

4年目を迎えたAIBA試験

試験運営委員会

1. 本年度の現状

1) 4月に実施基本方針を策定、5月に試験及び実力養成講座(対策ゼミ)の実施方法並びに宣伝広告方法を決定し、具体的活動を開始しました。6月以降、会場の確保、受験要項、ポスター、ちらし等の作成・配布を行い、同時に全国商工会議所や中小企業基盤整備機構などで、試験事業の宣伝広告を行いました。7月以降、ジェットロ通商弘報、日本経済新聞、貿易と関税、国際金融などで宣伝広告を行っています。また地方紙向けに共同通信他に働きかけています。またそれぞれの地方で広報活動をしていただいた会員の皆様にお礼申し上げます。

2) 試験の前哨戦となる、対策ゼミ受講申込者は10月に入り、昨年の延べ申込数151名を上回りました。昨年度は全国で88名の方々に受験して戴きましたので、本年度の目標の受験者数100名に届くのではないかと期待しております。出来るだけ多くの受講者・受験者を集めるべく皆様のご協力をお願いします。会員1名が1名を勧誘すれば、それだけで300名です。

これから申し込んでも間に合う対策ゼミは10月29日(大阪)と10月30日(東京)、尚受験申込は11月10日まで受け付けます。

2. 実力養成講座(対策ゼミ)

9月17日東京を皮切りに、大阪、広島、名古屋と順次開催しました。熱心な受講者が多く、講座の内容の割に時間が少ないとのご意見もあり、来年度以降の課題として検討します。ただ地方支部での受講申込者が伸び悩んでおり、頭の痛いところです。

3. 通年で一層の働き掛けを

4年前にジェットロ試験が廃止されたとき、AIBA会員数は約350名でしたが、現在丁度300名です。多様なコンサルティング案件に対応するには、会員数を増やすことが喫緊の課題と考えます。

そのためには、試験の時期だけでなく、通年で世間の皆様へ我々の存在や活動をアピールしていく必要があります。東京の場合、毎月の勉強会を外部の方に開放していますので、これが徐々に効いてきているのかもしれない。

これからは各支部単位、或いは各個人で様々な方策が考えられるでしょう。是非、貿易アドバイザー協会の名前を高めるようご尽力戴きたいと考えます。



認定試験対策ゼミの様子(東京会場9/17)

ジェットロ国別Q&A更新事業

菊池 祐二(神奈川 #30)

ジェットロでは、中小企業をはじめとする国内外企業の貿易投資の促進に資するため、「貿易・投資Q&A」を作成し、インターネットを通じて情報提供を行っています。ここで提供される情報の利用頻度は高く、企

Contents (目次)

P1...	4年目を迎えたAIBA試験	試験運営委員会
	ジェットロ国別Q&A更新事業	菊池 祐二
P2...	輸出有望案件発掘専門家になって	本間 繁久
	国際物流における大きな変化	伊東 仁一
P4...	四千万円で百万長者の国、ベトナム	芳賀 淳

P5...	世界最大のテキスタイル総合見本市・	
	パリ・ブルミエールヴィジョンへ	弓場 俊也
P6...	始まったライター等の販売規制	熊木 信義
P7...	支部活動	
P8...	コラム「筆の向くまま」	永野 靖夫
P9...	AIBA NET 論壇、アドバイザーの活動	
P11...	著書紹介、理事会議事録(抄録)	

業の国際活動の基礎的情報として多方面で活用されています。本事業はこのコンテンツの更新を効率的且つ確実に実行し利用者の便を図ることを目的とした更新事業です。受注先はジェットロの入札で決定されますがAIBAは2000年度より連続してこの業務を受注しています。本年度も7月8日の開札の結果、本業務をジェットロより受注することができました。

11月末の完納に向けて引続き更新担当者のご協力をお願いいたします。私は、ジェットロとの業務委託契約に則り受託業務の確実な履行・納品を行うために設けられた編集専門委員の募集に応募しこの業務に取り組んでいます。

本事業は地域・商品・業種等にそれぞれ多様な専門性を有したAIBAの会員が誰でも参加できる環境にあります。そして提供された情報は国内外企業の国際活動の基礎的情報に資することができるという意味でAIBAにふさわしい有意義な事業であると思います。今後できるだけ多くの会員がこの事業に積極的に参加し各自の専門性を発揮頂きたいと思えます。

輸出有望案件発掘専門家になって

本間 繁久 (東京 #624)

この4月にジェットロで掲題専門家の仕事を拝命して以来約半年になります。せっかく優秀な技術・製品を持ちながら輸出機能の欠如或は不備のために海外での商機を逸している、そうした中小の製造企業を見つけ出し(発掘し)輸出成約まで支援するのを任とします。駆出しの身としては、輸出支援の前に先ず該当企業の発掘から始める事になります。

たまたま私は住いが葛飾区で、気をつけてみると付近のあちこちに町工場を見かけます。調べてみますと東京都で工場数が一番多いのは大田区ですが以下、墨田、葛飾、足立、江戸川、荒川、台東、江東区と続きます(H17年資料)。大田区を除けばその大半が隅田川以東の江東地域及び荒川沿いで、葛飾区とその近隣地域に分布していることになります。発掘のためには何ともありがたい場所に住んでいる訳で、お礼に近くのお稲荷様へお参りした後、発掘活動は先ずご近所からと地元の葛飾やお隣の荒川区で活動に入りました。

両区とも夫々に地元の中小製造業の振興には力を入れています。荒川区では例えばMACCと銘打ってプロジェクトを進めていますし、葛飾区では“町工場物語”という冊子を出して企業を紹介しPRしています、こちらの方は毎回何社かを取上げてその経歴や逸話を漫画で物語風に編んで載せたりもしています。

さて、企業概要は頭に入れた、漫画でイメージも掴んだ、後は会って話すばかり、いざ発掘へというその前に面談の約束を得なければなりません。電話でという事になりますがこれがなかなかの難関で無事通り抜

