

香港視察会報告書

2013.12. 03. ～ 12. 06.



<目 次>

I	参加者名簿	1 ページ
II	期間	2 ページ
III	渡航費用	2 ページ
IV	視察内容	2 ページ
V	行程	3 ページ
VI	成果報告	4 ページ ~ 19 ページ

2014年1月31日

香港視察会報告書

以下のとおり香港視察会の報告を致します。

I 参加者名簿 <参加者 8名+事務局2名 計10名 (以下 敬称略) >

No.	所属団体&役職	法人名	役職	名前
1	JNB 会長	(学)新潟総合学園NSGグループ	総長	池田 弘
2	JNB 副会長	(株)シェイプアップハウス	代表取締役 社長	下村 朱美
3	JNB 理事 埼玉NBC会長	(株)スイングアリーナジャパン	代表取締役 会長	平沼 大二郎
4	東京NBC 副会長	(株)光彩工芸	代表取締役 社長	深沢 栄治
5	新潟NBC	つばさ税理士法人	代表税理士	山田 眞一
6	東京NBC	(学)国際総合学園 事業創造大学 院大学 NSGグループ	准教授 東京キャンパス 事務室長	佐藤 光歳
7	東京NBC	(学)国際総合学園 NSGグループ	マネージャー 公認会計士	関口 孝博
8	東京NBC	(学)新潟総合学園 NSGグループ	総長秘書 (東京本部)	俣 舒怡
9	JNB事務局	公益社団法人日本ニュービジネス 協議会連合会	専務理事	小泉 覚
10	東京NBC事務 局	一般社団法人東京ニュービジネス 協議会	業務部主任	富田 祥子

II 期間

2013年12月3日(火) ～ 6日(金) 3泊4日

III 渡航費用

一人 169,000円 (基本日程参加者)

IV 視察内容 (主なイベント)

- 1日目
- ・ 香港飲食店視察会 (A1ベーカリー沙田店舗)
 - ・ (株)A1ベーカリー楊井社長を囲んでの懇談&夕食会
- 2日目
- ・ 香港フォーラムイベント参加
(アワード表彰式、セミナー①・②)
 - ・ JNB香港セミナー
(香港貿易発展局を利用したビジネスマッチングについて)
(堀 明則氏 Hopewill Group (Holdings) Ltd. 代表取締役社長
講演会 テーマ ; 「香港 経済事情のトレンドと留意点」)
 - ・ 香港フォーラム「送別晚餐会」
- 3日目
- ・ 世界中小企業エキスポ会場内視察会
 - ・ ラウンドテーブルミーティングへの参加
(池田 JNB 会長・下村 JNB 副会長・平沼埼玉NBC 会長の3名)
 - ・ Franchising Networking Luncheon (フランチャイズ昼食会)
(同 上)
 - ・ Business Opportunities in Mature Markets (成熟市場新啓示)
(池田 JNB 会長の出講)
 - ・ 香港在住大学生との交流茶話会
 - ・ 香港和僑会第100回記念定例会へ参加、交流会
(荻野香港和僑会会長講演)
- 4日目
- ・ 午前中自由行動

