

福貿ニュース

福岡貿易会情報誌

深圳ミッション報告

「激変する 中国最先端技術の 全貌！」

5月10日(水)～5月12日(金)の日程で、福岡貿易会は中国南部の都市、深圳へ経済視察団を派遣した。深圳というと唐突に聞こえるかもしれないが、この都市には通信機器のファーウェイ、ZTE、微信(ウェイシン)のテンセント、そしてドローン開発販売世界最大手のDJIなど、中国企業の中でも、最近日本でよく話題に挙がる企業が数多く拠点を構えている。かつては経済特区となり、香港からすぐの中国の入り口として、日本企業をはじめ、世界の企業が多く進出したこの地域は、中国のテクノロジー産業の一大中心地へ変貌し、今や「中国のシリコンバレー」とも呼ばれている。今回の視察テーマも「中国のテクノロジー産業の現在を視察する」とし、機械・電気製造系の企業やエネルギー・インフラ関連の企業など、計13名が参加した。

福岡～深圳の直行便はなく、香港からの定番ルートで入境したが、深圳に着いてまず感じたことは「非常に街がきれい」であるということである。一般的に中国の他の都市は、日によっては粉塵が舞い、日本人にとってはなかなか厳しい環境であることが多い。しかし深圳は、晴れば青空が広がり、道も清潔である。これは南方の都市であるということの他に、また後にも述べるが、電気バスなどの環境対策の導入が進んでいることも関係しているのではないだろうか。初日夜の団員交流会には、深圳を拠点に、ドローン関連のビジネスをされて



いる、日本ドローンレース協会の川ノ上ディレクターをお招きしてお話しをお聞きした。川ノ上氏自身はドローンをメインに携わっておられるが、それ以外の深圳や周辺都市東莞でのテクノロジー関連のビジネスも良くご存知で、ご自身のビジネスや深圳界隈のテクノロジービジネスの状況など、これからの視察に当たっての大変参考となるお話しをお聞きした。

翌日からはまず深圳郊外にある、世界大手のリチウムイオン電池メーカーであるBYD Company(比亞迪股份有限公司)の視察である。BYDはリチウムイオン電池製造では世界第3位、携帯電話用に限って言えば世界1位のメーカーである。深圳市内から2時間弱かけて向かった先には、見渡す限りの巨大な工場がそびえていた。敷地面積は10,000,000㎡以上もあるそうで、現在も事業拡大に伴い、工場拡張工事中である。創業は22年前であるが、現在従業員数は22万人、売り上げも12,000億円に迫る。元々はバッテリーのメーカーであるが、その技術を生かし、自動車や電気バス、またモノレールの製造・開発等多角的に行っている。深圳市では2017年中にすべての公共バスは電気バスに代わり、2020年までには全てのタクシーが電気自動車に代わるそうである。視察ではショールームやバッテリーの製造



「シンガポールかき氷 ミッションへの道のり」



ラインをはじめ、自動車・バス開発現場、また実際にモノレールにも乗せて頂いた。(何と自社の工場内に4.4kmのモノレールの試験走行施設があるのだ!) 視察するなかで強く感じたことは、品質に対して非常に気を使っている、ということである。正直に言って、中国企業の品質基準はまだ「安かろう、悪かろう」のイメージが拭えないところがあったが、最新鋭の試験施設を構え、厳格な検査を行っているところに大変感心した。

その後訪問したのは、日本と深圳に拠点を構え、企業からのタブレットPCやカメラ、ICT、IoT製品の受託生産及び、自社ブランドでも開発を行っている、ジェネシスホールディングス。深圳にはこういった受託開発(EMS)を行う企業はゴマンとあるそうであるが、ジェネシス社は日本人が設立した日本資本の貴重な企業である。代表の藤岡淳一氏にお話し頂き、自社工場を案内頂いた。小ロットからの製造も可能だそうで、現在も日本企業からの発注が多くあるそうだ。(95%は日本企業からの仕事とのこと) 深圳に数あるEMS企業の中で、日本人の企業で、日本の製造業並みの品質管理基準を敷いていることへの信頼性は高く、また日本にも納品後のカスタマーサービスを行う拠点もあり、やはり日本企業からの受託が多い理由の一つであろう。深圳での人件費もどんどん高騰しているそうだが、最先端の機器を安く集めて早く組み立てられるのは、やはり今のところは深圳しかないとのことである。

2日目にはこれまた深圳の巨大企業であるが、ファーウェイそしてDJIを訪問した。まずはファーウェイ。今回訪問したのは深圳近郊の坂田という地域にある、管理・開発拠点である。この他にも、深圳の隣の東莞には更に大きな製造拠点があるが、この坂田地区の拠点も十分大き過ぎるほどであった。敷地内には任CEOの執務拠点や総務等の管理拠点、またデバイス関係の開発拠点がある。またファーウェイ大学というものもあり、従業員の他、外部からも、将来ファーウェイで働きたい人などが選抜され入学するそうだ。(巨大な寮も完備されている) まずはその企業規模だが、従業員数は18万人に上り、その内8万人は研究開発者、売り上げは4兆円近くにのぼる。また「通信技術の雄」らしく、通信関連の特許件数では、世界有数の保有件数を誇る。そのショールームは圧巻であり、通信関連だけでも、その製品群は多岐に渡り、スマートフォンから産業用の通信機器、果ては警察用の追跡監視システムなど社会イン



