


丹波健の自己紹介



丹波 健
CEO
Ken Tamba

 丹波貿易株式会社 代表取締役
半導体/PCB設備/材料の専門商社
最先端のAR/VR技術

 VR Neotech株式会社 CEO
Unityゲーム開発。AR/VRコンテンツ開発



AMR



AR/VR

〒114-0001 東京都北区東十条6-5-21
丹波貿易本社ビル

T 03-3901-6333
C 090-9976-7648

Mail: tambaken@tamba-trading.com
Web: <https://tamba-trading.com/>



PCB



PCB



福建省福州市

第十二期政協委員



日本福建経済文化促進会

理事



社団法人日本浙江総商會

理事



日本湖南発展促進会&日本湖南総商會

常務理事



日本浙江大学校友会

名誉会長



中国留日同学总会

理事

Facebook



微信: 1316201528



    : [tambaken](https://www.facebook.com/tambaken)

 [linkedin.com/in/kentamba](https://www.linkedin.com/in/kentamba)



感谢扫码关注
微信视频号

丹波健（中文名：郭劍波）

年	人生の歩み
1965	出生于福建福清市
1981	进入 浙江大学金属材料学系
1985	在福建厦門金属材料公司工作
1988	4月来日， 进入 关东语言学院日语学校
1990	进入 日本大学商学部
1994	就职于中坚商社株式会社村木。隶属于海外部，负责精工公司和村木共同开发的 电路板多層板X線鑽孔機 的 亚洲、欧洲、美国的海外销售6年
1999	人生第一次 创业 成立丹波 贸易 。作为具有 技术 的 专业商社 ， 进出口销售 半导体/印刷 电路板 的制造設備及材料和 卖给 日本上市公司，負責内容为从談規格，裝機到設備維修。

丹波健（中国名：郭劍波）

年	人生の歩み
2011	人生的第二次创业。Wowtech株式会社成立。作为丹波贸易的新业务，开发IT业务。比Line还早两个月推出「Wowtalk」聊天应用，半年内下载量达到50万人。之后Wowtech出售，目前Wowtalk业务隶属于雷军的纳斯达克上市公司King Cloud日本子公司KingSoft Japan.
2013	人生的第三次创业成立Idealsee Japan株式会社。先是投資了Ideasee中国（成都理想境界）、我们是一個AR引擎、AR/VR内容开发和开发了世界上第一个一体机VR头盔的公司。
2019	收购株式会社Norton Lighting Technology Japan(LED照明、無電極灯産品的公司)为子公司。面向法人LED/無電極灯的开发·销售·生産·提案·施工·以及服务。
2024	开发和销售QR扫描点餐、予約、外卖系统 开始人才中介，人才派遣的新业务。

丹波是什公樣的一个入

1) 喜欢人，酒量不大，但喜欢和人一起喝酒。来日35年，因工作交换名片:约25,000张

微信好友约1万5千，FB好友约数千。在丹波贸易25年的历史中，很多生意都依靠人脉得到的。

2) 喜欢工作，几乎每天工作到凌晨2点3点4点

3) 喜欢开玩笑



WowTalk : スマホ同士24時間
通話・チャット無料のソーシャル電話

WowTech

日経産業新聞

NIKKEI BUSINESS DAILY

2011年(平成23年)
8月26日
金曜日

粘着テープの可能性を拡げ続けます。
TERAOKA
株式会社 寺岡製作所 <http://www.teraokatape.jp/>

www.nikkei.com/ ■ 日経産業新聞online <http://www.nikkei.com/tech/ssbiz/> ■ 購読のお申し込み ☎0120-21-4946 <http://www.nikkei4946.com>

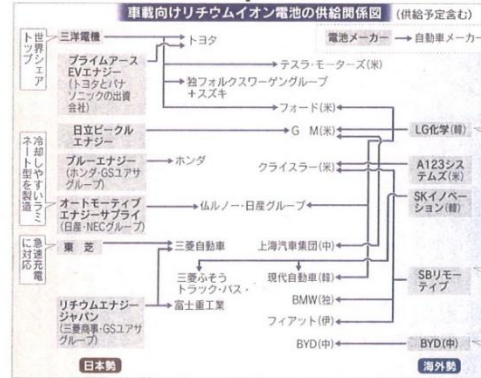
Wowtech 成立几个月后, 日経头版报道了丹波貿易的新业务——聊天软件Wowtalk

