# ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS (略称: AIBA)

# $oldsymbol{\Delta}$ $oldsymbol{\mathsf{IB}}oldsymbol{\Delta}$ だより

第86号 2017年10月発行

# ー 般 貿易アドバイザー協会

http://www.trade-advisers.com/

AIBA編集部 Tel: 03-3291-2223 発行人: 森 重道

編集人:清水 晃、 編集者:加藤 裕功

#### 5つのC

# 理事長 #569 森 重道 (東京)



最近、「人に求められる基本的要素4C」を知人に教えてもらいました。参考になるなと思ったので、本稿で、私の経験からもう一つのCを加えた5Cとして紹介します。

#### (1) Communication

相手の言うことをよく聞いて、事実関係を確認しつつ、その真意を理解する。自分の思い、考えを相手に正確にしっかりと伝え理解してもらう。国際取引の場を考えると、伝達ツールとして使う言葉は主に英語なので英語の基本能力は欠かせません。以心伝心は無いと思ったほうが良いです。日本人同士での日本語でも誤解が生じることが多々あり、ましてや外国語である英語を使う場合は、書いたもので確認しつつ、最後には議事録等を作成して残すことで後々の誤解により費やす無駄な時間をなくせます。Communicationに限りませんが、相手をrespectすることが必要で、上から目線ではcommunicationが成立しません。

#### (2) Cooperation

身内の協力はもちろん、お互いの信頼関係が構築できれば相手側からも協力を得られます。物事は陰陽に有形無形に周囲の人からの協力があって初めて成し遂げられるものです。

#### (3) Consideration

Considerationといっても、無からは何も生まれない と思います。経験と知識の蓄積をして、それを活用す れば、considerationは深くなるのではないでしょうか。

#### (4) Courage

様々な場面でcourageが必要です。新しいことに踏み込む、逆に既に始めた事業から撤退する等、何ごとも現状を変える時はcourageをもって行う。良い考えを持っていても、良いことをしようと思っていても、最後は行動に移さないと何事も始まりません。ここぞと思ったら一歩踏み出すcourage、逆にconsiderationをした上で、やらないほうが良いと思ったら踏みとどまる、また海外に赴任して日本では経験しない仕事上の問題に直面した場合に、逃げないで解決する、全ての場面でcourageが関係します。

#### (5) Curiosity

海外に赴任すると日本とは異なる常識、生活習慣、 文化等様々な違いに直面します。ここで滅入ってしま うとその先に進みません。むしろ、違いを楽しむ態度 を持ちたいです。違いを受け入れて消化すると相手の 真意が見えてくる場合があります。向学もある一面で は curiosity からです。

これらの5つのCを強引に繋げると、「普段からは充分なcuriosityをもって様々なことを勉強、経験する。そのうえで周囲のcooperationを得ながら、良くconsiderationをして、相手とお互い理解できるcommunicationを、courageをもって行う。」ことになるでしょうか。

少し講義調となってしまったことはご容赦願います。 皆様は日ごろから気を付けておられることと思います が、国際取引の場で、又、企業様にアドバイスをする 際に少しでも参考になれば幸いです。

#### Contents (目次)

 P1…
 5つのC
 森
 重道

 P2…
 ゴーイングコンサーンを意識して
 井上
 降彦

 P3…
 2017年「AIBA活動アンケート調査」
 行方
 久智

 P4…
 AIBA FTA部会発足について
 岩本
 圭司、山口
 正路、伊東
 仁一

 P5…
 別府溝部学園短期大学留学生向け講座

を終えて 安達 俊雄 P6… 米国食品安全強化法とその対応(その3) 村井 京太

P7… 「ヒアリ」とコンテナ作業 熊木 信義 商社課長時代の痛い経験 上森 義美

P8… 2017年度貿易アドバイザー認定試験と

対策セミナー 試験運営委員会

P9… 住吉からの旅(その4 最終回) 安達 俊雄

P10…「ここにもあった! 日本一」シリーズ 芳賀 淳 企業さんの海外展開支援雑感 加藤 裕功

P11…支部活動

P 12… AIBA-NET 論壇 アドバイザーの活動

P13··· AIBA-NET Q&A 鈴木 弘成

P14…著書紹介、理事会議事録(抄録)

P15…編集後記

# ゴーイングコンサーン (Going Concern) を意識して

副理事長 #12 井上 隆彦 (東京)

AIBAは、創立後20年余を経過しています。昨年12月には、記念行事の一つとして、講演会が開催されました。創設時からの会員N氏の「AIBAに仲間を増やしたい一心で色々と動いたが、20年もよく持ったな~」という述懐を耳にして、小生もジェトロ認定第一期生なので、「そうか、20年も、」と、今更ながら、感慨に耽ったことです。

AIBAが、まだ仲良しクラブ的な要素が色濃く残っていた頃の話ですが、当時のS理事長のコメントに「AIBAは、ゴーイングコンサーン(Going Concern)を意識しなければならない」と言うような趣旨があった記憶があります。一般の事業会社ならともかく、AIBAの収益事業は、ジェトロのQ&Aコンテンツの更新事業の受託ぐらいでほかに何もない時代でしたので、何を意図して言っておられるのか、当時はいささか理解に苦しみました。AIBAのような組織に当てはまるのか、と。

しかしその後、AIBA会計事務を担当し、AIBA活動に少し足を踏み入れたとき、この先達の言葉が身に染みて理解できたような気がしました。AIBAが20年の間、順風満帆であったとはとても言えません。幾度となく試練に見舞われました。その都度当時の理事長ほか理事会の真摯な対応と奮闘ぶりには、ただただ敬服するしかありません。(以下、本来なら、公式のAIBA史に基づいて、記述すべきですが、残念ながら、「AIBA史」は、まだ編纂されていませんので、筆者の個人的見解であることをお断りいたします。)

たとえば、事務所開設があります。任意団体として 発足したAIBAは、当時のS理事長経営の会社事務室の 一隅を借りて連絡場所にしていました。その後、増え 続ける会計帳簿等の書類の保管場所として秋葉原・昌 平橋ビルの一室にルームシェアで、机、書庫、電話1台、 パソコンのスペースを間借りすることになりました。 小生は、電話番として、週2回程度事務所勤務しました が、シェア元が撤退したので、そのままAIBA単独で賃 借することになりました。その後、一時的に赤字計上 となり、「会員一人一人が、月に少々の負担増を我慢し よう。」等、侃々諤々の議論を経て会費値上げを決断さ れました。その後の東北大震災時には、丁度事務所当 番であった小生は、ぎしぎしと揺れる中、テーブル(今 も事務所で使用している)の下に身を潜め、揺れの収 まるのを待っていました。震災を機に昌平橋ビルの取 り壊し決定で、現在の東京YWCA会館へ移転しました。 (事務所探しの苦労話は、別の機会に譲ります。)

次に、法人化問題があります。ジェトロ発注の事業 受託には、要件として法人組織が必須とのことで、任 意団体から法人への組織変更が実行されました。中間 法人法を経て、現在の一般社団法人法による組織とな りましたが、定款の制定や基金の払込み等議論が沸騰 しました。最近では、役員選任細則問題で、定款の見 直しが議論されています。

そして「貿易アドバイザー認定試験への参入」があ ります。ジェトロが「貿易アドバイザー認定試験から 撤退する」というニュースはAIBAを震撼させました。 ジェトロでも、日本貿易学会とともに事業の後継先を 探してくれましたが、なかなかうまくいかず、昌平橋 ビルの事務室に、日本貿易学会の重鎮がジェトロの意 向を受けて来所され、「日本商工会議所等何処も手を 上げてくれない」との通知を受けました。AIBA存続の 最大の危機に直面し、現場に立ち会った小生は事態の 深刻さに呆然とした記憶があります。一方で、幸か不 幸か、遡る2年前からジェトロ認定試験の対策セミナー を、ジェトロの勧奨により AIBA 開催で実施していたの で、この経験を下地に、「AIBAで認定試験をやるしか ない。| と理事長以下理事会の対応は、素早いものでし た。その後、賛否を問う会員アンケートの実施や、臨 時会員総会の開催等では、会員間でもかなり議論が沸 騰したことは、皆様のご記憶にあることと思います。 数々の試練で、この時期には、会員数も大幅に減少し てしまいました。しかし、ジェトロの後援決定を機に、 日本商工会議所、日本貿易会、日本商事仲裁協会、ミ プロ等の各公共団体の後援を得ることができました。 就中、ITIC《(財) 貿易産業協力振興財団》から、協賛 の助成金交付決定通知を受けたときは、A理事長が奔 走された成果ですが、「朗報だ!!|と居合わせた全員が 喝采を叫んだ記憶があります。不退転の意気込みで実 施した「第一回AIBA主催、貿易アドバイザー認定試験」 は、幸いにも好い結果をあげることができ、その後も、 試験運営委員会・試験事務局を中心として、順調に実 施されていることは、ご承知の通りです。

