



2011年8月3日

VOL. 57

# とっとり・グローバルウォッチ

とっとり国際ビジネスセンター情報誌

## とっとり国際ビジネスセンターの開所を迎えて ワンストップで対応しますので、お気軽にご相談ください！



センター長 永島 照夫

7月11日に開所を迎えた「とっとり国際ビジネスセンター」の紹介をします。当センターは、海外貿易や販路拡大に関する県内企業の要望や相談にワンストップで対応することを目的として、鳥取県産業振興機構（鳥取市）の海外支援グループを4人から6人の体制に拡充し、境港市竹内団地の夢みなとタワーの2階に開設されたものです。

当センターでは、海外コーディネーター（台湾・上海）による現地の情報収集・提供、職員による企業の海外市場調査への同行調査、海外展示会における出展支援等を行っています。今年度も、香港や台湾で開催される食品関係の見本市や、本県初の試みとして、タイで開催されるアセアン最大級の金属加工機器等の展示会である「METALEX 2011」出展への支援を予定しています。タイには、経済訪問団を派遣して日系企業への視察訪問を行い、自動車産業のすそ野が広がっている現地での商談に

結び付けたいと考えています。なお、海外販路拡大を目指している企業は、海外での出展やサンプル輸入に係る経費を助成する「とっとり県内企業海外チャレンジ支援事業補助金（補助率1/2、上限100万円）」を利用することが出来ますので、気軽にご相談ください。

また、境港の利用促進に寄与することも当センターの重要な役割です。特に、環日本海定期貨客船航路の貨物増に結び付くロシアとの貿易促進については、情報提供や相談業務を行う「ロシアビジネスサポートセンター」の運営委託を当センターで行っていくことになりました。ロシアへの事業展開を考えている企業に対して、現地でこういったニーズがあるのかきめ細やかにタイムリーに情報を提供し、商談に結び付くよう対応していきたいと考えています。

昨年、鳥取県が実施したアンケート「鳥取県内企業貿易実態調査」によると、県内企業の160社が海外展開を実施または検討中となっています。国内市場が縮小していくと予想される中、海外に打って出ていただくことも必要であり、ますます貿易支援機関の果たす役割が重要になってくるものと考えています。当センターが、境港で立ち上がり、境港貿易振興会（ポートセールス、物流支援）、さかいみなと貿易センター（倉庫、オフィス賃貸）といった貿易支援機関が一か所に集約されましたので、県内企業のニーズに、ワンストップでスピード感を持って的確な対応ができるよう各機関との連携を強めていきたいと考えています。

### ■メンバー紹介



副センター長 岩田



リーダー 中江



コーディネーター 黒住



コーディネーター 石田



主事(東部窓口) 早川

### 目次

とっとり国際ビジネスセンターの開所を迎えて	P 1
現地発！ 台湾月刊レポート 50	P 2 P 3
境港利用促進懇談会のご案内	P 3
中国・北京の日系企業に聞く【後編】	P 4 P 5
最新の上海 ～現地レポート～ 41	P 6
FOOD EXPO 2011 に出展します	P 6
お知らせ	P 7

### 世界の祝日 8月

- 韓国 15日 解放記念日
- タイ 12日 王妃誕生日
- シンガポール 9日 独立記念日
- 30日 ハリヤブアサ

出所：ジェトロ通商弘報  
「世界の祝祭日2011年版」から

# 現地発！台湾月刊レポート 50

## 日本への留学展覧会

「日本留学展」において、若年消費世代のニーズを知ることが、先が見えなくなっている日本への産業振興、観光動向にとってもヒントがあるのではないだろうか。見えてきた回答は、ブランド化・専門性・人間交流であった。

### ■留学生を引き入れたい日本の学校

日本への留学展覧会が台湾の高雄、台北にて行われた。地震、原発問題で揺れ、また中国大陸との関係や、円高等による台湾人の日本への消費動向、意識を探るため、見学にでかけた。彼ら若い消費世代のニーズを知ることが、先が見えなくなっている日本へ、産業振興、観光動向にとってもヒントがあるのではないだろうか。日本側の大学・各種専門学校の問題は次のとおり。①日本国内少子化問題。若者人口の減少は学校の統廃合にまで進んでいる。少子化により知名度や特色がない学校は、経営に行き詰まり閉鎖が続く見通し。海外留学生を受け入れ経営安定化、学力レベル安定化を継続したい。②海外留学生が3.11地震、原発問題、電力不足で、環境的に不安な日本留学を避ける動きが起こっている。事実、震災直後は、大量の留学生が集団帰国し授業料返還を求めた動きが起きた。キャッシュが足りなくなり経営危機に陥っている学校もあるという噂が流れている。日本の安全性アピール、留学生を日本国内に引き戻す、さらには新たな海外留学生を引き入れたい意向がある。③大学、各種専門学校の国際化の必要性。海外学生を取り込むことで、学校内部において国際的になっていることをアピールしたい。

