

HAPEE ハッピーメール MAIL

Hiroshima international Access and Promotion of Economic Exchange

発行：ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター 〒730-0052 広島市中区千田町 3-7-47
TEL：082-248-1400 FAX：082-242-8628

■ CONTENTS ■			ハッピーメールは、回覧して皆様でお読みください。
巻頭言	アヲハタ株式会社 代表取締役社長 野澤 栄一氏		フルーツで世界の人を幸せにする 1
海外 レポート	ハノイ	ベトナム物流業の課題	2
	台北	動き出した新南向政策	3
	上海	上海初、EV タクシー	4
	ジャカルタ	インドネシア企業 M&A 時の会計税務のポイント	5
	ニューヨーク	米国市場 マーケティング・販売のヒント	6
お知らせ			7

★ バックナンバーは産振構 HP「拠点別レポート」から

フルーツで 世界の人を幸せにする

国際賛助会員

アヲハタ株式会社

代表取締役社長 野澤 栄一氏



弊社は 1932 年の創業時より、みかん缶詰やオレンジマーマレードを製造し、最高の品質を追求することに全力を注いでまいりました。当時みかん缶詰は欧米で人気を博したとのことで、弊社も売上げの多くを輸出で稼いでおりましたが、構造的に日本の農産缶詰類の競争環境が厳しさを増してくるにつれ、海外は主に原材料の調達先として意識・活動する場となりました。「良い製品は良い原料から」の信念のもと、最高品質の原料の調達に取り組んでおりますが、ジャム類などフルーツ加工品を事業中心に据える弊社にとって、世界各地の原料産地の皆様は大切なパートナーであり、弊社の商品を支えて頂いている最大の財産です。確たる信頼関係のもと共に発展していくことを目指しております。

そして、現在 4 つの海外法人を運営しながら、再び市場としての海外に挑戦を始めてい

るところです。特に中国はその巨大な市場に可能性を感じており、原料の調達から製造、販売まで一貫して取り組める体制を準備してまいりました。いろいろと苦労は絶えませんが、弊社の経営理念「正直」「信用」「和」をぶらすことなく、現地で学びながら成長を目指しているところです。

常日頃より、産振構の皆様や会員企業の皆様からは多大なご支援をいただき感謝申し上げます。「フルーツで世界の人を幸せにする」が弊社の長期ビジョンのスローガンです。その思いとしましては、世界の方々の「食卓」や「食シーン」を私たちが得意とするフルーツ加工品でもっと楽しくしたい、もっと彩りたい、というものです。皆様からのご支援を力として、このスローガンの実現に向けて邁進していく所存です。今後ともよろしくお願い申し上げます。

ベトナム物流業の課題

中川 良一

外資物流企業が多くベトナムに進出していますが、拡大する市場と急速に増加する外資系製造関連企業による物流量の増大により、新規参入される物流関連企業が相次いでいます。

また本年、外資系物流企業に対する参入に関連する新規定の一部修正が発行されました。ベトナム政府は 2017 年 12 月 30 日に「ロジスティックサービス業に関する議定 163/2017/ND-CP」を公布しました。同議定は 2018 年 2 月 20 日より有効となっており、ベトナムにおけるロジスティック業（サービス）は、次の 17 のカテゴリーに分類されます。

ロジスティック業（サービス）カテゴリー

- ①コンテナ積み下ろしサービス（空港を除く）
- ②海運に関わるコンテナヤードサービス
- ③全ての輸送に係る倉庫業 ④宅配サービス
- ⑤貨物輸送代理業 ⑥通関代理業
- ⑦輸送関連サービス（輸送証券の検査、貨物輸送ブローカー、貨物検定業、サンプル採取・重量検査、荷受、輸送書類作成）
- ⑧卸売、小売業のための商品在庫管理、集荷、商品分別及び配達準備
- ⑨海運による貨物輸送 ⑩国内河川による貨物輸送
- ⑪鉄道による貨物輸送 ⑫陸路による貨物輸送
- ⑬航空による貨物輸送 ⑭複合形態による輸送
- ⑮分析及び技術検定サービス
- ⑯その他の輸送サポート業
- ⑰輸送業者と顧客がベトナムの商法に準じ合意した他のサービス

