



開会挨拶：土屋会長

令和3年6月10日（木）、ホテルニューオータニ博多「飛翔の間」にて、福岡貿易会第56回通常総会を開催しました。

前回は、新型コロナウイルス感染症拡大の初期だったこともあり、対応策も確立しておらず、暗中模索の中、皆さまにお集まりいただくことすらできない状況でしたが、今回総会では、受付にはサーモカメラ、消毒液、アクリル板を設置するとともに、会場では一人一席として十分な距離を取って配席し、メインスピーカーの前にもアクリル板を配するなど、コロナ禍でも皆さまに安心して一堂に会していただけますよう、感染防止に十分に配慮しての開催となりました。

また、昨年来のコロナ禍の対応策として当会でも新たに導入したオンライン会議システムも駆使し、ご来場いただけない方々にもリアルタイムで会議にご参加いただけるようにしました。

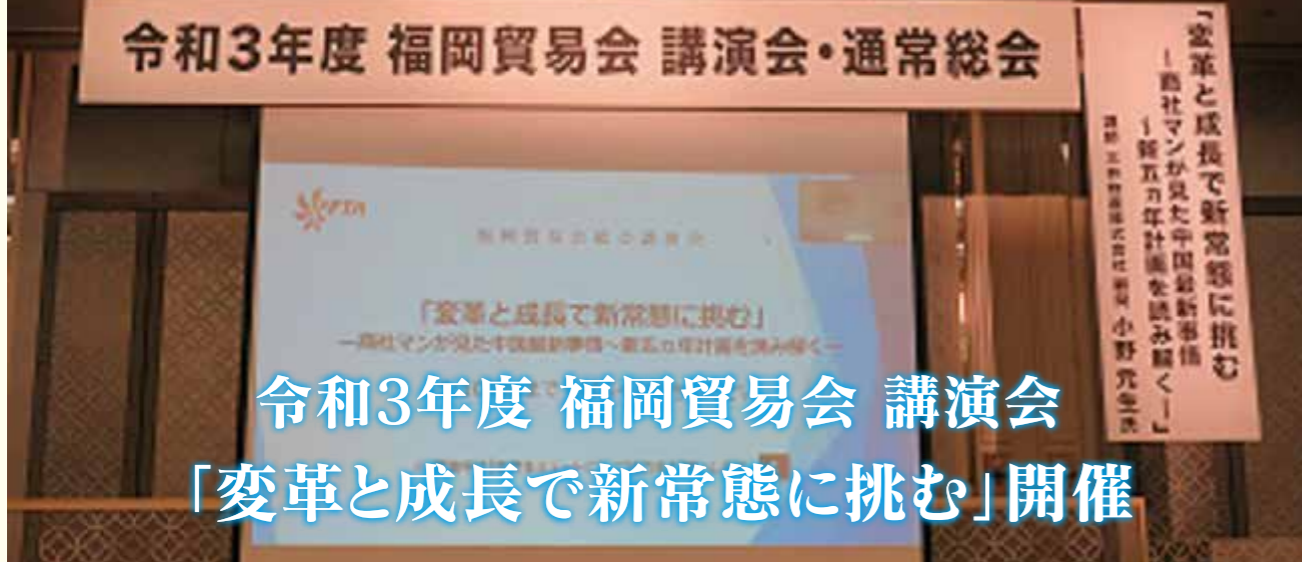
おかげさまで、委任状を含め総勢245名の方々にご参加いただき、皆さまのご協力に心より感謝申し上げます。総会では、令和2年度の事業報告及び収支決算報告、並びに任期満了に伴う役員を選任について審議が行われ、全て原案通りご承認いただきましたことをご報告いたします。また報告事項として、令和3年度の事業計画及び収支予算書、並びに入会会員数について、事務局よりご説明させていただきました。

残念ながら、総会後の交流会は感染拡大防止の観点から開催できませんでしたが、長く続くコロナ禍のため対面で会うこともはばかれる中、会員の皆さまが安心して一堂に会することのできる機会をご提供できたのではないかと、事務局一同、喜んでおります。今後とも会員の皆さまが互いに集える交流の機会を創出できるよう工夫を凝らしてまいりますと存じますので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

福岡貿易会 会長・副会長 令和3年度新体制

会長	(株)正興電機製作所	代表取締役会長	つちや なおのり 土屋 直知
副会長	三井物産(株)九州支社	理事九州支社長	たかはら ひでき 高原 英樹
副会長	本多機工(株)	代表取締役社長	りゅうぞう けんすけ 龍造寺 健介
副会長	津田ホールディングス(株)	代表取締役社長	つだ つるたろう 津田 鶴太郎
専務理事	(公社)福岡貿易会	専務理事	ひらつか のぶや 平塚 伸也





令和3年度 福岡貿易会 講演会 「変革と成長で新常态に挑む」開催

令和3年6月10日（木）、「福岡貿易会第56回通常総会」に先立ち、ホテルニューオータニ「飛翔の間」にて、講演会「変革と成長で新常态に挑む 一商社マンが見た中国最新事情～新五カ年計画を読み解く～」を開催しました。まだまだ新型コロナウイルスが収束しそうになく、東京では緊急事態宣言が発令中だったこともあり、講師の小野様には東京からオンラインでご登壇いただき、リモートでご講演いただきました。

講師の小野様は、つい3カ月前まで三井物産(株)の専務執行役員東アジア総代表を務められ、現役の商社マンとして北京でご活躍でしたので、お話しいただく内容はすべて実体験に基づく生情報であり、なかなか得難い貴重な機会となりました。

ご講演では、コロナ禍からいち早く復活した中国経済の全体の流れを追いつつ、直近の全人代の骨子について丁寧に解説していただき、さらには今後の中国経済の方向性や有望な分野についての見解などをご披露いただきました。

本来ならば講師の小野様を福岡にお招きし、会員各位の他、行政機関や在福外国公館などのご来賓も交えて懇親を深めたいところでしたが、残念ながら今回はコロナの感染状況を踏まえリモート講演となってしまいました。新型コロナウイルス感染症が早期に収束し、再び交流できる日が来ることを心より祈る次第です。



【講師】

小野 元生 氏
三井物産株式会社 顧問、日中投資促進機構 副会長、他役職多数
前三井物産株式会社専務執行役員東アジア総代表

【略歴】

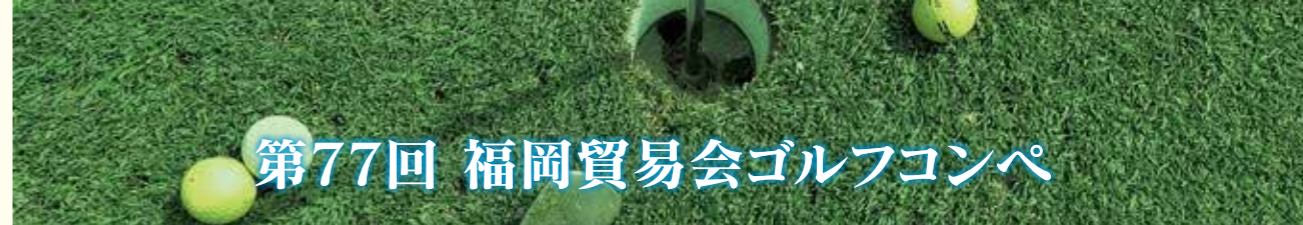
1982年三井物産株式会社入社、鉄鋼製品関連の貿易、事業投資業務に従事。中国、台湾の「大中華圏」駐在は19年に及ぶ。常務執行役員人事総務部長を経て、2018年から専務執行役員東アジア総代表（在北京）、2019年中国日本商会会長就任。本年3月まで北京駐在。
この4月より三井物産株式会社顧問、日本経団連、東京商工会議所、日中経済協力会等傘下組織の評議員、理事、委員等を務める。

《講師》
三井物産(株)顧問
小野 元生 氏



講演会開催風景

オンラインでも同時配信しました。



第77回 福岡貿易会ゴルフコンペ

4月20日（火）、本当に雲一つない素晴らしい晴天の下、第77回福岡貿易会ゴルフコンペを伝統ある芥屋ゴルフ倶楽部にて開催致しました。総勢38名の会員企業の方々にご参加いただき、盛況のうちに無事終了することができました。事務局一同、心よりお礼申し上げます。

