ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS (略称: AIBA)

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

第101号 2021年7月発行

ー 般 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:熊木 信義、 編集者:市川 強

第19期総会を終えて

理事長 菊池 祐二



第19期AIBA定時会員総会が6月 26日に開催されました。本年度の総 会は、新型コロナ感染が収束しない ため昨年度と同様にライブ配信を実 施、会員の皆様の健康に留意しなが ら、出席にこだわることなく議決権

の行使状や委任状の提出でご意思を反映していただく ようお願いしました。

その結果、出席者19名、議決権行使・委任状提出者255名の合計274名に総会での意思表示をしていただきました。この人数は定足数の85%を占め、過去に例のない高い参加率でした。第一号議案から第五号議案までのすべての議案は、審議の結果、賛成数が規程の数を上回ったため成立しました。会員の皆様のご理解とご協力に感謝いたします。

今期は2年ごとに実施される理事・監事の改選の年にあたります。前期の理事・監事17名のうち、過半数の10名が退任し、新たに理事・監事に立候補した9名が選任されたため、今期の理事・監事は、前期比1名減少し16名となりました。今期は、新任9名、再任7名で、過半数の理事・監事が新任という過去に例のない新陳代謝が図られました。役員交代時の課題は、前期役員からのスムーズな業務移管です。早急に新役員の役割を決定し引継ぎを完了したいと思います。

総会では、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。児島部長様からは、ジェトロの最近の新たな取り組みなど大変有益な情報をご紹介いただきました。ジェトロ様には、輸出促進事業や貿易・投資相談などの業務で多くの会員がお世話になっていますが、さらに連携を強化していきたいと思っております。なお、児玉部長様のご挨拶の内容は事前のご了解を得て、本号のAIBAだよりに掲載しました。

また、理事会だよりでお知らせしましたとおり、総会後に新役員による第167回理事会を開催し、今期の三役等を決定しました。理事・監事の互選の結果、小職が今期の理事長に再任されましたのでよろしくお願いいたします。前期に引き続き理事長の任期の後半を務めさせていただきたいと思います。

新型コロナは、私たちのビジネスや日常生活に「オンライン」という新たなツールをもたらしました。オンラインの有効活用は、全国に会員を擁するAIBAの組織運営に不可欠なツールになりました。AIBAでは、すでに勉強会、理事会、新会員オリエンテーション、総会など本部主催の会合や支部の定例会などでオンラインが使用されています。地域に関係なく多くの会員が参加できる情報交換により、組織の一体化が図れ、交通費や会議費などの費用削減効果の削減も図れます。今後の活動は、これらの活動に加え、オンラインのビジネス分野への展開です。試験事業では、本年度よりスキルアップセミナーや受験対策セミナーのオンライン活用によるセミナーを開始しています。引き続き皆様のご支援・ご協力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 (AIBA) の第19期年次総会が、リアルとオンラインのハイブリッド方式 により、多数の会員の皆様のご出席 を得て予定通り開催されますことをまずはお祝い申し上げます。また昨

年同様に、貴協会の総会の場でご挨拶の機会をいただ けますことを大変光栄に思います。

昨年のご挨拶でも申し上げましたが、AIBA様とジェトロは貿易アドバイザー認定制度の発展の歴史を発足当初から共有させていただいており、コロナ感染の長

Contents (目次)

P1… 第19期総会を終えて 菊池 祐二

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

P4… 新会員紹介:自己紹介

藤原 美樹子

P5… 職業=貿易コンサルタント、以上。(第13章)

川田 康博

P6… 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6)田中 徹郎

P7… 日本人はなにゆえかくも馬鹿になったのか?

片本 善清

P8… 支部活動、AIBA-NET Q&A

P9··· アドバイザーの活動、会員著書紹介、AIBA-NET論壇

編集後記

期化という厳しい環境下にあっても海外事業の維持や新規展開に懸命に取り組む日本企業を共に下支えし、支援しております。2021年度はジェトロお客様サポート部の貿易投資アドバイザーとして7名のAIBA会員様、また新輸出大国コンソーシアム事業と農林水産事業のハンズオン支援のパートナー、エキスパート、プロモーターとして8名の会員様に、それぞれ企業支援に従事いただいております。

他方で、ジェトロのサポーター組織でありますジェトロ・メンバーズにはAIBA様にも2002年以降ご加入いただき、30名の会員の皆様にはジェトロの情報やサービスをご利用いただきながら日々の業務や企業支援にお役立ていただいております。この場を借りて厚く御礼申し上げます。

本日は、昨年に引き続き貴重な機会を頂戴いたしましたので、コロナ下でジェトロが新たに開始したデジタル活用型の企業支援とその成果、2021年度の中小企業支援事業の方向性についてご紹介させていただきます。

