



大阪市都市再生新聞

2010年 第31号



树立大阪品牌——第一部分

对于大阪的与众不同之处，来自世界各地的商务人士多有共识，认为这是一个宜居和宜商的城市。

从商业角度来看，大阪具有一个商业城市独有的创业精神，这种精神深深地植根于大阪人积极乐观的态度之中。在这里，人际网络和职业网络紧密交织，商业信誉历史悠久。尽管许多初到乍来的公司发现难以在大阪立足，但是，要想在这里树立良好的个人口碑或商业品牌、建立人脉，除了投入大量的时间和精力之外，别无捷径。

如果传递的品牌信息相互矛盾，无论您的产品质量如何优良，业务初始便会陷入僵局。

在近期举行的大阪市长外国商务联谊会上，几位大阪国际酒店的总经理将我团团围住。他们谈到的一个共同主题是：“我们在大阪拥有优质的产品服务，但我们必须与大阪增强联系，树立该城市的品牌。我们应该尽快采取行动。”

数分钟内，平松市长和他的顾问团也加入了我们的讨论，并且当即确定了下一步的任务。

10月份，大阪酒店总经理与大阪市圆桌会议第一次会议正式召开。

在大阪希尔顿酒店，来自大阪的数位酒店总经理与大阪观光会议协会的高级代表欢聚一堂，就共同关心的问题进行了热烈的讨论。每个人都按照真正意义上的大阪风格畅所欲言。

最终，双方确定了几项要求大阪市与国际酒店总经理密切合作的行动计划。在大家携手树立大阪品牌的过程中，还保证随后成立一系列的工作组。欲知详情，请继续关注此文！

——保罗·杜普伊斯，FBNC 总裁兼大阪市政府顾问

大阪：信心百倍地驶向未来

拥有优秀的船长和船员、充足的燃料和其它必需品，大船就能信心十足地扬帆起航。即便遇到暴风雨的袭击（这种情况经常发生），指挥者和船员们也会胸有成竹，知道如何应对。同样，这样的船只都有一个具体的航向，而不会只是在公海上漫无目的地漂泊。而今天的大阪正是这样一艘目标明确的大船，掌舵人果敢坚毅。

2009年9月2日，大约40位大阪外国商务联谊俱乐部会员受到了大阪市长平松邦夫的热烈欢迎。一行人随后真正登上了一艘游轮，他们不仅仅是为了欣赏大阪的美丽风光，主要是要参观该市的几个沿海区域。在平板电视、锂电池、太阳能和其它新能源等新兴产业及快速发展

的新技术方面，大阪意欲领先世界，而这些沿海地区则是实现其目标的坚强后盾。

此次航行同样也是一次机会，明确了梦洲集装箱码头和梦咲隧道帮助大阪成为国际货物航运主要港口的重要性。在此装卸的货物不仅可以满足消费者的需求，而且有助于保护未来的地球。

在接下来的篇幅中，您将了解到 2012 年在大阪开展业务的绝佳良机，以及毗邻大阪港的物流中心和生产基地如何帮助大阪树立一个作为创业理想之地的品牌形象。

大阪沿海地区：发掘宝藏

2009 年 9 月的大阪湾巡游过程中，大阪市港湾局野瀬和宏课长指着阪神工业带说，这个工业带自西始于姬路，穿过尼崎，东至大阪湾地区。在他上学的时候，该区域便拥有钢铁生产领域和造船业的龙头企业。

2002 年以前，工厂的规模通常受到法律的限制，再加上关西经济整体不景气，大阪区的公司迅速外流到其它地区。

后来，相关法律被废除，该地区作为“平板湾”、“电池湾”和“绿色湾”地区重新焕发生机，一些观念新颖独特的公司纷纷落户于此，进而吸引了更多的新企业，创造了更多新的机遇。

有人指出，在港口和码头活动方面，2001 年 3 月，日本环球影城（USJ）开始营业，极大地推动了轮渡服务的发展，到天保山（海游馆）的观光客也不断增加。

9 月 2 日的巡游同样强调了大阪海游馆在吸引海外游客的重要作用。

在这方面，大阪港已经接待了众多来自海外的游船。近年来，大阪地区丰富的历史、自然、国家和世界遗产宝藏，如京都、奈良及被称为“世界厨房”的大阪都吸引着络绎不绝的游客。

站在游轮上，可以从天保山地区远远眺望一些知名企业，如刚刚庆祝过落户大阪一周年的宜家公司及中山钢铁公司、旭玻璃板厂和松下锂电池厂。部分企业就坐落于在不断扩建中的海滨地区，同时也有更多的新企业准备入驻。

