



FUKUOKA
FOREIGN
TRADE
ASSOCIATION

秋

第33号

福貿ニュース

福岡貿易会情報誌

特集

福岡市長インタビュー

福岡市 国家戦略特区 「グローバル創業・ 雇用創出特区」 始動



福岡市は、国に対して「新たな起業と雇用を産み出すグローバル・スタートアップ国家戦略特区」を福岡地域戦略推進協議会^(※)と共同で提案し、平成26年3月28日に国家戦略特別区域に選ばれました。

そして、9月に規制改革が盛り込まれた区域計画の第1号が認定を受け、10月に創業支援の拠点となる「スタートアップカフェ」が開所されるなど、具体的な取り組みが動きはじまりました。

しかし、そもそも国家戦略特区とは何か、ビジネスの振興に繋がっていくのか、福岡市の目指す都市像とは？など、高島福岡市長にお聞きしました。

※福岡地域戦略推進協議会 (Fukuoka Directive Council)

福岡都市圏が「アジアで最も持続可能な地域」を目指すために必要な国際競争力を備えた戦略の策定から実施までを一貫して行う産学官民が一体となったシンク&ドゥタンク

「グローバル創業・雇用創出特区」に指定された福岡市 高島市長に聞く

—福岡市が国家戦略特区の指定を受けましたが、概要を分かりやすく教えてくださいませんか。

高島市長 国家戦略特区は、アベノミクス第三の矢である成長戦略の要で、安倍政権がきわめて重要視しているものです。

今回、福岡市が指定いただいた国家戦略特区「グローバル創業・雇用創出特区」の大きな柱は二つ、「創業」と「MICE」です。福岡の開業率の高さや、国際会議の開催件数の多さ、住みやすいと評価される都市環境など福岡が持つ強み、これを最大限に生かし、創業への支援とMICE誘致によって、開業率の向上やイノベーションの推進、新たなビジネスの創出を、ここ福岡から実現していくというものです。

「創業」には、既存の企業が全く新しい事業にチャレンジすることも含まれます。既存企業が、自社製品に新たな付加価値をつけて魅力的な製品にしていくことも重要なのです。

例えば、電話は、黒電話から携帯電話、今ではスマートフォンに変化を遂げました。通話以外の色々な付加価値がついて、全く新しい製品に生まれ変わったわけです。車についても、情報技術や環境技術が付加され、カーナビやエコカーが生まれました。こうした新しい価値が、人々の生活を豊かにし、経済を大きく動かしていきます。このような新しい付加価値の多くは異分野から生まれて、既存の製品に融合していきます。周辺で生まれるイノベーションが既存企業にとって極めて重要となるのです。つまり、イノベーション創出を活性化させる特区は、既存企業にも大いに関わりがあるということになりますので、他人事ではなく、自分たちにも関わりが深い特区だと捉えていただければと思います。

—福岡市が「創業」や「雇用創出」を推進する特区に選ばれた理由について、どうお考えですか。

高島市長 いつから、なぜ、創業支援に力を入れていたのか。ここからお話した方が、ご理解いただけたと思います。

それは、2011年9月にバンクーバーで開催されたIRBC（国際地域ベンチマーク協議会）に参加するため、経由地としてシアトルに立ち寄ったのがきっかけでした。マイクロソフト、スターバックス、コストコ、アマゾン、ボーイングといった世界に名だたるグローバル企業が、このシアトル



スタートアップ都市ふくおか宣言

で誕生しています。なぜ、このまちで新しい価値が生まれ、グローバル企業に成長したのか。その大きな理由は、実は、「暮らしやすさ」だったんです。自然や文化が豊かで、海や山が近く、交通の利便性が高い、こういった暮らしやすい、働きやすい環境から、クリエイティブな発想が生まれて、チャレンジにつながり、新しい価値が生まれていくんですね。そして彼らは今でもシアトルに本拠地を置いてグローバル展開をして、その価値を世界に広げています。

そういったことを考えていたときに、「暮らしやすく、働きやすい…」これは、福岡市にもあてはまるのではないかと。そして福岡市なら、シアトルにも負けない都市、世界に羽ばたく企業が生まれるまちになれるのではないかと。ということに気づいたんです。

このようなきっかけがあり、2012年9月には、福岡をアジアのシリコンバレーにしていこうという目標を掲げ、MOVIDA JAPANの孫泰蔵さんたちと一緒に「スタートアップ都市宣言」を行いました。活発化した民間による活動とも連携しながら、自分達でできることは自分達でやるんだという意気込みで取り組んできました。しかし、福岡市が頑張っただけでは日本は変わらない。日本全体を変えていくには、「スタートアップ都市宣言」を全国に広げていかなければならないと思い、志を同じくする自治体の首長と一緒に、昨年12月に、スタートアップ都市推進協議会を設立しました。この協議会で、人と企業とのマッチングや子ども



