ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第55号　2010年1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

2010年年頭ご挨拶
“AIBAの社会貢献活動が始まっています！”

理事長（代表理事）網谷昭寛（#1）

（AIBAって何だ）

当協会は1996年任意団体として創立当時からAIBAという愛称を会報「AIBAだより」等で使っていますが、対外的にも使用するようになったのは2002年に有限責任中間法人として法人化し、ロゴ商標を登録し事業団体としての活動を開始して以来ですから未だ数年の歴史しかありません。

それもジェトロ認定貿易アドバイザーの団体として会員の活動面で密接な関係にあったジェトロを除けば殆ど外部で知名度がない存在の団体でした。

会員がAIBAロゴの付いた名刺を渡した相手様に一々「AIBAとは何？」の説明から始めなければならないのが実情でした。それが2008年から当協会の立場の変化と会員の意識変革により急激に変って来ました。

（自分の足で一歩前へ）

ジェトロ認定貿易アドバイザー試験が国の財政上の理由で2007年度を以って突如廃止されたことはAIBA会員にとっては正に晴天の霹靂でした。このまま新しい後輩たちが生まれず、AIBAはそのうち立ち枯れが予測されるピンチでした。「既に十数年に亘り高レベルの同じ試験を突破して来た者ばかりの団体AIBAこそ、認定貿易アドバイザー試験実施を引継げる後継者」との声が会員から彷彿と沸き出して、ジェトロのご了解を得て2008年度から「AIBA認定貿易アドバイザー試験」を開始しました。幸い初年度50名、第二年度82名と受験申込者数も順調に伸び、後1−2年で2007年以前の（ジェトロ）試験受験者数に比肩できると思われるところまで来ています。

その裏には、ジェトロをはじめ、日本商工会議所、日本貿易会、日本商事仲裁協会、ミプロ等これまでジェトロ試験を支援された諸団体より従来と変わらぬご後援を頂けた外、（財）貿易・産業協力振興財団（ITIC）から広報等支援助成を新たにご承認頂けたことも大変ありがたく感謝しています。

このAIBA認定試験実施のため試験運営委員、試験問題作成委員、実力養成セミナー講師各位をはじめ全国300名のAIBA会員の奉仕的協力が得られた結果ではありますが、この試験の広報活動を通じてAIBA＝貿易アドバイザー協会の知名度とその活動内容が関係者の間に伝わり始め、そのシナジー効果がやがてAIBA会員への期待の高まりとなって戻って来ると信じます。古諺曰く“情けは人のためならず”。

（二歩、三歩前進へ）

＜その①＞昨年夏中小企業庁⇒日本商工会議所助成事業公募に応募されたパートナー2社に協力し無事受注した「グローカルデビュープロジェクト」（B-to-Bサイト活用の優良輸出案件発掘事業）もシナジー効果の一つと言えます。プロジェクト参加中小企業各社を対象に西日本各地6都市で年末年始に実施されている貿易実務講習には、9月に広島・大阪で実施した受験対策実力養成セミナーで講師を担当された地元会員方の経験が生かされ、また、参加企業への貿易相談ネットではベ

Contents（目次）

P1…　2010年年頭ご挨拶
“AIBAの社会貢献活動が始まっています！”　網谷　昭寛
P2…　AIBA認定貿易アドバイザー試験　渡辺　肇幸
P3…　国別Q&A委員として思うこと　高梨　和彦
P4…　商品別輸入手続きQ&A　野本　功司
P5…　メカトロテックジャパン2009
海外企業マッチング支援事業　石原　一
P6…　勉強会報告
横浜港メガターミナル見学会　岩田　静生
P7…　必要にして十分な　永野　靖夫
P8…　AIBA入会後の所感　林　欣吾
日本が世界に誇りうるソフトパワー宅配便　伊東　仁一
P9…　軽飛行機による編隊飛行のテクニック　清水　正明
P10…　香港からのおみやげ　片本　善清
P11…　メルボルンの日本食　小林　公典
P12…　杜の都・仙台たより　畠山　茂雄
P13…　09年を回顧し新年更好を期待する
中国現場レポート2009年12月31日　中根　昌孝
P14…　極寒のウクライナで貿易実務セミナーを　弓場　俊也
P15…　異なるベトナム感　芳賀　淳
P17…　支部活動
（首都圏地区、東海支部、関西支部、中国四国支部）
P18…　AIBA NET 論壇、アドバイザーの活動
P22…　著書紹介、AIBA食品グループML紹介、
P23　理事会議事録（抄録）
P24…　編集後記

テランAIBA会員3名が相談員に起用されました。

当初予定では3ヵ年計画であった本事業が例の事業仕分けに従って単年度で終わるようですが、折角芽生え始めたこうした新しい芽の育成はせめて予定の3年程度のスパンで見て判断して頂きたいものです。

＜その②＞JICAにはAIBA法人としてコンサルタント登録が出来ていますが最近の募集案件にはAIBA会員が担当できる格好のプロジェクトが少なく開店休業状態でした。偶々ジェトロ経由でウクライナ国日本センターのご推薦により貿易実務知識普及事業の一環としてAIBAに講師派遣要請があり、JICA本部調査団の形で12月初めから2週間厳寒の同地での英語（⇒現地語通訳付き）によるセミナー講師として弓場会員（＃415）の派遣が実現しました。準備段階も大変だったようですが、お疲れ様でした。同国に限らず他地域での日本センター事業参加への貴重な体験を修得頂けたと思います。

＜その③＞AIBA認定試験広報へのご協力依頼のため日本関税協会へご挨拶に参上しました際、お互い資格認定試験実施団体として相互協力のお話がどちらからともなく出て通関士試験受験セミナー講師をAIBAから推薦することが検討される予定です。

＜その④＞これもジェトロのご紹介による模様ですが、経済産業省の複数部局から直接AIBAの専門家とご相談したいとのお話が最近連続しており、その都度同省へ参上して前向きに対応しています。AIBAとしても大変ありがたいことであり、優秀なAIBA会員が活躍できる場の設定可能性大です。

AIBA認定試験事業はもちろんのこと、上述の各ケースは単に会員の仕事を開発するに留まらず最早や立派な社会貢献事業に前進しているのです。

（問題山積打開にご協力を！）

(1) 公益法人改革新法の施行に伴いAIBAは昨年4月、有限責任中間法人から一般社団法人への二度目の脱皮を行いました。中間法人の時は世間から見て実体がよく分からないとの声も多く、AIBA会員でも勤務先にうまく説明できないためAIBA活動参加を抑制している会員もあると聞きました。今後はれっきとした社団法人ですから（事業基盤の充実と運営経費充当のための収益活動は認められていますが）基本的には営利法人ではないことは明白です。また、「倫理規程」も制定し定款と共にAIBAウェブサイトに掲載しています。その辺を勤務先によくご理解頂き、業務に支障を来たさない範囲で出来る限りAIBA事業活動に参加頂けるようお願い致します。

(2) AIBAへの世間の期待は年々高まって来て幾多の案件がAIBAに寄せられるようになっても、その期待に応えるのはお世話する役員幹部ではなく会員の皆様です。本部・支部の役員各位には本当によくやって頂いてます。その成果である事業案件に会員の皆様が競って手を挙げご協力頂ければお世話する側としてもそれほど嬉しいことはありません。日頃の内部研修や勉強会・見学会で自己研鑽を積んでおられる成果を実現して会員ご本人の名声評価を高めて頂くことこそが、「多分野の専門家が揃っている」とのAIBAの評価に繋がります。

(3) 昨年末、野本会員の提案とご協力で会員対象の「AIBA食品グループメール」という情報意見交換会が発足しました。新規問合せから1－2往復程度はAIBANETと同時発信し以後はグループメールだけで遠慮なく議論すればAIBANETの無関係会員に迷惑を及ぼすことなくメンバーの専門知識を高めることができるとの趣旨は大変結構なことと存じます。必ずしも、専門家だけのグループではありませんが、誰々が本当の専門家やリーダーかは自ずと判りますから、会員にとっても執行部にとっても役立つ存在と考えます。食品グループに続いて他の分野の専門グループも追ってグループメールを立ち上げることでしょう。

(4) AIBA認定試験に関しては、昨年度の実施結果でもほとんどの受験者が首都圏・近畿圏に集中しており、喫緊の課題である地方での認定貿易アドバイザー育成に繋がっていません。就いては、第一次試験会場を東京・大阪に限定せず、仙台・名古屋・広島・福岡にも広げることを新年度の課題としたく協賛団体のITICさんのご協力を依頼中です。

実現すれば試験会場の確保と当日監督業務での各支部のご協力をお願いすることになります。

(5) AIBAホームページも昨年大幅な改訂を実施したためかなり充実して参りました。英文サイトの設定により海外（ほとんどがアジア地域）からの引合いも時々受信していますが、まだまだ頻度が低く且つ受信しても手不足のため対応が十分とは言えません。

従来の国内版では、AIBA認定試験サイトを充実させましたので、受験者・受講者には随分利用し易くなったと思います。会員専用ページも掲載ページのURLをAIBANETに流すことで利用価値を高めています。

ホームページは今やAIBAの顔ですから、今後ともしっかり改善して行きたいと思います。

年頭にあたり、AIBAと会員方全員のご発展を祈念し、併せて、この一年のAIBAへのご支援を心からお願い申し上げます。

AIBA認定貿易アドバイザー試験

副理事長　渡辺　肇幸

2009年度AIBA認定貿易アドバイザー1次試験は関係各位の協力を得て、2009年11月22日予定通り無事に終了しました。

試験科目：貿易実務、国際マーケティング、貿易英語
3科目（前回と同様）

後　　援：日本貿易振興機構（ジェトロ）、〈社〉日本貿易会、日本商工会議所、（財）対日貿易投資交流促進協会（ミプロ）、〈社〉日本商事仲裁協会（今回新に後援いただけることになりました）
協　　賛：㈶貿易・産業協力振興財団（今回新に協賛いただけることになりました）
試験会場：東京、大阪（前回と同様）

関係各位の尽力の結果、今回は昨年と比べ受験者も増加し、本試験の定着化へ更に一歩を踏み出したといえます。詳細下記の通りです（　）内は前回実績です。

	東京会場	大阪会場	合　計
受験申込者	53（31）	29（19）	82（50）
1 次試験合格者	12（4）	6（5）	18（9）

上記合格者に対しては、2010年1月17日に、東京と大阪にて2次試験を行い、最終合格者を決定します。大阪での2次試験は始めてであり、本部から運営委員を派遣し万全の体制で行います。当方としては受験者100名を努力目標としましたが、82名にとどまりました。来年度は更に受験者を増やすべく、1次試験会場をふやすなど検討する所存です。

1次試験に先立ち、例年通り実力養成講座（受験対策ゼミ）を行ないました。これは2006年から毎年実施しており、事業として定着した感があります。今回の実績は下記の通りです。

実施場所・回数：東京3回、大阪2回、仙台、名古屋、広島各1回、合計8回。名古屋と広島では初めて行ないました。このうち直前対策ゼミは東京と大阪各1回。

受講者数：127名（前回89名）

この講座、特に直前対策ゼミ出席者の合格率は高く、例年と同じ傾向となりました。受験者増をはかるために、この講座の実施は非常に重要で、今後講座のあり方を更に検討してゆく所存です。

国別Q&A委員として思うこと

高梨　和彦　（千葉　#495）

「いいトシをして自分の能力以上のことをやっている」と妻から揶揄されながら、パソコンに向かう毎日が続いている。まさか、国別Q&A委員を担当するとは夢にも思わなかった。公募して応募者がいないのだから、やってくれと10月に理事会から“命令され、”覚悟を決めて引き受けた。

総数832件の内の300余件の編集を担当することになった。PC操作に弱い自分にはかなりの不安があった。不安は的中、PC操作とは直接関係ないが、折角会員の方々から送信していただいた数件の原稿入着を見逃していた事実が発覚、納品が遅れる事態が起きた。幸い、期限内納品には問題ないが、関係会員の方々に多大のご心配をおかけしたことをまずお詫びいたします。井上、芝田両委員に助けられ、12月末現在で270件余をこなし、なんとかゴールが見えてきた感じである。今後、この仕事を担当してくれるであろう、諸兄姉のために参考になればと思い、感じたことを述べさせていただく。

AIBAの広がりと深さ

“人間のできることには限度がある”、“人にはそれぞれの専門性がある”、と自分は思いこんでいたが、この思いを覆す会員が相当数存在することにまず驚いた。AIBA会員は出身企業、所有資格、海外駐在経験、経験職種等により得意分野等がありそれが専門性であると思っていたが、この考えが覆された。異なった分野のテーマ、異なった言語の地域のテーマでも緻密な記述で、それも早期に原稿を出して下さる。かようなマルチ才能を発揮される会員は、同じか同様の課題を数年にわたって担当しており、見直しはどこをチェックすればよいか分かっているからではないか、と勝手に想像している。