以上

V JNB/東京 NBC 共催 国際視察会香港ツアー2013

日次	月日(曜)	地名	現地時間	交通機関	行程	食事
1	12月3日 (火)	東京(羽田空港)発 香港着	08:35 10:45 15:05 17:30 20:00 21:00	CX543 専用車 専用車	空港ご集合 空路、直行便にて香港へ 所要時間:5時間20分(時差-1時間) 着後、沙田地域へ直行 ・A1 ベーカーリー視察 ・楊井社長との懇談、夕食会 ホテル日航香港、Gハイアットホテル経由 ノボテルホテルへ(チェックイン) <香港泊>	昼: 機内 夕: ○
2	12月4日 (水)	香港	09:30 13:00 14:45 15:00 17:10 18:30 22:00	徒歩 鴻星 専用車	香港フォーラムイベント出席 昼食会 JNB香港セミナー①、② 香港フォーラム「送別晚餐会」 ノボテルホテルへ <香港泊>	朝: ○ 昼: ○ 夕: ○
3	12月5日 (木)	香港	9:30 11:00 12:00 14:00 16:00 19:00 23:00	徒歩	世界中小企業エキスポ視察会 ラウンドテーブルミーティング(3名) フランチャイズ昼食会(3名) Business Opportunities in Mature Markets (池田JNB会長の講演) 香港在住大学生との交流茶話会 香港和僑会第100回記念定例会参加交流会 ノボテルホテルへ <香港泊>	朝: ○ 昼: ○ 夕: ○
4	12月6日 (金)	香港発 東京(羽田空港)着	13:10 16:20 21:05	専用車 CX542	午前中自由行動 チェックアウト後、空港へ 空路、直行便にて東京(羽田)へ 所要時間:3時間45分(時差+1時間)	朝: ○ 昼: 機内

ご利用航空会社: CX: キャセイパシフィック航空

ご利用ホテル: ノボテル ホテル

☆時間の目安

早朝	朝	午前	午後	夕刻	夜	深夜
04:00	06:00	08:00	12:00	16:00	18:00	23:00

VI 成果報告

公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会（以下、JNB）は、

A1 ベーカーリー店舗視察会（沙田ニュータウンプラザ内、及び⁷内視察）

香港フォーラムセミナー、

JNB 香港セミナー、

香港貿易発展局（以下、HKTDC）主催の各種イベント、

香港在住大学生との意見交換会、

香港和僑会との講演会・交流会

を通じて、下記のことを報告する。

（尚、昨年度の報告書に記した、香港の優位点（コモンロー・法人税率・香港和僑会& 香港貿易発展局の存在・商圈拡大）については除く。）

今回は、現地視察（沙田ニュータウンプラザ、とフリータイム時のワンチャイ周辺）が小売業態であった為、特にその点について、下記の2点を指摘しておく。

1. 小売業・飲食業の進出（購買力が高い）

学術的な数式ではなく、単に、購買力を「人口×生活水準（収入）」で表すならば、生活水準が向上していることは、中国本土から30分の距離でしかない「沙田」のニュータウンプラザの来店者数が物語っており、正にこの地区が、中国本土へのショーウィンドウであることを考えれば、中小企業で差別化・特徴化された小売業やサービス業には、出店チャンスである。

*この場合の人口は、単に香港の人口のみならず中国本土からの来訪者も含む。

本土からは年間約3,000万人近くが香港を訪れる。

また、香港フォーラムのセミナー; Flying High in Hong Kong（外国人がどのように香港で起業をして、成功を遂げたかという成功体験談）の中で語られた、多数を占める中間所得者層に向けたビジネスの成功事例の話からも窺える。

2. 今後のビジネスチャンス

①香港も少子化の為、高い人口密度から考えれば、高齢者が増加していると推測でき、事実、2011年統計では日本の長寿大国を超えている。しかしながら、日本の様な「介護サービス」（訪問介護・デイケアサービス等）は非常に少なく、課題は残るが、事業展開やノウハウの提供など、介護ビジネスの海外展開は可能であろう。実際に、街中での人の多さは実感できた。

②購買力向上は、廃棄・ゴミ問題に通じることになり、リサイクルや回収等のビジネスに結びつくと思われる。実際、もう1~2年で現在の埋立地が満杯となるという話を聞いた。

燃えるゴミ・燃えないゴミなどに分別して、プラスチック等をリサイクルする日本の分別システムの導入等の、文化・意識づけという最大の障害はあるが、事業市場があると思われる。

以下、各イベントの参加報告書の中で、概要の各優位性について補完説明を行う。

- 12月3日（火） 17:30～20:00 店舗視察&夕食懇談会
- ・ 17:30～18:30 A1ベーカリー店舗視察
+ 「新城市広場」（ニュータウンプラザ）視察
 - ・ 18:30～20:00 夕食懇談会（リーガーデンレストラン）

