ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）

AIBAだより

第94号　2019年10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: 03－3291－2223
発行人：菊池　裕二
編集人：清水　晃、　編集者：中島　博

副理事長ご挨拶

副理事長　熊本　一夫

本年6月の総会から早くも3か月が過ぎました。新体制で船出したAIBA丸も内外の変化の激しい中、新たな発展に向けた航海に就いております。かかる重要な節目に副理事長の大任を拝しました。もとより力量的には軽量級になりますので、会員各位の期待に応えられるか問われるところですが、微力ながら頑張りますので宜しくお願い致します。

小生は中堅商社の出身で現役時代は管理系から営業系までの業務を経験し、海外分野は英国、カタールに駐在経験と、中国においては高炉向け資材の開発輸入事業に携わりました。退職後はAIBAの先輩よりジェトロ千葉貿易情報センターの公募情報を頂き、幸運にも貿易相談の仕事に就くことができました。約8年の勤務を通じて、数多くの中小企業の方々の相談対応を通じて、日々新鮮で貴重な経験と自らも幅広く勉強をさせて頂きました。

小生AIBA会員になったのは2000年でしたが、様々な仕事でAIBA会員とのネットワークを通じて多くの情報と示唆を頂きました。AIBAの存在のお陰と感謝しております。入会当時、熱き思いをもった先輩諸氏との交流を通じて大いに啓発されたことを今も忘れません。さて、小生にとってのAIBAの効用は多々ありますが、敢えてまとめれば下記の3点に集約されます。

①数多くの会員各位との交流の輪を広げることにより視野が広がったこと。
　・・商社、メーカー、金融、物流等の多方面に亘る業界在籍、出身の方々と知り合えることにより、質の高い異業種交流が出来たこと。

②会員発信のメーリング情報から多大な貿易投資や経済情報を得られること。
　・・時機を得た、最新情報の入手を通じて仕事にも活かせたこと。バーチャルな図書館です。

③毎月の勉強会、研究会参加を通じて、幅広い知見を養えたこと。
　・・内外の卓越した講師による講義は他では得られない生情報を学べます。生涯研鑽の志高き参加者にはいつも触発されております。

AIBAも1996年1月に発足して、早23年を迎えております。当時の先輩各位が築かれた良きレガシーを継承しつつ、時代の変化に即応し、社会に役立つ組織へと進化していくべき時かと思います。会員300余人を擁し出身企業も違えば、仕事の流儀も異なる多士済々のメンバーがいる組織、時には喧々諤々の意見も交されます。意見の違いは、あっても、基本は相互理解と尊敬の気持ちを大切にと思っております。

AIBA丸のクルーの一員として、今後とも会員各位のご協力のもと頑張る所存ですので宜しくお願い致します。

AIBA試験運営委員会のリーダーとなって

小田島　秀夫（神奈川　＃617）

この7月に試験運営委員会のリーダーに就任してから早くも3ヶ月が過ぎました。時間の経つのがとても早く感じます。受信メールがやたらに増えて毎日メールのチェックと対応に追われ、まるでサラリーマンの現役時代に戻ったような感じです。

小職は試験運営委員会のメンバーとして2年目ですが、一会員の立場でベテランの方々についていけば良いという気楽さがあった1年目と比べ、今年はAIBA認

Contents（目次）

P1…　副理事長ご挨拶　熊本　一夫
　AIBA試験運営委員会のリーダーとなって　小田島 秀夫
P2…　STC－SIG研究会（安全保障貿易管理研究会）に参加して　中島　博
　「5人の商社マン海外奮闘記」を読んでの感想　菊池　祐二
P3…　◆新連載講座◆　FTAを解く　FTA部会
　第3回『三国間貿易（仲介貿易）とFTA活用の注意事項』　芳賀　淳
P6…　職業＝貿易コンサルタント、以上。（第6章）　川田　康博
P7…　中国人権弁護士・滕彪博士について　片本　善清
　豚コレラから中国杭州の名物料理「豚角煮」の由来を知る！　片本　善清
P8…　「完全変態の日々」　芳賀　淳
P9…　追悼 ～ 畠山 茂雄さん（宮城 ＃372）
　AIBA-NET論壇、アドバイザーの活動
P10…会員著書紹介
　AIBA-NET Q&A　中島　博
P11…支部活動

定試験や試験対策ゼミの準備作業のスケジュールに支障が出ないように緊張感を持って業務にあたらせて頂いております。しかしまだまだ綱渡りをしているような不慣れな状況が続いていますが、新執行部の下で新しくなった試験運営委員会メンバーの皆様のご支援をいただきながらここまでなんとか業務をこなすことができました。

試験運営委員会の守備範囲は、大まかに言えばAIBA認定試験と対策ゼミの企画・宣伝・運営になりますが、対外的な通信・連絡業務をざっと挙げても、受験希望者や受講申込者への対応、会場設備の確保、マスコミや国際ビジネス機関への試験PR依頼、ポスター・チラシ・受験要項についての制作業者との折衝や関係団体へ発送業務・掲示依頼などがあります。これに加えてAIBA内部関係者（支部長、作問委員、セミナーテキスト作成者、セミナー講師など）との連絡調整業務のほか、対策ゼミテキストや試験問題の原稿校正・印刷・発送業務などもあります。これらの業務を数人の委員会メンバーがボランティアに近い形で対応していますが、コストがかかる広告媒体の活用や組織体制の整備には予算の制約がありますので、試験広告活動の展開には自ずと限界があります。

このような繁雑な業務を行っている試験運営委員会の活動に関して会員の皆様にご理解をいただき、認定試験や対策ゼミのPRに一層の援護射撃をお願いしたいというのが本音です。委員会としてもAIBA認定試験の認知度アップのため新たな方策を練っていきますが、皆様からも積極的にアイデアをご提案いただければ有難く存じます。

さて、2019年度の認定試験はAIBAがJETROから引き継いで12回目の試験になりますが、来る11月23日（土）に全国各地で試験を実施予定です。できるだけ多くの方に合格していただくため、9月末から10月末にかけて実力養成セミナーと直前対策ゼミを開催いたします。

