

思い付くままに

永野 靖夫 (東京 #068)

今から十数年前、会社を辞し、形ばかりの貿易コンサルタントとして独立しました。後先のことも考えず、どうにかなるだろうとすこぶる安易に考えた結果でした。

即刻、厳しい現実と直面しました。何か判らないことが出てきても、周りに聞く人も相談できる人もいません。全て自分で調べる以外にありませんでした。全くの孤立無援…自分の先見の無さに愕然とした次第です。

ところが、運が良かったのでしょうか。新聞に輸入ビジネスアドバイザー試験(現在の貿易アドバイザー試験の前身)の発足が報じられ、渡りに舟とばかりに受験し、どうにか合格者の中に紛れ込むことができました。たとえば言えば、荒野を一人寂しく歩いていて、やっと一軒の家に招き入れられ、そこには、暖かい暖炉と心優しき仲間がいたという感じでした。

同時に、極めて俗な表現で恐縮ですが、資格は手垢が付いていない方が良くつくづく思った次第です。確かに苦勞は多いが、仲間と話し合っ、自由に活動することができます。

爾来、私はAIBAを内と外から見えてきましたが、私はAIBAは基本的に変っていないと思っています。試験を実施するようになって、むしろ、会のまとまりがよくなったようですし、又、AIBAの知名度も多少は上がってきたかなと感じています。

さて、本稿の筆を取ったときは、我が人生の反省記を書くつもりでしたが、何時の間にか、AIBAの方に、筆が走ってしまいました。引き返そうにも、どこに辿り着くか判りませんので、私が考えていたオチのみを

申し上げることにしましょう。

それは、私が幸運に恵まれていたということです。私の場合、たまたま、アドバイザー試験に巡り合うことができましたが、さもないければ、どうなったことか…。今、考えると、背筋に冷たいものが走ります。

ことここに至っては、私は運を全て使い果たしたと考えるべきでしょう。今後は、冒険することなく、ごく地道に行けるところまで行ってみたい…これが私の念願ということになりましょうか。

海外だより

—— 豪州で貿易サポート

小林 公典 (メルボルン #234)

2006年6月に開設した豪州での貿易サポートをPRするホームページの効果もあり、最近仕事の量が増えました。多くは輸出入の実務や英語のコミュニケーションに不慣れた日本の中小企業のサポートの仕事です。貿易相手国は豪州のほか、ニュージーランド、米国、スペイン、イタリア、台湾、チリなどです。幸い、殆どがメールや電話で済む仕事ですので、メルボルンに在住している事の不便は余り感じません。

貿易のお手伝いをしていて日ごろ良く感じる事に日本とこの国の品質に対する考え方の違いがあります。工場から出荷される製品の不良品の比率は、日本の製品と比べると非常に高いようです。これは彼等の労働者の質の違いもありますが、こちらの消費者や流通に携わる人達の求める品質水準が日本の様に高くない事にも原因があります。

食品を例にとっても例えばスーパーで売られている瓶詰めなどの栓が十分に閉まっていないもの、瓶のスクリューキャップをひねってもキャップが瓶から外れないもの、真空パックにピンホールが空いるもの、プ

Contents (目次)

P1… 思い付くままに	永野 靖夫	P5… ベトナム: チャイナプラスワンなのか? (その3)
海外だより		ベトナムにとってタイはライバルか 芳賀 淳
—— 豪州で貿易サポート	小林 公典	P7… 支部活動 (首都圏地区、東海支部、関西支部)
P2… 海外だより		P8… AIBA NET 論壇、アドバイザーの活動 (講演・講師)
—— 香港万歩計だより	中根 昌孝	〈相談アドバイス〉〈執筆〉
P3… 父島帰島記	林 欣吾	P11… 著書紹介、理事会議事録 (抄録)

プラスチック袋のシールが不十分なもの、ダース入りの卵のパックの中に割れている卵があるもの、賞味期限が殆ど切れているものなど、日本のスーパーでは有り得ないことでもこちらでは仕方ないと受け止められています。

このように自分達の品質基準と日本のそれとが違うので、日本向けに日本の水準に沿った品質の製品を要求しても「豪州国内ではそれで十分売れているのに、何故そこまで厳しい品質要求をする必要があるのか？」と十分に理解出来ません。そこまで厳しくやる必要はないだろうという思いでつい国内向け並の製品をつくり、結果として日本から品質クレームを受けたり、最終的にはその取引が中断したりする事が多々有ります。経営者や輸出担当責任者はその必要性を理解できても実際に物を作る現場の工員さんが理解できないと、中々改善されません。従い、必要に応じてそこまで厳しくする理由や背景を工員さんにも理解頂く様に説明を徹底する必要が有ります。

多くのオーストラリア人は5時の退社時刻がくると、直ぐに退社して家路に付くか、帰りにスポーツクラブに寄って運動をしたり、パブで同僚や友人と軽くビール飲んだりして帰るのが普通です。日本の様に残業などで長時間会社に残っている人は少ないです。その代わり会社にいる時間は効率良く仕事をして成績を上げようと努力しているように見えます。給料も雇用契約によって異なりますが、その年の成績により翌年のべ

ースに影響が出るので、仕事をするときは一生懸命やる人が多いようです。日本より転職の頻度が高く、その度に給与水準を上げる努力をしている為か、会社に対する忠誠心より自分がやっている仕事やスキルに対する忠誠心のほうが高いようです。

ただ、小規模な会社は給与水準が良くないとか、勤務先のロケーションが良くないなどで、質の高い労働者を確保出来ない場合が多々有ります。事務処理などでも日本の事務職ならきめ細かく正確に処理できるような事でも時間がかかり、間違いが多い場合もあります。

