



HAPEE ハッピーメール MAIL

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

Facebook



ハッピーメール
バックナンバー



【Mail Magazine 知っ得情報】

メルマガでは国、県、市町、産業支援機関等及び産振構の公募イベント助成金情報などのご案内をいち早く皆様にお届け致します(右記のQRコードで閲覧できます。)

※ 毎週木曜日配信



(公財)ひろしま産業振興機構発行

「オタフクソースの海外展開 お好み焼を世界へ」

【賛助会員】オタフクソース株式会社

取締役会長 佐々木 直義 氏



1998年にロサンゼルスに会社を設立し、本格的に広島のお好み焼を広めるべく活動を始めましたが、苦労の連続でした。今から20年以上前は、日本食もSushiだけの時代であり、お好み焼を食べて頂くのにはフェスティバル(大きなイベント)で焼いて販売するしかありませんでした。現在では、多くの日本食店ができ、お好み焼店も開店し、インバウンドを通じてOkonomiyakiが少しずつ認知されるようになりました。

アジアへは、韓国における日本ブームとともに輸出販売を始めました。その当時は、韓国を本格的にマーケットと考えて活動した日本企業はなかったと思います。韓国人の訪日観光客が増える過程で、韓国において日式料理から日本料理に代わる際に調味料として支持されました。

また、醤油や酢などの単体調味料が主体だった10年前に、中国人へ品質の良い日本のソースを届けようと青島で生産を始め

ました。営業体制の構築に時間がかかりましたが、品質の違いが受け入れられています。

さらに、世界中の人に食べて頂くため、マレーシアに生産拠点を作り、ハラルソースを生産し、イスラムの世界の人にも提供しています。

私どもは各国のレギュレーションに対応し、ビーガンのソースなどをEUに輸出販売し、お好み焼とソースを広めながら活動しております。

25年前から輸出販売を始めて、FDA基準で商品を出荷しながらEUの基準もクリアしたことや、世界の人々に食べて頂けるように仕様変更していることが成長の要因だと思いますが、一番大事なことはチャレンジ精神ではないでしょうか。

これからもお好み焼を作って皆で食べる時の笑顔、喜び、小さな幸せを世界に広めながら活動してまいります。

CONTENTS

巻頭言	オタフクソースの海外展開 お好み焼を世界へ	オタフクソース株式会社 取締役会長 佐々木 直義 氏	1
海外 レポート	大 連	新時代を切り開拓く大連金普新区、大型プロジェクトがスタート	2
	ホーチミン	経済の活況戻る、ベトナムの所得動向	3
	シンガポール	コロナ禍でも拡大、ドンキの快進撃	4
	バンコク	スマートビザ、ナーガの王	5
	チェンナイ	インドのIT人材をいかに活用すべきか?	6
	ジャカルタ/台北	日本を飛び出した若者の成功例/届いています!カーブ愛は台湾にも...	7
	中国ビジネス Q&A	第5回中国国際輸入博覧会について	8
お知らせ	ハッピーからのお知らせ		9-10

新時代を切り拓く大連金普新区、大型プロジェクトが続々始動

趙 万利

＜大連金普新区 大型プロジェクト始動＞

11月2日、大連金普新区は、第4四半期大型プロジェクトの集中起工式を行い、SKF 社大連第4期新工場の起工式を始めとして、大型プロジェクトの建設着工が相次ぎました。

今年の第3四半期までは、大連金普新区で投資額500万元以上のプロジェクトが計1,209件、投資総額は1兆1,500億元でした。全区で1億元以上のプロジェクトが369件開始・再開し、そのうち1億元以上の新規プロジェクトは147件、いずれも年間目標の90%以上を達成しました。固定資産投資額は363億8,000万元で、対前年比15.2%の増加になりました。

第4四半期に入り、大連金普新区は52のプロジェクトを開始、または開始予定で、前年同期比30%増、投資総額は224億元、投資額は前年同期比234.3%増となりました。主なプロジェクトは、SKF 第4期大連新工場建設、奇瑞自動車部品工業園建設、瓦軸集団の風力発電スピンドルベアリング建設、信基V谷自動車部品スマート製造インキュベーション基地、大連数谷新型基礎施設の建設、海洋経済工業園(2期)基礎施設の建設などです。

