ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第67号　2013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/
AIBA編集部　Tel: 03−3255−2477
発行人：渡辺　肇幸
編集人：井上　隆彦、　編集者：吉田　忠志

新年のご挨拶

理事長　渡辺　肇幸

新年おめでとうございます。現今の政治経済情勢はビジネスを行う者にとって必ずしも良好とは言えませんが、今年は当協会AIBAにとって、大きな飛躍の年であると考えています。事業の拡大を通じて、一層の社会貢献が可能となります。

1．国際化の進展

経済の国際化は後もどりすることはありません。これまで国内市場のみを対象としてきた企業が、海外展開を考えています。貿易のみならず、海外進出企業の経営にまで踏み込んだ案件が増加しています。多数の有能な会員を持つ当協会にとって大きなビジネスチャンスです。

2．コンサルテイング事業の充実

従来の方針にそって、事業の拡大をはかります。当協会は国際ビジネス関連セミナーなどへの講師派遣については、すでに一定の評価を得ております。一般コンサルテイング事業においても、多数の会員が活躍しています。本年は民間企業及び公的機関との顧問契約を拡大します。このためには当協会一層の知名度の向上が重要です。協会ウェブサイトの有効利用など、新しい施策を昨年より実行中ですが、本年は更に効果的なものにしたいと検討中です。

3．試験事業の体制強化

AIBA認定貿易アドバイザー試験は6年目を迎えます。後援・協賛の諸団体のご支援並びに皆様のご協力により受験者は着実に増加しつつあります。今年は試験並びに実力養成講座の運営を更に安定的な事業にすべく、新しい組織と人員の投入を検討します。この試験は、わが国経済界が必要とする、国際ビジネスに精通するコンサルタント・アドバイザーを養成するもので、まさに時代に要請に答える事業であります。新会員選抜の唯一の手段でもあります。会員各位におかれては、引続き本試験について関係先へ宣伝願い、受験者増にご協力いただきたいと存じます。

4．活発な活動参加を

当協会は通常の企業と異なり、いわば全員が株主です。会員各自の判断と行動が協会発展の決め手です。皆様のご協力が欠かせません。新しい事業についての提案、協会が受注する事業および協会運営への積極的な参加をお願いします。かねてより申し上げておりますが、更なる事業拡大のためには、これまで以上の、会員の皆様の協力が必要です。

2012年の事業活動報告

副理事長・事業本部長　寺尾　邦彦

“光陰矢の如し！”月日の経つのは早いもので、昨年、本欄に「事業活動なかりせば、AIBAの存続なし！」と題する記事を掲載してから、丁度1年が経ちました。恒例により、2012年の主要事業について概観するとともに、今後の課題などについて略述します。

I.「事業」とは？

マーケティングの基本は、「誰に、何を、どのような方法で」売り込むかということであり、その際に、自社の経営資源や現在・将来の顧客を勘案しながら「事業領域（ドメイン）」を明確にする必要があるといわれ

Contents（目次）

P1… 新年のご挨拶　渡辺　肇幸
2012年の事業活動報告　寺尾　邦彦
P3… AIBA認定貿易アドバイザー試験 プロモーションにおけるPPC広告導入について　山中　誠一
P4… 再び国際詐欺について　永野　靖夫
P5… 貿易アドバイザーの仕事〜セミナー講師　芝田　政之
P6… AIBA会員同士で一緒にタイに合弁事務所を設立　柴田　篤
P7… メルボルンに移り住んで10年目、今度はマレーシアへ　小林　公典
ブラジルと私　森　重道
P8… 大阪ウォーク2012参戦記　田辺　良則
P9… 「ブラボー！　イタリアーノ！」　芳賀　淳
P10… 半世紀ぶりにリヒテンシュタイン公国を訪ねて（下）　清水　正明
P11… 支部活動
P12… AIBA-NET論壇、アドバイザーの活動
P16… 著書紹介、理事会議事録（抄録）
P17… AIBA-NET Q&A　回答者：名倉　有一

ます。

昨年も述べましたが、グローバル化の進展や産業構造の変化に伴い、中小企業等は好むと好まざるとに関わらず、国際取引や海外展開等を検討しなければならない状況にあります。AIBAは「貿易・国際ビジネスに関わる、多種多様な業種での豊富な知識・実務経験を有する知的専門家集団」として、その「得意技」を活かして企業・団体等のニーズに対応し、国際化に貢献することを目指しています。事業本部の目的について、小職は、そのようなニーズやビジネス機会の探索、新規事業の発掘・創出を行い、当該事業と専門家（アドバイザー）の知見との最適なマッチングを図ること、ひいては、それらを通じて、組織としてのベネフィットを得ることにあると考えています。

お蔭様で、最近の知名度向上に伴い、AIBAの事業分野が拡大していますが、現在、事業本部として小職を含む7名の理事が推進役を担当しています。ただし、殆どが現役勤務者なので、各自のスキマ時間を見つけての事業活動という制約があり、今後のAIBAの成長・発展や真の意味の「事業化」に鑑みて、曲がり角にあります。

II. 2012年の主要受注案件（金額等は省略）

1. ジェトロ案件：

(1)「輸出有望案件発掘支援事業」：AIBAから機械・環境分野4名、農水産・食品分野1名の専門家が採用され、輸出を志向する中小企業等を開拓し、マッチング業務を実施中。

(2)「国内コーディネーター事業」：上記（1）の前段階の事業として、2012年11月発足。AIBA会員7名が機械・環境分野の専門家としてAIBA経由で応募し、採用された（AIBAを経由せず、直接応募の3会員もいる）。

(3)「貿易・投資相談Q&A（各国貿易投資制度）更新業務」：全案件（270件余）を契約納期どおり納品済み。

(4)「貿易実務オンライン講座　質問対応業務」：AIBA事務局内に設置し、対応中。

(5) 同上講座「貿易実務マガジン」用特集記事原稿執筆業務：2010年より継続受注し、履行中。

(6)「対日投資関心企業に対する輸出入規制等相談対応業務」等。

(7)「貿易ハンドブック2013」用改訂業務：10月初め、受注し、短納期で納品済み。

［注］上記（1）および（2）はジェトロ公募案件、(3)～（7）は競争入札、見積合せ案件。受注後、一部を除き、AIBA内で事業参加者を募集し、概ね全国の会員が参画。

(8) ジェトロ主催「国際ビジネス講座」への講師派遣（テーマ：港湾見学研修、為替変動リスク対策、輸出失敗事例など）

(9) ジェトロ千葉：中小企業の海外展開支援のための専門家派遣など。

2. 民間企業・公的機関等へのセミナー講師派遣：

(1) 日本商工会議所、東京商工会議所、京都商工会議所、茨城県中小企業振興公社などへの貿易実務セミナー講師派遣

(2) 日本関税協会主催「通関士試験受験対策講習会」等への講師派遣

(3) 大手・中堅企業等への貿易実務講師派遣

(4) 初心者向け貿易実務研修：①派遣企業L社、②C社等

(5) IT関係企業主催セミナーへの講師派遣（専門分野特化型）

［注］AIBA主催の「国際ビジネス講座」（外販）も試行中。

3. コンサルティング事業、出版関連等：

(1) ブルネイ大使館経由、同国の対日食品輸出に関するコンサルティング

(2) ODA専門政府機関向け輸出管理関係相談事業

(3) ICC向けインターコムズに関わる相談業務

(4) ジェトロ「貿易ハンドブック」内容更新業務：上記のとおり。

(5) 金融専門出版社（K社）主催通信講座「アジア進出サポートコース」用教材の原稿執筆など。

4. 内部研修：

(1) 首都圏勉強会：

原則として毎月継続実施中（ただし、6月のAIBA総会、12月の忘年会時期を除く）。時宜に適したテーマを選び、会員同士の切磋琢磨・相互交流の機会として活用。数ヶ月に一度、外部講師も招聘。

(2) 安全保障貿易管理勉強会：

事業本部の主催ではないが、首都圏有志会員の発案により、この数年実施（外部メンバーも参加）。CIS-TEC 主催のSTC Expert（Legal Expert）試験受験対策が目的。合格者の継続的増加を期待。

5. AIBA認定貿易アドバイザー試験事業：

事業本部とは別個の組織である「試験運営委員会」（メンバー：三役＋永野、山中両会員、熊木試験事務局長）が運営している。5年目に入り、昨年11月18日に1次試験を全国ベースで実施し、来る1月26～27日に2次試験を東京・大阪両会場で実施する。結果等の詳細は試験終了後、発表予定。多数の優秀な合格者の輩出が大いに期待される。

＊2013年は、新規事業として、「通年ベースの受験対策セミナー」実施を計画中。

III．今後の課題

1．顧客ニーズや環境の変化への対応

最近の顧客ニーズは、従来からの単なる貿易実務の「how- to」的な分野にとどまらず、企業の海外活動（海外進出・投資等）に伴う広範かつ専門的な分野に関する、最新の実務経験・知識に基づくコンサルティングやアドバイスが要請されていることです。