ジェトロとの最近の打ち合わせで、担当主査が、“落札が決定してから調査を開始するのでは遅い、落札を前提に普段から調査しておくことが当たり前”とのきつい発言をしていたことを思いだすが、AIBAでマルチ才能を発揮する会員は、常に担当案件に関連する情報を収集しているものと思われる。かようなマルチ才能を発揮する会員は、日常の仕事、例えばコンサルテイングやセミナー講師の仕事等に大活躍されておられるであろう、との思いで原稿を読ませていただいている。委員として、勉強させていただく時間でもある。また、これだけの優秀な会員を抱えるAIBAのすごさに改めて感嘆する次第である。

AIBAの課題

現在、70余名の会員に国別Q&A事業に参加していただいているが、一人当たり担当案件数では一件から数十件と相当なばらつきがある。実績のある会員が多数の案件を担当している現状は、お願いしている委員会としてはある面、気持ちが楽である（安心感）がある。しかし、その裏返しとして、もしこの人達が病気になったり、あるいはなにかの事故にあった時にすぐ代わりの人が見つかるのであろうか、ジェトロへの納期は守られるのであろうか、との不安は不謹慎ではあるが、常にある。この対策の一つとして、担当者の分散化があると思う。

今回、大口担当者にはご協力いただいてかなりの数を放出していただき、初めての担当者も何人か誕生した。今後とも新会員の加入が見込まれる以上、現在担

当されている会員の方々の協力を得て、担当者の分散化を図っていく必要があると思う。一方、折角放出していただいても応募のない案件もあり、やむなく委員の誰かが担当するか、特定の担当者に無理にお願いする事態も生じている。

出来るだけ多くの会員に、この事業に参加していただくよう切にお願いしたい。

AIBAへの提案

ジェトロは常に案件の新陳代謝を考え、実行している。今年の例では、原産地規則関連では、「規則・原産地証明書」と「表示」に二分された。逆にテーマの似通った二件の案件は一件に統合されている。国別では、アクセスの多い中国関連の案件数が増えている。将来は、ロシア関連が増えるかも知れない。しかし、これらの国々のQ&A案件をこなせる担当者はAIBAには少ない。勢い、少数の担当者への負担が増している。高齢化も考えた時、AIBAとしていかにしてこれら担当者（中国専門家）を確保するかが、緊急の課題といえる。

AIBA認定試験は関係者の懸命の努力で二回目の試験を成功裏に終えたが、この認定試験だけでは中国専門家の確保は難しいと思う。そこで提案であるが、この認定試験の枠外で中国専門家を確保することを考えてはどうであろうか。勿論、後援団体の承認が必要であるが、事情を話せば分かってもらえるのではなかろうか。私案として、枠は3名程度、応募資格はジェトロ他公共機関で中国担当アドバイザー歴3年以上。

現在、なんの条件も付けずにジェトロの国別Q&A入札に参加しているAIBAが、中国案件だけを除いて応札する、という非常事態に陥いらないよう、今から手を打っておく必要があると考える。

商品別輸入手続きQ&A

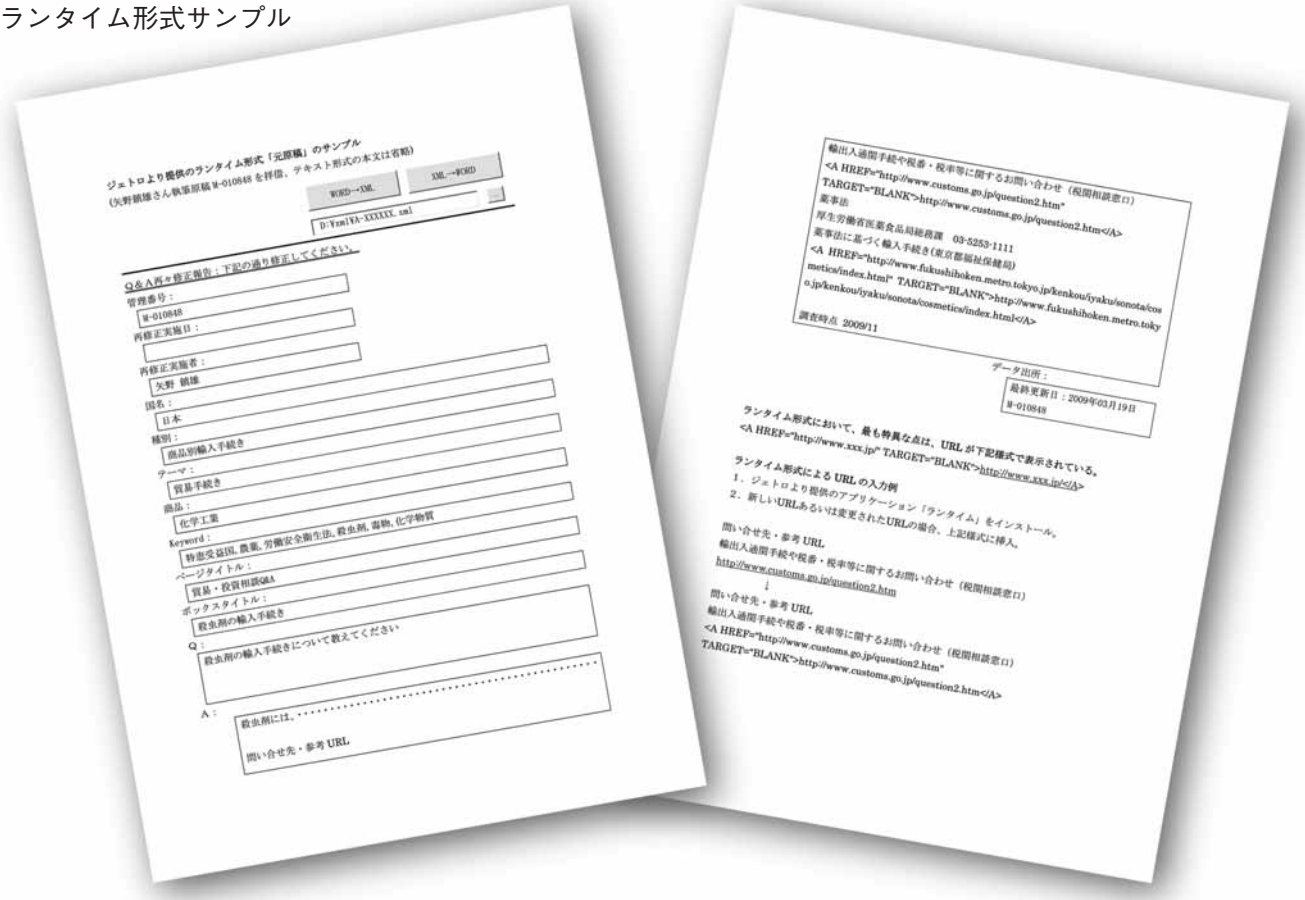
野本　功司（東京　#076）

ジェトロ・ウェブサイト、「商品別輸入手続き」Q&A（J-FILEセクション、貿易・投資相談Q&Aの一部）内容更新業務の受注は、本件の公開入札開始以来懸案となっていましたが、業務本部のご努力により本年度の受注に成功、8月下旬より準備にかかり11月下旬に至り全ての案件をジェトロに納入することで、業務を終了しました。業務実施と早期のレポート提出にご協力頂いた各位に感謝申し上げます。

内容更新業務の実施に当たっては、まず、全体を掌握・コントロールし、ジェトロとの連絡窓口となる専門委員2名の公募がAIBANETを通じ行われましたが、応募期間中に希望者の申し出がなかった由で、AIBA本部の要請により、以前類似業務の経験がある小生と広沢勉さん（神奈川＃161）が、この任に当たることになりました。

「商品別輸入手続き」Q&Aは、テーマ商品の輸入と販売にかかわる主要な関連法令の紹介が、ややもすれ

商品別輸入手続きQ&A
ランタイム形式サンプル



ば無機的な法令の解説になってしまい、ウェブサイトの主要な利用者と思われる貿易知識を求める方々にとっては、必ずしも使い勝手が良いコンテンツにはなっていないと、筆者には思われました。又、競争者によるポリシーのない数度の改定・更新作業で、内容に統一性がなく、改定のための改定が行われた形跡もあり、ジェトロより示された「記述を簡潔に」、「ポイントを押さえて」、「要領よく」を実現するため、フォーマットを作成し、内容に統一性を持たせることとしました。

フォーマットでは、注意をして頂く点として、

1. 商品の簡単な説明、定義をして、HS番号を確定する
2. 法令を説明する順序を示す（通関申請の前提となる他法令（動・植物検疫、食品検疫など）は「通関手続き」説明の前に、事前に入手しておくべき許可、免許などは「通関手続き」説明の後にする。続いて販売を規制する国内関連法を列挙する）
3. 問い合わせ先、参考URLの充実

をお願いし、特に問い合わせ先・参考URLについては、従来の「根拠法」、「関係機関」（関係省庁のURLトップページ）の記述を全面的に置き換える、参考URLは、本文の説明内容を補完する具体的な情報に直接アクセスできるものとすることで、利用者の便宜を図り、使い勝手を良くする工夫を心がけました。

この結果、ジェトロよりは、来年以降の作業として今回納品の「品質を落とさず維持することが求められる」とのコメントとして伝えられています。

ところで、ジェトロへは、改定担当者からのレポートをそのままの形で納品するのではなく、プリントアウトと共にジェトロが指定する＜ランタイム＞という形式に置き換えてCD化して渡すことが必要でした。この指定形式に置き換える作業が専門委員には求められ、時間と労力が必要でした。（前頁のランタイム形式のサンプルをご覧ください）

メカトロテックジャパン2009 海外企業マッチング支援事業

石原　一（愛知　＃009）

メカトロテックジャパン2009（MECT2009）が名古屋国際見本市協会主催、㈱ニューズダイジェスト／愛知県機械工具商協同組合共催で2009年10月14日～17日の4日間ポートメッセなごや（名古屋国際見本市展示場）で開催されました。この芳しくない景況感漂う中4日間を通して国内外から延べ91,000人の集客がありました。

この展示会にJETROブースが設けられ、AIBAがJETROの平成21年度外国企業誘致地域支援事業（マッチング支援事業）「ジェトロ海外企業出展ゾーン@MECT2009」に係わる商談コーディネート業務一式を受託しました。本イベントはAIBA本部マターでなく、AIBA東海支部メンバーが行ったもので、受注の経緯、経過及びその活動を、今後の同様事業参加の参考になると思いここに報告します。

経緯と経過

JETRO名古屋より6月旧東海支部長経由、機械関係の販売に関し造詣が深い竹本会員（愛知＃496）に相談があり、取り敢えず6月11日に開かれたJETRO応札説明会に竹本会員が出席しました。同説明会には、AIBAを含めて3社が参加しました。6月13日竹本会員から事業の説明を受け応札するかどうかの協議をしました。事業内容から膨大な時間と、人脈が必要であることが想定されました。フルタイムで仕事に従事していた小生からは、竹本会員が主体で旗を振って頂けるなら協力させて頂く旨伝え、最終的に竹本会員の判断で札に応じる事になりました。入札日は、6月18日と5日間しかなく、その間、入札に必要なAIBA関係資料以外に、入札明細、商談アレンジに関する質問、商談コーディネータのプロフィール、業務スケジュール及び担当表などを準備する必要がありました。担当者として竹本会員が商談コーディネータ、小生がサブコーディネータそして岡田会員（愛知＃186）をスタッフとして登録しました。

入札は、請負として商談の運営、清算として海外企業のスクリーニング、事前商談アレンジ、事業実施後のフォロウアップ（依頼があった場合のみ）について明細を記入するものであり、事前商談アレンジには、展示会での面談者の面談報告書を含むものでした。

商談アレンジは、海外企業1社当たり6社程度の面談と、必ず1社は面談をセットするという要求がありました。請負としての商談運営について当初3名を想定し入札を行いましたが、最終的に1時間当たりに10社の商談が同時に進行するケースが生じ、AIBA東海支部会員などの支援を頂くことになりました。

6月22日にJETRO名古屋で、入札した会社の、本事業に関して業務体制などのプレゼンが実施されました。

6月25日に開札が行われAIBAに札が落ち、7月3日に契約が成立しました。

尚、入札をした企業はAIBAを含め2社であったことが後日判明。

活動

海外企業のスクリーニング

7月3日の契約からスクリーニング終了の期日は7月31日と定められ、JETROよりJETROの公募に応じた出展希望の海外企業24社の会社概要、製品概要、出展内容についての英文資料と各企業のホームページアドレスを入手。英文の会社、製品、出品内容について各社毎に概要を翻訳しシートを作成し、更に24社を層別できるように一覧表を作成しました。それらをもとに、人

