

## 第8回定時会員総会理事長挨拶 第一次目標達成!“さあ、これからだ!”

理事長 網谷 昭寛

### 中小企業憲章のいう「活用すべき支援人材」とは

(1) 政府は6月18日新しい「中小企業憲章」を閣議決定しました。

その冒頭で次のように述べています。「中小企業は、わが国経済の牽引力であり社会の主役である。過去幾多の難局に際しても果敢に挑戦しこれを乗り越えて来た。現在の難局は、世界的不況、環境・エネルギー制約、少子高齢化による停滞、疲弊する地方経済、アジア新興国の台頭、等々にあるとして、政府が中核となって困っている中小企業を支え、豊かな国民生活を実現するようこの憲章を定めた。」ということです。



これら難局の打開策として憲章の3. にいくつかの行動指針が打ち出されていますが、「**四. 海外展開を支援する**」として「中小企業が海外市場の開拓に取り組めるよう、官民が連携した取組みを強める。また、支援人材を活用しつつ、海外の市場動向、見本市関連などの情報の提供、販路拡大活動の支援、知的財産権トラブルの解決などの支援を行う。中小企業の国際人材の育成や外国人材の活用のための支援をも進め、中小企業の国際化につなげる。」と述べています。

これこそ、私達AIBA会員が支援活動の中心的役割を担うべき分野であり、ここで触れている「**活用すべき支援人材**」とは正にAIBA会員の皆様が大きく期待されているということに外なりません。

### AIBAの知名度が上がり、引合いが急増中

(2) 当協会が「AIBA認定貿易アドバイザー試験」実施に踏み切って今年で3年目になります。開始にあたり試験事業自体の採算性も懸念されましたが、「会員が一致団結して協力すれば何とかなるから1年でも早くスタートさせるべし」で踏み切りました。皆様の積極のご尽力もあって小規模ながら何とか採算が採れるところまで参りました。それにも増して、受験要項を配布し、ポスターの貼り出しを然るべき諸機関に依頼し、AIBAホームページに試験サイトを設定して、多くの公共機関各位のメルマガやウェブサイトからリンクを張って頂いたお蔭で、AIBAそのものの知名度の向上にも寄与したことが予期以上の効果を生んでいます。各地のジェトロ貿易情報センターは勿論のこと、地方自治体、中小企業振興機関をはじめ最近では中央省庁からも貿易投資に関連するご相談や引合いを頂けるようになって来ました。

(3) 昨年度からAIBA認定試験並びに対策セミナー実施に関し「(財)貿易・産業協力振興財団 (ITIC)」に助成金を認めて頂いたことで、AIBA単独ではとても無理であった試験事業広報費の支出や新規地方会場を増やす方針が採れたことも、受験者数を毎年着実に伸ばし中央に限定せず地方でも中小企業支援に貢献できるアドバイザーを認定することで、試験事業を予想以上に早く軌道に乗せることができると考えています。現在の協賛の形での同財団のご支援を今後も毎年継続頂けることを願っています。

### 法人化8年を経てやっと業績・体質が安定

(4) お蔭様で、ここ3年間AIBA全体の業績も順調に回復軌道に乗っています。

### Contents (目次)

P1...	第一次目標達成!“さあ、これからだ!”	網谷 昭寛
P2...	会員総会来賓挨拶	ジェトロ 彦田 義郎
P3...	第8回AIBA会員定時総会の報告	釜堀 孝雄
P4...	新会員紹介その2	菅沼 光城、元山 純一郎、安永 敏明
P5...	アイスランドの火山噴火とビジネス旅行での対応	澤田 敬之
P6...	最新グライダーの機体の塗装について	清水 正明
P7...	十一年振りの台湾	片本 善清
	安全保障とアドバイザー	永野 靖夫

P8...	やっと始まったライター規制に思う	熊木 信義
	研修・技能実習制度の変更について	林 欣吾
P10...	中国、インドは新興国か?	芳賀 淳
P11...	日本貿易学会第50回全国大会で発表して	石川 雅啓
	支部活動(首都圏地区、北日本支部、東海支部、関西支部、中国四国支部)	
P13...	AIBANET論壇	
	アドバイザーの活動<講演・講師><相談アドバイス><執筆><その他>	
P15...	理事会議事録(抄録)	
P16...	AIBA会員の現況	

## 第8期 (2010/3月期)

( ) 内は、3年前 (第5期) 実績対比

会員数	280名	(△53名)
会費・入会金	543万円	(+115万円)
事業利益	521万円	(+201万円)
(合計総利益)	1,064万円	(+316万円)
販売管理費	948万円	(+124万円)
営業損益	96万円	(+172万円)
税引後純利益	78万円	(+160万円)
期末繰越損益	28万円	(+170万円)
自己資本額	928万円	(+170万円)

3年前 (第6期) 実施の年会費50%アップ効果を会員数減により帳消しにせぬかと懸念されましたし、事務所費はじめ経費は若干増加傾向にあります。それ以上の事業利益増出によりカバーし、幸いAIBA認定試験制度の順調な発展を受けて、会員数は新年度 (第9期) から再び増加傾向に戻り最悪期は脱したと考えられます。

### AIBA業務への60才代以下多数会員の積極参画を望む

(5) 入札案件が殆どを占めるAIBA事業内容では常に不安が残りますが、これまでの3年間と同程度の収益力は維持したく、各位の格別のご協力をお願い致します。

AIBA事業はそれを受注する会員には少ないながらも毎年の年収増加をもたらしていますし、AIBA認定試験および対策セミナー事業を続ける以上は、ある程度の経費増大は覚悟しなければなりません。業務の電子化推進等で経費節減に努める一方、これまで無償奉仕によりAIBAの発展にご尽力頂いて来た役員や事業協力者方に会議や業務作業出社の都度たとえ千円づつでも日当を支給しその労を謝すことができないかと検討中で、会員各位のご理解をお願いしたいと存じます。(来年度は役員改選期にあたりますが、既に役員選任規程を復活させても、誰も自分から手を挙げる人がいないでは困ります。)

(6) 現在の役員方は、第四号議案で毎年ご承認を求める事務局担当理事3名への月額5万円の役員報酬並びに特定会員による外注方式を採っている会報編集やAIBANETとホームページの維持管理報酬を除けば、全員無償奉仕で会員のための事業案件確保に実によく頑張っており、理事長として心から厚く御礼申し上げます。組織の発展には、事業を産み出す熱意のある人手が多数必要なこと申すまでもありません。特に60才代の人生経験豊富で且つまだまだ元気潑刺とした会員各位が進んでヘルプ頂けるよう望んで已みません。1年後の役員改選期が来て慌てても中々業務にマッチした人材は見出せません。今から直ぐにでもお手伝いを始めたい方がいらっしゃれば大歓迎です。よろしくお願い申し上げます。

## 会員総会来賓挨拶

ジェットロ貿易投資相談センター 彦田 義郎 様

ジェットロ貿易投資相談センター長の彦田でございます。本日は、貴協会定時会員総会にお招きいただき、誠にありがとうございます。私、3月末にメキシコから帰任いたしまして、前任の岡崎と入れ替わりの形で4月1日から現職に就いております。前任者同様、お付き合いの程よろしくお願い申し上げます。



さて、世界経済は、まだまだ不透明なところが無い訳ではありませんが、一部で懸念されたような最悪の事態には陥らずに、トンネルの先に光が見えてきたように思われます。それは金融面での然るべき措置が奏功したというのもあるのですが、やはりアジア経済のダイナミズムが世界経済の回復を下支えし、いち早く牽引車の役目を果たしたことが大きかったのだろうと考えております。

日本経済も今、こうした恩恵を受けている訳ですが、日本はこうした状況を早急に確固なものとする必要があります。昨今、マスコミ等でもよく言われていますが、別の言葉で言えば、東アジア経済圏の形成促進あるいは東アジアの成長の内需への取り込みが、今後の日本経済をそして社会をうまく回していくためには不可欠だということでしょう。ただ、その根底には、昨今の世界経済の動向とは別に、日本という成熟し切った市場の行く末が前提としてあります。少子高齢化が進む中で、このままでは、そう遠くない将来、市場の戻すばみがはっきりとしています。

こうした状況を打開する手立ては2つしかないと言われております。①日本市場の中でイノベーションを起こすこと、②外に打って出ることです。しかし、イノベーションを起こすというのは、とりもなおさず、相当規模の持続性のある需要が見込める革新的な商品やサービスを生み出す、あるいは画期的なビジネス・モデルを創造するということでしょうか、これはもともと日本の最も苦手とするところですし、日本国内に市場を限定している限り、どんなに画期的なビジネスであっても需要の天井には遠からず到達するでしょうから、誤解を恐れずに言えば、ここに大きな期待をかける訳にはいかないのではないかと思います。

