



FUKUOKA
FOREIGN
TRADE
ASSOCIATION

秋

第36号

福岡貿易会情報誌 福貿ニュース

「中国発クルーズ船旅行体験記 ～クルーズ船のビジネスモデルを考える～」



(寄港地 濟州島で歓迎される「スカイシー・ゴールデン・エラ」)

博多港には、連日、大型のクルーズ客船が入港しています。福岡市港湾局によれば、2015年8月末までに155隻が着岸し、昨年の入港実績115隻をすでに超え、さらに12月までに121隻が入港する予定だそうです。

今年の5月には、「中央ふ頭クルーズセンター」がオープンし、多くの観光客で賑わっています。定員5,000人近い超大型客船が入港すると、乗船客は、約120台のバスに分乗し、太宰府観光やショッピングを楽しまれ、「爆買い」という言葉があちらこちらで聞こえてきます。

今回、福岡貿易会上海代表処 奥田 聖 所長は、今年の5月に初就航した「スカイシー・ゴールデン・エラ」(総トン数 71,545トン、全長 246.50m、乗客定員 1,814名)の中国上海市発韓国濟州島經由博多港行きの便に乗船しました。全行程を中国人観光客と共にし、実際に彼らが参加しているクルーズ船ツアーというものはどういうものなのか、観光客目線で体験しています。今回は、その時の詳細な体験談をもとに、改めてクルーズ船を取り巻くビジネスについて考えてみたいと思います。

(裏面ページにつづく)

(公社) 福岡貿易会 上海代表処 所長
奥田 聖



「中国人観光客＝爆買い」という図式は、この半年ほどであったという間に日本に定着しました。日中関係の悪化から、しばらく前まで日本と中国間の交流が冷え切っていたことを考えると、明らかに風向きは変わったようです。この「爆買い」という現象、福岡の場合は、中国から寄港するクルーズ船に最も顕著に現れています。寄港するクルーズ船の定員数から単純に計算すると、60万人近い観光客が訪れることとなります。仮に60万人の方が1人あたり10万円の買い物をして帰ったとすれば、600億円の売上になります。空港が過密状態の福岡にとっては、もう一つの玄関口である博多港からこれだけ多くの観光客が来て消費をしてくれることは非常に望ましい状態にあるといえます。今回は、そのクルーズ船をとりまくビジネスについて考えてみたいと思います。

中国の旅行社によると、上海発のクルーズ船の場合、4泊5日のツアーが一番人気だそうです。上海から福岡までは船で1日半くらいの距離です。この距離の近さが、福岡のポテンシャルに火をつけました。クルーズ船市場は中国で急速に伸びています。上海港や天津港が主だった出発地も、中国沿海の他の都市で更なる需要の掘り起こしが進んでいます。現状は、①クルーズ旅行という需要が急速に増加、②船会社は大型船を増やし需要に対応、③船に余裕が出て出発地が分散化、④港の整備が進行中、という段階です。しかしながら、出発地側でいくら供給が増えても、売れ筋ツアーの日数の問題から、どうしても寄港可能なエリアは限定されます。結果、日本で最も寄港が集中した港、それが博多港なのです。



(太宰府観光)

こうした背景を知ると、「福岡に来たい観光客が、クルーズ船に乗ってやってくる」というより、「クルーズ船に乗りたい観光客が、日本（福岡）にやってきて

いる」という表現の方が実情に即しているような気がします。事実、私が乗船したクルーズ船でも、福岡での行程等については上陸後にはじめて知られるという状態でした。ここがクルーズ船旅行の特殊なところ。これは、今人気の豪華列車による旅行を想像してもらえればいかもかもしれません。途中停車する駅に行きたいために豪華列車に乗りたいたのではなく、豪華列車に乗ったら途中で駅に停車するのです。加えて、今は中国の物価上昇と円安という状況が加わり、相対的に日本の商品が安くなっています。クルーズ船ツアーというのは、豪華クルーズに乗って、高性能の日本の商品を安く買いに行ける旅行なのです。

