

# 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

★ バックナンバーは産振構HP「拠点別レポート」から

## 呉から世界へ

呉市産業部  
部長 寺嶋 文秀 氏



平成30年7月豪雨災害において、犠牲になられました方々に哀悼の意を表しますとともに、被災された多くの皆様に、心よりお見舞い申し上げます。

本市においては、現在も復旧・復興に向けて国や県をはじめ、各関係機関のご協力をいただきながら、被災された市民の皆様が被災前の当たり前の生活を取り戻すことができるよう、全力を挙げて取り組んでいるところです。

さて、呉市は、戦中・戦後から日本一の海軍工廠のまちとして栄えたことから、現在も「ものづくり企業」が多数集積していますが、一方で、少子高齢化、人口減少などに伴う後継者不足など、中小企業・小規模企業が抱える問題は、年々、深刻化しています。

中小企業・小規模企業の振興は、本市経済の健全な発展と市民生活の向上を図る上で不可欠であるこ

とから、本年度、「呉市中小企業・小規模企業振興基本条例」を制定し、基本理念にのっとり地域社会全体で連携・協力して振興施策に取り組んでいくこととしています。

また、呉の食品や雑貨など販路拡大に向けた支援として、各支援機関と連携・協力し、国内、海外それぞれのバイヤーを招聘し商談会を開催する予定です。特に、海外バイヤーを招聘した商談会の開催は、呉市としては初の試みであり、カキやレモンをはじめとする瀬戸内海に面した呉の豊富な農水産物を使った加工品など、魅力ある呉ブランドをPRする大きなチャンスだと考えています。

今後も、ひろしま産業振興機構をはじめ各支援機関との連携を強化しながら、海外展開などを旨とする事業者の支援を行っていきたく考えています。

引き続き、ご支援、ご協力をお願いいたします。

■ 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	呉市産業部 部長 寺嶋 文秀 氏	呉から世界へ	1
海外 レポート	台北	台湾のスマート農業事情	2
	ハノイ	ベトナム製靴業の現状	3
	ニューヨーク	越境 EC について	4
	ジャカルタ	インドネシアの若者は起業を目指す	5
	上海	中国食品園区と日系食品工場視察	6
お知らせ	ハッピーからのお知らせ		7

## 台湾のスマート農業事情

歐元韻

台湾全土にて 265 店舗を展開しております台湾モスバーガーの経営母体である安心食品が 6 月 5 日の株主総会で、「植物工場」を新たな投資項目に加えることを正式に発表しました。グループ会長の黄茂雄氏がマスコミの取材に対して、現在、植物工場にて年間 5 トンのレタスを生産しており、店舗用の野菜の品質及び安定供給を確保する為、今後、10~12 棟の植物工場を建設するとコメントしました。

今回は農産物の価格の安定化、食品の安全・安心及び過疎化対策に欠かせないスマート農業について取り上げてみます。

### <生産力 4.0 発展方案>

台湾政府は 2015 年に各主要産業において IoT 技術や人工ロボットなどに代表される最先端テクノロジーを活用した産業構造強化を図り、各分野での生産力、競争力の向上を目指す「生産力 4.0 発展方案」を発表しました。世界的にも第 4 次産業革命の始まりといわれている現代社会で、ここ台湾でも同様の動きが見られます。農業分野における第 4 次産業革命、スマート農業も注目の産業分野として官民一体となって推進していこうとする姿勢が感じられます。

### <枝豆とパイナップル>

台湾のスマート農業で日本に関する話題といえば、「緑のゴールド」と呼ばれる枝豆が 2017 年には輸出向け史上最高生産高 24.5 億元(前年比成長率 8.1%)を記録し、同時に日本向けの売上げでも 10 年連続でトップとのこと。台湾の枝豆は日本市場で 44.8%の市場占有率を誇ります。これも 10 数年かけて生産技術の機械化を推し進めると共に、スマート農業計画に基づいた自動操縦トラクター、多機能型農場管理機器、GPS 搭載枝豆収穫機等の導入を怠らなかつたからの説明です。



【GPS 搭載枝豆収穫機】

パイナップルと言えば、2013 年 12 月に東京の南青山で開業しましたパイナップルケーキの有名店サニーヒルズを連想される方も多いと思いますが、実は台湾のパイナップルは中国の消費者の間でも大変人気があることで有名なフルーツです。ちなみに 2006 年の生産高 15 億元から 2010 年には 250 億元にまで拡大しております。なかでも高雄の大樹区あります緑冠專業有機農場のパイナップルは中国最大のフルーツ卸売業者「佳沃鑫榮懋」社にて取り扱われており、その輸出販売価格は 15%もの伸びを示しています。

