

## AIBA事務局連絡事務所・開設のお知らせ

事務局長 釜堀 孝雄

会員各位には理事長名でAIBAネットを通じて連絡済ですが、9月1日よりAIBA事務局用の連絡事務所が下記の通り、開設されました。本年の事務局関連業務の合理化と迅速化を図るという方針に沿ったものです。当面の連絡場所として、現在、経理事務を委託しているシステム・テクノ・サービス(STS)社に同居する形で発足しました。当事務所はJR秋葉原駅から徒歩5分ほどの場所にあります。近くにおいての節は是非、お立ち寄り下さい。なお、連絡事務所に常駐者はおりませんので、事前にご連絡を頂くよう、お願い致します。

### 記

1. 事務所開設日: 17年9月1日
2. 場所: 東京都千代田区外神田1-1-5 昌平橋ビル2階  
(JR秋葉原駅より徒歩5分)
3. 面積: 12.35坪(共有部分を含む)
4. 電話: 03-3255-2477 FAX: 03-3255-2477  
IP電話: 050-3319-0560  
E-mail: aiba@forest.ocn.ne.jp  
コピー機設置
5. 会議室はビル内の有料会議室を使用。

## 信用状統一規則の改訂問題の行方( )

予断は許されないが、改訂は確実である

井上 隆彦(東京 #12)

去る6月にダブリンで開催されたICC Banking Commissionの会議のレポート記事が、DCInsight Vol. 11 No.3 July-September 2005に掲載されている。「予断は許されないが、改訂は確実である」と言う(“No predictions here, but it's nonetheless safe to say that these meetings are likely to be decisive ones for the revision.”)。以下は、その概要です。

## 〔熱のこもったダブリン会議〕

ICC銀行業務委員会は、6月27~28日、UCP改訂に利用可能な草稿を専ら議論するため、170人以上の銀行、弁護士、コンサルタント、および輸送業界の専門家をダブリンに召集した。

UCP改訂作業部会(以下、作業部会)は、8時間以上にもわたる熱心な討論で、ICC各国内委員会のコメントと改訂作業部会の入力に基づく最新の改訂案を提示し、説明を行った。

会議は、第一回目としては丸一日と半日を費やしたのだが、その目的は、銀行業務委員会のメンバーに、それぞれの見解の公表を許すこと、および、多くの論点について、作業部会に銀行業務委員会の見解を理解させること、であった。

作業部会は、新UCPの第1条~第19条についての第4稿、第30条(これは、おおよそUCP 500の第23条に相当する)についての第2稿、および、新しい第39条~第46条(分割振出/分割船積、所定期間ごと(instalment)の振出/船積、満期日付の延長など)についての第2稿の改訂案を銀行業務委員会に提示した。新しい第20条~第29条については、作業部会が各国内委員会のコメントを、まだ盛り込んでいないので詳細は検討されなかった。

ダブリン会議の出席者一同は、議論は必要かつ十分な価値があったと、認めています。

銀行業務委員会の各委員にとって、他に何も議論がない場合、検討すべき残りの問題について、より明確なアイデアを描くのに十分であった。

残りの問題のいくつかは、以下のようなものです。  
【各項目の内容については、下注参照】

- (1) Reasonable time
- (2) On their face
- (3) ISBP
- (4) Forwarders' bills of lading

作業部会では、これからの数週間と数カ月の間、残りの問題やその他の問題とに関する各国内委員会のコメント、および特にダブリン会議で検討された改訂案につい

## Contents (目次)

P1...	AIBA事務局連絡事務所・開設のお知らせ	釜堀 孝雄
	信用状統一規則改訂問題の行方( )	井上 隆彦
P2...	日米社会保障協定発効に寄せて	小堀景一郎
P3...	出展者リストは宝の山? “クールビズ”	永野 靖夫 大谷 巖

P4...	ノーハウのノーの食い逃げ カナダとブラジル	中澤 政雄 寺尾 邦彦
P6...	私と中国人	片本 善清
P7...	支部活動、支部行事	
P8...	首都圏地区・勉強会、アドバイザーの活動 相談・アドバイス	
P9...	執筆、会員異動	
P10...	アドバイザーの現況、理事会議事録(抄録)、編集後記	

て、分析することになります。

作業部会は、9月末に米国アリゾナ州フェニックスで3日間の会議を計画しており、また、10月末の銀行業務委員会の前に、ダブリン会議では十分に検討されなかった条文案を書き加えるつもりでいます。そして、2006年の早々には、新UCP改訂案の全文が、次ラウンドの会議用の（次ラウンドは多分、二度にわたるだろうが）各国内委員会のコメントを収集するために、提示される予定です。銀行業務委員会は、来年の5月にウィーンで、2006年10月には、パリで開催されます。

今のところ、いかなる予断も許されないが、しかし、それにもかかわらず、これらの会議が改訂を決定的にするもののひとつであると言うことは、許されるのではないだろうか。

### 【注】

#### (1) 「Reasonable time」

論議は残ったものの、新UCPIにはこの語句は、残されるのか、落とされるのかの質疑についての明確な動きがあった。いわゆる「避難場所 (Safe Harbour)」として、すなわち、それは恐らく、いつも合理的だとされており、個々のケース状況にもよるが、合理的とされる上限を伴う一定の日数が提供されているという思いがあることを、読者諸氏は思い出されることでしょう。最新の議論では、「避難場所」のアイデアを別の観点から捉え、拒絶 (rejection)、受諾 (acceptance) あるいはまた権利放棄 (waiver) を要求するための日数を減少させること、および、ルールから「reasonable time」の語句を落とすことに向かっているように見えます。

