

EHIME えひめトレード&トレンド TRADE & TREND

●えひめフォーカス

愛媛から世界へ：海外展開で中小企業も更なる成長を
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外展開支援中堅中小企業課長 荒木 正明

●ニューストピックス

ベトナム・インドネシア経済交流ミッションについて
愛媛県 経済労働部 産業雇用局 産業政策課

●会員紹介

株式会社 オカベ

●海外ビジネス

地域企業の海外取引を実務面から支える
－貿易アドバイザー協会（AIBA）の役割と最近の留意点－
一般社団法人 貿易アドバイザー協会（AIBA）
中国四国支部長 清水 栄治

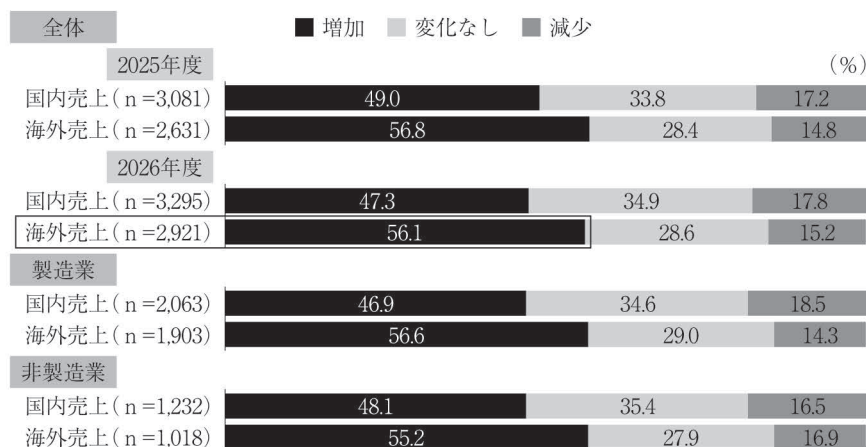


愛媛から世界へ：海外展開で中小企業も更なる成長を

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外展開支援中堅中小企業課長 荒木 正明

海外ビジネスを展開している日本企業の売上増減見込（対前年度比）



(注1) nは無回答を除いた企業数。海外のnは輸出、または海外進出を行っている企業数。

(注2) 全回答企業（3,369社）の約87%は中小企業。

(出所) 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（2025年度、ジェトロ）

世界経済が不確実性を増す状況でも海外市場は拡大が見込まれています。日本市場が伸び悩むなかで企業が持続的に成長していくためには海外市場の取り込みが課題となっている状況です。他方、中小企業白書（2025年版）によれば、中小企業で輸出を実施しているのは約1割にとどまっています。潜在力があっても海外展開に踏み出していない中小企業が多い現状といえます。愛媛県内にも世界で高く評価されうる商品を持ちながら海外展開に取り組んでいない企業がまだ多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

輸出に取り組むことで企業の成長や活性化につながる可能性があります。同白書によれば、輸出を実施している企業は未実施企業に比べ、売上高が高い傾向が確認されています。ジェトロの調査では、海外展開に取り組む企業のうち、海外売上高の増加を見込む企業の割合は、国内売上高の増加を見込む企業の割合を上回っています（図）。

また、ジェトロが支援している企業からは、海外顧客との取引から得られる新しい気づきが契機となり日本国内での製品開発や販売の変革につながったとする声や、海外ビジネスへの取り組みが若手社員のモチベーションの向上、採用力の強化といった組織活性化に寄与したといった声が寄せられています。

海外展開を進めるなかでは、海外の市場動向やニーズ、法制度、商習慣等の把握、販売先の確保、貿易実務の習得、人材育成といった多岐にわたる取り組みを必要としますが、ジェトロでは海外展開の状況に応じた各種サービスをご用意しています。

これから輸出を始めようと考えていらっしゃる中堅・中小企業を対象とした「新規輸出1万者支援プログラム」では、登録後のカウンセリングを通じて企業の状況に応じた最適な支援策を個別に提案しています。

