



MENA（中東・北アフリカ）地域は人口増加や政策の変化等を背景に新たなビジネスチャンスが生まれつつある注目の市場。その中でも万博開催を控え経済動向が注目されているドバイ（UAE）、そして福岡からはあまり馴染みのない島国バーレーン。「福岡の食」の進出の可能性を探るべく、国の補助事業を活用して両国に小ミッション団を派遣した。参加したのは会員企業の西福製茶(株)、(有)フーディウムトクナガ、(株)山口油屋福太郎、九州製氷(株)の4社。バーレーンでは地場企業や国家経済委員会に売り込みをかけ、ドバイでは総合食品見本市「ガルフード2020」の視察や人気店舗への飛び込み営業など、王道的なやり方に変化球を混ぜつつ刺激的なミッションとなった。

#### ■バーレーン行程

2020年2月15日、福岡から羽田空港で国際線に乗継ぎ、翌朝ドバイ経由でバーレーンの首都マナーマへ到着。空港からホテルに向かう途中の車窓からは高層ビル群が見え、近代的な都市という印象を受けた。



マナーマ市の湾岸エリアでは奇抜なデザインの高層建築物が目につく

ドバイモールの人工湖で毎夜行われる噴水ショー「ドバイ・ファウンテン」

バーレーンは古来より中継貿易地として発展し湾岸地域で最初に石油を産出した国であるが、将来的に油田が枯渇することを見越して金融や貿易に力を入れてきたところはドバイに似ている。ホテル到着後は早速、近隣ショッピングモールの市場調査へ。アブダビ発小売チェーンのルル・ハイパーマートやカルフルの店舗を訪問して商品価格などを調査。バーレーンの人口約150万人の半分はインド、バングラデシュ、フィリピンなどからの外国人労働者で、観光客向けの物販やレストランなどを除いて物価は日本レベルの印象。



現地企業への商品プレゼン。福岡から持ち込んだ商品はいずれも高評価を得た

午後からは、アドバイザー参加の小島氏（J-Tech Transfer and Trading代表）のアレンジにより世界的な物流大手のDSV社とバーレーン商工会議所メンバーの食品商社Khalil社に対して商品プレゼンを行った。ホテルの一室をプレゼン会場にあつらえ、八女抹茶みつ、食品加工用抹茶、博多純水、めんべい、レッドソースなどメンバー各社商品の特性や強みを説明。相手方から様々な意見やアドバイスをもら



旧市街バーレーン門付近。市場（スーク）内はエキゾチックな雰囲気

う中でも特に透明な博多純氷に八女抹茶みつをかけたかき氷の試食品は「バーレーンに店を出さないか？」と絶賛され、今後こちらの輸出や進出の希望に応じてパートナー探しなどの協力を得られることとなった。

翌2月17日は、DSV社カントリーヘッドのラッシュード氏の取り成しでバーレーン経済開発委員会（EDB）オフィスを訪問。EDBはバーレーン進出を希望する外国企業向けの情報提供（各種法律、経済データ、通関他）などによる投資誘致や起業支援を行う組織で、対応してくれたシニアエコノミストのカヌー氏は地元有力財閥カヌー・ファミリーの一員。投資でなく輸入の話でも歓迎とのこととメンバー各社より



商品プレゼンを行った。カヌー氏は「バーレーンでも日本食はポピュラー」としながらも、初めて見る水出しタイプの緑茶

や福岡を発って40時間経過しても溶けていないスペシャルな氷に驚いた様子。「現地生産しないか？」「今回は現地企業とマッチングの場を作る」と再訪を強く勧められたほか、輸入成分規制などの問合わせ先として駐日代表部の担当者を紹介されるなど非常に好意的で、引き続き協力が得られることとなった。



EDBにてカヌー氏を囲んで

ドバイへの出発までの間、旧市街バーレーン門付近の路地裏のカフェで一息。門をくぐると市場（スーク）につながっている。アラブの長い昼休みの慣習で開いている店は少なく、ゆったりした時間が流れていた。バーレーンは近隣諸国と比べイスラムの戒律もさほど厳しくなくタックス・ヘイブんで法人税は0%。外資企業参入の優遇措置など低コストでビジネスを始められるメリットに加え、改革路線に進む隣国サウジアラビアへのエントリー市場としての魅力を感じた。

## ■UAEドバイ行程

2009年の「ドバイ・ショック」を克服し、中東初の万博開催を控えて経済動向が注目されているドバイ。七つ星ホテル、世界一高いビル、巨大人工島、高級スポーツカーのパトカーを採用するなど何かとゴージャスなイメージが思い浮かぶが、エミラティと呼ばれるUAE国籍を持つ富裕層は全人口の1割程度で、ほぼ外国人労働者により支えられている極端な移民国家。それだけ仕事があって稼げる国というところは羨ましい限りである。近年の統計では日本からUAE向けの和食材（緑茶、米、醤油、味噌等）の輸出が増加しており、現地での日本食の人気は高まっているそう。

ガルフード会場内のJAPANパビリオン。多くのバイヤーで賑わっていた



2月18日は朝から、ドバイ・ワールドトレードセンターで行われている総合食品見本市「ガルフード2020」を視察した。今年で25周年を迎えたガルフードは出品者約5,000社、来場者約10万人という中東最大級の食のイベント。各国の出展ブースを見て回った中では「オーガニック」「ヴィーガンフレンドリー」「グルテンフリー」「非遺伝子組換え」などヴィーガンやアレルギーへの配慮をしっかりとパッケージに打ち出した商品が目立ち、世界的な健康志向の潮流を感じた。JAPANパビリオンには日本から34社・団体が出展。商品のトレンドとしては柚子商品（柚子胡椒、ドリンク等）、緑茶商品（煎茶、抹茶デザート等）が多く、オーガニック醤油、グルテンフリーうどん、ハラール対応味噌などもあり。数社にヒアリングしたところでは「引き合いは年々増加し手応えを感じている」「中東進出を検討しているのなら早く進出した方がいい」「ドバイでうまくいけば次はサウジアラビアを狙いたい」など前向きな話が飛び出していた。