日本のペースを押し付けて仕事の完璧さを要求したり、返事を急がしたり、その日のうちに仕事を完了させる為に残業を要求する事は困難です。

営業担当でも得意先とのお付き合いは日本ほど多くありません。昼のビジネスランチは良く有りますが、招待ディナーの場合は夫人も同伴での招待で無いと誘いにくいという空気があります。こちらの人が仕事より家庭を優先するのは変わっていません。日本では残業やお付き合いを断るのに「今日は家内の誕生日なので」という理由は通用しにくいのですが、こちらでは最大の理由になります。金曜日の別れの挨拶では必ず「良い週末を！」と言います。それだけ週末のプライベートライフを大切にしているという事でしょう。

このようなお互いの文化や習慣の違いを日豪双方の取引先に理解をして貰って仕事をうまく進めていく様に心がけているのですが、これは日本で活躍されている貿易アドバイザーも同じだと思います。

海外だより

—— 香港万歩計だより

中根 昌孝 (香港・深圳 #365)

友あり香港に集い夕飯を囲むという誘いを受け、9月26日土曜日に、当地孫文の里中国中山を発ち香港に向かうことになった。最近では外出の伴侶として万歩計をポケットに忍ばせ、踏破した歩数距離を見て健康振りを慮ることが多くなった。

珠海港10時発のフェリーに乗船。70分後、香港九龍側中国の窓口となる中港城埠頭に到着した。入国審査時に例のインフル健康申告書を併せ提出するだけで事が済み、中国入国時の大儀なインフルチェックが無いので助かる。そそくさと銀行で用事を済ませ、近場のショップで好物のちらし寿司を食って、いよいよ香港内夕刻の目的地までのウオーキングの旅が始まる。但し、途中船やMTRを利用して勝手気ままな旅とすることは当然良しとしている。



まずは、中港城前からミニバスでホンハムの船型スーパージャスコ（昔のヤオハン）へ行き、中国生活用に日本食材を少し買い込んだ。ホンハムから今度はフェリーで香港島のノースポイントへ渡る。乗船時間7-8分料金4.5香港ドル。ビクトリア湾を横断するので、気分は爽快だ。次に、ノースポイントから香港一の繁華街コーズウェイベイまでMTRで移動だ。

コーズウェイベイでは、シンボリックなそごう百貨店へ足を運び、旭屋書店で本を買う。いよいよこれから、中央道のヘネシー通りと、一つ海岸寄りのロックハート通りの二股をかけて、セントラルまで徒歩で西下する旅が始まる。予定時間約1時間。ショッピングとエンターテイメントを楽しめたロックハート通りは、時間の経過と共にテナントが入れ替わり、通りの様子も変化が多い感じ。

よく通ったカラオケバーも今はない。途中船乗りの町、ワンチャイ地区では、ヘネシー通りの一角で、今年5月新型インフル第一号患者が泊まったメトロパークホテルを発見。隔離されたホテルとして一躍名を馳せたが、ホテル側はやはり有りがた迷惑でしょう、改装して営業中（頑張ってください）。この界限ロックハート通り沿いは、パブやディスコが変わらず軒を並べておるものの、往時に比べ少し寂しくなった感じだ。このあと一路、オフィスが集まるアドミラルティから階上通路を通過して、バンカメタワーなどが聳え立つ金融街セントラルへ進入する。中央広場辺りによく集っていたフィリピンアマさんの姿が見えない。暑かったせいか日陰に移動しているようだが人数が余り多くない。マンダリンオリエンタルホテル近くから香港交易所側へ右折して行き、新しく完成したスターフェリー乗り場を探して行く。新しい埋め立て地に設けられたためか予想外に距離を感じる。フェリーに乗り香港島から再度九龍側へ戻った。乗船時間4-5分ながら料金2香港ドルと変わらず安く庶民の味方だ。九龍側では、当方勤務先香港事務所経由、日本からの友人をホテルにてピックアップして、香港華僑王氏との約束の場所である香港ホテルに向かった。道すがら至る所に人通りが多くなったと感じる。広東通りでは入場制限している店も出ている。よく見るとチャンネルである。店前で行列を作っているのは、本土からの中国人旅行者である（バブル時代、ルイビトンの店前で見た日本人旅行者の行列を彷彿させる）。

全ての行事を終えた後、香港午後9時半発のフェリーで香港から中国へ戻ったのであるが、200程ある座席は、ほぼ中国人客だけで満席であった。このような混み方は初めての経験である。フェリー料金は決して安くはない。中国社会にあって、豊かな階層は着実に増えてい

るのであろう。

香港ホテルでの夕飯は、6階のテラスレストランで6時半頃から始まった。ビクトリア湾が一望でき、香港島の夜景が段々と美しくなっていく。ただ残念であったのは、パナソニックなど日本企業の広告ネオンサインが経費節減のためか、視界から全く消えてしまったことである。

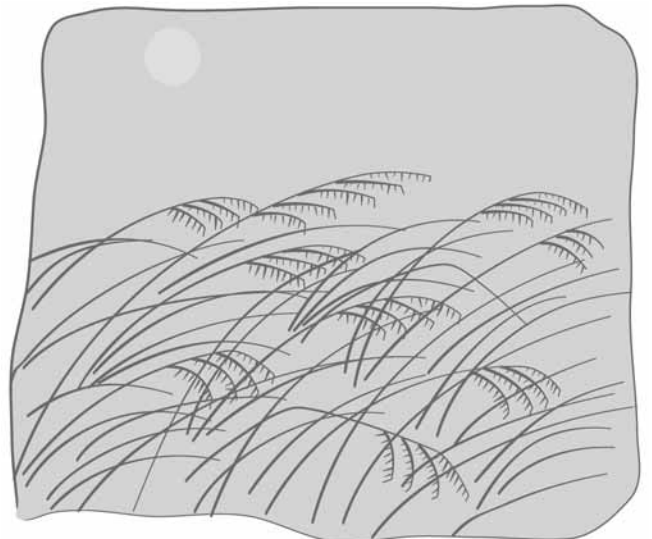
香港華僑王氏は、当方より二まわりほど若い実業家だが、事業の範囲は世界的だ。香港、中国での実業展開のみならず、アジア、北米、アフリカまで、エネルギーに活動している。現在一番の注力案件は、新疆ウイグル地区での銅鉱山の開発だと言う。日本の高度なもの作り技術にも興味があり、中国への生産進出では、お手伝いするチャンスがあるかも知れないと言う。ひと時の青春時代を邂逅させる香港の夜であったが、再会を約して、当方は中国中山の自宅へ向った。