【補注】これらの議論については、最終版改訂案で十分変更可能と見られます。

#### (2) 「On their face」

この語句を、残すのか、または、排除するのか、についての明確な決定は無かった。すなわち、各国内委員会のコメント次第と、されています。しかし、この語句を残すとすれば、ルール（規則）は、「on their face」が、単に書類の「表」面だけでなく、対立する「裏」面をも、意味するということを、明確にしようとする傾向にあります。

#### (3) 「ISBP」

再び、何も決められなかった。数人の委員が、ISBPの一部か全部を、ルール本体または、ルールの注釈に盛り込みたいと、希望していた。しかし、他の委員や、多分、委員の大部分は、ISBPを、別々の出版物として残すことを希望しています。本件は、なお一層の検討が必要だろう。

#### (4) 「Forwarders' bills of lading」

現在のUCP 500第30条を、残すのか、削除するのか、未定の状態である。恐らく、各国内委員会コメント収集

に、別のラウンドが必要であろう。第30条を落とすことへの支持者は、「forwarders」は、船荷証券の発行について十分に可能なことが、明確に新ルールには記載されているし、いまや現在の第30条は不要である、と言っています。

### 日米社会保障協定発効に寄せて

小堀 景一郎 (神戸 #313)

産業界の長年の懸案であった日米の社会保障協定が10月より発効しました。日本にとっては、日独、日英、日韓に次ぐ第4番目の社会保障に関する2国間の協定です。経済活動のグローバル化に伴い、国際間の人的移動は年々増加の一途を辿っています。外務省の統計によれば、2003年10月現在約90万人の海外在留邦人が居り、うち永住者を除く約62万人が長期滞在者（3カ月以上の滞在者）となっています。中でもアメリカの長期滞在者は全体の36%を占めていますので、この協定が締結された経済効果は大きいといえます。

社会保障協定がない場合、海外派遣員は、日本及び派遣先の年金制度の双方に加入することになります。企業にとり大変な経費負担となり、かねてから国際競争力の阻害要因の一つと言われていました。日本企業の社会保険料の二重負担額は、米国の場合で推計年間約834億円と（社）日本在外企業協会が、数年前に発表していました。関西の大手家電メーカーの場合で粗利率を1%として約1,800億円売上げ相当の無駄な保険料負担だと聞いたことがあります。

通常は駐在員の滞在期間は3年から5年程度と、派遣先の年金制度の年金受給資格期間を満たすことがほとんどできなく、派遣先での保険料は掛け捨てになっています。因みに、年金受給資格期間は、日本は原則25年ですが、ドイツで5年、アメリカで10年などと国により異なります。社会保険料の二重負担の防止は、2国間の社会保障協定の共通の目的となりますが、加入期間の通算は今ところ日独と日米の社会保障協定のみとなっています。

2国間の社会保障協定の発効により、今後米国などへ派遣される駐在員は滞在期間5年以内であれば、派遣前に所定の手続きにより派遣先の制度加入が免除されます。また、過去に米国またはドイツに駐在したことがあり既に年金受給している人についても、加入期間の通算制度により米国またはドイツの年金を受給できる可能性が生じます。住所地の社会保険事務所へ相談されたほうがよいでしょう。

上記4カ国との社会保障協定とは別に、既にフランスとベルギーとの協定署名が終わり平成18年度中の発効を目処に調整中です。また、カナダ、オーストラリアとの交渉も進行中です。ヨーロッパ諸国の場合は、40数か国との社会保障協定を締結していますし、米国の場合で20カ国、年金制度ができて10年程度しか経たないお隣の韓国ですら8カ国との間で協定が締結できています。日本の取組みの遅さがこの分野でも目立ちます。遅れを速や

かに取り戻してほしいと念じています。

## 出展者リストは宝の山？

永野 靖夫（東京 #68）

我々の役割は貿易の促進にあることはいうまでもないが、同時に我々の顧客が変な話に引っ掛らないようにするのも、重要な役割の一つだろう。最近流石に「ナイジェリアの詐欺団」には、引っ掛る人も少ないようだが、代わりに、次のような話を、よく耳にするようになった。

1. 毎年展示会に出展してきたA氏に、或る日、DMが舞い込んだ。開けてみると、レターヘッドはFAIR GUIDEとなっており、A氏が出展した展示会名及び主催者名が太字で印刷され、その下の欄に、電話、TELEFAX、E-MAIL、ホームページ等を書き込むようになっている。
2. A氏はてっきり主催者による出展者リストの確認だと思い、指示通り書き込み、署名して同封の封筒で返送した。
3. 二カ月ほどすると、約10万円の請求書が送られてきた。吃驚してもう一度DMを読んでも、DMの下の方に小さな字で、三年間の広告を発注する旨の文言が印刷されており、この内の初年度分が請求されたことに思い知らされることになる。

本件、複数の弁護士の意見を聴取したが、詐欺による錯誤ゆえ契約は無効と言う点で意見が一致しており、無視するか、弁護士に手紙を書いてもらうかどちらかだろうとの見解であった。

さて、問題は支払わないことが、相手に判ると、頻繁に電話やメールで支払いを催促され、挙句の果てには、裁判に訴えると強弁されることである。誰とも相談できず、このような状況に置かれると、仕事が手に付かなくなるだろう。その結果、金額も年間10万円と比較的小さいこともあって、支払う人も多いのではないかと推測される。

一方、どうやってこのようなDMが来るかといえば、前年度の出展者リストを入手し、それを頼りにDMを打っていることは間違いない。考えてみると、出展者リストほど良質の名簿はない。数千社の情報が一挙に得られるのだから、何物にも代え難いだろう。

