

ジェットロ認定貿易アドバイザー試験 受験対策セミナーを終わって

渡辺 肇幸 (千葉 #115)

1 念願のセミナーを開催

ジェットロ認定貿易アドバイザー試験は1994年度発足、現在まで受験者3,941名、合格者520名の実績があります。この受験対策セミナーの開催は長年当協会の懸案事項でしたが、本年初めて開催の運びとなりました。受講者募集定員65名に対し、全国から72名の応募があり、9月18日都立産業貿易センター浜松町館、9月23日AIBA秋葉原事務所会議室ともども募集人員を上回る受講者を得て、無事終了しました。

セミナーの実現に尽力いただいた事業推進担当理事各位ならびに事務局の皆さん及びボランティアベースでもと駆けつけられた講師の皆さんにお礼を申し上げます。

2 セミナー開催の提案

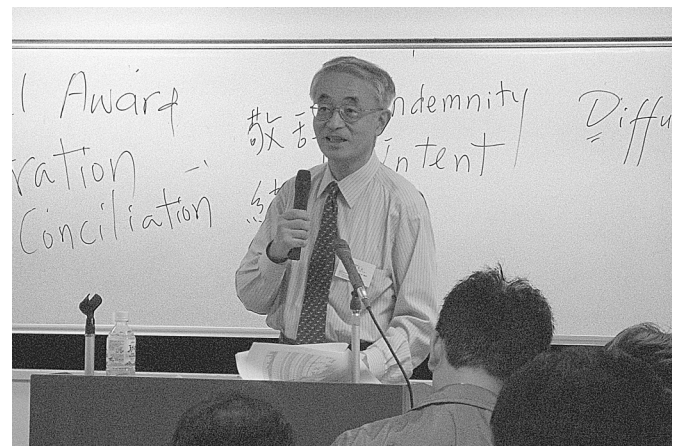
当協会は2002年から、法人としての活動が可能となり、このようなセミナーを主催する体制が整いました。今年6月の当協会総会交流会において、ジェットロ来賓より、「AIBAは受験対策セミナーをやらないのか」との踏み込んだご挨拶もあり、いよいよ本事業実施の「機は熟した」と判断し、7月初め私から事業推進グループに対し、具体的な提案をさせていただきました。提案の詳細は省略しますが、「過去問の検討を中心とし、受講料を抑えるため、講師はボランティアでやっていただく場合もある」ことを前提としました。ジェットロの協力はどの程度得られるか、受講料をいくらにするか、事業としての採算はどうか、必要な講師が確保できるか、不確定要素も多く、総論としてはOKだが、実行に際しては、事前検討期間を含め7月末理事会の了承を得るまでには多少時間が必

要でした。

3 セミナーの実現

ところがふたを開けてみると、事業推進担当理事各位の絶大な尽力により、ジェットロからはそのHPでの広報や、さらにメルマガでのPRなど考えられる最大限の協力を得ることが出来ました。また講師陣については、公募による賛同者を得て、順調にセミナーを行なうことが出来ました。有能な講師揃いなので、基本方針のみを確認し、担当分野の進め方は、各講師に一任しました。それぞれ個性的な話が聞けたとして好評でした。古い話ですが、私がAIBAの事業担当理事であった1998年当時某専門学校と組み、このようなセミナーを計画しましたが、採算の問題で見送りとなった経緯があります。AIBAも当時法人格がなく、単独でセミナーを主催するには困難がありました。

次に、1年前から設置されたAIBA秋葉原事務所が今回のセミナー実現に不可欠の存在でした。正式講師会4回を含めて都合7回に亘り時間・費用の制約もなく充分の準備作業が実施でき、併設会議室もB・日程セミナー会場として活用できました。



授業風景：寺尾会員

Contents (目次)

P1... ジェットロ認定貿易アドバイザー試験

受験対策セミナーを終わって

渡辺 肇幸

P2... ミットヨ事件に思う

伊藤 真一

P3... AIBA年会費引き上げ並びに

会員活動への積極的参加お願い

澤田 敬之

P3... 「企業価値、ブランド価値」に思う

寺尾 邦彦

P4... 『一村一品』運動研修でも活躍

清田 哲司

P4... 埼玉県内、商工会議所経営指導員への指導研修

清水 正明

P5... AとZにご注意を

永野 靖夫

P6... 支部活動、書評

P7... AIBA NET 論壇、アドバイザーの活動

P9... 会員異動

P10... アドバイザーの現況、理事会議事録

P11... 編集後記

4 セミナーの反響

このセミナーに対する最終的な評価は、本年度の試験が終了し、合格者が判明するまで待たなければなりません。セミナー当日ジェットロ当局からの予期せぬ試験制度説明もあり、受講者アンケートでは当協会セミナーに好意的で、来年度の事業展開や地方における開催に関係者一同、意を強くした次第です。詳細については別途事務局から報告されると思いますが、主なコメントは下記のようなものでした。

- * 過去問と解説資料が充実、大変参考になった。
- * 過去5年間受験したが、このようなセミナーを待っていた。
- * 1日では時間不足、駆け足の説明で残念。2日でやるはどうか。
- * 内容が充実すればもっと高い受講料でも構わない。
- * 地方でもやって欲しい。東京開催より受講料が高くてよい。