帰宅時間は、午後11時半。本日の歩いた歩数22,000歩（約17km）この内、しっかり歩いた歩数は、9,100歩と意外と少なかったのは、人生に似て寄り道が多すぎたせいだ。

父島帰島記

林 欣吾（岐阜 #532）

皆さんにも、それぞれ忘れられない旅行先、なぜか何度も訪れてしまう思い出の深い場所などがあるかと思えます。私の場合、太平洋上に浮かぶ島、小笠原諸島父島がその場所となっており、夏期休暇等を利用してこの8月に2度目の訪島を果たしてきました。



そこで、この島のことをご存知でない方が多いと思いますので、簡単に紹介したいと思います。

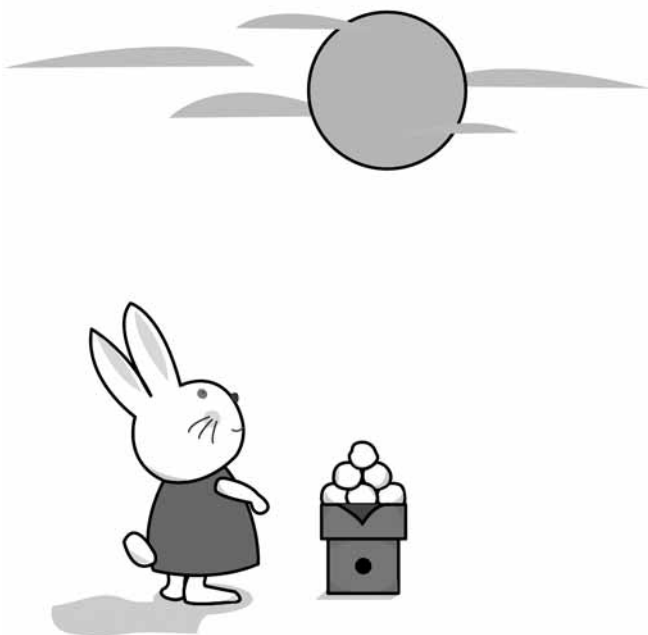
正確な住所は東京都小笠原村父島になります。東京都とはいっても、東京から南南東に約1,000km離れた場所に位置しており、ほとんど海外といっても差し支えないかもしれません。

飛行場がないため交通手段は船舶のみで、「おがさわら丸」という船が、約6日に一度の割合で運行しています。それも東京の竹芝から25時間30分かかります。しかしそれもあくまでも海況に問題がなく定刻どおり運行できた場合の話で、2~3時間遅れも珍しくありません。また、台風シーズンには欠航をせざるを得ないときもあるようです。

この小笠原諸島は、他の大陸等と陸続きになったことがなく、動植物とも独自の進化を遂げているため、その島にしか生息しない固有種も多く存在しており、「東洋のガラパゴス」とも呼ばれています。

また住人は、日本領になる以前、1800年代に白人・ハワイ人などが移住したのが最初といわれており、その子孫たちがその後移入してきた日本人とともに今も生活しています。そのため、言葉や文化も融合されたものも多く、これも父島の魅力のひとつとなっています。

主要産業は観光がメインです。海ではホエールウォッチング、ドルフィンスイム、ダイビング、山ではトレッキング、固有の動植物探しなどのエコツアーが盛んです。



また、太平洋戦争の激戦地として有名な硫黄島も、小笠原諸島のひとつであり、この父島も大戦中、少なからず影響を受けました。そのため大戦で使用された武器、戦闘機の残骸、塹壕なども数多く残っていて、これらを巡るツアーもあります。

まだまだ書き足りませんが、以上のようにこの島には知的好奇心を満たしてくれる独自の自然・文化が多く残されており、私はこの島のとりこになってしまいました。

さて今回の旅は、往路の船の出航時間が、台風の影響で大幅に遅れるというアクシデントでの幕開けとなりました。しかしその後は順調に進み、船上からは、東京湾内では甲板にたくさんの中古車を満載した船や、多くの貨物船を見ることができ、改めて貿易が日本にとっていかに身近であるかを再認識。また洋上では多くの海鳥たちを見たりしていると、一日以上過ごした船旅も名残惜しいものがありました。

到着後は、海や山の自然に触れたり、そして以前は人が暮らしたという無人島に上陸したりして、さまざまな好奇心を満たすことができました。

また、島の住民ともいろいろな話をすることができました。その中で印象に残ったことはやはり、必然的にヒト・モノ・カネの問題に行き着きます。簡単にまとめると、以下のようになります。

●ヒト…島の収入源を観光に頼っているため、観光客を増やしたいものの、移動距離・手段・時間などの問題などで、なかなか観光客数が伸びないこと。また住民自身も、進学、就職等でどうしても島を離れざるを得ない者が多いこと。

●モノ…生活必需品など、ほとんどの物資は本土からの船舶輸送にのみ頼っていること。したがって、物価も必然的に割高であること。

●カネ…上記のごとく、観光頼みのため、収入も不安定。また、職そのものも少ないなど。

これらの問題を解決するため、住民は飛行場の建設推進、小笠原諸島の世界遺産登録などに取り組んできました。そしてこの9月に、政府が小笠原諸島を世界自然遺産に推薦すると決定したとのニュースが公表されました。住民の願いのひとつに前進が見られたわけですが、「観光客の増加＝自然への悪影響」ととらえる意見も多く、いかに自然を守りながら観光との共存を図るかなど、今後の課題も多いようです。