以上のとおりAIBA運営も試練の連続ですが、なんとか切り抜けてきましたので、先輩諸氏が営々として築かれたAIBAを守っていくことがゴーイングコンサーンの鍵であろうと思います。私事で恐縮ですが、この9月半ば、京都観光のついでにバス・ツアーで比叡山へ行ってきました。延暦寺根本中堂のご本尊の前に三基の灯籠があるのですが、開祖以来の灯火がゆらゆらとしていました。「不滅の法灯」というのですが、信長の焼き討ち後も末寺の分灯を取り寄せ、灯油をつぎ足して脈々と受け継がれているとのことです。AIBAも社会的要請に応える「不滅の使命感」が永続することを念じてやみません。

# 2017年「AIBA活動アンケート調査」 結果報告概要

=知のネットワーク構築に向けて=

#530 行方 久智 (埼玉)

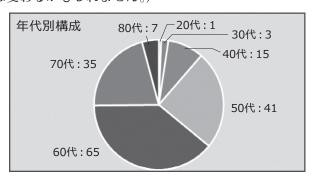


今後のAIBAの活動方針や方向を 決めて行くに際し、現在のAIBAの 姿、会員の状況や今後の活動に対す るご意見を伺う目的で、2017年6月 に『AIBA活動アンケート調査』を 実施しました。今回、報告の一端で

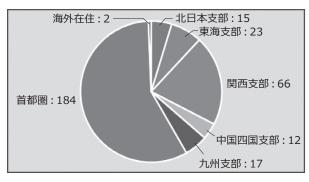
はありますがAIBAだよりに概要を報告させて頂きます。 《回答者数》現在の会員319名の内、170名の方から回 答がありました。(回収率53%)

#### ≪現在の会員構成について≫

(回答数170名の分析ですが)年代別構成では一番多いのが60代(39%)で、次いで50代(25%)、70代(21%)となっており90%以上が50代以上というかなり高齢な団体となっています。それだけ各分野で活躍されているベテラン会員が多いという事ですが、今後は30代40代の若手中堅クラスの会員も増やして層を厚くしていく必要があります。(未回答の方が加わると構成は変わるかもしれません。)



所属支部別(地域別)で見ると、首都圏在住の会員が184名(58%)と圧倒的に多く、次いで関西支部66名(21%)、東海支部23名(7%)、九州支部17名(5%)、北日本支部15名(5%)、中国四国支部12名(4%)となります。新規会員の殆どが首都圏と関西圏であり、地方支部での新規会員が増えないのが長年の大きな課題となっています。



男女構成比で見ると、男性294名 (92%)、女性25名 (8%) となっています。

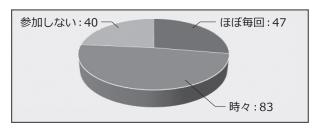
一方で、AIBAの大きな特徴とも言える、各分野の経験者、専門家が参加している点ですが、複数回答で得られた結果では、ほぼ均等に分散した比率となっています。即ち、得意分野別で見ると、貿易実務一般が22%、通関業務が11%、物流・ロジスティック関係10%、外為・金融10%、そしてこれは共通だと思いますが語学を得意とする方は39%です。英語、中国語を筆頭にフランス語、ドイツ語、スペイン語、イタリア語、韓国語、マレー語等々多岐に亘ります。

#### ≪項目別について≫

次に項目別のアンケート調査結果について報告します。

#### 【定例勉強会に関して】

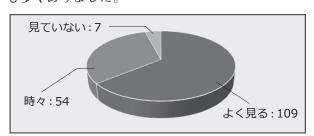
各支部で開催される定例勉強会については、参加されている方(ほぼ毎回と時々参加されている方を含めて)77%(130名)、内容については70%の方が参考になるとの回答でした。半数の方が勉強会での報告を経験されています。定例勉強会に関しての要望として、各会場で使用される資料を他支部の人も閲覧し参考にできるようにホームページで公開して欲しい、動画で閲覧できないか、年度ごとにテーマを決めて開催できないか等々です。



#### 【AIBA-NETに関して】

AIBA-NETについては、読まれている方(よく見る、時々見るを含む)は96%(163名)と高くAIBAの中での重要かつ有益な情報交換手段となっている事が解ります。また、約50%(80人)の方が記事を投稿された方があります。

AIBA-NETに関しては、知らない分野の投稿を興味深く読める点が良いとの意見がある一方で、最近のAIBA-NETでのやり取りを反映して、投稿ルールあるいはネチケットを遵守して利用して欲しいとのコメントも多くありました。

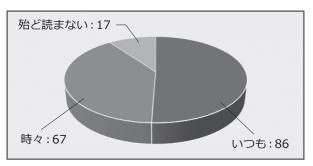


たことにお礼申し上げます。

#### 【AIBAだよりに関して】

AIBAだよりについては、読まれている方(いつも読む、時々読むを含めて)は91%(153名)おり、70%の方が参考になっているとの回答でした。50%の方はAIBAだよりに記事を投稿された事があります。

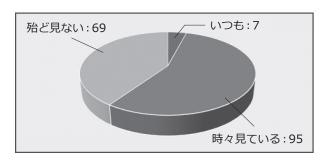
AIBAだよりに関しては、仲間の活動・近況が知れて良い、スマホでも見れるようになった事が良いとの意見がある一方で、WEB版だけに変更された方からは見る機会が減ったとの反省のコメントもありました。



#### 【ホームページに関して】

時々見ている方が60% (95名) に対して、殆ど見ないという人が40% (69名) と多く、内容については参考にならない(どちらとも言えないも含めて)が63%と多く、更に改善の必要があります。

ホームページに関しては、内容が古過ぎる、内容が何年も更新されていない、更新されていても見映えに改善の余地がある等々の厳しい意見が散見されました。



### 【コメント編から】

AIBAに入会して役立っていると思われる点については、大きく以下の2点に集約できます。

- ① 最新の専門的な情報が入手できる。必要な時に専門 家のサポートが得られる。
- ②多くの人との人的ネットワークが作れた。
- 一方、現在のAIBAに不満な点としては、次の3点に 集約できるようです。
- ①透明性、見える化(本部からの情報発信が少ない。)
- ②知名度が低い。
- ③ 支部活動が不活発。

今回のアンケートで得られた会員各位のご意見は、 理事会でも検討され、今後のAIBA運営に役立てて行く ことになります。改めてアンケート回収にご協力頂い

#### AIBA FTA部会発足について

AIBA FTA部会 発起人一同

#763 岩本 主司 (神奈川)、#628 山口 正路 (千葉)、#223 伊東 仁一 (東京) ※設立賛同順

#### ΔΙΒΔ FTA PANEL



FTA部会発足につきましては、AIBA MLにおきましても、皆様に御案内しておりましたが、多くの有志の方より申し込みを頂戴し、9月29日現在、総勢25名のメ

ンバーとなりました。10月1日より正式に発足致します。 本稿執筆時点で、発起人として考えている部会の目的 (案)と活動(案)を以下にご紹介します。

#### 1. 部会の目的(案)

本部会は、大きく以下の3点を目的(案)としています。 ①FTAに対する社会的ニーズに対応出来るような様々 な活動を行う。

- ②FTA部会を活性化させることでAIBAの更なる発展へ 繋げる。
- ③従前のやり方に捉われず、新しいアイデア、ツール を積極的に活用し、活動内容の充実と事務効率化を 両立させる。