1カー時代 ②

茨城県つくば市。国立 出雲をリトリートしたエ
ンジン研究所(つくば) コーポレーションの
の走行試験室で自動車、EV、調査会社のテク
車(EV)のモーターが、システム、リサイチ
静かに止まると、扉を閉め、東京、千代田に
行距離は33.3km、1日、エコー向けの市場
は、2000年以降、EVの普及
教壇に、設計を推進した
技術者約30人の中で歓声
が沸いた。
1回の充電で33.3km

新産業連関図

電池 負けられない勝負



スマホ無料通話 簡単に

スマホ無料通話の仕組みは、主にスマホのアプリと開発された。米アップルの多機能携帯端末「iPad」(アイパッド)、「iPhone」(アイフォン)、「Android」(アンドロイド)型端末でも使える。

携帯端末とスマホの通話は通話、各携帯会社に割り当てられた携帯番号を使って、これに新しいソフトは、スマホのデータ通信機能を使い、ネット回線を通じて通話する。

スマホは帯域が大きい。インターネットで、1日、各種ゲームなど、データをやり取りする。利用者の大半は、定額制のデータ通信プランに入っている。回線に加入しているは、ネットによって通話データを行き来する。基本料や従量金は、不要になり事実上、無料通話となる。

電話番号登録するだけ

利用者は、スマホで専用ソフトをダウンロードし、通話専用番号を登録するだけで無料通話ができる。ダウンロードは無料。携帯に登録された電話番号の前の「ワウテック」は、データの管理、ソフトウェアを管理し、ソフトウェアを開発した。データ通信の仕組み、個人情報が流出する危険性は低く、非常用電話にも使われる。電話機の前の「ワウテック」は、データの管理、ソフトウェアを管理し、ソフトウェアを開発した。データ通信の仕組み、個人情報が流出する危険性は低く、非常用電話にも使われる。

ワウテックのスマホ無料通話の仕組み



(注)通話が無料になるのは、データ通信の定額制、仮想プランの加入者

電スピード改善

電スピード改善



ユニ

ユニ
ユニ
ユニ

日経新聞掲載

最重要の人間関係は線下関係。我申請了一个Eneto2o域名（意思是互联网上的线上到线下）。未来，我想成立开发一个新的SNS平台，正如在《日本经济新闻》的一篇文章中所写的，如果我们充分利用IT技术，创建一个On line to Offline的SNS交流IT平台，建立联系和朋友的网络，我们可以改善日本社会当地社区之间的交流，也可以为经济发展做出贡献。



の間では、新しいビジネスの種の情報交換や奨学金の設置といった幅広い活動を行っている。

「日本が困難の時に、自分たちにできることはないか」。日本浙江大校友会の会長で、会の発起人の1人である周華さん(48)は、東日本大震災後の昨年5月、校友会メンバーにも

1990年代から中国の日本への留学生が増えるにつれ、卒業後、日本で就業して成功する事例も珍しくなくなってきた。名聞校として知られる浙江大(浙江省杭州市)の卒業生も、2006年に「日本浙江大校友会」を発足。現在の会員数は350人で、会員

日本浙江大学校友会 (東京)



左から周、丹波、呉の各氏

卒業生、日本で助け合い

に被災地にボランティア活動に入った。中国でも清華大学、北京大学、復旦大学など他の名門校も在日の卒業生の校友会があり、横の交流も盛んだというが、災害支援ボランティアに乗り出そうという校友会は珍しい。

に就職するなしてとどまらないうえ、中国経済の成長とともにも、貿易関係などで起業する。

こうした中で学生が仕事紹介を受けたら、日本でのトランプの相談をしたりするなどの、互助組織としてつなげて来日、化成品の貿易会社を経営している。

「経済的、時間的に余裕ができて、よやとネットワーキングを広げる活動に力を入れている」と話す。前身の校友会は、北米にも同じような組織があり、30年の歴史がある。海外の地域の支部は140に及ぶ。中国の本校には校友会という各地の校友会を束ねる組織があり、20人のスタッフが抱える。各会員の連絡や企業で働く卒業生と大学の産学連携も支援している。

中国の大学では、校友会はビジネスをふ化させる巨大な社会的ネットワーク。日本の大学の卒業生組織も国際化などが課題になっていて、校友会活動は、今後の考え方や運営で参考にすることがあるといえそう。

来日して24年になる副会長で機械商社社長の丹波健さん(46)も「日本での校友会活動が一番盛んなのは浙江大」と話す。自身の各組織が現在の校友会に合流した経緯もあり、北海道から九州まで6つの地方分会がある。