<2020年度: デジタル化を通じた 「どこでもジェトロ」 の実現>

2020年度は日本と世界にとり、コロナー色の一年となりました。日本では2月以降、ウイルス感染者が増加しはじめ、年度初めの4月には初の緊急事態宣言が発出されました。世界各地に目を転じると、武漢を中心とした中国での感染の広がりは強力な都市封鎖で早期に収束に向かったものの、欧州に続き北米、そして中東・アフリカや中南米、さらにはアジア・大洋州でも、20年春以降、感染拡大が連鎖的に広がり、都市部のロックダウンや出入国制限が相次いで強化されました。

この結果、ジェトロで20年度に出展を予定していた 見本市・展示会の8割以上、ミッション派遣のほぼ全て が延期やキャンセルとなり、海外での商談会開催や商 談支援、バイヤーの訪日招へい、海外進出検討企業に 対する現地でのFS支援などの多くが実施困難となりま した。

このため、佐々木理事長のリーダーシップの下、デジタルツールやデジタルプラットフォームを最大限に活用し、国内外に125拠点を擁する組織ネットワークおよび各国事務所やハンズオン支援専門家の皆様が開拓した企業人脈をフル動員することで、日本の中堅・中小企業様を対象としたビジネスマッチング機会の最大化に取り組みました。

「どこでもジェトロ」と銘打った本イニシアチブですが、具体的には、中止や延期となった見本市の代替として、海外バイヤーと日本企業を結ぶ独自のオンライン商談会を多数企画・開催し、バーチャル転換した展示会には予定通り出展たほか、ジェトロ独自の仮想商談プラットフォームも併設して商談機会の積み増しに

努めました。

コロナ感染が早期に収束し内需の回復も早かった中 国に対しては、年度後半から有力リアル展示会に追加 出展しました。サンプルの試食や試用が不可欠な商材 については、海外の事務所や外部施設でサンプルを常 設展示し、来訪したバイヤーと企業様とのオンライン 商談を重ねました。

一方で力を入れたのは、70を超す海外の有力プラットフォーマーと連携したBtoB、BtoC両分野での越境EC出展支援です。EC出展のメリットである顧客データの有効活用も提案しながら、新たな成長市場の開拓にチャレンジする企業様を強力に後押ししました。

ビジネスマッチング以外の分野でも、「どこでもジェトロ」の取組みは進展しております。

情報提供の領域では、数度にわたる緊急事態宣言やまん延防止等特別措置の施行もあり、対面での面談の実施やセミナー、ワークショップの開催が困難となりましたが、これを受け、私の所属するお客様サポート部では、オンライン面談を通じた貿易投資相談を昨年7月から公式に開始しました。

また同時期には、これまで現地事務所訪問型で実施してきた海外ブリーフィングサービスも、海外でのコロナ拡大や渡航制限を受けてオンラインに切り替え、ジェトロ・メンバーズの会員企業様、海外投資検討企業様、そしてコンソーシアム事業のハンズオン支援企業様に対象を限定して開始しています。

この他、海外調査部やお客様サポート部、国内事務所を中心に開催するセミナーもほぼ全てウェビナーに切り替えました。結果として、これまでこれらサービスを利用しづらかった遠隔地の企業様にもリーチが届くようになり、企業単位でも多くの社員の方々にジェトロのサービスを紹介し利用いただける環境が整いました。

また、ジェトロのウェブサイト上にはコロナ発生初期から「新型コロナウイルス特設サイト」を設け、各地域の最新の関連ニュースや各種調査結果、ウェビナー動画、各国のワクチン接種状況など多彩な情報を日々掲載・更新し、企業関係者のみならずメディアや一般の方々にも多数閲覧いただいています。

1年を通じて試行錯誤しながら、ジェトロでは従来以上の有効性とアウトリーチを兼ね備えた新たなサービス提供に組織一丸となって取り組んでまいりました。現在、最終的な実績は取りまとめ中ですが、農林水産・食品分野での輸出支援件数4,160件、輸出成約金額275億円、中堅・中小企業の海外展開支援での輸出・投資支援件数3,600件、成功件数13,239件など、ジェトロと国民の皆様との間の公約である第5期中期計画下での2020年度の目標指標を全ての項目で達成する公算となっております。

<2021年度: "リアル" と "デジタル" のベストミックスで企業支援を更に強化>

2021年度は先進国中心にワクチン接種が進み、世界 経済が回復局面に入るとみられる一方、変異型ウイル スの感染拡大もあり、世界規模での渡航制限の緩和・ 撤廃には今なお時間を要すると見られます。このため ジェトロでは21年度、昨年度の経験を活かし、"リアル" と"デジタル"のベストミックスを通じて、中堅中小企 業の海外展開支援事業を量と質双方で一層拡充してま いります。

本日はこの中から、AIBA会員様のご所属先や支援企業様のお役に立つと考えられる3つのEC活用型事業、並びに今年度の見本市・展示会出展支援の取組み方針について紹介させていただきます。