仕掛人とすれば、巧みにDMを作成し、これをばら撒けば、後は勞せずして金が入ってくるのだから、出展者リストは正に宝の山になる。

私が承知している限り、少なくとも、インターネブコン、ブックフェア、FOODEX、健康食品展、インテックス・フェスタ（これのみ大阪）の出展者にDMが送付されている。皆さんの顧客が被害に遭われないことを切に望みたい。何かあったら、AIBA-NETにて情報交換しようではないか。

## “クールビズ”

大谷 巖（千葉 #224）

この夏始まったノーネクタイ、ノー上着運動“クール

ビズ”は官製語にしては異例の速さで一般に浸透し今や名称の認知度は90%に達していると言われています。

ネーミングの良さもさることながらビジネスマンや一般サラリーマンを蒸し暑い夏の不快感から開放したのが何と言っても大きな要因でしょう。新聞によれば6割の企業が“クールビズ”を導入しているとのことでその経済効果は1,000億円に達し本来の目的であった省エネでは6から8月までの3カ月間で2億1,000万キロワットの電力が節減出来た（朝日新聞）と言いますから一過性のファッションや避暑対策などと軽視することが出来ないほどの効果を生み出しているようです。アパレル業界では一様に“クールビズ”効果をエンジョイしたようですが、一方でネクタイ業界には打撃であったと云われています。

10年程前にこれと似たキャンペーンで“フライデーカジュアル”と云うのがありました。「快適な服装で自由な発想、表現を」が目的であったと記憶しています。

当時、金曜日のオフィスは各々の感性を巧みに表現する若者の開放感でそれまでとは違う明るい雰囲気を出していました。

ところがビジネス戦士の戦闘服だの、やれドブネズミだのと揶揄されてきた背広（スーツと言わないとこれまた響きをかうのですが）になれたオジサン達にとっては何とも妙な違和感があり居心地がよくないのです。それでもおずおずとノーネクタイでチェックのシャツを着て周囲との調和を図ろうとするのですが、これが余りサマにならないのです。それではとポロシャツを着てみると、ゴルフウェアとカジュアルウェアの違いも分かっていないと冷笑を浴びる始末。

経済成長期の商戦を生き抜いてきたオジサン達にはカジュアルなる感覚を培養する機会がなかったのですから、突然カジュアルウェアと言われても戸惑うばかりでした。

この欠落した感覚を補ってくれようと言うのが当時の業界紙や雑誌には様々な着用例や提案が出ており、またメーカーもチャンスとばかりに宣伝を繰り返すのでカジュアル音痴には正直なところ色々参考になりました。

しかしメディアの提案にはどこか押し付けがましさが



感じられ、お節介にも“カジュアルとは斯くあるべし”とでも云った画一性が打ち出されていたように見え少々辟易した記憶があります。ダサイと言われようが何と言われようが、個人の表現を尊重することこそ本来の目的に沿うものであったと思うのです。

悔し紛れに、「オジサン達にも多少の感性はあるんだよ、カジュアルウエアとビーチウエアの違いが分かる程度には」とうそぶいたものです。

過日ある金曜日に古巣を訪ねましたら老いも(?)若きも様々なカジュアルウエアで働いており、フライデーカジュアルは一過性ではなくライフスタイルとして実生活に定着していることを知りました。

そこで“クールビズ”ですが、どぶ鼠ルック族が跋扈する永田町電力関生まれのファッションとしては希に見るヒットで、かつて某首相が提唱し、夏になると頑なに今も愛用する省エネルギーに比べると間違いなく定着すると云えるでしょう。何と云っても手間も掛からなければお金も無用。しかも感性だ何だと小難しい理屈は抜きで快適さが得られるのですから。

小泉さんが旗振りをするので代議士諸公も右へ倣え、国会と云う国権最高機関の場で堂々とまかり通るのですから一般企業で通用しない筈がありません。もしかするとこれは小泉政権の一大成果かも知れません。

近隣諸国でも“クールビズ”が人気を呼んでいるようで、中国ではこれを「清涼公務」と云うのだそうです。ともあれ、“クールビズ”を生み出した永田町のセンセイ方には「身なりは涼しく政治は熱く」、今はやりの中国語風にいえば「装涼政熱」で頑張っ頂きたいものです。

最後に一つお聞きします。

先の選挙では「改革」が喧伝されましたが、改革って、まさかこの“クールビズ”の事ではないでしょうね、小泉さん？

## ノーハウのノーの食い逃げ

中澤 政雄(東京 #201)

市場を新たに創造する可能性のある商品を輸出入する場合、貿易事務手続のようなテクニカルな面の他に、新市場創造にその国のマーケティング手法が活きるかといったテーマも所見されます。そこには、2国間の商業文化の違いが横たわっております。貿易の相手国が先進国か途上国かでも、勿論その姿勢は大きく異なります。

市場を創造するような商品の場合、デザインや美的な要素さらには価格政策は特に重大で、非常に神経を使うところでは。様々な分野の中で、特に、ファッションビジネスは、そうした要素が即、販売に影響するので仔細なマーケティングテクニックが駆使されます。

デザインや美的な面が‘売り’になるものに、特に、建築の内外装資材等があります。建築資材は工業製品ですが、外国で流行し始めた建築資材を輸入するに当たってポジションを何処に置いて市場を創造して行くか、深