文化大革命が終わってから大学に入った世代が、日中交流の機会が増えたのが、日本での校友会の歴史の源流といえる。一定の人数がのたま日本企業

副会長の呉志武さん(46)は「1998年に中国語の翻訳会社「オーランド」を立ち上げた。オフィスを開業し、校友会のメンバーを中心に中日の交流会を年に何度か開いている。「美食会」の名前で新年会、忘年会など定期的に食事を開いているほか、サッカーやバド

3千円約3万6000円)を優秀な在校生の留学生1人に支給しているほか、日本語検定1級の合格者に1万円の祝い金を出している。

浙江大の校友会として北米にも同じような組織があり、30年の歴史がある。海外の地域の支部は140に及ぶ。中国の本校には校友会という各地の校友会を束ねる組織があり、20人のスタッフが抱える。各会員の連絡や企業で働く卒業生と大学の産学連携も支援している。

(兼松隆一郎)

丹波貿易公司介紹(1)

- 向国内某主要上市印刷**电路板**制造商**销售台湾、香港设备**及材料
 - 台港公司也是**业内知名公司**
 - 部品我们还**销售电子零件**: 示例) 兩種类型的 iPhone 零件
 - Simjet, 最大年交付量1000万件
- - EMS屏蔽部件(防**电磁波**泄漏金属外壳)
2013年, 我们开始与一家中国公司合作, 收集印刷**电路板**工厂的**废热、废水和液体**。向在**东京证券交易所**第一部上市的名光**电子**武汉工厂交付第一台**镍废液回收设备**。

随着**业务的扩展**
2008年 丹波贸易**总公司**
大楼竣工



公司内部

丹波貿易株式會社簡介(2)

- 1999年，创办了丹波貿易公司，向菲律賓主要食品公司生力啤酒和可口可樂出口銷售凸版印刷的PET薄膜材料、ミナト的果凍包裝機、日本第一粉末工廠司工業的粉末工廠。-可樂。
- 2000年成為香港上市印刷電路板電鍍設備公司PAL在日本的總代理。銷售給世界頂尖技術的印刷電路板技術的IBIDEN等日本上市公司。
- 現在所銷售的設備包括台灣上市公司AMPOC、CSUN、大量科技等台灣製造印刷設備
設備：蝕刻設備、曝光設備、壓膜機、干燥爐、鑽孔機、印刷機、鏤銑機、研磨機、裁板磨邊倒角機、投收板機、清潔機等
材料：氧化銅、鑽頭、刷輪、Filter等



丹波貿易公司介紹(3)

- 日本约有100万在日中国人，但丹波**贸易**是日本印刷**电路板行业**中唯一一家由中国人**创办**的公司。
- 丹波**贸易**销售额最高時15亿日元
- 虽然我们是一家中小企業，但我们的**大多数客户**都是世界一流的**公司**。印刷**电路板领域技术**世界**顶尖公司**I公司就是其中之一。
- I公司是**インテルIC载板**全球第一大**供应商**，也曾是**苹果、诺基亚**全球第一大**移动电路板供应商**。現在也是**NVIDIA**的大**供应商**。
- 很荣幸我们提供的**设备**都和**这些**有关。

丹波貿易株式会社的一部分客戶

- 東証一部上市公司
IC載板世界頂級公司I公司、日立化成、京瓷、住友電工、古河電工、日東電工、發那科、藤倉、日本特殊陶業、凸版印刷、NEC、富士通、索尼、KDDI、軟銀、近畿旅遊、Bic Camera、Bic Camera、名幸電子、CMK、Vision、MEC、協榮產業等
- 東証一部以外上市企業
Kyoden、菱光電子、白井電子、North、Arm電子、シーボン、Beauty花壇
- 海外上市企業
菲律賓生力啤酒、台灣WUS、香港PAL、台灣AMPOC、台灣CSUN、台灣大量科技、中國鼎泰高科、中國TCL



始终保持危机感，培育新的业务支柱

① IT相关:2012年起AR(增强现实)-VR(虚拟现实)其他IT开发(部分实绩)



社員証のいらないAI顔認識、勤怠管理、体温測定システム

VRNEOTECH

Unityを使用したゲーム・VR ARコンテンツ及びスマートフォンアプリ制作を行っております

丹波貿易グループ会社

丹波貿易グループ会社VR Neotech(AR/VR)