その他もろもろのコメントもありました。

今回は受験者と合格者を増やすことに重点を置きましたが、事業としての採算を考えれば、受講者の希望をすべて実現するのは困難ではありますが、来年度以降の複数箇所開催に向け、貴重な情報として受け止め、より良いセミナーの実現を目指したいと思います。

【編集者注】

今回セミナーでは次の会員（敬称略）が講師を勤めましたことご報告致します。

総合対策：網谷昭寛

貿易実務：井上隆彦、周防輝夫、高橋靖治

マーケティング：池崎元彦、渡辺肇幸、宮崎茂

貿易英語：寺尾邦彦

ミットヨ事件に思う

伊藤 真一（東京 #222）

皆様ご存知の通りこの8月大手精密機器メーカー株式会社ミットヨの不正輸出事件は世間一般に対する衝撃はもちろんのこと、何らかの形で貿易実務に係わるAIBAの皆様にとりまして注目すべきトピックではないでしょうか。

そこで、現場で輸出管理に直接携わる担当者と致しまして、この度の事件に対する感想を述べさせて戴きます。

一般報道で見る限り、今回の事件は国際社会から厳しい体制で臨むべきとの圧力の中、管理制度を厳しくし過ぎて民業圧迫を避けたい経済産業省による自主判定を重んじた管理体制を逆手に取ったと思われる節もあり、大変残念な事件でした。

確かに、売上低下は企業にとって死活問題であり、経

営陣そして営業担当者としては何とかしたいとの思いは理解できるでしょう。

そこで、営業担当者が暴走しないよう別組織にて管理をするよう定めたコンプライアンスプログラムがあり、同社もそれに沿って管理を行っていたとのことですが、その体制が組織内でうまくかみ合っていなかったのでしょうか。

本件は、表面上の手続きは問題ないように装っていて社会問題化してきた建設業者による談合に似た側面がありますが、談合が税金の無駄使いという国内問題なのに対し、今回の事件は国際問題或いは国家の危機に直面する可能性がある大問題であります。

では、起きてしまった事件を評論するのはこれくらいに致しまして、貿易アドバイザーとして、どのように今回の事件を教訓とすることが出来るのでしょうか。

それは、単に「リスト規制」と「キャッチオール規制（以下CA規制）」があり、違反すると罰則が適用されるといった情報提供だけでなく、貿易を通じ国際貢献をと考える高い志が一転して“売国奴”となってしまう可能性がある点を相談者に対ししっかり認識して戴くことではないでしょうか。

ここ数年安全保障貿易管理に関する認知度は関係機関の努力によりかなり高まり「そんな管理体制は知らなかった」との話はあまり聞かなくなりました。更に、リスト規制については、メーカーにおける認知度は大手のみならず中小メーカーにおいても管理体制が整いつつあるようですが、当社製品の輸出業者に限ればCA規制は輸出者判断がポイントにも係わらずCA規制を含めた該非判定書を要求してくるケースがあり、「何故そのような管理をしなければならないか」との認識に至っては、いささか心許ないとの印象を持っております。

ミットヨ事件でも明らかなように、自主判定を重んじる現制度においていい加減な判定は、制度自体が意味をなさなくなってしまいますし、ミットヨの幹部が単なる国内法律違反に留まらず国際問題に発展するリスクがある点をしっかり認識していればこのような事件に発展しなかったかもしれません。

輸出入に関連した法規は数多くあり、すべて厳守すべきとのアドバイスは当然ではありますが、自分達が違法に輸出した製品で製造されたミサイルが、細菌兵器が日本に飛んでくるかもしれないという例えが笑い話ではなくなりつつある今、しっかりとしたアドバイスが必要なのではないでしょうか。

【編集者注】

安全保障貿易管理につき、筆者は議論が高まることを期待しております。AIBA NETにご意見をお寄せ願います。

AIBA年会費引き上げ並びに 会員活動への積極的参加お願い

理事長 澤田 敬之

平成8年1月、1期・2期合格者122名を中心に「輸入ビジネスアドバイザー連絡会」として発足したAIBAも本年は12期生の新入会員を迎え、現在会員総330名を擁しております。

1) 会運営の財政事情

会運営の財政状況をご説明いたしますと、会員数の増加や会員向けサービスの向上に伴って運営経費が増加して来た反面、会費収入は一昨年まで発足以来、逐年に増加してはいたしましたが、昨年からの会員減少傾向により昨年度420万円（前年比40万円減）と減少に転じました。結果として事業役務収入利益240万円（前年比70万円増）をもってしても若干の赤字を計上せざるを得ない状況となりました。

2) アンケート実施による会員意向吸い上げ

昨年来のAIBA会員の減少傾向とAIBAを取り巻く環境の変化に対し、会員の皆様には機会を捉えてAIBAの現状認識とそれへの対応を訴えてきました。又今後の運営の方向性を探るため本年7月、全会員向け意識調査としてアドバイザー試験制度、AIBAのマネージメントを含む多面に亘るアンケートを実施しました。財政健全化の一環としての会費値上げについては、72%の皆様から前向きなご回答を頂き、この結果を踏まえてAIBA財政の健全化のため固定収入の増加を図るべく創立以来12年間据え置いた会費12,000円から、明年4月より年間18,000円に引き上げることとしました。皆様のご理解をお願いするものであります。