＜資本比率制限＞

上記のカテゴリーの中でも、WTO 加盟国企業によるベトナム参入について、資本比率制限がされている業種があります。代表的な各サービスの規制カテゴリーは、次のとおりです。

- ① 海運業のコンテナ積卸[外資出資上限 50%]
- ② 運送証券検査、貨物運送仲介、貨物鑑定、サンプル採取及び重量確認、貨物の受取・受入、運送証券作成 [内資を含むこと（出資率の規定は無いが、ベトナムとの合併による）]
- ③ 国内河川による貨物運送[外資出資上限 49%]
- ④ 鉄道による貨物運送[外資出資上限 49%]
- ⑤ 陸路による貨物運送[外資出資上限 51%、運転手の 100%をベトナム国民とする。]

ベトナムの鉄道 鉄道の総距離 3,161km

- ・ハノイーホーチミン市（平均時速 76.54km/h）
- ・イエンビエンラオカイ（平均時速 61.14km/h）
- ・ハノイードンダン（平均時速 59.94km/h）
- ・ザラムハイフォン（平均時速 70.59km/h）
- ・ドンアンクアンチュー（平均時速 74.90km/h）等

＜ベトナムでの物流業の課題＞

世界銀行による貿易・物流効率性に関する 160 カ国「物流パフォーマンス指標（LPI）」では、ベトナムは 64 番目にランクされており、アセアン加盟国の中では、シンガポール、タイ、マレーシアより遅れをとっています。そのためロジスティックの効率性を改善するため、ベトナム政府は、税関や商工省等により、様々な改善作業を行っています。

1) IT 導入による通関手続きの簡素化。輸出入税の電子納税（E-Tax）。

2) 主要港での海上貨物の IT 監視システム導入。

ノイバイ国際空港における航空貨物の自動監視システムの試験実施

上記の改善および、外資系物流業者の参入等により、世界銀行の最新の調査結果によると、ベトナムの貨物通関時間が短縮されつつあります。輸出貨物の通関時間は、108 時間（2016 年）から 105 時間（2017 年）に改善。輸入貨物の通関時間は、138 時間から（2016 年）→132 時間（2017 年）に改善されました。

＜輸送コスト＞

輸送コストについても、さらなる低減が求められており、2016 年の物流費用は 412.6 億ドル（2016 年）、GDP の 20.8%に相当しています。そのためベトナム政府は 2025 年までにロジスティック総コストの対 GDP 比率を 16%～20%に引き下げる目標を設定し、コスト削減を目指しています。物流コスト中、特に陸路輸送の売上高シェアが最も大きくなっています。2016 年の貨物輸送量は 2015 年に比べて 10.6%増加し、約 12 億トン強となりました。海運運送、河川輸送、陸路輸送及び航空輸送はいずれも増加していますが、鉄道輸送のみ 2015 年に比べて 22%減少となっています。

ベトナム鉄道近代化は遅れており、輸送スピード、運行本数の問題もあり、取扱量は 520 万トン（2016 年）で、ベトナム全体の貨物輸送量の 1%しかありません。今後、鉄道輸送の近代化増強は、ベトナムにとって大きな課題となっており、外国企業による改善支援が必要になってくると考えられています。

ベトナムの主要道路

- ・高速道路 13 路線
- ・国道 146 路線（総距離 23,816km）
- ・県道 998 路線（総距離 27,176km）
- ・郡道 57,294 路線（総距離 57,294km）

動き出した新南向政策

歐元韻

今回は 2016 年の蔡英文政権が発足した際に掲げた「新南向政策」(注 1) について再レポートしてみたいと思います。先日も台湾財界人と政府関係者の集いにて「新南向政策」をテーマにしたスピーチが行われました。



