

EHIME TRADE & TREND

えひめトレード&トレンド

●エヒメフォーカス

松山港と貿易

神戸税関松山税関支署 支署長 安東正樹

●ニューストピックス

「中国」とは

伊予銀行上海駐在員事務所

●貿易投資 Q&A

海外ビジネスでのトラブル回避策

●会員紹介

フジワラ化学(株)

(株)エクセル電子

●海外ビジネス

私の海外進出 三浦工業“Zボイラ”の海外進出について（その1）

三浦工業(株) 前 常務取締役 浅野 勉

●協会からのお知らせ

海外貿易開発協会の専門家派遣補助事業について

●主要通貨為替レート推移

●編集後記

松山港と貿易

神戸税関松山税関支署 支署長 安東 正樹



去る8月3日、松山港が国交省提唱の重点港湾に指定されました。重点港湾とは、2011年度以降に国が直轄して集中整備する港湾で、全国で103港ある重要港湾のうち、2008年の貨物取扱量が重要港湾全体の平均より多く、将来の需要見込みや地域経済への貢献が高い等の基準を満たす港湾のことです。同指定により、貿易をはじめ松山港の未来が明るく希望のあるものとなり、特に外港新埠頭（CY）の4万トンバースを取り巻く整備には期待が大きいところです。

さて、松山港は古くは飛鳥の時代から栄え、三津浜地区と高浜地区を中心に幾度の造成・改修を経て、現在の港の形ができあがったとされております。特に戦後の整備過程においては、企業用私設岸壁が整備された昭和33年頃、外港第1埠頭の共用が開始された昭和47年頃及び外港新埠頭（CY）の共用が開始された平成14年頃を特に大きな契機として貿易額が増大しており、港湾整備の充実と地場産業の発展が松山港の貿易に大きく影響したことが認められます。

ところで、貿易には私ども税関の関与が大きいところですが、松山港における税関の関与の例として、昭和29年7月の松山港開港指定を機に開始した「松山港貿易統計¹⁾」が挙げられます。それまでは主に今治港貿易統計に含まれていたようですが、松山港単独での貿易統計も開始から今年で56年を迎えております。

開港当時と現在では価値観も異なり比較は困難ですが、この56年間の普通貿易統計状況を金額と主要品目（別表参照）でみると、開港当時（昭和29年）の輸出額は6,600万円（果実）、輸入額では17億円（原油・粗油）と輸出が低迷しており、この傾向は昭和40年前半まで続いております。その後、オイルショック、原油高騰等輸出入ともに動きが見られ、昭和60年では、輸出額は292億円（船舶、農業機械）、輸入額では336億円（木材）と輸出入とも大幅な伸びを示しております。また、平成元年当たりから輸出額が輸入額を超過するという逆転現象が認められ、特に平成5年以降の輸出の伸びには著しい動きが認められます。ちなみに昨年の松山港の貿易額を全国港別取扱金額で比較すると、輸出は56位（813億円）、輸入では60位（560億円）で、合計額は愛媛県内総貿易額の約1割、全国の約0.1%とやや僅少ですが、近年の定位置を確保しています。いずれにしても、この貿易額の増減から、当時を代表した地場産業・産品等の繁栄を窺うことができます。

日本の貿易もリーマン・ショック以後、ようやく回復の兆しが感じられてきたところですが、今まで15年振りの急激な円高と再び暗雲が立ちはだかっております。今回の円高は、輸入系企業には原料価格の引下げというメリットがある一方、輸出系企業においては大幅な減収というデメリットを招き、関係

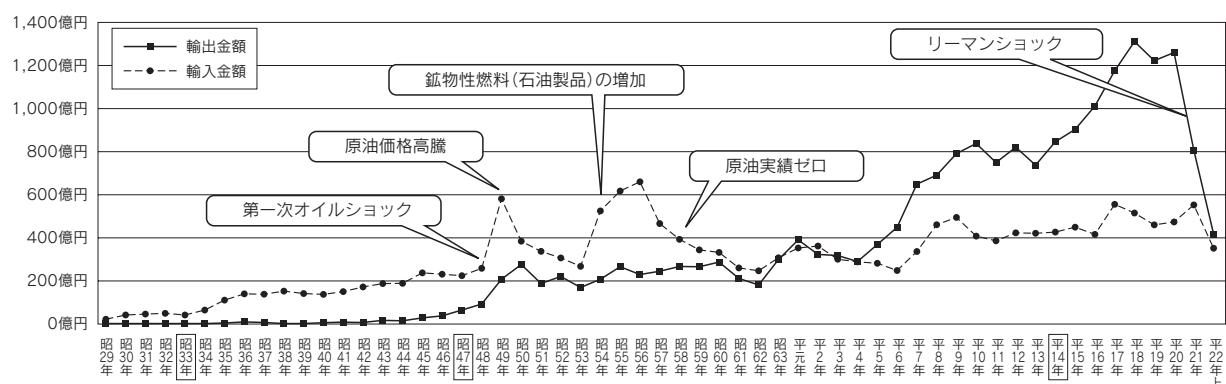
者は生産拠点の海外移転や技術移転等、より一層の合理化やコスト削減に頭を悩ませていることと思います。この円高がいつまで続くかが今後の鍵となります。貿易の側面を支える倉庫、荷役、運送等港湾・航空関係者にも知恵を絞ってもらい、既存施設の有効活用を中心としたサービス内容や利用料の見直し等、更なる利便性の向上についてアイデアを出していただき、松山港や松山空港の益々の発展に寄与していただきたいと思います。

最後になりますが、この機会に、毎年2月（年分）と8月（上期分）に発表しております松山港の貿易統計動向にも目を向けていただき、経済活動の指針の一つにでもしていただけたら幸いと考えます。

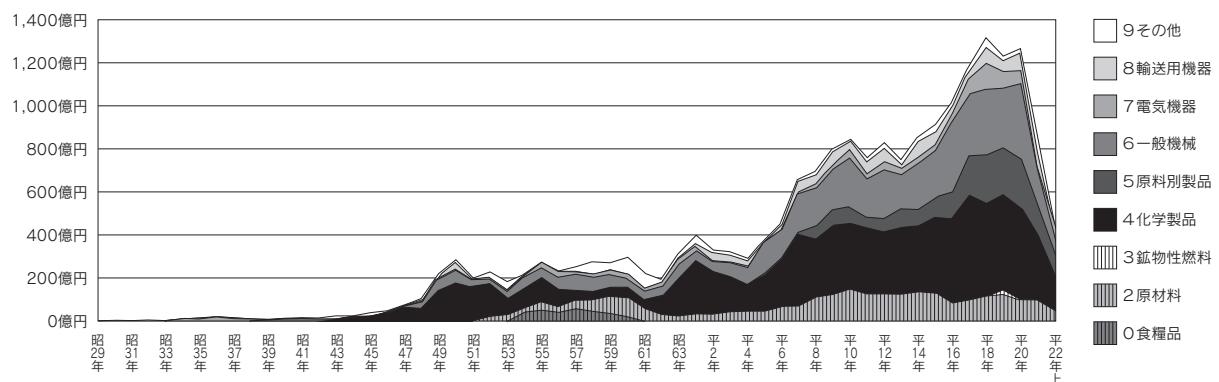
1) 貿易統計には、普通貿易統計、特殊貿易統計、船舶・航空機統計があり、原則として、貨物等の輸出入手続を行った港単位に計上されます。

[別表]

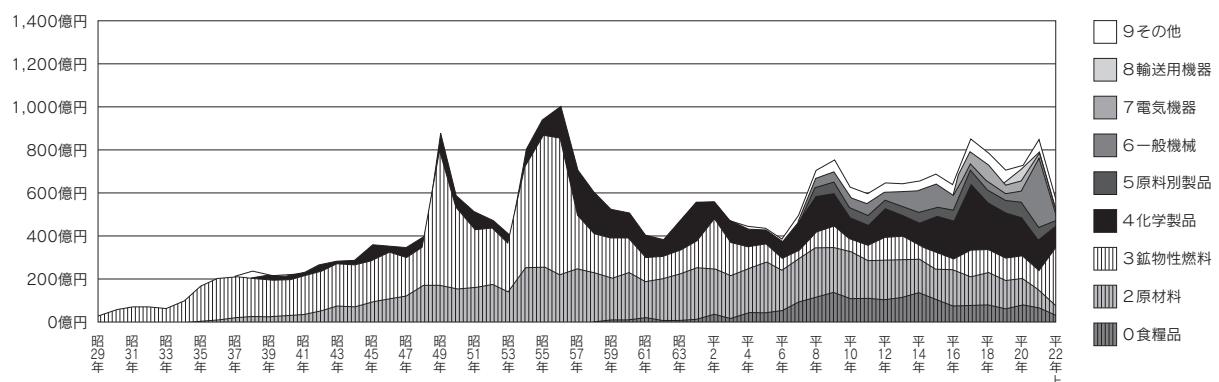
松山港における輸出入貿易額の推移



主たる輸出貨物



主たる輸入貨物



「中国」とは

伊予銀行上海駐在員事務所 所長 土居 賢治

1. はじめに

上海に赴任して、もうじき2年をむかえます。平成9年9月から10ヶ月間の上海語学研修をたし合わせると、延べ3年の中国滞在となります。滞在を通して常に感じるのが、「国土が広い」、「人が多い」、それゆえに日本と同じ尺度では測りきれないということです。今回寄稿の機会をいただきましたので、乏しい知見のなかからではありますが、皆様のビジネスのお役に立てればと、これまでの見聞を通じて私が理解している中国について、書き連ねてみようと思います。特に「広さ」と「人の多さ」をお伝えしたいと思います。本稿には私見が多く含まれております、時に的外れな記述もあるとは思いますが、ご容赦くださいますようお願い申し上げます。



伊予銀行上海事務所が入居する上海国際貿易中心

2. 国土に関して

(1) アウトライン

国土は960万km²。ロシア、カナダに次ぐ世界第三位の広さです。日本の国土（37.8万km²、世界61位）の約25倍。南北5,500km、東西5,200kmに広がっています。西高東低の地勢で、西南部には平均海拔高度4,500mの青蔵（青海・チベット）高原が広がり、その周囲を北にタリム盆地、東に黄土高原、四川盆地、雲貴高原が取り巻いています。



Copyright © 中国まるごと百科事典 <http://www.alkhinainfo.com/>

(2) 都市

人口が集中し、経済が発展しているのは、平原や丘陵が広がる東部の地域です。地図に人口500万人以上の都市をプロットしていますが、特に黄河と長江（揚子江）の中下流域の平原に大都市が形成されている様子が見て取れます。日本では、東京、大阪、神奈川、愛知、埼玉、千葉、北海道、兵庫、福岡の9都道府県が人口500万人を超えており、人口＝市場と捉えた場合、中国がいかに巨大な市場であるかがわかります。

(3) 交通インフラ

この広範囲にわたる都市群は、高速道路、鉄道などの交通網でつながれようとしています。高速道路は現在6.5万km、2020年には10万kmに、また、鉄道は、現在既に8万kmを超えており2020年には12万kmに延伸する計画です。因みに、日本の高速道路の総距離は約9千km、在来線総距離は約2万kmです。既に日本の何倍もあるものが、さらに日本の何倍の規模での拡張が予定されているのです。このように比較すると、日本は本当にコンパクトなのだと、スケールの違いを痛感します。