スタートアップ都市推進協議会

たちへの起業教育などを一緒に進めていこうと取り組んでいたところに、国家戦略特区の話が舞い込んできたのです。

つまり、福岡市の創業に関わる取組みは、国家戦略特区の指定を受けるためにやってきたことではありません。国に対する特区提案の時に、「福岡市は国家戦略特区に指定されなくても、スタートアップの取組みを進めていきます。」と語り続けてきました。

しかし、国の規制という、市の権限が及ばないところがありますので、その解決を図るうえでは、特区を最大限に活用していくつもりです。

—これまで2回の区域会議が開催されていますが、福岡市の国家戦略特区の進捗状況はどうでしょうか。

高島市長 グローバル創業・雇用創出特区が、いよいよ目に見える形で動き出しています。6月28日には第1回区域会議が福岡市で、9月25日には第2回区域会議が東京で開催されました。この「区域会議」では、具体的な規制改革等を盛り込んだ事業計画である区域計画を作成することになっています。



エリアマネジメントイメージ

9月9日には、第1回の区域会議で議論された「エリアマネジメントに係る道路法の特例」を活用する事業についての区域計画が日本で最初に内閣総理大臣の認定を受けました。これにより、指定された道路の占用許可基準が緩和され、国際会議のレセプションやイベントを開催しやすくなります。この道路法の特例を活用したイベントを武器として、国際会議などのMICE誘致を促進して福岡市での人的交流を活発にし、創業やビジネス振興につなげていきます。

また、9月30日には、第2回の区域会議で議論された「雇用労働相談センター」の設置についての区域計画が認定されました。「雇用労働相談センター」では、高度な知見を有する弁護士や相談員が、主に創業者や創業予定者からの相談に応じます。このセンターは、情報提供や企業とのマッチング、開業手続きのワンストップ受付窓口機能等を持つ「スタートアップカフェ」（10月11日に中央区今

泉の「TSUTAYA BOOK STORE TENJIN」内にオープン）に併設されます。



「スタートアップカフェ」
TSUTAYA BOOK STORE TENJIN（3階部分の一部）福岡市中央区今泉1丁目20番17号

—特区では他にどのような規制改革が行われるのでしょうか。

高島市長 第1回の区域会議では、スタートアップ法人減税や創業人材等の在留資格の見直し、航空法高さ制限のエリア単位での緩和などを追加で提案しています。これらは現在、国で実現に向けた検討がなされています。特に、スタートアップ法人減税については、国家戦略特区のねらいである「世界で一番ビジネスのしやすい環境」を創り出すため、実効税率が17%であるシンガポール以下となるよう提案させていただきました。実現すればスタートアップ企業の成長と対日投資の促進が期待されます。

また、第2回の区域会議では、職住近接型の高質な住宅整備のための容積率の緩和を提案し、今後実現に向けた取組みを進めてまいります。

このような国家戦略特区の取組みにあわせて、福岡市では独自の施策も積極的に進めており、スタートアップ資金の融資制度、スタートアップ奨学金などを創設しました。

こうした国の施策、税制、規制改革などに福岡市独自の施策を加えて、「政策パッケージ」として有機的に連携させることによって、民間のチャレンジを強力に後押しする環境を創っていきます。

—最後に今後の抱負をお願いします。

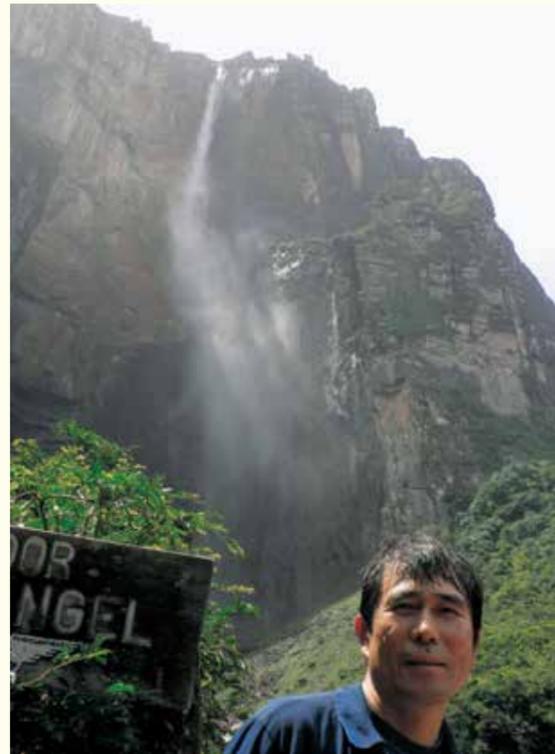
これまでにない新しい価値、製品、サービスが生まれ、グローバルなマーケットにチャレンジしていく、そんな夢を描ける場所が今、日本のどこかに必要です。私は福岡市こそがその場所だと思っていますし、また、そうなることが特区として選ばれた福岡市の果たすべき大きな役割だと考えています。