このことからわかるように、こんな小さな島でも、また各地域、国ごとにそれぞれ問題を抱えています。もちろん規模は大きく違います。しかし、基本は大きく変わらないと思います。そして、その諸問題の解決のためには、ヒト・モノ・カネを効率よく動かし、経

済を発展させることが、大きな目的の柱といえるのではと考えます。

そしてその手段の一つとして、やはり貿易は欠かすことはできません。貿易発展のためにも、我々貿易アドバイザーも、国内外の諸問題に好奇心を持って挑み、そして共にブラッシュアップしていく必要があるでしょう。

今回の旅は、いろいろなことを考える、いいきっかけとなりました。また、いろいろな好奇心を満たしてくれるところへ、足を運んでみたいと思います。

ベトナム：チャイナプラスワンなのか？（その3） ベトナムにとってタイはライバルか

芳賀 淳（兵庫 #562）

AIBAだより53号でベトナムと商売を行って行く上で脳裏に留めておくべき事項、例えば、内弁慶な性向（アウェイ勝負未経験な人々）、未熟な裾野産業、合格点以上の労働集約産業、意外に効果的な日本の労働慣行、ということについて紹介しました。今回は周囲の国々と比べることで、ベトナムの魅力や欠点を検討してみます。特にASEANで最も日系企業が進出しているタイと対比することで、それぞれの得意分野を考えます。それぞれの優位性をどう活用、連携し、中国やインドという巨大市場を狙うかが今後のポイントになるでしょう。

1. データで見るタイの優位性

ジェトロの調査結果を見ると、生産拠点としてのタイの優位性が浮かび上がります。平成20年度「在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査」（2008年9月25日～10月31日実施）によれば、輸送用機器部品や電気・電子部品を含めた12業種において、タイは5～10年という中長期的に最適な生産拠点として第1位に選ばれています。総合でもタイは1位になり（856社中266社：31%、調査は複数回答があるので部分の合計が総計より大きくなる）、2位ベトナム（130社：15%）、3位インド（102社：12%）、4位インドネシア（93社：11%）、5位マレーシア（54社：6%）を大きく引き離しています。産業集積も進み、例えば首都バンコクの北部からアユタヤにかけて電子産業（他にはタイ北部のチェンマイ周辺に別の電子集積地が見られる）、バンコク南東部のレムチャバン港周辺には自動車産業の集積が進んでいます。タイはハードディスクドライブの生産量で世界一を誇り、自動車の生産では2007年にイタリアを抜く128万台で世界14位の自動車生産国になっています。タイがアジアのデトロイトと呼ばれる由縁です。

市場としてもGDP25兆円のタイは7兆円のベトナム（いずれも2007年）に大きく水を開けています。一人当たり名目GDPでもタイ3,872ドル、ベトナム812ドルと購買力に大きな差が生じています。冒頭のジェトロ調査では5～10年という中長期的に有望な市場（製造業対象）についても言及されています。市場規模や成長性という観点からインドや中国といった大人口国が注目を集め、12業種中9業種でインドが最も有望な市場という評価を得ています。総合でもインドが1位、2位中国、3位タイ、4位ベトナム、5位日本という順になっています。総合2位の中国は電気・電子部品部門で1位、総合3位のタイは食品・農水産加工とプラスチック製品部門で1位と、強みを見せています。総合4位のベトナムは部門別で1位の業種はなく、一般機械部門で2位となっている以外は3位以下の部門がほとんどです。ベトナムは消費市場というよりも製造加工機器といった産業財の市場と見なされている、ということの表れでしょうか。

非製造業における中長期的な事業・製品・サービスの販売拠点として上位に挙げられた国は、総合でタイが1位、2位シンガポール、3位オーストラリア、4位インド、5位ベトナムです。総合1位のタイは商社、運輸・倉庫、建設・プラント、流通部門で1位、総合2位のシンガポールは販売会社、銀行、保険部門で1位、オーストラリアはホテル・旅行・外食、鉱業、不動産、農林業部門で1位、ベトナムは流通・ソフトウェアで1位となっています。ベトナムが流通・ソフトウェア部門で1位となったということは、この分野で強みを有していることの裏付けです。

特筆すべきは、ベトナムが2009年1月から流通分野（卸、小売）での外資100%法人を認めたことです。これは100%外資での販売会社設立を意味しており、タイでは未だに認可されていない分野です。市場としてのベトナムの魅力度向上に貢献する政策と言えましょう。

2. 日本商工会会員数（日系企業）では肉薄している事実

バンコク日本人商工会議所（JCCB）の会員数は2008年9月時点で1,296社、一方のベトナムは2008年12月現在で790社（北部335社・中部37社・南部418社・計790社）と、想像以上に差がありません。しかし在留邦人数はタイの約3万人に対してベトナムは7千人と1/4にしか過ぎません。これはベトナムで現地化が進んでいるからではなく、タイの方がベトナムより居住インフラが整っていることの表れでしょう。両国の人口（タイ6500万人、ベトナム8600万人）、経済規模（タイ25兆円、ベトナム7兆円）を考慮すると、ほぼ経済規模に見

合った割合で日本人が駐在していると言えます。

3. 一極集中のタイ、二極化のベトナム

タイは何もかもがバンコク集中型です。800万人都市のバンコクに国家機能が集中する様子は、東京に一極集中する日本を見るかのようなようです。バンコクに次ぐ都市である北部のチェンマイはわずか25万人の人口しかありません。バンコクは商業や金融の中心地であり、周囲には電子産業や自動車産業の集積地があります。チェンマイの主要産業は観光ですが、電子産業の集積も進んでいます。タイでのビジネスを考える場合には、販売目的ならばまずバンコク抜きには考えられません。生産拠点を考える場合にも、タイの投資委員会が地方への投資奨励策（減税幅や期間の優遇策）を取っているにもかかわらず、インフラの利便性や各種産業集積を考慮するとバンコク周辺200km圏内に進出を決める企業が多いのが実情です。