例えば、アジア等新興国の地域別状況に応じた法務、会計、税務等を含むリスク管理面、EPA/FTA関連や安全保障貿易管理面へのアドバイスなど、多岐の分野にわたります。

2．会員の切磋琢磨と事業活動への積極的な参加：

毎回、同じことを申して恐縮ですが、担当理事のみならず、会員同士で知恵を出し合いながら、AIBAの「事業ドメイン」を構築し、顧客や時代の要請に応じた新規事業の創出・拡販に結びつけ、総合力を発揮したいものです。また、事業活動に関する会員相互間の意識の温度差の解消を図るとともに、新規入会者の積極的な参画と新陳代謝が望まれます。

特に、半年後（6月）にはAIBA役員の改選期を迎えますので、新年に当り事業本部要員を募集します。（理事職には限定せず、事業推進に関心の深い方々を歓迎します。）

AIBA認定貿易アドバイザー試験 プロモーションにおけるPPC広告導入について

山中　誠一（東京　＃450）

IT技術やインターネットが仕事や生活にもたらした変化はまさにIT革命と呼ばれるように、大きな歴史の流れの中で見れば、産業革命以上のインパクトを世界に与えたのではないかと思われます。ヨーロッパに駐在していた1980年代の後半、まだ電話代も高く本社とのやり取りはもっぱらテレックスを使っていました。先日、貿易実務を学ぶ専門学校の生徒10名ぐらいと話す機会がありましたが、誰一人としてテレックスなるモノを知っている人はおらず、一人感慨にふけったりしました。海外との通信手段一つを取ってみても、Eメールやスカイプなどの無料の通信手段がもたらした恩恵は計り知れないものがあると思われます。

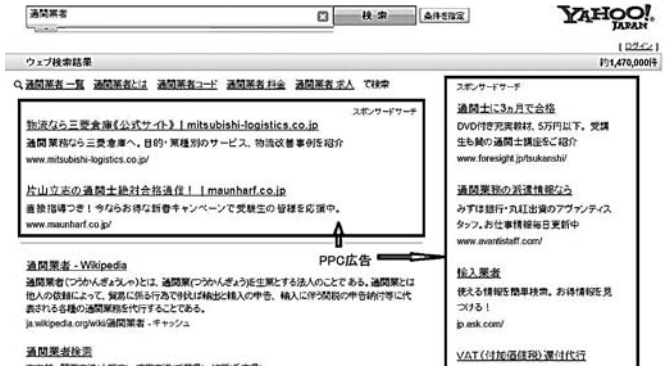
人々の購買方法も大きな変化を遂げています。インターネット端末の利用者は人口の8割を超える勢いで、BtoBやBtoCにおいても電子取引の割合は年々増加しています。またインターネットユーザーなら、何かを調べる時に、まずはヤフーやグーグルの検索を使うというのがあたりまえになってきています。

PPC（Pay Per Click）広告という言葉を聞いたことがあるかと思います。クリックに対して広告料金を払う「クリック課金型広告」のことを表し、代表的なものはヤフーのリスティング広告、グーグルのアドワーズ広告です。どういうモノかというと、「予め登録したキーワードで検索した人に対して、その検索結果の画面に表示する広告のことで、その広告をクリックすることで初めて宣伝費が発生する広告」のことです。

今回、AIBA認定貿易アドバイザー試験においてもこの広告を使い、一定の効果を上げることができたと思っています。具体的には、貿易実務 資格、貿易 検定、貿易英語 資格、貿易実務 転職、貿易コンサルタントといった数十のキーワードをあらかじめ登録し、そのキーワードで検索をしてきた人に対して、貿易アドバイザー試験のPPC広告を表示させ、その広告をクリックした人に、次のリンク先（http://www.trade-advisers.com/shiken2012/）を表示させるという方法です。ここで試験の詳細や対策ゼミに関する宣伝を行い、試験の申し込みや対策ゼミへの参加への誘導を行いました。ちなみに1クリックあたりの宣伝費は数十円でした。

マーケティング的に、このPPC広告は極めて有効な手段になります。ホームページを作成しても、そのページが特定のキーワードで検索された場合に上位に表示されるようになるまでには、SEO対策（Search Engine Optimization）という様々な方策を時間をかけて行う必要があります。このPPC広告なら短い広告ではありますが即座に検索のトップページに表示させることができます。競争の高いキーワードは当然ワンクリックあたりの単価も上昇しますが、クリック単価から費用対効果を算出したうえで予算管理を行うこともできるのがこの広告の特徴でもあります。“検索を行った興味のある特定の人”に行う広告であり、ヤフーのページによると、“商品を購入する時やサービスを利用する時、消費者は、インターネット広告が、テレビ／ラジオのCM・新聞／雑誌広告よりも役立つと感じています”とのことです。

2013年においても、貿易アドバイザー試験や対策ゼミの宣伝にこのPPC広告やその他のSNSメディア（FACEBOOK等）を十分に活用してゆきたいと考えています。



PPC広告のサンプル画像、矢印の部分が
「通関業者」と検索した場合に表示されるPPC広告

再び国際詐欺について

永野　靖夫（東京　#68）

国際詐欺と言いますと、通常単発であり、被害額は数百万円に昇るというのが、一般的なイメージです。しかしながら、私がここで取上げている国際詐欺（CONSTRUCT DATA或いはEXPO GUIDE、以下、詐欺師）は全く違います。即ち、被害額は一件十数万円に過ぎませんが、被害者は日本全国に広がっており、このような詐欺が毎年数回繰り返されています。

1．出展者リストが発端

ご推察の通り、これは詐欺師が展示会の出展者リストを基にDMを一斉にばら撒くために起こるものであり、被害者は当然のことながら当該展示会の業界に集中してきます。ある例では、同じ会社の東京本社と大阪支社でほぼ同時に引っ掛ったこともありました。
又、直近の例を挙げるならば、平成24年10月から年末に掛けて発生しています。本原稿執筆時（12月末）には、やや下火になったようですが、これは年末と言う要因もあるでしょうから、まだ予断は許しません。

2．10年近くの歳月

私が最初に本件でAIBAだよりに投稿したのは2005年10月の第38号で、「出展者リストは宝の山」という標題でした。この1-2年前から本件の相談をいくつも公社で応じてきましたので、既に10年近くの歳月が経っていると言えるでしょう。その後、この詐欺が繰り返される度に、45号と62号に投稿してきました。従って、今回で4回目ということになります。

さて、インターネットで検索しますと、私の記事にヒットしますので、AIBA経由で相談が寄せられてきます。以前AIBA会員からも1-2件相談を受けましたが、昨今はさすがにそういうことはなく、全て外部の方からの相談です。今迄に200件位は相談に乗ってきたと思います。

3．「対処の方法」に加筆する

62号では、対処の方法として二つ述べていますので、ご参照ください。その一つは書簡できっぱりと拒絶することです。モデル書式は下記のアドレスにありますので、必要であれば、ご参照願います。
（http://stopecg.org/construct_data_fairguide.htm）

もう一つは、徹底的に無視することです。

以下、若干この二つに付け加えさせて戴きます。

1）モデル書式を使う場合は、よく吟味して齟齬のないように作成していってください。彼等も当然、同じ内容の書簡をいくつも受け取っているでしょうから、いろいろと対策を立てていると考えるべきです。本来、連中は「ああ言えばこう言う」のが商売ですから、簡単には諦めないでしょう。従って、相変らず詐欺師から書簡や請求書が来る可能性があります。それが気になるようであれば、この方法は余りお勧めできません。

2）次に、「徹底的に無視」ですが、詐欺師は彼等が送った書簡や請求書を皆さんが受け取っていると、確信する限り、OVERDUE INTEREST等を請求することにより、皆さんに圧力を掛けてきましょう。これを防ぐには受け取らないことが大切です。

4．詐欺師も商売

一方、詐欺師は皆さんと連絡不能と判れば、彼等も商売ですので、その時点で諦めるでしょう。従って、詐欺師に知らせてしまった電話番号やメールアドレスを変更或いは破棄してしまえば、一件落着となります。なお、郵便については、詐欺師から郵便が来るからと言って、引っ越す訳にはいかないでしょうから、62号で述べた「受取拒否」で頑張る以外にありません。この場合、開封してしまうと、「受取拒否」できませんのでご注意ください。

さて、次に、上記が難しければ、詐欺師から掛ってきた電話番号の表示、或いは、受電拒否ができる受話器がないかということになります。この点はインターネットで検索すれば見付かると思います。又、詐欺師のメールを自動的に削除する方法については、プロバイダーにより削除の方法が様々ですので、一度相談されることをお勧めします。

本件の厄介なところは、詐欺師のDM送付が即、犯罪を構成しているとまでは言えないところにあります。そのため、今後もこの手の詐欺は、残念ながら、なくなることはなく、形を変え姿を変え、生き延びていくものと考えるべきでしょう。

