ASSOCIATION OF INTERNATIONAL
TRADE BUSINESS ADVISERS LLC（愛称：AIBA）

AIBAだより

第53号　2009年7月発行

一般社団法人 貿易アドバイザー協会
http://www.trade-advisers.com/
発 行 人：網谷　昭寛　Tel: 03−3255−2477
編 集 人：釜堀　孝雄　Tel: 04−7122−5956
編 集 者：川村　慎吾　Tel: 045−824−7262

第7回AIBA会員定時総会開催さる

事務局長　釜堀　孝雄

一般社団法人貿易アドバイザー協会（通称、AIBA）の第7回会員定時総会は平成21年6月6日（土）午後1時30分より東京都産業貿易会館6階にて開催されました。

まず、網谷理事長が開催の挨拶を行い、続いて、ジェトロの貿易投資相談センター長の岡崎孝裕様から来賓のご挨拶を頂きました。

総会は定刻に至り、定款第19条の規定に従い、網谷昭寛理事長が議長となり、開会を宣しました。次いで事務局長より定足数の確認に入り、会員総数279名の内、210名が出席（本人出席51名、委任状、回答書を含む）しており、本総会の決議に必要な定足数を充足している旨の報告があり、審議に入りました。

議場では上程された議案について、休憩を挟んで、午後5時まで熱心に討議され、質疑応答が行われました。そして、議長が各議案について、一つづつ賛否を議場に諮った処、全議案について、圧倒的多数の賛成で可決されました。

議案審議：

第1号議案　第7期事業報告と決算報告・監査報告
第2号議案　第2回AIBA認定貿易アドバイザー試験実施の件
第3号議案　AIBA倫理規程制定の件
第4号議案　第8期事業計画の説明と予算審議
第5号議案　役員報酬額承認の件
第6号議案　役員改選承認の件
第7号議案　退任役員に記念品贈呈の件

なお、第6号議案の役員改選承認の件は当法人の理事及び監事全員が本定時総会終結時をもって、任期満了するので、理事候補15名、監事2名の選任を議場に諮ったところ、出席会員の大多数（賛成203、反対7）がこれに賛成したので、本議案は原案どおり承認可決されました。重任した理事のほか、新たに奥村晴男、熊本一夫、高梨和彦、岩田静生、常川八司雄の5氏が理事として就任されることになりました。

また、第6議案の審議の中で、当協会の定款では理事の選任規程が明確でないとして、出来るだけ早急に作成すべきとの提案が会員より出されました。第6議案は圧倒的多数で承認されましたが、理事長、理事の公選制なども含めた、理事の選任規程について、今後、検討することになりました。

新しく総会で承認された役員が別室で臨時理事会を開催し、互選により理事長（代表理事）に網谷昭寛、副理事長に渡辺肇幸、専務理事に釜堀孝雄の各氏が選出されたことが議長から報告されました。

これで総会議事は終了し、続いて同ビル地下のレストラン「ピガール」での交流会に移り、各支部長より支部活動の現況報告が行われた後、渡辺副理事長の乾杯の音頭に続いて新会員の挨拶や会員間の情報交換も行われ、グラス片手に和気藹々とした雰囲気で楽しむ姿が見られました。

最後に、小河原会員のエールの下、会員諸氏の今後の活躍、ジェトロとAIBAの発展を祈念して、パーティーはお開きとなりました。

第7回定時総会

Contents（目次）

P1…　第7回AIBA会員定時総会開催さる　釜堀　孝雄
P2…　長い間の支部長の役目を終えて　中川　善博
P3…　貿易アドバイザー…現在と未来　永野　靖夫
　　天安門事件に想う　片本　善清
P4…　授業参観にて　林　欣吾
P5…　AIBA会員になって　宮本　奈津子
　　新入会員です　高村　敏明
P6…　ベトナム：チャイナプラスワンなのか？（その2）
　　ベトナム、アウェイ未経験な人々　芳賀　淳
P7…　特集　海外事情諸々
　　オーストラリアの生活コスト　小林　公典
　　ラオス人のビジネス流儀について　柴田　洋二
　　経済危機の震源地にて　安藤　巧
　　一度きりで終わらないために　荻田　浩三
　　私のビジネス　ロシア極東の製材工場　吉次　正
P11…支部活動
P12…AIBA NET 論壇
P13…アドバイザーの活動
P15…理事会議事録（抄録）

長い間の支部長の役目を終えて

中川　善博（三重　＃067）

私は、さる6月の平成21年度AIBA定時会員総会をもって、10年間続けたAIBA理事・東海支部長の役を終えた。この10年の前に2年ほどAIBAには、理事名の付かない東海支部長役ガあって、これも務めたので、ジェトロ認定輸入ビジネスアドバイザー第一期生である私は、東海支部の立ち上げから支部長を12年間ほど続けたことになる。

本寄稿は、退任のご挨拶を兼ねており、これまで無事続けられたことは、AIBAの歴代の役員の方々、東海支部の人々、その他全国の会員の方々のご協力があったわけで、冒頭にお礼を申し上げる。

この機会に紙面をお借りし、支部長として長い業務の中から、気を使ったこと・苦労したこと、本部への提言、また、貿易ビジネス相談で思ったことの一端を会員の方々に何か役立つことであればと、思いつくまま述べてみたい。

気を使ったこと、苦労したこと

○東海支部は、12年前の当初から、一度も欠かさず、2ヶ月に一度土曜日の午後、主として名古屋で、例会と称し勉強会を実施してきた。勉強会の出席率は、近年は、支部会員二十数名にたいし、毎回6割程度である。

○例会の内容は、講演会を120分、講演への追加補足（通常、講師退場のあと）、情報交換、提案、自由意見交換など120分で、比較的長い。講演を誰にお願いし、その講演内容は、そのときそのときの情勢に応じて東海支部会員にとって役立つものであるかどうか、よく気を使って講師をお願いした。

○苦労したことは、講師の選定、講師への謝金と交通費の捻出である。これが12年70回ほど続いたのである。人数割りで決められてくる本部から東海支部への年度支給金が、なるほどと思われる民間講師を呼ぶのには少ないことである。そのためには講師料を受け取られないジェトロ事務所長殿（海外の所長から、国内の所長に転任されたばかりの方）、税関、NEXI，農水省等の出先機関、県や市の職員の方々等にお願いしたり、謝礼が必要な民間講師の場合でもコンサルタント、海外展開をしている団体の運営者、AIBA首都圏、関西支部の会員、東海支部会員などと安くあげるため色々であった。支部会員には、これら講師の招聘によく協力して頂いた。

○首都圏と関西支部で、東海支部の講演に来てくださった方々に改めてお礼を申し上げる。例会後半の自由討論等は、値打ちのあるもので、後半までこれにお付き合いくださったこれらのＡＩＢＡの方々から、東海支部は勉強熱心で良くまとまっているとお褒めの言葉を頂いた。

○また、各例会のあと、議事録を作成してメールで支部会員に配信し、例会の欠席者には、例会席上配布した資料を郵送した。せっかく会費を払っているのだからと、一体感をもってもらうためである。

貿易ビジネス相談で思ったこと

○私は、長年、三重県を中心とする公的な場所で、貿易ビジネス相談のアドバイザーを務めてきているが、ご相談を受けにいらした相談者に、その日の相談はその日で終える、を心がけてきた。それは、相談にきてよかったと満足して、お帰り願うということでもある。

○そのためには、心がけとして、相談は相手にとってわかり易かったか、よい資料を提供できたか、質問の受け答えは適切にすぐできたか、相手に好感を持ってもらったか、などに気をつけている。

○相談者の会社名や相談項目を、前もって知らされ場合は、準備としてその会社のホームページを見て、その事業内容にあわせて資料を用意していくと大抵はあたり喜んでもらう。ジェトロ事務所での相談は、ライブラリーに資料はあるし、質問で分からない点は、例えばそこからジェトロ東京の貿易投資相談センターに電話で聞ける。

○他方、私の受け持ちには、巡回貿易相談というのもあって、三重県の四日市商工会議所、伊勢商工会議所、松坂市産業振興センター、などでの定期の巡回の相談がある。ここには、ライブラリーはない。飛び入りで入ってこられる突然の相談で、分からないこと、確かめなければならないことなどあれば、AIBAの仲間を含む私の相談者電話手帳、そこには、貿易会社を経営している友人あり、親しい技術者あり、税関あり、経産局あり、船会社ありで、その方々から電話で教えてもらい、他方、必要な場合は、相談場所の商工会議所等でパソコンをお借りして、ジェトロやミプロのホームページの関連箇所を検索、プリントアウトとして相談者にお渡ししている。

