

海外展開の拡大に向けて

海外展開に関する相談件数が増加

海外展開に関心を高めている山口県内企業が増加しています。2014年度（2014年4月～2015年3月）に、ジェトロ山口に寄せられた貿易・投資相談件数（全業種対象）は574件と、前年度の350件から6割以上（64%）増加しました。そのうちの約7割（389件、69.3%）は日本からの「輸出」に関連する内容で、前年の190件から倍増しました。輸出の次に多かったのは「海外投資」（64件）で、こちらも前年比60%増加しましたが、「輸出」が他を圧倒したことが見て取れます。

輸出に関連した相談件数を国・地域別の内訳で見ると、中国（75件、158.6%増）、台湾（41件、115.8%増）、米国（26件、73.3%増）、香港（22件、214.3%増）が大きく増加しました。東南アジアでは、インドネシアが前年の28件から12件へと大きく減少したものの、タイ（3件→14件）、ベトナム（2件→12件）は増加しました。タイ、ベトナムについては、「海外投資」に関する相談もそれぞれ11件（前年5件）、8件（同6件）と伸びています。

ジェトロ山口では、2015年度、県内企業の販路開拓を支援するために、山口県などが11月に中国山東省青島市で実施する貿易商談会の運営や参加事業者の出展等をサポートします。

また、山口県とインドネシア・ジャカルタ地域との環境分野での地域間交流を促進し、県内中小企業の販路開拓、技術導入、共同開発をするため、（公財）やまぐち産業振興財団などが8月に実施する現地商談会の開催などを支援していきます（ジェトロ地域間交流（RIT）事業）。

一方、農林水産物・食品分野では昨年度、台湾で開催された「山口の食と日本酒フェアin台湾」と同様、今年度も県、市、支援機関等と連携・協力して、海外での商談会の開催や海外事情等に関する県内でのセミナー開催、貿易・投資相談などを通じて、県内事業者を対象とする海外販路開拓の取り組みを引き続き進めて参ります。

海外・県外での機会のご活用も

世界的に日本の「食」に対するニーズが高まっています。2015年5月1日に開幕した「2015年ミラノ国際博覧会」は、「地球に食料を、生命エネルギーを」をテーマとしており、山口県は全国の自治体のトップを切って5月24日～27日に日本館に出展し、ふぐや日本酒、岩国寿司といった食文化や、萩焼や大内塗などの伝統工芸品等を紹介、来場者の高い関心を集めました。山口県産品の海外市場開拓に向けた機運の一層の高まりが期待されます。

一方、ジェトロでは、海外販路開拓に関心をお持ちの事業者向けに、海外で開催される有力見本市でのジャパン・パビリオンの設置や、海外での商談会の開催のほか、海外の輸入業者、卸売業者、小売業者などからバイヤーを日本に招聘して国内で商談会を開催するなどの事業を行っています。

ジェトロ本部が2014年度に実施した海外見本市、国内商談会への山口県内事業者の参加状況を見ると、例えば、農林水産・食品分野での海外見本市の場合、延べ736社の出展者のうち県内事業者は1社にとどまりました。一方、国内

で実施した海外バイヤーとの商談会には、延べ34社の県内事業者に参加いただきましたが、このうち28社は14年11月に下関市内で開催された商談会にご参加いただいた方々で、県外での商談会をご利用いただいている方は必ずしも多くありません。

ジェットロが海外や県外で実施しているこうした事業についても、是非ご活用いただきたいと思えます。誤解されている方も多いのですが、例えば、ジェットロが県外で開催する商談会やセミナーについては、特段の条件設定がない限り、県内の事業者にも参加いただけます。また、商談会への参加や海外バイヤーとの商談という経験があまりないが、今後海外販路の開拓にご関心があるという方向けに「商談スキルセ

ミナー」のほか、国別のマーケット事情、「HACCP」などの特定テーマを掲げるセミナー等も予定しています。事業参加の募集については、ジェットロのホームページで随時ご案内しています。また、農林水産・食品分野の事業予定表については、毎月更新（月末）していますのでご覧ください^(注1)。ご不明な点がございましたら、個別にご相談にのらせていただきますので、海外展開をお考えの事業者の皆様には、ジェットロを一層ご活用いただきますようお願い申し上げます。

(注1) http://www.jetro.go.jp/industry/foods/foods_schedule.html
(ジェットロ山口/所長 岩上 勝一)

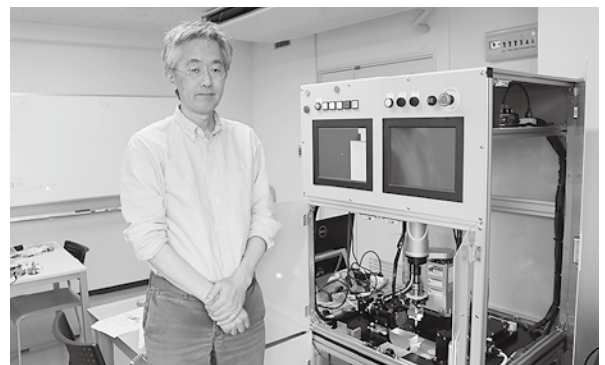
成功事例

(株)YOODS (山口市) 自社開発の2次元画像検査装置を台湾に輸出！

台湾から鈞永科技股份有限公司が来日

山口県は、2008年度よりジェットロのRIT事業を活用して、環境、機械と台湾との経済交流事業を継続してきた。2014年2月に同事業のフォローアップで訪台中、事務局メンバー（(公財)やまぐち産業振興財団、(地独)山口県産業技術センター、ジェットロ山口）より台北市の南山ロータリークラブ例会で、山口-台湾のRIT事業を紹介させていただく機会があった。同ロータリークラブのメンバーである鈞永科技股份有限公司の山川穰氏は、この時、事務局が紹介した(株)YOODSの精密機器検査装置に大変興味を持ち、その後、すぐに来日し、(株)YOODSを訪問している。これを受けて、(株)YOODSの原田寛社長は、6月に台湾を訪問。鈞永科技股份有限公司の製造するノートパソコン