### <農業用観測分析システムの効果>

この農場には土壌観測センサー、収縮式撮影機、気象観測所が設置され、温度、相対湿度、電解質に関するデータがモニター表示されるなど、農業用観測分析システム(Agri-Weather)にて管理されております。また中央气象台との連結により気象分析、害虫、作物の健康状態、災害等に関する情報提供も行い、農務作業記録アプリにてスマートフォンを通じた情報確認が可能です。

年々品質に対する要求が高くなっている中国の消費者にも信頼出来る生産履歴が提供できることで、アリババグループの生鮮食品子会社「盒馬鮮生」社も大変強い関心を示しています。

さらに重要なことは、過疎化が進んだ昨今では、他の地区に移り住んでいた住民が地元に戻っても働く機会があるということです。報道によりますと、本システムを開発しました企業でも、将来的には台湾の農業専門家や多国籍企業との協力を得て東南アジア地区における遠隔農業管理システムを完成させ、全世界に広げたいとの事業構想を語っています市場競争でも優位に立っております。

### <おわりに>

このように台湾ではスマート農業にはおいては後発組ではありますが、その流れに追いつこうとする歩みは今後益々加速していくものと思われます。中国、オーストラリア、カナダ及び東南アジア諸国への農業技術の売込み及び中国という巨大消費市場が近隣した位置にあるということも要因になるのではと考えたりもしております。

## ベトナム製靴業の現状

中川 良一

## ＜靴の輸出、世界第2位＞

ベトナムの「皮革・靴・バッグ協会」(略称：Lefaso)によりますと、2017年の靴の世界生産量は230億足で、上位生産国は中国(130億足)、インド(22億足)、ベトナム(11億足)、インドネシア(10億足)、ブラジル(8億7,700万足)の順となっています。

ベトナムは靴生産国3位ですが、輸出額では中国に次ぐ2位となっています。ベトナムの2018年の靴・バッグの輸出額は、前年比べて8.3%増の約200億米ドルで、ベトナム輸出品目のトップ10に入っています。最大の輸出先は米国(65億米ドル)、続いてEU(50億米ドル)、中国、日本、韓国などとなり、世界の100か国に輸出されています。

ベトナム産靴の平均輸出価格は15米ドル/足で、世界の平均輸出価格の9.81米ドル/足を上回っており、ベトナム産の靴は品質的に一定の評価を受けています。

ベトナム産靴の輸出額の約80%はベトナムに進出した外資企業、特に台湾、韓国の現地企業によるものです。これらの企業は長年にわたりアディダス、ナイキ、プーマ等の有名ブランド運動靴メーカーのOEM生産の経験と実績を有しており、ベトナムの低廉な賃金に着目して1990年代から積極的にベトナムに進出してきました。

製靴分野における代表的な台湾企業は、Pou Chen、Pou Yuen、Feng Tay などで、

韓国企業は、Tae Kwang、Chang Shin、Hwaseungなどが知られており、台湾 Pou Chen 社のベトナム靴工場(複数あり)では総計約20万人の労働者を雇用しています。

2012年からベトナムはアディダスの靴生産拠点になり、ベトナムでの生産量が増加しつつあります。2017年のアディダスの全世界靴生産量の4億300万足のうち、44%はベトナムで生産されたものです。一方で、中国での生産が徐々に減少し、2017年にはアディダスの中国生産量のシェアは19%に減少しました。

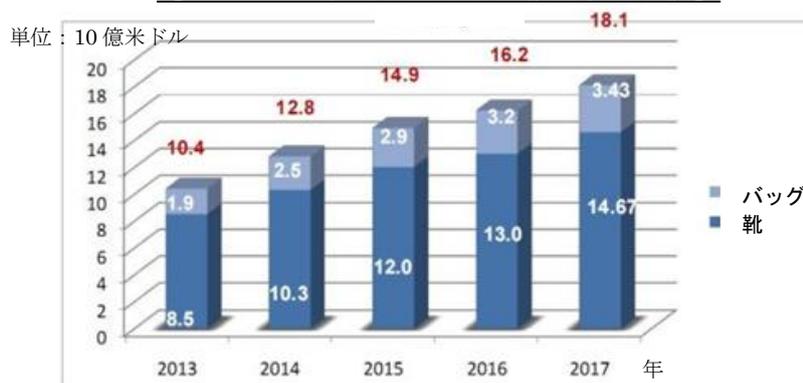
## ＜今後のベトナム産靴の動向＞

中国・米国の貿易摩擦激化を背景に製靴業が引き続きベトナムにシフトすると予測されています。ベトナムの「皮革・靴・バッグ協会」の予測によると、2019年のベトナムの靴の輸出額は、2018年に比べて約10%増加する見込みです。