3) ジェトロを取り巻く環境の変化への対応

従来大口受注元であったジェトロ案件は入札制移行等の外部環境悪化もあり、今後は協会として一層の自主努力による事業収入増加を図らねばならない状況になってきております。小口案件積み上げによる新規顧客先開拓にも鋭意努力しておりますが、従来のような大幅な収入増は見込み薄です。一方折角新規案件を引き出しても会員からの応募がなく見送らざるを得ない案件もあります。

4) 会員活動への参加要請

かねてから訴え続けております通りAIBA活動への参画は依然として限定された会員であり広がりを見せておらず、過去数年退会された会員も、大多数は言わば会員活

動に対しては非積極的な会員が多かったといえます。

今回のアンケートでAIBA活動が首都圏に偏重しているのではないかとのご指摘もありましたが、実際の活動地が首都圏であっても、応募者は地方支部からも応募・採用され、必要交通費も支給されており首都圏/支部というような特別な格差はないといえます。寧ろ会員総数の57.6%が在住している首都圏の会員には地方支部のように支部活動運営費は支給されていないこともご理解頂きたいこととあります。

一般的会員活動のみならず、基本的には無給ボランティアである役員活動にも参加頂き、過去のキャリアを生かしたボランティア活動の喜びを分かち合い、更には自己研鑽の場としてご利用願えればと思っております。

会費値上げは会員サービスの向上に対応するものとはいえ、会員の参画による事業拡大に伴ったAIBA財政の健全拡大こそが望まれる姿であり、今後の皆様の積極的な参加を期待するものであります。

5) 「受験対策セミナー」実施

最近のアドバイザー試験合格者の減少傾向は受験者の大幅な減少に原因があり、この悪循環を食い止めるためには受験者の増加を図ることが緊急命題といえます。その一策として、ジェトロの全面的協力を得て「貿易アドバイザー試験受験対策セミナー」を9月18日、23日に実施しました。AIBA固有の事業である新規「提案型営業」の一環として初の試みでしたが、先ずは成功裡に終了できたのではないかと考えています。今後種々の課題を克服しながら新規事業の開拓に挑戦したいと思っております。日本唯一の「貿易のプロ集団 AIBA」の発展に今後とも一層のご理解ご協力をお願い致します。

「企業価値、ブランド価値」に思う

寺尾 邦彦（東京 #270）

最近、「企業価値」や「ブランド価値」という言葉を耳にする機会が多くなりました。特に、昨今のM&A（企業の合併・買収）や企業再編等の増加とともに、企業価値（あるいは事業価値）は財務面では、「本業（あるいは事業）が将来生み出すキャッシュフロー」で把握され、買収価格の算定時に、株式時価総額の算出やDCF（Discounted Cash Flow、割引キャッシュフロー）法などの手法が導入されています。

また、従来は財務指標には現れなかった知的財産のような無形資産を企業価値として測定しようという動きも、関係者の間では活発化しており、その中で、企業のブランド価値の定量的評価法についての研究が行われているようです。

先日、小生はあるセミナーに参加し、某中堅企業の、叩き上げ経営者の話を聞きましたが、同氏は「経営の目的は企業価値の向上にあるが、そのためには各企業の歴史、風土や時代の流れ・環境に適合した効率性・合理性の追求が必要だ」と述べておられました。

同氏の話聞き、私達が所属するAIBAを広義の企業体と捉えた場合に、AIBAの「企業価値・ブランド価値は何か」ということについて、身近に意識しながら行動することの必要性を今更ながら感じました。

仮にAIBAの企業価値を評価しようとする場合に、冒頭に述べた定量的手法を導入するには些か無理がありません。

従って、かなり乱暴で幼稚な議論になりますが、AIBAの各メンバーは個人事業主だとしても、総体的には「貿易、国際取引に関わる、多種・多様な業種での豊富な実務知識・経験を有する知的専門家集団」としての無形資産を形成していますので、知的人材集合体の生み出す価値を定性的に評価し、それを更に向上させるための方策を生み出すことは可能だと考えます。例えば、AIBAとして取り組む案件やプロジェクト毎の特性や顧客のニーズに即応して、各人の得意分野や従来培ってきた経験・ノウハウなど（シーズ）を適切かつ有機的に組み合わせることでシナジー効果を発揮しながらプロジェクトを遂行し、その後、顧客からの評価をフィードバックすることにより、AIBAとしての更なるブランド価値の向上につなげることができます。そのためには、AIBAを取り巻く環境変化に対するタイムリーな対応は当然のこととして、地道ではあるが、メンバー相互の日頃の研鑽や切磋琢磨が不可欠だと考えます。

先日、小生はジェットロ認定貿易アドバイザー試験の受験対策セミナー講師団の一員として、短期間での準備作業・実施に参画する機会を得ましたが（詳細は渡辺会員の別稿による）、個性溢れる専門家各位との接触を通じて、大いに刺激を受けるとともに、AIBAのブランド価値についての思いを強くした次第です。

『一村一品』運動研修でも活躍

清田 哲司（熊本 #337）

さる9月5日、『一村一品』キャンペーンを開発途上国の政府機関・経済団体担当者に対して理解してもらう経済産業省による研修プログラムの一つの貿易実務セミナーの講師を務めましたので概略をご報告いたします。

『一村一品』運動とは、もともと大分県が発祥の地で、その後タイ国が採用して成功を収めたという経緯があります。今回の研修は発展途上国の経済発展を促進する目的で経済産業省が各国に『一村一品』運動を展開させ各