税関のホームページから、FTAの関税率を引き出してくることもある。これは、前述の、分かりやすいか、質問の受け答えは適切にすぐできたか、になる。

○これらのことから、専門の取扱商品は別として、アドバイザーとして、ここは、すぐ答えなければならない、答えなければアドバイザーとして恥ずかしいのは何か、調べるから待ってほしいといってもおかしくないのは何か、を考えるようになった。前者で言えば、私なりの解釈では、ジェトロ刊行の「ジェトロ貿易ハンドブック2009」を隅々まで知り、そこからすぐ答えられればよいと思っている。

○ご存知の方も多いと思うが、このハンドブックは、貿易用語。貿易書類、契約書例、そして何よりも、我々AIBAアドバイザーの仲間が、ジェトロへ納入した、

ジェトロ貿易・投資相談Q＆Aリストが、その検索の仕方とともに、付録として一覧記載されているのだ。

AIBA試験名古屋会場を期待

○今年は、AIBA認定貿易アドバイザー試験実施の第2年度になる。今年から名古屋でも受験対策セミナーを実施できるのは、喜ばしい限りである。そのセミナー受講生募集をこれから進めていくわけだが、東海支部の中では、その募集活動するにあたって、本試験の一次試験が名古屋であってこそ、説得力がつくという意見が出ている。来年度は、名古屋でも本試験1次が、実施されることを願っている。

最後に、東海支部長は、常川八司雄氏（249）になりました。常川さんを宜しくお願いします。

貿易アドバイザー…現在と未来

永野　靖夫（東京　＃068）

私は貿易アドバイザーの資格を頂戴して、約15年になります。その間、主に貿易相談員として、貿易に携わってきました。そして、その間、景気不景気の波が何度もやって来ましたが、貿易相談そのものは、さしたる影響は受けなかったと思います。

百年に一度の…

さて、今回百年に一度と言われる世界不況の襲来です。私自身、貿易相談ががくんと減るのではないかと、大いに危惧しました。確かに年末から3月にかけて、相談件数は減りましたが、4月に入ると回復し、その後は徐々に増えつつあります。

例えが良いかどうか判りませんが、水槽のさかなが電気ショックを受け、一瞬気を失ったが、気が付いてみると深手を負った訳ではない。とにかく、こうもしてはいられないので、再び泳ぎ出したといったところでしょうか。

相談内容は…

さて、相談内容ですが、世相を反映してか、微妙に変化してきているようです。商品代金の未回収、詐欺乃至は詐欺まがいの話、それに加えて、安全保障関連の相談や質問が増えてきています。不景気だとハローワークが混雑しますが、これと一脈相通ずるところがあるのかもしれません。以上は、一相談員の感想に過ぎませんが、皆さんは如何お考えでしょうか。

孤立したら…

これから先は、私の持論ですが、情報収集するにしても、又、考え方に柔軟性を保つ上でも、貿易アドバイザーは孤立したら駄目でしょう。さまざまな業界の仲間から、率直な意見や新鮮な情報が得られることが貿易アドバイザーとして活躍していく上で、不可欠と言えると思います。

貿易業界を見回しても、このような機能を持っているのは我がAIBAだけでしょう。私はAIBAを維持発展させていくことが、必ずや、我が国の貿易振興につながってくると確信しています。

最後に…

さて、AIBA試験は昨年に続いて、2年目に入りました。これから多数の新規会員が加入してきます。それらの方達のご期待に応えられるよう、一層研鑽を積み、AIBAの活動を充実させていきたいものです。そして、私自身は時期が来たら、静かに消えて行きたいと思っております。

天安門事件に想う

片本　善清（奈良　＃422）

ちょうど二十年前の本日の出来事です。当時某商社で、男性4名女性2名のグループリーダーで、量販店向け婦人ボトムの生産・販売していました。今生々しく思い出すのは、当日夜に、翌日出張予定の部下と得意先デザイナー嬢に、急ぎ電話し出張ストップを掛けました。それに倍して、重大事がちょうど秋冬物のボトムの仕込み時で、ウール生地数十万メーターをすでに生産済みで、北京のコンスと生地買いの賃縫製を契約ずみでした。当時のがめつい社長に、「このやばい時期に、大量の生地を放って置くのか？」とのことで、小生自身が六月下旬に、北京へ出張し眼はり番することになりました。

街は、何もなかったように、静かでしたが、外人部隊の居住区には、銃剣を構えた開放軍数名が要所で歩哨していました。そんな中の国際クラブに、TEPPA-NYAKIを食べに行ったのを想い出します。そして、その尾ひれ付きが、89年年初この生地メーカーと婦人ボトムの縫製工場をやろうということで、合弁工場の契約を締結済みでした。

それで、北京市当局のこの動乱の中でも、外資企業が『中国で頑張っている』ことを宣伝したかったのでしょう。六月下旬の某日、北京飯店の八階会議室で、北京市長の主催で、外資企業の欧米や華僑ら各国代表約20名を集めて懇談会が、開かれました。小生も量販仕入部長と北京ウール工場長との三名とともに参加した。日本人はわれら二名だけでした。同席でわが輩は市長にある要求を出しました。そして、同夜北京テレビ局のニュースに、小生が登場したそうです。翌日の工場長からの報告でした。

すでに二十年も過ぎましたが、中国共産党の独裁と理不尽な厳戒体制に恐怖を感じたか、当時は誰しも第二第三の天安門事件が、四五年後には再度起こるもの

と予想されていましたが、みんなの想定外で、何ひとつ起きずに、本日まで来てしまいました。これは、その後の改革・開放で人民の目をお金に向けさせ、毎年10%近い成長率で、裕福な中間層が増えたせいでしょうか。

一方、当時の主動者だった学生や若い文化人らは、今なお海外に亡命中の者や中国から出られない者が、たくさん居ますが、せいぜい香港などで、数万人の民主化運動が起こる程度で、比較的静かなものです。果たして、今後の中国での民主化運動は、どう進むのでしょうか。また個人的には、歴史的に現時点で、完全に抹消された趙紫陽氏は、果たして復活（汚名返上）されるのでしょうか。親中国派でもない、もちろん党員でもない、まったくの傍観者の小生に、今現在でも種々考えさせられます。（完）

2009年6月4日深夜

授業参観にて

林　欣吾（岐阜　＃532）

今から3年前、当時小学5年生の長男の父兄参観に行った時のことです。社会科の授業で、内容は日本の農業、農産品の問題を取り上げていました。その中で、大変驚いた事例がありましたので、今回はこの話題について述べたいと思います。

授業は、輸入農産品についての話になり、注意して聞いていると、輸入農産品は輸送に時間がかかり傷みやすいので、添加物や保存料を使ってあるから危険、日本の農産品はその必要がないから安全、という説明を、わざわざ学校専属の栄養士まで連れてきて披露していました。

当然児童たちはその通り覚えるでしょうし、また同じく父兄の方もほとんどの方がそう感じたことでしょう。私自身は大変驚き、こんな一方的な授業でいいのかと疑念を抱きました。

そして今年、今度は同じく小学5年生になった長女の父兄参観に出かけました。授業は同じく社会科で、日本や世界の農業の問題について取り上げていました。この授業を参観し、3年前の上記の授業についても思い当たるところがありましたので、帰宅後、子供に教科書を見せてもらいました。

そこには、次のようなことが書かれていました。まず、3年前に疑問に感じた食の安全性については、さまざまな地域の農家が、安全な作物を作るため、農薬を使わないよう工夫している、という事例が出てきます。そして給食を例にして、「給食の食材は安全かどうかが重要である。日本の農産品はトレーサビリティが容易なので、安心なものかどうか確認が可能であるが、輸入農産品はそれが難しく、また農薬を使って傷まないようにしているものもある」という主旨のことが書いてありました。

注意深く読めば、日本産のものでも安心ではないものもあるだろうし、外国産も確認が難しいだけであって、安全なものもあるだろう、と読めなくはありません。しかし、小学校5年生でそこまで把握できる児童はほぼ皆無であると思います。

まじめに食品貿易を手掛けていらっしゃる方々にとってはもちろん、私共、貿易アドバイザーにとっても首をひねりたくなるような内容ではと感じざるを得ませんでした。

さらに教科書を読み進めていくと、日本の農業の問題に話が移っていき、農家減少の一因として、価格の安い輸入農産品などに押されているのも原因という記述に行き着いたのです。そして、丁寧にも食料自給率のグラフまで資料として掲載されています。なるほど、そういうことかと改めて感心してしまいました。

