

海外展開メールマガジン#5 揺れる欧州 との通商関係とチャンス

[Campaign Preview](#)

[HTML Source](#)

[Plain-Text Email](#)

[Details](#)

海外展開に関心を持つ方々に有益な情報をお届けします。

[View this email in your browser](#)

サードフォース株式会社 メールマガジン #5 2016-7-4

各位

以下に、弊社メールマガジン第5回を発信致します。

過去の発信の閲覧や配信登録（無料）は、上記 "View this email in your browser" のリンクにお進み下さい。

第1回：前書きと要約

第2回：世界最大の消費国・輸入大国である米国：日本からの輸出における最重要国

第3回：米国は機械製品を多く輸入：日本のシェアはもっと伸ばせる

第4回：米国に食品の輸入に占める日本のシェアは低く、輸出拡大の余地が大きい

第5回：揺れる欧州との通商関係とチャンス（今回）

第6回：欧州の盟主であり工業製品の輸出大国でもあるドイツ：果敢に海外展開するドイツの中堅中小企業

第7回：ドイツの優良中堅企業「隠れたチャンピオン」の凄さ

第8回：日本の中小機械・部品メーカーが輸出を増やすにはどうすればよいか

第9回：日本からの食品の輸出を増やす余地はとても大きい：どうすればもっと売れるか

テーマ4 英国が離脱を選択したEUとの通商関係とチャンス

英国国民によるEU離脱の選択を受けて、投票直後の金融市場におけるショックは幾分和らいでいるが、英国の政治は少なくともしばらくの間、混乱が収束する見通しが立たない。今後の争点は、英国が選ぶ新リーダーがEUとどのような新しい関係を築いていくか、に移る。

2016年6月29日付Financial Times氏チーフ経済コメンテーターのMartin Wolf氏はインタビューで、英国のEU離脱派が達成したいことは3点で、①英国国民が望まない種類の移民の流入を止めること、②英国の完全な主権を取り戻すこと、③単一市場における完全なメンバーとなることだと指摘した上で、皆はこれらについて混乱してお

り、これら3点を両立することはできないと指摘している。EUは29日の首脳会議で、英国によるEU単一市場にアクセスするには、移民を含む労働者の自由移動を受け入れることについて妥協しないと発表した。いいところ取りを許さない立場と解釈されがちだが、これをいいところ取りと断ずることは早計かもしれない。

EUには、英国に例外を認めてしまうと他の加盟国が追随することへの懸念があり、27カ国による結束を固める意図があると見られる。一方で、ドイツ、フランス、デンマーク、オーストリア、及びその他の国々において極右政党が移民排斥を主張し、支持を集めている。それまでの移民に加えて、アラブの春以降、2010年頃から国外への脱出が連鎖して起こり、EUは域内で移民を割り当てて受け入れるなど結束した対応を取るが、多くの加盟国において反発する動きが大きくなっている。治安や秩序が崩れてしまうと考える人たちや、とりわけ、移民に職を奪われたと考える人たちに、理想やべき論は通じない。

多くの加盟国における経済発展において移民を含む労働者は不可欠であるものの、取り残されたと感じる人々への対応は難しい。この問題は米国のトランプ現象と同根で、根本的な解決が難しい、または解決策がない。そもそも今回の国民投票の対象は、脱EUではなく、脱現状とでもいうべきものであり、では今後どうしたいのかという目標が具体的にないままに投票が行われてしまったように感じられる。移民政策については、あるべき統率ができておかないと批判されるが、そのあるべき度合いが何なのかが共有されていない。今回の混乱は他EU諸国に波及しており、EUとしてあるべき姿を模索することになる可能性がある。

最も重要なことは、金融と経済への悪影響を最小化し、新しいルールを定めることである。金融については、シティの地位が守られるかどうかが目下の注目点となる。経済については、英国とEUが通商協定をどう再構築できるかがポイントとなる。英国離脱派は、離脱後EUとFTA（自由貿易協定）を締結すると主張していたが、現時点でEUが通商関係だけを今まで通り継続する構えを見せていない以上、何をどう妥結するか、という議論にならざるをえないだろう。即座に影響がでることはなく、また離脱通知後2年間は現状通りとのことではあるが、不確実性の高まりは、日本のように、萎縮を招きかねない。