AR・VR実績



日本排球协会的AR app

長崎県豪斯登堡（長崎村）
怪怪賓館園區和KDDI
一起开发的AR冲锋枪



和凸版印刷、近畿旅行一起开发的仁德天皇古墓VR

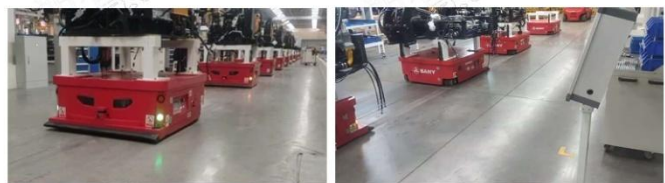


仁徳天皇陵古墳VRツアー
日経新聞の記事

② AGV/AMR/AGV

ショベルカー生産ライン 挖土机生产线

LONGYU®



超重量物搬送AGV/AMR

超重量物搬送自動導引車
AGV/AMR

LONGYU®



GE社-360 t



GOLD WIND-240t



中車風電-240 t



GOLD WIND-80t



シーメンス ガメサ-40 t



GOLD WIND-80t

F-IGV 製品ラインナップ 無人フォークリフト

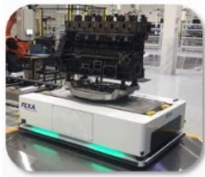
FEXA
The New Challenge

F-IGV 产品阵容 无人叉车



叉車型 (AGF)

フォークリフトモデル (AGF)



載重型 (~最大可以載重20T)

重積載モデル (~20tまで対応)

製品の優位性 产品优势

FEXA
The New Challenge

- 高精度**
 - 業界最高の停止精度：5-10mm
- 高効率**
 - 設置作業は最短30分
 - AGV同士の経路最適化をAIで処理します
- 自由度 自由度**
 - 自由なルート設定 (タブレットを使ったティーチングでAMRの走行ルートを設定)
 - 標識やタグの設置が不要
 - お客様のニーズに応じてカスタマイズの提案できる
- メンテナンスフリー**
 - ほぼメンテナンスフリー
- メンテナンスフリー**
 - 几乎免维护
- 設備投資メリット**
 - 設備投資のコストパフォーマンスが非常に高い、1-2年で回収
- 高精準度・業界最高停止精度：5-10mm**
- 高効率**
 - ・ 安裝至少需要30分钟
 - ・ AGV之间的路线优化将使用AI进行处理
- 自由設定路线 (通过平板电脑指示教设定AMR行駛路线)**
 - 无需安装标志或标签
 - 我们可以根据客户需求提出定制方案。
- 資本投資效益**
 - 資金投入性价比較高，1-2年即可收回

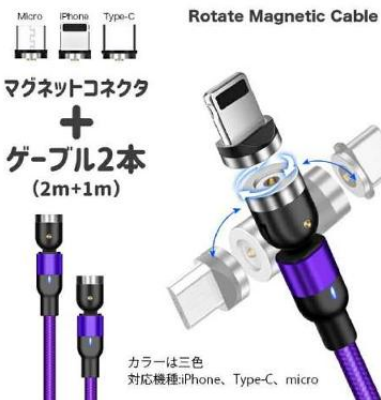


③丹波貿易品牌产品 防灾、露营用大容量便携式电源



丹波貿易自有品牌的防灾和露营便携式电源现已在YAMADA电机、Big Camera 和 Yodobashi Camera 等日本主要大型零售商处出售。

丹波貿易自社ブランドのマグネットケーブル



③ EC业务：在乐天、亚马逊、雅虎、KDDI商城和自己公司商城运营



世界有名品牌iWALK。
日本上市公司电器店代理销售



ショップ内の商品を探す



PSE認証済&品質保証

本モバイルバッテリーはPSE認証取得済ですので安心してご利用いただけます。

6ヶ月メーカー保証（※レジャー用途での使用は保証対象外となります。保証期間が1年になります。）

保証期間中に万が一商品に不具合がございましたら、保証期間にご連絡ください。

対象商品限定 特別キャンペーン



泳ぎに集中 コントロールできる

距離、タイム、ラップ、ペース等が装着したゴーグル内に表示されるのでターンごとに時計を見る必要がありません。

ライブデータが一目でわかるので、泳ぎを改善し、プールでの時間を最適に過ごすことができます。

3つのモードであなたをサポート

ボタンをクリックするだけで簡単にモードが変更できます。

またHoloswim2はあなたに最適な情報を表示するだけでなく泳ぎのデータを記録しスマホで解析することができます。

ライブストロークモード		ゴールモード		カスタムモード	
距離	ラップ	距離	ラップ	距離	ラップ
1000	00:21:30	1000	00:21:30	1000	00:21:30
タイム	目標ペース	タイム	ペース	タイム	心拍数