彼等はすこぶる狡猾で我々の欠点を巧みに突いてきます。それに惑わされないようすることが大切です。どうするかですか？ それはすこぶる簡単です。何かサインするときは、一字一句完全に理解してから…ということに尽きるでしょう。それ以下でもそれ以上でもありません。

貿易アドバイザーの仕事～セミナー講師

芝田　政之（東京　#355）

前回のAIBA便りでは、貿易アドバイザーの仕事として、主に「貿易相談」についてお話しいたしました。私の場合は、毎週一度のミプロでの小口輸入の相談がメインで、あとはジェトロからの仕事で単発に入る展示会における海外の輸出者のための貿易相談です。そのようなわけで「貿易相談」がアドバイザーとしての一番の仕事かもしれません。

私が貿易アドバイザーの資格を取り、「想定外」の仕事だったのは、貿易実務講座や貿易関係のセミナーの講師の仕事でした。アドバイザーになる前は、講師については全く考えてもみませんでした。人の前で話すことなど今まであまりありませんでしたが、意外な自分を発見することになりました。

はじめは、AIBAの先輩方からの推薦で、貿易講座やセミナーの話があり、できるかどうか不安でしたが、そこは一つチャンスととらえ、チャレンジしてみました。人に教えるということは、自分も勉強しなければなりません。1時間の講座であればその3倍の時間をかけなければならないなどと、よく言われます。講座の内容を把握し、資料を集め、テキストを作成し、内容のチェックをし、いざ本番となります。いろいろと自分で調べているので、話し出すと結構スムーズにいくものですね。ただ、「こんなことを突っ込まれたらどうしようなどと思う点も多々ありますが、一つ一つ解決して、次の講座に活用するにしています。

前回も書きましたが、ミプロでの「小口輸入」についてのセミナーは、北は札幌から南は九州まで、ずいぶんとあちらこちらで講師を務めました。テーマが同じなので、いろいろな場所での講師を行い、セミナーの場馴れというのでしょうか、それなりの度胸も付いたと思います。

もう一つ、私にとって、大変勉強になったのは、専門学校での一年間通しの貿易講座でした。数校の専門学校で講座を持ちましたが、生徒は主に外国人、中国人主体で、モンゴル、香港、韓国、台湾、ベトナム、ネパール、バングラディッシュ、タイ、ミャンマーなど様々な国の留学生が対象でした。まず、一年の講座ということで、自分にとってもテキストをじっくりと読みこなし、教えることができ、私にとっては、貿易の基本の復習ができました。それと同時に、漢字圏の生徒と英語圏あるいはそれ以外の言葉の国からの生徒の集まりの中で、どのようにして、わかりやすく貿易の話を進めるかということが問題でした。彼らにどのように「貿易実務」に興味を持たせるか必至で取り組みました。

浅草橋にある専門学校では、一日に4クラスを受け持ち、3年ほど教えましたが、毎年、卒業生が色紙を書いてくれました。また、「先生に教わったFOBのことを入社試験の時の面接で話すことができたので、入社できました」などと話してくれましたが、本当にうれしいものですね。ほかの学校の生徒でも、現在食品の輸出企業で働いている生徒がいますが、教師冥利に尽きますね。何人かの卒業生も、ミプロへ自分の国の商品を輸出したいなどと相談に来ます。Facebook Friendも多く、尖閣列島や竹島問題などありますが、彼らとの付き合いは、このような問題を超えた付き合いとなっています。私にとっては、教えるということ以外に、彼らとの結びつきもとても重要な意味を持っています。

はじめのころは、ミプロと専門学校での講座が主流でいたが、そのうち、AIBAの紹介で、いろいろなセミナーが飛び込んできました。それ以外にも、私のホーム・ページを見て、貿易講座の依頼も増えてきました。今は忙しくなり、専門学校の講師は辞退していますが、ここ数年、秋から年末にかけてセミナーや貿易講座の仕事に追われています。AIBAからの紹介もありますし、自分で開発した講座もあります。初級から中級、そしてAIBAの受験対策ゼミの講師。この部門は、今花盛りのフィールドです。派遣会社からの仕事もかなり需要があります。

AIBAでは、事業推進部の皆さんが沢山のセミナーや貿易講座の仕事を取り込んでおります。私もAIBA諸先輩メンバー方々と一緒に貿易講座の仕事をさせていただいておりますが、それぞれの先輩の個性があり、とっても勉強させていただいています。会社に努めていらっしゃるメンバーにとっては、時間の都合があるのでしょうが、土曜日だけの仕事などもあるので、皆さん是非参加して頂ければと願っています。

私も、一人で仕事をしているので、簡単には自分の仕事を皆さんには譲れませんが、ヤル気がある方がいらっしゃれば、是非，後継者として自分の仕事を譲っていく準備はあります。長い間、「AIBA認定貿易アドバイザーとして一人で仕事をしてきています。自分一人ではできない仕事もありますが、多少の背伸びを繰り返しながら12年間なんとか続いてきています。時間や立場の違いはありますが、これからのAIBAの仕事にも（今回は特に貿易講座やセミナー）是非参加してい

ただけることを願います。

私は、独立してから「この仕事は自分でできるかな？」と思うような仕事にたくさん出会ってきましたが、自分の能力を顧みて、無理はしませんが、常に背伸びをしてチャレンジしてきました。成功するかしないかは別として、そこにはいつも、新しい道や出会いが待っていました。皆さん是非、チャレンジしてみてください。

次回機会があれば、コンペティターが増えるのであまり話したことはないのですが、私の一番得意な分野の仕事を紹介をしたいと思います。

AIBA会員同士で一緒にタイに合弁事務所を設立

柴田　篤（東京　＃508）

1．千田さんとの強引な出会い

あれは確か2010年の梅雨の鬱陶しい頃だったと記憶しています。突然のずうずうしいメールが入いりました。「大阪の千田といいます。今度AIBAの試験に受かりました。自分は国際会計事務所を始めました。貿易と会計税務を絡めた分野で、東京にも同じようなお仕事をしている方がいるとお聞きしましたのでメールしました。一緒にお仕事したく、よろしくお願い申し上げます」と。

それから暫くして、大阪に行った際にお会いしました。「開業して3ヵ月で名刺を3,000枚配りました。慶応大学の日本拳法部出身で、また慶応大学の落研にもいました。桂道楽を襲名していました」実物はメールにもましてガツガツしていて、とても元気ではりきっていました。また、がんがん攻める性格からか、知人も多く人脈もすごいものをもっていらっしゃいました。

2．タイに合弁事務所を作りましょう。

それから、また数か月して「今度タイに行きます。誰かお仕事で提携している人を紹介してください」と言うので、会計事務所のPwCにいて、独立したばかりのTanva弁護士を紹介しました。帰国後「柴田さん、知らないんですか？ Tanvaさんと一緒に仕事をしているThanetさんという方は、タイの大きな国際物流会社V-Serveグループの御曹司でトラックが何千台もあります。一緒に合弁事務所を作ろうと言われましたので作りましょう。今ASEANは熱いんです」と、興奮した面持ちで口説かれました。

結果、2011年秋バンコクにVTT Nippon（注1）という物流と貿易税務会計・法務をコアにした合弁事務所を設立しました。タイ側から弁護士2名、日本側から千田さんと私の4名から成る共同パートナー制です。事務所はBangnaというところのMDツインタワーの中にあります。スワナブーン国際空港からバンコク市内に向かう高速道路の右手に大きな二つのビルが現れますが、その中にあります。

3．ASEANの時代

1980年代、日本は欧米を追い上げました。欧米は日本に仕事を奪われ、苦しみました。今日本は、中国・韓国・ASEAN・インドに追い上げられて、苦しんでいます。人口を増やすか、移民を受け入れるか、彼らの3～7倍くらいの付加価値のあるものを産み出すか、又は経済統合しないと生きて行けません。「千田さん、もう日本で考えるのはやめようよ。日本とASEANを統合したところを立ち位置にしよう。それから、物流というハード面に、ビジネスノウハウというソフトをくっつけて売ろう。経済統合が進めば、クロスボーダーでの物流と商流が複雑化して、この絡んだ釣り糸のような流れをほぐし、分析し、国家と調整しなければならない仕事は増えるだろう」

千田さんは「タイV-Serve（乙仲）グループは、倉庫・運送・通関というハードなサービスを提供すると共に、弁護士を活用してASEAN貿易のコストダウンとコンプライアンスというソフトビジネスも提供しているんですよ」と胸を張って自慢し、V-Serveグループのプレゼンテーションビデオ（注2）を私に見せてくれました。なんとそのビデオの6分くらいのところに、千田さんはすでに早々とずうずうしくも収まって、ASEAN人の振る舞いをしているではないか？ これには関係者一同びっくりしました。

ASEANの人たちは親日的な人が多いです。人間、好かれると好きになります。一緒に仕事をしていても、気持ちがいいし、共に発展しようという気持ちになります。どうぞ皆様も私たちの事務所に、仕事をもって遊びにきてください。AIBAの仕事が増えれば、インラック首相もAIBAに来てくれるかもしれません（AIBA2013年の初夢としましょう）。

補足：2012年、柴田と千田は日本側でも提携し、柴田・千田国際税務・会計事務所に改組しました（東京事務所www.japan-jil.com/、大阪事務所www.cita110.