語られているように、不確実性は一方でチャンスも持たらず。以下のデータにあるように、EU間の輸出入の結びつきはとても強い。その重要な一部を占める英国との貿易が中に浮くことは大きなリスクとなりうるが、今後再締結される通商関係が現状未満となるならば、EUも英国もそれぞれ別の貿易パートナーを模索する可能性があり、日本にとっての好機となる可能性がある。

EUは世界貿易における第2位の輸出・輸入経済圏

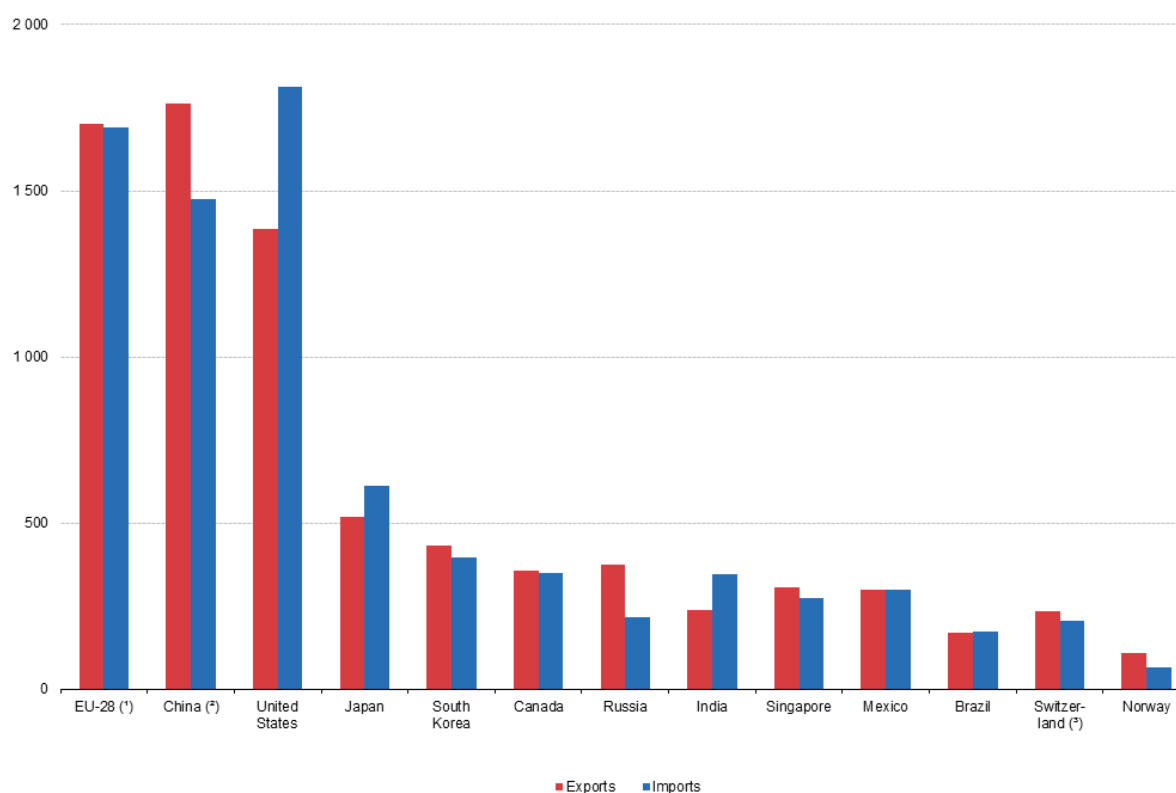
世界の主要貿易当事者 - 輸出（赤）と輸入（青）

2014年、出所：Eurostat

世界の輸出シェア：中国が15.5%、EU28カ国が15.0%、米国が12.2%、日本が4.6%を占める。

世界の輸入シェア：米国が15.9%、EU28カ国が14.8%、中国が12.9%、日本が5.3%を占める。

単一市場として見た時のEUの重要性は明らかである。



(*) External trade flows with extra EU-28.

(*) Excluding Hong Kong.

(*) Including Liechtenstein.