一方で、ベトナム国内においては賃金が徐々に上がっていますので、製靴メーカーは賃金が比較的低いメコンデルタなどの地方にシフトしつつあります。

ベトナムの大手製靴メーカーは、タイビン投資株式会社(TBSグループ)、ドンフン工業株式会社が挙げられます。

【ベトナムの靴及びバッグの輸出額の推移】



出所：Lefaso 資料

## 越境 EC について

蟬本 睦

### <巨人アマソンの誕生>

越境 EC には日本国内の自社サイトに海外から注文が入るといったものをはじめ、様々な形態がありますが、米国向けとしては、アマソンのマーケットプレイスを活用した販売が代表的な手法ではないかと考えます。

今年1月末には時価総額世界一位となったアマソンは留まるどころを知らず、売上げが25兆円を超えるなど、いつのまにか小売業界の巨人となりました。

アマソンではプライムメンバーという有料会員制度があり、日本でも徐々にメンバー数を増やしていると思いますが、米国では本年はじめに、1億人を突破したとの報道がありました。日本よりも高い、年会費119米ドル、月々だと13ドルのメンバーフィーを支払えば、2日間以内の送料が無料になったり、Amazon Prime Video の視聴が可能になったりといったサービスですが、消費者の支持を得て、ついに1億人の大台を超えました。米国世帯の過半数が加入しているという報道もあるくらいで、米国の人口3億人強からすれば凄まじい数字で、アメリカの消費市場を語る上で無視できない存在となっています。

### <進む FBA の活用>

さて、日本にいながらにして、アメリカの消費者に売るプラットフォーム、つまり越境 EC の手段としてもアマソンはそのマーケットを広げてきました。マーケットプレイスという、アマソンではない第三者による出品を認める制度があります。メーカーなどの出品者はアマソンの顧客層にアプローチでき、また、アマソンは自ら在庫を保有することなく、販売手数料を稼げるということで、双方にメリットがあることから、多くの第三者セラーが参入しています。

また、これに拍車をかけたのが、FBA という制度です。アマソンが出品者から商品を預かり、出荷やカスタマーサポートを第三者のセラーに成り代わり行なってくれるサービスです。消費者は第三者のセラーから購入する場合も、アマソンの倉庫から送られてくるため安心して買い物ができるということです。第三者セラーは、アマソンに FBA の手数料を支払いますが、FBA を活用する場合は自動的にプライム対応にもなり、同じ買うならアマソンでと考える消費者が多い有料会員1億人にアクセスできることとなりますので、より販売のチャンスが増えることとなります。

こうやって、米国のアマソンでは日本からの越境販売、そして、FBA の活用が本格的に増えました。アマソンで第三者のセラーとして販売するのは、会社はもちろん、個人で

もできますので、日本からも多くのセラーが参入している状況です。

### <アマソンを荒らさないための注意>

日本企業に注意していただきたいのは、自社製品がいつのまにかアマソンで販売されているということです。びっくりするくらい多くのセラーが扱っていてびっくりしたということもあります。

本項では個人による販売については触れませんが、卸業者などから卸価格で仕入れることのできる日本の事業者が、メーカーの知らない間に、かなりの安値でアマソンにて販売しており、現地の代理店やその代理店から仕入れた小売店が困るような状況、市場がまさに荒れてしまうということが発生しています。

また、アメリカの法律で義務付けられている表示や、アメリカでは使われている成分の関係や、販売できない類のものまで、実際販売されてしまっています。また、ちょっとした勘違いや日本語表示のまま販売されてしまったために、消費者の誤解を産み、レビューがひどい状況ということもありません。自社ブランドを持つメーカーは、しっかりとアマソンにおける自社の商品の販売状況を定期的に確認すべきだと考えます。

### <登録商標>

また、御社がトレードマーク、登録商標を保有しているかどうかも重要になってきます。アマソンでは米国に商標登録を行なっているブランドオーナーには、商品登録を写真や動画付きで詳しく行えたり、ストアと呼ばれるホームページ上のページを作成したり、また、間違った記載、虚偽の記載などの削除を通報できるような、非常に強力なブランドを守る権利を付与しています。