ベトナムは北部の中心地である首都ハノイが600万人、南部の商業都市ホーチミン市が600万人と、明らかな二極化傾向にあります。両都市は1500kmも離れており、ハノイからは香港・華南やバンコクの方がホーチミンより至近距離にあり、ホーチミンからはバンコクやシンガポールの方がハノイより近いという位置関係にあります。地政学的にハノイを中心とする北部ベトナムは中国華南経済圏、ホーチミンを中心とする南部ベトナムはASEAN経済圏に組み込まれます。ベトナムでのビジネスを考える場合には、北部を選ぶか南部を選ぶか、という選択肢をまず行わなければなりません。購買力という点では旧南ベトナム首都（サイゴン）ホーチミンの優位は揺らぎませんが、首都圏を拡充し経

済成長著しい首都ハノイの追い上げも無視できません。生産拠点としてベトナムを考える場合も北部か南部かという選択を行わなければなりません。北部は南部より重厚長大的・大企業的な産業集積が進みつつあり（自動車、電子・電気、精密）、南部は労働集約的・軽工業的な産業集積が進みつつあります（南部でも電子・電気機器の国際的ブランドの工場が多数あります）。

4. 大市場インドと中国との距離（両国共通）

BRIC'sの一角であるインドとの関係を考える場合、タイ（バンコク）の地政学的位置付けは重要です。バンコクとバンガロールは2400kmの距離にあり、これはパリとイスタンブールの距離に相当します（バンガロールとニューデリーは1800km）。バンコクと広州は1750kmの距離にあり、これは広州と北京の1900kmよりも近距離となります。ASEANはインドとのEPA協定を活用すると共に、広州を中心とする中国華南経済圏のサプライチェーンを活用しやすい地政学的位置にあります。華南経済圏と国境を接するベトナム北部（ハノイ）、ASEANのほぼ中心に位置するベトナム南部（ホーチミン）、インドとのゲートウェイとなるタイ（バンコク）を結びつけるパートナーシップが重要になってきます。

5. 車に代表される購買力の比較

主要ASEAN諸国における2007年の自動車市場規模は、タイ63.5万台、マレーシア48.5万台、インドネシア43万台、シンガポール11.8万台、フィリピン9.3万台、ベトナム5.5万台（ベトナムの2008年自動車市場は6.4万台）と、タイはベトナムの10倍もの購買力があります。タイもベトナムも民族資本の自動車メーカーはありませんが、ベトナムはタイの1/10の市場に外資系11社が参入しています。業界首位のトヨタ（推定シェア38%）でもベトナムの年間生産能力は2.5万台にしか過ぎず、現地調達率は40%に達していないのが実情です（ベトナムの裾野産業の脆弱さが浮かび上がります）。

ベトナムの人口は2020年には1億人に達することが予想され（2007年で8600万人）、経済成長に伴う可処分所得の増加も加味し、モータリゼーションの進展が期待されています。しかし2018年にはASEAN域内のCEPT関税が撤廃されることから（自動車のCEPT関税は08～10年83%、11～12年70%、13年60%に引き下げ。14～18年のスケジュールは検討中で非公表）、ベトナムの11社はベトナムでの生産をどうするか決断を迫られることとなります。既に年間130万台近い生産力を持つタイと、年産6万台程度のベトナムでは勝負は明らかです。



ASEAN域内自動車産業の再編・集約の動きが2010年代半ばまでに加速することでしょう。現地生産はベトナム仕様モデルに特化し、その他は域内自社グループ企業から輸入する、という図式になることでしょう。その場合、いかに品質・コスト・納期を現地要求に合わせることができるかが競争に勝つカギとなります。

6. 非製造業（サービス業）への進出障壁は五分

タイでの非製造業（サービス業）分野での進出は製造業に比べ規制が厳しいのですが、外国人事業委員会FBCの許可を得るか投資委員会BOIの奨励を得ることで、100%外資の進出も可能です。具体的な事業・機能としては、国際物流センター（International Distribution Center）、国際調達事務所（IPO：International Procurement Office）、地域事業本部事業（ROH：Regional Operating Headquarters）、貿易ならびに投資支援事務所（TISO：Trade and Investment Support Office）、が挙げられます。ASEAN内で抜きん出た製造力を背景にして地域統括機構をシンガポールと争うタイの姿勢が同えます。

ベトナムでは2009年1月から流通業界への100%外資参入が可能となりました。しかし実際に小売業の参入に際しては、進出先の入居物件の選定、人材育成、サプライチェーンの構築を詰めねばならず、さらにチェーンやフランチャイズ等の多店舗展開には当局（商工業省）の許可が必要となります。2店舗目の許可については経済的ニーズ考査（ENT：Economic Needs Test）に基づき認められるとされています。しかしENTの基準詳細規定は明らかになっていません。

7. 裾野産業の拡大に伴う功罪

タイもベトナムも外資主導で産業界が発展、成長しています。それにより国の経済規模が拡大し、国民の所得も増えて行きます。1970年代から外資による工業分野での参入が見られたタイでは裾野産業の成長・拡大により部材の現地調達率が上昇し、それにより製造コストが下がりました。一方1990年代後半以降に外資が参入したベトナムでは、工業分野での裾野産業が未熟な状況にあります。ベトナムでは現地調達率が低く、裾野産業の育成が急務です。