Source: Eurostat (online data codes: ext_lt_introle and ext_lt_intercc)

EU加盟国の国際貿易の内訳

2014-2015、出所：Eurostat

	Exports			Imports			Trade balance	
	2014	2015	2014-15 growth rate	2014	2015	2014-15 growth rate	2014	2015
	(billion EUR)			(billion EUR)			(billion EUR)	
EU-28 (*)	1703.0	1790.7	5.1	1691.9	1726.5	2.0	11.1	64.2
Belgium	355.5	359.6	1.1	342.2	338.8	-1.0	13.3	20.8
Bulgaria	22.0	23.2	5.1	26.1	26.4	1.1	-4.1	-3.2
Czech Republic	131.8	142.8	8.4	116.2	126.8	9.1	15.6	16.0
Denmark	83.5	85.9	2.9	74.8	77.0	2.9	8.7	8.9
Germany	1125.0	1198.3	6.5	908.6	946.5	4.2	216.5	251.9
Estonia	12.1	11.6	-3.8	13.8	13.1	-5.1	-1.7	-1.4
Ireland	91.8	110.5	20.4	60.7	66.5	9.6	31.1	43.9
Greece	27.2	25.8	-5.2	48.0	43.6	-9.1	-20.8	-17.8
Spain	244.3	255.4	4.6	270.2	281.3	4.1	-25.9	-25.9
France	436.9	456.0	4.4	509.3	515.9	1.3	-72.4	-59.9
Croatia	10.4	11.7	11.9	17.2	18.6	8.2	-6.7	-6.9
Italy	398.9	413.9	3.8	356.9	368.7	3.3	41.9	45.2
Cyprus	1.4	1.6	20.9	5.1	5.0	-1.4	-3.7	-3.4
Latvia	11.0	10.9	-0.8	13.3	12.9	-2.9	-2.3	-2.0
Lithuania	24.4	23.0	-5.7	25.9	25.4	-1.9	-1.5	-2.4
Luxembourg	14.5	15.6	7.4	20.1	20.9	3.9	-5.6	-5.3
Hungary	83.3	88.9	6.8	79.0	83.5	5.7	4.3	5.4
Malta	2.2	2.3	5.4	5.1	5.2	1.7	-2.9	-2.9
Netherlands	506.3	511.3	1.0	443.7	456.4	2.9	62.7	55.0
Austria	134.2	137.8	2.7	137.0	140.1	2.3	-2.8	-2.4
Poland	165.7	178.7	7.8	168.4	175.0	3.9	-2.7	3.7
Portugal	48.1	49.9	3.6	59.0	60.2	2.0	-10.9	-10.3
Romania	52.5	54.6	4.0	58.6	63.0	7.6	-6.1	-8.4
Slovenia	27.1	28.8	6.4	25.6	26.8	4.8	1.5	2.0
Slovakia	65.1	68.0	4.5	61.7	66.3	7.5	3.4	1.7
Finland	56.0	53.9	-3.7	57.8	54.3	-6.1	-1.8	-0.4
Sweden	123.9	126.3	2.0	122.1	124.5	1.9	1.8	1.9

United Kingdom	380.3	414.8	9.1	519.7	564.2	8.6	-139.5	-149.4
Iceland	3.8	4.3	12.1	4.0	4.6	14.4	-0.2	-0.4
Norway	107.5	-	-	67.2	-	-	40.3	-
Switzerland (*)	234.8	261.6	11.4	207.6	225.9	8.8	27.2	35.7

(*) External trade flows with extra EU-28.

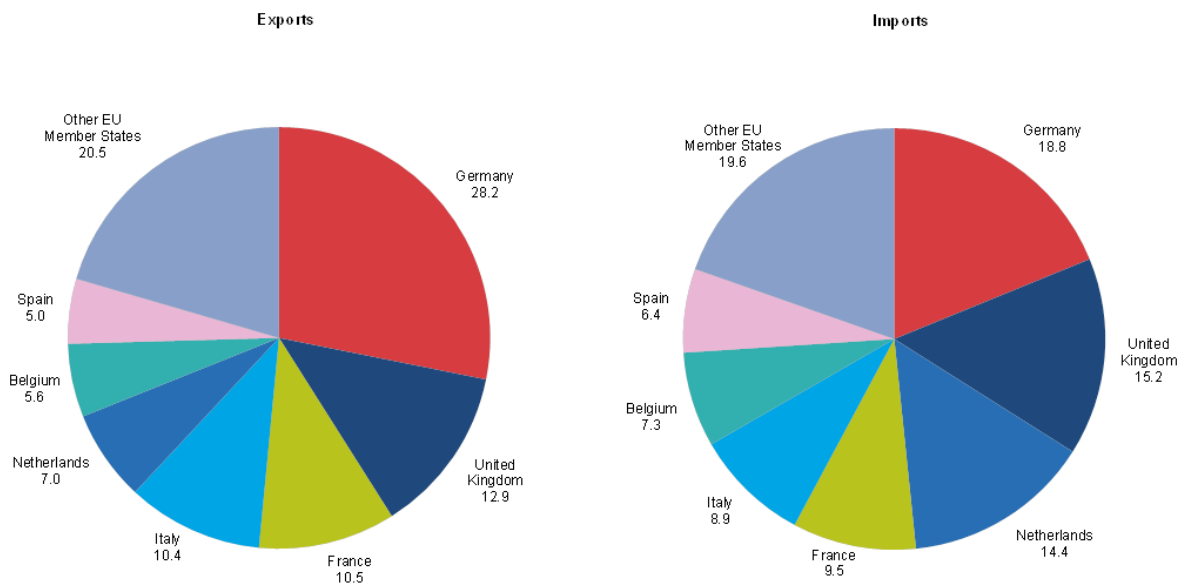
(†) Including Liechtenstein.