タイ・バンコックのVTT Nippon事務所

com/)。また、文章中のウェブサイトは次の通りです。

注1：www.vttnippon.com/Japan/IndexJapan.php

注2：www.youtube.com/watch?v=L8tviFRBcsA&feature=plcp

メルボルンに移り住んで10年目、今度はマレーシアへ

小林　公典（メルボルン　#234）

2003年12月に住まいをメルボルンに移して既に10年目に入りました。貿易アドバイザーの仕事は、現在日本の中小企業にインターネット経由で貿易実務の支援やアドバイスを行っております。貿易支援の報酬は日本で16年前に創業した会社にお支払いをして頂く様にしております。報酬は、仕事の内容により、お客さんにより、出来高に対する成功報酬と1ヶ月或いは年間の定額報酬で戴いております。

2003年にメルボルンに移った当時の生活費は日本よりは幾分安かったと思います。しかし、その後かなり物価が上昇しております。2004年から2012年の9年間における物価上昇率は29.7%となっています。現在日本より物価が安く感じるのは、肉や野菜などの生鮮食品くらいで、加工食品や外食費は決して安くありません。トラムや郵便代、水道光熱費などの公共料金も毎年のように上がっております。一方、日本の年金はその間上がっていません。このため、メルボルンでの生活費は年々割高になっていると感じています。

メルボルンに住んでいる長男も東京に住んでいる次男も夫々家庭を持っており、完全に独立しております。一方、家内の母親は92歳で関西に住んでいます。私の姉兄も次第に高齢化してきました。これから何かと日本に帰ることも多くなりそうです。そんなこともあり、日本へのアクセスもずっと良く、二人の子供の家族のほぼ中間に位置するマレーシアに住まいを移すことにしました。2013年4月には引越しの予定です。住まいはクアラルンプール郊外のゴルフコースに隣接したリゾートタイプのコンドミニアムの予定です。

メルボルン・フリンダース駅の風景

なぜ、マレーシアへ？と訊かれることがありますが、理由は、昔シンガポールに駐在していてこの地方の文化や習慣になじみがある事、マレーシアの物価水準はかなり安く、治安も比較的良い事、人々は親日的で英語が普通に通じる事、ゴルフも気軽に出来る環境にある事などです。先日、クアラルンプールを訪問して、10年間滞在可能のビザの取得、車の注文、銀行口座の開設、コンドミニアムの下見などをしてきました。新しい環境に向けての準備はエキサイティングで新しい場所での生活を心待ちにしております。

ブラジルと私

森　重道（東京　#569）

前回の「オランダと私」に続くブラジル編です。1986年9月から1993年3月までブラジルのサンパウロに駐在しました。駐在のきっかけは1985年のプラザ合意後の急激な円高の流れです。駐在する数年前から日本製のエンジン部品等を米国のエンジンメーカーにOEM輸出をしていましたが、円高により早晩輸出が困難になるとの考えが当時支配的でした。そのため、ブラジルから米国向け新規輸出開発の任を帯びて、私がブラジルに行くことになったのです。しかし駐在後半年程度で、考えていた製品のブラジルからの輸出は無理と自ら結論を出しました。F/Sの時に分からなかったある要因が判明したためです。その詳細は別の機会に譲るとして、端的に言えばF/Sの不足が理由です。

仕事が殆ど無くなり帰国の話も出ましたが、折角の初めての海外駐在それも魅力あるブラジルだけに、半年や1年では帰りたくないと思っていたところに、南米のある国の円借款による大型電力案件が東京本社から持ち込まれます。「出来なければ日本に帰る」と宣言、ブラジル会社の社長の了解も得て、この出身本部以外からの仕事にブラジルでの生き残りを掛けたところ、首尾よく受注し、結局最初の予定より伸びて6年半もブラジルにいました。

このプロジェクトではブラジルメーカーからの見積もり入手はもとより、南米に本社を置く世界的大手のゼネコンの本部への紹介、そのゼネコンとのコンソーシアム・アグリーメント締結交渉、応札までの何回もの打ち合わせ、入札後の半年にわたる情報合戦等を経てついに受注確定しました。分厚い契約書へのアテスターとしてのサインも行い、おまけに社長賞も貰って30年以上の商社勤務で思い出深い仕事の一つとなりました。続いて外資のブラジル電力機器メーカーの製品の中米の電力会社への輸出もスタートするなど、電力案件も増えた結果、後任は電力部隊から出ることになりました。

ブラジル時代は、多くの大手メーカーやゼネコンと付き合いました。それらの役員クラスに秘書経由また

は直接電話でアポイントを取るのですが、意外と簡単にアポイントが取れ、当時30歳代の若造にも気軽に会い話を聞いてくれるので、仕事はし易かったと言えます。思い出話をもう一つ。あるブラジルのトップゼネコンの取締役の広い執務室にはステレオセットがあり、そこから聞こえる音楽をバックに取締役自ら入れてくれた美味しいコーヒーを飲みながら話をしたことが妙に印象に残っています。

ブラジルはBRICsの1国として注目される存在です。豊富な鉄鉱石、大きく伸びている石油生産など鉱資源も豊富で、且つ工業生産も外資の導入が大きく寄与し、発展を遂げてきています。石油は殆どがオフショアでコスト高により、余り伸びるとは思われていませんでしたが、近年の原油高でブラジルの石油も見直された感があります。中国がペトロブラス（石油公社）に融資を行うなど、中国はスーダンの石油に続きブラジルからの石油を確保しようとしています。

次に自動車の話をします。自動車は全て海外資本で、私が駐在した1980年代は米国のGM、フォード、独国のVW、伊国のフィアット等の工場があり、日本からはトヨタがピックアップを生産。ホンダはまだマナウスでの2輪製造のみでしたが、今は4輪の製造をしています。三菱、日産も今はブラジルでの生産をしていますが、日本勢は後発であり未だにシェアでは欧米勢に大きく後れをとっています。

ブラジルは当時のLDCでは部品を輸入せず4輪車を生産できる唯一の国でした。因みに、自動車の燃料は当時から20%のアルコール（サトウキビ原料）が入ったガソホールで、そのためブラジルで走る自動車エンジンは圧縮比の高い特別仕様となっています。

ブラジルは海外資本が優勢ですが、ブラジル資本でも中、小型の飛行機で有名なエンブラエールがあり、産業基盤はしっかりしています。ブラジルのことは、ハイパーインフレ、40歳の大統領誕生と銀行封鎖、農業、日系人社会等書きたいことはまだまだ沢山ありますが、予定字数オーバーですので今回はこの辺で止めにします。次回は「エジプトと私」の予定です。

アテスターとして署名している様子、右から2人目が筆者

大阪ウォーク2012参戦記

田辺　良則（大阪　#666）

大阪市が社団法人日本ウオーキング協会と共催する、「水と歴史の都　大阪ウォーク2012」に参加しました。都市型としては日本最大級のツーデーウォークで、第4回目の開催となる本年は10月6日（土）、7日（日）に開催されました。

コース設定は、会場の大阪城西の丸庭園を基点に大阪の水（1日目）と歴史（2日目）に関係の深い箇所をめぐる6つのロングコース（10km・20km・30km）、及び2つのミニウォークコース（5km）、大阪城内を歩く3kmのファミリーコースの計9コースが設定され、それぞれの脚力と興味の対象に応じ参加できる仕組みになっています。

驚くのは、本イベントには地元近畿各地からはいうに及ばず、遠く関東、中部、中国、山陰、九州からも男女を問わず多数のウォーカーの参加があり、両日30kmコースに挑戦し、文字通りツーデーウォークを楽しんでいることです。

私は昨年に引き続いての参加であり、昨年は「海の御堂筋・水辺を歩く」30kmコースに参加したので、今年は2日目の「大阪の歴史を歩く」30kmにエントリーした。コース中には高津宮、生國魂神社（生玉さん）、四天王寺、聖天山（聖天さん）、住吉神社（すみよっさん）、大念仏寺、真田山（三光神社）等の歴史ファンには垂涎の名所旧蹟が点在しています。

さて、30kmコースは楽しい準備体操もある出発式の後、予定通り8時半スタート。主催者曰く、「順位や記録を競い合う大会ではありません」ということではあるが、特に30kmコースは同好会に席を置き、各地で開催されるイベントでしのぎを削っているメンバーも多く、ポジション争いは熾烈であり、たまたま今回スタート直後の大阪城公園から市街地へ向かう地点で係員の誘導ミスもあり、トップ集団がコースを外れた時には係員への罵声が飛び交い、思わず顔を顰める場面もありました。