<南向政策とは？>

そもそも「南向政策」とは 1990 年代に台湾政府が外交及び経済面での発展を促すために定めた政策です。台湾企業の中国大陆への一極集中投資を分散させる意味で南方に位置する東南アジアへの投資を奨励してきました。なかでもベトナムやインドネシアは当時より最重要拠点とされ、他国に先駆けた進出を果たしております。その後は中国政府による開放政策が追い風となり中国大陆への投資が増大し、1997 年のアジア通貨危機の影響もあり東南アジア地域への投資は停滞してしまいました。しかし、中国大陆での賃金上昇、投資環境の悪化、中国と台湾の関係の変化等により再び東南アジア地域が注目され、蔡政権の「新南向政策」に繋がったとも言えます。

<新南向政策のあれこれ>

「新南向政策」では東南アジア諸国との更なる関係強化を目的に農業分野では同じ熱帯(亜熱帯)地区での農業開発経験を基に、農業資材、産品、技術等の提供を行っております。その結果、インドネシアでは大型総合農業園区の設立に結びつけました。医療衛生分野では台湾を代表する六つの大型総合病院がアセアン6か国の医療機関と提携し、先進医療技術の提供、医療人材の交流、台湾薬品メーカー(GWOXI 社等)による協力援助を行っております。人材交流の分野では高度産業人材の育成を目的に「新南向台湾奨学金」を設ける等、2008 年をピークに下降気味だった東南アジア諸国からの留学生数もここ3年は増加に転じております。また企業の投資案件として代表的なのは、ベトナムでの正隆(工業用紙)、東元電機(小型モーター)、インドネシアでは台湾二大タイヤメーカーの正新橡膠工業、

建大工業、フィリピンでは新金寶集團の金寶電子工業(コンシューマーエレクトロニクス)、インドでは FCS 集團の富強鑫精密工業(射出成形機)、南六企業(不織布)、母体が和信集團の中国合成橡膠(ゴム)等が知られたところで、鴻海集團の富智康(スマートフォン)もインドネシア、ベトナム、フィリピンと生産拠点を設けています。

続いては観光分野についてです。政策を押し進めるうえでビザの緩和、現地関係機関を通じた数々のプロモーション活動等のおかげで、2017 年には「新南向政策」対象国より台湾を訪れた旅行者は 228.4 万人と前年比で 27.63%の伸びを示し、人数にして 49.6 万人の増加でした。台湾から対象国への旅行者は 247.4 万人と前年比で 10.83%の伸び、人数にして 24 万人の増加でした。

【新南向地域との人的往来】

単位:人

	訪台旅行者数	台湾からの旅行者数	合計
2015 年	1,551,937	2,096,196	3,648,133
2016 年	1,789,503	2,233,784	4,023,287
2017 年	2,284,382	2,474,412	4,758,794

<日台アライアンスの多極的展開>

最後に台湾政府が日本との協力を強く希望している公共工事についてですが、台湾は世界でもトップクラスの建設技術を誇っております。ジャカルタでの地下鉄建設工事は日本の政府開発援助(ODA / JICA)を利用した日本企業が案件を落札しましたが、実際の工事には台湾企業も参加しておりました。現在、大型投資案件は中国企業が請け負うケースが増えており、台湾としては今後も今回の案件の様に日本企業との協力関係を築くことで活路を見出そうとしております。また、2018 年 6 月 14 日に台湾日本関係協会と日本台湾交流協会(注 2)によって開催された「第 1 回日台第 3 地域市場合作委員会」もまさにその第一歩として開かれた国際会議ともいえます。

【新南向政策重点公共工事トップ 5】

(発電所、石油化学、ETC、軌道運輸、環境工程)

年度	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年(7月)
落札件数	4	13	17	20
落札金額	156 億 NT\$	239 億 NT\$	252 億 NT\$	250 億 NT\$