これはまったくの私見ですが、教科書に、日本の農業、農家を保護しようという、強い意思を感じたのです。

もちろん、これらの記述自体、輸入食料品の安全の問題、また農業自体が抱える問題についても、間違いではないでしょう。毒入りギョーザ事件や、メラミン入り乳製品事件しかり、農家の減少もしかりです。

しかし、これらの記述は一方的であり、明らかに片手落ちであるといわざるを得ないのではないでしょうか。皆様ご承知の通り、わが国では平成18年に施行された「ポジティブリスト制度」により、残留農薬基準がより厳しくなり、基準を超えた食品の流通は制限されています。

また何かと話題の多い中国でも、今年6月より「食品安全法」が施行され、「国家食品安全基準」が制定されるなど、こちらも基準が厳格化されてきています。

そういった、食の安全を守ったりチェックしたりという取り組みを、教科書では一切取り上げていません。そこで別冊の資料集をめくると、「輸入食料品の安全を守る仕事」として、やっと検疫所の写真があり、「農薬等の心配がないかチェックしているが、輸入量が増加しており、すべての検査はできないため、都道府県などでも検査を行っている」という主旨の解説がありました。

単元が、「わたしたちの生活と食料生産」であり、日本の農業中心の記述になるのはやむを得ない部分もあるかと思いますが、あまりにも偏った知識を植えつけるだけではないか思います。もちろん、専門的なことは省くとしても、輸入農産品についても、安全な食を目指す取り組みが行われていることに対する説明があってもいいのではないかと感じましたし、原産国だけでものの良し悪しを判断することは、全くナンセンスでないかと感じました。皆様はどうお考えでしょうか。

しかし、こうやって改めて教科書を覗いてみると、

興味深い事例がいろいろ出てきます。また機会があったら取り上げてみたいと思います。

AIBA会員になって

宮本　奈津子（東京　#605）

私は今年1月に貿易アドバイザー試験に合格し、4月からAIBAの仲間入りを果たしました。合格通知と共に、AIBA会員登録の勧めをいただいたのですが、その際に「アドバイザー試験合格は1つのステップに過ぎません。今後も自己研鑽に努めて下さい」「たった1人で貿易アドバイザーをするのは非常に孤独な作業です。AIBAを利用して経験・知識豊富なプロフェッショナルから多くを学んで下さい」というようなお言葉をいただいたことが印象に残っています。実際、会員登録してからNET上での諸先輩方の白熱した議論、また質問した際のレスポンスの速さ、反応の早さに驚き圧倒されると共に、自分も何か貿易に関しての問題や疑問を抱えた際は、この場に諸先輩方のアドバイスを請えばいいのだという安心感にも似たような気持ちを持つようになりました。

私自身は大学卒業後、ロシア専門商社での貿易業務を経て、現在は外資系玩具小売のロジスティックス部で主にアジア地域からの輸入監理業務に従事しています。貿易業務に携わるようになって一番感じる事は、この仕事は本当に奥が深いと言う事、貿易業務と一口に言っても、取引国、対象商品によってその方法は全く異なる場合もあり、まさに100の案件があれば100のやり方があるというような多様さ、だからこそ自ずとそれぞれの専門分野が出来るのでしょうが。また取引は必ずしもテキスト通りに行くわけでもなく、その場その場に応じた臨機応変な対応が瞬時に求められる事もこの仕事の難しさでもあり面白さでもあります。そして時々刻々変化する発展段階にある国との取引では、常に最新の現地事情、情報を取得しておく事はプロとしては不可欠であり、そういう意味では生涯、勉強と自己研鑽が必要なリタイアの無い職人業と思っています。

現在は社内また社外からの貿易に関する質問、疑問に対してアドバイスを行う立場でありますが、将来は諸先輩方のようにソロ活動を行い、日本と世界の貿易発展の一助を担えるような仕事をしたいと、その為にもAIBAというネットワークの中で修行を続けていきたいと考えていますので今後ともよろしくお願いいたします。

新入会員です

高村　敏明（大阪　#611）

私は化学品・機械・繊維の専門商社蝶理株式会社で24年間貿易関連の業務に携わってきました。

大学に入る前は英語の教師を目指しており英文学科に入りました。ところが、大学在学中に国際交流クラブにて世界数カ国の方々との交流を通じ、将来は海外に目を向けた仕事がしたいと考えが変わりその結果、今の蝶理に縁があり入社しました。

入社して最初の13年間は貿易会計のセクションに属し、販売資金・部門会計・貿易保険・外国為替・海外経理/税務・新貿易物流会計システム開発・海外現地法人の貿易業務調査等を行いました。その後、国際物流のセクションに異動となり貿易物流企画・輸入/輸出/三国間取引手配・海上保険・税関事後調査/輸出貿易管理/他法令の管理等の貿易コンプライアンス等を行いました。その後、昨年4月に業務監査部へ異動となりました。

この時点で今までの貿易経験を通じ、自分として客観的な尺度で業務レベルを確かめてみたいと思っていたところAIBAの貿易アドバイザー試験の情報を得ました。英語と貿易実務は業務経験があったのですが、国際マーケテングについては、全く知識なく自信がありませんでした。貿易実務検定のテキストを中心に勉強を重ね、事前対策セミナーにも出席しました。そこで各講師の方々の手作りのテキストをいただき、講義を聴いたところ各講師の方々ともポイントを絞り、試験に出題されそうな項目を重点的に説明して下さいました。

その後、このテキストを中心に勉強に励み、試験当日がきました。午前、やはり貿易実務・英語とも問題数が多く時間配分に苦労しました。正直、7割の正解率は無理かと思いました。午後の国際マーケティングの試験に臨んだところ結構、事前対策セミナーで説明いただいた箇所からも出題されており少し安心しましたが、それでも合格圏までの得点を取れた自信はありませんでした。

ですから1次試験の合格通知をいただいた時は本当に夢を見ているようでした。2次試験の小論文は、会社の上司にもチェックしてもらい面接に臨みました。面接室に入った時は、まず面接官の数に圧倒されましたが、終始なごやかな雰囲気で、面接官の方々が私の長所をうまく引き出してくださったと感謝しています。

晴れてAIBAの会員になり、関西支部の定例研究会・懇親会に2回参加させていただきました。いろいろな業

界、キャリアのお持ちの方々とお知り合いになれ嬉しく思っております。

今後ともご指導いただければ幸いです。よろしくお願い致します。

ベトナム：チャイナプラスワンなのか？（その2）
ベトナム、アウェイ未経験な人々

芳賀　淳（兵庫　＃562）

AIBAだより52号で歴史や文化から概観したベトナム人の性格や気質を述べましたが、そうしたベトナム人とどのようにパートナーシップを組んで商売をしてゆけばよいでしょうか。

1．アウェイ未経験

1,990年代初頭以降、世界各国の有力企業がベトナムでの可能性を求めてやってくるようになりました。市場経済という旗印の下、需要と供給で価格が決まる世界がベトナムにもようやくやってきたのです。数少ないホテルや事務所ビルには長いウェイティングリストができ、各産業に数社程度しかない国営企業には世界の有力企業が合弁相手を求めて殺到しました。その当時はハノイにもホーチミンにも、国際レベルの宿泊施設は限られ、シングル1泊200ドルというレートのホテルもありました。昨日までの醜いアヒルの子が、今日からいきなり白鳥に変身したようなものです。しかも本人達の努力はほとんど皆無に近い状態で、本人達も訳が分からずいきなりもて始めてしまった訳です。

「私達はやはり凄い。その証拠に世界中から有名企業がこんなにも沢山ベトナムで商売をしようとやって来るではないか」。

実はこれが大いなる勘違いでした。ベトナムはサッカーに例えればホームの試合しかしていません。あくまでベトナム国内での、政府や法令に手厚く守られた世界での試合経験しかありません。強力なサポーターと審判を味方に付けた試合をしてきたのです。アウェイでの苦しい試合経験はほぼ皆無。その証拠に、世界で活躍するベトナム独自のブランドが幾つあることでしょうか。携帯電話の最大手であるNokiaが強くなったのは、フィンランドや北欧という地元ではなく世界を視野に入れた活動を行ったからです。アウェイ勝負に徹した結果、力をつけていったのです。日本も韓国も台湾も中国も、強い企業は皆アウェイ勝負で鍛えられたのです。