く分析し把握しないとせっかく美的な価値のある商品も並の商品と同等に扱われる羽目になりかねません。

これは実際に起こっているケースです。あるドイツの製造会社が、本来の自製品の分野とは違う建築の内外装用に新たな適用方を考案し、拡販し、欧州で新市場を創造しました。同類の工業製品を製造していた日本の同業界のトップ企業が目をつけ、独占的デストリビューターとしての契約を得て、日本の建築業界に売り始めました。数年後、この日本の会社は、契約を破棄し自分達でその製品群の製造販売を始めたのです。そのようにして出る利益マージンは大変な魅力だったわけでは。そのデストリビューターとしての契約の内容は明瞭ではないのですが、訴訟沙汰には至らなかった結果からして、契約の甘さが第一に指摘されましょう。が、この会社はその製造業界のリーダー格であり、その倫理的な姿勢も咎められます。それにもまして、ここで重大な疑問は、リーダーとして市場を創造するという姿勢があったのでしょうか。似たような競合製品が出された時、考えられた対処方は、ただ値段を下げ、さらにはもっと安い低レベルの商品を提示することでした。せっかく、それまで築き出したその製品の日本市場も完成する前に崩れ落ちてしまうのかと危ぶまれる状況が出てきました。そもそも、元々、マーケティング戦略があったのか。価格政策があったのか。製品のイメージ戦略があったのか。どのセグメントを狙うのか。どの商品と競合させるのか。安価政策なのか高価政策なのか。リーダーとして大所から、しっかりとしたマーケティング戦略を描かないといけません。ただ、値段を下げれば良いのではなく、その商品を購入する側が商品に魅力を失ってしまったら元も子もないのです。一方、翻って考え、新しい市場を創造することの価値や業界全体の利益を深く考えるとしたら、こんなところに、カルテルの必要性が生じるのか、とも思われます。

工業所有権は言わばノーハウの「ノー」の部分だとすれば「ハウ」はマーケティング戦略でしょうか。工業所有権による保護がないからと云って、人の懐に入って、ノーハウの「ノー」の部分だけもぎ取ると云う、こうした浅はかなメンタリティこそが、日本は経済は一流だがマナーは3流であると言われる由縁だと思われまます。中小企業の貿易アドバイザーとして、この点こそが、こうしたケースの核心と考え、企業倫理について姿勢を正し、後進性からの脱却をはからなければなりません。

## カナダとブラジル

### リージョナル・ジェット機の開発・製造競争

寺尾 邦彦(東京 #270)

前々号(超大型機)、前号(中型機)に引き続き、今回は、地域間輸送機として利用される30~100席級の小型リージョナル・ジェット機(RJs=Regional Jets)の最近の動向や日本企業との関わりなどについて、取り上げます。

Q.“世界の民間航空機メーカーで、米国のボーイング、欧州のエアバスに続く企業2社はどこでしょうか？”

A.“カナダのボンバルディア（Bombardier）とブラジルのエンブラエル（Embraer）”です。意外と知られていないのですが、両社は、RJの開発・量産分野で競合関係にあり、それぞれ世界第3位、第4位の地位を占めるまでに成長し、最近、各方面から注目されています。RJ分野には、ドイツのFairchild Dornier社もありましたが、数年前に倒産したため、2社の寡占状態になっています。

## 1．RJとは？

元来、小型機は主として米国で、広大な土地に点在している大都市や地方の小都市を結ぶエアタクシー（不定期チャーター便）や、その発展型であるコミューター（定期便）として、手軽に利用されてきました。1970年代には19席級が主役でしたが、80年代半ばには30席級、40～50席級が出現しました。その間、米国（1978年）や欧州における航空規制緩和（deregulation）の動きを経て、「地域航空（regional airline）」という事業分野が確立されるようになり、旅客が大・中型機でハブ空港に到着後、地方都市に向う際の乗り継ぎ・フィーダー便として運航されております（大手エアラインの系列に入り、コードシェアリングを行って運航）。1990年代半ばには、路線の長距離化、航空機の高速度・大型化需要に伴い、50～70席級が製造される様になりました。

従来は、ターボプロップ機（注1）が主体でしたが、低騒音・低振動で高速性・快適性に優れたジェット機（ターボファン・エンジン搭載）（注2）に代替され、現在では、90～100席超クラスのRJ（中型機）も登場しています。

## 2．どんな会社？

ここで、各社のプロフィールを簡単に紹介します。

（1）ボンバルディア（Bombardier Limited）：

元々は1942年に設立された雪上車（スノーモービル）鉄道車両の製造業者（本社：モントリオール）でしたが、事業多角化の意欲が旺盛で、1986年から1992年までの間に、業績不振の中堅小型機メーカー4社、即ち、カナダ国営のCanadair、北アイルランドShort Brothers、米国Learjet Corporation、カナダde Havilland Canadaを次々に買収し、航空機産業に進出しました。被買収企業はどれも技術力や歴史があるものの、資本金・経営面が弱体の赤字企業で、買収後、設計・開発や生産方式などの合理化等、経営改革・改善を行ったといわれています。

同社は、現在、ビジネス・ジェットGlobal Express（8～19席級ターボプロップ機）、近距離コミューターDHC-8シリーズ（37～78席級ターボプロップ機）のほか、リージョナル・ジェット（ターボファン・エンジン搭載）のCRJ-100/200（40～50席級）、CRJ-700（70席）、CRJ-900（90席）の製造のほか、ボーイング等向け部品の下請け生産を行っています。

日本との関係：Global Express、CRJ-700、CRJ-900等に

は、MHIがRSPとして参画し、CRJ-700/900の搭載エンジンCF34（GE製）にはJAEC/IHI・KHIがプログラム・パートナーとして参画しています。

（2）エンブラエル（EMBRAER = Empresa Brasileira de Aeronautica S.A.）：

1969年に国営企業として、Sao Jose dos Campos（サンパウロ郊外約120km地点）に設立され、1994年に民営化されました。同地は、ブラジルの戦略産業としての航空機産業（軍需・民需）のメッカとして、国営の技術開発・研究施設、技術者養成施設、製造企業などを含む産業集積です。