それでは、受け手の福岡側では、こうした状況をどのようにしてビジネスチャンスに変えられるでしょうか？上海事務所でも、クルーズ船観光客の増加を狙って既存店舗のPRや販促に力を入れたい、という相談をよく受けます。あくまで個人の考えですが、これに対しては二つの要因でハードルが高いのではないかと考えています。その一つ目は、「滞在時間の短さ」です。クルーズ船は船上のホテル。上陸して観光するとしても昼間の時間に限定されます。福岡の場合だと、大体6～7時間です。この間に、観光地を回り、昼食をとり、買い物に行きます。一つの場所に滞在できるのはせいぜい1時間。観光客から見た場合、旅行の大きな目的の一つである「日本での買い物」については、この1時間が勝負です。手元には長い買い物リスト、少しの余裕もありません。そのため、バス駐車場の確保、中国語での対応、両替や銀聯カードの対応、スムーズな免税手続きなどを怠ると、それはすぐにクレームの原因になります。つまり、既存店舗であってもこうした状況に対応できる備えが必要になるのです。

もう一つは、「マーチャンダイジング」そのものの相違です。マーチャンダイジングの基本は「誰に何をいくらでどのように売るか」ということですが、上で述べたように、クルーズ船観光客のニーズというのは、既存店舗が想定している日本人向けの



(福岡市内でのショッピング)

ニーズとは異なります。中国人が求めている商品は、正確に言えば「日本で売れている商品」ではなく、「日本で中国人によく売れている商品」です。

そのため、既存店舗にクルーズ船観光客を連れてきたとしても、必ずしも彼らのニーズを満たせるとは限らないのです。更に言えば、仮にそれが成功して、クルーズ船観光客からの売上の割合が上昇した時、そもそものコンセプトとは捻じれた状態にある中で、元々ターゲットにしていた顧客がかつてと同じように満足してくれるのか、という点も考慮しておく必要があります。外国人観光客に対する売上の割合が増加したのに、既存顧客が離れて、結果売上全体が下がってしまった、という事態だけは絶対に避けるべきです。



(バス内)

では、これを踏まえて、福岡側はどうしたらこの巨大なクルーズ船需要を捉えることができるのでしょうか？私は、動線を分けて考える、という考え方が重要だと思っています。クルーズ船旅行は、通常の旅行とは異なります。短い時間に大量の人間が現れ、去っていく瞬間的な突風です。これを通常の市民生活の上に重ね、動線を重ねてしまうと、瞬間的にキャパシティを越え、双方に不便と不満だけを残す結果になってしまいます。そこには、外国人にも日本式のサービスを体験させることが正解だと言わんばかりに、サービスの提供範囲に相手を含ませようという考えが根底にあるのかもしれませんが。ターゲットをクルーズ船観光客に絞るのであれば、彼らにとっての最高のサービスは何なのかを考える必要があります。彼らには彼らの嗜好とニーズ、そしてクルーズ船旅行による制約があります。まずはそれを把握することから始める必要があります。その結果、既存店舗や施設と相いれないと判断した場合は、いっそ動線を分け、彼らに特化した新規の施設や店舗開発も視野に入れてもいいのかもしれませんが。

なお、現段階では中国系の企業の方が、この動きが早いように思います。こうした点から、「クルーズ船では地元利益が落ちない」という声もあります。私は、彼らと地元企業との差は、需要予測に対する情報の格差だと考えています。クルーズ船観光客に向けた投資を考えた場合、日本企業であれば、日中関係や中国経済への懸念から需要予測を立てにくく、足踏みしてしまうケースがあるのではないのでしょうか。観光業というものは、政治的な問題や疫病、事故、天災など様々な要因に

左右されるものです。そうした不確定なリスクを一旦脇に置いた場合、残るポイントは「中国クルーズ船市場の潜在需要」この一点です。福岡の場合、クルーズ船に乗ってみたいという中国人が存在する限り、一定程度流れ込んでくることは間違いのないでしょう。私も含め中国にいる人間は、この潜在需要が非常にクリアに見えます。判断の基準にしている情報に格差があれば、当然方針も変わってきます。もしも投資判断に迷っているのなら、上海に来て中国人社会の今を観察してみることをお勧めします。更に言えば、一度クルーズ船旅行を体験してみることをお勧めします。経済指標や政治体制の報道からは決して見えない独自の情報が、はるかに効率的に収集できるはず。最後

