福岡貿易会情報誌
福貿ニュース

FUKUOKA FOREIGN TRADE ASSOCIATION

冬

第40号

新年あけましておめでとうございます

公益社団法人 福岡貿易会
会長 土屋直知

新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。
会員の皆様におかれましては日頃より当会の事業にご理解とご支援を賜り心より感謝申し上げます。

さて、昨年はこれまで以上に激動の年でした。世界を見渡せば、大方の予想に反し、英国のEU離脱が決定し、米国の大統領選でもトランプ氏が勝利しました。欧米では「反グローバリズム」「ポピュリズム」が台頭し、TPPなど自由貿易拡大の流れに水を差すのではと懸念されます。また、中東の混乱とりわけISに端を発して多数の難民がEU各国に逃避したり、世界中で大規模なテロを引き起こし世界の観光や経済活動に深刻な影響を及ぼしています。

アジアにおいては、中国の経済成長が減速し、各国ともその影響を受けてやや減速したものの、欧米先進国に比べると堅調な経済成長となっており今後も世界の成長センターの役割を果たすものと期待されます。

一方日本国内では4月の熊本大地震で未曾有の被害を受け、経済活動にも大きな影響が出ました。各地からの支援で迅速な復旧が行われ短期間でライフラインは正常化されましたが被災地はなお復興の途上であります。あらためまして、亡くなられた方々に対し心からご冥福をお祈り申し上げますとともに、甚大な被害を受けられた皆様方に対しまして心よりお見舞い申し上げます。

5月には伊勢志摩サミットが開催され、8月にはリオ五輪で日本選手が大活躍、10月には訪日外国人が2000万人を突破する等の、明るいニュースもありましたが、日本が直面している課題、少子高齢化、労働力不足、国内需要の縮小などにどう対応していくのか見通せない“不確実性の時代”を実感した1年でした。

このような情勢の中で、世界ではビジネスのグローバル化が一気に進展してますが、GDPの伸び率を比較してもわかるとおり、日本の相対的地位が下がり産業の国際競争力低下が懸念されています。日本のお家芸であるモノ作りもコモディティ化が進み、世界規模のコスト競争にさらされる時代となり、家電品はもとより、パソコン等情報機器など、どこでもだれでも高品質で作れるようになりました。自動車などもEV化が進むと例外ではいられないでしょう。そして「ディジタル・ディスラプション」とよばれる既存の業界を破壊的にイノベーションする状況が起きています。携帯電話・ウォークマン・カメラ・パソコン→i-phone、掃除機→iRobot等々。サービス分野でも百貨店・小売店→AMAZON、ホテル・旅館→Airbnb、タクシー→Uber、コンピュータシステム→クラウドサービス等、そこで活躍しているのはシリコンバレーを代表とするスタートアップ企業であり、ネット時代を背景にユーザーからの圧倒的支持で世界を席巻しています。

今後もAIやIoT、ドローン、自動運転などの新技術によって、劇的な革新や発展が予想されます。日本企業もこれらを取り込み急激なグローバル化やイノベーションによる産業構造の変化に対応していかねばなりません。

当会は半世紀以上にわたり、世界中の最新情報と海外ビジネスのノウハウをご提供するとともに地域企業の皆様の国際ビジネス人材育成事業を展開して参りました。さらに昨年度から「福貿グローバル塾」を新設し世界に伍していけるグローバル人材の育成を目指しております。ぜひ多数のチャレンジャーのご参加をお願いいたします。会員の皆様方におかれましては、引き続き貿易会の事業にご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

最後になりましたが、本年が皆様にとって充実した良い年になりますよう祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

本年もどうぞよろしくお願いいたします。

ラオスからスーパン計画投資大臣一行来福、福岡にて大臣との対話【セミナー＆懇親会】が開催されました。

11月16日から19日ラオス・スパン計画投資大臣一行24名が来福され、17日午後14時～17時「投資セミナー」、セミナー終了後18時～20時「スパン大臣を囲む会」を開催しました。「投資セミナー」は国際機関日本アセアンセンターの主催、福岡貿易会・福岡ラオス友好協会・在福岡ラオス名誉領事館共催で「スパン大臣直々の投資優遇策の説明」「26年間ラオスに関わってきているラオス計画投資大臣顧問・鈴木基義氏によるラオスへ投資メリット、タイプラスワン、ベトナムプラスワンの説明」「南部パクセ中小企業向け工業団地への投資説明」「国際機関ハビタットの支援を受け、ラオスにて地下貯水装置を建設した㈱大建松尾社長による会社説明とラオス事業」等々について説明と質疑応答が行われ80名の受講者が熱心に耳を傾けました。場所を変えての懇親会はラオスから来福メンバー20名、ラオス留学生と家族7名、福岡側メンバー40名の出席のもと和気藹々のなか、最後は恒例の博多手一本で〆められました。

大臣一行は、16日の夜来福、17日は朝から今年２月に新たにオープンしたアイランドシテイ・ベジフルスタジオを見学後福岡市訪問、福岡市貞苅副市長を表敬訪問されました。翌18日は早良区の農業支援団体・オイスカを訪問し、農業支援の実態を視察され、昼食は大相撲九州場所開催中でもあり、お相撲さんとちゃんこ鍋をつつくという貴重な体験をされ19日非常に喜んで福岡空港から帰国されました。

セミナー第二部パネルデイスカッション

福岡市貞苅副市長表敬訪問

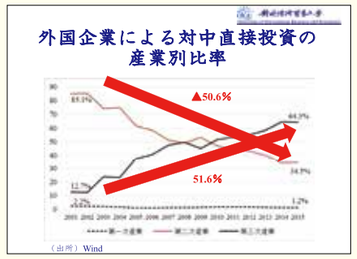
懇親会終了時記念撮影

懇親会・小林ラオス会長挨拶

平成 28 年　福岡貿易会年末交流会を開催

11月24日（木）、恒例の年末交流会をホテルニューオータニ博多にて約150名の皆さまにご参加いただき、盛会裡に開催しました。第一部の講演会では、駐福岡中国総領事 何振良様より『九州と中国の経済貿易関係の今、そして未来』と題し、今後一層重要度を増し、親密になっていくことが期待される、九州と日本の経済・貿易関係について、日中外交に長く携われた豊富な経験をもとに、流暢な日本語で力強く語られました。対外経済貿易大学副教授 西村友作様には『変化する日本企業の対中直接投資』のテーマで、まずは中国国家の中枢の大学で日本人初の専任講師までたどり着いた稀有な経歴から始まり、データに基づく日中経済交流のダイナミックな変化などわかりやすく納得の内容でした。

