

福貿ニュース 夏

～ 福岡貿易会情報誌 ～

第 65 号



●通常総会・臨時理事会

令和 8 年 6 月 2 日(火)、西鉄グランドホテルにて、令和 7 年度事業報告、収支決算及び役員の選任等を審議するため、福岡貿易会第 61 回通常総会を開催しました。おかげさまで、委任状を含め総勢 224 名の方々にご参加いただき、全議案の決議とともに新たな役員(理事・監事)が選任されました。

その後、新理事・監事により臨時理事会が開催され、会長、副会長及び専務理事が下表のとおり選定されました。



●福岡貿易会 会長・副会長 令和 8 年度新体制

会 長	西部ガスホールディングス(株)	代表取締役会長	みちなが ゆきのり 道永 幸典
副 会 長	三井物産(株) 九州支社	九州支社長	みつい たかてる 三井 高輝
副 会 長	本多機工(株)	代表取締役社長	りゅうぞうじ けんすけ 龍造寺 健介
副 会 長	津田ホールディングス(株)	代表取締役	つ だ つるたろう 津田 鶴太郎
副 会 長	(株)正興電機製作所	代表取締役社長	そえだ ひでとし 添田 英俊
専務理事	(公社)福岡貿易会	専務理事	ひらい のぶお 平井 展生



福岡貿易会 講演会・会員交流会

●講演会

「福岡貿易会第 61 回通常総会」の後、講演会を開催いたしました。講師の九州経済産業局長の星野様に、「海外ビジネスが握る九州経済成長の鍵」と題して、九州経済が持つポテンシャルを踏まえながら、企業の海外展開と成長戦略についてご講演いただきました。



星野氏



講演の様子

地政学リスクの高まりにより、資源・物流・経済環境が不安定化し、海外情勢が企業経営に直接影響を及ぼしている現状が示されました。世界では、海外市場の成長を取り込みつつ、環境変化に強い事業体制の構築が進む一方、九州は十分に成長機会を取り込めていない課題があることが指摘されました。しかし、九州はアジアへの近接性や産業基盤など大きな強みを有しており、海外展開こそが最大の成長機会であるとの見解が示されました。新興国への展開や経済安全保障への対応を進め、「攻め」と「守り」を両立することが、九州の未来を切り拓く鍵となることのご講演内容でした。



講演の様子

●会員交流会

通常総会、臨時理事会、講演会後、会場を移動し、会員交流会を開催いたしました。多忙な時期にも拘らず、多くのご来賓の方々にもご出席いただきました。

講演会

はじめに道永会長よりご挨拶があり、続いて添田副会長による乾杯のご発声を頂戴しました。当日は、新規入会企業の皆様を含め、総勢 130 名を超える皆さまにご参加いただきました。多様な業界の皆様が一堂に会し、横断的な交流を深める場となり、大変盛況のうちに交流会を終えることができました。



道永会長



添田副会長



交流会会場



新会員の皆様



津田副会長による博多手一本

第 86 回 福岡貿易会ゴルフコンペ



●第 86 回ゴルフコンペ、表彰式兼懇親会(2026 年 4 月 15 日 開催)

第 86 回福貿会ゴルフコンペを福岡カンツリー倶楽部和白コースにて開催いたしました。

第 1 部のゴルフコンペは、前日からの雨を引きずり雨天の開催となりましたが、総勢 57 名の皆様にご参加頂き盛大に開催いたしました。

第 2 部の表彰式兼懇親会では、各社様にご提供頂きました各社賞の授与で大いに盛り上がりました。改めて心より御礼申し上げます。

ご参加いただきました皆様へ改めて感謝申し上げますと共に、協賛品をご提供いただきました皆様には、重ねて厚く御礼申し上げます。

次回は、2026 年 10 月 27 日(火)古賀ゴルフ・クラブにて開催を予定しておりますので、皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

●成績表

総合順位	氏 名	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET
優 勝	安富 章二	40	38	78	6.0	72.0
準優勝	泉谷 幸児	41	47	88	15.6	72.4
3 位	田中 浩明	47	56	103	30.0	73.0

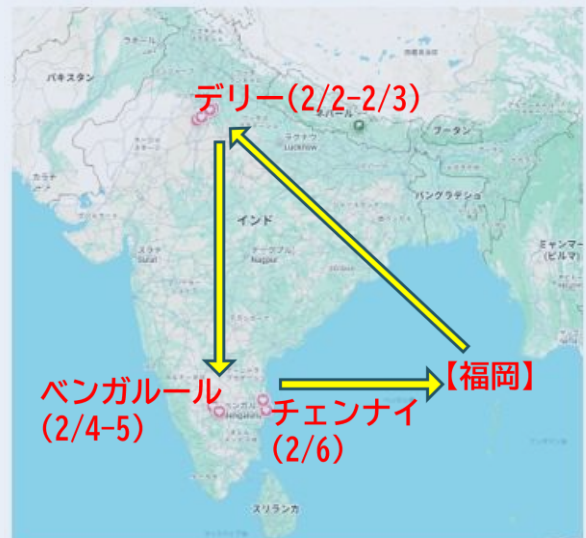


インドへの現地視察・市場調査

インドへの進出や事業展開を検討している企業向けに、「小人数のインドゼミ」、「個別相談」、そして、インドゼミ参加企業から募って「インドへの現地視察・市場調査」を行いました。