11月2日に起工したSKF 大連第4期工場は、敷地面積約9万平方メートル、2024年の完成・稼働を目指しており、主に風力発電、鉄道、重機、鉱山機械などの産業製造分野向けに対応しています。



【SKF 第4期工場予想図】

SKF 大連生産基地は2005年に設立され、SKF グループの中国最大の産業用ベアリング生産基地となっています。現在、大連生産基地の第1期から第3期までがすでに稼働しており、主に各種中型、大型の高性能精密ベアリングを生産しており、製品は風力発電、冶金、鉱山、セメント、材料輸送、建設機械、産業用モーターと産業用伝送、石油・ガスなどの分野で広く使われており、風力発電、スチール、鉄道などの幅広い産業分野で展開しています。

この建設プロジェクトが完了すれば、SKF 大連工場はSKF グループにおける世界最大の産業用ベアリングの生産拠点となります。またSKFは、第4期の

新工場を「未来の工場」のモデルプロジェクトとして構築するだけでなく、生産能力と研究開発革新能力の強化を通じて、風力発電やその他の主要なグリーン産業により良く貢献することも目指しています。大連の研究開発センター建設により、SKF は設計、シミュレーション、試験、工程、研究開発能力の現地開発をさらに推進し、製造能力と研究開発能力の二重強化で企業のコア競争力を継続的に高めていくと言われています。

＜大連数谷新型基礎施設建設プロジェクト＞

もう一つ注目されているのは、大連数谷新型基礎施設建設プロジェクトです。本プロジェクトは、遼寧湾の中核ビジネス地区に位置し、総投資額は67億8,500万人民元で、主に人工知能生態革新区、産業インターネット実証区、クラウド・大型サービス産業区、ビッグデータセンターなどの新しい基礎施設を構築しています。



【大連数谷新型基礎施設建設予想図】

また、スマートセキュリティ、スマートアクセス、顔認証などの機能を備えたスマートパークを造る計画で、5G、ビッグデータ、クラウドコンピューティングなどのハイテクノロジーを使って、同パークの建設を強化し、知的相互接続を実現させることを狙います。政府、金融、産業のデータ資源を結集し、現在、金融業界の国内一流のメインデータセンターと災害復旧センターの基地を形成していく予定です。このプロジェクトの立ち上げにより、金普新区のデジタル経済産業の発展に向けた強固なインフラが出来上がっていくことになります。

【参照：以下中国語記事】
大連金普新区、大型プロジェクト続々始動

総投資額は224億元！大連金普新区の主要プロジェクトが開始！

「経済の活況戻る、ベトナムの所得動向」

石川 幸

＜経済の活況戻る＞

全般的に経済の活況が戻っている感があります。一例として、ハノイ特別市（ベトナムの首都）～ホーチミン特別市（ベトナム第1位の経済都市）の航空路線が、世界4位の年間乗客数を記録しました。世界の航空関連情報を提供する英国のオフィシャル・エアライン・ガイド社(Official Airline Guide)が発表した、2021年10月から2022年9月までの1年間の乗客数です。同時期の1位はソウル～済州の1,600万人、2位は東京～新千歳の1,000万人、3位は東京～福岡の980万人でした。

比較的早く観光を再開したベトナムは、国内外からの旅行客も増えています。航空業界は急速に息を吹き返しており、これに伴う航空・空港関係の雇用も急速に回復しています。ホーチミン特別市のタンソンニャット空港では、2020年のロックダウン期は1日20～30便しか運航していなかったものが、1日300便の運航まで戻っているとのことで、ベトナムの航空会社は月次で30,000便以上を運行しているとの記事もあります。

ベトナム航空局(CAAV)によると、2022年1～9月の空港旅客数は前年同期の約2.6倍に相当する7,500万人で、このうち国外からの旅客は約19倍の670万人、国内の旅客数は同2.4倍の6,800万人余りとなっています。