従って、物理的に市場を広げる、即ち、日本の外に打って出るというところに出口を求めるのがより優先されるべきことだと思いますし、また、ジェットロのような機関は、そのような後押しというか先導的な役割を果たさなければならないのではないかと考えております。

今、イノベーションは日本の最も苦手とするところ

だと申しましたが、外に打って出ることも必ずしも簡単ではないように思います。日本は「商人国家」だと言われる方もありますが、私は「職人国家」だと考えています。物づくりはとっても上手ですし、サービスもきめ細かくて優れているのですが、物やサービスを売ること、特に外国に物やサービスを売ること、あるいは外国で物やサービスを売ることについては、相当に苦手なのではないでしょうか。いや、自動車や家電は外国でも売れているのではないかという方がおられるかも知れませんが、それ以外でこれが日本の経済発展を牽引する輸出産業・輸出商品だというものはありません。家電に至っては、既にずいぶんと苦しい展開になっているというのがメキシコ駐在時に抱いていた実感ですし、メキシコに転任する直前に駐在していたブラジルでは、ごく最近では、自動車でも韓国が大きく伸びてきていると聞いています。日本は貿易立国などと言われて久しいのですが、真にグローバルな産業は限られていますし、国際ビジネスを本格展開している日本企業はそう多くないのではないかと思います。

外に打って出るということですが、私が最近まで駐在していたメキシコのような国ですと、人が外に出て行く、即ち移民という形で労働力提供し、そこから得た報酬の一部を家族送金という形で母国の経済に還元するという道もある訳です。米国にはざっと3000万人のメキシコ系の人々が住んでいて、そうした人々による家族送金は、石油、観光、外国投資と並ぶ外貨獲得源の4本柱を構成しているほどです。

しかし、日本のような国は、輸出と海外進出が外に打って出ることの中心になるのだと思います。ただ、先ほど申し上げたとおり、日本の企業で国際ビジネスに本格的に取り組んでいる企業というのはもともとそれほど多い訳ではありませんから、これから何を起こしていかなければならないか、そこでジェットロはどのような役割を果すべきかということが問題となります。まず、これから何が起きるのか、あるいは何を起こしていかなければならないかということですが、一言で言えば、これまで国際ビジネスと縁のなかった、あるいは縁が薄かったドメスティックな産業・企業が国際ビジネスの舞台に続々と出てくる、出てこなければ、そのようなトレンドを生み出していかなければならないのだということになります。

従いまして、ジェットロでは、来年度から新しく始まる中期計画に向けて既に議論を重ねており、まだ決まった訳ではないのですが、その中心となるコンセプトは「中小企業等の海外展開支援」になろうかと思えます。ただ、リソースの制約は小さくなく、ありとあらゆる分野のビジネスを満遍なく支援するという訳にはまいりませんから、成長の期待が大きい分野を重点に市場開拓支援事業を実施する、あるいはインフラ・プラントなどのように規模や波及効果が大きいビジネス

を官民一体となって売込む、あるいは個別支援事業を強化する、あるいはこれまで対象としてこなかったサービス産業やBOPビジネスに積極的に取り組んでいくなどの戦略・工夫を検討しているところです。

そうは言いつても、やはり全ての国際ビジネス推進業務の基礎となるのは貿易投資相談業務だと考えていますし、今後、国際ビジネスと縁のなかった企業が国際ビジネスに携わるようになれば、つまりは日本の国際ビジネスの底辺が拡大すれば、自ずと貿易投資相談業務の重要性もそのボリュームも飛躍的に増大するだろうと思います。ただ、ここで留意しておかなければならないことは、貿易投資相談のボリュームが増える中で、その内容が複雑なものと同様なものと二極化する一方、単なる実務相談から経営というかビジネス戦略に深くかかわるような高度な相談が求められるようになるであろうということです。ジェットロに寄せられる相談にも既にそのような傾向が見え始めております。また、デスクに座っていて相談に対応だけでなく、お客様と行動をともにする中での的確なアドバイスをしていくなど、相談の形が変わって行くのではないかと予想されます。

こうなりますと、ジェットロだけで対応するには限界がありますから、官民の関係機関との連携についてももっとも本腰を入れて考えていかなければならなくなると思っています。こうした意味でも、全国に多数の優秀な国際ビジネスの専門家を擁される貴協会の価値は益々高まるでしょうし、貴協会には益々活躍していただかなければならないでしょうし、私どもジェットロといたしましても、貴協会の益々のご協力をいただかなくてはいけない場面がもっとも出てくるものと思います。貴協会には大いに期待しております。ジェットロが公的機関であるという難しさはあろうかと思いますが、今後ともお付き合いのほどをよろしくお願い申し上げます。

貿易アドバイザー試験も貴協会にお引き受けいただいて2年が経ちますが、順調に推移しており、3年目の今年は、受験者数、合格者数、入会者数ともに更に増加が見込まれるとお聞きしています。最後になりましたが、貴協会の益々のご発展を祈念して、簡単ですが、私の挨拶とさせていただきます。ありがとうございます。

## 第8回AIBA会員定時総会の報告

事務局長 釜塚 孝雄

一般社団法人 貿易アドバイザー協会（通称、AIBA）の第8回会員定時総会は平成22年6月26日（土）午後1時30分より東京都立産業貿易センター浜松町館にて開催されました。まず、網谷理事長の開会挨拶に始まり、続いて、ジェットロ貿易投資相談センター長の彦田義郎

様から来賓のご挨拶を頂きました。(網谷理事長と彦田センター長のご挨拶の要旨は本号に掲載。)

総会は定刻に至り、定款の規定に従って、網谷昭寛理事長が議長となり、開会を宣しました。次いで事務局より定足数の確認に入り、会員総数286名の内、214名が出席(本人出席52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、午後4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、一つずつ賛否を議場に諮った処、全議案について、満場一致の賛成で可決されました。

#### 議案審議：

- 第1号議案 第8期事業報告と決算報告・監査報告
- 第2号議案 第3回AIBA認定貿易アドバイザー試験実施の件
- 第3号議案 第9期事業計画の説明と予算案の審議
- 第4号議案 役員報酬額承認の件

報告事項として、「役員選任に関する細則」が事務局から報告されました。細則は第90回定例理事会にて決議されたものです。決定の手続きや細則そのものについて、質疑応答がありましたが、了承されました。

続いて、支部活動の現況報告が各支部長より行われ、北日本支部(畠山支部長)、九州支部(大重支部長)、中国四国支部(三ツ石支部長代理)、東海支部(常川支部長)、関西支部(門支部長)の順に各支部の活動報告が行われました。

総会終了後、午後5時より同ビル地下のレストラン「ピガール」にて交流会が開催され、47名の会員が参加しました。渡辺副理事長の乾杯の音頭でパーティーは始まり、途中、新入会員6人が3分間スピーチを行いました。ユーモアたっぷりの話に会場は和気藹々とした雰囲気になりました。最後に、小河原会員のエールの下、会員諸氏の今後の活躍、ジェットロとAIBAの発展を祈念して、パーティーはお開きとなりました。

## 新会員紹介 その2

### 自己紹介と貿易アドバイザー試験体験記

#### ■菅沼 光城 (東京 #619)

私は、日本貿易振興機構(ジェットロ)に定年退職まで勤め、その後も一種の嘱託の形でジェットロ勤務を続けております。現在は、農林水産調査課という



ところで農林水産物関連の調査の仕事に従事しております。ジェットロでは、海外市場調査、産業調査、海外経済情報提供やODA関連、地方勤務も2回、経験しました。

仕事によっては、広い意味の貿易実務や国際マーケティングに関係していました。貿易実務を十分、知識として身につけた上で実施していればより自信をもって仕事ができたとおもうと思っています。海外駐在経験は、米国、タイ、マレーシア、ニュージーランドの4ヵ国で合計16年間になります。海外でも現地の産業、市場、輸出入投資にかかわる制度情報等を追う仕事を中心としたのでやはり広い意味での貿易実務や国際マーケティングに関連する分野で働いていたことになります。

直接、貿易実務の知識が必要になったのは、1984年から4年に渡ってJICA専門家としてマレーシアに赴任し、MATRADE(マレーシア貿易振興開発公社)の立ち上げに協力した期間です。職員への基礎的貿易実務指導、ビジネスマンへの貿易相談、情報提供の仕事にも従事したため、多数の貿易実務書を読んで勉強する必要がありました。英語で基礎的貿易実務書や講義資料を時に英米人の手も借りながら作成する作業も続けました。ビジネスの実践からではなく、あくまで書物を通じて知識を得ることが中心という偏りがありましたが、この経験は、貴重であったと思っています。