この責任の重さをしっかりと受け止め、福岡から日本を変えていくという決意をもって、「グローバル創業・雇用創出特区」をスピード感を持って推進していきます。

特別寄稿

秘境エンジェルフォールの思い出

伊藤忠商事株式会社 九州支社長
太刀川 和男



南米ベネズエラの原油埋蔵量が世界一であることをご存じでしょうか。全世界の17.7%のシェアを誇り、石油大国サウジアラビアさえも凌駕しています。その埋蔵量の中心はオリノコ川一帯に賦存する超重質油で、開発には高度な技術とコストを伴いますが、そのポテンシャルは魅力的であり、利権を求めたオイルマンの戦いが繰り返されてきました。一方、その富は決して公平には分配されているとは言えず、貧困層が依然多数を占め、治安悪化の大きな原因となっています。

私とその産油国ベネズエラ的首都カラカスに駐在したのは、2005年～2010年の約5年間でした。今は亡きチャベス大統領が反米路線を掲げ、急速な社会主義化を推進。石油資産の国有化、ポピュリズムによる貧困層の支持をもとにした政権基盤の強化、オイルマネーを利用したばらまき政策や過度な輸入依存（食料品供給の80%近くを輸入）、年25～30%のインフレ率、とまきに激動の時期でした。

私は主にエネルギーやプラントに関わる業務に携わっており、スペイン語の習得は生活する上でも必須でしたが、仕事で一番困ったことは、大らかなお国柄なのか、先方とのアポが取れても、その実現性にあり、2～3時間待たされることは想定内、当日のドタキャンもよくありました。私や同僚だけならまだいいのですが、日本からの客先や出張者に同行する際は面目丸潰れでした。

また、治安は南米でも最悪と言われており、殺人発生率は10万人当たり53.7件(2012年)で世界第二位。妻とまだ幼かった小学生の子供二人を帯同で駐在したため、セキュリティ面では日々細心の注意を払っていました。

しかしながら、お国自慢としては、ミスユニバースを幾度も制した女性の美貌には注目されます。1952年開催以来、ミスユニバース

は既に半世紀の歴史となりますが、これまでベネズエラ代表が6度も栄冠を射止めています。国民のミス・ベネズエラを選ぶ目も厳しく、ミスユニバースの時期はサッカーのワールドカップよりも盛り上がります。街中にはミスユニバース養成学校もあり、外見のみならず、話し方、立ち方、歩き方等様々な角度から美の追求に力を入れています。

また、気候の良さはさることながら、カリブ海に面し、アンデス山脈を中心とした山々が位置する自然の雄大さ、風光明媚には心打たれること多く、今でも度々その光景を思い出すとノスタルジックな気持ちさえ感じます。中でも、ベネズエラの南東部のギアナ高地に位置するカナイマ国立公園は、1994年にユネスコの世界遺産(自然遺産)に登録され、特にテーブルマウンテンと呼ばれる台形状の山々、大小100余りがジャングルに浮かぶ一帯は、最後の秘境と言われ、コナン・ドイルのSF小説「ロストワールド」の舞台となりました。ここには世界最大の落差979メートルを持つエンジェルフォールがあり、この寄稿では、その滝つぼでの水浴を目指した旅をご紹介します。エンジェルフォールを目指すには、二つの方法があります。一つはセスナによる遊覧飛行。

もう一つは水量の多い雨期限定(5月～11月)となりますが、川をボートで上り、その後山登りで展望台を目指すというものです。私は高い所が苦手であり、出来る限りエンジェルフォールを身近に感じたい思いで後者を選択しました。

