

contents  
ジェットロ山口  
青島派遣レポート  
YMFGアジアニュース

発行 (一財) 山口県国際総合センター

日本貿易振興機構(ジェトロ) 山口貿易情報センター

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。

(一財) 山口県国際総合センター

山口県下関市豊前田町3-3-1

TEL083(231)5778 FAX083(231)5787

**メッセ海外通信**  
**INTERNATIONAL NEWS**  
KAIKYO MESSE SHIMONOSEKI

(一財) 山口県国際総合センター・日本貿易振興機構(ジェトロ)山口貿易情報センター

**MESSE**

## ジェトロ「高度外国人材活躍推進事業」について ～優秀な外国人材活用のヒント～

突然ですが皆さまは「ジェトロ」と聞いてどういったイメージを持たれるでしょうか。ジェトロをご存知でも、多くの方は「日本企業の海外展開を支援している機関」というイメージを持たれており、具体的には商品を海外に輸出する際の戦略策定や海外規制情報の発信等を思い浮かべる方もいらっしゃるかもしれません。もちろんそういったイメージは間違いではないのですが、実はそれら以外にもジェトロでは多くのサービスを提供しています。今回は、まだあまり知られていないジェトロサービスの一つである「高度外国人材活躍推進事業」についてご紹介いたします。

### ■日本における労働力不足の現状

最近よく耳にすることではありますが、日本では少子高齢化の傾向が加速しており、それに伴い人口減少も深刻になっています。2070年には総人口が9,000万人以下になり、高齢化率は39%の水準になると推計されています（厚生労働省HP<sup>1</sup>より）。いうまでもなく、生産年齢人口（15～64歳人口）も減少が続いており、日本中で人手不足が問題になっています。なかでも、地方における人手不足問題はより深刻になっており、山口県内企業にとっても人材の確保が喫緊の課題となっています。

このような状況の中、海外展開に取り組む企業にとっての人材確保はさらに厳しい状況になっており、海外展開に取り組む意欲はあるが、適切な人材がいなかったために海外事業を断念しているケースも少なくありません。海外営業担当を雇用しようとしても、外国語を話せる日本人の採用が難しく、また、現地のビジネス慣習をはじめとする現地文化に精通している人材となると、採用するのは至難の業となります。

---

厚生労働省HP<sup>1</sup>：  
[https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage\\_21481.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_21481.html)

### ■日本における外国人労働者の状況

上段にて述べたように、人材確保は年々難易度を増しており、多くの企業が人手不足に悩まされています。このような状況を打破するために注目されているのが外国人労働者の活用です。厚生労働省の発表<sup>2</sup>によると、日本における外国人労働者数（2023年10月末時点）は204万8,675人となり、過去最高を更新しており、日本国内の外国人労働者数は今後も増加傾向が続くことが予想されます。

「外国人労働者」と言っても、在留資格には様々な種類があります。現在日本に滞在している外国人の中で最も多い在留資格は「身分に基づく在留資格<sup>3</sup>」となっており、次に「専門的・技術的分野の在留資格<sup>4</sup>」、その次に「技能実習」という順番になっています（令和5年10月末時点）。

山口県内では1万人以上の外国人労働者が働

---

厚生労働省HP<sup>2</sup>：  
<https://www.mhlw.go.jp/content/001188821.pdf>

身分に基づく在留資格<sup>3</sup>：  
「永住者」、「日本人の配偶者等」、「永住者の配偶者等」、「定住者」などの在留資格。  
専門的・技術的分野の在留資格<sup>4</sup>：  
就労目的での在留が認められる。医療・研究・教育などの専門的な知識・技術を要する業務に従事する。

いており、在留資格別にみると「技能実習」、「専門的・技術的分野の在留資格」、「身分に基づく在留資格」の順に多くなっています（読売新聞<sup>5</sup>より）。

人材不足が深刻になってきている一方で、日本で働く外国人労働者の数も増えてきており、需要と供給がマッチしているように思われるかもしれませんが。しかし、実態としては多くの企業が人材不足で悩んでおり、前述した海外展開に取り組む企業も例外ではありません。