ご参考までに受講申込み者数は総計193名です。

STC－SIG研究会（安全保障貿易管理研究会）に参加して

中島　博（東京　＃791）

安全保障貿易管理について毎月第2木曜日、夜6時30分から8時過ぎまで行っている勉強会（AIBA事務所を利用。）についてご報告いたします。

メンバーは三上さん（千葉　＃519）、栢野（かのや）さん（東京　＃743）、森さん（東京　＃569）、釜堀さん（千葉　＃228）、田上（たのうえ）さん（東京　＃620）、秋炭さん（東京　＃735）、梶田さん（東京　＃764）、小田島さん（神奈川　＃617）、中島の9名です。

2008年、昨年亡くなられた永野さんが発起人で、CISTEC（安全保障貿易情報センター）試験のための勉強会（過去問の検討等）でした。

過去、多くのCISTEC合格者を輩出されましたが、私が参加した昨年からは、三上さんの発案で、安全保障貿易管理の内容を項目別に、Q&Aを作成し、中小企業の方が見ても理解できるような内容に、参加者ごとに分担を決め、勉強会では、それぞれの分担に関し発表、それをもとにしようと、皆で議論を尽し完成していくという方法で各項目を完成させ、それを順次共有ファイルにアップしています。

将来的にその共有ファイルを、AIBAのホームページにリンクをはり、AIBAホームページからも見れるようにしようと考えています。安全保障貿易に関してもAIBAホームページから知識を習得でき、かつその分野においてもAIBAで対応できることをPRできるようにしようとするものです。

項目的には約30は完成し（例えばキャッチオールに関しては、キャッチオール規制概論、大量破壊兵器CA、外国ユーザーリスト、通常兵器CAの4つの項目があります。）早くリンクを張れるよう粛々と作業を行っています。

STC－SIG、、、*Security Trade Control－Special Interest Group*

以上

「5人の商社マン海外奮闘記」を読んでの感想

菊池　祐二（神奈川　＃030）

上森会員（兵庫　＃184）は「5人の商社マン海外奮闘記」という本を上梓されましたが、私はその著書を9月初めに上森会員より贈呈していただきました。

著書の送付案内には1980年（昭和55年）前後、伊藤忠商事ボンベイ事務所で勤務した5名が相つどい、それぞれが自伝的に書下ろしたものを集め、一冊の本として「5人の商社マン海外奮闘記」の題名で本年8月に出版することになったと記載されていました。

興味のある内容でしたので、一気に読み終えましたが、5人の商社マンは大変有能な方々で、記載内容には勉強になる点が多く大変参考になりました。

上森会員は私が新卒で入社した会社の先輩で、所属部門も同じだったため上森会員の記事は特に興味を持って拝読しました。上森会員は伊藤忠商事に入社される前、安宅産業に勤務され営業の第一線で海外奮闘されていました。私の入社当時上森会員は、海外駐在されていたため面識はありませんでしたが、上森会員

の記事を拝読して、安宅産業の繊維貿易の事業拡大に多大な貢献をされたことが理解できました。

今の若い方は安宅産業という会社を知らない人が多いと思いますが、約45年前は、10大総合商社の一角を占めていました。私の入社3年後の1975年に発覚したカナダの石油精製プロジェクトの失敗に端を発し、1977年に伊藤忠商事に吸収合併されて消滅しました。

上森会員の記事には安宅産業から伊藤忠商事に移籍された経緯の記述もありましたが、私も同じ経験をしたため私自身が新しい進路を選択した当時の状況を思い出しました。

当時は終身雇用が一般的で、入社した会社がこのような形で突然消滅する危機に直面するとは夢にも思ってもいませんでした。

安宅産業と伊藤忠商事の合併に際しては、所属していた部門により伊藤忠商事に継承される部門、部門単位でまとまって他社に移籍する部門、そして個人で新たな就職先を探すなどの選択肢がありました。

私が当時所属していた部門は伊藤忠商事の継承部門ではなく、また部門として他社への移籍を検討していた部門でもなかったため、私は求人があった大手電機メーカーの貿易会社への転職を早々に決断しました。当時、商権という言葉がよくでてきましたが、商社の合併に商権という価値が大きく影響するということを認識しました。大手電機メーカーの貿易会社を選択した背景には、商権に関係なく販売する商品を自ら製造する会社であったこと、が挙げられます。

私は安宅産業に3年半在籍し大手電機メーカーの貿易会社に転職し、最終的に大手電機メーカーで定年を迎えることになりましたが、今になっては大変良い経験ができたと思っています。

Amazonでも、入手可能です。是非皆さんも手にとって下さい。

以上

◆新連載講座◆ *FTAを解く*

FTA部会

第3回 『三国間貿易（仲介貿易）とFTA活用の注意事項』

芳賀　淳（兵庫　＃562）

そもそも仲介貿易とは？

＊引用資料において、三国間貿易・仲介貿易という表現が双方使用されているので、本文中においても双方を使用します。

企業の海外展開が複雑化するにつれ、仲介貿易に関する問合せが増えています。仲介貿易のメリットの1つに輸送コストの削減や輸送時間の短縮がありますが、これにFTAのメリットでもあるサプライチェーンの効率化を組み合わせることでコストや納期面での優位性を保つことができます。でも、そもそも仲介貿易とはどういうものでしょうか？

三国間貿易・仲介貿易（Intermediary Trade）

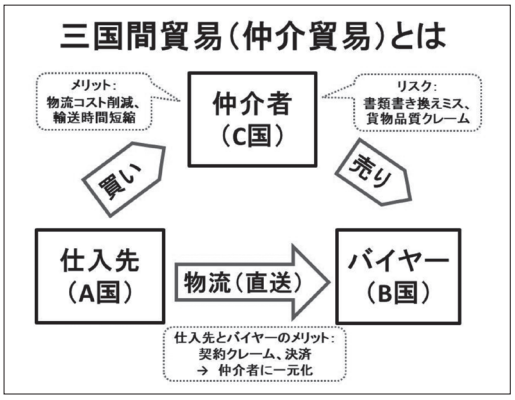
「本邦にある居住者が、外国相互間での貨物の移動をともなう売買契約の当事者（仲介者）となって行う取引を仲介貿易という」