当日は朝4時に起床、宿泊したロッジの近くから小型ボートでエンジェルフォールの麓を目指します。切り立った断崖を見ながら、板を渡りただけのベンチに座って約4時間のクルーズですが、その間、水しぶきを大量に浴びながら、進むボートは船外機一つ。途中でエンジンが止まりはしないかと不安になりながら、川の流れが急で岩に何度か激突、一度はナビゲーターのガイドが落水。どうなることやらと思いつつ何とか目的地に到着。そこから山登りの道も険しく、木の根や大きな石に足を取られ、息を切らせつつ、2時間あまり歩くと展望台に到着しました。そこから見上げるエンジェルフォールの姿は言葉にできず、

疲れもふっとぶ思いでした。そして念願の滝つぼまで足を延ばし、水浴しつつ改めてエンジェルフォールを見上げると、滝があまりに高いせいか、途中で流れ落ちる水は霧に変わっていました。また、その後昼食に頂いた鶏の丸焼きの美味しさは今でも忘れられません。

チャベス大統領の死後、ベネズエラが世界的に注目を浴びる機会は大きく減少しましたが、その社会主義路線は後継者マデューロにより継承され、国家の方向性に変化はない様です。私にとってのベネズエラ駐在は、隣国コロンビア出身のノーベル文学賞を受賞したガルシア・マルケスが、その魔術的リアリズムにより描く南米の伝承をも感じさせるほど、印象的なものでした。巨大な石油資源を抱えるベネズエラの将来には、未だ憂いさえ感じさせますが、遠い日本から、この国を希望と共に応援し続けたい気持ちに変わりはありません。今日も晴天であろうカラカスの空を思い出しつつ。

国内外食品商談会 Food EXPO Kyushu に参画
(Food EXPO Kyushu 実行委員会主催 10月7日～9日)

福岡国際センターでフードエキスポ九州が開催されました。

九州・沖縄地域の食品製造業や生産者など142社が出展し、国内外の食品流通企業、中食・外食関係者、ホテル、通販、商社のバイヤーとの商談会が行われ、会場内に設けられた「貿易相談コーナー」では、当会の国際ビジネス相談員が商談に関する各種の相談に対応しました。

福岡貿易会では、国内外の商談会にも積極的に参加していきます。



FOOD EXPO Kyushu (全景)



(相談中のアドバイザー)

上海通信

上海代表処 所長
奥田 聖



見せており、実に好対照をなしています。そして、それを裏付けるかのように、今度は大量の中国人観光客が日本にやってくるのです。

中国人観光客は日本でたくさんのお買い物をします。今や彼らにとって日本の商品は安いと感じます。いえ、正確に言えば「品質の良い商品が、安い価格で買える」と感じています。これを現代風の中国語で言い換えれば「性価比」が高いということになります。性価比とは、商品やサービスの性能や品質に対する価格のバランスという意味で、現在の中国人の消費行動を考える上で非常に重要な考え方です。消費力が向上した中国人の財布を狙っているのは、日系企業だけでなく、中国自身を含む世界中の国々の企業です。彼らは、日々様々な情報に晒され、あの手この手で消費を促されています。中でも最も厄介なのは、偽物や偽装などの詐欺行為です。日本でも時折問題になっていますが、当地では、実に様々なものの偽物商品が出回っており、中には深刻な健康被害をもたらす食品や生活用品などもあります。この問題の一番の被害者は、中国人自身です。愛する子供の健康、家族の健康を守るため、中国人消費者ができることは、「自衛」しかないのが現状です。そのため、巷にあふれる物の中から、じっくりと商品を見極め、品質を確認し、それに対する価格として妥当かどうか性価比を吟味する習慣が身につけているのです。

なお、品質の面で最も安全と思われるものは、輸入商品です。外国人が自国民のために生産した商品なら、間違いなく安心だろうと考えているのです。しかし、輸入品は通常2～3倍近い価格で売られているため、品質は良くても、性価比で考えるとそうそう購入することはできません。そう思いながら日本に渡ると、品質が良い商品が安い価格で売られています。中国人観光客も思わず買い物に熱狂してしまう…、ということになるのです。

*

このように、円安により、日本人は中国で存在感を減らし、中国人は日本で消費を爆発させています。今後この状態がいつまで続くのか、再び逆転する日が来るのか、それはよく分かりません。ただ、このような状態が続くようであれば、もはや安い中国と高い日本というイメージは捨てて、同レベルの金銭感覚を有している隣人として、冷静に販売戦略を考える必要が出てくるかもしれません。デフレの中、価格据え置きで必死に品質を磨いてきた日本の商品価値は、品質が据え置きで価格だけが年々上がっていく中国製品を見慣れた中国人消費者の目に、眩しく映っているはずですから。