また、ジェトロは海外展開を図る中堅・中小企業に対して、全国の商工会議所、商工会、金融機関、自治体、政府機関が結集して総合的な支援を行う枠組みである「新輸出大国コンソーシアム」の事務局を担うとともに海外ビジネスに精通した専門家による個別支援サービス（海外展開戦略や事業計画の策定からその実行までを伴走支援するハンズオン支援／審査あり、法務、税務・会計、基準認証、物流、商品パッケージデザイン、SNS活用といった個別課題に応えるスポット支援）を提供しています。

そのほか、海外展開のノウハウを複数の企業とともに体系的に学ぶ「中小企業海外ビジネス人材育成塾」、日本で活躍を希望する高度外国人材とのマッチング支援なども行っています。

ジェトロのサービスを活用した企業の事例をホームページ（ジェトロ活用事例 | ジェトロ）で紹介していますのでこちらも是非ご覧ください。

愛媛から世界へ。地域ならではの強みを活かし、新たな成長の扉を開いてみてはいかがでしょうか。海外展開をご検討の際は、ぜひジェトロ愛媛貿易情報センター（松山市大可賀アイテムえひめ3階）にお気軽にご相談ください。

ベトナム・インドネシア経済交流ミッションについて

愛媛県 経済労働部 産業雇用局 産業政策課

1 はじめに

愛媛県のものづくり企業は、長年に亘って培った技術により高品質な製品を生み出す一方、少子高齢化・人口減少による国内市場の縮小や、人手不足に伴う労働力の確保といった課題への対応が求められており、今後の持続的な成長を勝ち取るための対策のひとつとして、海外との戦略的な連携が求められています。

しかしながら、不安定な国際情勢を反映した為替、物価高騰などに加え、法律、商慣習も異なる海外と連携を進めるには、大きなリスクが存在することから、県では、経済団体や金融機関等と連携して、県内企業がビジネスを展開しやすい環境づくりや、その後押しに繋がる人脈づくりに向け、東南・東アジア地域をターゲットに経済交流ミッションを実施してきました。

ミッションを通じて、トップセールスや現地政府等との覚書の締結、現地企業とのマッチング機会の創出に加え、構築した関係を礎に、環境分野や省エネ・再エネなど県内企業の優れた技術で現地課題の解決を図るビジネスモデルの構築等にも戦略的に取り組んでおり、これらを契機とした県内ものづくり企業の海外展開の支援に繋がっています。

2 ベトナム・インドネシア経済交流ミッション

本年1月に実施したベトナム・インドネシアへの経済交流ミッションは、両国との交流を通じた本県経済の更なる発展に向け、「県内企業のビジネス機会の創出」、「外国人材の受入促進」、「将来的な県産品の輸出」

等を目指して実施しました。

ベトナムでは、これまで覚書を締結していたベンチェ省が、昨年7月に行われた同国の行政区画の再編成により、近隣のチャービン省、ビンロン省と合併し、新たな可能性が広がったことから、合併後の新ビンロン省と新たな覚書を締結したほか、県産品の販路開拓に向け、レストランフェア等を実施しました。

インドネシアでは、同国最大の経済団体である「インドネシア商工会議所（KADIN）」やインドネシア労働省との覚書締結に加え、来県が決まっている技能実習生との交流等を行いました。

3 ベトナムでの成果

(1) ビンロン省との経済交流

ビンロン省では、旧ベンチェ省とともに、ベトナムの大手人材送出し機関・エスハイ社と連携して取組みを推進した「技能実習生等の人材育成、受入促進」に係る項目を新たに追加した覚書を締結しました。

この技能実習生の受入れに関しては、同社から、県内企業のオーダーにきめ細かく対応したい旨の前向きな回答もいただいたことから、県内経済団体をはじめ、人材不足が深刻な建設や介護などの業界団体も巻き込んだ、優秀な人材の安定的な受入れ支援策の検討を進めています。