外資の急増に伴い労働力や不動産の供給が需要に追いつかずインフレを招く傾向があります。2007年から2008年前半にかけてのベトナムはこうした現象が見られました。一方で、裾野産業の集積が進むことで輸入代替が促進され貿易黒字体質となり、自国通貨高を招く傾向があります。タイではパーツ高が顕在化しつつあります。今後タイでは少子高齢化が進むことが懸念

され、それに伴い生産性の向上が課題になってゆくことでしょう。

8. タイとベトナムの棲み分け

タイとベトナム両国は既に東北タイから中部ベトナムへの（ラオス経由）東西回廊で連結され、陸路物流網が整備されつつあります。さらにはタイ東部から（カンボジア経由）南部ベトナムを結ぶ第2東西回廊も進みつつあります。

タイはインド洋に位置するラノーン港（ミャンマーとの国境県）をインド・チェンナイ（旧マドラス）他向けアクセスと位置付け、整備を進めています。ベトナムは中国広西チワン族自治区との高速道路連結等中国向けアクセスを強化しています。

こうした動きに対し日本企業は、タイとベトナムの生産拠点の機能を統合し中国・インドという巨大市場を狙うことを考えねばなりません。インド、インドシナ（タイ、ベトナム他）、中国を一体として考えることが益々求められる時代になったということです。

一方で、インドや中国との差別化をいかに進めるかが課題です。日本の持つ先端技術や昨今脚光を浴びる環境ビジネスでの優位性を、タイやベトナムの得意分野と組み合わせたパートナーシップが非常に重要になると言えましょう。

支部活動

首都圏地区

首都圏勉強会

7月18日（土）

テーマ：「中国の食品安全法と関連新規則の概要」

講師：日本貿易振興機構（JETRO）

農林水産部 農林水産調査課

森 路未央 博士

場所：東京都立産業貿易センター台東館 A会議室

参加者：35名

9月12日（土）

テーマ：「金融機関における外為ビジネスの変遷」

講師：中西尚孝会員（#560）

場所：渋谷区勤労福祉会館

参加者：47名

東海支部

8月29日（土）

例会（勉強会）

場所：名古屋国際センター 第2会議室

講演：
テーマ：『ジェトロ名古屋での相談業務で感じたこと』
講師：田中尊雄会員（#406）
テーマ：『激動時代の貿易業務改善』
講師：岡田尚純会員（#186）

貿易英語 岡田有叶（#019）

事務担当：日口正敏（#253）、日野雄二（#610）

AIBA NET 論壇

2009年7月～9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。（表題を内容が推定できるように書き直したものもあります）

7月

AIBA役員選任規程の制定
秘密保持契約についてのアドバイス
DDU条件での関税等の支払方法
中国に於ける日系企業との取引の問題
「作り損」の保険補償
サインボードのない署名の問題
東南アジア向け機械設備の輸出

8月

海外からの危ない手紙にご注意
中国への防毒・防塵マスク輸出の問題
英語で書かれた貿易実務書の例
日印租税条約（非居住者の源泉徴収税）
石鹸・香水の輸入について
通関業開業に当り確認すべき事項
中国増値税の加工役務への税率

9月

InstituteCargoClauses2009
中国向け化粧品輸出の問題点
ユニドロワ国際商事契約原則
海外PL保険

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 永野 靖夫（東京 #068）

7/23

東京都中小企業振興公社主催
「貿易取引入門」

於：東京産業貿易会館、浜松町

2. 西嶋 眞彌（山口 #073）

8/10-11

財団法人山口県国際総合センター主催
貿易実務セミナー

9月6日（日）

AIBA認定貿易アドバイザー試験対策セミナー （名古屋会場）

日時：9月6日（日）9:30AM～5:00PM

会場：名古屋国際センター 第1研修室

セミナーの内容と講師：

貿易実務（一般・船積・通関） 常川八司雄（#249）

国際マーケティング 竹本 史生（#496）

貿易実務（外国為替・保険） 和田 勲（#311）

貿易英語 中川 善博（#067）

当日の運営面は常川と伊藤勝保（#183）が担当しました。

関西支部

7月18日（土）

7月度定例会開催

関西支部の定例研が開催されました。今回の講演は高原勲会員（#556）より「輸出にかかるトレードリスクソリューション」、小堀景一郎会員（#313）より「貿易コストの削減方法」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。

9月19日（土）

9月度定例会開催

関西支部の定例研が開催されました。今回の講演は徳山幸一会員（#340）より「多国籍ビジネスオークション（アジア経済との一体化に向けた一試案）」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。