私が個人的に感心している交通インフラは運河です。上海でも運河網が発達していますが、特に

西暦610年に完成した、北京から杭州までを結ぶ総延長2,500kmの京杭運河（地図中の点線）は圧巻です。今でも、この運河は一部を除き健在で、物流の動脈として活躍しています。運河に沿って、いくつもの都市が形成され今なお栄えています。

今後、交通網が充実することで、地方都市の経済活動が刺激され、全国的に経済基盤が押し上げられていくものと思われます。



ビルの谷間を走る高速道路

(4) 各地のケア

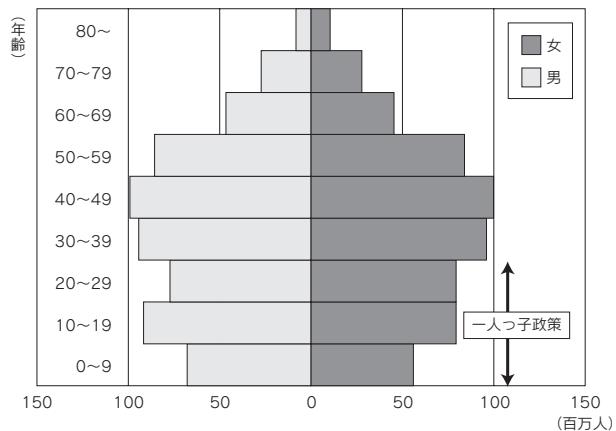
国土の広さゆえに、さまざまな問題も抱えています。まずは、隣接国の多さです。陸続きでは北朝鮮、モンゴル、ロシア、カザフスタン、キルギスタン、タジキスタン、アフガニスタン、パキスタン、インド、ネパール、ブータン、ミャンマー、ラオス、ベトナム、海を隔てては、韓国、日本、フィリピン、ブルネイ、マレーシア、インドネシアと隣接しています。尖閣諸島問題をはじめ、各国との国境の争いが絶えません。

次に、災害対応では国土が広いだけに、災害発生件数も多く、地域も広範に及びます。今年は各地で豪雨による土石流や地すべりの被害が相次ぎ、主なものだけでも、19箇所に上り、死傷行方不明者はわかっているだけで2,600人に達しています。災害対策も万全を尽くさないと、いつ住民の不満が爆発するかわかりません。

最後に地域間の人の対立です。民族問題もさることながら、漢民族の間でも出身地をめぐって火花を散らしています。上海人が内陸部からの出稼ぎ者に対して排他的なのは良く知られていますが、先日出張した山東省威海市でも同じような現象が起きました。威海市はハルビンや長春などの中国の東北地方出身の出稼ぎ者が多いようです。

3. 人口に関して

(1) アウトライン



※2008年調査

中国の統計によると、2009年末の人口は13.3億人。1973年から実施されている「一人っ子政策」により、人口の伸びは抑制されているものの、年間1,000万人前後人口は増加してきており、政府の見通しではこの趨勢はしばらく続き、21世紀半ばには16億人近くに達すると見込まれています。

(2) 高齢化

最近の報告で、2009年で60歳以上の高齢者の数は全人口の12.5%となる1億6,000万人に達し、また、高齢者のうち80歳以上の高齢者人口が1,899万人に達し、今後も年間100万人のペースで増加すると発表がありました。特に一人っ子世代の父母が高齢化して、高齢者だけの世帯も増加しているようです。今のところ、一般的に老父母の世話はその子供世帯が担っていますが、一人っ子政策世代の世帯が両方の親の面倒を見るのは経済的にも精神的にも負担が大きく、更なる社会保障制度などの充実による政策面でのサポートが必要になってくるのではないかと思います。そうなると政府にも大きな財政負担がのしかかってくることとなり、民間経済にも何かしらの影響が出てくるものと考えられます。視点を変えれば、介護分野などの高齢者向けの巨大なマーケットとして期待してよいかもしれません。

上海市では、この10月1日から定年退職の年齢を男性65歳、女性60歳とそれぞれ5歳ずつ引き上げました。これは、高齢化問題や、年金の支給増にともなう財政難の緩和が狙いだと考えますが、市民の間では、政府の幹部（高給取り）が得するだけとか、ただでさえ難しい若年層の就職がより厳しくなるとして、懐疑的に捉える向きも多いようです。余談ですが、上海で順番待ちが必要な場所として、

しばしば上げられるのが「病院の受付」と「火葬場」です。これも高齢化問題のひとつなのでしょう。

(3) 大学生の就職難

中国では、2009年に大学を卒業した学生が約600万人でその就職率は2009年で87%です。同年の日本の卒業生は約63万人で、大卒就職率は95.7%ですから、就職の難しさがうかがえます。学生数でいうと日本の大学卒業生以上の学生が就職できなかったということになりますから、人の多さにも改めて驚かされます。

昨今、中国で「蟻族」なる活字を目にします。「蟻族」とは「大都市郊外に群棲する大卒の低収入労働者」を指します。彼らの職は、保険販売員であったり、レストランのバイトであったりするようです。なぜ「蟻」と揶揄されるかには各論あるようですが、高い知能、群棲、弱小、人からあまり見向きされないという「蟻」との共通点からそのように呼ばれるにいたったようです。

前述の上海の定年延長は、このような蟻族の反感を買っているようです。蟻族が反政府的な運動に出たらどうなるかと少し気がかりです。ただ、この蟻族は「小皇帝」として育った一人っ子世代で、その様な大胆な行動を起こすたくましさはないかもしれません。この心配も杞憂に終わることを願っています。

(4) 都市部の状況

都市部では、大学を卒業して無事就職できたとしても、その後のライフステージでは苦労が多いようです。昇給をはるかに上回るスピードで進む物価の上昇、特に住宅価格の上昇に苦しめられています。「房奴」(=家の奴隸=住宅ローンに縛られた人)、「車奴」(=車の奴隸=マイカーローンに縛られた人)といった新語も登場して久しくなりました。このような都市の生活事情のなかで、結婚して、さあ子供をといっても、ローンや生活費、育児費用を考えるととても無理だということで、あきらめるか先延ばしする家庭、いわゆるDINKS(中国語は「丁克」)も多く存在するようです。なかには、稼ぎが少ないため、あえて結婚しない人種も増えているようです。このような現象が広がれば、出生率にも影響を与えるようになるかもしれません。

(5) 全国一斉人口調査

今年、2000年以来10年ぶりに全国一斉人口調査が行われます。11月1日0時時点を基準とし、動員される調査員は600万人を超えるといわれています。

正確なデータが出てくることを期待したいところですが、そう簡単にはいかないようです。現在、中国では農村からの出稼ぎ労働者など、戸籍地を離れて生活している人々、いわゆる流動人口が膨れ上がっています。このような人々に関しては戸籍地と居住地で二重にカウントされてしまうケースが懸念されます。また、現在一人っ子政策が継続中とはいえ、農村では今なお、男児に対する執着が残っており、男児を授かるまで複数の子供をもうけるケースがあります。このような家庭は、一人っ子政策違反のペナルティ(上海では家庭の年収の3倍程度の罰金)を恐れて、真実を申告しないはずです。これらの事情から、本当に正確な人口データは出てこないのではという見方もあります。因みに、流動人口は約2.11億人に達するといわれており、その多数を占める出稼ぎ労働者の医療、子女教育等、社会福祉の向上が国家的な課題となっています。

4. 政策・法律

(1) 政策

外部、内部の環境変化に応じて、政策、制度、法律がどんどん変わっていきます。政策面でいうと、このところ話題になっているのが人民元の国際化です。従来、人民元は中国の周辺国以外では流通していなかったのですが、今般、貿易取引に限定して人民元建ての国外送金が可能となりました。そのうち、日本でも人民元預金なるものが登場するかもしれません。因みに、2010年10月現在、中国国内の金利は規制金利となっていて、6ヶ月の定期預金金利は2.20%、同貸出金利は5.10%です。

人民元が流通しているのは中国周辺の北朝鮮、モンゴル、ベトナム、ミャンマー、ラオス、カンボジアで、北朝鮮では「第二の米ドル」、ミャンマーでは「小米ドル」と称されているようです。中国は、したたかに、人民元経済域を拡張しています。

(2) 法律

中国とは、地縁、血縁、友人、知人、最終的には政治有力者の裁量で物事が動く人治国家の国だと耳にした方も多いのではないでしょうか。確かに毛沢東の時代には、法律が少なかったようです。しかし、1979年の改革・開放への展開を機に法整備に着手、1992年の社会主义市場経済の導入により本格化し、2001年のWTO加盟によるWTOルールに適合のための法改正を経て、いまでは日本の法律とほぼ同量の法律が制定されています。しかし、人が変わら

ないとせっかくの法律も条文どおりには運用されません。相変わらず、人治の傾向はぬぐいきれておらず、袖の下などの悪習も根強く残っています。私が聞く限り、上海では、幾分クリーンになってきており、金券による賄賂はほとんどなくなり、接待の主流は食事だそうです。

このように法律運用が発展途上にあることで、違法と合法の中間、いわゆるグレーゾーンが広く存在しています。典型例は、法律では許されていないが、地方政府は承認しているビジネス活動です。日本では、コンプライアンスが声高に叫ばれていて、日系企業はこの中国のグレーゾーンには踏み込めないのが現状だと思います。一方で、法務リスクや実務リスクを十分に検討し、そのうえで相応のリターンが見込めるのであれば、踏み込んでいくべきと指摘する専門家もいます。

5. 上海は今



(1) 概観

面積は6,340.5km²で日本の栃木や群馬、大分とほぼ同じ。特徴的なのは、上海の平均海拔は4メートル、大陸部で海拔が最も高いのは天馬山98.2m（上海沖の大金山103.4m）で、その他は平地だということです。上海中心部では立ち並ぶ高層ビルに圧倒されますが、郊外に出ると大規模な工場が立ち並ぶ工業地帯やのどかな農園、リゾート地などが配置されています。

人口は約1,900万人、人口密度は3,000人/km²。愛媛県の人口は143万人で人口密度は250人/km²です。私のような田舎者からすると、上海の街中は毎日がお祭り騒ぎにみえてしまいます。

中国全土には約26,000社の日系企業があるといわ

れていますが、上海にはその約3割8,000社の日系企業が設立されています。また、中国在留日本人総数127千人のうち上海にはその4割の48千人が暮らしており、上海はとりわけ日本とのつながりが強い都市となっています。

(2) 赴任時の驚き

留学から帰国して、10年強のブランクを経て再び上海にやってきました。特に驚いたことが3つあります。まず、高層ビル・マンションが相当増えたということです。1995年には484棟だった8階建て以上の高層建築物が、2008年には16,000棟を超えているという状況です。そして、車が増えたということです。数量のみならず、車種、色彩も増え、ベンツ、ポルシェ、フェラーリも見かけることが珍しくありません。最後に犬が増えたということです。当時はペットを散歩させている人もいなければ、野良犬も見かけることはありませんでした。いつ頃から増え始めたのかはわかりませんが、ペットショップや犬の散歩をしている人をよくみかけます。上海の生活水準は物質的、金銭的に10年前とは比べ物にならないくらい向上したのだなと痛切に感じました。