福岡貿易会アドバイザーリーコラム

わかりやすいワンポイント 貿易アドバイス

福岡貿易会のアドバイザーが豊富な経験と知識により、国際ビジネスを進めるうえでのアドバイスや経験談をご紹介します。みなさまの貿易業務のヒントになれば幸いです。

初回に寄稿いただいたのは、伊藤啓輔氏による輸入を始めた頃のご経験です。

貿易は何かと質問されたとき、いつも「商売（ビジネス）の中で一番金儲けができる可能性があるビジネス形態である」と答えています。貿易は、仕入れと販売の範囲が日本国内だけでなく世界中に展開できるから様々な形態の商売が可能のため、やり様によっては金儲けがやりやすいビジネスなのです。もちろん精神的リスクや語学力その他のビジネステクニックが必要ですが、本気でやる気になればそれほど難しい事ではないでしょう。

ここで、私が過去に実際に行った事例を基に、貿易はどうやればうまくいくのか、または失敗するのかをご紹介します。

*

私は、ワインで会社を辞めました。オーストラリアにサラリーマンとして駐在しているとき、日本ではめったに飲まないワインにであい、安くて美味しいワインを毎日のように飲んでいました。当時の日本では、ビール、ウィスキー、酒が酒類販売の主流を占め、ワインの販売量は酒類販売の1%未満、ほとんど売れていないという状況でした。今から30数年前のことです。駐在中は、転勤で帰国した知り合いからワインを送ってくれという手紙をよくもらい、休日は日本へのワインの配送で忙しかったくらいです。そうなってしまうと、ある時ふと人間考えてしまう物なのです。これを商売にしたら儲かるかもしれんと・・・

早速、机上の空論ならぬ何本売ったらいくら儲かるか等々原価計算を始め、気持ちは既に成功したような雰囲気になっていました。とらぬ狸の皮ならぬ、まだ売れてもいないワインの売上利益に興奮状態になってしまい、すぐにでも会社に辞表を出してワインのビジネスを始めようという状態でした。

はやる気持ちを抑え時間をかけて、仕入れ先の確保、販売計画、物流計画、資金、国内法等々の問題をクリアして、いつでもワインのビジネスを始められると確信しました。

いざ脱サラ。(2年後に後悔するとも知らずに・・・) 帰国後、実際にワインが手元に届きます。興奮も最高状態です。全てが成功した気持ちです。

早速計画通りに、オーストラリアに駐在経験のある人たちに手紙を書きます。今でいうダイレクトメールです。直接販売が基本計画でした。運のいいことに、当時はアメリカのカリフォルニア州政府が州を挙げてカリフォルニアワインの販売促進をしていました。オーストラリア大使館の商務省もアメリカに負けないようにと、オーストラリアワインの販売に協力してくれました。そのおかげで、酒類販売卸、レストラン、デパート等を商務省のスタッフと一緒に営業して回るという思いもかけない事も起きました。計画以上に販売数量が伸び仕入れも順調



に進みました。ただ資金繰りは売り上げが伸びるとともにだんだん苦しくなっていました。これは輸入販売では覚悟していかなければいけません。仕入れの支払いが先払い。売掛金回収はダイレクトメールで売れた分はすぐに現金で入ってきます。しかし計画以上に売れた卸先やデパートは数か月後の受取手形です。事業を起こしたばかりの企業に当時の銀行は冷たかったです。

事業も無事2年目に入り、順調に販売先も増え、次の仕入れのためにオーストラリアのアデレードのワイナリーに出張していた時に事件が起きました。

日本の大手ワインメーカーで国内生産量が足りないため、増量分をオーストラリアからバルクで輸入した白ワインで起きました。輸入ワインに関しての国内法は、酒類販売に関する法律、食品販売に関する法律があります。実際に輸入する前にこの国内法をクリアしていないと、輸入できないし、たとえ輸入できたとしても一般販売は出来ません。

大手ワインメーカーが輸入した白ワインから日本では使用が禁止されている添加物が見つかりました。しかもその時点ですでに商品化され日本全体の市場に出荷されていたため、テレビやニュース、新聞で大々的に報道され、あるテレビ局ではオーストラリアワインを誤ってオーストラリアワインとニュースで発表したものですから、翌日からはワインの返品騒動が始まり、あっという間に倉庫は返品ワインの山になってしまいました。日本のワイン市場もせっかくの上昇ムードがこの事件のおかげで誰もワインを飲まなくなってしまいました。もちろん私もこの事業から撤退です。

