ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）

AIBAだより

第98号　2020年10月発行

一般社団法人 貿易アドバイザー協会
https://www.trade-advisers.com/
AIBA編集部　Tel: 03－3291－2223
発行人：菊池　祐二
編集人：清水　晃、　編集者：中島　博

第18期総会を終えて

理事長　菊池　祐二

第18期AIBA定時会員総会は、例年、6月下旬に開催されていましたが、今年度はコロナの感染拡大防止の観点から予定を約2か月延期し8月29日に開催しました。総会開催日程の延期は過去に例のないことでしたが、理事会は従来と比較し総会の準備に時間を費やすことができました。本年度の総会は、コロナの影響があるため会員の皆様に健康にご留意いただき出席にこだわることなく議決権の行使書、委任状の提出でご意思を反映いただくようお願しました。

その結果、総会への本人出席会員は13名と例年より大幅に減少しましたが、議決権行使書提出会員106名、委任状提出会員70名の合計189名（定足数の61%）が総会で意思表示をしていただきました。

総会は、冒頭にジェトロお客様サポート部長の兒玉高太朗様に来賓のご挨拶をいただきました。児島部長様はコロナ禍で猛暑の中、会場までご足労いただきジェトロの最近の状況など貴重なお話をしていただきました。このご挨拶には大変感謝しており引き続きジェトロとの関係強化に取り組んで行きたいと思います。児玉部長様のご厚意でご挨拶の内容をAIBAだより10月号に掲載しています。

その後の議題は予定の式次第に沿って実施しました。第一号議案から第五号議案は審議の結果、すべて100%近い賛成（98～99%）で成立しました。改めまして会員の皆様のご理解とご協力に感謝申し上げます。

総会でご報告しましたが、昨年度の事業計画は大変厳しい状況の中でのスタートでしたが、関係各位のご努力で売上は減少したものの利益は計画以上の金額を確保することができました。

収益事業以外で実施した主な取り組みは下記のとおりです。

1. 理事会で協議された内容を理事会だよりにまとめ、会員の皆様に理事会終了後早急にお伝えする、とともに議事録を早期に作成し広報担当より連絡しました。
2. AIBA人材マップアンケート調査を実施し、AIBA人材の見える化を行いました。結果を会員の皆様にお伝えするとともに、HPに掲載しました。
3. AIBAの各種規程の見直しを実施しました。
4. AIBA認定貿易アドバイザー試験はITICにその取組内容や実績を評価いただき本年度は昨年度比10万円増で過去最高となる150万円の助成金をいただくことができました。
5. コロナ感染拡大防止のためオンライン理事会の推進を図りましたが結果として費用の削減を図ることができました。
6. 6月に持続化給付金の受給申請を行い、2百万円を受給することができました。

コロナ感染対策として本年度初めて総会のLive配信を実施しました。これにより東京で開催される総会への出席が困難な地方の会員にも総会の雰囲気を視聴いただくことができました。総会のLive配信視聴者会員は46名でしたので、会議に出席された会員13名を加算すると合計の参加会員は59名で、昨年の総会参加会員46名の28%アップとなりました。

新年度は4月から始動していますので、本年度は既に

Contents（目次）

P1… 第18期総会を終えて　菊池　祐二
P2… AIBA会員総会あいさつ　ジェトロお客様サポート部長　兒玉　高太朗
P3… 自己紹介および支部長就任あいさつ　有本　泰夫
P4… 2019年度AIBA新入会員オリエンテーションWEB開催　清水　晃
◆連載講座◆　FTA を解く　FTA 部会
第6回『アジアFTA最新動向2019-2020＆各国通関コロナ対策』　山口　正路
P6… FTA部会　これまでの歩み　伊東　仁一
P7… 新連載講座　安全保障貿易Q&A
第4回　米国の中国通信業への制裁とその背景について　秋炭　隆治
P9… 職業＝貿易コンサルタント、以上。（第10章）　川田　康博
P10… 初めての異文化体験～グローバル人材への若干の考察（その3）　田中　徹郎
P11… 佐藤優氏の記憶力　片本　善清
P12… 「新しい日常のはじまり」　栢野　健
知られざるママ起業家の世界　縣　英里
P13… アドバイザーの活動、支部活動、AIBA-NET 論壇、編集後記

半分が過ぎたことになります。今年度は、過去に経験したことがない、コロナ禍での事業活動の推進という大変厳しい状況にあります。

事業計画の達成に向け理事が一丸となって取り組む所存ですので会員の皆様のAIBA事業への積極的なご参加をよろしくお願いいたします。

AIBA会員総会あいさつ

ジェトロお客様サポート部長　兒玉　高太朗

本日は貿易アドバイザー協会の18期目の年次総会が、コロナ禍にもかかわらず多くの会員の皆様の出席を得て開催されますことに、お祝いの言葉を申し上げます。私は、昨年7月にジェトロお客様サポート部の部長職を拝命しました兒玉高太朗と申します。AIBA様とジェトロ、とりわけお客様サポート部は、貿易アドバイザー認定制度の設立当初に主管部署であった経緯もあり、長年にわたり緊密な協力関係を維持してまいりました。日頃からのジェトロ事業へのご理解とご協力に改めて御礼申し上げます。

本日は、①2019年度からスタートしたジェトロの新たな中期計画の柱と初年度の実績、②新型コロナウイルスが世界や日本、ジェトロにもたらした影響、③With Coronaの状況下でのデジタルツールを活用したジェトロの新たな企業支援策の3点をご紹介させていただきます。

＜新規中期計画の柱と実績＞

ジェトロでは2019年4月から、第5期中期計画をスタートさせております。外国企業の対日投資誘致、農林水産・食品の輸出促進、中堅・中小企業の海外展開支援、我が国通商政策と企業の海外戦略策定への貢献の従来からの4つの柱に加え、今中期計画からは新たに日本のスタートアップ企業（SU）の海外展開支援、日本企業のオープンイノベーションの促進などイノベーション分野、高度外国人材の活用や日本企業の海外ビジネス人材育成など人材分野での企業支援にも取り組むこととなりました。

ネットワークに関しては、昨年11月に大宮に埼玉貿易情報センターが開業し、これで日本の全ての都道府県に53拠点が所在することとなりました。また、ミュンヘン事務所の新設を含め、現在、海外55ヵ国・地域で76事務所を運営しています。国内外のネットワークを最大限に活用し、職員一丸となって企業支援施策に取り組んだ結果、2019年度は95件の外資誘致、30件のSUの海外展開を成功に導いたほか、農林水産・食品分野ではのべ5,200社を超える企業や生産者が見込みを含め500億円を上回る輸出に成功しました。農林水産・食品分野以外の中堅・中小企業の海外展開支援においても、延べ6,000社あまりが見込みを含め17,600件を超える輸出や海外進出に成功するなど、新中期計画初年度の2019年度はジェトロとして良好な実績を上げることができました。

中堅・中小企業の海外展開支援に関しては、2016年以降、国内1,125の企業支援機関が加盟する「新輸出大国コンソーシアム」の事務局をジェトロが務め、個社支援、いわゆるハンズオン支援に乗り出しております。本事業においても、AIBA会員様に専門家（パートナー）として支援に従事いただいており、2019年度は700社、約1,500件の海外市場参入を実現しました。今年度も6名の会員様に専門家として活躍いただいております。

＜コロナ禍のジェトロへの影響＞

ところが、ご案内のように、2020年に入りジェトロの活動にも新型コロナウイルスが大きな影を落としています。

日本では4月から5月にかけて感染者が急増し、4月7日以降、5月中～下旬まで、各都道府県で緊急事態宣言が施行されました。こうした状況下で、ジェトロも20年度に予定していた見本市出展や商談会開催、各種セミナー・講座の開催などリアル事業の多くが延期または中止に追い込まれました。また、お客様サポート部が基幹サービスとして維持してきた貿易投資相談も、マスクや消毒液の輸入などコロナ特需関連を除いた一般ビジネス相談が、4月下旬には通常時の3割まで減少しました。