(3) 上海万博

今年の5月から、上海万博が開催されています。会場面積は328haで愛知万博の約2倍、東京ドーム約70個分の広さです。テーマは「城市、讓生活更美好 Better City, Better Life」。「都市が生活をより良くする」ということですが、人が多くて列の割り込みはひどい、車が多くてマナーも悪いし渋滞もひどい、路上のごみもまだまだ多い、テーマはいいが現実は正反対で「都市が生活をより悪くする」の方がよりふさわしいのではとの思いを当初は抱いてい

ましたが、いくつか見直した点があります。まず、路上のごみが減ったことです。ごみ箱の大量設置と、道路清掃員の増員により、目抜き通りではごみを見かけるケースが減りました。上海市の中心を流れる黄浦江のごみも減りました。上流での河川の清掃を強化したことによるものです。また、地下鉄の乗り降りが、スムーズになりました。以前は乗る人と降りる人が入り混じり、押し合いへしあいの状況でしたが、ボランティアが根気よく指導に当たったことで、乗車する人はドアの両脇に整列し、乗客の下車を待って乗車するようになりました。万博閉幕後には元に戻るという声もありますが、私は心から今の状況が定着することを祈っています。

6. 結 び

(1) 中国経済はしほむのか

栄枯盛衰は世の習い、必ずその時期は来るでしょう。ただし、それはまだまだ先のことではないでしょうか。今心配するようなことではないと思います。日本がたどった成長と比べると、各方面において技術や情報が進歩している分、成長速度も速くバブルの懸念が台頭しているのだと思います。この広い国土と巨大な人口を考えれば、ここ数年内に突然バブルがはじけて経済が失速するということはないと思います。今、貧富の格差、沿岸と内陸の経済格差が問題となっていますが、これが経済を牽引する原動力ではないでしょうか。貧しい人々、貧しい地域が豊かになろうと必死でもがくそのパワーが経済を下支えするはずです。

(2) 尖閣諸島

尖閣諸島問題で、日中関係にひずみが生じています。日本でも大きく報道されて、皆様から多くの励ましの声をいただきました。大変感謝しております。こちらでの生活にはさほど影響はありませんでしたので、ご心配なさらないでください。

中国は、対外的には強行姿勢をとっていましたが、国内に向けては反日デモ抑制に力を尽くしていました。9月18日(1931年9月18日は満州事変のきっかけとなる柳条湖事件が起こった日で、中国ではこれを918事変と呼び、特別な意味合いを持っています。)や国慶節休暇中は上海日本領事館の周辺は厳重に警戒され、進入路にはコンテナが積み上げられていました。

また、一般の人々のレベルでは報道されているほどの過激な思想を持つ人は少なく、政治的な問題だ



コンテナが積上げられた上海日本領事館に通じる道路

と一歩引いて考えている人が大半だったのではないでしょうか。

いずれにせよ、日本は、中国の事情をしっかりと把握したうえで、どっしり構えて交渉に臨んでほしいものです。

(3) 明るい未来に向けて

日中の関係はもはや切っても切れません。「もはや」という言葉は不適切かもしれません。「漢字」「政府機構」などは何千年も前に中国から学んだものです。経済、文化の交流を通じて互いに発展してきた東アジアの隣国で、その関係は切ろうにも切れないのです。第二次大戦後、資本主義・民主主義をいち早く取り入れた日本は、大きな成功を収めましたが、それはつい最近のことです。潮流に乗り遅れた中国は、今必死になって豊かになろうとしています。お互いに良い意味で刺激し合って、東アジア、ひいてはグローバル経済の発展に向けて協調して進んでいくべきではないでしょうか。

(4) 希望の光

この間の8月、ちょうど夏休みの時期に、出張先の大連から上海に向かう飛行機で、たまたま日本人の小学生と隣り合わせになりました。彼の父親の仕事の関係で、中国と取引があり、今回はその関係者の母子に同行して大連・上海の観光旅行だったようです。「中国のことどう思ってる?」と聞いてみたところ、「汚い」「くさい」という答えが返ってきました。このようなマイナスイメージを持っていては、将来中国で働きたくはないだろうなと思いつつ「お父さんの仕事を継ぐなら中国で働くかといけないかもしれないけど、その気持ちはあるの?」と聞いたところ、「うん!」との返事が返ってきました。彼のつぶらな瞳に、たくましさを感じました。同時に、日中の末永い発展に一縷の光明を見た気がしました。

貿易投資

海外ビジネスでのトラブル回避策

Q. 海外でのビジネスでトラブルを避ける為に何を注意すれば良いでしょうか？

A. 海外ビジネスでのトラブルは、代金決済、商品発送などで取引先が契約を履行しないとか、商品の品質クレームなど多様であり、問題が起こると解決に時間と費用が発生する場合が多く見られますので、事前のトラブル回避策は重要であり、また問題が起こった場合は速やかな対応が望まれます。

以下、注意点を挙げます。

1. 先ず、ビジネスは国内外に拘らず何よりも相互に誠意を持って契約を履行し信頼関係を深めて行くことが基本として重要であり、また信頼関係を持つ相手である事を取引開始前に徹底的に確認しておく事が重要な点の一つです。
2. 自社内での対応に関しては、問題が発生した場合の対応の遅れまた初期の対応誤りはトラブル拡大の原因のひとつとなるので、すぐ社内関係者にも問題の発生を伝えて問題の共有化を図ると共に、相手側に対しては問題の内容の詳細を確認して速やかにかつ合理的に対応します。
3. トラブルが起こった時の解決方法は契約条件が基本となりますので、決済、納期、船積み方法などの条件は言うまでも無く、商品の仕様や性能など技術的条項も出来る限り詳細に記載、更には紛争条項、仲裁条項も必ず明記して契約書を交わしておきます。
4. 継続取引が見込める場合は、基本的取り決め事項を網羅した契約（Agreement）を商売開始前に取り交わし、その中に紛争条項、仲裁条項も入れるようにします。

5. しかし、契約書で全てが網羅できる訳では無いので、新規取引を始める場合は、上述の通り相手の会社又責任者が信用に値する会社であるか、確認を行う事が重要です。今後継続的に取引を行うのであれば、信用調査機関または銀行への依頼に加え取引先を訪問の上、責任者と面談、また会社や工場設備を視察し、三現主義（現場、現物、現実）で相手を把握する事をお薦めします。

6. 決済関係のトラブルを起さないためにはリスクの高い、不利な決済条件を受けないようにします。やむを得ず輸出による後払いや、輸入による前金が発生してしまう場合、相手の会社信用度や自社の損失に対する耐久力を考慮した上で、リスクの限度額を決め、与信管理を行うと共に約束が実行されなかった場合の、見返りも要求して決済条件の合意を行います。交渉しても自社に有利な決済条件に持ち込めない場合は双方にとって受け入れやすいL/C取引条件を主張します。

7. トラブルがなく契約が全て順調なケースも多々ありますが、いざトラブルが発生した場合を想定しますと、自社に外国語で直接交渉出来る人材を確保しておく事も非常に重要になります。海外との商売の発展、トラブルの事前回避の為にも、自社の貿易業務に精通し外国語のできる人材の採用、育成を行う事を強くお勧めします。

出所：「貿易・投資相談Q&A」『ジェトロ海外ビジネス情報』(<http://www.jetro.go.jp/world/qa/>) より転載

（まとめ：合田謙司／愛媛県産業貿易振興協会）



会員紹介

フジワラ化学株式会社



曾我冬人
代表取締役社長

本社：西条市大新田94

設立：昭和42年12月

事業内容：内装・外装仕上材、外装材、その他化成
品の製造販売

代表者：代表取締役社長 曾我 冬人

資本金：9,300万円

従業員数：160名

1. 会社沿革

- 昭和30年5月 創業。藤原すさ工場と称し、すさの生産を開始
- 昭和34年5月 繊維壁材の生産を開始
- 昭和38年12月 東京出張所開設
- 昭和40年4月 大阪出張所開設
- 昭和41年12月 福岡出張所開設
- 昭和42年12月 会社設立、フジワラ化学壁材工業株式会社
- 昭和44年3月 広島出張所開設
- 昭和45年3月 外装吹付材の研究開始
- 昭和45年4月 仙台出張所開設
- 昭和45年11月 中小企業庁長官賞受賞
- 昭和46年1月 名古屋出張所開設
- 昭和46年9月 壁紙の生産開始
- 昭和47年12月 外装吹付材の生産開始
- 昭和48年2月 通産省防火材料認定工場
(第9008号)
- 昭和50年4月 新潟出張所開設
- 昭和52年12月 日本工業規格表示許可工場
(第777031号)
- 昭和55年4月 ヨーロッパ駐在員事務所開設
(オランダ・ロッテルダム)
- 昭和56年4月 各出張所を営業所とする
- 昭和57年2月 静岡営業所開設
- 昭和59年6月 横浜営業所開設
- 昭和59年9月 日本工業規格表示許可工場
(第784007号)
- 昭和59年12月 機能性食品の研究開始
- 昭和59年12月 フジワラ化学株式会社に社名変更

- 平成4年11月 関東営業所開設（東京営業所を移設）
- 平成16年3月 金沢駐在員事務所開設
- 平成16年7月 ISO9001認証取得
- 平成20年4月 岐阜駐在員事務所開設



本社正門入り口

2. 業務内容紹介

- 国内塗壁材メーカーの大手。建物の内外装仕上材を中心に開発、製造、販売を行う。40年前から海外輸出をしており、欧州各国、米国、中国、香港など35カ国へ供給。海外拠点はロッテルダム。ファインケミカル、バイオケミカル分野にも事業展開しており、食品事業部、ホームケア事業部、教材事業部がある。



本社工場外観

2) 国内営業所

関東、大阪、福岡、広島、仙台、名古屋、新潟、横浜、静岡、金沢他



同社壁材を使用した施工例



同社壁材を使用した施工例

3. わが社の国際化

1) 国際化の現状

- 昭和54年 オランダ・ロッテルダムに事務所を開設し、ヨーロッパ市場の深耕に着手
- 昭和59年 米国ロサンゼルスに事務所開設（現在閉鎖）
- 平成16年 香港に事務所開設（現在閉鎖）
ロッテルダムに事務所を出したのは、需要があったからであり、住宅をより大切にするという日本と同様の考え方のため、日本製壁材が受け入れられた。そして、近くに駐在しているということが、ユーザーの安心感になり、現在の実績を生み出していると考えている。

現在、米国、香港を含む中国、東南アジア地域は本社より出張ベースで対応している。

売上高に占める輸出の割合は約10%で、ヨーロッパ向けが中心である。近年経済発展の目覚しい中国を始めとしたアジア地域からの引合いが増加しつつある。輸出契約は円建てであるが、昨今の円高ユーロ安状況がヨーロッパ市場での懸念材料である。



輸出用壁材・オリエンタルコート

2) 国際化戦略

- (1) 日本で考えて、日本で作った製品、いわば“塗り壁”と言う日本の文化をますます普及させていきたい。各地域、各国市場に受け入れられる製品の紹介、宣伝にて愛媛から世界へのルートの構築に努力する。