海外展開に取り組むような企業の場合は、英語を中心とした外国語を話せる人材や、海外現地の文化に精通した人材を求めていることが多いかと思えます。しかし、こういった人材は日本国内だけでなく、海外でも働ける能力があるため、国境を越えた獲得競争が行われています。そのため、普通に採用活動をしては、そういった人材を獲得することが難しく、人材が確保できないために海外事業に取り組めない・拡大できないといった企業が多くあります。我々ジェトロではこのような企業を支援するため、様々なメニューを展開しております。次の項からそれぞれ詳しくご説明いたします。

### ■「高度外国人材活躍推進事業」について：

ジェトロでは外国人労働者の中でも、以下①～③の条件を満たす方を「高度外国人材」と定義し、様々な支援メニューを提供しています。

1. 在留資格「高度専門職」と「専門的・技術的分野」に該当するもののうち、原則、「研究」、「技術・人文知識・国際業務」、「経営・管理」、「法律・会計業務」に該当するもの

読売新聞<sup>5</sup>：

<https://www.yomiuri.co.jp/local/kyushu/news/20240211-OYTNT50059/>

2. 採用された場合、企業において、研究者やエンジニア等の専門職、海外進出等を担当する営業職、法務・会計等の専門職、経営に関わる役員や管理職等に従事するもの
3. 日本国内または海外の大学・大学院卒業同等程度の最終学歴を有している  
(ジェトロ ウェブページ<sup>6</sup>より)

上記条件を満たす「高度外国人材」は、入社後に海外営業等営業職やエンジニアなど専門技術職、研究開発職に従事することを想定しており、多くの海外展開や事業拡大を目指す企業が獲得に悩んでいるターゲット層でもあります。ジェトロでは高度外国人材に関わる情報を集約したポータルサイト「高度外国人材活躍推進ポータル<sup>7</sup>」を開設し、高度外国人材の採用を目指す企業に向けてセミナーやその他ジェトロサービス等の情報を発信しています。

また、初めて高度外国人材の採用から育成・定着まで、ニーズや目的に合わせて高度外国人材活躍推進コーディネーター（以下、コーディネーター）が的確できめ細かいアドバイス供与や有益なイベント参加支援、高度外国人材にかかわる様々な情報の提供を行う「伴走型支援」も実施しており（ご利用無料・審査あり）、ここからは「伴走型支援」の内容をいくつかご紹介いたします。

中小企業の中には採用を一人の担当者が行っているところも少なくなく、社内外に採用に関して相談できる人がいないというお悩みを抱えている方が多くおられます。

ジェトロでは高度外国人材活躍推進コーディネーター

ジェトロ ウェブページ<sup>6</sup>：

<https://www.jetro.go.jp/hrportal/forcompanies/about.html>

高度外国人材活躍推進ポータル<sup>7</sup>：

<https://www.jetro.go.jp/hrportal/>

ネーターを日本各地に配置しており、高度外国人材の採用戦略策定から育成定着までを一貫して行う伴走型支援を実施しています。採用前・採用後など各フェーズ・お悩みに対してコーディネーターが相談に応じ、アドバイス・情報提供を行います。

伴走型支援のメニューは8つございますが、ここでは代表的な4つに絞ってご説明いたします。ジェトロウェブサイト<sup>8</sup>にて8つの支援メニューをご紹介しますので是非そちらもご覧ください。

#### ① オンライン合同企業説明会：

高度外国人材を採用したい企業にとって、まず出てくる大きな悩みは「どこにそういった人材がいるのかわからない」ということではないでしょうか。日本で働く意思のある外国人は多くいますが、普通に採用活動をしては中々巡り合うことは少ないかと思えます。また、求職者である外国人にとっては、毎年3月1日の企業による新卒採用の広報活動が解禁される既存の就活ルートはハードルが高く、そもそも「どの企業が外国人材を求めているのかわからない」といったミスマッチが起っています。ジェトロではオンライン合同企業説明会にて、日本全国の企業と外国人材マッチングを行っています。