出典：石田貞夫・中村那詮　『改訂版貿易用語辞典』（白桃書房、2007年、P214）

今まで聞いたことがない、やったことがない、という企業さんにとっても今後は他人事でないのが仲介貿易を進める力です。仲介貿易で最も注意すべき点は情報秘匿です。

- 仕入先に売り先の情報（売値と売り先企業名など）を知られないこと
- 売り先に仕入先の情報（仕入値と仕入先企業名など）を知られないこと
- 上記事項を守秘するために仲介者は、書類扱いに細心の注意を払うこと

仲介者の書類作成ミスが原因で、図1のAとBが直接取引するかもしれません。そのようなことがないよう、仲介貿易における留意事項を説明して行きます。



（図1：筆者作成）

仲介貿易の留意事項（船便）

1）仲介者は書類書き換えを行います。第一に、仕入先Aが作成したインボイス（仲介者Cの仕入れ値を記

載）を仲介者Cの書式でバイヤーB向けのインボイス（仲介者Cの売値を記載）に書き換えることは必須です。船荷証券（B/L）のShipper（仕入先A→仲介者C）, Consignee（仲介者C→バイヤーB）, Notify Party（仲介者C→バイヤーB）についても同様に書き換えます。パッキングリスト（P/L）も仕入先Aの書式でなく仲介者Cの書式で作成しなおすことが求められます。

2）仲介者Cと仕入先Aの間の受け渡し条件はFCAかFOBとします。ポイントは仲介者Cが配船権を持つ、ということです。仲介者Cが配船権を持つ限り、B/Lの書き換えがスムーズに進みます。逆に言うと仕入先Aが船積手配してしまうと、仲介者Cは上記1）書類書き換え作業の際に仕入先Aの海運貨物取扱業者(Forwarder)と連絡を取る必要が生じ、スムーズな書類書き換えができない恐れがでてきます。

3）仲介者CとバイヤーBの間の取引条件はコンテナ輸送の場合CPT/CIPとします。仲介者Cが物流をコントロールすることで、船積書類をコントロールします。

4）重要事項として、仕入先Aに海上貨物保険をかけさせないということに注意してください。その保険証券には仲介者Cの買い値に基づいた保険金額が記載されるので、それを受け取ったバイヤーBに仲介者Cの買い値情報が漏れてしまうからです。

5）仲介者Cは仕入先Aから貨物を仕入れる（貨物はバイヤーBに直送する）わけですが、この場合に有価証券のB/LではなくFCR（フォワーダーズ・カーゴ・レシート、日本語で貨物受取証）という書類を仲介者Cのフォワーダーから発行してもらう方法があります。通常仲介貿易では、仕入国で船積みされたらShipperを仕入先A、Consigneeを仲介者Cとした1件目のB/Lがまず発行されます。仲介者CがこのB/Lを入手したらそれを運送人（船会社、フォワーダー）に差し入れ、代わりにShipperを仲介者C、ConsigneeをバイヤーBとした2件目のB/Lを発行してもらいます。このように仲介貿易では同一の貨物に対してB/Lの書き換え（差し替え）を行うのが近年まで通例でしたが、この方式では2件目のB/L発行までに相当なタイムラグが生じるので、最近ではShipperを仕入先A、Consigneeを仲介者CとしたB/Lを発行せず、船積後すぐにShipperを仲介者C、ConsigneeをバイヤーBとしたB/Lのみを発行することが多くなっています。この場合、仲介者の指定フォワーダーが本船船積を確認した時点でFCRを仕入先A宛てに発行します。仕入先Aと仲介者Cの代金決済はFCRを使って行います。

三国間輸送においてはきめ細かい対処をしないとトラブルが発生しがちです。最近では仲介貿易貨物を引き受けない（B/Lの書き換えに応じない）船会社が増えています。そのため、仲介貿易においてはB/Lの書き換え方式とするか、FCR発行方式とするかに関係なく、仕入先国A、仲介国C、バイヤー国Bの全てに現地法人などを有するフォワーダーを仲介者Cが選定することが、重要かつかなり一般的になってきました。ほとんどの大手と一部の中堅フォワーダーは仲介貿易に対処できる体制を整えています。また、FCRは流通性がない（有価証券ではない）ので L/C決済での使用は行わないのが原則です（銀行により扱いが違う可能性があるので、具体的には取引銀行と相談ください）。

仲介貿易の留意事項（航空便）

航空便の場合、B/Lのような有価証券は存在しません。また、インボイスが実際の貨物と共にバイヤー宛てに送付されるので、仕入先Aの国で書類差し替えを必ず行うことが求められます。

1）書類はインボイス、P/L、AWB、（保険証券）です。

2）インボイスは貨物と共に仕入先Aの国からバイヤーBの国に送られます。よって、輸出申告で使用した仕入先Aのインボイスではなく仲介者Cのインボイスに差し替える必要があります。実際には仕入先Aの国にある仲介者CのForwarder事務所に対して、貨物に同梱するインボイス上のShipper, Consignee, Notify Partyの記載内容を周知徹底しておくことが重要です（前記船便1）項の記載事項と同様）。

3）航空便の場合も船便と同様、配船権（船でなく航空便ですが）を仲介者Cが確保することが重要です。

FTA活用時の留意事項

1）二国間FTAの場合（日本原産品の輸出）

日本が結んでいるFTAのほとんどが二国間FTAです。二国間FTAにおける特定原産地証明書は日本商工会議所（日商）あるいは日商の地方事務所が発給します（スイス、ペルー、メキシコ、オーストラリアの一部に自己発給制度あり）。発給申請はシステム上で行いますが、その中に「第三国インボイス利用時の第三国の輸出者の記載ルール」という項目があるので、例えば日本原産品を台湾の業者が仲介してタイに輸出する、という取引の場合は、第三国の輸出者の情報のところに台湾の業者情報をインプットします。この場合、第三国の輸出者の英文名称と所在地、インボイス番号や日付などの情報が必要です。具体的操作方法は次のサイトを参照ください。

https://www.jcci.or.jp/gensanchi/tebiki_system.pdf#page=55

2）二国間FTAの場合（タイ原産品の輸入）

上記1）と逆のパターンです。日本企業はバイヤーの位置づけです。仲介者が具体的な方法を調べるこ

とになります。

3）メガFTAの場合（日ASEAN、中国ASEAN）

3か国以上が参加するメガFTAには日ASEAN、TPP11 (CPTPP)、日EUなどがあります。このうち日本企業が多く事業展開するASEANに関係した仲介貿易とFTAの活用例を紹介します。

