



2006年3月9日 開催 トーク&トーク： ビジネスのススメ

企友会 (バンクーバー日系ビジネス協会) ◆◆4月号トピック◆◆

1. 理事会からのご挨拶
2. トーク&トーク『どこが違うの？ビジネス in カナダ、中国そして日本 & 益々面白い隙間産業事業』のご報告
3. 企友会・木曜会ジョイント スペシャル呑話会のご報告
4. 今後の行事案内
 - 4月12日(水) 特別ゲストをお迎えしての O' Doul's での晚餐会
 - 4月25日(火) PCセミナー ブログを作ろう!!
5. 企友会ホームページ企業紹介へのご協力をお願い
6. 2006年度 企友会会員資格更新のお願い

1. 理事会からのご挨拶

最近、日本の携帯電話市場に関する興味深い記事を見かけました。

御承知の通り、日本の携帯電話業界では普及率もほぼ頭打ちになる中で、買換え需要の喚起による激しいマーケットシェア競争が行われています。その需要喚起は、さまざまな機能を充実させることで行われているわけですが、実際は携帯電話会社が製造会社にその仕様を特注することで成り立っています。その甲斐あつてか、今では携帯電話の買い替えサイクルが、若い世代では1年ちょっととも言われています。一方、携帯電話製造会社は、その納入先の携帯電話会社の言いなりというのが現状だそうで、その結果として製造会社には携帯電話会社以外からの“市場の声”は入りづらく、市場開拓力が欠如することとなり、それが日本の携帯電話機製造会社が海外で不振を極める元凶であるとも言われています。

考えてみれば私の韓国某社製携帯電話は確か、前回機種変更してから3年を超えたと思いますが、特に機能的に不自由していないし、今街中で販売している機種とどれだけの機能差があるかということこれというものが無いような気がします。以前、地元の携帯電話販売会社で、冷やかす半分『何で日本製の携帯電話はないのですか』と聞いたところ、『売れない』ときっぱり。その時は理由がわからなかったのですが、最近上述の記事を読んでその理由が分かったような気がします。この記事でもう一つ面白かったのは、あるニューヨークの携帯電話販売代理店の『日本の携帯電話製造会社は社の方針で営業力に積極的になってみたと思ったら引いてみたりで長期的安定性がないので販売しにくい』というコメントです。

このストーリーはまさしく現在の日本の企業病の本筋を物語っています。初めの例は、日本企業が法人同士の付き合いを中心に展開し利益優先主義であるが故に個人客の声を反映しづらくになっていること。二つ目の例は、リストラに次ぐリストラや銀行主導のなりふり構わぬ経営により、個々の会社のあるべき“人格”が失われてしまっていることです。以前にもこのコラムで書きましたが、90年代の日本企業の海外撤退は60年代から作り上げた日本の加工貿易の魂をどこかに置き去りにしてきているのです。

私は日本の内弁慶の殻を破る新しいブラッドが必要だと思っています。企友会の皆さんは外から見る日本をどう感じていらっしゃるでしょうか？私は、皆さんが海外という熾烈な競争社会の中でハンディキャップを背負いながらも“人格”を持った経営をされていることと思います。また経営者でない方々も“個”を大事にしながらか、上司から言われたことをオウム返しするような作業をするのではなく、自分自身を納得させながら仕事を進められているのではないかと思います。野球の世界大会であるWBCの際、イチロー選手がなぜあそこまでチームを引っ張ることができたのか？これはまさしく彼がアメリカから見た日本を見て、今の日本のチームではだめだということに気がついたからだと思っています。企友会の皆さんも、イチロー選手のようなご活躍をされることを切望いたします。

副会長 岡本裕明

2. トーク&トーク『どこが違うの？ビジネス in カナダ、中国そして日本 & 益々面白い隙間産業事業』のご報告

今年の企友会トーク&トークは、『ビジネスのススメ』と題し、四回シリーズが開催されます。第一回は、パネラーにエン インターナショナルトレーディングの鈴見友紀子さん、タカギインターナショナルトレーディングの高木逸さんを迎え、3月9日に International House にて 36名の方々にご出席いただき開催されました。