＜ベトナムの所得動向＞

ベトナムでは毎年、ベトナム総務省統計局が「ベトナム家計生活水準調査」を発表しています。全国の世帯を対象に、収入、支出、人口統計、教育、健康、雇用、住居、耐久財、衛生など幅広い項目のデータを収集し、低所得者層から高所得者層を5つのグループに分けて各層の平均所得を報告しているものです。2021年の情報によると、1人あたりの平均月収は4,205千ベトナムドン（1円=175ドン換算で、約2万4,000円）で、2020年対比で▲1.1%となりました。また、都市部の1人あたりの平均月収は5,388千VND（約3万円）で、農村部3,486千VND（約2万円）の1.5倍となりました。2019年以前は一人当たりの所得は継続的に増加傾向に

ありましたが、2020年と21年は連続して減少しています。

なお、都市部の所得減少率は農村部の減少率よりも高く、2020年と比較すると2021年の1人あたりの平均月収は3.6%減少しました。農村部は非現金収入の割合が大きい、比較的、伝統的・安定的な収入が占めている等の理由から農村部の1人あたりの平均月収は大きく変更していません。

2021年のベトナムのジニ係数（イタリアの統計学者コラド・ジニにより考案された所得などの分布の均等度を示す指標で、国民経済計算等に用いられる。ジニ係数の値は0から1の間をとり、係数が0に近づくほど所得格差が小さく、1に近づくほど所得格差が拡大していることを示す）は0.374で、2020年の0.373から殆ど変わらず、依然として平均的な不平等レベルにあります。また、所得分配における不平等の水準は、都市部よりも農村部の方が高い傾向にあります。例えば、貧困率が高い2つの地域（北部ミッドランドと山岳地帯、および中央高地地帯）は、ジニ係数が最も高い2つの地域で、それぞれ0.428と0.418です。南東部はジニ係数が0.322と最も低くなっています。

最後に、東南アジア諸国におけるベトナムについて、簡単に触れておきます。東南アジア諸国では財閥（王族、華僑、印僑、新興財閥などの様々な系譜がある）が富を独占する国が多くあります。それらが経済のみならず、政治をはじめとして国の中枢へ強い影響力を持っている場合が多々あります。ベトナムでも不動産財閥は増えているものの、他の国々と比較すると、異なる様相となっており、億万長者の数はまだ少ない印象があります。



【ホーチミン・タンソンニャット空港】
（タンソンニャット空港ウェブサイトから）

「コロナ禍でも拡大、ドンキの快進撃」

碓 知子

＜新規出店相次ぐ＞

コロナ対策の行動規制がほぼ撤廃されたシンガポール。ショッピングセンターはかつての賑わいを取り戻しつつあります。2年以上に渡るコロナ行動規制で廃業した店舗もある中、快進撃を続けてきたのが、日本のドン・キホーテ。東南アジアでは Don Don Donki の名前で親しまれているディスカウント店、ドン・キホーテです。

シンガポールではコロナ禍最中の 2020 年 10 月に 1 店舗をオープン、2021 年の 3 店舗、そして規制が緩和された 2022 年には 4 店舗をオープンしています。アジア他地域でも、2021 年にマカオ、マレーシア、台湾に進出しました。2023 年第 1 四半期には、チャンギ空港に隣接するショッピングセンター、ジュエル@チャンギでの店舗開設が予定されています。アジアに進出したのは 2017 年のシンガポール 1 号店からですが、たったの 5 年、しかもその半数近くはコロナ対策の行動規制の中、34 店舗まで拡大したのです。

国	店舗数	進出年
Singapore	14	2017
Thailand	5	2019
HK	9	2019
Macao	1	2021
Malaysia	3	2021
Taiwan	2	2021
合計	34	

【Don Don Donki のアジア店舗の立地
(2022 年 11 月 19 日現在)】

出典：Don Don Donki ウェブサイト

＜お惣菜が充実＞

日本でも格安お惣菜が人気ようですが、シンガポールでもお惣菜は人気。とはいっても日本の食材は概して高いので、日本に比べればずいぶん割高ですが、それでも日本食レストランで食べるよりはずっとお得です。今年 10 月に北部のノースポイントシティーにオープンした店舗では、お惣菜に注力しています。雑貨や日用品なども扱う他店舗と異なり食品のみ販売しています。Don Don Donki は 2022 年 6 月にセントラルキッチンを開設しており、今後さらに惣菜品の開発を強化するとしています。