ASEAN加盟国間のFTAは正式名称をATIGAといいます（ASEAN Trade in Goods Agreement：物品貿易に関する基本的協定）。ATIGAでの特定原産地証明は各国の指定機関が発給します。その発給申請ではForm-D（フォームD）という書類様式に必要事項を記入します。Form-Dには仲介貿易の選択肢があり、書類左下13の欄「Third country invoicing」にチェックを入れます。仲介業者の国、社名、インボイス番号などを記入します。Form-Dの記入で注意を要するのは中ほど9の欄で、もし当該貨物の原産基準が付加価値基準（RVC）ならばここに仕入先A国のFOB価格を記載すること、とされています。仕入先A国のFOB価格とはすなわち仲介者の買い値ですから、もしここにFOB価格を記載した場合には原産地証明書にその価格が記載され、バイヤーBに仲介者Cの買い値が明らかになってしまいます。あるいは、9の欄に仲介者Cのバイヤー Bへの売値を記載すると、仕入先Aに仲介者Cの売値が明らかになってしまいます。いずれの場合も付加価値基準（RVC） 以外の原産基準には適用されません。

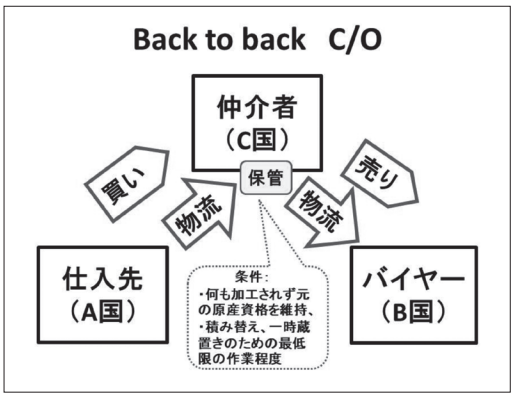
ASEANと中国の間に結ばれたFTA(ACFTA)においてもATIGAと同様に仲介貿易の利用が可能です。ACFTAの書類様式はForm-Eと呼ばれ、この様式左下13の欄「Third Party Invoicing」にチェックを入れます。FOB価格の記載などの条件もATIGAに準じます。詳しくは次のURLを参照ください。

ATIGAにおける原産地証明書Form-D記載例（P21-P22）、三国間貿易（P23）、Back to back CO(P24)の説明
https://www.jetro.go.jp/ext_images/theme/wto-fta/asean_fta/pdf/atiga_201807.pdf#search='ATIGA'

ASEAN‐中国自由貿易協定（ACFTA）の物品貿易協定、三国間貿易（P15）、移動証明書（P16）、Form-E記載例（P17‐P18）の説明
https://www.jetro.go.jp/ext_images/theme/wto-fta/asean_fta/pdf/acfta_201807.pdf

ATIGAやACFTAに見られる仲介貿易の一方法として、Back to Back C/O（Certificate of Origin：原産地証明書）というものがあります。仲介貿易では貨物が直送されますが、Back to Backの場合は仲介者Cの国を経由します。貨物が仲介者Cの国に輸入されますが、その後仲介者Cの国から他の協定国（バイヤーBの国）向けに出荷される場合には、仕入先Aの国で発行された原産地証明書を仲介者Cの国でBack to Back C/Oとして書き換え発給することが可能です。この手続きが認められるには、対象となる貨物が仲介者Cの国で何も加工されず元の原産資格を有していること、積み替えまたは一時蔵置きのために積卸しおよび良好な状態に保存するために必要な作業以外の作業がされないこと、を守る必要があります。Back to Backされた原産地証明書には価格が記載されない場合があるので、仲介国の発給機関とよく確認してください。

＊ACFTAではBack to Backではなく、Movement Certificateと言います。



（図2：筆者作成）

4）メガFTAの場合（TPP11、日EU）

TPP11も日EUも、原産地証明書は輸出者あるいは生産者が自ら作成する自己証明となっています。証明の文言も決められています。

TPP11の場合はジェトロによる「TPP11解説書」P123に英語宣誓文および書類に必要な記載事項が明記されています。
https://www.jetro.go.jp/ext_images/theme/wto-fta/tpp/TPP11_kaisetsu.pdf

日EUの場合はジェトロによる「日EU･EPA解説書」P81に英語申告文の例が明記されています。
https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/europe/eu/epa/pdf/euepa201908.pdf

原産性の証明が「自己申告」となる日EUにおける仲介貿易の利用は、税関が発行した「EPA原産地規則マニュアル」（平成31年4月編） 問113（同マニュアルP106）によれば、仲介者が作成するインボイスに原産性を申告する文言を記載することはできず、協定締結国に居住する輸出者あるいは生産者が作成する船積書類（インボイスやパッキングリストなど）に記載すること、とされています。日EUの原産地に関する申告文には申告者の法人番号や輸出者参照番号を必ず記載することになっており、ここから仕入先Aの情報がバイヤーBに明らかになってしまいます。したがい、原産地の自己証明（申告） 制度をとる日EUの場合は、仲介貿易の情報秘匿ができない場合もあるので、その場合には同一企業グループ内での利用にとどめ、資本関

係にない企業間での仲介貿易は避けるのがよいと言えます。

原産性証明が自己宣誓・申告に限られたFTAにおける仲介貿易の活用に関しては、引き続き事例を注視して行くことが重要です。

以上

職業＝貿易コンサルタント、以上。（第6章）

川田　康博（東京　＃027）

第6章　ジョブ貿易事務所

1985年（昭和60年）3月末日を以って、勤務していた商社を円満に退職し、貿易コンサルタントの開業準備を進めました。 1985年は、先進5カ国（G5）の蔵相・中央銀行総裁が9月にニューヨークのプラザ・ホテルでプラザ合意を行った年で、日本では「円高、とバブル景気」が始まる年でした。振り返ってみれば、大変幸いなことにバブル景気の波に乗り、私が開業したジョブ貿易事務所 は、開業前に既に第1号のクライアントを獲得していました。