どこが違うの？ビジネス in カナダ、中国そして日本

エンターナショナルトレーディング 鈴見友紀子さん

鈴見さんからは、三国（カナダ、中国、日本）のビジネスの違いについて伺いました。カナダで仕事をして、先ず感じたのはカルチャーショックというより、カルチャーギャップだったそうです。例えば、時間の感覚。日本では3日で済む仕事が、カナダでは1ヶ月半から二ヶ月もかかることがある。あと少しで終わりそうな仕事も、定時でやめて帰宅する、などなど。これまで色々なギャップに苦しんできたけれども、今は『何処に行っても人が重要、人を人として扱うことが大切で、これを自分のバイブルとしている』とのお話でした。会社名であるエンインターナショナルの“エン”も“縁”からきているそうです。考え方や価値観が違っても、“人”として扱って欲しいと思うことは万国共通で、それを認識して実行できるか否かがビジネスの成功にもつながるようです。

益々面白い隙間産業

タカギインターナショナルトレーディング高木逸さん

高木さんが活躍されるのは、隙間産業である“おまけ”市場。マウスウオッシュの計量カップ、携帯用折畳み式カップ、30秒フラッシュするカップ、カタビラ付きポーチなど、実物を見せて頂きながらお話を伺いました。おまけのポイントは、パット見て“欲しい”と思わせることで、これによって商品の差別化を図るのが目的だそうです。そのためには、常に消費者のライフスタイルや流行を知り、なおかつ製造コストを下げるのが決め手とのこと。おまけは、中国で生産される場合もあります。高木さんによると、中国でのビジネスは人間関係が重要とのこと。人間関係ができて、初めてビジネスの話が始まる。また相手の面子をつぶさないよう配慮することが大切だそうです。おまけ作りにはアイデアと工夫、そして中国ビジネスには人間関係が成功要素になるようです。

これからビジネスを始めようと思っている人に一言

“相手は人である。自分も人である。それはビジネスの場所がカナダであっても中国であっても日本であっても変わらない”
鈴見さんより

“人も大切だが自身の心と身体の健康も大切。元気がないと良いビジネスができない。皆さん身体を大切にしてください”
高木さんより

二つのテーマが折り合いながらトークが交わされ、充実した2時間でした。質疑応答では、特に中国ビジネスの現状と今後の可能性について盛り上がりました。企友

会トーク&トークでは、今後も、ビジネスでご活躍中の方をパネラーに迎え、出席者の方と自由に意見交換の出来る場所を設けていきます。乞う御期待下さい！！

3. 企友会・木曜会ジョイント スペシャル呑話会のご報告



3月16日(木)に Library Square Public House にて行われました木曜会とのジョイント呑話会、皆様のご協力により盛況にて終了いたしました。出席者は48名でした。ご参加いただきました皆様、有難うございました。

4. 今後の行事案内

【特別ゲストをお迎えしての O' Doul's での晩餐会】

4月の企友会夕食会は、特別ゲストとしてご参加下さる在バンクーバー日本国総領事の多賀敏行氏とバンクーバー貿易懇話会会長の水野好紀氏を囲んでのO' Doul'sでの晩餐会。

今回は一つのテーブルを囲んでの夕食会ですので、新春懇談会ではあまりお話できるチャンスがなかったとおっしゃる方々も是非ご参加下さい。

なお、テーブルの関係上、12名で締め切りをさせていただきます。お早めのお申し込みを宜しくお願いいたします。

日時： 2006年 4月12日(水) 18:30スタート

場所： O' Doul's Restaurant & Bar - Listel Vancouver
1300 Robson Street, Vancouver BC V6E 1C5
TEL : 604-661-1400

参加費： 会員 \$55
飲み物は各自でお支払い下さい。

質問等ございましたら、企友会親睦部会の高田までメール (sonoko@sonoko.ca) にてご連絡をお願いいたします。

【PCセミナー 第一回 ブログを作ろう!!】

講師： はちみつウェブ 馬場 康至さん (<http://www.83web.cc>)

個人の日記や手軽なニュース配信ツールとしてもすっかりお馴染みのブログ (Blog)。企友会ではついにブログ作成教室を開催いたします。コンピューターを使って各自で作成いただくだけではなく、ビジネスでの活用方法、また企友会ではどのようにブログを利用しているかをご紹介します。

先着 12名様限定です。お申し込みはお早めに！！

日時： 2006年4月25日 (火)
18:30~20:30 (18:00開場)

