011~2024.7、病死)	トー・ラム (2024.8~)	
国家主席	サチュオン・タン・	クチャン・ダイ・ (病死)	グエン・フー・ (兼任)	ルオン・クオン (2024.10~)
首相	グエン・タン・ズン	グエン・スアン・フック	ファム・ミン・チン	
国会議長	グエン・シン・フン	グエン・ティ・キム・ガン	ブオン・ディン・フエ (~2024.4、辞任)	チャン・タイン・マン (2024.5~)

注：現地報道をもとにジェットロ作成。

(2) 人件費の高騰、高度産業人材の不足

近年はASEAN全体で最低賃金の引上げが活発に行

われていますが、ベトナムも例外ではなく人件費が徐々に高騰しております。2024年日系企業調査では、58.9%の日系企業が人件費の高騰を投資環境上のリスクとして回答しました。また、経験や専門性が求められる一般管理職、専門職種、IT人材の人材不足の深刻度合いが高くなっております。

(3) 電力不足問題

2023年はベトナム北部で深刻な電力不足が発生しました。ハノイ市街地や日系製造業が入居する工業団地も停電し、日系製造業は生産活動に縮小や停止などの影響が出ました⁶⁾。大型投資や経済成長による需要増のなか、大型電源の開発遅れや不十分な給電管理などに原因があり、数年は打開策に限りがあるとの見方が強まっています。

(4) 裾野産業の未発達

進出日系・日本企業の中で最も割合の多い製造業ですが、ベトナムでは裾野産業が未発達であり、原材料や部品は中国をはじめ他国からの輸入に頼っているケースが多くあります。ジェットロの日系企業調査によると、2024年度の日系企業の現地調達率は36.6%で、地場企業からの調達は15.7%と、依然としてまだまだ低い水準にあります。

ジェットロでは、日系企業の現地調達率向上とベトナムの裾野産業育成を目的に、2003年の日本、ベトナム両政府の合意に基づき、ハノイ市と南部ホーチミン市で交互に部品調達展示商談会を毎年開催しており、今



部品調達展示商談会の様子（ジェットロ撮影）

年度は10月にホーチミンにて実施しました⁷⁾。出展した日系企業から、商談機会を評価する声が多く聞かれましたが、一方で調達したい製品や原材料が見つからない、必要な技術水準を満たしておらず現地調達に至らないなどの声も聞かれました。

6. おわりに

ジェトロは世界55カ国に76のオフィスを持っていますが、日本企業からのブリーフィング依頼件数で見ると、ホーチミン事務所、ハノイ事務所は双方トップ3に入る多さです。日本からの訪問者数は引き続き多く、その関心の高さは変わらないように見えます。また、

ベトナムは北部、中部、南部でそれぞれ産業分布をはじめ、気候や料理、言語や人々の性格などにおいても違いがあり、それぞれの特徴を知ることもビジネスにおいては重要であると感じます。いずれにしても、現在ベトナムは全体的に経済成長が著しく、特に若年層の割合が高いため、トレンドに敏感で新しいもの好きな消費者が多く、ビジネスチャンスが豊富であるとともに、非常に変化の激しい国でもあります。ベトナムでのビジネスを検討される方は、スピード感を持って、常に最新の情報を入手することが重要です。ベトナムはまだ課題も多いですが、今後も魅力と可能性の多い国として捉えて頂けると幸いです。



ホーチミン風景

- 1) 令和5年度補正グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金、経済産業省
<https://gs-hojo-web.jp/>
- 2) 2024年度ジェトロ海外進出日系企業実態調査
<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2024/01/2737fbd089afdb85.html>
- 3) 2024年7月24日付け「ビジネス短信」ジェトロ
<https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/07/c2d958c8ee051ab4.html>
- 4) 2024年8月9日付け「ビジネス短信」ジェトロ
<https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/08/7efddec8d52fc944.html>
- 5) 2024年10月30日付け「ビジネス短信」ジェトロ
<https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/10/20e48ea26098008d.html>
- 6) 2023年6月9日付け「ビジネス短信」ジェトロ
<https://www.jetro.go.jp/biznews/2023/06/ec87422353a0c562.html>
- 7) 2024年10月16日付け「ビジネス短信」ジェトロ
<https://www.jetro.go.jp/biznews/2024/10/e380bb09c17d0a3f.html>

