



3月30日(水)に行われたトーク&トークの様子

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) ◆◆5月号トピック◆◆

1. 理事会からのご挨拶
2. 5月6日昼食会ご案内 (於:上海楼) テーマは「バンクーバーで企業するためのヒント—インターネット編—」
3. 3月トーク&トークご報告 「バンクーバー、ローカル・マーケティング術」に60名余りが参加、講師の豊富なビジネス経験談に聞き入る
4. お知らせ
5. 会員資格更新のお願い



## 1. 理事会からのご挨拶

吉武会長の前号の挨拶は一月は行く、二月は逃げる、三月も去る…。ということでした。さて、これが発行される五月は新緑もまぶしく、バンクーバーが最も美しくなる時期ですから「時よ、止まれ」と思っている方も多いのではないのでしょうか？

そんな中、バンクーバーのビジネスシーンはおむね好調が持続されているようです。特に、国内外からの人口の流入が増大してきたことからこれが及ぼす地元経済への波及効果は徐々に現れてくるでしょう。また、中国本土からの旅行者の増大も期待できそうです。さらに 2010 年のオリンピックまであと 5 年をきったことで建設を中心とする業界天気図は晴天が続きます。

バンクーバー日系ビジネスも地元経済の勢いに乗り遅れないよう、また、世界でも突出した技術力、販売力、管理能力を誇る日本の経済、産業界にアクセスラインを持つ我々日系人の特典をうまく利用しながら明日へと繋げていくべき良い時期ではないのでしょうか？

一方、海外でのビジネスというのは日本のそれとはまったく違う難しさを持っています。バブルの崩壊で日本の大手企業は海外、特に北米の事業からの撤退により北米ビジネスがわかる人材が極めて不足している事態になっています。たとえば、韓国勢の北米における強力な成長力に対し、日本勢シェアが落ちているのは日系企業の 90 年代の北米撤退による北米ビジネスのノウハウの欠如が大きく影響しています。

バンクーバーという北米とアジアの接点にてそ

の最前線で日夜格闘している我々のノウハウはあるいは日本の北米戦略という大きなキーの一翼を担うことが出来るかもしれないのです。大いなるチャンスがあると期待しながらがんばっていきましょう。

企友会では勉強部会と親睦部会の二大ラインを中心に活動を展開していますが、親睦部会がネットワーキングとすれば、勉強部会はまさしく、身近な仕事の問題の解決をアシストすることを目標としています。勉強部会では今年初の試みとしてインセンティブセミナーと称する複数回にわたる会員限定、人数限定の講座を開催する予定です。昨年までのコンピューター講座を一步進めたものですが、今年は「経済の講座」を始め、いくつかの企画が催される予定です。

日々の努力が成功に結びつきます。きらきらと光るバンクーバーの春、仕事や勉強、そしてレクリエーションを精一杯楽しみませんか？

副会長 岡本 裕明

## 2. 5月昼食会 (於:上海楼)のご案内

5月6日(金) 昼食会

テーマは、「バンクーバーで企業するためのヒントーインターネット編ー」

マクロ経済理論だけでは語れない、バンクーバー日系社会での特殊事情に詳しい、ある企業の30代現役社長さんに、本音で企業秘密も含めノウハウを暴露していただきます。

美味しい中華料理を囲みながら、ざっくばらんに語りませんか。ネットワーク作りにも絶好の機

会です。皆様お誘いあわせの上、お気軽にお出かけください！！

日時：5月6日（金曜日）

12:00 から 13:30 頃まで。

場所：上海楼

Shanghai Chinese Bistro

1124 Alberni Street, Vancouver

TEL 604-683-8222

会費：会員 16 ドル、非会員 22 ドル（当日払）

申込み：猪田の E-mail：inoda@go-qic.com

に 4月 30 日まで御返事ください。

お電話でのお問い合わせは 604-685-7119（猪田まで）

### ★★★ \$5 クーポンをプレゼント！ ★★★

本年度の新しい試みとしまして、企友会会員の皆様にも、お知り合いの非会員さんと一緒に、ご参加いただけましたら、2005 年度企友会の親睦部会イベントでご使用いただけるクーポンをプレゼントさせていただきます。非会員さんをお一人お連れいただけると、\$5 のクーポンを 1 枚プレゼント！！お二人お連れいただけましたら、\$5 のクーポンを 2 枚プレゼント！！お知り合いの方同伴でご参加いただけましたら幸いです。