オンライン合同企業説明会では一社あたり30分にて企業説明を行い、説明後に興味を持った学生が企業にエントリーし、その後は各社で採用活動を行っていただくものとなっています。秋と冬の年2度実施しており、2023年10月に実施した際は日本全国より139社が参加、外国人材は125か国から2,951名の参加登録がありました。

ジェトロウェブサイト<sup>8</sup>：  
<https://www.jetro.go.jp/services/escort.html>

また、1社あたり平均61件のエントリーがあったことから、多くの日本企業-外国人材間のマッチング機会を提供していることがわかります。ジェトロウェブサイト<sup>9</sup>にて、本合同企業説明会に参加した企業の産業分野や職種、地域などのデータを公開しておりますので、ご関心がおありでしたらぜひご覧ください。

#### ② 専門家によるコンサルテーション：

外国人材採用～育成・定着にかかるお悩み事項は多岐にわたり、先述したコーディネーターでは対応が難しいものもございます。そういった場合には、行政書士や弁護士、キャリアコンサルタントなど「採用」、「労務管理」、「異文化コミュニケーション」の専門家にいつでもご相談いただくことができます。

ジェトロでは特定の分野において高度な知識を有する専門家と業務提携しており、コーディネーターを含め多面的にご相談に応じる体制が整っています。在留資格制度に関するものや、労務管理・制度整備、外国人材受け入れ態勢の整備についてなど幅広いご相談に対応しており、ご利用企業からは「抱えていた疑問が瞬時に解決した」「課題の強弱感が理解できた」などのお声をいただいております。

#### ③ セミナー・育成定着講習会：

これまでご紹介した内容に加えて、セミナーや講習会などの実施もしております。採用戦略・採用活動・受入準備・育成定着などの各フェーズに応じたテーマで、育成定着講習会を実施しており、講習会を通じて外国人社員の雇用課題をトータルでサポートしています。ジェ

ジェトロウェブサイト<sup>9</sup>：  
<https://www.jetro.go.jp/news/announcement/2023/54c9307aalcaldbf.html>  
ジェトロウェブサイト<sup>10</sup>：  
<https://www.jetro.go.jp/hrportal/forcompanies/active.html>

トロウェブサイト<sup>10</sup>では企業のみなさまの高度外国人材の活躍に向けた取り組みの参考として、2020年度に実施した高度外国人材の育成定着に向けた講習会の資料を編集・抜粋の上で公開しております。「A. キャリアプラン設計とジョブ型導入の手引き」「B. 評価体系とフィードバック手法」「C. ビジネス日本語向上のための社内整備」の3つのテーマの講習会資料を公開しており、いずれも実務で使える内容になっていますので、ぜひご覧ください。

#### ④ 外国人社員向け講習会・交流会：

これまでご紹介したメニューは外国人社員を受け入れる企業担当者向けのものでしたが、ジェットロでは新入外国人社員向けの講習会も実施しています。「日本の職場で働くってどういうこと?」「日常業務での日本語コミュニケーション」のような外国人社員の皆さまが必要としている内容をテーマに講習会をしており、また、外国人社員同士で普段のお悩みを共有する交流会も実施しています。

#### ■まとめ

今回はジェットロの高度外国人材活躍推進事業についてご紹介いたしました。冒頭でも述べましたように、日本で働く外国人労働者の数は年々増加しており、日本は外国人との共生時代に突入していると言えます。経済活動が国境を超えて活発に行われる中で、国際的に活躍できる人材の採用難易度は上がり続ける一方です。企業の皆様にとって高度外国人材の採用難易度が高い背景の一つに「どこで」「どのように」採用活動をすればよいのかわからないということが一因として挙げられます。そういったお悩みは今回ご紹介したジェットロサービスにて解決できる場合がございますので、まずはお気軽にジェットロ山口までご相談いただけますと大変嬉しく思います。

(TEL:083-231-5022)

(まとめ：ジェットロ山口 黒木)

## 青島派遣レポート

下関市総合政策部国際課  
(青島市派遣職員)