前述のボンバルディアが、航空機、スノーモービル、鉄道車両、金融、不動産分野等、多角化しているのに対し、エンブラエルは国策に則って、航空機に特化した企業です。

軍用機は、国内向けのほか、南米・中東諸国への輸出を行い、民間機も、19～30席級の小型機の開発・生産を行ってきましたが、同国の対外債務危機、超インフレや軍出身技術者の「武士の商法」などの要因で、長期間、赤字経営に陥っていました。

1994年に、ブラジルの金融グループや年金ファンド等が出資者となって、民営化を行いました。思い切ったリストラ策などの経営改革を進める一方、ターボプロップ機、リージョナル機の新規開発を行った結果、右肩上がりの成長を続け、まさに「BRICs」の一国としてふさわしく、国力の増進に貢献しています。注目すべき点は、航空機がブラジルの主要な輸出品目の一つになっていることです。

ターボプロップ機EMB110/120シリーズ（19～30席級）、レシプロ・エンジン農業機（広大な土地の所産）のほか、RJとしてEmbraer140s（44～50席機）、Embraer170s（70～80席機）、Embraer190s（90～110席機）を量産しています。

日本との関係：

Embraer170s/190sの機体の主翼部分をKHIが担当し、エンジンはボンバルディアの場合と同様、GE製CF34が独占的に採用され、JAEC/IHI・KHIが開発・量産プロジェクトに参画しています。

なお、本年7月中旬に開催された「世界ものづくり経営者フォーラム」の一環として、同社のサトシ・ヨコタ氏（生産担当副社長、日系二世）が大阪で講演しました。その中で、同氏は“同社は94年の民営化以降、高度な技術と優秀な人材、グローバル・パートナーシップを強みに、欧米市場で着実にシェアを拡大してきた。今後は、「特殊な」市場である日本への参入を図りたい。例えば、東大阪など、中小企業・ものづくり集積との連携を進めたい”と述べられています（Ref. ジェトロ「通商弘報」2005年7月22日付け）。今後の推移が注目されます。

また、同社は、2～3年前に中国ハルビンでJ/Vを設立し、中国市場向けのEmbraer145の生産を開始しており、中国との関係を重視していると考えられます。

3．まとめ：

(1) RJsはターボプロップ機に代るジェット化の流れの中で出現し、ボンバルディア、エンブラエルの両社は「ニッチ分野」として着目。今後は30~60席前後の小型機よりも、70~110席級の「中型機」需要増が見込まれること、(2) 大型機は9/11テロ、SARS等の国際情勢、経済・社会情勢等の影響を受け、「航空機サイクル」(山谷)に直面しがちであるが、RJs分野への影響は比較的軽微で、中長期的には、大いに成長が見込まれること。勿論、短期的には、原油価格高騰は、RJsエアラインには逆風となるが...。(3) 日本では、国土面積や鉄道発達の点などの理由で、離島への小型機(ターボプロップ)や一部路線便を除き、RJsの導入は限られている。アジア地域航空機構想はあるが、実現可能性は不透明な状況。(注1)ターボプロップ(turboprop):ジェット・エンジンの一種。ジェット・エンジンで発生したタービンの回転を減速装置を介してプロペラに伝える複合型。日本の「YS-11」機がターボプロップ機の好例。

(注2)ターボファン・エンジン(turbofan engine):ターボジェットの圧縮機の前方にファンを付けたタイプのエンジン。現在、民間機のすべてに採用されており、最近は、低燃費・低騒音・環境対応型の新エンジンが開発されている。

(社名略称) JAEC:日本航空機エンジン協会、MHI:三菱重工業株、IHI:石川島播磨重工業株、KHI:川崎重工業株

説明の都合上、特定企業名を記しましたが、特に他意はありませんので、念のため。

## 私と中国人

片本 善清(奈良 #422)

私が大学卒業後就職した会社が、東南アジアとの取引が主体の中堅商社でした。ちょうどそのころに中国との貿易が注目され出して、私の専門が中国語ということが会社人事部でばれて、社内に東西貿易部(中国統括室というようなもので、中国以外にもソ連などの社会主義国との貿易を含めて社内での統括と企画を担当する部署のこと)という部長一名部員一名の新しい部署が組織され、その部員第一号となりました。1964年春より私と中国との付き合いが始まりました。しかし初めて北京に行った1965年秋のとき、中国語は全然喋れないどころか、一言も聞き取れません。これは大変なことになったと覚悟を決め込み、今更『泥縄』が通用する訳なく、とりあえず次のような形で中国人と接することに決めました。

第一番目の中国人Aさん(紡織品会社の輸入部の主任)

当時私の仕事は日本の繊維原料の輸出で、当時中国向けに人絹糸やスフ綿が大量に輸出されていました。この買い付け窓口相手がAさんで、私は『日本商社には中国語の上手な人は沢山いますが、その中で一番ダメなのが自分で、会話はヘタですが文章には自信があるので今後はいつも手紙を書きます』をうたい文句にして、書いた手紙が『わが会社は中国側のために犬馬の労を厭いませ

ん...』と書くべきを、中国語で“不惜狗馬之勞”と書いたのを“不惜犬馬之勞”でよいと懇切丁寧に教えていただきました。こんなことがあってそれ以降はこの主任Aさんには大いに可愛がってもらい、仕事面でもいろいろ配慮をしていただきました。彼は気持ちよく付き合える中々の好人物でした。

第二番目の中国人Bさん(中国第二弁公室)