＜寿司店も展開＞

ディスカウントストアではありません。アジアで Don Don Donki を展開する持ち株会社のパン・パシ

フィック・インターナショナルホールディングスは、2021 年 10 月に香港で寿司店「鮮選寿司」をオープン。1 年余りで香港に 5 店舗、マレーシア 1 店舗に拡大していて、シンガポールでも開店する計画です。



【Don Don Donki のお惣菜コーナー】

＜成功の秘訣＞

シンガポールの Don Don Donki は、立地の良さが際立っています。電車の駅に隣接するショッピングセンターの中にあるだけでなく、駅から数十メートル歩けばいいというお店もあり、帰宅時に途中下車して寄るにも便利です。夜遅くまで営業していることも、残業や飲み会の帰りの利用を掘り起こせます。また、他の日系スーパーよりも低価格を実現し、全体的に買いやすい価格になっていることも成功の秘訣でしょう。

報道によると、シンガポールだけで 20～30 店を目指すとのこと。自宅近くにもできる日が待ち遠しいです。



【Don Don Donki サンテックシティー店】

「スマートビザ、ナーガの王」

辻本 浩一郎

＜スマートビザ、対象業種の追加＞

スマートビザ制度は、タイの産業高度化に必要な外国の高度人材を呼びこむため、2018年2月から開始されています。

対象産業は、これまでの13業種（自動化・ロボット、医療ハブ、医療観光、運輸・物流、バイオ燃料・バイオ化学、デジタル、先進農業・バイオテクノロジー、未来食品、次世代自動車、スマートエレクトロニクス、裁判外紛争解決、科学技術人材開発・教育、環境経営と再生可能エネルギー）に加え、18業種に拡大することを決めました。

追加された産業は、1. 国防産業、2. 循環型経済を直接支援する産業（廃棄物からの燃料生産、水資源管理など）、3. 航空及び宇宙産業、4. 技術革新およびスタートアップ、エコシステムマネジメント、5. ターゲット技術の開発や国際ビジネスセンターです。

スマートビザ制度では、18業種の外国人の専門家、投資家、上級幹部、スタートアップ企業の起業家に次の主要な特典が付与されます。

1. 最長 4 年間のタイ滞在許可
2. タイで就労するための労働許可の免除
3. 移民局へ年に一度の在留報告（従来は 90 日ごとの報告）
4. 無制限の再入国許可

また、当該ビザ保有者の配偶者や法律上の子女も保有者と同じ期間、タイに滞在することができます。

＜ナーガの王とタイ文化への影響＞

タイの文化は古代より、常にナーガの王と関連付けられてきました。この神話上の生き物は緑、黒または金色の鱗に覆われた巨大な蛇のような姿をしており、頭の上と顎の下にそれぞれ鶏冠と肉髯が付いています。ナーガは仏教への信仰心が強く、時には僧になるために人間の姿に変身することもあると伝えられています。ナーガの王は神聖な半人半蛇であり、また水と豊穡の神であると考えられています。タイの主要な宗教である仏教と密接な繋がりがあり、その神話が宗教文化や建物に取り入れられています。例えば寺院の階段から壁画に至るまで様々なナーガの王の姿を目にしたり、七つの頭を持つナーガが座禅する仏陀を守るように覆いかぶさっている、パンナークプロク

（Pang Nak Prok）と呼ばれる有名な像も見ることが出来ます。

ナーガの王は水と豊穡の象徴とされているため、農業とも関連しています。農民たちは農耕祭の前に運氣の良い日と方角を確認しますが、さもないと障害・困難に見舞われると言われていました。

メコン川はナーガの王の居城であると信じられています。水辺で遊ぶ人は両手を揃えて祈りを捧げ、ナーガの王へ敬意を払うべきであると言う地元の人もいます。中には出安居（旧暦 11 月の満月の日とされており、今年は 10 月 10 日でした）の終わりにナーガの這い回った跡を見たことがあると主張する人もいますが、その跡を見た人には繁栄がもたらされるとも言われています。出安居にはノンカーイ県でナーガの火の玉祭りが開催され、毎年約 20 万人もの観光客が参加します。神話によるとナーガの火の玉とは、仏陀が天上から地上に戻ったことを祝うためにナーガが川から赤ピンクの火の玉を発射するという超自然現象とされています。ナーガの王とその行事については受賞歴もある 2002 年の映画、「メコン・フルムーン・パーティー」の中で触れられており、より多くの観光客をこのお祭りに惹きつけることになりました。