Source: Eurostat (online data codes: ext_it_intertrd, ext_it_intercc and ext_it_intrtle)

EU28カ国とその他世界とのモノの貿易（EU外部との輸出入の合計）は2015年に3,517十億ユーロであった。輸出入共に前年比で増加しており、輸出（88十億ユーロ）が輸入（35十億ユーロ）より増加した。結果として、EU28カ国の貿易超過は11十億ユーロから64重奥ユーロに増加した。

EU28カ国のうち、ドイツが最大の貿易国で、2015年の輸出の28.2%を占め、輸入の18.8%を占める。次いで、輸出については、英国（12.9%）、フランス（10.5%）、イタリア（10.4%）が次いでいる。輸入については、英国（15.2%）、オランダ（14.4%）、フランス（9.5%）、イタリア（8.9%）がドイツに次いでいる。EUの2015年の貿易超過額のうち、ドイツが179.4十億ユーロ、イタリアが33.7重奥ユーロ、アイルランドが29.3十億ユーロを生み出している。

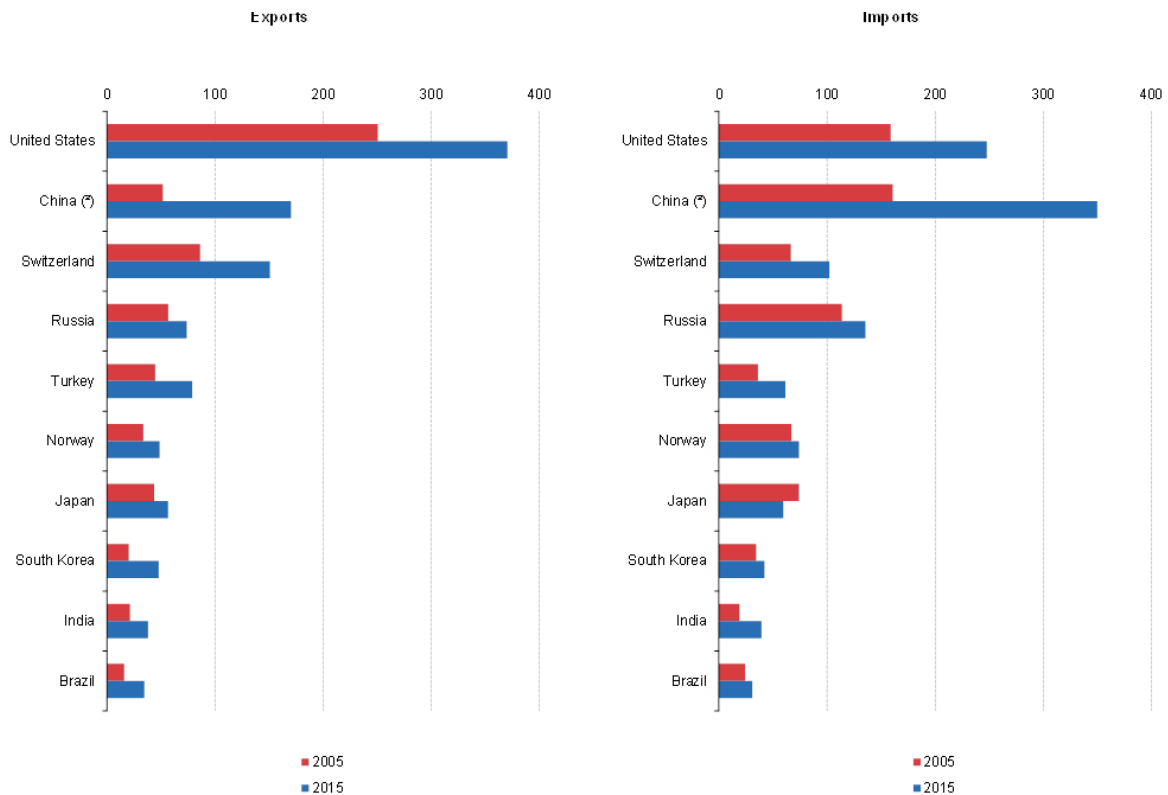
EU主要国の輸出入の状況（2014年、出所：Eurostat）



Source: Eurostat (online data code: ext_it_intratrd)