### ■日本留学の問題

では一方、台湾側から見た日本への留学問題は何か。①台湾国内も、急激な少子化に陥っている。台湾人の海外留学希望者は減少している。日本に行く意味があるのか。台湾国内においても、そこそこの学校に入

学が可能になってきた。②日本の環境面の不安。3.11地震、原発問題、電力不足で、環境的に不安な日本留学を避けたい。特に、本人より台湾マスメディアに影響された両親、親戚の留学取りやめ忠告が多い。このケースで断念するケースが大変に多いと感じる。③日本の円高により、日本で生活ができない。④日本語ニーズの減少。日本語を学習したあと、キャリアプランが見えない。不況の日本で就職出来るわけもなく、台湾においても日本企業の就職先が減少。台湾と大陸との緊密関係が続く以上、日本との関係はますます希薄になりインセンティブが見えにくくなっている。⑤台湾人ニーズの多様化。米国、ヨーロッパ、ニュージーランド、オーストラリアなど、どこでも留学できる環境がある。また学習したい内容も日本語等語学学習だけでは満足せず、その上の資格等を欲しはじめている。一方、観光をしながら留学したいなど要望が多様化しており、ニーズに対して日本側が要望を受け入れきれていない。

現在、日本と台湾双方に、このような厳しい環境がある。大学側(日本学生支援機構JASSO)と各種専門学校側(全国専修学校各種学校総連合会等)が手をむすび、合同で開かれた留学展は、日本全体の学校存続の危機感を示している。

### ■総合的な情報収集ができる留学展

では、この逆風化、どのような内容で開かれたのだろうか。私の友人である傑士達文化事業有限公司董事長が書いた「日本留学展覧会」HPより紹介したい。「今回の日本留学展は、大学、各種専門学校、日本語学校が同時に集まり合同で展覧することに大きな意義がある。二百校あまりの学校が参加している大規模な展覧会となった。学校留学資料だけではなく、日本留学試験、日本の教育機構の説明、交流協会奨学金、留学済み学生による体験談発表会など、付帯情報が手に入れられるものになっている。このような総合的な情報を台湾現地において



「2011日本留学展」メインゲート。大学と各種学校が同時開催。



熱心な学生。真剣そのもの。



手に入れる環境を作った。ぜひ日本へ留学していただきたい。」とのこと。マイナス面を上げたが、プラス面では、いまだ最も好きな国は日本で52%。二位の米国8%を大きく引き離している。

## ■若者はネットで情報収集

また、若年層の傾向として、とにかくインターネットによる情報収集を行っている。学校の特色はすべて調査し尽くし、同程度の学校であれば、値段比較の優位。さらには、周辺環境の調査、学校卒業後の就職動向等。すべてネットで調べる。また台湾では、当たり前の生活ツールとなっている「Face Book」によって、友人、先輩と情報を共有しあい、マイナス、プラス面の情報を把握している。以前のようにマスメディアやCM、雑誌、本等による一方通行の情報に比べ、より多様、多岐にわたり情報を把握していることを感じた。結果、展覧会会場で学生たちは、どのように動いたか。まず参加者だが、昨年台北での参加人数は4,500名であったが、2,800名程度に落ち込んだ。ただし、総数は減ったが、各学校関係者の意見は、引きが強く、ユニット単位での登録者は増えたと話している。必要のない冷やかしが減り、目的意識を持った本人たちが来ていることを表している。

