

**AIBA 会員は各々が
「世界で一つだけの花」**

理事長 網谷昭寛 (東京 #001)

昨年大晦日のNHK紅白歌合戦のフィナーレで合唱されたエンディング曲が、例年の「蛍の光」からSMAPの「世界で一つだけの花」に変わっていたのには驚いた。

2003年以来ヒットを続けている槇原敬之作詞・作曲のこの歌はご存知の方が多いでしょうが、ご参考までに歌詞の抜粋を掲出しておきます: -

花屋の店先に並んだ いろんな花を見ていた
人それぞれ好みはあるけど どれもみんなきれいだね
この中で誰が一番だなんて 争うこともしないで
バケツの中誇らしげに しゃんと胸を張っている
(中略)

そうさ僕らは 世界に一つだけの花
一人一人違う種を持つ その花を咲かせることだけに
一生懸命になればいい
(中略)

小さな花や大きな花 一つとして同じものはないから
NO.1にならなくてもいい もともと特別なOnly One

この歌を聴きながらAIBA会員に当てはまると思いました。それぞれ出身の種は異なるが豊かな経験と厳しい試験に耐え抜いて花屋さん(AIBA)の店先で見事な花を咲かせているAIBA会員はお互いに競い合う必要はなく、それぞれの専門を活かして、ヘルプを求める方々に色香共に優れたアドバイスを行える存在でありたいものです。

(2008年からAIBAの時代が始まります)

採集(試験)パスだけでは花の市場は生まれません。花屋さん(AIBA)の店先で養生(自己研鑽)され、美しく開花し陳列されてこそ人の目に留まり需要が生まれるのです。

AIBAには、まだまだ足りないところが多いですが役員

★ AIBAからのお知らせ ★

AIBA事務所の電話・FAX番号は共用でしたが、19年12月1日より、下記の通り変更しました。お間違えない様お願い申し上げます。

電話番号: 03-3255-2477 (電話専用)

FAX番号: 03-3255-2478 (新設)

や有志会員各位のご尽力で追々補完され見事な花屋さん
が生まれることでしょう。

ご承知の通り、ジェットロ認定貿易アドバイザー試験は政府決定により平成19年度限りで廃止され、今後の認定試験(採集作業)をジェットロに頼ることができなくなりました。

この上は、14年間の合格者の集合体である私たちAIBAが合格レベルを落とすことなく自らこの業務を実施して今後の市場ニーズを満たす必要があり、AIBAにはその任に堪える十分な能力もあります。

(2008年以後もAIBAの市場は拡大します)

ASEANやBRICS諸国の急発展に伴い日本経済の一層のグローバル化は避けられず、中小企業の国際化対応力補強は喫緊の急務となり、私たち貿易アドバイザーへの期待は更に拡大し且つハイレベル指向となります。

まずは、同じジェットロ認定貿易アドバイザーでありながらAIBA未入会の20~30%の人たちに対し、此処に集結しAIBAの持つ自己研鑽機能や経済的な情報収集ルートを活用して対応能力を向上するよう訴えたい。

(2007年度ジェットロ関係事業は安定拡大基調です)

ジェットロの調達案件は2007年度から全て総合評価入札方式となりましたが、新設のAIBA事業本部役員各位の尽力もあって、AIBAの優位性が評価され継続案件の外、新規案件も含めAIBA会員の活動分野が拡大しています。

また、ジェットロとの提携の下、大企業社員研修応用編

Contents (目次)

P1... AIBA会員は各々が 「世界で一つだけの花」	網谷 昭寛
P2... JICAにコンサルタント登録 「大輪田の泊」神戸港見学記	渡辺 肇幸 山岡 裕明
P3... 肌で感じた米国 07年回顧録 中国現場レポート	日口 正敏 中根 昌孝
P4... 大きいことはいいことだ ロシアの木材ビジネス事情	荻田 浩三 吉次 正

P5... タイより	大橋 昌平
P6... 奇術師招聘交渉	安東 英典
P7... 学会活動に参加して 中国の古典文学の現況	池崎 元彦 片本 善清
P8... 支部活動(首都圏地区、北日本支部、東海支部、 関西支部、中国四国支部)	
P11... AIBANET論壇 AIBANET貿易問答 アドバイザーの活動	
P13... 著書紹介、理事会議事録(抄録)	

講師派遣事業へ進出し複数企業との成約が実現しました。

さらに新年度はJICA法人コンサルタントに登録されたほか、諸官庁の格好な案件にも積極的に応札の予定です。

(2008年はAIBA元年です)

貿易アドバイザーがジェトロの支援だけを頼っていた時代は終わり、会員自らの共同ワークにより全ての課題を解決しなければならない時代の到来です。

今後AIBAが実施する「AIBA認定貿易アドバイザー試験」を経てAIBAに入会する新入会員にも門戸は平等に開放されます。それにより、質量とも能力的に差別のない会員で構成される「AIBAの未来」が固まります。

新年度予算で「AIBA会員章」の全会員への交付を実現し、今後はこの「会員章」保有者の世間へのPRと認知度向上に注力します。

かくて近い将来「ジェトロ認定貿易アドバイザー」を上回る「AIBA会員」の人気と信頼度を実現すべく会員各位の絶大なるご協力を年頭に当たりお願い申し上げます。

JICAにコンサルタント登録

副理事長 渡辺 肇幸 (千葉 #115)

独立行政法人国際協力機構(JICA)へのコンサルタント登録がこのほど完了しました。

については会員各位がJICA案件に関心を持ち、積極的に応募されることを期待しています。

12月17日(月)JICA事業に関心のある方々に集ってもらい、第1回の打合せを行ないました。具体的な案件に関心のある方は事務局へ連絡してください。入札を検討します。

1 登録内容

登録番号:01577 登録年月日:平成19年12月1日

登録の条件:JICAのホームページで一般に公開されています。詳細はJICA HP <http://www.jica.go.jp>「調達情報」に詳しく記載されていますので、ご覧ください。

2 登録に際して問題となった点

最後まで残った問題点は、当方が中間法人であり、常勤の社員がいないことでした。つまりこれまで中間法人のコンサルタント登録は皆無であり、常勤で定期的に賃金を得、雇用保険に加入している社員がいないのでは、JICAが発注する仕事を遂行するのに問題ありと言うわけです。交渉の経過においてJICAから、今回は登録申請を取り下げ、JICA/JBIC統合時(2008/10)に、あるいはAIBAが一般社団法人に転換後申請してはとか、個人登録のみではどうかとの逆提案がなされました。しかしながら粘り強く交渉を続けた結果、登録OKとなりました。

ただしプロジェクトリーダーは定期的に給与を受けている者のみと言う、JICA規定どおりとなりました。当協会の場合、3名の事務局担当理事が該当します。

3 どのような仕事ができるか

JICAのコンサルティング業務のすべてに対し入札参加が可能となります。

(1) 役務提供契約 (法人、個人とも可)

(2) 業務実施契約 (法人のみ)

(3) 業務実施契約簡易型(法人、個人とも可)

具体的には、中小企業振興、経営指導、商業経営、市場流通、海外市場開発、開発途上国での投資受入アドバイス、国際ビジネス講義などが考えられます。

詳細についてはJICAがホームページで毎週水曜日に発表する案件をご覧ください。上記の通り、小型案件には個人でも応募可能(個人登録必要)ですが、法人で入札する方が落札の可能性も高く、報酬も有利です。やりたい案件があればどしどし事務局へ連絡してください。

「大輪田の泊」神戸港見学記

山岡 裕明(奈良 #173)

昨年11月6日(火)の神戸はメリケンパーク。終日雨の予報が奇しくも回復。AIBA総勢23名外が神戸市みなと総局の港務艇「おおわだ2」に同乗。ゆったりとした会議室で、服部係長の説明が始まる頃、艇は静かにスタート。ハーバーランドを南下し、シリーズ船・特殊艇ドック等を過ぎて、港の始まりとされる和田の岬へ。

平安末期、平清盛による日宋貿易基地として栄え、古くは「務古水門」、「大輪田泊」、その後「兵庫津」と呼ばれ、江戸時代は長崎と、開港(1868年)後は横浜と双称されて140周年を迎えた神戸港。