最後に、クルーズ船の増加により上海で起きている変化についてお伝えします。それは、上海での福岡の知名度の急速な上昇です。人々は、クルーズ船旅行の広告で「福岡」の文字を目にし、友人のSNSで実際の写真を目にします。実際に福岡を訪れた旅行社の担当も増えました。これにより、かつてない速さと規模で福岡・九州の情報が拡散されています。結果、明らかに今年から九州向けの団体ツアーの販売が増えました。恐らく今後は個人旅行も増えていくでしょう。仮にクルーズ船で福岡に悪い印象を持った人がいたとしても、一度知ってもらえれば、情報を上塗りすることはそう難しいことではありません。少なくとも、何も知らない何の興味もない人に興味を持ってもらうための作業に比べればはるかに簡単です。今は、中国からの九州旅行が定番化する前の過渡期です。まずは、とにかく来てもらう、知ってもらう、そうすれば自ずと次の戦略が見えてくるはず。最後



(博多港 出航前)

中国からのクルーズ船の寄港回数は、博多港が最多です。それは、福岡以外の土地にはノウハウがない、日本でも最先端の事例ということを意味します。是非、このクルーズ船をとりまくビジネスに注目してみてください。

※ 奥田所長が体験したクルーズの詳細と考察については福岡貿易会のHPにアップして公開しています。ぜひご覧ください。

特別寄稿

10年を振り返って

前福岡貿易会会長
現同会相談役

並田 正一



10年余りの福岡貿易会会長職を辞してこれまでの歳月を振り返ってみると、会を通して多くの人々に会い、その中でかけがえのない経験、勉強をさせていただいたことを痛感するとともに、その間にお世話になった関係各位に改めて深く感謝申し上げる次第です。

私が前職の日本経済新聞記者を辞めて父が経営する西研工業（現・西研グラフィックス）に戻ったのが1981年でした。当時、父が福貿会の常任理事を務めていた関係でその年、早速父の代理で故徳島喜太郎会長（現・徳島建征理事の祖父）のお伴をして韓国・ソウルへの「福貿会訪韓団」に参加したことが、私の福貿会での初仕事でした。団の目的は韓国の不況でコトラ福岡事務所が福岡市から撤退するのを止めてもらおうとソウルの本部へ“直訴”する為でした。

残念ながら同事務所の撤退は回避出来ませんでした。福岡の熱意が伝わり後日再開する時は優先的に福岡市に戻って来てくれました。この時、団で同行した中に当時、福岡銀行の国際部におられた香月哲先輩がおられソウルのカジノで大活躍された楽しい思い出とともに今日まで親しくお付き合いいただいています。

私の自論としていつも申し上げて来たのは、貿易は理屈では無く先ず行動することが大事で、だからこそ海外に飛び出すことからビジネスがスタートするとの考え方でした。輸出にしろ輸入にしろ国内で座して待っていても何の伸展もないのです。福貿会も役所や関係機関も「自ら助けるものを助く」で自分で外に出なければ、何も始まりませんし、支援機関も応援の仕様が無いのです。



(ストックホルムの充実した福祉施設を見学)

私の前の会長さん達もそういう意味で海外へ「経済ミッション」を派遣するという事に力を注がれたと思います。何はともあれ、先ず海外に

出るということを苦痛にしないどころか楽しく面白くなっていかないと真の海外ビジネスの成功はおぼつかないと思うのです。

時には「福貿会のミッションは観光ツアーか」と揶揄されても、楽しみながら貪欲に世界を見て回ることの重要性に対する信念が揺らぐことはありませんでした。特に近年はビジネスのソフト化が進み、観光、食品、ITといった生活に直結したものを見ることの意義が強まった中では、お堅い視察だけでなく幅広い分野での見学を旨とする当会の派遣姿勢は評価されて来ているのではないのでしょうか。

参加した数多くのミッションでの思い出は尽きませんが、とりわけ福岡市と姉妹都市で団としての訪問回数も一番多かったボルドー市は貿易会ということで名門ワインシャトーの見学も優



(ボルドー市主催のガーデンパーティー・全員正装！)