フラ関連の製品までをカバーしている。

そしてDJIであるが、何かと話題の「ドローン」を製造開発している企業であり、そしてそのシェアは世界の70%を占める。今回、会社説明及びショールームに加えて、デモフライトまで視察させて頂いた。ドローンというと、最近ではドローンタクシーなど華やかな部分ばかりがクローズアップされがちであるが、この世界シェアNo.1のドローン企業の核となるものは、各ドローンに実装されている「フライトコントローラ」である。これは、体勢や風速に合わせて各プロペラの回転速度を調節する、など高度技術の塊である。これに、日本の核心技术であるカメラ等を組み合わせて完成度の高いドローンを開発している。一見会社もおしゃれで、スタッフも若く洗練されているので、華々しさに注目が集まりそうだが、やはり、ハイテク技術を駆使した深圳企業であるということに改めて認識することとなった。

また今回、滞在日程は1日と短くはあったが、香港へも移動し、香港福岡県人会の方々10名との懇親会を開催した。福岡県人会は香港にある各県人会のうち、もっとも会員数も多く活動も活発だそうだ。懇親会に参加頂いた方々も、香港で長年やっておられる方、企業の駐在でおられる方等様々、業種も様々であったが、一様に皆さん香港で深くご自身のビジネスをやられている方ばかりであった。この香港の地でも福岡ネットワークの力強さを認識することができた。

この経済視察団のテーマは「テクノロジー」であったが、視察を終えてやはり深圳は中国の「テクノロジー」の中心となっていく都市である、ということ強く感じた。深圳は北京や上海等と違い、元々産業も、国営企業も何も無い、ただの漁村であった。であるからこそ、中国中から新しいビジネスを始めたい人々が集まり、それがこの街の良い相乗効果を生んでいるのではないかと思う。今回の視察団をきっかけとして、この深圳により注目が集まり、福岡地域と更なる連携をはかっていきたいと考えている。

(押野真基朗)

昨年9～12月に開催した全15回の連続講座「福貿グローバル塾」の続編として「福貿グローバル塾 番外編」を、今年の2月～3月にかけて開催した。その趣旨は、グローバル塾の中で参加者が検討したビジネスプランの中から一つテーマを選び、この番外編でより具体的・実践的なビジネスプランを検討するものである。取り上げるテーマは「かき氷の海外展開」とし、実際にアジアへのかき氷展開を検討している九州製氷殿を中心に、全7回の実践的講座を開催した。

講座内容としては、全7回の講座を「製品開発」「ブランディング」「コスト&ロジスティクス」「法人設立手続き&フランチャイズ展開」等に分け、また対象国も「シンガポール」「台湾」へ絞り込むことで、より実際のビジネスに即した大変実践的な講座とすることとした。福貿グローバル塾に引き続き、小林アドバイザーに番外編のプログラムの内容検討・取り纏めにも加わって頂き、またそれぞれのテーマの専門家として福岡貿易会アドバイザーの首藤先生、岡林先生をはじめ、ていすとビジネスサービスCEO 飯盛氏、九州産業大学 山下准教授に講師を勤めて頂いた。各回とも前半は講義形式、後半はそれを実際にどう落とし込むかという流れで講座を進めることとした。すでに「かき氷の海外進出」と、テーマが具体的なことや、講座の参加が少人数(5～6名)ということもあり、毎回21時を過ぎるほどの白熱した講座となり、また参加者自身の得意分野(「商品開発」や「物流」など)を持ち寄り、各々が意見を出し合うことで、回を経るごとにビジネスプランもより精緻なものとなっていった。今回の講座期間中に東南アジア向け食品の商談会も予定されており、その商談会に九州製氷殿を中心として参加したが、実際の商談会に参加することで商談会へ向けての準備の方法、また海外バイヤーからの見方、手ごたえ、改善点など多くのものを、受講生のみなさんが得ることができたように思う。

またフィージビリティ調査も講座の一つとしており、今回なんとシンガポールへ赴いての現地調査も

実施した。受講生のうち3名がシンガポールへ渡航し、現地の飲食、食品、マーケティングビジネスに関わる日本人にお話し聞くなどリサーチを行い、進出のポイント、シンガポールでの外食ビジネスの状況、気を付けるべき点などをヒアリングし、現地の生の声を聞いて分かることが予想以上に多いということに改めて知ることとなった。他にもシンガポールの街中を歩きつづし、どのようなかき氷が流行っているか、どのようなエリアがどのような年齢層に人気があるか、このエリアで出店する場合のランニングコストはいくらかなど、少ない日程ながら最大限調査できたように思う。また渡航に合わせて、前述の商談会にて九州製氷殿のかき氷に興味を示していたシンガポールの外食企業、SAKAE Holdingsを訪問した。SAKAE Holdingsはシンガポールで主に回転寿司チェーンを数多く経営する企業であり、また自社の冷凍倉庫を保有し、物流体制も完備するなどしている。今回社内の様子や冷凍倉庫の中を視察させて頂くとともに、参加の方々と、SAKAE Holdingsとの今後のビジネスでの協業の可能性についてじっくりと話合うことができた。

2ヶ月に渡った「福貿グローバル塾番外編」も3月末に帰国後の報告会を実施したが、ある受講生はブランディング・製品開発について、ある受講生はコスト・ロジスティクスについて、など非常に具体的、緻密な発表を行っていた。各々この2ヶ月間の講座を取り入れつつ、各々の業種・得意分野に応じた、大変実践的な発表を行っていただき、さらに精査すればすぐにでも各々のビジネスに活かせるものばかりでは?と感じた。

このように、グローバルビジネスの裾野を広げる「福貿グローバル塾」から始まり、この「番外編」でより実用的な形で終わることができた本講座であるが、受講することで得られる知識とともに、この講座の参加者同士の輪が、今後更なるビジネスの基礎となることができれば幸いである。

(押野真基朗)