- (2) 主要市場のヨーロッパでは、きめ細かいサービス提供にて、FUJIWARAブランドの確立を図る。
- (3) 今後一層の発展が期待されるアジア地域へは、定期的な出張により、各市場のニーズを的確に収集し、適切な製品開発にて攻撃を図る。
- (4) 将来のため馴染みの薄いアフリカ・中南米への取組み検討を開始する。
- (5) 現在の輸出主力品以外の製品に関しても、輸出の可能性を柔軟に検討する。

4. 経営理念（モットー）

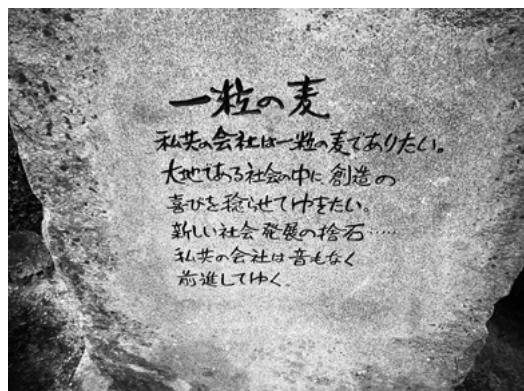
「経営方針」

世界的な視野のもとに物を考え、創造し、常に新しい可能性をもとめて前進していきたいと考えています。

「創業の精神」

私たちは社会に創造の喜びを実らせる「一粒の麦」です。

当社は、“それぞれの人が持ち前の個性・長所を出し合うのびのびとした組織を創りたい”という願いのもと、昭和30年に創業しました。当時は戦後間もなく、資金も物もない混乱した社会。そのような状況の中、謳ったのが「一粒の麦」です。どんな社会になっても「創造」こそが企業の原点であると考え、社会の発展に貢献しようという思いが込められています。



本社敷地内にある“一粒の麦”的石碑

(インタビュー：柴尾義弘／愛媛県産業貿易振興協会)

株式会社エクセル電子



丸田和幸
代表取締役社長

本 社：松山市空港通4丁目6番2号
設 立：昭和46年10月（創業）
事業内容：電子部品製造（ジャック類、携帯電話用アンテナ）
代表者：代表取締役社長 丸田 和幸
資 本 金：5,000万円
売 上 高：20億円
従業員数：74名

1. 会社沿革

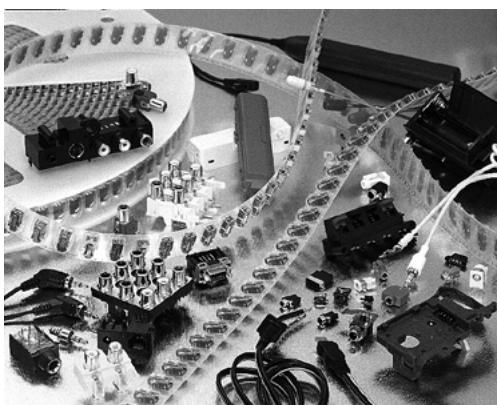
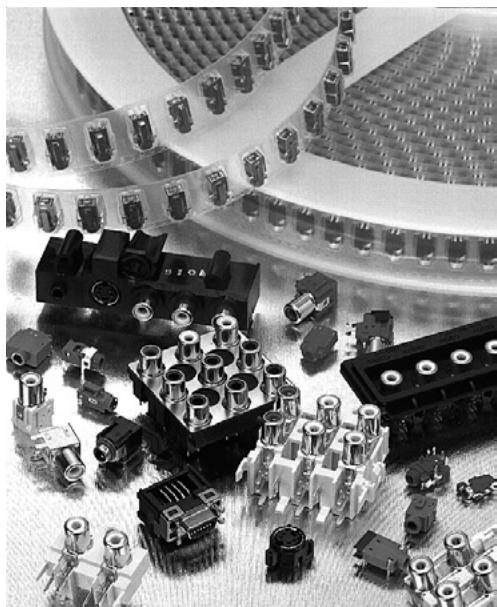
- ・昭和46年10月 創業
- ・昭和56年7月 本社・工場を現在地に移転
- ・昭和62年8月 京都・久美浜町（現京丹後市）に久美浜工場を建設
- ・平成3年8月 インドネシアにPT. EX Batam Indonesiaを設立
- ・平成4年4月 内子町に株内子エクセルを設立
- ・平成7年8月 香港に香港EX電子有限公司を設立
- ・平成17年8月 代表取締役 丸田和幸就任



本社正門前

2. 業務内容紹介

小型情報機器やAV機器用の接続部品を中心に、設計から製造販売まで一貫して手掛ける。顧客からの様々な製品開発要望に対し、柔軟な発想とスピードある開発体制で対応。防水化対応製品の製造は当社の強みである。



製品ラインアップ

1) 本社工場

- 技術水準の高いものは本社で生産し、汎用品はインドネシア工場並びに中国深圳の外注先で生産する。
- 携帯電話向け部品は技術革新が速く、製品寿命も3か月程度と短いため、技術面に優れた部品を国内で調達し、自社開発した生産設備を用いて本社工場で生産することで、機能性、品質、納期に優れた製品を供給している。



本社工場入口

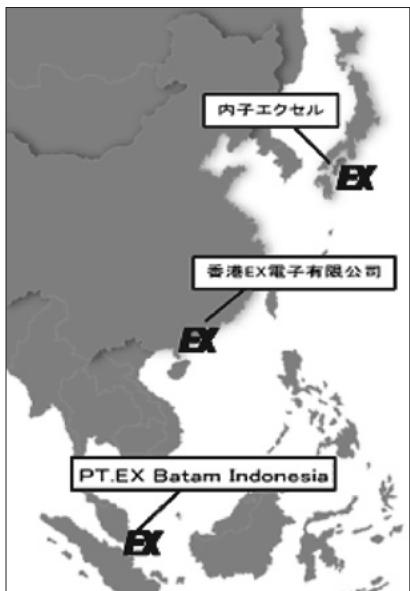
2) (株)内子エクセル

内子エクセルではプラスチック部品を製造し、本社、インドネシア工場並びに中国深圳外注先に送る。

3) 久美浜工場はプレス部品を製造し、本社、インドネシア工場並びに中国深圳外注先に送る。

3. わが社の国際化

1. 国際化の現状



東アジアへの海外展開

1) PT.EX Batam Indonesia

- 平成3年8月 インドネシア・バタム島に工場建設
- 日本人2名、現地人300人で経営
- 現地販売は、主に日系シンガポールIPO（調達本部）に販売。そこからマレーシアやタイの

工場他、全世界に配送されている。

- バタム島は保税特区で関税は不要。20kmほどしか離れていないシンガポールは、自由港で物流の面が優れており、貿易拠点としてバタム島のロケーションは最適である。
- リーマンショック以降の売上の回復が鈍い。

2) 香港EX電子有限公司

- 平成7年8月 香港に香港EX電子有限公司を設立
- 日本人1名、現地人2名で経営
- 現在は商社として機能している。インドネシア自社製品、中国深圳市の外注メーカーの製品を主に日系香港IPO（調達本部）に販売、そこから主に中国国内の台湾、中国他大手メーカーへ配送されている。

2. 國際化戦略

1) 中国、台湾、韓国を主要マーケットとしてとらえている。

韓国、中国の製造メーカー、台湾ODMメーカーのパソコンや携帯電話の生産量は魅力的。

小型接続部品メーカーのエクセル電子としては、これら3地域のメーカーを、主要ターゲットとしている。

4. 経営理念（モットー）

知財経営

知恵と技術を誠意で包み、
お客様にすぐに応えるエクセル電子

「接続部品で世界に貢献する」



携帯電話向けTVアンテナ



医療機器向けコネクター

（インタビュー：柴尾義弘／愛媛県産業貿易振興協会）

海外ビジネス

私の海外進出 三浦工業“Zボイラ”の 海外進出について(その1)

三浦工業株式会社 前 常務取締役
浅野 勉

私は1949年に松山に生まれ1971年（昭和46年）に三浦工業株に入社致しました。

実は三浦工業(株)が何をしている会社か知らないまま入社し2ヶ月余り松山で研修後、名古屋営業所に配属されました。与えられた仕事はボイラのメンテナンスでした。当時としてはまだ珍しい名称の職場でありましたが主にボイラの点検、修理の仕事でした。その後、金沢営業所の設立、広島、岡山、松山、広島営業所と10年間で6回の転勤をしました。



本社入口に立つ浅野前常務

海外進出の黎明

1) 初の海外出張

1974年の金沢営業所勤務時代にサウナの経営者から「韓国サウナと同じサウナを造って欲しい」と依頼がありました。しかし、私は韓国サウナなど見たこともありませんので、その旨お客様に伝えますと「韓国のプサンに一緒に見に行って欲しい」との依頼があり、韓国のプサンに出張したのが初めての海外経験となりました。依頼人からプサンのホテルで待ち合わせとの約束で、一人で大阪からプサンに向いたのですが、訪ねたホテルに依頼人は宿泊しておらず、タクシーでホテルを次々と訪ね廻り、やっと依頼人を見つけました。手持ち金も少なく生まれて初めての渡航だったので、要領も分からず、言葉も通じず、これほど不安な気持ちになったのは初めてでした。

プサン到着後に依頼人と一緒にサウナ設備を見学に行く予定でしたが、依頼人は翌日もゴルフにさっ

さと出かけ、私は一日中待たされホテル付近を物珍しく、キヨロキヨロ、ウロウロして時間を潰していました。フロント近くにいた少年が私に「お兄さん日本語を教えて」とたどたどしい日本語で話しかけて来ました。年頃は中学1年生か2年生くらいに思える坊主頭の幼さが残る少年でした。私は物売りと思い無視して自分の部屋に向かって歩いていくと、彼も後ろから近づいて来て「お願ひします」と小さな声をかけました。振り向くと私の後ろに小さなノートと短かな鉛筆を手に持て立っていました。私は「何の用？」と声をかけると「日本語を教えて」と小さな声でしたが、しっかりと私の目を見て話しました。あどけない子供だったので時間潰しと思い少年を部屋に招き入れました。少年の手帳を見せてもらうと、手帳はワラ半紙のような粗末な紙質でしたが、韓国語とひらがなの両方でびっしりと埋め尽くされていました。どのような日本語を少年に教えたかは、今では記憶にありませんが、少年が言った「僕は大人になったらホテルマンになりたい。だから日本語を勉強したい」と言ったような記憶は鮮明に残っています。同時に、このような小さな少年がこれほど熱心に外国語である日本語を学ぼうとしているのに、我々日本人は殆ど外国語など勉強をしてない事にショックを受けました。これでは恥ずかしいと痛烈に思い、「よし、私も韓国語を勉強しよう」と思い、本を買ったり、テープを聴いたり暫くの間、努力をしました。同時に英語の教材も買い車の中で聞き流したこともありました。その努力がいつまで継続していく頃止めたかは記憶にありません。

その後、韓国、台湾には同僚と幾度となく観光旅行に行きました。韓国では自分が習った韓国語の単語を並べ立て、事ある度に使ってみました。何度も回数を重ねる度に上達しているのが自覚できたほどです。

