

UNIT 9

谈判与签约

交渉と契約



ビジネス上でどのように交渉するかというのはとても重要な事です。双方で話し合いの合点が一致したら、契約に入ります。当單元では、交渉と契約においてよく使用する関連語句や会話を中心に学び、文化補足では、いちばん交渉と契約が必要となる中国、香港及び台湾の有名な展示会を紹介します。

产品供应链

製品供給の流れ 

生产 shēngchǎn 生産

1 供应

gōngyìng

n./v. 供給 (する)



2 原料厂商

yuánliào chǎngshāng

n. 原料メーカー



3 供货商

gōnghuòshāng

n. 供給業者



4 制造

zhìzào

n./v. 製造 (する)



5 制造商

zhìzàoshāng

n. 製造業者



6 生产商

shēngchǎnshāng

n. 生産業者



7 代工

dàigōng

v. 代理製造 (する)



8 代工厂

dàigōngchǎng

n. 代理製造業



销售 xiāoshòu 販売

9 经销

jīngxiāo

n./v. 代理販売業者、取次販売 (を行う)



10 进口

jìnkǒu

n./v. 輸入



11 出口

chūkǒu

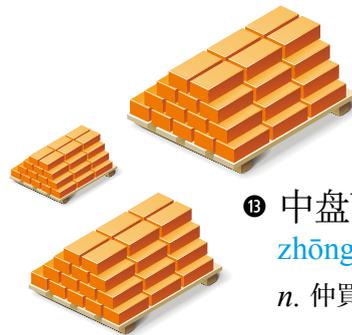
n./v. 輸出



12 大盘商 (批发商)

dàpánshāng (pīfāshāng)

n. 卸売り業者



13 中盘商

zhōngpánshāng

n. 仲買い人、中型卸売り業者

14 小盘商 (零售商)

xiǎopánshāng (língshòushāng)

n. 小売り業者

15 买卖

mǎimài

n./v. 売買 (する)



16 消费者

xiāofèizhě

n. 消費者



谈判签约

契約の交渉  102



I 讲价 价格交涉

买方 Mǎifāng 買い手 **卖方** Mǎifāng 売り手

要求折扣・割引交渉

买方 你们可以把价钱降低一点吗?

Nǐmen kěyǐ bǎ jiàqián jiàngdī yìdiǎn ma?
もう少し安くしていただけませんか。

(受け入れる)

卖方 好吧, 我想我们可以降低价格。

Hǎo ba, wǒ xiǎng wǒmen kěyǐ jiàngdī jiàgé.
いいでしょう。では安く致します。

(受け入れない)

卖方 不好意思, 我们恐怕无法接受你们的要求。

Bù hǎoyìsi, wǒmen kǒngpà wúfǎ jiēshòu nǐmen de yāoqiú.
申し訳ございません。ご要望にお応えすることができません。

商谈・交渉

买方 这个价格超出了我们的预算。

Zhège jiàgé chāochūle wǒmen de yùsuàn.
この価格では弊社の予算を上回ります。



(交渉に応えない)

卖方 这已经是我们能提供最好的价钱了。

Zhè yǐjīng shì wǒmen néng tígōng zuì hǎo de jiàqián le.
これは弊社で提供できる一番手ごろな価格です。

(交渉に応える)

卖方 你们的预算是多少? 或许我们各退一步, 再商量商量。

Nǐmen de yùsuàn shì duōshǎo? Huòxǔ wǒmen gè tuì yí bù, zài shāngliang shāngliang.
御社の予算はおいくらぐらいでしょうか。お値段次第では、弊社でも検討致します。

II 订货 注文する

一般情况・一般编

请问最低的订货量必须是多少?

Qǐngwèn zuì dī de dīnghuòliàng bixū shì duōshǎo?
最低注文量はどれくらいですか。

订单确认后, 就可以安排出货日期。

Dìngdān quèrèn hòu, jiù kěyǐ ānpái chūhuò rìqī.
発注書を確認次第、出荷期日を調整致します。



进阶情况・上级编

如果给我更好的附加条件, 我就下单。

Rúguǒ gěi wǒ gèng hǎo de fùjiā tiáojiàn, wǒ jiù xiàdān.
仮にもっと良い条件を提示していただきましたら、すぐに発注致します。

可以增加订货量吗? 不然我们毫无利润可言。

Kěyǐ zēngjiā dīnghuòliàng ma? Bùrán wǒmen háo wú lìrùn kě yán.
発注量をもう少し増やせませんか。そうでなければ利益が取れません。



III 签定合约 契約書に署名する

签约前・契約前

合约是一式两份, 还是一式三份?