ジョブ 貿易事務所 は、理念先行型であり、従来には無かったタイプの業務を行います。 そこで、最初に取り組んだ事が以下のような「新語」の創造でした：-

1. 貿易事務所 という名称と業態を考え出しました。
2. 貿易顧問 という名称と業態を考え出しました。
3. 貿易コンサルタント という名称と業態を考え出しました。
4. 私の事務所には、「ジョブ 貿易事務所」という名前を付けました。 この ジョブ とは、英文では JOBB と綴ります。 JOBB とは、Japan Overseas Business Bureau の4つの頭文字で構成されています。「貿易事務所」とは、「法律事務所」、「会計事務所」と同じ発想で、各種企業の貿易に関する相談や実務処理を行うという意味で付けました。

また、クライアントとしては海外の企業も視野に入れていましたので、英文表記でも、日本に基礎置く「貿易事務所」を表現したいと考え Japan Overseas Business Bureau という英文名称を付けました。そして、「ジョブ 貿易事務所」という名称が出来ました。「JOBB貿易事務所」と表示する事もあります。「貿易顧問」も、「法律顧問」と同じ発想で私が作った造語です。

次に取り組んだ事は、前章でも述べていた「貿易実務の実践と理論を自分が習得していると云う事を、貿易取引のことを良く知らないであろうクライアントにどのようにして納得させ、信用してもらうか」という問題でした。そこで、ジョブ 貿易事務所 は 株式会社 でスタートさせ、社会的な信用を高めようと考えました。資本金を工面し、7名の発起人を集め、法人登記も諸先輩方の協力を得て、自分で行いました。ところが法務局に法人登記を申請した時に、思いもよらぬ問題が起こりました。株式会社 ジョブ 貿易事務所 の定款には、取扱業務として「貿易業務に関するコンサルティングと実務指導」と記述していたのですが、法務局の担当官は「具体的に貿易取引で取り扱う商品分野を定款に記述せよ。」と言うのです。総合商社の定款を読むと、非鉄金属並びにその製品、航空機並びにその製品、等のように、取扱商品が長々と列挙されています。これと同じように、株式会社 ジョブ 貿易事務所の定款にも、取扱商品分野を全て記載するように求められたのです。 ジョブ 貿易事務所 は、従来にはなかった全く新しいビジネス・スタイルである、貿易コンサルタント、貿易顧問ですから、法務局が勘違いしてもやむを得ぬところです。そこで、ジョブ 貿易事務所 の業務は「サービス業」であると説明し、分かり易い例示として、「例えばこれから開業する床屋さんに対して、どのような職種の人の髪を刈る予定ですか？」と尋ねるのと同じです、と説明して理解を得る事が出来ました。

社会的信用は、株式会社にする事で一定の効果があったと思いますが、難しかったのは「貿易実務の実践と理論を自分が習得している」と云う事を、貿易の事を良く知らないクライアントに納得してもらう事でした。ある大手の新聞社に（株）ジョブ 貿易事務所の広告を出そうとした時に、その新聞社の審査部の方が突然来訪してきて、本当に私が貿易コンサルティングと実務指導が出来るのか、審査を受けた事がありました。審査部の方は、事務所内のテレックスや、ファックス、タイプライターなどの設備・備品を確認し、私の経歴を尋ねてきました。とっさの判断でしたが、商社勤務時代に或る輸出案件で会社から表彰状を貰っていた事を思い出し、その商社の社名と、私の氏名が記載された輸出案件に関する表彰状を見せて審査に通ったことがありました。

ジョブ 貿易事務所を開設してしばらくすると、バブル景気に乗った「自称貿易コンサルタント」という人がちらほらと出現し始めて来た事に気づきました。私自身も「自称」であった訳ですが、職業としての貿易コンサルタントとして、顧客満足は得られていたと自負しています。私以外の自称貿易コンサルタントの出現に気付いたきっかけは、私のところに相談に来るクライアントの中に、よその貿易コンサルタントと相談

していたが、一向に商談が進まないので、ジョブ貿易事務所 のドアを叩いた、というクライアントが次々と出て来た事でした。 1985年（昭和60年） 当時、「貿易相談」という用語で広告を見掛けた事はありましたが、「貿易コンサルタント」という言葉は見た事が無かったので、ジョブ貿易事務所 に追随する、「自称貿易コンサルタント」が出て来ているのだと分かりました。

（続く）

中国人権弁護士・滕彪博士について

片本　善清（奈良　＃422）

今年七月一日「燕サロン」で上記のMr. Teng Biaoと面談の機会あったので、以下概要を記述します。

個人履歴概略：

1973.8 吉林樺甸出生、樺甸高校卒業后 1991～2002 北京大学卒業、博士号取得。人権法律师。中国興善研究所 創業者（China Against the Death Penalty社長）。中国政法大学で教鞭取る、2007 エール大学訪問、2012-2014 香港中山大学研修、現代ニューヨーク大学・ＵＳ－Asian Law Institute勤務中。

2008/12 中国で「08憲章」発表の303人の署名者の一人。

家族構成：

既婚、吉林の高校同窓と結婚、二女の父親。家族離ればなれで苦労した。

7月1日親子四人で来阪しており、奥さんと二人の娘らが同席していた。特に夫人が別途に挨拶されたが、当時中央政府の厳しい監視の下、随分とご苦労された由です。

奥様は好人物で、ひたすらに夫の仕事をまた彼自身を支援・防護された。話の中で種々と逸話もあった。彼女の名前を聞き取れなかったのが残念。

①Mr. Teng　2004年香港に出て以降、USハーバード大学訪問ほか、エール大学、また201～2014年の間香港中山大学などで法律を中心に研究と教鞭を取った。

②一方奥様の方は深圳を拠点に二番目の娘・現小学五年生と二人で別居生活されていた。上の娘はご主人と一緒に米国に亡命し、在USにて別の生活となった。

③第二子誕生は当時政治的に禁止されていて、罰金US$45,000＝日本円五百万円を支払った。

④そして夫人と第二子の米国に出るのに手続き上で何と20日間も掛かった。理由はタイ国に入境した証拠が無かったので、USへの出国が不許可となったので、もう一度ミャンマーに戻って再度渡米をトライし漸く成功した。