国内・周辺地域レベルでの産業振興を促進のためのノウハウを学び、その発展型として対日輸出につなげるための日本の貿易制度・商慣習の理解をしてもらうという日本滞在が一週間以上となる内容でした。

私が担当したのは（財）海外技術者研修協会の横浜研修センターというところで実施された研修プログラム最終日の『「貿易実務の基礎」 日本市場への輸出を支援する公的な制度や手続きの理解』というものでした。聴講者は80人を越える規模でプロジェクターを前後2台使うほど広い教室を使用し、英仏の逐次通訳の方がつくというものでした。

聴講者の意識は高く、質問事項も日本人相手のセミナーと比べて大変多く、これまで私が講師を務めたセミナーの中でもっとも『手ごたえ』を感じました。

『一村一品』運動の本来の意義・目的のなかでは、対外輸出というのは恐らく下位にあるのだと思われます。しかし参加している各国の担当者は、周辺地域ではなく一気に対日輸出を考えているように見受けられました。それが本音でしょうし、その実現のために研修プログラム期間中に東京都内で（アフリカンフェア）が開催され、参加者のなかから商品を展示したところもありました。

『一村一品』運動に関する通商政策局の広報文書の中に、今後中長期的視野で一専門家の派遣等を通じた有望商品の特定・製品の改良指導一研修員受け入れ等の人材育成・情報提供 などを実施、とあります。私は農水産・食品分野専門ということで今回の研修に参加しましたが、参加した開発途上国それぞれが輸出したい商品はダイヤモンドや織物・工芸品など多岐にわたります。また恐らく日本へ輸出可能な商材ということが分っていないようなケースもあるのではないかと考えています。AIBAの有能豊富な人材は上記の第一項目に十分活躍できますので、今後この分野での情報交換が重要と考えています。

埼玉県内、商工会議所経営指導員への指導研修

清水 正明（埼玉 #47）

埼玉商工会議所連合会と埼玉商工会連合会は、9月7日を皮切りに11月21日までの約2ヵ月半にわたって、埼玉県内各地の商工会議所や商工会の中小企業経営指導員の研修会を行っています。

ご存じのように中小企業経営指導員は、商工会議所や商工会の会員からの「税務・経理・労務・記帳」などを中心に経営相談に対応し、場合によっては経営指導の活動も行っています。

この研修会は、指導員が活動する際に間接的、または間接的を問わず、実務面から役に立つカリキュラムから

構成されています。

例えば、埼玉県労働産業部創業・企業支援課による「中小企業新事業活動促進法」の解説や、国民金融公庫による「創業支援融資」についての説明など、行政サイドからの支援施策の科目があります。

また、ビジネスコンサルタントによる「流通革命に挑む、新事業成功へのカギ」や、「中小同族企業の悩みと解決法」といった「ハウ・ツー物」に近い実践講義も、多数組み込まれています。

埼玉商工会議所連合会は、このような広範囲なカリキュラムの中に、指導員の国際的知識を一層強めるための講座を組み込み、担当講師の派遣を国際経済交流企業組合へ依頼して来ました。

今回、連合会が要望した講座は、貿易専門家を育てる輸出入実務講座ではなく、「指導員が国際ビジネスに関わる相談や指導などに携わったとき、彼らの知識の中に、“国際経済と埼玉県との関連”が蓄積される内容のものにして欲しい」とのことでした。

今まで私は、貿易実務講座やそれに関わる講義は、相当の回数を行っていますから余り困難はありませんが、今回の研修は貿易環境のマクロ的説明と、埼玉県という特定地域を取り上げ、ミクロ的な講義と言う二面性を持っていました。

10日間ほど講義内容の組立てに時間を費やして、「海外取引の現状と埼玉ビジネス・サポートセンターの活用」という長いタイトルの講義内容を選びました。研修会の日時、会場と参加者数は、次の通りでした。

9月7日：大宮ソニックシティビル、埼玉県南から約40名参加

9月12日：熊谷商工会議、埼玉県北から約30名参加

9月15日：川越商工会議所、埼玉県西から約40名参加

この講義の内容を詳しく紹介することは、紙面の都合上から到底無理ですから、次のようにレジメの抜粋を記して、それに代えることにします。

「海外取引現状と埼玉国際ビジネスサポートセンターの活用について」

1. 最近の世界経済の全体像

(1) 世界経済 (2) 世界貿易の動き

2. 最近の日本経済の全体像

(1) 日本経済の動き (2) 日本の貿易の推移

3. 日本の流通機構

(1) 流通機構の変化と輸入形態の多様化 (2) 商品調達のグローバル化 (3) 流通業界へ外資参入

4. 日本市場での輸入品の現況

(1) 食料品 (2) アパレル・ファッション (3) 輸入雑貨 (4) 住宅と家具 (5) サービス産業

5. 埼玉国際ビジネスサポートセンターの活用

(1) 活動と機能 (2) 利用できる施設

6. Q & Aと参加者の発言・意見

各講義とも、おおよそ3時間にわたる長いものでしたが、受講者は熱心にメモを取り、「4. 日本市場での輸入品の現況」の解説には、予想以上の大きな反響がありました。普段余り接する機会のない情報を与えられてといった様子でした。

さらに、指導員として日ごろ経済活動の現場で実感している経済回復への質問などもあり、充実した意見交換もできました。

このような貿易アドバイザーにとって新分野である指導活動は、埼玉県内の商工会議所や商工会の国際化を加速し、貿易アドバイザーの機能拡大と知名度の拡大を果たすものと確信します。