FTAの活用については、国家戦略(未来投資戦略 2017)にも掲げられていますが、社会的な注目度やニーズも高く、幅広い国際ビジネスの中でも、これほど議論されるテーマは、他には無いと言っても過言ではありません。

今や中小企業であっても、複数国に拠点を持つことは珍しくなく、その商流もより一層多国籍化しており、日本国が締結していないFTAについても幅広く利用されるようになってきました。

また、FTAは特に企業の経済的利益(損失)に直結 するテーマでもあり、この分野で知見を高め、ノウハ ウを蓄積することは、AIBAのビジネス的な発展にも資 するものと考えています。

しかしその一方で、相談企業に対して個別・具体的 に助言・指導が出来る専門家の存在は、非常に限られ ているというのが現実です。

今回ご参加頂いたメンバーには、実際にFTA活用について指導・助言を行なっている方や、そのような御経験をお持ちの方にも参加頂いており、大変心強く感じている次第です。

#### 2. 部会の活動(案)

本部会の具体的な活動(案)については、以下の項目を予定しています。

- ①部会メンバーでの質疑応答:随時
- ②有識者からのコラム提供:毎月
- ③定期的な勉強会:2、3ケ月毎を予定
- ④外部機関と連携したセミナーの開催:半年に1回程度 特に、体外的な活動として外部機関と連携したセミナーを企画・実施することで、従来の顧客層を超えて AIBAの知見を提供し、より一層AIBAの知名度の向上 に繋げていけるものと考えています。

また、今回、本部会のプラットフォームとしてフェイスブック(以下、FB)のグループ機能を活用することになりましたが、これにより、部会メンバーでの質疑応答や有識者からのコラムの投稿、定期的に開催する勉強会やセミナーの告知、アンケートの実施等を効果的、効率的に行うことが出来るようになりました。セミナーや勉強会は、どこで開催するにしても会場から遠方であれば、参加が困難となってしまいます。

しかし、FBの同時LIVE中継を活用することで、その中継の最中に会議の現場にいないメンバーも参加でき、ご意見を投稿頂くことも可能ですし、事後においても、その動画や資料をアップすることで、出来るだけメンバー全員が情報共有できるように努めていきたいと思います。

ただ、こうしたFBのようなツールは、何かと予測不能な不具合も発生するので、FB参加をお願いした一部のメンバーの方には、これまでにグループ参加にてこずるなど一部大変お手数をおかけする事態も発生しました。今後、部会メンバーでこういった事態への対応も協議していければと思います。

しかし、こういった試行錯誤も、より充実した活動や業務の効率化には、必要不可欠なことですし、今後の新しい部会設立やAIBAの業務運営にも、より良い形で波及効果を及ぼせるように努力していきたいと考えています。

この度、本部会にご参加頂いた皆様、また設立に際 し格別なるご高配を頂いた皆様に対し、発起人一同、 感謝申し上げます。ご関係者の皆様におかれましては、 引き続きお力添えを頂けますよう、何卒よろしくお願 い申し上げます。

# 別府溝部 (みぞべ) 学園短期大学留学生 向け講座を終えて

#505 安達 俊雄 (大分)



別府溝部(みぞべ)学園短期大学 (以下、「短大」)の校舎は別府市北 部の緑したたる山あいに他の学校法 人溝部学園の教育施設と共にありま す。ライフデザイン総合学科、食物 栄養学科など実践的な教育が行なわ れています。また相当数在籍する留学生のためには国際経営ビジネスコースと日本語教育コースが設けられています。昨年、短大は留学生のために新しく「貿易実務」の授業の開講を企画し、その講師の紹介をジェトロ大分に依頼しました。ジェトロよりAIBAに照会され、大分県在住の私がとりあえずお話を伺いお受けしました。

今年は受講生7名(ネパール4,スリランカ2、中国1)、前期のみ(4月~7月、15コマ)という小規模短期(半期)の講座で試行することになりました。その内容の組み立てや進め方は私に一任されました。私は次の基本方針を設定し、短大と受講生に説明しました。

- 1. 心構え。日本語で貿易実務を勉強すると言うことは、 日本企業に就職し貿易の担当者として仕事をする事が想定されている。ところが外国の企業との貿易業務は基本的に英語となる。15コマしかない今回のコースでは英語による貿易のコミュニケーションまではとてもカバーできない。ただし重要語彙はすべて相当する英語を板書するので書き取る事。
- 2. テキスト。以前、別の専門学校で同じような留学生のクラスを持った際、貿易実務検定協会C級のテキストを使ったが、それなりに高度・広範囲で留学生には困難であった。今回は手作りで本編と資料編に分け15コマ用のテキストを編集した。それを使い板書・口述を多用し生徒には書き取らせ集中させる。
- 3. 内容は第Ⅰ部概説、第Ⅱ部実務の二部構成としTPP動向やG20などの時事ニュースの解説など適宜入れる。また学外授業として大分港(大分市大在)コンテナターミナルの施設見学を行なう。



大分港コンテナターミナルにて

さて、実際の授業の進み具合はどうだったでしょうか。やはり漢字がむずかしい。学生はそれぞれ日本語に相当熟達していますが、貿易用語となると日常会話には出てこないものも多く苦労していました。試験の際は短大の担当の先生が漢字に振り仮名を振ってくれました。そんな中でひとり中国人の学生は涼しそうな顔をしていて(そのように思えました)偉大な漢字文化圏を実感しました。授業には毎回アシスタントとし

て担当の先生が入ってくれ、その日の授業に出てきた キーワードの日本語(漢字) - 英語の対比表を作成し てくれます。次回の授業の冒頭にこの表をみんなで音 読します。「ウーム、これは国際寺子屋だな」と思った ものでした。

また、インコタームズの代表的な建値であるFOB, CFR, CIFの海上運賃と保険料金負担義務者についてどうしても理解が進まないので自宅で家内に「SELLER」「BUYER」「FREIGHT」など数種類の札を作ってもらい、翌週生徒にそれぞれ首に懸けさせロールプレイを行ないました。15コマ終わってみてこれで貿易企業の担当者として仕事ができるわけではありませんが、次のステップのためのある程度のベースができたのではないかと思います。最後のクラスでは貿易実務のクラスらしくなく「縁」で締めくくりました。

#### 米国食品安全強化法とその対応(その3)

食品グループ #732 村井 京太 (青森)



「AIBAだより」第80号の「米国食品安全強化法とその対応」、第81号の「米国食品安全強化法とその対応(その2)」で「外国供給業者検証プログラム」(FSVP-FSMA第301条)の対応について掲載させて頂きまし

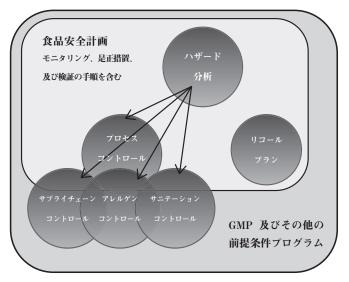
た。2017年9月18日より従業員数500名(計算方法あり) 未満、3年間の売上平均1億円(100円換算)(在庫含む) を超える食品製造会社もついに新規則に対応しなけれ ばならなくなりました。

改めて、FSMA (米国食品安全強化法) は2011年オ バマ政権により法制化され、未然予防による食品事故 の軽減を目的に施行。従業員数500名以上の食品製造会 社はFSMA103条「現行適性製造規範ならびに危害分析 及びリスクに基づく予防管理 | 規則を約1年前の2016年 9月19日から対応することになりました。大手企業は ISOや FSSC 22000など90%近い日本企業がHACCPに 取り組んでいることもあり一年が経過した後も特段騒 ぎにはなっておりません。またFSMA規則に対応する にはPCQI (予防管理有資格者) としての資格を有しな ければなりませんが、様子を見ながらも着々とコンプ ライアンスを遵守するように進めているようです。既 に米国向けに自社商品を輸出している意識の高い中小 企業もPCQIの資格を取り、新規則に則するよう準備を 進めている企業もおりますが、多くはまだまだこれか らという状況のようです。

FSMA103条は、一部の品目(水産物、ジュース、低酸性缶詰食品、栄養補助食品、アルコール飲料)について適用除外項目があります。上記品目は既存の規則があるかあるいは管轄省庁が違うため、規則の一部が