先的にやらせていただくなど深い絆が出来ています。そのほか、オイルマネーで急成長を続けるドバイ。豊かな資源と大らかな国民性で無限の未来が広がるブラジル。IT・ハイテク企業の宝庫、イスラエル。再生可能エネルギーに全力投球するドイツなど「百聞は一見に如かず」という感を深めました。

また、団で一緒にした深い専門知識を持つ皆様からも様々な場面で多くの事を学ばせて頂いたこともミッションの効用でした。思い出すままにお名前を挙げさせてもらおうと、三井物産では歴代の支社長、古くは木村伸一さん、陶浪隆生さん、松山良一さん、福地和彦さん、三菱商事の濱野孝夫さん、阿倍寛信さんなどは商社マンとして海外ビジネスのあり方を。三井不動産の赤坂祐一郎さんには海外デベロッパーについて。

地元勢では新しい福貿会会長の土屋直知さんから原発や再生エネルギーの知識を。副会長の角川敏行、小林敏郎の両氏、大野憲俊さん、田嶋猛さん、中村隆輔さん、津田悦夫さん、それに亡くなった北川恭一さんにはそれぞれ個々の専門分野の話を。元九大教授の牛島和夫先生にはIT全般について。女性陣では橋本富喜子さんや趙英子さんからは食文化や海外ブランドの情報を学ばせていただくなど、お名前を挙げればキリがありませんが、多くの方々と親しくさせていただき、多く

のことを学ばせて頂きました。唯々感謝です。

私が会長を仰せ付かった10年間は本当に激動の10年間でした。為替レートだけを見ても就任時には110円前後だった円の対ドルレートが2011年には70円台まで上昇、そして今年125円前後まで下げて来ました。このジェットコースター的な為替変動は貿易及び海外ビジネスの関係者を今も翻弄し続けており、指南役としての福貿会にとっても為替対策や資本進出などをより真剣に考えて行く必要性が高まっていると思われます。

さらにこの間、内外の経済にとって大きなインパクトを与えた事件が「リーマンショック」でした。これによる世界不況とそれからの脱却、その後のアベノミクスによる異次元の経済政策は海外ビジネス企業にパラダイムシフトを強いています。このような激しい変化に対し、我が福貿会は充分に対応出来たかどうか、会長を辞した今、改めて反省するとともに今後の在り方を考える必要性を痛感しています。

平成20年に創立50周年を迎えた当会では、三井物産戦略研究所の寺島実郎所長を講師としてお迎えし、記念講演会を賜りましたが、この講演こそこの時代の変化を先読みした先見性のある深い内容のものだったと感慨深く思い出されます。丁度、この年の9月に前述の「リーマンショック」が起こり、その年末12月の講演ただけに会場は300名を上回る聴衆が集まり、日本を代表するエコノミストの話に熱心に耳を傾けておられたことが昨日のように思い出されます。正に福貿会の50周年記念に相応しい歴史的なご講演を頂いたと感謝しております。当日聴かれた方々も激変する節目の時代を乗り切るヒントを与えてもらったと思われた方も多かったのではないのでしょうか。

また、同様に昨年の丹羽宇一郎前中国大使のご講演も大変感銘深いものでした。元伊藤忠商事会長という海外ビジネスのスペシャリストが修羅場の外交現場を経験された中からのお話だけに大変印象深く、特に北京にお



(丹羽さんのご講演)



(福貿会・上海事務所を訪問、激励)

られた時に車で走行中に何者かに襲われそうになったことなどは、当時の厳しい日中関係を象徴するような出来事として当事者ならではのお話でした。そして、困難な対中ビジネスを今後どう立て直すか、実際の経験からの直言だけに多くの示唆に富んだ内容でした。ただ、残念ながら、その後の中国との関係は最近少しは改善されて来ましたが、必ずしも同氏のお考えと同じ方向に向かってはいないように感ずるのは私だけでしょうか。

いずれにしろ、このお二人以外にも小規模交流会を含め、多くの方々に貴重な講演、卓話をいただいたことに感謝致します。さらに歴代の市長、知事にも時宜を得たお話を賜ったほか、様々な面で陰に陽に福貿会を支援して頂いたことに深くお礼申し上げます。