この講義内容の取り纏めや最新化のために、「税関貿易統計」、「2006ジェットロ貿易投資白書」や「日本を知る・ビジネスが生まれる・日本市場への参入の手引き2006(ミプロ発行刊行)」等の出版物は、有益な参考資料となったことを書き添えます。

AとZにご注意を

永野 靖夫(東京 #68)

ここ10年ほど、貿易相談員として、さまざまなクレーム案件に向き合ってきました。しかしながら、その殆どが私のところに来たときには手遅れで、私自身いつも悔しい思いを強いられています。我々日本人は多少相手とコミュニケーションが取れ出すと、訳もなく相手を信じ、又、信じようとする悪癖があるようです。

それはそれとして、これらのクレームを概観すると、そこには共通点が見て取れます。それを私流のフレーズにすると、「A(初め)とZ(終り)にご注意を」となります。

一方、クレームを策する側からすると、彼等が「後は野となれ、山となれ」と感じた時が、クレームを仕掛けるタイミングであることは間違いありません。

例えば、彼等が日本企業と初めて取引する場合、彼等にとってはこの取引先を失うことよりも、長年の不良在



庫を処理することの方がプラスと判断すれば、躊躇なくクレームを仕掛けてきましょう。

この場合、サンプルと同じものが出荷されると信じて疑わず、素直に信用状を開設してくる日本の買い手が絶好の餌食となってしまいます。

又、以前取引先の担当者が退職する間際に、不良在庫を出荷してきた事例にも出くわしました。この場合、長年良い商品を出荷してくれていただけに、中々信じられませんが、よく調べてみると、こういう結果でした。

そこで、当然当該輸出企業にクレームしましたが、本人の一存でやったことで、どうしようもないと逃げまくり、「後は野となれ、山となれ」と考えていることが如実に伝わってきました。即ち、初めと終りに十分注意することが必要です。

このような信用の置けない先とは取引しないのが基本でしょうが、信用が置けるかどうか常に見抜けるとは限りません。そうなると次善の策として、契約初期の段階では、生産及び船積みの立会いが必須となってきます。

又、もし取引先の担当者の退職乃至は転職の噂が出てきた場合は、上記のごとき事態にならないよう、最善の注意を払っていく以外にありません。更に、何か気になる動きが出てきた場合は、発注を取止められるよう、常に複数の取引先を確保し、一社に偏重しないことが望まれます。一般論ばかりで恐縮ですが、クレーム対応策を思い付くままに申し述べました。

支部活動

東海支部・勉強会

平成18年8月26日

8月度例会

(1) 講演

テーマ「最近の通関トラブル事例と関連法」

講師 常川 八司雄東海支部会員（#249）

(2) 講演

テーマ「輸入マーケティング・同業務管理に関するアドバイジング」

講師 中川 善博東海支部会員（#67）

関西支部・勉強会

平成18年7月15日（土）7月度例会

講演：「安全保障貿易管理を巡る最近の動向」

講師：経済産業省貿易経済協力局貿易管理部安全保障貿易検査官室

上席貿易検査官 渋沢 昌弘氏

平成18年9月16日（土）9月度例会

講演：「貿易代金決済方法の現状」

講師：貿易アドバイザー協会 理事 井上 隆彦氏（#12）

「両件とも貿易アドバイザーにとって時宜を得た必須の項目であったため、皆熱心に聴講していた。終了後懇親会が開かれ、講師にも出席いただき、和やかな中にも活発な意見交換等が行なわれ、有意義に終了した。なお、上記渋沢氏の講演は、経済産業省による輸出管理に係わる「適格説明会」と位置づけられ、出席者中希望者については、同説明会出席者として氏名等を渋沢氏に通知した。」
関西支部書記 小東和裕

首都圏地区・勉強会

平成18年7月1日 7月度例会

テーマ：国際商事紛争の解決方法

講師：（社）日本商事仲裁協会

国際仲裁部長 中村 達也氏

場所：ジェトロ本部5A会議室

参加：49人

平成18年9月23日 9月度例会

テーマ：なぜ対日投資が増えないのか

講師：（財）対日貿易投資促進協会

調査部次長 大砂 雅子氏

場所：ジェトロ本部5A会議室

参加：24人

書評

橋本 浩一（東京 #374）

書名 「ジッスイザッペン」

著者 福田 浩人（東京 #254）

出版社 （株）文芸社

価格 ￥1,050（税込み）

発行日 2005年12月15日

著者は、昨年春AIBAの勉強会において（わが愛する日本の神話）そして、（近頃の日本語について）をテーマに講師をされました。AIBA忘年会での、ゲティスバーグ・アドレス全文の格調高い紹介も、記憶に新しいところです。

この本は、2・26事件の1936年に生まれ、安保改定の年に大学4年生であった著者の、ドキュメンタリータッチの昭和史です。激動の日々を、同時代をともに生きた人々に彷彿させ、戦争を知らない世代には、こんな時代があったと語りかけています。

福田少年は小学生のころ、ご両親とともに満州に渡り、敗戦時に母を失い、シベリア抑留の父と別れ、孤児同様の状態で帰国、周囲の人々の応援で、苦学して早大を卒

業、貿易業界に入り、得意の英語を駆使して大活躍。実力もさる事ながら、一人の人間として、器の大きさに目を見張ります。

あとがきの言葉、(戦時中、戦後を通して、日本は物質的には貧しかったが、多くの若者が心の豊かな時代を生きた実感を持っていたと思う)は現在に対する重い示唆を含みます。