EUにとっての主要貿易相手国

2015年 出所：Eurostat



(*) Partners are sorted according to the sum of imports and exports in 2015.
 (*) Excluding Hong Kong.
 Source: Eurostat (online data code: ext_it_maineu)

EUにとっての主要貿易国

過去10年間に、中国への輸出は3倍以上に増加し、韓国及びブラジル向けの輸出は2倍以上に増加した。日本とロシア向けの輸出は約30%以上増加している。

EUへの輸入においては、2005から2015年にかけて、EU28カ国への日本からの輸出は、約20%減少している。反面、中国とインドからの輸入が2倍以上に増加している。

EUからの輸出においては、米国と中国が最も重要な貿易相手国であり、次いで欧州にありながら個別に通商協定を締結するスイスが第3位となっている。トルコはロシアを抜き4位の輸出先となった。

EUへの輸入においては、中国が20.3%を占める第1位となり、米国は14.4%を占める第2位となり、次いでロシアの7.9%が、日本を抜いたトルコが続く。

世界GDPランキングに占める欧州主要国の存在感と、一人当たりGDPの高さ

世界銀行が発表した2014年のGDPランキングにおいて、上位30位のうち1/3程度を欧州の国が占める。日本に次いでGDPが大きいドイツ、英国、フランス、イタリアに加えて、オランダ、スイス、スウェーデン、ベルギー

次はGDPが大きい国、中国、インド、ブラジルに加え、フランス、ドイツ、イギリス、イタリア、ノルウェー、オーストリアが上位にランクインしている。

もう一つの特徴として、上記の上位欧州各国の一人当たりGDPが、イタリアを除き、日本の36,194ドルよりも高い点が挙げられる。ノルウェーの97,300ドル、スイスの95,617ドルを筆頭に、それ以外の各国も4万ドル台前半から5万ドルを超える水準となっている。

順位	経済圏	GDP(百万ドル)	一人あたりGDP(ドル)
1	United States	17,419,000	54,629
2	China	10,354,832	7,590
3	Japan	4,601,461	36,194
4	Germany	3,868,291	47,774
5	United Kingdom	2,988,893	46,297
6	France	2,829,192	42,726
7	Brazil	2,416,636	11,727
8	Italy	2,141,161	35,223
9	India	2,048,517	1,582
10	Russian Federation	1,860,598	12,736
11	Canada	1,785,387	50,231
12	Australia	1,454,675	61,980
13	Korea, Rep.	1,410,383	27,970
14	Spain	1,381,342	29,722
15	Mexico	1,294,690	10,326
16	Indonesia	888,538	3,492
17	Netherlands	879,319	52,139
18	Turkey	798,429	10,515
19	Saudi Arabia	753,832	24,406
20	Switzerland	701,037	85,617
21	Sweden	571,090	58,899
22	Nigeria	568,508	3,203
23	Poland	544,967	14,337
24	Argentina	537,660	12,510
25	Belgium	531,547	47,328
26	Norway	499,817	97,300
27	Austria	436,888	51,122

出所：世界銀行

日欧EPA（経済協力協定）の交渉：

英国のEU離脱の国民投票を受けて、日本とEUとのEPA（経済協力協定）のスケジュールは影響を受けざるをえないか

2016/4/23付の日本経済新聞はEUの閣僚に伝えているが、カン・欧州委員（農業・農村開発担当）は日本経済新聞の取材に対し、日本との経済連携協定（EPA）交渉について「自動車を含むすべての財・サービスの100%の自由化を提案する用意がある。日本がこれに応えるように期待している」と述べたと報じていた。日本がEUに要求する自動車関税の撤廃と、EUが日本に要求するはチーズやワインなどの農産品の関税撤廃が、交渉上の大きな論点とされているが、2016/4/23付の同紙は、EU閣僚に当たる欧州委員の発言として、2016年内の妥結は十分に可能との発言を報道していた。この際に同委員は、「17年はドイツやフランスなどEUの主要国で選挙があり「難しい課題を議論するのにふさわしくない」と発言してきた。