まずEC活用型事業ですが、一つ目はBtoC型の「Japan Mall事業」で、各国の消費者に飲料・食品や化粧品、日用・家庭用品など消費財を中心に販売する60以上のBtoC型の海外ECプラットフォーマーと提携し、それぞれのサイト内に日本商品専用コーナーを開設、各国プラットフォーマーが自ら選定した商材を掲載・販売するというものです。

商材の選定は「Japan Mall」と呼ばれるジェトロ独自の商品DBから行われますが、日本の企業様なら通年かつ無料でDBへの商品登録が可能で、ECプラットフォーマーが登録商品の中から販売を希望する商材を選定し、日本国内の協力商社などを通じて、出品企業様から日本国内にて円貨で買い取りを行います。このため国内取引同様のハードルの低さが売りです。昨年度末時点で登録いただいた企業数は約2,300、商品数は約15,000品目に上ります。

二つ目は今年度から開始したBtoB型の「Japan Street 事業」で、ジェトロがウェブサイト上に開設した商品カタログサイト「Japan Street」に日本企業様の輸出希望製品や自社概要などを登録いただきます。登録料は無料、通年で受け付け、一部を除き、品目の制限もありません。Japan Mall との併用もお勧めです。

海外側では、ジェトロの海外事務所が発掘・選定した各国の招待バイヤーのみが本カタログサイトにアクセスでき、見積もり依頼や商談のリクエストが入ればジェトロが仲介して登録企業様におつなぎします。以降は企業様間の通常の輸出商談の流れとなります。 Japan Streetはまた、ジェトロの本部や地方事務所が今後開催するオンライン商談会のプラットフォームとしての利用も予定しています。

三つ目は、Alibaba.comなど海外大手のBtoB型ECプラットフォーマーと提携し、各サイトへの出展をジェトロが支援する「Japan Linkage事業」です。主な支援内容は、通常料金より割安な出展料、各サイトでの日本特集開催、製品ページの作成協力、デジタルツール

活用法など、出展者向け事前オンラインセミナーの開催が挙げられます。プラットフォームにより来場バイヤーの出身国や取扱い製品が異なるため、企業様には自社に適した出展先をお選びいただいており、これまで累計800社近い企業様が利用されています。

最後にリアル展示会への出展につきまして、今年度 上半期は、コロナ感染がほぼ収束し通常に近い生活や 商業活動が戻ってきている中国を対象に、出展企業様 の現地代理店や現地職員がブース対応する形で集中的 なリアル出展を行っています。

この際に、見本市によっては、サンプル品を出展し、 商談は日本の企業様とオンラインでつないで実施する 手法も検討しています。

その他の地域につきましては、主催者がバーチャル 転換、あるいはバーチャル併催する有力展示会へのオンライン出展を昨年度同様に継続します。特にアフリカなどフロンティア市場については、デジタルの利点を生かして距離と費用のハードルを圧縮し、弱点である実機展示ができない部分はサンプルの事前送付支援などで補いながら、業種別のオンライン商談会を複数回計画しています。

<関係機関と力を合わせ、2021年度を海外ビジネス再興の年に>

以上、長くなりまして恐縮ですが、本日はこの場を お借りして、コロナウイルスの感染拡大と長期化に対 応したジェトロの新たな企業支援アプローチと今年度 の中小企業支援の中核事業についてご紹介させていた だきました。

コロナ禍は私達の生活や世界の経済活動に甚大な影響を与え、数多くの尊い命を奪うのみならず、「持つ者」と「持たざる者」の格差、先進国と途上国の格差、また各国内外でのデジタル格差を一層助長させるなど、人類史上稀に見る災厄をもたらしています。

先に開催されたG7コーンウォール首脳会議では、"デジタル/グリーン/サプライチェーン強靭化"を新たな柱とした経済成長、気候変動・生物多様性問題への対応、民主主義・市場主義の価値観普及などに加え、途上国に対しては、10億回分のワクチン供与を含む保健分野の支援や大規模なインフラ整備への協力が宣言に盛り込まれました。

宣言内容の速やかな実行を通じ、また世界の主要国が対立を乗り越えて一致団結することで、世界の全地域でのコロナの収束、そして経済の回復と復興が1日も早く進展することを期待しています。

最後になりましたが、ジェトロでは2021年度も引き続き、全国のAIBA会員様や行政、企業支援機関の皆様と連携や協力を深めながら、日本の企業の皆様が「いつでも、どこからでも」海外市場の開拓や進出に取り組めるよう、企業様に一層寄り添ってサービス提供に

努めてまいります。日本全国の企業様にとり、本年がコロナからの再生と海外ビジネス再興の年になるようジェトロでは精一杯お手伝いしてまいります。AIBA会員の皆様のご支援やご助言、ご協力を改めてお願いして結びとさせていただきます。ありがとうございました。

新会員紹介

自己紹介

今年度の入会者は合計19名です。前号の14名に続き、 ご投稿いただいた1名を紹介します。新会員紹介の原稿 は次号でも受け付けます。未投稿の方の原稿をお待ち しております。