3月20日西銀シティ銀行シンガポール駐在員事務所開設式典への出席に併せ、折角の機会であるので「発展が続くシンガポール」「シンガポールでの九州食品の販売拡販の可能性確認と実現の為の日系・現地小売店の視察とバイヤーとの協議」「対岸のマレーシア・ジョホールで新しい都市開発、産業誘致を進めているイスカンダル」そして「経済発展が第3ステージに入っているインドネシア・ジャカルタ」を土屋会長、(株)イクス矢幡社長と正興電機メンバーと3月17日から23日の間、駆け足で廻ったのでその一端について紹介する。

る現港湾機能を島西部・トウアス地区に集中するべく、2020年完成を目指し開発建設中であり、完成後は上海港に首位の座を譲った海上コンテナ取扱量を今の倍の年6500万TEUとする計画を立てている。又島南部港湾跡地はサザン・ウォーターフロント・シティとして商業施設や高級コンドミニアム建設を計画。そして新港湾地区のトウアス地区にはマレーシア・クアラルンプール～シンガポール高速鉄道(HSR)のシンガポール側の駅の設置が計画されている。又ジョホールとの第2連絡橋は1998年開通しトウアス地区とジョホールバル・イスカンダル・B



久保田会長開会挨拶



鏡割り



ジェトロ石井所長他

1、3月20日西銀シティ銀行駐在員事務所開設式典

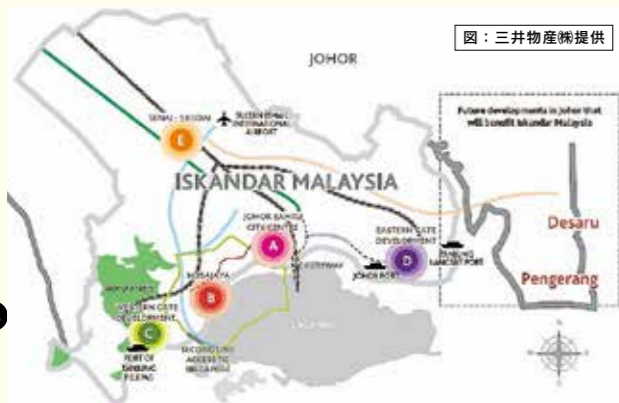
駐在員事務所開設式典は総勢350名と、在シンガポールと日本からの出席者でリージェントホテルパーティー会場は溢れるばかりの人で賑わっていた。その中でも、九電工・西村社長、八ちゃん堂・川邊会長、トクスイ・徳島社長、福住・河野社長、西鉄・高崎専務、正興電機・福岡貿易会・土屋会長他、福岡からの出席者も多く、福岡のホテルでのパーティーかと思えるほどであった。西日本シティ銀行様のさらなる海外展開に期待したい。

2、シンガポール

1) シンガポール政府は島南部4ヶ所に分散されてい

地区が繋がっている。

2) 私が最初にシンガポールで仕事をしたのは、1974年ジュロン地区で製作された、オーストラリア北部向け海底油田用の大型海洋構造物の出荷作業のスーパーバイザーであった。当時まだ現在のチャンギ空港はまだ建設中で日本のマリコンが浚渫埋め立てを進めており、又現在重化学工業企業の進出で賑わっているジュロン地区はまだ一部埋め立て中で、漁船が漁に出て、とれたての魚介類を食べさせる漁師小屋があったが、今その面影はない。シンガポールはマレーシアから独立後、最初はものづくりの基地として、その後中継貿易港として、さらには世界3位の金融センターとして、且つ人材の高度化を進め、ウォーターフロント開発による観光資源で世界から観光客を集め今なお発展を続けている。今後新港湾計画及び後述のイスカンダル計画によって更なる発展が見込まれている。



高島屋・もち吉



バイヤーとの意見交換



一風堂・ラーメンバー



和菓子クッキングスクール

3) 19日(日)前職のシンガポール事務所を訪問し、シンガポール新港湾計画と現在の事業展開について説明を受けた。日本人スタッフが28名とのことで、「そんなに日本人を雇用しては収益が悪くなるだろう」と質問をしたら「シンガポール人を雇うより、日本人を雇った方が安くつく」との。ここにもシンガポールの現状が見て取れた。今後こうした高コストの中で、日本企業がどのように利益を上げていくのか、コストセンターか、アセアンの統括機能か、情報収集基地か悩ましいところである。

4) 九州産品のシンガポール及び周辺国への拡販について

18日(土)、今回の訪問の大きな目的として福岡地域戦略推進協議会が検討を進めている、シンガポールとその周辺国に九州産品の拡販の為、「九州産品をコンテナ1本にして送る(ワンコンプロジェクト)」に向けて、シンガポール小売店(高島屋、伊勢丹、フェアプライス他)、フードコート視察し、バイヤーとの意見交換を行ったが紙面の都合により改めて報告する。その中で高島屋の吉田氏との面談の中で「アセアン諸国は北海道から九州に興味が移っている」「シンガポールの人達は日本を訪問し日本の食材の良さと併せて日本での価格もわかっている為、日本食だから高くても売れることはなくなってきて

いる。日本の価格の2倍は高い、1.6倍程度までに抑えてほしい」の言葉が耳に残っている。

5) 嘘のような本当の話の一つ。私と一緒に30数年前インドネシア・チレボン沖海洋工事に従事し、プロジェクト終了後そのままインドネシアに残り、シンガポール・バンコック・ジャカルタ・バタムと現在も現地で活躍中の元エンジニアと再会し旧交を温めたが、その時の彼の話で、マリーナベイ・サンズのカジノで200ドルを元手に、高級車・ランボルギーニが当たり、車の代わりに約6000万を受け取り、毎年2回妻・子供・孫総勢12名をシンガポールに呼んでいるとの話。日本でカジノができた場合どのような運営がなされるのだろうか?