特に印象深いのは、若き著者がいかに周囲の人々の心をとらえ、よき人間関係をながく続ける事が出来たか、教えられる点が、随所にみられることです。これは、暖かい心の人々に恵まれたことも一因でしょうが、愛さずにはいられない、力をかさずにはいられない本人の姿勢、処世の態度が大きく影響していた事を、読み終わったあと痛感しました。

英語、フランス語をめぐる著者のエピソードは、読みながら顔のほころぶ感じで、多角的で独創的な上達努力は、福田の王道を闊歩したのだなの感を受けました。卒論の担当教授に、(F君のは、中味に新鮮味はないが、こんな楽しい卒論にはいまだ嘗て出会った事がない)と言わしめたのは、彼の面目躍如。貿易商社での体験も示唆に富むものです。

巻末の、(愛唱歌一覧)(こんな言葉に支えられて)(ESS討論タイトルの変遷)なども、著者ならではのアンコールです。

準備中のPART2での、社会人福田浩人の、英語をめぐる奮闘記にも期待します。

AIBA NET 論壇 (平成18年7月以降)

(18年7月)

1. 優先販売特権
2. 日本消費税、タイVAT関連

(18年8月)

3. 中国輸入buyer's 口銭
4. 寿司種、水産物
5. 輸入貨物の木材梱包

(18年9月)

6. 化粧品輸入禁止物
7. エンジンオイル輸入
8. PL法に係る契約条文
9. ブランド商品並行輸入
10. 中国海上運賃付帯費用
11. 中国へのUS\$ TT送金
12. EXWでの輸出手続
13. おかきの対米輸出手続
14. 米国食品規制
15. 流失木材

16. その後の中国海上運賃付帯費用

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 岡田 有叶 (滋賀 #19)

平成18年7月8日(土)

京都橘大学文学文化セミナーシンポジウム
「国際ビジネスの現場から～異文化との交渉術～」
講演「外国企業との交渉から、私が学んだこと」
およびパネルディスカッション
場所：「こころホール」(池坊学園 洗心館地下1階)

2. 清水 正明 (埼玉 #47)

平成18年8月2日

ジェット口福島主催 国際ビジネス基礎講座
「開講式およびオリエンテーション」
場所：郡山市 ビッグパレットふくしま

平成18年8月3日

ジェット口長野(諏訪)主催
「貿易実務講座(初級編)～貿易の流れと仕組み」
場所：岡谷市テクノプラザおかや

平成18年9月1日

ジェット口福島主催 国際ビジネス基礎講座
「貿易の仕組みと流れ」
場所：郡山市 ビッグパレットふくしま

平成18年9月7日(さいたま市ソニックシティビル)

9月12日(熊谷商工会議所)

9月15日(川越商工会議所)

埼玉商工会議所連合会、埼玉商工会連合会主催 経営指導員等研修会
「海外取引の現状と埼玉ビジネスサポートセンターの活用」

平成18年9月14日

ジェット口福島主催 国際ビジネス基礎講座
「貿易実務ロールプレイ」の支援講師
場所：郡山市 ビッグパレットふくしま

平成18年9月21日

東芝人材開発㈱主催
「国際ロジスティック現場研修と見学」
場所：成田エア・カーゴ・ターミナル、東京税関、大井CY

3. 永野 靖夫 (東京 #68)

平成18年9月12日

栃木県商工労働観光部
「輸出実務入門第2編」
場所：宇都宮市

平成18年9月26日
栃木県商工労働観光部
「輸入実務入門第2編」
場所：宇都宮市

4. 野本 功司（東京 #76）

平成18年7月5日、27日（同一内容にて 2回）
ミプロ（対日貿易投資交流促進協会）主催
海外仕入れ講座、基礎編「小口輸入」
場所：ミプロ会議室

5. 勝田 英紀（大阪 #227）

平成18年5月26日および6月2日

大阪税関主催
中等科研修「貿易商務」
場所：財務省税関研修所 大阪支所

平成18年6月9、16、30日

ジェトロ京都情報デスク / 財団法人21海外BSC主催
貿易セミナー「貿易実務講座」
場所：京都リサーチパーク東地区
京都府産業支援センター 5階 研修室

平成18年7月22日

鳥取県、ジェトロ鳥取貿易情報センター、鳥取大学
主催
国際ビジネスチャレンジ塾「国際マーケティングの
ポイント」
場所：鳥取大学サテライトオフィス（鳥取市役所駅
南庁舎内）

平成18年8月3日

滋賀県、（財）滋賀県産業支援プラザ・ジェトロ滋
賀情報デスク、滋賀国際ビジネス・パートナーシ
ップ会議主催
「通関手続きの実務と最近のFTA状況」
場所：コラボしが21

平成18年8月17、18日

財団法人滋賀県産業支援プラザ・ジェトロ滋賀情報
デスク主催

「貿易実務基礎講座」

場所：コラボしが21

平成18年9月4～7日

大阪市立大学商学部 夏期集中講義
「証券市場論特講」

場所：大阪市立大学法学部棟730教室

6. 黒田 清宏（愛媛 #233）

平成18年9月26日

（社）愛媛県産業貿易振興協会主催
国際ビジネス支援講座「輸入クレームの申立て」
場所：愛媛県国際貿易センター（アイテムえひめ）

7. 小堀 景一郎（兵庫 #313）

平成18年7月8日

京都橘大学文学文化セミナーシンポジウム
「国際ビジネスの現場から～異文化との交渉術～」
講演「異文化間コミュニケーション能力」
およびパネルディスカッション
場所：「こころホール」（池坊学園 洗心館地下1階）