本年度、親睦部会イベントを含めた企友会の行事予定(5月以降)は以下の通りです。

#### 2005 年度企友会行事予定

月	勉強部会	親睦部会
5	インテンシブセミナー	6日(金)昼食会
6	招聘セミナー	

7	トーク&トーク	BBQ 大会
8		6日(土)ゴルフ大会
9	インテンシブセミナー	呑話会
10	講演会	夕食会
11	トーク&トーク	
12		クリスマスパーティ

注) 各行事に付きましては、事情により変更、または中止する場合がありますので、ご了承願います。

### 3. 3月トーク&トークご報告

2005 年度の第 1 回トーク&トークは 3 月 30 日、平居茂氏（ふじ屋 社長）と西村健二氏（リッチモンド日産 社長）をスピーカーとしてお迎えし、会員 44 名、非会員 18 名、合計 62 名の参加者を得て無事に終えることが出来ました。参加者には恒例のコーヒーとサンドイッチにかわり、西本貿易様のご好意でいただいた、緑茶のボトルとどら焼きが配られました。

「ふじ屋」はバンクーバーに住む日系人、アジア人、ひいては日本食に興味を持つあらゆる人々に知られる和食の食材店。ダウンタウンでは春から夏にかけてアチコチの日差しの中で、白人がお箸を片手にふじ屋のお弁当を楽しんでいる姿が見受けられます。興味深いことは「ふじ屋」がバンクーバーの西洋人の食生活に大いに影響をもたらしている点です。日本食を西洋化するのではなく、西洋人を日本食のほうへひきつけている姿、とても頼もしいかぎりです。

平居氏が「ふじ屋」を始めて 28 年間、ヤオハンの進出、円高、テレビでの広告の失敗、と数えれば様々な御苦労の積み重ね、「苦労ばかりだったね」と楽しそうに語られる平居氏。成功のコツ

はずばり、「余裕あるビジネス」だそうです。その余裕を手に入れるためには、贅沢は敵。「家賃を安く上げる」、「ものを捨てない」、商品はお金です」お金を無駄にせず、借金を最低限に抑え、商品の価格を下げること。

さて、今回のテーマは、「バンクーバー、ローカルマーケティング術」ですが、ふじ屋さんの戦略はバンクーバーに限ることなく、万国何処でも役に立つビジネスの基本といえるかもしれません。ただし、日本とカナダの文化の違いとも言える注意事項は、「良いサービスを受けたければ最後まで支払いを伸ばす。支払いを済ませてしまえば、もうサービスは受けられない。」、「モーゲッジは三分の一の頭金をいれて残りを借りるようにする。なぜなら、日本と違い、5%の金利が22%に跳ね上がることがあった。」など、御経験に基づいた有意義なアドバイスもいただきました。「死ぬまで現役でいたい」と意欲満々の平居氏です。

一方、リッチモンド日産社長、西村健二氏の戦略は、げして、冒険はしない。常に会社の現状を把握し、分析を行い、次の手を打つ」、「弱点を補強するよりも、優れている点をもっと伸ばすよう心がけている」。カナダ人と一口で言っても、様々なバックグラウンドのお客様。19カ国語という違う言葉を母国語とする社員をかかえ、チームワークの大事さを解くのに苦勞をなされたけれど、その甲斐があって今では社員一同、お客様に対して心からのおもてなしを心がけていらっしゃる。各モデルの価格は決まっており、価格で他社と競争をしても知れている。車の機能はコントロールできるものではない。そこで、企業競争に勝つためには、それぞれの営業マンが細かい商品知識を身に付け、お客様のニーズにお答えで

きるように日々の勉強に励み、さらに、日ごろの経験に基づいて、ここぞというところで、お客様の背中をポンと押してあげ、契約に持ち込む。日本では最初から最後まで、一人のお客様に対して営業マンが責任を持つが、カナダでは契約が交わされると、営業マンの手から、契約担当者にまわされ、メンテナンス、苦情などはまた他の担当者に回されるので、5年先、10年先、次の買い替えの時といった将来の売上、契約にはつながりにくい。

さて、今回のテーマ「バンクーバー、ローカルマーケティング術」リッチモンド日産の勝利を支えるマーケティング術は、実は日本のカスタマーサービスの心をカナダに持ち込んだところにあると言えるのではないのでしょうか。