適用除外ではありますが、全体としては全ての食品関係企業はこの新規則の対象となります。つまり今までは水産HACCP、ジュースHACCP等の規則は要求事項としてトレーニングを受け、HACCPを導入していることが米国の輸入条件だったのですが、今後は上記の対象となる食品製造会社が未然予防(Preventive Control)・リスクベースでの食品安全のトレーニングを受け、「食品安全計画」あるいはHACCP計画が導入されていることが義務付けられる形となりました。

規則で要求されている「食品安全計画」ですが、考え方としては「HACCP+アルファ」です。ISO 22000にしてもFSSC 22000、FSMAにしても、根幹はHACCP・危害分析とプロセス管理がその中心です。HACCPは工程管理で食品の安全を担保する方法で今も現役ですが、近年CCP或いはプロセス管理だけでは不足と考えられる部分が追加され、アレルゲン管理、サニテーション管理、サプライチェーン管理とリコールプランも要求事項となり、HACCPと比べ対象範囲が広がったイメージです。



もう一点、FDA登録について、かつてより米国代理人は一社/一人という規則がありましたが、FSMA施行から厳しくなっております。複数のFDA登録がある企業は一つにまとめるようにという指導があったり、FDAに勝手に削除されたりということが顕在化してきています。多くの中小企業は複数の商社から輸出していることが多いため、複数登録されている場合が多いですので注意及び対応が必要です。なお、今年は日本の約5000施設の登録が無くなりました。

米国の新規則について話をしてきましたが、日本の厚生労働省も国際的に通用する食品安全への取り組みに向け、来年度には日本でもHACCPが制度化される方針です。適用するまでにはまだ数年猶予はあるようですが、米国やEUに輸出するときだけに必要になるのではなく国内でも制度化されますので、いづれにしても早い段階から準備を進める必要があると考えます。またアジアの国々やロシアもHACCP制度を導入予定です。

中小企業も米国向けに輸出する場合は新規則に従って食品を製造し輸入されなければならない時期になりましたが、しっかりと計画作成に取り組み、米国に輸出できなくなるという状況を避け、企業の発展にご尽力されるようご期待申しあげます。

### 「ヒアリ」とコンテナ作業

#553 熊木 信義 (埼玉)

#### 〈ヒアリ発見〉

今年6月に、ヒアリが尼崎市で初めて確認され、その後神戸港、名古屋港で、7月には、大阪南港、東京港など各地で、ヒアリ発見のニュースが飛び込んできました。当初の報道では、港湾施設付近での話でしたが、コンテナは陸上輸送(ドレイ)されますから、そのうち内陸部で発見の報道がなされるものと見ていました。案の定、愛知県春日井市でも発見のニュースがありました。コンテナそのものから発見された事例のほか、ヤードのコンクリートの割れ目からも発見されました。

その間、関係省庁から都道府県関係部局への注意連絡等が出され、対応策も出されています。さて、問題のヒアリはどこから侵入したのでしょうか。

港で発見されたヒアリは、中国・広東省広州市の南沙港で積み込まれたコンテナに付着していたそうです。 以降、南沙港に限らず中国からのコンテナの取扱いに ついては、ヒアリに十分に注意を払うとともに、適切 な対応を取るように注意喚起されています。

#### 〈ヒアリとは〉

南米原産で強い毒をもつ特定外来生物(昆虫類)に指定されているヒアリは、漢字で「火蟻」、英語名は「Fire Ant」と呼ばれ、刺されると酷く痛く、熱く感じるそうです。北米では年間100人以上が亡くなり、中国、フィリピン、台湾等、世界各地で経済的被害等甚大で、大きな問題となっているとのことです。

#### 〈コンテナのバンニング、デバンニング、私の経験から〉

ご存知のように、「バンニング」(vanning)とは、コンテナに貨物を積み込むこと、「デバンニング」(devanning)とは、コンテナから貨物を取り出すことを言います。貨物にもよりますが、一般的には、フォークリフトを使って作業を行います。AIBA会員の皆様は、知識としてはご存知でしょうが、実務で経験されたことのある方は、少ないのではないでしょうか。

空コンテナが積み込み場所に到着すると、「バンニング」作業開始前に、コンテナの外観と中を確認します。 床にごみなど散乱していないか、コンテナの壁や天井などに穴など開いてないかなどを確認します。積込み 作業が完了してから、コンテナにシール(封印。コンテナのドアを開けられないための鍵に当たる。今では 簡単には切れにくいBOLT SEALや鍵シールが多い。) します。

以前、危険物の積戻しをしたときは、NKKK(日本海事検定協会)のサーベイヤーが来て、コンテナの屋根に登って、外観を確認していました。

逆に「デバンニング」の際は、コンテナの扉を開ける前に、シールに異変がないかを確認し、シールを切断できる工具でコンテナを開けます。貨物取り出しを終えると、ホウキなどでコンテナの床を掃き、危険物ラベル等をはがし、きれいな状態で返却されることをドライバーに確認してもらい、ドライバーがコンテナの左右の扉を閉めて、帰っていきます。もっとも、中国からのコンテナを開けると、汚れたまま、すなわち輸入貨物とは無関係の何かの粉末やら、プラスチックの大量の破片などが出てくるケースもありました。

#### 〈最後に〉

ヒアリのほか、20年以上前に我が国に侵入したセア カゴケグモなどが我々の生活圏でも生息し、健康や生 態系を脅かしています。地道な対策が望まれます。

コンテナのバンニング、デバンニング作業は非常に 過酷な作業です。高所での作業のため、危険が伴います。 (革靴のままでは滑りやすく危険) また特に夏場は内部 の温度は50度以上になります。もちろん窓もありませ ん。工場等で使用する大型の扇風機を扉付近に置いて、 作業をしたことを思い出します。

#### 商社課長時代の痛い経験

#184 上森 義美 (兵庫)



私はA商社の課長時代に3件の海外投資に参加しました。そのうち2件は初期の目的を遂げたのですが、今思い出しても痛恨極まりない1件についてお話します。

1970年頃から米国デユポン社が提

唱し始めたWash and Wear (洗濯機で洗ってすぐ着られる)を謳い文句にポリエステルの加工糸で仕立てた男子用洋服が短期の一大世界的ブームとなったことがあります。当時、世界中がその洋服の生産に走ったためにその原材料であるポリエステル糸が世界的に品不足し、各商社はそのポリエステル糸の日本からの輸出に奔走し、私も商社の担当課長をしていたのでその商談競争の渦中にいました。

そんな時、カナダのモントーリオル支店から耳よりのニュースが入りました。カナダ東北部に位置するニュー・ブルンスウイック州(NB州)が、ある町の雇

用促進のため極めて好条件の投資誘致策を決めたということです。そこで、そのスキームに乗って、当時ブームのポリエステルの撚糸加工・染色・ニット工程までを一貫生産し、現地の洋服店にその生地を販売するという大きな構想でした。

原料であるポリエステル原糸は日本からの輸出です。 私は日本からの輸出ビジネスが確保され、また、現地 での工場では利益創出が見込まれることから、1石2鳥 を夢見て奔走しました。幸いそれに同意してくれるポ リエステル糸メーカーも現れ、両社2億円ずつ投資し、 主として機械代金に充当しました。NB州が提供してく れた誘致策は、広大な敷地(2,000坪)を売却価格総額 1ドル、社員を採用すれば1名につきXドル補助、州政 府が提供してくれる対銀行保証枠は日本の出資額と同 額でしたので、運転資金はその保証枠を利用して賄え る計算でした。当初このプロジェクトは成功間違いな しと興奮していました。

目指す町は、NB州の片隅に位置する戸数2,000戸ぐらいの漁師町で、伊勢エビやカニは美味でしたが、他には産業が全く無く、フランス系の移民が主体で、かなり保守的な空気が漂っていました。後から気が付いたのですが、新入者である日本人に偏見を持つのは自然の理でした。融和には長い期間が必要であることを覚悟すべきでした。

兎に角、新会社は1973年に設立、社屋の建設、各種機械の搬入も計画通り完了して、いよいよ機械を設置する段階に入り、機械設置のため日本から技術者が派遣されました。ところがその時既に現地でひそかに労働組合が結成されていたのです。