また、ビンロン省内企業を含む150名に対して、本県が誇るものづくり企業等に係るトップセールスを行うなど、現地企業との交流を図りました。同省のクア

ン委員長からも「新たな発展に向けた協力関係の幕開けで、双方が強みを持つ分野を生かしていきたい」との発言があり、今後の企業間の連携にも強く期待しています。



ベトナム・ビンロン省との覚書締結式

(2) レストランフェアの開催

次に、ホーチミンで影響力のある高級レストランにおいて、水産物を中心とした日本食材の輸入・販売を行う商社等と連携して、星付きレストランなど現地のトップシェフ約20名を招いたレストランフェアを実施しました。

フェアでは、みかん鯛、みかんブリ、シロアマダイ等の水産物をはじめ、一昨年に本格輸出を開始した温州みかん、水産加工品、地酒など、様々な食材を活用した料理等を提供し、一部のシェフからは、早速取り扱いたいとの意向も示されるなど、本県産品に対して高い評価を得ることができました。

ベトナムは、東南アジアでもトップクラスの高い経済成長に加え、コールドチェーンも整いつつあり、富裕層層が利用する高級飲食店の数も増加してきていることから、現地商社等と連携して、今後の需要拡大を進めていきます。



レストランフェアでは県水産物を中心に提供

4 インドネシアでの成果

(1) インドネシア商工会議所との覚書更新

インドネシア最大の商工団体であるインドネシア商工会議所とは、3年前の経済交流ミッション時に、県、県商工会議所連合会の3者で覚書を締結しており、引き続き、両会員企業間のビジネスマッチング等を行うことを確認するとともに、覚書の更新を行いました。

締結後、早速商談会が開催され、渡航した県内企業10社と現地企業45社との商談が行われました。今後、商談の具体化に向け、県として伴走支援を実施することとしています。



インドネシア商工会議所 (KADIN) との覚書更新

(2) インドネシア労働省との協力覚書の締結

海外への就労促進を積極的に推し進めるインドネシア労働省との間で、「技能実習生」の受入れに係る覚書を締結しました。本県として、技能実習生の受入促進に限定した内容では初めての覚書であり、インドネシア労働省と都道府県の締結は、全国で3番目となります。

締結式に続けて、本県への来県が内定している技能実習生の出発式が開催されました。ヤシエル労働大臣や本県とゆかりのあるラフマツト・ゴーベル氏とともに約50名の技能実習生を激励しました。

これらを通じて、インドネシア政府と、強い信頼関係が構築され、未来志向で友好的な関係を深めることができたと感じています。



愛媛県への送り出しが内定している技能実習生たち

(3) タマンサファリ動物園訪問

最後に、2025年12月にとべ動物園に受け入れた雌のオランウータン「ジェニファー」の故郷であるタマンサファリ動物園を訪問し、園長をはじめとする関係者との懇談や園内の視察を行うとともに、改めて感謝の意をお伝えしました。

このジェニファーの受入れのように、動物の移動については、通常、動物園間での交渉が通例ですが、3年前のミッション時にインドネシア政府と交渉し、イ

ンドネシア国内の法整備を行っていただいたことで実現に至りました。

今回、タマンサファリ動物園を訪問することで、ジェニファーをお預かりする責任の重さを、改めて実感したところであり、今後は、とべ動物園の雄のオランウータン「ハヤト」との間に新しい命が誕生することを期待しつつ、インドネシア政府とも協力しながら、大切に育てていきたいと考えています。



ジェニファーの故郷・タマンサファリ動物園

5 おわりに

今回、ベトナム・インドネシアとも3年ぶりの訪問となりましたが、当時と比べて飛躍的な発展を遂げており、引き続き、本県経済の更なる発展に向けて、重要な地域であることを痛感しました。