したがって、もし、御社の商品がアメリカのアマソンで不当に安く販売されていたり、意図しない販売がなされていたりする場合、商標登録を行なっていれば、攻め、守りの両面で有効な手段を講じることができます。

以上のように、もはや無視できない存在となってしまうアマソン。有効に活用すれば、日本にいながらにして、直接アメリカの消費者にアピール、販売できるまたとないチャンスです。もちろん、クリアすべきことはたくさんありますが、ぜひ御社も活用を検討してはどうでしょうか。

※ FBA: アマソンによる出展 (Fulfillment by Amazon :)

## インドネシアの若者は起業を目指す

中川 智明

今回は、インドネシアのスタートアップ企業についてお伝えします。

インドネシアでは、最近は若手経営者によるIT関係の起業が盛んです。既に大企業となり、有名なのは Gojek や Grab ですが、それ以外にも沢山のスタートアップ企業が誕生していると思われます。

「人々が起業しない」と言われて久しい日本の状況とは大きく違うことから、その理由となる背景を、以下のように、私なりに考えてみました。

### ●理由 1：若い人が多く、エネルギーがある

インドネシアの平均年齢は 29 歳であり、日本の 45 歳と比べてとても若いです。

このため、これからの自分の人生において、起業をして会社の経営者になりたいという人が多いです。

### ●理由 2：楽観的なキャラクターである

インドネシア人は基本的に、将来に対して楽観的な性格と言えます。

例えば、専門家の視点で見ると「会計帳簿も作れないし、管理部門の組織作りも全く出来ていない。」と思われる会社が多いのですが、本人たちは、その程度のことは気にせず、良い事、良い側面しか考えない人が多いと思われます。

また、多くの方が、自分の給与は継続的にあがって行くのが当然と考えているし、自分の生活は良くなっていくと信じて疑っていません。このような性格なので、あまり根拠が無くても「起業しても上手くいく」、「自分は大きな会社を作ることができる」と、信じる人が多いと思われます。

### ●理由 3：経済成長が著しく、成功の可能性が高い

インドネシアは、一時より経済成長率は落ち着いたものの、現在も 6%前後の成長を維持しています。

このため、経済全体と共に成長すると、多少の問題点は問題にならないと思われます。需要も大きくなっていくので、新規企業でも新たに仕事を獲得しやすい環境だと思われます。

### ●理由 4：既得権を守る人や会社がない

インドネシアは発展途上国ですので、日本のように既得権を守る人たちが多くありません。ですので、比較的容易に、新しいビジネスへ参入できると思われます。

### <最近のIT起業家とインドネシア>

上記のように起業家の育ちやすい環境にあるインドネシアですので、実際に起業をする人も多いです。

特に、お金持ちの華僑の子供などはインドネシア国籍ですが、大学などの教育をアメリカなどで受けており、非常に合理的な働き方をしているため、起業当初から海外展開を考えており、国際的な考え方で、事業を進めていきます。

また、インドネシアは、教育水準が向上するなど環境が大きく変化したため、50代のインドネシア人と30代のインドネシア人と、同じ国とは思えないほどビジネス上の考え方が違うことも多いです。

### <日本とインドネシアの経済交流へ>

インドネシア人は日本人よりも国際的で最新のITに強い起業家も多いと思われます。既に多くの日本のIT企業がインドネシアのスタートアップ起業への投資を行っています。

インドネシアを発展途上国というだけの偏った見方で見ることなく、上記のような側面も認識してインドネシアへの投資を考えていただければ、日本とインドネシアの経済交流も活発になるものと思います。



## 中国食品園区と日系食品工場視察

洲澤 輝

## ＜平湖経済技術開発区の視察＞

広島県内企業の皆様の「中国ビジネスのヒント」を得ることを目的に、先日、浙江省平湖市にある「愛食客食品（浙江）有限公司（以下、愛食客食品という）」という静岡県にあるエスエスフーズ株式会社の子会社を訪問し、工場内の視察と担当者との面談を行いました。

## ＜平湖経済技術開発区について＞

まず初めに、今回私が訪れた平湖経済技術開発区（以下、平湖開発区という）について紹介をします。

平湖市と広島県との関係を調べてみると、平湖市と広島県府中市は友好都市であることが分かりました。

2004年5月に府中市長をはじめとする訪問団が、平湖市を訪問して以来、友好都市として提携をしています。

平湖市の常駐人口は約79万人であり、上海市、杭州市、蘇州市、寧波市まで車で約1時間から1時間30分で行くことができます。平湖開発区には2018年末時点で、入居企業総数は約1,000社。その内、外資系企業は約300社。外資系企業の内、日系企業は最多の約110社です。平湖開発区は機械・自動車部品産業、食品産業や化粧品医薬産業が盛んです。