何振良駐福岡中国総領事



西村友作様の講演資料より

盛会の第二部懇親会

福岡貿易会
北欧経済視察報告

タリンの商工会議所でのプレゼン＆意見交換会

第38号でお伝えしたとおり、昨年3月にはフィンエアー就航を記念したシンポジウムを盛会裡に開催したが、今回はこの便を実際に利用し、今後の国際ビジネスの振興に繋げるべく9月14日(水)から9月23日(金)にかけて、北欧を中心にした経済視察団を組んだ。その様子を簡単にお伝えしたい。

さて、“経済視察団”とは何だろう。まあ旅行であることは間違い無い。もちろん単なる観光旅行ではないわけだが、実は観光と言うのは海外ビジネスの基本である貿易に直結する重要な営みなのだ。古来人間は未開の地を旅し、会ったことの無い人種や、見たことの無い食料・香辛料、貴金属などと出会い、自分の土地で取れるものと、余所の島で見つけたものを物々交換していた。たぶん。そして今や、世界は飛行機で結ばれ、物は貨物船で運ばれ、情報や金銭は電波や光ケーブルで一瞬にして世界中に行き渡るようになった。しかし、未だにその土地々々に固有の人々が住み言葉をしゃべり、独特の食事をとり、家屋に住み、歌を歌い、酒を飲み交わす。それぞれの文化があり、生活がある。「福島第一原発観光地化計画」を唱える評論家の東浩紀は、その著書「弱いつながり」の中で世界中誰でもどこへでも簡単に行ける現代だからこそ、軽い気持ちで余所の地を訪れる“観光”の重要性を説く。人は様々な目的で旅行に行く。そして、そこで過ごした全く異なる“環境”やそこに暮らし働く人々から聞く生の“ことば”そして見たことの無い景色や物と出合うことで、交流が始まり、商機を見いだし、新たなビジネスへと繋がる。かけがえのない旅の経験とそこで過ごした時間は、思考や思想に影響を与え、ビジネスはもちろん人生までも変えることがあるのだ。いやそもそも人は移動≒旅しなければビジネスどころか何の発見も出来ず、文明も生まれなかっただろう。だからこの旅には、そんなきっかけになる多くの環境、場所や人との出会い、食べ物や飲み物、そして現地でのみ可能となる圧倒的な体験と、それらを補完するレクチャー等の情報を準備したつもりだ。ご参加頂いた皆様が、直接、間接に、ビジネスの振興にお役立て頂けると幸いでございます。

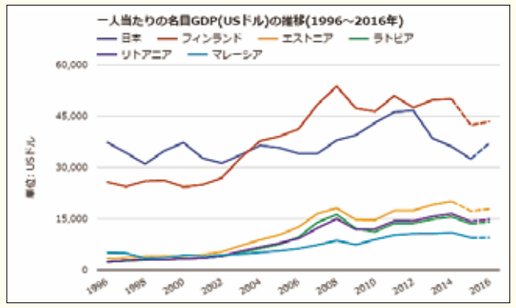
①タリン・エストニア

さて、前置きがとても長くなったが、我々はまずフィンエアーの拠点ヘルシンキに飛ぶのだが、福岡直行便のフィンエアーは一言で言って“チョー楽ちん”である。これでヨーロッパの主要都市に最短の乗り継ぎで行けるなんて最高。エストニアのタリン行きは結構小さな飛行機だが飛行時間数十分と楽勝だ。エストニアからは、以前The Estonian Intellectual Property and Technology Transfer Center から多くのゲストが来福し、福岡で歓迎会等も行っていたため、彼ら等を通じていくつかの場所を訪問。まずはいわゆる商工会議所にある彼らの事務所で福岡でもビールを飲み交わした専務理事のマリウス氏にエストニア経済の最新動向をプレゼン頂く。余談だが彼らのビール好きは、来福時に超不便なトルコ航空を選んだ理由がビール飲み放題だったから、なんて話から知った。さらに余談だが、やけにガタイの良い来福スタッフの一人はバルト関の格闘技の弟子だ。閑話休題、エストニアの特徴は経済の自由度やビジネスのやりやすさ。例えば会社設立は海外からでも簡単に出来る。最短で20分以下という。法人税はなんとゼロ。またスカイプ発祥の地でIT先進国、特に日本で言うマイナンバー制度が、数十年先を行っており、医療情報はもちろんあらゆる個人情報がEガバメントで管理され、無駄なく有効に活用されている。そんな最先端の電子政府の様子は、エストニア政府が運営するe-Estonia で学べる。また、エストニア工科大学のイノベーションラボMektoryも訪問。ここは、ITやものづくりそして物流まで含めたあらゆる要素をぶつけ合い創造的なイノベーションを推進する場だ。世界中の企業が様々なプロジェクトに参加している。日本企業が極めて少ないのはわかっちゃいるけど残念。一方サムソンなんかはレクチャーが出来るほどの部屋まで提供し、最新製品の展示も

e-Estonia ショールームでの各種電子政府施策のプレゼン

タリン工科大学産学連携イノベーション施設を見学

ぬかりない。こんな進んだ顔を見せるエストニアだが、実は最も大きな産業は、従来型製造業であり、その次が小売業・商業、不動産業と続く。大きく取り上げられるICT産業は、全体の6％に過ぎない。また2015年の実質経済成長率も1.1％と芳しくない。実際フィンランドとバルト三国をGDPで比較するとこんな感じだ。



（HP「世界経済のネタ帳」より）

バルト三国間はほとんど同じと言えるが、海を隔てたお隣のフィンランドは、なんと3倍程度の差がある。バルト三国はEU先進国よりは、アジアの開発途上国マレーシアに近いと言える。ただし、実際に訪れてみるとやはりアジアというよりは、ヨーロッパの先進国に近い。検証はしていないが、アジア諸国は大都市と地方の格差が極端なことも影響していそうである。とにかくこのようなGDP格差があるのだが、最近はアジアの様な高い経済成長率に無いのは、EU全体の経済状況に大きく影響されているからだろうか。因みに都市の規模で見ると、ラトビア・リガ70万人、リトアニア・ヴィリニュス50万人、エストニア・タリン40万人、フィンランド・ヘルシンキ60万人と首都でもコンパクトだ。いずれも多くの首都が巨大都市となっているアジアとは様相が大いに異なる。バンコク800万人、クアラルンプール160万人、マニラ1100万人、ジャカルタ1000万人、ハノイ750万人。なんか全然桁が違う。大使館では、近藤一等書記官よりレクチャー。夜には近藤書記官と、なんと福岡から初めて飲食店を出店する会社PECと結FUKUOKA STYLEからお二人を招待し、エストニアでは数少ない(3店舗目)日本料理店開店直前（9月20日オープン）の意気込み等を伺った。