また、両国ともに、国別では最多となる5回目の実施ということもあり、Local to Localで構築した信頼関係と交流が成熟してきていることも実感できました。

引き続き、経済交流ミッションを契機に構築した関係性を基に、本県がこれまで培ってきた経験やノウハウ、アドバイザーの知見と人脈をフル活用し、県内経済団体等との連携のもと、県内企業の実需の創出につなげていきたいと考えています。



愛媛から世界の食卓へ！「素材を活かした日本の味」を届ける 株式会社オカベの海外展開とジェットロ活用術

愛媛県伊予市から全国、そして世界へ。
水産加工品（珍味）の製造販売で躍進を続ける株式会社オカベ。
国内市場での圧倒的シェアに留まらず、異文化の壁を越え、「日本の味」を
輸出する同社の戦略と、ジェットロのサービスの実践的活用法に迫る。

伝統産業の岐路に立つ地方企業

かつて居酒屋の定番として親しまれてきた海産物珍味。しかし国内市場は少子高齢化と人口減少によって縮小の一途をたどり、地方の食品メーカーはいま深刻な岐路に立たされています。愛媛県の人口は2060年には現在の半分にまで落ち込むとも予測されており、需要の減少と労働力不足は、もはや避けがたい現実です。

愛媛県伊予市に本拠を置く株式会社オカベも、こうした課題と無縁ではありません。創業50年、加工小魚市場で国内シェア40%超を誇る同社は、地方企業が直面するこの構造的問題をいち早く認識し、国内市場への依存から脱却する道を模索してきました。

グローバル展開への道筋

◆タイ生産拠点の設立と国際認証の取得



◆多くの国際認証を取得

FSSC22000



HACCP



ISO9001



HALAL



創業当初から海外展開を見据えておりましたが、転機は1992年、ジェットロ愛媛の開設にさかのぼります。オカベは愛媛県内でもいち早くジェトロのサービスを活用し、大手繊維系企業との協力のもとタイに生産拠点（THAI OKABE PROMOTION CO., LTD.）を設立しました。これは、国内の漁獲制限や原料価格の高騰という当時の課題に対処するための先見の明ある判断でした。さらに同社は世界市場への参入に必要な国際認証を段階的に整備してきました。FSSC22000・HACCP・ISO9001といった食品安全・品質マネジメント規格を網羅するとともに、2011年にはタイ工場でHALAL認証を取得。これにより巨大なイスラム圏市場へのアクセスを可能とし、2026年以降のタイ国内での販売強化を目指しています。

◆技術力が支えるサプライチェーン管理

<p>生産量 日本No.1</p> <p>そのまんまちりめん サクッとしっとり新食感！ SEA PETALS 100% Domestic Quality Sardines Press-Steamed into a Flower Shape Crispy Crunch with Tender Texture The Perfect Snack for Any Beverage No Additives or Preservatives</p>	<p>生産量 日本No.1</p> <p>五色煮 5つの海の恵みをミックス！ 5-SEAFOOD CRISPY MIX Premium Mix of Five Sea Treasures Sardine, Horse Mackerel, Silver-stripe Round Herring, Sole & Shrimp Glazed in Sweet & Savory Sauce Get Ready to Grab & Enjoy!</p>	<p>生産量 日本No.1</p> <p>玉子ガニ カニを丸ごとサクサクに！ CRUNCHY CRABS Crunchy & Flavorful Whole Crabs Supports Your Daily Calcium Needs Premium Treat for Parties & Events The Perfect Snack for Any Beverage Available in Fun Packaging Designs Popular Snack in Southeast Asia</p>
OKABE CO. LTD.	OKABE CO. LTD.	OKABE CO. LTD.