## ■ブランド志向

そして、ブランド化。日本人が一般的に考える、大学・各種専門学校のブランド順に見事に人気まだけ模様が出来ていた。京都大学、早稲田大学、慶応大学、一橋大学...。ちなみに東京大学は、昨年学生が長蛇の列を作った。今年は出展せずとも集客が見込めると見たよう参加していない。各種専門学校は、しっかりとしたポリシーを持っている学校。例えば、文化服装学院、場所の人気で京都の専門学校等の人気が目立った。ファッション関係の学校の人気度は高い。漫画関係は、まだ認知度が低い熱狂的な「オタク」とっては魅力が高いらしく、熱心に話を聞いている姿が目に入った。結論から言うと、①ブランド志向、②より高次な専門性を表現できること。③熱心なマーケティング活動、交流活動を開くこと。これが人気の秘訣である。感動したのは、ある学校では台湾人が親子二代にわたり同一学校を卒業して、ブースをボランティアで手伝っていたこと。共感をもつことに成功した学校と台湾人学生は絆が強く、これが次の集客に繋がっている。まさに企業戦略、市場開発そのものに应用できる。

参考HP「日本留学展2011」

<http://www.acd.com.tw/2011fair/index.html>



京都の専門学校、賑わう。



早稲田大学ブース、ごった返す。

【櫛スナーク 富田】

## 境港利用促進懇談会のご案内

**8月31日(水)東京で開催します**

境港貿易振興会(会長 中村勝治)では、「境港利用促進懇談会」を東京で開催することとし、現在参加者を募集しております。北東アジア地域の玄関口となる役割を担う境港の現状を知っていただく絶好の機会ですので、是非ご参加いただきますようご案内します。

日時：平成23年8月31日(水) 16時から18時45分頃まで(開場15時半)

場所：ホテルグランドパレス 2階 ダイヤモンドルーム(東京都千代田区飯田橋1-1-1)

内容：講演「日本の港湾における地方港の役割」(講師：流通科学大学 商学部教授 森隆行氏)  
その後、事務局から説明、懇談会(立食形式)あり。

申込期限：平成23年8月24日(水) \*メールまたはFAX

申込及び問合せ先：境港貿易振興会事務局(担当：宮永、柳楽(なぎら))

電話：0859-47-3905、FAX：0859-47-3906、Email：[sptpa@sanmedia.or.jp](mailto:sptpa@sanmedia.or.jp)



## 中国・北京の日系企業に聞く【後編】

### 北京鳥取吉岡服装有限公司(グッドヒル株式会社) 吉岡総経理

前回に引き続き、中国・北京の日系企業、北京鳥取吉岡服装有限公司(グッドヒル株式会社)吉岡総経理へのインタビュー「後編」をお届けします。

#### ■今のマーケットの状況は、やはり伸びてきているという印象ですか？

伸び率は年10%以上の伸びだと思えます。北京の紳士服の市場がどこまで伸びるかは全く想像もつきません。

#### ■中国人以外の外国人の需要も伸びているのですか？

このあたりは外国人も多いですから、当社のようにリーズナブルな価格で一定の品質を提供する店舗は他には無いので、当然こちらに来られます。中国の現状は、桁違いに高価なものか、全くの安物かの両極端。当社は真ん中のボリュームゾーンを抑えていると考えています。



ラインによる縫製作業

#### ■北京の日本人数の状況はいかがですか？需要は堅いですか？

駐在員は一時期確かに減りましたが、また戻ってきているという印象です。そうは言っても家族あわせて市内に1万人程度しかいませんから、日本人だけを相手にしても商売になりません。中国人に売らないとダメです。ただし、もちろん日本人の顧客は基礎の売り上げになっていますので、その上で中国人にアプローチをしていく必要があります。

#### ■中国人にアプローチをする上で、具体的に何か取り組まれていることはありますか？

生地でも好みがあり、作るスーツが日本人と中国人とは全く違います。中国人の富裕層の多くはイタリア製や日系の高級生地を指向するため、いわゆるハイエンドゾーン生地をそろえておく必要があります。これは、スーツにステータスを求めている傾向があるためだと思います。

#### ■意匠やパターン(型紙)について、流行などはありませんか？中国人と日本人の好みや体型の違いなどは？

メンズスーツにおいて、意匠・デザインで新たに手を加える要素はほとんどありません。また、好みや体型についても大差ありません。よって、希望する生地や購入する値段で商品に違いが出てきます。日本人は高価なスーツを滅多に買いませんが、中国人は高価なものを好む富裕層と、廉価なものを求める若年ホワイトカラー層に分かれる印象です。