2) 韓国展示会への出展

1980年の広島支店勤務時に、社長秘書から「パスポートを持っているか？」との電話があり即座に「あります」と応えたら、翌日秘書から「韓国の展示会へ応援に行くよう」と指示がありました。当時はパスポートを持っている社員は少ない時代がありました。1週間後に韓国ソウルに飛び出しましたが、何も話せないし、どのような手伝いをするのかも知らずだんだん不安になりました。展示会の会場には日本語が話せるアルバイトの男女がおり、展示会期間中に彼らから多くの韓国語を習うことが出来ましたが、同世代の彼らがこれほど日本語を話せるのに

自分達は…と二度目のショックを受けました。彼らに「発音がいいですね」とか「上達が早いですね」とかおだてられ、帰国後にまた勉強を開始しましたが、また数週間でやめてしまいました。

3) 台湾への赴任打診

この翌年、三浦社長から直接電話で松山に呼び戻され、社長室で延々とアメリカ、韓国、台湾の話を聞かされました。一体何のお話がされたいのか理解できず、ただうなずき、相槌を打つだけ。最後に話の感想を問われたので「素晴らしいですね。海外進出とはすごいですね」と答えましたら、三浦社長はニコニコしながら「そうか素晴らしいと思うか？興味があるか？」と再度おっしゃられたので何も考えずその場の空気を読んで「興味があります」と答えると、待ってましたとばかりに「台湾に行ってやってみないか？」と言われました。今度は私が即座に「無理です。私は、外国語はまったく知識がなく、英語もタバコのハイライト、他にはコカコーラくらいしか読めません」とキッパリ断りました。しかし三浦社長は「興味があるなら結構、言葉は日本語が十分通じる。後は家族を説得してきなさい」とだけ言われ、私の海外赴任があっという間に決まりました。長々と前置きをしましたが、これが20年間の海外担当となつたいきさつです。

現在、カナダ、韓国、台湾、中国、アメリカ、インドネシアに製造拠点があり、その他にアメリカ、東アジアに多くの拠点が設立されています。15年以上前から、海外勤務をする社員は派遣前に語学研修を数ヵ月間受講してから勤務するようになりました。他にも海外トレーニング制度があり語学留学も実施しております。

私の時代には会社にそのような余裕はありませんでしたので、事前準備はゼロで、着任してから必要に迫られて勉強をしました。私は韓国訪問後に勉強したわずかな英語が後々大いに役立ったことは言うまでもありません。



韓国三浦15周年記念式典時

韓国での習慣の違い、考え方の違いについて少し経験がありましたので出発前に台湾に関する歴史、習慣などを書物から学びました。出発前にこれから台湾生活では「台湾の歴史を知り、習慣に慣れる」、それから「約束を守る」、このふたつは確実に実行しようと決心しました。

1. 台湾編

1) 台湾への長期出張

1981年9月、白石専務（現会長）と二人で大阪空港から台北桃園空港に向かいました。誰も迎えてくれる人もなく空港バスに乗り台北市内まで移動し、タクシーに乗り換えホテルに入りました。訪台の目的は過去に取引のあった代理店への表敬訪問と私の住まいを見つける事でした。翌日、代理店を二軒訪問。両社とも余り上手ではありませんでしたが日本語が話せる経営者と実務担当者と面談しました。実務担当者は日本語ではなく英語を話す担当者でしたが、両名に挨拶とアパート探しを依頼してきました。ホテルは日本語が通じますし、代理店でも何とか日本語が通じましたので特に不安は感じませんでした。台北にはボイラのメンテナンスの為、長期出張で来ている社員がいましたので夜は一緒に食事をして状況の説明を受けました。

1週間の滞在で予定を終了し、次回の訪台は1ヶ月後の予定となりましたが、1ヶ月はあっという間に過ぎ去り、いよいよ長期出張の日がやって来ました。家族と別れを惜しみ松山空港から伊丹空港経由で台湾台北に向かいました。台北空港には日本語が堪能な年配の方が迎えに来てくれていました。私達は私が住む予定のアパートに向かいました。アパートは台北の繁華街から車で15分くらいの下町にありました。到着したのが日曜日でしたので年配者から「電気と水道は明日か明後日には入ります」と説明を受け、彼は帰って行きました。

2) 異国での発病

私は出発前から風邪気味だったのと緊張と疲れから夕方から微熱が出始め、深夜には高熱が出ました。幸い寝具はありましたが電気もエアコンもない部屋で不安な夜を過ごしました。部屋の温度は30度くらいあったと思います。高熱が続き熟睡することなく朝を迎え、ベッドで横になったまま、電気屋、水道屋さんが来るのを待ちました。考えてみると到着してから何も飲み食いしてなく、無性に水分が欲しくなり冷蔵庫を開けてみると、電気も来てなく冷蔵庫の中は当然空っぽでした。水道は出ないし気温はどんどん上昇するし地獄のような部屋。やがて夕

方になりましたが結局その日は誰も来ませんでした。夜になって窓から入る明かりを頼りにベランダに出ると、下町らしい雰囲気の店が多く見え、多くの人々が往来していました。

熱も下がらず不安感が益々つのり、じっと耐えるばかり。やがてまた朝がやってきました。「今日は電気屋も水道屋も必ず来る」と信じてじっとベッドの上に横たわっていました。身体から水分が抜け体力が落ちているのが自覚できるほどでした。期待はあっさり裏切られ午前中は誰も来ませんでした。午後になり不安感は益々高まり、何とか案内してくれた年配者と連絡を取らねばと思いながら時刻は一刻一刻と過ぎ去り、とうとう午後3時を廻りました。私は「このまま餓死するのでは?」と本気で思い始めました。3時を少し過ぎた頃にドアを叩く音が聞こえたような気がしました。ドアまでノロノロと歩き覗き穴から覗いてみましたがそこには誰もいませんでした。私は「ああ、もう体力に限界が来ている。空耳まで聞こえるようになったのか?」と死を感じたほどでした。暫くすると、またドアを叩く音が聞こえたような気がしました。ドアを覗くとあの年配者がドアの向こうに立っていました。急いでドアを開けると「電気屋と水道屋は来ましたか?」と尋ねられました。私は立っているのがやっとの状態でしたので夢中で「何か飲み物と食べ物を下さい」と懇願しました。彼は驚いた様子でしたので手短に説明すると「分かりました。直ぐ買って来ます」と言って急いでエレベータで降りて行きました。彼が帰って来るまで数分だったと思いますが、その時は数時間にも思えるほどでした。私は水分と少しの食物を口にした後、落ち着いて事情を詳しく説明しました。彼は、私は電気と水が入るまでホテルに滞在しているものと思っていたらしいのですが、連絡が無いので心配して見に来たとの事でした。彼は早速、電気屋、水道屋、電話会社と連絡を取るため退室。それから暫くして電気と水が入りました。少し遅れて電話も設置されました。



台湾の結婚式会場にて

この時に「確認する」の重要さを思い知らされ、出発前に決心した項目に「何事も十分確認する」を追加しました。後に私は仕事上では「確認する」を徹底的に実行しました。耳で聞いた内容を文字で確認することも怠りませんでした。お蔭様で以後大きな失敗は免れました。

この年配の彼こそ後に弊社の販売台数ナンバーワンになられた「簫(ショウ)」さんという名前の方です。

着任してから数週間が経過した頃、代理店の若い社員から電話があり「今度の日曜日に予定はありますか?」と聞かれたので「特にありません」と答えたなら「午後2時に台北駅の時計の下で待ってて下さい。台北の街を案内します」と言わされたので「OK」と約束しました。当日、私は台北駅に早めに到着できるようにアパートを出発し時計の下で待っていました。30分を経過しても見当たらず、1時間経過しても彼に会うことは出来ませんでした。結局2時間待ちましたが会えずじまい。「何か急用でも出来て来られなくなったのかな?」と思い仕方なく帰宅しました。翌朝、彼から電話がかかり「自分は約束の場所で1時間以上待っていたのに何故来なかったのか?」と英語でまくしたてられました。電話ではなかなか説明が困難でしたので後日説明しますと言って電話を切りました。その後に彼と会って話した結果、「時計の下」ではなく、「時計台の下」で、台北駅の裏に時計台があるとの事でした。こんな簡単な会話でさえ上手く伝わっていなかった事が情けなく感じました。

3) 台湾での食事

日常の食事は近所で、小さいながらいつも人が満席の食堂が見つかり通うことにしましたが、言葉が全く通じませんので最初の時は隣の人が食べている物を指差しをして注文しました。食堂には台湾特有の臭いが漂い慣れるまで大変でしたが「ここしかない」と思えば我慢できました。1週間くらいは毎日同じ食べ物を食べました。そのメニューは排骨飯と言う定食で、ご飯の上に骨付豚肉のフライが乗り、その上に何かの煮汁をかけた定食でした。お店のおばさんは、私が排骨飯しか注文できない事が分かり、時々違う食材を食べさせてくれるようになり、紙に食べ物の名前まで書いてくれるほど親切なおばさんでした。

4) 三浦工業(株)台湾連絡所の設立

生死をさ迷った日?から数週間後に三浦工業(株)台湾連絡所を設立しました。2~3ヶ月滞在しては2

週間くらい帰国する長期滞在型の勤務がスタートしたわけです。最初の1～2ヶ月は事務所の整備をし、夜は地元関係者との会食など忙しい日々が続きました。日中に電話が鳴り、電話を取っても会話が成立せず「ガチャッ」と切られ、電話が鳴る度にビクビクしていました。一段落すると、期限に追われる仕事が無くなり、営業活動をどうすれば良いか悩みました。あっちこっちのスーパーの食品売り場を見て加工食品でボイラが必要な食品を見つけ、会社名、住所、電話番号などを手帳にメモしました。後日、電話をしたり、訪問をするためです。今思えば恥ずかしい事ばかりですが電話帳のイエローページの中からボイラに関係のある業者に片端から電話をし「もしもし、もしもし」ばかりの電話。日本語が話せる人がいない会社には中国語で「〇〇〇〇……」と話しながら何とか会話をしようと努力し、しばらく無言が続いた後で、先方から時には流暢な日本語で対応してくれたり、日本語らしき言葉で話してくれたりしながら数日間は奮闘してみましたが効率の悪さに嫌気がさし中止。次の戦略は予めピックアップしたリストに電話をかけて日本語が話せる人がいるかどうか?話せる人がいればその人の名前を教えてもらう。その役目をなんと夜の街で働く女性にアルバイトとして依頼したのです。もちろん人選は日本語の能力を判断してからでした。この人選には多少の経費がかかりましたが会社に請求することは出来ず自己負担となってしまいました。この戦略は前回より格段に効率は上がったのですが、女性に十分に目的と役目を徹底していなかったので効率は一定限度止まり。よって、この戦略も数日で中止となりました。次に思い立ったのは通訳が出来る若い社員、日本語がある程度通じる事務員の募集でした。簫さんに依頼し新聞広告で募集してもらいました。ほどなくして通訳の萬先生、事務員の林小姐を雇用し本格的な営業活動を開始しました。