2016-4-20付共同通信はEUの農業部門のコミッショナーPhil Hogan氏の発言として、「日本に十分な政治的意思があるならば、年内の合意の可能性はあるだろう（中略）日本の農家にとっても、5億人の消費者がいるEU市場にアクセスする魅力的な機会になるだろう。」との発言を紹介した。

今回の英国の国民投票でEUからの離脱が選択されたことで、上記の交渉が期待通りのスケジュール感で進む可能性は低くなったと考えざるを得ない。一方で、EUと英国は新たな通商関係の枠組みを今後議論するものと思われ、その中で、既存貿易国意外との貿易関係の拡大の機会が到来する可能性もあるものと思われる。

以下に、欧州のメディア等から、日本との通商関係の拡大を期待するものをご紹介します。

● 日欧の繊維業界にとってのEPAのメリット（2016-2-29付EurActive.com要約）

- European Apparel and Textile Confederationの貿易・業界マネジャーIsabelle Weiler氏は、繊維・ファッション業界は、日欧がEPAを通じてメリットを享受する例と説明する。同業界は世界的に成長産業であると同時に激しい競争があるが、EUと日本はそれぞれ先端技術材料と高品質のファッション製品の創造において重要な役割を担うと説明している。EUの繊維・アパレル業界にとって、日本は世界トップ10に入る販売先で、2014年に18億ユーロ以上を輸出した。一方で日本の同業界にとって、EUは第二の輸出市場であり、約6億ユーロを輸出している。EUと日本の貿易構造は補完的で、主にEUからは服飾品、特にウール/シルク製の高級品を輸出する一方で、日本はEUに繊維や紡績糸を輸出している。本分野におけるFTAは相互に補完的で、相互に貿易・投資機会をもたらす可能性があり、R&Dにおける協力によってイノベーションや事業協力の機会をもたらす可能性がある。Euratex (European Apparel and Textile Confederation)とJapan Textile Federationは関税の撤廃や、ラベル、知的財産権や調達といった規制上の協力の向上に向けて緊密に協議している。日本向け輸出にかかる11%の関税の撤廃や、業界を構成する大多数である中堅中小企業による輸出促進にも寄与する。両市場において、品質と顧客を保護する一方で、負担を避けることが重要。既に成果は出おり、日本は最近EU側の製品で適用するISO標準を認識すると判断した。進歩的な技術を有する日本は、すでにEUの先端パートナーとなっている。貿易協定の締結は、貿易の促進に加えてイノベーションにも効果があり、EUの業界の競争力の源泉となる。

● 日本は帰ってきた：欧州の準備はできているか？（2016-2-12付euobserver要約）

- 1970年代中頃より、EUと日本は経済と貿易、外交、発展と安全保障などの分野で深い戦略的な関係を築いつつあり、これらの分野は不安定になりつつある国際政治の中で相互にメリットがあ

り重要なものであり続ける。2013年3月以後、意欲的なFTA/EPA交渉に取り組んでいるが、2015年内の妥結は実現していない。課題の一部には農産物や加工食品、公的な調達、非関税分野や地理的表示(GI)といった技術的に複雑な分野が含まれたが、この協定は両サイドにとってもたらされうる経済的なメリットは大きく、交渉・批准プロセスにあるTransatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)やTPPといったメガ通商協定とも関連し、世界の貿易・投資の自由化の長期的なメリットとも関連するものである。今後の交渉において両サイドは国内のコンセンサスを得てのぞむべきであるが、EUと日本の協力関係は経済にとどまらない。両サイドは冷戦後の西バルカン、イラク、アフガニスタンなどの安定に緊密に協力しており、アデン湾やサヘルでの作戦において協力し、多国的開発援助や気候変動の外交のグローバルな議論を推進し、クリミアを編入したロシアに対して迅速に経済制裁を科した。継続的なグローバル戦略の立案は、EUがアジア太平洋地域における複雑で不安定な安全保障環境において、ブリュッセルがどのような役割を果たすことができ、また果たすべき役割を反映する重要な機会となる。現在交渉中の戦略的パートナーシップ協定 (SPA)は、EUと日本のチームワークを、広範な対外関係のドメインにアップグレードし、さらに優先順位を付けるべきである。全体として、EUと日本の関係は、デリケートであるが、有望な政治的な接合点を経験しつつある。このことはEUのユンケル欧州委員長と安倍首相によって昨年11月のG20サミットで確認され、2016年のFTA/EPA合意が期待される。より強い政治的な意志と、総意の、長期的な視点が、成功への必要条件となる。2016年は、両サイドが、今後数十年間にむけて、包括的で意味のある戦略的関係を構築する重要な年となる。欧州の星々と日本の太陽が、揃って輝かしく光る、好機が到来している。