けて生来の方向音痴が地図を片手に目的の企業に辿り着いた時にはそれだけで何事か成し遂げたような気に当初はなったものでした。

葛飾では戦前から戦後にかけて玩具の生産が盛んで多くを輸出していたのがその後大半は海外へ移ってしまったようです。しかし玩具の部品製作に始まったゴム素材、樹脂成型、プレス等の工場は今でも多く有ります。そうした工場へ伺って聞いてみると其々の事情で簡単に直接輸出とはいかない場合が少なくありませんでした。

葛飾に限らずこの半年の活動を通して、現状では輸出を考えない或は輸出に踏み切れないでいるけれども先々いつまでも国内だけでやっていけると言い切る企業は少なくとも私が聞いた限りでは殆どありませんでした。いずれ海外に販路を開かなければならないし自社に海外機能は必要だと感じている点では程度の差はあれ凡そ一致していたように思います。それがなぜ直接輸出に躊躇するのか、一番多く聞かれた理由は海外での競争力云々といった問題以前に単純に海外業務を担当できる人間がいないという事でした。都内のあるメーカーですが資本金は1億円強、従業員数も200人を超える規模で海外取引に適う人間が社内に一人もいないという例もありました。海外取引の必要は感じつつも主に人がいない等の事情で踏み切れないでいる、そうした企業がまだまだ少なくなくそれだけこの専門家の役割は大きいというのが実感したところです。

国際物流における大きな変化

伊東 仁一 (東京 #223)

国際物流のステージでは、大きな変化が起っています。本稿では、最近の変化の内、貿易関係者にとって関心が深いと思われる事項を3点に絞ってご紹介します。



1. 日本の港の地位低下が止まりません

2010年世界主要港のコンテナ取扱量ランキングを見て考えさせられました。上海港は年間取扱量が2,907万TEU(注1)で、前年度1位のシンガポール港を抜いて、前年度の2位から1位となりました。ランキングでトップ10港の内、6港が中国の港です。日本の港でコンテナ取扱量が最も多かったのは、東京港で、年間420万TEU、世界のコンテナ港のなかで27位でした。

日本の主要港湾の地位低下が心配です。狭い国土に60以上の国際コンテナ港が乱立し、それぞれの港が、地方経済の振興と国際化を旗印に、韓国、台湾、中国などの船会社を積極的に誘致してきました。地方港の近くに工場等を有する荷主は、そこに寄港するアジア系船会社のサービスを利用することにより、物流費が

削減でき、一定のメリットを享受しました。ここで注意したいのは、地方港でアジアの船会社が積取りする貨物の内、かなりの部分が北米や欧州向であり、釜山などのアジアの港で積み替えられていることです。これらの貨物は、地方から日本の主要港に輸送され、そこから欧米諸港向けに船積されていた時代があったことを忘れてはなりません。

日本の港湾の地位低下に大きな影響を与えた出来事は、1995年の阪神淡路大震災です。神戸港が被災したことにより、地方港から神戸港を経由し欧米に輸出されていた貨物が釜山等アジアの主要港に流れました。一旦流れた貨物はなかなか戻りません。1990年神戸港のコンテナ取扱量は、世界5位でしたが、震災に直撃された1995年には世界23位、2009年には世界46位と凋落しています。

コンテナ船の大型化は留まるところを知りません。日本船主が配船した最初のコンテナ船は、1968年に就航した日本郵船の箱根丸で、コンテナ積載量が752TEUでした。Maerskが確定発注し2014年までに納入される予定の大型コンテナ船10籍は、18,000TEU型で、1隻で箱根丸の約24倍のコンテナを輸送できます。コンテナ船が超大型化すると、運航効率を高めるために寄港する港の数を大巾に削減せざるをえなくなります。日本の主要港湾の地盤沈下が続けば、超大型コンテナ船が日本の港に寄港しなくなり、日本の荷主は釜山、上海などへフィーダー船（注2）で輸送し、そこから欧米に輸送することになってしまいます。それは単に貿易や国際物流上の問題でなく、国家の安全保障上も受け入れられないことでしょう。

日本の港湾においても、選択と集中が肝要なことが明らかとなっています。2004年に国土交通省は、京浜港（東京、横浜）、伊勢湾（名古屋港、四日市港）、阪神港（大阪、神戸）を「スーパー中核港湾」として指定、港湾のコスト3割減と、コンテナの陸揚から引取可能までの日数を一日にすることを目標にしました。この目標はおおむね達成されたとのことですが、それでも日本の港湾の地盤沈下が止りませんでした。

さらなる選択と集中が必要となり、2010年8月には、京浜港（東京、川崎、横浜）と阪神港（大阪、神戸）が「国際コンテナ戦略港湾」として指定されました。伊勢湾は広域から貨物を集約する能力が低いとの理由で、指定されませんでした。

「国際コンテナ戦略港湾」は、「基幹航路の維持、強化」と「我が国に荷主に高水準のサービスを提供」するため釜山港に伍するサービスを目指すことになっています。2020年には東アジアにおける主要港として、船会社を選択される港を目指すとのこと。水深18メートルのコンテナ岸壁の建設や内航フィーダー網の拡充を図ることになっています。

内航フィーダー網が整備され、フィーダー輸送費が

低下して従来釜山等に流れていた貨物が、京浜港と阪神港に戻ることが期待されます。国土交通省が、内航コンテナフィーダーサービスを支援開始したとの朗報もあります。貿易や国際物流に携わるAIBA会員は、地方港発着の国際コンテナ貨物の輸送戦略を立案または助言する際、輸送コスト、輸送所要日数、配船頻度などばかりでなく、日本の主要港の地位向上を図るという視点も欠かせない時代になっていると考えています。