【Pang Nak Prok】



【Naga Fireball Festival】

「インドのIT人材をいかに活用すべきか？」

田中 啓介

＜日本におけるIT人材の動向＞

経済産業省の「IT人材需給に関する調査」によると、日本国内のIT市場は、2030年には人材が最大で約79万人、保守的に見ても約16万人不足すると試算されています。新型コロナウイルス感染拡大の影響で、デジタル経済を前提とする、プロダクトやサービスのデジタル化・AIの活用を中心としたビジネスモデルの再定義・変革が求められ、今後、いかに海外の多様な人材、特に海外のIT人材を受け入れていくことができるかが重要になってきます。特にインドは工学系の学生が毎年約150万人卒業し、優秀なIT人材を輩出し続けています。欧米の大手IT企業や、積極的に資金調達を実施するスタートアップ企業を中心にインドIT人材の獲得競争が繰り広げられていますが、2014年から開発拠点を設立していた楽天以外にも、昨年あたりからラクスルやメルカリ、PayPay、マネーフォワードなどの日系メガベンチャー企業や日系スタートアップ企業もインドに開発拠点を設立する動きが活発化しています。

＜世界におけるインド人材の存在感は増す一方＞

GoogleやMicrosoft、Twitter、IBMのように米国テック企業の多くでインド出身のCEOが活躍するほか、最近ではテック企業以外でもチャネルの新CEOにインド出身のリーナー・ナーイル氏が就任、スタバの新CEOにインド出身のラクスマン・ナラシムハン氏が就任、イギリスの新首相にインド系のリシ・スーナク氏が選任されるなど、世界中でインド人の活躍が目立ちます。また、アメリカでの留学および米国企業でのキャリアを経てインドに凱旋帰国した優秀な人材がインド国内でスタートアップ企業を立ち上げる動きも多く、インド国内のユニコーン企業数が2022年に100社を超えるなど、大きな盛り上がりを見せています。

＜インドIT人材の特徴と魅力＞

これまで東南アジアでのオフショア開発経験が豊富な関連会社CTOの日本人エンジニアによると、その他の東南アジア地域のエンジニアと比較したときに、インド人ソフトウェアエンジニアは「とても素直でオープンマインド」だと言います。一般的に、

インドは日本以上にトップダウン型だと言われ、また、インド特有の忖度をする文化も色濃く残ります。一方で、これまで10年近くインドで複数の会社を運営してきて感じるインド特有の魅力は、トップ自らがチームのメンバーの目線に合わせてコミュニケーションをとることで、オープンでフラットな関係性を築くことができ、かつ、昼夜を問わず会社や事業にコミットしてくれるケースや、力強いパートナーになってくれる可能性さえ感じられる点です。トップダウン型で、忖度もする。仕事に対して真摯に向き合い、言うべきこともストレートに言う。そういったバランス感覚の取れた優秀なインド人材との協働を見据えるに際し、優秀かつ英語が堪能なインド人材が開発プロジェクトにおいてリーダーシップを発揮し、日本人が細部の調整や仕上げ、品質管理、顧客との期待値調整などを担っていくような世界観を想像するに、日本とインドがともに成長できるシナリオがそこに見えているような気がしています。



https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyo_u.pdf

（出所：平成31年4月 経済産業省情報利用促進課「IT人材需給に関する調査」）

「日本を飛び出した若者の成功例」

中川 智明

＜インドネシアに飛び込む若者たち＞

日本の社会経済に閉塞感が漂い既得権が問題となる中、日本の若い人達の中には海外での就職や起業を目指す人もいます。インドネシアで業務を行う私の周りでも最近目にするがあります。

海外での就職や起業という「アウェー」の戦いをするよりも、日本で「ホーム」の戦いをした方が、様々な点で圧倒的に有利な点が多いものです。それでも、インドネシアという文化的にも隔たりの大きい国に飛び込むことを選択したのだと思うと、以前の自分を見るようで純粋に応援したくなります。