マレーシア勤務に続きジェットロ静岡貿易情報センターに勤務した時代も、中小企業者への具体的貿易投資相談に携わる機会を得ました。この静岡での勤務時代に静岡県在住のジェットロ認定貿易アドバイザー(現AIBAアドバイザー)の方々の仕事上でお世話になったり、お話できる機会ができたことも私に大きな影響を与えてくれました。彼らの博識ぶりや人格に魅了され、私のころのなかでアドバイザーは憧れの存在となりました。しかし当時は、ジェットロがこの試験を実施しており、ジェットロ職員は受験資格がなかったこともあり残念に思っていました。

その後、大学で貿易実務を教えられているある先生とお知り合いになる機会があり、その方との雑談のなかで、ジェットロ認定貿易アドバイザーの方々が、ビジネス経験に加えて関連知識においていかに深いものがあるか、時に学者の知識も超えていると語ってくれました。このため、いつかはこの資格をとりたいたいという思いがますます深まりました。そして2008年、実施団体がAIBAに移ったことを契機に、それまであこがれであった国際ビジネス、貿易実務についての知識集団であるAIBAのメンバーになるための受験準備をはじめました。

このほど、試験に受かり皆様のお仲間に入れていただき無上の幸せを感じています。しかし、これまで皆様方がEメールで貿易実務について高度で深い議論さ

れているのを垣間見ながら、貿易実務の奥の深さを感じているところです。これからも一兵卒として一層、勉強に励む必要があると思っております。どうぞご指導、ご鞭撻のほどお願い申し上げます。

## ■元山 純一郎 (東京 #626)

この度AIBAの新会員として皆様の仲間入りをさせて戴きました元山と申します。よろしくお願ひ致します。私は、それまで勤めていた勤務先で定年を迎えた平成20年に中小企業診断士として独立し活動を始めました。中小企業診断士には多くの専門分野がありますが、いざ活動するとなると「自分の独自性は何だろう」という疑問が湧いてきました。多くの専門家に比肩して活動を続けるには「他者との差別化と独自能力が不可欠である」との考えに基づくものでした。

その時に貿易アドバイザー試験のことを知りました。自分は現役時代には一貫して海外取引や長年に渡る海外駐在の経験があり、その知見を生かすにはこの資格をとるのが一番だと判断しました。海外駐在期間には多くの日本企業の現地進出を目の当たりにし、また自分自身も海外事務所や現地法人の開設から実際の運営管理に至るまで責任者として現地人を率いて業務に携わった経験を活かしたいと思ったからです。

さっそくAIBAの講習を受け、受験に臨みました。2回に渡る試験対策セミナーは親切で熱心な講師の先生方のご指導により行われましたが、1回目のセミナーでは受講内容に理解を深めることは困難な状況でした。特に、「貿易実務」では近年になり導入された新しい取引条件（インコタームス）や安全保障貿易制度などには頭を悩ませました。かつての記憶力が落ちていることも実感させられました。2回目の直前ゼミまでは「過去問題」の解答に注力した勉強を行いました。実際の受験でもこの科目だけは自信を持って解答を作ったとの感触はありませんでしたが、何とか合格することができました。

その後、幸運にも本年4月には国際協力機構（JICA）の業務で中米某国の輸出振興の業務を担当することができました。これも経歴書に「貿易アドバイザー」の資格を記載することができた効果ではないかと感謝しているところです。しかし、AIBAネットで会員の皆様が議論されている内容を拝見するたびに自分の能力の至らなさを痛感している昨今です。この度の入会を機会に、会員の皆様のご指導とご支援をお願い申し上げます。

## ■安永 敏明 (神奈川 #627)

新会員として皆様の仲間入りをさせていただくことになりました安永です。よろしくお願ひいたします。

大学卒業後、商社に入社し35年間、



運輸部門、審査・法務部門、ドイツ駐在、貿易保険・安全保障貿易関連業務など色々な部署に勤務しましたが、どこの部署でも、何かしら海外との関わりがありました。

一昨年秋、会社にAIBAの試験案内が届き興味はあったのですが、その年は、時間的余裕がありませんでした。昨年の夏、これまで会社勤めで関わってきた経験・知識の総まとめの機会になると考えて貿易アドバイザー試験の受験を決めました。

直前講習を申し込み、テキストとJETRO貿易実務ハンドブックが自宅に届き、勉強に取り掛かったのですが自分の知識が部分部分で不足していることを痛感させられました。慌てて、「この際に基礎の基礎から固め直そう！」と決意した次第です。

信用状統一規則、INCOTERMSを、原文を通して読むのは、入社後の運輸部門以来のことでしたが、とても為になりました。

範囲の広い試験で、過去問が一部しか公開されていませんので、取り組み方が難しく感じられましたが、直前セミナーのアドバイスに従い、内閣府の「経済財政白書」経産省の「通商白書」、JETROの「貿易投資白書」を読み、おかげさまで合格することが出来ました。

入会后、3ヶ月ほどになりますが、会員間で交信されるメールのやり取りを拝見して、皆さん方の専門知識の深さに、感服いたしました。

今後とも、よろしくお願ひいたします。

## アイスランドの火山噴火と ビジネス旅行での対応

澤田 敬之 (東京 #043)

2010年5月の連休に日本を発って、ミラノでの年1度、恒例の業界の国際会議を終えて、小社本来の商談に向かうべく5月9日ミラノマルペンサ空港に午前9時バスで到着しました。空港の雰囲気は通常とは全く変わっているのにびっくり。チェックインカウンターで聞くと、なんとアイスランドの火山爆発による空港閉鎖で、マルペンサ空港での航空機の離発着全てがストップしているとのこと。ホテル出発前のテレビ放送ではそのような情報は一切報道されていなかったし、確かに本年の4月14日に爆発があり、日本でも航空会社および旅行業への影響だけでなく、物流停止に伴い製造業へも影響が及んだことはニュースで知ってはいたが、まさか3000キロ離れたイタリアで、自分が火山灰被害にあうとは想像もしていませんでした。

### 当時の天候状況

情報に依れば、アイスランドの真南1800キロのロンドン・ヒースローは正常であるにも拘らず、3000キロ離れた南欧のイタリア、南フランス、スペインの各空

港は全て閉鎖されているとのこと。これは全く風向きの影響のなせる業で、当日火山からの火山灰は南西の風に乗って、南欧地区で大きく東に向かい、更に西風に煽られたため、近距離にあるロンドンには火山灰の影響を免れ、遠距離の南欧地域が被害にあったという結果となったようです。小生は本来ミラノからデンマークのコペンハーゲンへ飛ぶ予定であって、アイスランドに近いコペンハーゲンには火山灰の被害を受けているのかと思いきや、ロンドン同様何の問題もなく、皮肉にもミラノ空港が閉鎖されたままでは着地が問題なくとも、空路ではどこへも行くことが出来ず、やむなくスケジュール変更となりました。

## 当日の空港の状況

滑走路には出発予定の飛行機が列をなして並んでおり、各ゲートにも飛行機は全て駐機したままでした。勿論乗客は誰も乗っていません。

チェックインカウンターの話では当日14時になると事情がはっきりするからそれまで待ってくれとのことであり、ここが判断の分かれ目となりました。「ハッキリする」とは飛行機は遅れても飛ぶということか、どの程度遅れるのか、火山灰の降下状況がより正確に分かるということか。天候状況がハッキリしたからとて前述のようにポイントは風向きによる火山灰の降下です。というのは、通常火山灰が上昇気流で運ばれる高度6000~11000mは、旅客機の高度とほぼ同じであり、エンジン内に火山灰を吸い込むと、成分が熱で溶けて固まり、燃料の供給や空気の流れを遮断してエンジンの出力が低下します。

空港には飛行機が離陸しない為、どんどん乗客がふえてくる。従来であれば皆電話ボックスに殺到して列を成していたと思われるが今は殆どの連中が携帯電話片手にしゃべっている。特に航空会社への電話が非常にかかりにくい。小生も同様で已む無くデンマークにいる友人に情報収集に電話してみました。距離的にはデンマークは英国よりもアイスランドに近く、火山灰被害には慣れており、第1回の爆発の折にも彼はビジネス旅行で同じような目にあっていて、「飛行機のスケジュールを当てにするな」というアドバイスを受けました。

## 飛行機から列車への切り替え

ドイツからイタリアへ抜けるのに数年前列車でアルプス越えをした経験を思い出し、先ずミラノから空路でのコペンハーゲン行きを諦め、ドイツは問題ないとの情報であったので、シュツットガルトへ列車で行くことにし、再度ミラノ中央駅へ急ぎました。中央駅の乗車券売り場は既にごった返しており長蛇の列で、1時間半かけてやっとチューリッヒ経由シュツットガルト行きの切符を手にいれました。万一を考えて食料品も