3、マレーシア・ジョホール・イスカンダル計画視察

1) ジョホールバルはマレーシアの南端、シンガポールの対岸に位置し、イスカンダル計画はシンガポール、マレーシア両政府の肝いりのプロジェクトで、シンガポールとジョホールの一体化を目指した大規模都市開発である。イスカンダル計画は従来の産業(石油化学、電気電子産業等)だけではなく金融、医療、教育、レジャー分野等の開発が推進されている。ジョホール地区を5つの地区に分け、都市開発、医療分野、教育分野、レジャー分野、住宅分野等々で、2006年から2025年の20年間でジョホールのGDPを



シンガポールのシンボル・マーライオンからマリーナベイサンズを望む



B地区で開園中のレゴランド



B 地区完成 MERIDI 予想図



A 地区ジョホールバルセンタービル完成予想図

2.3倍に、100万人の人口を300万人に、累計投資計画総額は約1180億米ドル（約14兆円）、投資総面積はシンガポールの約3倍、東京都と同程度という壮大な計画である。三井物産が担当するB地区では最先端医療施設の誘致、教育分野でイギリス、アメリカ、オランダの有名大学が既に開校しており、2012年にイギリス・マルボロカレッジを誘致開校、住宅分野では大和ハウスが戸建てを建設中だ。レジャー分野としては既に「レゴランド」が開園し中国他からの観光客が年間200万人来園しているとのこと。シンガポールとマレーシア両国の案件として期待されているが完成までには長い期間と費用を要するプロジェクトと思われる。

2) マレーシア・クアラルンプール・ジョホールバル～シンガポール間の高速鉄道計画の推進。

①ジョホールバル・セントラル駅～シンガポール・ウッドラッドノース駅間地下鉄計画（RTS）。この地下鉄により、シンガポールとジョホールバルがさらに近くなる。橋にするか海底トンネルにするかそろそろ決められる予定とのこと。

②クアラルンプール～シンガポール高速鉄道計画（HSR）

全長350km、所要時間90分で両地区を結び、2026年開通の計画で進められている。ジョホール側にはB地区に途中駅、シンガポール側には西部地区・トウアス・ウエストジュロンイースト駅がほぼ決められ

ており、HSR、RTSによって、生活コストがシンガポールの1/3～1/5といわれるジョホールへシンガポール物づくり企業の移転、住まいはジョホールへ移住、及び週末を過ごす別荘等シンガポールとジョホールとの職と住の連携が更に進むことが考えられている。

4. インドネシア

1) 近年福岡貿易会として経済視察団派遣を計画しながら流れてきた、第3ステージとなってきたインドネシア・ジャカルタを訪問した。21日到着後ジェトロを訪問し、インドネシア経済状況について説明を受け、今後のビジネスチャンスについて意見交換を行なった。翌22日はジャカルタから東に向けての日系企業開発の工業団地銀座の一つで、双日(株)が開発運営するブカシ地区の工業団地と、新しい港湾計画を進めているジャカルタ・タンジュンプリオク港を視察したが、聞きしに勝る交通渋滞であった。

金融危機、リーマンショックによる欧米の影響を乗り越え、インドネシア経済は発展してきており、物づくりに加え、食、IT、美容他サービス産業等へのビジネスチャンスが望める状況になってきているが、日本企業が進める地下鉄とモノレール等鉄軌道による交通体系の整備を進めない限り、空港・港、工業団地の開発が幾ら進んでも機能的な広がりには限度があり、現在のインドネシアの最大の課題は交通体系の整備が挙げられる。

(甲斐敏洋)



(株)イクス 代表取締役社長

矢幡 卓美 氏

私が貿易業務に携わるようになって40数年が経ちました。半世紀近くもの長い期間、海外の企業との間で輸出入を行ってきました。

仕事を通して、国内外の素晴らしい取引先や仲間と知り合い今に至る信頼関係を継続してきました。支援・指導をして頂いた通関業者、銀行、保険会社、公的機関などに感謝の気持ちで一杯です。

学校を卒業し就職した商社で貿易の仕事に就いたこの日本は、US1ドルが¥360固定制で外貨保有高が十分ではなく国が管理をしてました。輸入するためには、役所に輸入許可申請をし、銀行経由で国に外貨割当を事前に取得する事が義務づけられており多くの規制がありました。時代を経て今日の日本は、誰もが自由に海外との取引ができるようになりましたが、世界を見渡すと数十年前の日本と同じく、国が外貨を管理しており、輸入や海外投資、外貨持ち出しには国の許可や数量制限がある国が多いという事実を知っておくといいいでしょう。今日のように多くの会社や個人が海外との取組を自由にできるのは実に幸せなことです。

40年近く前には、博多港には海外貨物航路が無く輸出は門司港や下関港を利用してました。今日のように博多港が大発展するとは予想だに出来ませんでした。福岡には貿易業を行う会社がほとんどありませんでした。1970年代後半から1990年代前半にかけて、日本経済が発展を続けた時代に『国際化』がうたい文句になりました。インドネシアブーム、中国ブーム、メキシコブームなど時代ごとに大きな脚光をあびた市場があり、役所、銀行などの後押しで日本企業が海外に目を向けた時代です。この

ころは、日本経済が右肩上がり、今日よりも明日、今年よりも来年はもっと良くなると皆が確信を持った時代でした。日本が世界経済を席卷し何も怖いものなし、と思えた良き時代でした。東南アジアの国々をはじめどの国に行っても日本に勝る国は無い、と自信に満ちており、中国やアジアの国々に対しては「上から目線」で優越感に満ちて接していたように思います。ところが、90年代にバブルがはじけアセット経営からキャッシュフロー重視経営にならざるを得ない状況に変わり、デフレに苦しみながら今日に至っております。