注 1 新南向の対象国はアセアン地域 10 か国、南アジア 6 か国、オーストラリア、ニュージーランドの計 18 か国

注 2 日本と台湾は国交がない為、貿易、経済、技術、文化などの民間交流関係を維持するための「実務機関」です。

上海初、EV タクシー

洲澤 輝

＜上海市初の EV タクシー登場＞

最近、上海市のタクシー会社「強生タクシー」と「大衆タクシー」は電気自動車（EV）のタクシーを投入することを発表しました。このタクシーは中国の自動車メーカーである上海汽車（集団）股份有限公司の「荣威 Ei5」を使用しています。上海市ではタクシー業界に電気自動車が投入されるのは初めての事で、ニュースでも取り上げられました。

今回投入されたタクシーには充電方法が

①通常充電 ②急速充電の2種類があります。

①通常充電では、フル充電する為に約 5 時間 30 分必要ですが、フル充電後の走行可能距離は 1 日のタクシーの走行距離に相当する約 260 km～270 kmとなります。

②急速充電では、約 40 分で約 80%まで充電ができます。

「大衆タクシー」も同じく“荣威 Ei5”の電気自動車を投入しています。今年 9 月から上海市内に投入しており、現在は 50 台ほどが上海市内を走行しています。同社は本年 11 月に開催される中国国際輸入博覧会までに 100 台の投入を目標としています。



大衆タクシーの EV タクシー

上海は非常に変化の速い都市として有名です。公共バスの EV 化も先行して進んでおり、もしかすると上海市内のタクシーは近いうちに全て EV 自動車に代わっているかもしれません。

＜投入されたタクシーの機能＞

今回投入された電気自動車の車内には様々な機能がついています。その内の一部を紹介します。

- ①QR コード決済（スマホ支払いに対応）
- ②ドライバー顔認証
- ③ワンキー通報機能（緊急時に素早く助けを求めることが出来る機能）
- ④安全監視システム（運転手の運転中の喫煙や、うたた寝など規定に反する行為や危険な行為を、車内後方に設置されている監視機能で直ちに警告を発する）

＜電気自動車投入のメリット＞

一般的に、1 台の EV 車両を 1 ヶ月使用した場合、ガソリンを約 1,000 リットル節約ができ、CO2 排出量を約 3,000 キロも削減が出来るとも言われています。この様に見ると、電気自動車（EV）車のエネルギー消費効率はガソリン車よりも優れていることが分かります。

＜中国の交通費事情＞

私が中国（上海）で生活をしていて感じる事は、中国は日本と比べると交通費がとても安いことです。例えば上海で地下鉄を利用する場合、大体 2 元～4 元程で移動することが出来ます。また、バスを利用する場合も大体 2 元あれば比較的遠くまで移動することが可能です。

タクシーは日本の場合は初乗りが 500 円以上必要ですが、上海だと 16 元（約 270 円）です。上海で生活していると交通費だけが特別に安く、それ以外は日本と殆ど変わらないのを感じています。今回投入された EV タクシーも初乗り料金が今までどおり 16 元という事から、環境にも優しく、お財布にも優しいタクシーとして私たちの生活に大きく貢献してくれそうです。今後、上海市内に EV タクシーがどのくらい増えていくのか注目です。

インドネシア企業 M&A 時の会計税務のポイント

中川 智明

今回は、インドネシア企業を M&A する際考慮すべき事項について、私の実務上の経験をもとに記載します。私自身は日本の大手会計事務所系の M&A コンサルティング会社で日本の大規模案件を数十件経験した後、インドネシア大手会計事務所でもインドネシアの大規模案件を数十件経験し、その後現在の会社にて大規模から中小規模の案件を取り扱っています。