私はといえば、高校・大学から社会人なりたての頃までは、四季を問わずこよなく愛する北アルプスに入り浸り、大阪転勤後は六甲や北摂の山歩きも堪能して来た自称山家です。香港駐在中は、貧困問題の解決に取り組む世界的団体であるOxfam主催のチャリティウォークで、香港の新界地区を東から西まで海岸～尾根（驚くなかれ、香港の最高峰大帽山は標高957mを数えるのです）を48時間以内に歩く「トレイルウォーク」に連続5回出場し、毎回数万香港ドルの寄付を募った経験があり、また2011年3月まで駐在していた広州でも休日には家から白雲山（こちらの標高は382m）まで友人・知人でハイキングを楽しんでおり、平らなところ

なら道果てるまでいくらでも歩けると思い込み、高を括っての参加でした。

ところが、昨年は帰国後の飲酒と飽食が知らず知らずのうちに体を蝕んでいることに気付かず、おまけに、にわか仕立てのウォーキングシューズが役に立たないどころか逆に足を引っ張られ、コース半ばから苦しい思いをし、終了後は両足親指、人差し指、中指、薬指、小指まですべての生爪が剥がれるという拷問にも似た体験をしたので、今年は直前にシューズを新調して臨みました。このNF社のシューズは価格の割に非常に良く出来ており、おかげで今年は爪へのダメージは全くなく快適でしたが、歩行中の火ぶくれを安易に考えていたら、後半に強烈なダメージが出て、失速気味の歩行となりました。

それにしてもゴール地点大阪城内に入っての最後の難所となる70の石段を登り切った時には、安堵のため息が込み上げ、スタッフの方々の出迎えの拍手の中、13時45分に無事フィニッシュ出来、2枚目の完歩証を手に出来ました。

さて、来年はめでたく還暦を迎えることでもあり、語呂合わせを兼ね、1日目30km＋2日目30km、合計60kmにゆっくりゆっくり挑戦したいと思っていますが、周囲からは文字通り年寄りの冷や水と冷やかされそうです。AIBA会員諸氏もオフィスと仕事から離れ、一度水都大阪を見直し、歴史と文化を一緒に体感してみませんか。

「ブラボー！　イタリアーノ！」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

12歳の春、つまり中学1年以来英語という外国語に触れてからほぼ40年という歳月が経過しました。その間、英語以外に触れた言語にはタイ語、ベトナム語、その他アジア言語があります。かの地に駐在していたこともあり、どうしても日常生活で最小限の現地語を覚える必要がありました。

しかし、いずれの言語をとっても発音を褒められたことは、自慢ではないのですが一度もありません。唯一の語学系国家資格である通訳案内士（英語）資格も保有しているのですが、まあそんなレベルということです。

その中年男が晩秋の雰囲気漂う関西国際空港から旅立ちました。フランクフルト経由でしたが、行き先はイタリア、都市はボローニャです。

ボローニャは欧州最古の大学がある所として有名ですが、それ以上に有名なのはミートソースでしょう。また、ボローニャの近隣都市にはスーパーカーの代名詞フェラーリやランボルギーニの本拠地があります。ボローニャ空港のロビーにはランボルギーニ最初の乗用車350GTVが展示してありました。ランボルギーニは耕運機メーカーとして有名ですが、さすがに空港ロビーに耕運機は展示してありませんでした。ちっと残念です。

フランクフルト空港でしこたまソーセージを食べ、いよいよスパゲティ・ボロネーゼの本場ボローニャに向かいます。空港からは市中央駅巡回のバスで6ユーロ、所要時間は20分程度。

ホテルは昔からの建物を活かした部屋数30程度のホテル。チェックインを済ませて巨大な鍵を受け取ると、早速覚えたてのイタリア語で受付嬢に話しかけます。「クアトロ・チェント・ノーヴェ？」（クアトロ＝4、チェント＝100、ノーヴェ＝9）要するに部屋番号が409だったので、409をイタリア語で話しかけてみたのです。するとどうでしょう。受付嬢の反応は予期せぬものでした。「Your pronunciation is good!」（お客さんの発音は素晴らしいわ！）

たった1つの数字、409を語りかけただけなのに発音を褒められました。40年近い外国語学習の中で発音を褒められたのはこれが初めてでした。もっとも、英語で話しかけられたということが社交辞令であったようにも思いますが、単細胞な東洋中年男をいい気にさせたことは確かです。さすがイタリア娘です（写真未撮影）。

ボローニャで強い動機付けを受けて、帰国後イタリア語に挑戦しようと思いましたが、ところがどっこい、ラテン語を起源とする言語には複雑な動詞の活用が待っていました。しかも頻繁に使用する動詞ほど不規則活用をするのは英語の比ではありません。行く＝Andareは現在形だけで3つの人称と単数複数で全6つの活用を覚えねばなりません。vado, vai, va, andiamo, andate, vanno。英語のHaveに相当するAvereも、ho, hai, ha, abbiamo, avete, hanno（hは発音しない）と変化し、英語のgo, goes, have, hasといったレベルではありません。タイ語のパイ（行く）やミー（持つ、ある）、ベトナム語のディー（行く）、コー（持つ）が全く活用しないのに比べ格段の難易度です。

ボローニャでの店と人々のアングル

しかし、東南アジア言語の多くは割合簡単な文法体系ですが、一方で声調があり、4声で有名な中国語以上に発音やアクセントが重要です。声調が少しでも違うと全く通じません。ちなみにタイ語は5声、ベトナム語は6声あり、多くの日本人学習者を悩ませ、その結果学習放棄へと向かわせます。

どうやら外国語学習の難易度には次の法則が成立するようです。外国語学習の公式：文法難易度×発音難易度＝定数

すっかり寒くなった今は、暖かい部屋でごろごろしながらNHKの語学テキストを眺めている日々です。さて、どの言葉をやろうかと。2013年も宜しくお願いします。

半世紀ぶりにリヒテンシュタイン公国を訪ねて（下）

清水　正明（埼玉　＃47）

マリア・ヘンメレルさんと再会した翌朝、マリアさんと、知的障害を持つが優れた400米、800米陸上競技やスキーのスラローム選手である三女のソーニャさん、私と家内の4名は、前号で紹介した日本のアニメで有名になった「アルプスの少女、ハイジの村（Heididorf）を訪れました。その場所は、南ドイツからイタリヤ・ミラノへ通じる古代からの街道筋の町、スイス・グラウビュンデン州のマイエンフェルト（Maienfeld）の近くのイェニンス（Jenins）村にあり、リヒテンシュタインの南端から15キロほど行った山麓地帯です。南西向きの斜面には、多くのブドウ畑が見られます。

50年前は、中心に古びた「泉」がある小村落でしたが、現在は近代的な観光地に変わっており、小規模ながらスイスの国際観光の一翼を担っています。村の入り口には、「ようこそ、オリジナルのハイジの家へ」の日本語の案内板も出されており、日本人観光客の多いことでも有名になっています。

小説、「アルプスの少女ハイジ」は、スイスの女性作家ヨハンナ・シュピリにより1880～1881年に執筆された児童文学作品です。文豪ゲーテの思想を取り入れ、教養小説としての色彩を持ち、キリスト教信仰に基づく描写も多く記されています。スイスのドイツ語圏の貧しい山村が舞台となっており、後半にはゲーテの生地のフランクフルトに舞台が移る構成になっています。屈託ない少女ハイジを中心とした人間同士の愛情と葛藤を描いたこの小説は、1920年に我が国で和訳が発行されてから現在までに100種以上が出版され、2013年1月には日本郵便から「ハイジの切手」が発売されるそうです。

ハイジ村を訪れた後、残念ながら1年半ほど前に病死していたマリアさんの夫、ハスラーさんの墓を詣でることにしました。彼の墓は、バルザース村の好日城（Schloss Gutentag）の隣に建つカソリック教会の敷地内にあり、そこへ鉢に植えられた花を捧げて50年前の友情に感謝をしました。マリアさんも微笑を浮かべて、古い日本の友人の訪れを亡き夫へ報告しているかのように思われました。

今回のリヒテンシュタインへの旅行は、ビジネスからは全く解放されて旧友との再会が目的でしたから、もう一人の友人宅を訪問する、いや招待されることになりました。彼は、マンフレッド・ヒーブといい、前号で記した薄膜コーティングや真空機器メーカーのOB社の海外担当の役員を退任後、バルザース村の隣のトリーゼン村の高台に、リヒテンシュタイン国内でも余り見られない優雅な邸宅に、奥さんのマリア・エリザベートさんとフィリッピン人のメードとの3人暮らしです。5人のお孫さんが時折訪ねて来て、広い裏山で楽しい時間を過ごすとのことでした。

ご本人の説明によると、彼の家系はリヒテンシュタイン公国の元首であるアダム2世公爵の姻戚筋であり、父上は同国政府の重要な地位についていたとのこと、兄上は国内銀行の頭取を務められたそうです。奥さんのマリア・エリザベートさんはオーストリア人で、流暢な英語を話し、かなりの名門家から嫁いでこられたようです。