◆藤原 美樹子(東京 #861)

AIBA会員の皆様、藤原美樹子と申します。この度はAIBAのメンバーに加えていただき、ありがとうございます。東京在住で、現在、大阪に本社を置く化学品専門商社の貿易部門の責任者をしております。



20年ほど前、輸出書類の作成や納期調整など、貿易 実務の基本的な仕事からスタートし、現在は貿易実務 全般や為替リスク管理、部門内人材育成や社内研修、 海外取引リスク管理、海外現地法人(中国·ASEAN地域) のサポートなどを手掛けております。

今後は外部環境の変化を意識した社内インフラのDX 化や海外拠点の事業への、より積極的な支援にまで業 務範囲を拡大する予定です。

在籍している会社は「グローバル展開のさらなる加速」を経営ビジョンとして掲げているとはいえ、海外取引の比率は全売上高の10%強で、まだまだ国内商売でご飯を食べている会社です。国際業務への理解や積極的な参画を社内に促すためにも、社外と比較した場合の現在の客観的なレベルを知り、これまで築いてきたことへの公正な評価を得たいと思い、「公的指標」なるものをずっと探していました。その過程でAIBAの存在と活動内容を知り、受験を決意した次第です。

入会して3ヶ月、AIBAの仕組みにも少しずつ慣れて来ました。仕事ではとかくアウトプットに偏りがちなので、自分が枯渇しないようインプットをすること、将来はAIBAの活動にも貢献すること、また私もAIBAの存在を探すのに時間を要した(まあ、探し方も悪かったんでしょうけど)ように、AIBAがもっと広く認知されるよう努めること、を念頭に活動するつもりです。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

AIBAを知り、2019年版のテキストを取り寄せたのが

2020年8月で、試験まで3ヶ月を切っていました。テキスト1本に絞るという方針はすぐに決めたものの、用語の箇条書きしかないページもたくさんあり、これは大変だと思いました。一次試験も二次試験も落ちたと思い、終了後は真っすぐ帰らず(帰れず?)、カフェで反省だか後悔だか、はたまた来年はきちんと準備して受けようという決意表明だか、何だかよく分からない時間を過ごしたほどでした。

【貿易実務】

これまで経験した商社の実務では出てこなかった傭船契約や、最近案件が減っているL/C取引の知識の整理を中心に勉強しました。また会社で関税協会の外部セミナーに出席した際に使用した『貿易取引のリスク』(曽我しのぶ著、㈱アースリンク)のテキストも参考にしました。結局、傭船契約関連の用語は最後までよく分かりませんでしたが。

【国際マーケティング】

2年ほど前に社会人大学院のMBA単科講座でマーケティングを受講したので、授業で使ったマテリアル(教材)を復習しました。ずいぶん忘れていたところもあり、また、試験となると用語の正確な理解と記憶を問われるので、当日も散々の出来でした。

【貿易英語】

本社の審査・法務室長と英文契約関連の参考書を一新しようということになり、『はじめての英文契約書の読み方』(寺村淳著、㈱アルク)や『はじめての英文契約書』(山田勝重著、KADOKAWA)といったテキストを購入し、業務でパラパラ眺めていました。これらの本がAIBA試験の推奨図書になっていたことを試験の後で知りました・・・。

【二次試験】

小論文は「RCEP調印後の海外戦略」について書きました。まさに今後取り組むべきことなので、中国を念頭に置きながら自分ならどういう計画を立てて実施するか、を考えながらまとめました。年末に書留で投函しようと思っていたので、12月30日の夕方に書き上げ、自転車で郵便局にまっしぐらで向かいました。面接は落ち着いて出来ましたが、あー、あれを言うのを忘れた、あそこはこう言うべきだった、と、終了後かなり後悔しました。

<対策セミナーの活用>

10月上旬の対策セミナーを1度だけ受講しました。1日中講義を受けるのは久しぶりで、ものすごく疲れ、「試験用の体力」も必要だと実感しました。この日、本当に勉強しなければ、と決意をした気がします。セミナーは知識の整理や強化に大変有益ですが、それ以上に「お尻に火がつく」という意味でも有効でした。またオンラインセミナーは地方の方への機会均等にも資するよい方法だと思います。

職業 = 貿易コンサルタント、以上。(第13章)

川田 康博 (東京 #027)

第13章 日本商事仲裁協会と紛争の回避

前章にて述べたように、T弁護士からの依頼を受けて貿易取引に関係する裁判の実態を知ってからは、貿易取引に関係した紛争の解決にも関心を持つようになり、ジョブ貿易事務所のウェブサイトでも積極的に告知を行うようにした結果、この分野にも一定の市場ニーズがあることが分かりました。