<一般的な会計税務の手続き>

一般的には、会計及び税務の M&A の手続きは、財務税務のデューディリジェンスとその後のバリュエーションが主なものです。

■財務税務のデューディリジェンス

実態純資産および正常収益力の把握が主な内容です。買い手企業の依頼に基づき、会計事務所や監査法人等が実施することが多い。

■税務のデューディリジェンス

買収対象会社・グループについて、対象会社の企業価値に影響する潜在的な過去税務リスクの把握、ストラクチャー策定のための対象会社における税務ポジションの把握という観点から実施。

■バリュエーション

バリュエーションとは、投資の価値計算や、事業の経済性評価のことです。投資案件の実施の判断や、複数案件から最良な案件を選択するために行う。M&A などでは企業価値評価を指す。バリュエーションのための方法として、NPV（正味現在価値）がある。

<インドネシア企業買収へのアドバイス>**■インドネシア企業特徴から考慮すること①**

会計税務面では、インドネシア人経理スタッフのスキルは総じて日本人ほどではなく、また、レベルにも大きな差があり、問題が多く生じることが懸念されます。また、インドネシア人自身は問題と感じていないことが多いという点も挙げられます。

税務の証拠資料の収集等が適切になされていなければ、買収後に多額のキャッシュアウトが生じる可能性がありますし、会計が適切でなければ、会社の実態を把握することができず、会計帳簿の精度の向上のために多大なエネルギーと費用を要することになります。

■インドネシア企業特徴から考慮すること②

更に、インドネシア企業のコンプライアンス意識が日本企業と比較しても低い点も、多くの問題を生み出すことになると言えます。

例えば会計面では、会計帳簿を銀行向け・税務署向け・オーナー向けと三種類作成していることは珍しくないもので、まずは実態を表す会計数値の把握が必要となり、多大な時間と費用がかかります。また、税務面では、税務署へ税金の支払や報告をするのではなく、いわゆるインドネシア風の税務署との「コミュニケーション」をすることで法定の必要額を払っていないケースが当たり前の状況とも言えるかもしれません。このような会社を買収してしまうと、未払い税金財務を引き継いでしまうことも有り、多額のキャッシュフローが発生することもあり得ます。

<最低限どのような手続きが必要か>

上記のようなインドネシア企業の状況を鑑みると、財務税務のデューディリジェンスとその後のバリュエーション全てをしっかりとやって頂きたいのが私の立場からのアドバイスです。あえて手続きを削減するとしても、後の会計のためにも、未払税金債務を引き継がないためにも、財務税務のデューディリジェンスは実施して頂きたいと思います。もちろん、バリュエーションを行わなければ適切な株価を算定できませんので、妥当な価額での取引ができずに不当に高い買収金額を払ってしまう可能性はありますが、その後の会計が適切に出来ない、又は未払税金が多額に発見された等の事態になってしまうと、その時点で企業の継続性に問題が生じますので、財務税務のデューディリは必ず必要だと思われます。

<最後に>

M&A は企業の結婚と言われるように、企業の将来に大きな影響を与えます。それは、たとえインドネシア企業で安価で買える会社であっても同じです。このような M&A の為には、少なくない費用は必要ですし、ここで費用を抑えて将来の大きな負担を抱え込むようなことがあってはいけません。インドネシアに進出する多くの日本企業が、百万円二百万円を注ぎ込んで十分な調査を怠った結果、多大な負担を抱え込みながらインドネシアでのビジネスをスタートしているケースを散見します。

日本企業の持つ能力を適切に発揮するためにも、必要な費用は適切に見積もり、適切に調査を実施し、インドネシアでのビジネスを成功させて頂きたいと思います。

「米国市場 マーケティング販売のヒント」

～消費財の対米輸出について（講演会から※～その2）

蛭本 睦

＜日米間の輸出に関する流通・販売の仕組み
アメリカに売り込むルートは？＞

日本のメーカーがアメリカに売り込む方法は次の経路と特徴が考えられます。

①越境イーコマース（自社ホームページや、米国アマゾン等）を使い直接消費者に販売商品のブランド力、指名で買っていただけるくらいの知名度があれば有効な手段ですが逆に言えば、これらがなければ成り立ちません。