港の中心が最近では東へ移行中。艇も左旋回し、ポートアイランドへ。ポートアイランドは起業家精神溢れる神戸市が1966年着工、80年に完成した総面積833haの人工島。

港湾施設の外、医療産業集積等も進展中でその先端には神戸空港が続く。市街地とは大橋と海底トンネルの2本で繋る。コンテナ船の大型化(今では1万個積みもある)に伴い水深を16mにしたバースもある。ポートピア大橋をくぐり抜け、急増する中近東向け中古建機のヤードを過ぎ、北・中・南の埠頭を見て、再び左旋回。神戸港には公共バース以外の専用バースが28、ガントリークレーンが25基もある。

同じく人工島の六甲アイランド(92年完成)や、190万KW発電所等を右に見て、摩耶埠頭へ。67年ここに我が国に初めてコンテナ専用船が入港し、我が国コンテナ輸送の幕開けとなった。

やがて新港東埠頭へ。中古車展示場や外国航路埠頭もあり、クルーズ客船も停泊する。艇はこの後出発地点へ無事帰着。

神戸港は元々輸出コンテナ取扱量に強い。震災前年まで、コンテナ取扱量日本一(290万)。現在は240万TEU(86%)。戦前は原料・機械等の輸入港であったが、戦後は輸出港へ。輸出品も、重厚長大型から輸送用機器・部品、音響映像部品等へ。輸入では衣類、非鉄金属

等が多い。中国が輸出入とも1/4を占める。日系企業との部品の輸出入が増えているのかもしれない。

三々五々昼食をはさみ、午後は、商船三井のコンテナヤード（岸壁長350m²面）を屋上から見学。ガントリークレーン3基でヤードに在る1,200個のコンテナも僅か半日で積み終えて出港（中国までは2日）という。

この後、神戸税関を訪問。ビデオ視聴・質疑の後、展示室も見学。12月からは、大阪港・神戸港等が「阪神港」と括りがることを聞く。内部の庭園が荘厳であった。

神戸市の方、門支部長初め支部役員の方々に、感謝しつつ三宮で解散。ウィークデイの為、現役の方が参加出来なかったのは残念であったが、前回の舞鶴港に引続き、港湾現場を直接見ながら学んだ、充実した楽しい一日であった。

肌で感じた米国

（海外より帰国の報告）

日口 正敏（大阪 #253）

米国カリフォルニア州の州都・サクラメントで4年間を過ごし、大阪に戻って参りました。一層のご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。

この場をお借り致しまして、私が肌で感じました米国の現状をお伝えさせて頂ければと存じます。

カリフォルニア州は農業を基盤としていますが、最近の燃料費や人件費などの高騰が農家の経営を圧迫、その上に熱波や寒波などの異常気象によって農産物の収穫量が激減しており、農業離れが深刻な問題です。後継者も見つからず、代々守ってきた農地を手放したいという申し出も多くなってきました。

サクラメントは行政都市ですが、ダウンタウンの一角を通り過ぎればのどかな田園風景が広がっています。余談ですが、3ヶ月程前に農林水産省の輸入米入札を巡る汚職事件で逮捕された同省元職員もそんなサクラメントの田園風景に憧れていたとニュースで知り、私も共感したものです。

しかし、最近ではそんなのどかさも一変、不動産デベロッパーによって農地は新興住宅地やスーパーマーケットへと変貌してしまいました。サクラメントにおける過去数年の地価高騰は全米でも1、2位を記録し、不動産ブローカーによると住宅価格が3年で2倍に跳ね上がり、「土地バブル」の絶頂期を迎えていました。

かくいう私もこの狂乱に巻き込まれてしまい、借上社宅の家主から住居転売の30日前通告を2度も受け、退去を余儀なくされました。

また、不動産ブローカーから紹介された物件を衝動買いしてしまった同僚の女性事務員、ローンを組めるのかと私も心配でしたが、「頭金なし・当初数年間は金利のみの支払い」で借りられ、嬉しそうに値上がり益を期待していたのを今でも覚えています。

2007年8月の金融混乱で、この借入れが「サブプライムローン」だと私も認識した次第です。毎日のように新聞やニュースで話題となっておりますので、仕組みや問

題の本質をご存知の方も多いと思います。

「土地バブル」を目の当たりにして、「サブプライムローン問題」は単に貸手と借手の間だけでなく、取り巻く関係者全てのリスク意識の希薄化、モラルハザードから更なる深刻化を懸念しております。

消費が美德の米国。資産の担保価値が上がれば借り増しして更なる消費に回します。米国人の消費志向は想像以上でしたが、過去の好調な米国経済を牽引してきたのも頷けます。

お世話になった米国ですので、帰国後も実体経済の動向・指標を期待しながら見ていますが、残念ながら精彩が感じられず、私の杞憂であればよいと思いつつ、不安を抱いております。

でも、そんな米国に「ファイト」と応援し続けたいものです。

07年回顧録 中国現場レポート

（海外会員の便り）

中根 昌孝（香港・深圳 #365）

年末一杯まで、中国政府が繰り出す各種法政策への対応に翻弄されるという一年でした。

「公告第110号加工貿易禁止類商品目録輸出禁止」対象589品目。12月21日公布、08年1月21日から施行となる。この中には、当社が使う原材料の一つであるアルミ押出型材も含まれてしまった。

「高汚染、エネルギー及び資源多消費産業の製品を低付加価値で輸出しないで欲しい」という主張なのでしょう。同時に政府は、その型材を含む特定商品について、国内転廠する場合は、本禁止令を適用しないという説明も補足してきた。

転廠は中国語で深加工と表現されている通り、国内で加工業者間にて、加工物を保税出荷し、加工作業を深めることであり、これは付加価値を高める作業ともなることから、この場合は禁止しないとされたものである。この措置を知って、国内転廠派企業は胸をなでおろしたに違いない。

当社の場合は、型材を原材料として転廠輸入しているが、これを加工輸出する場合、加工により相当程度に形状が変化することから、型材と異なる関税品番を引当てできるので、上述の規制の影響はない。但し一部商品は、型材同様に長物のままで輸出しており、関税品番も型材と同じであるため、今後、この商品のみは現在の取引形態では輸出ができなくなる。

今般12月の禁止商品目録の発表は今年4月に「公告第17号」にて第一回目の禁止目録1,140品目が発表されているので今年二回目の措置である。この他今年実施された大きな加工貿易規制として、6月に多品目に亘る「財税90号輸出増徴税の大規模な引き下げ調整」が発表されたこと。更に7月には、加工貿易関係者を震撼させた「公告第44号加工貿易制限類商品目録」対象1,853品目が発表されたこと。

この結果、制限商品の加工貿易には保証金（又は中国

銀行保証状)を差し入れることが必要となった。これまで当社加工製品については、上述の加工貿易規制に直接抵触するケースはほとんど無かったものの、隣近所の商品群には規制の波が押し寄せてきており、これを知るにつれ、いつも肝を冷やしている。

又、当地華南での当社の属する産業グループは、所謂「サプライチェーン」を形成しており、加工メーカーやセットメーカーが、輸出専用工場的な取引対応となっていることで、規制対策として、直ぐに税務面が煩雑な国内取引へ業態変更することは容易なことではないと見ている。

但し何はともあれ、中国政府の政策転換リスクを捉え、各取引先と頻りに戦略対話を行う必要があるとは考えている。

中国が改革開放を謳って08年で30年の節目を迎えることになる。そして中国は今、膨大な累積貿易黒字の後遺症などから、思い切った政策転換を余儀なくされ、08年度からこれまでの外資優遇策を廃止し、内外資同等での産業別優遇策へ方針転換を図ることを決めた。08年1月1日から施行される「企業所得税法」は内外資ともに所得税率を25%に統一適用する。また本法の施行マニュアルというべき行政法規「企業所得税法实施条例」も12月6日に遅まきながら公布された。法人格のない来料加工企業も集体企業であれば本法が適用される。

一方、国内ビジネス法関連の制定及び施行はその作業が進み、6月に「企業破産法」、10月には、私有財産権(但し土地は所有権ではなく使用权)を初めて明文化した「物権法」が施行された。また08年1月には「労働契約法」更に8月には「独占禁止法」が施行される。