遠くライン川が望める庭園の隅には温水プールが設備され、邸宅の2階には日本文化に造詣の深い奥さんが、日本から職人を呼び寄せて作ったという6畳の日本間があります。その床の間には生花が飾られ、部屋には年代物の桐箪笥が置かれ、日本家屋の既に貴重である繊細な内部を見ることができました。中世期からの民族の歴史を連綿と保ち続けているリヒテンシュタインの国内では、貴族またはそれに準じた階級の人たちが、さらに歴史のページを重ねていることを知りました。

スイス地方特有の料理である「チーズフォンデュー」と、リヒテンシュタインのアダム2世公爵家が持つワイン醸造所からの上品な「白ワイン」を戴いた後、ファドゥーツ城（Schloss Vaduz）の見学に誘われました。ファドゥーツは、こじんまりした綺麗な町並みですが、リヒテンシュタイン公国の首都です。この町の背後の山の中腹にあたかも絵葉書から抜け出たような山城があり、それがアダム2世公爵の居城です。この城の中には、有名な絵画を含む膨大な美術品が保存されています。この城を間近で見たとき、50年前の晩秋の夕方、薄暗くなった保存展示室で画家ルーベンスの描いた肖像に一種の恐怖を感じたのを思い出しました。

このように、半世紀ぶりに訪ねたリヒテンシュタイン国では、50年前に生まれた友情を家内と一緒に温めることができましたが、ヒーブ夫妻とお会いしてから約3ヶ月後の8月下旬、ヒーブさんが急逝されてことをマリア/・エリザベートさんからのメールで知り、明日が分からないことに驚愕しました。それと同時に今回

の訪問がいかに貴重なものであったかを感じております。

山の中腹に建つファドゥーツ城

支部活動

首都圏地区

10月13日（土）

10月度勉強会

講　師：インシュアランス マネジメントサービス社
（損保ジャパン子会社代理店）
マリン営業第二部長 三井　忠 氏
マリン営業第一部長 矢板真広 氏

テーマ：1.「輸出取引信用保険」、2.「貨物海上保険」

概　要：

1. 「輸出取引信用保険」海外との貿易取引が飛躍的に伸びている一方、取引先の倒産や取引先国の海外送金規制などにより、輸出代金の回収ができない事例が増えている。貸し倒れ損失の早期回収に役立ち、経営の安定に資することができる『輸出取引信用保険』の解説を行って頂いた。
2. 「貨物海上保険」世界との関わりなくしては、生きてゆけない日本の状況があるが、その中でも特筆すべきは、日本の食糧自給率で、世界の主要先進国の中でワースト1位といわれている。天ぷらうどんの材料をもとに、輸送途上で予想されるリスクと、必要な保険カバーを、天ぷらうどんのレシピ風に解説を行って頂いた。

場　所：東京都産業貿易センター 台東館B会議室

参加者：35名

12月1日（土）

11月度勉強会

講　師：木村　徹 会員（#347）

テーマ：「物流コストのトレンドとこれからのロジスティクス戦略」

概　要：物流はロジスティクスに変化し、単機能であった保管や運送に高度化が求められ戦略的な経営管理が含まれるようになってきた。また、SCMの理論によって全体最適という概念が浸透してきた。これらを担う物流組織や、3PLもしくは自称3PLが、今後何を行っていかなければならないのか、また、物流コストデータから物流を見てみるとどのような構造になっているのかについて解説して頂いた。

場　所：港区立商工会館 研修室

参加者：45名

東海支部

10月27日（土）

10月例会

講　　演：「安全保障輸出管理の概要と事故事例に基づく注意点」

講　　師：輸出管理アドバイザー 松浦和雄 氏

会員講義：「L/Cアメンド時の懸念事項」

講　　師：名倉有一 会員、縣英里 会員

場　　所：名古屋国際センター研修室

参 加 者：20名

12月1日（土）

12月例会

講　　演：「スペインあれこれ」

講　　師：ジェトロ名古屋貿易情報センター
所長 戸塚隆友氏

会員講義：外為相場の来年の予想

講　　師：銀行勤務の会員4名

参 加 者：19名

終了後忘年会を開催

関西支部

11月15日（木）

大阪港湾施設見学

参加者：34名（AIBA会員12、会員同伴者22名）

AIBA関西支部では、奇数月に定例会を開催し、会員が講師役となり専門分野の知見を学んでおりますが、例年11月は港湾施設の見学会を行っております。本年は11月15日（木）に大阪港を訪問致しました（2010年は神戸港、2011年は関西国際空港）。参加人数は34名（AIBA会員12、会員の友人、教え子など22名）で、大型バスを貸し切り、コンテナターミナル、地上252mのコスモタワー展望台から大阪港全体の俯瞰やチャーター船での海からの港湾施設、コンテナ検査センターの視察を行いました。

AIBA会員はもちろんですが、会員以外の方には初めて港湾施設を見学された方がほとんどで、「感激しながら熱心に現場視察、学習が出来ました」とのお礼の言葉をいただいております。

今回の視察は、大阪港湾局、大阪税関の全面的なご

協力を得て実現できました。ここにあらためて感謝の意を表します。

コンテナターミナルにて、参加者全員集合

中国四国支部

12月8日（土）、9日（日）1泊2日
平成24年度下期例会 勉強会
於：「高知共済会館」高知市

＜主要行事＞

1．来賓の話：
ジェトロ高知 田代所長
テーマ「高知県におけるジェトロの活動事例」
2．勉強会：
研修講師 高知県貿易促進コーディネーター名田昌義 氏
テーマ「高知県における海外販路開拓」
3．会員報告

●来賓講話

・ジェトロ高知 田代所長より「高知県におけるジェトロの活動事例」と題しお話し頂いた。
・県と連携した食品輸出商談会、香港・台湾・シンガポールでの高知県フェア、オランダ向け輸出契約書作成支援、更にインドネシアへの経済ミッション派遣等、地域に密着した諸活動のプレゼンがあった。
・特に高知県では、ジェトロと県（行政）との共同作戦のもと、事を前に進められているのが印象的であった。

●勉強会

・高知県輸出促進コーディネーター 名田昌義氏より「高知県における海外販路開拓」と題し、特に食品輸出に関する成功・失敗・苦労話をして頂いた。
・現場を経験された、そして業界に明るい方でしか分からない、知りえない大変示唆に富む興味深い話ばかりで会員一同感服。
・現在取り組んでいる広島県産農水産物輸出事業推進に大いに参考となった。

●会員活動報告

・会員の活動報告
・支部会員の参加数：9名

尚、例会終了後懇親会を開催、会員相互の情報交換と親睦を図った。

AIBA-NET 論壇

2012年10月から12月の期間にAIBANET交わされた貿易実務に関する情報、質疑などの主なテーマを抽出しました。詳細については、それぞれのメールでのやりとりを参照ください。

10月
輸出貨物のケースマーク変更について
台湾企業との売買契約書
PayPalによる欧州との決済について（既存決済との比較）
EUの最終消費者（個人やレストラン経営者）に日本茶を小口貨物（国際宅配便など）で送る際の必要書類
三国間貿易における新Forwarder's Cargo Receiptの活用
キプロス向け書類送付のDHLとEMSとの比較
尖閣問題と中国貿易環境

11月
スリランカ法人所得税課税対象について
イラン向け製品輸出
有機茶輸出のための米国の認証機関
日本企業の中国企業間取引への関与
合弁事業契約の撤退条項
PL保険の期間

12月
海外決済の仕組みとしての「フォーフェイティング」や「国際ファクタリング」
ブラジルへの投資に関するアドバイス
Arrival Notice, Express B/L、Waybillについて
秘密保持契約
返送品のインボイスへの記載
タイ向け船積み（食品、雑貨）に強い乙仲ご教示
No Commercial Valueという記述
タイへのパイロットプラント輸出

アドバイザーの活動

2012年10月から12月の当協会会員による貿易アドバイザー活動についての報告をまとめたリストです。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あらかじめお断りします。

講演・講師

永野　靖夫（東京　＃68）

12/04
日本経営協会主催
「輸出リスクに対応！安全保障貿易管理」
於：千駄ヶ谷

12/04
ジェトロ本部主催
「輸出失敗事例に学ぶセミナー」
於：赤坂

佐藤　利光（千葉　＃144）

11/15
大阪商工会議所主催
平成24年度貿易実務セミナー
「国際貿易におけるトラブル事例研究」
代金決済、外国為替。輸出入金融等の相談事例から学ぶ
於：大阪商工会議所会議室

伊東　仁一（東京　＃223）

10/4
一般社団法人 国際フレイトフォワーダーズ協会主催
「フレイト・フォワーダーとその役割及びFCRの利用」
於：マツダ八重洲ビル

鈴木　貞雄（静岡　＃309）

12/7
ジェトロ静岡主催
貿易実務講座入門編
ワークショップを含む輸入編担当
於：静岡市産学交流センター

門　元則（京都　＃321）

8/17～11/16
人財APキャリアカレッジ主催
厚生労働省主管「求職者支援訓練」
貿易ビジネス実務養成科3ヶ月コース講師
貿易実務：60時間、マーケティング：48時間
貿易ビジネス英語：30時間、貿易ビジネス演習：60時間
於：大阪市内