②直接米国の小売店に卸売販売

消費者に比べれば売り先の特定はできるので、お客様さえ特定できれば可能な手段ですが日本から海外のお客様に直接営業するのはかなり時間がかかりますし、返事すらもらえないということもあります。

③米国に代理店を設け、代理店を通じ販売

米国内に日本のメーカーの代理で営業してくれる代理店を設置する方法です。すでに販路を持っているような場合は、非常に有効でしょう。後述しますが、御社の代理ですので、様々な指示を出したり、報告させたりということが出来ます。

④国内の輸出商社に販売する

昔ながらの方法ですしもっとも心理的なハードルが低い方法であるだけに、海外のお客様情報をもらえなかったり、突然注文が来なくなったりというような問題があります。

⑤米国内の販売店（以下、ディストリビューター）を使う

④の国内に比べ、すでに米国内に販路や倉庫等を持っているケースが多い事がメリットですが、後述するような問題点もあります。

＜代理店とディストリビューターの違い＞

代理店とディストリビューターはどう違うのか？という質問をよく受けますので、説明したいと思います。

■代理店：「売主である日本メーカーの代理として商品を広く紹介し、販売拡大活動を行う。代理店は、買主である小売店との売買当事者ではなく、あくまで売主の代わりに営業を行い、その報酬を売主から受け取る」というのが代理店の一般的な解釈とされています。言ってみれば、「契約に基づく、メーカーから委任を受けた営業所」的な役割を担っていると筆者は考えています。営業所ですから、日本メーカー（以下本社）に対して、営業報告を行いますし、本社の指示する価格で、本社の指示する品目を本社の指示する客先に営業するということになります。営業所ですから、

経費についても本社負担とすることもあり、展示会の出展やマーケティングに関わる経費についても、本社負担などとすれば、代理店側のリスクが低くなり、コミッションなどのフィーを比較的安く抑えるということが可能になります。なによりもどこに何がいくつ、いくらで売れたかというようなフィードバックが戻ってくるのが一番のメリットでしょう。

■ディストリビューター：「日本メーカーとの売買の当事者となり自らの責任（損益や危険負担）で商品を販売する場合を指す。販売店は、日本メーカー（売主）との間の販売店契約を基に、日本メーカーから購入した商品を契約当事者（売主）として第三者へ販売する」のが一般的と言えるでしょう。端的に言えば、ディストリビューターの機能は商社であり、本社からみれば売り切りとなり、販売代金回収も一度ですみますし、所有権も代理店と異なり、出荷した時点でディストリビューターに移るため、代金を先払いなどにすれば本社としてはリスクが少なくなるというメリットがあります。一方でディストリビューターは買い取りだけに、本社の数多いアイテムの中で売れると思われる品目だけを買取ります。売れ残りリスクは全てディストリビューターが負いますので当然ですが、売れそうなアイテムしか買ってもらえないという事になりかねず、本社として幅広くブランドを広めて行きたいというような場合は歯がゆさも出てきます。何よりも、ディストリビューターがどこにいくらで何を売ったかという情報は教えてもらえないケースが多く、注文が来なくなると、まったくフィードバックがなくなることから、本社として米国の知見がまったくなくなってしまうというデメリットがあります。また、ディストリビューターは売れ残りリスクを負う他、営業経費、保管経費、出荷経費、代金の回収リスクなど全てを負担することから、マージンが高めになります（消費財では30%—35%が一般的）ので、商品アイテムによっては米国市場価格と比較して高くなってしまい、結果あまり売れないという事にもなりかねません。

このように、代理店とディストリビューターでは機能が異なりますが、米国内に御社の販売拠点となるパートナーがいるというのは非常に強力な武器となります。一方で、上述したように、双方にメリット・デメリットがありますので、よく違いを認識したうえで、活用を検討していただければと思います。次回は、展示会の活用についてお届けします。