これらにより中国のビジネス上の法整備は相当進んだと言われる。08年の中国はどうなりますか？
大家新年快樂！

大きいことはいいことだ

(海外会員の便り)

荻田 浩三(米国NC #459)

米国のマーケティングで一番に思うのは、大きいことはいいことだというコンセプトです。勿論全ての商品がそうというわけではありませんが、スーパーマーケットで売られるような消費財については、商品の大きさをまず第一に考えませんと販売促進、流通の双方で不利になることが多いように思います。

日本サイズの商品をスーパーマーケットで売り始める場合、運良く該当商品コーナーの棚のアイラインレベルに陳列できたとして、定石どおりマッシュ(並縦列)に陳列したとします。日本のコンビニの様な店舗ですと、これで相当のインパクトを消費者に与えることができるのですが、米国のスーパーですとこれでは少しも商品を目立たせることは出来ません。

理由は簡単で周りの商品が大きいからです。大きなパッケージに大きな商品ロゴと商品イメージ。これがマッシュに陳列されているところに小箱をちまちま並べてみ

ても、大した効果が期待できないのは当然でしょう。要するに直接訴求という販売促進上最も効果的かつ重要な戦術で劣勢になってしまうわけです。

しかも、小さな商品は流通上もあまり好まれません。小さな商品をスーパーで陳列するのは、結構手間の掛かる作業です。作業員の人件費がかさみますし、お客が商品を取る時、誤って崩落させるリスクも増します。小売側からすれば、出来ればそこそこの大きさのある商品の方を扱いたいというのが本音でしょう。そういうわけで小さな商品は流通上も劣勢になってしまいます。

ではどうするか？ 一番いいのは米国向けに商品サイズを大きくすることです。ついでにロゴも、イメージも大きくすることが大切です。パッケージからはみだすくらい大きなロゴが望まれます。日本の商品に多い比率配分的デザインのロゴでは事務的で躍動感のない商品と見られてしまいます。新規商品でこれでは、消費者が手にとってくれるわけはありません。

でも米国市場向けに別スペックで製造するのはメーカーとしては厄介でしょう。さすれば、他の方法で目立ち負けしないようにするしかありません。ポスター、ステッカー、ウォブラー...、残念ながら効果薄です。お客は実陳列された商品の谷間を商品を目で追いながらカートを押して行くわけです。ポスターやステッカーなどの間接訴求媒体は無意識に視線から遠ざけられてしまいます。

で結局、小箱を大きく陳列するしか方法がありません。すなわち外箱(ダンボール)売りです。目立ち負けしないために外箱每どんと陳列して、直ぐ横に小箱商品を置く。こうすればお客の足を止め、トライアルで小箱を買わせてみるという攻め口ができます。外箱は商品保護の観点から強度が重視されがちですが、そういう観点からはデザインの方が重要です。ある意味小箱以上に重要といえます。印刷しやすく丈夫な素材で目立つデザインの外箱。なかには印刷の質を上げるためにダンボールではなく丈夫な紙箱にしている商品も多くあります。米国では、この方法でマーケティングされている商品が結構多くあります。米国のスーパーでお買い物をする機会がありましたら、それぞれの商品の陳列手法、外箱デザインなどを分析しながら歩くのも楽しいかと思えます。

ロシアの木材ビジネス事情

(海外会員の便り)

吉次 正(ハバロフスク #484)

ロシア産木材(北洋材)は、寒冷地で長い年月をかけて成長するため年輪が細かく、頑丈且つ建築後の狂いの無い材として、日本の住宅建築で重用されています。そのロシアの木材ビジネスが、現在、大きな過渡期を迎えています。

今日、ロシアからの木材輸出の8割超が丸太ですが、ロシア国内で製材加工し付加価値を高めた上で輸出する政策へ転換、その施策として、丸太輸出税率の段階的上

昇（従来の6.5%から、2007年7月20%、2008年4月25%、2009年1月80%）並びに、製材品輸出税の撤廃（従来の3%から、2007年6月より0%）が施行されています。

これは、ロシアと国境を挟んだ向いの中国側に工場（日系資本のもの多数）が立ち並び、ロシア材の大規模な製材が行われているのを視察したプーチン大統領が、担当大臣を叱りつけ、急遽対策を命じたものと言われています。

これにより、丸太伐採を生業としていた企業は、製材業への転換を否応なく迫られることになりました。石油、天然ガス、金属といった他の資源ビジネスと比べ、木材ビジネスは参入障壁が低く、中小企業や個人プロカー等プレーヤーの多い分野でしたが、ここにきて、製材業転換の設備投資余力の無いものは退場を迫られ、廃業、吸収、合併が進みつつあります。製材業への設備投資へ踏み切った企業も、機械購入や工場建設の資金調達に苦しんでいます。銀行借入金利は15～20%に及び、従来の本業で資金源である丸太輸出は、重要市場である対日向けが極めて不振な状態にあります。

日本の木材輸入減少の背景にあるのは、2007年6月施行の改正建築基準法に基づく建築申請審査期間の長期化であり、住宅着工件数は同年7月以降4ヶ月連続で前年割れ（10月は35%減）し、建築資材である木材の需要も大幅に落ち込みました。また、サブプライムローン問題によりアメリカの住宅建築が鈍化し、米加材が安価で日本市場へ流入していることも、ロシアの木材供給者にとって不利な材料となりました。日本の木材加工業者の中には、割高になったロシア材の代替として、国産の杉へ移行するところも出てきています。

日本の市況が振るわない中、ロシア材の主要な購入者となっているのは、オリンピックに向け建設ブームが続く中国、原油価格高騰を受け消費に沸くロシア国内、中東産油国や仲介するトルコ等です。即ち、シベリアのタイガからユーラシア大陸を東へ流れていたロシア材は、今や南や西へと方向を転換しています。ロシアの木材業者には日本との取引復活を望む者も多数います。建築申請審査手続簡素化等の対応策は今日既に実施されており、2008年初からロシア丸太輸出税が25%に上がる4月までの第一四半期に需要が盛り返すことに、関係者の期待が高まっています。

ロシアの木材ビジネスが、圧倒的な資本力を持つオリガルヒ（新興財閥）を軸に住み分けや統廃合が進んでいくことは間違いなさそうですが、製品付加価値が低いため魅力的な投資対象となり得ず、また産地が広範なこともあり、中小企業が参加する混沌とした世界が残り続けるのではないかと推測します。外国資本にとっても、自ら進出するほどの事業メリットは見出せず、製材機械や乾燥機等の設備輸出に留まるところが大半ではないでしょうか。

ロシアは天然資源の宝庫であるが、自国産の資源に付加価値をつけることは伝統的に不得意で、石油・天然ガス掘削技術を始め、生産加工技術は他国頼みです。ロシアが付加価値創出の重要性に目覚め、海外の技術を導入

して真摯に取り組み、資源輸出型国家から工業国家へ脱皮した時、その経済的な力は一層強大なものとなるでしょう。

（著者はロシア連邦ハバロフスク州の日系製材企業「ワニノ大陸」代表者として駐在中）

タイより

（海外会員の便り）

大橋 昌平（タイ #343）

タイのバンコクに商社の駐在員として06年6月に赴任して1年半あまり、06年9月のクーデター、12月のテロ爆弾事件あり、07年12月の総選挙と大きな変化がありました。報道等で皆さんよくご存知のことだと思いますが、日本から見て一般の人にとっては対岸の火事的な認識というのが正直なところだと思います。日本人の意識の中でタイは東南アジアのちょっと遠い国というイメージがまだあるように思われます。歴史の教科書にもあまり登場してこないし、自分自身、過去タイのことを勉強した記憶がほとんどありません。タイで生活してまだわずかで、えらそうなことは言えませんが多少なりとも経験したこと、感じたことを織り交ぜてデータも紹介させていただき、皆さんのタイに対する認識を深めていただければ幸いです。