ベトナムは製品やサービスの品質、価格、納期、保証のみならず、ビジネスの進め方という点でもアウェイの経験が圧倒的に不足しています。悪い表現をするならば、井の中の蛙です。ベトナムでベトナムの人達と仕事をするには、このことを根気よく、しかし相手の誇りを傷つけることなく諭して行くことが求められます。

2．両天秤にかける人々

彼らは様々な事柄の価値を需給関係で決めます。市場の食料品も、商売のアポイントメントも、両天秤にかけるのが好きです。両天秤にかけても決心がつきかね、ぎりぎりまでアポイントメントが取れなかった、あるいはキャンセルになった、という話をよく耳にします。ベトナムの組織に面会を申し入れてもなかなか決まらないのは、両天秤の俎上に上がっているからなのです。これで友好関係の構築・醸成ができるのか甚だ疑問ですが、根気よく接するしかありません。

3．裾野産業は既にある、と政府は言うが…

製造業のレベルを上げるには、全てにおいて精度の高い協力会社（工場）の存在が不可欠です。期限通りに、仕様通りの品質の物を、決まった数だけ納める。日本人にとって当たり前のことですが、これをベトナムで求めると一苦労です。

日本の品質レベルが必要以上に高すぎるという批判もありますが、精度とばらつきの許容範囲、国際レベルの部材品質、そもそも品質とは何か、という概念が浸透しきっていません。縫製や食材分野では委託加工を主体に輸出を伸ばしている企業もありますが、機械や電気電子といった日本が強みを持つ分野では外国企業との商売もほとんどがベトナム国内に限られているので、本当の意味での国際ビジネス経験がありません。不断の教育や訓練が不可欠となります。問題意識のあるベトナムの技術者や起業家の中には危機感を覚え、夜学に通い、外国人から素直に学び取ろうという人もいますが、行政レベルでそのような前向きの姿勢を見せる人は少ない状況です。そのことが政府として裾野産業の育成という非常に重要な産業政策に遅れをもたらしています。

このままでは、AFTAによるASEAN域内関税撤廃時期となる2015年や2018年に、ベトナムが近隣のＡＳＥＡＮ工業国と伍してビジネスを行うのは苦しいと言わざるを得ません。

在ベトナムの日本国大使・坂場閣下が、ベトナムの裾野産業の育成に大いに関心を持たれ様々なブログを書かれています。ベトナムの裾野産業政策の現状と課題を理解するには大変有用と思いますので、閲覧されることをお勧めします。ＵＲＬはこちらです。→大使のよもやま話　http://www.vn.emb-japan.go.jp/html/ambassador%20mainpage.html

4．労働集約産業は合格点以上（手先の器用さは天下一品）

目に見える対象物の加工や組立てはベトナム人の右に出る人たちはいない、と言い切る日系工場の社長がいらっしゃいます。特に現在ベトナムが主要輸出産品としている縫製関係（衣料、靴等）の加工では、視力がよいこと、手が小さく繊細な動きをすること、根気よく作業を続けられること、必要に応じて創意工夫が

できること、から世界でベトナム人労働者が一番という声もちらほら聞こえてきます。

もっともこれは女性労働者に言えることであり、男性労働者の手先は縫製には向かないようです。

縫製加工の精度はmm単位ですが、ミクロの精度が求められる金属品や電気電子品の加工ではまだベトナム人の優位性が見られません。しかし自ら工夫することが好きなベトナムの人たちのことですから、教育訓練次第では名工が続々と登場することになるかもしれません。

加工以外の業務、いわゆるスマイルカーブの両端の業務分野では、ベトナムの優位性はまだまだです。研究開発、デザイン（設計）、製造（加工）、販売、サービス、代金回収（金融）、といった流れの中で、労働集約的な製造（加工）からどのように上流や下流の業務分野に強みを発揮するか、が求められています。日本企業は必ずしも全ての業務分野で強みを有しているわけではありませんが、ビジネスの分野でベトナム人は日本のことをかなり尊敬してくれているようなので、前向きな指導や助言は彼等のためにもなります。

5．去るものは追わず

優秀な人は古今東西を問わず引っ張りだこです。そのような優秀な人に組織に居続けてもらうには何をすればよいのでしょうか？ 法外な高給と抜擢人事を売り物にする欧米系企業との人材獲得競争で、どのように処すればよいでしょうか？

まず、この日本人ボスと働いていれば得るところ大なり、と思ってもらうことが何より大切です。職制上の立場や権威だけでは彼等は付いてきません。日本やボスのファンにすることが必要です。豊臣秀吉のように「人たらし」に徹することが求められます。もちろん日本人ボスに卓越した職業上の技能がないと話になりません。能力のあるベトナム人と一緒に仕事をしてゆくことは、自分自身も試されていることとほぼ同値です。それでも自分の下を去る人がいたら、追わずに暖かく送り出すのがよいでしょう。やがてその人が更に成長を遂げて、戻ってくる可能性もある訳ですから。

6．自己中心的？

残業をしない、定時になるとさっさと帰る（実は夜学に通っている）、会社全体のことを考えない、言わないとやらない（受身）、単身赴任を命じたら会社を辞めた。ベトナムの人の働く姿勢に対し、様々な罵詈雑言が今日もハノイやホーチミンの日本食屋で飛び交います。

確かにベトナムの人達は自分や家族を大事にし、会社は二の次のように見えます。ところがそんな彼等も、自分が会社を作ったりすると必死に働くようになります。何故なら会社は社長のもの、という意識が強いからです。あの社長となら働ける、と従業員に思ってもらえる経営の仕組みづくりが非常に重要となります。その点は日本と変わりません。

7．日本的慣行が効果的

高度成長期の日本のような福利厚生・催し・行事がベトナムで威力を発揮しています。運動会、ピクニック、おいしい工場昼食（会社が全額補助）、忘年会、新年会、表彰式。古き良き日本の大家族主義に似た考えがベトナムにはあり、会社が自分の家、従業員の仲間は家族である、と感じさせる演出が大きな動機付けになっています。

8．若い経営者

ベトナム企業の社長と面談を申し込んだら、童顔の社長と童顔の部長達が出てきて驚いた、という話もよく聞きます。平均年齢26歳（日本は42歳）のベトナムでは、30代の経営幹部がごろごろしています。1項で述べた経験不足というのも年齢層に関係しています。50代後半以降の円熟層は南部にはいましたが、1975年までにアメリカや諸外国に亡命してしまいました。国営企業の経営幹部は中高年が多いようですが、民間の、ベンチャー企業の経営幹部には気鋭に満ちた若手社長が溢れています。逆に言えば経験のある番頭さんレベルの管理層に乏しい、ということです。ベトナムに進出した多くの企業が直面するマネジメント上の課題がこの点です。年月をかけて新卒従業員を鍛え上げて行くことが肝要と思います。

9．他

言い尽くされていることですが、基本ハードインフラが先進ASEAN工業国レベルに比べかなり遅れています（通信、電力、上下水、交通網、空港・港湾）。

また、ソフトインフラの整備（官公庁の諸手続き＝縦割り行政・所要時間・多重解釈、他）もハードインフラ同様に喫緊の課題です。

こうした課題に対しては、日本政府や在ベトナムの日本商工会等からベトナム政府に改善を要求しています。1,990年代に比べ多くの改善がなされてきました。日本のみならず欧米の政府や商工会も同様の活動を行っています。

次号ではASEANの近隣諸国（特にタイ）と比較することで、ベトナムの可能性を探ってみたいと思います。

特集 海外事情諸々

オーストラリアの生活コスト

小林　公典（メルボルン　＃234）

2003年の12月、61歳のときに退職者ビザを取得し住

まいをメルボルンに移しました。今回は当地での生活コストなどについてご紹介したいと思います。

当時の退職者ビザの取得には55歳以上でオーストラリアに移転できる資産が20万豪ドル（約1600万円）あり、年金とか投資などの年間収入が4万5千豪ドル（360万円）の収入があることが条件でした。これは2005年7月に廃止になりましたが、既得のビザは殆ど無条件で延長が可能になっており、私も2年前に延長をしています。

日本の家は賃貸にしましたので、こちらではアパートを借りています。2LDKで月額家賃は約2,000ドル（16万円）です。因みに購入したら60万ドル（4800万円）くらいかと思います。