<A1ベーカリー 沙田新城市店 住所:沙田新城市廣場一期102號舖>



A-1 Bakery Co (HK) Ltd の香港市場での成長は目覚ましく、過去27年間で、ベーカリー40店舗、レストラン21店舗を展開している。同社は、香港を拠点とし、中国本土、更にはアジア全域の飲食産業への拡張を見据えている。(写真 — 楊井社長)

～InvestHK投資推進局より抜粋～

- ①沙田（サーティン）： 立地 — シンセン（中国本土）から30分の距離
 （中国本土からの観光客は約2,800万人近くで、全体の67%と増加傾向にある）
 香港・新界にある住宅・商業地区であり、香港の一大ベッドタウン、そして衛星都市としての様相を呈している。また、「新城市広場」（ニュータウンプラザ）という、駅に直結する巨大ショッピングモールがある。日系スーパーのシティスーパーも出店しており、かつては西友もあったが、現在では売却され、香港資本となり、名称も「一田（YATTA）」と変更されている。所得水準が中流以上とやや高い住民の割合が高いことが特徴。



A1ベーカリーの店舗；説明する楊井社長；店内の商品（パン・ケーキ）

②楊井社長の話し

25年前に、父親から国内マーケットでは将来性が不安にされると云う強い決断があり、海外進出を模索するが、最初から香港と決めてはいなかったとのこと。その理由は、香港だけの市場は小さく、シンガポールや他の東南アジアも検討していたが、この沙田地区

にショッピングモールが建設されると云うことで、香港への進出を決意したとの事。

最初は売れずに、ラーメン店やカレー店も試みたが、日本の味と品質を、本物を提供できるライバル店が無かったことも幸いし、3年目くらいから徐々に事業が安定し始める。

その後順調に事業拡大するが、一番のネックは「人—従業員の質」であったとのこと。パンの製造は教えればできるようになるが、マネジメントでは、原料納入時に賄賂やキックバックが横行したり、店舗の売上金が紛失したりなど苦勞が絶えなかったそう。その後、セキュリティ強化は当然のこととして、興味深いのは、女性マネージャーを店舗に活用してからは比較的管理が上手くいくようになったという点でした。

私たちが店舗を見学した時間帯は、17時半過ぎでしたが、夕食等の購入客が絶えることが無く、大変繁盛している印象を強く持った。実際、一日の平均来店者数は、3,000人で、購入者の平均単価が300円とのこと。その時に食べる分しか購入しない習慣がある為とはいえ、リピーターの多さが、A1ベーカリーの、本物志向の味や品質、安全性等を物語っていた。

少し面白い話を伺いました。唾液量の違いです。欧州人とアジア人では唾液の量が違い、だからでしょうか、アジアの方が唾液の量が少ないということです。日本のパンは粘り気がある、フランスパンはかたくてパサパサ感がありますし。



カフェ併設の店舗業態も
ショッピングモール内にあり



A1ベーカリーが間向かいに
出店するパスタ店舗 (A1経営)

③マーケットについて

この成功した店舗を視察したから、という先入観は除いても、中国本土の「シンセン」から僅か30分の距離の沙田を始め、「シンセン」が中国本土の巨大マーケットのほんの一翼であることを考えれば、九龍地区等も含めた「小売業・飲食業・サービス業」の中小企業の香港進出には間違いなくチャンスを感じる。それは、実際に、巨大ショッピングモールの「新城市広場」(ニュータウンプラザ)を自由見学したからである。勿論、進出時のパートナーや立地やその他諸々の諸条件を詰めなければならないが。

この巨大モールの広さの感覚は、東京池袋の、東武百貨店に、池袋西武百貨店+パルコ、更にはこの両百貨店間を結ぶ通路まで含めると云ったら大げさであろうか?それくらいの大きさを感じさせる店舗サイズと思ってもらえれば幸いである。