1) タイ国概要、日本との比較データ

（出所：JETRO/JCC統計集06/07年版）

項目	日本	タイ	備考
国土面積（万km ² ）	37.8	51.3	05年
うち農地面積	5.2	18.0	
人口（万人）	12,776	6,242	05年末
首都人口	1,257	566	
就業人口割合（％）			04年
第1次産業	4.5	38.6	
第2次産業	27.5	16.0	
第3次産業	66.9	45.4	
一人当国内総生産（US\$）	37,566	2,724	05年
輸出額（US\$1mil）	570,636	110,882	05年輸出
輸入額（US\$1mil）	476,181	118,225	05年輸入
公務員大卒初任給（US\$）	1,626	181	
乗用新車販売台数（万台）	474.8	70.3	05年
外国人観光客（万人）	673	1,174	04年

補足しますと、1人当たり国内総生産は06年には3,167ドルとなっており、アセアン10カ国中第4位（ブルネイ、シンガポール、マレーシアに次ぐ）。

貿易収支は05年は赤字でしたが、基本的に黒字構造であり、07年も自動車、電子部品関連輸出が牽引する形で貿易収支黒字です。総合収支は観光収入を中心とする貿易外収支が寄与して常に黒字です。

2) 主要貿易、投資等

取引額大きい順に、輸出はコンピュータ・部品、自動車・部品、IC、プラスチック、ゴム、宝石類、ラジオ・TV部品、ガジェット。

輸入は原油、一般機械・部品、化学品、電気機械・部品。となっており、工業製品・部品が貿易の主要品目で

あり所謂加工貿易立国と言えます。

対日関係を見ると、タイにとって日本は輸出相手国の第2位（構成比約14%で米国に次ぐ）、輸入相手国の第1位（構成比約22%）、日本から見た貿易相手国としてのタイは、輸出で第6位、輸入で第10位で、両国にとって非常に重要な貿易相手国としての位置付けにあります。タイへの投資額は日本がダントツの第1位です。

3) タイにおける日本

上記データからもタイと日本との経済関係がいかに強く繋がっているかが判ります。

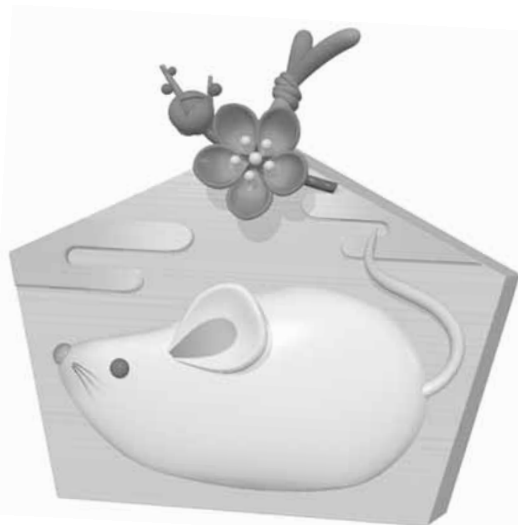
これは、第2次世界大戦以降の日本、タイの経済成長とともに経済、通商関係が深化してきたわけですが、両国の関係はもっと古い時代から続いており長い歴史の蓄積の上に成り立っていることは否定できません。古くは15世紀初頭の琉球船貿易による交易、17世紀初頭アユタヤで活躍した山田長政の時代を経て交易関係があり、1987年には日・タイ修好宣言が調印され2007年で120周年を迎えました。

そういう長い歴史を経て、現在ではあらゆる産業セグメントで日本品、日本ブランドの占める比率は非常に高くなっています。

例えば、自動車はほとんど日本車で、一部欧米の高級車を除いて一般車両は日本車の独占と言っても過言ではありません。勿論日本メーカーの現地進出の歴史、技術力、販売政策など種々要素はあるにしても、これほどまで独占的なシェアを持っている国は世界広しと言えどタイ以外にないのではと思います。面白いところでは、ドラえもんやキティーちゃんなどの日本発キャラクターが若い世代に普通に受け入れられています。

タイにとって日本は経済的に非常に重要な存在ですが、単に古くから交易関係があったという歴史的な部分、産業・経済政策上だけの理由なのでしょうか。

何か精神的、メンタリティー的にタイ人と日本人が共通する部分、共感できる部分があってお互いを受け入れ



易い関係にあるのではないかと、タイで生活してみて感じています。

いろいろな共通点があると思います。

仏教徒であること。小乗、大乘の違いはあるし、敬虔度の違いはあるが、精神論的に共有できる部分がある。

タイは王室、日本は皇室という神聖不可侵な存在があった。歴史的に欧米列強の植民地にならず、独立を維持してきた。...など。

非常にプライドが高い半面、表向きは非常にソフトで人を傷つけるような言動はしない、物腰がやさしく丁寧、イエス・ノーをはっきりしない曖昧さを残す、等々日本人とよく似ているなどと思うところがたくさんあります。長所でもあり短所でもありますが、そういう共通項がタイ人、日本人とも違和感なくそれぞれを自然に受け入れさせているのだと自分なりに思っています。

経済的にタイは今後、チャイナ+ワンの動きの中でますますその重要度を増していくだろうし、日本が果たす役割も増えるし存在感も大きくなっていくでしょう。

タイで仕事をする一人として少しでも貢献したいと思うと同時に、往々にして陥り易い日本人としての驕り、己惚れ的な気持ちを捨ててタイと付き合っていきたいと考える今日この頃です。

奇術師招聘交渉

安東 英典（愛知 #310）

2007年11月愛知県稲沢市で中部奇術連合会（会長は大阪の某私大学長）主催の『One Day Convention』が開催されGuest Player としてラスベガスの一流手品師を招くことになり、そのゲスト招聘の実務代行を依頼されました。

メールの翻訳とか送受信の代行する事と考え、気楽に引き受けたところ、実際に仕事を始めると、輸入貿易代行業務と殆ど同様手間のかかることに驚きました。

自己紹介をし、当方の引合い要件を伝えることから始まり、要するに見積は出演料、商品は演目、運賃は旅費、海上保険は旅行者障害保険、倉庫料は宿泊費、税金は輸入税に置き換えてみると全く貿易取引と同じで、先方からの乙波はビジネスクラスの切符要求のDDPで、これは当方としては受けられず、すなわち旅費先方負担に変更を要求（FOB条件へのカウンターオファー）するなどして、契約まで持ち込みましたが、当方に契約書のフォームが日本語でも存在せず、先方から送付のAGREEMENTを受け取り、Battle of Papersで先手を取られました。約3ヶ月かけて100通以上のメールのやり取りの末にお互いの署名交換にたどり着きました。

そのAGREEMENTも貿易の契約書と殆ど同文で、支払い条件は前払（約25%）残金出演時払い（貨物到着払い）更に不可抗力とかビデオ撮影禁止（知財保護）、照明、舞台装置、リハーサル（機械の設置、試運転）条件もそのまま貿易取引契約書になる内容でした。

一番驚いたのは、貿易と同じく英語での通信を翻訳の際に英語の来信に対し、こちらも当然英語で返信するの

ですが自分の書いた英語も邦訳して主催者にFAX必要で、うまく和訳が出来ず、自分の書いた英語を英和辞典で調べて和訳したのは50年以上の貿易実務経験で初めてでした。英語で問い合わせあれば英語で返信、その間に日本語の介入することはありませんので、自分の書いた英語を適切な日本語訳にも苦労しました。

余談ながら、20年ほど前まで私がフランクフルト・メッセに20数回出展参加のツアーの際、数回一緒に旅したS氏の依頼での業務でしたが、同氏とは10年程前までは輸入代行の手伝いしていた方で、全日本マジシャンコンペで3回も優勝経験の人物であり定員4名の小型MY Boatを保有し、時々海釣りに招待していただき楽しんでます。ご無沙汰しておりますが、皆様ご健勝の事と思います。

学会活動に参加して

池崎 元彦 (神奈川 #431)

AIBA会員の中には貿易学会などの学会員としてご活躍のかたが少なく無い事を仄聞しております。私は商社出身で学会などとは縁が無い者でしたが7年前から知人からのお誘いで伝統のある実践経営学会に入会しております。この学会はその名前の如く経営学は実践に貢献することが必要である、また実践の中から理論を生み出すことを主旨としており、学者だけでなくコンサルタント、経営者など約700名の会員を擁しています。