カナダの労働法規は産業別労働組合制度が施行されており、日本のように会社に協調的な会社別組合方式ではありません。例えば横断的に機械設置関連の従業員で構成する組合がありました。これは会社組合ではないので、労働者の権利を前面に主張してきます。しかも組合Agentの存在が認められており、このAgentには部外者がなることが出来ます。このAgentは組合を代表して会社との交渉権を持ちます。組合員の多数同意があればストライキも強行できます。

Agentになったのが、なんと町の美容院を経営する Mという女史です。いまでもこの名前を忘れることが 出来ません。M女史の会社に対する最初の要求は、日本からきた技術者は、組立の方法を口頭でのみ説明し、機械組み立ての為といえども一切機械に手出ししては ならないというものでした。日本からの技術者は不慣れなこの要求を克服し、現地社員に助言し、なんとか 機械設置を完了しました。

ところがM女史は次の要求をしてきました。それは、 社員の採用に関し組合の同意を条件とせよというもの でした。即ち人事権への介入です。当方はこれを断乎 として拒否しました。相手はストライキに突入しまし た。州政府にも相談しましたが、ストライキは合法活動なので介入の方法が無いとの返答です。弁護士にも相談しましたが、弁護士の回答は何もせず放置しておけというものでした。同法では、会社側にも一つの武器が与えられています。それはストイライキに入ると会社側は社員に対し給料の支払い義務が免除されます。M女史が組合員に対しストライキを強行する為にどのような説得をしたかは容易に想像できました。即ち会社からXX%給与値上げをもぎ取り、その一部を組合員に還元するというものです。つまり、給与の支払いが停止されるストライキの間は会社から給与が支給されないので、自分が組合員の給与の一部を支払うと説得したのだと思います。純朴な現地の人は現地の人の言葉を信じます。

こうして会社と組合の膠着したにらみ合いが2年弱続きました。しかし一向に工場を再開させない会社の対応を見て、社員の一部がM女史の言葉に不信を抱き始め、別組合が結成され、次第に会社に復帰する人が出てきました。それから2年余りで会社は完全稼働を実現するところまでようやく漕ぎつけました。

ところがこの間に市場では、ポリエステル糸を使った洋服の人気が暴落していました。市場価格は同工場が売る原糸価格換算で半値です。売るごとに赤字が出ました。もともとこの洋服は簡単に洗濯して着られるし、風通しが良いので夏向きとされていました。しかし実際に着用すると極めて蒸し暑く着心地が良くありません。また、デザインにも制約があり、買い替え需要に大きな期待が出来ませんでした。これほど短期間での人気の暴騰と暴落の経験は恐らく市場でも他に類を見ない現象であったと思われます。

当社にとって、結局市場が良い時は工場の操業が出来ず、工場生産が開始された時は既に時遅しで、市場が暴落、踏んだり蹴ったりの災難で赤字続き、結局、市場回復の見込みがないので、1977年完全撤退しました。

# 2017年度貿易アドバイザー認定試験と対策セミナー

試験運営委員会

今年度の「貿易アドバイザー認定試験」の1次(筆記) 試験は11月18日(土)に実施予定ですが、試験合格を目指す受験者の方々のために、今年度は昨年度、熊本地震の影響で中止となった福岡での開催を含め、全国の主要6都市で対策セミナーを開催する予定となっています。セミナーは「実力養成セミナー」(テキスト解説中心)と「直前対策セミナー」(予想問題演習中心)に分かれ、(但し直前対策セミナーは東京と大阪のみで開催)セミナーのテキスト執筆も講師もすべてAIBAの会員が行っています。各セミナーの開催日程は次の通り

となります。

#### <実力養成セミナー>

9月30日 (土) 大阪会場・広島会場・福岡会場

10月7日 (土) 東京会場

10月14日(土) 東京会場・仙台会場

10月21日(土) 名古屋会場

(東京会場は7日と14日の2回行われますが、内容は同じです。)

#### <直前対策セミナー>

10月21日(土) 大阪会場

10月28日(土) 東京会場

セミナー開催に当たっては、特に支部の皆様のご協力を得ていること、また、広報のみならず、受験者、受講者の勧誘で会員の皆様に日頃からご協力を頂いていること、本稿を借りて、改めて深く感謝いたします。(編集注:記事は9月17日時点です。)

### 住吉からの旅(その4 最終回)

#505 安達 俊雄 (大分)



#### 3-2. ヤマト王朝との関係

3世紀後半の魏志倭人伝では奴国 は二万余戸と記されています。一戸 数人家族として総人口は十数万人と 推定されます。当時としてはなお大

国ですが、この時点では北部九州は邪馬台国を中心とした数カ国の連合国体制になっています。奴国は連合国の一構成国の立場に過ぎなくなっています。二百年前には倭随一の大国がこの間に何があったのでしょうか。

海洋・漁労と稲作に高い技術と用具を持つ部族の大部分は本州に渡り、海・陸両面からエネルギッシュに移動して行ったと思われます。同じ福岡県の宗像大社、山陰の隠岐の島神社など陸地側に居住地を持ちその沖合に祖神を祭る社を建立する様式は移動の足跡ではないでしょうか。また移動の名残として関東地方までアヅミ系の固有名詞を残しているのではないでしょうか。確証はありませんが渥美、熱海、熱川、安宅、安達太良山、安積などが気になるところです。

ワタ族はヤマト王朝の成立にも貢献しているようです。記紀神話の山幸彦・海幸彦のエピソード。海幸彦の釣り針をなくした山幸彦は困って海中の宮殿にワタツミを訪ねます。ワタツミはこれを扶けさらに娘を嫁がせその後も婚姻を重ねヤマト王朝の中枢と緊密な関係を築きます。また神功皇后の三韓征伐ではワタツミが加勢をしたことになっています。海洋技術と鉄器を

持っている部族としては大いに貢献したことでしょう。 志賀島の祭神がワタツミ三神だけなのに住吉大社では 神功皇后がともに祭られている所以です。その後も主 食確保、租税の基盤である稲作の伝播・拡大の貢献を 通じてワタ族とヤマト政権の関係は緊密度を増しつい には穂高神社ではヤマト王朝系のマドンナともいうべ き天照大神がともに祭られるに至っています。

#### 3-3. ワタ族と和歌

稲作の伝来・伝播については時期・経路・品種・耕作方法などから諸説ありますが、まず北部九州に伝わってきたことは定説のようです。奴国で力を蓄えたワタ族はある時期ヤマト政権の後押しもあり関東・北陸地方まで、おそらく千年前後の時間をかけて精力的に移動した。そのことで水田稲作が広範囲に行われることになった。ワタ族は原住民の部族とは対立したり共存したりはせず基本的に婚姻を通じて同化していった。ワタ族の血脈に流れる和歌の音韻はこのようにして自然に後の日本人に受け継がれていったものと考えます。

最後に、柿ノ本人麻呂神社は人麻呂、玉津島神社は 衣通姫と言うように特定の歌人が祀られていますが、 住吉大社に歌人の祭神がなく特定の歌もひもつけられ ていないのは当初は歌の部族のお宮として一般に認識 されていたが、長い時間の経過の中でそれが忘れられ てしまったのではないかと思い至りました。

住吉から一駅だけ南に下ったつもりが遙かな旅になりました。



仮説:ワタ族は古代タミル人の後裔

すみのえの名を懐かしみ訪ひ来しはうからの祖(お や)の招きにあるらし

わたつみのはたてより来て遠き世に歌を残して消え し民はも

たそがれの道ゆく人の影みえて追えばいよいよ日は 薄れゆく

(長期間お読みいただきありがとうございました。本稿 の続編をご希望の方がおられましたら郵送します。)

# 「ここにもあった! 日本一」シリーズ (祝・初登頂(日本一低い山で私は遭難しかけた!))

#562 芳賀 淳 (兵庫)



I almost lost my way in Mt. Tempozan in Osaka, the lowest mountain of Japan, its peak 4.53 m.

ついに制覇!