仕入れて列車に乗り込みました。途中かつてナポレオン・ボナパルトが1905年完成させアルプス越えをしたという世界第2のシンプロントネル（現在、世界最長は上越新幹線の大清水トンネル22,221m）を南から抜けて、通常飛行機なら1時間のところ11時間かけて夜11時からうじてベンツの街シュツットガルトに辿り着きました。鉄道マニアの小生としては、アルプス山脈を左右に見て蛇行しながら上って行く昼間の特急列車の旅は、暫しビジネスを忘れての心地よい数時間でした。

## 火山爆発による思いかけず得た教訓

1. 現在世界には約1500の活火山があると言われていきます。また火山爆発もある程度予測できるようになってきていますが、火山災害はローカルに留まらず、上記のように風の影響で地球的な規模で被害を拡大させます。こうした事態に備え、予めビジネス上も対策（取引先との連絡、連携、代替輸送、備蓄の確保等）を講じておくことが必要でしょう。

2. 緊急時には空路ではなく時間がかかっても列車を優先すること。

後刻航空会社に列車に変更したことでチケットのキャンセル依頼の電話した時、スタッフから“貴方は実に賢い選択をした”とほめられました。スタッフ曰く…「航空会社はこのような事態が起きたら、将にお手あげで、彼等の力ではどうしようもなく、神頼みと同様火山灰の取まるのを待つしかない。したがって一番確実に安全なのは地上交通にいち早く切り替えることです」

次回本年7月の出張は成田/フランクフルト往復のみ航空機で後は全てRail Passにしました。

3. 電話通話の確保には航空会社メンバーカードを。緊急時には皆が電話に殺到してかかりにくくなることは当然であります。この場合航空会社への連絡には各社のメンバーカード（JALのJGCメンバー等）に入っておれば一般の電話よりははるかに掛かりやすくてかつ無料。小生はANAのSFCで情勢判断は随分助けられました。

## 最新グライダーの機体の塗装について

清水 正明 (埼玉 #047)

一般的な話題ではありませんが、法律と技術のギャップの実例をご紹介します。

最近のジェット旅客機は、「空飛ぶ広告塔」といわれるように自社のセールス用キャラクターから他社の新製品のキャッチフレーズまで、巨大な胴体をメディアに使ってスピード感のあるカラフルな宣伝をしています。

この巨大な胴体表面の大部分には、航空機用の代表的軽金属材料であるアルミニウム合金のジュラルミン

が使われていますが、最近のグライダーは、複合材料の急速な技術開発によって、プラスチックが主材料となっています。

現在、グライダーの胴体、主翼や水平・垂直尾翼に使われる主材料は、ガラス繊維強化プラスチック（Glass Fiber Reinforced Plastics=GFRP）ですが、最新のもの、炭素繊維強化プラスチック（Carbon Fiber Reinforced Plastics=CFRP）も多く使っています。

これらの材料で作られたグライダーは、機体の所属大学や社会人クラブを示す垂直尾翼のマークなどを除くと、一様に輝く純白の地肌を持っています。これは、機体表面で出来るだけ太陽光を反射させ、熱や紫外線によるプラスチックの劣化を防ぐためであり、胴体や翼には熱を吸収する黒色系のマーキングを避けています。

しかし、わが国の航空法によると、このような機体材料の特性とは無関係に、右主翼上面に国籍記号と登録番号を黒いペイントで表示することが、義務付けられています。

国籍を表す「JA」と、例えば登録記号を表す4文字の「1234」や「56XY」の組み合わせの「JA1234」や「JA56XY」のような記号です。しかし、この表示に黒色の塗料を使うことは、機体寿命の保持のためには極力避けたいのです。そこで、プラスチック製グライダーを新規登録する時には、「航空法施行規則第140条の規定に基く国籍記号、登録記号の表示方法についての承認申請」を航空局へ提出して、例えばグレー色の使用の許可を得て、右主翼上面に国籍と登録番号を表示します。

このように日々急速に進歩している航空機用複合材料と関係法規の間には、法規が施行されたときには想像も出来なかったギャップが生じています。このような場合は、最新技術界の多方面で生じていることでしょう。

## 十一年振りの台湾

片本 善清 (奈良 #422)

昨秋ツアーで、台北三日間を楽しんで来ました。以下に書き留めたい。

乗った飛行機は、中華航空で、ちょっと「そんなの大丈夫？」と友人にからかわれましたが、とにかく¥25000で、二泊三日ですから、文句言うことなしです。会社勤務時の駐在時期以来、この十一年間で台湾の変化したところについて、語りたと思います：

一、イエローカブが溢れている。タクシーがすべて黄色で、まるで少し前の大陸『北京』を真似たようで、ビックリですが。タクシーの運転手に聞いたところ、小生が日本へ帰任の直後の十年近く前にこうなったそうです。鮮やかな黄色への変化だけでなく、運転手自

体が非常に『穏やかで、安全運転』なることに二度ビックリしました。十年前は台湾のタクシーは世間並みの普通の赤色タクシーで、運転は極めて乱暴な運転で、安心して乗っていられなかったものでした。

二、あの夜の歓楽街“森林北路”の灯が消えていました。昔は日本人で大繁盛だった所謂大阪ならあの「北新地」が、景気沈下で日本人の駐在員たちが殆ど帰国して客足が減る一方で、昔の面影無しの状態になっていたことには驚きました。

三、だけど台湾料理は、以前と変わらずで美味しかった。二夜ともに、台湾料理の店に行きました。第一夜は、森林北路八条入口の『梅子』で、ここの料理は本当に豚の脂身の柔らか煮、干し大根入り玉子焼き、烏賊団子、紹興酒などなど。ちょっと食べすぎでした。第二夜は双城街の『欣葉飯店』で、台北では割と有名な店ですが、小生如き庶民派の舌では梅子が上でした。しかしこの欣葉で久しぶりの“烏魚子”（からすみ）は何よりも美味かった。

四、元駐在時の台北支店のローカル職員だった小姐たちに再会できたこと、何よりも我輩たちに、『最大のお土産』でした。中でもH姐御には、大変お世話になった。二日間もお付き合いして貰い、おまけに二日目は、自家用車で、故宮参観（あまり興味ない連中には一時間で十分）、昼食は多数の待ち人を厭わず長時間立ちん棒して、『鼎泰豊』の小籠包にありつけたことは、後々の語り草になろう。あと午後は、基隆近くの観光地の「九分」に行き、海を見下ろす丘の上からの景色は、忘れることの出来ないものでした。我輩にとり久方ぶりの海洋景色に、大満足でした。

五、最後の驚き「台北全面禁煙」の実施。ホテル、レストランなど飲食店ほか、すべてに、昨夏より実施された由です。ホテルやレストランでは、喫煙所もなく、外部に出て、即ち上が青天井の場所なら、喫煙OKという事態で、喫煙者には「大問題」でした。

小生は、その時は直前のただの二ヶ月前に絶ったばかりで助かりました。

以上が概略ですが、台湾も世界不況の中で、やはり「お前もか！」というところで、景気よいとは言えない状況と推測しました。

## 安全保障とアドバイザー

永野 靖夫 (東京 #068)

大層大袈裟なタイトルですが、申し上げたいことはどうと言うことはありません。即ち、日頃から、接しておられる中小企業の方達と話をする際、一言、安全保障に話題を振ってみてはどうかということです。

私も貿易相談が一段落すると、そのようにしています。そうすると、結構、皆さん話に乗ってくれます。社内では、この分野の話を出来る人が中々いないのか

もしれません。その結果、様々な質問が出てきます。例えば、非該当証明書はどう書くのか、とか、この4月に施行された輸出者等遵守基準はどういうものかとか、更には、外為法って何ですかとか、思わぬ質問が飛び出してきます。これらの質問に答えることで、こちらも頭の整理が付くことがしばしばあります。多分、本で学んだことを口に出すことにより、理解が深まるでしょう。

さて、安全保障は誰かが失敗したら取り返しのつかぬことになることは、言を待ちません。一方、容易に推測できることですが、懸念国や非国家主体（テロリスト）が狙ってくる先は、喉から手が出るほど欲しい貨物や技術を持っているものの、その安全保障上の価値に全く気が付かず、従って、それらの流失や漏洩に対して、無防備な企業と言えるでしょう。

しかも、彼等は周到な準備をしてくる筈です。発注ロットの内、大部分は無害な貨物であって、その中に欲しいものを巧みに紛れ込ませてくるでしょうし、当然迂回輸出になりますので、どの国向けであっても、安心はできません。昨年10月にNHKで「北朝鮮の核調達人」という番組が放映されましたが、その要点は上記のごとくになると考えます。

幸いにして、我々には、全国各地に仲間がいます。我々が常に注意していれば、中小企業の方達が万が一危険にさらされた場合、何か助言ができるでしょうし、少なく共、その危険から当該企業を遠ざけることは可能だと思います。我々の存在価値はこういう分野にもあるのではないかと言うのが、私の見解です。