(アムステルダムで高島市長と市のPR)

福貿会会長を退くに当たり残念だったことは、在任中に会員社数を300社の大台に乗せられなかったことです。私の力不足が最大の原因ですが、貿易企業を取り巻く経済環境が前述のように激しく変化したことも影響したと考えられます。300社の目標は土屋新会長が必ず達成していただけると確信しております。(新会長、勝手にプレッシャーをかけて申し訳ありません)

また、会そのものは本当に活発に活動し、会員、事務局の御努力で大変充実した成果を挙げているにもかかわらず、会の良さや有用性が第三者に十分にPR出来ていないことも心残りの点です。広報・PR活動の一層の強化、充実を会の発展の為にも努力していただきたいと念願する次第です。

最後になりましたが、甲斐専務以下歴代の福貿会の優秀で頑張り屋のスタッフの皆様にも心からの感謝を申し上げます。華やかな海外視察や講演会、交流会の陰に隠れますが、セミナー、研修会、各種の勉強会等々、福貿会の基本、根幹を成す地味な仕事を情熱と使命感を持って遂行して頂いている事務方（特に女性陣、もちろん男性陣も）には改めてお礼を申し上げ、私のつたない締め括りの言葉とさせていただきます。ありがとうございました。

海外ビジネスにおける危機管理

先般のチュニジアで発生したテロ事件で日本人観光客にも犠牲者が出ました。事件に巻き込まれたのは地中海クルーズ船の観光客とのこと、この観光ルートは地中海に面した南ヨーロッパを巡るルートで、その中に地中海に面した北アフリカのチュニスが含まれていました。クルーズ船の観光旅行は、船内に宿泊し食事も多くは船内で取り、観光地での観光は船が寄港地の港に着いたら港から直接観光バスに乗り半日程度の観光見物をする行程が一般的です。現地のホテルに宿泊したり、自由行動をする機会は少ないですが、リスクの低い安全な観光旅行とっていました。

海外に行くと、日本では「空気」「水」「安全」はタダだと思われているので、日本人の危機管理意識が薄いとよく言われます。海外では水道水は飲めない、ペットボトルのミネラル水を買って飲みます。アジアの発展途上国ではpm2.5や排気ガスでの大気汚染が深刻で、中国の都会ではpm2.5の濃度が日常的に100～300です。日本人駐在者の家庭では各部屋に空気清浄機が置いてあります。

また、安全面においても外出するときは常に「スリ」や「かっぱらい」に注意が必要です。

以前、私が駐在していた中国・北京で「日本人殺害予告」事件が発生しました。当時（1988～1991年）日中関係は良好でしたが、中国国内では学生を中心とした民主化の要求がくすぶり、1989年6月4日に「天安門事件」が発生しました。

その混乱の中、1989年7月17日に日航北京支店に「日本人殺害予告」の脅迫文が送られてきました。北京に滞在する日本人社会に緊張が走り、大使館からも注意勧告が出され、さながら戒厳令の如く不要不急の外出・出張や夜間の外出も自粛する日々が続きました。幸いその後何事もなく終わったのですが、海外でのビジネスにおけるリスク管理についてこのことが25年以上を経過した今も強烈に記憶にあります。

ただ、私が危惧することは今日、日中間がこの

ように厳しい状況にありながら中国への出張者や駐在員の中には危機管理意識の薄い人がまま見受けられることです。

まさに日本での「安全はタダ」の意識のもとに不用意な行動が見受けられる事があります。自分の安全は自分で守るという自己責任の自覚が今こそ重要だと思えます。

中小企業のビジネスリスク軽減について

上記では個人の海外生活でのリスク管理を書きましたが、中小企業が海外でビジネスを展開する場合でもリスク管理は重要です。

経営資源（人材、商品、技術、資金、情報）のどれかに弱点を持つ中小企業が海外事業展開を行う場合、大きなハンディを持った展開になります。その結果、素晴らしい商品や技術を持っているけれど事業が継続できず、やむなく休止・撤退といったことも発生しています。