5月下旬以降、緊急事態宣言の解除に続き、経済復興と感染防止の両立が政府方針として明確に示されています。さらに、各国・地域で移動や商業活動の制限が段階的に緩和されていることを受け、ジェトロとしては「新常態（ニューノーマル）」のビジネス基盤として注目される「デジタル」という新たな手法を通じ、日本企業の海外ビジネス再興をしっかりと下支えすることとしました。7月8日の記者会見で佐々木理事長からは、①情報提供、②コンサルティング、③マッチングの3つの領域で、日本企業を対象に、デジタル技術を駆使してジェトロとして新たに取り組んでいく具体的な海外展開支援事業が発表されました。

＜デジタルツールを活用したジェトロの新たな企業支援＞

まず①情報提供分野では、地理的、時間的、人数的な制約を超え、主催者と参加者がインタラクティブにやり取りすることが可能なウェビナー（Webセミナー）を、集合式セミナーに代えて東京や大阪など大都市部、地方、海外の各レベルで実施しています。7月以降、既に日本国内拠点で80件を超えるウェビナーが開催されました。新型コロナの影響を含めた各国の経済情勢や

日本企業の対応、ニューノーマル下で成長が期待される新産業や市場、今後のビジネス再開に必要となる輸出・投資・ビジネス実務、世界各国のイノベーションやSU事情、進出先国での労務管理など、取り上げたテーマも多岐にわたります。ジェトロでは秋以降もこれまで以上の頻度とテーマで多様なウェビナーを開催してまいります。ウェビナーの開催予定はジェトロHPのトップページの「イベント情報」コーナーで随時更新の上ご案内しておりますので、AIBA会員の皆様や皆様のお客様にも是非ご利用いただければと存じます。

次に、②コンサルティングの中核となる貿易投資相談については、7月以降、国内全拠点で来訪・対面相談に代わるオンライン相談の受付を開始し、既に50件を超す面談を実施しています。遠方に所在する企業様にも気軽にご利用いただけ、各種資料をお見せしながらの説明が可能となるほか、ジェトロの異なる部署の専門家や職員が一堂に会し情報提供と支援・サービスをワンストップで提供できるなど、お客様にとり高い利便性が期待できます。これに加え、ジェトロ・メンバーズの会員企業様およびコンソーシアム事業のハンズオン支援対象企業様に限定して、海外拠点の担当者から各国経済情勢や市場動向をご説明するオンライン・ブリーフィングの提供も開始しました。さらに、中小企業の皆様が海外顧客とのオンライン商談に円滑に対応できるよう、専門家やスタッフを通じてデジタルマーケティングやデジタルコンテンツの制作等に助言と支援を行う予定です。

最後にデジタルツールを活用した③ビジネスマッチング支援について、注目事業を紹介させていただきます。ジェトロでは各国のBtoC型ECプラットフォーマーと提携し、各社のサイト上に日本各地の企業の商品を一堂に集め紹介する「Japan Mall」を出展しています。19年度に16ヵ国、24連携先でスタートした本事業ですが、世界各国でEC市場が急成長する中、今年度は26ヵ国、60以上の提携先を確保するなど急ピッチで強化中です。BtoBについても、世界190ヵ国以上から1.5億人のバイヤー（欧州30%、北米16%、アジア14%）が来訪する世界最大のバーチャル展示会、「Alibaba.com」にて日本の中堅・中小企業300社以上の出展を支援するほか、Alibaba以外の有力バーチャル展示会での出展支援も計画中です。この他、ジェトロが20年度に出展支援を計画していた有力な国際専門見本市も、デジタル開催またはデジタルとリアルのハイブリッド型開催にシフトしつつあります。ジェトロとしては、オンライン商談を基本として概ね予定通り出展します。また、これらを補完する形で、ジェトロの国内外拠点を介して海外の有力バイヤーと日本企業をつなぐ業種別オンライン商談の場を、独自事業としてセクター別に数多く開催してまいります。

＜終わりに＞

2020年は世界の全ての市民と企業にとり、生活様式やビジネスモデルのみならず、自らの価値観が不可逆的に変化する、歴史的な転換点になる可能性があります。ジェトロとしては、こうした変化を日本企業の皆様が新たなチャンスとして取り込み、日本の津々浦々の中小企業が変化の潮流や新たなビジネス機会に取り残されることのないよう、デジタルツールやデジタルプラットフォームを駆使した多様な支援サービスを、お客様に一層寄り添いながら提供してまいる所存です。その実現には、自らの国内外のネットワークと人材を最適利用する努力に加え、各地で日々企業の海外展開支援に当たられているAIBA様をはじめ多くの連携機関様との協力と協働が欠かせません。AIBA会員の皆様とはこれまで以上に情報交換や事業協力の機会を持ち、日本の中小企業の皆様にとり一層お役に立つサービスの提供につなげていきたいと思います。

最後に、私の所属するお客様サポート部の貿易投資相談課では、2019年度、2名の相談担当アドバイザーが難関の貿易アドバイザー試験に合格しました。同課に在籍するアドバイザーと職員のうち7名が現在AIBA様の会員となっております。7名の方々には両組織の友好と協力の架け橋としてさらなる活躍を期待し、また、AIBA様の益々のご発展を祈念して私からのご挨拶とさせていただきます。

自己紹介および支部長就任あいさつ

有本　泰夫（愛知　＃737）

会員の皆様、こんにちは。

この度常川前東海支部長退任の後を継いで東海支部長に就任しました有本です。

私はAIBAへの入会は2016年で、今年で4年目になります。現在は愛知県の大府市というところを拠点に個人の貿易相談事務所を構えて、主にジェトロのハンズオン支援の仕事をしております。前職は光学機器メーカーで主に欧州地域の営業活動に従事していました。

趣味は映画鑑賞（ダウン・バイ・ローやストレンジャー・ザン・パラダイス、ヴィム・ヴェンダース監督のアメリカの友人といった淡々としたどちらかというとマイナーな映画が好きです）や熱帯魚飼育、海釣り、麻雀などです。

今回思いがけず支部長職に就くことになり大いに戸惑うことが多い日々ですが、肩の力を抜いて、自分の出来る範囲のことをマイペースでやっていこうと思っています。

こんな私ですが、どうぞよろしくお願いいたします。

2019年度AIBA新入会員 オリエンテーションWEB開催

事務局長　清水　晃

9月21日月曜（敬老の日）午後1時30分より午後4時頃までWeb（Microsoft Teams）にてオリエンテーションを開催致しました。

昨年までは4月に新入会員にAIBA東京本部事務所に主に首都圏在住の新入会員に集まって頂いておりましたが、今年は新型コロナ感染症蔓延の状況下、延び延びとなり9月にやっとWebにて開催出来ました。

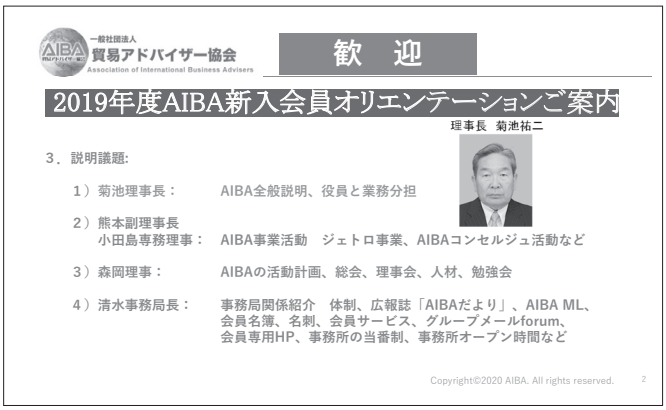
オリエンテーションは、まずTeamsにて新入会員16人、復会された黒澤久司様を含め17人ご自宅から、それぞれ3分の映像、音声の自己紹介（得意分野、現職、前職、海外駐在など）を頂きました。南はジャカルタ、沖縄より、北は宮城県、仙台市より参加で、鳥取県よりは初めてのAIBA会員出席となりました。