9月26日（土）

AIBA認定貿易アドバイザー実力養成セミナー （大阪会場）

日時：9月26日（土）9:00AM～5:00PM

会場：大阪府商工会館6階 604号会議室

内容と講師：

主催者挨拶 門 元則（#321）

貿易実務（決済） 鈴木弘成（#244）

貿易実務（運輸・通関） 弓場俊也（#115）

貿易実務（一般） 中村陽一（#364）

国際マーケティング 高橋伸二（#120）

- 「貿易実務（基礎編）」
 内容：契約から代金決済まで
 於：海峡メッセ下関
9/8
 財団法人山口県国際総合センター主催
 貿易実務セミナー
 「貿易実務（実践編）」
 内容：船積及び決済関連書類の作成
 於：海峡メッセ下関
- 3. 渡辺 肇幸（千葉 #115）**
2009/5月～6月 5回
 国税庁主催
 「貿易実務入門」
 於：国税庁税務大学校
- 4. 佐藤 利光（千葉 #144）**
6/25
 ジェトロ長崎主催
 貿易実務セミナーと個別貿易相談
 「一から学ぶ外国為替の仕組みと貿易資金決済の基礎知識」
 於：ジェトロ長崎
- 5. 中村 陽一（兵庫 #354）**
2009/4月～9月
 京都橋大学文学部英語コミュニケーション学科
 「国際ビジネス実務演習1」講師
 15回講義
- 6. 棚瀬 乙磨（岐阜 #409）**
8/5
 ジェトロ岐阜主催
 「貿易実務講座（応用編）」
 内容：取引交渉、取引条件、輸出価格の算定、契約の締結、クレーム処理等
 於：岐阜県民ふれあい会館会議室
- 7. 小東 和裕（兵庫 #416）**
9/9
 神戸貿易協会 主催
 貿易実務講座
 「貿易取引の始点から代金決済までの実務」
 於：神戸センタービル 神戸貿易協会会議室
- 8. 池崎 元彦（神奈川 #431）**
9/8,22
 （財）海外技術者研修協会（AOTS）主催
 専門家派遣事業・事前研修
 「派遣国・中国事情」
 内容：中国事情および技術指導の留意点
 於：AOTS横浜研修センター
- 9. 柴田 篤（東京 #508）**
8/4
 東京商工会議所主催
 国際税務実務講座 [入門編]
 「国際税務講座 [入門編] 租税条約を学ぶ」
 内容：国際税務の基礎中の基礎であるOECDモデル条約を学び、国際租税の基礎的な考え方を習得する
 於：東京商工会議所ビル
- 10. 岩田 静生（東京 #544）**
8/20
 （株）富士通ビジネスシステムズ主催
 「EPA/FTAを活用した貿易コスト削減」
 於：主催者会議室
9/14
 （株）ウチダソリューションズ京都主催
 「EPA/FTAを活用した貿易コスト削減」
 於：主催者会議室
- 11. 芳賀 淳（兵庫 #562）**
7/3
 四国経済産業局産業部主催
 地域力連携拠点応援コーディネーター向け国際化支援研修会
 「東南アジアの現状、企業動向等を含めた支援現場の紹介」
 内容：東南アジアの概況、ビジネスを展開して行く上での注意事項、過去1年間の中小企業向け相談事例からのケーススタディ紹介
 於：四国経済産業局会議室
9/4
 財団法人えひめ産業振興財団主催
 地域力連携拠点海外展開セミナー
 「東南アジアの現状、企業動向等を含めた支援現場の披露」
 内容：東南アジアの概況、ビジネスを展開して行く上での注意事項、現地進出企業の事例紹介
 於：アイテムえひめ・会議室（松山市）
9/28
 財団法人とくしま産業振興機構主催
 地域力連携拠点海外展開セミナー

「東南アジアの現状、企業動向等を含めた支援現場の披露」

内容：東南アジアの概況、ビジネスを展開して行く上での注意事項、現地進出企業の事例紹介
於：徳島市立文化センター

12. 石川 雅啓 (東京 #602)

9/17

(株) 東京海上日動火災保険株式会社主催
貿易実務講座
「最新貿易実務」
於：主催者本社ビル

相談・アドバイス

1. 中川 善博 (三重 #067)

7/16 8/20 9/17

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
8/7,21

ジェトロ三重主催

巡回貿易相談

於：四日市商工会議所

2. 小堀 景一郎 (兵庫 #313)

9/28

大阪商工会議所主催
貿易相談会
「EUのREACH規制と実務上の対応策について」
於：大阪商工会議所

3. 門 元則 (京都 #321)

4/27 7/13

大阪商工会議所主催
会員のための定期貿易相談
「スタンドバイ信用状および三国間取引について」
「バングラデシュに食品加工会社を設立したい」
於：大阪商工会議所相談室

4. 中村 陽一 (兵庫 #364)

7/27

大阪商工会議所主催
定期貿易相談 (2件)
於：大阪商工会議所

5. 弓場 俊也 (大阪 #415)

6/11,29 7/10 8/19 9/3

ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
「中国へのアパレル輸出」
「海外からの食材輸入手続き」
「シベリアランドブリッジを使用して東欧への物流」
「フランスからの食材輸入」
「ドバイへの食品輸出について」
「通関業の免許申請について」
「欧州市場へ進出とマーケティング手法」
「中国商社との売買契約書作成について」
於：神戸商工貿易センタービル

6/9 8/10

大阪商工会議所主催
海外マッチング支援事業
「香港商社とOEM事業」
「欧州へ市場開拓について」
於：それぞれの企業事務所

6. 芳賀 淳 (兵庫 #562)

7/9,10

(独) 中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス
内容：ベトナムでの金属加工業における進出方法について、ベトナムでの建材販路開拓について
於：主催者・近畿支部 (天満橋OMMビル)

7. 石川 雅啓 (東京 #602)

7/2

中小企業庁・韓国中小企業庁主催
日韓ビジネスマッチング商談会
ジェトロ貿易投資相談デスクにおける貿易投資相談
於：品川プリンスホテルメインタワー「苗場」

9/9

株式会社ビジネスガイド社主催
第68回東京インターナショナルギフトショー2009
ジェトロ・ブースにおける貿易投資相談員
於：東京ビッグサイト

執筆

1. 永野 靖夫 (東京 #068)

2009/7~9月

産業情報とちぎ 2009/7・8M号
「続貿易よもやま話」その2
産業情報とちぎ 2009/9・10M号
「続貿易よもやま話」その3

著書紹介

書名：『外為ビジネスの実践手法』

中小企業を活性化する法人渉外』

著者：中西 尚孝（東京 #560）

出版社：経済法令研究会

発行日：2009年8月26日

価格：1,365円（税込）

紹介：グローバル化の中で戦う中小企業から持ち込まれる外為・貿易金融についての相談に応えられる金融マンの育成を目的として、臨場感ある対話形式で外為ビジネスの世界を垣間見ることが出来ます。