○視察概要

- ・期 間：2026年2月1日(日)～8日(日)
- ・訪問先：インド3都市、13か所
(デリー、ベンガルール、チェンナイ)
- ・目 的
 - ①現地の日系・インド企業との意見交換
(具体的な課題・成功事例の共有)
 - ②市場のニーズの把握や協業・
連携の可能性



1.デリー（グルガオン、ニムラナ）

<ニムラナ工業団地内>



<DAINICHI COLOR INDIA> (化学メーカー)



<SANKYU INDIA > (物流・プラントエンジニアリング)



<Furukawa Minda Electric > (自動車用電装部品メーカー)



<NIPPON STEEL ENGINEERING INDIA> (製鉄プラント事業のエンジニアリング)



2.ベンガルール

<DAIICHIKOUTSU INDIA> (ハイヤー事業)



<Azuki bistro > (日本食レストラン)



<NSRCEL > (インド工科大学院スタートアップ施設)



<SYNMR CHEMICALS> (化学メーカー)

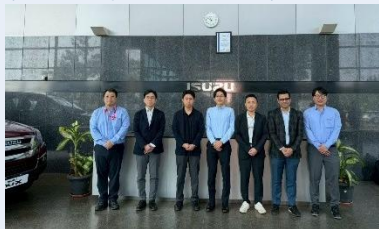


<BESCOM> (カルナータカ州電力配電会社)



3.チェンナイ

<Isuzu Motors India> (自動車メーカー)



<スリシティ工業団地> (Sri City)



<TCL India> (化学メーカー)





【日本企業にとっての事業機会と成功のポイント】

2026年2月、福岡貿易会では、インド（デリー、ベンガルール、チェンナイ）の3都市において現地視察および市場調査を実施しました。

本視察は、インドビジネスへの参入や事業拡大を検討する企業を対象に、福貿グローバル塾として、事前セミナーや個別相談と組み合わせた形で実施したものであり、参加企業に対して、机上の情報では得られない現地の実情を把握する貴重な機会を提供することができました。

本稿では、本視察で得られた知見をもとに、インドの産業環境、工業団地の魅力、進出における留意点、そして成功のポイントについてお伝えします。

また、日本企業の進出事例として、化学、自動車、電装、プラントエンジニアリング、物流などの分野における実際の事業運営状況を確認できたことは、今後インド進出を検討する企業にとって重要な示唆を与えるものでした。



＜ニムラナ工業団地を運営する
ラジャスタン州産業開発・投資公社＞

【1. インド現地視察の概要と特徴】

今回の視察は、2026年2月1日から8日までの期間で、デリー（グルガオン・ニムラナ）、ベンガルール、チェンナイ（スリシティ）の3都市において合計13か所を訪問しました。訪問先は、工業団地、日本企業の現地法人、物流企業、電力会社、スタートアップ施設など多岐にわたり、インド経済の多面的な姿を確認する内容となりました。

具体的には、ニムラナ工業団地、スリシティ工業団地といった代表的な工業団地に加え、化学メーカー、自動車関連企業、物流企業、電力配電会社、さらにはインド工科大学院（IIM）に付属するスタートアップ支援施設（NSRCEL）などを訪問し、現地産業のダイナミズムを体感しました。



＜ニムラナ工業団地にある大日精化工業株式会社
インド現地法人＞



<グルガオン中心部の信号がない交差点での大渋滞>



<インド工科大学院(IIM)バンガロール校>



< SRI CITY 工業団地での説明>



< ベンガルールで日本人経営者が本格的な寿司・日本食を提供>



< IIM 敷地内にある NSRCEL >



<比較的治安が良いチェンナイ市内の夜>

【2. インド工業団地進出の意義】

（１）土地・コスト面の優位性

工業団地では、土地価格が比較的安価であり、かつ価格が明示されているため、投資判断が行いやすく、特に製造業については、優遇された条件での進出が可能であり、初期投資の負担を一定程度軽減できます。

（２）インフラの整備

工業団地の大きな利点は、電力や水といった基礎インフラが一定水準で整備されている点にあります。さらに、近年では再生可能エネルギーの利用も可能となっており、企業の環境対応にも資するものとなります。

また、多くの工業団地は高速道路や港湾に近接しており、物流アクセスに優れており、加えて、スリシティのような先進的な工業団地では、日本食レストラン、ホテル、病院、学校、金融機関といった生活インフラも整備されており、駐在員の生活環境の観点からも優位性があります。

（３）日系企業の集積

自動車関連産業をはじめ、日系企業の集積が進んでいる点も重要です。企業クラスターの形成により、サプライチェーンの構築や情報共有が容易となり、日系企業間のネットワークも構築されています。

【3. 人材と制度面の支援環境】

（１）人材確保・育成の基盤

インドは若年人口が多く、労働力が豊富で、ニムラナの技能開発センターやスリシティの日本式ものづくり学校など、人材育成施設も整備されています。

工業団地によっては、近隣地域からの人材採用支援も行われており、製造業にとっては人材確保の面で一定の安心感があります。

（２）行政・制度面の支援

工業団地や州政府によるワンストップサービスにより、進出手続きの簡素化が図られています。特に特別経済区（SEZ）においては、関税や税制の優遇措置が適用されるため、コスト競争力の向上につながります。