新入会員の現職、前職は、さまざまでジェトロ、メーカー、商社、銀行、個人事業主、女性も4人参加頂きました。多士済々の方がご出席で今後のAIBA行動に大きく寄与されるとの期待を大きく感じさせるオリエンテーションでした。

AIBA役員は、Microsoft Teamsの為、複数のPC、カメラ、マイク設置、操作など必要で、東京本部事務所に次の5人が集まりました。菊池理事長、熊本副理事長、小田島専務理事、森岡理事、清水事務局長が、各担当分野、理事長挨拶、全般説明、会計説明、事業活動、ジェトロ事業、コンセルジュ活動、首都圏月例勉強会、広報誌AIBAだより、AIBA-ML、会員名簿、AIBAロゴ付名刺、事務所当番制、オープン時間などをできるだけ詳細に説明致しました。

今回は首都圏在住新入会員に留まらず、遠方よりの参加が多く、WEBによるオリエンテーションは、交通費をきにせず、今後もこの形式での開催が定着する可能性もあり得ると感じました。

–AIBA役員説明資料パワーポイントのさわりを下記に添付致します–　（了）



◆連載講座◆　*FTAを解く*

FTA部会

第6回『アジアFTA最新動向2019-2020＆各国通関コロナ対策』

山口　正路（千葉　＃628）

1．はじめに

日本のEPA（FTA）は、2018年末から今年半ばに掛けCPTPP[1]、日EU・EPA、日米貿易協定締結と大きく動き、更に9月7日には日英EPAの基本合意がなされるなど大きな進展を見せています。一方、日系企業海外進出先の7割を占めるアジア・大洋州諸国（平成30年外務省「海外在留邦人調査統計」P.100）では日本を上回るスピードでFTA締結の広がりと活用利便性の向上が起こっています。今回は従来と視点を変え、アジア太平洋地域諸国での直近1年半のFTAに関する動きをハイライトし俯瞰的に見ていきたいと思います。またCOVID-19に対応する各国税関の動きにも触れます。

2．アジアの直近1年半のFTA締結の広がり

(1) ASEANでの動き

◇ RCEP[2]協定につき現在全20章総てが合意済みで、二か国間の譲許表の調整に入っている段階であると伝えられています。インドを除く参加15ヶ国間で2020年内の合意を目指すことが確認されています。

◇ ASEAN+1 FTAの内、ACFTA[3]とAANZFTA[4]で夫々改訂版協定が発効しています。譲許表がHS2017版に

改訂された他、ACFTAでは原産地規則でCTC[5]条件を拡大するなど、使い勝手に大きな改善が見られます。AJCEPではサービスと投資条項につき数か国との間で限定的な補填が発効しました。

◇ 韓国は「新南方政策」に基づきAKFTA[6]とは別途、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピンと二か国間FTAを結ぶ動きがあります。

(2) EUとアセアン諸国、豪州・NZ間の進展

◇ EUがシンガポール、ベトナムと夫々昨年・今年とFTAを発効させました。GSP卒業が間近なマレーシア、タイ、インドネシアにもEUとのFTA締結を進展させようとの動きがあります。

◇ 国内での野党弾圧がEUのEBA[7]適用条件違反とされ特恵扱い取消しを受けたカンボジアは、速攻で中国とのFTAを合意し又ロシアを中心とするEAEUとのFTA交渉に入りました。

◇ EUはまた豪州、ニュージーランドとのFTA交渉を進めています。

(3) 中国のFTA政策

◇ 現在16のFTAが発効中ですが、更に10が交渉中、8を検討中と積極展開姿勢を公表しています。昨年相次いでパレスティナ、パナマ、モーリシャスと交渉を開始し、貿易拡大よりもFTAの地政学的効果に重点を置いているように見えます。香港のジョージアやASEANとのFTA締結推進や、カンボジアとのFTA締結では一帯一路政策展開の一環としての位置づけを意識しているようです。

◇ ASEANの項で述べた改訂ACFTA（2019年より順次発効）では協定先ASEANの意見を取り入れ、より柔軟な原産地ルールに変えた他、第三国インボイスでの利用を正式に認めるなど、使い勝手の良い内容に改正しています。中国としても、過去10年に及ぶ実績から、FTAの負の面よりも大きな効用と効果を実感し、積極的に展開・活用しようという自信の表れと言えるでしょう。

◇ 中国は、RCEP年内締結に自信を持っており、妥結後更には日中韓FTA締結に向けての動きを加速させるとの表明が出ています。

3．アジアのFTAが目指す方向性：活用利便性の向上

(1) 電子化

◇ 昨年中国とインドでは特定原産地証明書のオンライン発給が始まっており（一部FTAを除く）、受給側の人手・金銭的負担が大きく軽減しています。オンライン申請者は自社PC上でプリントアウトできる為、使い易さが格段に向上します。

◇ ASEANでは域内FTAであるATIGA[8]のForm-Dを電子化したeForm-Dの利用が今年初め、域内全10ケ国で可能になりました（並行して紙ベースも利用可能）。eForm-D実用化の前提として過去10年を掛けて構築してきたASW（ASEAN Single Window[9]）の完成があることは言を待ちません。

◇ インドではCOVID-19禍対策の一つとして非接触型（TURANT）通関制度を2020年7月からの実用化し、更に逐次特定原産地証明書の電子化を図って行くとしています。

◇ 今年4月には、EUの協力により、インドシナ東西南北回廊でのASEAN国間陸路の物流・通関を一元化するACTS[10]が実用化されました。現在500台ほどの認可済みトラックの限定運用ですが、数か国を通過する運搬で輸出入申告及び許可が1回で済むという高い利便性に期待が高まっています。

(2) 自己証明制度化

◇ 先進国型FTAで採用されている自己証明制度がアセアンの一部で広まっています。ASEANのATIGAでは、従来A、B二種類の認定輸出者自己証明制度を実験的に運用してきましたが、このほど運用基準を統一し広く適用していく方針を固めました。日本もスイス協定等一部で認定輸出者自己証明制度が許容されていますが、登録コストが高く余り利用されていません。ATIGAでは輸出国での企業審査と登録のみで利用できる、使い勝手の良いシステムとなっています。

◇ アジアではまだ完全自己証明制度を採用するFTAは少ない現状ですが、CPTPPに参加する国が拡大すれば、一つのスタンダートとなっていくと思われます。タイ、韓国と英国が参加に興味を示しています。

(3) デジタル経済連携条約

◇ シンガポールは昨年9月オーストラリア間でASDEA[11]というデジタル連携条約を、また今年6月にはチリ、ニュージーランド間でDEPA[12]というデジタル経済連携条約を、結んでいます。現代社会のデジタル・トランスフォーメーションに呼応した動きで、ASEAN諸国間にも広がりの機運があります。

4．各国通関コロナ対策

(1) 2020年第一四半期での特徴として、個人衛生用品（マスク、医療機器）の輸出禁止や、関連製品の、輸入関税やライセンス免除など必要物資の国内供給を促す対応が目立ちました。また税関での対面手続きを避けるため、スキャンした原産地証明書を受け入れる動きがあります。