2. 3PL的な発想が出来るフォワーダーの起用が必要な時代となりました

荷主を取り巻く環境は大きく変化しています。生産活動の国際水平分業による物流の再構築、長引く不況によるさらなるコスト削減ニーズ、発注から納品までのリードタイムの短縮、物流サービス品質の均一化など、国際物流に携わる人々にとって課題が山積しています。このような状況下、荷主は国際物流をどのように展開すべきか苦慮しているようです。大きく分けて3つアプローチがあると考えます。

一つは、荷主が自社で国際物流を展開することです。生産、販売、船積の情報共有が容易で、物流費を内部留保することもできます。しかし荷主が市場変化に即応して、自社の国際物流の仕組みを改革、改善し続けることは率直に言って容易ではありません。国内物流と異なり、国際物流では必要なノウハウや知識が多岐にわたることも、荷主による自社展開を非常に難しくしています。

二つ目は商社の起用です。商流と物流の一体化が商社の強みです。また商流と物流を一括して商社に任せれば、荷主は煩わしさから開放されるという魅力もあります。しかし、人件費が高いと言われる商社に国際物流を任せるとコストアップになるとの懸念を持つ人もいます。実際に国際物流の手配や推進するのは、商社が起用するフォワーダーであることが多く、商社に国際物流を任せるとの意義を考え直す人が増えているように見受けられます。

それでは、どうするのが良いのでしょうか。三つ目のアプローチは、3PL的な発想のできるフォワーダーの起用です。3PLとは、サードパーティ・ロジスティクスの略で、その定義は種々ありますが、1997年閣議決定の総合物流施策大綱では「荷主に対し物流改革を提案し、包括して物流業務を受託する業務」と定義されています。キーワードは、「物流改革」と「包括」です。

荷主がフォワーダーに求めることはどのようなことでしょうか。戸口から戸口への国際輸送の提供は、今や当たり前のことであり、多くの荷主はフォワーダーを国際物流戦略の立案や遂行における重要なパートナーと位置づけ、フォワーダー持つ国際物流ネットワークやノウハウ、改革や改善での成功事例を積極的に活用しはじめています。

荷主が現在フォワーダーに求めることは、具体的に概ね以下のとおりです。

- ①国際物流の仕組みを全体として最適化したいので、助言して欲しい。
- ②国内外での物流の仕組・規制の変化に即応して、つねに顧客にとってベストは物流体制を保ちたい。
- ③原料調達から 製品の販売までのサプライチェーン（供給網）全体でコストを削減したい。
- ④フォワーダーの持つ情報システム力により、国境を越えて物流を「見える化」し、物流から「不確かさ」を除き、在庫の大幅削減と充足率の向上を図りたい。
- ⑤フォワーダーは、AEOを理解し、自らも認定通関業者などのAEO事業者になって欲しい。
- ⑥支配貨物量をテコに、船会社や航空会社と有利に運賃交渉して欲しい。

日本のフォワーダー業界は、海上貨物を主体とする（社）日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会の正会員数が400社（2011年9月20日現在）、航空貨物を主体とする航空貨物運送協会が正会員128社（2011年8月1日現在）です。筆者の観察によれば、上記で述べた荷主ニーズに即して3PL的な発想、すなわち全体最適と包括的なアプローチで荷主に大きく貢献し、その姿勢が評価されて、取扱量を毎年着実に伸ばしているフォワーダーと、そのような動きをとれず、旧来型のサービスで悪戦苦闘しているフォワーダーに二分化されつつあるようです。荷主としては、どちらを選択すべきか解は明らかでしょう。

3. 東日本大震災で荷主の考え方がかわりました

3月11日に発生した東日本大震災は日本の物流マーケットと荷主の考え方に大きな変化をもたらしました。大震災で東日本のトラック業者やコンテナ輸送業者も大きな損害を受けました。規制緩和の影響で、コンテナやトラック輸送は、競争が激化し赤字またはほとんど利益に出ない事業になっていたところに大震災が襲い、廃業や減車する業者が続出しました。

被災した仙台港、鹿島港などで揚・積されていた貨物は、東京港等を代替港として使わざるを得なくなったことにより陸上輸送距離が伸び、車両一台でこなせる貨物量が大幅に減少したことも、車両不足に拍車をかけました。

大震災により、日本の物流マーケットは、今までの供給過剰から供給不足に劇的な変化が起り、この状態は今後も続くと思われれます。大震災後、社員の安否確認後、荷主にとって最大の課題は、サプライチェーンの早期復旧でした。トラックやトレーラーの手配ができなくて、商品や部品の在庫があっても供給できないことが続きました。このような状況下で、頼りになるのは長年付き合いしてきた既存物流業者であることが明らかになりました。安値を最大の武器に最近参入した

物流業者の多くは、サービスを提供できませんでした。荷主は、物流業者と強固なパートナーシップを再構築する必要を痛感しました。物流業者のサービス提供に対するコミットメントや緊急対応力が重視されるようになりました。

震災後荷主と物流業者の関係について、もう一つ大きな考え方の変化が起っています。荷主と物流業者は、本来利害が反するものでなく、双方がパートナーとして協力して知恵を出しあい、サプライチェーン（供給連鎖）を改革・改善して、荷主の業界での競争力を高め、その成果を荷主と物流業者で享受するあらたな関係を築くことが重要であることが再認識されつつあります。荷主と物流業者は、限られたパイを取り合うのではなく、相互に協力してパイを大きくし、それを適正に配分することで双方が大きなメリットを得るべきとの考えに共鳴する人々が着実に増えているように思われます。

注1 TEUは、Twenty Equivalent Unitのこと。海上コンテナの標準的な長さは、40フィート、20フィートなどです。異なるサイズのコンテナの数を容易に数えるため、20フィートコンテナに換算して数えるのが一般的です。