吉田和矢

## ～青島ジャパンデイ～

10月26日・27日の2日間、青島市西海岸新区にあるAEONモールで、第12回青島ジャパンデイが開催されました。本年は青島市との友好都市締結45周年に当たることから、青島の人たちに下関をPRするべく、同イベントに下関市ブースを出展いたしました。今回は、そのジャパンデイについてお伝えします。

青島市は歴史的に日本との関りが深く、現在市内には1,000社を超える日系企業があるそうです。その中でもAEONは代表的な企業の一つであり、青島市内では4店舗が営業しています。会場となったAEONモールがある西海岸新区は、青島市の西部に位置し、近年新たな開発エリアとして注目されています。青島といえば、ドイツ風の古い街並みをイメージされる方もいると思いますが、西海岸新区は新しい商業施設、工場、マンション等が次々と建設され、街の印象は全く異なります。急成長に伴い周辺エリアの消費者の所得も年々上昇し、20～40歳の年齢層を中心としたファミリー層が多く訪れるAEONモールは、広報する上で大変魅力的な場所となっています。

青島ジャパンデイは、中国各地で展開される「ジャパンプランド事業」の一環として行われるイベントです。ALL JAPANで日本をPRするため、現地在外公館、日系企業、日本人会等が組織した青島ジャパンデイ実行委員会が主催し、JNTO及びJETROが後援、事務局はJTB上海が担っています。

「真の日本文化・商品の体験」「訪日観光旅行促進」「青島在住日中市民交流の場の創造」をテーマに、企業による商品販売、自治体による観光PR、巻き寿司体験、和太鼓演奏、柔道・合気道・華道のデモンストレーション等が行われました。本市以外の出展者は以下のとおりです。

オタフクソース	日清製粉	亀田製菓
キリン	大王製紙	大塚食品
ニチレイ	ヤクルト	はま寿司
深圳市一番食品	すき家	PILOT
ANA	JNTO	宮崎県
福岡県	静岡県	沖縄県
在青島日本国総領事館	青島日本ビジネスハブ	

下関市ブースでは、地酒の試飲及び観光パンフレット等を来場者に配布いたしました。直接青島の人々と触れ合い、友好都市締結45周年を広く知ってもらうことができたのは大きな成果だと感じています。毎年実施されているイベントなので、対中国ビジネス展開の第一歩として出展を検討されてみてはでしょうか。

ちなみに、主催者発表では、2日間をとおして9万1千人が訪れたそうです。



下関市ブース



会場の様子

## YMFGアジアニュース

山口銀行香港駐在員事務所  
山根元博

## 海外販路開拓企業インタビュー

## 1. はじめに

2023年の香港向け日本酒の輸出額は60.2億円（出典：財務省「貿易統計」）で、国・地域別では3位となり、引続き、主要な輸出先の一つになっています。今回は香港をはじめ海外展開を積極的に進めている阿武の鶴酒造合資会社（主な銘柄：「阿武の鶴」、「三好」）の杜氏三好隆太郎さんに海外販路開拓に向けた取り組み状況についてお聞きしました。

## 2. 酒造りの再開について教えてください。

創業は1897年ですが、日本酒の需要が落ち込んだ影響で祖父が1983年を最後に酒造りを

休止しました。ちょうど私が生まれた年でした。それ以降は他の酒蔵から酒を仕入れて、自社商品として販売する桶買いを行っていました。私も内装デザインの仕事に就いていましたが、社会人になって3年目の時、千葉県酒蔵が出していた求人広告を見つけたことがきっかけで酒造りの世界に飛び込み、4つの酒蔵で働いた後、今から9年前の2015年に帰郷しました。それから、自社の酒蔵で酒造りを始めるための準備を進め、2017年、34年ぶりに再開することができました。

## 3. 海外販路開拓に興味を持たれたのはいつ頃からですか。

阿武町に戻り、酒造りを始めた時から海外販路開拓には興味を持っていました。まずは日本国内で販路を構築してから海外展開を検討するのが一般的かもしれませんが、私の場合は最初から国内外を問わず、多くの方に自社の日本酒を飲んでもらいたいという思いが強かったので、並行して進めていくことにしました。