②リガ・ラトビア

実は実際訪れるまでは、どんだけ田舎やろうか、リガとか。なんもないっちゃろうね～とすこし軽く考えていたが、実際に来てみるといやまあとんでもない。素敵で立派な街だ。確かに人口規模ではバルト３国最大、また飛び道具的な見物である、アールヌーヴォー＝ユーゲントシュティール建築群（あの戦艦ポチョムキンのエイゼンシュテインの兄弟で建築家ミハイル・エイゼンシュテインが凄すぎ）もいかしてる。街中の公園もかなり立派で美しく、旧市街の風格ある街並みと石畳も見応えたっぷり。おまけに夜は繁華街がとても賑わっていて、都会の雰囲気もある。ここではまず、日本大使館で藤井大使からラトビアの概況をお話し頂いた。翌日はたまたま帰国していたラトビア投資開発庁の日本代表である、アリナ・アシェチェプコワさんに、ラトビアの経済、また日本との意外な関係等についてお話頂いた。この出会いをきっかけに今年ラトビアのセミナーを開催する予定なので、是非多くの皆様にご参加頂きたい。リガでは他に今やノルウェーの企業に買収されたRAIMA社のチョコレート博物館を視察。ここでも交通機関の自販機でも英語ロシア語ドイツ語の多言語対応が行き渡っているのは、小国ならでは。また必ずドイツ語があるのもこの国の歴史を感じる。バルト３国の市民はトリリンガルが当たり前と言うから驚きだ。歴史、建築、産業、文化そして観光とタリンに勝るとも劣らない魅力的な都市だ。

タリン旧市街の街並みは中世そのままだ

ラトビア政府によるセミナー

リガの菓子会社のプロモーションは既にグローバルレベルに洗練されていた

リガには特徴的なアールヌーボー建築が溢れている

③シャウレイ-カウナス-ヴィリニュス・リトアニア

リトアニアについては、今回は時間の都合などで、移動・視察のみとなったが、何も歴史的な由来のないと言われるシャウレイの十字架の丘が、いつの間にか増殖・拡大していき、今や国際的な観光地に成長している様子は、歴史や文化と観光の関係を再考するきっかけとなった。ご存知杉原千畝の元日本領事館は、ボランティアで細々と運営されている様子。杉原の英雄的行動は日本人としては誇らしいが、たまたま飛行機で席を隣にしたカウナス育ちでグローバルに活躍している風のおばさんに、杉原のことを尋ねたが全く知らなかったのは少々残念だった。結局日本で日本人だけが盛り上がっているのだろうか。威張り散らすのもどうかと思うが、ある程度の宣伝もまた交流のきっかけとしても重要と思うが。そしてヴィリニュスに近づくと、そこには予想外の景観が広がっていた。近代的なビル群にグローバル企業の看板。最も田舎と思っていたリトアニアが、ちょっとしゃれた大都会の様相だ。実は、バルト諸国のIT企業の多くがリトアニアに拠点を置いており、GDPの約25％、輸出額の約80％をIT、レーザー技術、バイオテクノロジ、ナノテクノロジ、およびマテリアルサイエンスが占める等、リトアニアは産業面ではかなり先進国。グーグルやナスダックも拠点を置く等グローバル企業からも注目を集めており、新産業分野でも目が離せない。さらに今回は時間の都合で視察的なプログラムは無かったが、早朝に街をふらりと歩いただけでも、タリンやリガよりも勝るとも劣らない、美しい街並みと多くの歴史遺産を抱え、観光地としても十分魅力的。本当にバルト三国からは目が離せない。

過剰な集積により観光地化した十字架の丘

④サンクトペテルブルグ・ロシア

最後に、ロシアだが、こちらもフィンエアー乗り継ぎで1時間程、本当に便利だ。一夜にして作り上げられたとは思えないほどの規模と威容を誇るこの巨大な文化・芸術の街は、サンクトペテルブルグ港という拡張中の物流拠点を擁する。この港の視察については、大したつても無かったため、最後の最後まで、難航したが、訪問前日にやっと安心できる受入回答をもらえたような状況で、やはりロシアとの交渉はひと味違った。港湾の利用状況は、貿易の落ち込みから、特にコンテナが少ない様でヤードはガランとしていた。ただし、最新のクレーン設備など今後に備えた投資も続けているとのことだった。またサンクトペテルブルグの総領事館では、ジェトロサンクトペテルブルグの宮川所長のブリーフィングの後、福島大使、佐藤経済領事との意見交換会を行った。

サンクトペテルブルグ港には最新のガントリークレーンが整備されている。

今回短時間ではあったが、乗り継ぎ地であるヘルシンキにも滞在したが、紙面の都合上詳細は省くが、福岡貿易会のフェイスブック（https://www.facebook.com/fukuokafta/）には毎日全行程に渡り詳細なレポートをアップしているので、そちらをご覧いただき、ページに「いいね」をして頂けると幸いです。

上海通信

上海代表処 所長
奥田　聖

博多人形・博多織　初の海外本格展開！

12月10日から、上海の上海髙島屋「日本館」において、博多人形と博多織が常設展示販売されることになりました。今まで、博多人形も博多織も、海外でイベントの参加や商談会への出展はありましたが、常設で販売されるというのは初めてのことです。

また、この上海髙島屋「日本館」というのは、髙島屋が自ら日本の良いものをセレクトし、輸入販売を行うというコンセプトで展開しているもので、上海で日本産の良品を求める顧客を中心に売り上げを伸ばしています。従来、日本館での伝統工芸品の商談は、上海髙島屋とメーカー、もしくは商社の間で1対1でやっておりました。しかし、この1対１の関係であれば、特に伝統工芸品の分野において販促の鍵となる「地域文化をどのように伝えていくか」という問題が浮上してきます。日系百貨店といえども、販売員は中国人スタッフですから、元よりほとんど工芸品に対する予備知識はありません。商社は、日本全国の工芸品を扱っていることも多く、いずれかの地域に特化した販促を行うには限度があります。メーカーは地元にいて、上海まで赴くのも容易ではありません。また、このような場合、我々自治体としても、特定の民間事業者同士の取引に過度に肩入れするのも腰が引けます。そこで今回は、上海髙島屋－福岡市上海事務所－福岡市役所－博多人形博多織組合－生産者、というルートを作りました。少しまわりくどいやり方ですが、このように間に行政や組合が入ることで、組合に加盟する全ての生産者にチャンスを与え、上海髙島屋としても特定の生産者の情報に偏ることなく、幅広く工芸品全体の情報を受け取ることができるようになります。そして何より、「地域文化の情報発信」という部分において、行政や組合が積極的に関わっていけるようになるのです。これは、上海髙島屋「日本館」の伝統工芸品における商流においても初の試みとなりました。