● 今後のグローバルな豚肉の貿易のあり方を形成しうるFTA

- National Fog Farmer 2016-4-18 TPPは2016における農産物貿易に会話において支配的なトピックとなるが、米国以外の多くの国は、豚肉に関する多くの二国間自由貿易協定を交渉している。TPP参加国で豚肉を輸出する国々（米国、カナダ、メキシコ、チリ）にとって、日本は、多くの輸入豚肉の需要がある重要な市場であると同時に、複雑な価格決定システムやその他の貿易相手国にフラストレーションを抱かせてきた障害がある市場でもある。米国の豚肉輸出における最大の競争相手はEUであり、EUと日本のEPAは（早くても）年後半までは実現しない。EUは、従来最大の輸出先であったロシア市場へのアクセスを失ってから、ベトナムと協定を結び、日本とフィリピンとの協定を目指している。数年間の緩やかな成長を経て、EUの日本への輸出高は2014年に35%成長し、337,502mtに達した。欧州のサプライヤーは、距離の関係で冷蔵肉を輸出せず、スペインのイベルコブランドの豚肉などの冷凍肉の輸出に注力しており、これらは米国産冷蔵豚肉と競合している。欧州は、特に欧州と日本のEPAを通じた市場アクセスによるメリットが得られる場合、これまでの日本市場に向けた努力について、時計の針を巻き戻すことはしないだろう。TPP加盟国であるベトナムは、EUと既にFTAを締結している。協定は早くても2017年までには発効しないが、欧州の豚肉は既にベトナムに輸入されている。EUからの輸出は、2013年に3,239mtしかなかったものが昨年に37,457mtに増加し、様々な種類の肉が輸出されている。ベトナムは現在8%から25%の関税を科している。EU-ベトナムFTAにおいて、これら関税は、TPPと同じように、8-10年かけてゼロになる。EUは、今年後半から同様にフィリピンとFTA交渉を開始する。フィリピンは現在マッスルカットには30%の関税を科しており、割当量を超過すると40%が課されている。部位によって関税率は異なり、多くの部位には10%が適用されている。

(4) 日本からEUへの輸出を増やすには

EUは、多数の国で構成されていながらも単一市場として捉えることができ、また国民あたりの購買力の高さも大きな特徴と言える。反面、地理的に遠いため輸送費用と時間がかかることと、EU向け輸出に必要な各種規制への対応が課題となりえる。

東南アジアのような比較的ハードルが低い輸出先と比べると、市場は大きいが本格的な参入には覚悟が要る市場と考えることもできる。

食品分野：

EUの食品輸入規制は他国と比べて厳しく、グレーゾーンも存在する。日本からEUに輸出するには、対象品目がEU域外国・地域リスト（第三国リスト）に掲載され、日本側の生産・加工施設がEUに認定される必要がある。

- 食肉・動物由来製品のうち牛肉及びケーシング以外は、第三国リストに日本が掲載されていないため、日本から輸出できない。
- 水産物・同由来製品は、第三国リストに日本が掲載されており、EUにより認定された施設で生産・加工された製品は、衛生証明書を付した上で輸出が可能。
- 動物性加工食品と植物性食品を含む混合食品のうち、食肉が含まれない、動物性食品が50%以下、安定した食品、といった条件を満たすものは、検疫対象から外れる。日本の食品の多くは、これにより輸入されている。
- 野菜の多くは、植物検疫証明書なしでEUに輸出できる。

例えば、輸送しやすく常温での保存が可能な加工食品のうち、輸出が可能な動物性食品が含まれない又はその比率が低い食品については輸出しやすく、製造メーカーにとっても取り組みやすいものと思われる。