バブル経済が終わるまでの日本が活気に満ちていた時代に、大企業は勿論多くの中小企業がアジアの市場に進出して行きました。ところが多くの企業が初期の目的を達成できず失敗や撤退といった結果になりました。その原因の一つには、明確で長期ビジョンの「戦略」が欠けていたと言われてますが、私はそれ以上に「戦術」が欠けていたと思います。戦術とは言い換えると、想いである戦略を実行するオペレーション力であり言葉を替えると貿易実務スキルともいえましょう。思いついたことは何でもできるという「上から目線」の優越感でアジアに出向いたけど、実行に移す実務力が欠けていた。これが失敗した多くの原因のように思います。

福岡貿易会では貿易実務の講座、セミナーを行っています。貿易実務のスキルを向上させるのがこれからの海外進出、国際化対応にとって欠くべからざることはないか、と思います。福岡貿易会には、素晴らしい能力と国際感覚にあふれる若い経営者が続々と参集しております。まったく排他的でなく、ヨソ者がヒーローになれる日本で唯一の自由な国際都市が福岡です。ヨソ者の成功を妬んだり足を引っ張ることは無く、むしろヒーローとして尊敬されるのが福岡の街です。このDNAを持つ福岡は、アジアや世界の国々から人とビジネスが集まる都市になって行くことでしょう。その中心として福岡貿易会の役割はもっと大きくなると期待しております。



ジェトロジャカルタ



タンジュンプリオク港



延々と続く交通渋滞



2001年 ボルドー国際見本市視察



1997年 韓国経済視察団 OB ビール社訪問



1998年 実践貿易塾 講師として

セミナー等開催報告

貿易実務講座応用編

- <日 時> 平成29年2月1日(水) 9:30～16:30
<ところ> 福岡商工会議所2F 第2研修室
<講師> 国際法務(株)代表取締役 中矢 一虎氏
<テーマ> 貿易実務業務の盲点とクレームの賢い対処法

参加者のことば

- 実務に直結した内容で参考書等では解決しがたい案件に活かせる講義でした。
- 今回のセミナーで契約書の重要性を感じました。社内では保管されている内容を再度確認してみます。支払い遅延に頭を悩ませていたので良いヒントをいただきました。



英文契約書講座応用編

- <日 時> 平成29年2月2日(木) 9:30～16:30
<ところ> 福岡商工会議所2F 第2研修室
<講師> 国際法務(株)代表取締役 中矢 一虎氏
<テーマ> 上手な国際契約交渉の基本と貿易実務に必要な各種契約の知識

参加者のことば

- 「Exclusive Distributorship」は、ちょうど実務で直面しておりとても参考になりました。インドの会社のロイヤリティに関する事例では、留意点を知り外国人とビジネスをすることの心構えが必要だと思いました。
- 現在使用している契約書の見直しに必要な知識が得られた。
- 主要な英文契約書の読み解くポイントを、実例をもとに丁寧に説明いただき実務に沿った内容を学べてよかったです。

インドネシアビジネスセミナー

- <日 時> 平成29年2月16日(木) 9:30～16:30
<ところ> 福岡商工会議所2F 第2研修室
<講師> グローバル人材育成センター 講師 小川 秀洋氏
<テーマ> インドネシア最新事情、進出企業の成功と失敗事例、覚書(MOU)と契約書

参加者のことば

- 質疑応答に多く時間を割いていただき参加者個別の抱える課題にお答えいただいた点が良かったです。
- 多岐にわたった資料と現実的な情報により非常に勉強になりました。



バルト三国ラトビア最新事情

- <日 時> 平成29年2月21日(火) 15:00～18:00
<ところ> The Company
<講師> ノルマンズ・ペンケ駐日ラトビア共和国大使館特命全権大使 アリナ・アシェチェブコワ ラトビア大使館商務官 兼 ラトビア投資開発公社日本代表 Planetway 代表取締役 平尾 憲映氏
<テーマ> ラトビアの経済と最先端技術～フィンテックからドローンまでバルト三国から福岡～世界を変えるデータ関係プラットフォーム



海外PLリスク & 取扱説明書の重要性

- <日 時> 平成29年2月23日(木) 13:30～16:30
<ところ> 福岡商工会議所4階406会議室
<テーマ> 「海外における製造物責任と賠償リスクの概要」 SOMPOリスクマネジメント(株) 奥村 直幸氏
「輸出製品の取扱説明書の重要性」 (株)クレステック 国際法令規格アドバイザー 徳田 直樹氏、清水 義孝氏

参加者のことば

- 米国での展開が始まるため米国でのPL訴訟の多さや現状を詳しく知ることができた。事前対策が必要大事だと感じたため、準備していこうと思います。
- PL法の認識はあったが取扱説明書の重要性の認識が低かったため非常に有益であった。



福岡市×APUグローバル人材セミナー

- <日 時> 平成29年3月3日(金) 14:00～16:00
<ところ> The Company
<テーマ> 次世代の高度人材はこうも違う～企業も驚く留学生の世界“APUとの賢い関わり方”～
<講師> 立命館アジア太平洋大学 副学長 横山 研治氏
(株)富士通九州システムズ 後藤 清彦氏 / 立命館アジア太平洋大学留学生



貿易保険 & 海外与信管理入門セミナー

- <日 時> 平成29年3月7日(火) 14:00～16:30
<ところ> 福岡商工会議所地下1階B1-a会議室
<テーマ> 「貿易保険について」 (株)日本貿易保険大阪支店 営業グループ長 天野 稷氏
「海外与信管理入門」 (株)クレディセイフ企業情報 代表取締役 牧野 和彦氏