Héyuē shì yí shì liǎng fèn, háishi yí shì sān fèn?
契約書は同じものが二部必要ですか。それとも三部必要ですか。

签约时・契約時

我已经核对过合约了, 这些交易条款和条件都没有问题。

Wǒ yǐjīng héduì guo héyuē le, zhèxiē jiāoyì tiáokuān hé tiáojiàn dōu méiyǒu wèntí.
契約書を拝見致しました。契約の取引項目、条件共に問題ございません。

签约后・契約后

我相信这份合约能保障我们的合作关系。

Wǒ xiāngxìn zhè fèn héyuē néng bǎozhàng wǒmen de hézuò guānxi.
この契約書が、我々の協同関係を保障してくれるものと信じております。



谈判高手

交渉達人

103

PART 1

采购与议价

仕入れと価格交渉

陈 陈鸿 Chén Hóng

吕 吕安妮 Lǚ Ān'ní

电话中

陈: 关于贵公司购买主机板¹的报价单², 您收到了吗?

Guānyú guì gōngsī gòumǎi zhǔjībǎn de bàojiàndān, nín shōudào le ma?

マザーボード仕入れに関する弊社からの見積書、届きましたでしょうか。

吕: 收到了。不过价格超出我们的预算, 可以再低一些吗?

Shōudào le. Búguò jiàgé chāochū wǒmen de yùsuàn, kěyǐ zài dī yìxiē ma?

はい、受け取りました。しかし、見積価格が弊社の予算を上回るので、もう少し安くすることはできないでしょうか？

陈: 恐怕没办法。贵公司这次的用料³成本比较高, 成品价格会比上一批⁴贵。

Kǒngpà méi bànfǎ. Guì gōngsī zhè cì de yòngliào chéngběn bǐjiào gāo, chéngpǐn jiàgé huì bǐ shàng yì pī guì.

残念ですが、それは致しかねます。今回、御社の使用する材料が割高ですので、コストも前回より高くなります。

吕: 上次也是换了原料, 但总价并没有贵太多。

Shàng cì yě shì huànle yuánliào, dàn zǒngjià bìng méiyǒu guì tài duō.

前回は原料を換えましたが、合計金額ではそんなに高くはなかったと存じますが…。

单字 単語

104

1. 主机板 zhǔjībǎn *n.* マザーボード

2. 报价单 bàojiàndān *n.* 見積書

3. 用料 yòngliào *n.* 材料

4. 批 pī *n.* 一回分、ひとまとめにした

陈: 贵公司上次的订单是这次的三倍, 单位⁵价格当然相对⁶便宜。这次的订货量太少, 要是再降价⁷, 我们就没有利润了。

Guì gōngsī shàng cì de dìngdān shì zhè cì de sān bèi, dānwèi jiàgé dāngrán xiāngduì piányi. Zhè cì de dìnghuò liàng tài shǎo, yàoshi zài jiàngjià, wǒmen jiù méiyǒu lìrùn le.

前回の発注書による量は、今回の三倍でしたので、単価は比較的小安くなっております。しかし、今回は注文した量が少ないので、もし更に値引き致しますと、弊社の利潤がなくなってしまいます。

吕: 据我所知, 贵公司也想和我们长期合作。如果你们能提供更好的条件, 我就马上下单。

Jù wǒ suǒ zhī, guì gōngsī yě xiǎng hé wǒmen chángqī hézuò. Rúguǒ nǐmen néng tígōng gèng hǎo de tiáojiàn, wǒ jiù mǎshàng xiàdān.

私の知る限り、御社は弊社と長期的な関係を望んでいるはずです。もし、もっと良い条件を提示していただけるなら、すぐにでも発注するつもりです。

陈: 除非贵公司再追加总订单量, 否则这已经是最好的价格了。

Chúfēi guì gōngsī zài zhuījiā zǒng dìngdān liàng, fǒuzé zhè yǐjīng shì zuì hǎo de jiàgé le.

大変申し訳ございませんが、仮に御社が更に追加発注していただかない限り、これが一番妥当な価格ではないかと存じます。

吕: 这样好了, 我们再加购⁸五万组的声卡⁹, 您多给我们百分之五的折扣, 怎么样?