5) 販売活動の開始

台湾では弊社のボイラは主にクリーニング業界、繊維業界などで使用されていましたが、食品業界や重工業、化学工業業界などではまだ販売されていませんでした。簫さんは繊維会社の工場長をされておられた方ですが、ボイラの知識もなく販売実績はありませんでした。毎週、数日間は簫さんと食品会社などを訪問しボイラの宣伝活動を行いましたが、なかなか弊社の小型ボイラを信用してくれるお客様はいませんでした。簫さんと同行の移動手段は殆ど公共交通バス。バスを下車すると歩いて目的のお客様まで。まだ暑い季節なのに背広を着ての歩行は地獄のよう

な暑さでした。「まだですか?」と聞くと必ず「もうすぐです」この会話の繰り返しで、40分から1時間くらいは度々歩かされました。後に簫さんから聞いたのですが、「あの当時は商売を始めたばかりで資金に余裕がなく、タクシー代を節約したのです」と申し訳なさそうに話してくれました。

6) “Zボイラ” の優位性

台湾で使用されている小型ボイラは台湾製の築炉ボイラで同じ容量で大きさ比較では、台湾製が大型ダンプカー、弊社のボイラは軽四輪トラックくらいで、サイズが大きく違っていました。「こんな小さなボイラで現在使用しているボイラの代わりなんて絶対に出来ない」と全く信用してもらえませんでした。ある時、簫さんからの情報で、「ある豆腐屋さんが日本製ボイラの話は良く聞いてくれるが進展しない。一緒にやって欲しい」との連絡を受け訪問しました。確かに興味はあるようですが話は進展しません。私は弊社のボイラを貸し出す提案をしました。豆腐屋の社長は「おもしろい」と言って受け入れました。私は弊社のボイラの特徴と燃料消費量について十分な説明を行い、一日の燃料消費量がひと目で分かるようなタンクを設置しました。その時使用していたボイラは豆腐工場にドカンと居座っているような大きなボイラ、弊社のボイラは軒先に間借りをしたような小さなボイラ。豆腐屋の社長も奥さんも従業員も馬鹿にしたような目つきで当社のボイラを横目で見ていました。最初の日は簫さんと二人で午前3時前には工場で待機。社長が出勤と同時に運転方法を説明し運転開始。約5分で蒸気が使用可能な圧力に達するのを見て、驚愕。使用中のボイラは蒸気発生までに少なくとも30分は必要です。運転に支障が無い事を確認し夜明けに帰路につきました。待つ事それから1週間。豆腐屋の社長から電話で訪問要請。簫さんと二人で訪問すると、社長は「このボイラを使ってみてもいい。特別価格を出しなさい」それから「豆腐業界には販売しない事を約束しなさい」と買う条件を提示された。勿論そのような約束は拒否しましたが、破格の価格でお買い上げ頂きました。

この豆腐屋さんに納入させて頂いてから豆腐業界に次々に納入させて頂くことになりました。しかし、順調に販売できた訳ではありません。新規の豆腐屋さんに納入実績第一号のお客様を紹介し使用状況を見て頂く為に見学をすすめる営業活動を推進しておりましたが、見学に行かれたお客様からは次々に購入を見合わすとの連絡が入りました。その原因は第一号のお客様が「この三浦のボイラは使い物になら

ない」と見学に来た豆腐屋さんに言いふらしていました。燃料費が45%以上も節約できるし、蒸氣が出るのが30分近く早くなるので工場の準備時間が短くなり、今までより儲かるようになったので、競争相手には買って欲しくないからです。

この後、豆腐屋さんへの販売が増加していくことになりますが、同時にここから暫くの間、地獄のような深夜の電話応対や訪問が始まりました。早朝ではなく、深夜に代理店さんがオートバイで迎えに来てくれますので、オートバイの後ろに跨り深夜の道路を猛スピードで走り電話のあったお客様を訪問しました。原因は燃料切れか、停電が原因でした。殆どのお客様は数日に一度の燃料補給をしていましたが、燃料消費量の少ない当社のボイラを使い始めて、燃料補給の周期を忘れて燃料切れのユーザが続出。また当時台湾は停電が多く電気が来ていなかったり、地下水を汲み上げるポンプが故障し水が無かつたり、眠りに就いた深夜の「故障ではない修理依頼」の電話に悩まされました。数ヶ月もすると代理店さんが要領を覚え深夜に迎えに来ることは少なくなり安眠妨害されることを激減しました。

7) 中国語の独習開始

この頃に通訳の社員と食品会社や繊維会社などを表敬訪問、営業活動を開始しました。通訳を通じての会話は時間がかかる上、微妙な感情が伝わりません。

また、台湾の言葉には北京語と台湾語があることも通訳と同行して初めて知りました。台北では一般的に北京語の会話ですが、商売をしている方の多くは台湾語で話します。特に台中以南では台湾語の会話が一般的です。通訳の萬さんは外省人と言われる人で、戦後両親が中国大陸から蒋介石と一緒に台湾に来た家族だったのです。よって、当然北京語は話せますが、台湾語は理解できる程度で会話はあまり出来ませんでした。そのような理由で、ここでお客様の反応を見たいと思う箇所でも度々反応なし。どうも確実には伝わっていない事が分かりました。これではいくら営業しても成果は上がらないと判断。早速、家内に手紙を書きビデオデッキの購入と、NHKの中国語講座の録画を依頼。そのテープと教材で昼夜を問わず中国語の猛勉強を開始。もうひとつ的方法は本屋で見つけたアメリカ人向け中国語教材とカセットテープ。これは思わず効果がありました。先ずは英語で聞いて次は中国語。これなら英語と中国語が同時に勉強できる一石二鳥。3ヶ月は熱心に勉強しました。

アフターファイブからの勉強は主に有名なホテル

のピアノバーでの飲食。日本の有名ホテルのバーはかなり高いようですが、当時の台湾はビール1本も数百円。ここでは音楽も楽しめますし、長くねばつてカウンターの従業員との中国語、英語の会話。運が良ければ隣席の欧米人との会話。日本人に出会う機会は殆どありませんでした。顔なじみになるとバーの従業員から話しかけてくれるようになり会話は徐々に上達。勉強を始めて3ヶ月が終わる頃にはかなり上達していましたと思います。言葉はやる気、根気の勝負だと思います。通訳の萬さんも商売人との会話に台湾語が必要なため台湾語会話を努力していました。

当時の台湾には西餐厅と呼ばれるレストランが多くあり、楽団の生演奏で無名の歌手が中国語、台湾語、日本語、英語の歌を一人15分程度歌っていました。一晩に7~8人の歌手や芸人が舞台に上がってきました。客は歌を聞きながら、芸を見ながら食事をします。料金は少し高めですが、歌や司会者の話を聴きながらの食事は会話を勉強する意味でも大変役に立ちました。私は中国語の歌のテープや英語の歌のテープを買って来て、時間があれば良く聞いて勉強しました。あるレストランで演奏していたピアニストと親しくなり、この家族とは今でも交流があります。このピアニストは劉さんという名前で、劉さんと無名歌手と一緒に食事をしたこともありました。後にこの無名歌手の中から台湾でスーパースターになった歌手が2名います。



台湾の3人のミュージシャン（友人）と50歳の誕生祝

8) 東南アジア諸国訪問

着任してから順調に業績も上がり2年が過ぎた頃、当時の常務取締役の川人さんが来台し「台湾から出て東アジアの国々を回ってみてはどうか?」と勧められました。私は帰国辞令を期待して心の準備をしていたので即座に、「もう海外は卒業させて下さい」と答えました。川人さんは「会社がお金を出してくれて見聞出来るのだから是非行きなさい」と更に勧められました。私は「見聞後はレポートが

必要でしょう？私は文章も下手だし」と渋りましたが川さんは「とにかく見聞に行った方が自分の為になる」と言い残して帰国しました。今考えればこの一言が台湾から世界へと私の人生を大きく変えたひとと言だったと感謝しています。

それから暫くして見聞の為、香港、フィリピン、シンガポールと訪問し、取引のあったボイラ関連の業者を訪問しました。どの国でも通信手段は手紙やテレックスで英文での通信でしたので最初の訪問時は全て英語での応対に腰が引けてしまいました。最初の訪問先である香港の代理店では挨拶を終えた時、担当者に電話が入り担当者は席を立ち近くの電話で応対を始めました。なんと会話は私より発音の悪い「北京語」での会話で驚きました。どうも中国大陆からの電話だったようです。私は担当者に「私は英語より中国語の方が得意ですから中国語で会話しましょう」と言うと担当者は驚いた様子でしたが北京語で話してくれるようになりました。香港の人々は広東語、英語、人によっては北京語も話せるようでした。

香港での仕事は何となく「会話できそう」と少し自信をつけて次の訪問先であるフィリピンのマニラにある機械商社を訪問しました。日本人が経営していると聞いていましたが、日本人は外出中とのことで現地社員が応対してくれました。会話は英語での会話でボキャブラリーの少ない私は大変苦労しました。暫くして日本人が帰って来ましたのでほっとしましたが、社員との会食は殆ど英語での会話でしたので、この国では英語が話せないとビジネスは出来ないと少し自信を喪失しての出国でした。

次の訪問国はシンガポールでした。シンガポールには日本人が経営する舶用事業部の代理店がありましたので先ずこの会社を訪問しシンガポール事情を聞く事にしました。事務所では日本人との会話は英語、現地人の間では広東語、北京語など各種の言葉を相手によって使い分けていました。私の中国語はかなり上達していましたので、シンガポールでは華僑相手ならコミュニケーション出来ると思い始めました。

訪問国では多くの事を学び帰国しました。華僑とは中国語で会話をすると急速に親しくなるような気がしました。これらの国から得た情報で将来は中国大陆にも販路や製造拠点が必要になると思い始めました。

1ヶ月くらい後に今度はマレーシア、タイ、インドネシアを訪問しました。これらの国々の見聞が後に私の開拓心に火をつけ、東南アジアで20年近く仕事をするきっかけとなりました。

2. フィリピン編

市場は小さいがフィリピンにもボイラが必要な事は分かっていました。先ずは新規の代理店を見つける必要がありますので地元の有力新聞に代理店募集の広告を出しました。応募のあった数社と手紙のやりとりを行い、お互いの条件に合う会社とインタビューすることになりました。また電話帳のイエローページからも可能性のある会社へのアプローチも行いました。部下と一緒にマニラを訪問しホテルのレストランでインタビューを行い、数社を選び出しました。当社の条件も提示し最後の1社に絞り込みました。この会社は小さな会社でしたが経営者が比較的若く、やる気が感じられる会社でした。今でも期待通り活躍してくれています。しかし、大統領が代わっても経済は一向によくなりませんので、この代理店は今でも苦労している様子です。私も海外担当を離れてから10年になりますが数ヶ月に一度は必ず連絡がありますし、1年半に一度はマニラを訪問し彼らとゴルフや食事を楽しんでいます。

3. タイ編

この王国には古くから商社を通じてボイラを販売して頂いていた代理店がありました。社長は台湾人で日本語が話せると聞いておりましたので何の疑いも無く訪問しました。私が想像していたよりも大きな会社で私の訪問先は会社の一部門でしたので慌てました。空港に迎えに来てくれたのは私と同年輩のマネージャーでした。空港ロビーで私の名前を書いた紙を掲げて待っていました。彼は非常に分かりにくく英語でスケジュールの説明をしてくれました。