さて、この事例から貿易とは何かを検証したいと思います。

- 1) なぜワインなのか？
日本ではあまり馴染みがない。
新規参入商材。
価格が当時日本で売っているワインより格段に安い。(高級品のイメージの打破)
- 2) どうやって仕入れ先、販売先を確保するか？
ワインは生産国が国を挙げて輸出拡販しようとしているので、大使館の商務部や領事館等の政府機関の協力を取り付ける。
現地の農業生産者団体等との情報交換。
- 3) 商売として成り立つかどうか？
机上でしっかりと原価計算をして、確信を持つ。
日本で販売するための必要な国内法のチェック。
食の安全が確保されていることの確認。
- 4) なぜ撤退することになったのか？
国内法違反の添加物を使用した商品を販売した為、市場の信頼をなくした。
短時間での拡販で顧客との信頼関係が強くなかった。
商品を育てようという根性が足りなかった。

*

30数年たった今、世界中のいろんなワインが当たり前のようにどこにでも売られています。もし当時のトラブルの中でも我慢してワインの商売を続けていたら、今はどうなっていたのかを想像して見てください。これが貿易なのです。

(アドバイザー紹介)
K.I.TRADING COMPANY LTD.
代表取締役 伊藤 啓輔



ることに頭を悩ませています。当然、事業の上でも、生活の上でも、支出を抑制させる方向に針がふれています。中国市場における消費者としての日本人のプレゼンスは確実に低下しているのです。

*

これに対し、上海では、2014年1月～6月期における1人当たり可処分所得が前年同期比で9.3%上昇し、それに伴い消費支出も10%以上の伸びを

「平成二十三年 晩秋 イスラエル・ トルコ紀行 ⑤」



(株)人參町ホーム 代表取締役
池田 憲和

福岡貿易会主催のイスラエル・トルコ経済視察団（平成23年10月実施）に参加された会員から寄せられた紀行文（続編：その5）です。

五、余談

この視察に際して、私にはどうしても「識者」に聞いておきたかったことがあった。トルコとイランの関係である。

日本では両国の関係が報じられることは少なく、無接触の国同士のような無機質な観さえあったが、ペルシャ人はトルコ人が中東に登場してくる以前は、少なからずこの地域の主人公であった人々で、オスマン朝の覇権確立以降もベネチアやハンガリーと結んで覇権奪回を画し制圧された…という歴史をも持つ。

人口もほぼ同じで中東最大。さらに否応なく利害が生じる隣国同士でもあり、ことごとく覇権争いに興じていてもおかしくないようにも思えるのだが、一向にそういう話は聞こえてこない。結果、そこで知り得たのはトルコ外交の巧みさであった。

イスタンブールでセミナー講師を務められ現地ジェットロ副所長氏によると、「トルコはイランより天然ガスを輸入しており、イランにとっては数少ない現金収入をもたらしてくれる国。互いに無くてはならないパートナーではあるが、ただ、トルコ外交の巧みさはイランに限らず、基本的に二国間では問題を作らないこと」だということであった。

つまり、国連など全体での非難が必要なときはそれに同調して声高に非難するが、その実、当事国同士では良好な関係を保っているということであり、この辺りにトルコ外交の本音が見え隠れしているような気がする。もっとも、これは言うほど簡単なことではない。隣国である以上、一旦、両国の国民感情に火が付けば外交当局だけの交渉にも限界があるからである。

この点でいつも思うことだが、日本の外務省はもっと国内に向けての広報に力を入れるべきである。聞けば、ドイツ、イギリスやインドネシアなどでアンケートを採ると、「好きな国の一位」は日本だというのが、それは考えてみれば頷けなくもない。

日本は戦後の半世紀以上、紛争解決に一度も武力を用いたこともなく、環境問題には率先して取り組み、これと言って他国が嫌がることもせず、「経済摩擦」でも「領土問題」でも、果ては「拿捕」、

「拉致」、「捕鯨」に至るまでどんな理不尽な目にあっても、すべてに過剰な反応を抑えた対応をしてきたわけで、それらを考えたならば、少なくとも遠国で嫌われる理由はないであろう。

ただ、「我慢することはストレスがかかる」ということであり、であるならば、日本政府、特に外務省はもっと日本人に向かって、こういう事実を広報していくべきだと思う。何かしら、報われることがないことには我慢には限界があるからである。

ちなみに、イスタンブールで我々が泊まったホテルにはなぜか負傷している者が多く見られた。聞けば、彼らはすべてカダフィと戦っていたリビア人であるとのことで、エレベーターでたまたま一緒になったリビア人は、我々に対し、カダフィが死んだ喜びを高らかに口にしていたが、なぜ、彼らがそこに居たのかはわからずじまい仕舞いだった。