9月8日、9日に実践経営学会第50回全国大会があり統一論題である「変革期の企業経営と実践経営-その課題と展望-」に「中国進出日系企業における人的資源の問題」という論文をぶつけたところ、なんと大会の統一論題報告(2名)の一人として、また引き続きシンポジウムの討論者として選ばれました。まったく場違いの私でしたが日頃の現場で鍛えた腕力を発揮して何とか役目を果たしましたが、質疑応答やコメントなどで尻尾を出して学者肌の方から厳しい御言葉も戴きました。この時に感じましたがこのグローバル化した時代ですからこの統一論題の変革期の企業経営となればいわゆるグローバル(グローバルとローカルからの造語)という角度からの論文が多いのを期待しましたがあまり多くはありませんでした。この面からAIBA会員が学会活動に参加されて経験を基に地域産業と中小企業のグローバル化のための論文(提言)を発表されると社会貢献になるのでは無いかと感じました。

10月13日、14日には同学会が後援する第3回日中韓経営管理国際学術会議が開催され、その統一テーマは「東アジア共生の経営~日中韓における企業・社会・市民の連携~」でした。私は論文を提出したいと思いましたが上記の論文と重なったために断念しましたが、そのかわりに大会実行委員として企画・準備などに参加するとともに、三ヶ国学者の発表に重要な役目を担う中国語の通訳を担当しました。この大会では自民党の二階総務会長にご多忙中にも拘わらず基調演説をしていただき中国、韓国の参加者も感激していました、内容は研究を日常活動

に生かして欲しいということでした。

このような国際的な交流の中ではAIBA会員ならではの提言などが出来ると思いますので機会を見つけてご参加をされてはと思いました。以上学会活動に参加しての感想まで。

中国の古典文学の現況

片本 善清 (奈良 #422)

シンドソウな題目ですが、ちょっとお時間拝借します。あれほど進む近代化の大陸で、今尚変人?が居りまして、昨年人民日報で報道されましたが、上海で一部児童を集めて、「四書五経」とか英語の小説を読むかたわら、同時に数学・化学・物理をも学習し、放課後はヨガに水泳...という「孟母堂」という私塾が出来て、中国で大論争されたそうです。

朝一番に子供たちが古典文学を音読していて、そのホールの一隅には、「漢書」「資治通鑑」や柳宗元・王安石・蘇軾などの全集がずらりと並んでいます。午後は英文の古典を20~30ページも読みます。同時に理数系の勉強も組み入れられています。この孟母堂の授業は、一般の小学校が40分授業に対し、一コマが二時間単位で、休憩時間もないそうです。ここの責任者の話では、「古典に親しみ、孔孟の教えを尊び、シェークスピアを讃え、理数を学ぶ」というモットーを基本に、四人の先生で四歳から十三歳までの十二人の児童を教えているそうです。

今一つは、四川師範大学の教授で、李里という三十歳の男性の話です。彼は、四川師範大学の物理学部の教授であった父と重慶市の公安局の幹部であった母との間に生まれ、五歳の時から、三年間で「紅樓夢」を何十回と読んで、普通の家庭では、子供に読ませなかったであろう紅樓夢の各編の詳細な叙情場面とか小説の中の字句まで、理解し暗誦したそうです。

また母方の祖父の指導で、「孟子」「論語」「詩経」とかの古典も読破しました。また書画にも長じて、小学校から中学時代に、古典『西遊記』の諸場面を絵に画いて、各地の展覧会に出展し、海外でも好評を博し、米国のシアトルやトルコの博物館に彼の描いた中国古典の中の絵画多数が収納されているそうです。

十三歳の時に、中国特有の長い中国服を着て、布靴を履き、すでに立派な成人に見えたそうです。そして十五歳時に、全国行脚に出て、西湖・寒山寺・拙政園などの古詩・古詞に馴染んで、一方生活費は新聞売りで稼いだそうです。重慶に戻った時には、昼は新聞売りで、夜は新聞へのコラムに雑文を書きました。ついに『重慶朝刊』に李里専用のコラム欄まで設けられました。そして、ただの中学生が大学の先生にまでなったのです。

最終的には前述の四川師範大学の視角芸術学院の設立と設立者の強い要請で、同学院の教授になったそうです。それほどに彼の『国学』(日本語で「古典」に当たる)は、超一級で全国区で彼を慕う生徒が集められるということでした。

これら二例とも、通常馴染みないと言える古典を読み、儒教を重んじるという人物が、いまの猛烈な金儲け主義の一般大衆の中に、極少の最少宗派であっても、受け入れられるということは、一服の清涼剤と言えます。
(日本僑報社「今、中国が面白い」および中国雑誌「人物金刊」から抽出する)

支部活動

首都圏地区

首都圏勉強会

(概要)

昨年6月総会で新しく内部研修担当を仰せ付かり、AIBA勉強会の内容充実にも力を入れてきました。

貿易アドバイザーが必要とする一般的な話題は勿論、変動する国際経済に対応する最新情報を入手できるよう皆様の関心の深いテーマを選別して計画し、外部講師、内部有力会員に有意義な講演を依頼してまいりました。質疑応答、意見交換の機会としても活用されてきました。1月度には国際取引で最近新しく話題になっている「ウィーン売買条約」について第一人者である新堀教授による特別講演を実現することができました。今後もAIBA会員にとって有益な勉強会(研修会)にするべく時宜を得た内容に努めてまいります。多数の会員が積極的に参加して自己研鑽の場として利用していただくことを願っています。

理事・内部研修担当 大河内竹雄(埼玉 #017)

(実績)

9月22日

テーマ:「中国ビジネスのコンサルティングにどう応えるか」

講師:白土茂雄会員(千葉 #474)

場所:港区立商工会館6F研修室

参加:43名

10月20日

テーマ:「FTAの現状と日本のFTA取組みについて」

講師:柴田洋二会員(東京 #238)

場所:都立産業貿易センター浜松町館地階

参加:35名

11月10日

テーマ:「平成19年度関税法等改正概要」

講師:平林厚美会員(長野 #312)

場所:都立産業貿易センター台東館2F

参加:26名

(予定)

1月12日

テーマ:「ウィーン売買条約と貿易取引」

講師:新堀聰 日本大学大学院教授

場所:港区立商工会館6F研修室

2月16日

テーマ:「ブラジル経済の最新情報」

講師:二宮康史 ジェトロ中南米課課長代理

3月8日

テーマ:「国際取引に必要な税務知識」

講師:柴田篤会員(東京 #508)

(4月度以降分については決定後ご案内いたします)

首都圏忘年会

12月15日(土) 赤坂のジェトロ会館において、貿易アドバイザー協会(AIBA)のAIBA首都圏忘年会が開催され、約40名の会員が集まった。

まず網谷理事長が挨拶に立ち、続いて、渡辺副理事長の乾杯の音頭でパーティーは始まった。30分ほど経ってから、会員の余興に移り、橋本会員が数曲、歌ったのを皮切りに、澤田前理事長が「春望」を吟詠し、これに応じて、池崎会員も詩吟を披露するなど和気藹々とした雰囲気の中で、大いに飲み、かつ、語り合っ楽しい一時を過ごしました。

今回は従来の会場、レストラン・キャッスルが飯野ビルの建替え工事のため、使えなかったが、当日の定例理事会に出席した支部長も参加して、料理を楽しみながら、会員相互のコミュニケーションを計る良い機会となりました。なお、網谷理事長を始め、澤田前理事長、釜堀専務理事、下田理事、柴田(篤)監事等、の皆様からビール券、ウイスキー、シャンパン、ワインを寄付して頂いたことを、この機会を借りて、お礼申し上げます。次(事務局)

首都圏忘年会風景



北日本支部

支部活動状況と支部からの思い

年末現在(平成19年)の北日本支部の会員状況は北から北海道1名青森県3名、秋田県1名、岩手県1名、山形県2名、宮城県4名、福島県1名そして新潟県の2名合計15名の状況です。前年度に3名会員が退会したことは残念です。

会員は各県に分散しており、全員集合が困難な状況ですが、北日本支部独自のメーリングリストで情報交換等を行っております。会員の業種は銀行等の金融関係、JETRO・公的機関等、会計士、輸入業、自営業、貿易コンサルタント、大学等での講師等それぞれの専門分野で