大阪が全国に誇る「日本一低い山」 を在阪12年目にして私は制覇したの

です。日本一高い山が富士山であることは就学前のガキでも知っています。標高3,776m。えへん。

しかし日本一低い山についてはどうでしょうか? それは大阪にありました。自然の山ではなく、江戸時代末期・天保の時代に人の手で埋め立てられてできた山=築山=です。天保時代にできた山ゆえ天保山(てんぽうざん)と呼ばれます。

天保山のベースキャンプは大阪市営地下鉄中央線の 大阪港(おおさかこう)駅。ほぼ毎日毎時間、外国人 観光客で賑わうベースキャンプ。ただし外国人観光客 の目的は天保山登頂ではなく、隣に立地する海遊館で ジンベイザメを観ることです(多分)。

天保山の標高は4.53メートル。4メートル53センチメートルが公式な標高です。通常の登山では最寄りベースキャンプから、目指す山の頂を遥か上方に臨むことができます。しかし天保山はそのようなそんじょそこいらの山とは違います。なにしろベースキャンプ=大阪港から、その頂きはおろか、麓の様子さえ伺い知ることができない、神秘的な山なのです。

私はベースキャンプから歩くこと5-6分、天保山と 大きく書かれた交差点に到着しました。天保山の姿は 全く見えません。その代りに巨大な観覧車が頭上に位 置しています。

人々が観覧車、あるいは海遊館方面に足を向ける中、私は人気(ひとけ)の少ない公園方面へと向かいました。そこに天保山の標識はありました。もちろん、登山道もありました。登山道入り口から迷うこと5分(すなわち私は天保山で遭難しかけた)、明らかに天保山より高いと思われる展望台にも登り、天保山山頂を探しました。天保山は海沿いにありました。三角点もありました。標高4.53mという表示が、世の中をはばかるように立っていました。

季節は秋です。天保山登山に臨むときはくれぐれも 万全の準備を。少なくとも飲み物は必要でしょう。テントはおそらく不要です。厳寒期でもピッケル(杖)、アイゼン(靴底のトゲトゲ)は無くてもよいでしょう。 方位磁石も不要でしょう。ついでに言えば、二日酔いでも登頂は可能かと判断します。行楽の秋、遭難にだけはくれぐれもご留意を。おしまい。



日本一低い山 大阪・天保山山頂/4.53 m

#### 企業さんの海外展開支援雑感

#721 加藤 裕功 (東京)



今年の8月にある新聞の「中小企業海外展開のツボ」というコラムで一般消費財輸出について以下の寄稿をしました。

『私が「アレッ」と感じるのは、 中小企業の方から次のような話を

聞くときです。①国内市場の先行きが期待できないから海外展開を考えた。②日本食ブームにより海外で日本酒が増えているので自社も輸出したい。③この製品をすでに30ヵ国にも輸出した。④A国でいい代理店が見つかったので期待できる。⑤東南アジア諸国連合(ASEAN)をターゲット市場にしている。

いかがでしょうか。「アレッ」と思う理由は以下の通 りです。①国内市場にも攻め口が残っていませんか。 隣の地域はいかがですか。B製品は伸びていますよね。 別の販売ルートは?②確かに機会が増えています。で も海外の人にとって区別しづらい日本酒群の中でどの ように自社品を選んでもらうのでしょうか。そもそも、 どの国のどんな人にどのような方法で召し上がっても らいたいとお考えでしょうか。③国内で丁寧に積み重 ねてこられた市場開拓とは様変わりですね。注文が来 なくなった場合にそのワケがわかりますか。④代理店 は「売れる商品を売る」ことが仕事で「売れるように する」ことではないと思われます。自社とは立場が異 なりますよ。⑤ASEAN10ヵ国で、それぞれ、歴史・民 族・宗教・経済力・政治体制などが異なります。もし 欧米企業から、「東アジアに展開しようと思う」と言わ れたら、「ここは東アジアではなく日本ですよ」と言い 返したくなりませんか。』

この寄稿を振り返って、今感じることは以下のよう なことです。中小企業さんの海外展開支援を行ってい る公的機関がたくさんあります。それぞれ国際ビジネ スについての専門家やアドバイザーを配置しているようです。現地市場環境、現地輸入規制、現法設立手続、合弁事業の留意点、貿易上のリスク、書類作成、現地輸入商社の探し方、契約書注意点、などなど企業さんのニーズに合わせて各種のHow To支援をしているようです。実際には課題が更にブレークダウンされ、最新かつ詳細なアドバイスが求められます。How To がわからないと前に進めませんし、つまずくとこけてしまいます。従ってHow To はとても大切だと思います。

一方で、企業さんには前段階というか上位概念があります。「誰にも負けないこと」「大切な価値観」「国内ビジネス」「ナゼ、海外へ」「実現したいこと」「誰に、何を、どのように」「ブランド」「製品特性」「資金」「社内体制」「協業者」のような言わばWhatです。How Toの支援に際してもWhatに立ち戻って質問し、意見交換し、企業さんが「やりたいこと」「やれること」「やるべきこと」を区別し整理するお手伝いも有意義に思われます。それがHow Toの役に立つとも言えましょう。「海外展開アドバイザー」「〇〇国の専門家」「貿易〇〇のエキスパート」といった表現に少し違和感を覚える昨今です。

#### 支部活動

#### 関西支部 (2017年5月-9月)

支部書記 #692 濱口 徹 (奈良)

#### 5月27日(土)

関西支部総会及び定例会開催(場所:ドーンセンター 大阪)では通常の総会議事のあと、6月のAIBA総会に 向けて様々な意見が出ました。

続く外部講師による講演は株式会社ナセバナル代表 取締役 橋谷亮治様による「中国向け越境ECビジネス 基本的仕組みと課題」で、中国が貿易取引はじめ、各 方面で注目を集める中で、中国とのECビジネスについ て詳しくお話を聴講できました。会員にとってタイム リーかつ大いに参考となるものでした。

また#422片本善清会員からご自身が著された"友好商社を知っていますか?"(中国書店)の著作案内がありました。

#### 7月15日(土)

関西支部定例会(場所;大阪商工会議所)では支部 長のAIBA総会その他の報告のあと、持田新理事の地方 活性化担当理事としての抱負が披露されました。

外部講師による講演は一般社団法人大阪発明協会 土屋晶義様による「海外展開における知的財産リスクと対策について」で、国際取引における知財リスクと事前対応の大切さを実際の事例を取り混ぜてご解説いただきました。私共にとりましても非常にインパクトが

あるお話でした。

会員によるミニ講演は#692濱口会員による「フィリピンの出稼ぎ事情-日本へ向かう家事労働者」で日本在留フィリピン人の実態を興味深く知ることができました。

#### 9月9日(土)

関西支部定例会(場所:近畿大学経営学部)では支部長報告の後、外部講師による講演は、AIBA認定貿易アドバイザー試験の後援団体でもある一般社団法人日本商事仲裁協会大阪事務所 勝田利文様による「仲裁制度の活用による海外ビジネス・リスク対策」で海外取引において当事者の紛争について仲裁が果たす役割、仕組みについて実務に即したお話を聴講できました。

会員によるミニ講演では#768小橋川唯之会員による「韓国の地政学的リスク〜貿易の観点から〜」で現在の北朝鮮の動向など微妙な韓国の情勢についての解説がありました。

また定例会のあと、今年もAIBA会員と近畿大学生との交流懇親会が催され、学生の就活への悩み、相談に対しAIBA会員が自己の体験を基に学生とともに口角泡を飛ばしながら真剣に話す姿が見られました。この交流会は例年参加者から好評を博しており、今後も続ける方針です。

なお、中国アジア研究会は6月10日(土)、8月26日(土)の2回開催され、中国、インド、フィリピン、シンガポール、インドなど諸国事情や湾岸諸国への出稼ぎ事情、エアアジアに関するレポート、ASEANの繊維事情、ピーター・ナヴァロ著(赤根洋子訳)の「米中もし戦わば 戦争の地政学」(文藝春秋)の本読み等を行いました。

#### 首都圏地区

担当理事 #396 熊本 一夫 (千葉)

#### フ月度首都圏勉強会

#### 7月22日(土)午後2時~4時

テーマ:『物流業界の最新動向 ~海上輸送、トラック 輸送からロボットまで~』

基調講演: #347 木村 徹 会員

概 要:大手倉庫会社での通関・国際営業・海外引 越等多岐に亘る業務、米国系メーカーでの ロジスティクスの経験、欧州系物流企業で のSCMの経験を生かし、物流と貿易のコン サルタントとして活動中の木村会員から基 調講演をいただきました。