そのサイズにも関わらず見学時は平日であったが、どこも人で混雑しており、週末は更

に大混雑するとのこと。入店にしている店舗も日本と変わらないステータスブランドや、ユニクロやMUJI、更には上層階には日本の百貨店と同様に飲食店街があり、日本の飲食店も出店していた。昨年訪問したシティスーパー（高級のスーパー）も2階に出店しており、周辺住民の所得水準がやや高いことを伺わせる。消費意欲の旺盛さを充分に感じた地区である。



「新城市広場」（ニュータウンプラザ）正面



吹き抜けの演出



道路を挟んだ反対側のモール



ゆったりした通路

④周辺について



マンション群がそびえ立っており、人口の多さを物語る。ニュープラザの3階にある、スノーピーワールド！公認のテーマパーク、日本の昔の百貨店の屋上のイメージ。



■12月4日（水）香港フォーラム視察会 <会場；香港コンベンション&エキシビションセンター>
<香港フォーラム>

1. 9:30～

アワード表彰式

(会場；香港コンベンション&エキシビションセンター Meeting Room N101)

24か国33カ所にある香港協会支部の中で、今年度もっとも会員数を伸ばした支部などが表彰された。

2. 10:30～11:45 セミナー；Flying High in Hong Kong

外国人がどのように香港で起業をして、成功を遂げたかという成功体験談聞いた。

(会場；同上)



講演者 1. Lisa Cheng,
Founder & Lingerie Enthusiast, Sheer



2. David Ericsson, Founder, VOID Watches



3. Martin Kessler,
Founder, Phone Joy Solutions Ltd



4. Amanda Strang, Founder, petite Amanda



5. Andrew Davis,
Associate Director-General,
Invest Hong Kong



1. の Ms.Lisa は、「Sheer」という中間所得層女性向けのランジェリーショップを立ち上げ、成功している。彼女は、タイで生まれ育ち、ヨーロッパ、ニューヨークで資生堂や、ロレアルという大企業で10年間勤務した後、香港にやってきた。香港に来てすぐに、香港では、所得の高い女性が増えてきているのに、スーパーマーケットで売られているような下着か、あるいは、超高級なヨーロッパの下着をそのまま輸入してきたようなお店の、両極端の下着屋しかないということに気が付き、ランジェリーショップを起業した。

話を聞いていると、日本ではデパートや下着専門店で普通に行われているフィッティングサービスを行う店(=マーケットの対象は中間所得層の女性)が香港では皆無であり、そこに照準を合わせ成功している様子が伺えた。これは、「下着」という商材に限った話ではないと考えられる。小売業全体にその傾向が見られるのではないだろうか。(前述の「パン」や、香港和僑会荻野会長が手掛ける「City Super」もいわゆる中間所得層向けと言える。)

この点においては、日本の中小企業においても勝算が十分にあるように感じられた。

2. と3. の Mr.David や Mr.Martin は、共にヨーロッパ出身。David は、自分のデザイナーとしての才能を活かし北欧デザインの特徴ある時計を製造販売している。Martin は、スマートフォンに装着して使うゲームのコントローラーを製造販売している。2人が香港で起業をする利点として挙げているのは、「1. 香港政府の援助が得られること」、「2. 言語の問題が無いこと(英語が使える)」、「3. 質の高い工場を近くに持つことができる(自国より人件費が安い、新興国よりは人件費が高いがその分性能の良いものができると考えているよう)」、「4. 中国(本土)のマーケットが近い。」

ゲームのコントローラーを製造するビジネスなどは、日本で起業をしても良いようにも思うが、すでに挙げた4つの点において、日本の施策が劣るということかもしれない。

4の女性 Ms.Amanda は、香港で人気の女優出身で健康食材を販売しており、他の3人とちょっと毛色が違うようだったが、香港投資局の起業家支援を受けて起業した体験について話をし、5. の香港投資局 Mr.Andrew が香港で起業をするメリットについて語り、パネルディスカッションは閉会した。