#### ■そうすると、中国人に向けて高級感をどのように出していくか、エフワンのブランドイメージをどのように高めていくかが重要になりますね。

そうです。やはり、良いスーツをリーズナブルな価格で売っていくこと、そして店舗展開していくことが宣伝になります。多店舗を出して、たくさん売っていくしかないと考えています。



商品は真空梱包後に出荷

#### ■日本人と中国人の間には体型の差異はほとんど無い。ということですが、欧米人については何か特別なことはされていますか？

欧米人については、胸が厚いなどの理由で、日本人のパターンでは対応できないことがあります。その場合は特別補正ということで、当社のシステム上、CADでは対応できなくなるため、手作業で型紙を一から作り直すこととなります。日本でも力士など特殊な人はいますが、その際は職人の手によって直接、型紙に手を加えています。

#### ■それは中国でされているのですか？ また、その補正は中国人が行うのですか？

中国で製造するものは中国で補正しますが、現在は駐在している日本人が作業を行っています。こうしたことも駐在職員の業務の一つです。

<次頁へ続く>



■**国外の店舗では、欧米人など色々な人種のデータも蓄積されていくと思うのですが、それらを元に将来的には欧米系のパターンを構築するという考えは無いのですか？**

それができればそれがベストでしょう。欧米人系の体型など、特殊な体型用のシステムがあればそれが理想ですが、一つのモデルシステムを作るには大変な労力が必要となります。現在の販売着数を考えれば、個別に対応するのが現実的という段階です。今後、サンプル数が増えてきたら、あるいは将来的に開発を考えるということになるかもしれません。

■**税関などの面でトラブルはありましたか？**

今は全くありませんが、尖閣諸島問題の時に全品検査が行われた際はかなり遅れ、当時は大混乱になりました。そうした政治リスクがあることも念頭に置く必要があると思います。

■**新事業のようなものを考えておられますか？**

店舗展開のみです。現在の店舗と同じように、良い場所、良い店舗をいかに確保していくか。確実に良い顧客がつかめる店舗をどれだけ抑えることができるかが鍵となりますが、店舗の借り受けはとても難しい。良い立地の物件を押さえること自体が難しい上、中国では契約期間や価格の面でも様々な条件を要求してきますので、良い条件を取り付けるのがなかなか難しいのが実情です。

■**コネでも無い限り、中国市場に割って入っていくのは難しいと。**

安易に商品を持ってきて、商店に並べれば売れるというものではありません。やはり必要十分な研究と独自のルートが必要かと思えます。

■**内陸方面への出店の考えはありますか？**

北京を中心にする内モンゴル、大連、青島、このあたりが次のステップだと考えています。意外と穴場なのがフフホト。ここはエネルギーがあり、非常に豊かな町です。



北京市内のエフワン店舗

■**一般に内陸というと四川省の話がでてきますが**

そこまではとても手が出ません。物流面より土地勘の無い場所では商売ができないと考えています。コネクションを含めてきちんとしたルートがないと進出できません。

■**最後に中国へこれから進出しようと思う企業にメッセージ、アドバイスがあれば。**

安易な進出は辞めた方が良いでしょう。ということになります。もし成功するとすれば、奇跡的に良いパートナーと出会えた時だけだと思います。大手企業なら別ですが、中小の独立資本ではなかなか太刀打ちできません。よって、当然現地のパートナーを探すわけですが、私の知る限り大概はこのパートナーに騙されることがほとんどなのです。しかし、万が一、本当に良いパートナーに巡り会うことができたのなら、成功することもあり得るのでは無いでしょうか。

もちろん中国市場は大資本会社のためだけのものではありません。鳥取県内企業を含め日系中小企業を本当に支援してくれるコンサルティング会社や中国企業が今後増えてくることを望みます。しかし海外への進出にあつたては、リスクの上限を定め、投資金全損となっても本業に影響が無いということが大前提です。日本を引き払って中国で背水の陣というようなことは避けるべきだと思います。

最後に、これまでの中小企業での成功例を広く紹介することが、これからの進出企業への良い手助けになると思います。

■**北京及び華北地区において、地域的な特徴は何かありますか？**

南に比べるとやりやすい地域だと思います。やはり国の足下なので、基本的には不正や賄賂が少ないと思います。役人も税関も比較的清廉という印象です。南方全てがそうでは無いと思いますが、一部の地域では役所ぐるみのトラブルに巻き込まれるケースを耳にします。