私も長年、主に中国とのビジネスに関わっている中で、地場中小企業の現地でのビジネス展開をスムーズに出来ないか、その為にいかにすれば海外ビジネスリスクの低減が図れるのかと考えてきました。

その答えの一つとして、地場の中小企業がグループとなり、現地の言葉・ビジネスに精通したアドバイザーを活用して数社共同で投資を行い、現地企業を設立・運営するというものがあります。

この方法ですと下記のようなメリットがあります。

1. 1社の投資金額が少なく済む。
2. 毎年の現地会社の運営費（固定費）を数社で分担できる。
3. 数社が運営するので1社の事業の波を分散できる。
4. ビジネス情報を共有できる。
5. 現地会社に出資するので現地の優秀な人材を日本の本社でも活用できる。
6. 自社の人材を海外に駐在させなくてもよい。

等々により中小企業にとってビジネスリスクを低くし海外展開が出来ると思えます。

今後、地場中小企業においてもますます海外展開の必要性が高まってくる中、いかにリスクを低くし海外展開を可能にするかを検討されることをお勧めします。



古森 政基

(有)アジアビジネスコンサルタント
代表取締役社長、一級建築士

*経歴：北京東苑公寓有限公司社長（大和ハウス、丸紅出資）
*分野：投資、ビジネス環境、建築内装、環境、IT、加工輸入製造業

（中国）毎月2人の邦人殺害
日本航空北京支店に「日本人殺害予告」の脅迫文が送られてきました。北京に滞在する日本人社会に緊張が走り、大使館からも注意勧告が出され、さながら戒厳令の如く不要不急の外出・出張や夜間の外出も自粛する日々が続きました。幸いその後何事もなく終わったのですが、海外でのビジネスにおけるリスク管理についてこのことが25年以上を経過した今も強烈に記憶にあります。

新会員のご紹介

株式会社アイ・ダヴリュウ・エイ・ツアー

代表者：代表取締役 妹尾 正憲
所在地：福岡市博多区店屋町6-25
オクターブ店屋町ビル8階
TEL：092-262-7778 FAX：092-262-7791
MAIL：fuk@iwa-fuk.co.jp
URL：http://www.iwa-fuk.co.jp
主要業務：第1種旅行業 観光庁長官登録旅行業第1051号 国際航空運送協会（IATA）加盟代理店・JAL、ANA代理店としてサービス提供。国内、海外の航空券・パッケージツアーの販売 国内、海外の団体旅行の斡旋

当社の特色：

- ◆オリジナル溢れた商品を展開
- ◆日帰り旅行から海外旅行まで旅のプロにお任せ 専門性・独自性を高めた目的型旅行の企画・ご提案にて笑顔と感動あふれる旅をお届けいたします！
- ◆「安・近・短」の英語研修旅行のご案内！

ビジネスの際、また視察、職場旅行等ございましたらご相談ください。お客様にご満足頂けるものをご提案させていただきます！



朝倉物産株式会社

代表者：代表取締役 花田 信一
所在地：福岡県朝倉市大庭5167
TEL：0946-52-3335 FAX：0946-52-1572
MAIL：postmaster@asakurafarm.co.jp
URL：http://www.asakurafarm.co.jp
主要業務：・小葱の生産、販売
・ドレッシングの製造、販売

当社の特色：

- ①グローバルGAPを取得した安全・安心な葱
- ②その葱を主原料にした添加物無使用の安全・安心な葱ドレッシング

今年10月中旬から、イタリアへの輸出を現地に行つて開始します。ご協力頂けます企業様がございましたら、よろしくお願致します。



日伊経済連合会

代表者：会長 ディサント・ダニエレ
所在地：福岡市博多区博多駅南2-1-5 博多サンシティビル806
TEL：(092)292-0092 FAX：(092)292-0093
MAIL：info@jief.jp
URL：http://jief.jp/
主要業務：日伊間経済・文化・行政の交流機会を強化・促進し、事業の機会や情報を共有するグループを構築すること。