(2) 第二四半期になると長期化するコロナ対策で傷ついた経済に対する企業支援が各国で展開されるようになりました。

FTA申請手続きの簡素化・提出猶予の緊急策は、反面この時期に通関した案件の事後調査強化の原因となり得ます。政府間のFTA協議等もTV会議等を活用する動きが広まっています。

5. 結語

貿易赤字の拡大に悩むインドを除いては、アジア大洋州各国でのFTAの効用についての評価は高く、原産地証

明書の電子化などによる効率化と利便性の向上を図り自国民の利用度を上げようという動きが顕著です。また中国の一帯一路イニシアティブに沿ったFTA網の構築など外交政策に沿ったFTA網の構築も見られます。

RCEPや日中韓FTAが現実性を帯びて来ており、我が国産業界のFTA活用ニーズは今後更に高まると見られます。自由貿易の旗手を目指す日本としては、既存EPAのHSコード改訂や電子化を進め早急に活用利便性向上へ対応することが望まれると考えます。

---

[1] CPTPP（TPP11）：Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership 環太平洋パートナーシップ協定

[2] RCEP：Regional Comprehensive Economic Partnership 東アジア地域包括的経済連携

[3] ACFTA：ASEAN and China Free Trade Areaアセアン中国自由貿易協定

[4] AANZFTA：ASEAN Australia New Zealand Free Trade Agreementアセアン豪NZ・FTA

[5] CTC：Change in Tariff Classifications 関税分類番号変更基準

[6] AKFTA：ASEAN Korea Free Trade Agreementアセアン韓国FTA

[7] EBA：Everything But Arms　EUが途上国に与える特恵関税扱い

[8] ATIGA：ASEAN Trade in Goods Agreement アセアン域内物品貿易協定

[9] ASEAN Single Window：ASEAN10ケ国の通関データをクラウドで結ぶシステム

[10] ACTS：ASEAN Customs Transit System 通過国の課税を保証するシステム

[11] ASDEA：Australia Singapore Digital Economy Agreement

[12] DEPA：Digital Economy Partnership Agreement

FTA部会　これまでの歩み

伊東　仁一（東京　＃223）

FTA部会では、2020年9月5日に最終勉強会を開催し、部会設立時点で予定していた3年間の活動を終えました。AIBA会員の有志が新たな体制でFTA部会活動を継続する可能性もありますが、この機会に3年間の歩みを以下簡単にご報告します。

1. FTA部会の目的と具体的な活動

今から3年余り前、FTAに対して社会的な関心が急速に高まり、中小企業を中心に貿易に従事する各位より、AIBAとその会員に対して、FTAに関しての相談が増えると予想されました。このような背景のもと、AIBA会員の岩本圭司（会員番号763）、山口正路（628）、伊東仁一（223）は、発起人となってFTA部会の設立を提案しました。会員が個別に研鑽するだけでなく、FTA部会という組織を設けて、FTAに関する知見の一層の向上と共有化を図り、さらに会員個人では容易でない外部組織との連携強化もできれば図りたいとも考えました。当時の理事長はじめ多くの会員の賛同を得て、FTA部会が設立されたものです。

FTA部会の中心的な活動の一つとして、FTA勉強会を3か月ごとに開催しました。コロナ感染防止のために、本年3月と6月は休会を強いられましたが、それを除き全10回、事前に依頼した一人または複数の発表者のプレゼンを聞き、その後に討論を行う方式で、非常に充実した勉強会を行いました。

FTA部会員は、首都圏、関西はもとより、全国各地に在住していることから、勉強会当日にAIBA本部に集まれない遠隔地の会員のために、当初よりフェイスブックを使って、勉強会でのプレゼンや議論を部会員にライブ配信、さらにそれを録画しました。これにより、開催場所と時間の制約を離れ、部会員がFTA勉強会にライブで参加、さらに後日録画を見て学び直すことができたことは、大きな成果でした。

勉強会以外では、部会員がFTAに関して持つ知見の提供と情報の共有化のために、交代で以下を執筆し、それをフェイスブック上のプライベートグループであるAIBA FTA部会に掲載しました。

・各種テーマで質疑応答（Q＆A）
・FTA解説記事

フェイスブック上のAIBA FTA部会においては、チャットでFTAと関連事項に関して、活発な意見交換を行いました。

FTA解説記事で取り上げたテーマ、執筆者などを以下にご紹介します。「AIBAだより」に掲載された記事は紙数の関係で、以下に記載することは割愛しました。

寄稿年月	テーマ	執筆者（AIBA会員番号）敬称略
2017年9月	HSコード	石川　雅啓（＃602）
2017年10月	関税	同上
2017年12月	EPA 中小企業の問題点と取り組み	堤　彰（＃729）
2017年12月	シンガポールのFTA	山口　正路（＃628）
2018年1月	日・EU EPAについて	岩田　静生（＃544）
2018年2月	非EU諸国の通商政策	同上
2018年4月	FTA/EPAのKPI（主な指標）について	行方　久智（＃530）
2018年7月	FTAと日本企業の事業戦略を考える	塩井　彰（＃527）
2018年8月	仲介（三国間）貿易	石川　雅啓（＃602）
2018年9月	輸出入品のHSコードとどのように付き合うか？ －事業者（荷主）の悩み、HSコード	塩井　彰（＃527）

2018年10月	輸出入品のHSコードとどのように付き合うか?－「通則」を含む難解さとの闘いを制す	同上
2019年3月	メガFTA時代の貿易　コンプライアンス	千田　昌明（＃621）
2019年7月	日EU EPAに関する相談例	堤　章（＃729）
同上	アジの干物はどこから？	同上
2019年9月	機械メーカのFTA/EPA活用事例	森岡　和博（＃212）
2019年11月	最近のEPA報道に関する一考察（EPA税率とマスコミ報道の功罪）	木村　徹（＃347）

2．FTA部会の始動と勉強会の記録

FTA部会の始動と勉強会の記録を以下にまとめたので、ご覧ください。

連番 開催年月日	目的又は発表テーマ	発表者（AIBA会員番号） 敬称略
No.1 2017年8月5日	AIBA理事長他へのFTA部会設立趣旨と活動概要を説明、賛同を得た。	部会発起人3名より 岩本　圭司（＃763） 山口　正路（＃628） 伊東　仁一（＃223）
No.2 2017年10月21日	部会員に方針や年間スケジュール等を説明。 参加者よりFTA部会参加の動機と部会への期待等を発表。	同上及び参加者
No.3 2017年12月9日	第1回勉強会 ・「～相談事例に添って考える～ FTA/EPAの基礎知識」	山口　正路（＃628）
No.4 2018年3月10日	第2回勉強会 ・「ASEAN諸国の事前教示制度」 ・「商工会議所の貿易証明について」 注：本会後、発起人 岩本圭司が大阪に帰任、後任は、加藤政直（＃744）となった。	石川　雅啓（＃602） ゲスト：加藤　和夫氏（日本商工会議所）
No. 5 2018年6月9日	第3回勉強会 ・「韓国の貿易の実態とFTA活用事例」 ・「日本貿易学会全国大会報告」	森岡　和博（＃212） 行方　久智（＃530）他
No. 6 2018年9月8日	第4回勉強会 ・「EPA/FTA検認（国際取引リスク・コンプライアンスとその対応）」 ・「ASEANとメガFTA」	塩井　彰（＃527） ゲスト：椎野　幸平（拓殖大）
No. 7 2018年12月8日	第5回FTA勉強会 ・「原産地規則についての考察 － 具体的事例を参考に」 ・「改定NAFTA (USMCS)」	行方　久智（＃530） ゲスト：志賀　大祐（JETRO海外調査部）
No. 8 2019年3月9日	第6回勉強会 ・「CPTTPと日EU・EPAについて」	山口　正路（＃628）
No. 9 2019年6月8日	第7回勉強会（この回のみ大阪開催） ・「EPA活用とコンプライアンス」	堤　章（＃729）
No.10 2019年9月14日	第8回勉強会 ・「日本漁業の概況と水産物貿易」	直井　敏明（＃752）
No.11 2019年12月14日	第9回勉強会 「日米貿易協定の理解～日米貿易協定は、FTA/EPAなのか～」	石川　雅啓（＃602）
No.12／最終回 2020年9月5日	第10回勉強会 ・「アジアFTA最新動向2019-2020＆各国通関コロナ対策」 ・報告 －FTA部会　これまでの歩み －FTA部会　会計報告	山口　正路（＃628） 伊東　仁一（＃223） 加藤　政直（＃744）