Mr.Andrew が述べるには、香港は、現在世界中の起業家が集まる HUB となっている。世界で最も起業家を集めているのが香港(69名)で、続いてアメリカ(50)、イスラエル(43)という順になる。(4番手のインドから、一気に21名と半数以下に下がる。日本はロシアと並んで9名で11位。何を基準に起業家を数えているのかは不明。)

その理由は以下である。

- ①香港ではスタートアップ企業を支援するエコシステムが急速に整った。
 - ・インキュベータや、コ・ワーキングスペースの数が急増した。500%UP(2010年3→2013年18(席数で言うと1600席))
 - ・インベストメント香港からの投資数の増加。61%増加(2010年 31社→2013年 50社)
 - ・投資家ビザの申請数が2010年からの3年間で59%増。
- ②香港には世界でもっとも自由度の高い経済がある。—参入障壁が低い。
- ③世界の金融センターである。—巨額の投資金
- ④広大なアジアマーケットのとっかかりとなりうる香港経済
- ⑤香港には「Can do」スピリッツがある。
- ⑥商業科における革新的アイデアには理想の地である。

3. 11:45~12:30 セミナー; 香港、インサイダーストーリー (会場; 同上)
講演者 香港中国大学 歴史学部非常勤講師 Frank Ching
香港の今後について、経済的観点と政治的観点から話をされた。

4. 15:00~17:10 JNB 香港セミナー
2部構成 (会場; HKTDC SME Centre)
(15:00) ①講師; 香港貿易発展局 Ms. Lilian Woo
テーマ; 香港貿易発展局を利用したビジネスマッチングについて



香港貿易発展局より、貿易発展局が手掛けるビジネスマッチングプログラムについて説明をして頂いた。

- ①香港貿易発展局のビジネスマッチングプログラムは、団体でも利用が可能(異業種で団体を組んでも OK)
- ②具体的にマッチングを希望する企業の条件を挙げれば、その条件に合う企業を3社紹介してもらえると共に、実際に引き合わせをしてくれるサービスもある。

値段は個別でも「調達」の場合は、1件、US \$ 100(約1万円)とリーズナブルであると言える。因みに、5社以上の団体でもこの値段は変わらないので、団体で申込みをするとお得であると言える。「販売先」相手の場合は、1件 US \$ 300(約3万円)となる。但し、団体で申込みをする場合、繁忙期には、請けてもらえない可能性もある。こちらとしては、フォーラム等で香港を訪れる際に使用をしたいという気持ちがあるが、それは難しいようである。

<ビジネスマッチングにかかる費用>

	ビジネスマッチングの目的	マッチング料金	面談設定料金	諸注意
個別	調達	\$ 100	\$ 70/本	
	販売	\$ 300	\$ 70/本	
団体(5社以上)	調達	\$ 100	\$ 30/本	
	販売	\$ 480	\$ 30/本	オンライン掲載を含む

15:40 ②講師;堀 明則氏 Hopewill Group (Holdings) Ltd. 代表取締役

テーマ;「香港 経済事情のトレンドと留意点

<プロフィール>



【1996年より日系企業駐在として香港在住。2003年の退職と同時に香港にて創業。ホープウィルグループホールディングスをグループ中核とし、グループ各社で日本企業、個人に対し、香港・シンガポールより、同地域を活用した『日本からの世界へのクロスボーダーのための各種支援事業』を展開。支援範囲は、香港、シンガポールをベースに原価低減支援、会計支援、マーケティング、ビジネスコンサルティング(資金調達、M&A、継承支援)、ライフプランニング支援事業にわたる。】



堀社長によるご講演は、今回で3回目となるが、今回は、2013年に起こった反日運動のセンセーショナルな写真投影からスタート。しかし、こういった状況だからという感情論の問題で、中国を無視できる時代はもう終わっている、(日本市場の縮小はすでに始まっている)という話から始まった。