さらに、一部の工業団地では労働組合が存在せずストライキが発生しない制度となっており、安定操業の観点からも高く評価できます。

【4. インド進出における主要リスクと留意点】

（１）インフラに関する課題

電力については、24 時間供給される工業団地もあるものの、瞬間停電が発生する場合があります。無停電電源装置（UPS）などの導入が必要となります。また、ディーゼル発電が規制されている地域（デリーなど）もあり、自家発電の導入には制度面の制約があります。

また、水資源については、多くの地域で深刻な不足が見られ、特に水使用量の多い産業では立地選定に制約が生じる可能性があります。

そして、物流においては、輸送ルートや所要時間を慎重に検討する必要があるほか、輸出入に関する各種手続き（IEC や ICEGATE 登録等）の取得に時間を要する点にも留意が必要です。

（２）規制への対応

インド独自の規制として、BIS 認証（インド標準規格）が挙げられます。対象製品が多く、事前確認が不可欠です。また、認証取得に際しては製造工程やレシピの提出が求められるため、技術情報の管理にも注意が必要です。

その他にも、プラスチック規制（EPR）や食品規制（FSSAI）など、業種ごとに異なる規制が存在し、さらに、デリーでは大気汚染対策として GRAP（段階的行動計画）が適用され、屋外作業が制限される場合もあります。

(3) 土地・契約条件

インドでは土地の購入ではなく、99 年リースが一般的です。製造業は優遇される一方、サービス業は対象外となるケースが多く見られます。

また、将来的な事業拡大を見据え、初期段階で十分な土地を確保することが重要である。人気の工業団地では既に完売しているケースもあり、立地選択のタイミングが重要となります。

(4) 人材マネジメント

インドにおいて最も重要な課題の一つが人材マネジメントです。転職が非常に多く、転職時には 30~40%の給与上昇が一般的であり、人材の定着が難しくなっています。日常のマネジメントでは、明確な指示と頻繁なコミュニケーションが求められます。

(5) 労働制度と労働問題

地域によっては労働組合の影響が強い場合があるため、事前調査が重要です。一方で工業団地によっては労働組合が存在しない場合もあり、立地選定の際の重要な要素の一つとなります。

(6) 資金面・経営面の課題

インド市場では黒字化までに時間を要するケースもあり、5 年から 10 年の長期的な視点も必要です。銀行融資にも制約があり、連続赤字が続く場合には資金調達が困難となるため、金利の高さや長い支払いサイトなど、資金繰りリスクも想定しておく必要があります。

(7) 建設・調達リスク

現地では部品メーカーや建設業者の供給能力が限られており、納期遅延が発生しやすいため、契約内容の詳細化と変更事項の書面化が不可欠です。

(8) 生活環境

地域によって、駐在員の生活環境にも課題があります。特にデリーでは大気汚染が深刻であり、交通渋滞も非常に激しく、運転環境も厳しいため、安全面への配慮が必要です。一方、ベンガルールは空気がきれいで、年間を通じて気温・湿度ともに安定して快適です。生活環境の地域差が非常に大きいことにも留意が必要です。

【5. インドビジネス成功のためのポイント】

(1) 信頼できる現地人材の確保

現地市場を理解するインド人材の採用と育成は必須となります。採用においては履歴書の信頼性にばらつきがあるため、バックグラウンドチェックも不可欠です。そして、特にマネージャー層の育成が重要であり、現地人材による組織運営体制の構築が求められます。

(2) 現地化（ローカライズ）

品質・価格・機能・サービスすべてにおいて現地市場への適応が求められます。日本と同じ仕様をそのまま持ち込むのではなく、現地ニーズに基づいた調整が不可欠です。そして、インドの場合は、日本だけでの調整ではなく、現地での調整が重要です。

(3) 長期的視点

インド市場では短期的な成果を求めるのではなく、中長期的な投資として捉える必要があります。そして、試行錯誤を前提とした改善型の事業運営が欠かせません。



【6. 補足的視点：新たな機会の捉え方】

インド企業は日本企業の技術やサービスに対する関心が高いのですが、その技術やサービスだけではなく、具体的な提案を行うことが重要です。現地での対話を通じて新たなビジネス機会が生まれる可能性も期待できます。

また、中小企業にとっては、JICA の支援制度の活用も、有効な選択肢となります。

そして何より重要なのは、現地視察の実施です。インドは地域ごとに大きく異なり、現地に足を運ぶことで初めて理解できる点が非常に多いです。



そして、昨今、日本とインドの関係強化が進む中で、福岡にインド総領事館が開設されるなど、福岡・九州には追い風が吹いています。こうした環境を踏まえれば、「今」がインドビジネス参入の一つの好機であると言えます。

インドビジネスにおいても求められるのは、リスクを正確に認識しつつも、その先にある可能性を見据えた戦略的判断です。本稿が、その一助となれば幸いです。

今回のインドへの現地視察・市場調査に関して、多大なるご協力とご支援を賜りました皆様に、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

福岡貿易会 前事務局長
西依正博
(現) 福岡市港湾空港局
財産活用担当課長

【7. 最後に】

本視察を通じて明確となったのは、インドが依然として課題を抱えながらも、それを上回る成長可能性とビジネス機会を有している市場であるという点です。

制度面、インフラ、人材、文化といった多様な要素が複雑に絡み合うインドにおいては、日本国内と同様の発想では事業運営を成立させることは難しいです。しかし、現地に根差した経営を実践し、長期的視点で取り組む企業にとっては、大きな成果を生み出す可能性があります。