3．「AIBAだより」に「FTAを解く」を連載

FTA部会では、2019年4月に発行されたAIBAだより92号より、2020年10月発行の98号まで、「FTAを解く」という統一テーマの下で、連載講座の執筆を担当しました。FTAに関する多様なテーマより、読者の関心が高いと思われるものを選択し、部会員が交代で解説しました。その概要は以下のとおりです。

AIBAだより号数／発行年月	テーマ（スペースの都合で、一部長いテーマは簡略化）	執筆者
92号／2019年4月	留意すべき米国のOFAC規則	加藤　政直（＃744）
93号／2019年7月	積送基準について	伊東　仁一（＃223）
94号／2019年10月	三国間貿易（仲介貿易）とFTA活用の注意事項	芳賀　淳（＃562）
95号／2020年1月	日本漁業・水産物貿易の現状とEPA/FTA活用に向けて	直井　敏明（＃752）
96号／2020年4月	日米貿易協定の理解～日米貿易協定は、FTA/EPAなのか～	石川　雅啓（＃602）
98号／2020年10月	・アジアFTA最新動向2019-2020＆各国通関コロナ対策 ・FTA部会 これまでの歩み	山口　正路（＃628） 伊東　仁一（＃223）

以上

新連載講座

Security trade

安全保障貿易Q&A

□□□　第４回　米国の中国通信業への制裁とその背景について　□□□

秋炭　隆治（東京　＃735）

このところHuawei（華為技術）に対する米国制裁に関する報道を目にすることが多くなっています。なぜ米国はHuaweiを執拗に追い詰めようとしているのか、その背景となっている米中対立の構造について述べ、更に、「中国は外交において、なぜ強権的行動を取り続けるのか」という根本的疑問に対しても言及していき

たいと思います。

1. Huaweiの世界市場におけるシェア

世界の消費者向けのスマートフォン市場（2019年第4四半期）では、Huaweiが14.3％で、韓国のサムソン17.3％、米国のApple17.1％という順位でした。
また、通信事業者向けの世界の移動体通信機器市場では、中国企業のシェアが急速に拡大しており、第4世代（4G）までの移動体通信基地局では、2018年には、Huaweiが30.9％、ZTEが10.9％を占め、世界シェアの半分に迫ってきています。それ以外では、スェーデンのEricssonが27.0％、フィンランドのNokiaが21.9％、NECが0.8％、富士通が0.7％となっています。

2. Huaweiに対する米国の制裁内容

Huaweiについては、米国の政府調達禁止（2018年8月）、イラン制裁等による起訴（2019年1月）、Huawei関連企業151社のEntity Listへの掲載（2019年5月）といった米国側措置が続いてきましたが、再輸出規制の一種である直接製品規制（*注）が拡大適用（2020年8月）されたことによって、同社が半導体を確保する上で大きな打撃となり、世界の5G関連通信機器の採用動向にも大きな影響を与えるものとなりました。

また、米国は6月24日に国防権限法1999に基づき、「中国軍に所有又は管理されている企業リスト」にHuaweiを掲載しました。

更に、ポンペオ国務長官は7月15日に行った演説の中で、Huawei社を「ウィグル等の人権侵害に従事している中国共産党体制へ実質的な支援を行っている企業」として名指しで批判しています。

前述の、米国司法省によるHuaweiの起訴理由は、イラン制裁違反と企業機密窃取、北朝鮮制裁違反と追加の企業機密窃取、RICO法（威力脅迫及び腐敗組織に関する連邦法）違反等17の罪に及びます。RICO法は、通例はマフィアなどの組織犯罪を取り締まるための法律ですが、司法省は、知財を盗み出した社員への報奨制度をHuaweiが設けていたとして、この法律を適用しています。
（*注）

①Huaweiグループが設計し、米国原産の機器（半導体製造装置等）を利用して製造（製造委託企業の製造を含む）した半導体等の製品をHuaweiグループに供給することを禁止。（台湾のTSMC社等への影響大）
②米国製技術・ソフトを使って米国外の企業が生産した半導体等の製品をHuaweiグループへ供給することを禁止。（日本の半導体企業への影響大）

3. 中国の米国企業に対するサイバー攻撃の手口

司法省の起訴状には取り上げられていませんが、Bloomberg Businessweek誌の2020/7/6号にHuaweiがカナダの大手通信機器企業ノーテル・ネットワークス社に対して行ったサイバー攻撃の手口について掲載されていましたので、ここに紹介します。

ノーテル社の元役員は、「Huaweiは、ノーテル・ネットワークス社に対し、1990年代後半から同社が倒産する2009年までサイバー攻撃を続け、ノーテル社幹部らのアカウントを乗っ取り、社内情報を大量にまるで掃除機が吸い込むように上海のコンピュータに送っていた。盗まれた情報の中には、後に4Gや5Gに関連する米国の通信ネットワーク機器の設計図などの詳細情報も含まれていた。」と告白しています。更に、「Huawei側は、ITバブル崩壊の影響で弱っているノーテル社に対し、同社が倒産する間際、買収や支援を持ちかける協議も行い、その後、倒産までにノーテル社で5Gの技術開発をしていた20人を引き抜きぬいた。その内の一人は、Huaweiのワイヤレス事業で最高技術責任者となった。」とも語っています。Huaweiはノーテル破綻後急成長していますが、それまでは、新技術を生み出すような企業ではなく、改良と低価格が売りの追随型企業でした。
（尚、Huawei側はサイバー攻撃を否定しています。）

中国によるノーテル社以外へのサイバー攻撃については、米ニューヨーク・タイムズ紙へのサイバー攻撃が有名です。この攻撃を分析した米セキュリティ会社は、「サイバー攻撃に中国上海浦東地区に拠点を置く、人民解放軍総参謀部傘下61398部隊が関与しており、2006年以降7年間にわたり米国の企業150社以上に侵入し、狙われた産業は情報、運輸、ハイテク、金融、法律事務所、エンジニアリング、メディア、農業、宇宙、衛星通信、化学、エネルギー、医療、など広範囲に渡る」という分析報告を公表しています。

4. 中国の覇権的戦略目標

鄧小平の時代、中国は経済建設を最優先とするため、「韜光養晦（才能を隠して、内に力を蓄える）」を外交政策の中心に据え、米中は互いに「信頼を強め、面倒を減らし、協力を発展させ、対抗は行わない」という協調路線を取っていましたが、胡錦濤政権の2009年頃から徐々に外交方針の転換を図るようになってきました。

習近平が最高指導者の座に就くと、「中国夢」（＝中華民族の偉大な復興）を実現させるために、2049年までに世界でナンバーワンになるというスローガンを打ち出すようになってきます。この中国の「中国夢」を具現化する対外政策として採用されたのが、「一帯一路」構想で、その一環として、中国の通信企業の海外展開を支援し、グローバルな通信基盤整備を行うことを李克強国務院総理は表明しています。具体的には、①陸上の国際光ファイバー網の構築、②海底ケーブルの整備、③衛星通信サービスの提供、によって「一帯一路」に跨る「デジタル・シルクロード」を構築するというものです。