午後からはドバイ南地区にあるJTC DWC LLC社を訪問。同社は日系企業と現地企業の橋渡しなど中東進出支援を手掛ける会社で、責任者の鶴原氏よりメンバー各社商品への個別アドバイスをもらう。かき氷に関してはドバイの旧市街や新ビーチエリアの韓国系かき氷店がエミラティ女子にうけている点、緑茶では



JTC DWC LLC社の日本商品ショールームにて鶴原代表よりアドバイス受け

抹茶粉末の引合いが確実に増えており現地でも違いが判るシェフが出てきた点、ピリ辛で食感の良い日本のスナック菓子への引合いが来ている点などの情報のほか、アプローチの仕方としては富裕層をターゲットに少しずつ出すやり方と消費者層に出してブランド認知を徐々に広めるやり方があるが後者の方が良いと思われ、まず市場に出してみよう消費者の声を拾いながらローカライズしてディストリビューターと歩み寄ることを勧めたい、など様々なアドバイスをもらい、同社が手掛ける現地小売スーパーでのテストマーケティング事業の利用を検討することとした。日本語でやり取りできる現地企業の存在は心強い。



エミレーツ航空のスタッフに勧められて訪れた日系居酒屋の「富士屋」

夜は現地日系居酒屋の人気店を訪問。日本から直接食材を仕入れているようでメニュー・味ともに日本と変わらず。和牛のしゃぶしゃぶやすき焼きも食べられる。ドバイには3,000人程の日本人が暮らしており、多くの日本人客で賑わっていた。ドバイの相場では生ビール一杯1,500円程度。アルコールは別として、市場調査で訪れたローカルスーパーの食料品や生活物資の価格は日本と変わらず、バーレーン同様庶民には暮らしやすい印象を受けた。翌日は朝から、美容関連商品や健康食品などを取扱う現地商社のGENRYU FZE社を訪問して各社商品プレゼンを行った。同社は日系企業のグループ会社で代表のグローバル氏は食品の輸入規制や輸入通関の知識を有し、日本茶の取扱い実績もあり理解が早い。現地エージェントになりうる存在。継続的な付合いをお願いした。



Mealtop Bingsoo Caféにて。昼は暑いので店が賑わうのは夜だそう

連日のガルフード視察をした後で、ドバイの新ビーチスポット「ラ・メール」地区にある韓国系かき氷店「Mealtop Bingsoo Café」の調査へ。メニューはミルク、ストロベリー、ヨーグルトなどで価格は各1,000円程度。試食した感想は、氷は柔らかくトッピングの小豆や餅を含めて日本のかき氷との違いは見られず。氷の成分が違うからか溶けるのが早い。リゾート感満載のお洒落な店とカラフルなかき氷でインスタ映えを意識しているのが成功のポイントのようだ。



最後にドバイモールへ。総面積34万坪、1,200の店舗と年間9,000万人の集客力を誇る巨大モール。高級ブランドのほかに映画館や水族館、スキー&スケート場、現代アートや恐竜の化石の展示など何でもありという感じ。その中で「日本式パン屋」をコンセプトに抹茶パンや抹茶ラテが評判のヤマノテ・アトリエに飛び込み営業をかける。業務用抹茶の色持ちや食感など相手方の現場サイドでも課題認識を持っていたようで反応は好感触。今後の展開を期待したい。



ヤマノテアトリエでのプレゼン。子供でも食べられる日本式のソフトパンが現地で人気だという

ドバイモール横の人工湖ではドバイファウンテンと呼ばれる噴水ショーが行われており、観光客や家族連れなど見物客で大賑わい。世界の目を引き付ける新たなアイデアを次々に打ち出し、それにより新たな投資や人材を呼び込むドバイ。次はどんな世界一を生み出すのだろうか？



建設中の「ドバイ未来博物館」と世界最大の額縁「ドバイフレーム」

## ■最後に

わがび味のスナック菓子が普通にスーパーで売られていたり和のテイストが受け入れられている様子が纏めた今回の中東訪問。訪問相手方の反応は良く、すぐさま輸出につながるものではないがメンバー各社ともに自社商品の可能性あるいは差別化や改良すべき点などの課題も見え、手応えを感じた様子。今回の様々な出会いを大事に次へつなげることを期待している。※追記：2020年10月から開催予定だった「ドバイ万博」は、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大を受けて1年延期される方針となっている。



## 『福賀グローバル塾』2019開催!

海外ビジネスで使える様々なスキルを磨くための連続講座「福賀グローバル塾」。2019年度も多彩な講師を招き、9月から12月まで全10回の夜間講座として開催しました。海外バイヤーのストライクゾーンと狙い球の話や、アセアンやイスラム圏のビジネス環境、海外で活躍している先輩方の成功体験や失敗談など様々なテーマの講義に加え、最後は初対面の相手のハートを掴むためのピッチ実践。塾生それぞれがコツを掴み相手に刺さるメッセージが出るまで繰り返し練習を重ねました。

志の高いメンバーが集まった今回のグローバル塾。塾生個人の資質向上とネットワークの広がり、そして新たなビジネス・アイデアの閃きにつなげてもらえたのであれば嬉しい限りです。