彼らはビジネスの知識や経験も十分ではない無防備な状況でインドネシアの特にIT業界に飛び込み、関係するインドネシア人と接点を持つべく努力しているようです。

＜ビジネスパーソンとしては日本とインドネシアのハーフ＞

製造業という比較的チームプレーの傾向が強い多くの日本企業の進出においては、日本人駐在員は日本本社や他の日本人駐在員との関係を重視し、外部のインドネシア人との接点を広げてゆくような動きはあまり見られないのが一般的です。しかし、インドネシアに飛び込んでくるIT系の若者の成功例におい

ては、インドネシア人の世界に飛び込み、ビジネスパーソンとしては日本人とインドネシア人のハーフのようなビジネスマインドやビジネススキルもミックスした形で学び向上していく印象があります。

ゴートゥ(ゴジェック)を筆頭の企業として、多くの夢見る若者が前向きにチャレンジするインドネシアは、IT企業の技術レベルは比較的高く、規制や既得権も日本ほど強固ではないと思われます。

もちろん、ビジネスの成否は運不運もあり簡単な事ではありません。しかし、ジャカルタには閉塞感と既得権で存在感を発揮しにくい日本を出てきた若者がおり、その力は捨てたものでは決してなく、応援したくなるばかりか自分もエネルギーをもらえるような人たちが奮闘していることをお伝えします。



【ゴジェックのドライバー】

「届いています！カープ愛は台湾にも・・・」

歐 元韻

日本の秋と言えば行楽のシーズンでもあります。スポーツ好きの特にプロ野球ファンにとっては喜びや悲しみが入り交じったとても重要な季節でもあります。恐らくこの記事が掲載される頃(9月下旬執筆)には日本のプロ野球界でもクライマックスシリーズ、日本シリーズに向けての熱戦が繰り広げられていることと思います。

実は台湾でもプロ野球5チームが日本同様、毎年優勝目指してしのぎを削っています。そのため、台湾にも野球好きの人達が結構います。日本企業の楽天が親会社の楽天モンキーズは野球の実力はもちろんトップクラスでありながら、試合以外でも、色々とエンターテインメント的要素の高い演出や、イベントで人々を楽しませてくれます。

こうした台湾の野球好きの人達の中には、日本のプロ野球チームを応援している人達も少なくありません。台湾プロ野球の試合観戦に行くのに、一家全員で広島東洋カープのユニフォームを着用し熱心に応援している親子にも遭遇したことがあります。聞けば広島に旅行した際にカープファンになったとのこと。また台湾でカープファンを名乗るなら、この人物の名前を知らない人はいないといわれるほどカープ愛にあふれた人物が台湾にはいます。広島東

洋カープ台湾ファンクラブ代表、李嘉明氏です。過去にも、広島の宮島観光PRと台湾のカープファンを切り口にしたインバウンド観光を企画されていました。その活躍ぶりはマスコミを通じ、広島でも報道されているので、ご存知の方もいらっしゃるかもしれません。この様に事のきっかけはちょっとした「カープ」から観光、交流へと広島と台湾が繋がっていくことはワクワクさせてくれます。

台湾の人達は基本的に「赤」が大好きです。縁起の良い色として、おめでたい場にもよく登場します。ワインレッドカラーで台湾の街を颯爽と走り抜けるマツダ車、カープの赤いユニフォームをファッションとして楽しむ台湾女子、カープを通じての広島と台湾の交流はまだまだ面白い展開が期待出来るような気がします。

最後に、カープ職員陳浚錡氏(台湾出身)のブログをご紹介します。カープと台湾の情報満載です。ぜひご覧ください。

<https://www.facebook.com/carpchenblog>



【広島東洋カープ台湾ファンクラブのみなさん】
(広島東洋カープ台湾ファンクラブ提供)