## やっと始まったライター規制に思う

熊木 信義 (埼玉 #553)

昨今、相次いで発生したこどものライターによる火遊びが原因と思われる火災死亡事故を受けて、経済産業省をはじめ関係機関が検討を重ね、来年の夏頃を目処にライターに対する法的規制がなされるようです。

私は以前、八年近く燃料メーカーで貿易担当として、ホテル、旅館、居酒屋等向けに燃料着火用の業務用としてのライター、百円ショップ等で販売しているタバコ用のライター等の商品選定、パッケージデザインの作成などライター関連業務を経験しました。

平成19年頃中国の貿易公司、工場と商談した際、彼らから「ヨーロッパ、特に品質に対して厳しいドイツの輸入業者から、CR\*（注記参照）を装備したライター以外は輸入しないとのお知らせがあり、今までの商品が売れなくなる」との話がありました。（EU加盟国は2007年から義務化、なおアメリカは1994年から導入）

ライターを扱う者として、火遊びによる火災が毎年発生し、最悪幼いこどもの生命に係るニュースを見聞きする度何らかの対策の必要性は感じていても、使い

捨て全盛の日本での導入は難しいと思っていましたし、今日まで目立った動きもありませんでした。

その理由は、CR機能付きライターは製造コストが高く販売価格に跳ね返って、国内市場では安い中国製使い捨てライター（年間6億個の国内流通量の約8割が輸入品）に押され高いライターは消費者に受け入れられないためです。100円ショップを覗いて見ますと1本入りから4本、中には5本入り100円の商品が陳列されています。また、関係業界団体内部の自主的な安全基準はありますが、その中にはCR機能は含まれてなく、現状法的な規制もありません。メーカーや販売者側は、最終的には購入者、使用者責任の問題と考えていると思われます。

また、点火棒と呼ばれるチャッカマンタイプのライターは、温泉などで宴会の時に出る一人用鍋の着火に使われCR機能などあったら仕事になりません。

今回の規制で現在店頭にあるCRを装備していない使い捨てタバコ用ライターなどは販売が出来なくなるようです。CR導入先進国では、ライター火災による事故が減って、人命を失う事故も減っているそうです。

安全対策として法的な規制も必要でしょうが、何れにしてもライター（可燃性高圧ガス）は火を着けるためのもので潜在的に危険を伴う道具ですから、最も重要なCRは、使用者が常にこどもの手の届くところに放置しない等、保管や取扱いに十分注意することです。ライター輸入貿易に携わった者の一人として今後の動向に注目したいと思います。

\*（注記）CR（チャイルドレジスタンス）とは、こどもが製品を簡単に操作できないようにする仕組みで、ライターの場合着火スイッチを固くしてこどもの力では押せないようにしたり、スイッチを押す時に2段階操作を必要にするなどの対策をいいます。

この記事は6月上旬までの情報に基づいて書いています。

## 研修・技能実習制度の変更について

林 欣吾 (岐阜 #532)

近年、企業の生き残り策としても国際化が重要視されている中、中小企業においても数多くの外国人を目にするようになっていきます。これら外国人就労に大きく関わってくる事案で、ご承知の方も多いと思いますが、研修・技能実習制度が平成22年7月1日に新しい制度に生まれ変わりました。

この制度は「出入国管理及び難民認定法及び日本国との平和条約に基づき日本の国籍を離脱した者等の出入国管理に関する特例法」により実施されていますが、この特例法の一部を改正した法律が平成21年7月15日に公布され、改正となったものです。今回は、この新制度の概略と、所見をまとめてみたいと思います。



制度改正の背景としては、本来は、発展途上国等への技能・技術移転等が目的だったはずのこの制度ですが、報道等でご承知の通り、労働コストを抑える為の低賃金労働者を集める手段として、また研修生・技能実習生の側からいえば、日本への出稼ぎ手段として利用されている事例が多く存在していました。また、研修生に選ばれるために、海外の送出し機関から保証金の支払いを強要され、支払いのため親戚等から借金しているケースも多く、それが経済的にも大きな負担となっていることなどが問題視されていました。

そこで、こういった問題点を排除すべく、新しい制度では、研修生・技能実習生の法的保護、及び法的地位の安定化を図るための措置がとられています。

大きな変更点としては、まず新しい在留資格が創設され、それらに移行されます。入国1年以内は従来の「研修」から「技能実習1号」へ、技能検定合格後の2～3年目は、「特定活動」から、「技能実習2号」へそれぞれ改められます。

「技能実習1号」では「講習による知識修得活動」及び「雇用契約に基づく技能等修得活動」を、また「技能実習2号」では「技能実習1号の活動に従事し、技能等を修得した者が当該技能等に習熟するため、雇用契約に基づき修得した技能等を要する業務に従事する活動」をそれぞれ行うことができるとされています。

技能実習1号・2号とも受け入れタイプにより、「イ」と「ロ」に分かれており、「イ」は企業が海外にある合弁企業等事実上の関係を有する企業の社員を受け入れて行うタイプ（企業単独型）、「ロ」は商工会等の営利を目的としない団体の責任及び監理のもとで行うタイプ（団体監理型）となっています。

ここで注目したいのが、技能実習1号・2号とも、「雇用契約」という言葉が含まれていることです。現行制度では、「研修」資格においては雇用契約を締結することができず、正当な所得対価が得られていない、本来禁止されている残業が行われているなどの事例が数多く報告され、問題となっていました。しかし、新制度では1年目の入国者も、現行の研修生としてではなく労働者として認められ、労働法規により保護されることとなります。したがって、労働時間、最低賃金など今まで規制の対象外でしたが、新制度では対象となります。

次に、保証金・違約金等による不当な金品徴収等が禁止されます。上記にも記しましたが、保証金等の徴収が研修生の経済的負担となり、残業や不法就労を助長する原因とも言われており、これを排除するために禁止と明言されました。

従来からあった講習（座学）ですが、「技能実習1号」の活動期間全体の1/6以上（海外で1月かつ160時間以上の講習等を受けて来日した場合は、同じく「技能実習1号」の活動期間全体の1/12以上）の期間をあて、

- 1.日本語
- 2.日本での生活一般に関する知識
- 3.技能実習生の法的保護に必要な情報
- 4.円滑な技能等の修得に資する知識

の講習をそれぞれ実施します。なお、3については、専門的知識を有する者から受けることとされています。その他には、「監理団体による指導・監督・支援体制の強化、運営の透明化」や「監理団体等が重大な不正行為を行った場合の受入れ停止期間の延長、欠落要件の新設」など、いずれも当制度が正しく運用されることを目的に、様々な事項が制定されています。

旧制度での話ですが、私が知っている中小企業の中にも、この制度を上手に機能させているところと、そうでないところがありました。前者では、トラブル等聞いたことがありませんが、後者の場合、研修生に続けざまに労働基準監督署に駆け込まれた、失踪して行方不明となり帰ってこない、などの事例を時々耳にしました。

この制度をうまく活用できるか否か、個人的には、2つのキーワードが重要であると考えます。

一つ目は「法令遵守」です。この制度だけにとどまりませんが、そしてあたりまえかもしれませんが、これを無視するからこそ、問題が生じます。問題が生じれば企業にとってダメージとなり、結果として経営問題にもなりかねません。特に中小企業ではなおさらのことだと思います。そういった意味においても、この新制度の正しい活用が求められていると思います。

二つ目は、「差別しない」です。さまざまな意味があるかと思いますが。たとえば、単なる安い労働力として扱わない、同じ職場の仲間として同等に扱う、などがあげられるでしょうか。そういったところに気を配っている会社では、社内の雰囲気や、研修生と会社、また研修生同士の関係も自然と良くなり、会社にとってもプラスになる事例を多く見ました。

またあくまでも私が知っている事例ですが、若い女性の研修生がいるある中小企業では、毎年夏になると浴衣を着せて花火大会に行き、また帰国前には必ずディズニーランドに連れていく、というところもありました。また男性を研修生として迎えていた別の会社では、ある研修生が帰国して何年か経った後、3年間よくしてもらったことが忘れられないと言って、お礼がしたいと突然訪ねてきた、という話もありました。もちろん、必ずしも全てがこうあらなければならない、というわけではありませんが、これらの会社では、自然に研修生の活気が出ていたようです。

いま日本では、EPAによる看護師、介護士候補生の海外からの受け入れを行っていることもあり、メディアも外国人就労についてよく採り上げるようになりました。それに伴い国民の関心も高くなってきています。また国際貢献の面からも、この新しい制度が持つ意味