### ■2019年度「福賀グローバル塾」実施状況

実施回・日		講師
第1回 9/3	メディアの特派員事情 海外案件ネタ拾いから具現化まで	村田 純一 氏 (時事通信社福岡支社長) 牧之瀬英夫 氏 (らいねん合同会社代表)
第2回 9/10	海外バイヤーの着眼点を学ぶ 大企業に競り勝つ中小企業のコツ	小島 尚貴 氏 (J-Tech Transfer and Trading 代表) 川口 信弘 氏 (Kens.co 代表取締役)
第3回 9/24	中国広州市の現地ビジネス最新事情 中国流通ビジネス攻略法	奥田 聖 氏 (福岡市総務企画局国際部国際交流課主査) 古閑 涼二 氏 (UTS JAPAN Group CEO)
第4回 10/1	海外現法立ち上げ&立て直し奮戦記 商社時代の修羅場、土壇場、正念場	下園 誠 氏 (西部技研常務取締役) 平塚 伸也 氏 (福岡貿易会専務理事)
第5回 10/15	アセアン最新事情とビジネス環境 ベトナムビジネス事情	上岡美智子 氏 (日本アセアンセンター) 首藤 章三 氏 (首藤インターナショナル代表)
第6回 10/29	ドバイを中心に中東でのビジネス機会 Made in Japan のハラルの販売法	西浦 克 氏 (JETRO 中東アフリカ課長) 古閑 涼二 氏 (UTS JAPAN Group CEO)
第7回 11/12	商店街のお茶屋の挑戦 博多から世界へ。博多を世界へ。	辻 史郎 氏 (辻利茶舗代表取締役) 吉村 幸助 氏 (博多一幸舎創業者)
第8回 11/26	外資系企業で働く醍醐味 失敗しないためのリスクマネジメント	牧野 和彦 氏 (クレディセイフ企業情報代表取締役) 田中 雅敏 氏 (明倫国際法律事務所代表弁護士)
第9回 12/3	福岡の外国人起業者に聞く 初対面で外国人のハートを掴むには?	Henri Vlahovic 氏 (明治インターンシップス代表) 牧之瀬英夫 氏 (らいねん合同会社代表)
第10回 12/17	90秒ピッチと KILLER MESSAGE 総括まとめ	牧之瀬英夫 氏 (らいねん合同会社代表)



第1回「海外案件ネタ」の拾い方



第4回「先輩方の土壇場力」から学ぶ



第6回「リアルなイスラム事情」座談会



第7回「福岡から世界」を目指すには?



第9回「90秒ピッチ実践」



講師を交えての交流会



## 令和元年12月6日 福岡-ヤンゴン市経済交流会

福岡市と姉妹都市提携を結び経済分野においてますます交流が深まることが期待されるミャンマー・ヤンゴン市。経済交流促進と福岡市のプレゼンス向上を図ることを目的とした経済交流会が昨年12月にヤンゴン市内ホテルで開催されました。福岡市の高島宗一郎市長、ヤンゴン市のマウン・マウン・ソー市長の両市トップをはじめ、福岡・ミャンマー企業、日系進出企業など双方合わせて100名を超える経済人が参加し、貿易・投資など具体的なビジネス機会の創出に向けた交流を行いました。当会からも正興電機製作所、本多機工他7社12名が参加してミャンマー企業との意見交換やネットワーク構築を図りました。



福岡-ヤンゴン市経済交流会の様子



世界的に拡大する越境EC市場。その中でも特に注目されているのが巨大な人口を擁する中国。中国政府も推進する方針を打ち出しており日本からのビジネスには追い風となっています。セミナーでは中小企業のEC活用支援を行う中小機構の他に、KOLやWeChatを活用した越境ECサービスを手掛けるbolome社、TTU社より中国マーケットで成果を上げるためのポイントについて説明を頂き、越境EC最新事情についての理解を深めました。



「基調講演」  
中小機構  
国際化支援AD  
松屋 篤史 氏



「事例紹介①」  
bolome  
常務執行役員  
三浦 浩之 氏



「事例紹介②」  
TTU  
代表取締役  
春名 洋希 氏



昨今よく見聞きするサイバー攻撃に関するニュース。その種類と巧妙な手口の紹介や事故発生時のフェーズ毎の対処方法、また既存保険でのカバーが外れるサイバー攻撃の専用保険について、三井物産セキュアディレクション他関係各社に講義を頂きました。サイバー攻撃に遭うことを前提に「まずできることから始める」姿勢が大事と感じました。



「基調講演」  
三井物産  
セキュアディレクション  
関原 優 氏



「CS緊急対応」  
MS&AD  
インターリスク総研  
木村 文彦 氏



「CS保険活用」  
三井物産  
インシュアランス  
森田 祐丞 氏



「CS保険活用」  
三井住友  
海上火災  
小島 佑太 氏



# 福岡貿易会 ミャンマー・ヤンゴン市経済状況調査報告

ティラワSEZ正面ゲート。ヤンゴン市街地を結ぶ幹線道路の整備が急ピッチで進められていた。

福岡市とミャンマー商工会議所連盟の主催による「福岡-ヤンゴン市経済交流会」の開催にあわせ、令和元年12月4日から8日にかけてヤンゴン市を訪問。現地の投資環境や消費動向などについて日系進出企業を中心に話を伺うとともに、市中の経済活動の様子を視察して回った。その結果を報告する。

## ■ヤンゴン市経済概況ブリーフィング

(JETROヤンゴン事務所、みずほ銀行ヤンゴン支店、Kelvin Chia弁護士事務所より説明受け)

・ミャンマーが注目されている理由は、豊富で安価な労働力（15-64歳人口が68%）、高い識字率と英語力、国民レベルでの対日感情の良さ、仏教徒の価値観、中国インドに隣接し周囲人口30億人の分岐点という地理的優位性、豊富な資源（天然ガス、石油、宝石、農産物等）、消費市場としての魅力（人口5,300万人、ヤンゴン管区700万人）、比較的新しく大きなインフラ需要など。