回答者 ひろしま産業振興機構 上海事務所

Q 「第5回中国国際輸入博覧会が開催されたと聞きました。コロナ禍での開催は普段と比べてどう違うのか、実際の会場の様子も交えて詳しく教えてください。」

A ■中国国際輸入博覧会とは

中国国際輸入博覧会（CIIE=China International Import Expo）とは、2017年5月に習近平中国国家主席が開催を発表した“輸入に特化”した総合見本市です。主催は中国商務部と上海市人民政府です。開催場所は上海市の国家会展中心で、2018年に第1回が開催されて以来、毎年同時期に開催されています。前回の第4回開催時には、2,900社以上が出品、来場バイヤー数は48万人に上りました。当機構は第2回開催時にJETROが設置したジャパン・パビリオンに出展し、広島県産品の展示及びPRを行いました。今年はコロナ禍ではあるものの厳格な入場規制のもと、11月5日（土）から10日（木）の計6日間にかけて開催されました。

■コロナ禍での開催

新型コロナウイルス発生以降、中国各地で開催される展示会は厳しい入場規制が行われています。中でも中国国際輸入博覧会は中国国内や世界各国から要人が来場するため、特に厳しい入場規制が行われています。具体的には、博覧会のウェブサイトにて所属している会社情報やパスポート情報を含む個人情報を入力します。そして、自身の健康情報も細かく入力します。例えば、新型コロナウイルスのワクチンを最低2回接種していることの「接種証明書」や、「健康承諾書」、「24時間以内のPCR検査陰性証明書」、「緑色の健康コード（※）」、「直近10日間の行動履歴」などを入力します。もし、このうち何か一つでも問題があれば入場不可となってしまいます。この



【スマホで細かい情報を入力していく】

（※）自身の健康状態を示すQRコードで「赤、黄、緑」の3色に分かれています。それぞれ、赤色（隔離を勧める）、黄色（医学観察を勧める）、緑色（通行が許可される）の意味合いがあります。

■日本企業の出展

今年も多く日本企業が出展していましたが、ほとんどの日本企業はJETROが設置したジャパン・パビリオンに出展していました。「食品・農産品」分野では50社・団体が出展、医療機器・医薬保健分野には27社・団体が出展しており、計77社・団体の日本企業がジャパン・パビリオンに出展していました。出展企業の会社情報等は下記JETROのウェブサイトに掲載されています。

参照：

中国・上海で開催の「第5回中国国際輸入博覧会」に計77社・団体が出品 | 記者発表 - お知らせ・記者発表 - ジェトロ (jetro.go.jp)

第5回中国国際輸入博覧会 ジャパン・パビリオン 出品者・出品物一覧（農林水産物・食品エリア）

第5回中国国際輸入博覧会 ジャパン・パビリオン 出品者・出品物一覧（医療機器・医薬保健エリア）

■展示会の様子

11月7日（月）、私は実際に博覧会を視察してきました。JETROが設置したジャパン・パビリオンの食品エリアでは日本酒の試飲コーナーが設けられており、多くの来場者が日本酒を試飲するために列を作っていました。また、担当者が上海に来ることが出来ないため、出展企業の中にはブース横にミニパッドを設置してオンラインで常時会場スタッフと会話ができるようにしていました。各企業はコロナ禍でもそれぞれ独自の方法で、中国バイヤーの開拓を行っていました。現在、日本は円安で、調達価格が下がっているため、日本の食品はバイヤー達から注目を集めています。メーカーはこうした大型展示会に積極的に出展して、自社商品をPRするのを勧めます。会場では既に第6回の出展募集 (<https://www.ciie.org/zbh/index.html>) が行われていましたので、広島県内企業の皆様も来年の出展を検討されてみてはいかがでしょうか。

■本質問について詳しく知りたい方、具体的なご相談があれば、ひろしま産業振興機構国際ビジネス支援センター、もしくは広島上海事務所までお問い合わせください。



【JETROのジャパンパビリオン：日本美食美酒】



【日本酒のPRに力を入れている】



【日本酒試飲コーナーも設けられていた】

ハッピーからのお知らせ

オンデマンドセミナー

「事例から学ぶ、イマドキの海外展開。」第5回配信中！

当センターの海外ビジネスサポーターと上海事務所から、中小企業や小規模事業者が海外でビジネス展開する上で参考となる最新（イマドキ）の情報を、成功・失敗事例を交えてお届けするオンデマンドセミナーは残り最終回となりました。是非ご視聴ください。