併せて、最新の物流事情の理解を深める為に、物流企業勤務の#708小峰茂昭会員、及び、#688塩倉昭彦会員にも参加頂き、パネルディスカッションを行ないました。

勉強会参加者にとっては学んだ物流最新事情を踏まえて今後の仕事面にて活用される ことが期待されます。

場 所:中央大学駿河台記念館510号室

参 加 者:35名

#### 9月度首都圏勉強会

#### 9月12日(火)午後6時15分~8時

テーマ:『知っておくべき国際仲裁の基本と実務』

講 師:小川 新志 氏

概 要:(一社)日本商事仲裁協会仲裁部・調停部に てご活躍の小川新志氏に国際ビジネスにお いて必須の知識である国際仲裁についてご 講演いただきました。紛争解決手段として 仲裁による解決方法は広く知られているも のの、具体的な実務手続き等については情 報不足の面がありました。勉強会では活発 な質疑も交えて理解が進み、参加者にとっ ては契約締結から紛争発生時の解決に至る

流れを体系的に学ぶことができました。

場 所:中央大学駿河台記念館480号室

参 加 者:40名

### AIBA-NET 論壇

2017年7月から9月の期間にAIBA-NETで交わされた 貿易実務に関する情報、質疑などのテーマを抽出しま した。活発な情報交換となりました。

#### 7月

- ·B to Cでの酒類販売について
- ・EUとのFTA発効に伴う特定C/O手続について
- · B/Lの紛失について

#### 8月

- ・中国から日本への送金サポートについて
- ・中国輸出に伴うネッティングでの代金決済について
- ・インド等への輸出で諸費用を控除されてしまう件に ついて
- ・中小企業の輸出決済条件について
- ・貿易保険について
- ・ATAカルネについて

#### 9月

- ・輸出企業の外国語ホームページについて
- ・英文でのL/C取引の説明に関して
- ・商品のバーコードについて
- ・自社サイトとブログの比較について
- ・Face bookのビジネスへの活用について
- ・信用状統一規則のいわゆる5営業日ルールに関して
- ・輸入時の必要手続・書類について
- ・イラン企業とのL/C取引について

### アドバイザーの活動

2017年7月から9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。ラジオ放送出演もありました。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

#415 弓場 俊也 (大阪)

7/3~8/3 (8回)

神戸貿易協会主催

「実践ビジネス英語講座 |

場 所:神戸商工貿易センタービル

# 理事長 #569 森 重道 (東京)

#### 7/13

主 催:C社

テーマ:HRフォーラム グローバル&おもてなしセ

ミナー

基調講演:「国際取引で必要とされる人材|

国際取引の多様化に伴うグローバル人材

の必要性

会 場:パソナグループ本部ビル

# #347 木村 徹 (東京)

8/23、8/24、9/7

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会主催

テーマ:よくわかる国際物流のポイント

会 場:8/23 公益社団法人日本ロジスティクスシ ステム協会東京本部

8/24 名古屋銀行協会

9/7 大阪リバーサイドホテル

#### 8/29

流通研究社主催

テーマ:ロジスティクス検定合格講座

会 場:流通研究社

#### 8/30

一般社団法人日本経営協会主催

テーマ:ROE/ROAを向上させる物流コスト削減と

物流評価指標の導入

会 場:一般社団法人日本経営協会・東京本部

#### 9/12

一般社団法人日本経営協会主催

テーマ: 丸わかり!物流業務監査の進め方

会 場:一般社団法人日本経営協会·東京本部

# AIBA-NET Q&A

ここではAIBA-NET上で交わされた貿易実務に関する テーマと回答者を選んで、その回答者に中のまます。 -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。

談

# B/Lの紛失について

取引先のあるお客様から相談があり、送金ベース(後払につき、支払は未済)でのイギリスからの 輸入取引におきまして、イギリスのシッパーがB/L全通を現地で紛失してしまったとのことです(責 任はイギリスのシッパーに有り)。

現地で再発行となりますと、INVOICE価格の二倍の保証金を積むように、船会社から言われてい るようですが、高額になる為、何ヵ月も拘束されるとなると、資力からして困難なようです。

一方、輸入されるお客様も既に荷物はCYに到着しており、コンテナをすぐに引き取りしないと、 デマレージが掛かってしまい、また、輸入品を既に契約済の国内の販売先に転売も出来ずに、機会 損失を被り、何か良い方法はないものかと相談を受けた次第です。お客様に適切なアドバイスをす べく、対応に関してご教示お願い致します。



# 回答者

関西支部長・理事 まま ひろなり 鈴木 弘成 (兵庫) #244

本件について、#415弓場俊也会員から非常に参考となるご意見が出されています。お客様に何と かしてあげたい、という気持ちが先立ちますが、今回の場合、バイヤーにある意味肩入れすること は危険ではないでしょうか?やはり弓場会員ご指摘の通りシッパーにどうにかして貰う必要がある と思います。

- 1. BLをシッパーが紛失したのは事実か否か、確認はできていない(#725笹沼喜美男会員ご指摘)、 またできていても、まずシッパーがイギリスでBLの除権判決を別途申請すべきです。当然時間 はかかります。
- 2. 従って何とかしたい、してやりたい。その通りながら、このような時はややもすると日本での貨 物引き取りを優先しがちですが、よく考えて対応しないと、バイヤーあるいはLG発行銀行(日 本の銀行)のリスクになる可能性が高いと思われます。バイヤーがこの提案をしたからそのよう にした、この事実(行為)から結果が悪く出た場合、バイヤーの責任にされる恐れがあります。
- 3. 今回の場合、シッパーのミスに起因することから、どうしてバイヤーがそこまでする必要がある のか、の視点から考えるとフル担保でも銀行内で当該LGに対し与信認可される可能性は低いと 思料されることにも留意する必要があります。
- 4. 延払いであれば即消費という商品ではないと思料されるので、まずはシッパーによる現地での対 船会社との対応策、商品補てん策を優先させるべきです。また契約履行保証・保険等救済手段が どうなっているのかも確認する必要があります。
- 5. そのうえでシッパーから対応策(協力依頼)を提出してもらい、バイヤーとしてどう対応できる かを決めていく必要があります。

9/27

ゲイル株式会社主催

テーマ:関税協定の概要と原産地認定

会 場:市ヶ谷健保会館

< 相談・アドバイス

#415 弓場 俊也 (大阪) 6/29

ジェトロ神戸主催

貿易相談会「欧州市場へ子供服の輸出について」 場 所:ジェトロ神戸貿易情報センター

7/10

ジェトロ神戸主催

貿易相談会「欧州海外見本市への出展方法」 場 所:ジェトロ神戸貿易情報センター

7/20

守口門真商工会議所主催

貿易相談会「海外取引販売経路と売買契約書」

場 所:相談者事業所

### ラジオ放送出演

#508 柴田 篤 (東京)

9/15

文化放送報道ワイド:

「斉藤一美ニュースワイドサキドリ」

テーマ:政府が導入を検討している観光出国税につ

いて

内容概略:専門家としてその導入の是非について、

租税法の観点からの意見を求められたも

0)

発言要旨:東京の地下鉄で案内板を見て、うろうろ

する外人、"山の手線の外側に行くのは勇気がいるよね"と話し合っている外人同士。大型観光船の接岸ができない多くの日本の港。あまりにも観光客に不案内な今の日本。観光出国税が観光目的に使われ、

観光客がまた来たい日本になるなら観光

出国税大賛成です。

### 著書紹介

書 名: [2時間で丸わかり 物流の基本を学ぶ]

著 者: #347 木村 徹 (東京)

紹介文:入社3年目くらいまでの若手社員に向け、実務

に関する必要な情報だけを厳選しわかりやす

い図解と解説文でコンパクトにまとめました。

出版社:かんき出版 第2刷:2017年9月

価格:1,620円(税込み)

# 理事会議事録(抄録)

#### 第145回 AIBA 臨時理事会

開催日時:平成29年8月5日(土)