多用途港口

尽管大阪港建立的主要目的是为了确保该地区的企业能及时快速地将产品运至日本其它地区或世界各地，但这并不意味着该港口会对游客等其他使用者的需求视而不见。

在设计并组织港口活动的时候，大阪已经充分考虑到了游客、货物运输及石油、天然气进口的不同需求，确保能以尽可能高的标准服务于各个领域。

梦咲隧道

2009 年 8 月，梦咲隧道正式开通。在促进大阪港的现代化设施、加快货物装卸和运输速度的计划中，这是一个至关重要的步骤。

如果走阪神高速，大约 20 分钟才能到达梦洲。不过，随着梦咲隧道的开通，5 公里的路程只需不到 10 分钟时间。该隧道工程共耗资 1000 亿日元，用时 8 年。

梦咲隧道使用了沉埋施工法：将长长地预制管段浮运至隧道施工点，放入事先疏通好的沟渠中，然后再将管段埋起来。相对于其它技术，沉埋施工法使梦咲隧道的工期明显缩短。同样，隧道中同时使用了钢铁和混凝土材料，从而将大大延长该隧道的使用寿命。

梦咲隧道施工中使用的另一项技术是“关键要素法”。传统的沉埋式隧道最后必须要进行连续施工，才能弥合最后的管段填埋之后留下的接缝。这项工作不仅是整个项目的瓶颈，而且需要极高施工技术水平才能确保工程顺利完工。“而关键要素法”则主要利用V型块定位法这种技术概念，免去了最后的连续施工过程，不仅提高了工程的安全性和质量，而且进一步缩短了工期。”（“关键要素法”基础设施发展研究所——日本，2009 年 10 月，第 49 期 <http://www.idi.or.jp/tech/quarterly/idi49.pdf>）

大阪非常幸运，因为它的周围聚集着一些最具前瞻性的技术公司。梦咲隧道仅仅是大阪市推动商业高效发展的一系列创新举措中的一部分。

大阪港游览图



→ 游览路线

大阪 2012——在梦想的商业之地立足

目前一些尖端技术企业已经落户大阪，但仍有越来越多的企业正源源不断地进驻大阪市的此花区等地区。日本住友电气工业株式会社已经明确表示，将于 2010 年在此建立信息通讯实验室。

与此同时，夏普公司和其它液晶面板生产公司，以及太阳能电池企业也正在加紧建造工厂，有望在 2010 年 3 月投入使用。

除了梦洲优质的集装箱码头之外，将工厂建在大阪的滨海区还有一个优势，可以充分利用日本国内领先的轮渡码头——南港码头。南港码头与日本其它地区四通八达，无论在货物量和客运量方面都首屈一指。

在大阪建立工厂的企业同样可以利用众多的固定航班，这些航班从大阪地区飞抵四国、九州、大分、宫崎、鹿儿岛、冲绳和其它地方。

自 2012 年开始，大阪市将向潜在的投资者和公司企业敞开怀抱，可以在沿海地区的黄金地段上大展身手，投身于该市正在进行的技术行业和制造行业激动人心的发展大潮之中。

目前，由于“平板湾”和“电池湾”蓬勃发展，吸引了大批投资者，想要在此建立工厂或其它实业，简直是千金易得、寸土难觅。

不过，2012 年即将实施的总规模为 5000 亿日元的梦想发展基金将会使大阪有机会与有关各方合作，为高附加值的制造商和工业创造更多的良机。

即将实施的这个项目具有极大的诱惑力，透过业已在大阪扎根的众多企业可以明显地看到这一点。那些意欲在 2012 年抓住机会在大阪发展的企业将会发现自己是择良木而栖，必将从在已经或正在建设的、面向未来的港口设施、物流管理和运输基础设施方面获益良多。

2012 年的发展规划将包括政府对那些有意进驻大阪的企业的激励体制。大阪市目前正在对项目的规模进行审查和评估，以后将会提供更为详尽的信息。

不过，2012 年并非如此遥远。因此，如果您想加入大阪市，实现未来的跨越式发展，现在就应是开始考虑规划的大好时机。

新的物流中心——梦洲



大阪港：在“超级通道”计划中扮演重要角色

大阪港在日本日益成功的出口领域扮演着重要角色，同时也对日本的产品和原材料进口以及国内成品或半成品的运输发挥着至关重要的作用。

为了进一步增强上述作用，大阪港正在梦洲 140 公顷的土地上开发建设一个物流和生产中心。该中心包括一个三泊位的综合集装箱码头，以支持新一代产业的发展。梦洲码头于 2009 年 10 月正式投入运营。