堀社長がいつも仰るのは、「香港」か「シンガポール」、のどちらが良いか？ではなく、自身の事業の進むべき方向性によって、「香港」または「シンガポール」を使い分ける、ということだ。「香港」は中国へのゲートウェイとして機能が充実しており、「シンガポール」は東南アジア・西アジアへのゲートウェイとして機能が充実している。

「香港」は中国本土に進出するための足掛かりとしてとても有効に機能する。「香港」に会社があることで、中国本土で優遇されることもあるし、また華人の市場調査の場としても「香港」は有効である。実際に、今回の視察で訪れた沙田のような中国との国境にある町では、中国本土から、人気のある化粧品を大量買い(仕入)に来る中国本土の人間がいるという。その動きを見れば、中国本土にとっても魅力的な商品かどうかがある程度わかるというのである。

また、今回のご講演で新しく教えて頂いたのが、「国際仲裁(アービトレーション)センター」としての「香港」の魅力である。

①国際仲裁(アービトレーション)の意味(Wikipedia より)

国際商取引における紛争解決には、仲裁が利用される場合が多い。その理由としては、外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約(ニューヨーク条約)が多くの国によって批准され、仲裁判断に基づく執行が裁判所の判決に基づく執行より容易な点や、裁判によると必ずしも専門ではない裁判官によって判断されるのに対し、仲裁の場合はその分野に精通した法律家による判断を得ることができ妥当な解決が図られる可能性が高い点などが挙げられる。アジアでは、シンガポールと香港が仲裁地として広く利用され、イギリス法系の法律家にとって巨大なリーガルマーケットにつながると同時に、金融、保険、海運などの関連産業とのシナジーを発揮しているが、一方で、日本が仲裁地として利用されることはまれである。

中国とビジネスをする際、権利の侵害問題など法的な問題も少なくない。そんな時に、香港が、中立地として、紛争の解決に役立つのだそうだ。

香港が、国際仲裁センターとして機能するには、以下の3つの点を挙げられた。

- 1) 香港は、高度に発達し、充実した内容の法律制度を完備しているため、商事紛争解決の主要な場所となっている。
- 2) 香港には経験豊富な法律専門家が多数おり、仲裁及び調停によって執り行われる商事紛争解決の支援が可能である。
- 3) 香港で行われた仲裁裁定は、世界の貿易経済圏のほとんどの裁判所において法的強制力を有する。

実際に香港で取り扱われる「国際仲裁」の件数も伸びているのだそうだ。今後は、税制面での優遇、中国本土との親和性、の他に今後はもう一つの魅力として、「法的安全性」についても考慮に入れると良さそうである。

■12月5日（木） 世界中小企業エキスポ視察会

＜会場；香港コンベンション&エキシビジョンセンター＞



中小企業基盤整備機構のブース



香港和僑会ブース

1. 11:00～12:00 ラウンド・テーブル・ミーティング（会場;HKTDC SME Centre）
 ＜JNB-池田会長・下村副会長・平沼理事出席＞

	Name	Title
Mainland China	Mr. Zhang wen Xian	Director General of Guangdong Small and Medium Enterprise Bureau - The Development and Services Bureau of Private Economy of Guangdong Province (廣東中小企業局)
Hong Kong	Mr. Ralph Chow	Director of Product Promotion, HKTDC
	Mr. Chu Kap Ning	Founding Chairman of SME Global Alliance (中小企國際連盟議長)
	Mr. Joseph Wong, MH	Founding Chairman of Hong Kong SME Forum (香港中小企商会聯席會議議長)
	Dr. Stephen Kwok	President of Hong Kong Small and Medium Enterprises Association (香港中小型企業聯合會)
Japan	Mr. Hiromu Ikeda	公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会 会長
	Ms. Akemi Shimomura	公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会 副会長
	Mr. Daijiro Hiranuma	一般社団法人埼玉ニュービジネス協議会 会長