・一方で課題・リスクとしては、電力供給の脆弱さ（電気普及率40%）、自家発電コストの増大、通信インフラの脆弱さ、低クォリティの道路・鉄道網、人材の枯渇（出稼ぎ文化、優秀な人材の海外流出）、産業の厚みのなさ、官僚の能力・経験不足、未整備な法制度・強い規制など。

・2016年に民政化が実現したばかりのミャンマー。経済政策では雇用創出と産業の高度化、特に農業分野に力を入れており、食品加工技術など日本企業のノウハウが活かせるチャンスはある。インフラの脆弱さも裏返せば参入する可能性が沢山あるということ。

・2016年に民政化が実現したばかりのミャンマー。経済政策では雇用創出と産業の高度化、特に農業分野に力を入れており、食品加工技術など日本企業のノウハウが活かせるチャンスはある。インフラの脆弱さも裏返せば参入する可能性が沢山あるということ。

## ■J-SAT社（人材ビジネス業）

・人材派遣を中心にミャンマー進出日系企業支援を行う同社。橋や鉄道など見える形でのODAが増え現地では日本へのイメージが凄くいいようで、日本語能力試験受験者数はここ5年で9倍に急増。これは東南アジアではベトナムに次ぐ多さ。

・欧米企業が役職を与えるだけなのに対して日本企業は仕事を一緒に進める姿勢が強いため、現地人は給料が安くても日系企業を選ぶ傾向にあるそう。このため日系企業が人材募集すればすぐ100人くらい

集まるが自前で選考すると手間がかかるため、同社がスクリーニングで利用されている。シェアは8割と圧倒的。

・同社を訪れる大卒の就職希望者は一日に60人。そのうち採用するのは9%。そして一年間教育して大丈夫な人だけを企業に送り出しているとのこと。経済発展も結局は人が動かすのだからすぐには進まない。そこを見越してミャンマーの将来を支える人材創出に寄与したいとする同社の姿勢に感銘を受けた。



J-SAT社では西垣社長  
の他、多数のミャンマー  
の若者達から日本語で  
歓迎を受けた

## ■VACヤンゴン会計事務所（コンサルティング業）

・日系企業の海外進出全般の支援を行う同社。ミャンマーでは2019年、事前のアナウンスなしに企業の会計年度が10月開始の翌年9月締め方式に変わった。民政化して間もない変革期であり、今後も急に制度が変わる可能性があり注意が必要とのこと。

・現状で内需をターゲットとしたビジネスは苦しい。都心部は地代が高すぎ、土地は沢山あるが放出されない。郊外に行けば300万円の不動産物件もあると。

・食に関しては地元民は辛い物を好み、日本の味付けは物足りないという。また煎餅など堅い物は苦手。一般的に日本産は高くて庶民は買えない。一方で健康食品や無農薬に敏感な人もいる。市場開拓にあたっては誰に売するのか、外国人か富裕層か庶民なのか、顧客ターゲットの絞り込みが大事とのことだった。



左) チャイナタウン付近の渋滞。都心部はバイクの乗り入れ禁止  
右) 一歩路地に入ると青空市場が。魚や肉がさばかれ売られていく

## ■Yangon Japan Medical Centre（医療機関）

・日本の医療機関として初めてミャンマー投資委員会（MIC）の認可を取得。認可申請のフォーマットすらない状況から当初スタートし、MICの担当者に振り回されつつも辛抱強く対応。開業まで8年を要した。

・井上院長は内視鏡専門医。ミャンマーで内視鏡検査技術を持つ医師は限られ、うち大腸検診できる医師は5名だそう。同医院には人間ドックの設備を有し採血やレントゲン、聴力・眼底検査など日本と遜色ない検診が受けられる。ミャンマー人技能実習生が派遣前検診で利用するケースが多いという。一般検診は日本人の利用が8割。薬や治療に使う物品は輸入に頼っているためコスト高で、当然治療費に跳ね返る。なるべく安い同等品を探す工夫をしているとのことであった。

・現地では蚊を媒介としたデング熱やチクングニア熱が流行っており、日本語で医療サービスが受けられるクリニックの存在は在在者にとって朗報であろう。



Yangon Japan  
Medical Centre  
にて

## ■ミャンマー・スターツ社（不動産業）

・ヤンゴンで日系企業向けサービスオフィスを運営する同社。民主化に転換した2011年以降オフィス需要が旺盛となり、現在ではバンコクよりも賃料が高いと言われている。しかし実際はキャパが増えており、ここ1-2年は少し下がってきているそう。

・同社のコワーキングスペースは月額250ドルで月7日間利用可能。これはバンコク駐在員がヤンゴンまでカバーするケースが多いためのサービス展開。バンコク-ヤンゴン間はLCCで片道5千円程度。最近ではパーソナルトレーニングジムや美容室が進出しているとのことだった。ちなみにヤンゴン都心部のマンション相場は2LDKで3千万円程。住宅ローンがないミャンマーでは富裕層しか買えない価格である。



左) ヤンゴン中央駅。ノスタルジックな雰囲気が漂う  
右) JR東海からの譲渡車両が現役で活躍中。行先は「岐阜」のまま



左) ミャンマー仏教の総本山「シュエダゴン・パゴダ」  
右) オフィスビル「サクラタワ」最上階から見たヤンゴン市街地

## ■City Mart Holding社（現地流通小売大手）

・1996年創業。小売スーパーの「シティマート」をヤンゴン市内に23店舗、他に高級スーパーの「マーケットプレイス」などを展開。日本人が多く住む地域の店舗には日本食コーナーを設置している。