Zhèyàng hǎo le, wǒmen zài jiāgòu wǔwàn zǔ de shēngkǎ, nín duō gěi wǒmen bǎifēnzǐ wǔ de zhékòu, zěnmeyàng?

ではこうしませんか。サウンドカードを五万追加発注致しますので、5%割引にさせていただきませんか？

陈: 既然这样……好。我就再给您一份新的估价单¹⁰。

Jìrán zhèyàng...hǎo. Wǒ jiù zài gěi nín yí fèn xīn de gūjiàndān.

そういう事でしたら、…了解しました。では改めて新しい見積書を送らせて頂きます。

单字 単語

104

5. 单位 dānwèi *n.* 単位

6. 相对 xiāngduì *adv.* 比較的

7. 降价 jiàngjià *v.* 値引き、減価

8. 加购 jiāgòu *v.* 追加購買、追加発注

9. 声卡 shēngkǎ *n.* サウンドカード

10. 估价单 gūjiàndān *n.* 見積書



■ 除非……否则…… chuífēi...fǎuzé...

「除非…否则…(～ない限り～だろう)」は条件付きの文型で、「除非」の後に一定の条件を提示し、それを満たさないと、「否则」の後の状態が発生します。ここでの「否则」は、「才」または「要不然」に置き換えることができますが、「要不然」を使用する場合、後につづく文は否定文でなければなりません。

→ 除非你一次付清，否则我不能给你五折的价钱。

Chuífēi nǐ yí cì fùqīng, fǎuzé wǒ bù néng gěi nǐ wǔ zhé de jiàqián.
一括払いしていただかない限り、こちらも半額で提供することはできません。

→ 除非我们大量进货，要不然成本还是压不下来。

Chuífēi wǒmen dàliàng jìnhuò, yàoburán chéngběn háishì yā bú xiàlái.
大量に注文しなければ、コストを抑える事ができない。

■ 既然 jìrán

「既然」は副詞で、前文に話者と聞き手が既に認識している前提や状態を提示し、後文に提案や予測などの文が「就」の後に続きます。

→ 既然你觉得我们的报价太贵，你可以去问问其他公司的价钱。

Jìrán nǐ juéde wǒmen de bàojià tài guì, nǐ kěyǐ qù wènwen qítā gōngsī de jiàqián.
弊社の見積もりが高いというご考えならば、他社にも価格を聞いてみて下さい。

→ 既然那家公司已经不招聘新人了，你就快点把简历投到其他公司吧。

Jìrán nà jiā gōngsī yǐjīng bù zhāopìn xīnrén le, nǐ jiù kuàidiǎn bǎ jiǎnlì tóu dào qítā gōngsī ba.
あの会社が新入社員を募集しないなら、早くほかの企業へ履歴書を出した方がいいよ。



① 大量生产 (量产)

dàliàng shēngchǎn (liàngchǎn)

n. 大量生産 (量産)

② 原始设备制造商

yuánshǐ shèbèi zhìzào shāng

n. 外部受託製造業者 (OEM)

③ 原始设计制造商

yuánshǐ shèjì zhìzào shāng

n. 外部受託設計製造業者 (ODM)

④ 承包

chéngbāo

v. 請け負う、引き受ける、受託する

⑤ 承包人

chéngbāorén

n. 請負人

⑥ 承包商

chéngbāoshāng

n. 請負業者、受託業者

⑦ 外包

wàibāo

n./v. アウトソーシング、外部委託 (する)

⑧ 需求

xūqiú

n. 需要

⑨ 订单

dìngdān

n. 注文書、発注書

⑩ 运输

yùnsū

v. 運輸

⑪ 买家

mǎijīa

n. 買い手、買い主、購入者

⑫ 卖家

màijīa

n. 売り手、売り主、

⑬ 服务业

fúwùyè

n. サービス業

⑭ 代售

dàishòu

n./v. 委託販売 (する)、
取次販売 (する)、代理販売 (する)

异业结盟

異なる業界の提携

113



陈敏萱 Chén Mǐnxuān

王雪红 Wáng Xuěhóng

长华航空正与金马银行讨论合作计划

陈: 针对¹与金马银行的合作案, 本公司初步²决定让贵行的信用卡客户享有³购买 北京、上海、台湾、香港、澳门等地, 商务舱来回机票九五折的优惠⁴。

Zhēnduì yǔ Jīnmǎ yínháng de hézuò'àn, běn gōngsī chūbù juéding ràng guì háng de xīnyòngkǎ kèhù xiāngyǒu gòumǎi Běijīng、Shànghǎi、Táiwān、Xiānggǎng、Àomén děng dì, shāngwùcāng láihuí jīpiào jiǔ-wǔ zhé de yōuhuì.