流体力学設計で抵抗が少ない

3Dシリコンアイシールは人間工学に基づいた軽量の医療用シリコンで設計されており、科学的に顔の輪郭にフィットさせ、長時間快適に使用できます。

モニター部はコンパクトで水の抵抗が少ない為ゴーグル内への水漏れを防ぎます。

丹波貿易株式会社
TAMBA TRADING CO., LTD.
〒114-0001 東京都北区豊十番6丁目
5階地21号 丹波貿易本ビル
Tel: 03-3901-6333
E-mail: tamba@tamba-trading.com

日本上市公司Central Sport
是我们的AR泳镜代理

我们的新的Business。 招聘Saas平台: **AIjob**

2026年初开始运营。

弊社は我们有很多日本上市公司社長、中小企業社長人脈。经常有希望介绍人才的要求、所以我们开发了AIjob。

AIjob是一个特别是为中小企業服务，尽量降低招聘費用的求人求職平台。

登録:

Web版登録(求職側)

<https://aijob.asia>



Web版登録(求人側)

<https://recruiter.aijob.asia>



iOS, Android
APP下载, 检索: **AIjob**



为什么丹波贸易可以在日本卖好海外的设备



- 丹波贸易的职员大半都是中国人

理由：

- 1) 因为是卖海外设备，第一就是语言能力

丹波贸易懂中文，别的公司同海外交流大多是用英文

- 2) 卖海外设备，不仅需要语言能力，还需要理解两国的文化

如：

日本企业有完美主义的思想，承诺就是承诺，一定要遵守

海外的企业往往不嚴慎的傾向：不遵守承诺，丹波貿易作为贸易公司理解双方的文化背景、可以做好进一步的管理。

- 3) 海外设备的技术尚未達到日本设备水平，因距離關係、维修対応管理也沒日本設備厂商好，语言上的问题还会造成谈规格的时候出现理解错误，在日本也有日本的公司卖海外的设备，和設備厂商連絡時只能通過担当者作為窗口。这样就会出现連絡的瓶颈。

丹波贸易和設備厂商的關係是、總經理是朋友，下面的技术人员也是朋友，有什么问题需要联系谁可以马上直接聯繫，客户对应速度非常之快

總是要让公司及職員充滿激情



1, 待遇

工资, 奖金

中国有句名言「重賞之下必有勇夫」

「錢聚人散、錢散人聚」。后面其实還有未說的話，只要人材聚集生意自然就会好。所以「人聚」就是「錢聚」。

社員为了養家当然需要钱，为了生活的更好当然希望得到更高的工资及奖金。丹波贸易是销售海外设备的公司，所以职工的大半是在日中国人。有能力的职员 的工资比同齡的日本人还要高。出差补贴也比日本公司高。

但是必须注意一点、钢要用在刀刃上、作为经营者不能搞大锅饭、必须让努力工作创造业绩的员工比不努力的员工有更多的回报。

2, 社員旅行

组织社員旅行更能鼓励社員的干劲。

- 1) 旅行的时候家族也同行，避免了因为工作忙而没有和家族旅游的时间。
- 2) 会增加职工之間的凝聚力、归属感。
- 3) 一边工作，一边想几个月後去旅游的事时，工作也会更有干劲更认真。



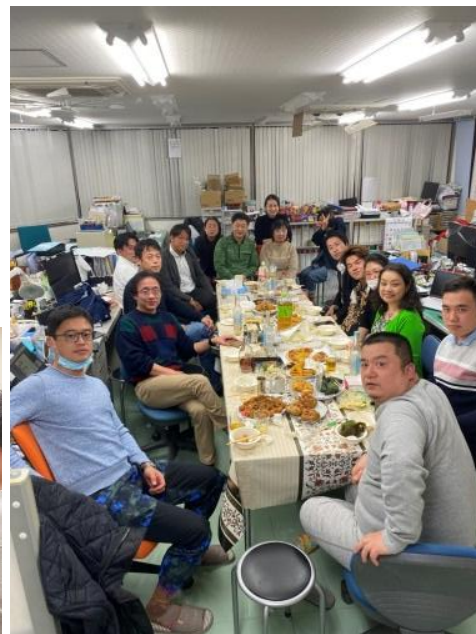
福利厚生：社員旅行

- 旅行是提高士氣的手段
 - 可帶親人一起
 - 增加社員同事的連帶感
 - 因為有社員旅行、工作時會更有期待
- 公司成立以來旅遊
 - 美國2回、歐州3回、澳大利亞2回、泰國1回、馬來西亞1回、台灣1回、塞班島1回、韓國濟州島1回、沖繩1回、名古屋萬博1回、北海道1回、數回溫泉旅行