注2 フィーダー船とは、コンテナ船の主航路に接続した支線航路に就航する小型のコンテナ船のことです。

お断り：本稿で述べた意見は、筆者個人のものあり、筆者の勤務先や所属団体の意見や考えを反映するものではありません。

四千元で百万長者の国、ベトナム

芳賀 淳（兵庫 #562）

世の中は円高だ、円高だと蜂の巣をつついたような騒ぎが続いていますが、一步海外に出て買物をすると円高の恩恵をしみじみと実感することになります。

ベトナムで4千円を現地通貨ドンに両替すると、100万ドンのお金に化けます。ドン紙幣には大きいほうから50万ドン、20万ドン、10万ドン、5万ドン、2万ドン、1万ドン、5千ドン、2千ドン、1千ドンとありますが、両替屋によっては100万ドンを全て1万ドンでよこすところもあり、財布を折れず一気に大金持ちになった気分を実感できます。You are a millionaire. と言いながら1枚ずつ紙幣を数えてよこす両替娘の目には、どう見てもこちらをからかっている様子がありありと浮かんでいます。

（主要紙幣の写真です。千ドン単位の貨幣は一時コインで流通していましたが、人々はすぐに紙幣に戻ってきました。今や幻の500ドンや200ドン紙幣も私は何故か持っています。Oishiブランドの菓子は1袋12g入りで1千ドン＝4円です。理由は知りませんが侍のキャラです）



1万ドンで何が買えるのでしょうか？ 1.5L入りのミネラルウォーターLa Vieが9千ドンで買えます。有名な333ビールは1万1千ドンです。ホーチミン市で一番美味しいパン屋Nhu Lan（ニューラン）の40cmほどあるバゲット（フランスパン）は1本1万2千ドンです（今年の2月には1万ドンでした）。フォーのチェーン店フォー24（Pho24）で食べる五目フォーは6万ドンくらいします。タクシーの初乗りはタクシー会社によって7千から1万2千ドン、お釣りは千ドン単位を勝手にチップとして巻き上げられ、万ドンの単位でしか精算が成立しません。2009年以降インフレが進行し、エネルギーを含む原材料や素材を輸入に頼っているベトナムでは年率20%のインフレは人々の生活に大きな影響を与えています。タクシー運転手の自己申請チップも止むを得ないのかもしれない（1万ドン=0.5米ドル=40円弱です）。インフレの影響で預金金利14%、貸出金利20%と非常に高率なものもベトナム経済の悩みどころです。年利2割の借入を返済するには一体どれだけの利益を確保すればいいのでしょうか？



ベトナムの通貨ドンは過去20年間米ドルに対して弱含みで推移し、1992年当時1米ドル=約10,000ドンだったものが2011年9月現在で1米ドル=20,800ドンと価値が半減しました。一方で日本円は2010年以降米ドルとユーロに対して高くなり、日本円とベトナムドンの関係は100円=2万5千ドンというレートです。強い円からベトナムドンを見ると、円ベースではほとんど変動なしとも言えます。

ベトナムで今最も競争力ある産業は繊維・アパレル・靴の加工ですが、布地等の内製はまだ実現しておらず、原材料や素材は中国等近隣国からの輸入です。自動車や二輪車業界、電気電子業界においても同様で、現地調達率の低さが喫緊の課題になっています。

見た目でそれらしくできるミリ単位の物理的な加工は得意ですが、ミクロン単位の加工や対象物の性質を変える化学的な加工という点でまだまだ成長の余地を残しています。

進歩の萌芽も見えています。9月15日から17日にハノイで開催された第4回部品調達展示商談会では、今まではプラスチック成形部品が主体だったベトナム業者が金属加工部品も展示するようになりました（詳細は2011年9月28日付けジェトロ通商弘報記事を参照方）。この流れが大きな河になる日が来ればベトナムドンも強含みとなることでしょう。

ただしそうすると、円を両替した時に百万長者気分になることが叶わなくなるのが残念ですが。

世界最大のテキスタイル総合見本市・パリ・プルミエールヴィジョンへ

弓場 俊也 (#415)

私にとって10年ぶりのプルミエールヴィジョン見本市（以下PV）とパリ訪問でした。パリの街路たまたまいはあいかわらず昔のままですが、街の空気は大きく変わり、時代の変遷を感じました。歩道には犬の糞が落ちていない、街頭や駅でタバコを吸う人がいなくなった、寿司屋があちらこちらに出現、スタバもついに上陸した、そのうちデパートは日曜営業を始め、コンビニも登場するのではないのでしょうか。

ファッションに関してイタリア（ミラノ）は生産基地、フランス（パリ）は情報発信基地との位置づけであり、パリ・コレクションにおけるプレタポルテとオートクチュールの発表は世界のファッション業界のビジネスマンが最も注目しているイベントです。

今回リサーチをしたPVは、毎年2月と9月にパリで開催される世界最大のテキスタイル見本市であり、来季のトレンドカラー、トレンド素材が公式発表されるので、これもまた世界中のファッション業界に携わる人たちが注目しています。

今回、私は和歌山県海外展開支援事業の専門家として、和歌山ニット工業組合のメンバー4名と和歌山県庁企業振興課のK氏を含み総勢6名で9月展を訪れました。会場はCDG空港に近いノール見本市会場で、広大なスペースはととも一日で回りきれものではありません。

会場には2012/13年秋冬の素材が展示されており、アパレルメーカーのバイヤー、デザイナーが訪れ、実際にサンプリングと一部バルク発注を置く作業をします。

日本では大きな見本市で、自社製品をアピールすることによりビジネスのきっかけをつかみ、顧客を自社のショールームに誘導してそこで発注を受けるという流れになりますが、ミラノやパリの見本市では、バイヤーやデザイナーがその場で即決して発注をする真剣勝負のビジネスの現場です。

PV見本市会場の出展者ブースは閉鎖的で、高いパネルで仕切られています。これはデザインやアイデアを盗まれるのを警戒しているためで、一般的には招待状を受けるか、事前にアポイントを入れて商談に臨むこととなります。