王: 九五折? 折扣还是少了点儿, 恐怕对消费者的吸引力不大。
Jiǔ-wǔ zhé? Zhékòu háishi shǎole diǎnr, kǒngpà duì xiāofèizhě de xīyīnlì bú dà.

陈: 我们公司⁵在优惠折扣方面有规定, 不太可能打出低于九五折的折扣, 这一点请王经理见谅⁵。

Wǒmen gōngsī zài yōuhuì zhékòu fāngmiàn yǒu guīdìng, bú tài kěnéng dǎchū dīyú jiǔ-wǔ zhé de zhékòu, zhè yì diǎn qǐng Wáng jīnglǐ jiànliàng.

王: 据我所知, 贵公司给了美花银行九折的优惠。难道⁶我们这种老客户却没有议价的空间?

Jù wǒ suǒ zhī, guì gōngsī gěile Měihuā yínháng jiǔ zhé de yōuhuì. Nándào wǒmen zhè zhǒng lǎo kèhù què méiyǒu yìjià de kōngjiān?

陈: 那个优惠属于⁷美花银行与长华航空的联名卡优惠, 因为贵公司跟我们没有信用卡的合作, 所以不适用⁸于这个优惠。

Nàge yōuhuì shǔyú Měihuā yínháng yǔ Chánghuá hángkōng de liánmíngkǎ yōuhuì, yīnwèi guì gōngsī gēn wǒmen méiyǒu xīnyòngkǎ de hézuò, suǒyǐ bù shìyòng yú zhège yōuhuì.

王: 这些亚洲航线⁹票价并不贵, 打九五折对消费者来说根本¹⁰没有差别¹¹。这样吧, 我们双方各让¹²一步。我们的消费者还是享有九折优惠, 多出来的零点五折, 由本公司负担¹³百分之六十。你看怎么样?

Zhèxiē Yàzhōu hángxiàn piàojià bìng bú guì, dǎ jiǔ-wǔ zhé duì xiāofèizhě láishuō gēnběn méiyǒu chābié. Zhèyàng ba, wǒmen shuāngfāng gè ràng yí bù. Wǒmen de xiāofèizhě háishi xiāngyǒu jiǔ zhé yōuhuì, duō chūlái de líng diǎn wǔ zhé, yóu běn gōngsī fùdān bǎifēn zhī liùshí. Nǐ kàn zěnmeyàng?

陈: 我同意, 打九折对消费者会更有吸引力, 王经理的提议¹⁴我想公司应该可以接受。

Wǒ tóngyi, dǎ jiǔ zhé duì xiāofèizhě huì gèng yǒu xīyīnlì, Wáng jīnglǐ de tíyì wǒ xiǎng gōngsī yīnggāi kěyǐ jiēshòu.

王: 那持卡人¹⁵要怎么买机票才能享有优惠?

Nà chīkǎrén yào zěnmeyàng mǎi jīpiào cái néng xiāngyǒu yōuhuì?

陈: 我们会在航空公司的官方¹⁶网站上设计一个贵公司的特别网页, 持卡人在那里订票就可以了。

Wǒmen huì zài hángkōng gōngsī de guānfāng wǎngzhàn shàng shèjì yí ge guì gōngsī de tèbié wǎngyè, chīkǎrén zài nàlǐ dīngpiào jiù kěyǐ le.

王: 很好。我相信这次合作会是一个双赢¹⁷的结果。

Hěn hǎo. Wǒ xiāngxìn zhè cì hézuò huì shì yí ge shuāngyíng de jiéguǒ.