8. 門 元則（京都 #321）

平成18年8月8日

ウエダコンピュータシステム株式会社主催
「中国との商取引や現地での折衝において失敗しな
い鉄則」
場所：神戸サンボーホール（神戸市）

9. 清田 哲司（熊本 #337）

平成18年9月14日

ジェトロ熊本主催
「基礎から学ぶ輸出入実務の流れ」
その後 個別貿易相談会
場所：みなまた環境テクノセンター

10. 弓場 俊也（大阪 #415）

平成18年7月8日

京都橘大学主催
国際ビジネスの現場から～異文化との交渉術
「イタリア・ビジネス事例に学ぶ成功のヒント」
場所：池坊学園「こころホール」

平成18年7月14日

（財）太平洋人材交流センター主催
2006年度日系研修員（貿易実務コース）追加研修講
義
「日本の貿易手続き・ビジネスマナー」
場所：大阪 PREX



平成18年8月2日

(財)太平洋人材交流センター主催
アセアン海外研修バンコック・チェンマイ・大阪市
「輸出商品のマーケティング戦略」
場所：AOTOS関西研修センター

平成18年8月7日

西宮貿易協会主催
「国際ビジネスに必要な異文化理解」
場所：西宮商工会議所

平成18年8月19日

岸和田商工会議所主催
「貿易でビジネスチャンスを広げる」
～初めて海外と取引するには？
場所：岸和田商工会議所

相談・アドバイス

1. 清水 正明 (埼玉 #47)

埼玉県海外取引アドバイザー制度による相談
さいたま市：平成18年7月6日、8月8日(3件)、
8月10日、8月17日、8月31日、9月28日
埼玉ビジネスサポートセンターによる相談
さいたま市：7月6日、8月10日、9月5日

2. 中川 善博 (三重 #67)

平成18年7月21日
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
場所：四日市商工会議所
平成18年7月20日、8月17日、9月21日
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
場所：伊勢商工会議所 松阪市産業振興センター
平成18年7月26日、8月23日
ジェトロ名古屋主催
貿易・投資相談
場所：ジェトロ名古屋

3. 藤原 孝一 (兵庫 #93)

平成18年7月13日、8月10日
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
場所：ジェトロ神戸

4. 清田 哲司 (熊本 #337)

平成18年9月12日、27日
ジェトロ熊本主催

月例貿易相談

場所：ジェトロ熊本

5. 田中 尊雄 (愛知 #406)

平成18年 6月14日、7月12日、8月9日、9月13日
ジェトロ名古屋主催
貿易相談
場所：ジェトロ名古屋

6. 池崎 元彦 (神奈川 #431)

平成18年7月12日/13日/21日
(財)OVTA海外職業訓練協会
相談援助制度(相談・アドバイス)
12日：海外駐在員の待遇及び幹部教育
13日：中国の旅行者との提携
21日：中国への委託生産と品質問題
場所：OVTA東京事務所

平成18年7月19日/8月22日/25日

(独)中小企業基盤整備機構
中小企業国際化支援アドバイス事業
19日：中国での牧畜事業合併のF/S
22日：中国企業との輸入契約書の作成
25日：中国企業とのロイヤリティ契約
場所：同機構虎ノ門本部

平成18年9月12日～15日

(財)日本貿易会・NPO国際社会貢献センター
バイリンガルアドバイザー派遣事業
・国際物流展参加の中国企業支援
場所：東京ビッグサイト

執筆

1. 永野 靖夫 (東京 #68)

平成18年9月
しまね産業振興財団のホームページ
「国際経済コラム」「輸出に取組む留意点」を執筆

2. 勝田 英紀 (大阪 #227)

「バイオテロの水際対策」『日本貿易学会 年報』、
第43号、pp112-120、2006年3月(安川文朗氏と共著)
「減損資産の評価」『大阪大学経済学』、第56巻1号、
pp.31-41、2006年6月(大川雅也氏と共著)

会員異動(2006年7月以降、敬称略)

個人情報保護の為、
削除しました。

第4期 34名(#216 ~ #264) 第10期 17名(#485 ~ #504)
 第5期 54名(#265 ~ #341) 第11期 7名(#505 ~ #515)
 第6期 18名(#342 ~ #368) 第12期 4名(#516 ~ #520)
 うちAIBANETに 316名加入 (加入率 : 95.8%)

支部・地域別会員数

北日本支部	17	5.2%
首都圏	191	57.9%
東海支部	27	8.2%
関西支部	51	15.5%
中国四国支部	17	5.2%
九州支部	20	6.1%
海外()	7	2.1%
合計	330	

海外駐在会員(7名)(敬称略)

#163	福元雅英(香港)	AIBANET加入
#234	小林公典(豪州メルボルン)	加入
#253	日口正敏(米国加州サクラメント)	加入
#343	大橋昌平(タイ、バンコク)	加入
#365	中根昌孝(中国深圳市)	加入
#445	羽計 諤(コスタリカ)	加入
#459	荻田浩三(米国NC州ラレイ市)	加入