輸出人気の「五色煮（5-SEAFOOD CRISPY MIX）」は、イワシ・アジ・キビナゴ・カレイ・エビを絶妙にブレンドした製品です。5種類の異なる素材を安定的に調達・加工し一つの製品にまとめ上げるサプライチェーン管理は、同社の技術力・供給力の結晶といえます。

またアカイシガニを独自製法で甲羅ごとサクサクに仕上げた「玉子ガニ（CRUNCHY CRABS）」は、個性的な商品性とカルシウム豊富な機能性間食として海外から注目を集めています。同社が掲げる「健康・安全・安心・おいしさ」というコンセプトは、グローバルな健康志向トレンドと見事に一致しており、月に数十種類の新商品開発・提案力がその実現に寄与しています。

◆柔軟な事業戦略と販路の転換

オカベの経営は、時代の変化に応じた柔軟な対応が際立ちます。創業当初は個人商店への営業が中心でしたが、創業者は健康需要の高まりをいち早く見据え、アーモンド小魚を開発。学校給食市場を開拓することで広く愛される製品を生み出しました。また、コロナ禍以前は同業他社向けの業務用販売が売上の大半を占めていましたが、感染拡大以降は大手コンビニやスーパーのプライベートブランド（PB）製造・販売へと軸足を移しました。いち早く取り組んだ品質管理体制と、自社からの積極的な新製品提案力が、この転換を可能にしました。

成功を支えた二つの柱

◆ジェトロの活用と人材育成



ジェトロ活用事例より

中小企業海外
ビジネス人材
育成塾

海外戦略の立て方・商談スキルを習得
初めての成約を勝ち取る

受講無料

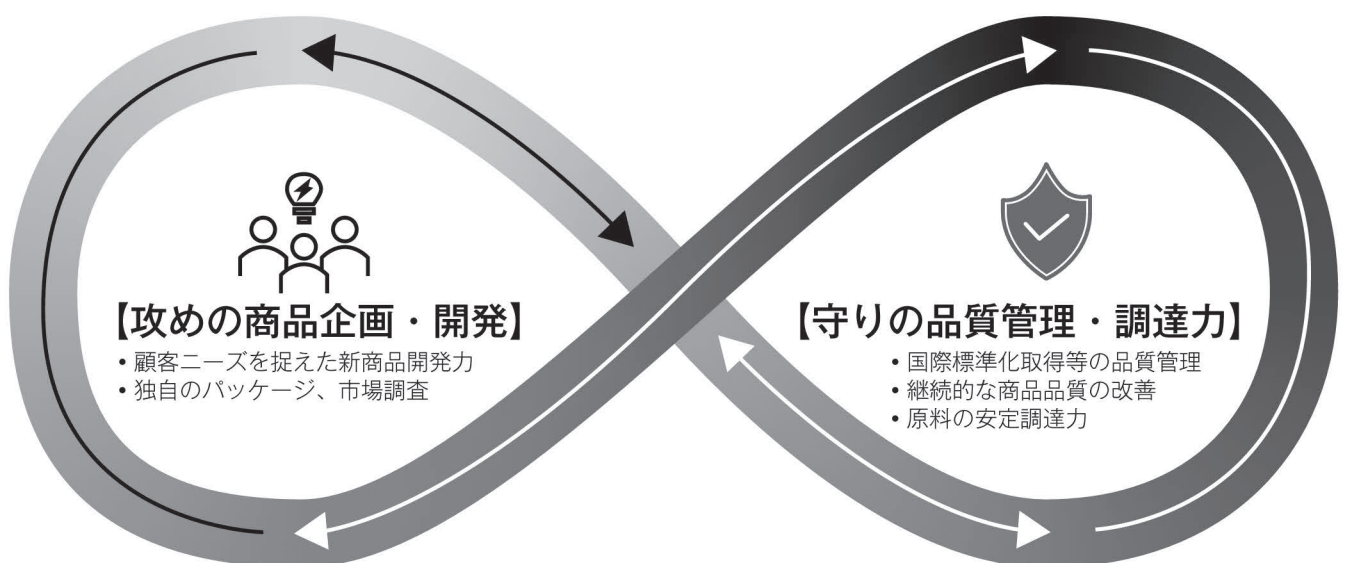
育成塾ライブラリーログイン

※研修を受講中の方のみご利用いただけます。

同社とジェトロとの関わりはジェトロ愛媛設立当初にまでさかのぼります。長年にわたる連携のなかで、同社は「輸出プロモーター」制度を活用し、外部専門家の知見を取り込みながら着実に社内へノウハウを蓄積してきました。