心地よく爽やかな日差しの中、緑豊かな名門コースではつらつとしたプレーや、参加された方々との暫しの交流など、楽しいひと時をお過ごしいただけたのではないかと拝察します。

開催に当たっては、多数の会員企業から景品のご提供を賜りましたおかげで、成績の良しあしに拘らず、参加者全員に賞品をお持ち帰りいただくことができました。ご提供下さいました皆さまに、この場を借りてお礼申し上げます。

次回は10月20日（水）に開催を予定しておりますので、お誘いあわせの上、奮ってご参加くださいますようよろしくお願い申し上げます。

＜第77回福貿会ゴルフコンペ成績表＞

総合順位	氏名	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET
1	山口智太郎	46	44	90	19.2	70.8
2	山路 昌弘	53	42	95	22.8	72.2
3	石内 鉄二	41	39	80	7.2	72.8



福貿ビジネスラボ(会員勉強会・交流会)

当会では、会員の会員による会員のためのビジネス勉強会兼交流会を、月に1回、夕方6時から開催しています。本来は当会事務局を会場として皆さまにお集まりいただいて開催するのですが、昨年来、コロナ禍のためにここ最近ではオンライン形式で開催しております。

毎回、会員企業一社または二社にご登壇いただき、概ね30分から1時間程度、事業の特徴やセールスポイント、目下の関心事などについてお話しいただくのですが、あまり肩ひじ張ることなく、紅茶でも飲みながらリラックスして聞いていただけるような、そんなふんわりとした雰囲気での会です。

講演の後には引き続き交流会も開催しており、今のところはオンライン参加のみとなっていますが、ご参加の皆さまには楽しいひとときをお過ごしいただいています。中にはビジネスの種もチラホラ見受けられ、その後のお取り引きにもつながっている様子です。

ご参加は一切無料ですし、当会会員でオンライン環境さえあればどなたでもご参加いただけますので、是非一度のぞいてみませんか？



特別寄稿①

「初めての海外販売戦略・準備編 ～初めて輸出を考えた時に必ずやるべき4つの準備～」

坂田貿易支援事務所 代表 石川 ゆき

■オンラインセミナーの開催

九州北部で梅雨が明けてすぐの7月15日（木）、
「初めての海外販売戦略・準備編～初めて輸出を
考えた時に必ずやるべき4つの準備～」というタ
イトルで1時間のオンラインセミナーを行いました。
平日の昼間という仕事で忙しい時間帯にも拘
らず40名の方にご参加いただき、受講生の皆さん
がコロナ後を見据えて少しずつ動き出そうとして
いる空気を感じることができました。

今回は、簡単ではありますが、このセミナーで
お話した内容のエッセンス部分を抽出して皆様
にご紹介したいと思います。

■初めての輸出、何から始める？

さて、輸出経験のない方が初めて輸出を志す場
合、一体何から始めれば良いのかとまどわれる
ことが多いと思います。貿易の知識が無いからと
りあえず貿易実務の勉強をしてみたり、小さく始
めたいので国内で通販をしている自社サイトを英
文化して越境EC仕様にしてみたり…。

Q 初めて輸出を考えた時、まず何をします？

A社
可能性調査を兼ねて、とりあえず展示会に出してみます
反応が良ければその後色々考えます
→**とりあえず展示会で感触取ってから考える派**

B社
貿易の知識が何もないのでまずは勉強します！
FOBとかCIFとか、インボイスの作り方とか
→**まずは貿易知識を身に付ける派**

C社
国内通販をしているので、自社サイトでの越境ECなら国内通販の
延長のような感じで小さく始めやすいのかなと考えています
→**越境ECならできるかも派**

どれもよくあるパターン どういった問題が考えられるでしょうか？

Copyright (C) 2021 坂田貿易支援事務所 All Rights Reserved.

しかしそうやって踏み出した一歩目が、実は自
分「輸出を行うことで達成したい目的」に繋が
らない行動だったとしたら？

時間もお金ももったいないですし、何より「や
ってみただけどうまくいかなかった」という徒労感
だけが残って、輸出を諦めてしまうことに繋がっ
てしまいかねません。

■始めの一歩、の前にやること

というわけで、今回のテーマは「初めて輸出を
考えた時に必ずやるべき準備編」としました。

実際に輸出に向けてのアクションを起こす前
に、そのアクションの効果が最大化するように事
前に輸出に向けての考えを整理し、計画を整地し
ていくことが今回のセミナーの目的です。

あくまで準備、始めの一歩の前のゼロ地点のお
話ですが、ここでしっかり頭を使い、言語化し、
やるべきことを体系立てて整理しておくことが成
功への近道となります。

ちなみに、私自身今までにたくさん失敗も遠回
りもして一つ一つの貿易の知識を付けてきました
ので、失敗も遠回りも悪いことだとは思いません。
お金も時間もいくらでも掛けてOKなら、こうい
った準備をせずに「とりあえずやってみる！」で
も正解だと思います。命まで取られる訳ではな
いので、自分で失敗を体験すること、自分の頭で
考えた上での試行錯誤は何物にも代えがたいほど
大事だと思います。

しかし、経営上資源も時間も有限です。出来る
限り有効に使っていただきたいですし、何よりや
はり輸出はただチャレンジすること自体が目的
ではなく、販売して、代金を回収して、目標とする
売上を達成してなんぼのものです。そのために、
少しだけ近道のポイントをお話しさせていただきました。

■4つの準備

始めの一歩の前にやるべき準備は、「輸出目的
の設定とそれに基づいた計画設計」「商流の検討」
「輸出チームを作る」「自社商品と改めて向き合う」
の4つです。

今回は誌面の都合上一つ一つを詳しくご紹介す
ることができませんが、お話した内容のエッセ
ンスをご紹介します。

自信を持って販路開拓＝海外営業を行いましょう


●販路開拓前にやるべき4つの準備 まとめ●

- ①ゴールの確認と計画設計
- ②現在地の確認と商流の検討
- ③社内外のチームづくり
- ④自社商品の魅力深掘り、情報収集

ここまで準備すれば、成功への道筋が少し近くなります。
また失敗した時の検証、試行錯誤もしやすくなります。

しっかり準備して一歩目を踏み出せば、福岡にはあなたを
バックアップしてくれる公的機関が充実しています！
自信を持って海外販路開拓を始めましょう！

(ご用命があればいつでもご連絡ください)



Copyright (C) 2021 坂田貿易支援事務所 All Rights Reserved.

まず最初は輸出目的の設定です。何事も目的が
あつての手段選択です。例えば同じ「福岡から東
京へ行く」という行動でも、その目的が「クレ
ーム処理のため急いで東京へ行かなければなら
ない」であれば取るべき手段は飛行機での移動と
なるでしょうし、そうではなく「道中も含めたゆ
っくりした旅行」が目的なのであれば、途中下車
ができるような周遊チケットでの新幹線移動が最
適かもしれません。輸出も同様で、同じ「輸出
をする」という行動でも、目的によって取る
べき手段はガラリと変わるので、まずは目的設
定をきちんと行いましょうというお話をしまし
た。

目的が決まれば次は計画を設計していきます。
先に定めた「目的」を頂点とし、その下に「戦
略」→「作戦」→「戦術」→「兵站」と続くピ
ラミッド形式で考えていくとブレも抜けも少
なくなります。必ず、目的を達成するための戦
略、戦略を実現するための作戦、作戦を実行す
るための戦術…と体系立てて計画を立ててい
くことが重要です。「最近ライブコマースって
よく聞くから越境ECサイト作ろうかな」とか
「とりあえず貿易実務の勉強しておこう」とい
うのは単なる思い付きで、目的を基に組み立
てた行動ではありません。こうした思い付き
の行動ではなく、きちんと目的から体系立て
て計画を作っていくと、「頑張って色々やっ
てみているのになぜか成功に繋がらない」と
いう行動のずれを防ぎやすくなります。

二つ目の準備は商流の検討です。例えば、商
流が変わると当然のことながら商談相手も変
わります。商流をきちんと定めずに海外バイ
ヤーと値段の話までしてしまい、その後間に
商社が入ることになったりすると、商社のマ
ージン分想定していたよりも利益が減少して
しまいます。