そこで、この新しい門出を祝うため、12月5日にはかた伝統工芸館にて、福岡市長、上海髙島屋総経理、博多人形博多織両組合長による共同記者会見を行いました。また、12月10日の販売開始に先立つ9日には上海髙島屋「日本館」前で記念セレモニー、10日11日には、博多人形師による博多人形絵付け体験も開催しました。絵付け体験では、初めて体験する博多人形の絵付けに皆興味津々。用意した席に入りきれないほどのお客様がご来場し、それぞれ真剣な表情で絵付けを楽しんでいました。

また、イベントを行った二日間だけでも、博多人形3点、博多織2点が売れています。特に博多人形の1点は4万円以上の高価格帯の商品。日本館で初めて並ぶ日本人形としては、非常に幸先の良いスタートが切れました。

ただ、ここまで読んできて、皆さんの中には「本当に博多人形や博多織が中国で売れるの？」と思われている方もいらっしゃると思います。売れるか売れないか、これは正直分かりません。確実に売れると分かっていれば、既に活発な取引が民間で行われているはずでしょう。今回は初の海外常設展示販売ですから、答えありきのものではなく、答えを探すためのチャレンジだと言えます。

とはいえ、チャンスがないとも思っていません。例えば、博多人形。人形師さんによると、博多人形の日本での市場は、中高年の女性による購買が多いそうです。したがって、お土産店などで見かける博多人形は、小さくて可愛らしいイメージの人形が多いのではないでしょうか。しかしながら、博多人形＝美人もの、に限定される訳ではありません。博多人形の真骨頂は、素焼きした人形に水彩絵の具で彩色をしていく、という単純故に圧倒的な表現力の高さにあります。「素焼きできる人形のサイズでは、世界最高クラスの表現力を持っている」と人形師さんは胸を張ります。そうであれば、例えば、赤兎馬を駆り青龍偃月刀を振り回す関羽、敵軍を前に悠然と琴を奏でる諸葛孔明、素手で猛然と虎に殴りかかる武松、冤罪の無念を胸に国を想い毅然と立つ岳飛、断橋で再会を果たす白娘子と許仙、月下に独り酒杯をかたむける李白などなど…、中国で誰でも知っているようなシーンを博多人形の最高の表現力で創り出せれば、それに反応してくれる中国人の購買層も存在するのではないかと思うのです。自分の好きな中国古典文学のシーンを模した作品を会社の応接室に置き、客に滔々とうんちくを述べている中国人経営者の姿が目に浮かぶようでもあります。そしてそれはもちろん、中国のメーカーには一朝一夕には真似ることのできない貴重な逸品となっていることでしょう。

もちろん、これらは私の勝手な仮説でしかありません。ただ、もしも質の高い人形を製作できる職人集団として「博多人形」の名前が広がれば、本物の博多人形を求めてインバウンドでの需要が生まれるかもしれませんし、そうなってくれば、いよいよ業界全体に恩恵が受けられる形で経済がまわっていけるかもしれません。まだまだほんの小さな一歩ですが、願わくは、そんなはじめの一歩にできたらと思っています。

福貿グローバル塾修了！

参加者の皆さん

9月から始まった福貿グローバル塾も、12月14日に最終回を迎えた。総勢26名の受講生を迎えて、3か月合計15日間かけたこのグローバル塾では、数々の講師の方々をお招きし、多様なセミナーを開催してきた。このグローバル塾の内容は、大きく3つにわけられる。一つは、貿易やビジネス等における実践の為の講座。二つ目は海外ビジネスをされている方、駐在・赴任をされていた方のご経験を、自身のビジネスに置き換えて考えてもらう講座。そして三つ目はそれぞれのチームでビジネスアイデアを検討するワークショップである。前号でこの講座の前半部分をご紹介したので、今回は最終回を迎えたこの講座の全体をふりかえりつつ、総括をしたい。

この3か月の間に総勢28名の講師に講義をして頂いた。国際コミュニケーションやグローバル営業、広告、為替、ネットワーキング、IT、海外情報取得術、英語上達術など幅広いテーマをバランスよく取り上げたつもりである。また、テーマとなる国も中国・韓国・東南アジア各国を中心に幅広い国々を取り上げた。いずれの講師の方々も、やはりその道のプロの方のお話しは迫力があり、そのご経験談に耳を傾ける受講生の方々の眼差しは毎回真剣そのものである。講師の方々も、今回は連続セミナーということで、受講生との相互コミューケーションを図りながら講座を進めて頂き活発な講座進行となったことは何よりである。また今回の講座の一つに、「世界に飛び出す福岡のグローバル企業」と題した公開講座を開催し、本多機工株式会社 龍造寺社長、株式会社筑水キャニコム 包行社長をパネリスト、株式会社ユウシステム 入江社長をモデレーターにお迎えしてお話し頂いた。夜遅くの講座にも関わらず、総勢100名以上の方に参加頂いた中、御二方の海外ビジネスのこれまでの歩み、海外人材活用のお話しや今後のビジネスへの考え・展望など、思いのたけを存分に語って頂いた。今回のセミナーが、同様に福岡に地盤を置く多くの企業の方々にとって、更なる飛躍の一助になればという思いである。

そしてグループワーキングセッションでは、受講生が各々6つのテーマに分かれる。各テーマは以下の通りである。①「インド向け輸出市場調査」②「中国越境EC参入リスク」③「インバウンドでにぎわう新しい商業施設をつくろう」④「シンガポールでのかき氷フランチャイズ展開」⑤「食の安全（米国FSMAに絡めて）」⑥「アフリカへの電力事業参入」各参加者とも、このグローバル塾の講座時間だけでなく、忙しい中業務の合間を縫ってのビジネスプランまとめ作業を行い、最終回には各チームとも、模造紙から、パワーポイント、寸劇？など思い思いのフォーマットでのビジネスプラン発表を行った。キャッチーなアイデアもありつつ、価格戦略など非常に精緻なプランなども盛り込まれ、このグローバル塾にとどまらず、更にブラッシュアップすることで実際の事業に昇華させられるのではないか?と思えるようなプランがいくつも見られた。福岡貿易会としても、通常の貿易支援・相談等に加え、こういった場からのビジネスシーズをきっかけに、福岡貿易会の資源を最大限に活用して実際のビジネスに繋げられる可能性があるのではないかと考えている。