木村　徹（東京　＃347）

10/18
公益財団法人 日本関税協会主催
物流セミナー
物流業務・基礎編
概要：物流の定義、法律、施設、輸配送、倉庫運営、マテハン機器、在庫管理、IT、料金体系、品質等に関する講義
於：日本教育会館（一ツ橋ホール）

10/25
公益財団法人 日本関税協会主催
物流業務・中級編
概要：物流ネットワーク構築、在庫管理と発注、物流ABC、物流料金体系、保険、品質改善、アウトソース、コンサルテイングに関する講義
於：日本教育会館（一ツ橋ホール）

12/3
東京税関保税会主催
東京税関保税会幹部研修会
「これからの物流を生き抜くために！
於：ホテルJALシティー田町

芝田　政之（東京　＃355）

10/5
㈶対日投資貿易交流促進協会（ミプロ）主催
途上国商品輸入ビジネス支援セミナー
於：サンシャイン・ワールドインポートマートビル

10/16、22、30、11/6、13
茨城県中小企業振興公社主催
「貿易実践講座」
於：茨城県産業会館（水戸）

10/17
ゲイル社主催
「貿易取引にかかわるトラブルと注意点」
於：山王健保会館

10/19
㈶対日投資貿易交流促進協会（ミプロ）主催
IFFT（インテリア・ライフスタイル・リビング・ショー）
セミナー「小口輸入について」
於：東京ビッグサイト

10/23、24
㈶日本経営協会主催
「貿易実務講座」
於：日本経営協会本部

10/28
貿易アドバイザー協会（AIBA）主催
AIBA試験対策ゼミ、試験直前ゼミ
於：総評会館

10/29、11/7
CBC㈱主催
社内研修 貿易実務中級編

於：東京本社（10/29）大阪支店（11/7）
11/9
㈶日本経営協会主催
「海外取引にかかわるリスクについて」
於：日本経営協会本部
11/14
㈶対日投資貿易交流促進協会（ミプロ）主催
輸入ビジネスセミナー
「海外展示会・見本市での雑貨買付け」
於：サンシャイン・ワールドインポートビル
11/15、20、27、12/4
麗澤大学主催
オープンカレッジ 貿易実務講座
於：麗澤大学南柏
11/17、12/27
パナソニック・エクセル社主催
貿易実務セミナー
於：パナソニック・エクセル社銀座支店
11/28
㈶対日投資貿易交流促進協会（ミプロ）主催
インドネシアミッション
セミナー「How to access Japan Market
於：ミプロ会議室

中村　陽一（兵庫　＃364）
10/15～12/28
職業能力開発局主催
厚生労働省求職者支援事業
「めざせ 貿易実務検定B級Ｃ級合格！」
於：（学）エール学園 大阪難波

弓場　俊也（大阪　＃415）
9/15
貿易アドバイザー協会主催
AIBA受験対策セミナー「貿易英語」
於：大阪府商工会館
9/20～11/22（10回）
大阪市・（財）大阪国際経済振興センター主催
「輸出入通関実務セミナー」
於：大阪産業創造館
10/17～11/7（4回）
同志社大学商学部主催
秋学特別講座
「国際商取引のあらまし：商談の始めから成約まで」
「契約にかかわる諸条件の概要と契約書作成の実務」
「実践国際ビジネスと輸出入に関連する諸管理制度」
「定形貿易取引条件と国際運送および貨物海上保険」
於：同志社大学明徳館
11/28
大手門学院大学国際交流教育センター主催
留学生向け総合商社論
The current business environments facing Sogo-Shosha
於：大手門学院大学
11/30
大津市立粟津中学校主催
国際理解教育「イタリア編」
於：粟津中学校
12/5, 12/12（2回）
神戸貿易協会主催
貿易実務特別講座「貿易決済」
於：神戸商工貿易センタービル
12/13
京都商工会議所主催
「海外商談会の心得メゾン・エ・オブジェへ向けて」
於：京都商工会議所

高橋　伸二（兵庫　＃420）
10/25
大阪商業大学主催
「企業にとって国際化とは」
於：大阪商業大学蒼天ホール

中西　尚孝（東京　＃560）
11/6
ジェトロ大阪本部主催
ジェトロ・少人数制ワークショップ
「為替変動リスク対策講座」
概要：急激、かつ大幅に変動する外貨の価値に対する円の価値＝為替相場の推移の中で、貿易などの実需取引に絡む為替変動リスクを如何なる手段によって軽減することができるのかについての実務的な対策を紹介
於：ジェトロ大阪本部内会議室
11/16
一般社団法人 日本経営協会
公開セミナー
「よくわかる為替変動リスク対策の実務」
概要：同上
一般社団法人 日本経営協会内会議室

芳賀　淳（兵庫　＃562）
11/6
中小企業大学校 関西校主催
海外展開事業管理者研修
「マーケティングと現地パートナー」
概略：市場調査の考え方と進め方、海外販路開拓の方法、現地パートナー獲得の実際、演習
於：神戸市産業振興センター

田辺　良則（大阪　＃666）

11/6
日本政策金融公庫 大津支店・彦根支店主催
海外展開セミナー
「中国でビジネスをおこなうということ」
～彼を知り己を知らば、百戦殆うからず～
於：日本政策金融公庫大津支店

11/7
中小企業基盤整備機構 関西大学校主催
2012年度海外展開事業管理者研修
「中国国内取引の現場から～契約から債権回収まで」
於：神戸市産業振興センター

11/9
大阪府中小企業団体中央会主催
中小企業のための海外展開セミナー
「海外でビジネスを行うということ」
於：マイドームおおさか

11/14
尼崎商工会議所主催
これから始める海外展開セミナー
「海外でビジネスを行うということ」
於：尼崎商工会議所

12/5
中小企業基盤整備機構 関西大学校主催
2012年度海外展開事業管理者研修
「中国人事・労務管理の現場から～採用から解雇・退職まで～」
於：神戸市産業振興センター

12/11
大阪経済大学経営学部「国際関係論」（ゲストレクチュア）
「東アジア・アセアン経済圏の位置付けと日本企業進出の課題」
於：大阪経済大学

2/14
信金中央金庫大阪支店主催
貿易投資相談担当者養成研修
第一部「F/S作成のポイント」
第二部「貿易実務講座」
於：信金中央金庫大阪支店

相談・アドバイス

中川　善博（三重　＃067）

11/16
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

12/20
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：松阪市産業振興センター

門　元則（京都　＃321）

12/07
丸種株式会社主催
中国向け野菜の種（キャベツ、大根、人参、ブロッコリー他）の輸出商談に同行、中国バイヤーのExclusive Distributor契約についてのアドバイス
於：京都市内

芝田　政之（東京　＃355）

10/11
㈶対日投資貿易交流促進協会（ミプロ）主催
インド・ケララ州使節団向け対日輸出貿易相談
於：ミプロ会議室（東池袋）

中村　陽一（兵庫　＃364）

12/20
ジェトロ神戸貿易情報センター主催
貿易相談会
於：ジェトロ神戸貿易情報センター

弓場　俊也（大阪　＃415）

9/14
ジェトロ富山・高岡市主催
「海外販路開拓個別相談会」
於：高岡市役所

10/22
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「ハーブティの輸入について」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター

11/20
㈶大阪国際経済振興センター主催
「国際見本市What's next出展相談会」
於：株式会社「ナカハシ」事務所

三上　彰久（千葉　＃519）

11/22
産業交流展2012
東京都中小企業診断士協会主催
国際部ブース国際化相談
於：東京ビッグサイト

芳賀　淳（兵庫　＃562）

10/22、23
（独）中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス
（タイ向け医薬品の販売、ベトナムでの工場設立について）

於：（独）中小企業基盤整備機構・近畿本部

執　筆

木村　徹（東京　＃347）

10月

公益財団法人 日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2012年10月号
ロジスティクス講座
概要：倉庫の種類と物流拠点配置

11月

公益財団法人 日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2912年11月号
ロジスティクス講座
概要：倉庫の選定要件

12月

公益財団法人 日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2012年12月号
ロジスティクス講座
概要：倉庫選定項目とスペック

12月

ロジスティクス・トレンド
ロジスティクス・トレンド2012年12月号
これでわかる！貿易実務入門
概要：海外との取引は特殊か？

田辺　良則（大阪　＃666）

10月

経済法令研究会
法人営業担当者のためのアジア進出サポートコース
TEXT1 基本知識編 第3章進出先の情勢比較
第1節 中華人民共和国
「広州市、深圳市、重慶市、成都市」の内容見直し