脈のある㈱ニューズダイジェスト社、またそこから紹介頂いた愛知県機械工具商協同組合、更に機械関係の商社や専門家を訪問し、海外企業製品の技術的水準及びニーズについて意見を伺いました。その業界意見と資料及びインターネット情報を基に既存の技術·製品と比べ優位性の有無、新奇性があり日本企業のニーズ性が高いか、商談候補先となる日本企業が想定できるか等について得点をつけ20社程度になるように評価及び絞り込み作業をしました。しかし、日本市場では特段の市場性もないもの、新奇性のないもの、MECT2009展示会の出展製品としては適当でないと考えられる製品もあり我々の判断では、15社程度になりました。整合のためJETROとの打合せを行い、最終的にJETROの意向で19社に決定しました。

海外企業と日本企業との事前商談アレンジ

日本企業との事前商談アレンジに当たり、出展企業19社について不明点と情報不足を補う為に質問書を作成し、JETROで情報収集を依頼しました。

19社からは、商談希望の日本企業名も挙げられていましたが、これらの企業は日本に過去紹介されたことも、実績もないので、工業製品を日本で販売するにあたり、販売拠点、販売ルート及びサービス拠点が必須ということで、商社の活用を重点に商談アレンジに取り掛かり、人脈、コネを介しての紹介を受けて商社及び機械メーカーへの訪問・電話を何度となく繰り返しました。愛知県機械工具商協同組合の会合では、事前商談アレンジのプレゼンを実施した。

商談アレンジに当たって次のような問題点がありました。

1. JETROから19社についての日本企業が食指を伸ばすような出展企業についての会社製品資料が用意されていない。
2. 商談アレンジをするAIBAなるもののネームバリューが全くなく、JETROとの関係を説明するのに難儀をしました。
3. 展示会期間4日間で出展企業1社当たり顧客6社目標、1社でも商談アレンジできない場合はトータル実施数に拘わらず商談アレンジ業務の支払いができないという過酷な条件。

   当初のスクリーニングで我々が除外した日本でのニーズが難しい企業にもこの条件が適用されている。それも商談として1時間程度の商談が必要で挨拶程度ではカウントされない。
4. 余程日本企業側にとってニーズが高く関心がある製品以外、通常展示会に事前に、それも開催日の1週間前までに、商談日、商談時間、訪問者を設定し登録する事は相当無理があります。

上記のような問題点がありましたが、JETROの商談アレンジ締め切りも当初予定より2日延ばして頂き、最終的に全ての海外企業に商談アレンジをし、100社の事前登録ができました。事前商談登録のうち1社にキャンセルが入り、展示会終了後の商談報告書について、99社作成し報告をJETROに提出しましたが、5社分について重複と判断されて実質94社となりました。

商談運営

事前に開催期間4日間にわたる、日付別、海外企業、時間、訪問企業、ご担当者、AIBAアテンド者の日別スケジュール・担当者表をJETROに提出しました。1時間に10社も集中する時間帯が生ずることが明らかとなっていたため、AIBA東海支部会員など5名の応援をお願いしました。開催初日には、JETROブースに、名古屋国際見本市協会の会長である今減税、庶民革命で話題の河村名古屋市長が海外企業への挨拶と激励ために来場された。連日、昼食は、午後からの来訪者のない間にどうにか取れるという忙しさでした。

事前商談登録のうち当日1社にキャンセルが入りましたが、99社の登録して頂いた方にお越し頂くことができました。

展示会終了後の商談報告書について、10月30日までに99社の報告書作成しJETROに提出しましたが、5社分について重複と判断されて実質94社分の納品となりました。

契約に含まれていたフォローアップ業務が不要との連絡がJETROからあり、10月30日商談報告書の納品を以って契約の全業務が終了したことになりました。

最後に反省点としてスクリーニング、商談アレンジなどの所要時間の見積が甘く2倍以上の時間がかかったこと、JETROとの協力、情報交換（AIBAのPRや大手企業への紹介などのサポート）が不十分だったことが挙げられます。

勉強会報告
横浜港メガターミナル見学会

内部研修担当理事　岩田　静生

前任の大河内理事から研修担当役員を引き継いで3度目の研修会は、09年11月11日（水）に横浜港メガターミナルの見学会を実現する事が出来ました。

横浜港メガターミナルとは横浜港本牧ふ頭に設置され、05年12月に全面共用を開始した日本最大級の次世代規格コンテナターミナルを指します。国土交通省は、日本のコンテナ港湾の国際競争力を高める目的で、いわゆるスーパー中枢港湾プロジェクトを2002年に立ち上げ、コンテナターミナル運営の統合・大規模化を図る方針を打ち出しました。その結果、現在では横浜港、名古屋港、大阪港、神戸港、四日市港の各港でメガターミナルが誕生しています。今回見学したのは、この中の横浜港メガターミナルです。

各々のメガターミナルはそれぞれの港を基盤とする港湾運送事業者が共同出資する形で設立されており（横浜港の場合は計18社の共同出資）、国からの無利子融資を受けながら荷役機械を調達したり、一元化した共同運営により岸壁利用（バースウインドー）の最適化やガントリークレーン稼働の効率化を図ることが可能になっています。

当日は、午後2時前にJR桜木町駅前に集合し、貸切バス（バス代各自負担）にて本牧ふ頭へ向かいました。生憎雨模様でしたが、見学には支障がない程度であったのは幸いでした。勉強会は通常土曜日ですが、土日はターミナルのオペレーションも休みの為、実際の現場作業が行われている平日の見学を企画しました。当初は平日に果たして参加者が集まるか一抹の不安もありましたが、これは杞憂に終わり、最終的には現役の会員を含め48名の参加者がありました。

まず、ターミナル内管理棟にて横浜港メガターミナル㈱及び山九㈱の関係者より施設概況のプレゼンテーションを受け、室内よりコンテナターミナルを遠望しました。コンテナ22,500個を収容できる総敷地面積は50ヘクタール、横浜スタジアムが20個も入るとの事で、その規模は壮観でした。

その後、バスに乗車し、コンテナターミナル内を約30分間視察しました。丁度大型コンテナ船が停泊しており、巨大なガントリークレーンによるコンテナーの積み降ろし作業を近くから見る事が出来たのは良い体験となりました。ガントリークレーンの運転室はクレーン上部に設けられ、運転士が岸壁や船内の荷役作業責任者と連絡を取りながらクレーン動作の全ての操作を行っているそうです。最後にターミナルビルに戻り質疑応答を行いましたが、参加者から活発な質問が相次ぎ、時間の関係で途中で打ち切らざるを得ませんでした。最新鋭のコンテナ施設を見学出来る又とない有意義な勉強会になったのではと思います。

因みに、横浜港メガターミナルの岸壁の総延長は1390メートル、水深13～15メートルの岸壁には5つのバースが並んでおり、積載能力8,000TEU超の大型コンテナ船が接岸できます。荷役機械は水深15メートル岸壁に免震装置付きガントリークレーンを3基設置し、岸壁と共に大規模地震にも対応した最新の施設になっています。トラックドライバーは、ゲート内に設置されているタッチパネルに受付番号を入力すれば、指示書が発行されますので、その指示書に基づき、コンテナをピックアップすれば良いなど最新鋭のターミナルオペレーションシステムを導入しているとの事でした。

また、横浜港メガターミナルは24時間対応型施設であり、輸入畜産物の動植物検疫検査、税関検査が夜間や荒天時でも可能となっています。敷地内にはリーファープラグ（6口）も備え、冷凍・冷蔵貨物への対応も万全です。主な利用航路は、北米西岸、南米西岸、中国（香港、上海、厦門など）、豪州・ニュージーランド、台湾、韓国、東南アジア方面等の約20航路との事でした。

参加者の目から見ると、IT化の進んだ大規模な最新鋭施設と思われましたが、現在のアジア主要港（シンガポール港や釜山港）が規模の拡大、サービス向上、コスト低減を進める中、日本のメガターミナルは、規模の面で遠くおよばず、「世界標準」のコンテナターミナルに発展できるかどうか、これからの大きな課題との事でした。

最後になりましたが、今回の見学会は、山九㈱および横浜港メガターミナル㈱の全面的なご協力とバックアップがあって実現致しました。御両社にはこの場を借りて厚くお礼を申し上げる次第です。

（横浜港メガターミナルHPより）

必要にして十分な

永野　靖夫（東京　#068）

貿易相談員として、私は相談者の方から、まず、どういうお悩みをお持ちなのかを伺います。そして、一応の話を伺った後は、細かな質問をしながら、率直に申し上げると時間を稼ぎ、その間に答えをまとめていきます。しかし、どの程度のお話をしたら良いのか、正直なところ、迷うことがよくあります。余り細かなお話ししても、混乱されるでしょうし、大雑把だとお役に立たないかもしれません。

私の得た結論は、相談者の方にとって、必要にして、十分な範囲で回答を差し上げると言うことになりますが、これは、言うは易く行うは難し‥に他なりません。その原因の一つに、相談者の方も含めて、我々の置かれている環境が昨今著しく変化してきていることが挙げられます。例えば、安全保障は毎年法令が改正されています。特に、今年は輸出者等遵守規則がこの4月より施行され、中小企業の大部分が何らかの影響を受けるでしょう。AEO関連の動きも注意しておく必要があります。昨年は、（私とっては）突然、保険会社が2009年改訂協会約款で貨物海上保険を引き受けるようになりました。更に、噂では、インコタームズ2000が改訂されるのではないかと言われています。

即ち、「必要にして、十分な範囲」が刻一刻と変化し

ていると言うことです。これに対して、我々も適切に対応できる術を持たねばなりません。もし、この変化を一人で追おうとしたら、疲れ切るでしょう。この点、私は痛感しています。何故なら、AIBAが発足する前の私が丁度このような状態にあったからです。

ここまで書いてくれば、結論は見え見えでしょう。それは300人の会員を擁するAIBAにして初めて、この環境変化に対応でき、かつ、「必要にして、十分な範囲」の情報提供が可能であると言うことです。

会員誰しも、専門分野を持っています。その分野で仲間に知らせておいた方が良いことが発生した場合は、是非至急仲間に知らせてほしいと考えます。

例により、性格のゆえか（？）、固い話になってしまいましたが、今年も皆様及びAIBAにとり、良い年であることを祈っております。本年も何分宜しくお願い致します。

AIBA入会後の所感

林　欣吾（岐阜　#532）

私が、JETRO認定時代の貿易アドバイザー試験に合格して、はや3年が経過しようとしています。

今までも様々な試験等に取り組んできましたが、この、貿易アドバイザー試験は本当に心の底から合格したい一心で努力してまいりましたので、認定証と証明証が届いたときには、本当に感激で、信じられない思いでいっぱいでありました。

その後、AIBA東海支部より入会のお誘いを受けた時に、合格した実感がより強く感じられたことをよく覚えております。

入会後は、隔月で実施される例会にも、今のところ全て参加し、諸先輩方にお会いできるのを楽しみにしております。

また、こうして「AIBAだより」に寄稿させていただいたり、12月例会においては、「今年1年の外国為替相場を回顧し、来年を占う」と題し、発表の場を設けていただきました。発表のほうは本当に多忙な時期で、お断りしようかと悩みましたが、今では、お受けしてよかったと思っております。

相場予想の方は年頭から外しそうな勢いですが、それはさておき、この私の置かれている状況は、3年前の自分からはまるで想像もできないことも事実です。

例会等、なるべく積極的に参加しているのも、次のような理由があります。というのも、私はまだ企業に籍を置いている身であるため、仕事関係以外の方と接する機会は多くはありませんでした。

でも、今は違います。仕事に直接関係する方以外で、それも「貿易」というキーワードで繋がった方々からいろいろなお話を伺い、また飲食をともにできるという機会を、「AIBA」入会によって得ることができました。

仕事関係の方々は、やはり様々な利害関係が付きまとうもので、お付き合いも難しい部分があります。しかし、「AIBA」ではやはりそういうしがらみがない分、いろんなトピックスを語り合ったり、議論する場を持つことができます。こういう機会は私にとって大変貴重で、かつありがたいものだと感じております。

私が入会してからの3年間、世界経済情勢は決していいとは言えず、むしろ悪化しているといっても過言ではありません。そういった状況の中で、いつまでも状況が変化するのを待つのではなく、自分から進んで自分を今までと違った場所に身を投じるということは、なかなか刺激的であり、魅力的であると思います。

以上が「AIBA」入会後の、私の正直な感想です。これをご覧の皆様で、「AIBA認定貿易アドバイザー試験」の受験を悩んでいる方がいらっしゃれば、ぜひチャレンジしてください。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

日本が世界に誇りうるソフトパワー宅配便

伊東　仁一（東京　#223）

便利な世の中になったものです。自宅や事務所からインターネットで注文すれば、新刊書、事務用品であれ、魚介類、アパレルであれ、指定した日に届きます。スキーやゴルフも、道具を持ち歩かずに楽しめます。配達時間帯の指定もでき本当に便利です。料金も負担に感じない程度で、我が家でも宅配便が無い生活は考えられません。