香港・オーストラリア

バイヤー招へい食品商談会を実施しました。

広島県産の農林水産物・食品・飲料等の輸出、海外販路拡大のため、香港・オーストラリアからバイヤーの方を招へいし、商談会を開催しました。

【日 時】 平成 30 年 10 月 10 日 (水)

9:00~17:00

【場 所】 ANA クラウンプラザホテル

【実 績】 参加者 県内企業 16 社 (農産加工品、
水産物、調味料他加工食品、飲料等)

発注見込 2,000 万円 (当日)



香港	マキシムサプライチェーン 香港をベースに中国、マカオ、ベトナム、カンボジア等でベーカリーやレストラン事業を展開。約 70 のブランド、1000 店舗を保有。日本食レストランは主に、回転ずし、ラーメン、どんぶり業態を上記地域に 100 店舗以上展開中。
豪州	スシ・ファクトリー・オーストラリア 食品の輸入・卸からスタートし、食料品小売店、オンラインショップやセントラルキッチンの運営とともにシドニーで居酒屋、定食屋など 12 店舗を展開中。主要顧客に、オーストラリアで 50 店舗展開する回転ずしチェーンあり。



広島市・広島県・ジェトロ広島・ひろしま産業振興機構共催

広島県産の食品・日本酒を海外バイヤーに売り込み

—Fine Food & Sake HIROSHIMA 2019—

「食品・酒類バイヤー招へい商談会 in 広島 2019」

参加企業の募集を開始します！

広島市・広島県・ジェトロ広島及び (公財) ひろしま産業振興機構は、広島県、広島広域都市圏等の食品・酒類の輸出、販路拡大を図るため、昨年度に続き、次のとおり商談会を開催することとし、参加企業募集を開始します。

この商談会は、広島県内で開催されてきた過去の輸出商談会の中でも最大級の規模であり、各国からのバイヤーと参加企業が一堂に会する大規模な商談会となります。

■商談会概要

日 時：平成 31 年 2 月 19 日 (火) 9:30~18:30

会 場：リーガロイヤルホテル広島 4 階 ロイヤルホール 1 (広島市中区基町 6-78)

交流会会場：同 32 階 サファイヤールーム

海外バイヤー：中国、東南アジア、欧州、新興市場国等の食品卸売業・小売業者 15 社程度

別途、国内商社も来場誘致予定。

国内参加事業者：広島県、広島広域都市圏等の食品 (農産品、水産品、加工食品、飲料等)、酒類等の輸出を希望する 45 社・団体程度 (予定)

※日本酒については日本全国より参加可能

※広島広域都市圏は山口県 岩国市・柳井市・周防大島町・和木町・上関町・田布施町・平生町が含まれる

対象品目：農産品、水産品、加工食品、酒類・飲料等

募集期間：平成 30 年 11 月 1 日 (木) から平成 30 年 12 月 14 日 (金)

申 込 先：ジェトロ広島

下記 URL からの申し込みとなります

<https://www.jetro.go.jp/events/hir/3c1f7d95b9a9cff1.html>

同封チラシ参照



参加者募集!!

広島アセアン協会

広島発着・添乗員同行
1名1室利用

躍動する魅力的なアセアン!!

ブルネイ・ダルサラーム & フィリピン視察ツアー

7日間

15名様
限定募集!!

定員になり次第、
締め切らせて
いただきます。



ブルネイ
ツアー
期間



マニラ

2019年 2月4日(月)～2月10日(日)
298,000円

旅行代金 大人お一人様 1名1室利用

※旅行代金の他、燃油サーチャージ・空港諸税14,670円が別途必要です。
(2018年10月15日現在)

ビジネスクラス追加代金 (フィリピン航空のみ) **85,000円**～(お申し込み時の空席状況による変動制)

■最少催行人員/10名 ■食事/朝5回・昼5回・夕食5回(機内食は除く)