また今回のもう一つのポイントとして、このグローバル塾の講座から得られるものに加えて、参加者同士の交流・つながり、また講師の方々のとのネットワーキングも期待しているものであった。そしてその通り、この塾をきっかけとして参加者の方々、講師の方々それぞれ独自の繋がりを作って頂いたようだ。こうした縁が身を結び、各々のビジネスに活かす、また時にはお互いのビジネスのコラボレーションなど成功につながれば非常にうれしい。そして参加頂いた方々にはこのグローバル塾だけにとどまらない「グローバル塾第一期生」としての活躍に、この塾がそのきっかけとなれば幸いである。そして、最後になりましたが、グローバル塾が好評のうちに完了することができまして、この3か月間、塾にご参加頂いた皆様、講師の皆さま、企画・検討にご尽力いただいた皆さまに感謝申し上げます。

グローバル塾公開講座

本多機工龍造寺社長、筑水キャニコム包行社長

モデレーターを務めて頂いたユウシステム入江社長

グループワーキング

ビジネスプラン発表

力の入ったプレゼン

『Global Challenge! STARTUP TEAM FUKUOKA』参加

12月6日～ 5日間の日程で、福岡市の実施する「Global Challenge! STARTUP TEAM FUKUOKA」プログラムに参加した。この研修は福岡市が力を入れるスタートアップ関連人材育成のための、アメリカのサンフランシスコへの現地視察を含む研修プログラムである。今回の研修はサンフランシスコに拠点を置くデザイン会社であるbtrax社の取り纏めのもと行われ、内容としてはサンフランシスコ現地視察の2ヶ月ほど前から、GoogleやFacebook、Uber等世界を席巻する革新企業が生まれるサンフランシスコ・ベイエリア（サンフランシスコ湾を囲むエリアをそう呼ぶそうです）のビジネス手法を学ぶための「イノベーションワークショップ」という事前研修が数回実施される。その後実際に現地へ赴き、その現場をリアルに体感するというものだ。事前研修では、ベイエリアでの製品・サービス開発プロセスの主流という「デザイン思考」や「エレベータピッチ」の訓練など、創造性と意欲に溢れる参加者の、アメリカへの渡航欲を刺激する準備研修となった。

事前研修が終了し、仁川経由で14 ～ 5時間ほどの旅程で到着したサンフランシスコには12/6 ～ 12/10まで滞在した。現地研修では、最初の2日間はスタートアップやIT関連を中心とした現地企業の視察が組まれ、残りの2日間は、視察を経てそれをどうビジネスアイデアにフィードバックするか、自分のプランに「デザイン思考」をどう落とし込むか徹底的に考えるワークショップが行われた。まずは視察先として訪れた施設・イベントをご紹介する。

Off the Grid：2010年に設立。アメリカではあまり普及していないフードトラック(屋台)の開設、運営支援、フードトラックイベントの企画・運営を行う。今ではフードトラックイベントはベイエリアの名物となっている。ファウンダーのマット氏は九州に赴任歴があり、福岡の屋台にインスパイアされたことが、現在のビジネスを始めるきっかけとのことで、福岡とは意外な繋がり。

Tesla Motorsショールーム：EV車で有名なテスラモーターズショールーム。最新モデルを含む数モデルを取り揃える。テスラの年間販売台数は5,6万台と他巨大自動車メーカーには及ばないが、最先端を行く高級EV車の本拠地に構える象徴的なショールームとなっている。

Udemy：2010年よりオンライン学習プラットフォームサービスを提供する。現在1000万人を超える受講生が42,000ものコースを受講する世界最大級のオンライン学習サービスとなっている。日本向けローカライズも実施され、日本語コンテンツも徐々に増えつつある。日本ではベネッセと提携して事業展開。従業員用のフードコーナーの充実ぶりに代表されるように、従業員への働き方への貢献も注目。

Draper Nexus Ventures：アメリカおよび日本のスタートアップ企業へ出資するベンチャーキャピタル。Managing Directorの北村氏Draper Nexusの事業説明の後に希望者による北村氏へのピッチ。白熱するピッチとそれに対する北村氏の鋭い質問・指摘は多くの参加者へ大変な刺激となったであろう。運営するDraper Universityには世界中から成功を目指す起業家が集まるそうで、将来有望な投資先を発掘する為に、様々な選択肢を用意している。率直にいってベンチャーキャピタルという仕事はかなり骨の折れるビジネスだな、と感じたが、投資先のうち、上位10%が元手の分のリターンをもたらし、残りの90%でどれだけ追加のリターンを得られるか、という世界だそう。つまりどれだけお金と労力をかけてもその10%の投資先を発掘することがカギとなる。

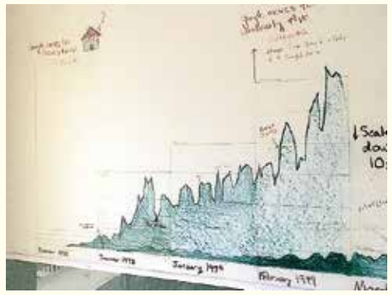
Palo Alto市：サンフランシスコから車で30分ほど。スタンフォード大学はこの市に隣接し、他にもテスラモーターズやヒューレーットパッカードが拠点を構え、ハイテク産業、人材が集まる場所となっている。全米一物価(家賃)の高いと言われるこの地域にはプレナスの展開する「やよい軒」が進出しているが、日本の3倍以上の価格には驚いた。

Google本社：Palo Altoの隣、サンタクララ郡に位置する。今回視察したのは、Googleがこれまでの歴史を紹介する展示スペース。手書きで書かれた、Googleの成長記録や、全世界の道という道を映像に収めGoogleマップへ反映するという壮大な計画「Googleストリートビュー」の歩み、Googleロゴに秘められたサイドストーリーなど、世の中にないものを生み出し続けてきたGoogleだからこそ見せられるその歴史は印象的。欲をいえば開発の現場なども見られればと思ったが、やはり難しいとのことで、この展示スペースも調整の上やっとOKが出たとのことで贅沢は言いません。