プレス発表によると今回の総出展者数は714社で、そのうちイタリア企業が半数以上の386社を占めているのは以前と同様であったが、韓国23社、台湾12社、中国7社という数字には驚きました。

日本33社を下回っているが、今後は彼らが確実に増え日本を凌駕するのも時間の問題とされます。なぜなら、別会場であるがパリで同時期開催のTEX-WORLD見本市では第1位中国勢、第2位韓国勢が圧倒的な進出数で、数年前まで第1位であったトルコは第3位に転落していました。

PVへの参加条件は審査が厳しく出展するまでのハードルは高いが、中国、韓国勢は確実に進出してくるものと思われます。

また会場内にいる来場者も日本人は少なく、中国、韓国のバイヤー、デザイナーが増えています。

日本の生地は高品質、機能性などで評価が高いが、EU市場に参入するためには、高輸入関税に耐え距離的なデリバリーの不利をどう克服するか新しい戦略が必要になると考えられます。



そのためには更なる付加価値を高めてMADE IN JAPANのブランド力を強化するため一層の努力が期待されます。

始まったライター等の販売規制

熊木 信義 (埼玉 #553)

使い捨てライターによる子供の痛ましい事故が多発したため昨年12月に消費生活用製品安全法施行令の一部改正がなされ、その規制の経過措置期間が9月26日で満了し、27日以降は決められた安全基準を満たさないライターの販売が禁止されました。

新しい安全基準には、以前からの検査項目にあった構造、強度、燃料等の他、今回子供が簡単に操作することができないCR（幼児対策＝チャイルドレジスタンス）機能などが加えられています。

これらの基準を満たし、登録された検査機関（9月末現在海外を含む5機関）において検査に合格して、安全基準を満たしていることを示す「PSCマーク」が本体に表示されたライター以外は、販売することができなくなりました。「PSCマーク」とは（Product Safety of Consumer Products＝消費生活用製品の製品安全の略）。

CR機能とは、子供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子供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。

日本に輸出している中国のある外貿公司によると、この度の規制によりコストアップとなり、一部のメーカーは業種転換したりあるいは廃業を決意したりそれなりの影響が出ているとのことでした。

また、9月の連休中に百円ショップを訪れたところレジの近くに設けられていたライターコーナーが見当たらなくなっていました。納入業者にとっては仕入れコストの上昇と百円ショップの仕入れ担当との交渉でしばらくの間混乱があると思われます。

さて、このCR機能は、実際にライターを使用する側には非常に評判がよろしくないようです。当初から懸念されていたことですが、着火スイッチが固くて着火に苦労するなど実際に使用している高齢者や手が不自由な人から出ています。また二重ロックにしても子供が学習して点火操作することも指摘されています。

しかしCRの導入国では、子供のいたずらなどによるライター火災による事故が減って、尊い人命を失うという事故も減っているそうです。

今回の法的な規制も子供に火遊びの危険性を教えて、ライターによる火災事故を防ぐことが主眼です。

何れにしてもライターは火を着ける危険を伴う道具ですから、タバコを吸う親は、子供の手が届かないよ

うに保管や取扱いに十分注意することが大事です。

貿易アドバイザーとしては、今後の輸入数量等の変化にも注目したいです。

支部活動

首都圏地区

7月23日(土)

首都圏勉強会

テーマ：「TRADE TERMS雑感&雑考」

講師：星野 清会員(神奈川 #500)

概要：INCOTERMSと貿易関係者が使用しているTRADE TERMSの概念に差異があることに関しての問題点及び対処方法について実務的な視点からの考察を述べて頂いた。INCOTERMSに振り回されずに、INCOTERMSをBIBLEとしてでなく、GUIDE BOOKとして利用し活用する方策について概観して頂いた。

場所：台東区民会館9F 特別会議室

参加者：50名

9月3日(土)

首都圏勉強会

テーマ：「国際物流における最近の動向」

講師：伊東 仁一会員(東京 #223)

概要：日本の港湾の地盤沈下、コンテナ船の大型化、45フィートコンテナの国内陸上輸送の実証実験、内航コンテナフィーダーサービスの拡充、AEO制度をめぐる動向、国際物流業者の3PL志向など、我が国の貿易に大きな影響を与える国際物流上のカレントなトピックスについて報告して頂いた。

場所：台東区民会館9F 特別会議室

参加者：54名

東海支部

6月25日(土)

6月例会

場所：名古屋国際センター研修室

講演：「貿易に影響を与える国際物流上の新たな動き」

講師：山九(株)3PL開発営業部参与 伊東仁一様

会員講義：「中小企業白書からみた中小企業の海外戦略と現状」

講師：山下修会員(#645)

参加者：16名

(なお今回はジェトロ名古屋情報センター所長 戸塚隆友様、所長代理 関隆夫様 にもご出席いただきました)

た)

関西支部

7月16日(土)

定例会

場所：弁天町市民学習センター(大阪市)

出席者：21名

<業務連絡>

- ・2011年度AIBA認定貿易アドバイザー試験について
- ・中小企業総合展(5月末)の報告

<定例研修会>

講演：「今更、聞けない海外販売、何からどう始める」

講師：小川 陽子会員(#616)

小川さんは展示会に参加する際の事前準備の重要性を強調され、成功に導くための心得とノウハウをわかりやすく、具体的に解説していただきました。

講演後の質義では活発な意見交換がおこなわれ、たいへん有意義に盛り上がりました。

定例会終了後、貿易アドバイザー試験対策セミナーの昨年と今年の担当者が引き継ぎを兼ねて、打ち合わせをおこないました。

9月17日(土)

定例会

場所：近畿大学(東大阪市)21号館

出席者：AIBA：25名 近畿大学学生：約20名

<業務連絡>

- ・AIBA対策セミナー、試験申込み状況
- ・対策セミナーの申込状況(大阪会場)
9月24日18名、10月29日15名
- ・11月の施設見学：関空の航空貨物施設を見学予定