福岡貿易会インド視察団参加企業 (※五十音順)

株式会社 KYULUX

株式会社正興電機製作所

日本タングステン株式会社

株式会社福岡銀行

公益社団法人福岡貿易会(事務局)

このたび、福岡貿易会インド経済視察団の一員としてインドを訪問し、工業団地、日系企業、現地関係機関、スタートアップ支援機関など、多様な現場を視察する機会を得た。短期間ではあったが、北部と南部の双方を訪問したことで、インドの成長性と地域ごとの産業特性を立体的に理解することができ、大変有意義な視察となった。

今回の視察を通じて特に印象に残ったのは、インド市場の規模や成長力の大きさだけでなく、地域ごとに異なる産業集積と事業環境の特徴である。北部では、製造業を中心とした日系企業の進出が一定の集積を形成しており、既存のサプライチェーンや企業間連携を背景として事業基盤が築かれている様子がうかがえた。一方、南部では、自動車関連産業、先端産業、スタートアップなどの動きが活発であり、同じインドの中でも産業構造や市場との向き合い方に違いがあることを実感した。



<スリシティ工業団地>(Sri City)



また、現地で多くの関係者の話を伺う中で、インドは単なる成長市場というだけではなく、現場起点で解決すべき課題が数多く残されている市場でもあったと感じた。とりわけ工場や産業インフラの現場では、停電や電力品質、設備の安定運用、復旧対応の迅速化といったテーマが依然として重要であり、こうした領域には今後も継続的な需要が見込まれると考えられる。成長市場であるからこそ、現場課題を的確に捉え、それに対応する具体的な価値を提示できる企業に機会があることを改めて認識した。

さらに、視察を通じて感じたのは、提案においては技術そのものを説明するだけでは十分ではなく、導入によってどのような課題が改善され、どのような効果が得られるのかを、現場の運用イメージに即して示すことが重要であるという点である。現地では、設備の自動化、省人化、遠隔監視、復旧時間の短縮などに対する関心が高く、技術の優位性よりも、適用場面と導入効果を具体的に示すことの重要性を強く感じた。

人材面でも多くの学びがあった。インドには若く優秀な人材が多く、将来性の高い市場であることは間違いないが、その一方で採用競争や人材流動性の高さも現実的な課題として存在している。したがって、進出を検討する際には、市場規模や成長性のみを見るのではなく、信頼できる現地人材や運営体制をいかに構築するかという視点が極めて重要であると感じた。



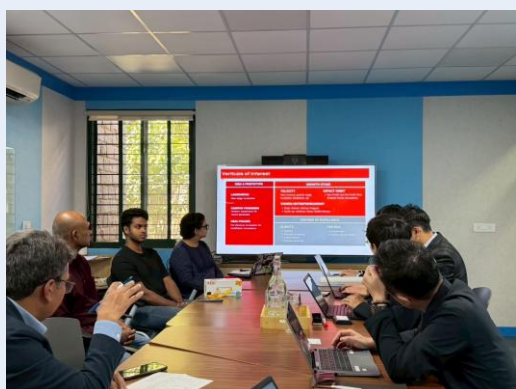
<BESCOM>

(カルナータカ州電力配電会社)

また、スタートアップ支援機関等の訪問を通じて、インドには新しい技術や事業を生み出そうとする強い活力があることも実感した。製造業やインフラの課題が色濃く残る一方で、挑戦を後押しするエコシステムが形成されつつあり、インドは単なる生産拠点や販売市場としてのみならず、共創の相手として捉えるべき国であるとの認識を深めた。



<NSRCEL>
(インド工科大学院スタートアップ施設)



今回の視察を通じて、インドは大きな魅力と可能性を有する市場である一方、容易に参入できる市場ではないことも改めて認識した。

実際に成果を上げている企業の多くは、既存の取引関係、現地ネットワーク、長年の活動蓄積などを背景に事業を展開しており、

その積み重ねの重要性を強く感じた。しかしながら、現場課題に真摯に向き合い、自社の強みを的確な形で結びつけることができれば、今後も十分に展開余地のある市場であると考えている。

最後に、今回の視察を企画・運営いただいた関係者の皆様、現地でご対応いただいた皆様、そしてご一緒した視察団の皆様に心より感謝申し上げたい。今回得られた知見を、今後の事業活動ならびに地域経済への貢献に着実に生かしていきたい。



株式会社正興電機製作所
リジャル・キラン 氏

**SEIKO
ELECTRIC**
株式会社正興電機製作所

<https://www.seiko-denki.co.jp/>

【インド視察に参加して】

このたび、2026年2月にグルガオン、ニムラナ、ベンガルール、チェンナイを巡るインド視察に参加する機会をいただきました。私が駐在するシンガポールは、東南アジア、南アジアをつなぐ広域ビジネスハブとして、多くの企業の地域統括拠点が集積しており、インドとの経済的結びつきも強い国です。こうした背景のもと、シンガポール駐在員事務所長として本視察のお声かけをいただき、参加する機会を得られたことは、インド市場への理解を深めるうえで大変意義深いものであったと感じております。

本視察では、現地に進出している日系企業や工業団地運営機関、インド企業への訪問を通じて、インド市場の実態やビジネス環境について多角的に理解を深めることができました。本稿では、その概要と現地で得られた示唆についてご報告いたします。