おそらく、このような案件に取り組むための要件としては、貿易取引の全体像を俯瞰することができて、取引の現場や実情を知り、且つ、貿易商務論に基づいた理論的な説明能力を持った者に限られると考えるようになりました。貿易コンサルタントにとっては、力を存分に発揮できる分野であると考えましたし、貿易コンサルタントでなければ、このような事案には取り組めないのではないかとも考えるようになりました。

そのような折、突然の訃報に接しました。第10章で紹介させて頂いた新堀 聰 (ニイボリ サトシ) 商学博士が、平成25年(2013年)2月27日に急逝されました。

新堀先生との不思議なご縁は第10章で触れておりますが、先生は日本商事仲裁協会にて、貿易取引に関係する紛争解決の相談業務を長年に渡り務めていらっしゃいました。先生が不在となった事で同協会から新堀先生の後継としてAIBAに「貿易実務及び貿易クレームについての専門相談に関する業務」の依頼があり、取り組むことにいたしました。何よりも、新堀先生の後継と云うことであれば、是非にでも取り組みたいと考えました。

ジョブ貿易事務所を開業して27年が経過しておりましたが、これを契機として裁判だけではなく、仲裁分野にも係わることで、国際商取引上の紛争の解決という分野に関して、さらに間口を広げて取り組むことになりました。第一回の相談は平成25年(2013年)4月10日に実施され、現在もこの事業は継続しています。多くの紛争事例に取り組み研究するということは、如何に紛争を回避させるかということを研究することに

他なりません。左下の写真は、同協会の相談室に掲示されている「書」で、協会のモットーが示されています。

日本商事仲裁協会での相談内容は、「仲裁協会」という組織の性格からほぼ100%が紛争に係わる内容で、相談を受ける側としても相応の緊張感を持って臨む必要があります。ジョブ貿易事務所に持ち込まれる相談案件にも紛争絡みの案件はありますが、これほど紛争案件に集中した相談がほぼ定期的に持ち込まれることはなかったので、大いに刺激を受け、さらに深い内容まで研究する機会を得られたものと考えています。

具体的な相談に対して何件か取り組んでみて分かったことは、国際商取引上の紛争絡みの相談とはいえ、その内容は千差万別で、この分野の奥深さを再認識させられた思いがいたしました。また、その千差万別の相談内容の中に、共通したある特徴が見えてきました。それは、紛争に至った事例ではほとんどの場合で契約書を交わしていないということでした。書店などで販売されている貿易取引の入門書には必ず契約書の重要性や、その作成方法などが記述されていますが、現実の国際商取引の現場(特に中小企業の場合)では、契約書を交わさずに商取引を進める事例が本当に多いことに驚かされます。

契約書未締結の次に多い事例が、コミュニケーションの軽視です。取引先とのコミュニケーションが円滑に進んでいなかったり、突然音信が途絶えることが起こっているにもかかわらず、その案件を推し進めた結果として紛争に至ったという事例が多く見られます。良好な商流の根本は、良好なコミュニケーションにあると考えていますので、意思の疎通に懸念があると思ります。十分にコミュニケーションを取り、良好な取引関係が進んでいたとしても、不幸にして紛争が起こったといるります。ましてや、意思の疎通に懸った。ましておありません。

次に多い事例が、知識や経験の不足から紛争に至る 事例です。最近はIT技術の進歩と、国際物流サービス の充実、さらには越境EC市場の飛躍的な拡大で、以前 と比べてあまりにも安易に国際商取引を行う事業者が 増えていると感じています。相談をしていて驚かされ ることは、その商取引の当事者自身が、具体的にどの ような内容の取引を実施しているのか、正しく理解し ていないという事例が散見されることです。

1998年4月1日施行の外為法の大幅改正以前であれば、特殊決済などの法令上の制約があり、自らが行う輸出取引や輸入取引は、その取引内容を十分理解していなければ実行することも出来なかったので、当事者はそれなりの知識や経験が必要でした。ところが、外為法

が「自己責任」を前提に大幅に改正され、昨今では貿易代行業者などを利用して、貿易商務論上ではかなり複雑な取引であっても、比較的容易に実行することが出来てしまいます。ここで問題になる点は、いわゆる不測の事態が起きた場合です。全てが順調に推移しているのであれば特段の問題は起こらずに済むのでもいるが、何か想定外の事象が起きたときに、適切な対見られます。これらの問題は、ひとえに自らが行っている取引を理論的に理解していないということに起因していると云えます。「実践なき理論は空虚であるが、理論なき実践は危険」なのです。

最後に、もう一つ紛争に至る事例に多く見られる共 通点を申し添えておきます。前述のように、貿易コン サルタントの目から見れば「岡目八目」でその取引の 危うさを客観視できますし、指摘や助言も可能ですが、 当事者にはその「危うさ」よりも「期待できる利益」 に目を奪われてしまっている事例が本当に多いという ことです。ここにも、貿易コンサルタントの重要な存 在意義があると考えています。

(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6)

田中 徹郎 (神奈川 #639)