活躍されております。異業種の会員同士の交流、情報交換、勉強会等は会員にとっても魅力のある場になっております。

今年度の支部活動の主なものは4点挙げられます。

4月、北日本支部会員用の名簿の作成とメーリングリストで提供と会員増のための復会等のフォロー

5月26日、仙台港国際ビジネスサポートセンターにて北日本支部の総会の実施。会員5名参加他5名の議長委任状にて成立。今期の活動方針、年間スケジュール、予算等の取り決め、3役の確定（支部長、副支部長、会計）等。今期第一回の勉強会の実施、戸村会員による「UCP600、信用状統一規則の改定について」講義と情報交換

8月25日AIBA主催「JETRO認定貿易アドバイザー試験対策セミナー仙台会場」の実施。北日本支部としては、対策セミナーは過去6回の実績がありましたが、今回はAIBA本部の共通テキスト等を使用し、講師は北日本支部の会員（戸村、大須賀、山村、畠山の各会員）で担当いたしました。

受講者は5名でしたが（本試験を受験された方は仙台会場で8名とのこと）残念ながら合格者を一人も出すことができませんでした。

JETROとしては、本試験は今年度で終了となりますが来期以降はAIBAが主体者となっても、経験と実力のある貿易アドバイザーを誕生させ、養成し続けることはAIBA存命の鍵と思います。

北海道地区会員と新潟地区会員の活動活性化のためのフォロー。小額ですが両地区の予算配分とAIBAたより、勉強会の資料等の送付。以上が主な活動状況です。

また、恒例のAIBA北日本支部の新年会と勉強会を平成20年2月2日（土）～3日（日）に日本三景の一つ松島にて実施いたします。AIBA本部より網谷理事長を迎え、AIBAの現状と今後について十分時間をとり、参加会員と懇談したいと思います。

また勉強会は北林会員による自社開発による会計ソフト「海外拠点向け会計システム」国際会計等のテーマでの紹介と他首都圏の勉強会等での資料、テーマで勉強し、あわせて情報交換、実践貿易アドバイス活動の要諦等のスキルアップを図りたいと思います。

北日本支部の会員はもちろんのこと、AIBA会員の飛び入り参加も歓迎いたします。

AIBA北日本支部としてはAIBA本部の強力なバックアップ体制の下で首都圏の専門的アドバイザーの協力を得ながら、地方のアドバイス活動は地方の会員が主体的にフォローするのが自立原則。今まで以上にその力量と努力が求められます。

地域会員は、情報格差・機会格差等が生じないよう、AIBA活動への自主的参加と一致団結が求められます。無理をせず、長期戦で、地元・地域・企業に密着しながらAIBAの活動を捉えて行きたいものです。

少子高齢化の進行の今、地方経済の活性化のためしっかりとした物づくり、海外への販路の拡大・輸出振興と東北地方のすばらしい観光素材を広くPRし素朴なもてな

しの心で迎え国内外からたくさんの人の往来が救世主となることと思います。

地方にたくさんの仕事・お金・情報・創意工夫・システムづくりとそれを実施する人材と地方行政の適切な政策がキーワードです。貿易アドバイザーがその一助になればと願っております。以上筆者の主観的感想を交えての報告といたします。

新年（平成20年）もAIBA北日本支部、会員をどうぞよろしく願いいたします。

北日本支部長 畠山茂雄（宮城 #372）

東海支部

例会（勉強会）

10月20日

(1) 講演

テーマ：「中国のビジネスコンサルティングにどう応えるか」

講師：AIBA理事 白土茂雄氏（千葉 #474）

(2) Q&Aコーナー

テーマ1：「安全保障貿易管理 目的と基本的枠組み」

情報提供者：常川八司雄（愛知 #249）

テーマ2：「買取り、Reimburse、Banking charges」

情報提供者：米井資幸（三重 #178）

12月8日

(1) 講演

テーマ：「東南アジア諸国の投資環境」

講師：AIBA副理事長 渡辺肇幸（千葉 #115）

(2) Q&Aコーナー（同上）

テーマ1：「経験した中国トラブル事例の紹介」

情報提供者：柵瀬乙鷹（岐阜 #409）

テーマ2：「平成19年度関税法改正概要」

情報提供者：平林厚美（長野 #312）

(3) 忘年会実施

関西支部

定例研修会

9月15日

テーマ：『言語構造による思考方法と行動様式及び自然環境の貿易契約或いは文化等に及ぼす影響』

講師：神田善弘先生（広島修道大学名誉教授、ジェトロ刊「実践貿易実務」の著者）

場所：大阪産業創造館（産創館）会議室A

尚、引続いて別席・懇親会（参加自由）にて先生を囲んで知見と親交を深めました。

神戸港・施設見学会

11月6日

AIBA関西支部主催11月定例研として下記の通り、開港140周年記念祝賀行事を控えている神戸港・施設見学会を開催しました。当日は神戸市みなと総局および（財）神戸港埠頭公社様のご厚意により、終始サポートして頂きました。

2007年11月6日(火)

10:30 乗船、港務艇「おおわだ2」にて神戸港を海上より視察

16:00 JR三宮駅前にて解散。

参加者23名。AIBA関西支部会員はじめ首都圏や東海支部会員およびご家族・友人・知人、それにブラジルからのJICA研修生や貿易実務履修中の大学生等が参加しました。

神戸港・施設見学会を主催して

はじめに、祝、開港140周年を迎えた神戸港は、あの平清盛の時代には「務古水門」「大輪田の泊」と呼ばれ中国大陸や朝鮮半島の港と交流していました。

前日の天気予報も見事にはずれて降雨無く、2007年11月6日(火)定刻通り、午前10時30分、メリケンパークのポートタワー南西側岸壁より港務艇「おおわだ2」に乗船しました。

広々とした船内で楕円の大テーブルを囲んで全員椅子に座り、ご厚意で同行・サポートして頂いた神戸市みなと総局および(財)神戸港埠頭公社の係員より、神戸港・施設の数々をポートアイランド、六甲アイランド、摩耶埠頭および新港東埠頭等巡りながら名調子でよく分かる説明を受けました。

今や、コンテナ船の巨大化が水深(-)15m以上およびより広大なコンテナ・ヤードを必要としています。従来の櫛型突堤はコンテナバース化され、古い埠頭のスクラップ化・転用化も見られました。輸出用中古車の一大集積場は圧巻でした。

ここ数年来、神戸港の港勢は、やや上向きつつも概ねフラットに推移して来ております。相対的には、国内的にも国際的にも地盤沈下傾向は顕著で根深く、上海港や釜山港のfeeder line港化を危惧されています。かかる状況の打破を目指し、世界トップクラスのコスト・スピード・サービス水準の実現の為、神戸港と大阪港の連携強化に資するコンテナ物流の円滑化、24時間フルオープン化、大水深岸壁(-16m)を備えたコンテナ・ターミナルの整備等に着手し、2007年12月1日より港名も阪神港(神戸港+大阪港ほか)として新たにスタートします。

商船三井MOL系商船港運(株)の運営しているKICT(神戸国際コンテナ・ターミナル)では、会議室でビデオ視聴およびレクチャーの後、ヤードに於ける現場作業の全てをビルの階上から視察しました。

ポートアイランドC-14およびC-15では水深(-)15mの大水深バースが稼働中でした。コンテナバースにはオーバーパナマックス型コンテナ船(7000teu/70000総トン)二隻が停泊し、スーパーガントリークレーンをはじめ、最新鋭の荷役機械が安全で効率的な荷役作業を着々とこなしていました。当日のお目当てでもあるこの光景に、参加者全員食い入るような眼差しで、つばさに、熱心に見学しました。

神戸税関では「税」と「関」についてレクチャーを受け、サンプル展示等を見学しました。何れもカラー映像・音響をとり入れた効果的な説明でした。

ご厚意で、終始サポートして頂きました神戸市みなと総局や(財)神戸港埠頭公社をはじめ、商船港運(株)、神戸税関および神戸フェリーバス(株)のご担当者各位に厚く感謝を申し上げます。

また、AIBA首都圏および同東海支部からの参加者、ならびに、ブラジルからのJICA研修生や貿易実務履修中の大学生等の参加も得て、総勢23名、満足のうちに無事、JR三宮駅前で午後4時過ぎ解散しました。皆様のご協力に厚く感謝を申し上げます。お疲れ様でした。

関西支部長 門元則(京都 #321)