・ローカルの人々は日本食の知識に乏しい。知識によって売れ行きが変わり、ラーメンや抹茶のように食べ方がわかれば伸びる可能性はある。日本のメーカーとの直接取引はコスト面で興味があり、まずは食品管理局（FDA）の基準を満たしてほしい。書類を用意すればコンテナ物流は自前で行うとのこと。

・福岡フードビジネス協議会と福岡商工会議所からの要望を受け、ミャンマーへの食品輸出に関する日常的なアドバイスと2020年4月以降に同社社員が来福することについて了解を得た。



City Mart Holding社では九州福岡の食品メーカーより商品提案を行った

## ■ヤシマキザイ・ミャンマー支店（鉄道専門商社）

・主に鉄道関連製品の輸出入やメンテナンスを行う同社。ODA案件のヤンゴン-マンダレー鉄道整備事業（2025年完了予定）に関わる。現状の鉄道インフラは英国統治時代のもので線路や橋梁の老朽化で列車速度を上げられず遅延や脱線事故が多発。事業完了後は現在の所要15時間が8時間に短縮されるそう。

・先行して整備が進むフェーズⅠ事業（ヤンゴン〜タウングー間）向けに日本からディーゼル車両24両が運び込まれる予定。ただし雨季になると冠水して一気に工事が遅れるため、予定通り事業が進むのか読めないとのこと。フェーズⅡ事業も車両調達の入札が難航しているようである。

・支店長の長坂氏と一緒に国内鉄道の起点となるヤンゴン中央駅を視察した。線路の歪み、すり減りが素人目にもわかる。環状線だけで脱線事故が年50回程起きており、同社の現地社員曰く「ミャンマー人は鉄道には何も期待していない」とのことだった。日本の技術力でその考えが変わることを期待したい。

## 新型コロナウイルス対策 事業者向け共同相談窓口の開設

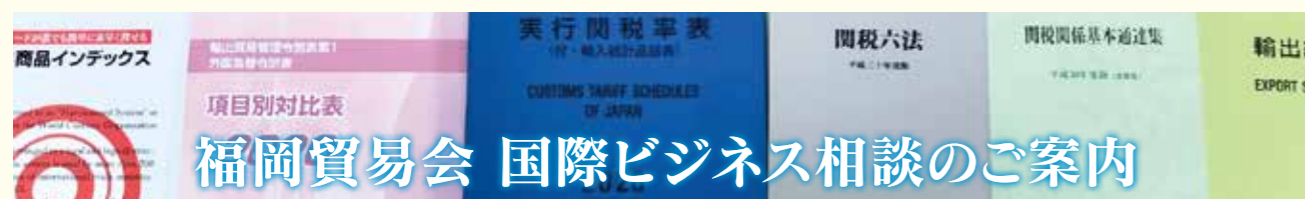
新型コロナウイルスの感染拡大傾向が続くなかで、国・県・市から日々新しい施策が打ち出されています。事業者の皆様にはワンストップで各種支援施策（資金繰り・融資、雇用調整助成金、各種補助金など）について、迅速かつ正確な情報提供や相談、申請手続き等の支援を実施するため、関係機関が相互に連携し、共同相談窓口が開設されていますのでお知らせします。

- (1) 開設期間 令和2年3月23日(月)～当面の間
- (2) 開設時間 平日 午前9:00～11:30、午後13:00～16:30
- (3) 開設場所 福岡商工会議所 ビル内会議室(総合受付3階)
- (4) 関係機関 九州経済産業局、福岡労働局、福岡県、福岡市、日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会、福岡商工会議所
- (5) 問合せ先 092-441-1146 (福岡商工会議所経営相談部経営支援グループ)
- (6) 相談窓口設置機関及び相談・支援内容等

機関名	相談・支援内容等
総合受付 (福岡商工会議所)	○事業者の支援ニーズを聞き取り、各支援機関に引き継ぎ
福岡労働局	○雇用調整助成金等、雇用関係施策の説明、相談
福岡市	○セーフティネット保証、危機関連保証の認定 ○福岡市制度融資の説明、相談
福岡県信用保証協会	○セーフティネット保証、危機関連保証の説明 ○保証付き融資全般の説明
福岡商工会議所	○新型コロナウイルスの影響に関する相談、支援(持続化補助金など) ○日本公庫 新型コロナウイルス感染症特別貸付の説明、申込書交付・作成支援 ○日本公庫 新型コロナウイルス感染症に伴うマル経融資の説明、受付、調査・推薦 なお、マル経融資とは商工会議所の経営指導、調査・推薦を要する政策公庫の小規模事業者向け無担保・無保証人の融資です。

### (7) 連携機関の支援内容等

機関名	相談・支援内容等
九州経済産業局	○国の支援施策の情報提供、照会対応、活用アドバイス
福岡県	○緊急経済対策資金等、県の支援施策の情報提供、照会対応、活用アドバイス
日本政策金融公庫	○新型コロナウイルス感染症特別貸付、マル経融資の受付、審査



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ご相談に対し、その内容や対象国に応じて、国際ビジネスの経験豊富なアドバイザーが応じる国際ビジネス相談を行っています。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)

**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  
 E-MAIL: info@fukuoka-fta.or.jp

※相談対応は原則、アドバイザーが面談にて行います。なお、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および実行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ので、予めご了承願います。

## セミナー等開催報告

### 貿易英語講座 応用編

<日 時> 令和2年1月28日(火) 9:30～16:30  
 <会 場> 福岡商工会議所2階 第2研修室  
 <講 師> 末次通訳事務所 代表 末次 賢治氏  
 <内 容> リスクを回避する英文メールの書き方  
 クレームへの基本知識確認と損失を招かない対応法