	Ms. Shigemi Furuta	香港貿易發展局 日本首席代表
Indonesia	Ms. Emilia Suhaemi	Deputy Ministry IV of Marketing and SMEs Ministry of Cooperative and SMEs

中国、香港、日本、そしてインドネシアの、各国の中小企業の経済団体の首脳が一堂に会して、アジア市場における中小企業の現状と課題、更には各国の中小企業との連携・協力の可能性について、議論した。



右から) 香港貿易發展局 古田日本首席代表、埼玉 NBC 平沼会長、
JNB 下村副会長、 JNB 池田会長
<一堂に会した各国の中小企業団体の首脳>

2. 14:00~15:00 Business Opportunities in Mature Markets (成熟市場新啓示)
(会場; Hall 1D セミナールームD)

(14:00~14:03) ①開会挨拶; 古田茂美 氏(香港貿易發展局日本首席)

(14:03~14:23) ②講演; ニコラス・クワン 氏(香港貿易發展局研究總監)

「テーマ」 Normalisation of the New Normal
— Outlook of the Mature Markets

- (14:23～14:43) ③講演;池田 弘氏
 (公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会 会長)
 「テーマ」 Economic Outlook and Business
 Opportunities in Japan
 (日本の最新経済情報とビジネス展望)

- (14:43～15:00) ④質疑応答

MOU を締結している「香港貿易発展局」から要請もあり、池田会長が10分程、日本の現状の経済状況等について講演を行い、終了後には質疑応答も行われた。

<講演の主な内容>

- ・アベノミクスの3本の矢の説明
- ・特に3本目の「民間投資を喚起する成長戦略」の説明(官民ファンド、規制緩和など)
- ・日本の中小企業は輸出企業が少ないとの説明
- ・円安によるアジアマーケットへの進出の説明
- ・クールジャパン、2020年オリンピックの説明 など



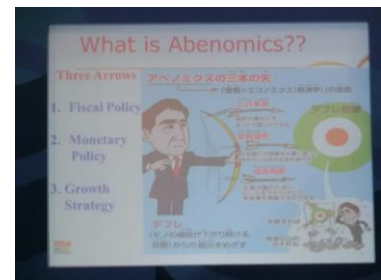
講演を行う池田会長



記念写真



質疑応答(左から)
 クワン氏(香港貿易発展局研究總監)
 古田氏(香港貿易発展局日本首席代表)
 池田氏(JNB 会長)



終了後急遽、世界中小企業エキスポに出展していたインドネシアのブースにてインタビューを受けました。翌日本国で放映するとのことでした。

3. 16:00～18:00 香港在住学生との交流茶話会

(会場;TKP香港カンファレンスセンター(イースタウンビルディング17階)

*参加者;・JNB一池田・下村・平沼・佐藤・関口・山本・倪・シェイプアップハウス香港2名の9名

・学生一【香港バプティスト大学】5名(長崎ハウステンボス インターン生徒)

+ 【香港科技大学】1名 の6名

都築啓、Kiko Tang、Marco Khiu、Yu Yuen、Marcus Chan、Milan Chen

・香港和僑会事務局一高橋事務局次長

(16:00～16:30) ①学生自己紹介

(16:30～17:00) ②経営者側自己紹介

(17:00～18:00) ③自由交流会

香港和僑会では、香港の大学生を、長崎ハウステンボスにインターン生として送り出す事業を長崎市と一緒にやっている。今回は、その長崎でのインターンを終えた、あるいは、この後にインターンを控えた学生が集まってくれた。どの学生も広東語はもちろん、英語、そして日本語を巧みに操る。(今回のセッションは日本語でのコミュニケーションだった)。且つ大学の専門は、理系分野であるなど、日本語を専門に勉強しているから話せるということではなく、専門分野は別にきちんと持っており、語学の一つとして日本語ができるという子達ばかりで、レベルが高かった。