以前こちらに駐在していた頃住宅価格は日本と比べてかなり割安でした。最近10年くらいの間にかなり値上がりしています。過去20年間にオーストラリアの住宅価格は5倍になったそうです。昨年頃から頭打ちですが日本のバブル崩壊のような下落は無いものと思われます。

こちらでは、ゴルフが気軽に出来ますので近くのゴルフクラブに家内と共に入りました。入会金が1250ドル（約10万円）、年会費が1,000ドル（約8万円）です。日本と違い毎回のプレイに費用はかかりません。パブリック・コースですと1回30ドル（2,400円）位です。

食費は日本より加工食品は高く生鮮食品は安く、全体としてほぼ同じくらいかと思います。但し日本から輸入された日本食材は日本の価格の2、3倍します。そのため、日本に帰国の際に出来るだけ沢山の日本食材を持ち帰る事にしています。

医療保険は、民間の医療保険に入っています。保険料は我々夫婦二人で月間約360ドル（28,800円）です。医療費は日本より高額ですが、歯科関連費用では日本と異なり保険カバーの対象にならない項目が多いので要注意です。

収入は年金や日本の自宅の賃貸収入、貿易アドバイザーの仕事によるものなどです。日本で受取る日本円をこちらに送金して豪ドルで使っておりますので、送金の際の為替レート如何で実質収入に差が出てきます。

こちらに移った頃の換算レートは今とほぼ同じ80円くらいでした。100万円を送金しますと、豪ドルの手取りは12,500ドルでした。その後豪ドル高が進行して昨年の今頃はレートは約100円、豪ドルの手取りは10,000ドルでした。約20％実質収入が減った事になります。昨年11月に一時帰国の際に行った送金はレートが65円でした。100万円で手取りは15,384ドルになりました。半年ほどの間に実質手取りが50％強増えた事になります。このように個人的には円高、豪ドル安を歓迎します。

こちらの税金は結構高く、消費税は10％、所得税は所得額により税率が異なりますが、仮に年間所得が円換算で500万円とすると、税率は約20％強になります。2007年から退職者ビザの場合、日本での年金収入は課税されない事になりました。

こちらの生活費について日本より高いか安いか訊かれる事があります。10数年前に駐在で住んでいた時には割安でしたが、その後の物価上昇や住宅価格の高騰、豪ドル高の進行などもあり、今では決して安くはありません。全体としては日本と同じくらいか、物によっては日本のほうが安いとお答えしております。

今しばらくはこちらでの生活を続ける積りです。

ラオス人のビジネス流儀について

柴田　洋二（バンコック　＃238）

昨年末からこれまで頻繁にラオスに出張する機会があった。その中で気づいたことだが、ラオス人のビジネスの仕方、組織における行動の仕方は他国と大きく異なる点がいくつかある。

ひとつは政府省庁の担当官とのアポイントの取り方である。ラオスは文書社会と云えるほど、何事も書類を通して進められる。政府各省庁の各局レベルには書類の受付係がいて、書類の受取、番号付、回覧等を几帳面に実施している。例えばある部署の部長とアポイントを取る場合は、文書をまず各局に送付する。受付係経由文書は部長、及び関連部署に回覧される。日本の場合などでは、政府のある部長とアポイントを取りたい時に、急ぐ場合、もしくは当の部長と親しい関係にある時には、直接本人に電話でアポイントを取ることがあるが、ラオスでは公式ルールに従う方が賢明だ。後に関連する他の部署から「自分たちは知らなかった」などのクレームが出され、問題が生じる場合もある。なぜこのような習慣があるかについてだが、これは同国が社会主義であることも無関係とは言えない。即ち、予め打ち合わせの目的を省内で明確に宣言、かつ証拠を残しておき、コソコソと話をして、謀議を企てている、などの疑いを持たれないようにしているようだ。

文書社会であることは、契約社会でもあるとも言える。例えばある合弁会社において、日常的に経営執行を行う日本人とラオス人役員がいて、両者の間では重要事項の決定において議論を重ね、同じ方針であることがはっきりしていても、必ず合意書、確認書などの文書で証拠を残しておかなければならない。そうでないと後々、日本人役員が他の取締役の了解を得ずに重要事項を勝手に進めたと、合弁の相手側からクレームが出される場合もありうるようだ。

又ラオス社会は村社会とも言うことが出来る。基本的に横並び傾向にあり、一人が突出して富を蓄えることを好まない。争いを避け、自己顕示も行わないことが肝要である。減点主義的とも言えよう。権限も一人には集中させず、決定は組織の長だけでなく、各関連

部課責任者にも持ち回りで署名をさせている。ラオス人と交渉を行うときに、権限のある担当官でさえ、「省内で相談して回答する」とその場での判断を避けることが多い。従って物事の決定までの時間が一般的に長い。又新しいことを行うときにも、今までと違うことを行うと、それが正しいことであっても、足を引っ張られることもあるので、新しいことを行うときには、極端にまで慎重になるようである。

経済危機の震源地にて

安藤　巧（ロスアンゼルス　＃428）

損害保険会社のLA駐在員として渡米し1年が経過しました。幸運にも（？）100年に一度の危機にその震源地に赴任したということで大変貴重な経験をさせていただいております。

経済が悪化すると不況に強いと言われる損害保険事業ですが実は大きな影響を受けます。例えば、訴訟社会米国における一大保険種類である賠償責任保険は主に売上高をベースとしているため保険料収入は企業業績にリンクする一方、不況下における保険金請求はかえって増加する傾向になります。もう一つ例を挙げれば、従業員の労災（米国ではこれも企業損害保険の分野です）においても企業/保険会社双方にとって難しい保険求償事案が増加します。

不況による影響と、商品市場のように乱高下する米国保険市場のソフト化が重なり、新たなご商売をいただいても売上・利益ともになかなか増えないといった状況です。経済の見通しについては、日本が売られすぎたものが買い戻される過程で景気回復するというサイクルに入ったようにも見える一方で、米国における回復の兆しはまだ実感できません。

しかしながら、何かこの国には潜在的な意味での強い回復力を感じます。その源泉は、ビジネス、私生活の双方における、過去のことは過去のこととして今と未来にフォーカスする強いメンタリティーではないかと感じます。それを「過去のことを棚にあげている」と見るか、変化が続く社会においてより速くソリューションを導き出すために必要なメンタリティーと見るか、見方はそれぞれですが、ことビジネスにおいて（小生から見て日本の一般的感覚とは異なるという意味で）この特有のメンタリティーを、過去の反省をうまく活かす（仮にこれを日本的メンタリティーとします）過程においてバランスよく取り入れていけば問題解決能力は間違いなく高まると感じます。

米国駐在が何年になるかわかりませんが、この経済状況下山積するビジネス課題に日米ハイブリッドなメンタリティーで挑戦することで自己研鑽し、帰国するまでには仕事の中身も業績も何とか一人前に…と企んでいる今日この頃です。

一度きりで終わらないために

荻田　浩三（ジュネーヴ　＃459）

消費材、特にスーパーマーケットで売られるような商品の輸出に関わっていて痛感することはリピートオーダーを取ることの難しさです。商品をどこかの国に新規に輸出する場合、まずは輸入者の発掘、価格等取引条件の合意、輸出入手続きの確認や履行等々、貿易取引に関する事項を順次片付けていかねばなりません。これが大変な作業であることは言うまでもありませんが、さて輸出してみて、その製品がどの程度輸出先国で売れるのかは、やってみるまでわからないという場合が多いのではないでしょうか。場合によっては、一度輸出したぎり、二度とリピートオーダーを得ることなく、せっかく苦労して参入した市場を去らねばならないことすらあるように思います。

こういった場合、色々な要因分析ができるかと思います。輸入者側の流通力に問題があったとか、商品力が無かったとか、価格設定が悪かったとか、いろいろと視点が絞れるのではないでしょうか。そういった中で、とりわけ私が強調したいのは、プロモーションは適切であったかということです。それはマーケティングの4Pのうち、プロモーションが最も輸入者任せになりがちだからです。流通力（Place）は輸入者選定の時に最も調査、検討される要素ですし、商品（Product）は本来、輸出する側に主導権がありますし、価格（Price）は市場調査と価格交渉段階で双方の合意で決められます。ところがプロモーションとなると協議することすら二の足を踏む輸出者を多く見かけます。

この背景を考えてみますと、輸出者としてするべきプロモーションは商品を輸入者に売り込むことであり、消費者に売り込むのは輸入者側の仕事という思い込みがあるように思えます。これはある意味、正論でして、市場マーケティングの深みにはまり、莫大な販売促進費を投資するようなことになれば事業のリスクが増しますので、輸出者側としては出来れば避けたいところでしょう。