■添乗員/同行します。

■利用航空会社/フィリピン航空、ブルネイ航空

※バスポートは、2019年8月10日以降の有効期間、かつ余白ページが2ページ以上必要です。

※海外旅行傷害保険のご加入をお勧めします。

日次	都市	時間	行程	食事
1 2019年 2/4 (月)	広島 駅 発 博多 駅 着 福岡 空港 発 マニラ 着 マニラ 発 ブルネイ 着	11:48 12:53 15:15 18:25 21:25 23:30	新幹線で博多駅へ タクシーで空港へ フィリピン航空機でマニラへ ロイヤルブルネイ航空機でバンドルスリプガワンへ 専用バスで、ホテルへ バンドルスリプガワン(泊)	機内食
2 2/5 (火)	バンドル スリプガワン	午前 午後	朝食:ホテル 【表敬訪問】外務省 【表敬訪問】在ブルネイ日本大使館 【フリーアング】ブルネイ経済開発庁 【表敬訪問】エネルギー人材産業省 バンドルスリプガワン(泊)	朝食 昼食 夕食
3 2/6 (水)	バンドル スリプガワン	午前 午後	朝食:ホテル 【視察】産業視察 【市内視察】 ブルネイ日本友好協会との夕食懇親会 バンドルスリプガワン(泊)	朝食 昼食 夕食
4 2/7 (木)	ブルネイ 発 マニラ 着	12:00 14:05	朝食:ホテル ロイヤルブルネイ航空機でマニラへ 【表敬訪問】在フィリピン日本大使館 マニラ(泊)	朝食 昼食 夕食
5 2/8 (金)	マニラ	午前 午後	朝食:ホテル フィリピン政府と企業家による意見交換会 【企業視察】 マニラ(泊)	朝食 昼食 夕食
6 2/9 (土)	マニラ	終日	朝食:ホテル 【企業視察】工業団地視察 マニラ(泊)	朝食 昼食 夕食
7 2/10 (日)	マニラ 発 福岡 空港 着 博多 駅 発 広島 駅 着	9:45 14:15 15:33 16:34	空港へ フィリピン航空機で福岡へ 新幹線で広島駅へ	機内食

※交通機関のスケジュール変更等により日程に変更が生じる場合があります。

※視察先及び視察日程は、現地側の都合で変更される場合があります。予めご了承ください。

世界でも屈指の **ブルネイ**

他国に比べ、視察に行く機会が少なく
貴重な体験となることでしょう

★ブルネイの首都・バンドルスリプガワンは、
ブルネイで最大の都市ですが、人口約14
万人の小さな首都です。街中には、豊か
な国・ブルネイならではの見どころがたく
さん存在します。

★訪問する2月の平均気温は、
◆最高/約30度 ◆最低/約24度

★基本的には夏服をご準備ください。但し、
イスラム教の国ですので、女性の場合は
肌を大胆に露出するスタイルは控えてく
ださい。

★モスクは、ショートパンツやノースリーブで
は見学できないこともあります。



イメージ



イメージ



ブルネイ
ダルサラーム

バンドルスリプガワン

フィリピンの首都 **マニラ**

★温暖な気候の2月のベストシーズンに訪ねます。
夏服で大丈夫ですが、タクシーやホテルなど
は冷房を効かせ過ぎる傾向があり長袖シャツ
も用意してください。



イメージ

利用予定ホテル

1・2・3日目 (バンドルスリプガワン)

ワファホテル

3連泊!!

4・5・6日目 (マニラ)

ミダスホテル

3連泊!!

旅行企画・実施

観光庁登録旅行業第1666号 国土交通省登録旅行業第1666号 一般社団法人日本旅行業協会 正会員
ひろでん中国新聞旅行
本社/〒730-0021 広島市中区胡町3番19号(中国ビル)



企画主催 **広島アセアン協会**

お申し込み・お問い合わせ **広島アセアン協会事務局**

☎082-436-4800 FAX082-497-4200
〒739-0146 広島県広島市八本松飯田2-2-1

後援予定 国際機関日本アセアンセンター

公益財団法人 ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター