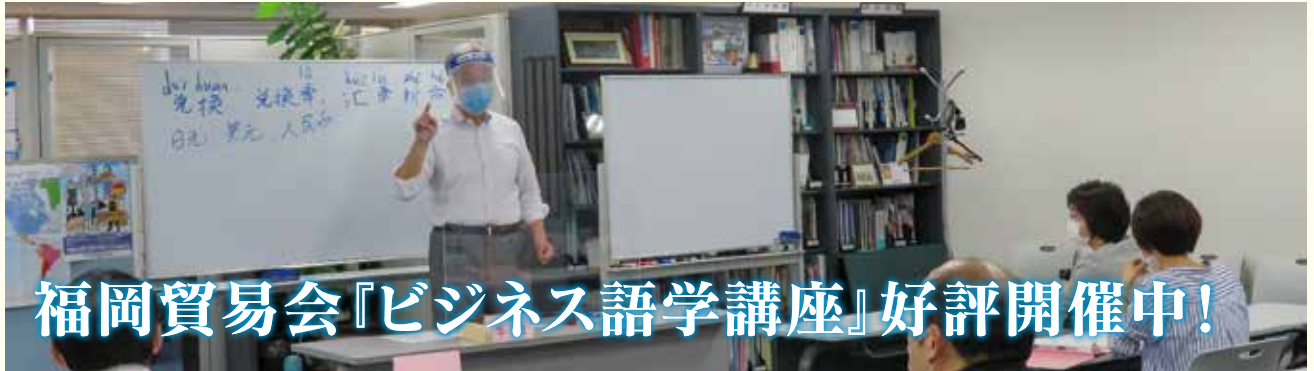




福岡貿易会情報誌 福賀ニュース



福岡貿易会『ビジネス語学講座』好評開催中!

福岡貿易会では、海外ビジネスに携わる方々の語学スキルアップ講座を毎年開催しています。令和2年度は新型コロナウイルスの影響で例年に比べて開催時期が遅れましたが、現在ビジネス英会話講座とビジネス中国語会話講座、そしてオンライン・ビジネス中国語会話講座の3コースを開催しています。

海外のビジネスパーソンとの初対面の挨拶から商品紹介、価格交渉やクレームの表現などビジネスでの様々な場面を想定し、ネイティブの講師によるわかりやすい説明と受講者同士で会話練習を繰り返すことで聞き取る力と話す力のレベルアップにつながるこの講座。ビジネス上のマナーや習慣もあわせて学べ、受講者同士の業種を超えた交流の幅も広がることで、好評を頂いています。

また安心して受講いただけるように、入室時の消毒やサーマルカメラによる検温、飛沫飛散防止の亚克力パネルの設置、講師はフェイスシールド着用、そして少人数開催で密にならないよう感染症対策にも心がけながら実施しています。今後も会話レベルや内容を変えながら通年開催していきますので、社員またはご自身のスキルアップにぜひお役立て下さい。皆様のご参加をお待ちしています。

◆令和2年度実施状況・開催予定

| 実施時期 | コース | 講師 |
|----------------------------|--|---|
| 6/25 ~ 9/24 毎週木曜 / 12回 | ビジネス英会話 / 初級編 | Seymour English Academy 代表 Mr. Anthony Seymour |
| 6/24 ~ 10/21 毎週水曜 / 17回 | ゼロから始めるビジネス中国語会話 (前期) ※オンライン開催 (随時参加者募集中) | 北京・ニーハオ中国語センター 代表 蔣晶氏 |
| 7/1 ~ 10/28 毎週水曜 / 17回 | ビジネス中国語会話 / 実践編 (前期) | 中国語教室-語学 EIWA 代表 李岩氏 |
| 開催予定 (10月頃~) | ビジネス英会話 / 中級編 | Seymour English Academy 代表 Mr. Anthony Seymour |
| 開催予定 (11月頃~) | ゼロから始めるビジネス中国語会話 (後期) ※オンライン開催 | 北京・ニーハオ中国語センター 代表 蔣晶氏 |
| 開催予定 (R3.1月~) | ビジネス中国語会話 / 実践編 (後期) | 中国語教室-語学 EIWA 代表 李岩氏 |



ビジネス英会話 Seymour先生



ビジネス中国語会話 李岩先生



オンライン中国語会話 蔣晶先生

特別寄稿①

～コロナ禍における現地事情—中国北京から～

三井物産(株) 専務執行役員 東アジア総代表 小野 元生



本年4月中旬、北京市内のスーパー、防護服を着用してドリアンを販売する店員達

中国におけるコロナ防疫状況

コロナ終息が近づいていた6月中旬、北京の新発地食品卸売市場を感染源とする第二波クラスター発生は想定外であった。欧州産サーモンが原因と言われ、日本食レストランから刺身が消えた。北京を出るのには全員にPCR陰性証明書が求められる。政府は外国人の入国禁止の水際対策を継続し、徹底的な防疫体制を整備しつつ、同時に経済活動を加速化させるべく、経済貢献のある外国人には例外的に特別VISA発給を行う等、安全対策と経済復興の絶妙なバランス感を発揮している。

中国経済の現況と見通し

1月23日の武漢封鎖の報は、瞬く間に中国全体を恐怖に陥れた。1月29日に旧正月休暇先から戻った私は、ゴーストタウンの様になっている北京に心が凍り付いた。各地方政府による住民・企業の活動制限は一週間前後で全土に拡大。流行がピークを迎えた2月初中旬には、中国経済は完全に麻痺状態に陥った。その後の強力な防疫措置により、流行は急速に縮小。3月中旬には全国の工業企業（除く湖北省）の平均操業再開率が95%を超える等、生産は急速に回復。その後は、投資・消費も回復基調が続いている。

中国の経済活動の全体的な規模が、コロナ前に近い水準まで戻っているのは驚愕に値すると言って良い。5月の鉱工業生産額は前年同月比+4.4%、小売売上（飲食含む）は同▲2.8%。飲食は二ケタ減が続いているが、モノの販売はほぼ前年水準ま

で回復。5月の新車販売は同+14.5%の219万台。スポーツ・レジャー用品と化粧品の売上も二ケタ伸びており、中国の消費者が外出したり、人に会う機会の増加を示している。投資は、不動産投資は▲0.3%と回復が早い。住宅販売も好調で、ローン金利引き下げ効果もあるが、安全資産としての住宅人気の強さがコロナショック下でも示された。貿易は1-5月累計で輸出が▲7.7%、輸入が▲8.2%。輸出は半導体や“コロナ特需”に沸くパソコン、マスクなどの一部製品を除き低迷。輸入減は原油・天然ガス価格の下落の影響が大きい。対外直接投資は1-5月累計で前年同期比▲5.3%の422億ドル、外資の対中投資は同▲6.2%の512億ドルで、減少しつつも底堅い。中国政府は「コロナ禍により外資の中国離れが進む」との観測を否定、更なる市場開放と内需振興を呼び水とする外資誘致の拡大に自信を示している。

2カ月半遅れで5月22日に開幕した全人代では、先行き不透明感からGDP政府成長目標は示されず、防疫と雇用の安定化に注力しながら、5GやEVインフラ向け投資の拡大や、各種の消費刺激政策（自動車購入補助等）を通じた景気刺激策が発表された。1-3月期に▲6.8%と歴史的な減速となったGDPであるが、今年通年の成長率は+2%内外となり、来年の反発を待つことになるかと期待している。

コロナ流行下での企業の対応

この5か月間「未知の恐怖」に直面し、社会活動制限を強いられた国民と企業は、意識と行動様

式を改めた。ベースにあるのは感染防止の為の「非接触志向」の高まりであり、ECに代表される「在宅経済」の伸長や、企業による在宅勤務の導入、デジタルマーケティングの強化等に繋がった。コロナは、もともとビジネスのデジタル化が進んでいた中国でも、その時計の針を更に進めたと言える。

コロナ流行下の小売業界で売上を伸ばしたのが、アリババ傘下の生鮮ECスーパーの盒馬鮮生だ。同社はコロナの影響で事業継続が難しくなったパパママストア跡地へのミニ店舗の展開を加速させている。一方、配送業界では、大手の順風やアリババ系の菜鳥が団地へのスマートロッカーの導入を進め、消費者の非接触志向と配送員の安全確保の両方のニーズに応えながら「ラスト1マイル」の配送効率を向上させた。オンライン医療サービスは病院での二次感染防止、医療資源配分の最適化等の観点からコロナ下で注目を集め、一部のサービスが公的医療保険の適用対象になった。最初の保険適用例になったのは平安好医生が運営するインターネット病院であり、4月1日以降、湖北省の住民が同サービスを利用する際には、国の医療保険が使えるようになっている。国家医療保障局は19年9月の時点でネット医療サービスを公的医療保険の適用対象とする方針を発表。他にも、教育や住宅、企業・オフィス向けサービスなど、幅広い業界で「コロナ対応」のマーケティングやビジネスモデルが広がっている。

米中の政治的、貿易摩擦的な衝突とその行方

中国は、対米調達を大幅に増やす貿易交渉「第1段階」合意を履行するとしているが、実態は低迷。米国は「パンデミック＝中国の責任」や「香港国家安全法」を巡って批判と圧力を強めており、同盟国やG7も対中包囲網に巻き込もうとしている。少なくとも11月の大統領選までは膠着状況が続くであろう。パンデミック下で悪化した米中摩擦や各国の中国批判の根底には、情報統制などの中国の体制に対する不信感があり、摩擦は継続するであろう。ただし、個別の企業の活動を各国政府が止めることには限界があり、気候変動や海洋汚染、感染症の問題等、世界には「中国抜き」では対応し切れない問題が多く、また、復活の早い中国経済の規模感、存在感は際立っており、“パーフェクトデカップリング”が起こることは考え難い。

中国日本商会を中心とした民間外交

マスク不足で困っていた2月、医療関係日本NPO法人AMDAより中国日本商会・北京日本人倶楽部に対しマスク寄贈の申入れがあり、個人、北京の日本人が利用する主な医療機関、北京日本人学校及び天津日本人会に17,000枚のマスクを配布、非常に有難かった。その後コロナがグローバル問題化する中で、今度は逆に日本でマスク等の医療物資が不足する事態となり、在中国の日本人コミュニティからの日本を支援したいとの声を受け、中国日本商会・北京日本人倶楽部がリードする形で個人・法人からの寄付を募り、東京都病院経営本部はじめ、自治体・医療機関等へ医療物資を提供。闘う現場の一助となれたのではと思っている。中国では対日感情が好転深化し「山川異域、風月同天」（山河は異なれど同じ月を見、風を感じる）が流行語となった。

コロナ禍で進む働き方改革

リモートワークが日常化される中、一足早く新型コロナウイルスの影響から脱した中国では、DXによる働き方改革が進捗。デジタル産業を代表するアリババ、テンセント等は、ビデオ会議ソフトを無料で展開、足下で1,800万社超、3億人以上の中国リモートワーカーを支えている。グローバルに事業活動を展開している当社においても、顧客・パートナーとのコミュニケーションにTeams、Zoom、BJなどのテレビ会議システムを最大限活用している。今やDXは成長の源泉である。感染症対策として在宅勤務の浸透も進んでいるが、追求すべきはチームワークとリモートワークを融合したNew Normalに最適な「新しい働き方」の実現である。

本年2月に、5年以上の歳月を経て、大手町の三井物産新社屋が竣工した。フリーアドレスを取り入れ、多岐にわたる部門の枠を超えて、多様な「個」が集まりやすい「キャンプ」と呼ばれるリースペースが配され、さまざまなアイデアが沸き上がる仕掛けが随所に施されている。東京にお越しの際は是非お立ち寄りいただきたい。



《寄稿者》

小野 元生 氏
三井物産(株)専務執行役員
東アジア総代表
2019年度中国日本商会会長

特別寄稿②

～コロナ禍のタイで感じたこと～

パーソネル・コンサルタント 代表取締役社長 小田原 靖



タイ最大手の日系人材紹介会社、パーソネルコンサルタント社

新型コロナウイルスの世界的蔓延は、タイにおけるビジネスにも色濃く影を落としています。日本や欧米諸国に比べ、政治や経済、社会の各種インフラ面でお成長局面にあるタイではありますが、これまでさまざまな困難や危機に直面した時でも、その都度、事業の再編や新たな展開・選択を模索しうる余地は残されてきました。

例えば、2011年後半にタイ中部を襲った未曾有の大洪水。工業団地が立ち並ぶアユタヤ県一帯は数メートルの冠水となり、自動車などの工場は軒並み水没。タイの製造業は壊滅的な被害に遭ったものと当時思われました。

ところが、どうでしょう。バンコク東方のやや高台に位置するチョンブリ県、ラヨン県で洪水被害がないことが分かると、企業は次々とそうした地に移転。新たな分散工場を建設するなど事業を再開していきました。水の引いたアユタヤ近郊でも、周囲をコンクリート製の高い防水壁で覆うなど見事な復活を遂げるまでとなったのです。

2010年代以降、繰り返された政治混乱においても同様でした。バンコク中心部の商業地や金融街がデモ隊等により占拠され、機能不全に陥ったとしても、東方の工業団地や貿易港は健在でした。自動車部品などの輸出入に与える影響は限定的で済みました。ここでも、タイ経済の懐の深さを見せつけました。

しかしながら、目に見えないコロナ禍に見舞われた今回は、八方塞がりと言っても過言ではない状況が続いています。事業の避難先がない。方向性を改め新たに攻めに転じようにも、その選択肢すらありません。タイで事業を起こして27年。このような事態は経験したことがありません。手探りの状態が数ヶ月も続いています。

タイでは3月26日に政府による非常事態宣言が発令され、人が密集する商業地などで施設の閉鎖が命

じられました。人材紹介業を主力とする当社はその指定業種ではありませんでしたが、求人登録にお見えになる利用者や従業員らの健康と安全を考え、直ちにオンライン業務に切り替えました。求職のための登録から仕事の紹介までにかかる面接は全てオンラインで、当社スタッフの約80%も在宅勤務（テレワーク）となりました。

このころ、日本からの企業進出や出張はほぼなくなり、求人数も例年の2割～3割にまで落ち込みました。それでも、わずかに残った求人についてオンライン面接を重ねていったのですが、企業側が実施する最終面接ができない状況に陥ります。担当者も求職者もウイルスへの感染を恐れて、面接そのものが数ヶ月先まで延期されたり、せっかく組んだ予定も流れてしまうのです。

このため、当社の売上高も感染が深刻化して以降、下降を続け、4月単月ではコロナ禍以前に比べ7割～8割減の大幅な落ち込みとなりました。ここまでの激しい下落はかつて経験したことがありません。2008～09年のリーマンショック時でも、これほどの売上減とはなりません。

人材紹介以外の関連部門でも同様でした。レンタルオフィス事業は3月以降は入居のキャンセルや延期が相次ぎ、現在は空室が目立ちます。月20回はあったセミナー事業も3月以降の開催目途が立たず、5月になってわずかにオンライン開催を始めたばかりです。翻訳事業はそもそも在宅勤務であったため横ばいで推移しているものの、通訳事業は日本からの出張者や商談会・展示会などの開催がなくなったことから開店休業の状態です。

平均して月1500人はあった求人者の来場が一気にゼロに近づいたという現実、当社にビジネスのあり方についての再考を突きつけてきました。タイ人スタッフ、日本人スタッフによる二度の面接を経て

企業に最良の人材を紹介していくという当社のビジネススタイルは、フェース・トゥー・フェース、アナログ的手法の極致として完成されていたはずでした。これを当社は最大の武器とし、顧客からの信頼へと換えてきたつもりでおりました。

ところが、コロナ禍にあってはそれができない。許されない。強みが、強みでなくなったことに愕然とするばかりです。かくも簡単に、ビジネスモデルの見直しを迫られるとは思ってもよりませんでした。同時に、今まで認識することができず、放置されてきた諸問題が浮き彫りとなりました。

オンライン面接や、その後のオンラインセミナーなどの実施をしてみても分かったことは、コロナ禍以前にすでにITインフラは社内に完備されており、オンラインに切り替わったところで何ら支障は発生しないということでした。インターネットへの接続については複数の通信会社と契約し、一方の回線が不通になったとしても他方が常に開かれた状態にあるよう、常時接続が担保されていました。当社スタッフの自宅にも、いまや高速通信回線は当たり前のように行き渡っています。

データ管理についても同様です。かつて社内にあった大量の人材データは、すでにインターネット上のクラウドに移設。ネット環境さえ確保されていれば、高度なセキュリティ管理の下、自宅ほかどこからでもアクセスが可能な状態にありました。その有効的な活用法に、今さらながら気づかされたのです。

人と人が直接的に向き合って人材紹介を行ってきた企業にありながら、多くの部分でテレワークが可能であったという現実、私たちに働くことへの認識をも改めさせました。会社に来なくとも勤務はできる。今となっては当たり前となるこのことを、私自身が改めて思い知らされました。

もちろん、まだまだ検討しなければならぬ諸課題はなおも残っています。事業の全てをオンラインやテレワークで賄いられるということでもありません。ただ、フェース・トゥー・フェースでなければ事業の遂行はできない、対面が当社における事業遂行の必要十分条件ではないということだけははっきりとしたのです。これらの点を念頭に事業の建て直しを図っていこうと考えています。

もう一つ大切なこととして、テレワーク導入後の人事評価制度のあり方に対する考察が挙げられます。多くの伝統的な日本企業と同様に、アナログ的手法を強みと考えてきた当社では、この優先的見直しが急務となりました。

これまで人事評価の最優先項目は、①会社に出勤する、②遅刻しないの2点にありました。その上で能力評価・成績評価が加味されてきました。最優先項

目の達成は仕事に向き合う必要最低限な姿勢と評価され、組織の強化やチームの団結にも役立つものと考えられてきました。タイの気質もあって、ワイワイ楽しく業務を遂行していくことが会社の成長につながると信じられてきました。

ところが、これがコロナ禍の到来によって一掃します。スタッフの8割は自宅でのテレワークを余儀なくされました。彼らがいつ「始業、し、いつ「終業、したかは誰にも分かりません。会社として当該スタッフの勤務実績を正しく評価し、昇給や人事考査に活用できる物差しは、ただ一つ、終業時毎に報告される「成果」でしかありえなくなったのです。

これは従来の人事評価制度の根幹を揺るがす大きな問題です。これまでの考査手法が通用しなくなったことを意味しました。それだけではありません。8割のスタッフは在宅勤務で済みますが、金銭の出納や物品の管理などバックオフィスのスタッフは今もなお会社に出勤を続けています。この異なる勤務体系をどのように一体的に運用・評価していくのか。新たな課題も浮上しました。

コロナ禍の終息や経済の完全復活までは最低でも2～3年はかかるというのが大方の見方です。それまでの間は、当社もテレワークと通常勤務との併用が続いていくと思われます。求職者に対しても、対面での面接を強制することはできません。オンライン面接と直接来場との選択制が現実的と考えています。

そして、いつの日か完全終結宣言が発せられたとしても、かつてのように月1500人が来場するような市場には戻らないというのが私自身の実感でもあります。パンデミックは、私たちの個人的な生活の場のみならず、ビジネスの場をも劇的に変化させました。社内に向けた人事評価制度の見直しと相まって、外に向けたビジネスや提携のあり方についても早急に再構築しなければなりません。

幸いなことに福岡出身の私にとって、地元のみならずとのネットワークは、コロナ後を乗り越えることのできる力の源泉と信じています。過日は、西鉄グループのソラリアホテルもバンコクに開業し、お祝いに足を運びました。IT技術の発達によって、もはや国境を意識する必要は何もありません。ともに知恵を出し合い、進歩を続けることの有益性を、このコロナ禍は一方で教えているような気がしてなりません。



《寄稿者》

小田原 靖氏
パーソネル・コンサルタント
代表取締役社長
日本人起業家ネットワーク
WAOJE 代表理事



福岡貿易会 コロナ禍での令和2年通常総会開催

最小人員での開催となった令和2年度総会



開会挨拶：土屋会長

令和2年6月3日（水）、ホテルニューオータニ博多にて、（公社）福岡貿易会第55回通常総会を開催しました。今回総会では新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から3密を避けるべく、会員の皆様には事前に委任状の提出をお願いし、最小限の人員体制での開催といたしました。皆様のご協力で厚く御礼申し上げます。総会では、令和元年度の事業報告および収支決算報告、異動に伴う役員を選任等について審議が行われ、全てご承認を頂きましたことをご報告いたします。

総会前の講演会、そして総会後の交流会も中止せざるを得ず、大変寂しい限りの総会開催となりましたが、年末にはコロナ禍が終息し交流会を盛大に開催できますことを切に願っております。

会員の皆様へのメッセージ

会員の皆様には日頃から福岡貿易会の事業運営につきまして、多大なるご支援ご協力をいただきまして誠にありがとうございます。

非常事態宣言も発せられて経済活動が著しく制約を受けており、皆様方の事業にも多大な影響が出ていることと拝察いたしております。早期収束を願うばかりであります。当会も2月後半以降は予定しておりましたセミナーや講座を中止または延期せざるを得ず、すでに新年度に入り事業に少なからず影響がでております。今後はWebでのセミナーなど長期化にも対応できるよう知恵を絞って対策を進めているところでございます。

諸外国の対応はさまざまですが、中国や韓国の急拡大と思いついたロックダウンやIT駆使による急収束には驚かされます。またドイツはじめ台湾やニュージーランド、フィンランドなど女性リーダーの迅速で丁寧・的確な指導力でパンデミックを防いでいるのも際立っています。これらの国を参考にしながら世界が一致協力してこの新型コロナウイルス感染症に打ち勝って世界経済や文化交流を復活させて欲しいと思います。

私見ですが、医療体制のみならず国のリスク管理や中央行政、IT化について他国に相当に遅れを取っていることが明らかになりました。今後、これを契機に地域への権限・財源委譲を行いDX（デジタルトランスフォーメーション）の急整備に取り組む必要があるかと思えます。

いずれにせよ少子化・高齢化の進行に伴いインバウンドを含め海外ビジネスの取り込みは待ったなしの状況となっております。今回の新型コロナ感染拡大で得た経験、知見を今後に生かしてさらなるグローバルな事業が出来るよう福岡貿易会といたしましても皆様方と共に取り組んでまいりたいと思っております。今後ともいっそうのご支援ご協力をお願い申し上げます。

皆様方の一日も早い事業の正常化とご健勝を心よりお祈りいたします。

公益社団法人福岡貿易会 会長 土屋 直知



福岡貿易会 セミナー開催報告

□ 新人・新任者向け貿易実務研修会

- <日 時> 令和2年5月13日（水）・5月14日（木） 10：00～17：00
- <会 場> オンライン開催（ZOOMミーティング）
- <講 師> 中矢一虎法務事務所（司法書士行政書士）
代表 中矢 一虎氏
- <内 容> 1日目：初めて学ぶ貿易実務の基礎
2日目：貿易商談営業の考え方と業務の進め方



例年春先に開催している新人・新任者の方向けの貿易実務研修会。今年は新型コロナウイルス感染症拡大のため空港港湾など関連施設見学は行わず、オンラインによる講義を2日間開催しました。オンライン利用の実務研修は当会では初めての試みでしたが、実際に会場で行うのと遜色ない講義内容で、受講者からもチャットを使って質問が多数飛び出すなど、充実した研修会となりました。

参加者の声

- コロナの影響で会社の研修がないまま仕事を必死で覚えていた。今回の研修で貿易の流れや船積書類等の意味と必要性を知り、仕事を進めやすくなると思う。先生の体験談も大変参考になった。
- チャットで質問を受けて頂いたが、リアルよりも質問しやすく大変満足している。

□ リモートワークハック・セミナー

- <日 時> 令和2年5月25日（木） 14：00～16：00
- <会 場> オンライン開催（ZOOMミーティング）
- <講 師> オルケスタ税理士法人
代表 山下 久幸氏
- <内 容> リモートワークを導入検討または導入済企業を対象としたクラウド活用術について



在宅でのリモートワークを導入する企業が増加する中で、今までの通常業務を生産性を落とさず効率的に作業ができる方法について、日頃からクラウドを活用した作業を行っている講師より、実際に作業し実例を交えながらお話を頂きました。無料ツールでも活用できるものが多く学びを得る一方で、今後のリモートワークの普及や働き方の変化を感じました。

参加者の声

- リモートワークのコンセプトや概要だけでなく、具体的に使用できるソフトの紹介が大変役だった。
- テレワークのメリットや最新のITサービスを勉強できた。

□ 今さら聞けない！SDGs入門セミナー

- <日 時> 令和2年6月25日（木） 14：00～15：30
- <会 場> オンライン開催（ZOOMミーティング）
- <講 師> ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン(株) 長田 淳子氏
- <内 容> SDGs本来の目的と取り組み方について



最近よく見かける「SDGs」という言葉。断片的な情報は知ってはいるが自社の事業にどう関係してくるのか？そもそもなぜ取り組まなければならないのか？そうした疑問をお持ちの方やこれから取り組もうとしている方々を対象とした入門セミナーを開催しました。漠然としたイメージや誤った認識をしていた方も多かったようで、SDGsについて正しく学びを深めるよい機会となりました。

参加者の声

- SDGsの目標とゴールを、どう実際の事業活動に結びつけるのかが理解できました。
- 自社で出来ることを考え、少しずつ始めたいと思います。



『ものづくりメーカーとしてではなく タカハ機工だからできること』

タカハ機工株式会社

突然私たちの生活を一変させた新型コロナ感染問題。当初はTVやネットの報道も不安を煽るものばかり。従業員80名足らずの弊社も感染予防に先手先手で対応し、万全の体制を整えました。そして、目に見えない恐怖がいかに人々を暗く厳しい状況にしてしまうのか、それに対し地域未来牽引企業として何ができるのか考え、タカハならではのことをすばやく行動しよう！と、以下のことを実行しました。

①【コロナをソレコンで笑い飛ばそう！】

「ソレコンの作品動画をfacebookとtwitterで紹介します。弊社主催のソレノイドコンテスト「ソレコン」には楽しい発明品がたくさん。こんな笑顔の出ないときだからこそ動画を見て思わずくすつとしていただく作戦です。たとえば、
“今日は第4回イグソレコン賞に輝いた「イケメンキスマシーン」です。女子の夢、叶えます!!”
(<https://youtu.be/-xZrNqT9xPQ>)
りなちゃん渾身の作品を『きもちわるいにもほどがある作品』と土佐社長がバツサリ(笑)

②【フェイスシールド・ゴーグルの生産・寄贈】

当時は3Dプリンターを使ったフェイスシールド製作がSNS上で盛んでしたが、早く届けるためには3Dプリントは量産に向きません。材料調達、組立作業は得意分野。それにレーザーカッターでPETシートをカットし、品質、装着性にこだわった独自設計で800個以上を迅速に大阪市、福岡県内の医療機関、福祉機関等にお届けしました。ゴーグルも好評でテレビ、新聞、雑誌等に取り上げていただきました。



③【自動アルコール噴霧装置の開発】

なんといっても自動化はソレノイドの得意分野。4月社内には社員が作ったソレノイドを使った自動アルコールスプレー装置が廊下に登場しました。それまでアルコール消毒を推進してもなかなか定着しませんでした。通りすがりにぱっと手をかざしアルコール消毒するようになったのです。RKB今日感テレビでも紹介され、放送後、いつ商品化するのか、購入したい、と商業施設から電話がありました。現在販売に向けて開発中です。



『外国語を学ぶということ』

原田晴行政書士・海事代理士事務所

新型コロナを契機としてテレワークが進んで、企業や行政ではAI化が加速していきそうです。国際ビジネスの現場でもAIによる自動翻訳や自動通訳が実用化されていて、今後さらに精度も上がって普及していくと思われます。

では、私たちはもはや外国語を学ぶ必要はないのでしょうか？自動翻訳や自動通訳だけで全て事足りるのでしょうか？私はそうは思いません。むしろAI時代だからこそ、外国語の技能を身に付けた人の価値は高まると考えています。

私は中学～高校生のころブリティッシュ・ロックに夢中になり、彼らの言語である英語にも興味を持ちました。ビートルズの全213曲の全ての歌詞の全ての単語を辞書で引きましたし、レッド・ツェッペリンからU2まで歌詞の意味を調べました。そうして

英語を読み解いていくと、その基盤には論理性とキリスト教文化があることが分かってきます。

大学では法学部で政治学を専攻して、主に欧州政治を学びながら、仏語と独語にも勉強を広げていきました。よく言われることですが、仏語や独語を勉強すると、英語の理解も深まります。英国はノルマン征服によって仏語の影響を強く受けましたし、英語と独語は元々同じゲルマン語から分化していったからです。

私は富士通のソフトウェア部門会社に就職しましたが、もっと直に外国と関わる仕事をしたいと考えて、小さな貿易商社に転職しました。そして、中・韓～東南アジアから北米～欧州まで約20ヶ国との取引を経験してきました。

独立起業後にはKポップのグローバリズムに惹かれて、韓国語も勉強し始めました。韓国語は文法や

語彙が日本語ととてもよく似ていますし、共に同じ東洋文化を基盤に持つ国であることが分かります。

外国語を学ぶことは、その国の文化や考え方を学ぶことでもあります。単に意思疎通するだけであれば、おそらくAIの自動翻訳や自動通訳だけでも事足りますし、効率化のためにも上手く活用すべきだと思います。しかしながら、相手の言語を通じて相手の文化や考え方を理解し、相手への敬意を持って交流することは、人間にしかできません。今後AIが普及すればするほど、自分で外国語を読み書きできる人や自分で外国語を話せる人の価値は確実に高まっていくと考えています。

私はこれからも外国語の勉強を続けながら、国際ビジネスを通じて国際交流を作っていきたいと思います。

『完全テレワーク体制までの 3つのポイント』

株式会社クレディセイフ企業情報

福岡貿易会員の皆様、こんにちは。クレディセイフ企業情報・福岡本社ディレクターの石井でございます。COVID-19の影響下で、世界中で企業運営の形が変化しており、その一つにテレワークがあります。本日は、弊社のテレワーク導入ポイントについてお伝えいたしますので、ぜひご参考にして頂ければ幸いです。

弊社は、世界中の企業データを扱う信用調査会社・クレディセイフ（以下CS）グループの日本法人です。CSグループは欧州を中心に24拠点を構えていますが、COVID-19の感染が急激なスピードで拡大したため、3月中旬には日本以外のすべての拠点がテレワークに移行しました。しかし海外は急遽テレワークに移行せざるを得ない環境で、準備不十分な様子が伺えたため、日本では公的機関から発信されるメッセージも見ながら入念に準備し、東京オフィス、福岡本社の順でテレワークに移行しました。

福岡本社は約60名が在籍しており、なかでも電話営業部門と調査部門は、電話・FAX・パソコンを使わないと業務を行う事ができません。またスタッフ



へのサポートについても、通常時と異なり、隣の席にいれば一言で解決できるような細かなサポートが行いにくいなどの課題がありました。

そのため福岡本社のテレワーク移行を検討するにあたり、解消すべきポイントを大きく3つ設定したうえで準備を行いました。

(1) 通常時の業務環境をできる限り再現できる体制整備

会社が環境整備を全面的にサポートした事によって、いまのところ想定外のトラブルは起きていません。電話は、会社宛の電話を個人携帯に転送するアプリを活用し、会社の電話番号を使った架電と通話ができる体制を整備。FAXもパソコンへの転送ができるように設定し、注文確認書などお客様からFAXいただいた書類をすぐに確認できるようにしました。またパソコンは私有・社有の利用が混在しており、いずれの場合にも利用可能な状態へのセットアップを全員に行いました。なお希望者には会社のイスを自宅に持ち帰ってもらっています。

(2) スタッフのサポートをしやすい体制整備

コミュニケーションを円滑にするためのツールをフル活用する事で、スタッフが業務・メンタルの両面で安心できる環境を整備しました。朝礼・夕礼など顔を合わせた方がよい場面では、テレビ会議システム（Zoom）を活用しています。加えて社内コミュニケーションのために、チャットツール（Slack）を活用しています。業務に直接関係はありませんが、ペット写真を投稿するチャンネル、雑談専用のチャンネルなども作成して様子を見ています。

※弊記事：ご参考
<https://www.creditsafe.com/gb/en/blog/business/top-5-tools-for-remote-working.html>

(3) シンプルな業務体制整備

煩雑な業務フローや細かい管理は、マネジメント側・スタッフ側の両負担を大きくするため、業務上の決め事と管理は最低限にとどめました。たとえば基本的な業務行動は各人に任せて報告は原則朝夕の2回のみとする、書類捺印はメールで代用する、などです。こうした課題を解消するための準備をした上でテレワークをスタートした事により、営業・調査両面で安定した運営ができており、業績も堅調に

推移しています。円滑にテレワークを運営するには、準備を通じてスタッフとの相互認識を一致させるとともに、スタッフが孤立しないように安心感を与え続ける事が大切です。これを実現できれば、この危機を全社一丸となって乗り切ろうという意志統一ができます。7月は少しでも出社日を設け様子を見ていますが、テレワークがメインであることになりました。安心して働けるよう試行錯誤を続けてまいります。

又、弊社では国内事業として通販サイトも運営しております。(http://www.ptc-kansyogyo.com/) 通販サイトの陽気な店長からメッセージが届いておりますので、ご紹介させていただきます。

どーも！太平洋貿易(株)ブリーダー通販サイトの店長ユージです。弊社では海外からの輸入品も含め観賞魚用の様々な商品を取り扱っております。ここでブリーダー初心者の方にオススメの売れ筋商品を3つ紹介致します!!

その1 #タマミジンコ休眠卵

休眠しているタマミジンコ休眠卵を孵化させ、簡単に給餌することができます。

その2 #生クロレラV12

孵化したタマミジンコをあっという間に増殖させる魔法の商品です。

その3 #配合飼料・ライズ

高品質の魚粉を含んでいる配合飼料、オールラウンドに様々な観賞魚へ使用可能です。

他にも海外からの輸入品など様々な商品を取り扱っております。ベテランブリーダーの皆様にもご満足頂ける充実した商品ラインナップとなっておりますので、ぜひ弊社ホームページよりブリーダーサイトへアクセスください！巷で話題の店長ブログも絶賛更新中です!!

【福買ニュース】会員 PR コーナー記事募集

皆様からの寄稿記事を募集しています。テーマは自由です(会員各社の自慢の商品、独自の技術、ユニークな取組み、仕事での成功・失敗談、我が社のイチ押し情報など)。ご関心の向きは事務局までお問合せください。多数のご寄稿をお待ちしています。

【Facebook ページを開設しました!】

太平洋貿易株式会社

弊社は福岡市博多区にある会社で、今年で創業30年を迎えました。これまで養殖魚種苗用の生物飼料や配合飼料などを主に取り扱って参りましたが、お取引先の養殖業者の方々の質の高い生産物や加工品を世界にもっと広めていきたいという思いに駆られ、一昨年より新しい分野でのチャレンジを始め、営業ツールの一環として弊社のFacebookページを新しく開設致しました。日常の些細なニュースから海外の展示会情報などについて掲載しておりますのでご覧ください。

<Pacific Trading Company>

https://www.facebook.com/PacificTradingCompany/

昨年は「日本の食品」輸出 EXPO」にて初めて弊社のブースを設けました。その際の写真もご紹介致します。今年も同展示会に参加致しますので、ご興味のある方は是非お立ち寄りください。

・会場：幕張メッセ

・日程：2020年10月14日(水)～16日(金)



又、弊社では国内事業として通販サイトも運営しております。(http://www.ptc-kansyogyo.com/) 通販サイトの陽気な店長からメッセージが届いておりますので、ご紹介させていただきます。

どーも！太平洋貿易(株)ブリーダー通販サイトの店長ユージです。弊社では海外からの輸入品も含め観賞魚用の様々な商品を取り扱っております。ここでブリーダー初心者の方にオススメの売れ筋商品を3つ紹介致します!!

その1 #タマミジンコ休眠卵

休眠しているタマミジンコ休眠卵を孵化させ、簡単に給餌することができます。

その2 #生クロレラV12

孵化したタマミジンコをあっという間に増殖させる魔法の商品です。

その3 #配合飼料・ライズ

高品質の魚粉を含んでいる配合飼料、オールラウンドに様々な観賞魚へ使用可能です。

他にも海外からの輸入品など様々な商品を取り扱っております。ベテランブリーダーの皆様にもご満足頂ける充実した商品ラインナップとなっておりますので、ぜひ弊社ホームページよりブリーダーサイトへアクセスください！巷で話題の店長ブログも絶賛更新中です!!

【福買ニュース】会員 PR コーナー記事募集

皆様からの寄稿記事を募集しています。テーマは自由です(会員各社の自慢の商品、独自の技術、ユニークな取組み、仕事での成功・失敗談、我が社のイチ押し情報など)。ご関心の向きは事務局までお問合せください。多数のご寄稿をお待ちしています。

三井物産セキュアディレクション株式会社

代表者：代表取締役 神吉 敏雄
所在地：東京都中央区日本橋人形町1-14-8
TEL：03-5649-1961
URL：https://www.mbsd.jp



主要業務：
当社は三井物産100%出資のサイバーセキュリティサービス専門会社です。セキュリティ診断・監視やマルウェア解析などの高度なセキュリティサービスを提供し、官公庁様やグローバル企業様のセキュリティ対策を支援しています。海外では日本以上にサイバー攻撃の被害が多く発生しており、海外へ進出されている多くの企業様の事業推進も支援しています。

当社の特色：
当社が開発・提供している、MBSD Global Security Platform (MGSP)サービスは、中小企業や大企業のグループ会社向けのクラウド型セキュア・ウェブ・ゲートウェイ・サービスです。IT担当者やセキュリティ担当者が不在でも、ほとんどのサイバー攻撃で利用されるWeb通信から不正なサイバー攻撃を検知して防御、感染PCを自動で特定します。2020年6月より、MGSPに三井住友海上火災保険株式会社様と提携したサイバー保険を商品付帯して、検知したインシデントの解析や駆けつけなど、運用から初動対応まで一体化した運用支援サービスを提供します。

ワールドワイドトレード株式会社

代表者：代表取締役 武田 博史
所在地：宮崎県西都市大字黒生野1842番地
TEL：0983-32-6007 FAX：0983-32-6008
MAIL：info@ww-trade.jp
URL：http://www.ww-trade.jp

主要業務：
・貿易事業 (一般消費材や食品を輸出入しています)
・EC事業(ふるさと納税や次世代ポイントのサイトで商品を販売しています)
・食品販売事業 (宮崎県内に様々な食品を供給しています)
・農業資材販売事業 (畜産関連資材等を販売しています)
・デザイン事業 (パッケージやユニフォーム、ふるさと納税サイトデザインなどを請け負っています)

当社の特色：
弊社は、2010年に設立された宮崎県西都市の商社です。現在、貿易事業などをメインとして、5つの事業を行っております。宮崎県には貿易を含めた事業を行っている企業が少なくアドバイザーも少ないため、弊社は失敗を繰り返し試行錯誤しながらここまで進んで参りました。この度、福岡貿易会様に入会させていただき、多くの方に教を乞いながら新しい事業に挑戦していきたいと考えております。新型コロナウイルスですぐにお会いすることが叶いませんが、機会がありましたら是非ともご教示をいただけますと幸いです。



岩橋グローバルコンサルティング株式会社

代表者：代表取締役 岩橋 健治
所在地：東京都国立市西1-18-11
TEL：042-843-0221 FAX：042-576-0407
MAIL：kenji@iwahashi-gc.jp
URL：http://www.iwahashi-gc.jp/

主要業務：
・為替リスクマネジメント体制最適化
・為替・金利ヘッジ取引コスト削減
・代表者資格等：日本CFO協会主任研究委員
中小企業診断士

当社の特色：
ひと口に為替リスクマネジメントと言っても、業種や取引環境によって対象となるリスクは異なります。為替相場が変動しても為替感応度がゼロという企業がありますし、輸出入建値が円建てであっても為替相場変動による収益への影響がある場合があります。またリスクヘッジ手段には金融商品を使わない手法も数多くあります。弊社は2012年3月創業以来、金融機関目線ではなく、お客様目線でのソリューションを提供してまいりました。今般ご縁をいただき、地域外からですが入会をさせていただきます。



時事通信社福岡支社

代表者：支社長 明石 道夫
所在地：福岡市中央区天神2-13-7福岡平和ビル7F
TEL：092-741-2536 FAX：092-715-5199
MAIL：jp-fukuoka-sls@grp.jiji.co.jp
URL：https://www.jiji.com/

主要業務：
・新聞社や放送局へのニュース・情報の配信
・官公庁、自治体、金融機関、民間企業に専門情報配信
・講演・セミナーへの講師派遣、出版、調査など
・内外情勢調査会・福岡支部懇談会の開催

当社の特色：
時事通信の使命は「速く正確なニュース・情報」の提供です。国内47都道府県に78の本支社・総支局を置き、海外はアジア、欧州、米国など28総支局に特派員を派遣。AFPなど海外通信社とも提携し、24時間・365日リアルタイムでニュースを配信しています。民間企業向けにアジアなど海外の経済・産業の情報源となる「時事速報」を提供していますので、ご相談ください。



株式会社中間築炉

代表者：代表取締役社長 小西 力
所在地：福岡県北九州市若松区39-3
TEL：093-772-3010 FAX：093-772-3011
MAIL：nakama.c@abelia.ocn.ne.jp

主要業務：
タイル・煉瓦・ブロック工事
建築工事
土木工事業・等



当社の特色：
弊社は1968年の創業以来、鉄鋼関連の炉(高炉・熱風炉・加熱炉・電気炉他)や環境関連の炉(焼却炉・灰溶融炉他)を中心とした築炉事業を展開して参りました。数年前からは、その間に培った経験を生かし、エコロジーに配慮した、原料・素材をリサイクルする各種炉(アルミ・ガラス炉他)も手掛け、現在では、世界規模の大きなテーマの1つでもある「地球温暖化ストップ」に繋がるCO2排出量削減の技術を生かした炉の建設や補修工事にも着手しています。時代のニーズと共に変化する築炉事業の役割の一端を担っているように、これからも更なる技術力向上を目指し、安全第一を守り信頼を築くべく、社員一同力を合わせて日々努力をしております。

福岡貿易会 国際ビジネス相談のご案内

福岡貿易会では、海外ビジネスの始め方や輸出入、海外進出などの様々な相談に対し、その内容や対象国に応じて経験豊富なアドバイザーが相談に応じる「国際ビジネス相談」事業を行っています。相談は原則、アドバイザーが面談にて対応し、現在はオンラインでも対応しています。

ご相談は無料で完全予約制です。相談のご予約は福岡貿易会webサイトの「国際ビジネス相談」のページからお申込み下さい。
(<https://www.fukuoka-fta.or.jp>)



アドバイザー一覧



小島尚貴氏
(海外販路開拓)



古閑涼二氏
(海外販路開拓)



首藤章三氏
(ベトナム)



岡林秀成氏
(通関・物流)



松浦遠氏
(通関・物流)



田中雅敏氏
(国際法務)



中村亮介氏
(国際法務)



古森政基氏
(中国・韓国)



矢幡卓美氏
(輸出入全般)



牧之瀬英央氏
(海外スタートアップ)

相談日時

平日のみ
9:30～16:30の間で
1時間以内

相談会場

福岡貿易会相談室
福岡市博多区博多駅前2-9-28
福岡商工会議所ビル7階

お問合せ先

担当：柴田
TEL：092-452-0707
FAX：092-452-0700
info@fukuoka-fta.or.jp

※ご相談に対する助言等は参考意見であり、その解決に向けた判断等によって万一生じた損害については一切責任を負いかねます。

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 基礎知識(実務知識と輸出入)編 (オンラインセミナー)

【日時】 令和2年8月26日(水) 9:30～16:30
【会場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講師】 中矢一虎法律事務所(司法書士・行政書士) 代表 中矢一虎氏
【内容】 貿易とは何か、国際輸送、貿易交渉の基本五条件、貿易条件とインコタームズ、保険、船積書類、外国為替と決済条件、輸出入業務等
【受講料】 福岡貿易会会員：¥4,000 / 一般：¥8,000

○ 貿易価格算出とノウハウ(オンラインセミナー)

【日時】 令和2年8月27日(木) 9:30～16:30
【会場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講師】 中矢一虎法律事務所(司法書士・行政書士) 代表 中矢一虎氏
【内容】 輸出に関連するEPA等と海外販売戦略、輸出業務の流れ、貿易条件とインコタームズ、輸出コスト計算(基本と実践)、輸入基礎知識とコスト計算等
【受講料】 福岡貿易会会員：¥4,000 / 一般：¥8,000

○ 通関手続き入門セミナー(オンラインセミナー)

【日時】 令和2年9月9日(水) 14:00～16:30
【会場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講師】 門司税関博多税関支署 統括審査官 田中尚子氏
門司税関 業務部首席関税鑑査官 中村治氏
【内容】 税関と輸出入通関の流れについて
関税品目分類について
【受講料】 無料

○ 外航貨物海上保険セミナー(オンラインセミナー)

【日時】 令和2年10月9日(金) 14:00～16:00
【会場】 オンラインセミナー(ZOOMミーティング)
【講師】 三井住友海上火災保険株式会社 福岡支店 法人営業第三課・海損部
【内容】 外航貨物海上保険の基礎、事故発生時の手続き 他
【受講料】 無料

●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2年7月31日 ●印刷/株式会社西日本高速印刷