が重要になってくるものと思います。

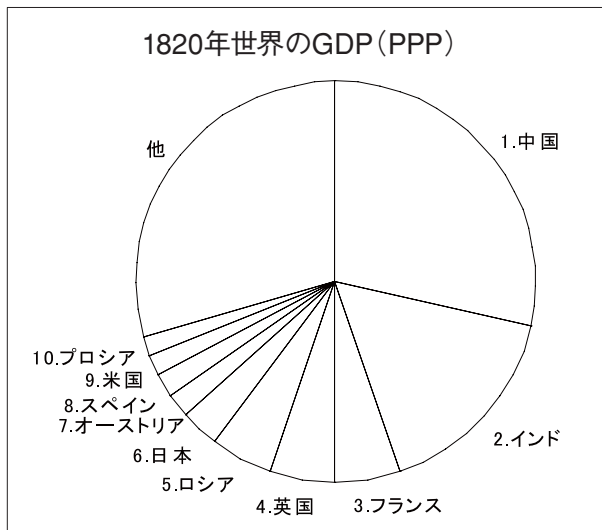
## 中国、インドは新興国か？

芳賀 淳 (兵庫 #562)

今や中国抜きで世界経済を語ることが出来ないのは貿易アドバイザーの諸兄諸姉には言うまでもないことです。BRICs と称される新興国の中で中国のGDPはブラジル、ロシア、インド3カ国のGDP総和よりも大きい500兆円超規模に達しようとしています。AIBAメーリングリストでも中国に関する話題には事欠きません。しかし中国やインドは本当に新興国なのでしょうか？

世界のGDP(購買力)

	1820年	比率	1992年	比率
1	中国	28.7	米国	20.3
2	インド	16	中国	12.9
3	フランス	5.4	日本	8.6
4	英国	5.2	ドイツ	4.9
5	ロシア	4.9	インド	4.2
6	日本	3.1	フランス	3.7
7	オーストリア	1.9	イタリア	3.4
8	スペイン	1.9	英国	3.3
9	米国	1.8	ロシア	2.9
10	プロシア	1.7	ブラジル	2.7
	他	29.4	他	33.1
	計	100		100



Angus Maddisonという英国の経済学者（1926年～2010年）が過去のGDPを研究テーマにしていたことが、彼の公表した研究成果によれば1820年の世界国別GDPランキングでは中国が1位、インドが2位です。

今から190年前の1820年の世界経済を一望すると中国とインドの両国だけで世界経済のほぼ半分に近い富を生み出していることが分かります。1992年時点での米国、日本、ドイツ、フランス、イタリア、英国の総和に近い経済影響力を2カ国が持っていたことになりま。言わば1990年代初頭のG7並みの影響力をG2が持つ

ていた、ということの意味します。共に世界4大文明発祥の地であり、数千年という歴史に比べると、1820年からのわずか200年弱の停滞期？などは取るに足りないことなのかもしれません。

世界経済が地球規模でとらえられるようになったのは15～16世紀の大航海時代以降のことです。この頃は圧倒的にアジア優位で貿易取引がなされていました。インドの綿布、東南アジア（マラッカやインドネシア）の香辛料、中国の陶磁器や茶といった特産品がアジアの海から大西洋に運ばれました。日本の茶の湯文化がポルトガル経由で英国やオランダに伝承しました。砂糖を取るためにアジア原産のサトウキビをブラジルやカリブ海等新大陸の植民地でプランテーションするようになります。そのための労働力がアフリカから連れられてきた奴隷であることは歴史の教科書に書いてあった通りです。新大陸で採掘される銀も欧州が中国からの輸入品を購入するのに欠かせない決済手段でした（日本の江戸時代初期の金銀銅も長崎の出島経由でこうした決済手段として世界経済に組み込まれていました）。欧州諸国の貿易当事者は、あの東インド会社でした。オランダは出島に商館を持っていました。

まさに世界の富はアジアから発していました。欧州がアジアに対して優位を占めるのは、産業革命を経た19世紀半ば以降のことです。その直前の1820年のデータは、ドラゴン＝中国と、巨象＝インドが、その長い歴史の中の昼寝から目覚めることを暗示しているのではないのでしょうか。

1820年のデータを見ると当時の日本が鎖国をしていたにもかかわらず、世界6位の経済力を持っていたことを伺わせてくれます。Maddison先生は人口についても推定データを公表しています。1820年の日本の人口は3,100万人、1人当たりGDPは669ドルだそうです（約200億ドル）。中国は3億8千万人で1人当たりGDPは600ドル、インドは2億1千万人で1人当たりGDPは533ドル、インドネシアは1,800万人で1人当たりGDPは612ドルでした。当時落日のオスマントルコ帝国と比べると、今とトルコの領土が異なるとはいえ、徳川幕府の統治する日本のほうがオスマントルコ帝国よりGDP規模は大きかったようです。

新興国と言われる国々もかつては世界に冠たる産業を保有していたかもしれず、ただ19世紀から20世紀にかけて生産手段の効率が悪かっただけで途上国扱いされていたのかもしれませんが。経済のグローバル化が16世紀以降再び本格化する中で、最新の生産効率手段を手にしたかつての経済大国が、21世紀に新興国（清ではなく中華人民共和国、ムガル帝国ではなくインド共和国として）として世界経済の舞台に再登場してくるのです。日本という役者はその舞台でどのような役目を演じればいいのか？ くれぐれも三枚目だけは避けたいものです。

## 日本貿易学会第50回全国大会で発表して

石川 雅啓 (東京 #602)

AIBAは、実務の現場で活躍されている人たちの集まりである一方、学会に所属し、アカデミック（学問的）な分野でも研究されている会員の方が多いようです。中でもこの分野で最も権威のあるとあってよい日本貿易学会には、AIBAから多く正会員を輩出しています。一つの団体としてこれほど多くの正会員を同学会に輩出しているところは他に類をみないのではないのでしょうか。これは、一つにAIBA会員の実務経験の豊富さもさることながら、執筆論文や著書の多さもあるのではないかと思います。

私もジェトロからの共著出版物が一つありましたので、それがご縁で昨年度より同学会の仲間入りをさせて頂くことになりました。

学会入会後しばらくはご案内や冊子、資料などを頂くだけで、学会そのものに足を運ぶことはありませんでした。

こうした中、5月29日（土）、30日（日）に同学会の第50回全国大会が開催されることとなり、50周年記念の節目として、新たにポスターセッションなるものが設けられることになりました。このポスターセッションでは、未だ研究途上のものであっても、約20分間でその研究概要や研究経過の報告をすることができるというもので、私も現在研究中のものがありましたので、そのテーマにて応募したところ採用され、これが学会での初舞台となりました。

発表（研究）内容は、AIBAだよりの前号（第56号）でもご紹介させて頂きましたが、現在在学中の大学院で研究している「韓国の関税士制度」についてです。通っている大学院の指導教官からも、このように外部の学会などで積極的に発表することは大変有意義なことだと勧めて下さったのです。

折しもそのちょうど一週間前の5月25日（土）には、AIBAの5月度首都圏勉強会においても同様のテーマで発表の機会を頂き、2週連続で発表することになってしまいました。AIBAの勉強会では、AIBAならではのご質問やコメントを多数頂き、今後の研究に向けて大変大きな参考となりました。例えば「日本の通関業者は関税、消費税を輸入者に代わりまず立て替えて税関に支払っており、このことが通関業者にとって大きな資金負担となっている一方で、これが通関業者のサービスの一つの魅力にもなっている。果たして韓国の関税士はどうか。」というご質問はAIBA会員ならではの実務に裏付けられたご質問であり、さっそくこのことについて韓国の友人を通じ、韓国関税士会に問い合わせました。結果、韓国の関税士も同じように輸入者の納める関税及び付加価値税を、輸入申告を代行する関税

士がまず立て替えていることが分かりました。

同学会当日5月29日（土）には、朝9時というスタート時間にも関わらず、多くの方に私の発表を聞きに来て頂き、中でも嬉しかったのは、同学会に所属するAIBA会員の諸先輩方からも何人か応援に駆けつけてくれたことでした。約15分間の発表のあと、これまた学会ならではの、という貴重なご質問やコメントを多数頂きました。

同学会では、同日夜、懇親会も開催され、この分野で大家といえる大変著名な大学の先生方や、数々の人気書籍を生み出している執筆家の方々、貿易関連の資格学校のカリスマ人気講師、そして船会社や銀行など、一流の会社で貿易実務に携わるの方々、本当に多くの方と名刺交換、コミュニケーションを図ることができ、大変有意義な時間を過ごすことができました。今後研究が進みましたら、またこのような場で発表をしたいと思っております。