さらに「中小企業ビジネス育成塾」には役員自ら率先して研修に臨み、海外向けの資料作成やプレゼンテーション準備を実践。トップが主導することで、社員の意識醸成にもつながっています。今年度はより多くの担当者がこの研修に参加し、同社全体へのグローバルマインドの醸成、営業力強化を図っていく予定です。

◆「攻め」と「守り」が連動する組織力



同社の競争力の源泉は、品質管理と商品開発が密接に連携する組織構造にあります。FSSC22000などによる「守り」の品質管理・調達力と、R&Dによる「攻め」の商品開発・提案力が表裏一体となって機能し、現場での商談から得たフィードバックが即座に製品改善へと反映されます。また外国語話者の積極的な採用により、文化や習慣の壁を越えたきめ細かい対応力も目を見張ります。

伊予市発「海の恵み」が示すグローバル化

創業50周年を迎え、グループ総売上120億円を目標に掲げる株式会社オカベ。その成長の軌跡は、ウルトラCなき着実な積み重ねの賜物です。世界標準の基準への対応、先を見越した人材育成、時代に応じた柔軟な経営判断—この三つを50年以上にわたり継続してきたことが、今日の成長の基盤となっています。

愛媛の小さな町で磨かれてきた企業がグローバル化を進める姿は縮小する地方市場に悩む多くの中小企業にとって、一筋の道標となるものです。地方から世界へ—オカベの挑戦は、地域企業のグローバル化に確かな可能性があることを証明しています。



株式会社 オカベ

本社（愛媛県伊予市市場150）

五色浜工場（伊予市下吾川1693-11）

資本金：5,000万円（グループ計 10,400万円）

売上高88億円（グループ計／2025年12月期）

取締役会長 岡部 悦雄

代表取締役社長 岡部 光伸

URL:<https://www.okabe-group.com/>

地域企業の海外取引を 実務面から支える

－ 貿易アドバイザー協会 (AIBA) の役割と最近の留意点 －

一般社団法人

貿易アドバイザー協会 (AIBA)

中国四国支部長 清水 栄治



1. はじめに

愛媛県内企業の皆さまの中には、海外取引に関心はあるものの、「何から準備すればよいか分からない」、「社内で誰がどこまで対応すべきか整理できていない」と感じておられる方も多いのではないのでしょうか。

海外展開というと、販路開拓や商談が注目されがちですが、実際にはその前後に、契約条件、物流、通関、関税、書類対応、代金回収など、実務面での判断が数多く求められます。こうした実務の見通しを持つことが、継続的で安定した取引の土台になります。

2. AIBAの役割

一般社団法人貿易アドバイザー協会 (AIBA) は、貿易・物流・通関・海外営業などの実務経験者を中心に構成される専門家団体です。AIBAでは毎年、貿易アドバイザー認定試験を実施しており、会員は認定試験を通じた知識に加え、それぞれの実務経験を踏まえて活動しています。

AIBAは本部を東京に置く全国組織で、愛媛県を含む中国四国地域では中国四国支部が地域の支援機関と連携しながら、主に貿易実務面の整理・確認を中心に関わっています。

AIBAの役割は、海外展開を全面的に請け負うことではなく、企業が海外取引を進める際の実務課題の整理や、社内準備・担当者理解の支援を行うことにあり

ます。例えば、海外取引を始める前に何を決め、何を確認しておくべきか、取引条件や物流・書類対応の流れをどう整理するか、といった点は、初期段階でつまずきやすい一方、その後の取引の安定性に大きく影響します。