文化大革命の発生から最盛期に入った1967年秋から翌68年夏までの十ヶ月間、私が初めて北京長期駐在となり、新僑飯店に日本の商社(友好商社として中国から承認された貿易商社)20数社の代表25名らが滞在していました。北京の目抜き通り、王府井の人民日報社前の掲示板とか新僑飯店近くの北京市庁舎建物のレンガ壁などが“壁新聞”で一杯でした。また私たち外人部隊にとってもこの思想革命の部外者とはなれず、毛語録の学習をやらねばならず、私自身もBさんとの話の成り行きで、毛語録のサイド本というか『老三編』(当時“人民に服務する”“愚公山を移す”と“ベチューインを記念する”の三編が良く学習の材料となった)の一つ“ベチューイン\*を記念する”の一編を暗誦して、ホテル6階の集会所でホテル従業員や日本駐在員の前で発表するというハメになりました。このパフォーマンスのお陰でBさんのウケが良くなり、ピザが簡単に伸びました。Bさんは私とは違ったタイプの人でしたが約束は守ってくれました。( \*ベチューインはカナダ国籍の医者で、中国僻地で人民のため献身的な医療活動をした人物です)

第三番目の中国人Cさん(中国XX服装工業公司經理)

1984年のことでしたが、会社が中国からアパレルを大量に輸入していましたが大幅な納期遅れと品質不良で、会社が大損を出し、当時の社長が厳しく何とかして公司よりこの損失カバーする補償を取れとの命令で、ハードネゴの結果クレーム満額を取り付けましたが、数日後にCさんの姿が会社から見えなくなりました。多分左遷させられたと思います。そして中国の組織内での縦割り人事の厳しさはこのようなものと痛感しました。同時にCさんに悪いことをしたものと心痛み、折角のエリートコースを棒に振らしたのではと悔やみました。義理人情の浪花節が分かる男でした。

第四番目の香港貿易会社 Dさんとその家族

1980年か、私と彼の出会いは香港支店の事務所で、初めて会いました。その時の印象として、ひと目でインドネシア華僑と見分けが付き、また直ぐ親しくなれるという予感とで、商売自体は多くはしていないのに、親密さは増し親しく付き合った人物です。これ程人のよい人物は日本人でも居ないというぐらいで、家族ぐるみでの付き合いとなり、いまでも付き合いをしています。アモイの出身で奥さんとともにアモイ大学卒で、奥さんは中々の美人です。彼らの一姫と二郎とも面識あり、姫は在米で米国一流企業に就職しており、二郎は現在はオヤジと共に香港で同じ仕事をしています。

第五番目の香港人Eさん(造船船舶設計士)

今年で70歳になったが昨年香港で五年振りに再会し

た。香港ビクトリアピークへの中腹のエスカレーター歩道の傍のピヤータラスで、サンミゲルビールで乾杯しました。彼は100歳まで私は90歳までと気炎を上げました。私のヘタな広東語で会話してくれる唯一のホンコン人です。他の香港の友人は私のスタンダードと言えない広東語には付き合ってくれません。Eさんとの会話は20年以上も前の古い仕事の思い出から、現在の中国や香港の話まで、話は尽きませんが時間切れで次回持ち越しとなりましたが、いつもわが兄貴のように気さくに話できる先輩です。

総括：

私の人との付き合いは、わが性格そのものと同じで単純且つ率直丸出しで、(一つ)単刀直入に訊く(二つ)わが胸襟を開いて敵の懐に飛び込む(三つ)納得いくまで話合う を実行すれば即親友となれるとの基本原則に依るものです。これ一本で中国人とも接してきました。そうすることで、日本人の親友以上の“真の友”ができました。昔よりよく言われた言葉を借りれば、日本と中国は一衣帯水の隣邦で、人物の顔や肌色など見ても区別つかないほどに近い存在です。親しく付き合って当たり前の間です。お互いに我を捨てて相手の立場を考慮できれば即同胞になれるのです。ただ前世紀の大半は不幸な出来事が起こり、両国間は不自然な関係で過ぎてきましたが、両国の政治体制の違いをお互いに理解し合い新世紀に向かうべきと考えます。これは双方の努力で解決して行けるものと思います。この理解が出来た上で、あの周恩来総理が50年前に提言した“大同小異”を今世紀でも活用して、相手の立場と利益を考慮してお互いの位置と行動の軸を決めるべきと考えます。そうすればこの新世紀の早い時期に、両国民族の良い夢が実現されるものと確信します。

## 支部活動(2005年5月以降)

### 東海支部

平成17年8月27日、28日

例会兼見学旅行 於：長野県穂高、安曇野

27日 8月例会

- ・情報交換(参加者各自提供)
- ・「ジェット口岐阜の最近の活動について」  
(ジェット口岐阜水野所長代理 殿)

28日 農園、美術館、史跡等見学

### 関西支部

平成17年5月21日(土)支部総会

講演：「貿易ビジネスにおけるインターネット利用の可能性」

講師：エクスポート・ジャパン株式会社  
代表取締役 高岡 謙二氏

平成17年7月16日(土)研修会

講演：「中国生産基地立上げと通販流通」  
講師：小東 和祐氏( #416)

株式会社フェリシモ勤務

平成17年9月10日(土)工場見学

訪問企業：ハードロック工業株式会社

東大阪市

代表取締役社長 若林 克彦氏

「東大阪市の独創技術を誇る工場を見学して」

関西支部では例年9月は見学会を実施していますが、今回はハードロック工業㈱を訪れました。この会社は中小企業が集まる「モノづくりのまち」と知られている東大阪市にあり、従業員は35名ですが、ユニークな製品を作っているオンリーワン企業です。