また商流が変わると売手がやるべきことが
変わるので、例えば商流を決めずに輸出に
向けて社内体制を整えたりすると、最終的に
商社を通すことになった場合は一生懸命勉強
した貿易実務の知識が不要になってしまっ
たり、せっかく雇用した海外営業や貿易実
務の人材が不要になってしまったり…とい
うような悲劇が起こってしまいます。

三つ目の準備は輸出のチーム作りです。輸
出はチーム戦で、経営者が一人で始めるもの
でも担当者一人にやらせるものでもありませ
ん。自社輸出の場合、やるべき業務は膨大で
、前者はおそらく手が回らなくなり、後者は
担当者が潰れてしまいます。社内で様々な所
属からなる輸出チームを作り、自主性・当事
者意識を持ってもらうために最初からプロジ
ェクトに参加してもらいます。ファストフ
ード店でも、既存店舗に新しく入った新人さ
んより、オープニングスタッフの方が「自分
の店だ！」という当事者意識がありますよ
ね。

四つ目の準備は改めて自社商品と向き合う
ことです。意外にも自社の商品がなぜ売れて
いるか、どういうところが消費者にヒットし
ているかということを中心に分析していない企
業は多いものです。海外へ展開する際に「ど
ういった特徴がありますか」「どういう点が
国内の消費者に気に入られていると思いま
すか」とお尋ねしても、「さあ、他と変わら
ないのになぜ売れているかわからないので
す」「安いからでしょうか」等とおっしゃ
る方もいらっしゃいます。

商品が海外で売れるかどうか、可能性調
査のために展示会に出すという方も多
いですが、その時に「さあどうぞ、評価
してください」と商品一つ持っていても
相手は困惑するだけです。きちんと商品
の特徴、背景にあるストーリー、競合品
との差異、国内の消費者に評価されて
いるポイント、こだわっているところ、
なぜこの値段なのか等々、相手がきち
んと評価できる、相手から正確なフィ
ードバックをもらうための材料はしっ
かり準備していきましょう。

ちなみにこのアイデア出しは先にお伝
えした輸出チーム全員で行うことをお
すすめします。

■いよいよ輸出の第一歩

さあ、ここまでしっかり整理すればい
よいよ輸出への第一歩が始まります。直
接貿易を選択された方は、ここから色
々な貿易知識の勉強や準備が必要にな
ってきます。

色々準備を行う中でわからないこと、
気になることが出てまいりましたら、
福岡貿易会で行っております国際ビ
ジネス相談を利用してまたお気軽
にご相談にお越しいただきたいと思
います。



◀寄稿者▶

石川 ゆき 氏
坂田貿易支援事務所
代表

コロナ禍における日本企業の海外事業展開と資金調達について

株式会社国際協力銀行 大阪支店次長 石川 輝



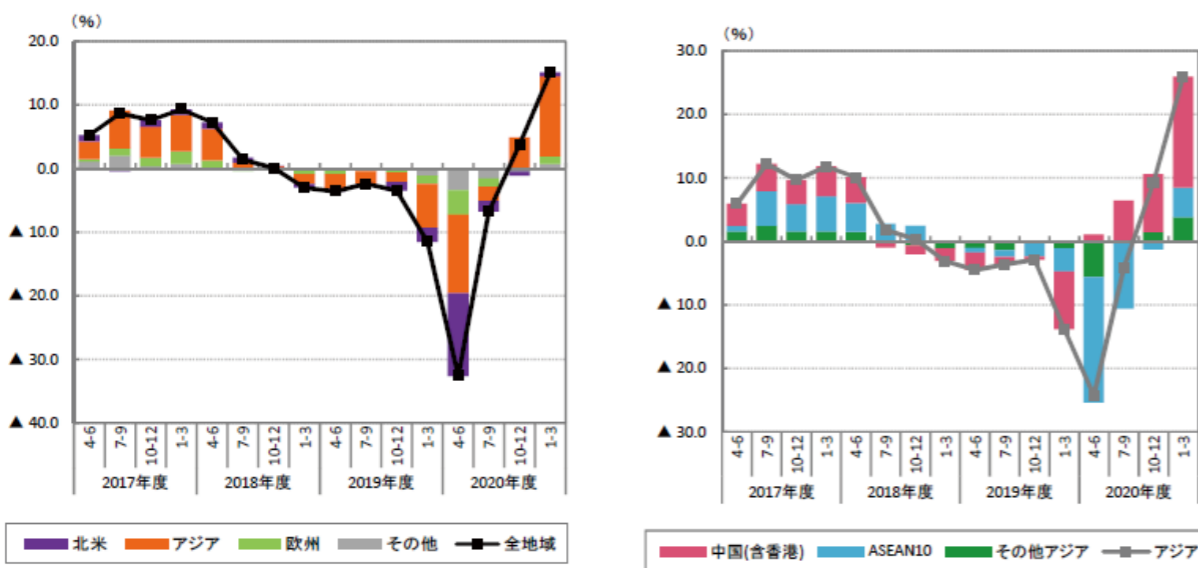
■企業活動のグローバル化と相互依存関係の深化

近年、日本企業の海外事業展開は、製造業からサービス業、インフラや資源開発等、幅広い業種に及ぶと共に、進出先も欧米先進国のみならず、中国やASEAN、インドなどアジア全域から中南米、中東やアフリカまで世界中に拡がりつつある。特に製造業においては、業種や個社毎にばらつきはあるものの、大企業から中堅・中小企業まで多くの企業が海外進出を進めており、2019年度末時点における海外生産比率は製造業全体で23%、うち輸送機械は44%、情報通信機械は29%、はん用機械28%、鉄鋼20%、化学、非鉄金属が各18%などとなっており、多くの日本企業が、生産コストの低減や原材料調達の効率化、現地市場の獲得等様々な理由から海外進出を進めつつある。一方で投資受入国（ホスト国）にとっても、国外から

の直接投資の受入れは、自国の雇用機会の増大や技術移転、輸出拡大による外貨獲得など様々な効果が期待されており、税制優遇や各種便宜供与等様々なインセンティブと引き換えに投資誘致が行われており、進出企業とホスト国との関係は相互依存的なものとなっている。

企業活動のグローバル化の進展により、第三国も含めた国際的な分業体制／グローバル・バリューチェーン（GVC）が形成され、中間貿易の拡大を含め関係当事者間の相互依存関係は益々深化・複雑化しつつある。一方で自然災害や事故、感染症の拡大、政策変更や政情不安等の突発的な要因がGVCを構成する企業の活動に与える影響が懸念されており、緊急時の代替調達先の確保や企業戦略の見直しなど、事業継続計画（BCP）が益々重要性を増している。

（図表1）海外現地法人の地域別売上高寄与度（前年同期比）



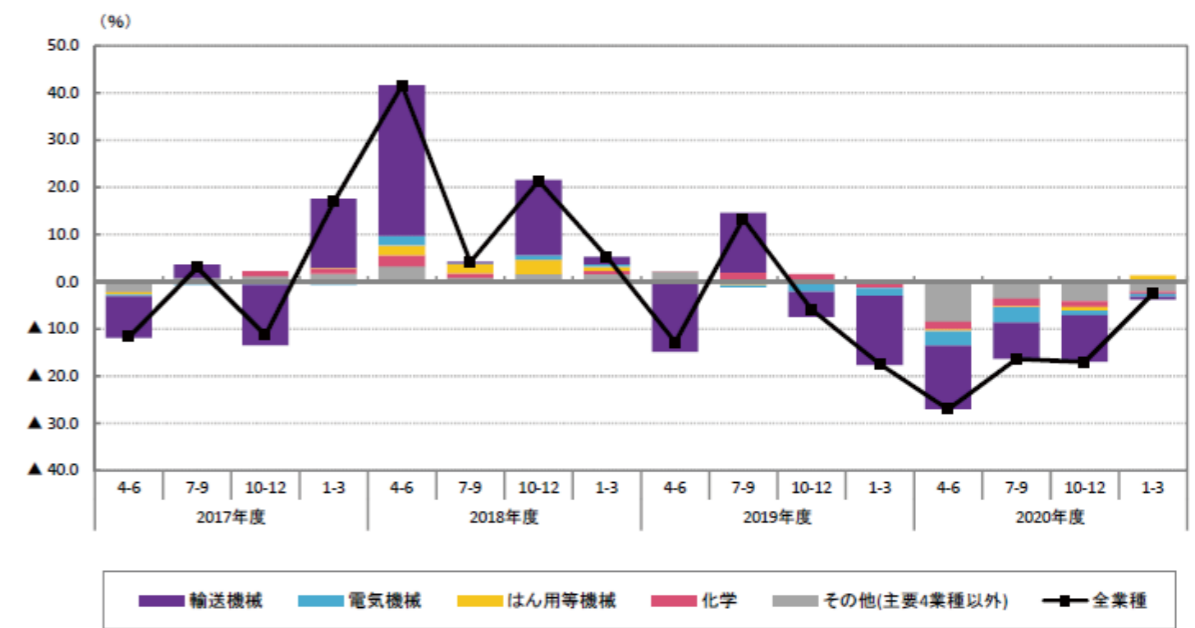
（出所）経済産業省：海外現地法人四半期調査（2021年1～3月期）～結果の概要～

■コロナ禍による企業活動への影響

今回のコロナ禍においては、進出先でのロックダウン等による企業活動の制限や需要の低下、物流面での混乱など様々な要因から、多くの日本企業の海外事業が影響を受けることとなった。特に2019年度第4四半期から2020年度第1四半期にかけては、世界的に売上高の大幅な減少が生じたが、その後、経済活動とコロナ対策の両立を図る各国政府の政策や中国を牽引役とする需要回復等もあり、第2四半期以降はV字回復を果たし、第3四半期にはほぼ前年同期を上回る水準にまで回復

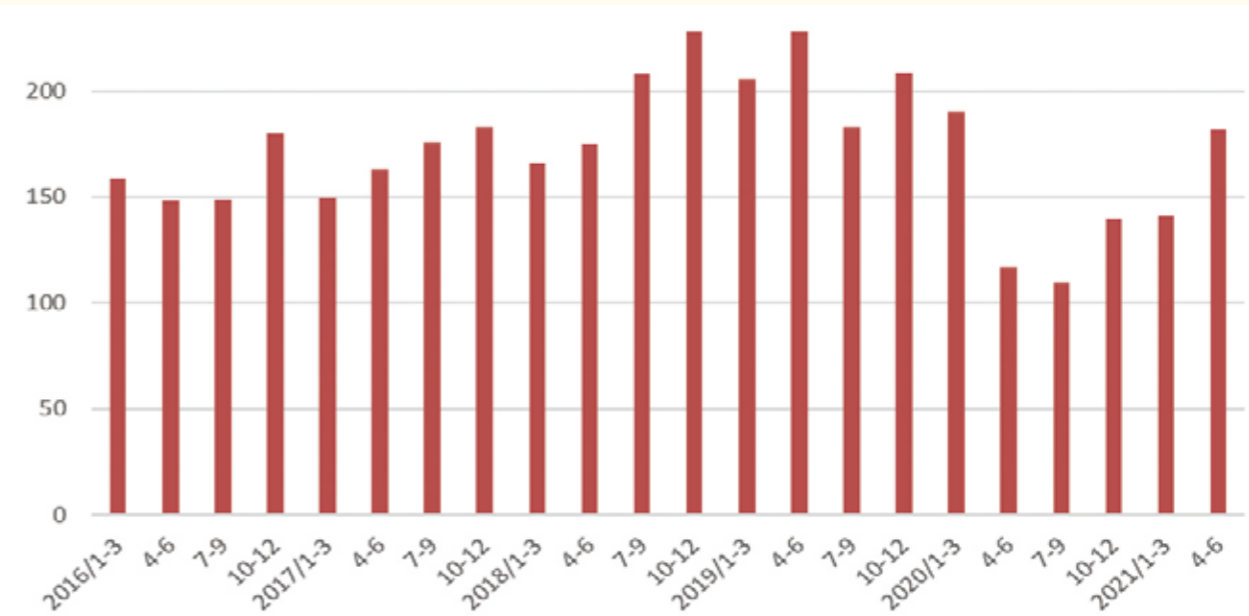
した。設備投資については、元々2019年度後半より鈍化傾向にあったが、コロナ禍が追い打ちをかける形で2020年度第1四半期にかけて大きく落ち込み、回復の兆しはあるものの、未だ本格回復には至っていない。海外M&A（件数）については、2020年度第1～2四半期にかけて落ち込んだが、第3四半期以降は回復基調にある。尤も、回復状況は業種や地域によっても差異があり、国内外共に観光業や旅客輸送、飲食業やエンターテインメント業界等は引き続き苦しい状況が続いていることは言うまでもない。

（図表2）海外現地法人の業種別設備投資額寄与度（前年同期比）



（出所）経済産業省：「海外現地法人四半期調査にみる主要地域（米・中・欧・ASEAN10）における現地法人の状況」（2021年6月25日）

（図表3）日本企業の海外M&A実績（四半期毎、件数）

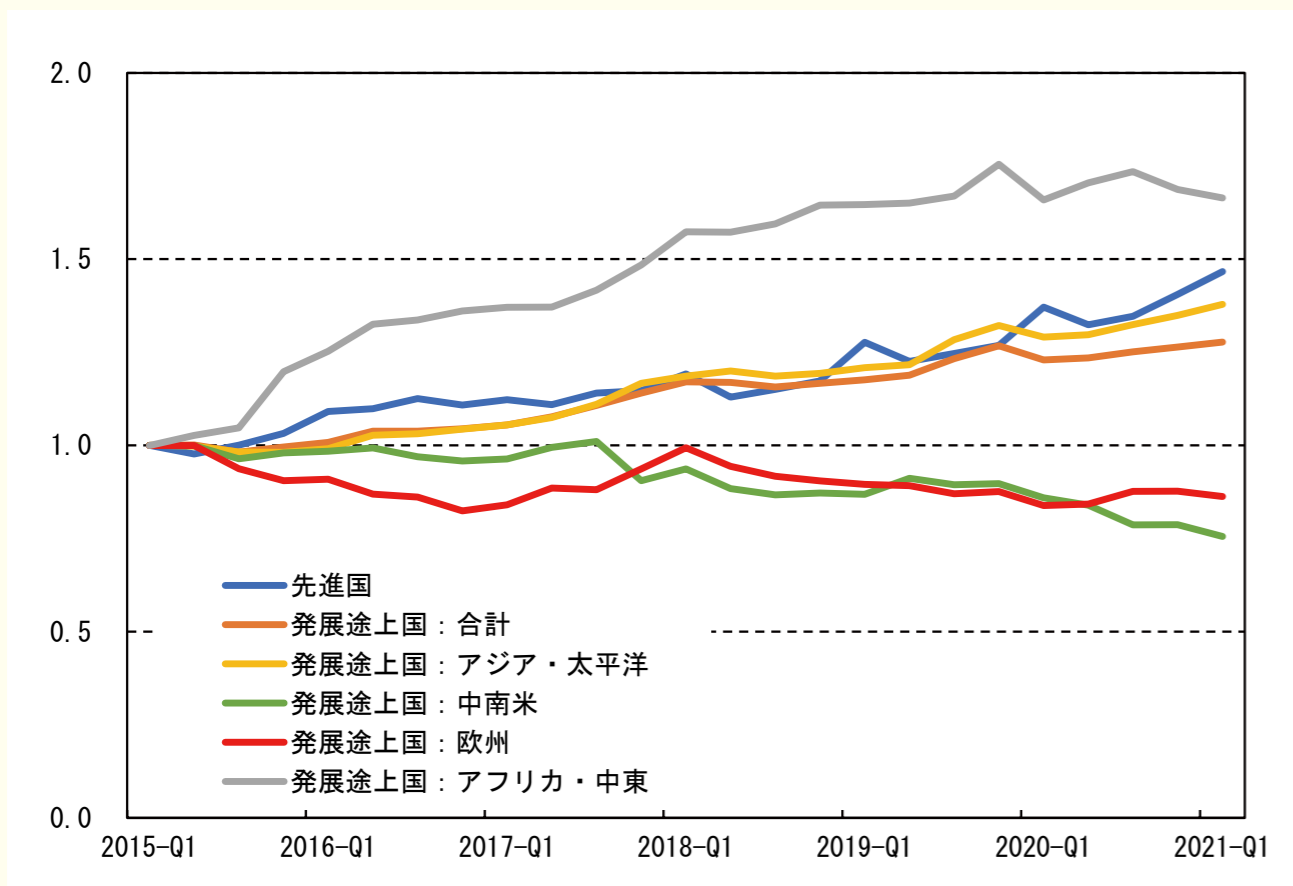


（出所）RECOF M&A DATABASEより作成

■過去の金融危機との対比

今回のコロナ禍は、企業のグローバルな経済活動に広範に影響が及んだという意味では、アジア通貨危機（1997年）やリーマンショック（2008年）との類似点も想起されるが、前者が積極的な資本自由化により流入した短期資本の急速な逃避によって生じた通貨下落に基づく金融危機であり、後者はサブプライムローンに端を発した住宅バブルの崩壊が金融機関の信用不安をもたらし、世界同時不況に至ったのに対し、今回は感染症の拡大により人の移動や接触が制限され、結果的に企業の生産活動や物流面など供給サイドにも大きな影響を及ぼしたという意味では、従来の危機とは一線を画するものとなった。こうした事態を受け、各国政府・中銀は、市場に潤沢な流動性供給を行った他、企業や家計への給付金や税制優遇措置、政府系金融機関を通じた特別融資、ワクチンの確保と国民への接種など、様々な対策を講じおり、国際協力銀行（JBIC）においても、成長投資ファシリティ（新型コロナ危機対応緊急ウィンドウ）を創設するなど、コロナ禍の影響を受けた中堅・中小企業をはじめとする日本企業の海外事業展開を積極的に支援している。

（図表4）邦銀のクロスボーダー与信の地域別推移



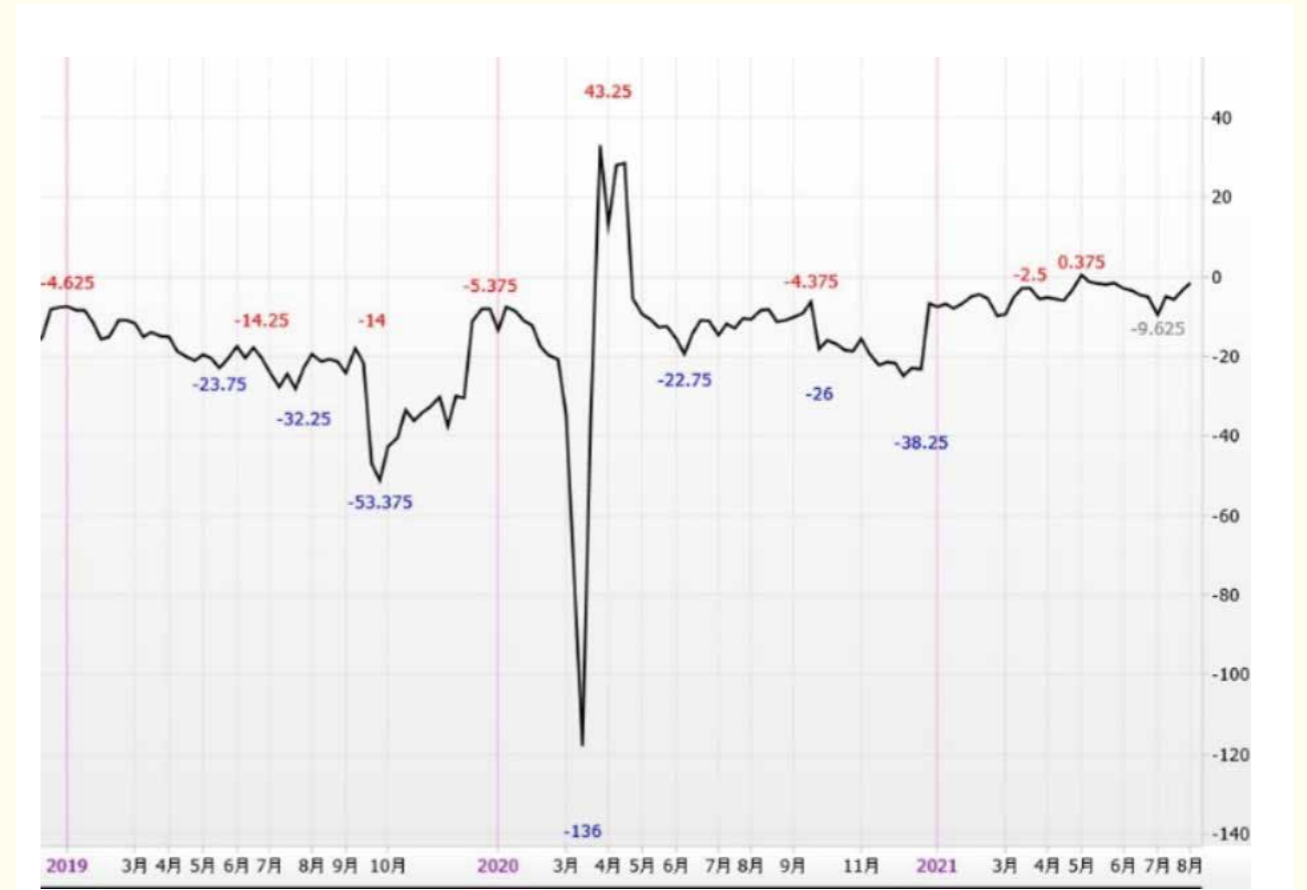
（注）2015年第1四半期を1として指数化。
（出所）日本銀行国際与信統計を基に作成（2021年6月25日）

■コロナ禍における資金需要

一般に海外投資事業においては、国内事業と同様に仕入れ・販売に関するつなぎ資金、現地での人件費や工場・オフィスの賃料、通信・光熱費などの固定費、設備投資やM&A等様々な資金ニーズが生じうるが、今回のコロナ禍においては、設備投資需要が落ち込む中、事業継続に必要な運転資金の確保ニーズが拡大した。このことは、JBICによる2020年度の「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」においても、サプライチェーンの改善に向けた取組みとして、「運転資金の確保・積み増し」を挙げた企業が最も多かった他、2020年度のJBICによる中堅・中小企業の海外投資事業向け融資実績においても、半数近くは長期運転資金ニーズに関するものであったことから伺える。ちなみに法人企業統計調査によると、国内企業においても、2020年度第1~2四半期に短期借入金や現預金が前年同期比二桁の伸びを示しており、コロナ禍での事業環境の不透明感を踏まえ、多くの企業が国内外共に必要な運転資金等の確保を進めていたことが見てとれる。

こうした海外事業展開に必要な資金については、邦銀を中心に積極的な支援が行われており、

（図表5）ドル円・ベースス・スワップ・スプレッド（3か月物）の推移



（出所）時事通信 NX-WEB（2021年8月6日時点）

日本銀行が取り纏めているBIS国際与信統計における邦銀のクロスボーダー与信状況を見ても、2020年を通じて、コロナ禍以前から伸長していたアジア向けや先進国向け与信は引続き増加する一方、アフリカ・中東向けは頭打ち、中南米向けは減少するなどの特徴がみられる。ドル調達困難さを測る指標であるドル円のベースス・スワップ・スプレッド（3か月物）の動きをみると、2020年3月に一時的に▲136bpとワイド化（ドル調達コスト増）したが、各国中銀の協調的なドル資金供給オペなどもあってか、ほどなく落ち着きを取り戻し、足許では0bp近傍から▲10bp辺りで比較的安定的に推移している。また、2020年の日本企業（日系現法含む）による外貨建社債の発行額は、11.2兆円（前年比+2.4兆円）と過去最高を記録しており、邦銀を含む日本企業の積極的な外貨調達姿勢が伺える。なお、JBICによる2020年度の中堅・中小企業の海外投資事業向け融資承諾件数においては、タイ、ベトナム、インドネシア、メキシコ、中国向けで全体の8割弱を占めると共に、通貨別では米ドル建が約半数を占め、他にタイバーツ建や人民元建、インドネシアルピア建や円建等の支援期待が寄せられた。本邦企業のグローバル展開が進む中、今後も海外事業展開にあたっては、外

貨を中心とする資金ニーズが一層増えていくものと思われる。

■今後の展望

以上のように、コロナ禍での日本企業の海外事業展開や資金調達の動向について見てきたが、今後日本企業の海外事業の成否に大きく影響して来るであろう世界経済の回復のカギを握るのは、やはりワクチン接種とその実際の効果如何と思われる。特に先進各国においては、引き続き広範なワクチン接種や財政支援策が続けられているが、多くの新興・開発途上国においては、ワクチン接種の遅れや変異株の出現による感染再拡大への懸念、財政面での制約等も根強く、再度のロックダウンなどによって日系現法のGVCやそのビジネスにも影響を及ぼす可能性もあるところ、引き続き留意が必要と思われる。



《寄稿者》
石川 輝氏
株式会社国際協力銀行（JBIC）
大阪支店次長
京都文教大学総合社会学部
非常勤講師



福岡貿易会事務局では、令和3年3月に帝国データバンクに依頼して福岡都市圏の事業者を対象に、海外展開の意向についてのアンケート調査を実施し、そのうち250社から回答を得ました。以下に、その調査結果の一部をご紹介します。

■ 国際ビジネスの実施状況についてお聞かせください。

選択肢	回答数	割合
現在、実施している	56	22.4%
過去していたが、今はしていない	21	8.4%
今後、実施したい	14	5.6%
現在も過去も実施していない	149	59.6%
不明	10	4.0%
全体	250	100.0%

無回答0件

「現在も過去も実施していない」という回答が、約6割で多数という結果となりました。「現在、実施している」は約2割、「過去していたが、今はしていない」を合せても約3割しかありませんが、地方都市の企業のうちの約3割が国際ビジネスに携わっている、またはその経験があるというのは、実はすごいことなのかもしれません。

■ 国際ビジネスの相手国・地域を教えてください。

※上記設問で「現在、実施している（選択肢1）」を選択した企業のみ回答

選択肢	回答数	割合
中国	35	62.5%
香港	21	37.5%
韓国	16	28.6%
台湾	22	39.3%
ベトナム	14	25.0%
シンガポール	16	28.6%
タイ	15	26.8%
マレーシア	10	17.9%
米国	19	33.9%
フィリピン	7	12.5%
インドネシア	9	16.1%
ミャンマー	4	7.1%
フランス	5	8.9%
イギリス	8	14.3%
ドイツ	8	14.3%
イタリア	8	14.3%
インド	4	7.1%
ブラジル	2	3.6%
カナダ	5	8.9%
ロシア	0	0.0%
その他	9	16.1%
全体	56	

無回答0件

中国、台湾、香港のいわゆる「大中華圏」がトップ3を占め、米国がそれに次ぐ結果となりました。シンガポールやタイ、ベトナムといった東南アジア諸国がその後に続いています。中華圏の市場規模と供給地としての重要性、さらには福岡の地理的特性も反映しているのかも知れません。

■ 今後3年程度の国際ビジネスの展開について教えてください。（単一回答）

選択肢	回答数	割合
現状維持	25	27.5%
事業縮小	3	3.3%
事業拡大	32	35.2%
対象国を拡大	5	5.5%
新規に国際ビジネス開始	4	4.4%
実施予定なし	14	15.4%
その他	3	3.3%
不明	5	5.5%
全体	91	100.0%

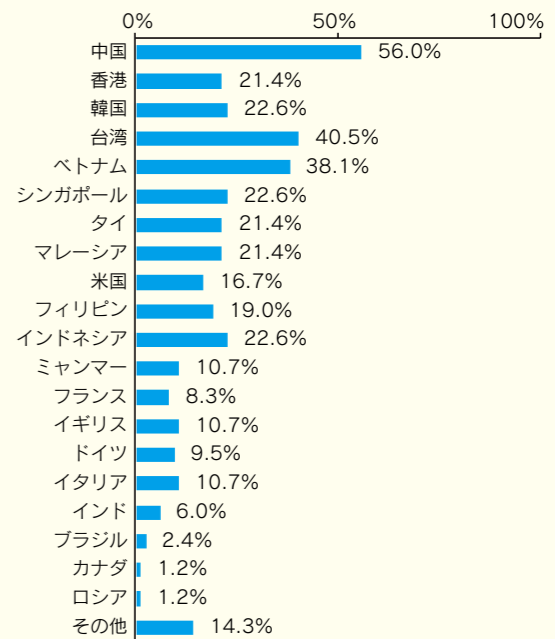
無回答0件

将来的な国内市場の縮小傾向のためか、この設問に回答した企業のうち、今後は「事業拡大」との回答が約1/3を占めました。「現状維持」とした回答も約1/4あり、合わせると約2/3の企業が今後の国際ビジネスの展開に前向きなようです。

■ 今後、自社にとって重要性が高まると考えている国・地域を教えてください。（複数回答可）

選択肢	回答数	割合
中国	47	56.0%
香港	18	21.4%
韓国	19	22.6%
台湾	34	40.5%
ベトナム	32	38.1%
シンガポール	19	22.6%
タイ	18	21.4%
マレーシア	18	21.4%
米国	14	16.7%
フィリピン	16	19.0%
インドネシア	19	22.6%
ミャンマー	9	10.7%
フランス	7	8.3%
イギリス	9	10.7%
ドイツ	8	9.5%
イタリア	9	10.7%
インド	5	6.0%
ブラジル	2	2.4%
カナダ	1	1.2%
ロシア	1	1.2%
その他	12	14.3%
全体	84	

無回答7件



現在の国際ビジネス相手国と同様に、今後、重要性が高まると考えている国についても、やはり中国・台湾がトップ2となりました。しかしその次は、香港でも米国でもシンガポールでもなく、第3位にベトナムが入りました。中華圏の重要性は揺るがないうとしても、米国やシンガポール・タイを差し置いて第3位に入ってくるということは、それだけ多くの企業がベトナムの将来性に注目している証拠と言えそうです。

■ 国際ビジネスを行う上での課題を教えてください。（複数回答可）

選択肢	回答数	割合
現地ニーズの把握、情報収集	45	50.6%
現地法制度	41	46.1%
現地企業との取引条件・商習慣	47	52.8%
ビジネスパートナーの確保	48	53.9%
商材の品質確保	25	28.1%
輸出入時の検疫、通関、禁輸措置、書類手続き等	32	36.0%
現地向け商品の企画・精算・供給体制の構築	15	16.9%
国際ビジネスに精通した人材の確保	21	23.6%
外国語が堪能な人材の確保	23	25.8%
資金調達	16	18.0%
輸送ルート（空路・航路）の利便性	21	23.6%
サプライチェーンの確保	6	6.7%
国際ビジネスのオンライン化（オンライン商談等）への対応	8	9.0%
特に課題はない	2	2.2%
その他	5	5.6%
不明	2	2.2%
全体	89	

無回答2件

課題のトップは「ビジネスパートナーの確保」でしたが、その次からの3項目は、人材でも資金でもなく、いずれも相手国側の国内事情に関する情報でした。昨今のコロナ禍による渡航自粛のため、なかなか現地に飛んで行けないという特殊事情も加わってはいるかも知れませんが、やはり国際ビジネスにおける現地情報の重要性を改めて示しているのではないのでしょうか。

福岡貿易会 セミナー開催報告

令和3年度 新人・新任者向け貿易研修会（オンライン開催）

<日 時> 令和3年5月12日（水）・13日（木）9：30～16：30
 <講 師> 中矢 一虎氏（国際法務(株) 代表取締役）
 <内 容> 貿易実務入門：初めて学ぶ貿易実務の基礎
 貿易実務知識と海外営業入門：
 モノを売れるようにするための海外営業



参加者のことば

- 初心者がどこでつまづくのか把握された上での説明で、重要なポイントがよく理解できた。理論と実務上の差など市販のテキストでは学ぶことができない内容だった。
- 海外貿易事業は外国人社員に任せきりで、全くの門外漢だったため、語句の意味はもちろんのこと海外貿易に携わる上での基本的な姿勢が身についたように思います。

通関手続き入門セミナー（オンライン開催）

<日 時> 令和3年6月2日（水）14：00～16：30
 <内 容> 第1部「税関と輸出入通関の流れ」
 田中 尚子氏（門司税関博多税関支署 統括審査官）
 第2部「関税品目分類について」
 中村 治氏（門司税関業務部 首席関税鑑査官）



参加者のことば

- 関税率表の解釈を詳しく知る機会がなくて困っていた。
- 社内でもHSコードに関する質問が多々あり、受講してよかった。

初心者のための貿易ビジネス英文Eメール（オンライン開催）

<日 時> 令和3年6月17日・24日（木）13：30～16：30
 <講 師> 峯 愛氏（みね事務所 代表）
 <内 容> 英文ビジネスEメールの基礎知識、貿易取引のシーン別Eメール

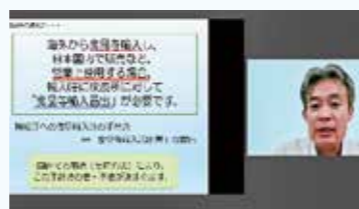


参加者のことば

- 例文などが非常に基本的かつ汎用性があったので良かったです。また峯先生の説明が本当に素晴らしく何より良かったです。
- 今更聞けない基礎的な事から、ちょっとした応用まですぐに使える内容で、とても有意義でした。頂いたテキストは大事に活用していきたいです。

食品輸入手続き入門セミナー（オンライン開催）

<日 時> 令和3年7月23日（水）14：00～15：30
 <講 師> 土井 良一氏（福岡検疫所 食品監視課輸入食品相談室長）
 <内 容> 食品衛生法に基づく輸入手続きについて



参加者のことば

- 植防、動検にも触れて頂き、食品との相違が掴めた。また用途分類で食品届適用、不要という範囲も幅広く知ることが出来た。
- 項目一つ一つの解説が非常に具体的で輸入時の検疫のポイントへの理解が深まった。

動植物検疫セミナー（オンライン開催）

<日 時> 令和3年7月7日（水）14：00～15：30
 <内 容> 第1部「植物輸出入の手続きについて」
 講師：梅本 広寿氏（門司植物防疫所福岡支所 次席植物検疫官）
 第2部「畜産物輸出入の手続きについて」
 講師：林 奈央子氏（動物検疫所門司支所博多出張所 主任検疫官）

参加者のことば

- 現場でどのような作業が行われているか映像で紹介があり、植物検疫のポイントと、どこに何を聞けばよいか分かって有益だった。
- 動物検疫での対象物が幅広い事、検査の流れなど基本的な事を知る事ができた。資料にリンクが付いており、今後取引を進めるうえでこの資料を確認しながら進められるので有難いです。



初めての海外販売戦略・準備編（オンライン開催）

<日 時> 令和3年7月15日（木）14：00～15：00
 <講 師> 石川 ゆき氏（坂田貿易支援事務所 代表）
 <内 容> 初めて輸出を考えた時に必ずやるべき4つの準備

参加者のことば

- 目的を明確にすることがいかに大切なのか感じることができた。海外の展示会出展の際の心構えになった。
- 初心者が陥りやすい問題点、課題などを具体的な例を挙げての説明があり、経営者、管理者、実務者など立場の違った人がみても理解できる内容だった。



<夜間語学講座>

2年目のビジネス中国語会話（前期）オンライン開催

<日 時> 令和3年4月14日～8月4日 毎週水曜日 19：30～21：00 全15回
 <会 場> オンライン開催（ZOOMミーティング）
 <講 師> 蔣 晶氏（北京・ニーハオ中国語センター 代表）

参加者のことば

- オンライン講座の為、海外からでも受講できた。一緒に受講される方々もモチベーションが高く和気あいあいとした雰囲気楽しく学べて大満足です。



ビジネス中国語会話中級編（前期）

<日 時> 令和2年5月12日～8月25日 毎週水曜日 19：00～20：00 全15回
 <会 場> 福岡貿易会事務室
 <講 師> 李 岩氏（中国語教室一語学EIWA 代表）

参加者のことば

- 会話がメインの為発音する機会が沢山あり、また、李先生の発音のスピードがこれまでより早くなりリスニング力も鍛えられ、とても良かった。



ビジネス英会話講座入門編

<日 時> 令和3年5月6日～7月1日 毎週水曜日 19：00～20：00 全8回
 <会 場> 福岡貿易会事務室
 <講 師> Mr. Anthony Seymour

参加者のことば

- 英語を実際に話す機会が少ないので良い訓練になりました。
- 緊急事態宣言の中、いろいろと工夫をしていただき有難うございました。





事務所内で無光触媒による抗菌コーティングを実施

昨年来、新型コロナウイルスの猛威にさらされ、その影響はとどまるところを知らないかのような勢いで世界中に拡散しており、日本でも現在「第5波」に見舞われている状況です。ワクチン接種や治療薬の開発も進んでいるようですが、一方で東京・大阪などの大都市圏では、感染者数の増加に病床数が追いつかず自宅療養者が過去最多となるなど、医療の逼迫が現実のものとなり、また変異型ウイルスが次々と発見されるなど、今後についてはまだまだ予断を許さない状況です。

福岡県下でも、昨年春から現在まで5回の感染の波を経験していますが、今回の「第5波」はそれまでとは比べ物にならないほどの感染者数を記録していて、一日最大感染者数が100人にも届かなかった「第1波」との余りの落差に愕然としてしまいます。

そのような中で、当会事務局においても手洗い・消毒の励行や換気の徹底といった通常の感染症対策だけでは不十分との認識から、当会の会員である(株)トレンドアイムの生野社長にお願いし、光を必要とせず24時間365日抗菌を行う「無光触媒」による抗菌コーティングを施工しました。

以前から、光を照射して光化学反応で抗菌効果を発揮する「光触媒」は知られていたのですが、夜間や閉所時間などはその効果は期待できません。その点、「無光触媒」は光の照射が必要なく暗闇でも抗菌効果が発揮され、新型コロナウイルスのみならずその他のウイルスや雑菌、臭気にも効果があり、しかもそれが5年間継続するという事です。

施工には噴霧器が使用されましたが、機械類のカバーや書籍類の退避も必要なく、事務所中をおよそ2時間の間、噴霧していました。施工後2日間は薬剤硬化のための時間が必要だとのことでしたので、金曜日の夕方に施工をお願いし、土日で硬化させることにしました。月曜日に出勤してみると、依然と何ら変わらず職務が可能で、PC等の機械類も書籍等の紙類も何一つ違和感を感じられませんでした。

これまで通りの感染症対策も継続しますが、会員の皆さまに安心してお越しいただけるような環境づくりを、今後とも進めてまいります。



(出所)福岡県HPより抜粋



事務所内での施工の様子

坂田貿易支援事務所

代表者：石川 ゆき
所在地：福岡市博多区博多駅前二丁目19番17号
トーカン博多第5ビル312
TEL・FAX：092-518-0687
MAIL：info@sakabou.com
URL：https://sakabou.com
主要業務：
・貿易実務代行業務（アウトソーシング）
・貿易コンサルティング業務（貿易アドバイス）
・社員教育業務（社内勉強会、貿易実務講座等の実施）
・貿易業務（商社としての輸出入）

当社の特色：

AIBA (旧JETRO) 認定貿易アドバイザーとして、主に中小企業の皆様の輸出入をうまく進めるための様々なサポートを行っています。直接貿易を行いたいが社内に貿易人材がいない、EPAを活用したいがやり方がわからない等のお悩みに対し、アウトソーシングでの実務代行や業務中お好きなツールでいつでもご相談いただける貿易アドバイスなどでお客様の輸出入体制を全面バックアップいたします。
明朋会計でホームページにも料金一覧を載せておりますので、ご興味があればぜひ一度覗いてみて下さい。



油機エンジニアリング株式会社

代表者：代表取締役 牧田 尚起
所在地：福岡県太宰府市大字北谷1096番地8
TEL：092-920-5501 FAX：092-920-5502
MAIL：yukieng@fsinet.or.jp
URL：http://www.yukieng.co.jp/
主要業務：
・建設機械アタッチメントのレンタル・修理・販売
・人材紹介業
・登録支援機関（特定技能者）