午後1時30分から午後5時10分まで

開催場所:東京都千代田区神田駿河台一丁目8番地11

東京YWCA会館301号室

出席理事:森 重道、井上 隆彦、服部 浩一、清水 晃、 市川 強、菊池 祐二、熊本 一夫、芝田 政 之、高梨 義紀、富田 慶久、行方 久智、持 田 修二、畠山 茂雄、鈴木 弘成、原 奉宣、 名城 徹 (理事総数17名中16名出席)

欠席理事:常川八司雄(理事総数17名中1名)

出席監事:鈴木 忠幸、安達 正之(監事総数2名中2名) 上記のとおり理事の過半数の出席があり、本理事会 は有効に成立したので、代表理事 森重道は選ばれて 議長となり開会を宣言し、議事に入った。

#### 「報告事項」

○議長より理事の職務が報告された。

役職	氏名		認定番号	担当業務
理事長	森	重道	569	代表理事・運営全般
副理事長	井上	隆彦	12	運営全般・会計
専務理事	服部	浩一	531	事業本部長
常勤理事	清水	晃	293	事務局長
常勤理事	高梨	義紀	476	事業本部 ジェトロ
				関連事業
常勤理事	市川	強	485	事業本部 受託事業
常勤理事	行方	久智	530	試験事業、日本貿易
				学会関連事業
非常勤理事	菊池	祐二	30	事業本部 JCA、ジェ
				トロ対日相談業務
非常勤理事	芝田	政之	355	事業本部 フィンプロ
				案件(フィンランド
				大使館)
非常勤理事	熊本	一夫	396	事業本部 勉強会、ブ
				ルネイ大使館
非常勤理事	富田	慶久	690	事業本部 キャプラン社
				関連事業、IBAT案件
非常勤理事	持田	修二	671	事業本部 地域活性化
				担当
非常勤理事	畠山	茂雄	372	北日本支部長
非常勤理事	常川八	、司雄	249	東海支部長
非常勤理事	鈴木	弘成	244	関西支部長
非常勤理事	原	奉宣	731	中国四国支部長
非常勤理事	名城	徹	327	九州支部長
監 事	鈴木	忠幸	509	
監 事	安達	正之	703	
「決議事項」				

#### 「決議事項」

○各理事よりの意見の後、議長が持田理事の名刺は、 肩書を理事・地域活性化担当とする旨、発言あり、 賛成多数にて決定した。

#### 「報告事項 |

- ○議長より理事報酬の再確認があった。
- ○服部専務理事より収益事業2017年度売上見込みが報告された。
- ○試験運営委員会より2017年度の実力養成セミナー、

直前対策ゼミ申込者数状況が報告された。又、支部 理事を試験運営委員会の非常勤委員として、適時に スカイプによる参加を認めることになった。

- ○行方理事から、アンケート結果の対応に関して理事 各位の協力をお願いする旨の発言があった。
- ○井上副理事長より、理事選出細則以外にも顧問司法 書士から支部の定義などに関しての問題提起があり、 それらも含めて審議していく必要があることが報告 された。
- ○市川理事よりゼロから始める無料相談会の提案があった。初回は無料として、事業案件の発掘・増加を目指すというもの。特に賛否の発言無く、持越しとなった。

平成29年8月5日午後5時10分議長が閉会を宣言した。 議事録作成者 理事 清水 晃



臨時理事会の様子

追記:行方久智理事は、8月31日付けをもって自己都合 により理事を退任されました。

#### 〈編集後記〉

- ★「AIBAだより」編集子になったことで、初めて AIBA-NETを読む習慣ができました。改めて多 士済済ぶりに驚きました。「AIBAの強みここに あり」を強く感じています。
- ★寄稿される方の「お顔写真」掲載を増やしてい きたいと考えています。情報量が増えますし、 また、心が通いますし。
- ★「AIBAだより」がネット公開されていること に心を配ろうと自省しています。記事内容もそ うですが、画像も要注意です。お顔が少しでも 写っている方全員のご了解を確認できてからの 掲載に心がけたいと思います。肖像権やプライ バシー権を尊重すべきと感じています。
- ★掲載記事が、AIBAミッションに関連する分野から、別世界の分野まで広範囲となっています。 多様性の魅力も捨てがたいですし、他方で、一定のベクトル合わせも理解できます。「AIBAだより」コンセプトに関わるテーマと思われ、様々な意見交換を経て合意形成されることが期待されます。



# トレード タックス グループ

Trade Tax Group

(AIBA会員3名在籍)

- I. 国際税務会計·国際通商
- II. 国際サプライチェーンの ITソフト
- III. 通関士・商社マン・物流マン人材紹介業

T102-0083

所長:柴田 篤(#508)

(厚労省認可番号:13-ユ-308461)



TEL: 03-3264-5271 / MAIL: info@japan-jil.com

◆大阪 TradeTax 国際税務•会計事務所

東京都千代田区麹町 4-3-5 紀尾井観光ビル 3F

●東京 TradeTax 国際税務·会計事務所

所長:千田 昌明(#621) 〒532-0003 大阪市淀川区宮原 5-1-18 新大阪第27松屋ビル 11F

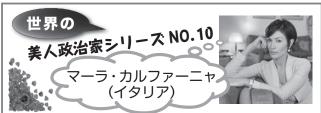
大阪市淀川区宮原 5-1-18 新大阪第27松屋ビル 11F TEL: 06-6350-7100 / MAIL: info@cita110.com

- ●安全保障貿易管理顧問:永野 靖夫(#068)
- トレードタックスイースト(東京)副社長: 石館 一智

TEL: 03-6666-2510 / MAIL: kazutomo\_ishidate@japan-jil.com

◉ トレードタックスウエスト(大阪)

代表取締役: 千田 昌明 TEL: 06-6350-7100 / MAIL: info@cita110.com





# AIBA 認定

# 貿易アドバイザー試験 2017

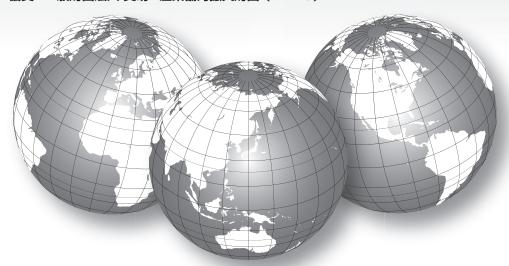
私たちプロの貿易アドバイザーの仲間になりませんか

# 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)、一般社団法人 日本貿易会、日本商工会議所、

一般社団法人 日本商事仲裁協会、一般財団法人 対日貿易投資交流促進協会 (ミプロ)

協賛:一般財団法人 貿易·産業協力振興財団(ITIC)



■試験日 1次 2017年11月18日(土) 2次 2018年1月下旬予定

■試験会場 1次 東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌 2次 東京・大阪

■試験科目 1次 貿易英語、貿易実務、国際マーケティング

2次 小論文 (事前提出) 審査と面接

■受験資格 原則3年以上の国際ビジネス関連業務経験を有する方

■受 験 料 10,000円(税込み)

#### 貿易アドバイザー協会とは

ジェトロ認定貿易アドバイザー試験およびそれを引き継いだAIBA認定 貿易アドバイザー試験合格者の全国組織です。 1996年1月発足以来、ジェトロなどとの協力関係を保ちながら、 貿易や海外進出に取り組む全国各地の中小企業等の

#### 活動内容

☆貿易全般のアドバイス

バックアップを続けています。

☆国際展示会・商談会のバックアップ

☆海外展示会への参加支援

☆貿易セミナーの開催指導

☆輸出入部門新設のバックアップ

☆貿易関連書籍の出版協力

# 実力養成セミナー(対策ゼミ) 2017

経験豊かな現役の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。 全国5都市で同内容の受講ができます。

内容: 1 次試験3科目全般及び2次試験対策

時期:2017年9月~10月

場所:東京、大阪、名古屋、広島、仙台、福岡

講師: AIBA 会員

【受講料】 9,000円 / 1回

貿易アドバイザー協会

検索

詳細については当協会ホームページをご覧ください。 http://www.trade-advisers.com

一般社団法人 貿易アドバイザー協会 (AIBA)

Association of International Business Advisers

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台1-8-11 東京YWCA会館 301号室 TEL: 03-3291-2223 FAX: 03-3291-2224 E-mail: aiba-nintei@trade-advisers.com