前号にてストックホルム中央駅入り口のカフェテリアで働くことになったことをお話ししました。日本にも駅構内のレストラン・車内販売・食堂車など交通にまつわる食の総合サービスを提供する会社がありますが、私が職を得たのはスウェーデンのそのような企業のチェーン店です。

駅という場所柄、早朝、深夜の勤務もあり3日働いて1日休み、給与支払いは月2回、という勤務形態でした。 基準時給は5.25クローネ(当時の円換算約370円)、早朝・深夜・土日勤務は当然割増しとなりました。ちなみに、当時(1967~68年)の日本での学生アルバイト時給は200円足らずでしたので、日本の約2倍の相場ということになります。もっとも支給時には20%強を源泉徴収



ストックホルム中央駅

されました。約1か月後に店長に思い切って時給6クローネへの賃上げを要請したところ、すんなり5.75クローネにしてくれたのです。日本では大学生がアルバイト時給の値上げ交渉することはなかったですし、働きぶりが評価されたものと解釈しましたので記憶に鮮明に残っています。

私を除き店長以下全員若い女性でした。よく冗談を言い合ったりして雰囲気はすこぶるよく、働きやすい職場でした。ちなみに、本年3月の国際女性デーに関する英国エコノミスト誌の報道では女性の社会進出度はスウェーデンがトップでしたが、当時からスウェーデンは女性の社会での活躍が顕著であったように思います。

客が去った後、食器の回収に行くとテーブルの上に 小銭が置いてあることがあり、どうすべきか戸惑った ものです。当時の日本の大学生にはアメリカにはチッ プという習慣があるらしいということは伝わっていま したが、ヨーロッパというかスウェーデンの状況につ いては情報もなく、あえてトラブルを避ける意味と、 いわゆる私の美学として、手を付けずそのままにして おいたので、後で誰かがピックアップしたものと思わ れます。

チップと言えば、後年、米国のレストラン等では、 最初から客のチップを考慮した給与レベルになっているとか、チップはプールして後で従業員で分ける制度 であるとか、チップは生活給の一部になっているので チップを置かず店を出るとウェイターが追いかけてく るという冗談か本当か分からない話をききました。こ の連想で今から思えば、私の賃上げの原資はこのチップにあったのかも知れません。

チップのついで話ですが、時代は下り、商社勤務時代、ジュネーブ市内の高級レストランで顧客を接待した際、ウェイターにクレジットカードを渡したところ、持ってきたクレジットカード伝票のチップ欄が空白だったので20%相当額を加算しサインしたのですが、元の金額はチップ込みであることが後で判明、結果的

にある間でするというになる間でするというになる目でするというはからないになられていた。 大きのではないののをは、まれば、ないののをは、まれば、ないののでは、ないいのでは、ないので



カフェテリア内部

して念押しされたこともよくありました。

また、あるサービスを依頼する場合は、チップは事後でなく事前に渡すのが本来のやり方であると言われたことがありますし、タクシーの運転手、レンタカー会社やホテルの空港送迎バス運転手へのチップをどうするか(特に大きなスーツケース等を複数個持ち込む場合)等々いろいろなシーンでチップに気を使うことが多々あるものです。

キャッシュレス普及により、チップもスマホ/QRコードを使用したやり取りになるのではないかと推測します。(現にアジアのある国では物乞いがスマホQRコードで施しを受けているとの報道が最近ありました。)

ことほどさように、国、地域、文化、時代あるいは 場面によりチップの態様は異なるため、煩わしくもあ り、奥が深くもあり、かつ興味も尽きず、一つの研究 テーマになり得るかも知れません。

それはさておき、ストックホルム中央駅構内のレストラン等で働く従業員用の食堂がありました。そこで私と同じ目的でアルバイトをしている日本人7名(社会人2名、学生5名)と知り合いになり情報交換(働き口、時給、日本人による寸借詐欺の警告等々)をしたものです。内、学生4名とは特に親しくなったのですが、皆スウェーデン人家庭に下宿しているので、休日は、私の住むスチューデントハウスが格好のたまり場になっていました。

この中のW君(プロカメラマン志望)とは共同で中古のおんぽろ車を2万円足らずで購入しヨーロッパ各地を巡った後、パリで解散、W君はその車でウィーンへ、私は列車でスペインに向かいました。別の学生H君(エンジニアとして写真フィルム関連のトップ企業に就職)とは帰国後も時々会っていました。

(次号に続く)

日本人はなにゆえかくも馬鹿になったのか?

片本 善清 (奈良 #422)

ここ数年のわが個人的感覚ですが、下記のような現象があるのでは?と感じるようになってきました。みなさまはいかがでしょうか?