私が社会人になった約40年前、個人の小荷物を輸送することは大変で、輸送方法は概ね以下に限られました。

①国鉄の手荷物
②路線トラック便
③郵便局の小包

いずれも制約が多く不便でした。私は新入社員時代、船舶代理店係として、船舶の入出港手続、荷主との折衝業務を行っていましたが、船員から、個人の荷物を自宅などに届けて欲しいと依頼されることが良くありました。手荷物を引受ける国鉄の駅は近くに無く、郵便局は重量制限が厳しく、路線トラック会社に持ち込むしかないのに、個人宅向は引受拒否されることが多く、平伏すようにお願いしてようやく引受けてもらっていました。これを思い出すと、電話をかければ直ぐに引き取りにきてくれる現在の宅配便サービスの便利さ、有り難さをいまさらながら痛感しています。

ヤマト運輸が宅配便を1976年に開始した際、物流業界人の殆どが、絶対失敗すると思っていました。私もその一人でした。商業貨物は、発送者と荷受者の数が限られており、また営業時間帯に配達に行けば、配達

できないことはまずなく効率が良いのです。一方、個人宅向貨物は、離島や人里は離れた1軒家への配達もあるし、また不在も多く、さらに一口あたりの貨物量も少なく、効率が非常に悪いため、物流会社では絶対避けたい種類の輸送サービスでした。

配送ネットワークを整備すれば、個人の生活を豊かにできるし、将来的には必ず良い商売となりビジネスとして十分成り立つと考えたのが、ヤマト運輸の元社長である小倉昌男氏です。「サービスが先、利益は後」と主張し、ステップを踏んでネットワークを整備し、今日の宅配便のビジネス・モデルを構築したのです。興味のある方は同氏の著書「経営学」をお読みください。感動する経営書です。ヤマト運輸が宅配便事業に成功してから、多くの路線トラック会社がその後を追って同様なサービスを開始しましたが、先駆者の強みは続いているようです。国土交通省発表の2008年度宅配便業界の取扱シェアーでは、ヤマト運輸が38.7%、佐川急便が33.4%、日本通運10.3%、郵便事業8.7%、西濃運輸4.0%、福山通運3.9%です。

自動車産業に代表される日本の生産技術については、だれもが注目しますが、宅配便を生み出した日本のソフトパワーもそれに負けないものと思います。生活を豊かにするソフトパワーにもっと注目したいと思います。

軽飛行機による編隊飛行のテクニック

清水　正明(埼玉　#047)

我が国の航空自衛隊のブルーエンジェルス、米空軍のブルーバード等、ジェット戦闘機が空中で極限に近いさまざまな飛行技術を見せる曲技を見ることがお好きな諸兄姉も多いと思います。私の幼い編隊飛行の紹介をしましょう。

昨年11月10日、千葉県野田市関宿地区にて「野田スカイスポーツ大会」が開催され、紙飛行機から手作りロケット、動力パラグライダーの飛行、UコントロールやRCヘリコプターの曲技飛行など数多くのプログラムの中に、実機による編隊飛行も組み込まれました。機体は、関宿滑空場を定置場としたもので、パイロット達は同じ滑空場をベースに飛行するメンバーです。

今回の編隊構成は3機であり、私（副操縦士）と河原さん（正操縦士）が乗るモーターグライダーG105型が長機、僚機2番機はパイパーPA18・スーパーカブ、3番機はロバンDR400型と、3機とも全部異なった機種です。実は機体の性能が皆違う場合、編隊飛行はなかなか難しいのです。

離陸は12時15分、着陸は12時30分と10分間飛行と決まっていますから、事前に全員で10分程のブリーフィングを行い、飛行コースの確認を行いました。

これは、旋回を始める地点、その時の機体速度、Uターン地点と低高度飛行など、離陸から最後の着陸までの飛行プランを取り決めます。丁度フィギュアースケートの選手が、自分の演技をコントロールするのと似通った手法です。

そのあと、河原さんと2人で長機として他の2機のといかに見事な飛行するかのイメージトレーニングを行いました。

離陸して最初の地点で、「Turn to 270, 65」と無線で呼びかけます。これは清水副操縦士が僚機へ、「北西へ変進、速度65ノット」と指示を出したところです。このように順次指示を出しながら、僚機がきれいは三角形を保ちつつ飛行しているか見定めつつ、最後は地上20メートルの低空飛行の見せ場を作って編隊飛行を終わりました。

夕暮れも迫るころ、「野田スカイスポーツ大会」も多くの参加者に喜ばれて幕を閉じましたが、これからがパイロットの勉強会です。

何をいっても2機の僚機のパイロットは、新米のプロ・パイロットなど足元のも及ばない熟達した人たちです。当日のパイパー・スーパーカブのパイロットは、離着陸3000回達人ですから、素直に次の「デブリーフィング」を聴くことにしました。

“編隊飛行がうまくいくかどうかは、長機の動きで決まります。

3機で3角形に編隊を組んで、それぞれの翼端から翼端までの間隔は約15m空けたとします。そうすると、機軸間の距離は32mになります。

もしも、長機が80ktで30度バンク旋回（機体を30度傾けて方向転換すること）を5秒間で入れたとしたら、外側と内側の機体は角速度を合わせなければならないので、外側の機体は速度を約90ktへ増速し、逆に内側の機体は速度を約70ktへ減速します。高度を変えずにこのワークを、5秒間でやらなければいけません。

G105型モーターグライダーのエンジンはパワーが少ないので、5秒で90ktにするためには、即時にエンジン

をフルパワーにします。そしてモーターグライダーは空気抵抗が少ないので、5秒間で高度を変えずに70ktに減速するには、ダイブブレーキを使わないと難しいのです。

長機が他の機体が安定する前に5秒で水平に戻したとすると、外側の機体はフルパワーからいきなり減速し、内側の機体はエンジンをフルパワーにして、長機との間隔を保たねばなりません。

ですから長機は僚機の間隔を見て、それぞれがどのくらい速度を増減しなければならないかをよく見極めて、それぞれが必要なだけ増速または減速するためのタイミングに合わせてバンクをつけていかねばなりません。

当然のことですが、間隔を詰めれば速度差が少なくなります。間隔を10m位（翼を半分ほど重ね合った状態）であれば、速度差は3ktくらいなのでスロットルワーク（エンジン回転数の調節）は楽になりますが、他の難しさが加わってきます。

機体の間が広ければ広いほど、浅いバンクにゆっくり入れないと僚機は追従しきれないことになります。以上が本日の勉強です。“

このデブリーフィングの中で、私たちの飛行についてお褒め言葉はありませんでした。このように編隊飛行は、一瞬の進み・遅れのタイミングも逃さない飛行テクニックの集積です。青空に五色のスモークで飛行航跡を描くブルーエンジェルスのチームも、最初は簡単な編隊飛行訓練からスタートしているのです。

香港からのおみやげ

片本　善清(奈良　#422)

二年ぶりに香港および広州に、行って来ました。その時の香港からのおみやげとして皆様にお分けしたく、以下したためます。会社勤務時の一回目のＨＫ駐在時に、仕事の関係で知り合った現在77歳で、まだ現役の造船設計士・マリンコンサル・HK港湾局の顧問ほかをやっている三十数年来の朋友のＴから、下記の面白い話を聞きましたので、紹介します。

話の題名は「五様好東西」（＝「五つのいいもの」と言った意味）で、次のような内容です。

一つ）夜寝る前に豆乳を250ML飲むこと。豆乳には、100％優質なアミノ酸が含まれていて、十二分な成長ホルモンを作り出し、身体の新陳代謝を促進し、体内の余分な糖分や脂肪を消耗してくれます。またダイエット効果もあり、「怠け者のダイエット法」とも呼ばれています。これ以外に、大豆には天然の女性ホルモンが豊富に含まれ、血液中のコレステロールを軽減し、心臓を守り心筋梗塞を予防します。またこの女性ホルモンが体内のカルシュームの流出を抑制し、乳ガンや大腸ガンの遺伝子を抑え予防します。しかし、最近の市場に出廻る大豆は80％遺伝子組み換えで、人体への影響は未解明ですが、要は遺伝子組み換えでない豆乳を買うか、もしくは防腐剤の入ってない豆乳を買うようアドバイスします。そして豆乳は朝に飲まれるより就寝前に飲んだ方がベターです。

二つ）野菜より果物をよく食べること。「好色の徒」となって、匂いの強いものや色艶の鮮やかな果物を選び、ロジンの多いものを食べると、身体に非常に良い。もしマンゴを選ぶなら現地マンゴを食べるように、葡萄なら紫色のものを、スイカなら種無しのアカ西瓜を、メロンら緑色を、ハーミン瓜なら肉食色のものを、ドリアンならロジンが一番多く含んでいる。そして、肝臓の解毒作用を抑えるグレイプフルーツは、今後食べないようにしてください。

三つ）緑茶（green tea）は水を飲むより勝っている。緑茶は紅茶や水の代わりに飲むことを薦めます。何故なら水は身体に良くないものを連れていけないし、紅茶は醗酵した熟茶であるから、いずれも良くない。緑茶をたくさん飲めば、パーキンソン病系を低減できるし、カテキン茶を多く含んでいる。関節や軟骨を柔軟にし、痛みをやわらげる。また飲んだ後の茶滓は、過敏症の皮膚や湿疹に擦り付けても効果あります。

四つ）毎日コーヒーを飲むのがよろしい。コーヒーはアラビヤ豆を選ぶように、毎日一杯のコーヒーを飲むこと、その効果は、バ・アミノL-Dopaを抑制し、老化・パーキンソン病・ガンを防ぎます。コーヒーは大脳の命令系統や四肢に伝道する役目を活性化します。コーヒーの悪い点は、カルシュームやビタミンを流出することです。懐妊前の三ヶ月間はコーヒーを飲まないように。その他、コーヒーはアラビヤ産を選び、ジャワ産はよくない。豆は新鮮なのが良く、あまり時間経つと麹毒素が発生します。

五つ）サツマイモはガン細胞を除去します。サツマイモは、病変した細胞を正しく元に戻せます。即ちサツマイモは神経節の肝エステルを含んでいて、これが肝細胞を直す。またサツマイモは、ダイエット効果もあり、何故ならその澱粉には水溶性の繊維を多く含んでいて、体内に溜まることはないからです。サツマイモの甘味そのものが、糖分ですから、身体に非常に良い。ご飯を食べるよりも満腹感があるので、一週間に一度はご飯の代わりにサツマイモを食べることを薦めます。サツマイモは赤ければ赤いほど甘いし、また非常に身体に有益です。料理法は、炊くよりも、蒸すよりも、焼いた方が一番良く、更に焼いた皮と一緒に食べるのが効果大です。放射線専門医が言うには、電子レンジにはプラス電子を一部欠いているので、水分に依って振動され熱せられて、本質をゼロにして仕舞い、ガン化を容易にします。電子レンジは便利ですが、余り使わない方がベターです。

以下の文章も参考にしてください。

人体内の有毒物質は、二つのルートから入ってきます。一つは大気と水から汚染物が肺から息を吸って、また胃から物を食って、入ってきます。鉛・アルミ・水銀など重金属がその代表です。もう一つは、食物が体内の代謝の後、廃棄物となり、無内容物や硫化水素となります。体内のゴミを除去して初めて気分爽快となります。次の方法が、体内の毒素を除去します。

1）主動的咳をすること（Proactive cough）。自然界の粉塵、金属微粒子や廃棄中の毒性物質を呼吸することで肺に入り、肺をダメにして、更に血液循環にて毒素が全身に巡り連座してしまいます。この主動的咳することで、肺をキレイにすることができます。毎日室外の空気のキレイな所で、深呼吸運動を行い、深呼吸するときは両肩をゆっくりと持ち上げて、その後咳をして、口から、鼻から、空気を吐き出し、咳とともに痰も吐きます。

2）水を飲んでキレイにすること（have a cup of plain water after getting up in the morning）。排便は定時に行い、便が腸内に滞留する時間を出来るだけ短縮し、便と共に毒素を排出する。毎日空腹時に、ぬるいお湯を一杯飲んで、大便を通り易くして、また尿とともに毒素を排出する。

3）運動して汗を出す（do exercises）。皮膚も毒素を排出する出口であり、主に汗をかくことで毒素を対外に出す。

4）食物をうまく活用する。●常に果物・野菜の汁を飲む。新鮮な果物・野菜の汁は身体内での清掃剤です。●常に昆布を食べる。昆布は放射性物資に対し親和力があり、昆布の膠質が放射性物質を一挙に体外へ排出する。また放射性物質を体内に貯めることを防ぎ、放射性疾患になる確率を小さくする。●Green bean soup helps metabolism 常に緑豆のスープを飲むこと。毒素を排出し新陳代謝を促進する。（完）

メルボルンの日本食

小林　公典（メルボルン　#234）

皆さんから、当地では何を食べているのかと良く聞かれることがあります。 基本的には日本での食事と余り変わりありません。しかしここで手に入らない日本食材もありますので、日本での料理とは幾分変わってくるのは避けられません。