また、地域企業の海外展開支援においては、愛媛県産業貿易振興協会をはじめとする公的支援機関の役割が大変重要です。AIBAは、こうした地域の支援機関による制度面・事業面の支援を踏まえつつ、企業内の実務準備や社内理解の促進といった現場実務の部分を補完する立場で関わることを大切にしています。相談内容に応じて、関係機関・専門機関と連携しながら、企業ごとの状況に合った進め方を一緒に検討していきます。

3. 最近のトピックスとして感じること

近年は、為替変動や物流コストの上昇、各国の規制変更など、海外要因が企業経営に与える影響が一段と大きくなっています。海外と直接取引をしていない企業でも、調達先や販売先を通じて影響を受ける場面は少なくありません。こうした中で、最近とくに重要性が高まっていると感じるのが、安全保障貿易管理への対応です。

2025年10月9日には、補完的輸出規制（いわゆるキャッチオール規制）の見直しが施行され、企業としても従来以上に、取引先や用途の確認を丁寧に行う姿勢が求められるようになっていきます。制度の詳細や個別判断については、公的機関が発信する最新情報や相談窓口を活用することが前提ですが、企業の実務として重要なのは、まず「誰が・どの段階で・何を確認するか」を社内で整理しておくことです。

特に中小企業では、営業担当者や一部の担当者に確認業務が集中しやすく、判断の属人化が起りがちで

す。だからこそ、制度を細かく覚える前に、取引先確認、用途確認、社内での確認手順、記録の残し方といった基本動作を、部門をまたいで共有しておくことが実務上のリスク低減につながります。

また、EPA/FTA活用への関心も引き続き高い一方で、原産地判定や証憑管理など、継続的な実務対応が必要になります。制度面の情報はジェットロ等の専門機関の支援を活用しつつ、企業内では関係部門を含めた実務体制づくりを進めることが重要です。AIBAとしても、こうした制度活用そのものの解説に加えて、制度を運用するための社内実務の整理という観点が、今後ますます大切になると考えています。

4. AIBAが実務面でお手伝いできること

AIBAとして、地域企業の皆さまに特にお役に立てるのは、次のような場面です。

- 海外取引を始める前に、社内で何を決め、何を確認すべきかを整理したい
- 貿易条件（インコタームズ）や見積条件の考え方を整理したい
- 輸送・通関・必要書類の流れを基礎から確認したい
- 安全保障貿易管理を含め、社内での確認手順を見直したい
- 担当者向けに、貿易実務の基礎を社内で共有したい
いずれも、派手なテーマではありませんが、現場の

取引を安定させるうえで欠かせない土台です。海外取引では、ひとつひとつの判断が納期、コスト、信用に直結します。最初の段階で実務の見通しを持つことが、結果として無理のない海外展開につながります。

5. おわりに

愛媛県には、食品、素材、機械、地域資源を活かした製品など、海外でも評価される可能性を持つ企業が数多くあります。一方で、海外取引への第一歩では、「販路」以前に、実務面の不安が大きなハードルになることも少なくありません。

だからこそ、海外展開は、いきなり大きく進めるのではなく、自社に合った形で、小さく始め、実務を一つずつ整理することが大切です。AIBAは、愛媛県産業貿易振興協会をはじめとする地域の支援機関の取り組みを踏まえながら、企業の皆さまの実務面の不安を整理し、次の一步を考えるためのお手伝いをしてまいります。

海外取引をこれから検討したい企業はもちろん、すでに輸出入を行っている企業でも、取引条件の見直し、書類対応、担当者育成など、実務の基礎を整えることには大きな意味があります。まずは情報収集や社内整理の段階からでも、実務の視点でご一緒できれば幸いです。

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