現地研修参加の皆さん

ベイエリアのスタートアップエコシステムについて

Udemy 視察


Google の歩み

Draper Nexus Ventures 北村氏

参加者によるピッチコンテスト

チーム毎のワークショップ

参加者同士のフィードバック

ホンダシリコンバレーラボ杉本氏、ヤマハモーターベンチャーズ西城氏、チャットワーク山本氏

サンフランシスコ市街

各ミートアップイベント：ミートアップイベントとは、それぞれ独自のテーマを設定して行われるイベントであり、毎晩のように数多くのイベントがサンフランシスコ市内で行われている。参加したイベントでは20ドルほどでフード、ドリンクをとり他の参加者とのネットワーキング、そしてセッション参加できるもの。サンフランシスコにはアイデア・志を持った人がそれを披露するチャンスが数え切れないほどある。

以上が視察セッションである。先ほど述べたように、研修では視察に加えて、参加者へのワークショップセッションが設けられている。ワークショップでは、主に参加者それぞれのビジネスアイデアの創出・ブラッシュアップを目指している。ベイエリアでの製品・サービス開発において中心となっているのは「UX(ユーザーエクスペリエンス)」だそうだ。訳すると「ユーザー体験」である。例えば、いくら高機能の商品を提供できても、ユーザーがそれを使うために長蛇の列に並ばなければならないのは、良い「ユーザー体験」ではない。つまりモノ・サービスの価値は、提供するそのものではなく、それを提供されるユーザーが遭遇するであろう全ての機会において得られる体験の総和である、ということらしい。元々デザインという作業の中から生み出されたこの考え方は今や、「デザイン思考」の中心に据えられ、IT業界に留まらず、世界中でより広範なビジネスへと応用されつつある。今回のワークショップでは、デザイン思考の中でも、徹底したユーザー理解を目的に、「Empathy Map」「Value Proposition Map」を用い、それぞれのビジネスアイデアに関して、ユーザーの関心は何か？ユーザーが潜在的に求める「体験」は何か？を徹底的に洗い出すことに注力した。参加者それぞれのビジネスアイデアの現時点での取り組み具合にもバラつきがある中、上記作業の応用度合にも強弱があるが、参加者によっては既にプロトタイプによるフィードバックを得ている人もいる。ワークショップにおいて、自分のアイデアに関して他の参加者から意見をもらう時間も設けられ、自身の凝り固まったアイデアを整えることができた。ユーザー理解が非常に重要であることは理解しているが、実際に「デザイン思考」の細分化された各形式の中でフィードバックをもらうことで、漠然としたユーザー理解ではなく、より良い「ユーザー体験」を意識した検討ができるということを体験できた。こうして得られたユーザー理解をもとに、グループ内でアイデアピッチ（ビジネスアイデアプレゼン）をし、そしてその中で優れたアイデアをもつ選ばれた4,5名の参加者でのピッチコンテストが実施された。どの参加者も非常に野心的なアイデアであることに加え、鋭い質問に対するコンテスト出場者の自信溢れる、全面英語での対応力には目を見張るものがあった。

そういった非常にレベルの高い参加者とともに参加した今回の研修でまず感じたことは、このスタートアップの聖地サンフランシスコでも、やっていることは日本とあまり変わらないのではないかということである。サンフランシスコに到着した直後は「どんな最新のテクノロジーの詰まった街だろうか」と思っていたが、街中に溢れている製品・サービスの数々は、おそらく日本の技術などを用いれば全て実現可能である。しかしこの街で行われていることの重要な部分はそこではないであろう。確かに製品を見れば、それは模倣可能かもしれないが、それをゼロから生み出す、つまりこれまでにない価値を生み出す、そこがこの街で評価される唯一のポイントであることをひしひしと感じた。そこに「デザイン思考」など、徹底したユーザー理解の考え方が広がり、それを加速しているのではないか。また今回話を聞いたチャットワークの山本CEOは「サンフランシコは溶岩のよう」と言っていた。それはこの街でビジネスをしている方ならではの感想であろう。力の無い人間は一瞬で跡形もなく燃え尽きる。つまり野望をもった幾万の人々がこの街に集まり、そしてそこに投資するお金も集まる。そこには熾烈な競争があるが、まさにそれがこの街に好循環をもたらしていると強く感じる。人々も親切、街も穏やかなサンフランシスコのもう一つの側面は、非常に厳しく容赦の無い世界であり、それがこの街をスタートアップの街として、引き続き世界中の人々を引き付ける街であるということを感じた研修であった。

中国最新事情　～変貌する巨大都市重慶～　重慶市に訪問団派遣

福岡貿易会は、10月30日～11月3日に「重慶市経済・観光視察ミッション団」の構成メンバーとして重慶を訪問しました。

（構成メンバー：主催・重慶駐福岡事務所。後援・駐福岡中国総領事館、福岡貿易会、九州経済連合会、福岡商工会議所、中国国家観光局、団長：土屋直知・福岡貿易会会長）

重慶への訪問団は過去2010年4月、2012年6月、そして今回が3回目の訪問団派遣となりますが、特に2012年6月の訪問団は福岡貿易会、福岡商工会議所、九州経済連合会等経済団体と九州経済産業局、福岡市、北九州市等行政50数名からなる官民一体の大訪問団「九州・重慶訪問団」の派遣により、今後の九州と重慶の経済交流が大いに期待されました。しかしその後あの薄熙来事件により出鼻をくじかれた形となり、重慶駐福岡事務所・大明物産が窓口として重慶商社に九州産品の販売を細々と手掛ける程度で交流が停滞していました。今回の訪問団は2017年日中国交復交45年を迎えるにあたり再度の重慶との関係つくり、交流拡大を目指した重慶駐福岡事務所の思いと中国西部地区発展の取り込みを狙い後援団体として、当会土屋会長が団長として参加しました。