また、関与するとしても、輸出者からみた場合、消費者向けプロモーションにはさまざまなUnknownがあり、先方に主導権を奪われがちであることも事実です。プロモーションの土俵は外国となりますので、規制や広告業界の商習慣は自国とは異なりますし、訴求イメージに対する消費者の感性も異なりますので、対等に議論し、納得のいくプランで合意するのはなかなか難しいのも事実です。

では、何もしないのが一番いいのかと言われれば、私はそうは思いません。スーパーマーケットをご覧になると分かりますが、ありとあらゆる商品が売られています。まずそこの取り扱い商品にリストされるまで

に多くの商品が淘汰されていきます。スーパーマーケットで取り扱われる商品はいわば厳しい競争を勝ち抜いてきたエリート商品なのです。そして売り場に陳列され、初めて消費者と対面するわけです。ですので、まず第一ステップとして、卸、小売業者へのプロモーションが重要になるわけです。

では、それだけで十分かというとそうではありません。スーパーマーケットの棚に並べられた商品が消費者に購入してもらえるようにするための、消費者向けプロモーションもあわせて行わねばなりません。棚に並ぶまでのプロモーションは商品デビューのためのいわば前段階のプロモーションですが、それも消費者の引きが無ければ水の泡となってしまいます。スーパーマーケットが新製品を試しで取り扱う期間は比較的短いですから、その間にそれなりの売り上げをあげませんと、その時点でその商品は終わってしまうことになります。生き残れるかどうかということは、最後には消費者にどれだけ訴求したかということに左右されるわけです。したがって、消費材を新規に輸出し、リピートオーダーを得るためには、消費者向けプロモーションをおろそかにすることはできないのです。

輸出者のなかには、消費者向けプロモーションの重要性は分かっているが、それはあくまで輸入者側の仕事であり、その費用を避けるためにプロモーションには関与しないのが賢明だと考える方も多くおられます。私はこの考え方を否定はしません。しかし、消費者への訴求はすなわちブランド化への必須事項です。輸入者は商品を売るわけで、商標を売るわけではありません。商標が消費者に浸透しブランドエクイティーが上がるなら、それは輸出者側の資産となるのではないでしょうか。ブランドエクイティーを高めるために消費者向けプロモーションに参画、投資することは、費用面でのリスクを伴うかもしれませんが、決して理不尽なことではないと思います。

言いふるされたことですが、従業員研修などで、「あなたは誰から給料をもらうのか」という問いがあります。「会社からです」という答えは失格で「お客様からです」というのが正答だそうです。貿易業も同じです。輸出者の利益は誰からもたされるのかという問いかけに「輸入者から」という答えは不十分です。こと消費材に関しては、輸出者の利益は輸出先国の消費者がもたらしてくれるのだと言い切れるようでないと、リピートオーダーは取れません。私のアドバイザー活動も、陸揚げ後のその先にこれからの需要があるのではないかと感じています。

私のビジネス　ロシア極東の製材工場

吉次　正（ロシア・ソビエツカヤ・ガワニ　＃484）

ロシア極東ハバロフスク州ソビエツカヤ・ガワニ市は、バム鉄道最東端終点駅の港町で、隣接するワニノ港と対岸のサハリン（樺太）との間では間宮海峡を往復する定期フェリーが運航しています。冬場の気温が氷点下30度近くまで下がるこの街は、私の伯父が戦後抑留されていた場所であり、甥である自分が60年後にこの地で勤務することになったことに奇縁を感じざるを得ません。

「ワニノ大陸」は1993年に日ロ合弁企業（現在は100％日本資本）として操業開始、原材料の丸太を製材してタルキ、ドウブチ、フロリング、羽目板といった住宅建材を生産し、日本へ輸出しています。事業成功の鍵となる要因は、良質な丸太の確保（産地が重要）と仕入コスト低減、工場生産性と製品歩留の向上、加工度の深化による付加価値の向上、輸出販売価格の引上げ（市況変化に伴う生産アイテム調整）等です。工場では150名のロシア人従業員が日本製の製材機械や目立（鋸研磨）設備、建機車輛を駆使し、品質に対する要求の厳しい日本市場での評価を維持すべく、日々奮闘しています。

ロシアの木材業界は、国の政策に基づき、長年従事してきた丸太輸出から製材加工品輸出への転換を図りつつありますが、工場建設途中、又は、製品の産出を始めた途端に世界経済危機に見舞われ、建設が頓挫したり、製品販売先が見つからず途方に暮れる企業を業界内に散見します。当社も生き残りを賭けて、昨年12月に夜間シフトを取りやめ80名の人員削減を実施して生産を縮小、この半年間は労務問題に明け暮れました。現在は小規模での稼働を続けており、市況回復時の巻き返しに向け準備をしているところです。

日本の製材品市場に於ける競合は、国産杉を中心とする日本国内製品、ユーロ安により割安感の出てきた欧州製品、サブプライムローン問題の影響により国内需要が落込み日本へ活路を見出す米国製品等です。ユーラシア大陸の片隅の田舎にありながら、グローバル化する経済の中で競争にさらされていることを実感しています。

（筆者は2006年11月より日系製材企業「ワニノ大陸」駐在中）

筆者　製材工場にて

支部活動

首都圏地区

首都圏勉強会

4月4日（土）

テーマ：「最近の税関関税制度のお話と質疑応答（事前質問受付）」

講　師：東京税関相談官室長　瀬川　潤氏

場　所：都立産業貿易センター浜松町館会議室

参加者：56名

5月9日（土）

テーマ：体験談「私の貿易事始（ことはじめ）」（中国の移動通信事情）

講　師：神田光雄会員（東京＃525）

場　所：港区立商工会館6F研修室

参加者：30名

北日本支部

3月22～23日

懇親会

去る3月22日～23日にかけ我が北日本支部において勉強会＆懇親会を松島の「一の坊」にて開催いたしました。

現在我が北日本支部は、総員12名の会員で運営されています。今回は、12名のうち参加者は、畠山支部長、戸村会員そして私大須賀の3人が参加をいたしました。

北日本支部は、北海道、東北そして新潟と各支部中最も広範囲にわたった支部になっています。

我々3人は、2時半に仙台駅で待ち合わせをして、支部長の車で一路松島に向かいました。日曜日とあって、道路が混雑し松島についたのは、もう5時近くになってしまいました。到着後簡単なミーティングをして6時から懇親会に入りました。

少人数では、ありましたが、AIBAの認定試験の事前セミナーの件、そして一般社団法人化されたことなどを畠山支部長を中心に話し合いました。

懇親会は9時まで続き意義深いものになりました。

その後議論が、白熱し場所を変えて11時過ぎまで続いたのです。

次の日は、朝9時から畠山支部長より最新の通関実務についてのレクチャーがありました。元通関士であった支部長は、通関の実務に精通しなおかつ貿易の実務も経験されている関係で、その内容は、懇切丁寧でわかりやすいものでした。

そして今回のすべての予定を終え充実した気持ちで「一の坊」にさよならを告げました。

やはり同じアドバイザーとして、お互いに切磋琢磨できるこのような機会は貴重だなとあらためて感じました。最後に今回も宿の手配から勉強会までお一人で段取りくださった畠山支部長に感謝を致しながら筆をおきます。

北日本支部＃486　大須賀　祐

東海支部

4月25日

例会（勉強会）

場　所：花車ビル南館（名古屋市中村区）

講　演：テーマ『サブプライムローンにみる国際金融
マーケットの現状』

講　師：佐藤利光氏（千葉＃144）

6月20日

例会（勉強会）

場　所：じゅうろくプラザ（岐阜県岐阜市）

講　演：テーマ『岐阜県の海外戦略について』

講　師：恩田英茂氏（岐阜県総合企画部、国際課、国際連携担当、課長補佐）

関西支部

3月21日

関西支部定例研

関西支部3月度定例研が開催されました。

門支部長より（1）大阪商工会議所との取り組み、高橋書記より（2）中小企業総合展への参加に関する業務連絡があり、その後、松浦光吉会員より「中・東欧：日本から観たマーケット～プロローグ」、芳賀淳会員より「アジア・中国圏の今後（ベトナムは今？）」ついて講演頂きました。