のシャフトの検査装置の製造について相談を受けることになる。



(株)YOODS 原田寛社長
台湾に輸出する2次元画像装置と

台湾商談会に参加

(株)YOODSは、2014年10月に(公財)交流協会の「日台産業架け橋プロジェクト」にて、

台北で開催した商談会に参加し、新たな商談相手の発掘を試みると同時に、鈞永科技股份有限公司の製造現場を視察。シャフトの検査装置製造について意見交換を行った。帰国後は、台湾と山口に居ながら、Skypeで仕様検討会議を実施して、検査装置の仕様作成に取り組んだ。2015年1月末、(株)YOODSの原田社長は、台北での鈞永科技股份有限公司の春節（旧正月）の忘年会に招待され、日中は、仕事の話真剣に詰め、夜は宴会と終日お付き合いしながら、この時に正式に製造の注文を受けることとなった。

2次元画像検査装置の開発

正式発注から納品まで3カ月の納期で設計に着手して、検査装置の開発に取り組んできた。

短期間でゼロから装置を完成させなければならぬことが、懸念されたが、この6月には出荷できる目途がたったという。(株)YOODSが開発した2次元検査装置は、直径1.8mm、長さ30mmのシャフトを2次元カメラが全周検査することで、肉眼では判別しにくい傷や加工精度などを検査して、不良品を振り分けていくもの。台湾の鈞永科技股份有限公司では、現在は

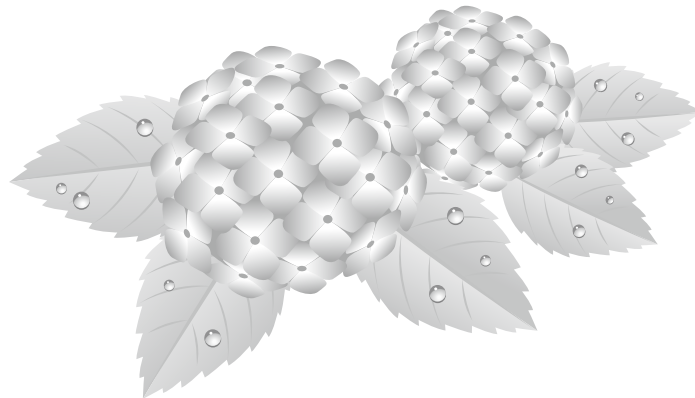
他社の画像検査システムで手動検査を行っているが、1日に大量の部品を自動検査できる装置を探していた。台湾域内にも2次元画像検査装置を製造するメーカーはあるものの、(株)YOODSの品質・技術力、対応のスピードの速さなどが受注の決め手だったという。原田社長は、鈞永科技股份有限公司の山川社長が日本人であることからコミュニケーションの問題がないなど、商談が進め易かったと話す。

輸出手続きにあたっては、安全保障貿易管理規制の確認、契約書の作成、為替リスクや取引通貨などジェットロ山口のアドバイザーも助言した。

新たな3次元画像検査装置をアジアへ

(株)YOODSの原田社長は、3年近い時間をかけて独自に開発した3次元検査装置を、近く発表する予定。自社で機械装置を製造し、東南アジアにも販路を持つ台湾の鈞永科技股份有限公司と提携し、今後は、新たに開発した3次元画像検査装置のアジア市場の販路を開拓していきたいという。

(ジェットロ山口／林 裕子)



食品輸出事例

株式会社柚子屋本店(山口県萩市)

(株) 柚子屋本店は、「産地の素材を生かした自然な味づくり」をモットーに1978年の創業以来、柚子果汁、柚子胡椒、夏みかんマーマレード、だいたいスライスなどの柑橘類加工製造販売を行っている。商品ラインナップは、現在50品目を超え、時代の流れに応じた商品の開発に力を入れてきた。

堅調な国内販売の一方で、海外市場に関心を持ち、同社は約8年前、海外バイヤーからの引き合いをきっかけに米国向けに柚子果汁の輸出を始めた。当初の輸出量はわずかであったが、近年の日本食ブームを背景に売上に占める海外比率は着実に伸び、2015年1月期の輸出高は約4,500万円と全売上高の15%を占めている。



パリ市内のデパートで販売 柚子屋本店の商品

海外ビジネスの成功要因を代表取締役社長金史一氏に聞くと、海外バイヤーへ積極的な売り込みと徹底した品質管理だと言う。同社はジェトロ山口が開催した「食品輸出商談会 in 下関」に2年連続参加しており、2014年にフランスバイヤーと成約、2015年にはマレーシア

バイヤーとの成約に至った。その他中国山東省での商談会、幕張でのFOODEX JAPANに参加するなどジェトロの主催する商談会を積極的に活用することで海外販路を広げている。



厳しい品質管理のもと製造

品質管理については、海外戦略の一環として、食品安全の国際標準規格であるISO22000を取得した。海外のバイヤーは日本食の品質・安全性を高く評価しており、商談では品質について必ず説明を求められる。ライセンスを取得していることで、商談は有利にはたらくことが多い。また、原料の柚子・夏みかんは主に地元の契約農家や自社農園で採れたものを使用し、化学調味料や食品添加物は一切使わない商品を作っている。こうした食の安全への取り組みが輸出を成功させた要因にもなっているようだ。

今後はアジアの新興国という大きな市場をターゲットに見据え、3年後までに輸出の占める割合を30%に伸ばすことを目標としている。

(ジェトロ山口/内山 佳世子)