こうした、中国の戦略に対して危機感を持ったトランプ政権は、次々と制裁措置を繰り出してきました。注目すべきことは、米国議会は、一連の制裁法案に関して超党派でほぼ満場一致で可決しているということです。よって、例え民主党政権になったとしても、米国の中国に対する基本政策は、あまり変わらないことになると思われます。

5. 中国は外交において、なぜ強権的行動を取り続けるのか

なぜ中国は、ウィグル人権問題、香港国家安全法、南沙諸島・尖閣諸島問題等で、西側諸国を敵に回してでも強権的行動をとるようになったのでしょうか？

このことに関しては、東北大学大学院法学研究科の阿南友亮教授の著作『中国はなぜ軍拡を続けるのか』(新潮選書, 2017年）に詳しく書かれてあります。断片的ですが、以下その内容を紹介させていただきます。

- 中国経済が90年代を通して、飛躍的な成長を遂げましたが、富の配分・再分配が大きな制約を受け、国内の所得格差・資産格差が先進国以上に深刻化したために、民衆の間で不満が充満するようになり、一党支配体制の維持という「共産党自身の安全保障」に対する国内からの圧力も蓄積されてきました。
- 90年代を通じて農村の不満は徐々に蓄積され、2000年代になると、農村を震源とするデモが頻発し、農村出身者が都市部で暴れ出すようになりました。
- 中国の人口の6割を占める農村戸籍保持者は、いまだに生まれ故郷でまともな医療を受けられず、出稼ぎ先の都市の病院も利用することができないという、社会保障制度面で不当に厳しい生活を強いられています。
- 鄧小平の時代、85年から90年にかけて100万人規模の解放軍の兵力削減が展開され、失業将兵の発生を吸収するために、軍が部門・部隊ごとに企業を設立し、ビジネスを展開することが奨励されました。
- 解放軍は安価にあった土地、人材を利用して、幅広く種々の業界に跨る巨大シンジケートを生み出していきました。しかしながら、同時に、軍ビジネスの発展は、拝金主義的腐敗を伝染病のように広げていきました。国有資産の活用から生じた金の流れを包括的に把握する中央集権的な会計システムが存在していなかったため、私的流用を防止することが事実上不可能となり、脱税も常態化していったのです。
- 中国で生み出されてる富は、主要産業や土地使用権を牛耳る国有企業、地方政府、共産党とのコネクションに依存している政商などを通じて、共産党幹部を中心とした特権サークルに吸収される傾向が顕著になっています。
- 分配・再分配のシステムに重大な欠陥を抱えているにも拘わらず、党内既得権益派は、抜本的な改革を行うことなく問題を先送りし、場当たり的に民衆の不満の矛先を排外的なナショナリズムで煽り、意図的に世論を操作しようとしました。
- しかしながら、こうした世論操作を重視する余り、国内向けに常にファイティングポーズを取り続けねばならなくなった結果、統治権力の方が束縛されてしまい、政策的な選択の幅が狭まり、国際社会との協調が難しくなるというディレンマが表面化するようになってきました。
- 西側陣営は、長年にわたる対中投資・借款が、結果的に共産党に軍拡を続ける財政的余裕を与えてきたという、皮肉で不快な現実に直面しています。
- 外敵の存在を強調するナショナリズムは、一見、民衆を統率する上で便利な手段に見えます。しかしながら、普遍的価値観に根差した改革を先延ばしにしても、独裁に起因する国内矛盾そのものは蓄積し続けているのです。

以上

職業＝貿易コンサルタント、以上。(第10章)

川田　康博（東京　#027）

第10章　新堀（にいぼり） 聰（さとし） 商学博士

{1934年（昭和9年）～2013（平成25年）年2月27日}

前回の第9章では、COVID-19のパンデミックによる緊急事態宣言を受け、臨時投稿として「COVID-19が炙り出したもの」としましたが、第10章では本来のテーマに戻ります。

初めて新堀 聰 先生とお会いしたのは第1回ジェトロ認定輸入ビジネス・アドバイザーの2次試験の面接試験の時でした。私の面接官が新堀先生でした。その時には、その面接官とは初対面でしたから、それが新堀先生である事は知りませんでしたが、一目見て「この人は商社マンだ」と直感しました。私の直感は的中していました。商社マンから貿易商務論の学者になられた方でした。これが、私と「貿易商務論」との出会いでした。新堀先生とは、その後、学会でお会いしたり、セミナーを拝聴したり、色々な著書を読むことになるのですが、この貿易商務論こそ、私が商社勤務時代から求めていたものであると知りました。 面接試験では、私が職業として「貿易コンサルタントを10年続けています」という点に先生は関心を持って頂けたようで、面接の最後に先生から「今後の検討をお祈りします」という大変温かい言葉を頂きました。 その言葉を頂いた時に、アドバイザー試験の合格を確信致しました。

貿易商務論とは、商学（経済学）の分野の学問であったため、法学部出身の私に出会う機会が無かったとも言えますし、そもそも貿易商務論を研究している研究者の絶対数が多いとは言えない状況なので、出会う機会も少なかったと云えます。新堀先生の著書には良く次のような言葉が示されています。

「実践なき理論は空虚であるが、理論なき実践は危険である。」

このフレーズを読んだ瞬間に、「これだ！」と思いました。このフレーズは、今でも私の座右の銘になっていますし、ジョブ貿易事務所のウェブサイトでも掲示しております。商社に勤務しながら、もやもやとしていた私の気持ちをこのフレーズが一気に晴らしてくれました。私が探していたものは、実は貿易商務論という学問として既に存在していたのでした。最近知った事なのですが、「貿易実務（＝貿易商務）」も学問の名称と捉えられているようです。現代の貿易実務を学問と呼ばせるまでの領域に持ち上げた研究者は恐らく浜谷源蔵商学博士でしょう。浜谷博士の大ヒット著書である「最新 貿易実務（同文館；1982年）」は、私も商社勤務時代に購入していた実務者のバイブル的な教科書です。

新堀先生との出会いは、上述のように不思議なご縁とも云うべきものでしたが、ちょうど先生が「国際商取引学会」を立ち上げようとしていた時期でしたので、是非勉強させて頂きたいとお願いして、当時国際商取引学会の会長を務めていた新堀先生から会長推薦を頂き、入会させて頂きました。貿易商務論の定義としては、『貿易取引を商学の立場から体系化し、理論化したもの｛絹巻康史（きぬまきやすし）*「貿易商務論の新しき地平」P.23 経営経理研究第64号｝』とありますが、絹巻先生はその論文の中で「貿易商務論には商学と法学の協働（P.42）、商学と法学の学際的視座が必要（P.40）」であり、「経済的合理性を国際私法の領域に反映させなければならない（P.41）」と述べられています
（＊：1998年に商学と法学の学際的な研究を目的として設立された「国際商取引学会」の発起人の内の一人）。

日本法のような大陸法系（成文法）の法学を学んだ者として、英文契約書を読みながらいつも感じる事は「英米法の特殊性」です。成文法ではなく、判例の集合体からなるコモン・ロー（慣習法）に向き合うと、商学上の経済的合理性に通じるものを感じます。商法の起源が商慣習にある事から、英米法と商学には相性の良さを感じます。一方、大陸法と商学には、なにがしか対立関係のようなものを感じます。