また弓場会員より日本ビジネスコミュニケーション学会設立について報告頂きました。研修終了後、新入会員3名にも参加頂き懇親会を開催しました。

5月16日

定時総会

関西支部第13期（平成20年度）定時総会が開催されました。提出された五つの議案について順次報告ならびに審議がなされた結果、全議案とも原案通り承認されました。役員改選では門　元則（＃321）が支部長に選出されました。

定時総会後、松原清恵氏から「マーケティング マネジメント～米国市場進出した起業家を例に」をテーマにご講演頂きました。研修終了後、懇親会を開催いたしました。

5月27日～29日

「中小企業総合展2009 in Kansai」に出展

インテックス大阪で開催された中小企業総合展に支援機関として出展いたしました。

関西支部有志にて無料貿易相談及び各ブースへの訪問を行いAIBAのアピールを行いました。

中国四国支部

5月9日

例会・勉強会

平成21年度上期例会

於：松山市

＜来賓AIBA網谷理事長挨拶＞

AIBAの最新動向として一般社団法人移行、倫理規定策定、及び昨年度“貿易アドバイザー”試験の総括と本年度試験の概要説明。特に中国・四国、九州地区を対象とした「受験対策セミナー」開催に対する協力要請。

＜来賓ジェトロ広島豊永所長講話＞

四国4県の貿易概況と愛媛県の輸出入概観、及び地域に密着した各種活性化策実践のプレゼ。

＜講演＞

講　師：AIBA関西支部　岡部健太郎氏

テーマ：「食品輸出の可能性と課題」

食品輸出と云うホットなテーマ。データに基く分析と示唆に富む解説。加えて事前の質問事項に一つ一つ丁寧にコメント、アドバイス戴く。

加えて各会員の活動報告発表。

参加数：7名。来賓、講師を含め計10名。

九州支部

5月30日

支部例会

於：福岡ソフトリサーチパーク、会議室

出席者：河野・安達・橋本・稲田・高榎・龍・岡島・塩田・西嶋・大重（以上10名）

＜議事内容＞

1. 支部長挨拶
2. 第83回定例理事会出席報告
3. 平成20年度会計報告
4. 平成21年度九州支部の事業計画（AD試験を含む）及び予算について（協議）
5. 各参加会員近況報告（各自）

＜九州各県からの報告＞

・昨年秋口から急速に進んだ、世界的景気後退で九州各県も経済活動が大きく後退しているという報告が相次いだ。福岡県アドバイザーからは、福岡県内の貿易実績は大幅に減少し特に自動車関連の輸出の落ち込みが大きいとのこと。大分県アドバイザーからも、県が立地した企業群が当初の計画を大幅に下回るパフォーマンスで、企業業績・雇用面で不安が広がっている現状が報告された。

・長崎県アドバイザーからは、同氏が手がけている中国での家具製品製造と日本への輸出には大きな変化（落ち込み）は見られないとのこと。中国は大都市部での経済停滞はあっても地方では相変わらず根強い経済活動が続いているとのこと。

九州産業界は国内市場の収縮を、地理的にも近い東アジア諸国とりわけ中国（含む香港）との貿易・FDIに活路を見出そうとしている。

・鹿児島県アドバイザーからは、地場金融機関が積極的にアグリビジネス支援に取り組み、市場拡大のため台湾（台北）中国（上海）への海外展開サポートを積極的に行っているとの報告があった。

アドバイザー試験への対応・中国四国支部との連携

中国四国支部で実施される同試験対策セミナーへの講師派遣（1名）を九州支部から行う等、両支部は連携して対応実施することとなった。

九州支部例会

AIBA　NET　論壇

2009年4月～6月の間にAIBANET上で交わされた貿易実務に関わる質疑及び当協会の運営に関する議論の主なテーマを抽出しました。

4月

税関立会い費用

通常兵器キャッチオール規制の件

観賞用生きたエビの輸入

発電機の輸出

UCP600第35条について

トルコの通関事情

中国と台湾との取引

サーベイヤーの費用負担

香港 - 中国間取引

中国への医薬品輸出

契約書の裏面契約について
安全保障関連・輸出許可が取れない場合
5月
国際詐欺団に関する情報
ドバイ向け輸出について
行政書士法と貿易アドバイザー活動
仲介貿易と安全保障貿易管理
中国への誤送金
6月
AIBA改革問題
作り損の回避
新しい役員選任規定の制定

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 永野　靖夫（東京　＃068）

5/14
栃木県産業労働観光部主催
「輸出入門前編」
於：とちぎ産業振興センター、宇都宮

6/11
栃木県産業労働観光部主催
「輸出入門後編」
於：とちぎ産業振興センター、宇都宮

2. 平林　厚美（長野　＃312）

4/28
社団法人新潟港振興協会主催
「物流・貿易基礎講座」
於：新潟市役所

6/12
ジェトロ金沢主催
貿易実務講座（金沢港視察会）
講義・説明「空港・港でのモノの流れと関連情報」
於：金沢みなと会館、金沢港

6/25
ジェトロ長野主催
貿易実務講座：通関・輸送編
「通関・輸送の実務」
於：ホテル信濃路

3. 小堀　景一郎（兵庫　＃313）

6/25
㈱ウチダソリューションズ京都主催
「貿易コストの削減方法」
於：日本IBM㈱大阪事業所

4. 門　元則（京都　＃321）

5/13,18,21,25, 27
京都商工会議所主催
「貿易実務講座」講師
4時間×5日間＝20時間コース
於：京都商工会議所

5/28,
㈱ウチダソリューションズ京都主催
「社員研修・神戸港湾施設見学会」同行解説
1日コース
於：神戸港ポートアイランド、六甲アイランド、神戸航空貨物ターミナル他

5. 木村　徹（東京　＃347）

6/2
社団法人日本ロジスティックシステム協会主催
物流技術管理士資格認定講座
「物流拠点戦略」
（内容概要）
ロジスティクス戦略を立案するうえで必要な物流拠点計画から、物流設計技法、物流拠点の特性と在庫管理について
於：サン・アンド・サンビルディング

6/4
三菱商事株式会社主催
運輸業務基礎講座
「国内物流と国際物流の仕組み」
（内容概要）
①物流の定義、②物流・ロジスティクス・SCMの違いと個々の説明、③国内物流の仕組みとトレンド、④目と数字で見る国際物流のあり方と実情、⑤海外情勢について、⑥輸出入手続き、⑦PL法律、⑧物流KPI（Key Performance Indicator）について
於：三菱商事株式会社

7/1
三菱商事マシナリー株式会社主催
運輸業務基礎講座
「国内物流と国際物流の仕組み」
（内容概要）上に同じ
於：三菱商事マシナリ株式会社

6. 弓場　俊也（大阪　＃415）

4/16
社団法人　大阪府工業協会　主催
「貿易実務基礎講座」
於：大阪府商工会館

6/4～6/29（8回）
社団法人　大阪府工業協会　主催
「貿易実務講座」
於：大阪府商工会館

6/21

大阪市・商い繁盛館　主催
「これから始める個人輸入で起業！」
於：ATCビル ITM棟

7. 石川　雅啓（東京　＃602）
6/24
在日ペルー大使館／ジェトロ主催
在日ペルー人のための起業セミナー
「日本の輸入販売制度～衣料品、果実・水産物加工品、生マンゴーを中心に」
於：新宿区立新宿中央文化センター
6/28
明治学院大学JUNKO ASSOCIATION　主催
「貿易実務講座～貿易実務入門・基礎～」
於：明治学院大学白金校舎

相談・アドバイス

1. 清水　正明（埼玉　＃047）
5/15 6/25
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
4/9,16,24 5/21,28 6/18
埼玉さいたま埼玉ビジネスサポートセンター相談
於：さいたま市

2. 中川　善博（三重　＃067）
4/16 5/21 6/18
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：伊勢商工会議所　松坂市産業振興センター
6/5
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

3. 平林　厚美（長野　＃312）
4/8 5/20 6/10,17
ジェトロ長野主催
貿易相談会
於：ジェトロ長野
4/15 5/13 6/3
ジェトロ諏訪主催
貿易相談
於：ジェトロ諏訪

4. 小堀　景一郎（兵庫　＃313）
4/13 6/22
大阪商工会議所主催
貿易相談会
「輸出代金の回収と与信」
「食品素材の輸出に必要な衛生証明書の取得方法」
「中国からの輸入に関して、増値税・関税を考慮して安価に仕入れる方法」「輸出代金支払のバンクギャランティについて」
於：大阪商工会議所
4/9,14,17
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会・対日投資ビジネスサポート
「日本法人設立に伴う社会保険加入について」
「貿易取引の基礎（入門）」
「化粧品・医薬品の輸入・販売規制について」
「防水用ＭＰ3プレイヤーの輸出について」
於：神戸商工貿易センタービル
4/15
ジェトロ大阪本部　対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）主催
個別相談会
「新設日本法人の社会保険適用について」
於：ジェトロ大阪本部