あるいは、ここにもトルコ外交の上手さが発揮されていたのかもしれない。

次に、両国において印象的だったのはその治安の良さである。特に、イスラエルのそれは東京などよりもよほど良いような感さえ覚えるほどで、テルアビブでは夜の八時に海岸線を普通に家族連れが歩いてたし、人通りも決して多いとは言えないような郊外でも普通に歩く老夫婦の姿も目撃した。

ガイドの話では、「置き引きなどは殆どない」とのことであったが、それもそのはず、「こちらでは鞆などが置いてあると、それはもう警察の出番ではなく、爆発物処理班の出動になる」とのことであり、要は「危険が潜んでいるから治安が良い」という皮肉な現実なのであろうが、少し考えさせられる話ではある。

ちなみに、我々の帰国から間もない十一月十一日に、トルコ北西部コジャエリ県沖のマルマラ海で近郊を結ぶフェリーがトルコからの分離独立を目指す少数民族クルド人の武装組織のメンバーとみられる男に乗っ取られ、治安当局の特殊部隊がフェリーを急襲し、男が射殺されるという事件があった。乗客乗員二十四人は全員無事だったそうであるが、男はプラスチック爆弾を所持していたそうで、一歩間違えば大惨事となっていたところである。

我々は帰国直前、ボスポラス海峡をフェリーで渡ったことを思えば、やはり、見えないからと言って危険がないわけではないということを肝に銘じるべきであったろうか。

最後にこの視察全般を通して目についたのが韓国の躍進ぶりであった。



「麗しき 景色の裏の 寒さかな」

これは両国に限った話ではないことは周知の事実だろうが、ただ、キリスト教徒が多い韓国ではエルサレム巡礼などは日本人よりもよほど身近な物のようで、ガイドブックも普通にハングルの物があったし、さらに目を引いたのはトルコ遺跡の説明版の隅に「サムスン」とあったことである。あまり広告効果はないのかもしれないが、思えば一つ作ったところで大した金額にはならないのである。こういう所にも韓国の伸長と日本の委縮を見出す…というのはいった見方だと言われるであろうか。

この点は、先述のジェットロ副所長によると、「トルコは親日の国であるが、同時に同じくらいに親韓の国でもある」ということで、曰く、「トルコ軍と韓国軍は朝鮮戦争の折、共闘した仲である」ということが親韓の理由だそうだが、ただ、これはエルトゥールル号事件をすっかり忘れていた日

本人としては、あまり説得力がないようにも思える。やはり、当時の将校クラスの人的交流を活かした韓国の営業攻勢の賜物ではなかったか。

以上、まだ何か書くことがあったと思うのだが、まずは、これにて一旦、筆を置くこととしたい。



第14回 貿易英語ひとくちメモ 自社商材の簡明な紹介パターン(その①)

末次通訳事務所 代表 末次 賢治

プレゼン等で、自社商品/サービスを英語で他社に紹介するのが苦手な企業人が多いです。…が、自分の会社の商材ですから、しっかりと紹介したいものですね。仮に即興での紹介でも。

今回の方法は当該商品/サービスにより、千差万別ですが、英語初級者でも使える簡便な紹介方法で工程は「商品名」⇒「メリット紹介」⇒「困っている人達への優れもの」⇒「ぜひ購入/使用下さい」の順序で云えば良いですね：

Ⅰ 紹介事例：⇒「Light Cap」という「足元への照明」と「帽子」を組合わせた便利商品の紹介事例です：

①「この「商品名」は、当社の（新）商材で、「特定ユーザー向け」です」：【「商品名」is our new product for「特定ユーザー」s】

⇒ 例1]（新商品の場合）→【“Light Cap” is our innovative product for night workers and the old.】

⇒ 例2]（主力商品の場合）→【Light Cap is our flagship for a lot of people in the world.】

< flagship = 「主力商品」/innovative = 「従来にない画期的な商材」/ the old = 「高齢者ら」

②「（複合品の場合）：この商品はAAとBBの「良い特長」を組み合わせた商材です」：【Light Cap is the super hybrid of a cap and a solar light.】

※ hybrid → 良いとこ取り：「ハイブリッド」よく耳にする言葉だが、その意は「良いとこ取り」です。

③「この商品を使うと、3つのメリットが得られます」：【Light Cap gives you two merits: ※メリットが複数の場合、必ず箇条書き的に云いましょう！

1] If you just wear Light Cap, you can get a bright light for your night moves.