例えば、刺身は一般の魚屋さんでは売っていません。メルボルンに刺身用の切り身をトレイにパックして販売している日本人経営の店も一軒ありますが、私はマーケットで新鮮な真鯛やハマチを一匹丸ごと買い、ワタとウロコを取ってもらった後、自宅で三枚に下ろして刺身にすることが多いです。新鮮なイカが出ている時にはそれを刺身にすることもあります。オーストラリア人は魚を生で食べる習慣が無いもので、折角の新鮮な魚もマーケットに運ばれる間に生きが悪くなってしまうので、いかに新鮮な魚を見分けるかがポイントです。

野菜は茗荷、うど、三つ葉、大葉などの一部の日本の香味野菜や牛蒡、とろろ芋、などを除けばそれ程不自由はしません。私の住まいはアパートですが、ベランダで三つ葉と大葉を植えています。

大根は昔は日本の青首のような良い物が無く、細い小さな物しかありませんでしたが、最近はアジア食材店で大きな青首大根も売られるようになりました。鍋料理に欠かせない春菊や白菜もアジア食材店で売られておりますので、中華街やベトナム人街に買出しに行く事が増えています。

生鮮の椎茸やエノキ茸も昔はありませんでしたが、最近はアジア系の住民が栽培した物が売られています。日本より値段は高いものの、お蔭で鍋物の材料が豊富になりました。

果物も昔は無かった二十世紀梨や富士りんご、柿もマーケットに出るようになりました。みかんも昔は種の多い中国系の品種が殆どでしたが、最近は日本のみかんに近い物が増えてきました。多くは日本からの品種が導入されたもののようですが、こちらに居ると日本の品種改良の技術が如何に高いかを実感できます。

私が最初にオーストラリアに駐在した1979年頃は日本の食材が余り無く不自由な思いをしました。日本料理の食材店はあるにはありましたが、品揃えが少なく、値段も高かった為に、何時も輸入された日本食材を購入すると言う訳にも行きませんでした。

例えばソーメンや冷麦なども売られてはいたのですが、馬鹿高く、代わりにスパゲッティの極細の物を茹でて、日本風のつゆに生姜やねぎの薬味を入れて食したものでした。ソーメンの様な極細スパゲッティは或るメーカーにしか無く、それを探して購入したものでした。また、うどんは手打ちのうどんを友人と共に作って楽しんだものです。いまは、冷凍の讃岐うどんも輸入されていますし、メルボルン近郊に日本の乾麺工場もあり、日本の蕎麦も栽培されるようになり便利になりました。

Yarra River

昔は日本レストランも、街中に数軒しかなかったのですが、今では海外での日本食の普及でメルボルンにも100軒以上の日本レストランがあるようです。お客は多くがオーストラリア人で、殆どの店は日本人客だけを対象に経営してはいないように思われます。

今、オーストラリアで最も人気のある日系レストランはシドニーの「テツヤ」“Tetsuya's”と言われております。オーナー・シェフの和久田哲也氏は1982年に22歳で当地に来られてレストランの皿洗いから始めて、その後独立し、和食とフレンチを融合させた料理で成功した方です。2007年にはロンドンのレストランマガジンの「世界のベスト・レストラン50軒」で世界第5位、オーストラリアで第1位に選ばれています。完全予約制で3ヶ月先まで予約が埋まって中々取りにくいのですが、私も今年1月に家内と共に同店の料理を楽しんできました。一人当たりワイン込みで約250ドル（約2万円）でしたが、料理、ワイン、サービス、雰囲気など全てにおいて満足しました。

このように便利になったのは近年日本食を含む日本の文化が世界中に普及してきた為と思います。車やカメラや電気製品などの日本製品は今のところ高いシェアを保っていますが、一方ではこのところ日本に活気が見られず、世界における日本の地位が低下しているのが海外にいると余計に寂しい気がします。

杜の都・仙台たより

畠山　茂雄（宮城　#372）

皆さん、仙台と聞けばどんなことがイメージされますか。昨シーズン（'09）プロスポーツでは、野球・東北楽天ゴールデンイーグルズは初めてのクライマックスシリーズに進出し大活躍し、サッカー・ベガルタ仙台もJリーグ2部で優勝し、来期はJ1に復帰します。

プロバスケットボールの仙台89ERSも活躍しました。他に、仙台七夕まつり、笹かまぼこ、牛タンそれとも定禅寺通りのストリートジャズフエステイバル、年末の光のページェント、市内の清流・広瀬川でしょうか。

私は今春、仙台で住んで足掛け22年になります。第二のふるさとになりそうです。仙台は東北の玄関口・ゲートウェーであり、新幹線で東京―仙台間が最短96分と首都圏とも直結しております。また仙台は初代仙台藩主伊達政宗公により、1601年に築かれた、なかなか伊達（だて）な、歴史、文化を残す城下町でもあります。また車で西へ1時間ほどで蔵王・秋保（あきう）の山野や、東に40分ほどで仙台湾、太平洋とつながり自然豊かな大地でコメ、味噌、魚、果物、お酒等地元食材も豊富で実にうまい。温泉も多種・多様でのんびりとくつろげ、また気候も比較的温暖で実にくらしやすく魅力の多い政令指定都市（人口103万人）です。東北大学・大学院を始め宮城大学、東北学院大学、東北福祉大学等、各種専門学校が多く若者にも人気のある学都でもあります。海外からの留学生も多く国際都市の一面もあります。宮城県庁、東北経済産業局、東北農政局、JETRO仙台、税関等多くの公的機関があります。海外との交流・姉妹都市提携先も多く、仙台国際貿易港や仙台空港からは海外へ直結し、また海外取引き、直接貿易も多くなってきております。仙台国際貿易港でのコンテナの総取扱量は平成20年、約185,000本（20フイート換算、空コンテナ含む）右肩上がりの成長です。（次回の仙台たよりでは貿易の現状、特徴、今後の課題等に触れたいと思います）

仙台は、「杜の都仙台」と呼ばれ、市内の各地の公園（青葉山、西、錦町、勾当台公園等）には大木が茂り、青葉通り、定禅寺通りには県・市の木・欅（ケヤキ）の並木は杜の都を象徴しております。冬の到来と共にその大木も今は葉を落とし（広葉樹は）静かに休息し、来るべき春の芽吹へと命をつなげています。

仙台は「森」の都でなく、なぜ「杜」の都なのでしょうか。以前は森の字で表現されていたようですが私が知っている限りでは「杜の都仙台」です。森は野山の森林のイメージですが、杜には住民・市民の生活上、屋敷林・寺社林から生まれ、また街の中に木を植林・育成し緑多い都市、環境にしようとする市民の意思の表現だともとられます。

5月の若葉の茂る頃はとても初々しく、生命観があふれグリーンと空のブルーとのコントラストは多くの市民、観光客にとっても待ち遠しい季節と思います。5月の青葉祭りはすずめ踊りが躍動感を舞い、山鋒巡行、武者行列が伝統の奥深さをかもし出します。是非仙台にきてけさいん（来てください）。

仙台は今成長しており、都市機能・インフラの充実等大きく飛躍しようとしております。2本目の地下鉄・東西線の工事が急ピッチで進んでおります（平成27年度完成予定）。近年仙台駅、市中心部の高層ビル、ホテルの建設が目立ちます。仙台も含めて、東北全体の景気低迷、デフレ、地域・農村の疲弊、少子高齢化等多くの問題・課題もありますが、明るい材料、話題・ニュースも台頭し始めております。自動車産業（製造業）の蓄積として、トヨタの子会社・セントラル自動車（組み立て完成車）の本社工場（神奈川）の仙台北部エリアへの移転、新規工場によるH23年1月からの生産（年産12万台）が始まります。地元仙台国際貿易港からの北米等への直接輸出が始まります。隣県岩手・北上市にある関東自動車と併せて年産50万台となり、その関連企業、部品製造会社等の自動車産業の集積は仙台、宮城県、岩手県ばかりでなく東北各地への経済的効果の波及はきわめて大きなものとなり、期待されております。2010年1月からHV用電池製造ではパナソニックEVエナジーの新工場が仙台北部地域で稼働します。

仙台圏は近隣、近県都市含めて300万人の商圏といわ

れております。（宮城県の人口234万人：H20年10月総務省の推計人口、東北全体で約943万人）

商業面の動きも活発で、仙台市の中心商店街、駅前中心部に北部・仙台副都心泉地区、南部にイオンモール、長町モール地区のほかにあすと長町副都心として開発中、東に仙台港後背地区・三井アウトレットとその広がりは目を見張るものがあります。仙台市郊外には東北自動車道、仙台東部自動車道・三陸道、仙台北部、南部道路とその高速道路網・インフラは充実し、仙台へのアクセスは仙台空港、仙台国際貿易港、新幹線と共に容易に、短時間で可能になってきています。

いよいよ、今年H22年12月に新幹線が新青森駅まで伸び、東京間3時間20分でつながり、H25年には3時間5分でアクセスできる予定です。首都圏からぐっと東北は近くになります。仕事で、観光で是非東北、宮城、そして仙台に来てください。宮城には松島、福島には会津若松、山形には山寺、岩手には平泉・中尊寺、青森には十和田湖等多くの自然・文化歴史遺産があります。東北の野山の緑は一層濃いです。仙台には17世紀前半に伊達政宗の命で使者としてメキシコ・アカプルコ港経由で苦難の末スペイン、ローマに渡った支倉常長ら出帆時180余人の「慶長遣欧使節団」など世界への雄飛を目指した野心、ロマンの歴史もあります。

仙台は東北を代表とする国際都市の先端として人、観光、投資等を交流・促進させ、一層の商流、国際的物流を促進し、東北大学、大学院等を始めとして高度な先端技術、研究機関の集積が進む学都仙台、産・学・官連携も活かして高スピード、効率化、高度化、高サービス化をはかり、農商工連携と併せて地域振興を促進させ、地域・経済が創意工夫、努力で東北を牽引していくことが大切と思います。東北の各地域と連携し、東北全体として世界に発信していくことのリーダーシップを取っていくことが仙台の使命でもあり、東北の未来を切り開く推進力としての役割が期待されているとおもいます。

09年を回顧し新年更好を期待する
中国現場レポート2009年12月31日

中根・昌孝（深圳・#365）

建国60周年の記念の年を振り返って見ると、マクロ経済では中国一人勝ちの如き世評が出回っているものの、ミクロ経済にては、企業一社一社が事業存続がために、大変な苦労を重ねて来たというのが実情です。特に日系進出企業にあっては、日本の親会社のリストラ政策が、色々な形で、海外工場へ反映されますので、金融緩和の恩恵など政府支援を受けた元気の良い一部中国企業を横目に睨みつつ、本意ならぬ、当地事業の縮小均衡の手配を余儀なくされた進出企業は少なくなかったように見受けられます。ましてや労働集約度の高い香港や台湾からの進出企業にあっては、淘汰された企業数は数知れないと言えます。当地、当社工場の在る広東省中山市三郷鎮にては、流動人口（統計では、農民工などの非戸籍人口で20万人超暫住）が、08年後半から09年年初当たりで2-3万人急減したといううわさを聞いたものでした。かかる背景にて、当方なりに一年間の特徴的な経済事象を追って見ると以下のようになります。

1．08年9月の金融危機に端を発した世界同時不況は、中国当地にあって、年末から、09年第一四半期に掛けて急激な経済不況のピークに陥ったと実感しています。受注量半減、生産量半減であり、この頃珠江デルタ一帯にては厳しい経済情勢を報道する経済記事が連日紙面を賑わしていました。これに対して、中国政府は、08年11月に4兆元の景気振興策を発表する一方、急減した輸出に従事している加工貿易業界救済のために、09年年央までに、輸出増値税の還付施策を三回（08年夏以降通算七回）、其の他特定品目に対する加工貿易禁止の解除や、輸出関税の引き下げなどの救済策を講じました。更に09年年初には、10大産業別に産業振興施策を講じると発表し、具体化に着手して来ました。

2．そして政府支援を受けた業界にあっては、例えば自動車業界では、小型車購入に対して優遇税制を適用するなどの施策が効を奏し、09年の自動車生産が1,200万台を凌駕する勢いで、これにより世界一の生産国になりそうだという好調な数字を残すまでに至りました。又、農民財政支援策としての家電下郷政策も順調に内需喚起に繋がりつつあるように拝見されます。他面、世界的なリストラ調整は、過剰な需給関係を改善する一方、中国工場への生産集約の動きなどが見られました。こうした経済情勢の変化と伴に、当地進出企業の生産環境は、09年4月5月位から徐徐に回復基調となり、業界での温度差はあるものの、第三四半期では、押し並べて顕著な回復振りを感じられる段階までに至りました。