- ①日本人の子供の知力が落ちてきていると。二、三十年ぐらい前からかも知れませんが、子供だけじゃなく、成人の知能力が落ちてきていると思います。なぜなら、具体的に言えば一世代約25年ぐらい前から二世代ぐらい即ち五十年ぐらい前なら、中学・高校から大学へと、「なるべくいい大学に、いい会社に」と世の中は向かっていたような気がします。
- ②それが、ここ五、六年前あたりからか、普通に生活 できたらいいじゃないか、が、ごく一般の人たちの

- 考え方に変わってきました。それで、何もあくせくと働かなくても楽しんで並みの暮らしをしたい人たちが増えて来たのでは?そこで、"非正規社員"いわゆる派遣社員が急激に増えてきだしました。これが今日の一番の上記問題の元祖「病原菌」であると思考します。
- ③この傾向を推進しようとする政界筋の人たちが出現してきているようです。これが進めば、もっと進歩した世界になるかも、あるいは、現在の悪循環がさらに進んでもっと世の中が、日本人の生活が、平々凡々(ヘイヘイボンボン)になるのではないでしょうか?
- ④今最も注目を浴びているIT大臣まで設立しようとする現内閣ですが、このITに関しては、日本が一番出遅れているのではないですか?東部アジア地域でも、韓国・インド・中国らに大差をつけられています。これは、前述の①②などが、その主な要因だと考えられます。
- ⑤具体的に言えば、シリコンバレーに行きたいという 若者が、日本では少なくなってきています。もっと も今では、この世界も変化してシリコンバレーじゃ なくて、シアトル方面へと変わってきているらしいですが。特にIT関連の技術者?専門家?を志向する 日本人で若者はどれ程いるのでしょうか?世界的に 見れば、アメリカはGAFAを中心に、圧倒的な多数 を占め、全世界で2000Pとすれば、その半数越えの 1100Pがアメリカと言われます。中国がこれに次ぎ 約170PでGoogle・アリババ・テンセントなどで主要 占める、日本人はごく一部の8pの割合らしい(Android 調べ・IT専門家は?)。
- ⑥目下の普通並み志向の生活者が大きなシェアを占めていると見られる実情は、下記の状況を見れば理解しやすいと思います:20~30年ぐらい前、すなわち①で触れた、一世代前の中級所得のサラリーマンの収入が今では、その占有率も、その所得額も大幅に減ったと見られます。具体的には、700~800万円の年収額が、現在では500~600万円に減ったと見られること、また主たる要因として、非正規社員組が時代の趨勢で増え始め、400万円前後の低所得層の非正規社員が増えたことで、平均賃金のレベルが、さらに低下したと言えます。従って、生活水準も大幅に落ち込んでいます。スーパーでの諸物価も一世代前とでは、10%に近い低価格になっていると思われます。
- ⑦一方で、世界的な金融緩和で、余るカネの使い道がなくなり、株式の買い付けによって、株価の上昇気運が強まるという異常現象になっています。一部の持てる"新富裕族"と呼べる階層が、昔の何倍にも増えていると見られ、数量的に且つ金額面でも、大幅に上がっていると見られます。これは、上級の管理職などのサラリーマンで、収入をさらに上積みし、億以上の総

資産をもつサラリーマンが徐々に増えていることを 想起させます。従って、同じサラリーマンでも、相 当の格差が出現しているものと見られます。

以上が今回のわが輩の独断専行的な見方と言えま しょうか。本件を持ち出したくなった経緯と背景だけ でもご理解いただければ幸いです。

(完)

支部活動

関西支部

5月29日 (土)

2021年度関西支部総会を開催し、5月定例会を実施しました。

【支部総会】

ZOOMオンラインによる支部総会を開催しました。

出席者:48名(オンライン投票率60%)

参加者:32名(参加率40%)

事業・決算報告、事業・予算案、全て承認されました。

【定例会】

<講演>

公的アドバイザーを務めている関西支部会員4名による座談会形式で実施。

現役アドバイザーは実際にどのような活動を行っているか、また、今後アドバイザーを目指す会員に対する経験に基づいたヒント等をざっくばらんに語っていただきました。非常に有益であったとのコメントを多数いただくことができました。

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。

日本で販売されている商品を仕入れて海外へ転売する際の留意点

海外でも販売されている商品(たとえばプラモデルや、電化製品、百均の雑貨など)を店で買ってきて海外の輸入業者に輸出する場合、採算が合うかどうかは別として、転売すること自体に何か法的な問題はありますでしょうか? 現地からみれば並行輸入にあたるので、商品が真正品でありさえずれば問題はないように思うのですが。