また、華北では普通語（北京語）が一般大衆まで幅広く使われており、方言が混在する他地域と比べて言語面での安心感もあります。

■**本日はお忙しい中、ありがとうございました。**

グッドヒル株式会社ホームページ

<http://www.nnn.co.jp/nihonkai/goodhill/>

（インタビュー実施日：2011年6月10日）

**北京鳥取吉岡服装有限公司**

1991年に国営企業との合弁企業として進出。2004年に現在の場所へ移転し、2006年合弁期間満了に伴い、現独資会社を設立。その後2010年に完成した現在の工場が稼働。都合3つめの工場となる。また、グッドヒル子会社のエフワン株式会社の北京店舗が2005年より営業開始、現在は市内に2店舗展開している。社員数は現在260人。うち日本人は吉岡徹総経理の他、工場に3名、店舗に1名。

## 最新上海 ～現地レポート～ 41

### 個人所得税法改正

6月30日、個人所得税法の改正に関する決定が第11回全国人民代表大会常務委員会の審議を通過し、新税法が9月1日から施行される。今回の改正の主目的は低・中所得者層の税負担を軽減し、可処分所得を増加させることであり、それをもって低・中所得者層の消費増加による内需拡大を期待したものである。

	課税対象額※1 (元)	税率 (%)	速算控除額 (元)
1	～1,500	3	0
2	1,501～4,500	10	105
3	4,501～9,000	20	555
4	9,001～35,000	25	1,005
5	35,001～55,000	30	2,755
6	55,001～80,000	35	5,505
7	80,001～	40	13,505

今回の法改正の争点は、基礎控除額と税率だ。基礎控除額はこれまでの2,000元から3,500元まで引き上げられる。つまり、これまでは個人所得税納付免除の対象が給与2,000元以下の人であったのが、給与3,500元以下の人まで拡大されたのである。

税率は、従来の9段階累進税率から7段階累進税率に変更されている（税率は上表参照）

#### ■納税額の計算方法

(給与所得－[三险一金※2]－基礎控除額3500元)  
×税率－速算控除額

上海市基本保険※3に加入し、給与6,000元の場合…

従来<sup>の</sup>納税額：313元

$(6,000 - [6,000 \times 18\%] - 2,000) \times 15\% - 125 = 313$ 元

改正後の納税額：43元

$(6,000 - [6,000 \times 18\%] - 3,500) \times 3\% - 0 = 42.6$ 元

中国財政部によると、今回の改正により、課税対象者が8400万人から2400万人に減少し、通年で約1,600億元の税収減少となる見通し。人口13億人の中国で、個人所得税を徴収していたのは、全体の約28%から7.7%に減少する。個人所得税の納付率がこれほど低い理由は、低所得者が多い、個人経営などでは納税管理が行き届かず脱税しやすい環境になっているなどが上げられる。

昨今の中国は急激な物価上昇、人件費の高騰が目立つが、今回の税法改正により、事実上、労働者の手取り給与が増えることで、労働者からの賃上げ要求が和らぎ、企業にとっても人件費抑制に有益な政策となるかと思われる。

- ※1 毎月の給与所得から基礎控除額の3,500元を差し引いた残高
- ※2 個人が負担する社会保険費用、つまり養老保険（年金に相当）、医療保険、失業保険及び住宅積立金で、負担率は給与所得の18%
- ※3 外国人で上海市基本保険に加入していない方の場合、給与から控除額4,800元を差し引いた額が課税対象額

【(株)チャイナワーク 孫】

## FOOD EXPO 2011に出展します

### 8月11日(木)～13日(土)香港で開催

(財)鳥取県産業振興機構では、食の安全意識が高く、安心・安全、高品質な日本食品が注目されている香港での鳥取県産食品の販路拡大支援を目的に、香港で毎年開催されている国際食品見本市「FOOD EXPO (美食博覧)」に初出展する。

福島原発事故による影響も懸念されたが、香港は輸入規制を最小限にとどめるなど、すでに日本食品への信頼回復が図られている。

#### ■見本市概要

会期：2011年8月11日(木)～13日(土)3日間

時間：11～12日10～18時(バイヤーのみ)

13日10～22時(一般来場者にも開放)