丹波貿易喝酒会

- 在丹波贸易公司，我们经常举办公司自己的喝酒会。在喝酒会上，我们谈论工作，开开心心玩笑。
- 这样，大家会更加团结，工作压力也会得到缓解。有时还会提出一些工作建议。



表扬员工

当员工做得好时要给予表扬。

人类仍然是需要认可的动物。表扬会激励他们做得更好。

丹波贸易公司每月都会为工作出色的员工评选最佳员工奖和社长奖。



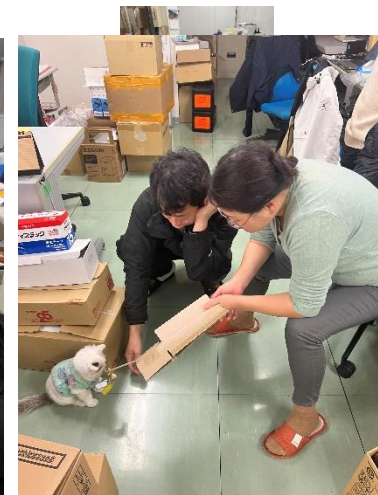
促进与员工的沟通

- 在丹波贸易，大家都很忙，如果开无意义的会议，很快就会浪费1到2个小时
作为社长和员工之间共享信息的方法，我发送的邮件会抄送给相关人员，同时通过BCC发送给不相关的员工。这样，所有人都能通过邮件了解我在做的工作
- 全公司发送的邮件都要抄送给相关人员和我。通过员工发送的邮件，可以掌握他们的工作情况。



让员工乐在工作

比方說，工作途中常常開玩笑，能偶尔闲聊
也能把小孩和寵物帶來公司



学習会

由外部讲师进行的船上制造技术内部培训



重視人脈。政治家、企業家、藝能人等



重視人脈。政治家、企業家、藝能人等



希望能成為一個促進日本地域交流和商業聯系的平台、去年在丹波貿易本社一樓開業了創作料理和氣藹藹的料理店(現在休業中)



接受CCTV财经台採訪



丹波貿易本社大樓





總是要让公司及職員充滿激情

- 丹波贸易自从99点创业以来，公司旅行去过的地方有冲绳一次、名古屋万博一次、北海道一次、石川県一次、日本温泉好幾次、泰国一次、马来西亚一次、韩国济州岛一次、台湾一次、澳大利亚二次、欧州三次、夏威夷一次、美国西海岸一次、塞班岛一次。通过公司旅游，社員之間有美好的回憶、又增進了彼此間的關係。
- 3，丹波贸易经常開职员聚餐会，饮食费用都由公司负担，聚餐的时候也有聊工作的時候，也有開玩笑的時候，通过职工的聚会会出现很多關於公司发展的建议，也会消除工作上的压力。
- 4，如果职员做的事很满意就要去赞赏他们，人就是希望被赞赏的动物，通过被赞赏也会激发出动力。



总是要让公司及职员充满激情

- 5、职员的现有能力如果在70，通常就让他做难度是80的工作，通过做难度80的工作、他们的能力会增加到80或更高，相反如果通常只给他们做难度60的工作，他们的能力也许会下降到60。

尽量给职工所具备的能力以上的工作。

如：会带新人去开会，让新人接触更高层的人（社长级别的人），开完会也会让他们提出会议记录。让他们自己早点担当项目。

当然上司、先辈必须监督好、Support

- 6、增加公司内的情报交换。

丹波贸易的职员都很忙，工作忙起来互相之间连讲话的时间都没有，开会的话一讨论和报告就会占用2、3个小时。为了各个担当者的情报共有，丹波贸易的邮箱只用一个。发邮件的时候也会BCC公司。通过公用一个邮箱也可以了解到别的职员的工作内容。