：場所 International House Vancouver (IH Vancouver)
200-1215 West Broadway
Vancouver V6H 1G7のビル (2) となります階
駐車場はビルの P2 (地下二階) を無料をご利用いただけます。
ビルの裏側からお入り下さい。

参加費： 企友会会員 \$5
非会員 \$15

受付： 企友会 松原までお電話またはEメールにてお申し込み下さい。
：電話604-630-0372
E-mail : m.matsubara@bayshoregarden.com

5. 企友会ホームページ企業紹介へのご協力のお願い

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.org) 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 7 ページをご覧くださいませようお願いいたします。

6. 2006 年度 企友会会員資格更新のお願い

2006 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、本会報最後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

宜しくをお願いいたします。

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

: わせ合い問お info@kiyukai.org

Tel / FAX: (604) 241-7176

: ウェブサイト www.kiyukai.org

企友会ホームページ 企業紹介へのご協力のお願い

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.org) では、法人会員各社のご紹介をしております。

企友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、Google にて以下の言葉を検索して頂くと、検索結果の上位に表示されております。(結果の3ページ目以内)

(例: 『カナダ ビジネス』、 『カナダ ビジネス コーディネート』、 『カナダ 貿易』、 『カナダ 新聞』、 『カナダ お土産』、 『カナダ 日本語教師』、 『カナダ 環境』、 『カナダ お菓子』、 『カナダ 商工会』、 『日系 ビジネス』等。(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。)

ウェブサイトリニューアル後、2005年12月末時点で、企友会ウェブサイトを訪れる人々の数は、一日当たり83人(毎月2,400人以上)まで増加してまいりました。

今後更なるアクセス数の増加と企友会ウェブサイトの充実をはかるため、そして会員企業の宣伝活動の一環としてメリットを享受して頂くため、多くの法人会員の方々に『会員企業紹介ページ』のご利用をお願いいたします。(※掲載は、法人会員の方のみとさせていただきます。)

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、御社企業紹介をウェブサイトに掲載させていただきます。

1. 業務内容
 2. 創業のきっかけ
 3. 創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. その他
 8. 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)
部マーケティング
web@kiyukai.org

企友会（バンクーバー日系ビジネス協会）

年会費は、個人会員\$70/年(家族 1 名増える毎に\$30/年)、法人会員代表者\$90/年(社員 1 名増える毎に\$30/年)となっております。

入会/更新お申し込みフォーム

記入が方での全

カテゴリー	個人	法人		
名前お	Mr.	Ms.	Mrs.	First _____ Last _____
名前お(漢字)	姓 _____ 名 _____			
職業	会社経営	会社勤務	自営	他その
職種 (一番近いものを選択)	食品関連	医療関連	製造業	農林・水産関連 法律・会計関連
	建築関連	卸売業	小売業	飲食店 貿易 金融・保険関連
	教育・留学・学校関連	旅行・宿泊関連	不動産	運輸関連
	通信・メディア関連	インターネット関連	サービス業	その他

個人会員の方が記入、法人は任意記入

自宅住所ご	Street _____	Province _____
	City _____	
	Postal Code _____	
自宅電話番号ご	電話 _____	Fax _____
ホームページURL	URL _____	
名前のお付帯個人会員 (ex. Mr. Taro Yamada, 山田太郎)		

法人会員の方が記入、個人は任意記入

会社名	_____	
会社住所	Street _____	Province _____
	City _____	
	Postal Code _____	
会社電話番号	電話 _____	Fax _____
ホームページURL	URL _____	
名前のお付帯法人会員 (ex. Mr. Taro Yamada, 山田太郎)		

記入が方での全

連絡先E-mailアドレス	_____	
会員支払方法	現金	小切手
VISA番号カード	VISAカード	_____
会報受取方法	番号 _____	期限 年 _____ / 月 _____
備考	電子メール	郵送

上記内容にて会員資格の申し込みをいたします。

記入後、当申し込み用紙を下記まで郵送もしくはFAXして下さい。
(郵送でお申し込みの方で小切手にてお支払いの場合は同封願います)

×
_____ 署名 _____ 日付 _____

KIYUKAI
P.O.Box.48494 Bentall Station,
Vancouver, BC V7X 1A2
Fax: (604) 241-7176