【インド北部：製造業の集積と進出環境】

まず訪問したニムラナ工業団地では、自動車関連産業を中心とした日系企業の集積と、工業団地政策の成果を確認することができました。同団地では、日系企業向けの優遇措置やインフラ整備を背景にサプライチェーンが形成されており、現在では重要な製造拠点として機能しています。

一方で、水資源の制約や労務管理の難しさといった課題も見受けられ、進出にあたっては立地条件や事業環境を慎重に見極める必要があると感じました。



<ニムラナ工業団地運営機関>

【ニムラナ工業団地に所在する日系企業の実態と課題】

現地日系企業へのヒアリングでは、インド事業の黒字化には一定の時間を要するケースが多いとのが印象的でした。この話を伺った企業の代表者からは、価格競争の厳しさや品質とコストのバランスへの対応が重要であることが示されました。

また、労務管理や人材確保の難しさも共通した課題として挙げられました。人材の流動性が高く、安定した組織運営には給与だけではないマネジメントの柔軟性と工夫が常に求められる点が特徴的だと感じました。

さらに、現地企業の多くがコストを重視する傾向にあり、日本企業が強みとする高品質製品であっても、価格競争力の確保が重要であるという指摘が強く印象に残っています。

<日本人が多く居住する
グルガオンの高層住宅>



【インドにおけるビジネス機会の広がり】

一方で、インドにおけるビジネス機会の広がりも感じられました。製造業の立ち上げ支援やエンジニアリング分野では需要拡大が見込まれており、それに伴い、制度対応や認証取得支援といった付加価値の高いサービスへのニーズも高まっています。

ある日系企業の方は、インドを中国の代替拠点とする動きが一定程度見られるものの、コスト面では依然として中国の優位性があり、単純な代替ではなく、用途や戦略に応じた使い分けが求められると仰っていました。

【南部インド：スタートアップと都市成長】

南部の都市ベンガルールでは、スタートアップエコシステムの発展が非常に印象的でした。大学発の支援機関を中心に多くのスタートアップが創出されており、特に IT や環境分野での成長が期待されています。一方で、日本からの関与はまだ限定的であり、今後の連携余地が大きい分野であると感じました。

また、ベンガルールの都市化の進展に伴い、電力インフラや生活関連サービスなどの需要も拡大しており、製造業にとどまらないビジネス機会の広がりを実感しました。

【南インド工業団地とグローバル展開】

チェンナイ近郊の工業団地である Sri City では、港湾や高速道路といったインフラを背景に、多国籍企業が集積する様子を確認しました。日本企業の進出も進んでおり、今後は製造業に加え、現地で働く方々向けのサービス分野への広がりも期待されています。

また、現地製造拠点を活用し、中東など海外市場への輸出を行う事例も見られ、インドがグローバルサプライチェーンの一角として機能している現状も確認できました。



【視察を通じた示唆】

今回の視察を通じて、インドは高い成長ポテンシャルを有する一方で、制度面やインフラ面においてなお課題が残る市場であると認識しました。そのため、日系企業が進出して成功するためには、長期的な視点と現地への適応力が不可欠であり、現地パートナーや各種ネットワークの活用も重要であると考えます。

また、日系企業が関与すべき分野は製造業にとどまらず、スタートアップやサービス領域を含めた多面的なアプローチが求められる段階に来ていると感じました。

【おわりに】

今回の視察は、インド市場の実態を肌で感じ、多くの示唆を得る大変有意義な機会となりました。今後もよりいっそう、駐在員だからこそ得られる情報や知見、ネットワークを活用して、インド・東南アジアと福岡・九州の関係深化に貢献してまいります。弊行の海外駐在員事務所を、海外展開のご支援やビジネスマッチング等にぜひご活用いただければ幸いです。

最後に、本視察の実施にあたりご協力いただいた関係者の皆さまに、心より御礼申し上げます。



株式会社福岡銀行
島田 貴弘 氏



福岡銀行

<https://www.fukuokabank.co.jp/>

福岡貿易会会員リレーエッセイ

リックス株式会社

代表取締役社長執行役員 安井 卓 氏

【はじめに】

株式会社トクスイコーポレーション徳島建征会長よりバトンを受け取りました。せっかく執筆の機会をいただきましたので、以下の3点についてご紹介させていただきます。一つ目は“簡単な会社の紹介”、二つ目は今注力をしている“インドでの事業”について、三つ目は“海外出張時の楽しみ“のお話しさせていただきます。

【会社紹介】

リックスは1907年(明治40年)の創業より115年以上の歴史をもつ企業です。来年は創業120周年の節目の年となります。創業当初は足袋の販売から始まり、地下足袋を官営八幡製鉄所に納めたのをきっかけに、鉄鋼業界をはじめとする各産業界にビジネスの場を広げてきました。

また、ビジネスを拡大していく中で製造部門を設置し、回転継手(商品名:ROCKY JOINT)をはじめとする、自社ブランドの“ROCKY”を冠した製品の製造販売も行ってきました。商社という一面だけでなく、メーカーとしての一面も持ち合わせています。

海外展開も積極的に行っており海外に7カ国12拠点(販社:8社、製造会社:4社)有しております。

現在では、お客様である大手製造業の生産現場で使用される設備や部品、消耗品などの生産財を取り扱う「顧客密着型のメーカー商社」と称しております。

お客様に密着していることで困りごとやニーズが入手しやすくなり、それを解決するソリューションを自社の製造部門はもとより様々な仕入先様各社より調達し、グローバルにお客様のものとへ提供することができます。