いわゆる先進国とは概ね「法治国家」であると云えると思います。ウィキペディアによれば、「法治国家（ほうちこっか、独：Rechtsstaat、仏：État de droit）とは、その基本的性格が変更不可能である恒久的な法体系によって、その権力を拘束されている国家。近代ドイツ法学に由来する概念であり、国家におけるすべての決定や判断は、国家が定めた法律に基づいて行うとされる。」ドイツ法とは、大陸法に分類されるので、やはり英米法とは性格を異にしています。ここで国際商取引学会の研究目的に話を戻しますが、「商学」と「大陸法系の法学」との関係は、「英米法系の法学」よりもどうやら相性が悪そうです。このようにして考えてみると、貿易商務論の視点から、私が望んでいる事を纏めてみると、それは「国際私法の領域に経済的合理性を織り込み、理論的に体系化したい」と云う事であると考えるようになりました。絹巻先生の述べられている事とほとんど同じですが、商学よりも、法学を優先している点が相違点です。僅かな違いではありますが、この微妙な違いから、私は新堀先生に魅かれたのだと思います。

「貿易取引を実務レベルで徹底的に体系化し理論化して認識し、理解する」と云う私の貿易コンサルタントに対する方法論は、貿易商務論に出会った事で確固たるものになりました。（続く）

初めての異文化体験 ～グローバル人材への若干の考察（その3）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

ヘルシンキよりフェリーで、旅の第一目的地スウェーデン・ストックホルムに向かいました。

約17時間の船旅でした。船内を散策していると、にぎやかな話声や歌声が聞こえてくるのでそちらの方向に向かうと美味しそうなスモーガスボード（バイキング料理の原型）を囲んで談笑する人々やギター演奏に合わせ歌っている人たちがいたのでつい紛れ込んでしまったのです。しばらくして、船員が近づいてきて貴方の乗船切符ではここに入る資格がないとして追い出されたのですが、幸いその時にはすでに満腹状態でした。

翌朝、ストックホルムに到着。港からバスに乗り、ヘルシンキで宿を提供してくれた人がくれたメモの人物を訪れるためにダウンタウンに向かいました。車窓から見える、緑の木々や色とりどりの花々に囲まれた北欧デザインの邸宅群や眼下に広がる、「水の都」とか「北欧のベネッチア」と呼ばれる通り、水に浮いているような都市景観は息をのむ美しさであり、同時にこの国の豊かさと歴史の重みを強く感じたのです。

さて、バスの運転手に指示された停留所で降り、目的の住所に到着。そこはオフィス街のビルにある会社でした。大きな木製の扉が閉まっており、呼び出しボタンを押し出てきた人に告げると年恰好40代前半と思える、眼鏡をかけ北欧人にしては小柄ながらやや体格の良い男性が現れたので、メモを渡すと大歓迎してくれ、名刺を渡されたのですが、ラッセという通称で呼

べとのこと。宿泊予定先を聞かれたので、アフ・チャップマン（19世紀末建造の帆船で、市内シェップスホルメン島に係留されユースホステルとして活用されている）に行く予定と答えると、ここ（会社）に泊ればよいと言ってくれたのです。事務所の奥にある機械室みたいなところに簡易ベッドがあり、それを使ってよいとのこと。

全く見ず知らずの外国人学生をいきなり会社内に宿泊させてくれる度量にびっくりしました。洋の東西を問わず、「人の紹介」の効果を認識した次第です。
この会社の業務は、調査研究、教科書編集や政府刊行物等の取扱いであったような（あやふやながら）記憶があります。

ラッセさんはフィンランド人で、社長（スウェーデン人）の信頼厚く右腕的存在であると感じました。ラッセさんによると社長は頻繁に国外出張に出るが、とんでもない時間帯に自分に電話してくるのだと。因みに、社長はスウェーデン国王（当時）の一族とのことでした。会社はワンフロアで机の数は多かったものの見かけた社員はまばらで机の上に多くの書類が積んであった記憶があります。

機械室で寝ていると深夜とか早朝に突然機械のスイッチが入り、穴の開いた紙テープを吐き出し始めたのです。学生の私には何なのか分からなかったのですが、大学卒業後、就職したある総合商社でテレックスを見てあの時の機械はこれだったのだと知ったのです。ただ、テレックスの導入は入社後2年程経過後で、それまでは海外との通信は郵便が主体、緊急の場合のみ高額の電報や国際電話に頼っていました。つまり、情報が命の日本の総合商社でも、この面で北欧に大きな後れを取っていたということになります。

この会社に数日間泊めてもらい、日中は市内観光やアルバイトの職探しをしました。

本シリーズ（その1）で述べた如く、スウェーデンには3ヶ月滞在しアルバイトで旅行資金を稼ぐ目的があったのです。同国では、夏季3ヶ月限定で、外国人学生にも労働が許可されていたのです。然し、現地に行ってみると、景気悪化により、これが2か月に短縮されたことが分かり、予定が狂いました。

アルバイトについては、後述するとして、泊めてもらった会社での「フィーカ」体験について触れたいと思います。午前と午後の2回、社員が仕事の手を休めて集まり、コーヒーやクッキーでくつろぎ、順番にとっておきの小話を披露して楽しむ習慣なのですが、私には、気の利いた小話のネタもそのセンスもなく、国際的シーンではなおさら、このような素養が必要になると痛切に感じたのです。
（この国では英語教育が行き届いており皆、流ちょうな英語を話し、小話も英語で語ってくれたのですが、語学力以上にセンスの問題だと認識しました。）

さて、ラッセさんが郊外の広大な緑地帯に聳えるモダンな学生向けアパートの一室を確保してくれたのです。

（次号に続く）

佐藤優氏の記憶力

片本　善清（奈良　＃422）

最近読んだ本で、佐藤優氏の天才的記憶力の素晴らしさを再確認しました。

彼は、ロシア語が一番得意ですが、その修得の仕方が桁はずれというか、

①一対一の個人教授を受ける、しかも超一流の先生。
②一時間一万円で、基礎学習150時間、中級学習300時間、合計450時間450万円です。
③一回の授業を受けるための予習に20時間かけるそうです。だから月一回の受講が普通だそうです。

そして、一回の受講の内容は毎回宿題があり、

イ）ロシア語新聞の社説を丸々暗記する。
ロ）ロシアのＴＶニュースの解説番組を見てその場で口頭で訳す。
ハ）日本の新聞をロシア語に訳して添削を受ける。延べで二時間びっしりです。

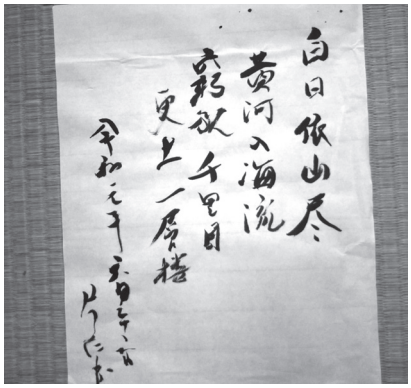
こんなハードなことをやるから、どの外国語も「準一級」程度になれるそうです。ここで全く比較論でないですが、小生の実例を、すなわち最近のある事実を挙げて納得できました。

理由は、声出して読み上げて、同時に暗記することが不可欠な基本的条件です。私の場合、実例は漢詩の暗記で、漢字の順序にミスがあった。末尾にある写真の通りです。口頭で読んで記憶すれば、まず間違えなかったでしょうが。見た漢字で覚えるからミスするのです。これが本テーマの主題ですが、全く偶然9月上旬に、ラジオ深夜放送で佐藤優氏のインタビューニュースを聞きましたので、彼の概略を以下記載しますと：