参加者のことば

- 信用リスク保険加入のメリットが明確に分かったため実輸出者へアドバイスできる。
- 現在、中国向け輸出で回収リスクを懸念しており海外与信管理の重要性が分かった。

税関セミナー

- <日 時> 平成29年3月28日(火) 14:00～16:30
<ところ> 福岡商工会議所4階 404-405会議室
<テーマ> 「税関行政と博多税関支署の概況について」 博多税関支署 支署長 古川 秀二氏
「平成29年度関税改正の概要について」 博多税関支署通関総括部門統括審査官 外山 博文氏
「AEO(認定事業者)制度について」 門司税関業務部 認定事業者管理官 友末 典孝氏

参加者のことば

- AEO制度の特例輸入申告と特定輸出申告の利点がわかり、輸出入申告官署の自由化のことを聞いて有益だった。
- 毎年開催していたので各支署管内の近況や最近の動きが良く分かり、また新しい情報があり参考になります。



ビジネス英会話講座上級編

- <日 時> 1月17日～3月7日 毎週火曜日 19:00～20:30 全8回
<ところ> 西日本ビル5階会議室
<講師> (株)アウルズ 講師 Mr. Jurgen Heissner
<テーマ> Energy・Employment trends・Business Ethics・Strategy 他

参加者のことば

- 型にはまったビジネス英会話ではなく、講座内容が非常に多岐にわたり充実しており、他の業界や世界情勢を知る上で、非常に良いきっかけとなった。
- 参加者の英語レベルが非常に高く、会話はできて当然の上で、ディスカッションを行う事ができた点が良かった。



ビジネス中国語会話上級編

- <日 時> 1月24日～3月14日 毎週火曜日 19:10～20:40 全8回
<ところ> 西日本ビル5階会議室
<テーマ> ゲストスピーカーを迎えて中国ビジネスおよび文化を知る 主任講師 北京・ニーハオ中国語センター代表 蔣 晶氏
「インバウンド観光客の動向とガイドの仕事」 小林 晶子氏 (中国語九州特区ガイド、医療通訳者)
「最新中国情報」 福岡貿易会上海事務所長 奥田 聖氏
「为什么日本商品受欢迎」 (株)LANDY代表 袁 圓氏
「日本人が間違いやすい中国語」 中国語教室語学EIWA代表 李 岩氏
「重慶ビジネスと四川料理」 (株)大明物産専務取締役 朱 璽氏
「な～るほど・ザ・台湾」 台湾貿易センター福岡事務所長 林 淑恵氏

参加者のことば

- 各回ゲストの興味深い話が中国語で聞けたこと。蔣晶先生の授業は相変わらずきっちり厳格で、学ぶ方も襟を正して聞かなくてはならない、良い雰囲気がある。
- 一緒に参加されていた方のレベルが高かったため、良い刺激になりました。



ビジネス英会話講座入門編

<日 時> 2月2日～3月23日 毎週木曜日 19:00～20:30 全8回
 <ところ> 福岡貿易会 事務所
 <講 師> Mr. Anthony Seymour
 <テーマ> 自己紹介、ジェスチャーの使い方、スケジュールやアポイントについての
 アレンジ、空港やホテルでのチェックイン、社内の会話、道案内 他

参加者のことば

- 普段使わない英語を毎週話す事ができ良かった。分からないところがあれば丁寧に教えてもらえたので、分からないまま進んでいくことがなかった。
- 英語に対してかなり尻込みしていたが、思っていたより分かり易く楽しく受講できた。



新人・新任者向け貿易研修会第1部「貿易実務入門講座」

<日 時> 平成29年5月10日(水)・11日(木) 9:30～16:30
 <ところ> 福岡商工会議所2階 第2研修室
 <講 師> 国際法務(株)代表取締役 中矢 一虎氏
 <テーマ> 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

参加者のことば

- 中矢先生の話は実例を多用されていて非常にイメージしやすい。これまで自力で、テキストで学習していましたが10倍理解しやすい!! (本は何だったんだ?)
- メーカーの新入社員で実務に入っているが、必死について行っている状態なので、座学を通して全体の流れと作業の目的を学べたのが有り難かった。



新人・新任者向け貿易研修会第2部「施設見学」

<日 時> 平成29年5月18日(木) 8:30～18:00
 <ところ> 博多駅筑紫口集合・解散、大型バスにて移動
 門司植物防疫所福岡空港出張所・福岡空港税関支署・福岡エアーカーゴターミナル(株)
 山九(株)福岡物流センター・博多地区国際貨物検査センター(大型X線検査場)・
 香椎パークポートコンテナターミナル・アイランドシティコンテナターミナル

参加者のことば

- それぞれの見学先で説明いただく方一人ひとりが、とても丁寧に教えてくださり、ためになりました。
- 貿易実務をしているのになかなかイメージできなかったことが1日の見学研修を通じてクリアになり、今後の仕事にプラスになることばかりでした。
- 昼食交流会は緊張もしましたが、他社の方々と名刺交換はじめ交流することができ良かったです。とても良い時間でした。



新 会 員 の ご 紹 介

大陸旅行株式会社

代表者：代表取締役 関 景斌
 所在地：〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-5-28
 博多借成ビル2F
 TEL：092-412-8889 FAX：092-412-8881
 MAIL：fukuoka@tairiku.com
 URL：http://tairikuair.com/
 主要業務：
 航空券手配／海外旅行業務／査証代行業務／
 中国、東南アジアからの訪日旅行手配