## 4. お知らせ

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) では、会員の皆様、ボランティアの方々から積極的なご意見をお待ちしております。ぜひ、活発な活動の促進にご協力ください。

### ■理事/ボランティアの募集

現在、理事11名をはじめ、複数のボランティアの方が参加しております。企友会の運営に興味のある方、理事あるいはボランティアとして、一緒に活動してみませんか。

### ■トーク&トーク 希望テーマの募集

年間イベントの一つとして、トーク & トーク (T&T) というざっくばらんな座談会を開催しています。今後も、会員の皆様に関心をもたれている

トピックを題材に企画していきたいと考えておりますので、お気軽に希望テーマをお知らせください。

#### ■食事会などイベントに関するご意見募集

企友会では、トーク&トーク同様、食事会、BBQ、クリスマスパーティを企画しております。行ってみたいお店など会員の皆様のリクエストをお聞かせください。

#### ■会員の皆様からの宣伝募集

現在、月1回、会員の皆様に会報ができた旨メールでお知らせしており、そのメールの下部に載せる企業広告を募集しております。広告の目安は1行30文字以内、全部で10行以内、広告掲載料は、企業会員の方は、年間1回無料、2回目から会員は\$10、非会員は1回につき\$30となっております。詳細は事務局までお問い合わせ下さい。

### 5. 会員資格更新のお願い

2005年度企友会会員資格の更新をお願いいたします。会員資格の更新は、次のページにあります『入会/更新お申し込みフォーム』を印刷の上、ご記入いただき、チェックとともに下記アドレスまで送付下さい (VISA カード番号をご記入いただく場合は FAX 可 : 604-241-7176)。

Kiyukai

P.O. Box 48494 Bentall Station,

Vancouver, B.C. V7X 1A2

宜しくお願いいたします。

### 6. 企友会ホームページ 企業紹介へのご協力をお願い

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) ホームページ ([www.kiyukai.ca](http://www.kiyukai.ca)) では、法人会員各社のご紹介をしております。これを、今後さらに充実させたく、会員の皆様に貴社紹介内容並びに写真を送っていただけるようお願いしております。

ホームページへの掲載内容やお申込み先等は、本会報の最終ページをご覧くださいませよう願いたします。

#### 編集・発行

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会)

P.O. Box. 48494, Bentall Station,

Vancouver, B.C. V7X 1A2

お問い合わせ : [info@kiyukai.ca](mailto:info@kiyukai.ca)

Tel / FAX: (604)241-7176

ウェブサイト : <http://www.kiyukai.ca/>



## 企友会ホームページ 企業紹介へのご協力をお願い

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) ホームページ (www.kiyukai.ca) では、法人会員各社のご紹介をしております。これを今後さらに充実させたく、下記お願いのメールさせていただきました。

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) ホームページは、ヤフーにも登録され、専門家による SEO 対策も施されており、企業紹介ページは Google での検索結果にも上位表示されております。

(例：『カナダ 環境』、『カナダ 貿易』、『カナダ 新聞』、『カナダ 土産』、『カナダ 日本語教師』 注：企業紹介掲載ページが必ず上位表示されるとは限りません。)

日本国内、カナダ国内、世界からカナダでのビジネスチャンスを探している人々に、企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) のホームページを通じて御社をご紹介できる機会をいただけましたら幸いです。

なお、企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) のホームページに企業紹介をさせていただけるのは、会員 (法人会員) だけのメリットです。

是非この機会に、御社の企業紹介をさせていただきませんか。

以下、1-7の項目について記述いただき、Eメール (ワードファイルの添付可) にて web@kiyukai.org まで送信いただけましたら、こちらで編集後、御社企業紹介をホームページに掲載させていただきます。

1. 業務内容
2. 起業のきっかけ
3. 起業から現在までの変遷
4. 失敗談
5. カナダの魅力
6. 企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) への期待
7. 会社概要 以下も送信下さい。(Eメールでの送信は web@kiyukai.org まで送信下さい。)

※ 写真3枚 (代表者、オフィス等)、会社のロゴ

(デジカメ写真の場合はEメールに添付、その他の写真は下記 P.O.Box まで送付下さい。)

なお、文字数、内容の程度については、すでに掲載されている企業紹介のページをご参照下さい。

不明な点、ご質問などございましたら、web@kiyukai.org までご連絡ください。

御多忙とは思いますが、よろしく御協力いただけますようお願いいたします。

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会)  
マーケティング部  
web@kiyukai.org