会 員 紹 介

株式会社えひめ飲料



代表取締役社長
芝 亮介

1. 会社概要

本社所在地：愛媛県松山市安城寺町478番地

電話番号：089-923-1511

ホームページ：<https://www.ehime-inryo.co.jp>

創 業：1948年（昭和23年）10月

設 立：2003年（平成15年）4月

代 表 者：代表取締役社長 芝 亮介

従 業 員 数：330名

事 業 内 容：果汁に関する事業（搾汁・加工および販売等）、清涼飲料水の製造および販売、乳飲料の製造および販売、農産物および加工品の販売、食品・酒類の販売

2. 沿革

- 1948年10月 愛媛県青果販売農業協同組合連合会として創業
- 1952年12月 三津工場（松山市）完成、ポンジューズ発売開始
- 1957年9月 中近東へ缶詰ジュース輸出開始（現在は終了）
- 1958年6月 東京事務所開設
- 1966年7月 愛媛県青果農業協同組合連合会（青果連）へ
- 1969年3月 果汁100%ポンジューズ発売開始
- 1971年10月 松山工場完成（1980年三津工場統合）
- 1974年12月 東京工場完成（神奈川県厚木市）
- 1977年9月 東京事務所社屋完成
- 1980年7月 本社社屋完成
- 1980年10月 名古屋、仙台、札幌出張所開設
- 1983年12月 福岡出張所開設
- 1992年1月 茨城工場完成（茨城県常陸太田市）
- 1998年4月 愛媛県農業協同組合連合会発足（経済連と青果連が合併）

- 2001年10月 東京工場が日本最初の清涼飲料水HACCP承認取得
- 2003年2月 松山工場が日本最初の「原料果汁」区分の清涼飲料水HACCP承認取得
- 2003年4月 株式会社えひめ飲料設立
- 2006年3月 全社でISO9001認証取得
- 2006年4月 全社で清涼飲料水HACCP承認取得
- 2007年11月 ポンジューズ蛇口デビュー
- 2015年4月 全社でFSSC22000認証取得
- 2024年4月 100%ポンジューズ発売55周年



えひめ飲料本社

3. 経営理念、社是・社訓

（経営理念）

「えひめ飲料」は、安全・安心で魅力ある商品と心のこもったサービスで、お客様から信頼される企業を目指します。

（社 是）

1. 誠心誠意
2. 品質本位
3. 日々革新
4. 社会貢献

（社 訓）

1. 私たちは、お客様の信用と信頼にこたえるため、何事にも誠意をもって取り組みます。
2. 私たちは、品質を第一とし、安全・安心な商品の提供に努めます。
3. 私たちは、「創意と工夫」をモットーに、革新しつづける企業を目指します。
4. 私たちは、熱意と責任を持って仕事に取り組み、社業の発展に努めます。
5. 私たちは、農業の振興と地域社会の発展に貢献します。

4. 事業内容の紹介

えひめ飲料は、1948年に発足した愛媛県青果連を前身とし、2003年に当時の県農えひめからジュース加工事業を独立させて誕生しました。本年度で22期目となります。「こだわりは、まじめです。」をキャッチコピーとしてお客様から信頼される企業を目指しています。

「愛媛県のみかん産業をどのように発展させるか!」という思いと責任から、1952年に果汁加工・販売事業を開始しました。

当社の事業所は、松山市に本社を置き、販売拠点は東京、名古屋、大阪、福岡、松山にあります。POM製品の販売以外に、相手先ブランド製品を製造するOEM事業や果汁・農産加工品の販売も行っています。製造拠点は松山、東京（厚木市）、茨城（常陸太田市）の3工場体制です。



茨城工場

ポンジュースをはじめとするPOM製品、大手飲料メーカーや乳業メーカーの各種飲料を製造しています。また、松山工場では加工用原料（みかんなど）の搾汁や果汁処理製造ラインがあり、果汁の加工技術を活かした製造・販売をしています。



搾汁粕の有効利用①（果皮製造）

(1) かんきつ生産者への感謝の気持ち

みかんを搾ると果汁以外に搾汁粕が出てきます。当

社では持続可能な社会の実現に向けて、搾汁後のみかんの外皮は、乾燥して七味の原料となる陳皮にしています。

陳皮に適さない外皮や内皮は、サイレージ化させて牛の飼料にしています。



搾汁粕の有効利用②（飼料サイレージ）

外皮に含まれる精油成分（かんきつオイル）は、香料原料以外にグリやタイの餌に混ぜて利用されています。現在も搾汁粕の新たな利用、付加価値の向上を目指し研究開発を続けています。「かんきつ生産者への感謝の気持ち」を大切に丹精込めて育てられたみかんを余すことなく利用することが、創業時から変わらない当社の最大の使命です。

近年頻発している自然災害やコロナ禍の影響で、生産者がみかんの収穫アルバイトを雇えなかったことをきっかけに、収穫ボランティアに参加し収穫や作業のお手伝いをしています。



収穫ボランティア

(2) 産地にもっとも近いPOMブランドとして果実の美味しさをお届け

愛媛県のみかんの生産量は1972年をピークとして、現在はピーク時の約2割まで減少しています。産地情勢の変化に伴い当社の搾汁量もピーク時の1/40に減少しました。限りある原料を大切にしながらポンジュース以外の商品への展開を進め、長年の試験・研究成果に基づく機能性表示食品「アシタノカラダ」シリーズを発売しました。医食同源の考えのもと、果実が持つ機能性を活かし、健康に貢献する商品として位置付けています。みかんは骨の健康維持、河内晩柑は中高年の方の認知機能の一部である記憶力の維持、清見は高めの血圧を下げストレスを緩和する、ことを届出表示としています。