当社の特色：

弊社は日本から海外へのご出張や旅行の手配。中国大陸や東アジアの中国語圏、東南アジアの華僑圏の方々向けインバウンド旅行の企業、手配業務を行っております。海外へのアウト、日本へのイン、両方を手掛けることで、幅広いご提案と手配ができる旅行会社です。



ワイズ・サポート

代表者：代表 工藤 芳純
 所在地：〒841-0005 佐賀県鳥栖市弥生が丘5-236 B102
 TEL：090-5527-5083 FAX：0942-83-0578
 MAIL：good27910@gmail.com
 主要業務：
 中小企業診断士：経営コンサルタントとして、経営戦略立案・事業計画策定(創業・経営革新・事業再生) 支援等



当社の特色：

・2012年中小企業診断士として独立開業。2013年から佐賀6次産業化サポートセンターで企画推進員として事業推進した経験から、6次産業化・農商工連携支援を得意とします。
 ・ASEANを中心に海外人脈を広げていて、今後ビジネスマッチングや進出支援を本格的に展開していきたいと考えています。
 ・福岡県在住のミャンマー人と日本人の交流団体に所属しており、昨年から2年連続でどんたくに参加しました。

税理士法人森田事務所 福岡支社

代表者：代表社員 森田 茂伸
 所在地：〒812-0012 福岡市博多区博多駅前中央街5-14
 福さ屋ビル6FA室
 TEL：092-433-2022 FAX：092-433-2025
 MAIL：hakata@moritaoffice.com
 URL：http://www.molita.jp/
 主要業務：
 税務会計業務(記帳、監査、申告、相談)
 経営コンサルティング業務(医療、海外、相続、事業承継・再編、M&A等を含む)



当社の特色：

1989年神戸市三宮に開業。2013年に九州3番目の支社として福岡支社を開設、「単に税会計の分野のみならず、プランニングから実行まで総合的に、かつ幅広い分野でコンサルティングができることを使命とし、トータルに対応できる専門家集団の育成」を目標としております。2008年には中国上海市に現地法人を設立し、10年間で140社以上の日系企業をサポート。進出支援、内部監査の立ち合い、法定監査、撤退、事業譲渡なども数多く手がけ、最近ではASEAN案件もサポートしております。



ECLエージェンシー株式会社 福岡支店

代表者：取締役副社長兼福岡支店長 坂東 博仁
 所在地：〒810-0073 福岡市中央区舞鶴1-1-3
 リクルート天神ビル3F
 TEL：092-734-2611 FAX：092-734-2613
 MAIL：h-nagao@ship.ecl.co.jp
 URL：http://www.ecl-agency.co.jp
 主要業務：
 ・自動車専用船、多目的船、及びコンテナ船による、世界各国への海運業(海上輸送事業)に関連する貨物集荷事業、および同代理店事業
 ・全国に配置した中古車両・中古建設機械などの輸出ターミナルを利用した、輸出中古事業者向けの各種サービス事業



当社の特色：

当社は40年の海上輸送の歴史を持つ、イースタン・カーライナー(株)の中古車両の集荷部門とそれを支えるターミナル事業部門を母体として、2011年にスタートを切りました。サービス航路は、得意とするアジア中近東に限定せず、広くグローバル船社との関係を利用し中南米を始めとして全世界にサービス航路を拡大しております。全国主要港湾に車両ターミナルを配備し、日本から世界各国へ輸出されるお客様に対し、確実に高品質な一貫輸送サービスを提供、お客様に業界最高レベルの満足と安心をお届けします。福岡支店では、通関業も行っており、輸出入案件等ございましたらお気軽にお問い合わせください。

信永海運株式会社

代表者：代表取締役社長 長島 啓浩
 所在地：〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-2-2
 博多東ハニービル601B号室
 TEL：092-452-8025 FAX：092-452-8028
 MAIL：sales-divml@shinyei-ship.co.jp
 URL：https://www.shinyei-ship.co.jp/
 主要業務：
 ・海上貨物輸送(NVOCC)
 ・貨物集荷、配送
 ・保管、梱包
 ・輸出入通関取次ぎ業務
 ・貨物保険手配
 ・海外ドアデリバリーサービス

当社の特色：

弊社は1978年アジア向けに特化した小口海上混載貨物輸送のスペシャリストとして設立致し、アジアの発展と共にお客様の為の安全、確実、効率の3点基本理念に、近年では特に環境への配慮に重きをおき、お客様の信頼を得られる国際物流輸送業者としてアジアから世界へと努力を傾けて参りました。今後も国際輸送業務は更なる発展が予想されます、それに伴う業務の増加、複雑化のなかで当社は皆様のニーズにすばやく対応し、より信頼頂けるサービス、より迅速な輸送情報の提供、お客様とのより密接なコミュニケーションの為のシステム構築を目指し、満足度の高いサービスをご提供できますよう努力して参ります。



株式会社スコア・ジャパン SCORE JAPAN CO.,LTD.

代表者：代表取締役社長 大沢 理
 所在地：本社：〒136-0071 東京都江東区亀戸1-1-13
 福岡営業所：〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東2-8-26 第3白水駅東ビル5F
 TEL：092-475-0033 FAX：092-260-3312
 MAIL：info@scorejp.com
 URL：http://www.scorejp.com/
 主要業務：
 ・国際宅配便事業 航空運送代理店業 通関業 保税業務
 ・中国・アジア諸国との運送に特化した国際宅配業者

当社の特色：

(株)スコア・ジャパンは、中華圏・アジア諸国との運送に特化した「国際宅配便企業」NO.1を目指し、いち早く中国の物流事業に着目し、中国運送に関する知識の蓄積、物流網の強化を進めてきました。現在、国内12カ所、海外10カ所に支店・拠点を展開し、「中国流通王」のブランドにて、多くの企業様にご支援いただき、現在国内外50,000社を超える企業とのご契約、ご利用をいただいております。



上記のほか、インテリア寝袋(自然素材・ファブリック)の製造と販売を行う株式会社ケイコ・コーポレーション様、自然再生可能エネルギー・太陽光システムの企画開発・施工・運営およびコンサルティングなどを行う丸任ジャパン様、福岡振興事業協同組合様など数多くの皆様にご入会いただいております。引き続き会員の皆様のニーズを捉えた事業の推進に努めてまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

Hi, there! Precious Readers! How are you doing?