理事会議事録（抄録）

第84回AIBA理事会

日時：2009年6月27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10名および監事2名（敬称略）

理事：網谷、渡辺、釜堀、寺尾、井上、大河内、奥村、熊本、高梨、岩田

監事：柴田、伊東

議題

以下の議題が上程され総て承認されました。

1. 平成21年度（2009年度）理事会・会員総会 開催長期日程（事務局長）

原則として奇数月の第3土曜日とする。

（臨時理事会）6月27日（土）、9月19日（土）、11月21日（土）、2010年1月16日（土）、3月20日（土）＜以上、在京役員出席＞

（定例理事会）12月19日（土）、2010年5月15日（土）＜全役員出席＞

（定時会員総会）2010年6月19日（土）＜全役員出席＞

2. 新年度本部理事の担当役割分担（理事長）

主要変更点：

①「AIBA認定試験事務局」を新設し、渡辺副理事長の管轄下に置く。

②井上隆彦理事をAIBA認定試験事務局長とする。

③奥村晴男理事を事務局会計・事業管理業務理事とする。

④寺尾邦彦理事を事業本部長とする。

⑤大河内竹雄理事を事業本部研修グループ担当理事とする。

⑥岩田静生理事を事業本部内部研修担当理事とする。

⑦高梨和彦理事と熊本一夫理事を事業本部事業開発グループ担当理事とする。

3. 事務局・試験事務局担当3理事と平成21年度業務委託契約更新の件

事務局3名に対し、定時総会で承認された役員報酬枠の範囲内で業務委託契約を締結。

4. 川村慎吾会員と「AIBAだより」編集業務につき、業務委託契約を更新する。

5. 会員名簿・AIBANET・AIBA-HPのメンテナンス業務並びに会員ロゴ名刺発注業務につき、小河原会員と業務委託契約を締結する。

6. 全役員名刺改定一括発注の件（事務局長）

理事・監事のAIBAロゴ入り名刺はAIBA業務用として、本部負担で発注する。

今回の一般社団法人への変更に伴い、全員一括して改定発注する。

7. 「役員選任規定」制定に関する予備協議（理事長）

理事会内に早急に専任の「制定検討委員会」を設置して、内容検討を開始する等、今後の方針について議論された。

8. AIBA認定貿易アドバイザー試験準備状況：

渡辺理事より、AIBA認定試験第2回試験問題作成委員は公募を経て、決定したこと。また、実力養成セミナー（直前対策ゼミ）の全会場講師・事務方も決定した旨、報告があった。更に、運営委員長（理事長）から「受験要項」、「ポスター」の印刷、配布計画、本年度の有料広告の予定、掲載紙誌についても、補足説明があった。

第85回AIBA理事会

日時：2009年9月19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10名および監事1名（敬称略）

理事：網谷、渡辺、釜堀、寺尾、井上、大河内、奥村、熊本、高梨、岩田

監事：柴田

議題

1. 「役員選任規定検討委員会」委員委嘱の件

事務局長ほか、5名の理事に検討委員会の委員を委嘱すること、及びスケジュールについて理事長より提案があり、承認された。

2. 日本商工会議所委嘱「平成21年度海外展開人材育成事業」に参加の件（理事長）

同事業について、理事長より説明があり、AIBAの担当する仕事、参加企業、予想される問題点などについて

て討議された結果、AIBAの参加が承認された。

3. ジェットロ貿易投資相談Q&A更新作業／新規作成業務2件（「国別」及び「商品別」）落札受注報告と専門委員委嘱の件（事業本部長）

寺尾理事より上記、2件の業務委託をジェットロより受注した旨、報告があった。また、「国別Q&A」については、専門委員3名の公募、報酬額等を承認した。また、「商品別Q&A」の専門委員を、野本、広沢、両会員に委嘱することを正式に承認した。

4. AIBA認定貿易アドバイザー試験2009 実力養成セミナー及び直前対策ゼミ実施状況中間報告（試験事業事務局長）

井上理事より実施状況について、概ね、順調に推移しているとの中間報告があった。

5. 事業本部近況報告事項（各理事）

寺尾理事：2009年度の主要案件。

高梨理事：シノベイト社の案件。

大河内理事：ジェットロおよび、民間企業の研修事業にAIBA会員を派遣する案件。

岩田理事：首都圏勉強会について、7月、9月の実施状況及び10月、11月の予定を報告。

渡辺理事：「実践貿易実務第9版」の監修作業。JICA入札案件のアドバイザー起用等について報告。

〈編集後記〉

★リーマンショックから一年、米国の大統領にチェンジを唱えたオバマが当選してから一年の今秋、強欲資本主義は未だに生き残っているようだ。一方、わが国ではマニフェスト選挙で政策を明言し勝利した民主党政権が真剣にエネルギーに政策実現に取り組み始めた。選んだ国民の一人として責任を感じつつ希望を持って見守ろうと思っている。

★総会後のAIBAは大きな変化はなかったものの新役員を中心に着実に進歩しているようだ。2度目のAIBA認定貿易アドバイザー試験、ジェットロの貿易Q&A事業の拡大である。AIBAMLを見ても貿易関係の情報交換に会員の意欲が盛んになっている。その内容も高度化しかつ詳細を極めていくものが多い。

★今号編集に当たっては、原稿の集まりが低調だった。少しいつもより薄手の号になりました。AIBA役員や会員の方々の超多忙ともいえる状況が原因のようだ。本来の仕事に忙しいのはむしろ喜ばしいと言えるが、会員をつなぐ役目のAIBAだよりが寂しくなるのも問題です。投稿をお願いします。

★誌面の感じだが、読めば判る充実した内容であるものの文字がびっしり詰まっています。編集側としては写真や絵を所々に挿入し読み易いものにしたいと考えています。投稿文には内容に関連するデジタル写真を添えてください。投稿者の写真も結構です。また、支部活動報告などは会合の様子の写真、集合写真もよいと思います。よろしく。

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
(社)日本貿易会 (社)日本商事仲裁協会
(財)対日貿易投資交流促進協会 (ミプロ)

協賛：(財)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

ジェットロより出版

「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>