<学生向け講座>

講座：「就職のミスマッチについて」

講師：鈴木弘成会員(#244)

講座：「外国為替短信」

講師：神屋信仁会員(#346)

鈴木さんは現役の人事・総務部長として、学生さんに自分自身の棚卸、自分の将来を語る、志望企業に惚れるなど重要な心構えや面接時のポイントを簡潔、かつ具体的にアドバイスされました。

神屋さんは基軸通貨ドルが抱えている問題や韓国ウォンがなぜ安いかについて、明快に解説していただきました。今後、神屋さんの為替講座は毎回連続して実施する予定です。

<講演>

講演1：「アセアンの中のインドネシア、そしてインド」

講師 細井豊蔵会員(#622)

講演2：「食品輸出の現状と今後」

講師 埴博夫会員(#564)

細井さんはインドネシアの民族衣装をまとって、イ

筆の向くまま

3

国際詐欺にご注意を

私が貿易相談員になって、早いもので二十年近くの歳月が経ちました。その間、様々なタイプの国際詐欺（詐欺）の相談に応じてきています。1件当りの被害額で言えば、十数万円から数千万円までありますが、件数面から見ますと、以下に述べる十数万円のタイプが圧倒的に多く、6-7割を占めています。

1. 詐欺に歴史あり？

詐欺と言えば、通常一発勝負であり、歴史などないものですが、このタイプは違います。私が初めて本件の張本人であるオーストリアのCONSTRUCT DATA (CD) と遭遇したのは2004年ですので、もう7年前になります。それ以降今日まで、この詐欺は続いてきている訳ですので、それだけ巧妙と言えるでしょう。

まず、その概要から話を始めたいと思います。本件の場合、皆さんが展示会に出展した直後に起こるのが特徴です。

1) 詐欺の概要

- ①ある日、CDからFAIR GUIDEとレターヘッドに印字された書簡が来ます。その中身見てみますと、皆さんが出展した展示会名及びその主催者の名前が読み取れ、更に、その下に皆さんの会社の電話、TELEFAX、E-MAIL、ホームページの番号・アドレス、及び、担当者名を書き込む欄があります。
- ②そこで、これははっきり主催者がこれらの点を確認してきたのかと思い、適宜書き込んで同封の封筒で返送しますと、折返しUS\$1000程度の請求書が来ます。吃驚して、再度書簡をよく読んでみますと、署名欄のすぐ上に、小さな字で「これは3年間の広告の発注書である」と書かれており、ここでやっと送られてきた請求書がその初年度分だと判る仕組みになっています。

2) その後の推移

どう対処すべきかは後述するとして、もう少し、この後の話をしましょう。

2007年2月に至り、オーストリア政府はCDに対し、「このような宣伝文は同国内では認められない」旨の宣告を出し、CDは今後出状しない旨の約束をさせられました。しかし、長年甘い汁を吸ってきたCDとしては、この商売を諦める気は毛頭なく、他国でこの商売を再開した次第です。

その一つがメキシコであり、名前をEXPO GUIDEと変えています。もう一つは、スロバキアでこちら

は相変わらずCDと名乗っています。私も両国から送られてきた書簡を読みましたが、形式、文面等酷似しており、同根であることを確信しました。

3) 宝の山？

私との関りですが、2004年以降本件の相談が頻発してきたため、AIBAだより第38号（2005年10月発行）に「出展者リストは宝の山」、又、AIBAだより第45号（2007年7月発行）に「宝の山余聞」を出稿させて戴きました。それらは現在も協会ホームページに掲載されています。もうお判りのごとく、「宝の山」とは出展者リストを意味し、これを基に大量の書簡をばら撒いているということです。

第45号以降、4年余りの歳月が経ちましたが、最近又、本件に関する相談が増えてきましたので、本記事を掲載することにした次第です。

2. 対処の方法

次に、本件の対処の方法に触れておきましょう。その方法には二つあり、一つはきっぱりと拒絶する旨の書簡を出すことです。これにはかなりの英語力が必要とされましょう。又、中途半端な手紙を出しますと、かえって相手に口実を与えてしまいますので、十分ご注意ください。

もう一つは徹底的に無視することです。しかし、相手も商売ですので、簡単には諦めません。手を変え品を変え、広告代金を請求してきますので、これをことごとく無視せねばなりません。私の経験では、半年から1年ほどは催促が続きますので、その間忍耐が必要です。

具体的には、次の手段を取られたらどうかと考えます。

- 1) 郵便物は「受取拒否」と書いて投函すれば、返送してくれます。
- 2) 相手に知らせたメール・アドレスと電話番号の変更乃至は廃棄。

以上のごとく、連絡の手段を絶ってしまえば、安心して仕事に集中できるでしょう。勿論、そんなことをするまでもなく、拒否できる自信があれば、それはそれで結構ですが…。

最後に、一言申し添えますと、送られてきた書簡に署名してしまったからと言って、気にする必要は全くありません。何故なら、我が国の民法第95条に「意思表示は、法律行為の要素に錯誤があったときは無効とする。」とあるからです。本件は私は明らかに錯誤にあたと確信しています。

又、本年7月の話ですが、メキシコ合衆国連邦検察庁が駐日メキシコ大使館経由で本件の被害調査に乗り出しましたので、早晚EXPO GUIDEはメキシコでも活動できなくなるのではないかと思います。

以上、皆さんのご参考になれば、幸いです。

永野靖夫（#68）

インドネシアやインドの人々やビジネスの機微をわかりやすく、熱く語っていただきました。最後に海外取引の心構えを「あせらず」「あわてず」「あきらめず」「あてにせず」「あなどらず」「あたまにこず」「あぜんとせず」の7つの「あ」にまとめておられました。