Business的感悟



- 人應該是永遠要积极的去作事情
如：經常有很多新的生意的询问，也有很多不是電路板业界的生意，我都会在有時間的情況下、尽可能的去争取（当然是在不影響本業、不濫用经费的前提下去争取）。
做销售的更應該積極。
有一個故事：有两个拖鞋推销员去了非洲，有一个推销员說這国家谁也不穿鞋、肯定卖不了。另一個推销员則說、這国家谁也不穿鞋、肯定可以卖很多鞋。销售就是这样，你去卖也不一定卖得出，但是你没有去卖，那卖出去的可能性是0。
- 每時每刻对Business的机会保持敏感，不应是只有访问客戶時才想到底Business、喝酒、交谈中其实也隐藏着很多很多的Business的机会。



Business的感悟



- 保持乐观

即使感到很难的工作，也要抱着樂觀的思想去做。

作为经营者、对家属、員工都有責任、必須讓公司活下去、一直会感到维持公司的压力。但另一方面、我又是乐观派，压力大的時候、我就想、即使公司倒了，到别人的公司上班我也有信心拿800万的年薪，在日本、有800万年薪可以养活家庭了。所以從這個意識來說、我又覺得没有压力。

我的经营信条



- 京磁的稻盛會長有说过一句话「用最低的经费、追求最高的营业额」→
我把它改成：「用最低的经费、追求最大的利益」
我在工作上当然彻底执行、在生活中也是这样
例如在工作上、一件事情必须去海外出差、就把其他的事情也加进来。
这样一次的出差的费用对效果就Up非常多。
例如在生活中、我儿子小时候经常说：爸爸在泡澡时同时做三件事情（泡澡、刷牙、读日本经济新闻）。
- 如果职员做事情时都把自己当成自己公司的社长，那这家公司一定会成长。
- 真正好的社长、上司是、不仅仅自己会做事情、更重要的是会懂得如何叫别人做好事情（必须Check、同时负最终的责任）



我的人生信条



- 多看別人的優點、多找自己的缺點
對於自己的客戶是這樣，對上司，對部下，對自己的親人也都是這樣
有時候我覺得這個人這件事不能原諒、其實自己會覺得更難受。大多時候我會原諒、之後反而覺得坦然。
- 日本諺語：「越是成熟的稻穗它的頭越往下垂」。人應該總是要謙虛不能驕傲。
- 這個世界中不是所有人他所有都比我強，也不是所有人他所有都比我差。一個人一定要對自己有信心。
- 人際關係就像對面的鏡子，你對它笑它也會對你笑

生活中是這樣，Business也是這樣。特別在Business里，最後還是人際關係。特別對於貿易公司是這樣的。如果是廠家有很好的技術，情商低也會有人來買。但貿易公司缺少自己的技術、所以情報和人脈是貿易公司最重要的。



在日本营销这么多年的心得



- 营销当然需要一定的IQ，但EQ更重要
- 招待客户的费用不可省。

理由：

- 1、在酒桌上更容易成为朋友、我的体会：到对方公司访问、Meeting、認識幾年、都不如一次喝酒。
- 2、客戶是衣食父母、招待客戶、也是懷着一種感謝的心情，一種報恩的心情。對客戶抱着「滴水之恩涌泉相報」的心態。

- 聽比講重要

很多人認為，营销员的口才一定要好，但是做為一個好的营销员、會懂得聽對方說話比自己會說話更重要。人都是喜歡別人能聽他講話的。此外、從客戶那里聽出客戶的需求也是最重要的。

但是專注聽、並不見得不能顯示你懂。聽的時候你可以問、你所問的問題本身、對方就可以判斷你懂多少。當然問的Timing很重要、不要讓對方感到你失禮。



在日本营销这么多年的心得



- 如何和客户成为朋友
 - 1) 听别人说话的时候要看着对方、用心聽对方講話
 - 2) 注意發現對方的優點、然后敢于赞扬對方的優點。
 - 3) 此外、剛剛認識的客戶可適度敢于进入工作以外的话题。這樣容易找到共通的話題、爱好等、也容易增加親近感（当然這對每一個客戶並不是都適用）
 - 4) 客戶是上帝、永遠不要和客戶吵架
- 客戶是上帝、尽量不要拒絕客戶。對於客戶的難的要求、首先考慮是不是還有別的方法解決、應該先和客戶說、好、讓我再來想想办法。你真的没办法了、和別人商量、也許能得到解決方法。真的没办法了、才和客戶說、客戶也能感受到你的誠意、也能原諒你。