3．他方、中国政府の景気振興への多大な財政支出に対して、09年年央から財源確保が唱えられるようになりました。5月に国家税務総局は、企業所得税、個人所得税、輸出入税などの徴税管理強化の通達を出す一方、7月には更にこれを強化する通知（2009-114号）を発表しました。同時に、これに先立ち同じ7月に移転価格の管理を強化する通知（2009-363号）も発表しています。これらの施策は、煎じ詰めれば進出企業に応分の財政負担を強いるものであり、例えば、外資の親元がいくら赤字であっても、中国事業源泉の利益を不合理に移転することは認められないというものです。来料加工又は進料加工という委託加工事業が赤字である場合は、移転価格文書にて証明する必要があるというものです（両事業とも機能上赤字にはなり得ないという認識があります）。こうした徴税強化方針に則り、進出企業は、企業所得税を皮切りに、更にこれまで比較的管理が緩やかと見られていた個人所得税まで過年度に遡り調査を求められる環境に遭遇して来ました。

4．徴税管理が厳格になる一方、内需振興政策に伴い、来料加工工場の独資化を支援する政府優遇策発表という明るいニュースにも直面しました。財政部が7月16日に公布した財関税2009-48号の期限立法（実施有効期限2011年6月30日）で、来料加工工場が法人化するに当たり、5年以内という条件に合致した無償提供設備を輸入関税・増値税両税免税にて、法人企業への現物出資を認めるというものです。高価な設備を投入している来料加工工場が独資化するには有り難いチャンスと言えます。これを受けて税関総署は、9月に公告2009年第62号にて具体的支援策を発表する一方、これに前後して、広東省政府は、来料加工工場の操業を継続させながら法人転換を支援するなど転換のためのガイドラインを発表しました。かかる背景で、現在来料加工業態の進出企業が独資化への転換を狙って準備作業に入った企業が増加していると判断されます。当社も実はこの一社であります。

09年は特に、中国の世界へのプレズンスが大きくなった年と位置付けられると思います。同時に中国への進出企業も進出のあり方を再考させてくれた一年でもあったと思います。引き続き新年も、中国を舞台に、中国の成長を取り込んで、進出企業の発展を祈るばかりです。

極寒のウクライナで貿易実務セミナーを

弓場　俊也（大阪　#415）

ウクライナという国名は知っていたが首都がキエフはとっさには出てきません。

キエフでの貿易実務セミナーの依頼を受けたとき、私にとっては未知の国でした。ウクライナはロシアと東欧にサンドイッチされた日本の1.6倍の面積を持つ大国です。ただし人口は4千6百人です。東欧では最貧国のひとつと言われていますが、キエフ市の中心を歩けば、パリやミラノとあまり変わらない美しい街です。

地政学という学問があります。要するに国の縄張り争いについての学問です。そしてウクライナ国は最適のケーススタディでしょう。ロシアから見れば西側諸国に対しての緩衝地帯として残しておきたい、中国の北朝鮮に対する考え方と同じです。親欧米の現大統領（ユスチェンコ）と親ロシアの首相（ティモシェンコ）に国が二分されたまま新春1月17日の大統領選挙に突入します。これほどスリリングな選挙は欧州のメディアで現在大きく取り上げられていますが、日本ではほとんど話題になりません。それだけ遠くて関心の薄い国なのかもしれません。

キエフではSCURPE（State Committee of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship）が貿易セミナーの会場でした。受講者は約40名で名簿によると政府貿易機関のお役人、ビジネスマン、大学関係教育者、大学院生などです。プログラムは90分の講義の間には20分の休憩を入れ、コーヒー、クッキーなどが出る優雅なブレイクが日本のセミナーと大きく違うところでした。講義中の質疑応答は非常に活発で、休憩時間にも質問攻めで充実したセミナーでした。セミナーとは別にウクライナ税関行政部にて税関管理職員に対するコンサルテーションを行い日本の税関システム、手続き実務、関税法などを説明し質疑応答をワークショップ形式にて行いました。ウクライナ税関組織の現状は国内に43ヶ所税関と200ヶ所の税関支署があり、税関本部職員数は約450人、支署を合わせると18,000人だそうです。その他、税務行政機関事務所でも税務署員にコンサルテーションを行い、ここでも日本の関税徴収などを解説しました。また国際商業会議所ウクライナ支部事務所（ICCU）では理事長を含め幹部8名に日本の貿易の現状を説明しました。

キエフ市内は日本車も数多く見かけ電化製品も日本製が売られております。ウクライナから日本への輸出は鉄鋼・金属など原材料が若干あるのみです。現在はロシア、欧州と貿易が主流ですが今後は日本を含めたアジアとの貿易促進が課題となりそうです。

後半のセミナーは戦艦ポチョムキンの反乱の舞台となった貿易都市オデッサで行いました。

キエフを南下して600kmの黒海に面した港町です。セミナー初日から欧州全体を覆う猛寒波と積雪のため市内交通は遮断、タクシーもストップしたため、会場には徒歩で往復しました。2日目は恐らく誰も受講生は来ないだろうと予想していたら、10名の参加者が会場に来ていました。遠方から参加した人は、昨日はオデッサに宿泊したそうです。少人数なので質疑応答を中心に和気あいあいとした集いになりました。

私達は雪で空港封鎖の恐れが出てきたためキエフへ

の帰路は安全策として夜行列車を利用することにしました。セミナー終了後、寒風の中をオデッサ中央駅へ徒歩で進む。22:50発の夜行列車を確保してレストランやカフェで時間をつぶす。列車は定刻に出発して10時間をかけて翌朝の8時半にキエフ駅に到着しました。キエフはこの寒波でマイナス19度だったそうです。今回のセミナーに招聘してくださったのはJICA日本センターの水谷所長で、セミナープログラムを組んでくれたイリーナさん、極寒のオデッサでコーディネートを担当してくれた現地職員のロシア語達人、古川さんのサポートなしでは成功はしなかったと感謝しております。

異なるベトナム感

芳賀　淳(兵庫・#562)

AIBAだより54号まで何号かに渡り、ベトナムとのビジネスで考慮したほうがよい事柄を紹介して参りました。しかし、あくまで芳賀の私見です。そこで客観性を持たせるためにも他のベトナム駐在経験者のベトナム感を紹介したく思います。年末に、ベトナムで何らかの経営経験をした人の会があり、その時に意見交換した内容です。

賄賂について

●ベトナムは魅力ある国だが、賄賂が日常茶飯事な国でもある。しかし賄賂を問題視し、追求しても解決しない。会社経営者として不正を見つけたらつぶす行動力が求められる（ハノイ近郊勤務）。

●通関業務と賄賂は表裏一体。その他行政サービスにも賄賂が付き物である。対策として総務部長に優秀な人を雇うこと、その給与は他の部長の2倍でも3倍でも厭わない（ハノイ近郊勤務）。

●賄賂を要求される場面で一度も応じたことがない。毅然とした態度で拒否することが状況改善につながる（ホーチミン地区輸出加工区）。

●日本人経営者がベトナムの法令や手続きに熟知し、社内外のベトナム人をリードするくらいの意気込みを見せること。そうすれば法律や手続きの不備を理由にたかってくるベトナムの役人を正論でやり込めることができる（ホーチミン市勤務）

芳賀コメント

●ホーチミン地区輸出加工区はベトナムで最も早く（90年代前半から）外資工場が進出したこともあり、今では不正が発生する度合いが非常に低くなっています。一方でハノイ近郊の農村地区に外資工場が進出したのはここ数年のことであり、古くからの悪習がまだ横行しているようです。役人は書類や手続きの不備を理由に賄賂要求してくるので、日本人責任者が、組織の不備を追及されないよう勉強することが対策の王道と言えるでしょう（不断の努力が必要です）。

労務管理、人材育成について

●日本人の間で見られる阿吽の呼吸は駄目、評価は数値化することが必須。しかしその判断基準で文句を言ってくる者は必ずいる（ハノイ近郊勤務）。

●人材育成に課題が多い。契約は破棄するものと考えているように感じる。金をかけて教育しても簡単に辞める（ハノイ近郊勤務）。

●ベトナム人は日本人と仲良くしたいと思っているので、日本人も彼等の思いに応える意識と行動を（ハノイ近郊勤務）。

●ジョブホッピングも許し、高度技能者から低位技能者への技能シフトが行われる組織を構築する努力を日本人経営者が行うこと。現場のＱＣ活動、ライン同士の競争、やる気やモチベーションを高める方策を考えること。要するに現場組織の再構築を行うこと（ホーチミン市勤務）。

芳賀コメント

●ベトナムに限らず、日本企業の外国での人材育成における問題が浮き彫りになっています。日本でのように「聞く側が察することを求められる」経営ではなく、「話す側が具体的に背景・目的を説明し、期待される成果まで最初に指示する」経営スタイルに変わらないといけないのではないでしょうか。

●いつ誰が会社を去っても困らないように、組織にノウハウが蓄積されるような仕組みの構築が必要という指摘は、まさにその通りと思います。

労働組合、労働争議について

●御用組合は駄目。中堅ワーカーを中心とした組織にすること（ホーチミン市勤務）。

●違法ストが発生しても、日本の本社に隠さないこと。本社の経営をベトナム現地の労務問題に関与させること（ホーチミン市勤務）。

●ホーチミン市勤務の方の指摘とは異なり、傀儡組合で成功した。勿論、地元でやるべきことはきっちりやること（ハノイ近郊勤務）。

●安定した経営には労使協定や就業規則の設定が必要である。労組は協力的で、半年毎に労使間で話し合いを行ってきた（ダナン勤務）。
●労働争議に関して、ベトナムは共産主義だが行政は日本企業寄りの立場を取ることが多い。周辺国の労働争議の方が余程たちが悪い（ホーチミン近郊ドンナイ省勤務）。
●身分制のような壁がベトナム人の中にある。それは工場の中での学卒と高卒の壁であり、対立の構造となっている。学卒の委員長は現場工員との対話が出来ず、結果として労組が現場工員の要望を吸い上げることが出来ずに、違法ストライキへとつながることになる（ホーチミン近郊ドンナイ省勤務）。
●労組を通じて会社意向を伝え、組合員の意見を吸い上げることが重要。通訳を介してのコミュニケーションは本当のコミュニケーションではない。日本のようなノミニケーションが大事である（ホーチミン近郊勤務）。

芳賀コメント

●数十名規模なら経営者の目も届きましょうが、数百人以上（数千人規模の工場）の企業では管理者のアポイントと育成が重要になります。ベトナムに特有の課題ではなく、どこの国で事業を行う上でも重要なことだと思います。

現地行政との付き合い方

●現地行政をいかに巻き込むか。ワーカーは組織トップが地元行政とどれだけ結びついているかに関心を示している（ホーチミン市勤務）。

芳賀コメント

●ワーカーがその組織に居続ける動機付けになると思いますが、それ以上に地元行政とのパイプを太くしておき無理を聞いてもらえる関係を構築することは経営責任者の最重要事項の1つだと思います。

ベトナム人の資質や気質

●勤勉かそうでないかということで言えば、明らかに勉強熱心である。一生懸命勉強し、学卒という立場に安住せず夜学に通う者が多い。家族が最も大切な存在である。中国文化の影響が大きい。これらの点は日本とオーバーラップする要素である。しかしタフなことも多い。自分の利益分が減ることには絶対に合意しない（ダナン勤務）。

●AWAY経験がないという指摘もあるが、海外ベトナム人（越僑）がベトナムに戻ってきており、彼らこそAWAYな人々である（ダナン勤務）
●ベトナムは今でも北と南の2つの国である（ホーチミン地区輸出加工区勤務）。
●かつては厳しい扱いだった越僑の扱いが変化してきている（ホーチミン地区輸出加工区勤務）。
●表には出さない日本人への意識を知ること。1945年の日本軍駐留時に農地を日本軍の都合の良い作物に変えたため、200万人のベトナム人が餓死したということがベトナムの歴史教科書に書いてある（ホーチミン地区輸出加工区勤務）。
●無知と無能は違う（ホーチミン地区輸出加工区勤務）。

芳賀コメント

●海外から戻ってくる越僑がＡＷＡＹの人という指摘には賛成しません。ベトナムを終の棲家とするベトナム国籍の人がAWAY経験をしないと意味がないのです。越僑はあくまでも外国人です（中にはその外国で成功しないからベトナムにやって来る人もいます）。ベトナムからの留学生を日本の大学が受け入れ、卒業生を日本企業が採用することで日本ファンのＡＷＡＹ人材育成につながります。日本企業のベトナム法人で採用したベトナムの人をどんどん国際舞台に引きずり出すことが最も効果的なＡＷＡＹ経験になります。鍛えればそれに応じた結果を見せる人達です。

日本人の管理手法について

●ベトナム人は質問は失礼にあたると思っているので、理解していなくても質問しない（ホーチミン近郊ドンナイ省勤務）。
●日本人はプロセスを管理し過ぎる（ホーチミン近郊ドンナイ省勤務）。
●ベトナム人に仕事を指示する時は、目的をはっきりさせることが何よりも重要（ホーチミン市勤務）。
●日本人は曖昧。部下に報告は求めるがフィードバックしない。誉めない。こうしたことがベトナム人からの不信につながる（ホーチミン地区輸出加工区勤務）。