2009 年 8 月竣工的梦咲隧道也极大地推动了政府的一系列计划，把大阪港及其毗邻港口变为名副其实的“超级通道港”。此外，咲洲也正在进行转变，使其设施能够满足多用途外贸船舶、特种船舶、国内滚装船只（RORO）和轮渡的需求。

在旭玻璃板厂、松下能源公司的充电锂电池工厂、夏普液晶太阳能电池工厂和其它企业聚集区，建有密集的配送中心、仓库和物流管理中心。这有助于大阪港的进出口货物吞吐量基本保持平衡，同样也会通过扩大就业机会而提高关西地区的日常生活水平。

大阪港货物吞吐量信息

(2008 年统计数字)

国内货物： 56,952,279 吨，占总吞吐量的 61%

国外货物： 36,008,191 吨，占总吞吐量的 39%

总计： 92,960,470 吨

国内货物

运出： 23,596,516 吨

运入： 33,355,763 吨

总计： 56,952,279 吨

国外货物

出口： 11,552,910 吨

进口： 24,455,281 吨

总计： 36,008,191 吨

海岸轮渡： 64%

海岸传统轮渡： 36%

国外集装箱船舶： 83%

国外贸易传统船舶： 17%

| 排名 | 运出 (主要货物) | 运入 (主要货物) | 排名 | 出口 (主要货物) | 进口 (主要货物) |
|----|--------------|--------------|----|-----------------------------|-------------------|
| 1 | 汽车整车 75% | 汽车整车 59% | 1 | 钢铁产品 17% | 服装、鞋子、日常用品 18% |
| 2 | 钢铁产品 7% | 钢铁产品 12% | 2 | 工业机械 16% | 电气机械 12% |
| 3 | 混批产品 5% | 水泥 7% | 3 | 合成树脂、涂 料、染料和其它 化学品 9% | 家具和家装 6% |

聚焦大阪的外商：
大卫·塞拉德（David Syrad），A.K.I.株式会社（市场投资顾问）



请做一下自我介绍？

我出生于英国，在新加坡和马耳他长大。

我在伦敦大学获得英语文学学士学位，然后在意大利的一所大学教了一年书。

1979年，我来到日本，先是在四日市（三重县）教了两年英语，同时也学习日语。后来位于横滨的Interworld工作了半年。当Interworld的总裁迈克·加尔布雷斯先生派我到大阪建立分公司的时候，我欣喜万分。就在那时，我结识了现在的妻子知子，从此与大阪建立了割舍不断的联系。

1983年，我和知子回到了英国，从事家庭咨询业务，业务范围很快扩展到了日本的市场投资咨询服务。后来，为了获得更多经验，我加入了英国一家大型制造集团GKN plc公司，作为其远东市场协调员。

我的工作范围极广，包括跑腿办事、日语口笔译，以及合资公司的谈判和销售。

继我们首次的成功谈判之后，我被调到了英国泰尔福特的一家新合资公司。后来，他们发现我还会讲意大利语、法语和德语，便给我增加了欧洲销售的任务——可惜他们在委派我更多任务的同时忘了给我增加薪水。就这样，我在GKN的英国分公司工作了5年，在意大利分公司4年，后来跳槽到了位于英国的欧洲汽车零部件MBO。

1997年，我又回到了大阪，负责管理一家荷兰跨国公司Inalfa Industries BV的亚洲业务。

总之，在过去的24年中，我一直辗转于世界各地，主要从事汽车行业，曾经在欧洲、美国和亚洲建立过公司，管理过各种项目。

2007年，我开设了自己的咨询公司，试图脱离汽车行业，却发现接手的项目中有一半仍旧与汽车有关。目前，我正在学习仲裁知识，是英国皇家仲裁员协会（CIArb）的准会员，在日

英国商会（BCCJ）和在日美国商会（ACCJ）会员，并且还是英联邦皇家学会的日本代表。2007年，我曾经担任大阪市的外来投资顾问，至今仍然时不时地帮助推介大阪市，参加某些活动。

请介绍一下关于贵公司的情况？

2007年成立A. K. I. 日本株式会社的时候，我本来打算过悠然自得的生活，给几家公司提供一些咨询，剩余的大把时间就去划独木舟。可是，现在我却像个打工仔一样拼命！不过，有机会了解更多的业务也是一件趣事。我们公司拥有15位不同领域的专业顾问，服务的公司遍布世界各地。