課題①【この電子メールにご希望の価格表を添付しています】
←サッと英語で言えますか？

海外企業との「日々の連絡のやり取り」はとつても重要。とはいえ、皆様も日々色々な業務で多忙の中、「英語でどう書くか？」を考えるだけで時間が経つ事がありがちで、その為に返信が遅れたりしますね。故に、「サッと英語で返事を書く・文章を作成する能力⇒「端的にモノゴトを表す」発想と技術が必要です。

端的で濃縮な発言手段として、「前置詞」を巧みに使う事をお勧めします：①のセリフを、あなたはどの様に表現しますか？ withを使い、【This email is with the price list. Pls check and confirm.】です。「with」とは「道具を手にして」の意・手にしているから一緒に付いて回りますね。ですから「一緒に」です。

「本emailには当該の価格表が付いています」で【Please (Pls と略可能) check】⇒価格表をご覧になり、【and confirm】⇒当方に返事下さい、との意。

confirmとは発信者側に【「内容を確認し、これでOKですよ」と返事をする」意。

【confirm】と記載あれば、受信者側は、【必ず、相手側に返事をしなければなりません。】逆に、貴方が受領する電子メールやその他の文書類で、【Please confirm this matter】とあれば、皆様は、必ず返信をしなければなりませんね。返事作成に手間取り、故に返信が遅延というのはNGです。そこで、サッと英語文を作れる力が必要です：

それには？⇒【前置詞】を使いこなすのです。

前置詞はたくさん種類がありますので、実に多岐にサッと云えるのです。

課題②【その件は、貴社の価格(品質/納期)次第です】【This matter is up to your price(your quality/shipping timing).】如何です？

【up to ~】は「〜次第です」条件を示す場合に使えます。【ご提示有難う御座います。最終決定は貴社の価格次第なのです】私訳です：

⇒【Sincere thanks for your Jun.2 offer. Our final decision is up to your price.】日付けの明記必要。

課題③【この製品はサンプル品の品質と異なっています!】【This product is not up to its sample in the quality wise. Pls check & confirm.】

※サンプル品とその後の製品が異なる場合での事例文。この場合の「not up to ~」は「〜に沿っていない・合致していない」の意。この英文の【in the quality wise】は「品質面で」の意味。「~ -wise.」で「〜という面で」の意で便利な言い方です。【ご期待に沿えるように頑張ります!】⇒【I would like to live up to your expectations!】「期待に沿う」という言い方。

④【この特殊タービンは電動でなく風力起動】

【This special turbines are on window power, not on power.】◆宿題!!【弊社がありますのは、お客様方、皆様のお蔭です】これを英語でサッと云いましょう!前置詞を使えばサッと云えるのですよ。

続きは次回に!! 質問は何なりとどうぞ!

Thanks for reading. 質問は何でも、fuku@eos.ocn.ne.jpへどうぞ!

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。

○ 貿易英語講座 基礎編/応用編

【日 時】 基礎編：7月11日(火) 9:30～16:30
応用編：7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】 末次通訳事務所 代表 末次 賢治氏
【内 容】 ・平易な表現で各種の英文電子メールを書く練習
(貿易取引条件を盛り込んだ内容 他)
・より良い海外展開の為に英語の使い方の練習
(自己/自社紹介・商談の為に会社・商材紹介演習)
【受講料】 各講座 福岡貿易会会員:¥3,000 / 一般:¥6,000

○ 海外で戦うための英語プレゼンテーション講座

(夜間講座)

【日 時】 7月25日(火)～8月29日(火)
毎週火曜日19:00～21:00 全5回(除く8月15日)
【会 場】 福岡貿易会事務所
【講 師】 (株)コムスキル 代表取締役 野中 アンディ氏
【内 容】 ・コミュニケーションとしてのプレゼンテーション
を論理的に学ぶ
・実践練習を通して英語によるプレゼンテーション
スキルを高める
【受講料】 福岡貿易会会員:¥20,000 / 一般:¥30,000

○ 外航貨物海上保険セミナー

【日 時】 8月2日(水) 14:00～16:30
【会 場】 福岡商工会議所ビル 401-402会議室
【講 師】 三井住友海上火災保険株式会社
海上保険部・海損部
【内 容】 外航貨物海上保険の概要他
【受講料】 無料

○ 貿易実務講座(輸出実務編)

【日 時】 輸出実務編：9月11日(月) 9:30～16:30
輸入実務編：9月12日(火) 9:30～16:30
【会 場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室
【講 師】 国際法務(株) 代表取締役 中矢 一虎氏
【内 容】 輸出：輸出実務の基礎と重要ポイント、新しい
貿易支払い条件、安全保障貿易と外為法
事例研究(電信送信、信用状決済、
輸出契約) 他
輸入：EPA,FTAの活用、輸入業務の流れ、
輸入信用状と電子貿易決済サービス
輸入通関における関税関連、
事例研究(輸入契約) 他
【受講料】 各講座 福岡貿易会
会員：¥3,000 / 一般：¥6,000