事務所に到着すると4階まで階段で歩き、副社長室に案内されました。副社長はアメリカの大学を出た中国人の血が流れる方でした。一通りの挨拶を終えると社員を紹介されましたが言葉は全て英語でしたので大変疲れました。夜は社長や幹部との会食が予定されていました。会食は中国レストランで15名



箫さん（台湾人）、タイ代理店副社長夫人と



カンボジアの農業大臣（リートッチ氏）（当時）

くらいでした。社長は高齢で70歳くらいと思われましたが流暢な日本語を話されました。主に社長と日本語で会話が進んでいましたが、社長から「台湾を拠点に活動していると聞いているが北京語は話せますか？」と質問されましたので「少し話せます」と答えると、「迎えに行ったマネージャーのブンソン君は台湾に留学していたので彼は北京語が話せますよ。私の家内も北京語、広東語を話せます」と説明してくれました。ブンソンさんはすぐに「ニイハオ」と中国語で挨拶してくれ北京語でいろいろ話しかけてくれました。非常に聞きにくいタイ訛りの北京語でしたが何とか会話が進みました。ほどなくして社長夫人も北京語で会話に参加されましたので場が一気に盛り上りました。社長の息子さんも英語、日本語が堪能でした。副社長は趣味がゴルフだそうでゴルフの話題になり「次回はゴルフをやろう」と誘ってくれ、タイでは仕事が出来ると確信しました。

4. インドネシア編

1) ジャカルタでのボイラ修理

インドネシアのジャカルタには商社を通じた代理店がありました。この代理店を初めて訪問した時、大きな思い出となる事が発生しました。三浦担当の取締役のヘンドリコ氏と挨拶を交わし、お互いの自己紹介をしている最中、ヘンドリコ氏に電話がかかり印度ネシア語で長々と話をされました。時々ボイラ用語を交えての会話でした。電話が終わった後に「何かトラブルがあったのですか？」と訪ねると「ミウラのボイラが故障して修理に行っているが直らない」と言われました。詳しく内容を聞きましたら何となく原因がつかめましたので、「お客様は遠い場所ですか？」聞くと「ここから30～40分くらい」と言われましたので「修理の手伝いをしましょうか？」と聞くと怪訝な顔で「貴方が手伝うのですか？」と言わされました。「はい」と答えますと、やはりヘンドリコ氏は不思議そうな顔で「では行きましょう」と言って車で案内してくれました。現場に

到着すると修理に来ていた社員が汗まみれの姿で出迎えてくれました。私はその場にふさわしくない白っぽい背広、ワイシャツ、ネクタイ姿でしたので、背広を脱ぎながら社員に「ズボンとシャツを貸して下さい」と言い、彼が履いていたズボンとシャツを借り手早く着替えボイラのところまで行きました。そこはクリーニング屋さんの工場でお世辞にも綺麗な場所ではありませんでした。私は社員に指示しながら二人で要領良くボイラの上部をバラしていました。ヘンドリコ氏は啞然とした表情で私たちを見していました。バラし終えた私は上半身をボイラの燃焼室に突っ込みスス掃除を始めました。不自然な姿勢ですので社員と交替で約1時間かけて掃除を終了し、バラした部品を組み立てました。組み終わつたのはスタートしてから3時間くらい後でした。二人とも煙突掃除から出て来たサンタクロースのように上半身ススで真っ黒でした。いよいよボイラのスイッチを入れ燃焼テスト。ボイラに火がついて燃焼が開始されると、社員が「わー、直った！直った！」と叫びました。インドネシア語でしたので多分そのように言ったと解釈しています。

2) ボイラ修理の完了

ボイラが使用可能になったら、不機嫌そうだったクリーニング屋さんの社長が出て来てニコニコして奥に向かって何かを叫びました。すると女性が石鹼とタオルを持って来てくれましたので、店の外に出て頭から顔、手、身体と洗っていました。全身を洗うのに20分以上かかったと思います。洗い終わつた頃にクリーニング屋さんの社長が女性に「飲み物を持って来なさい」と言いました。インドネシア語ではなく北京語の指示でした。私は自然に「ボイラが直ったら直ぐに失礼しますからお構いなく」と北京語で言いました。社長は「日本人が来てくれたのかと思ったら中国人だったのか？」と笑いながら私に言いました。私は「いいえ、中国人ではありません。100%日本人です」と答え、続いて故障の原因について説明をしました。この間、ヘンドリコ氏と社員は啞然とした顔で私達を見していましたが、社長は上機嫌で「食事を準備させるから是非食べて行きなさい」と言ってくれました。私はヘンドリコ氏の顔を窺うと彼はちょっと首を傾げながらYesの合図でした。運ばれてきたのは大きな葉っぱで、各自の前に一枚ずつ土間に並べられ私達は葉っぱの前の床に座りました。彼らは大きなスプーンでご飯をすくい、自分の葉っぱに乗せ、次におかずのような食べ物も葉っぱに乗せました。彼らは手で米をつまみ、おかずとも汁とも分からぬ食物と混ぜ上手に口に

運びました。私も同じようにやってみましたが、ポロポロとこぼれるばかり。手はベトベトで、どうにも始末が悪い。見かねたヘンドリコ氏が笑いながらスプーンとフォークを頼んでくれました。奥さんがやって来て、私に「中国語を何故話せるの?」「両親はどちらの出身?」と聞いたり、自分の生い立ちなどを説明してくれました。彼らは遠い日本から「偉い人」が来て、真っ黒になりながら修理をしてくれた事に感激してくれていたようです。私はこのお客様は次回もまた当社のボイラを買ってくれるお客様になると確信しました。

帰り道の車の中でヘンドリコ氏が私に「浅野さんは三浦社長と親戚関係があるのか?」と質問。「普通に雇われた社員ですよ」と答えると「日本でも同じような行動をするのか?」と質問。私は「自社のボイラが故障しているのだから修理をするのは当然。他社のボイラでも困っていれば修理しますよ」と答えましたら暫く無言になりました。外国では自分の仕事以外は手を出さない事が一般的で、上級職者が修理などは行わないのが普通なのです。

3) ジャカルタの代理店

翌朝ホテルにヘンドリコ氏と他の出資者2名が打ち合わせのためやってきました。マハディ氏とヨセフ氏でした。マハディ氏が今後の販売方針について説明し、ある重大な提案をしました。大変興味ある提案でしたが私が判断できる権限を越えていましたので「帰国後に連絡します。あなた達もやる気を見せて下さい」と答えました。インドネシアでは年間数台しか販売できていませんでしたが、彼らの説明は、私のようなやる気のある人と組めば数倍の台数を販売する自信があると言っておりました。その理由をいろいろ説明してくれましたが、私の英語レベルではボイラビジネス以外の会話を理解するのには苦労しました。理解出来なかった内容もありました。途中でヨセフ氏が突然中国語で話し始めました。もちろん、ヘンドリコ氏とマハディ氏には理解できない言葉です。

彼の説明では昨夜ボイラ修理から帰ったヘンドリコ氏は昨夜のボイラ修理を彼らに説明し、私の行動をマハディ氏、ヨセフ氏に力説したそうです。メーカーから初めて来たマネージャーが故障の話を聞いて直ぐに対応するような人や会社は素晴らしい。あの人なら相談に乗ってくれるのではないか?と話し、従来から計画していた内容を相談してみようということになって3人で来たと中国語で説明してくれました。中国語の理解出来ないヘンドリコ氏は私とクリーニング屋さんの会話を聞いて、非常に流暢

な中国語でクリーニング屋さんと話をして、お客様は相當に満足していたとも話したそうです。そして、ヘンドリコ氏、マハディ、ヨセフ氏はドイツ留学の同窓生だったとも話してくれました。もちろんインドネシア語が一番で二番はドイツ語が上手だそうです。彼らは英会話は苦手といつておりましたが、私からみれば羨ましいほど流暢な英語でした。



ヨセフ氏、マハディ氏と共に（インドネシア）

4) 三浦社長のジャカルタ訪問

私は帰国後にマハディ氏が提案した事を実行に移す行動を開始しました。

三浦社長に説明に行くと三浦社長は考え込み「ところでこの話は誰が聞いてきたのか?」と言われましたので「私が直接聞いて参りました」と答えると、とんでもない事を言われました。「君が聞いてきた? 通訳なしで? それは危ない。Mark（マーク）君でも連れてもう一度確認して来なさい」私は無性に腹が立ちましたが指示された通りMarkさんを連れて再びジャカルタに飛びました。Markさんは少し日本語が話せる入社したばかりのアメリカ人です。マハディ氏の提案は確認しなければならないほど重大な内容だったのです。

代理店のヘンドリコ氏、マハディ氏、ヨセフ氏と面談し、前回の打ち合わせ内容をそれとなく確認してもらいました。面談後ホテルへの帰途、Markさんが「浅野さん、凄いですね。先方の意向は浅野さんが言った通りの内容でしたよ」と嬉しそうに言いました。私も頷きましたが腹の中では「あの程度の英語で通じるんですね」と言わされたような気がして恥ずかしいやら腹が立つやらでした。

帰国後、三浦社長に報告すると「そうか。頑張りなさい」とだけ。

それから数カ月後に三浦社長とインドネシアを訪問し、この3名を紹介し一緒に夕食をしました。食事中、三浦社長からインドネシアの市場性について質問されました。当時は年間に5~6百万円くらいしか販売していませんでしたが、マハディ氏が提案

した方法なら3年くらいで5千万円くらいは販売可能ではないかと考えていましたので、そのように三浦社長に話しました。3年で10倍の販売ですから三浦社長も驚き、「5千万円と言えば岡山支店くらいの規模だぞ。ちょっと話が大き過ぎないか?それだけ売れれば支店を開設するよ」と笑いながら言われました。私は「そんな約束をしても大丈夫ですか?」と言うと、「それだけ売れれば必ず駐在員がいるよ。支店を開設し駐在員を置くと彼らも励みになるだろう。そのように伝えなさい」と自信満々。私は社長に指示された通り彼らに伝えました。彼らは怪訝そうな顔でお互いを見詰め合っていました。

5) 前受金20万ドルの送金

三浦社長と私が帰国して間もなくインドネシアの代理店から20万ドルが送金されて来て海外事業部では大騒ぎ。20万ドルの理由を問い合わせると「これが私達のやる気です」の返答。この意味が理解できるのは私だけでした。そのような訳で1年目の売り上げはあっさり前年の2.5倍となりました。翌年は3,000万円、翌々年にはあっさり5,000万円を突破しました。私は5,000万円を突破する前年から、カナダの合弁事業立ち上げのため、度々カナダのトロントを訪問していました。トロントには先に登場しましたMark氏と日本人技術者1名を駐在させていました。