芳賀コメント

●前にもコメントしましたが、聞く人の努力を求めるのではなく、話す側が相手に理解してもらうような指示の仕方をする、ということでしょうか。

日本企業より人気のある職場である欧米企業に対抗するにはどうしたらよいか

●欧米企業では自分の次のスタッフを母国からではな

く、現地で採用した人が担えるよう教育・推進する。日本企業にはグラスシーリングがある（ホーチミン近郊ドンナイ省勤務）。
●欧米は見極めが早い、短期勝負の経営である。どんどん権限を与えられ、抜擢、昇進があるが、首切りというリスクもある（ホーチミン近郊ドンナイ省勤務）。
●ベトナムに戦争という形で関係したフランス、米国、日本の罪の意識の違いを感じる。フランスと米国は悪びれるところがない。経営の仕方は国によって違ってしかるべきである（ホーチミン地区輸出加工区勤務）。
●ベトナム人で優秀な人を取締役のメンバーにした。他の従業員にも、やれば報いてくれる会社、という理解を得た（ホーチミン地区輸出加工区勤務、ダナン勤務）。

芳賀コメント

●立ち上げ時期を除き現地法人への出向者（駐在員）は最小限にすべきでしょう。ほとんど全ての経営層や管理層が日本人ばかりでは、優秀なベトナム人は昇進可能性を求めて他社に転職してしまいます。

支部活動

首都圏地区

10月10日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「日本企業の海外展開の課題 - 電器業界の例を参考に」
講　師：五月女勝氏（外部講師）
場　所：港区立商工会館
参加者：32名

11月11日（水）

首都圏勉強会

テーマ：「横浜港メガ―ターミナル見学会」
場　所：横浜港メガターミナル（本牧ふ頭）
参加者：48名

東海支部

11月14日（水）～17日（土）

メカトロテック　ジャパン　2009

場　所：名古屋市国際展示場（名古屋港　金城埠頭）
概　要：ジェトロブースで海外から出展した企業19社に対して日本の企業との商談の機会を設定するコーディネート事業を竹本会員（＃496）を中心に石原（＃9）、岡田（＃286）会員が担当した。

また開会期間中はさらに東海支部会員数名が商談の立会い、報告書の作成業務などの応援をした。

10月31日（土）

例会（勉強会）

場　所：浜松商工会議所ビル会議室
参　加：16名
講演１：「日韓ビジネスのポイントと課題」
講　師：JETRO静岡貿易情報センター所長
　　藤本　和彦　様
講演２：「浜松の産業」
講　師：鈴木　正幸　会員（＃359）

12月5日（土）

例会（勉強会）

場　所：名古屋国際センター会議室
参　加：15名
講　演：
テーマ：「最近の国際税務について」
講　師：AIBA本部理事　奥村　晴男　様
テーマ：「今年の外国為替相場を回顧し来年を占う」
講　師：林　欣吾　会員（＃532）

なお例会終了後懇親会（忘年会）を開催しました。

東海支部　常川八司雄

関西支部

11月10日（火）

京セラ会社見学会

11月10日（火）に京セラの会社見学を行いました。18名の方が参加され、会社概要の説明を受けた後、本社に併設されている京セラファインセラミック館、京セラ美術館を見学しました。京セラ美術館ではピカソの銅版画の347シリーズが展示されており、“芸術の秋”も楽しむことができました。創業50年にして1兆円企業に成長した京セラの経理理念やモノづくりへのこだわりについて興味深く学ぶことができました。

10月31日（土）

AIBA認定貿易アドバイザー試験直前対策セミナー（大阪会場）

日　時：10月31日（土）9:00AM～5:00PM
会　場：大阪府商工会館6階　601号会議室
内容と講師：

主催者挨拶	門　元則（＃321）
貿易実務（運輸・通関）	山岡　裕明（＃173）
貿易実務（一般）	中村　陽一（＃364）
國際マーケティング	高橋　伸二（＃120）
貿易英語	岡田　有叶（＃019）
貿易実務（決済）	鈴木　弘成（＃244）

事務担当：日口正敏（＃253）、日野　雄二（＃610）

11月22日（日）

AIBA認定貿易アドバイザー1次試験（大阪会場）

日　時：11月22日（日）10:30AM～4:00PM

会　場：大阪産業創造館（産創館）6階A・B会議室
試験事務局スタッフ：
試験監督チーフ　花崎喜代治（＃314）
受付・試験監督　日口　正敏（＃253）
試験監督　日野　雄二（＃610）

中国四国支部
11月26日（土）
平成21年度下期例会・勉強会
於　：岡山市
来　賓：AIBA本部　網谷理事長
講　師：AIBA中国四国支部　三石アドバイザー
＜AIBA本部：網谷理事長＞
第2回AIBA認定「貿易アドバイザー」試験（一次）結果報告及び「グローカルデビュー・プロゼクトセミナー」への中国四国会員の協力要請
＜研修講師：AIBA中国四国支部　三石義明氏＞
テーマ：「船が面白い：船・船舶についてのよもやま話」
“船”の種類から“航海ルール”そして“MODAL SHIFT”まで。ご自身の体験に基くものだけに説得力十分。貴重なお話しをお伺いしたと云うのが全員の印象、加えて各会員全員の活動報告発表。
アドバイザーの参加数：7名。来賓を含め計8名の参加、尚、例会終了後の懇親会では各自の近況報告を含め会員相互の情報交換を図った。

AIBA　NET　論壇

2009年10月～12月の間にAIBANET上で交わされた貿易実務に関わる情報、質疑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）

10月
中国での外資企業の優遇税制
米国の新しい物流ルール10+2への対応
プラント輸出におけるL/C決済
11月
複数の異なる輸出商材の混載輸出
中国向け水産物輸出ルールの変更
CE Markingに関して
中国での合弁設立と技術指導
12月
マレーシアで中古自動車の輸入禁止
冷凍ゆでうどんを海外で売りたい
（冷凍コンテナーの利用）
中国向け乳及び乳製品の輸出ルールの新設
AIBA食品グループメーリングリストの設定
農林水産省の「国際展開」事業

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 永野　靖夫（東京　＃068）
10/15
栃木県産業労働観光部主催
貿易実務講座
「輸入入門前編」
於:宇都宮市
10/15
栃木県産業労働観光部主催
貿易実務講座
「輸入入門後編」
於:宇都宮市

2. 伊東　仁一（東京　＃223）
8/10-11
㈳日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会主催
平成21年度　国際複合輸送士資格認定講座
「フレイト・フォワーダーとその役割」
内容：欧州、米国、日本のフォワーダーの状況と法規制及びフォワーダーの役割について
於：マツダ八重洲通ビル

3. 平林　厚美（長野　＃312）
10/23
㈶貿易ビジネス支援センター主催
「国際物流の実態と通関業務の概要」
於：ジェトロ会議室税庁主催
11/13
ジェトロ・AIBA共催
阪和興業㈱研修
横浜港湾施設見学会
於：NVOCC、横浜税関、横浜港
11/20
ジェトロ諏訪主催
貿易実務講座：通関・輸送編
「通関・輸送の実務」
於：RAKO華乃井ホテル

4. 小堀　景一郎（兵庫　＃313）
10/29
㈱ウチダソリューションズ京都主催
Uchida Solution Fair 2009
「FTA／EPAを活用した関税コストの削減方法」
於：ホテルニューオータニ大阪2F
11/11

㈱ウチダソリューションズ京都主催
Do! Activation 2009 in 神戸
「FTA／EPAを活用した関税コストの削減方法」
於：神戸国際会館9F
12/18
㈱セーラー広告株式会社主催
グローカルデビュー人材育成セミナー
「貿易実務セミナー」オリエンテーション
於：新大阪丸ビル10F

5. 門　元則（京都　＃321）
10/27,29 11/4,10
京都商工会議所主催
「環境・省エネ製品の海外輸出の基礎戦略」
於：鈴木産業株式会社
11/17
HANWA-JETRO-AIBA主催
阪和興業㈱大阪本社若手社員一日大阪港湾施設見学会
概要：コンテナ・ターミナル（CY,CFS）、税関各施設、大型フェリー船内積込み現場、WTCタワービルより鳥瞰等熱心に研修。一行25名参加
於：大阪南港・咲洲
12/2
京都商工会議所主催
「トイレタリー製品（化粧品）の海外輸出の基礎戦略」
於：コタ（COTA）株式会社

6. 井上　照章（広島　＃331）
三石　義明（広島　＃333）
12/7
日本商工会議所委嘱
グローカルデビュープロジェクト
（平成21年度海外展開人材育成事業）
「中小企業貿易トラブルから見る教訓」（井上）
「英文ビジネスメールの書き方・読み方」等（井上）
「決済方法」（三石）
「輸送と通関」（三石）
於：広島商工会議所

7. 木村　徹（東京　＃347）
10/16
ジェトロ　秋田貿易情報センター主催
サンプル品輸出セミナー
「国際宅配便を利用して特産品を海外へ」
内容：通常輸出と国際宅配便の違い、国際宅配便使用時の注意事項と中国向けサンプル輸出の注意事項について
於：シャインプラザ平安閣秋田
11/10～12
石川県商工労働部主催
金沢港利用促進会議　実務講座
「貿易と物流の実務講座」
内容：初級者から上級者向けの、貿易と物流に関する実務講座と貿易ロールプレイ、外洋船舶チャーターに関する討論会
於：石川県庁

8. 中村　陽一（兵庫　＃364）
11/19
京都商工会議所主催
京都プレミアム輸出セミナー
「海外企業との取引関係継続のためのコミュニケーションスキル」
於：京都商工会議所
9/28～12/21
学校法人・エール学園主催
厚生労働省緊急人材育成支援事業講座
「初心者のための貿易ビジネス実務」
「めざせ貿易実務検定Ｃ級合格」
（貿易実務検定協会試験12月6日受験対応講習）
於：エール学園（大阪市）

9. 弓場　俊也（大阪　＃415）
9/24～11/30（10回）
大阪市・㈶大阪国際経済センター（IBPC）主催
「輸出入通関実務セミナー」
於：大阪産業創造館
11/11
社団法人大阪府工業協会主催
「貿易実務基礎講座」
於：大阪府商工会館研修室
11/18
ジェトロ新潟貿易情報センター主催
貿易実務講座（中上級編）
「円滑な輸出入ビジネスのための契約実務」
於：三条・燕地域リサーチコア研修室
12/2～12/20
JICAウクライナ日本センター主催
「International Export/Import Trade Seminar」
於：ウクライナ国・キエフ、オデッサ

10. 高橋　伸二（兵庫　＃420）
11/9
神戸税関主催
「貿易業務のポイントとこれからの傾向」
於：神戸税関
12/18
セーラー広告㈱主催
「グローカルデビュー人材育成セミナー」

於：新大阪丸ビル

11. 塩田　靖浩（広島　＃469）

10/30
農林水産省主催
輸出オリエンテーションの会（関東エリア）
「東アジア・東南アジアにおける日本食品事情～香港・台湾・シンガポールを中心として～」
於：ホテルグランドパレス

11/13
ジェトロ広島主催
貿易セミナー
「海外取引の進め方」
於：府中商工会議所

11/25
安芸高田市商工会主催
農商工連携塾
「農産物の輸出入」
於：安芸高田市役所

11/27
呉広域商工会主催
連携セミナー
「ジェトロ事業の紹介」
於：シティプラザSUGIYA

11/30
農林水産省主催
輸出オリエンテーションの会（九州エリア）
「東アジア・東南アジアにおける日本食品事情～香港・台湾・シンガポールを中心として～」
於：サンロイヤルホテル鹿児島

12/11
農林水産省主催
中国四国地域農林水産物等輸出促進セミナー
「アジアの日本食品事情～台湾・シンガポールレポート～」
於：アスティとくしま

12/17
ジェトロ福岡主催
ブラジル食品セミナー
「ブラジルの食品輸入規制・食品を輸出する際の注意点について」
於：ホテルオークラ福岡

12/18
ジェトロ広島主催
ブラジル食品セミナー
「ブラジルの食品輸入規制・食品を輸出する際の注意点について」
於：広島商工会議所

12. 岩田　静生（東京　＃544）

11/24
㈱富士通ビジネスシステムズ主催
「関税コスト削減策とFTA／EPAの活用」
於：主催者会議室

11/26
㈱ウチダソリューションズ京都主催
「関税コスト削減策とFTA／EPAの活用」
於：主催者会議室

13. 芳賀　淳（兵庫　＃562）

11/19
八尾市中小企業サポートセンター主催
中小企業国際展開ワークショップ
「中小企業の海外展開、中小機構の支援制度と支援実例」
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紹介
於：八尾市文化会館

12/2
株式会社コーポレート・マネジメント・コンサルティング、ジェトロ神戸貿易情報センター、財団法人ひょうご産業活性化センター主催
海外進出支援セミナー・海外拠点の上手な経営法
「今、なぜ海外進出か？」
内容：縮小する日本市場の状況、成長著しいアジアの概況、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：サンパルビル7階・ビジネスプラザホール（神戸市中央区）