カルチャー：

日本のアニメや漫画は世界中で人気があるが、フランスやドイツなど欧州先進国においても非常に人気がある。それほど大きくない町の本屋にも、日本の漫画コーナーが設置され、日本で人気の漫画の多くが翻訳されて販売されている。漫画の描き方ガイドが売っている店もある。パリで開催されるJapan Expoにおいては、伝統文化からアイドル、漫画、ゲームなどのポップ・カルチャーなどが幅広く展示され、2015年には4日間で約25万人が来場した。今年も7月（今週）に開催される予定で、さらなる盛り上がりが見込まれる。

特に人気が高いポップ・カルチャーに関連する製品の輸出の余地は大きい。また、直接関連しない製品であっても、キャラクターなどを用いて商品に関連させることで現地への浸透を目指す工夫も考えられる。

工業製品：

日本からEUに製品を輸出するには、CEマーキングが必要となる。CEマーキングは、輸出製品が適用を受けるすべての欧州規則・指令（法律）が要求することを満たした証として、製品に貼付することが義務付けられている。これによりEU全域に製品を自由流通させることができる。

EUと日本において工業製品の貿易が非常に盛んで、日本のEUへの輸出品の75%以上、そしてEUから日本への輸出品の60%近くが、機械・機械機器、電気機器、輸送機器、化学製品・医薬品などで構成されると言われる。

これらの製品分野は、EUに限らず日本が対外的に高い競争力を持つものである。以前のメールマガジンで取り上げたように、日本から米国への輸出の構成とも同様である。但し、日本からEU向けの輸出額は限定的であり、様々な製品分野において、底上げの余地は大きいと思われる。

巨大で購買力が高いEU市場：長期目線で腰を据えて取り組むべき：

総じて、日本から輸出増加を目指す企業にとっては、他国よりも「ある程度時間をかけて、より大きな市場を狙う」対象となる。EU単一市場としての大きさは歴然としており、国民あたりの経済力の高さも魅力的である。

先述の通り、英国民におけるEU離脱の投票を受けて不確実性や混乱が懸念は同時に新しい関係を求めるチャンスにもなり得る。情勢を見据え、積極的に発信・行動する姿勢が望ましい。

EUへの輸出拡大においては、各企業の努力が前提となるものの、ある種の盛り上がりが起これば、より多くの企業が取り組むようになるものと考えられる。EPA締結に向けた機運はその最たるもので、早期進展が期待される。

次回

日本の中堅中小メーカーにとっての、特に機械類の輸出拡大に向けた機会について検討するため、工業製品の輸出大国ドイツの、果敢に海外展開するドイツの中堅中小企業について、2回に分けて調査する。

配信した内容についてご質問がある方は、support@third-force.com又は弊社ウェブサイトまでご連絡頂けますようお願い致します。海外展開に向けたご支援にご興味がある方も、お気軽にご連絡頂ければ幸いです。

皆様のお知り合いやご同業の方で本テーマに付きご関心をお持ち頂ける方がいらっしゃいましたら、本メールマガジンをご紹介・ご登録頂ければ幸いです。



Share



Tweet



Forward

弊社ウェブサイト：

<https://sites.google.com/a/third-force.com/home/>

お問い合わせ：

<https://sites.google.com/a/third-force.com/home/inquiries>

重要事項

- 内容については、万全を期しておりますが、その内容の正確性を保証するものではありません。また、当該情報に基づいて被ったいかなる損害についても発行人は一切の責任を負いません。
- 本メールマガジンの本文・データ等の著作権は、発行人に帰属します。
- 無断転載禁止。

※このメールは、お名刺の交換、弊社へのお問い合わせ、また弊社のメールマガジンご登録頂いた方へ、ご参考となる情報をご提供させて頂く事を目的としています。メルマガの配信停止をご希望の方は、大変お手数ですが、お手数ですがメール末尾の"unsubscribe"からご登録を解除頂ければ幸いです。

今後共、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

発行人

サードフォース株式会社

代表取締役 秋田 哲宏

〒105-0001 東京都港区虎ノ門二丁目2番5号 共同通信会館2階

携帯 090-2671-0849 / 固定電話 03-3583-0903 / Fax 03-6411-6254

e-mail : tetsuhiroakita@third-force.com

URL : <https://sites.google.com/a/third-force.com/home/>



Copyright © 2016 サードフォース株式会社
All rights reserved.

Our mailing address is:
support@third-force.com

Want to change how you receive these emails?
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#)

This email was sent to << Test Email Address >>
[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)
サードフォース株式会社・虎ノ門2-2-5・共同通信ビル2階・港区, 東京都 105-0001・Japan

MailChimp