一、埼玉浦和高校卒、二年生の時に米国の神学者の本を当時の高校英語担当から、紹介されて難しい英語だったが読んだ。このきっかけで同志社大学の神学部に進む。
二、同志社で、チェコの神学者に魅了されて、チェコにまず行きたいと思っていた。就活時に外務省の募集記事を見て、ロシア他諸国で、語学留学？という気持ちで試験を受けて、入った。
三、入省後、まずロシア語を学べということで、その基礎的教科を受けるため、一年間英国に留学できた。
四、外務省では、鈴木宗男氏との関連で、一年半牢屋に入った。この際も、種々牢内の生活習慣や規則などで、これを逆に利用して記憶力をアップしたそうです。一週間に一度しか文房具類の注文ができなくて、自分に大切な筆記用紙が週一しか届かなったので、牢内での取り調べ中にその内容を全

部記憶していて、後でまとめて自室で書き留めたそうです。

五、現在60歳になるが、母校他で種々の講義や授業を行っているそうです。



注）写真の中ほどの“窮欲千里目。。。”が「欲窮。。。」であるべきところ。

昨年初夏筆者が広島方面に小旅行した際に広島の筆屋に行ったときに、自分で覚えた漢詩を自慢げに書いたもので、間違っていることを後で知りました。

以上

「新しい日常のはじまり」

栢野　健（東京　＃743）

日本での新型コロナウィルスの感染者・死亡者は他の国に比べて少なくなっていますが、いわゆるテレワークが定着し、大勢の人が集まる会議は避けて、ZOOM、TEAMSやWebexなどを使ったネット会議が一般的になってきました。AIBAでも、最初は様々なトラブルがあったものの、勉強会をネット開催することによって全国の会員が参加できるようになりました。また、STC（安全保障貿易）部会でもZOOMを使った会合を開いており、文書の修正や共有が即座に出来るようになりました。K大臣の就任会見でも提案があったとおり、移動を含め時間の節約にもなっています。但し、オフィスから自宅まで時間のかかる人は参加可能な時間が遅くなるため土日に開催するようにしています。

このような流れの中で、2020年9月8日に包括許可取扱要領が改正されました。包括許可はこれを取得すると一定のリスト規制品を個別の輸出許可を受けることなく輸出することができます。これには一般包括許可、特別一般包括許可、特定包括許可、特別返品等包括許可、特定子会社包括許可があり、一般包括許可を除き包括許可を取得するためには経済産業省の実地調査をうける必要があります。

従来は“外為法等遵守事項の実施状況について、安全保障貿易検査官室による実地の調査（立入検査を含む。）を受けている者”という規定でしたが、今回の改正で“安全保障貿易検査官室による外為法等遵守事項の実施状況調査（立入検査又は書面検査（音声の送受信により同時に通話をすることができる方法による検査を含む。）をいう。）を受けている者”となりました。すなわち今まで実質的に立ち入り検査が行われていたものが“音声の送受信”とありますが、何らかのネット会議方式で対応することになるようです。

また、海外子会社に向けての輸出に適用される特定子会社包括許可を受ける場合には“特定子会社に対し実施した実地の監査実績を示す書類”から“特定子会社に対し実施した監査実績を示す書類”となり実質上書面の監査のみで海外子会社の実地調査をしなくて良くなりました。

最近税関からはAEO事後監査をWebexを使用して行うとの連絡がありました。

経産省も同じくWebexを使い“音声の送受信”だけではなく、画像も含めたネット会議を行うのではないかと思っています。

これら「新しい日常」はコロナ終息後も後戻りすることなく定着してほしいと思います。

知られざるママ起業家の世界

縣　英里（愛知　＃629）

母になって早数年。自分の興味の中心は、どうしても食や子育てのことになってきます。その中でいわゆる「ママ起業家」と言われる方々の活躍が目に留まるようになりました。

ママ起業家とは、子育て中の女性が会社を設立したり、個人事業主になったりすることを指します。手作りアクセサリーを販売やダイエットの講師、ファッション、食育、コミュニケーションについての講座、そして性教育講座などなど多岐にわたります。また、ママ起業家専門の事務代行や、秘書業務を引き受ける方もいらっしゃいます。主にママたちのニーズを満たすために活動している方が多数占めている、といったイメージです。まさに、ママの、ママによる、ママのためのビジネス。

彼女たちがビジネスを始めたきっかけは様々ですが、中には正社員の「安定」を捨てて起業の道に進んだ方もいらっしゃいます。私自身感じることですが、日本の企業はまだまだ男性中心の社会です。出産を経て、仕事と育児の両立を図る中でモヤモヤを感じる方が多いのは、仕方がないことなのかもしれません。

そんな現状を打破するため、という名目で政府は、社会の指導的地位に占める女性の割合を今年2020年までに30％程度にする、とした目標を掲げていたのはご存じでしょうか。しかしながら、今年の達成は困難だとして、期限を「2020年代の可能なかぎり早期に」へと変更し、先送りすることになりました。

企業が「女性の視点をマーケットに」とか「ダイバーシティ」とか言っている間に、ママたちは自分たちの

ニーズを満たすため、たくましくビジネスを展開しているのです。

このコロナ渦で、人との交流が断絶されたような感はあります。様々なビジネスで、従来スタイルの訪問営業は控える動きもあるかと思います。今まで対面でサービスを提供していたママ起業家も同じです。だからと言って、彼女たちの活動が下火になったかというと、むしろ逆です。

今までは物理的な距離のおかげで会えなかったユーザーにも、オンラインであればいつでもアクセス可能となったのです。しかも、子供を寝かしつけた後の22時にスタートする講座もあり、オンラインのメリットを最大限活かしている方も多く見かけます。

また、オンラインフェスと銘打って、様々な起業家がブースを出し、参加者が自由に出入りするというようなイベントも催されました。実際、私自身も参加者としていくつかブースを訪れてみました。ブースと言っても物理的なものではなく、主催者が用意したZoomのURLにアクセスし、ミーティングへ参加するものです。

キッチンにカメラを据え、時短レシピを実践して紹介してくれるブース、エステティシャンの方がマッサージなどについて教えてくれるブース、宿題をなかなかしない子供への効果的な声掛けについて教えてくれるブース、などなど。それぞれのブースに100名程度の参加者が集まり、活況を呈していたのでした。

今日もまた、ママ起業家たちは力強く、しなやかに、世界中のどこかで活躍し続けていることでしょう。

アドバイザーの活動

相談・アドバイス

弓場　俊也（大阪　＃415）

7/2～30（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

9/18
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」講座
場所：本町研修室

支部活動

東海支部

9月5日（土）

【講演会】

講　演：「商談成約まで　リアルとオンライン　注意はこれ！」
講　師：芳賀淳会員（東京　＃562）
場　所：名古屋国際センター会議室
参加者：8名

AIBA-NET 論壇

2020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
・L/Cの通知方法について
・米国への抹茶加工品の輸出について

8月
・外国企業によるUAEの土地取得について
・輸出代金の国内企業からの第三者弁済について
・輸出取引打ち切り通知に対する対抗策

9月
・海外親子間での売買取引の際の契約書の必要性について
・再輸出免税貨物の手続き「国内で消費されない貨物」の意味
・揚地払条件に関して

※AIBA-NET Q&Aは紙面の都合で割愛させていただきました。次号の掲載をお待ちください。

〈編集後記〉

★AIBA勉強会の1つであるFTA部会が9月で3年にわたる活動を、とりあえずいったん終了されることになりました。
発起人の岩本様（大阪　＃763）、山口様（千葉　＃628）、伊東様（東京　＃223）はじめ、部会に参加された方お疲れ様でした。その3年の成果の一端を山口様・伊東様よりご寄稿いただきました。
今までのご寄稿に改めてお礼申し上げます。

★さらに、勉強会の1つである安全保障貿易勉強会から連載でご寄稿頂いております。本号では秋炭様の米国の中国制裁に関しご寄稿いただきました。
尚、本勉強会に関し、参加等ご希望の方は栢野健（東京　＃743）様あてにご連絡お願いいたします。

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30,000社、
累計受講者数70,000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