自己紹介の際に、ハウステンボスや、日本の飲食店での経験を話し、丁寧に仕事に取り組み、仕事を教えてくれる日本人や、休みの日に行った旅先で親切にもらった良い思い出などを語ってくれる子が多かった。

日本のアニメや、アイドルといった若者文化には日本人の若者と変わらないぐらいの知識があった。



和僑会 事務局次長 高橋さん



学生一人一人が自己紹介をしました。





4. 18:30~22:00 香港和僑会定例会（第100回記念）
 （会場;TKP香港カンファレンスセンター（イースタウンビルディング17階）

<講演会>

- (19:00~19:05) ①司会挨拶(香港和僑会;堀事務局長)
- (19:05~19:10) ②来賓挨拶(JNB池田会長)
- (19:10~20:15) ③講演(香港和僑会;荻野会長)
- (20:15~20:25) ④質疑応答
- (20:25~20:45) ⑤セレモニー、記念撮影

<懇親会>

- (20:45~20:50) ⑥乾杯(和僑総会;筒井会長)
- (20:50~21:50) ⑦懇親会
- (21:50~22:00) ⑧閉会挨拶(未定)

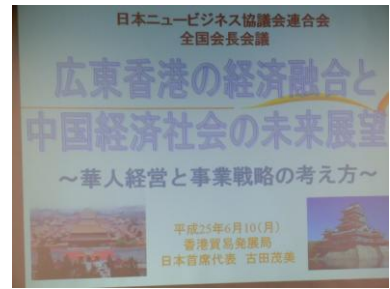


← 第100回記念講演会

記念品の交換 →
 左)池田会長
 荻野香港和僑会会長



フェニックスグループ会長 荻野正明氏
 在港48年、30歳で香港にて起業をされて以降40年事業を手掛け
 現在は、「シティースーパー」「アンテプリマ」などの経営者。



古田香港貿易發展局日本首席代表（MOU 調印式と、NBC 全国会長会議での出講資料）



香港中小企商会聯席會議議長のジョセフ・ウオン氏。急遽、ご出席頂き、古田さんからご紹介頂きました。



各中小企業の団体53団体の連合会の会長。



懇親会の様子(乾杯&交流)



第100回記念定例会に参加した、香港和僑会&JNB のメンバー

■12月6日（金） 自由時間

「ノボテルセンチュリーホテルや湾仔（ワンチャイ）駅周辺の、散策」
湾仔周辺は、香港島でも、「香港會議展覽中心」（香港コンベンション&エキシビションセンター）や商業施設や官庁がある香港島での中心部である。が、香港トラム（路面電車）が走っている壮士敦道（ジョンストンロード）に交わる通りの中に入っていくと、いかにも香港らしい、ごった返した下町風情が感じられた。（尤も午前中だったので、店の開店率は低かったが・・・）

<所感>

やはり、人が多い！日用品や生鮮品の下町風商店を廻ったこともあるが、雑踏間は拭えない。良くも悪くも香港のイメージであるし、香港の人口は約700万人とのことだが、山林地も多いことから、人口密度はシンガポールに次ぐ世界第2位との事で、正にそれが理解できた。それだけ平地が少ない場所だけに、人口密度から逆算すれば、高層住宅が多いことは必然的であり、更にいえば、マンション1軒の坪数もそれほど広くは無いはずである。不確かな情報ではあるが、確か20年位の中古マンションで1億近くするとかしないとかの話が出ていた。

それだけの人口密度の香港、今回散策したのはビジネス街ではなく日用品の商店街であったが、この香港バイタリティあふれる消費者の購買力を実感した。（12/3訪問した沙田のショッピングモールもしかり。こちらはファッション業態ではあったが、生活グレードの向上に合わせ、同様に購買意欲が高いことを感じた。）



NO1. 後方には高層ビル群が。



NO2.朝食の買物？10時頃だが人が多い。



NO3. 品物があふれている



NO4 肉屋、その場で捌いていた。
同様の肉屋が1～2軒隣にも数店ある。

以上