さらには、仕入先様各社の商品のコラボレーションやシステム化の提案など様々な解決策を創り出すことができます。いわゆる課題解決力が高いのが、顧客密着型メーカー商社の強みであります。



リックスの主力製品のロータリージョイント

※(商品名:ROCKY JOINT)

※固定された配管と回転する配管の継目で流体を漏らさずに送るための部品

【インド事業について】

弊社ではインドでの事業を拡大させています。IMFによればインドは2025年度のGDP成長率7.5%、26年度は少し下がりますが6.5%の予想となっております。今後も経済がどんどん成長する予想がされております。私も何度も現地に赴き、自分の目でインドを見てきました。街の中で感じるのは貧富の差はあるものの、全体的に活気があって現地の人は生き生きとしているように感じました。少しでも良い生活を手に入れようと活気にあふれている状況を見て、勝機があると確信しました。

我々は2018年にムンバイに販売会社を設立しました。設立後すぐにCOVID19ですぐに苦境に追い込まれますが、コロナショック後はすぐに回復してきており、当初設定していた開設10年での達成目標売上を大幅前倒しの約5年で達成しました。

今年の2月には弊社のメーカー製品であるロータリージョイントの工場をベンガルールにオープンしました。日本人2名、現地スタッフ7名でのスタートです。モノづくりをインドの地で行うことは非常に難しいことですが、現地のスタッフを教育しながら、ものづくりの基盤であるQCD（品質・コスト・納期）をしっかりと確立できれば、インド市場でもやっていけると考えております。もし、福岡貿易会でインド視察をされる場合はぜひお立ち寄りいただければと思っております。



今年2月オープンしたインド工場
(RIX INDIA MANUFACTURING)

【海外出張時の楽しみ】

ところで、みなさんの海外出張時の楽しみは何でしょうか？観光や食事・お酒などありますが、私の場合は美術館で絵画を見ることが楽しみの一つです。以前イギリス・ロンドンに留学していた際に、義理の父から“本物を見ろ“と言われて、ナショナルギャラリーやテートモダン、テートブリテンなど色々な美術館に行く機会がありました。絵画そのものの価値はよくわかりませんが、美術的な論評などはできませんが、宗教画が多い時代からだんだんと肖像画や風景画などに代わってきて、絵が描かれる絵が変わってきます。

また、カメラが発明されてからは写実的な絵から抽象的なものになったりと、というのが面白くて好きになりました。

画家も年齢を重ねるにつれて表現の方法が変わったりします。



フェルメールの真珠の耳飾りの女
(大塚国際美術館)

今年本物が日本(大阪)にやってきます。

昨年のは年末は日本に居ながら世界中の絵画が見ることが出来る徳島の大塚国際美術館に行ってきました。至福の時間を過ごすことができました。みなさんも絵画に触れてはいかがでしょうか？

リレーエッセイのバトンは、昭和鉄工株式会社 日野宏昭社長へお渡しさせていただきます。日野社長、よろしくお願いいたします。



大塚国際美術館 システィーナ・ホールにて

RIX リックス株式会社

代表取締役社長執行役員
安井 卓 氏

<https://www.rix.co.jp/>

福岡貿易会会員リレーエッセイ

株式会社ドーガン

代表取締役社長 森 大介 氏

金融の地産地消～今こそ資本市場に多様性を

地方創生が叫ばれて久しいですが、地方経済の多くは本社機能を持たない「支店経済」とどまり、地元のお金や年金は預貯金や投資信託を通じて大都市や海外の企業へと吸い上げられ、地域に還元されていないという現実があります。このような東京一極集中や、富める者がますます富むグローバル金融資本主義のあり方に一石を投じ、独自のビジネスを展開しているのが、弊社株式会社ドーガンです。社名の由来は九州弁の「どがんですか?」。ドーガンは「金融の地産地消」を掲げ、地域の資金を地域で循環させることで、九州経済のインフラとなることを目指しています。

【ドーガンの主な事業】

ドーガンの主な事業は、事業再生・事業承継ファンドの運営、M&A アドバイザリー、経営コンサルティングなどです。特に最近は大手地場企業の成長をお手伝いするコンサルティングの事業が人気です。2004 年の設立以来、地域特化型の投資ファンドの預かり資産の累計は 460 億円、投資先は 160 社を超え、その支援先の多くが九州内の企業という徹底した地域特化型のスタイルを貫いています。特筆すべきは、ファンドの出資者に地元の銀行だけでなく、幅広い地場産業が名を連ねている点です。ドーガンは接着剤または潤滑油として、地域経済におけるリスクマネー（エクイティ）の橋渡し役になりたい熱い思いをもった約 45 名のスタッフが力をあわせて汗をかいています。



【ドーガンが目指していること】

ドーガンが目指しているのは、単なる資金供給にとどまりません。ドーガンは、ROE や PER といったグローバルな金融資本市場の画一的な指標だけで企業を評価するのではなく、ローカルならではの「成長の物差し」を世に示し、資本市場に多様性をもたらすことを提唱しています。金融業界にありがちな、経済合理性や短期的な利益のみを追求する姿勢とは異なり、「きれいな心と創意工夫で、世界に通用する地場産業の投資と育成に取り組む」という理念を持って活動しています。利益を株主が総取りする過度な金融資本主義ではなく、従業員や地域社会にバランスよく分配してこそ、真の地域経済の活性化とウェルビーイングにつながるという考え方を根底にもっています。