日文翻译 日本語訳

- ㊦ 金馬銀行との提携案に関する仮決定ですが、我が社では御社のクレジットカードを使用しているお客様限定に、北京、上海、台湾、香港、マカオ等地域のビジネスクラス往復チケットを5%割引のサービスで提供したいと存じます。
- ㊦ 5%割引ですって？それはちょっと少ない気がします。それに申し上げにくいのですが、お客様にとってもあまり魅力的ではないと思います。
- ㊦ 弊社の割引サービスには規定がございますので、5%よりも更に割引きをするのはちょっと…。この点は王経理にもご理解いただきたいと存じます。
- ㊦ 私の知る限りでは、御社は美花銀行に10%割引きの提供をしていると聞きました。私達のような常連客にはまさか値段交渉のチャンスすらないのでしょうか。
- ㊦ あのサービスについては、美花銀行様と長華航空様の提携カードに関するサービスなんです。大変残念ですが、御社は弊社とのクレジットカードの提携がありませんので、このサービスは適用されません。
- ㊦ これらアジア路線行きのチケット価格はそんなに高くはないと思います。ですので、実のところ5%割引きのお客様にとっては大差ないんです…。では、お互い一步譲って、どうしませんか。お客様にはやはり10%割引きのサービスを提供し、多くてた5%のうちの60%は弊社で負担致します。いかがでしょうか。
- ㊦ それならば、承知しました。お客様にとっても10%割引きはとても魅力的ですし、王経理の提案であれば、上の者も納得すると存じます。
- ㊦ ではカード保有者は、どうやってチケットを買うことでサービスを受けることができますか。
- ㊦ 弊社で、航空会社の公式サイト上に御社の特別ホームページを立ち上げます。そこでカード保有者はチケットを予約すればサービスを受けることができます。
- ㊦ ああ、それはいいですね。今回の協同がお互いにとって良い結果になることを信じております。

单字 単語

114

- | | |
|--|--|
| 1. 针对 zhēnduì v. ~に対して | 9. 航线 hángxiàn n. 航空路線 |
| 2. 初步 chūbù
adj. 暫定的な、初步の、一応の、仮の、一時の | 10. 根本 gēnběn adv. 基本的に、実のところ |
| 3. 享有 xiǎngyǒu v. 享有する | 11. 差别 chābié n. 違い、差、相違 |
| 4. 优惠 yōuhuì n. 特典、サービス | 12. 让 ràng v. 譲る |
| 5. 见谅 jiànliàng v. 大目に見る、許す | 13. 负担 fùdān v. 負担する |
| 6. 难道 nándào
adv. まさか〜ではあるまい、〜でも言うのか | 14. 提议 tíyì n. 提案 |
| 7. 属于 shǔyú v. ~に属する | 15. 持卡人 chíkǎrén n. カード保有者 |
| 8. 适用 shìyòng v. 適用する | 16. 官方 guānfāng adj. 公式(の) |
| | 17. 双赢 shuāngyíng
n. 双方にメリットがある、互いに利益となる、両者にプラスになる |

文法 語句と文法解説

115

■ 恐怕 **kǒngpà**

「恐怕」は副詞で、“生憎、残念ながら～、申し上げにくいのですが”と言った意味で使われます。話者から発信する意見である為、主語の「我(私)」が省略されます。またこの構文は、既に提示された状況や、相手が話した話題について、心配や不安を示す時に使います。

- A: 王副总, 请问下个星期敝公司的新店开幕酒会, 您能来参加吗?
Wáng fùzǒng, qǐngwèn xiàqē xīngqī bǐ gōngsī de xīn diàn kāimù jiǔhuì, nín néng lái cānjiā ma?
王副社長、来週、弊社で行われる新規店のオープニングパーティーなのですが、参加していただけないでしょうか。
- B: 我恐怕不能去, 那天我得到四川出差。
Wǒ kǒngpà bù néng qù, nà tiān wǒ déi dào Sìchuān chūchāi.
生憎ですが、その日は四川へ出張しなくてはならないんです。
- 因为大地震的关系, 我们恐怕无法如期交货。
Yīnwèi dà dìzhèn de guānxi, wǒmen kǒngpà wúfǎ rú qī jiāohuò.
地震の為、大変申し上げにくいのですが、スケジュール通りに納品できません。

■ 在……方面 **zài...fāngmiàn**

- 「在…方面」は、ある特定のテーマを紹介する時に使用します。
- 在竞争力方面, 得胜公司明显要比如虹公司强。
Zài jìngzhēnglì fāngmiàn, Déshèng gōngsī míngxiǎn yào bǐ Rúhóng gōngsī qiáng.
競争力では、明らかに得勝会社が如虹会社よりも強い。
- 在价格方面, 我们希望贵公司能多给一些折扣。
Zài jiàgé fāngmiàn, wǒmen xīwàng guì gōngsī néng duō gěi yìxiē zhékòu.
価格についてですが、できれば御社にもう少し割引きしていただきたいと存じます。