Mr. Tengは、きわめて実直な人物で、真面目な講話しかなかった。その現場での参加者のある質問で、「今の中共の独裁政治にどう敵対していくか？」と問われて、彼の個人的意見として「歴史が示す通りにそう長く続かないと思うが、現代の中央政府―中国という国家が大きくなり過ぎ、経済的に、また、対外国各国対処に大きな影響をもたらすので、簡単に『崩壊』という訳に行かない。したがいこれにどう対応するか＝現体制に代わりうる体制の機構ができるか？　或いはどんな政府中枢が再編成できるか？＝深刻な問題となるであろう。これが近い未来的テーマです。以上「まじめすぎる」回答であった。

追記）

①1996年弁護士試験パス。②2003年博士学位取得。③2003～2008年、政法大学の教鞭と主に北京華一弁護士事務所の弁護士。④2008年弁護士免許剥奪される。⑤2010/5 興善研究所創立（死刑廃止宣言）。⑥2011年「中国茉莉花（ジャスミン） 革命」起こる。⑦2011/2/19 70日間の突発的行方不明となり、実はこの間監獄で苛酷な刑罰受ける。⑧2012/12 香港中文大学より招請受けて香港に行く等等。

豚コレラから中国杭州の名物料理「豚角煮」の由来を知る！

片本　善清（奈良　＃422）

8月某日の日経「春秋」の記事を読んで表題の史実を知るに至りました。これまた楽しからずや？です。滑り出しがわが輩目下「はまり切り」の中国宋時代の名詩人の蘇軾の話から始まったので、興味持ち読んだ次第。その彼が十一世紀の頃詩人且つ役人で、詩人兼役人は当時の普通と言えた「世渡り下手なそして批判多く言う役人」で、何時も左遷対象とされました。左遷と言うよりも『流刑』に近い処分で南の国黄州（現在の湖北省の恵州）に流され、二年間も此処に住んだ。当時度々の「洪水被害」で農民が生活苦に落ちた。その時にその地産・豚が沢山飼われていた。その豚を美味しく煮て「豚の角煮」を遂にみんなが喜ぶ美味に仕上げることが出来たのが、この蘇軾でした。

その逸話の一つとして、農民たちは豚一頭を担ぎ、同時に一樽の酒を持って彼の家に運び込み、これ自ら料理して、みんなで楽しく飲み食いしたと言われます。多分春節の時だったでしょう。そして、この「角煮」を二年後に赴任した杭州に帰ってからも、同じ料理を農民たちに教えて、杭州を中心に大いに広まったと言います。そして、おまけに彼の字（あざな）が東坡であったところから、この名物料理の名前を「東坡肉」トンポーローと呼ぶようになったそうです。

そして、この名物料理は、わが書籍に書いた杭州の西湖の中の「楼外楼」というレストランで、一番良く

売れています。このレストランの料理の美味しいことと言えば、他の地区で中国国内も含めて香港・台湾、日本も入れても「これに比する店はありません」。

蘇東坡の詩を、この肉料理に関する一首を下記します；

黄州好猪肉　價賤等糞土　富者不肯喫
貧者不解煮　慢著火少著水　火候足時他自美
毎日起来打一碗　飽得自家君莫管

― *蘇軾、『食猪肉』*

(詩の概略の意味)
黄州の豚肉は美味しい。値段は糞の値打ち。
金持ちは食べる勇気がない、貧乏人はそれを煮ることも知らない。
ゆっくりと長い時間煮れば美味しくなる。

特注）漢詩に肉のことを書くのは極めて稀です。

尚、本末転倒ながら、春秋の話にもどると、目下アフリカで流行している豚コレラのニュースで、流行がひどくなると豚肉の供給事情に大影響するのでは？との結論でした。

註）上記情報は、わが中国語の先生より入手しました。

以上

「完全変態の日々」

芳賀　淳（兵庫　＃062）

アイアム完全変態。

こんなTシャツを着るとついつい「アイアム完全変態」と言いたくなります。

では早速出かけましょう。

駅までの道のり、向こうから妙齢のご婦人がおほほほ、談笑しながら2人して歩いてきます。日差しが強いのか日傘をさしています。

ところが私との距離が5メートルほどに縮まり、ご婦人の1人が私に視線を投げかけたなと感じた瞬間、それまでおほほほ状態だったご婦人の会話が停止しました。すれ違って数秒ほどした私の背後で、げらげらげらという笑い声が聞こえます。話題は間違いなく「完全変態」です。「完全変態」は、おほほほマダムをげらげらおばはんに変えるだけのパワーを秘めています。

さあ、大阪方面に向かう電車に乗りましょう。土曜日でも混んでいます。座席は山手線タイプではなく、新幹線のように、進行方向を向いたタイプです。吊革をつかむ私の胸部から腹部は人目に入りません。ドア横の補助席が空きました。そこに座ります。人目につくようなるべく胸と腹を突き出して座ります。威張っているか、ただの変な人です。通路の向こうから歩いてくる人と目が合います。その人の視線は一瞬私の胸部から腹部に向けられ、私とは二度と目を合わそうとしません。

(15分ほどの乗車時間で、通路を歩く人3人ほどから視線をそらされた)

大阪駅界隈を通過しますが、私に声をかける人はいません。

「おっさん、完全変態か！実はわしもや。」

「うちも完全変態に、憧れてんねん。(うちというのは、関西で主に10代から20代の女性が使う一人称代名詞)」

「どこでこうたん？（どこで買った？)」

大阪市民とのこのような心のこもった会話を期待していた私としてはかなりの肩透かしです。

JRから近鉄に乗り換えてAIBA関西支部の定例会に向かいます。今回は大学での開催ゆえ、今後の日本を担う若者との熱い意見交換があるに違いありません。

定例会場に入室。

「なんや～それ～」

「わはははは！」

「完全変態！ついに正体を現したか！」

旧知のメンバーから様々なフィードバックがあります。着てきてよかった～。

ところが「完全変態」の文字のインパクトが強すぎたのか、文字の下の絵図への関心が今一つです。今回の完全変態はカブトムシです。卵→幼虫→サナギ(オス)→成虫（オス）という完全変態を経て子供たちのアイドルになるのです。