【すべては地域経済のために】

ドーガンは九州が一つとなって世界と戦う「ONE KYUSHU」の実現を見据え、福岡がハブとなりつつ各県が独自性を発揮して連携する姿を理想としています。これからも九州が世界に通用する経済圏として成長し続けるためには、**テクノロジー、とりわけ AI の活用と、伸び行くアジアとの結びつきが極めて重要**になるでしょう。ドーガンは従来の金融支援にとどまらず、地域企業のデジタル戦略を担う DX 事業やベンチャー起業支援へも進出し、こうした変革を後押ししています。同時に、ローカルメディア「Qualities」を通じた情報発信や、人材紹介事業「Q ターン」によって都市部からの人材還流を促し、地方の深刻な人材不足という課題解決にも取り組んでいます。

地域に正しくお金を回し、世界に通用する地場産業を育成する。ドーガンが実践する「金融の地産地消」は、行き過ぎた資本主義を是正し、地方から新しい豊かさのモデルを発信する希望の光でありたいと考えています。

リレーエッセイのバトンは、株式会社 SANMATSU 田名部 徹朗社長へお渡しさせていただきます。田名部社長、よろしくお願いいたします。



【おまけ】

福岡の街の発展を支えるのは飲食文化。大切な顧客の接待にお勧めしたいお店をほんの一部だけご紹介します。

「うわのそら」

福岡市中央区警固1丁目9-2

「久米」

福岡市中央区警固1丁目2-2

「高玉本店」

福岡市中央区春吉2丁目8-24

「津むら」

福岡市中央区大名2丁目10-38 2F

「KOGISHI」

福岡市東区香椎照葉6丁目3-12



DOGAN.

代表取締役社長
森 大介 氏

<https://www.dogan.jp/>

新 会 員 の ご 紹 介

株式会社ユビキタス・コミュニケーションズ

代表者：代表取締役 結城 健

所在地：福岡県福岡市大楠 3 丁目
16-20-102

TEL : 080-1701-7818

E-mail : t.yuki@ubqtos.co.jp

URL : <https://ubqtos.co.jp/>

主要務：パーパスプロデュース・
広告プロデュース 広告代行

当社の特色：

今、世の中になく色をソリューションする。
ユビキタス・コミュニケーションズは、短期的なマーケティング視点のみならず、長期的なブランディング発想をもとに「ブランドエクイティ」の確立をサポートします。その一方で海外にも視野を広げて、日本文化やジャパン・ブランドを世界へ発信する一助を担いたいと願っています。
信頼や愛着など確固たる「ブランドロイヤリティ」の定着を目的にロゴやパッケージ、広告といった表層的な要素だけでなく、企業文化や商品、内装、体験などあらゆるタッチポイントでの一貫したメッセージ発信をお手伝いします。

Ubiquitous
Communications



<(公社)福岡貿易会について>

設 立 昭和 33 年(1958 年) 9 月 16 日

設立目的 福岡地区及び周辺経済圏の貿易を振興し、地域経済の発展を図る

会 員 数 325 社(令和 8 年 3 月 31 日現在)

商社、製造業、卸・小売業、銀行・保険業、運輸・通信業、サービス業等

事業内容 1. 貿易・海外ビジネスセミナー

2. 国際ビジネス相談(コンサルティング)

3. 海外市場開拓(海外への経済視察団派遣など)

4. 情報提供事業(貿易関連の情報提供)

5. 会員交流会の実施 など

<入会のご案内>

福岡地域の貿易を振興し、地域経済の発展を図るという福岡貿易会の目的に賛同され、自らのビジネスや地域経済を発展させたい方の入会をお待ちしております。

入会費	5,000 円
年会費	1 口 42,000 円(年度途中の入会の場合は、月割り)

入会手続きにつきましては、福岡貿易会事務局にご連絡ください。

【福岡貿易会 事務局】

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前 2-8-1 博多区役所庁舎 9F

TEL:092-452-0707 FAX:092-452-0700

E-mail: info@fukuoka-ffa.or.jp



事務局(博多区役所庁舎 9F)

福岡貿易会 令和8年度事業計画

●令和8年度事業計画

人材育成事業につきましては、専門分野から講師をお招きし、貿易等について実践的かつ体系的に学べる「貿易実務講座」や、海外ビジネスに欠かせない「グローバル人材育成セミナー」の開催のほか、10月には、AIをテーマとしたセミナーおよびベトナムを取り上げる福貿グローバル塾を開催する予定です。