社名の通りハードロックナットとはクサビの原理を応用した全く新しい発想から生まれたナットで、外部からの衝撃や振動に全く影響されることなく完全締結状態を維持します。

米国航空宇宙局NASAの耐久試験に合格した世界で唯一の製品です。工場では実際にNASA規格の振動試験機による17分間の耐久テストをクリアする実演を拝見しました。それ以上の時間でも可能だそうですが、試験機自体が振動でぶっ壊れてしまうそうです。

日本ではJR新幹線、私鉄列車、輸送機器、などに採用され、海外では台湾高速鉄道(台北 高雄)にもレール締結箇所、車両、架線などに使われています。

社長の若林氏は学生の頃からアイデアマンで、インクのおふれないうちなど特許を多数取得されています。大変ユニークな社長で長年の趣味は模型のSLを走らせることで、事務所の会議室を取り巻く一周80mのレールを敷設して4台のミニ蒸気機関車を走らせています。模型といっても1台450万円もする本物のSLと全く同じ構造の蒸気機関車で大人7名が乗車して時速15kmで走ることができます。ピストンを動かす排気圧力音は本物と全く同じで煙りも吐き出す。我々はこの迫力のある列車に交代で運転や乗車させてもらい、しばし童心に返りました。壁にはここを見学に来た人達の写真が多数貼られていた。外国からの訪問者の写真もいくつかあったので、この小さな会社が海外からも注目を浴びているのがよく理解できました。このような独創技術をもった中小企業の集積地である東大阪から「まいど1号」人工衛星が打上がるのも間もなくでしょう。

弓場俊也(関西支部書記)

## 支部行事

### 東海支部

1. 17年8月27日(土)、28日(日)

一泊定例会及び親睦会

於：長野県、あずみ野温泉ホテル

定例会は、情報交換、提案、フリートーキング 水野  
ジェット口岐阜所長代理 殿 参加

2. 17年10月 定例会(会員講師の講演と、情報交換、  
質疑応答、提案)

3. 17年12月 定例会（同）及び忘年会  
（昨年は、副代表理事が出席したので、今年は専務理事出席要請。）
4. 18年2月 定例会（同）
5. 18年4月 定例会（同）
6. 18年6月 年度方針及び定例会（同）  
10月以降、開催日はいずれも土曜日の午後を予定  
課題 ・予算が許せば、どこかで一度、講演を外部講師によるものにした。  
・正式には聞いていないが、18年4月より新たな例会の会議室（有料）を探さねばならない見通し。現在は無料。有料となれば予算的に厳しくなる

#### 関西支部

1. 17年7月16日（土）定例研修会  
「中国生産基地立ち上げと通販流通」講師 小東 和祐 会員（#416）
2. 17年9月 定例研修会（企業訪問予定—現在交渉中）
3. 17年11月 定例研修会（会員講師予定）
4. 17年12月 特別講演会兼忘年会（外部講師予定—交渉中）  
（代表理事出席要請。）
5. 18年3月 定例研修会（会員講師予定）
6. 18年5月 定時総会（代表理事出席要請。）  
開催日は、いずれも土曜日の午後。

#### 首都圏地区・勉強会

7月30日

テーマ：「職業としての貿易アドバイザー」

講師：永野 靖夫 会員

会場：ジェトロ会議室

参加者：30名

9月3日

テーマ：対外経済活動を支える「日米欧教育研修交流」

講師：諸見 昭氏

財団法人ジェトロ厚生会専務理事

会場：ジェトロ会議室

参加者：24名

尚、6月及び8月は夫々AIBA年次総会、夏休みのため休会。

### アドバイザーの活動

#### 講演・講師

1. 大河内 竹雄（埼玉 #17）  
平成17年7月7日、8日、11日、12日、13日、14日、15日  
LEC（株）リーガルマインド  
「国際貿易ビジネス-貿易の取引と実務」  
場所：LEC横浜本校

2. 永野 靖夫（東京 #68）  
平成17年8月23日  
栃木県商工労働観光部主催  
「輸出実務応用編」  
場所：宇都宮市、とちぎ産業交流センター  
平成17年9月13日  
栃木県商工労働観光部主催  
「輸入実務応用編」  
場所：宇都宮市、とちぎ産業交流センター

3. 野本 功司（東京 #76）  
活動日：平成17年9月16日  
主催者：ジェトロ静岡  
テーマ：清水FAZ輸入商談会併催  
国際ビジネス創業セミナー「小口輸入」（魅力ある商品を求めて）  
場所：ツインメッセ静岡

4. 勝田 英紀（大阪 #227）  
平成17年7月14、15日  
（財）滋賀県産業支援プラザ・ジェトロ滋賀情報デスク主催  
「貿易実務基礎講座」  
場所：コラボしが21  
平成17年7月～8月  
能力開発機構（委託先 LEC東京リーガルマインド）  
職業訓練「貿易実務実践」  
場所：LEC天王寺校

5. 清田 哲司（熊本 #337）  
平成17年7月7日  
ジェトロ佐賀（社）佐賀県貿易協会主催  
講演『海外市場開拓セミナー』  
（於佐賀市）

#### 相談・アドバイス

1. 中川 善博（三重 #67）  
平成17年 7月21日 8月18日 9月15日  
ジェトロ三重主催  
巡回貿易相談  
場所：伊勢商工会議所 松阪市産業振興センター  
平成17年 8月5日 9月16日  
ジェトロ三重主催  
巡回貿易相談  
場所：四日市商工会議所  
平成17年 7月13日7月27日、8月24日、9月14日  
ジェトロ名古屋主催  
貿易・投資相談  
ジェトロ名古屋