不知道能不能实现，将来退休後想做的事情

我画的，虽然画得不好，但还想继续努力

- 想云游世界，特别是欧洲、西藏、安第斯山脉、贝加尔湖等等。
- 想学油画。
- 想开餐厅，做个不仅好吃、而且还是一个大家都想来的人脉平台。
- 想做创业导师，把自己的营销，经营，技术经验教给年轻的创业社长。
- 将来有钱的话想做天使投资人。



丹波貿易招聘標準



- 我们的主要业务是一家专门从事**半导体/印刷电路板制造设备/材料、AGV/AMR/AGF、EC业务**和内部**IT产品开发业务**的贸易公司。
- 尽管我们是一家中小企業，但我们与日本、中国和台湾的许多**世界顶级公司**有业务往来。
- 我們公司在日本和**亚洲**有很多人脈，有很多好的产品**销售**。
-
- 我们正在**随时招聘销售人才**。我们希望的销售是**这样的人**：
 - EQ高、喜欢做**销售**、性格**谦虚**的人。
 - 有**学习能力和独立思考能力**的人
 - 希望**销售**加入公司后**通过学习**后能成为一个能拿到**新产品新订单**的人。
 - 所有**员工**如果是**以创业者心态**工作的人，都是未来丹波貿易社長的**候选人**。

退休後想育成初創企業

個人出資的公司

IDEALSEE 理想境界

成都理想边界AR/VR/SLAM技术初

THINK LANDS

Think-lands 世界微针无痛针顶尖科技公司

<https://think-lands.co.jp/>

CONNEXX SYSTEMS

Connexsys 锂电池、氢电池开发创业公司

<https://www.connexsys.com/>

スポンサー シンクランドマイクロニードルを...

 <p>16 pin</p> <p>Ultima Dr ペン M8 カートリッジマイ...</p> <p>¥ 1,600 Temu 送料無料</p>	 <p>H12 Needle 0.25mm/0.00984in</p> <p>10 個交換針カート リッジ Dr ダーマ...</p> <p>¥ 1,494 Temu 送料無料</p>	 <p>セール</p> <p>プロフェッショナル マイクロニードル</p> <p>¥ 7,362 ¥ 8,662 Temu 送料無料</p>
--	---	--

無痛注射針で中国進出

シンクランド 年内にも販売拠点

痛みを感じない注射針を開発するスタートアップのシンクランド（横浜）は、19年後半に中国に進出する。上海など都市部販売拠点を置き、医療機関など販路のり込む。日本国内では既に技術開発を終え、美容関連や難病治療用向けの販売を目指している。

生体組織が急増する中国でもニーズが高いとみて、国内同時に出場期をすすめる。

開発した無痛針「マイクラニードル」は、高さ4.00mm（マイクロは1.00mm分の1）の針状の突起を密着させたので、肌にあても痛みを感じない。一般的な注

射針と同じ圧力で薬液を皮膚に注することができ、医療機器の認定を待たず販売を目指す。20年に美容向け、23年に難病患者向けのインスリン注射針として生産を始めると。インスリンは1日に複数回注射するが多く、痛みや心理的な負担が重いのが課題だった。

シンクランドは14年の創業。光レザ加工技術を生かし、微細な突起の内部に穴を空けて無痛針を開発した。新エネルギー産業技術総合開発機構（NEDO）の支援事業に採択され、19年からは共同研究をすすめる企業と連携して量産体制を整える。

お断り「地盤発 世界理的な負担が重いのが課題だった。シンクランドは14年の創業。光レザ加工技術を生かし、微細な突起の内部に穴を空けて無痛針を開発した。新エネルギー産業技術総合開発機構（NEDO）の支援事業に採択され、19年からは共同研究をすすめる企業と連携して量産体制を整える。」

供与での現生産も視野に入れている。

シンクランドは14年の創業。光レザ加工技術を生かし、微細な突起の内部に穴を空けて無痛針を開発した。新エネルギー産業技術総合開発機構（NEDO）の支援事業に採択され、19年からは共同研究をすすめる企業と連携して量産体制を整える。

【東京・港】とイ・ソフト（同・台東）は児童が目を覚ましてプログラミングを学ぶ。共同開発した。パソコンで学習後、評価ボタンをクリックすると、思ったより力強さを表示。利用者は自分で目を確認できる。20

児童用プログラミングソフト

開発のKpnetworks（東京・港）とイ・ソフト（同・台東）は児童が目を覚ましてプログラミングを学ぶ。共同開発した。パソコンで学習後、評価ボタンをクリックすると、思ったより力強さを表示。利用者は自分で目を確認できる。20

WEBサイトからお問い合わせいただけます!!

ピースポートステーション 検索