我们的服务包括：市场研究、战略制定、销售代表、公司设置和管理、谈判支持、生产的可行性研究、外包研究、转变支持、跨文化推动和指导。我们为所有客户提供的主要支持是帮助他们调整其战略和沟通风格，以适应日本市场。对于成熟的公司，我们往往通过推动会议或引导谈判的方式帮助他们解决内部或外部问题。

在最近的一个案例中，我们帮助一家欧洲公司进行商业谈判，不仅取得了远远超过其预期的经济收益（价值数百万欧元），同时也推动了与客户的关系。

我们在日本关西地区的客户包括一家医疗设备零部件制造商，而在东京，我们曾携手一个日本人和英国人组成的团队，帮助KDDI英国电信（BT）制定市场战略，代表其进行日本业务的竞标。另外，我们的信息和通信小组已经开始工作，为Abilis软件和OneSpin Solutions公司提供服务。

在韩国，我们目前正在负责一家韩国零部件制造商的转型和谈判小组。

您对贵公司在关西地区及国内外市场的前景有何展望？

我们坚信，关西地区将会成为创新的源泉和全球化进程的领头羊。在日本企业走向世界的进程中，关西地区的企业将会走在最前列，而我们将倾力为其提供服务。作为一个医药、生物技术和电子工业中心，拥有丰富技术和知识基地的关西必将吸引越来越多的企业入驻。

这使得该地区对外国投资者也极具诱惑力。我们的任务是充当一座桥梁，一方面帮助外国企业成功进入日本市场，另一方面也协助日本企业成功开辟国外市场。

A. K. I. 公司已经不再局限于大阪，我们在大阪、名古屋、横滨、东京、首尔、伦敦、米兰、克拉科夫和底特律均设有办事处，咨询顾问包括日本人和各个国家的专家。

在这个坚实的基础上，我们打算进一步扩大我们在全球的客户群，帮助他们在世界范围内开展业务。不过，我们仍将以关西为根据地，吸引更多的投资者，进一步发展我们的业务。

大阪作为商业都市有何吸引力？

大阪最大的财富是这里的员工。创办A. K. I. 公司之前，我曾经负责管理一家荷兰跨国公司在大阪的制造公司。那里的员工大多都是临时或者兼职的，但是他们都有高度的奉献精神，对公司非常忠诚，公司上下弥漫着温暖友善的氛围。整个团队还非常善于灵活地解决问题，而且敢于畅所欲言。如此一来，我们就能及时发现问题，将其消除在萌芽状态。

建立A. K. I. 公司之时，我得到了大阪市的大力支持，从而可以为那些长期工作的员工支付高薪。

大阪作为外国投资者的一个切入点，不仅可以提供价格低廉的土地和劳动力成本，同时还拥有一支技术熟练、灵活高效的劳动力大军。另外，该地区处于交通枢纽地带，与东京、名古屋、广岛和九州等地之间的交通非常便利。

此外，大阪还拥有大城市的所有便利设施，却没有东京拥堵的交通系统和高昂的物价。千里的国际学校非常优秀，我的两个孩子都曾经在那里学习，接受的是世界一流的教育。

尽管我的大部分工作都在日本的其它地区、亚洲或欧洲，却非常高兴能在周末回到大阪，跟亲朋好友放松休闲：滑滑雪，划划皮划艇；周边的群山、琵琶湖，还有我最喜欢的河流濑田川，均在一个小时的车程之内。

您认为关西-大阪商业区在外国投资方面还有那些弱点？

大阪需要增强与世界的联系。关西机场的位置不便，价格过高。尽管如此，政府目前意欲把伊丹机场建成专门的货运机场。羽田机场正在努力增加与亚洲及世界各地的通航路线，而大阪和关西地区却在背道而驰，使其与外界的交通越来越不方便——这对留住现有企业或吸引新的投资者非常不利。同样不方便的还有日本政府的某些做法，甚至要求本国居民每次再入境时也要花费宝贵的时间进行指纹和照片例行检查。即便那些真正遭受恐怖主义威胁的国家，比如韩国、中国、甚至英国，都认为这项检查毫无必要。

A. K. I. 公司的客户遍布世界各地，因此，我们的咨询顾问要经常飞来飞去。在旅途和出入境手续方面节省下来的时间可以用来陪伴朋友和家人。员工缺乏语言技巧可能也是一个限制性因素，不过我已经成功克服了这个瓶颈，我的做法就是派员工参加合作伙伴Interworld公司的短期强化研讨会。

关于我们

自2003年起，**大阪市政府**诚邀能为大阪地区的经济带来发展动力、创新和活力的个人、企业和教育机构来大阪发展。有关反馈和建议，请发电子邮件至：y-bouno@city.osaka.lg.jp