今回の訪問団は福岡と上海から25名が参加し「2012年の訪問以降全国一位の成長率を誇る重慶市の発展具合の確認」「ここ数年前からの保税区を活用した電子商取引が実際現状どのようになっているのか？これからのビジネスで本当に活用できるのか？」「重慶商社を中心とした日本・九州からの農産品・鮮魚等の生鮮食品及び加工食品の輸入の現状及び今後の予想確認」「三井物産が力を入れているセブンイレブン店舗展開の進展状況確認と店舗視察と重慶商社以外での日本・九州食品の拡販の可能性の確認」と「習近平氏の進める一帯一路、鉄道基地の実態調査・確認」その結果として」『今後九州と重慶とどのような経済的な関係つくりができるのかを探る』を目的として、各関係先を訪問し、意見交換を行いました。主な訪問先・交流先は「重慶市商務委員会」「重慶市両江新区寸灘保税工区」「西永総合保税区」「重慶セブンイレブン」「重慶商社（重慶百貨店・新世紀百貨店）」「在重慶日本総領事」「重慶市旅游局」等多岐に亘り、早朝から夜までとハードなものでした。

関係先訪問・意見交換の中で感じた点を簡単に列記します。

1、重慶経済・日本との関係

1）中国経済減速、バブル崩壊が危惧されているが、中国全体としては6％を維持をしており、重慶の経済成長率は2015年11％で伸び率は全国1位。一人当たり2015年、52330元。高い成長率を維持しており、沿海部の労働コストの上昇による内陸部への企業移転が見て取れる。従来の重化学工業からIT産業を新たな基幹産業に育成。パソコン生産台数世界一位、（2015年6100万台）自動車生産台数中国一位（300万台）中国経済の構造転換を図っている

2）中央直轄市の重慶市は、長江経済ベルトと「一帯一路」構想の拠点。長江を利用した水運・寸灘保税港区と渝新欧国際貨物鉄道（重慶市からドイツまで延びる国際貨物鉄道）の始点として欧州まで延びる陸上交通の拠点。4年前に構想を聞いたが今回重慶市のもう一つの新しい西永総合保税区の中に設置されている鉄道拠点とそれに付帯する保税展示販売館と保税倉庫群が整備されつつある。欧州からドイツの自動車、欧州のワイン、欧州アパレルバッグ靴インテリア等々が鉄道で持ち込まれており、中国で製造されたパソコン他中国製品を鉄道で輸出している。

3）重慶の日系企業数は約140社。スズキ、いすゞ、ヤマハ等自動車・オートバイ産業（ホンダは汎用エンジン製造）。近年三井住友銀行、NEC、ローソン、セブンイレブン、パナソニック、JFE、川崎重工など多様な業種が毎年数社進出。在留邦人数約350人。三井物産は成都に続き重慶においてセブンイレブンの店舗展開をすすめている。店舗展開ではローソンがリードしているが、現在31店舗で目標を300店舗に、材料は現地調達を基本とし、味サービスに日本式を導入し現地資本との差別化を図っているとのことである。又中国では決済がスマホで行われており日本より進んでいるとのことであった。

2、所感

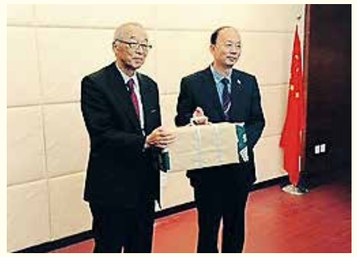
1）バブルの崩壊が話題となっているが、重慶の不動産価格は沿岸部に比べ安価であり、ここ数年、大きな値上がりは見られない。街中で建設中の高層ビル、高層マンション、交通インフラの整備には目を奪われる。

2）　中国での生鮮食品いついては、沿岸部では政府の許可が下りないと今後も難しいと思われるが、加工食品等については、輸出希望の中小企業への中国向け輸出のノウハウの指導により開拓可能と思われる。重慶へは船で上海から2週間かかるが、香港からであれば高速道路を使えば20時間で到着可能とのことであり、保冷車での輸送、輸送費用のこともあるが生鮮食料品・加工食品とも拡販の可能性はある。現在重慶のスーパーには日本産品の生鮮食品、冷凍魚等は流通していない。

3）越境ECは2014年から始まったばかりで、昨年4月制度変更があり、5月には1年延期と一部混乱が出ている。今年5月の再開で制度がどのように変わるかはまだわからない。各保税区を活用した展示館では日本産品で人気のあるのは、紙おむつ、化粧品、サプリメント等である。

重慶市商務局との協議

重慶市外事弁との昼食会


旅游局との協議

セブンイレブン店舗視察

一帯一路・渝新欧国際貨物鉄道基地

重慶繁夜景

新　会　員　の　ご　紹　介

タカハ機工株式会社

代表者：代表取締役社長　大久保　泰輔
所在地：〒820-0111 福岡県飯塚市有安958-9
ＴＥＬ：0948-82-3222　**ＦＡＸ**：0948-82-2616
ＭＡＩＬ：info@takaha.co.jp
ＵＲＬ：http://www.takaha.co.jp/
主 要 業 務：①DCソレノイドの開発・製造・販売　②左記部品を含むアッセンブリ品の製造・販売
③DCソレノイドのネットショップ経営　④タカハ・イノベーション・パーク(TIP)の運営
当社の特色：九州唯一のDCソレノイド専業メーカーです。通常は外注するプレス品やプラスチック成形品等も内製し、最終組立てまで一貫して製造しています。
2012年に海外ネットショップを立ち上げ、欧米諸国を中心に30ヵ国以上へ輸出しています。3月にはドイツの展示会に初出展し海外販路をさらに拡大させたいと考えています。ソレノイドを使ったおもしろ発明品コンテスト「ソレコン」にもぜひご注目ください。

明倫国際法律事務所

代表者：代表パートナー弁護士　田中　雅敏
所在地：〒810-0001 福岡市中央区天神1-6-8 天神ツインビル7F
ＴＥＬ：092-736-1550　**ＦＡＸ**：092-736-1560
ＭＡＩＬ：info@meilin-law.jp
ＵＲＬ：http://www.meilin-law.jp/
主 要 業 務：企業法務全般／海外取引・進出支援／知的財産関連業務／M&A関連業務／使用者側労務／契約書作成・契約交渉代理／事業承継／事業再生／クレーム対応／危機管理・対応／不正調査／相続・遺言コンサルティング等
当社の特色：当事務所は、弁護士16名（但し、うち1名は中国律師）を含む合計31名で構成される、西日本で最大規模の法律事務所です。事務所内は、専門分野毎に専門部を有しており、通常の企業法務はもちろん、それ以外の海外関連や知的財産関連、M&Aや事業承継といった、特別な分野にも対応しております。また、福岡、東京、上海、香港、シンガポールにオフィスを持ち、さらに海外22か国25都市の提携事務所ネットワークを通じて、ビジネスに役に立つ生きたリーガルサービスを提供しています。