## 支部活動

### 首都圏地区

4月24日（土）

#### 首都圏勉強会

テーマ：「通関業の設立から実際の通関業務、  
そして AEO制度取得まで」

講師：樋口洋平会員（神奈川 #601）

場所：中央区区民会館

参加者：37名

5月15日（土）

#### 首都圏勉強会

テーマ：「韓国・関税士制度と日本の貿易コンサルタントのあり方について」

講師：石川雅啓会員（東京 #602）

場所：東京都産業貿易センター

参加者：36名

### 北日本支部

5月12日（水）

新会員（阿部会員No. 612、仙台市）

個別のAIBAオリエンテーションの実施

6月10日（木）

北日本支部会員名簿作成、会員向け配信

6月11日（金）

網谷理事長来仙、関係機関表敬訪問及びAIBA、AIBA認定貿易アドバイザー試験の案内を行った。

訪問先：JETRO仙台、仙台市産業振興事業団、仙台商

工会議所、中小企業基盤整備機構東北支部、宮城県経済商工観光部

## 6月12日（土）

（午前）仙台エアカーゴターミナル（SACT）訪問、SACT内見学

（午後）北日本支部総会開催

仙台港国際ビジネスサポートセンター（愛称：アクセル）にて、支部会員6名出席、議長委任5名、今回は本部から網谷理事長、札幌の石浦会員、秋田の北林会員等遠路より参加して戴き、理事長のご挨拶の後、議事予定に従い報告、話し合い、各支部員からの状況報告をして戴きました。

今年の支部活動の中心としては貿易アドバイザー試験、仙台会場の実施（11月21日）、対策セミナー仙台会場（10月3日）の実施、各種の情報発信、グローバルデビューの札幌会場の講師派遣等支部会員によるアドバイス活動の積極的参加、支部会員のメリットの追及、支部会員増加を目標に話し合い有意義な支部総会を終了いたしました。

終了後全員で仙台駅の地下「松島」にてうまい牛タンと新鮮な刺身、ビールを肴に交流・親睦も深めることができました。

本年度も北日本支部・会員ともどもよろしくお願ひいたします。

## 東海支部

### 4月24日（土）

#### 例会

場 所：四日市市 三重北勢地域地場産業振興センター 小研修室

#### 講演：

テーマ：「変わる中国、工場から市場へ」

講 師：東海日中貿易センター業務部長 石原和巳様

#### 会員講義

テーマ：「三重県の産業」

講 師：中川善博 会員（#67）

### 6月19日（土）

#### 例会

場 所：名古屋国際センター 第1研修室

#### 講演：

テーマ：「事例から見る貿易取引契約の実務  
ーウィーン売買条約発効後の対応ー」

講 師：日本商事仲裁協会 理事

大阪事務所長 大貫雅晴様

#### 会員講義

テーマ：「クッションタイヤについて」

講 師：築瀬正文 会員（#537）

## 関西支部

### 5月15日（土）

#### 第14期（平成21年度）定時支部総会

1. 第14期事業報告
2. 第14期収支決算報告・監査報告
3. 第15期役員改選
4. 第15期事業計画
5. 第15期収支予算案

全ての議案が会員の賛成多数で可決されました。

#### 定例研修会

場 所：大阪市弁天町市民学習センター

講演テーマ：「事例から見る貿易取引契約の実務  
ーウィーン売買条約発効後の対応ー」

講 師：日本商事仲裁協会 理事

大阪事務所長 大貫雅晴様

## 中国四国支部

### 5月8日（土）

#### 平成22年度上期例会・研修会

場 所：「レゾナンス宮島」広島

来 賓：AIBA本部 寺尾 理事・事業本部長

研修会講師：AIBA中国四国支部 塩田靖浩会員

#### 来賓のお話（AIBAの最新動向）

- ・昨年度の事業内容概略紹介：ジェットロ案件（貿易・投資相談Q&A、貿易実務オンライン講座等）民間企業・公的機関へのセミナー講師派遣（グローバル、JICA、ウクライナでの貿易実務セミナー等）内部研修実績等。
- ・本年度の「貿易アドバイザー試験」対策セミナー及び試験概要の説明と成功に向けての協力要請。

#### 研修会

テーマ：「食品輸出の現状並びにAIBAとしての“食品輸出”への関わり方」

講 師：AIBA中国四国支部 塩田靖浩氏

#### 概 要：

最近ホットな話題となっている食品輸出。ジェットロ広島をベースにこれを積極推進されている塩田会員のお話

- ・これまで取組まれてこられた中国、台湾、香港、ブラジル等の市場概観、及び 英国、ドイツ、米国、インドの市場可能性について。加えて食品輸出に取組む在広企業の4社の活動実態報告と成功例。
- ・上記を踏まえてAIBAとしてどの様に関わるべきか？農林水産省事業への積極的アプローチ、JAPANブランド、農商工連携採択企業宛 AIBA会員を「輸出専門家」として売り込み等 示唆に富むお話しをお伺いした。
- ・加えて各会員全員の活動報告発表

参加会員数：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と親睦を図った。

## AIBA NET 論壇

2010年4月～6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てあります)

### 4月

技術検討用の工場廃液サンプルの中国への輸出  
三国間貿易でクーリエ利用時のインボイス差換え

### 5月

無資格の倉庫業・物流業に対する罰則  
輸出用化粧品の製造届出書  
韓国産OEM部品の原産地表示  
インドでHigh Sea Salesというビジネス形態とは  
協同組合による輸入L/C取引  
三国間貿易における原産地証明に必要な書類  
ライセンス契約時の準拠法条項、仲裁条項  
契約書作成代行業務  
米国の原産地表示について

### 6月

CC Fee (Freight回収費) とは  
輸出見積りの方法

## アドバイザーの活動

### 講演・講師

#### 1. 永野 靖夫 (東京 #068)

3/17

ジェトロ三重主催  
輸出失敗事例に学ぶセミナー  
於：津市

4/28

ジェトロ川崎国際ビジネス情報センター主催  
「輸出失敗事例に学ぶ～中小企業を例として」  
於：川崎市

6/16

栃木県産業労働観光部主催  
「輸出入門前篇」  
於：宇都宮市

6/30

栃木県産業労働観光部主催  
「輸出入門後篇」  
於：宇都宮市

#### 2. 野本 功司 (東京 #076)

6/30

在日ドイツ商工会議所主催  
ドイツ食品ミッションワークショップ  
「Relational Requirements for Food Import into Japan」  
於：在日ドイツ商工会議所、講堂  
内容：食品衛生法の規格・基準概要

#### 3. 佐藤 利光 (千葉 #144)

5/19

パソナカレッジ主催  
貿易トレンドセミナー  
外国為替基礎知識講座  
「貿易代金決済の仕組みと外国為替取引」

#### 4. 足立 葉一 (神奈川 #180)

4/28

ジェトロ 横浜貿易情報センター主催  
貿易実務セミナー  
「輸出入取引実務の要点～契約成立から船積みまで」  
内容：初級～中級者を目標に、契約書/船積書類作成  
上の注意を重点に講演  
於：川崎市産業振興会館

#### 5. 木村 徹 (東京 #347)

6/8

ヒューマンリンク社主催  
三菱商事グループ社員への研修  
「運輸業務基礎講座」  
内容：物流、ロジスティクスとSCMについて、国内  
物流の構造とトレンド、国際物流の構造とトレンド、  
輸出入の概要について  
於：ヒューマンリンク社 丸の内仲通りビル

#### 6. 中村 陽一 (兵庫 #364)

4/2～5/28 6/2～6/30

学校法人・エール学園主催  
厚生労働省緊急雇用促進事業講座  
「めざせ貿易実務検定C級合格」  
於：エール学園 (大阪市)

6/3,15,22

ジェトロ大阪本部主催  
「貿易実務講座」  
於：経営支援プラザ UMEDA

6/17

ジェトロ高松貿易情報センター主催  
「失敗事例と貿易取引トラブル回避の方法」  
於：高松商工会議所会議室

7. 弓場 俊也 (大阪 #415)

5/27 6/10

ジェトロ神戸主催  
貿易実務講座 (基礎編・応用編)  
於：神戸国際会館

8. 柴田 篤 (東京 #508)

5/20

ゲイル株式会社主催  
貿易講座  
「今、知っておくべき輸出・輸入の税務知識と貿易コンプライアンス管理」

内容：輸出・輸入の税務知識と貿易コンプライアンスについて学ぶ

於：東京都中小企業会館

6/16

株式会社ウチダソリューションズ京都主催  
講演会  
「『輸出者等遵守基準』コンプライアンスは輸出者の義務となりました」

内容：平成22年春導入の輸出者等遵守規準と経済刑法について説明

於：株式会社内田洋行会議室

9. 中西 尚孝 (東京 #560)

6/19

株式会社経済法令研究会主催  
阿波銀行 大阪地区法人営業研修会  
法人営業パワーアップセミナー「大阪地区外為セミナー」

内容：  
・同行関西地区9店舗に所属する法人営業担当者計38名を対象として、「地域金融機関における外為ビジネスの実践手法と外為営業ロールプレイング六つのケース」を実施、参加者全員の外為に対する意識は極めて高く、非常に好評裏に終わりました。