塙さんは商社と食品企業で通算39年間、貿易に従事してこられたご経験と今春から就任された中小機構のアドバイザー業務を踏まえて、食品輸出の現状と今後の見通しについて数多くのデータを示して解説されました。

今回の最大のハイライトは、勝田英紀会員（#227 近畿大学経営学部教授）のご好意により、近畿大学で開催できたことです。

講座・講演会と懇親会に勝田ゼミの男女の学生さん約20名にご参加いただき、大いに盛り上がりました。

勝田会員から以下のコメントとご要望をいただきました。

「男子学生には、男性会員のいろいろな話を聞かせていただき、本当にありがたく、学生も非常に満足しておりました。しかし、女子学生が多いので、AIBAの女性会員から、女子学生にコメントがいただけましたら、もっとありがたいのですが、次回の定例会の懇親会にご参加いただけないでしょうか。」

今回は、ぜひ、女性会員と女子学生の交流の機会を作ることができればと期待しています。

9月24日（土）

AIBA認定貿易アドバイザー試験実力養成セミナー

於：大阪府商工会館 604会議室

受講者：16名

3連休の中日でしたが、熱心な受講者18名が参集され熱いセミナーとなりました。

貿易実務（決済）は現役銀行マンの利見会員が外為や決済について1時間講義を担当しました。受講者からSWIFTに関する質問がありました。続く貿易実務（運輸・通関）は現役通関士の安川会員が実務経験に基づく貿易の仕組みを主軸に重要事項の説明を行いました。昼食をはさんで午後は神屋会員が貿易実務（一般）をインコタームズや保険について講義を行いました。国際マーケティングは太田会員がマーケティングの基本を説き、国際マーケティングの要点について講義を行いました。最後に岡田会員が貿易英語の基礎を説明すると共に、限られた時間内で自分の得意な問題から解き、得点配分の高い英作文での注意事項を試験対策として講義しました。

今回の受講者の中には既に認定試験の申込みをされた方もおられ、並々ならぬ意気込みを感じました。10月29日の直前対策ゼミに向けて講師陣そして事務方一同、今回のセミナー受講者の中から是非1人でも多くの合格者が出るよう、最大限のお手伝いをしていきます。



実力養成セミナー大阪会場の風景（9/24）

AIBA NET 論壇

2011年7月～9月末の間に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）

7月

中国の検査機関EIQB

日本・インド経済連携協定

中国へのDDPでの出荷

中国の「保税物流園區」を利用したみなし輸出入
バングラデシュとのビジネス

8月

中国での課税価格評価

販売店契約での口銭／市場価格

サプリメント製品の並行輸入について

中国ビジネスお知恵拝借・模倣品対策

9月

エクアドルの輸入ライセンス制度

医療機器のアジア諸国向け輸出に伴う検査

アドバイザーの活動

2011年7月～9月の会員による貿易アドバイザー活動報告を纏めたリストです。公表を避けて未報告の活動案件も多数あると推定されますので、本リストでは活動全般を網羅していないことを予めお断りいたします。

講演・講師

永野 靖夫（東京 #068）

8/24

栃木県産業労働観光部主催

貿易実務講座

「輸出実務入門前編」

於：宇都宮市

8/31

栃木県産業労働観光部主催

貿易実務講座

「輸出実務入門後編」

於：宇都宮市

菱田 清隆 (千葉 #158)

6/28,29

マレーシア貿易開発公社 (MATRADE) 主催

「Seminar on Export Opportunities in Post-Tsunami Japan」

於：Kuala Lumpur MATRADE本部、Kota Kinabalu Pacific-Sutera Hotel

内容：東北大震災の日本経済へ与えた影響と震災後の消費行動の変化、ビジネスニュートレンドなどを英語にて講演

井上 照章 (広島 #331)

7/28 8/25

公益財団法人 ひろしま産業振興機構 主催

国際取引実務研修

「ビジネス英語」

於：広島市及び福山市

木村 徹 (東京 #347)

7/2,9

公益財団法人日本関税協会主催

通関士試験対策講習会

「学習進度確認セミナー (通則・分類)」

於：新梅田研修ホール及び日本教育会館 (一ツ橋ホール)

7/7,11,16

公益財団法人日本関税協会主催

通関士試験対策講習会

「通則・品目分類」

於：日本教育会館 (一ツ橋ホール)

8/7,21

公益財団法人日本関税協会主催

通関士試験対策講習会

「徹底攻略特訓セミナー (通則・分類)」

於：新梅田研修ホール及び日本教育会館 (一ツ橋ホール)

9/3,10

公益財団法人日本関税協会主催

通関士試験対策講習会

「直前集中セミナー (通則・分類)」

於：新梅田研修ホール及び弘済会館

中村 陽一 (兵庫 #364)

6/1~8/24

厚生労働省主催、中央職業能力開発協会支援

緊急雇用促進事業

「めざせ貿易実務検定C級合格」

於：エール学園 (大阪市)

7/20

株式会社 自然総研 主催

「輸出 輸入取引で生じる失敗事例とその教訓、対策」

於：池田泉州銀行 本店12階会議室

弓場 俊也 (大阪 #415)

7/4~8/8

神戸貿易協会主催

「実践ビジネス英語講座」2時間x10回

於：神戸商工貿易センター

7/21

神戸商工会議所、ジェットロ神戸、神戸貿易協会主催

「改定インコタームズ2010セミナー」

於：神戸商工貿易センター

8/5,8,22

(財)京都産業21、京都府主催

「貿易実務講座：貿易取引のアウトライン、国際物流、海外決済」

於：京都産業支援センター

9/9

和歌山県企業政策局主催

「中小企業海外展開：繊維業界の仕組み・販路開拓の方法」

於：和歌山県庁会議室

高橋 伸二 (兵庫 #420)