当社の特色：日本・イタリアの2国間において、サー

ビスや商品の展開、交流などを旨とする企業や団体、行政機関、学術機関などが所属し、両国における情報提供、商談、視察などの機会を提供していきます。

福岡貿易会の皆様も、イタリアとのビジネスのきっかけづくりに日伊経済連合会の活動をぜひご利用ください。



株式会社 済度

代表者：代表取締役社長 今尾 充子
所在地：福岡市中央区今泉1-10-21 天神マックビル6F
TEL：092-771-6661 FAX：092-771-6671
URL：http://www.saido-ps501.co.jp/
主要業務：
・青パパイヤ発酵食品
カリカセラピSAIDO-PS501の製造
・SAIDO-PS501の効果解明の研究
・高品質の追究及び新製品の研究開発
・カリカ石鹸、カリカ浴の製造・販売

当社の特色：当社社名「済度」の語源でもある“救い助ける”との意味の如く“世の中に役立つ会社”を目的として設立しました。

カリカセラピは、野生の未熟果のパパイアを丸ごと使った発酵食品です。原料は全てNON-GMO（非遺伝子組み換え）。有用性や安全性、健康に役立つ働きを科学的に検証する為に大学や公的機関で製品そのものの研究を行い、学会発表や学術雑誌に論文が掲載されています。

長年にわたり、多くのお客様にご愛顧いただいております。



本多機工株式会社

代表者：代表取締役社長 龍造寺 健介
所在地：福岡県嘉麻市山野2055
TEL：0948-42-3111 FAX：0948-42-3116
MAIL：a-tsubota@hondakiko.co.jp
URL：http://www.hondakiko.co.jp
主要業務：産業用特殊ポンプの100%受注生産、設計・製造・販売・アフターサービス。国内に限らず、世界60ヶ国以上に納入、グローバルなアフターサポートも行っています。

当社の特色：ポンプ一筋65年、日本の高度成長期に、国内大手工場の心臓部となる特殊プロセスポンプを手掛けてきました。九州から日本全国へ、そして現在では海外26社のパートナーを持ち、世界の工場にポンプソリューションを提供しています。



(公社) 福岡貿易会経済セミナーを開催しました

8月3日(月)に福岡アジアビジネス支援委員会と共催で、上海環球金融中心有限公司総経理/森ビル(上海)有限公司総経理 星屋秀幸氏を講師に迎え、「中国を動かす日本人~再燃する日中経済のゆくえ~」と題し経済セミナーを開催。星屋氏が中国上海を中心に経済交流を進められた経験をもとに、日中交流を振り返り、政府間の外交政策や企業間の経済交流、最新の上海事情について、講演いただきました。



いずれも、セミナー修了後は、会場を移動し、講師を囲んで参加者同士の交流が行われました。

第17回

貿易英語ひとくちメモ

「類似英語表現の意味合いをしっかりと区別しましょう」

末次通訳事務所 代表 末次 賢治

Hi there! Readers. 貿易業務では、海外取引先との通信(コレポ)をきちっと日々行う事が、お取引の成否を左右する重要なカギ(the key to success)です。海外取引先からの英語表現を正しく理解できる力も当然必要で、先方からの英語表現の意味やニュアンスを正しく理解できませんと、いずれ理解に齟齬が生じて、お取引は失敗します。皆さんは英語を正しく理解できますか? 実例を挙げて、練習をしましょう!

例1) [We received your price request.] と [We accepted your price request.] この2つの発言の違いはお分かりですか? [received] → 「単に受領した」 / [accepted] → 「受領しそして承諾した」の意味です。故に、次のような言い方も可能です→ [We received your request for 10 samples for free, but we cannot accept such request, unfortunately. (サンプルを無料で10個下さいとのご要望を頂きましたが、あいにく応じかねます)]

例2) 次の2つの文をご覧ください:

[It's apparent that you have breached our contract.] と [It's obvious that you have breached our contract.] ※皆さん、この英文の違いを明確に理解できますか? 「どちらも意味が同じ」と判断する日本人が圧倒的に多いでしょう。

[apparent] → 「それが本当(事実)かどうかは別として、そのように思える・見える」の意です:

言い換えると [seemingly] と同じ意味です。

第19回福貿倶楽部

8月26日(水)に日伊経済連合会会長ディサント・ダニエレ氏を講師に迎え、「ミラノ万博イタリアにおける日本製品市場拡大への効果」について、セミナーを開催。現在、イタリアでは、無国籍の“なんちゃって日本食”が流行っているようですが、2015年イタリア・ミラノ国際博覧会(テーマ:地球に食料を、生命にエネルギーを)に参加する日本館は、日本の食材とともに本物の日本食文化を伝えていて、好評との事。また、日伊企業間のコラボ等による日本食レストラン等の展開についてお話をお伺いしました。



つまり「傍目では」との意味合い。対して、[obvious] → 「物の証拠があり、主張内容は歴然とした事実である」の意味です。

ですから、上記の2つの文では、先方(海外)の判断がまったく違います。obviousの場合は、主張に何らかの客観的証拠があるのですね。

尚、It seems that you have breached our contract.の言い方は、「seem」での発言。Seemは、apparentと同様に、それが事実かどうかは、ハッキリしないが、発言者にはそう思える、という事です。上記の2つの文で、apparentの文は、「どうも、貴社が契約に違反をしているように思われますが」という事実確認/打診です。

Obviousの文では、「貴社は契約違反をしていますね!」と断定する意味合いです。

例3) 状況: 海外メーカーから、貴社要望の試作品が到着しました。添付の手紙に: [This prototype may have any latent defect.] と書いています。[latent] とは、「潜在的なもの」で、「表に出てこない」の意です。逆に皆様も、貴社の試作品や製品に関して、「この試作品には、何らかの不具合が潜在的可能性としてあるかもしれない」との内容を英語で云う場合、[This prototype may have any potential defect.] と書いてしまうと、latent defect と違って、「この試作品は、使っているうちに、不具合が生じます」の意になり、先方はこの試作品をacceptしないでしょう。故にany potential defect と書いてしまえば、「これは欠陥品です」と云う事と同じです: [potential] → 「今は潜んでいるが、いずれ、顕在化する」の意味。[latent] → 「ずっと潜在的な」との意です。

このようにきちっと、英語表現を把握することがより良い相互理解につながります。

質問は何なりとどうぞ! Thanks for reading.

福岡貿易会からのお知らせ

今後開催予定の会議等

○ 福貿会ゴルフコンペ

【日時】 10月29日(木) 8:32分out・in 同時スタート
【会場】 伊都ゴルフ倶楽部

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。

○ 食品輸入実務者向けセミナー

【日時】 10月21日(水) 14:00 ~ 16:00
【会場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室 (博多区博多駅前二丁目9番28号)
【講師】 福岡検疫所 食品監視課 / (一財) 食品環境検査協会
【内容】 実務担当者を対象とした食品輸入手続上の留意点、情報提供
【受講料】 無 料

○ 中国向け越境ECセミナー

【日時】 10月27日(火) 14:00 ~ 18:00
【会場】 福岡商工会議所501会議室
【講師】 JETRO 草場 歩氏
GMOチャイナコンジュルジェ(株)代表取締役社長 大西 正也氏 他

【内容】 中国の越境ECビジネス・保税區を活用したECビジネスの最新情報を解説

【受講料】 無 料

○ 輸出入金融セミナー

【日時】 11月11日(水) 9:45 ~ 16:30
【会場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室 (博多区博多駅前二丁目9番28号)
【講師】 (株)アースリンク 代表取締役 曾我しのぶ氏
【内容】 代金決済方法、外国為替、代金回収リスクの回避など
【受講料】 福岡貿易会会員:¥3,000 一般:¥6,000

○ 実務的に読む! 英文売買契約書セミナー

【日時】 11月12日(木) 9:45 ~ 16:30
【会場】 福岡商工会議所ビル2階 第2研修室 (博多区博多駅前二丁目9番28号)
【講師】 (株)アースリンク 代表取締役 曾我しのぶ氏
【内容】 売買契約書締結までの手順 輸出サイド、輸入サイドの実務に基づいた契約書印刷条項作成のポイント
【受講料】 福岡貿易会会員:¥3,000 一般:¥6,000

●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

上海代表処 上海市淮海中路398号 博銀國際大廈9樓B2

☎ 86-21-6385-8815 FAX 86-21-6385-8806

●発行日/平成27年10月15日

●印刷/ (株)西日本高速印刷