於：ハートンホテル日生御堂筋ビル12F

**相談・アドバイス**

1. 中川 善博 (三重 #067)

4/15 5/20 6/17

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

4/16 5/7 6/4,18

ジェトロ三重主催  
巡回貿易相談  
於：四日市商工会議所

2. 門 元則 (京都 #321)

4/12 6/14

大阪商工会議所主催  
定期貿易相談  
内容：  
・ Bangladesh 向中古車輸出について  
・ 三国間貿易について (日・米・中)  
・ 中国・台湾向日本酒・お茶の輸出について  
・ 少額貨物の輸入代行について  
・ 並行輸入及び税関の事前教示制度について  
・ 化学品の三国間貿易について (日・印・台)

輸入規制について

於：大阪商工会議所貿易相談コーナー

3/29~4/2

(株)フロリスト花匠主催  
「花卉、植木、盆栽、園芸資材の台湾現地市場視察」  
に同行アドバイス  
台北地区 (流通)、台中地区 (生産・流通)、彰化田尾地区 (生産・流通)

於：台湾台北市、台中市、彰化県他

3/27 6/27

(株)ガーデンプランナー庭正主催  
「船積から輸出代金の回収まで」Q&Aケース・スタディを行う  
於：大阪府高槻市

3. 中村 陽一 (兵庫 #364)

5/13,27

ジェトロ神戸貿易情報センター主催  
定期貿易相談  
内容：相談5件  
於：ジェトロ神戸

4. 弓場 俊也 (大阪 #415)

3/18 4/22

ジェトロ神戸主催  
国際ビジネス相談会  
内容：

・ 米国への雑貨輸出  
・ 欧米からの自転車部品輸入について  
・ 東南アジアへの淡路瓦輸出  
・ フェアトレード商品の輸入  
於：神戸商工貿易センタービル

6/7

大阪中小企業応援センター主催  
貿易支援事業  
内容：アンティーク商材の輸入  
於：当該企業事務所

6/11

大阪商工会議所主催  
海外マッチング支援事業  
内容：「米国より化学薬品の輸入事業」  
於：当該企業事務所

#### 5. 芳賀 淳 (兵庫 #562)

4/5,6,8,21,22 5/7 6/4,8,16,29

(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：

- ・中部ベトナムでの工場設立について、ベトナムでのリサイクル事業について、
- ・タイ進出日系企業との技術支援契約について
- ・効果的なベトナム進出の方法について

於：(独) 中小企業基盤整備機構・近畿支部 (大阪  
市中央区天満橋OMMビル11階)

4/7 6/10

大阪産業創造館 あきない・えーど 主催  
海外取引相談

内容：中国での販売会社設立について、他

於：大阪産業創造館2階 (大阪市中央区)

### 執筆

#### 1. 永野 靖夫 (東京 #068)

3月

ジェットロHPに掲載中の「輸出で失敗しないための30  
の事例とその教訓」を執筆

4月

「産業情報とちぎ」隔月号 (全6回) に掲載中の  
「貿易の理 (ことわり)」を執筆

4月

東京都中小企業振興公社の  
機関紙「アーガス21」各月号 (全12回) に  
「貿易取引入門」を執筆、4月号より掲載。

### その他の活動

#### 1. 澤田 敬之 (東京 #043)

5/6

第30回フルードパワーサミット会議 (17カ国) 日本  
代表として出席、於：イタリア・ミラノ

- ・出席各国の09年の実績および今年の景況予測報告
- ・中国、EU連合の成長、国別実績①米国②中国③日本

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13名 (敬称略)

理事：網谷、渡辺、釜堀、寺尾、井上 (隆)、高梨、  
奥村、熊本、岩田、畠山 (北日本支部長)、  
大重 (九州支部長) (以上 理事11名)

監事：伊東、柴田 (以上 監事2名)

欠席者：4名

理事：大河内、門 (関西支部長)、井上 (照) (中  
国四国支部長)、常川 (東海支部長)

### 議題

#### 1. 期末AIBA退会者および新規入会者名簿と現状会員 数報告の件 (事務局長)

新規の入会会員は17名、前期末の退会者は11名で  
あった。従って、2009年度の会員数は280名であ  
ったが、2010年5月15日現在会員数は286名とな  
った。

#### 2. AIBA役員選任細則最終案承認の件 (事務局長)

事務局長より最終案が提案され、承認された。  
(内容は、第8回定時総会ご案内P.2「報告事項」  
参照)

#### 3. 第8期 (平成21年度) AIBA事業報告および決算案 承認の件

奥村理事より第8期の決算案が報告された。当期利  
益は781,522円で、前期繰越損は一掃された。また  
売上高、売上原価、売上総利益、販売費・一般管  
理費等、主な項目について、詳しく説明があった。  
質疑応答の後、決算案は承認された。

渡辺副理事長より第8期のAIBA事業報告がなされ、  
承認された。

#### 4. 第3回AIBA認定貿易アドバイザー試験 実施計画 承認の件 (理事長)

網谷理事長より資料に沿って、実施計画案が説明  
され、承認された。

#### 5. AIBA受験対策セミナー2010年実施計画承認の件

上記の議案の中で渡辺副理事長より認定試験の実  
力養成講座・対策ゼミの計画について、全体計画、  
日程と場所、講師人選、講師報酬などについて説  
明があった。その中で、科目別合格の検討、セミ  
ナー参加の宣伝広告、札幌での実施なども議論さ  
れたが、原案どおり、承認された。

#### 6. 第9期 (平成22年度) AIBA事業計画および事業予 算承認の件

決算案作成の関係上、事業計画および予算案は5月  
末までに策定することになった。

#### 7. 平成21年6月26日 (土) 定時会員総会開催内容と当 日役割分担 (事務局長)

総会および交流会の概要・予定について、事務局  
長より報告があった。

#### 8. 支部長理事近況報告：

## 理事会議事録 (抄録)

### 第90回AIBA定時理事会

日 時：2010年5月15日 (土) 14:00-17:00

大重支部長：6月10日開催予定の支部総会や支部の現状について報告があった。

畠山支部長：北日本支部活動について、報告があった。

#### 9. 本部各理事担当分野でのトピックス事項報告

ジェットロ関係の入札・公募案件2件について、その結果および見通しを高梨理事が報告。

また、今後の主要な必注案件や省庁の入札案件について、寺尾理事から報告があった。

研修事業については、グローバルデビュー・プロジェクトについて、寺尾理事が説明。

熊本理事からは展示企業N社へのアドバイス業務、ブレン（社）の引合いについて報告があった。

岩田理事から内部研修実施について、報告がなされた。

## AIBA会員の現況

(2010年5月15日現在)

期別	会員番号	人数	
1	(#1~118)	37	12.9%
2	(#119~179)	23	8.0%
3	(#180~215)	15	5.2%
4	(#216~264)	27	9.4%
5	(#265~341)	39	13.6%
6	(#342~368)	12	4.2%
7	(#369~430)	34	11.9%
8	(#431~453)	6	2.1%
9	(#454~484)	13	4.5%
10	(#485~503)	10	3.5%
11	(#505~515)	6	2.1%
12	(#516~520)	4	1.4%
13	(#521~541)	13	4.5%
14	(#542~576)	20	7.0%
15	(#601~611)	10	3.5%
16	(#612~628)	17	5.9%
	合計	286	

地区別	人数	
北日本支部	13	4.5%
首都圏	164	57.3%
東海支部	23	8.0%
関西支部	48	16.8%
中国四国支部	12	4.2%
九州支部	17	5.9%
海外	9	3.1%

#### お詫びと訂正

本誌57号「新会員紹介」欄の著者の内の一人、**田上敬規**様のお名前を敬則と誤記いたしました。お詫びして訂正いたします。

## AIBA認定 貿易アドバイザー試験2010

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 (JETRO)

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

協賛：(財)貿易・産業協力振興財団 (ITIC)

☆目的：グローバル化の波に立ち向う中小・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 2010年11月21日

2次 2011年1月23日

☆試験会場：1次 東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台

2次 東京・大阪

☆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 小論文〔事前提出〕審査と面接

☆受験資格：原則3年以上の貿易実務経験を有する方

詳しくは、貿易アドバイザー協会

<http://www.trade-advisers.com>をご覧ください。

### 実力養成セミナー〔対策ゼミ〕2010

経験豊かな現役お認定貿易アドバイザー達が講師となって、難関突破への道を早めるお手伝いを致します。

(開講：9:30~17:00)

●東京 9/4、9/12、10/31、(9/4・9/12は同内容)

●大阪 9/11、10/23 ●名古屋 9/18

●広島 9/11 ●仙台 10/23

(なお、東京10/31・大阪10/23はいずれも「直前対策ゼミ」です。

〔受講料〕 ¥9,000/1回

広告

## ジェットロより出版

### 「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>