- いっ
- ・基本的にはその商品が真正品であって、日本の小売店で購入した商品であれば、問題はないといっていいでしょう。その小売価格には、商標権や意匠権の対価が含まれていると考えれば、商標権者や意匠権者はそれ以上の利益を求めることはできないからです。
- ・また、相手国で法的に並行輸入が可能であっても、有名ブランドの場合は総販売代理店契約を締結しているのが普通ですから、もし、当該(並行)輸入品が相手国市場に出回り、販売に影響が出るようなら、現地販売代理店は法に触れない範囲で販売を阻止するかもしれません。日本であれば、独禁法に触れない方法で並行輸入防護策をとりますが、個人輸出入取引のレベルであれば、市場が荒らされるわけではないので問題はないと思います。
- ・問題は、日本の小売店からではなく、メーカーの主要な国内問屋・卸商社から購入した商品を並行輸出する場合です。メーカーは第三者にはわからない特別の製品番号を製品に印字し、海外で並行輸入された製品の問屋・卸商社を特定できますので、独禁法に触れないように、並行輸出を控えるよう 'お願い'をするケースです。
- ・並行輸出は介在するルートを多く経るため、末端価格が高くなって現地販売代理店と価格的に競争できないのではないかと思われがちですが、必ずしもそうではありません。並行輸入会社はマーケティング費用をかけずに薄利で販売できますので、現地販売代理店ルートより末端価格が安くなることすらあり、さらに、メーカーに新製品が出た場合など、代理店ルートより早く入手できるため、「転売業者」が乱立し、小売価格も安定しないなどの傾向があります。

アドバイザーの活動

2021年4月から6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

弓場 俊也 (大阪 #415)

5/28

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 |

場所:本町研修室よりオンラインセミナー

6/16

大阪経済法科大学国際学部キャリア学科主催

「グローバルビジネスと異文化理解 |

場所:オンラインセミナー

会員著書紹介

書 名: 「Chuckの英語体験 | (B40版142ページ)

著 者: 関 知耻忠(神奈川 #689)

出版社:ブイツーソリューション

発行日:2020年12月10日 価格:825円(税込み)

紹介文:実体験を通して知る「生

きた英語表現し!

自動車エンジニア出身 の著者が、通算12年 の駐在生活を含む長年 の海外関連ビジネスを 通じて経験した英語コ ミュニケーションに関 わる60のエピソードを 紹介しています。

Chuckの英語体験 実体験を通して知る 「生きた英語表現」! 数々のエピソードから、定番の会話フレーファンスがより身近に感じられるものに

AIBA-NET 論壇

2021年4月から6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 を参照してください。

4月

- ・海外供給元の事故に伴うリスク回避策について
- ・L/C 受領後に発生した不測の状況への対処法について
- ・製造委託による部品の輸出と製品輸入の際の留意点

- ・無償サンプルの価格の決め方について
- ・タイ向け三国間取引で発生する税金について

- ・「流通性のない海上運送状」による取引の留意点
- ・市販品を海外へ転売する際の留意点

6月

- ・「書式の闘い」-五輪開催都市契約書を読んで
- ・中国での越境ECについて
- ・為替のリスクヘッジの運用について
- ・通関業務を委託した場合の費用について
- ・中国向け小口輸出代金に決済手段について



〈編集後記〉

☆第19期定時会員総会が今年もコロナ禍のなか、 会場とオンラインのハイブリッド方式で無事開 催されました。コロナ、コロナで明け暮れた一 年でありましたが、なんとか乗り切れたことは 会員の皆さまのおかげと感謝しております。

☆今期は理事・役員の改選の年にあたり、過半数 の理事・監事が新任というフレッシュな顔ぶれ となりました。厳しい状況下で、いかに事業を 構築・維持していくかが、問われる一年になり そうです。

☆本号が発行される頃には、1年延期された東京 オリンピックが開会されていると思います。安 心・安全を謳ったこの大会が誰にも喜ばれ、成 功裡に終わることを望みます。

☆前号まで編集者を務めた中島博会員が理事退任 のため、編集者を降りることになりました。本 号の編集実務は第87~92号まで編集者を務めた 市川が臨時に担当しました。ウォーミングアッ プなしの緊急登板であったため、お見苦しいと ころもあろうかと存じますが、ご勘弁ください。

(T, I)



AIBA 認定

貿易アドバイザー試験 2021

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)、国際機関日本アセアンセンター、日本商工会議所、 国際商業会議所(ICC)日本委員会、一般社団法人日本貿易会、公益財団法人日本関税協会、

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 2021年11月27日(土)

2次 2022年1月29日(土)

1次 東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌(予定)

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)

■受験申込期間 2021年9月1日(水)~11月17日(水)

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、ジェトロ等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 バックアップを続けています。

活動内容

下記事項のコンサルティング

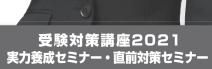
☆貿易業務全般

☆国内外展示会·商談会

☆貿易セミナー開催 ☆輸出入部門新設

☆海外投資

☆貿易関連書籍の執筆・出版 ☆その他国際関連業務全般



内容: 1 次試験3科目全般 時期:2021年9月~10月

場所:東京、大阪、およびオンライン講座 講師:AIBA 会員

【受講料】 9,000円(税込み)/1回

貿易アドバイザー協会



詳細については当協会ウェブサイトをご覧ください。 https://www.trade-advisers.com

本試験は一般財団法人 貿易・産業協力振興財団 (ITIC) の助成を受けています

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