2. 野本 功司(東京 #76)  
活動日:平成17年10月4日  
主催者:愛媛県経済労働部、産業政策課  
テーマ:海外販路開拓相談会(食品)  
場所:アイテム愛媛
3. 清田 哲司(熊本 #337)  
平成17年7月6日  
ジェット口熊本、(社)熊本県貿易協会共催  
巡回貿易相談  
(於熊本県水俣市)  
平成17年7月13日  
ジェット口熊本、(社)熊本県貿易協会共催  
巡回貿易相談  
(於熊本県人吉市)  
平成17年7月26日 8月9日 8月23日 9月13日  
貿易相談 ジェット口熊本事務所にて  
平成17年9月28日  
ジェット口熊本、(社)熊本県貿易協会共催  
巡回貿易相談  
(於熊本県宇土市)
4. 田中 尊雄(愛知 #406)  
平成17年8月10日  
ジェット口名古屋主催  
貿易相談  
場所:ジェット口名古屋  
平成17年9月28日  
ジェット口名古屋主催  
貿易相談  
場所:ジェット口名古屋
5. 池崎 元彦(神奈川 #431)  
平成17年7月7日/8月2日  
(財)にいがた産業創造機構  
専門家派遣事業(中国進出の診断・助言)  
場所:新潟県・支援先企業  
平成17年7月26日/8月5日/9月13日  
(独)中小企業基盤整備機構  
国際化支援アドバイス事業(中国進出)  
場所:同機構・東京本部

執筆

1. 勝田 英紀(大阪 #227)  
「地方債の信用リスクに関する日米比較」  
国際金融 2005年7月15日号(第1149号)  
「外資系企業による製薬会社のM&Aについて」  
国際金融 2005年9月15日号(第1152号)
2. 平岡 康裕(東京 #499)  
「高まる韓国の中国依存度 - 投資と貿易 - 」

個人情報保護の為、  
削除しました。

個人情報保護の為、  
削除しました。

## アドバイザーの現況（17年9月30日現在）

アドバイザー総数：458名

AIBA会員総数：340名（参加率：74.2%）

第1期	58名	（# 1～#118）
第2期	32名	（#119～#179）
第3期	23名	（#180～#215）
第4期	36名	（#216～#264）
第5期	55名	（#265～#341）
第6期	19名	（#342～#368）
第7期	52名	（#369～#433）
第8期	17名	（#434～#453）
第9期	24名	（#454～#484）
第10期	18名	（#485～#504）
第11期	6名	（#505～#515）

うちAIBANETに311名加入（加入率：91.5%）

### 支部・地域別会員数

関東&周辺	195名	57.3%
北日本支部	16名	4.7%
東海支部	25名	7.4%
関西支部	60名	17.6%
中国四国支部	18名	5.3%
九州支部	19名	5.6%
海外駐在者*	7名	2.1%
合計	340名	100.0%

### \*海外駐在会員（7名）（敬称略）

#163	福元雅英（香港）	AIBANET加入
#234	小林公典（豪州メルボルン）	加入
#253	日口正敏（米国加州サクラメント）	加入
#356	白川泰正（インド）	加入
#365	中根昌孝（中国深圳市）	加入
#443	作田憲三（スエーデン Stensele市）	加入
#459	荻田浩三（米国NC州レイ市）	加入

## 理事会議事録（抄録）

### 第56回臨時理事会

日時：2005年7月29日（金）17：30～20：00  
場所：「レストラン キャッスル」

出席者：在京理事11名及び監事2名、全員出席

（澤田、大谷、網谷、足立、橋本、寺尾、古賀、小河原、井上、川村、野本、岩田、釜堀）

1. 第1議案：システム・テクノ・サービス㈱との業務委託改定の件（事務局）

会計事務委託先 システムテクノサービス㈱（以後、STS㈱という）との業務委託契約を改定し延長することが事務局の原案通り、可決された。

2. 第二議案：AIBA専用事務所新設に関する件

AIBA事務所の新設は出席した理事・監事の全員がその必要性は認めているが、秋葉原の案件には賛否両論があり、理事会ではかなり白熱した議論となった。その結果、秋葉原事務所は事務局の連絡事務所として契約することが、理事会で承認された。

3. 第三議案：本年度AIBAパブリシティ活動に関する件

AIBA広報メディアのあり方：「AIBAだより」とAIBAホームページとの関係

両者の編集方針と基準

英文ホームページの発行

上記の問題は今後、パブリシティ・グループが具体的な提案をすることになった。

4. 第四議案：AIBAロゴの正式確定の件

ロゴの指定色はブルーと朱赤の二つに分かれたが理事会では結局、朱赤に決定した。

ロゴの取り扱い基準

今後の活用策を討議し、今後の運用を検討することとした。

5. 第五議案：本年度事業推進グループの活動方針と進捗状況（事業推進グループ）

定時総会で承認された第4期予算案では、若干の経常赤字となっていた。しかし、事務所費及び外注費を期末までの正しい期間で算出し直し、新規事業を加えた結果、当期予算は改善されるとの報告があった。

### <編集後記>

今年の夏は諸事に暑かった。世界中が異常気象の余波を受け、天災と思われる惨事も後を絶たない。私達人類が生存出来る「かけがえの無い地球」が永遠なることを祈念したい。

ロゴ入り名刺、無料配布キャンペーンが一区切りとなった。約半数の会員が新しく名刺を手に入れ、就いては、箱の中でお蔵入りしない会員活動が期待される。統一フォームで作成したので、会員個人要請を取り入れる余地が少ないこと改めてご了承頂きたい。

事務局3名体制が発足、早や3月が過ぎた。懸案だった秋葉原の連絡事務所も9月にオープンした。整備途上だが、使い心地は極めて快適。事務局のみならず、AIBA活動に積極的に活用されることを期待したい。（S.O.）