#### 参加者のことば

- クレーム対応のところ(まだ確認していないのに相手を使う不良品を表す単語の「defective」をそのまま使ってしまうなど)は思い当たる節があり勉強になった。
- 例文や実際のシチュエーションをわかりやすく学べた。実践的、具体的で講師の情熱もすごかった。
- フォーマットのような「とりあえず、こうしておけばいい」ではなく、感覚が少しつかめたように思った。
- メール返信例や英文作成、副詞の使い方が参考になった。特に不良品のクレーム対応のところは実際の業務でも使用する。またフォーマルで相手を不快にさせない言い回しが役立った。



### 貿易実務業務の盲点と応用(ライセンス・合併)

<日 時> 令和2年2月19日(水) 9:30～16:30  
 <会 場> 福岡商工会議所2階 第2研修室  
 <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> 貿易実務業務の盲点、インコタームズ2020について、  
 クレームの適切な対処方法、ライセンス・合併について

#### 参加者のことば

- インコタームズ2020がメインの目的で参加したが、特に実務とのズレに関し理解が深まって良かった。
- 基本+応用と分かりやすく、実務に基づいて教えてもらえた。ネットで調べても情報が曖昧なインコタームズ改正の話が聞けて大変勉強になった。
- インコタームズは日常的によく使うので、見落としがちな点や新しく改善された点、理論と実務のズレについて知識を身につけることができ良かった。
- 最新のインコタームズの講義はタイムリー。実例を入れながらで分かりやすい。
- 詳しく分かりやすかった。顧客に説明する際により突っ込んだ回答ができそう。



### 貿易実務に役立つ通関知識基礎講座2020

<日 時> 令和2年2月20日(木) 9:30～16:30  
 <会 場> 福岡商工会議所2階 第2研修室  
 <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> 日米貿易協定の輸入者自己申告及びCP-TPPとH EU・EPAに関する原産品の自己証明書作成について。  
 貿易実務に直結する通関知識について

#### 参加者のことば

- なかなか実務に沿った話を聞くことができない原産地基準や再輸出免税制度について分かりやすい説明で大変役にたった。
- TPP、日米貿易協定の説明もためになった。
- H EU・EPAの原産地証明は特に理解できておらず詳しく知れて良かった。
- 原産地基準を例文を用いて説明してくれたので理解できた。関税法のセミナーはなかなかなく、再輸出免税制度について聞けて良かった。
- 実務で携わる輸出書類の意味が分かり、ニュースで聞く話と繋がり今後視点が変わらと思う。また意外な関税があることを知ることができた。



<夜間講座>

中国語会話準中級編 (後期)

<日 時> 令和元年9月18日～令和2年3月11日  
毎週水曜日19:00～20:30 後期22回

<会 場> 福岡貿易会事務室

<講 師> 中国語教室一語学EIWA 代表 李 岩 氏

参加者のことば

- 丁寧な講義のほか、音声録音の講義後の送信などテキスト以外の内容も充実していて、個人レベルも把握してくれていた。
- 会話と文法のレッスン時間のバランスが絶妙で、楽しく学習できた。
- 繰り返される中国語の問答、テキストの内容に沿って作成された会話文などが実践的な内容でとても勉強になった。
- 分からないことをすぐに質問できる環境や反復練習で確実に不安をつぶしていける講義だった。講師の人柄にも満足。



ビジネス英会話講座 上級編

<日 時> 令和2年1月21日～3月17日  
毎週火曜日19:00～20:30 全8回

<会 場> 福岡貿易会事務室

<講 師> (同) Trenchant 代表 Mr. Bill Fish

参加者のことば

- 会話中心の授業の進め方が、自分の学びたいことと一致していた。
- チームでのシミュレーションなど机上だけではなく良かった。
- ビジネス英会話という題目通り、実務に即した内容で勉強になった。
- 講義だけでなく、他の参加者との実践練習も多く、良い訓練になった。



ビジネス英会話講座 超初級編

<日 時> 令和2年1月23日～3月12日  
毎週木曜日19:00～20:30 全8回

<場 所> 福岡貿易会事務室

<講 師> シーモア イングリッシュアカデミー 代表 Mr. Anthony Seymour

参加者のことば

- 基本からゆっくりと教えて頂き、また不明な点はすぐに教えて頂いた。
- リラックスした雰囲気の中、丁寧に指導頂きわかりやすかった。
- 講師の発音が聞き取りやすく簡単な単語でゆっくりと話してくれたので理解しやすかった。
- 臆することなく、英語で会話できる勇気をもらった。
- ビジネス用と普段使いの違いが学べて仕事にも活かしやすかった。



新 会 員 の ご 紹 介

タケショウ住宅株式会社

代表者: 代表取締役 竹下 雅一

所在地: 福岡市南区玉川町17-6 セレーノ高宮1F

TEL: 092-511-7654 FAX: 092-512-9626

MAIL: info@takeshou.co.jp

URL: http://www.takeshou.co.jp

主要業務:

不動産(賃貸・売買)仲介業。  
土地・建物(地主様・家主様)代理管理業。  
内外リフォーム提案。



当社の特色:

当社は、福岡市南区を中心に市内全域の賃貸仲介、管理、売買仲介をメインにした不動産業者です。近年相続の相談関係で資産の査定依頼と売却の依頼が増えます。また、4年前に全国の不動産会社(6社)と起業したグループ会社として、海外事業として、フィリピンのSMDGとコンドミニアムの投資物件の代理業務締結と紹介と環境事業部として、菌・ウィルスの除菌消臭水(次亜塩素酸水)の代理販売を行っています。

フクソウ

代表者: 代表 新福 知子

所在地: 福岡市西区上山門2-3-15

TEL・FAX: 092-891-6523

MAIL: estatefukuso@gmail.com

主要業務:

- ・不動産 仲介売買
- ・リフォーム・原状回復工事・清掃業務
- ・美容機器輸入販売・講習
- ・理美容商品販売卸(育毛商品・各種サロン向け化粧品)
- ・エステサロンViolette運営

当社の特色:

福岡に転勤や住み替えで初めて越していらっしゃる方や初めて一人暮らしをする方も多く、また外国人留学生や英語でご対応できるお客様などもいらっしゃいますので、ご予算や立地、お客様に合った生活イメージしながら多角的にアドバイスをさせていただきながらご提案をさせていただいております。リフォームについてはお風呂の鏡を取り替えたいけどどうしたらいいかわからない等の小さなことでもご遠慮なくご相談ください。

株式会社中特ホールディングス

代表者: 代表取締役 橋本 ふくみ

所在地: 山口県周南市久米3078-1

TEL・FAX: 0834-26-0500

MAIL: info@chutoku-g.co.jp

URL: http://www.chutoku-g.co.jp/

主要業務:

「生活環境革命で人々を幸せにします」を経営理念に掲げ、環境という事業領域を通して地域社会の課題解決に努めています。中特グループは一般廃棄物・産業廃棄物の収集運搬・リサイクル、また下水道・排水管の維持管理など、幅広い環境関連事業に取り組んでいます。



当社の特色:

私たちは(株)中特ホールディングスを中核企業とし、地域で大きな実績を持つ中国特殊(株)ほか、関連会社である(株)吉本興業・(株)ライフ・(株)藤井興業・(株)ポータルハートサービスの6社によって形成された複合企業体です。それぞれの企業の得意分野で技術開発に取り組み、グループ全体の技術力・対応力を向上させる戦略を採っています。2015年には、全国の環境関連業者7社と包括業務提携契約を締結。各社独自の技術や保有する経営資源を最大限に活用し、新たなビジネスモデルの確立に大きな一歩を踏み出しました。今後の海外事業者との市場競争も予想される中、弊社は日本を代表する「リサイクルメジャー」として、持続可能な完全循環型社会の実現をしっかりと支える存在を目指します。

柏葉食健株式会社

代表者: 代表取締役 廣澤 雅女

所在地: 福岡県大野城市御笠川5-1-2

TEL: 092-504-2801 FAX: 092-504-0188

MAIL: hakuyo@mqb.biglobe.ne.jp

URL: http://www.mizunoeki.jp

主要業務:

RO(逆浸透)の技術を活用した水汲み場の設置・運営  
同様の技術を用いて家庭で使える真水製造装置のレンタル及びメンテナンス



当社の特色:

弊社は福岡県内30数か所にて水汲み場を運営しており、創業45周年を迎えております。水の中の不純物をほぼ100%除去した水の駅の水の生まれたての美味しい水。「すべての家庭で蛇口をひねれば、生まれたての美味しい水が出るようにする」ことを目標に、ご利用者の皆様に安心安全な生活を提供したいと考えています。



弁護士法人大野慶樹法律事務所

代表者: 代表弁護士 大野 慶樹

所在地: 福岡市中央区天神4丁目2番20号 天神幸ビル3階

TEL: 092-714-3450 FAX: 092-714-3460

MAIL: keiju.ohno@ohnolaw.jp

URL: http://ohnolaw.jp/

主要業務:

<弁護士業> 企業法務 労働法務(企業側)  
賠償法務 不動産 知的財産権ほか

当社の特色:

弊社は平成19年7月創業の弁護士6名、事務スタッフ5名の法律事務所です。「日本社会の発展に寄与する法律事務所であること」を基本理念として、日々ご依頼いただく案件に全力で取り組んでいます。IPBA(環太平洋法曹会議)にも所属し、海外の弁護士ともコネクションを築いており、海外案件にも対応しています。



株式会社ファビルス

代表者: 代表取締役社長 野田 太

所在地: 福岡市博多区博多駅前1-1-1

TEL: 092-431-4611 FAX: 092-481-2317

URL: https://www.fabils.co.jp/

主要業務:

総合ビルメンテナンス業  
建物の清掃、設備管理、警備、  
マンション管理、リフォームなど

当社の特色:

1958年以来、九州地区における総合ビルメンテナンス会社のパイオニアとして、創業以来一貫してビルメンテナンス業容拡大に努めてまいりました。60年を超える豊富な実績と確かな技術で“安心・安全・快適”な環境づくりを全社員一丸となって提供し、皆様に信頼をいただいております。オフィスビル、商業施設、マンション、病院や官公庁などで、20代～70代の幅広い年齢層の社員が活躍しています。



Seasonal Greetings! How goes your business?

各会員企業の全社員が当講義をお読み頂けますように! 今回は苦情シリーズの最終回~【英語で苦情の電話が来た場合の対応演習】です。実際の事案を使い、実践内容をお届けします:

#### ・「苦情の電話」への対応心得

業務中に「突然」海外取引先や外国人消費者から「怒り口調」で苦情の電話が掛かってきたら如何しますか? 普段から備えがありますか? 私見ですが、備えのない部署や企業が多いように思えます。

貿易取引の中で避けられない業務が、海外企業への「苦情の申入れ」と海外企業から「苦情・クレーム対応」です。こうした苦情や色々な問題が後々発生しないようにするには、いつも強調していますが、取引相手側と執拗にコレポンを交わし十分に意思疎通を図る事が求められます。海外取引は双方が遠方に居ますから執拗なコレポンのやり取りは必須ですね。