	配信期間	ビジネスサポーター
第5回	10月28日（金）～12月28日（水）	バンコク 辻本 浩一郎
		ハノイ 中川 良一



申込先：<https://www.hiwave.or.jp/event/33076/>

「広島県産品の輸出商談会」を開催しました！

11月17日（木）、広島県産品（農林水産物・加工食品・健康食品・調味料・お菓子・アルコール飲料等）の海外販路拡大を目的に、沖縄県等との共催で、輸出商談会を開催しました。この商談会は、沖縄国際物流ハブの機能を活かし、日本全国の特産品を沖縄経由でアジアへと輸出する取組の一環で、バイヤーからのリクエストが多い広島県のほか、鹿児島県や長野県でも実施されました。



◆参加者

広島県内企業 18社（会場参加は8社）
沖縄商社・海外バイヤー 5社

◆会場

広島県情報プラザ（広島市中区千田町3丁目7-47）研修室

ウィズコロナ時代の「事前にバイヤーに商品サンプルを送付し、オンラインで商談」といった商談スタイルもすっかり定着し、各社とも25分という短い商談時間を最大限に有効活用されていました。参加企業からは、「想像していた以上の見積依頼があり、今後につなげることができそうだ。」「これまで沖縄の企業との取引がほとんどなく、貴重な機会を得ることができた。」「海外での自社商品の強みやニーズがわかった。」などの声をいただきました。一方で、食品の輸出に立ちはだかる「賞味期限」の壁を実感した。」といった声もありました。

Fine Food & Sake HIROSHIMA (食品・酒類バイヤー商談会)

参加企業募集

広島市・呉市・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、「Fine Food & Sake HIROSHIMA（食品・酒類バイヤー商談会）」を開催します。

本商談会は、昨年度同様、オンラインでの商談を基本としながら、新型コロナの感染状況次第では3年ぶりにリアルでの招聘（国内商社）も実施する予定です。

【日時】 オンライン（海外バイヤー）：2023年2月中旬から随時開始
リアル（国内商社）：2023年1月下旬から（予定）

【参加バイヤー（予定）】

オンライン：米国（ハワイ）、スイス、オーストラリア、シンガポール、香港、台湾
リアル：国内商社

【会場】 海外バイヤー：オンライン 国内商社：広島県情報プラザ（予定）

【対象】 広島県、広島広域都市圏等の食品（加工食品、飲料等）、酒類等の輸出を希望する50社・団体程度（予定）※各国の規制により輸出ができない商品は対象外

【参加費】 無料

【申込方法】 次のウェブサイトの参加条件・注意事項等をご確認いただいたうえで、メールで参加登録をお願いします。

<https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0061903V>

【申込期限】 令和4年12月7日（水）17時

【主催】 広島市・呉市・ジェトロ広島・（公財）ひろしま産業振興機構

【問い合わせ】 Fine Food & Sake HIROSHIMA 事務局〈ジェトロ広島〉
電話：082-535-2511 メール：hir1@jetro.go.jp

輸出基礎知識・商談テクニック セミナー&個別相談会 開催

Fine Food & Sake HIROSHIMA
(食品・酒類バイヤー商談会) 事業

食品・飲料等の輸出に取り組む皆様へ、海外展開時に必要な輸出基礎知識や、デジタル&リアル商談で成果を出すための商談テクニックを学ぶオンラインセミナーを2回シリーズで開催します。

【日時・内容】

- 11月30日（水）10:00～11:30「輸出基礎知識編」【終了】
- 12月6日（火）10:00～11:30「商談テクニック編」
13:30～16:30「個別相談会」【定員に達しました】

【講師】 株式会社 KM International 代表取締役 中正宏氏

【参加費】 無料

【開催方法】 ZOOMによるオンラインライブ配信

【対象】 広島県内の食品・飲料関連事業者
(Fine Food & Sake HIROSHIMA 参加予定の広島広域都市圏事業者を含む。)

【申込方法】 産振構セミナーサイトまたはQRコードのオンライン申込フォームにて、お一人ずつお申し込みください。

ひろしま産振構 セミナー



【主催】 ひろしま産業振興機構、広島市、Agri & Foods Export Frontier, Hiroshima