アシタノカラダ（機能性表示食品）

愛媛県産や国産の果汁にこだわった商品展開として、果実そのままの美味しさを閉じ込めた風味豊かな果汁100%のストレートジュースを販売しています。



愛媛県産の果汁100%ストレートジュース

えひめ飲料は、健康とおいしさにこだわり、環境に配慮した商品づくりをとおして、持続可能な社会の実現に向け、これからも社会から必要とされる企業であり続けたいと思っています。

令和6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6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、海外進出と知財リスク、日本の植物防疫制度について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6年10月24日(木) 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6年11月7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・イー・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6年11月7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 輸入通関の基礎
講師	郵船ロジスティクス中国(株)四国支店 支店長 坂東 啓一氏 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6年11月7日(木) 14:40~15:40
講座内容	第4講座 貿易保険とは
講師	(株)日本貿易保険 大阪支店営業グループ長 高橋 透氏 (株)日本貿易保険 大阪支店 種田 佑斗氏
開催日時	令和6年11月7日(木) 15:50~16:50
講座内容	第5講座 貨物保険と運送保険の基礎知識
講師	損害保険ジャパン(株) 愛媛支店 法人支社 支店長代理 海瀬 優季氏

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等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・イー・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)四国支店の坂東様より、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 土屋様より輸入通関の基礎についてご説明がありました。

第4講座では、(株)日本貿易保険の高橋様、種田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説明いただきました。第5講座では、損害保険ジャパン(株)の海瀬様に、貨物保険と運送保険の基礎知識について、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6年11月14日(木) 10:00~15:00
講座内容	第1講座 海外営業を体系的に理解するための8ステップ 第2講座 商談資料作成のためのノウハウ
講師	KM International 代表取締役 中 正宏氏
開催日時	令和6年11月14日(木) 15:00~15:30
講座内容	第3講座 実践編~海外バイヤーに会える! ジェトロのサービスと事例紹介~
講師	日本貿易振興機構(ジェトロ)愛媛貿易情報センター 係長 数実 奈々氏

〈海外営業実践〉コースは、KM Internationalの代表取締役 中正宏様にご講義をお願いいたしました。

第1講座において、海外営業を体系的に理解するための8ステップ、第2講座において、商談資料作成のためのノウハウについてお話しいただき、海外営業を実際に担当されている方々にとって有意義な講座でした。

第3講座では、ジェトロ愛媛の数実氏に商談会や展示会といったジェトロのサービスについて説明いただきました。

【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6年11月21日(木) 9:30~16:30
講座内容	第1講座 海外進出と知財リスク 海外ビジネスにおける知財戦略の重要性
講師	INPIT愛媛県知財総合支援窓口 窓口支援担当者 小西 早苗氏
講座内容	第2講座 日本の植物防疫制度について
講師	神戸植物防疫所坂出支所 松山出張所 所長 岡島 秀弥氏
講座内容	第3講座 各種機関の海外事業支援策
	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・中小企業基盤整備機構 ・愛媛大学 ・えひめ産業振興財団 ・松山商工会議所 ・日本貿易振興機構 (ジェトロ愛媛)

第1講座はINPIT愛媛県知財総合支援窓口の小西氏から、海外進出と知財リスクについて、第2講座では植物防疫所の岡島氏に日本の植物防疫制度について、それぞれ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3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72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67名（出席率は約93%）の方に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	25名	18名	15名	14名
うち男性	16名	13名	10名	9名
うち女性	9名	5名	5名	5名
出席者数	25名	18名	14名	10名
出席率(注1)	100%	100%	93.3%	71.4%

(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解説いただけると、従来から好評を得ており25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18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14名、10名の皆さまに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講座で海外ビジネスにおける知財戦略の重要性についてご説明いただき、第2講座では、今回から新たな講座内容として日本の植物防疫制度の概要についてご説明をいただきました。午後からの第3講座では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	16名	11名	6名	5名
まあ役に立った	3名	4名	1名	1名
あまり役に立たなかった	0名	1名	3名	1名
役に立たなかった	0名	0名	0名	0名
回答なし	6名	2名	4名	3名
計	25名	18名	14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	10名	7名	5名	2名
今後、業務に必要	5名	1名	0名	2名
一般的な知識として	2名	5名	2名	1名
計	17名	13名	7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、実例も良かった
- ・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
- ・実際に実務に携わっている方々の話が聞けて参考になった

〈改善して欲しい点〉

- ・時間をかけて説明してほしいところがあった
- ・音声が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
- ・集中力維持のため休憩を増やして欲しい
- ・資料が文章だけで分かりづらかった
- ・資料の中で具体例があればより理解しやすいところがあった

(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、インド、インドネシア、シンガポール、カンボジア
- ・東南アジア、EU、ヨーロッパ、北米

〈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・展示会情報と進め方
- ・EPA、TPP（経済連携協定）について
- ・海外EC販売の進め方
- ・海外進出・国別投資関連情報
- ・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。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