貴社に苦情電話が入ります: その際、英語が堪能な社員につなぐため相手を持たせる・担当部署に電話をたらい回しにする等の対応が日本の企業には多いですが、この対応ですと更に相手を怒らせ、問題がこじれます。苦情申立側を決して待たせてはなりません。「迅速対応」が解決の第一のカギです。苦情電話の相手は感情的になっていて、相手の早口英語が聞き取れない事がよくあります。英語の得意不得意/出来不出来に拘らず、少なくとも相手側の「a.氏名」/「b.社名」/「c.どこの国から電話をしているか?」/「d.電話番号とemailアドレス」/「e.電子メール送付依頼」(即ち、次の内容です⇒「電話だと聞き間違いも発生しがちですから内容を電子メールにて送付して下さい」)/「f.つまりお客様のお申し出内容は〜という事ですね?」(f.は、問題を丁寧に確認して相手を落ち着かせるセリフです)/

は、サッとと言えるように日常から備えて、1) メモに英文を書き留め 2)電話そばに置いておき、3) その英文を何度も音読し4) すっかり暗記しましょう。自分の質問事項を暗記しておけば、それだけ他の事項を言う・聴く事に集中できるものです。上記の質問をし、早急に折り返し対応しましょう。この工程をきちんと踏みましょう:

・演習: 上記のセリフを英語で云いましょう:

a) Excuse me, may I have your name, please?/  
b) Excuse me, may I have your company name, please?/ c) Where are you calling from?/ d) May I have your phone number and email address for our contacting purpose?/ e) Could you kindly email us your complaint in detail just to avoid our misunderstanding about what you're saying?

そして f) のセリフですが、筆者なりの英語を使いますと、例えば製品の不具合に関する苦情の電話の場合: 「So, you're helping us improve our product by telling us our product is not up to your satisfaction. Thank you so much.」(=当社製品がご満足頂いていない事をお知らせ下さり、改善の手助けを真に有難う御座います) というと実に効果的です。ここで肝心の心得は、defectやdefectiveを「苦情を受ける側」は、決して言わない事です。上述のように

Our product is not up to your satisfaction.と云うほうが、貴社にはリスクがありません。

最初からdefectといった単語を使えば、「貴社は最初から不具合の存在を認めている」と相手側に言質を取られて不利になります。fのセリフは商材や苦情内容で変化できますが、defectという単語を使わない事が貴社に不要な損失を招きません。ご参考ご活用下さい。

※「海外取引での英語の使い方」に関するお尋ねや「企業向英語リスニング力UP研修」については、どうぞ遠慮なく小職迄お知らせ下さい。

yhnten14k@yahoo.co.jpへどうぞ!

Sincere Thanks for Reading!

## 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。

#### ○ 新人・新任者向け貿易研修会「貿易実務入門講座」

【日 時】 令和2年5月13日(水) -14日(木) 9:30 ~ 16:30  
【会 場】 各社にて(オンラインライブ形式)  
【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】 初めて学ぶ貿易実務の基礎・貿易営業の考え方と商談の進め方  
【受講料】 福岡貿易会会員: ¥8,000 / 一般: ¥16,000

#### ○ 通関・食品手続き入門セミナー(予定)

【日 時】 令和2年6月中旬 10:00 ~ 16:30  
午前: 通関、午後: 食品輸入  
【会 場】 福岡商工会議所ビル 会議室  
【内 容】 第1部: 「通関手続き入門」 門司税関博多税関支署、門司税関業務部  
・「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」  
第2部: 「食品輸入手続き入門」  
・「植物検疫制度について」 門司植物防疫所福岡支所  
・「畜産物輸出入の手続き」 動物検疫所門司支所博多出張所  
・「輸入食品等の安全性確保と輸入手続き」 福岡検疫所食品監視課  
【受講料】 無料

#### ○ 初心者のための英文ビジネスEメール講座

【日 時】 令和2年7月9日(木) 9:30 ~ 16:30  
【会 場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室  
【講 師】 みね事務所 代表 峯 愛氏  
\*中矢一虎法務事務所(司法書士・行政書士) シニアマネージャー  
【内 容】 英文ビジネスEメールの基礎、輸出入シーン別Eメール  
【受講料】 福岡貿易会会員: ¥4,000 / 一般: ¥8,000

#### ○ 貿易実務入門講座

【日 時】 令和2年8月26日(水) 9:30 ~ 16:30  
【会 場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室  
【講 師】 中矢一虎法務事務所 代表取締役 中矢 一虎氏  
【内 容】 EPA等と初めての海外販売戦略、契約交渉の基本五条件、貿易条件とインコタームズ、基本的な輸出入業務の流れ等  
【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

【日 時】 令和2年8月27日(木) 9:30 ~ 16:30  
【会 場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室  
【講 師】 中矢一虎法務事務所 代表取締役 中矢 一虎氏  
【内 容】 輸出業務の流れ、インコタームズ、輸出コスト計算(基本と実践)等  
【受講料】 福岡貿易会会員: ¥4,000 / 一般: ¥8,000

#### <夜間講座>

#### ○ ビジネス英会話講座初級編(全15回)

【日 時】 令和2年6月4日~ 9月24日  
7/23、8/13を除く毎週木曜日 19:00 ~ 20:30  
【会 場】 福岡貿易会事務所  
【講 師】 Mr. Anthony Seymour  
【受講料】 福岡貿易会会員: ¥24,000 / 一般: ¥36,000

#### ○ 仕事で使える中国語会話(初心者向け) 前期(全16回)

【日 時】 令和2年6月10日~ 9月30日  
8/12を除く毎週水曜日 19:00 ~ 20:30  
【会 場】 福岡貿易会事務所  
【講 師】 中国語教室一語学EIWA 代表 李 岩氏  
【受講料】 福岡貿易会会員: ¥26,000 / 一般: ¥39,000

●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2年3月31日

●印 刷/株式会社西日本高速印刷