休憩時間になり、大学生が入室してきました。どんな反応があるのでしょうか、私はわくわくしながら胸と腹を突き出し（威張っている)、大学生の群れの中を行ったり来たりします。ところが何ということでしょう！何の反応もありません！

私は失意と落胆の状態で着席しました。

＊要するに、初対面の変なおっさんに「おっさん、変態か？」という無礼な奴がいなかったということです。

土曜日の夕方5時過ぎ、完全変態おやじは、混雑した大阪の電車で胸と腹を突き出しながら帰路につきました。サナギから羽化してどこかに飛び立ちたい。完全変態ならばそれができる。怪しい妄想の完全変態の日々が静かに暮れて行きました。

おしまい

□ **追悼 ～ 畠山 茂雄さん（宮城 ＃372）** □

長年にわたりAIBA北日本支部長をされ、支部の発展に尽力されてきた畠山会員が7月にご逝去されたとの連絡が10月になって妹さんからありました。

畠山様は福島JETROのアドバイザーをされ、福島県の物産の輸出振興に貢献されました。その後2016年には株式会社仙台貿易を設立され、愛着をもたれた地元の逸品・食材の輸出等地元の中小企業の貿易振興に力をいれられていました。

2年程前から体調を崩され、本部からの連絡もなかなかつかない状態が続いていたところ、ご病気が急変し亡くなられたようです。独り身であったため、発見が遅れ、またAIBAへの連絡も遅くなったとのことでした。

AIBAとしての活動は6月の総会に本部理事、また北日本支部長として参加されたのが最後となりました。謹んでご冥福をお祈りいたします。合掌

AIBA-NET 論壇

2019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、質疑などの主なテーマを抽出しました。詳細については、AIBA-NETでのやりとりを参照ください。

7月

・EXW条件について
・INCOTERMS EXWについての感想
・太平洋戦争直後の通関業務に関して
・大型船の入港

8月

・INCOTERMS 2020について

9月

・三国間貿易とLC決済について
・海外輸出者が企業秘密を理由に成分表を開示しない場合の対応について

アドバイザーの活動

2019年7月から（3月からの未掲載分も含む）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。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

木村　徹（東京　＃347）

8/1
流通研究社主催
テーマ：ロジスティクス検定合格講座
内　容：中央職業能力開発協会（JAVADA）・ビジネス・キャリア検定試験、ロジスティクスオペレーション3級試験対策講座、厚生労働省「キャリア形成促進助成金」事業
会　場：流通研究社

8/27＆28
鹿島港主催
テーマ：貿易実務研修
内　容：貿易実務
会　場：鹿島セントラルホテル

8/29
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
内　容：物流を自社の重要な戦略として検討することを目的としたセミナーです。
会　場：一般社団法人日本経営協会・東京本部

9/4
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
内　容：自社の物流現場を監査するための知識と手法
会　場：一般社団法人日本経営協会・東京本部

弓場　俊哉（大阪　＃415）

3月19日、26日（全2回）
ジェトロ奈良主催
「イチから学ぶ！はじめての海外取引セミナー」
場　所：奈良県産業振興総合センター

4月26日、5月27日、7月8日
関西外国語大学主催
「English Business Writing for Korean students」
場　所：SMART BRIDGE鶴橋教室

7月4日～8月1日（全8回）
一般社団法人神戸貿易協会主催
「実践ビジネス英語講座」
場　所：神戸商工貿易センタービル

9月4日、11日（全2回）
一般社団法人神戸貿易協会主催
貿易基礎講座「貿易ビジネスとお金の流れ」
場　所：神戸商工貿易センタービル

9月10日
阪南大学中小企業ベンチャー支援センター主催
「今さら聞けない貿易実務 基本中の基本」セミナー
場　所：阪南大学あべのハルカスキャンパス

9月20日
ジェトロ北九州主催
「貿易実務・ビジネス英語講座」
場　所：リーガロイヤルホテル小倉「エメラルド」

9月25日
公益社団法人大阪府工業協会主催
「輸出入通関手続きの基本」セミナー
場　所：本町研修所

相談・アドバイス

弓場　俊也（大阪　＃415）

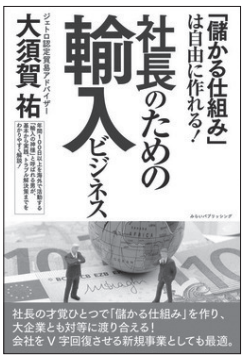
4月2日
守口門真商工会議所主催
貿易相談会「日EU・EPA特恵関税について」
場　所：守口門真商工会議所

4月5日
守口門真商工会議所主催
貿易相談会「タイ国向けソフトウェア技術輸出について」
場　所：守口門真商工会議所

会員著書紹介

書　名：「社長のための輸入ビジネス」（208ページ）
著　者：大須賀　祐（東京　＃486）
出版社：みらいパブリッシング
配信開始日：2019年3月12日
価　格：1,320円（税込み）
紹介文：「儲かる仕組み」を自由に作り、一人会社でも大企業と対等に交渉できる輸入ビジネスの魅力と実務を基本から実践、トラブル解決策までをわかりやすく解説！

電子書籍



書籍発行日：2018年12月11日
価格：1,650円（税込み）

P11に続く

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、その回答者に内容をまとめていただいております。

「EXW条件の取引について」

回答者：中島　博（東京　＃791）

相談

日本のA社は中国からの輸入に際し、EXW条件（工場渡し）のL/C決済をすることにした。ただし輸出通関は、中国側で行うが費用は買主負担となっています。この取引の注意事項を教えて下さい。

回答

1）このような場合、通常FCA（Free Carrier）条件がつかわれます。それであれば、中国の売主が輸出通関その他輸出手続きをすることになります。
但し、中国では売主が輸出通関を行い、その費用も売主が負担するといケースも多々見られるようです。外貨入金の手続きが通関名義人と同じあるほうが簡単なようですし、輸出通関実績をあげると色々有利なことがあるようです。