なぜ、日系企業が平湖開発区を選ぶのか、その理由について以下が挙げられています。

- ① 日本人が安心して住める生活環境（滞在日本人約1,000人、日式ホテル、日本料理屋40軒、国際学校、日系クリニック、日本人会など）
- ② 周辺の都市と比べ、企業運営コストが安い（最低賃金1,800元/月、社会保険の負担も軽い）
- ③ 平湖開発区は立ち退きのリスクが無い
- ④ 環境規制レベルは上海、蘇州より緩和されている。
- ⑤ 平湖開発区日本事務所を構え、日本国内でのサポートも可能（住所：大阪市中央区南船場1-12-22）

## ＜日系食品製造工場の視察＞

製造している商品は幼児の離乳食、ドレッシング類、大手飲食チェーンOEM製品などです。

同社の設立は2011年。資本金は600万米ドル、従業員は約50名です。設立当初は様々な苦勞があったそうですが、昨年度から受注が軌道に乗り、今年7月からは工場の拡張工事が始まる

とのことでした。設立当初は、中国でも有名な日系企業パートナーの離乳食を生産していました。その後、現地での営業活動を積極的に展開し、販路開拓を進めた結果、台湾企業をパートナーとして業務提携を結び、販路が順調に広がっていきま



【幼児の離乳食を始め、様々な商品を製造している】

担当者の話によると、「進出したタイミングがよかった」ともおっしゃっていました。当時は一面が野原で、工場は数社しか出ていなかったそうです。だからこそ、平湖開発区との交渉により手厚いサービスやサポートを受けることができました。

また、進出当時の話で興味を引いたのは、同社が開発区を選定する段階で、平湖開発区が食品園区という構想を打ち出していたことです。そのため、同社工場の周辺には、今では森永製菓、日清食品、ハウス食品など、外資系食品工場が並んでいます。

中国では一度軌道に乗ると、受注量が日本とはケタ違いとなるため、生産が追いつかなくなるケースがよくあります。しかし、愛食客食品は余力のある生産能力や敷地を確保しておいたため、今の受注状況に対応できているのです。

中国の食品分野における日系企業は、日本食品の「安全、安心、高品質」というイメージのもと、総じて順調な経営が目立ちます。今後も愛食客食品はさらなる飛躍を目指しており、中国市場での存在感を増していくでしょう。今回訪問をした平湖開発区には、この他、日系企業に対して多数のメリットが存在しています。また、広島県府中市と友好都市であるという事から、広島県府中市の県内企業、又は府中市に限らず広島県内企業の皆様に対して少なからずご縁があるのではないかと感じました。広島県内企業の皆様も、中国での工場設立・移転の際には平湖開発区を候補の一つとして検討されてみてはいかがでしょうか。

## ハッピーからのお知らせ

### 「平成31年度オーストリア・スロバキア視察研修」事業を実施

今年度は、欧州の中央に位置し、欧州東西を結ぶハブとして国際企業のビジネス拠点が多くあるオーストリア、及び自動車産業や電気電子関連産業の集積があり、高い労働生産性と優秀な労働力が確保でき、人材の宝庫とも言われており、多くの日本企業が進出しているスロバキアを訪問しました。

実際に訪問視察を行うことで、最新の現状と課題について見聞を広めることができました。

- 日 程 平成31年4月14日(日)～20日(土)
- 参加者数 14社・団体、18人
- 訪問国 オーストリア共和国、スロバキア共和国
- 視察・訪問先

#### 【オーストリアウィーン近郊】

- ・エコドナ(環境関連/緑藻の培養)
- ・アウガルテン(伝統産業/伝統磁器工房)
- ・シュピテラウ焼却場(環境関連/焼却施設)
- ・メッセ・ウィーン(MICE 関連)
- ・オーストリア国立図書館(MICE 関連)

#### 【オーストリアリンツ近郊】

- ・アルスエレクトロニカセンター(デジタルアート研究開発機関)
- ・ケーバ(ファクトリーオートメーション)

#### 【スロバキアブラチスラバ近郊】

- ・フォルクスワーゲン(自動車)
- ・アンリツ・ソリューションズ(計測器の開発)