## 4. 現在輸出している国・地域を教えてください。

まずは香港向けからスタートし、その後、台湾、カナダ、スイス、中国、シンガポール、フランス、オーストラリア、タイ、モナコ、アラブ首長国連邦、スペイン、アメリカに広げていき、現在は13の国・地域に輸出しています。

## 5. 最初に海外販路開拓を検討された国・地域はどこですか。

最初に海外販路開拓を検討したのは、香港、台湾、シンガポールでした。物理的に近いこと、そして日本酒の輸出ハードルが低く、手続きも比較的簡単であることを基準に選びました。その後は日本酒の輸出が伸びている国・地域について情報収集しながら、徐々に広げていきました。

## 6. まずどのようなことから取り組まれましたか。

まず初めに知り合いの蔵元の先輩方から情報を収集しました。どこに輸出しているのか、どのような点に注意すべきかなど、いろいろ教えてもらいました。また、財務省が公表している「貿易統計」や国税庁のホームページなどで日本酒の輸出量や輸出額が伸びている国・地域をチェックし、どこをターゲットにすべきか戦略を練りました。

## 7. 外部機関は活用されましたか。

最初の頃は海外販路開拓や輸出に関する知識や経験がほとんどなかったので、JETRO山口に相談



しました。分からないことがあれば質問し教えてもらいました。無料で利用できるサービスもありますので、海外展開を検討されている方にはおすすめです。また、新型コロナウイルスが発生してから約3年間は海外出張ができなくなり、現地の最新情報が掴めず困っていたところ、山口銀行に相談しサポートしてもらいました。海外駐在員のネットワークを活用し、日本酒を取り扱っている海外バイヤーを紹介してもらい、オンラインで面談しました。日本にしながら現地の情報を入手することができたので大変ありがたかったですし、その後の輸出にも繋がりました。

#### 8. これまでの失敗談や苦労された点などありましたら教えてください。

失敗は言葉の問題で、海外バイヤーとの商談でコミュニケーションがうまく取れず、取引が1回限りで終わってしまったことがあります。苦労した点は物理的な問題で、海外との距離が遠く、頻繁に足を運ぶことができないため、信頼関係の構築に時間がかかる点です。

#### 9. 海外販路開拓を進めていく中で大切にされていることはありますか。

現地に足を運ぶこととコミュニケーションです。情報や人との出会いは現地でしか得られないため、自分の目で確かめるために現地訪問を重視しています。また、言葉の問題を避けるために、日本語ができる外国人または日本人が在籍している海外バイヤーを選ぶことが多いです。

#### 10. 輸出形態で何かこだわられていることはありますか。

海外バイヤーと直接やり取りができる形を重視しています。商社経由だと現地の販売状況や情報が分からないケースが多く、情報交換ができないためです。また、輸出時の貿易書類は海外バイヤーの日本側パートナー企業に依頼しています。

#### 11. 今年に入り新たな取り組みをされたようですが、どのようなことでしょうか。

香港人18名が萩市を訪れ、酒蔵マラソンと交流イベントを開催しました。これは香港で唎酒師の資格を持つ人物との出会いがきっかけで、フランスのボルドーで行われるメドックマラソンのようなイベントを日本でも実現したいという話になり、準備を進めて開催することができました。



#### 12. これから海外販路開拓に取り組まれる方にアドバイスがあれば教えてください。

外部機関との連携をおすすめします。限られた時間を有効活用するためには、自社だけでなく外部の支援を受けることが有効です。また、渡航費や宿泊費の補助金や助成金を活用することで経費負担を軽減することも大切です。海外販路開拓には時間がかかる場合が多いため、長いスパンで取り組むことが重要です。

#### 13. 最後に今後の展望についてお聞かせください。

一人でも多くの方に日本酒を飲んでいただきたいと考えています。また、日本酒のニーズがある国や地域には積極的に足を運びたいと思っています。

#### 14. おわりに

三好さんは34年ぶりに自社での酒造りを再開し、現在では13の国・地域に輸出しています。山口フィナンシャルグループでは海外販路開拓に興味のあるお客様のサポートをしていますので、お気軽にお問い合わせください。