相談・アドバイス

1. 中川　善博（三重　＃067）

10/2　11/6　12/4
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

10/15　11/19
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

11/17
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：鈴鹿商工会議所

2. 平林　厚美（長野　＃312）

10/14　11/4　12/4,9
ジェトロ長野主催

貿易相談会
於：ジェトロ長野
10/7,21　11/11,18　12/2
ジェトロ諏訪主催
貿易相談
於：ジェトロ諏訪

3. 門　元則（京都　＃321）
10/26
大阪商工会議所主催
定期貿易相談
内容：「縫いぐるみ・着ぐるみを中国やベトナムへ注文したい」「娯楽コンテンツを中国やベトナムで製作・販売したい」
於、大阪商工会議所貿易相談コーナー

4. 中村　陽一（兵庫　＃364）
11/19
大阪商工会議所主催
定期貿易相談
内容：「フィリピンで投資事業」、
「DUBAI向け商品代金回収支援」
於：大阪商工会議所

5. 弓場　俊也（大阪　＃415）
10/1　11/27
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
「中国商社と契約書締結について」
「フランスへハーブ茶の輸出について」
「中国へ海洋深層水の輸出について」
於：神戸商工貿易センタービル
10/14
イタリア貿易振興会（ICE）主催
イタリア・ベネト州ビジネス相談会
「水中ポンプの輸出について」
於：大阪商工会議所

6. 池崎　元彦（神奈川　＃431）
10/1,5,9,13,20,27　11/1,16
財・神奈川県産業振興センター主催
経営アドバイザー派遣事業
内容：中国ビジネスの問題解決と経営戦略の再構築の指導
於：川崎市在住の中小企業

7. 小西　勝己（香川　＃464）
12/2
アド・セイル株式会社主催
グローカルデビュー・プロジェクト
海外展開人材育成事業
内容：貿易実務などの講師および貿易相談
於：高松商工会議所
12/3
アド・セイル株式会社主催
グローカルデビュー・プロジェクト
海外展開人材育成事業
内容：貿易実務などの講師および貿易相談
於：岡山商工会議所

8. 塩田　靖浩（広島　＃469）
10/1,15,22　11/5,12,26　12/3,9,14,24
財団法人ひろしま産業振興機構主催
海外取引相談
於：広島県情報プラザ
10/20,21　11/10,11
財団法人かがわ産業支援財団主催
国際ビジネス個別相談会
於：財団法人かがわ産業支援財団
10/5
ジェトロ松江・鳥取・広島・岡山・山口主催
食品輸出大商談会ー米国（NY）向け
内容：食品輸出相談
於：松江東急イン
10/7,8
財広島県食品輸出協議会主催
シンガポール向け輸出商談会
内容：輸出商談支援
於：シンガポール・メリタスマンダリンホテル
10/15
広島県食品輸出協議会主催
タイ向け輸出商談会
内容：輸出商談支援
於：広島県情報プラザ
10/27,28
ジェトロ愛媛・徳島・香川・高知主催
食品輸出大商談会～米国・ブラジル～
内容：輸出商談支援
於：愛媛県紙産業技術センター
10/29

ジェトロ広島・岡山・山口・松江・鳥取主催
食品輸出大商談会～米国・ブラジル～
内容：食品輸出相談
於：リーガロイヤルホテル広島
11/18,19,20
広島県食品輸出協議会主催
中国向け輸出商談会
内容：輸出商談支援
於：上海市内ホテル

9. 芳賀　淳（兵庫　＃562）
10/1,9,20,28　11/9　12/11
(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：「ベトナムでの環境関連製品の営業方法」
「ベトナムでの工場設立」
「ベトナムへの靴の生産委託」
「マレーシアでの現地法人設立」
「ベトナムでの建材販路開拓」
於：主催者・近畿支部（天満橋OMMビル）
10/28　11/5,24
大阪産業創造館　あきない・えーど　主催
海外取引相談
内容：「英文技術契約書の作成」
「ベトナムと日本の貿易での留意事項」
「米国製半導体製品を日本に輸入する際の留意事項」
於：大阪産業創造館2階（大阪市中央区）

執　筆

1. 柴田　洋二（バンコク　＃238）
2009/12月
ジェトロセンサー2009年12月号
P34-38　ビジネス情報スポットライト
「AJCEPの効果～ビジネス現場に見る～」

その他

1．塩田靖浩（広島　＃469)
12/18
中国新聞朝刊紙上
「日本食　海外に攻勢」のタイトルでジェトロ広島貿易情報センタ・アドバイザーとしてのコメントが掲載された

著書紹介

書　名：**『これならわかる貿易書類入門塾』**
著　者：**黒岩　章**（東京　＃491）
出版社：かんき出版
発行日：2009年11月16日（第1刷発行）
価　格：1,575円（税込）
紹　介：約50種類の書類を掲載し、現場感覚で書類の流れを説明。入門から初級レベル向けの教材に最適。

AIBA食品グループML紹介

AIBA食品グループMLのシスオペ野本功司（東京＃076)です。

この度は、突然の呼びかけに多くのAIBA会員から参加のご希望を頂き、感謝します。

殆どの方のML参加確認が取れましたので、「AIBA食品グループML」の運用をこれより開始します。

「AIBA食品グループML」は、食品分野を専門とする会員、食品国際ビジネスに関心を持つ会員間の「Voluntary Communication Tool」として、参加者間の情報提供、情報交換、意見交換、自己研鑽、交流などの場として自由に、積極的に利用下さることを期待します。

参加を申し出た方からの声をまとめましたので、その一部をご参考まで資料として添付します。

参加申し込み者の声
・時勢に合う話題のご案内ありがとうございます
・自分は食品の専門家ではありませんが、「食品」の国際取引には、大いに興味を持っています
・水産会社に20年おり、水産物・食肉・加工食品・船舶・食品機械の貿易・国際投資・合弁会社運営等しておりました。
・「食品」の重要性がますます高まる中で、最新で正確な情報を迅速に入手出来ずに苦慮しておりましたが、「AIBA食品グループ」で情報を共有出来ればと願っております
・食品グループ結成を契機に、農林水産省輸出促進補助事業のプロモーター業務を「AIBA」として狙うことも考えられます
・食品分野が得意でありませんが、対中国の輸出入で大いに興味あり、食品Ｇに、入れていただけませんか？
・食品の専門家ではありませんが 「食品の輸出入取引に興味を持つ者」として参加させて頂きたく存じます。ジェトロで貿易相談では食品関係の相談が多々あり、アドバイザーとして幅広い知識の必要性を感じております。
・食品分野に特に興味がございます。「AIBA食品グループ」のMLに参加させていただきたく。
・「AIBA食品グループ」を通して、皆様と貴重な情報

を共有出来ますのを楽しみにしております。

理事会議事録（抄録）

第86回AIBA理事会

日　時：2009年11月21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、奥村、井上（隆）、大河内、岩田、高梨、畠山
監事：伊東

議題

1.「役員選任規定検討委員会」（過去の実態報告）

AIBAの前身である、輸入ビジネス・アドバイザー連絡会、貿易アドバイザー協議会の会則、および「理事・監事選任に関する細則」をレビューすると共に、中間法人貿易アドバイザー協会での第53回定例理事会での議論についても検討した。

2. AIBA認定貿易アドバイザー試験受験受付の状況報告（速報）

受験申込は東京53名、大阪29名の合計82名となった。概況を理事長より説明。

3. 各理事より担当分野の近況報告

事務局：

「AIBAだより」54号の発行。東海支部の「ジェトロ・メカトロテック商談会」。「ジェトロ貿易ハンドブック2010年版」更新業務の受注などを報告。

奥村理事（会計担当）よりAIBA上半期（9月期）の決算報告。ほぼ予算通り、推移している。また、輸出有望案件支援の経理処理状況が報告された。

事業本部：

寺尾理事より主要案件について、現況が報告された。「貿易投資相談Q&A」の「商品別Q&A」は予定通り、ほぼ完了した。TRBSC（貿易ビジネス支援センター）のジェトロ貿易実務講座向け、研修講師を派遣した。民間会社への「貿易実務研修」の講師派遣など。

高梨理事より「貿易・投資相談Q&A」の「国別Q&A」について、更新作業の進捗状況が報告された。また、シノベイト社から案件を受注した旨、報告があった。

大河内理事より、民間企業向け港湾見学研修について、11月の実施予定と過去の研修についての改善案が報告された。また、日本商工会議所委嘱「平成21年度海外展開人材育成事業」（グローカルデビュー・プロジェクト）について進捗状況や日本関税協会との新しい事業展開についても、報告があった。

岩田理事より、首都圏内部研修会について報告。特に、11月の横浜港CY見学会は48名が参加し、成功裏に行われた。また、3月までの研修会の予定についても報告された。

渡辺理事より、「実践貿易実務第10版」の監修業務について中間報告。産能大の「貿易実務講座」に講師を派遣する案件も昨年に続き受注した。

第87回AIBA理事会

日　時：2009年12月19日（土）14:00-17:00
場　所：東京都港区海岸1-7-8
東京都立産業貿易会館浜松町館
レストラン「ピガール」
出席者：理事13名および監事2名（敬称略）
理事：網谷、渡辺、釜堀、寺尾、井上（隆）、大河内、高梨、奥村、熊本、岩田、畠山、常川、井上（照）
（以上理事13名）
日口（門理事代理）、福本（大重理事代理）
監事：伊東、柴田（以上監事2名）

議題

1. 各支部の現況報告（北日本支部、東海支部、関西支部、中国四国支部、九州支部）

各支部長または支部長代理より支部会員の活動報告が行われた。

2. 当期上半期（9月末現在）決算推移報告

奥村理事（会計担当）より当期上半期の決算報告があり、売上は順調に推移している。経費関係も問題ないとの説明があった。

3.「理事・監事選任細則」制定原案検討状況報告。

選任規定について、種々の角度から検討が加えられたが、結論には至らなかった。

4. 平成22年度AIBA認定試験関連の助成金申請の件（理事長）

理事長から来期の助成金申請について、内容の説明があり、承認された。

5. 平成21年度AIBA認定貿易アドバイザー試験実施中間報告（試験運営委員）

渡辺副理事長より受験申込者数、一次試験合格者数、試験結果の平均点などについて、昨年と対比して中間報告が行われた。対策セミナーについても参加者は127

名（昨年87名）になったとの報告があった。

6. 平成21年度受験対策セミナー実施報告

渡辺副理事長から実施内容について、上記の通り、報告があった。試験事業の収支決算は後日、報告する。

7. ジェトロ商品別Q&A納品完了報告（事業本部）

寺尾理事より予定通り、納品完了となったと報告があった。

8. ジェトロ国別Q&A納品状況中間報告。

高梨理事より進捗状況が報告された。

9. グローカルデビュー・プロジェクト実施状況中間報告

実施予定状況と講師の募集について、大河内理事が説明、報告した。

10. その他、TRBSCやP社への研修講師の派遣。L社との派遣女子社員の研修。新規案件として、N社へのアドバイス業務などを検討中と、寺尾理事より報告があった。大河内理事よりはN協会との案件で、その後の進展が報告された。

11. ジェトロ・メカトロテック2009実施状況報告。

常川東海支部長より、実施状況について、スクリーニング業務、商談運営および、商談アレンジ業務について、詳しい報告がなされた。

（なお、17時30分よりAIBA首都圏忘年会が同レストランで開催された）

〈編集後記〉

★新しい年が明けました。ここ横浜の元旦は穏やかな素晴しい天気でした。今年は何事も良い方向に向かう兆しの様な気がしました。経済・金融の混乱と不景気からの脱却、未だ不安な民主党政権のチェンジがより良い方向に向かうことがそれです。

★AIBA認定貿易アドバイザー試験では受験者、合格者ともに増加したとのこと、良い兆しです。AIBAだより今号を見わたしてもAIBAの充実振りが覗えます。今号の編集に当たっては超多忙な役員・委員の方々に執筆をお願いし、AIBAの事業・運営や活動に関する広報的な原稿を多数掲載いたしました。

★12月下旬になっても投稿文や活動報告の集まり具合が芳しくなく弱音を吐いていました。ところが締切りの年末直前から正月初週にかけて入稿がラッシュし、てんてこ舞いのうれしい悲鳴になりました。お陰さまで、随分厚みのある号になりました。内容も貴重な情報を含む論文風なものから楽しい随筆風のものまで幅広くなり、小さな総合雑誌の体裁を成しつつあると自画自賛しています。

<<最新刊>>

「これならわかる貿易書類」

入門塾

2009年11月発行
約50種類の書類を掲載！

<<既刊>>

「はじめての人の貿易」

入門塾

2008年1月発行（4刷発売中）
解りやすいイラスト付で解説！

☆ 入門者や初級者の教材に最適

☆ かんき出版　1,575円（税込み）

著者　黒岩章

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21年4月第5版発行

著者：永野 靖夫

http://www.bouekitenbou.com