株式会社クレディセイフ企業情報

代表者：代表取締役社長　牧野　和彦
所在地：〒812-0036 福岡県福岡市博多区上呉服町1-8
ＴＥＬ：03-4588-2070　**ＦＡＸ**：092-260-3352
ＭＡＩＬ：info@creditsafe.co.jp
ＵＲＬ：https://www.creditsafe.co.jp/
主 要 業 務：企業の信用調査業務・オンライン企業情報サービスの提供・セミナー開催
当社の特色：当社は世界で最も利用されている企業情報会社です。
2016年秋より日本市場へ新規参入、福岡市博多区に本社をおき営業活動しております。
海外取引を検討する際、独自に正確な企業情報を入手することは困難を極めますが、当社では全世界2億3,000万件を超える企業情報データベースを保有しております。海外取引先の与信管理や新規開拓にぜひ当社の企業情報をご検討ください。高品質・低価格の企業情報といえばクレディセイフ企業情報、と覚えていただけるよう精進してまいります。

第20回 貿易英語ひとくちメモ

「端的表現その2とought toの音」

<兵法・英語二刀一流>末次通訳事務所　代表　末次　賢治

Happy New Year to you all! How goes it?
前回に続き、「端的表現」と「英語の聴き取り」の練習：
Please enjoy them!
※皆様、次の情報を英語で云いましょう！

1. **「弊社部品は日本の複数の自動車メーカーに出荷しています」**如何です？色々な表現が可能。が、平易かつ端的に[go to 向け先]を使えば良いです。英語が不得手な方でも知っている言い方ですね
   ⇒**【Our parts go to car makers in Japan.】**で良いです。「go to向け先」は使い勝手があり便利です。
2. **「この予算は研究開発に充てます」⇒⇒【This budget goes to our R & D.】**※研究開発はR&D⇒Research and Development　ですね。
3. **「皆様、お客様の声は、激励・批判何でも全て当社社長室に届けられます」⇒All your voices, praises or criticisms, go to our president.**
4. **「本契約書締結の両者間で解決が出来ぬ争議は調停対象です」⇒【Any dispute unsettled between the parties to this Agreement shall go to arbitration.】**
5. **「このモニターからの映像と情報は全て当社のパソコンに送付されます」⇒【All footage and information from this Camera goes to our PC.】**
   [go to] は、中学で習う表現。I go to school.のように。これだけに留まらず、ビジネス場面で広く使える便利表現です。ご活用下さいね：

※次に聴き取り練習：
皆様、次の英文を音読しましょう：
【We ought to visit their factory for inspection.】
この **ought to** というのは、must や have to　と同意：「～しなくちゃ」です。**但し発音が要注意**で「ought to」は「オートトウ」の音ではなく、ought to は「**アーラ**」とか「**オーラ**」という音に変化します。ですので、「**ウィアーラ　ヴィゼッゼア　ファクトリ　フォ　インスペクションヌ.**」
こうした音の変化は、学校や英語学校でもあまり教えていないので、この機会に認識下さい。
通常、t が、母音(a/i/u/e/o)に挟まれると、t (タ行)の音が、「ラ行」や「ダ行」の音へ変化します。
例1）**「water」が「ワラ」**に。
例2）**「It is」が、「イリーズ」**という風に。「ought to」も同様です。ghは実際に発音せず、「オー (gh) tt o(ア)]ので、t の音がはじけて、オーラ//アーラ　との発音になります。
例３）**【I'll try to make up for the loss.】**この**「try to」の「to」**が音が弾けて、トライルー　という風に音が変わります。「この損失分は私が埋合わせしてみます」の意。※ビジネスで英語を使う場合、特に**商談では相手の発言をしっかりと聴取りし、理解できる力も当然不可欠ですね。**
筆者は企業英語研修を現在行っており、こうしたリスニング稽古を実施中です！貴社も如何ですか？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。

○　貿易実務講座応用編
【日　時】　平成29年2月1日(水)　9:30 ～ 16:30
【会　場】　福岡商工会議所ビル2階　第2研修室
【内　容】　貿易実務業務の盲点とクレームの賢い対処方法
【講　師】　中矢一虎法務事務所　代表　中矢　一虎 氏
【受講料】　福岡貿易会会員:¥3,000/一般:¥6,000

○　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
【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　中矢　一虎 氏
【内　容】　貿易実務に必要な各種契約の知識等
【受講料】　福岡貿易会会員:¥3,000/一般:¥6,000

○　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
【会　場】　福岡商工会議所ビル2階　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
【内　容】　インドネシア進出成功事例と失敗事例、最新事情、人事・労務、マーケティング等
【受講料】　福岡貿易会会員:¥3,000/一般:¥6,000

○　PLリスクマネジメント&取扱説明書の重要性
【日　時】　平成29年2月23日(木)　13:30 ～ 16:30
【会　場】　福岡商工会議所ビル4階　406会議室
【講　師】　第1部：SOMPOリスケアマネジメント㈱
(旧社名：損保ジャパン日本興亜リスクマネジメント㈱)
リスクエンジニアリング事業部PL (製造物責任) グループ　奥村　直幸 氏
第2部:㈱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
【内　容】　第1部：海外における製造物責任と賠償リスクの概要
第2部：輸出製品の取扱説明書の重要性と国際規格
【受講料】　無料

○　貿易保険&企業信用調査活用セミナー
【日　時】　平成29年3月7日(火)　13:30 ～ 16:30
【会　場】　福岡商工会議所B1階　B1-a会議室
【講　師】　第１部：㈱日本貿易保険
第２部：㈱クレディセイフ企業情報　代表取締役　牧野　和彦 氏
【内　容】　第１部：貿易保険の概要と取引リスクのヘッジ
第２部：海外取引リスク低減に向けた企業調査サービスの活用法
【受講料】　無料

○　ラトビアビジネスセミナー（仮題）2月下旬

○　税関セミナー
【日　時】　平成29年3月下旬予定　14:00 ～ 16:30
【会　場】　福岡商工会議所ビル4階会議室または2階第2研修室
【講　師】　門司税関博多税関支署 支署長 古川 秀二 氏
門司税関博多税関支署　通関総括部門　統括審査官　外山 博文 氏
門司税関業務部 認定事業者管理官 友末 典孝 氏
【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
上海代表処　上海市淮海中路398号　博銀国際大厦9楼B2
☎　86-21-6385-8815　　FAX　86-21-6385-8806
●発行日/平成29年1月31日　　●印　刷/㈱西日本高速印刷