2] Plus, Light Cap makes your hands free.】
3] Light Cap is based on solar light and needs no batteries.

Light Cap also makes our earth clean.
※この Light Cap makes your hands free.とは「この照明付帽子をかぶると、両手が使える」、との意です。

※—makes our earth clean
⇒「地球を汚さないの、地球にもやさしい」との意です。

④「だから困っている人達への優れモノです」
⇒【So, Light Cap is a great help to many people in the night and in emergencies.】

< ※商材 is a great help to users. >との言い方は色々な場面で応用して使えますので、覚えておいて下さい。

⑤「ぜひお使い下さい。ありがとうございます」
⇒【Please buy and use Light Cap for your safety. Thank you.】

上記は、商材紹介の簡便な手法例です。

Ⅱ 特長 = amazingly
「この商品の特長は、軽量小型なんです」を英語で表現する場合、日本人はこの文字の通りに英語で表現します：The feature of this product is ～.と発言する例が多いのですが、この云い方は冗長です。特長をfeatureを使わずに、amazinglyを使い、【Our (new) product is amazingly light and compact.】と、amazinglyという副詞を、使うと、簡潔かつ印象強い紹介ができます。次回に続きます。

Thank you. 質問は何なりどうぞ！ = = =

新 会 員 の ご 紹 介

エントリーサービスプロモーション株式会社

代表者：代表取締役社長 新井 洋子
 所在地：福岡県福岡市中央区天神3丁目6-26
 TEL：092-712-4505
 フリーダイヤル 0120-682-781
 FAX：092-715-7489
 URL：http://www.entryservice.co.jp



今年創立40周年を迎えるエントリーグループ。
 総合人材派遣会社だからできるきめ細かいサービス
 で、御社をトータルサポートします。

【人材派遣部門】
 ■人材派遣
 ■業務委託
 ■人材紹介
 ■紹介予定派遣



銀行フロアアテンダント



施設案内
受付スタッフ

【販売促進イベント 企画・運営】
 ■事務局運営
 ■イベントコンパニオン・ディレクター
 ■展示会受付・運営スタッフ
 ■デモンストレーター・サンプリングスタッフ



【教育部門】
 ■接遇研修
 ■ビジネスマナー研修
 ■新入社員研修
 ■メンタルヘルス研修



【パーティ部門】
 ■パーティコンパニオン
 ■アトラクション手配



【司会・タレント部門】
 ■婚礼司会・パーティ司会
 ■イベント司会
 ■タレント・リポーター



中上 真亜子



たける



仁木 真理恵



岡野 綾夏

～お気軽にご相談ください！～

H 26.9.19 (金) 福貿倶楽部 (小規模交流会) を開催しました

平成26年度第25回福岡アジア文化賞の学術研究賞を受賞されたインドネシアのアジュマルデイ・アズラさん（インドネシア国立イスラームジャカルタ校大学院長）を講師に迎え、インドネシアセミナー・交流会を開催しました。

セミナーは、「2014年選挙後のインドネシア：日本との文化・経済協力の展望」について、インドネシアの現状や日本からインドネシアへの投資のお話でした。「インドネシアはイスラム教徒（88.7%）が大半で、穏健で民主主義と共存できる」「新しい大統領の元、インドネシアは新たな一歩を踏み出そうとしている」が特に印象的でした。交流会では、インドネシア駐在経験者やインドネシアで事業を展開している企業との間で熱心な意見交換が行われました。



講演中のアズラ教授



交流会で意見交換するアズラ教授

福岡貿易会からのお知らせ

年末の会員交流会のご案内

会員交流会を行います。今年は、前中国大使「丹羽宇一郎」氏をお招きし、ご講演をいただきます。講演会には、会員以外の方の参加も可能です。

- ①日時…12月11日（木） 16時30分～
 丹羽宇一郎氏 講演会
 17時30分～会員交流会（立食形式）
- ②会場…ソラリア西鉄ホテル
 （福岡市中央区天神二丁目2-43 ☎752-5555）
- ③会費…7,000円（講演会は無料です）

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（実践編）※福岡商工会議所共催
- 【日 時】平成26年11月20日（木）～21日（金）
 9:30～16:30
- 【会 場】福岡商工会議所ビル404～405会議室
- 【講 師】(株)アースリンク 代表取締役 曾我しのぶ氏
- 【内 容】貿易実務の確認とロールプレイによる関係各所との送金取引グループワーク
- 【受講料】福岡貿易会会員：¥6,000 一般：¥12,000