#### ■ 参加者の感想(抜粋)

- ・視察先で、活躍している日本人や企業の高い志に触れ、深い感銘を受け、今後自社の経営にも活かしていきたいと思った。
- ・広島県も製造業に強みを持つ産業構造を有したのものづくりの県だが、さらなる生産性向上や高付加価値化は喫緊の課題。類似の状況に直面している両国の取組や、企業の対応を実地に学べたことは非常に貴重な機会となった。
- ・「人材の宝庫」と呼ばれているとおり、現在の日本と異なり、視察先企業でも人材の確保に困られている様子は伺えなかった。
- ・今後の海外進出でどのような点に留意するかヒントを多く得、今後に生かして行きたいと思った。
- ・今回もまた国の成長力の差を感じずにはいられなかった。外から日本を見ることの大切さを痛感した視察だった。

エコドナ社の太陽光で培養している藻の生産施設外観



アウガルテンの磁器工房での製造風景



ケーバ社ショールーム

同封チラシ  
参照

### 「中国ビジネスセミナー」

～進化する市場、加速するイノベーション～

- 日時 令和元年8月22日(木) 13:30～16:00
- 場所 広島県情報プラザ(広島市中区千田町3丁目7-47) 2階
- 定員 40名
- 参加料 無 料

【内容】【第1部】<中国越境 EC の概要及び(株)メイクが提供する越境 EC 関連サービスについて>

講 師 (株)メイク 事業開発室室長 石原 高陽 氏

【第2部】<中国の凄みを検証する～進化するビジネス最前線と最新事情～>

講 師 桜葉コンサルティング(株) 代表取締役社長 遠藤 誠 氏

参加  
無料

いずれも同封のチラシをご参照ください

## “国際賛助会員の集い” & 留学生との交流の場

今年も会員相互のビジネスネットワークを広げていただく場として、また当日開催のセミナー講師、留学生との交流の場として開催いたします。

■ 広島会場 令和元年8月26日(月) 17:40~19:30 (リーガロイヤルホテル広島)

■ 福山会場 令和元年8月27日(火) 17:15~18:45 (福山商工会議所1階喫茶)

【ゲスト】・BTD Japan 代表・公益財団法人ひろしま産業振興機構ハノイビジネスサポーター 中川良一氏  
ほか「海外進出セミナー」講師の方：下段参照  
・県内在住の「外国人留学生」のみなさん

留学生との本音インタビューコーナー  
好評のため、今年もやります！

同日  
開催

## 海外進出セミナー(バトナム・ラオス)~海外進出の事例紹介およびSDGsについて~

■ 広島会場 令和元年8月26日(月) 13:30~17:00 (「ひろしまハイビル21」17階 会議室)

■ 福山会場 令和元年8月27日(火) 13:30~17:00 (福山商工会議所1階102会議室)

【内容】【第1部】 <海外進出におけるSDGsの活用について>

講師：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 国際化支援アドバイザー 田澤宏幸氏

【第2部】 <ラオスへの進出事例と投資環境について>

講師：ラオス計画投資大臣特別顧問・ラオスビジネス商業大学学長 鈴木基義氏

【第3部】 <バトナム裾野産業育成のための優遇政策と日系専用裾野工業団地について>

講師：BTD Japan 代表・公益財団法人ひろしま産業振興機構ハノイビジネスサポーター 中川良一氏

同日  
実施

## バトナムビジネス個別相談会

■ 広島会場 令和元年8月26日(月) 9:00~12:00(3社程度) (広島県情報プラザ1階)

■ 福山会場 令和元年8月27日(火) 9:30~11:30(2社程度) (福山商工会議所2階)

【相談員】BTD Japan 代表・公益財団法人ひろしま産業振興機構ハノイビジネスサポーター 中川良一氏

同封チラシ  
参照

## 「FSMA 理解促進とFDA 査察対応講座」

~ 米国向け食品輸出 問題解決とそのルール ~

■ 日時 令和元年8月28日(水) 9:30~17:00

■ 場所 広島県情報プラザ2階  
(広島市中区千田町3丁目7-47)

■ 定員 40名

■ 参加費 ひろしま産業振興機構国際賛助会員 1万円・一般 2万円/一人

■ 対象 米国への輸出に取り組む広島県内の食品の製造、加工事業者

米国向け食品輸出に取り組む  
企業様、必見!!!

FSMA や FDA 査察対応に精通した講師を広島にお迎えし、

“米国向けに食品を輸出する際のルール理解と問題解決のための講座”です!!!