神戸市港務艇 おおわだ2



中国四国支部

支部概況報告

<会員数>

総会員数18名の内下記の如く広島が圧倒的。

広島：8、岡山：3、愛媛：4、香川：2、鳥取：1
尚、内5名は会社勤めの現役。

<支部例会>

支部活動として下記要領にて支部例会を開催。

・頻度：年2回(上期：春季、下期：年末)
・開催地：広島で頻度が高いが極力他県での開催も配慮。

因みに：平成19年上期：広島、下期：岡山。

20年上期：香川(予定)

・来賓：AIBA本部役員及び開催地ジェットロ所長を招聘。本部役員からはAIBAの最新動向、ジェットロ所長からは管轄地域でのホットな活動状況を報告戴く。

・勉強会：アドバイザーの専門性に基づく題材、若しくは部外者講師を招き時勢にマッチしたトピックスを主題に勉強会を同時開催。

アドバイザーは他支部から招くことあり。他支部との交流を推進。

・出席率：約7割。常時13~14名の出席を得ている。

<各地区活動>

各地区の主要活動は以下のとおり。(各アドバイザーによる個々の案件対応は除く)

・広島：「個別貿易相談」 於：ジェットロ広島、隔週。
・岡山：「定例貿易相談」於：ジェットロ岡山 随時。及び県内7都市巡回貿易相談。
・香川：「個別貿易相談」於：ジェットロ香川 隔週。ジェットロ徳島 隔週。ジェットロ高知 随時。
・愛媛：「国際ビジネス支援講座」 セミナー講師。

<その他>

・ジェットロ職員の方々との接点を更に強化することを目的に懇親会(忘年会)を開催。平成19年12月、広島、岡山。

中国四国支部長 井上照章 (広島 #331)

勉強会

12月1日(土)

於 : 岡山市

来賓: AIBA本部 網谷代表理事

ジェットロ岡山 上岡所長

・網谷代表理事からはAIBA本部の最新動向をお話戴く。特に本年度を最後にジェットロがアドバイザー認定試験事業より撤退することに対するAIBAとしての対応如何に? アドバイザー側より「過去の活動実績・事実と試験継続可否は切離して考えるべき」との提議あり。

・上岡所長より地域に密着したホットな活動報告を拝承。貿易投資相談、アドバイザーによる個別案件相談、講演会・セミナーの開催、ミッションの派遣等。昨今の厳しい予算管理化、全ての活動にアウトカムを求められる由。

・勉強会は、社田アドバイザー(広島 #536)から「企業のグローバル化とCSR(Corporate Social Responsibility)の取組」と題し現在お勤めのマツダ(株)を例に、同社のグローバル展開とCSRの取組を発表戴く。キーワードは「コンプライアンス」、「環境」、「社会貢献」等。

・加えて広島、岡山、愛媛、香川各地域とアドバイザー各位の活動報告。

・アドバイザーの参加数: 12名。

AIBA NET 論壇

(10月)

輸入代行契約書の作成方法

L/C決済で輸入する際の書類トラブル

共同海損について

ジェットロ認定アドバイザー試験

電子カルテシステムソースの海外法人への提供契約

(11月)

海上保険について

輸出債権確保

医療機器に関するISO13485

(12月)

中国ビジネス・地級市と県級市

貿易アドバイザー試験のAIBAによる運用について

AIBANET貿易問答

「共同海損について」

永野靖夫(東京 #68)

<質問>: 貨物海上保険を付保せずに共同海損が発生し

た場合、ある人から無限責任を負わねばならないと言われましたが、本当でしょうか。

<回答>: 貨物海上保険の中で、最も馴染みのない用語がこの共同海損かもしれません。英語では、GENERAL AVERAGEと言います。以下、回答していくことにしましょう。

1. 共同海損とは...

これは船舶、積荷及び運賃のいずれかが全体の利益のために犠牲にされ、かつ、船舶の救援・救助費も含めて、余分な費用の支出を余儀なくされた場合に、損害を被った荷主だけでなく、関係者全員が安全に引渡されたものの価額に応じて、当該費用を公平に分担することを指し、その分担額を共同海損分担金と言います。

2. 無限責任について

共同海損が発生した後、荷主が貨物を引き取るためには、共同海損精算人に対して、分担金相当額の現金を積むか、或いは、保険会社発行の分担保証状を提出することが必要です。そして、この保証状に、通常、正当に算出された共同海損分担金であれば、無限責任を負う旨の文言があるため、上記の質問となったものと思われま。しかし、実際には、共同海損精算人が分担額を算出します。きますので、これ以上のものを負担する必要はありません。ある専門家によれば、彼の今までの経験から言って、分担額が貨物代金を上回ることはないとのことでした。

3. 実際の精算は...

さて、共同海損が発生し、共同海損精算人が精算作業を開始しますと:

1) 精算人は分担金を貰わぬ限り、貨物を渡さないと、無保険の荷主に当然主張してきますので、この対応が重要です。

2) 一方、現実問題として、共同海損の精算には、通常2-3年掛かり、その間精算人と細かなやり取りせねばなりません。これは結構大変で、手間と時間が掛かります。特に、外資系の船会社の場合は、この作業を全て英語でこなす必要があります。この点、保険を掛けていれば、この煩わしい作業を保険会社が処理してくれますので、大いに助かると言えるでしょう。

以上、共同海損について説明してみました。ご参考になれば幸いです。

AIBANET上で議論された貿易に関する情報・意見から、会員の参考になる「貿易問答」を質問者・提案者に纏めて頂きました。

会員各位の資料としてお役に立てて頂くと共に、AIBANET上で質問・提案をされた方の本欄へのご投稿をお願い致します。(編集者)

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 野本 功司(東京 #076)

10/30

- ミプロ主催
ミプロ輸入ビジネスセミナー
「基礎から学ぶ小口輸入」
於：ミプロ会議室
11/29
ジェトロ富山、ミプロ主催
食品輸入ビジネスセミナー
「食品輸入の留意点」安全な食品を輸入するために
於：富山市 高志会館
11/30
ミプロ主催
ミプロ輸入ビジネスセミナー
「輸入食品の安全性確保と輸入時の留意点」
於：ミプロ会議室
2. 黒田 清宏 (愛媛 #233)
10/25
(社)愛媛県産業貿易振興協会主催
国際ビジネス支援講座
「輸入クレームの申立て」
於：愛媛国際貿易センター (アイテムえひめ)
11/27
(社)愛媛県産業貿易振興協会主催
国際ビジネス支援講座
「輸出クレーム申立てへの対応・処理」
於：愛媛国際貿易センター (アイテムえひめ)
3. 弓場 俊也 (大阪 #415)
9/6~11/15
(財)大阪国際経済振興センター主催
「輸出入通関実務セミナー」2時間×10回
於：大阪産業創造館
10/10~11/25
リバティ株式会社主催
派遣社員研修
「貿易実務検定C級対策講座」2時間×15回
於：リバティ梅田研修室
11/30
インドネシア貿易振興センター主催
ジャカルタ・メダン・スラバヤ向け遠隔研修
「Outline of Japanese Apparel Market」
於：JICA茨木
4. 高橋 伸二 (兵庫 #420)
10/11
株式会社内田洋行主催
ウチダソリューションフェア2007
「貿易取引におけるクレーム対応編-販売促進に繋げる
クレーム対応」
於：ホテルニューオオタニ大阪
11/12
大阪産業創造館主催
創業ワンコインセミナー

「今がチャンス!? 海外ビジネス最前線」
於：大阪産業創造館

5. 小西 勝己 (香川 #464)
10/18
ジェトロ岡山貿易情報センター主催
「07貿易実務講座」
「ビジネス英語」
於：ジェトロ岡山
11/15
ジェトロ高知貿易情報センター主催
ジェトロ貿易実務講座英文契約書編
「英文契約書」
於：ジェトロ高知