5. 中村　陽一（兵庫　＃364）
5/11
大阪商工会議所主催
定期貿易相談
於：大阪商工会議所

6. 弓場　俊也（大阪　＃415）
4/17 5/25
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
「国際VMI・税関事務管理人制度の利用」
「海外OEM契約について」
「フランスからの食材輸入」
於：神戸商工貿易センタービル

執　筆

1. 永野　靖夫（東京　＃068）
2009/4～6月
産業情報とちぎ　2009/3・4M号
「貿易よもやま話」最終回
産業情報とちぎ　2009/5・6M号
「続貿易よもやま話」その1

2. 藤原　孝一（兵庫　＃093）
2009/5月
「よくわかる 輸出入貿易実務書 - 2009～2010 最新改訂版 - 」共著　改訂第5版

「すぐ役立つ 貿易書類作成マニュアル - 最新改訂版 - 」共著　改訂第2版
著作・発刊：（有）ジェーエムシー

その他の活動

1. 澤田　敬之（東京　＃043）
4/21
第29回フルードパワー国際サミット会議にて
「日本の昨年央からの景気急落状況と2009年予測」を報告
於：ハノーバーメッセ会議場
油圧市場概要：全体として10年間に25%拡大。
地域別シェアーは10年間に欧州、中国の伸張、米国、日本の低落が顕著

2. 野本　巧司（東京　＃076）
4/15
ジェトロ貿易開発部主催
アフリカ商品 日本市場開拓メカニズム、品評会参加

理事会議事録（抄録）

第83回定時理事会
日　時：2009年5月15日（土）14:00-17:00
場　所：東京都千代田区外神田1-1-5、昌平橋ビル2階会議室
出席者：理事および監事12名（敬称略）
理　事：網谷、渡辺、釜堀、小河原、井上（隆）、寺尾、大河内、菅野、下田、中川（東海支部長）、大重（九州支部長）（以上　理事11名）
監　事：伊東
議題
1. 新規AIBA入会者の承認および期末退会者の報告
　新規入会会員（再入会を含む）は12名と報告され、改めて入会が正式に承認された。
　なお、前期末の退会者は22名であった。
2. 定款変更、呼称変更、印鑑登録の変更、登記完了報告
　諸手続きは司法書士に依頼して、登記は4月21日に完了したと、事務局長より報告があった。
　従って、当協会は4月1日より一般社団法人として、発足したことになる。
3. 第7期（平成20年度）AIBA事業報告および決算案承認の件
　井上理事より決算報告案が説明され、第7回会員定時総会に上程することが承認された。
4. 第2回AIBA認定貿易アドバイザー試験 実施計画改定の件
　網谷理事長より実施の改定案が説明された。
　助成金の決定を受けて、計画の見直しを行ったもの。また、認定試験事務局を新たに設置する等、実施計画を改定して議案を総会に上程することが承認された。
5. AIBA受験対策セミナー 2009年度実施計画改定の件
　上記の議案の中で議論され、承認された。
6. 第8期（平成21年度）AIBA事業計画および事業予算承認の件
　釜堀理事より予算案の説明があった。理事長より予算案を最終案とせず、理事会での議論を反映させて一部を見直し、予算案を上程したいとの発言があり、この方針が承認された。
7. 報告事項
　事業本部の各理事より、進行中の事業計画について、進捗状況が報告された。
8. 支部長理事の近況報告
　中川支部長より東海支部は名古屋商工会議所へ入会したいとの提案があり、承認された。
　また、大重九州支部長より支部総会や支部の現状について、報告があった。
9. 第8期（平成21年度）役員改選候補推薦案
　今期をもって、以下の理事5名が退任する。（敬称略）
小河原進、白土茂雄、下田伊佐夫、菅野英明、中川善博
　理事候補としては、5名の名前が挙がり、理事就任を打診することになった。

〈編集後記〉
★庭の柏葉あじさいの大きな花房が少しずつ色を変えてきました。しかし、蒸し暑い梅雨はまだ終わりません。
★AIBAだよりの編集を担当させていただいているお陰で、3月に一度2週間ほどは普段ののんべんだらりとした生活から脱することができます。体の老化を時折感じるものの頭はこれでようやく活性を保っているようです。
★海外在住の会員諸兄のご協力を得て「海外事情もろもろ」と題した特集が組めました。テーマ、視点、背景などが幅広く様々で、生きかたの豊かな多様性まで感じました。興味深い読み物です。
(SK)
★東海支部は中川善博前支部長から常川支部長へバトンタッチされることになり、中川氏に寄稿をお願いしました。12年間、AIBAの東海支部の立上げからご尽力頂き、感謝に耐えません。
★2年前、中国・四国支部の近藤昭道支部長が7年間、初代支部長として活躍され、退任されましたが、支部の活動の要として、両支部長の献身的なご努力には頭の下がる思いです。今のAIBAがあるのは、無から組織を立ち上げた先人のお陰であると痛感した次第です。
(TK)

CD-ROM電子書籍

改訂第５版
「よくわかる 輸出入貿易実務書
-2009～2010最新改訂版-」

改訂第２版
「すぐ役立つ 貿易書類作成
マニュアル -最新改訂版-」

★　AIBA会員は10％割引　★

ご注文の際、会員番号をお知らせ下さい
詳細およびご注文は下記URLより
http://www.jmc-bizcon.co.jp/
有限会社　ジェーエムシー

ジェトロより出版

「輸入のすすめ方」
いよいよ第５版へ！
平成21年4月下旬発行

「輸出のすすめ方」
平成18年10月初版発行

著者：永野 靖夫
http://www.bouekitenbou.com

AIBA認定 貿易アドバイザー試験2009

主 催 者：一般社団法人貿易アドバイザー協会（AIBA）
後　　援：日本貿易振興機構　日本商工会議所
㈳日本貿易会　㈳日本商事仲裁協会
㈶対日貿易投資交流促進協会（ミプロ）
協　　賛：㈶貿易・産業協力振興財団（ITIC）

グローバル化の波に立ち向かう中小・中堅企業の皆さんに正しい助言のできるアドバイザーを認定し育成する第一歩の試験です

試 験 日：1次 **2009年11月22日**
2次 **2010年1月17日**
試験科目：1次 **貿易実務 国際マーケティング貿易英語**
2次 **面接と小論文（事前提出）審査**
受験資格：**原則3年以上の貿易実務の経験**

詳しくは、貿易アドバイザー協会の「試験サイト」
http://www.trade-advisers.com/aibashiken/index.htmlにて。

お問い合わせは：
一般社団法人 **貿易アドバイザー協会（AIBA）試験事務局**
〒101-0021 東京都千代田区外神田1-1-5 昌平橋ビル2F
TEL：03-3255-2477　FAX；03-3255-2478
E-mail：aiba@trade-advisers.com

お詫びと訂正

AIBAだより52号（今年4月号）の広告「ジェトロより出版…」が誤って印刷されておりました。編集者よりお詫び申し上げます。

二つの書名の版数の記述が入れ替わっておりましたが、正しくは今号の広告どおり「輸入のすすめ方」が新しい第5版となり、「輸出のすすめ方」は初版です。

実力養成セミナー（試験対策ゼミ）

AIBA認定貿易アドバイザー試験のレベルは決して易しくはありません。経験豊かな現役の認定貿易アドバイザー達が講師となって、皆様の合格への道を早めるお手伝いを致します。
全国5都市で同内容の受講ができます。

日程：下記の土曜日（名古屋･仙台を除き）
開講：9:30から17:00
●東　京　8/29　9/26　10/31
●大　阪　9/26　10/31　　●名古屋　9/6（日）
●広　島　9/5　　●仙　台　9/27(日)

東京･大阪の10/31は「直前対策ゼミ」です。
注：東京の8/29、9/26は同じ内容です。

一般社団法人 **貿易アドバイザー協会（AIBA）試験事務局**
http://www.trade-advisers.com/aibashiken/index.html
〒101-0021 東京都千代田区外神田1-1-5 昌平橋ビル2F
TEL:03-3255-2477　FAX:03-3255-2478
E-mail:aiba@trade-advisers.com