2）日本では、非居住者でも通関できる税関事務管理人制度がありますが（ただしどんな非居住者でもこの制度が適用できるわけでもなく、その判断は税関にありあます）、発展途上国ではこのような制度が確立していない国もあり、非居住者が通関できないトラブルも多発しているようです。従いFCA条件が好ましいわけです。

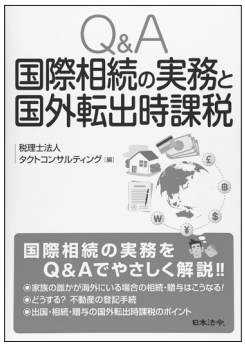
3）又、中国で内陸輸送が発生する場合（輸送、港湾での荷卸し、倉庫作業、船会社に荷渡しするまで）そのリスクに対応するため、海上保険の範囲を内陸輸送まで拡大し、第三者求償権放棄条件の約款にする必要があります。

4）本件 L/C決済ですが、添付書類にB/Lではなく貨物受取書、パッキングリスト等の条件を付けざるえないわけですが、正確なパッキングリストが上がってこないリスクもあり、この場合、L/C決済にはリスクがあることも十分認識するべきと思います。

5）念のため、中国側売主が対外貿易経営権をもっていることの確認が必要です。この資格がないと、中国では輸出申告ができません。

以上

書　名：「Q&A国際相続の実務と国外転出時課税」
（440ページ）
編　集：税理士法人タクトコンサルティング
著　者：千田　昌明（大阪　＃621）
　　柴田　篤（東京　＃508）
出版社：日本法令
発行日：2019年7月1日
価　格：3,300円（税込み）
紹介文：家族の誰かが海外にいる場合の相続・贈与はこうなる！、どうする？不動産の登記手続、出国・相続・贈与の国外転出時課税のポイント、などなど、国際相続の実務をQ&Aでやさしく解説！



支部活動

首都圏地区

9月21日（土）
9月度首都圏勉強会
テーマ：「安全保障貿易管理の概要と該非判定の具体的手順等について、、、話題のフッ化水素など」
講　師：鈴木 忠幸 会員（埼玉　＃509）
場　所：中央大学駿河台記念館430号室
参加者：時期を得たテーマでもあり49名（会員33名、非会員16名）の参加を得ました。

東海支部

9月7日（土）
9月例会
講　演：「FTA・EPAの原産地基準・原産地証明のポイント」
講　師：持田 修二 会員（京都　＃671）
場　所：名古屋国際センター 会議室
出席者：7名

関西支部

関西支部では定例会を7月に大阪のドーンセンター、9月に近畿大学で行いました。

7月20日（土）

定例会では理事会の報告、関西支部で行った収益事業、今後行う収益事業や会員からの提案が行われました。

その後の講演会では、今年入会された新会員4名に講演をしていただきました。各自、自分の経験や強み、今後の抱負などを語っていただきました。時間の短い中で個性あふれる講演が行われ、今後のAIBAでの活動でも大きく期待がされております。

【講演】14:30～17:30
★池田 さとみ 会員（大阪　＃796）
　演題：「仕事で経験したこと」
★上野 容子 会員（大阪　＃799）
　演題：「自己紹介（試験受験期、経歴、今後の抱負）」
★西植 数起 会員（京都　＃809）
　演題：「貿易の裏方“物流現場”」
★藤田 和孝 会員（京都　＃814）
　演題：「貿易実務との出会いと最近の関心事」

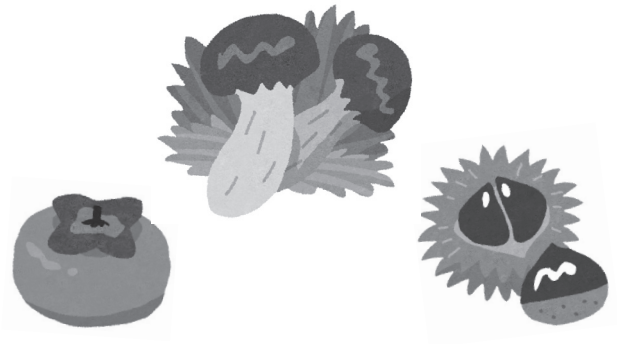
9月14日（土）

定例会ではAIBA会員が行ったセミナーの紹介や本年度のAIBA試験が順調に関心を高めていることなど報告されました。また、AIBAの広報や発信力に関してや、トレードコンシェルジュの有効利用の提案がなされました。

講演会では高村会員（＃611）による仲介貿易や越境ECに関しての講演をしていただきました。今回聴講いただいた近畿大学の学生にもわかりやすい講演だったと好評でした。

【講演】
★高村 敏明 会員（大阪　＃611）
　演題：「新しい貿易形態（仲介貿易・三国間取引、越境EC等）」

次回関西支部定例会は11月26日に施設見学会を予定しております。



※編集後記は紙面の都合で割愛させていただきました。

訂正とお詫び

前号（93号）P1で、理事長のお名前を、菊池　裕二と記載してしまいました。正しくは 菊池　祐二です。お詫びして訂正させて頂きます。

ジェトロの eラーニング

JETRO
独立行政法人 日本貿易振興機構

貿易実務
オンライン講座

累計導入社数26,000社、
累計受講者数63,000人の実績。

貿易実務講座の決定版。

1 海外ビジネス支援のジェトロが、そのノウハウを結集して開発したオリジナルコンテンツ

2 わかりやすく、学習しやすいストーリー仕立て（貿易実務シリーズ）

3 貿易のプロによるサポート（貿易実務シリーズ）

貿易実務シリーズ

基礎編	貿易全体の流れを体系的に学習
応用編	コスト削減、リスク回避など実践的な知識を身に着ける
英文契約編	英文契約書作成のポイントを学習する
中国輸出ビジネス編	中国輸出実務に特化した基礎知識を身に着ける

速習！これだけは知っておきたい ノウハウシリーズ

- 輸出商談編
- 英文ビジネスeメール編

無料講座

30分で学べる
はじめての輸出

講座のお申込みはこちらから

www.jetro.go.jp/elearning

ジェトロ　講座　検索

日本貿易振興機構（ジェトロ）
お客様サポート課eラーニング事務局
Tel: 03-3582-5163
e-mail: ecollege@jetro.go.jp