9/15

商い繁盛館 (大阪市・アジア太平洋トレードセンター(株)) 主催

「小口輸入で海外の商材を扱ってみませんか ~小口輸入実践編~」

於：ATCビル 商い繁盛館



9/20

和歌山県、公益財団法人わかやま産業振興財団、ジェトロ大阪本部主催
「ビジネスチャンスを広げる海外販路開拓のポイント」

於：ホテルアバローム紀の国

中西 尚孝（東京 #560）

7/22

ジェトロ（人材開発支援課）主催
日本皮革産業連合会向け貿易実務応用編
セミナー
「外国為替相場の仕組みと為替予約の留意点」

於：台東区民会館

小川 陽子（大阪 #616）

7/27 8/18,25

中小企業基盤整備機構近畿支部主催
「海外でも売る！初めての海外販売」
於：日本政策金融公庫 大津支店、
吹田商工会議所 及び
和歌山県商工連合会

9/16

中小企業基盤整備機構近畿支部 ジェトロ大阪共催
「海外企業との商談ノウハウ」
於：クリエイションコア東大阪

相談・アドバイス

中川 善博（三重 #067）

7/21 8/18 9/15

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

8/16

ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：鈴鹿商工会議所

中村 陽一（兵庫 #364）

7/19 8/4,11,25 9/8,22

ジェトロ神戸貿易情報センター主催
貿易相談会
於：ジェトロ神戸

弓場 俊也（大阪 #415）

9/8

ジェトロ神戸主催
貿易相談会
内容：アパレル用皮革の輸出について

於：ジェトロ神戸

芳賀 淳（兵庫 #562）

7/7 8/23

（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：

- ・アジア向け化粧品輸出について、
- ・CEマーキング取得について

於：（独）中小企業基盤整備機構・近畿支部

執筆

弓場 俊也（大阪 #415）

（社）神戸貿易協会機関誌「神戸貿易」平成23年秋号
「改定インコタームズ2010の概要」

その他の活動

弓場 俊也（大阪 #415）

9/20～25

和歌山産業振興財団・和歌山ニット工業組合主催
プルミエールヴィジョン見本市・市場調査同行
於：フランス・パリ

著書紹介

書名：「小さな会社でもできる海外取引ガイドブック」

著者：山根 英樹（東京 #571）

出版社：中央経済社

発行日：2011年9月1日初版発行

価格：税込み 1,890円

紹介文：

外国政府勤務という特殊な立場から国内外多くの中小企業をサポートしてきた経験をもとに、現実の海外マーケティングと貿易、投資という観点から有用と思われるアイデアとテクニックをまとめています。

理事会議事録（抄録）

第100回 臨時理事会議事録（抄）

日時：平成23年9月10日（土）2:00pm～5:00pm、
於：本部事務所会議室

・在京理事9名出席により理事会成立。2名欠席。監事2名出席。

・渡辺理事長の司会により、以下の議事を行った。

1. 2011年度試験事業現状報告および今後の運営
（渡辺理事長、熊木試験事務局長）

1) 対策セミナーの受講者申し込み状況について、順調に推移している旨の報告があった。

- 2) 今後の広報活動は、地方紙に記事が掲載されることで効果が期待されるので、予算を勘案し、再度働きかけていくことが了承された。
- 3) 対策セミナーテキストは、近日中に関係者あて発送予定である旨、了承された。
- 4) 9月1日から本試験受験の受け付けを開始、過去の受験者をリピーターとして呼び込む必要がある旨が、報告された。
- 5) 受講者・受験者にアンケートを実施について、AIBA認定試験の情報をどのような経路で入手しているか、「アンケート」にも工夫が必要との意見交換があった。
- 6) 各地で開催の講座等で、会員講師はAIBA認定試験にも触れてほしい旨、提案があった。

2. 新規事業の開拓について

(渡辺理事長、寺尾副理事長、全理事)

- 1) ジェトロ等の最近の入札案件および、外部企業向けの社内セミナーへの講師派遣事業について、事業本部担当理事からの報告があった。
- 2) 事業本部より、各種セミナーは、インパクト・効果ありと評価され、今後とも、企業等からの受注を目指し、より専門的なカスタムメイドの、時宜に合ったテーマを準備したい旨、提案され了承された。
- 3) 「勉強会の外販」のほか、旬なテーマを選びAIBA

自前のセミナー開催を新規事業として実施したい旨、提案があり、了承された。

- 4) 効果的な広報活動として、とりあえず、「対策セミナー」に後援団体を依頼することを検討する旨、了承された。

3. 経費削減について (渡辺理事長、全理事)

- 1) 事務局から、7月末の試算表を基に、費目別に経費の消化状況の報告があった。
- 2) 事業費のうち、「AIBAだより」送料削減のためには、会員あて発送をやめ、ホームページからダウンロードしてもらうことにしてはどうか、との意見に対し、会員の理解が得る事が先決と、今後の検討課題となった。
- 3) 原稿料支払い等の原稿振込み手数料も、AIBA事業の拡大化、多様化により本部負担を見直す時期に来ているのではないかと、との意見があり、見直しが了承された。
- 4) 一斉ファックス用に加しているFNXは、現在、使用しておらず、AIBAホームページにより代替可能なため、脱退を了承された。
- 5) 事務所スペースの賃貸について、7月以降に退去があり、賃貸募集しているところ、申し出はないので引き続き、募集を継続したい旨が、了承された。

4. その他、特になし。

ジェトロより出版

「輸出のすすめ方」

平成23年6月第2版出版

総代理店契約にも言及！

「輸入のすすめ方」

平成21年4月第5版出版

AIBA認定貿易アドバイザー

著者：永野 靖夫 (#68)

<http://www.bouekitenbou.com>

AIBA認定 貿易アドバイザー試験2011

主催：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 (ジェトロ) (社)日本貿易会
日本商工会議所 日本商事仲裁協会
対日貿易投資交流促進協会 (ミプロ)

協賛：(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 2011年11月20日 (日曜)
2次 2012年1月22日 (日曜)

☆試験会場：1次 東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台
及び札幌
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。