多忙な時期の合間にインドネシアの売り上げが5,000万円を突破した事を報告のため三浦社長を訪ねました。三浦社長は「おう、それは凄い。良く頑張ってくれた」と上機嫌で言ってくれました。私は「社長、5,000万円を超えたので支店開設の準備と人選をお願いします」と言いました。社長は即座に「浅野君、君もカナダで忙しい事は知っているだろう。今は海外に出せる社員はいないよ」とあっさり断られました。私も即座に「社長、約束を破られるのですか?言葉の下手な私がここまでやって来られたのは約束した事は必ず守る人間であり、会社であるからなのです。私も会社も信用が無くなれば商売は出来ません。約束を破られるなら私は辞めさせて頂きます」と声を荒げて言いました。社長は大きな目でじっと私を睨みつけ「そんな無理な事を言っても今は出来ない。君が何とか代理店さんが納得いく方法を考えてくれ。他の相談なら何でも乗るから」と言われました。

6) アッセンブリの権利を無償で与える

数日後に三浦社長へ「インドネシアでアッセンブリ工場を彼らにやらせたいのですが…。ロイヤル

ティなしで」

この提案はあっさり社長承認となり、私は計画書を作成し彼らに伝える準備をしてジャカルタに行きました。この提案を聞いた彼らは信じられないといったようなキヨトンとしたような顔の後、喜びを噛み締めたような顔は今でも忘れられません。アッセンブリ工場がスタートして数年で1億円を突破し販売台数も150台を超える韓国に次ぐ大きな市場になりました。今思えば最初に会った時の経営者3人の眞面目で誠実そうな態度、マハディ氏の提案、それらを信じた私の直感は正しかった事が証明されました。しかし、残念な事に彼らも高齢となり後継者がいないことから、昨年彼らと協議の上、彼らの会社を当社が買い取り当社が製造販売を行っております。彼ら3人と私は、今でも交流が続いていることは言うまでもありません。

7) 海外市場調査と販売

予断ですがここで私の考え方と直感について説明いたします。

ボイラを販売する場合、ボイラの知識があれば販売することは可能ですが、ボイラから発生する蒸気をどのように使用するかを知っていればもっと売り易い事は当然です。私は入社当時からお客様を訪問した場合、常に工場の中まで見せて頂き、製造過程の説明を受けるようにしておりました。豆腐、製麺、クリーニング、メッキ、塗装、化学工場など全ての製造過程を見て参りました。特に現場で作業をしている方々の説明を良く聞かせて頂きました。彼らはその仕事のプロですから彼らの話は私の知識向上に大いに役立ちました。

また、私は新しい国を訪問する場合、出来る限り夜間の飛行機を利用し、上空から空港付近の夜景を见ます。街の大きさや明るさを見て、ボイラの市場規模を観察します。街が大きく明るければ人口も多く発展している証拠です。また、スーパーの食品売り場では加工食品の品数などでもボイラ市場を判断する基準にもなるのです。バンコクやジャカルタの街は大きく明るかったので将来は大きなボイラ市場であると確信していました。

(以下次号)

海外貿易開発協会（JODC） 専門家派遣補助事業について

愛媛県産業貿易振興協会

（財）海外貿易開発協会（JODC）が、国内企業の従業員等を海外現地法人に派遣して、海外従業員に技術指導を行う際の経費補助を行う、専門家派遣事業を紹介するセミナーを、愛媛信用金庫、ジェトロと共に、松山市、今治市において開催致しました。

この制度は、日本の協力企業の従業員等を当該企業を含む日系海外現地法人や取引先ローカル企業に派遣する場合の経費を補助するもので、過去30年間に全国で合計6,000社強、因みに2003年以降愛媛県内で10数社ほどが利用しています。ぜひ、ご利用ください。



松山市でのセミナー

1) 専門家派遣事業とは？

海外の子会社や取引先に対し、親会社の社員等を派遣するとき、派遣経費に補助金が出る制度です。企業内の品質・生産管理体制の整備・改善や新規プロジェクトの稼動に際し、親会社から応援を頼みたいなどの場合は、JODCの専門家派遣事業をご活用下さい。

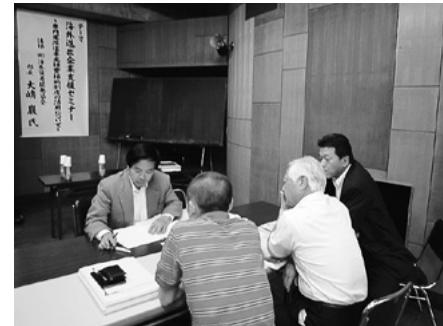
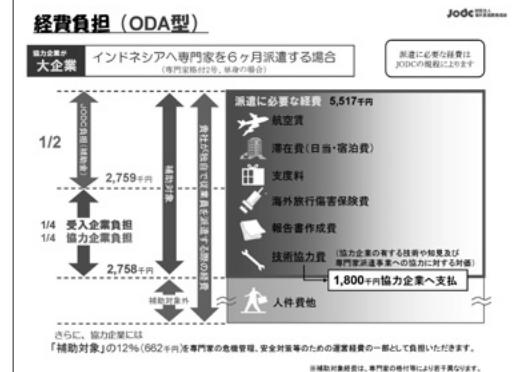
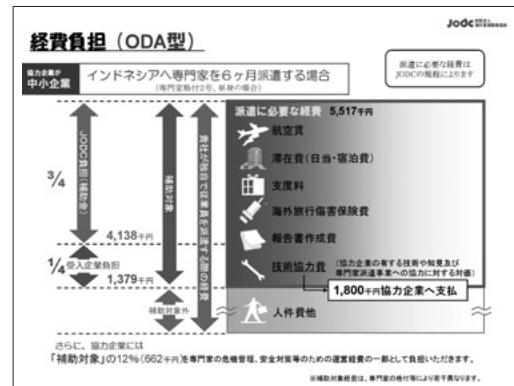
1. 専門家派遣事業の仕組み

技術指導、現地人育成のための技術者を派遣するもので、協力企業の技術者も外部の技術者も協力企業との雇用契約があれば派遣可能です。具体的には、(1)専門家派遣経費の補助、(2)派遣専門家の安全管理・他専門家との交流や情報交換の場の提供を行います。

2. 専門家派遣事業の概要

(1) 産業技術等向上支援専門家派遣事業(対ODA型)
ODA対象国における日系企業・同取引先現地企業の現地事業展開の円滑化支援を目的としており、大企業、中小企業（ここに言う中小企業とは、中小企業基本法の定義により製造業の場合資本金3億円以下もしくは従業員300名以下をさす）とも利用できます。派遣期間は1ヶ月以上2年以下となりますが、現状は1年未満の短期派遣のみとなっています。

(2) 経費補助の概略



今治市内の個別相談会

3. JODC制度利用のメリット

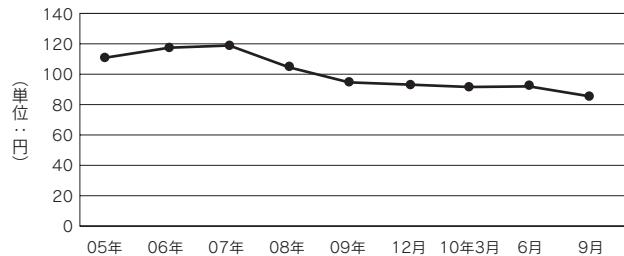
派遣企業と派遣国双方にメリットがあります。具体的には次の通りです。

- 1) 派遣元である協力企業のメリット
 - (1) 海外事業展開の促進
 - (2) 派遣コストの削減
 - (3) 徹底した危機管理体制（安心して技術指導者を派遣できる）
 - (4) 社会貢献 技術協力や省エネに貢献
- 2) 派遣国のメリット
 - (1) 当該国の生産性・品質・技術の向上と技術人材の育成
 - (2) 当該国の産業発展と裾野の拡大に寄与

主要通貨為替レート推移

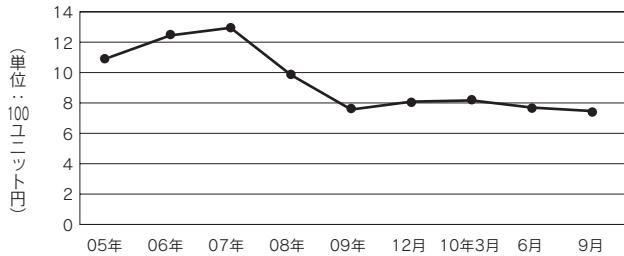
■円・ドル (TTS平均)

05年	111.21
06年	117.38
07年	118.84
08年	104.45
09年	94.57
12月	93.1
10年 3月	91.52
6月	91.92
9月	85.45



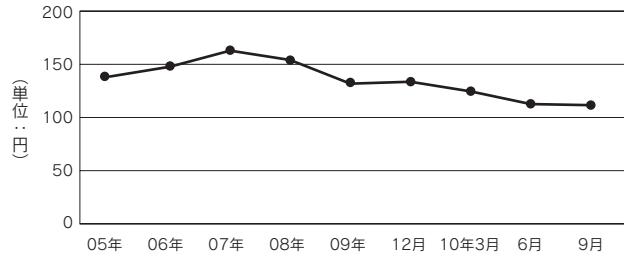
■円・100ウォン (TTS平均)

05年	11.02
06年	12.45
07年	12.95
08年	9.85
09年	7.57
12月	8.09
10年 3月	8.17
6月	7.7
9月	7.47



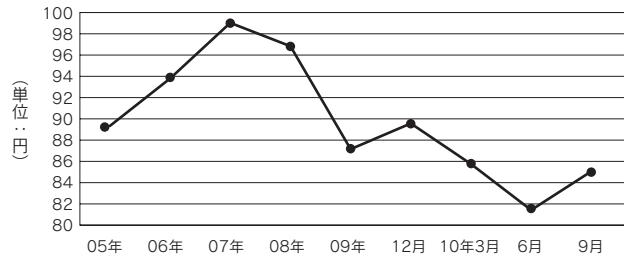
■円・ユーロ (TTS平均)

05年	138.42
06年	147.64
07年	162.74
08年	153.94
09年	131.7
12月	133.5
10年 3月	124.45
6月	112.51
9月	111.49



■円・SFr (TTS平均)

05年	89.34
06年	93.8
07年	99.03
08年	96.83
09年	87.15
12月	89.57
10年 3月	85.75
6月	81.42
9月	85.06



◎中国・人民元は、基準相場制を採用。9月末現在6.7011米ドル 6月末比0.0898米ドル上昇

編 集 後 記

エヒメフォーカスは、神戸税関松山税関支署長の安東正樹氏。海外ビジネスには、三浦工業(株)前常務取締役の浅野勉氏にご寄稿をいただき、本号と次号に分けて掲載いたします。浅野氏は、三浦工業の国際戦略を担っただけでなく、愛媛県の国際化にも多大の貢献を頂きました。台湾工場を立ち上げながらの中国語の勉強、その意志の強さと強靭な体力には頭が下がります。会員紹介では、フジワラ化学、エクセル電子、いずれも早い時期から海外進出を果たした企業様を紹介させていただきました。

発 行

EIBA (社)愛媛県産業貿易振興協会

内容についてご意見、ご質問があれば、下記までお問い合わせ下さい。

〒791-8057 松山市大可賀2-1-28 アイテムえひめ3階
TEL 089-953-3313 FAX 089-953-3883

ホームページ : <http://iyocom.jp/eibassn/>

メールアドレス : eibassn@smile.ocn.ne.jp

印刷 : セキ株式会社

〒790-8686 松山市湊町7丁目7-1

TEL 089-945-0111 FAX 089-932-0860