会場：香港コンベンション&エキシビジョンセンター

主催：香港貿易発展局

#### ■鳥取県企業出展概要

出展者(順不同)	主な出展品
有限会社一善や	菓子(抹茶ロールケーキ、パウンドケーキ)
農事組合法人広岡農場	梨スパークリングワイン、梅ジュース
株式会社稲田本店	日本酒
株式会社越河	かにみそ、甲羅グラタン など
株式会社ダイマツ	氷温加工品(あじの南蛮漬け など)
有限会社梅崎水産	かにパウダー、舞茸パウダーなど

\*このほか、株式会社ゼンヤクノーが独自出展。

【(財)鳥取県産業振興機構 とっとり国際ビジネスセンター 早川】

## お知らせ

### 中小企業支援セミナー 「海外ビジネスチャンスを探め！」 のご案内

ジェトロ松江では、はじめて国際ビジネスに取り組む事業者の方を対象としたセミナーをシリーズで開催してきましたが、その第3弾として本セミナーを開催します。今回は市場調査およびコンサルティング業務にて実績のある三菱UFリサーチ&コンサルティングより、海外市場の魅力とビジネスチャンスにつきお話しいただき、ジェトロからは第1弾のセミナーを踏まえた国際ビジネスに頑張っている地方の中小企業の事例を中心にお話しします。

- ★日時：2011年9月8日（木）  
14時00分～16時30分
- ★場所：松江テルサ 4階/中会議室  
（松江市朝日町478-18）
- ★申込締切：2011年8月31日（水）
- ★問合せ先：  
ジェトロ松江（担当：藤田、島田）  
TEL：0852-27-3121  
FAX：0852-22-4196

### 「日系自動車部品展示（JAPPE）」 のご案内

ジェトロ広州では、広州モーターショーのフェア・イン・フェアとして、今年も「日系自動車部品展示会（JAPPE）」を開催します。今回は出展対象者を中国進出日系企業に絞り、在中国日系企業へのビジネス支援を強化します。

- ★会期：2011年11月22日（火）  
～24日（木）
- ★開催地：中国・広州
- ★会場：中国進出口交易会琶洲展館
- ★主催：ジェトロ
- ★出展規模：  
283社400ブース（2010年実績）
- ★来場者数：  
12,192人（2010年実績）
- ★申込締切：2011年8月31日（水）
- ★問合せ先：  
ジェトロ広州事務所  
（担当：伊藤、趙、丁）  
TEL：+86-（0）20-8752-0060  
FAX：+86-（0）20-8752-0177

### 鍛造技術専門見本市 「IFEX 2012」のご案内

ジェトロは、インドで開催される最大規模の鑄造機械専門の見本市「IFEX」に出展します。インド各地を巡回して毎年開催されるIFEXですが、今年は製造業の集積の高いバンガロールにおいて開催されることから、バンガロールを中心とした南インド地域、特にチェンナイ近郊の企業に、御社製品・技術をPR頂く絶好の機会となります。

- ★会期：2012年3月2日（金）  
～4日（日）
- ★会場：Bangalore International  
Exhibition Center
- ★ジャパンパビリオン概要  
募集企業数：6社・団体程度  
申込締切：2011年10月28日（金）  
問合せ先：ジェトロ海外見本市課  
（担当：堀田、橋本）  
TEL：03-3582-5183  
FAX：03-3505-0450

### 編集後記

10年ほど前にヨーロッパを旅した際、個人で旅をしている日本人の若者と会うことがよくありました。ところが最近、再びヨーロッパを訪れたところ、会うのは中国人や韓国人の若者ばかり。最近よく耳にする「日本の若者は海外に出たがらなくなった」という言葉を実感すると同時に、とても寂しく感じました。

短期でも長期でも、外から日本を見ると、日本には見えない部分がたくさん見えます。国際社会において「井の中の蛙」にならないよう、今年の夏休みは海外へ行ってみてはいかがでしょうか。【zao】



本誌「とっとり・グローバルウォッチ」では、皆様から、内容のご提案や掲載されている情報へのご意見・ご感想をお待ちしておりますのでお気軽にお寄せください。

お問い合わせ：財団法人鳥取県産業振興機構 とっとり国際ビジネスセンター（担当：早川）  
 《本 部》境港市竹内団地255-3  
 TEL：0859-30-3161 FAX：0859-30-3162 E-mail：kaigai@toriton.or.jp  
 《東部窓口》鳥取市若葉台南7-5-1  
 TEL：0857-52-6703 FAX：0857-52-6673 E-mail：kaigai@toriton.or.jp