海外市場開拓事業につきましては、9月に「イタリア視察団」を派遣いたします。

さらに、会員同士の交流を深めるため、総会・年末交流会やゴルフコンペなど、大規模な交流事業も実施する予定です。

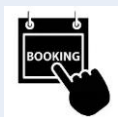
ぜひ、皆さま方のさらなるビジネスの発展にご活用いただきたいと存じます。

事業区分		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
情報提供	福貿通信 (随時メール配信)												→
	会員情報誌 福貿ニュース					○					○		
人材育成	貿易実務講座		新任者向け 貿易実務 (5/11-12)	通関手続入門 (6/17)	動植物検疫 (7/9)	貿易実務講座 (8/20)	外航貨物保険 (9/9)	食品輸入実務 (予定)		貿易実務講座 (予定)		貿易実務講座 (予定)	税関セミナー
			新人セミナー 施設見学 (5/21)	食品輸入門 (6/24)		貿易実務 (8/6)					貿易保険 (予定)	貿易実務講座 (予定)	
	海外情勢セミナー グローバル人材育成			インドビジネス (6/2)		外国人材関連 (8/27)		福貿グローバル塾 全5回(10/8～ 11/5)			外国人材関連 (予定)		
								AI活用セミナー 全3回					
	講演会			総会講演会 (6/2)					年末講演会 (11/24)				
コンサルティング	貿易相談 (随時)	※オンラインでも対応											
海外市場開拓	経済ミッション派遣						ミッション イタリア (9/20-27)			※小ミッション(実施時期未定)			
貿易推進	展示会等 開催支援							海外ビジネス EXPO九州 (10/20)					
交流事業	大規模交流会	福貿ゴルフコンペ 及び懇親会 (4/15)		総会交流会 (6/2)				福貿ゴルフコンペ (10/27)		年末交流会 (11/24)			
総会・理事会等			理事会 (5/15)	総会 臨時理事会 (6/2)								理事・参事 懇談会	理事会

※ 網掛け は有料セミナー

国際ビジネス相談（無料）のご案内

海外進出や輸出入、海外における法規制や商慣習などに関して、
専門のアドバイザーが対応します。



事前予約制（無料）

- 1件につき1時間
- 対面にてご相談出来ます（福岡貿易会相談室またはオンライン）



アドバイザー

- ご相談内容や対象国に応じて、最適な専門のアドバイザーが対応



貿易全般

例：海外の展示会に出展するには、事前にどのような準備をすれば良いか。
輸出入の流れ・海外取引の進め方について教えてほしい。



国際法務

例：米国にある企業から引き合いが来たが、法規制や国際契約での留意点を知りたい。
英文契約書の作成について相談したい。



通関・物流

例：インドへの進出を検討しているため、インド国内の物流事情について教えてほしい。
通関の流れがわからないので相談したい。



相談室の様子です。
プライバシーの守られた
空間で落ち着いてご相談
いただけます！

<問い合わせ・申し込み先>
TEL：092-452-0707
Email:info@fukuoka-fta.or.jp

福岡貿易会からのお知らせ

今後開催の交流会事業

■■■ 福貿ゴルフコンペ ■■■

【日時】令和8年10月27日(火) 8:30～
アウト・イン 同時スタート(休憩有)
【会場】古賀ゴルフ・クラブ
【定員】64名(16組) アウト8組、イン8組

■■■ 年末交流会 ■■■

【日時】令和8年11月24日(火) 夕刻
※年末講演会を実施予定
【会場】西鉄グランドホテル
※詳細が決まり次第、改めてご案内いたします。

今後開催のセミナー・講座

■■■ セミナー ■■■

貿易法務オンラインセミナー

【日時】令和8年8月6日(木) 14:00～15:30
【形式】オンライン(Zoom ウェビナー)
【講師】三村小松法律事務所 大口 裕司弁護士
【受講料】無料
【内容】物流・貿易に特化した大口弁護士による法務セミナー。実務における誤解やトラブル、対応法までを一貫して講話いただきます。

貿易実務講座～基礎プラスアルファ編～

【日時】令和8年8月20日(木) 9:30～16:00
【形式】オンライン(Zoom ミーティング)
【講師】国際法務(株) 代表取締役 中矢 一虎氏
【受講料】会員 5,000 円、一般 10,000 円
【内容】実務経験はあるが、もう一度演習を通して輸出・輸入を学びたい方。入門編の既修者。海外事業・企画担当者。

外国人材活用セミナー

【日時】令和8年8月27日(木) 14:00～16:15
(パネルディスカッション・名刺交換・交流会あり)
【会場】リファレンス大博多ビル11F
【対象】経営者、人事・総務担当者、外国人材採用を検討する会社
【受講料】参加無料

外航貨物海上保険セミナー

【日時】令和8年9月9日(水) 14:00～16:00
【形式】オンライン(Zoom ウェビナー)
【講師】三井住友海上火災保険(株)
坂上 直也氏 尾藤 美帆氏
【受講料】無料
【内容】外航貨物海上保険の基礎知識や、事故発生時の対応等、具体例を挙げながら分かりやすくご説明いただきます。

福岡貿易会のホームページで随時、様々な情報を更新しておりますので、ぜひご覧ください。
また、公式 Facebook のフォローや「いいね!」をお願いします。

<https://www.fukuoka-fta.or.jp/>
<https://www.facebook.com/fukuokafta/>



■編集後記(峯)

夏の青空が眩しい毎日です。今回の福貿ニュースはいかがでしたか？
このたび、3月より事務局に着任し、本号の編集を初めて担当いたしました。
慣れない点多くございましたが、関係各所の皆さまにご協力をいただき、無事に発行することができました。
今後も内容の充実に努めてまいりますので、引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。

【発行】公益社団法人 福岡貿易会
〒812-0011 福岡市博多区博多駅前二丁目8番1号 博多区役所庁舎 9F
TEL 092(452)0707 FAX 092(452)0700
【発行日】令和8年8月4日