当社の特色：

・従来からある建設機械の一般的な修理・整備に加え、改造をも含めた、より使いやすく作業性の高い、付加価値のあるサービスを建設業界に提供したいという思いから、1995年に創業。
・長年にわたり培ってきた外国人材活用のノウハウを活かし、外国人材の活用を検討する企業様に対し、雇用する側・される側双方の立場を十分理解した上でベストなご提案を致します。大手人材会社にはない小回りの利いたサービス対応は我々の使命です。

株式会社トレンドアイム

代表者：代表取締役社長 生野 良一
所在地：福岡市南区大橋2丁目2-1 マルイビル105
TEL：092-552-4045 FAX：092-551-0253
MAIL：info@trendyaim.com
URL：http://www.trendyaim.com
主要業務：
・健康寝具・健康肌着卸小売り
・健康食品・化粧品の卸小売り
感染症対策商材として、
・可動式クリアパーテーション
・無光触媒エコキメラの施工



当社の特色：

弊社では美容・健康関連の商材を代理店形式で全国約800店の代理店様へ展開しています。また、その経験から積み重ねたノウハウを基に、販売不振の企業様のコンサルティングも行っていきます。
昨年より新型コロナウイルス・ノロウイルス・O-157などを含む感染症に対する抗ウイルス・抗菌施工の無光触媒事業も始めました。ホテルや幼稚園、企業オフィスなど様々な所でご採用いただいています。
今年は海外貿易にも取り組むため福岡貿易会へ入会しました。



株式会社テノ ホールディングス

代表者：代表取締役社長 池内 比呂子
所在地：福岡県福岡市博多区上呉服町10番10号
呉服町ビジネスセンター 5F
TEL：092-263-3550 FAX：092-263-3557
MAIL：ir@teno-holdings.com
URL：https://www.teno.co.jp/
主要業務：
・公的保育事業（認可保育所、小規模認可保育所の運営）
・受託保育事業（院内・事業所内保育所、学童保育所、わいわい広場の受託運営）
・その他（人材派遣・紹介、ハウスサービス、ベビーシッターサービス、テノスクール（tenoSCHOOL）、直営認可外保育施設・小規模認可保育所（事業所内保育事業）・介護施設の運営等

当社の特色：

当社は、女性のライフステージ支援を目的として、1999年に現代取締役社長池内比呂子が創業し、ベビーシッター・ハウスサービスの提供を行ったことに始まります。その後、保育サービスに対する様々な需要が高まってきたことを契機に、病院内・企業内保育所の受託運営、認可保育所の開設等新規ビジネスを次々に立ち上げ事業を拡大してまいりました。
社名の「テノ。」には、「もっと愛情を・・・もっと安心を・・・「手の」ぬくもりまでも伝えたい」という熱い想いを込めております。



株式会社ミズ

代表者：代表取締役 溝上 泰興
所在地：佐賀県佐賀市水ヶ江1-1-11
TEL：0952-22-7974 FAX：0952-22-7950
MAIL：mizkk@miz-pharmacy.co.jp
URL：https://www.miz-pharmacy.co.jp/
主要業務：
・小売業
調剤薬局、ドラッグストア、化粧品店、漢方相談薬局、介護福祉事業を展開しております。



当社の特色：

佐賀県を中心に、1910年の創業以来、時代の変遷に合わせて製薬、医薬品卸、薬局と業態を変え、現在は調剤薬局、コンビニドラッグストア、化粧品専門店、漢方相談薬局、スマートシニアコミュニティ（高齢者複合施設）社会のニーズに合わせた新しいサービスの提供を行っています。
私たちが持つ専門知識、技術、経験をもとに、お客様、医療関係者、介護関係者、お取引先の皆様にとって必要とされる企業でありたいと願っています。そして、「喜ばれることを喜びに」をモットーに幸せな人づくりに努力します。今般のご縁に感謝し、多くの方と情報を共有し学ばせていただきます。

福岡貿易会 新事務局長就任ご挨拶



事務局長

ふちがみ せいじ
瀬上 誠司

今年の4月1日に福岡貿易会事務局長に着任しました瀬上と申します。前職は福岡市水道局で、料金収入の計算などを担当していたのですが、遙か20年ほど前には福岡市国際経済課に在籍していたことがありまして、在京の国際機関に出向し貿易振興業務に携わっていました。

前任の森氏は、昨今のコロナ危機の大波を、ICTを駆使しながら見事に乗り切ってみせた功労者ですが、その後を引き継ぐこととなり、改めて身が引き締まる思いです。

まだまだ収束が見通せないこの未曾有の災禍をくぐり抜け、会員各位のご協力を賜りながら、この福岡貿易会をコロナ以前に勝るとも劣らないものにしていきたいと考えております。

久方振りの貿易関連業務でもあり、往時の記憶やわずかばかりの知識と経験を総動員しつつ、少しでも福岡貿易会のお役に立てますよう、非力非才の身ながら精一杯努力してまいりますので、会員各位におかれましては、ご指導ご鞭撻のほど何とぞよろしくお願い申し上げます。

(瀬上事務局長略歴)

1969年10月9日生まれ
1988年3月福岡県立福岡高校卒業
1990年3月東京理科大学理学部中退
1993年3月横浜国立大学経営学部単位取得中退
1995年3月大阪市立大学大学院経済学研究科修士課程修了
同年4月福岡市役所入庁、福祉事務所ケースワーカー、経済振興局国際経済課、
監査事務局、㈱ジェイコム福岡出向、こども未来局こども家庭課、財政局総務資金課、
㈱福岡コンベンションセンター、水道局経営企画課及び営業企画課にて勤務
2021年4月(公社)福岡貿易会事務局長に着任

福岡貿易会からのお知らせ

今後開催予定のセミナー

※予定につき変更の場合があります。会員以外の方の受講も可能です。

○ 貿易実務講座入門編

【日 時】 令和3年10月13日(水) 9:30～16:00
【会 場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講 師】 国際法務(株) 代表取締役 中矢 一虎氏
【受講料】 福岡貿易会会員：¥5,000 / 一般：¥10,000

○ 貿易実務に役立つ通関知識基礎講座

【日 時】 令和3年10月14日(火) 9:30～16:00
【会 場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講 師】 国際法務(株) 代表取締役 中矢 一虎氏
【受講料】 福岡貿易会会員：¥5,000 / 一般：¥10,000

○ サイバーセキュリティセミナー

【日 時】 令和3年10月28日(木) 14:00～
【会 場】 オンラインセミナー(Teams)
【講 師】 福岡県警察サイバー犯罪対策課
九州大学 情報基盤研究開発センター
TMI総合法律事務所
(株)クロスポイントソリューション
三井物産セキュアディレクション(株)
【受講料】 無料

○ 食品輸入実務者向けセミナー

【日 時】 令和3年11月17日(水) 14:00～16:00
【会 場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講 師】 福岡検疫所食品監視課 輸入食品相談室長 土井 良一氏
(一財)食品環境検査協会福岡事業所 所長 但馬 吉保氏
【受講料】 無料

<夜間講座>

○ 2年目のビジネス中国語会話(後期) 途中参加大歓迎

【日 時】 令和3年9月1日～12月15日 全15回
毎週水曜日 19:30～21:00
【会 場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【対 象】 中国語学習歴2年程度の方
【講 師】 北京・ニーハオ中国語センター 代表 蔣 晶氏
【受講料】 福岡貿易会会員：¥26,000 / 一般：¥39,000

○ ビジネス中国語会話中級編(後期)

【日 時】 令和3年10月13日～令和4年2月16日 全15回
毎週水曜日 19:15～20:45
【会 場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【対 象】 中国語学習歴5年ほどの方
【講 師】 中国語教室-語学EIWA 代表 李 岩氏
【受講料】 福岡貿易会会員：¥29,000 / 一般：¥43,000

●発行/ 公益社団法人福岡貿易会
☎812-0011 福岡市博多区博多駅前二丁目9番28号7階
☎ 092 (452) 0707 FAX 092 (452) 0700
●発行日/令和3年9月30日 ●印刷/㈱西日本高速印刷