■ 由 **yóu**

- 「由」が主語の前に付く場合、主語によって動作が完了することを強調する時に使います。
- 接下来的业务报告, 由王伟同来为大家说明。
Jiē xiàlái de yèwù bàogào, yóu Wáng Wěitóng lái wèi dàjiā shuōmíng.
それでは次の営業報告を、王伟同が説明します。
- 入股歌林公司的合约是由王副总负责签署的。
Rùgǔ Gēlín gōngsī de héyuē shì yóu Wáng fùzǒng fùzè qiānshǔ de.
歌林会社の株式を購入する契約の署名については、王副社長が行います。



不可不知的華人展覽

知っておきたい中華圏展示会

企業にとって展示会への出張は、いつでも時間とコストがかかる大きな投資です。しかし、規模が大きく知名度が高い展示会を選んで参加することで、効率良く合理的に買い手と売り手を見つけられる絶好のチャンスでもあります。以下に中華圏内で重要な指標となる中国、香港、台湾三つの地域で一番代表的な展示会とその情報を紹介します。

中國 China

广交会 *Guǎng Jiāo Huì* 広東フェア

正式名称：中国進出口商品交易会 *Zhōngguó jìnchū kǒu shāngpǐn jiāoyìhuì*

展示品目：多種多様な生活必需品

地点：珠海区、広州市、広東省

期日：毎年の春と秋。各シーズンには三期あり、每期約四日間開催される。

特色：「中国最大の見本市」と称される程、出展者数、来場者数共に中国随一の規模で、取引量が最も高い外交貿易の展示会でもある。

公式ホームページ：<http://www.cantonfair.org.cn/cn/index.asp>



国际车展 *Guójì chē zhǎn* 上海国際モーターショー

正式名称：上海汽车工业展览会 *Shànghǎi qìchē gōngyè zhǎnlǎnhuì*

展示品目：自動車、自動車部品

地点：上海市、北京市

期日：毎隔年4月

特色：毎回世界各国の来場者が集まる中国最大の自動車展示会。日本の大手自動車産業も出展し、展示期間中には先進・環境技術を駆使した新製品の発表も行われる。

公式ホームページ：<http://www.autoshanghai.org/index.aspx>



香港 Hong Kong

香港玩具展 *Xiānggǎng wánjù zhǎn* 香港玩具展&ゲームフェア

展示品目：キャンディ玩具、おもちゃ、マジック用品、アウトドア用品、スポーツ用品、ペーパークラフトや包装用品等、各種おもちゃ用品

地点：香港會議展示センター 期日：毎年1月

特色：アジア最大で、世界第二規模の玩具フェア。中にはゲームゾーンやおもちゃの測定、認証などのサービスコーナーも設けられている。

公式ホームページ：<http://www.hktcdc.com/fair/hktoysfair-tc/> 香港貿發局香港玩具展 .html/



香港国际珠宝展 *Xiānggǎng guójì zhūbǎo zhǎn*

香港インターナショナルジュエリー・ショー

展示品目：アクセサリ、各種宝石

地点：香港會議展示センター

期日：毎年3月

特色：世界トップ3のジュエリー・イベントに位置付けられており、2010年には日本を含む44カ国から2673社が出展し、123カ国・地域から3万2000名のバイヤーが来場。

公式ホームページ：<http://www.hktcdc.com/fair/hkjewellery-en/HKTDC-Hong-Kong-International-Jewellery-Show.html>



台湾 Taiwan

台北国际电脑展 *Táiběi guójì diànnǎo zhǎn*

COMPUTEX TAIPEI

展示品目：コンピューターソフト、ハード、部品等、コンピューター情報製品

地点：台湾台北

(南港展示館、世界貿易センター一号館&三号館、台北国際会議センター)

期日：毎年6月

特色：ドイツのハノーバーメッセのCeBITに次ぎ、

世界2位のコンピュータ見本市で、同時にアジア最大のコンピュータ見本市。

公式ホームページ：<http://www.computextaipei.com.tw>



台北国际食品展览会 *Táiběi guójì shípǐn zhǎnlǎn huì*

台北国際食品見本市

展示品目：生鮮青果、農産物加工品、家禽製品、各種食品、飲み物

地点：台湾台北 (南港展示館、世界貿易センター)

期日：毎年6月

特色：台湾最大の国際総合食品関連展示会。毎年日本パビリオンが設置され、

日本にとっては有望な日本食品の新規参入及び販路拡大となる輸出拡大を目指す絶好の場所でもある。

公式ホームページ：http://www.foodtaipei.com.tw/ja_JP/index.html