相談・アドバイス

1. 清水 正明 (埼玉 #047)
10/16, 11/15, 20 12/5
埼玉県主催
埼玉県海外取引アドバイザー制度による相談
於：さいたま市
10/11, 18 11/1, 8, 15 12/4, 13, 20, 27
埼玉さいたま埼玉ビジネスサポートセンター相談員による相談
於：さいたま市
2. 中川 善博 (三重 #067)
10/19 11/16
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所
10/18 11/15 12/20
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：伊勢商工会議所、松阪市産業振興センター
3. 池崎 元彦 (神奈川 #431)
10/24 11/30 12/14
(財)海外職業訓練協会主催
グローバル人材育成プログラム (厚労省委託事業)
テーマ：
中国事業の拡大と駐在員派遣
駐在事務所での現地社員採用と教育
中国事業戦略と派遣人材の養成
於：同東京事務所
4. 小西 勝己 (香川 #464)
11/16
ジェトロ高知貿易情報センター主催
貿易相談会
於：ジェトロ高知 (財)海外職業訓練協会主催

著書紹介

書名：「輸出のすすめ方」初版

著者：永野靖夫（東京 #068）

紹介：初めて輸出を志す方にも理解できるように、相手国の絞り込み、買い手の探し方、契約締結、貨物輸出及びクレーム処理まで流れにそって解説。

出版社：日本貿易振興機構

発行日：2006年10月27日

価格（税込み）：2310円

書名：「輸入のすすめ方」第4版

著者：永野靖夫（東京 #068）

紹介：初めて輸入を志す方にも理解できるように、商品発掘から契約締結、クレーム処理までを流れにそって説明。著者の日ごろのアドバイザー業務の中で対応したFAQを踏まえて詳述。

出版社名：日本貿易振興機構

発行日：2005年12月22日

価格（税込み）：2310円

会員アドバイザーの著作した単行本を数冊ずつ紹介することにしました。著書をお持ちの会員は上記を参照の上情報をお寄せ下さい。（編集者）

理事会議事録（抄録）

第70回臨時理事会

日時：2007年11月19日（土）15：00-18：00

場所：AIBA秋葉原事務所

出席者：理事および監事11名（敬称略）

理事：網谷、渡辺、釜塚、小河原、井上、大河内、白土、下田、菅野、
監事：伊東、柴田（篤）

報告事項

1. 9月中間決算の概要（事務局）

中間決算報告書（貸借対照表と損益計算書）が配布され、概ね、予算通り推移している旨、事務局長より報告があった。

2. 2007年受験対策セミナー実施報告（渡辺理事）

受験対策セミナーは東京（3回）、大阪、仙台で合計5回実施された。受講者は165名。事業としても採算ベースに乗り、受講者からも高い評価を受けた。

3. 2007年「ジェットロ貿易投資相談Q&A（各国貿易投資相談制度等）の更新・新規作成業務委託契約」入札受注報告（渡辺理事）

本年も同業務委託契約をAIBAが受注することになった。資料配布あり。

4. オランダ大使館市場調査（JAPTA）案件新方式合意（下田理事）

従来からの案件であるが、オランダ大使館とのJAPTA

市場調査案件の取扱い方式を変更する旨、報告があった。

5. 乃村工藝社との新規取り組み状況報告（菅野理事）

海外展示会での業務に関して、同社よりAIBAにアドバイザーの派遣要請があり、AIBA会員を派遣した。そのサービスが同社より評価され、第2フェーズにも人材を求められている旨、報告があった。

6. ジェトロ「貿易ハンドブック2008」更新業務交渉状況（釜塚理事）

昨年に引き続き、AIBAが受注することに決定したとの報告があった。

7. 「実践貿易実務第9版」の監修業務委託契約（釜塚理事）

AIBAが受注すべく、ジェトロと交渉中である旨、報告があった。

8. 首都圏勉強会実施報告（大河内理事）

首都圏勉強会の9月から11月までの実施状況および今後の予定が報告された。

（詳しくは本号の「支部活動」ご参照下さい）

9. その他のジェトロ入札案件、企業向け研修事業の報告（寺尾理事）

寺尾理事より文書の提出があり、進行状況が報告された。また、JICAへの法人登録が申請中である旨、渡辺理事より報告があった。更に、貿易アドバイザー協会英語版HP作成の見積案が提示され、英文HPに盛り込む内容についても議論された。

討議事項

ジェトロ認定貿易アドバイザー試験廃止のAIBAの対応素案をジェトロが求めていることへの原案（網谷理事）

ジェトロとの現状が説明され、AIBAがアドバイザー試験の受け皿として、どう対応すべきかが検討された。試験のあり方についても、受験対象者の範囲、試験科目の内容などについても議論が交わされたが、結論には至らず、12月の次回理事会まで持ち越された。

第71回臨時理事会

日時：2007年12月15日（土）14：30～17：00

場所：赤坂ジェトロ会館

出席者：理事および監事13名（敬称略）

理事：網谷、渡辺、釜塚、井上（隆）、寺尾、白土、大河内、菅野、畠山、中川、井上（照）、岡田（関西支部長代理）

監事：伊東

議題

1. 9月期中間決算の報告

事務局の会計担当、井上理事より9月期の決算内容について、詳しく説明があり、下期の成約見通しなどについても質疑応答があった。

2. 支部活動の報告

中川支部長（東海支部）、岡田副支部長（関西支部）、井上支部長（中国・四国支部）、畠山支部長（北日本支部）がそれぞれ、活動報告を行った。

各支部長は会員状況、内部研修会のテーマや講師、受験対策講座の実施状況等の活動報告を行った。また、支部間の連絡、協調についても提案があり、検討することになった。

3. JICAコンサルタント登録（渡辺理事）

AIBAはJICAへコンサルタント業務登録を申請していたが、12月1日、JICAによって、正式に受理された。今後の対策は12月17日に会議を開いて検討する。
(詳細はAIBAだより本号、47号を参照して下さい)

4. ジェトロとのプロジェクト（寺尾理事）

阪和興業の内部研修にAIBA会員、数名を講師として派遣する。その経緯、内容について、寺尾理事より報告があった。貿易実務の研修を東京と大阪で実施する予定。

5. 八戸大学へ講師派遣（白土理事）

八戸大学の講座に講師として、AIBA会員、2名の派遣が決定した旨、報告があった。

6. AIBA首都圏勉強会の予定（大河内理事）

1月 3月の勉強会のテーマと講師の予定が報告された。(AIBAだより47号、参照)

7. 「AIBA認定貿易アドバイザー試験」(仮称)の実施について（網谷理事長）

AIBAがジェトロ認定貿易アドバイザー試験の受け皿として、「AIBA認定貿易アドバイザー試験」(仮称)を実施することの意義。AIBAが実施する場合のジェトロへの申し入れや他の団体からの後援取り付けの可能性などが理事長より説明があり、試験実施に関する問題点が多角的に

討議された。理事会では特に実施に反対する意見は出なかったが、検討すべき諸点が指摘され、更に議論を重ね、会員諸氏の理解と協力を得る必要性が確認された。

<編集後記>

この元旦から松の内にかけてはお天気に恵まれ、空気も澄んで穏やかなお正月でした。しかし吾々の周辺は貿易アドバイザー制度の改変やサブプライムローン問題の経済全般への影響などで安閑として居られない状況です。

今号では、年頭所感として、理事長より貿易アドバイザー試験制度に関する重大なご提言がありました。多数会員の助言・助力を得て成功させなければならない課題です。

昨年の秋号(46号)から引き続き「海外会員の便り」を掲載しておりますが、これを読むと、寄稿者の海外での生の見聞・経験が読者にも身近に感じられ、グローバルな社会現象が些か判った気がしてきます。

「AIBANET貿易問答」と「著書紹介」欄を新設しました。ご投稿、情報提供をお願いします。著書紹介に伴い、協会事務所に掲載図書を常備し閲覧に供することにします。

(SK)

ジェトロより出版

「輸出のすすめ方」

平成18年10月初版発行

「輸入のすすめ方」

平成17年12月第4版発行

著者：永野 靖夫

<http://www.bouekitenbou.com>

『宝飾品なんでも鑑定と買取り』

1974年 米国宝石学会ロスアンゼルス本校卒業

1997年 ジェトロ認定貿易アドバイザー

どんなに古い、壊れた、小さい物でも大丈夫
金、プラチナ、ダイヤモンド、その他各種宝石

秘密厳守、鑑定鑑別のみ無料

宝石の杜

仙台市青葉区立町27-5 不二ビル1F

TEL/FAX: 022-267-9390

kuro@gold777.jp

<http://www.gold777.jp>