著書紹介

書　名：「重要事項30でマスターする貿易実務」
著　者：木村　徹（東京　＃347）
出版社：株式会社秀和システム
発行日：平成24年12月15日
価　格：1,575円
紹介文：国際を取り巻く経済環境、国際条約、貿易実務、為替、マーケティング、ロジスティクス等を30のテーマ446の項目別に分類した貿易実務書。貿易実務の基礎力アップや試験直前のスピード学習に最適な本です。

理事会議事録（抄録）

第108回AIBA理事会

日　　時：平成24年11月17日（土）2:30pm～4:10pm
場　　所：AIBA本部会議室
出席理事：渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事、大河内理事、岩田理事、熊木理事、熊本理事、池田理事、高梨理事。定足数を充足、成立。
欠席理事：菊池理事（委任状提出）
出席監事：伊東監事、鈴木監事

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った。

1. 試験事業・対策ゼミ（理事長、試験事務局長）

1）対策セミナーの受付は、延べ157名（欠席19名）であった。一次試験の受験申し込みは100名となっている。6月会員総会時に100名を目標と宣言しており、達成した。

2）試験事業PRについて、インターネットで検索するリスティング広告を実施した。体験談セミナーの講師コメントや、理事長挨拶のビデオをHPへアップロードした。今後は、試験事業PRの通年実施をめざす。

3）AIBA認定試験について、日本金融通信社の取材をうけ、週刊紙「ニッキン」11月16日号に、AIBA会員2名のインタビュー記事が実名入りで紹介された。

2. 一般事業・研修（事業部、各担当理事）

1）ジェトロ国別QA更新事業は、9月末第一期の締め切りに予定を超える件数を納品した。

2）一般事業の主要案件については、事業本部各担当理事より、詳細な報告があった。うち、主なものは、JICA、外国公館公的機関向けコンサルティングは継続中であり、地方公共団体主催の支援事業へのアドバイザー派遣等に成果が出ている。ICC日本委員会とインコタームズ関連相談案件回答業務を受注した。

3）その他案件についても、担当理事より詳細な報告があった。

3. その他

1）ミプロは、平成25年4月に公益財団法人に衣替えするに伴い、AIBAは評議員就任を要請され、引き受けることにした。AIBA事業活動への支障は無いと思われる。

2）ジェトロ発行の「貿易投資ハンドブック」2013年版へ広告の件が、承認された。

3. 事務局（事務局長）

1）AIBA-HPへの動画・音声アップロードアップは、運用上、画期的な取り組みとなった。

2）AIBA本部事務所は、現在入居中の昌平橋ビルが耐震性問題から建て替え予定となり、平成26年度中（平成27年4月期限）に退去となる。

以上にて、議事終了、4:10p.m.閉会宣言された。

第109回AIBA理事会

日　　時：平成24年12月15日（土）2:30pm～5:15pm
場　　所：東京都貿易産業会館 地下1階
出席理事：渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事、大河内理事、岩田理事、熊木理事、菊池理事、高梨理事、常川東海支部長、芳賀関西支部長、井上中国・四国支部長、西嶋九州支部副支部長（代理出席）。定足数を充足、成立。
欠席理事：池田理事、畠山北日本支部長、安達九州支部長（委任状提出）
出席監事：伊東監事、鈴木監事

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った。

1. 新規事業の開拓、および支部報告について（事業本部、各支部）

1）事業本部：受注は、ほぼ例年並みであるが、活動可能な要員確保が課題となっている。認定試験対策セミナーの通年実施のため具体策を検討中である。
2）九州支部：（社）九州経済連合会による国際ビジネス推進室（九経連IBC）の立上げに支部会員が連携、ネットワーク登録や、豊後大野市支援事業受注が報告された。
3）中国四国支部：広島県農水産物・加工品の海外販路開拓事業のほか、広島国税庁主催セミナー受注が報告された。
4）関西支部：地区内企業コンサル事業開拓や、例会に

AIBA-NET Q&A

新企画のコラムです。ここではAIBA-NET上で交わされた貿易実務に関するいくつかのテーマと回答者を選んで、その回答者に内容をまとめていただいております。

PayPalによる欧州との決済について

回答者：名倉　有一（浜松　#511）

相談

当社はドイツ／英国を中心とした消費財輸出の商談が具現化した際は、小ロットの送金による前払い決済を提案する予定です。その場合PayPalと云う方法もあると聞きましたが、従来の銀行送金やクレジットカードによる決済との違いを教えてください。

回答

ご相談のPayPalは、加入の際「ビジネス」と「パーソナル」というふたつのアカウントから選択します。私自身は「パーソナル」を選び、支払いに利用してきた経験からご説明します。

1. 従来の銀行送金と異なる点
   A. 手続き：銀行の窓口で依頼書記入の必要がなく、自宅のパソコンで処理が済みます。
   B. 必要な情報：送金する相手がPayPalへ登録したeメールアドレスだけです（相手の取引銀行や支店、口座番号といった情報は必要ありません）。
   C. 送金金額の支払い：PayPalへ登録したクレジットカードから即時引落しされます。
   D. 手数料：送金人である私は無料（送金が少額のため、適用相場を同日の銀行のTTSレートと比較したことはありません）。
   E. 通知：送金直後、PayPalから「実施しました」というeメールが自分と相手に届きます。
2. クレジットカード決済と異なる点：相手にカード番号を知らせる必要がありません。
3. 国際決済でのPayPalの普及度合
   同社ホームページ（※）に次の記述があります。
   ・「当社は世界最大級のオークションサイトeBayの子会社で、過去1年間に1度以上利用したアカウントは1億以上」
   ・「世界190カ国以上へ21通貨で（送金が可能）」
4. ビジネスで使用する場合の注意点やリスク
   A. 社内
   事務処理の整合性：銀行取引と併用される場合、PayPalから提供される取引のエビデンス書類等が社内処理上問題ないか、事前確認の必要があると思います。
   B　システム障害・繁忙
   ①同社ホームページに2012年11月13日付でシステム障害のお知らせがあります。
   ②一度繋がりにくいことがありました（但し、私のパソコンの問題かも知れません）。

※PayPalホームページhttp://www.paypal.jp/jp/home/

おける自己PRコーナー、地元大学との交歓会開催が報告された。

5）東海支部：年齢の若い会員が増えており、モチベーション維持が課題と報告された。

6）北日本支部：支部長欠席（代理出席無し）、報告書提出無し。

2．最近の事業について現状報告・問題点（事業本部・Q&A委員会）

1）ジェトロQ&A事業は、延べ60名超の執筆参加者である。QAは文章を作成するスキル上達の絶好の機会であり、新入会員に参加を推奨したい。

2）ジェトロ輸出有望案件専門家（2年契約）は、来年4月更改で、公募発表待ちである。

3）ジェトロ国内コーディネーター事業に、AIBA経由応募の会員7名が全員採用された。

3．試験事業現状報告（試験運営委員会・試験事務局）

1）セミナー受講者と本試験受験者の比率は、過年度の実績から1.6：1.0となっていることを踏まえ、次年度事業計画の説明があった。事業も6年目となるので、通年のPR活動実施や試験委員会メンバー増員等、見直しをする。

2）過去問公開、科目別試験実施や科目免除導入等、要望・提案には、運営委員会で検討する。

4．事務局関連事項（事務局）

1）11月度の月次決算報告および決算見通しについて概要説明があった。

2）本部事務所入居のビル退去問題に関連して近隣の賃貸物件の状況が報告された。

3）平成25年1月からの原稿料・講演料の源泉控除税率変更について、概要説明があった。

4）AIBA-HPに、会員プロフィールや支部活動もリンク可能の旨が報告された。

以上にて、議事終了、5：15pm、閉会宣言された。

尚、理事会終了後、首都圏会員を交えたAIBA忘年会がにぎやかにもよおされた。

首都圏会員を交えたAIBA忘年会の出席者

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

〈編集後記〉

★この号が会員に届けられるのは松飾りも取れていますが、ともあれ、あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願い申し上げます。

★衆議院の解散が決まった昨年の11月中旬以降、金融緩和や自民党政権への期待、円高修正を手掛かりに株式相場は大幅な上昇に転じました。今年の日本経済と企業業績には期待できそうです。

★今回は新年号ということもあるのでしょうか、一般の投稿が盛況でうれしい悲鳴をあげ、ページ数を大幅に増やしました。また、会員活動も活発で、通常よりも多い紙面を割いています。うれしい限りです。

★会員の海外での経験や活躍も幅広く紹介され、ブラジル、オーストラリア、タイ、リヒテンシュタイン、イタリアなど、世界諸国におよんでいます。さすがに国際要員を数多く抱かえたAIBAならです。

★ウェブ広告の市場規模がラジオ広告を上回ったのは10年近く前でしたが、昨秋には新聞広告の規模に肩を並べたと聞いております。AIBAの広報活動もウェブサイトでのPPC広告やSNSメディアの活用などと、ますます積極的になっていくようです。

★AIBA本部事務所の入居ビルが耐震性の問題から建て替え予定となり、平成26年度中に退去しなければならないとの事です。会員の広いネットワークを駆使して、優良な賃貸物件を探し出したいものです。（TY）