個人情報保護の為、
削除しました。

理事会議事録(抄録)

第60回AIBA臨時理事会(抄録)

日 時 平成18年7月24日(土)午後3時~6時

場 所 秋葉原事務所 会議室

出席者 澤田、大谷、網谷、寺尾、橋本、小河原、
足立、川村、釜堀、岩田監事、
出席理事9名 出席監事1名

議事及び決定事項

ジェトロ認定貿易アドバイザー試験受験対策セミナーを
AIBAが実施する件

澤田理事長より受験対策セミナーについて、理事会
を開催するに至った経緯について、説明があった。事
業推進グループより提案のあった、受験対策セミナー
であるが、E-Mailのやり取りでは意を尽くせない。時
間的に本件推進に緊急を要し疑問点などをしっかり議
論したいとの説明があった。事業推進グループからは
臨時理事会資料が提出され、議論が行われた。

理事会として、以下の通り、議決した。

受験対策セミナーは有志の事業ではなく、AIBAの
事業として一丸となって、実施すること。

講師は会員に機会を広く平等に与えるべく、公募と

アドバイザーの現況(2006年9月30日現在)

ジェトロ認定貿易アドバイザー総数 : 446名

AIBA会員総数 : 330名(参加率 : 74.0%)

第1期 55名(#1 ~ #118) 第7期 47名(#369 ~ #433)

第2期 31名(#119 ~ #179) 第8期 16名(#434 ~ #453)

第3期 23名(#180 ~ #215) 第9期 24名(#454 ~ #484)

すること。

セミナー会場は講師の負担軽減、採算向上の観点より秋葉原事務所の会議室にこだわることなく、出来れば、1日1回で終わるような広い会場を探すこと。(50名程度を想定)

講師の委嘱基準を明確にし、講師の選定は理事会とすること。

第61回AIBA首都圏理事会(抄録)

日時 平成18年8月23日(水)午後6時~8時

場所 秋葉原事務所

出席者 澤田、大谷、網谷、足立、寺尾、橋本、川村、井上、小河原、釜堀各理事
岩田、野本各監事

出席理事 10名 出席監事2名

議事及び決定事項

1. 国際経済交流企業組合との競合回避問題

澤田理事長より清水代表との協議の経緯説明があった。同組合は代表名で5/6月頃から数回AIBANETを通じて会員への貿易セミナー講師募集を行い、AIBA内部で問題となった。7月8日AIBA/組合清水代表協議の結果、次の事項を確認した。

AIBANETはAIBA固有の財産でその使用は個人会員に限る。

AIBANET上での商行為はAIBA事務局を通じ、適切な使用料を支払う。

組合/AIBAはフェアプレー精神に基づく競争を行う。

上記の項目、特に競合回避の為、清水代表からの提案で覚書作成が検討され、素案について検討を重ねた。しかし、その後同組合内で、覚書交換について検討の結果、覚書不要との意見が大勢を占め、清水代表より覚書不要との通知があった。

理事会は組合側との交渉経過を踏まえ以下の通り、議決した。

同組合との覚書は交換しない。

上記の項目を確認した7月9日付け理事長発信のAIBANETメールで相互理解されたものとする。

今後、同組合との競合に対抗するにはAIBAもビジネス精神を持った提案型営業の展開を図る。

2. 「AIBAだより」への広告掲載の件

パブリシティーG担当の橋本理事より、提案理由が説明された。

会員アンケートによれば、88%の会員が広告掲載に賛成している。

有料広告が会員間の相互支援に役立つと会員が考えている点が重要である。

輸入商品のパートナーを探す、あるいは、役務提

供を求めるなど利用できる。

AIBAにわずかでも利益の貢献ができる。

結論として、理事会は以下の通り、議決した。

有料広告を「AIBAだより」に掲載する。

掲載位置は最終ページとする。

広告と編集は担当を分ける。

具体的なスペース、料金などは今後、橋本理事を中心に検討する。

3. 会費値上げの件

澤田理事長より会費値上げの提案理由が説明された。

会員アンケートでは「賛成+やむを得ない」が72%である。

理由付けとしては、AIBA財政建て直しのため、自助努力としての固定収入の確保、

会員サービスの大幅な向上の2点である。

値上げ幅(年額)6,000円がアンケート結果で最も多い。

理事会として、検討した結果、以下の通りとなった。

会費値上げは来年4月より年額18,000円とする

(月額500円UPとする)

会員の賛同を得るため、理事長名で全会員宛早期に依頼文を出す(8月26日AIBA NET、HP発信済み)

正式には定款に基づき来年の次回総会で事後承認を得る。

<編集後記>

ジェットロ試験案内HPとリンクさせた「受験対策セミナー」は大好評裡に終了しました。当初、受講生が集まらないのではとの心配も他所に、受験に対する不安はいつでも同じで、筆者の大学入試の頃と変わりなく、にぎにぎしく集まったとのこと。初めての本番なので、関係者の苦勞は尋常ではなかったとも仄聞します。本番は「実務に沿った内容」が出題され、昨年度の如く一桁前半の合格率にならないことを祈ります。

AIBA NET、AIBA HPの活用にて情報が同機能に集中し始めています。ファックスでの連絡が便利な時代もあったが、現代の情報連絡には遅れが否めない。AIBA NET、特にAIBA HPの活用を励行したい。安易にコピー出来ることには功罪もあるが、便利さにはシャッポを脱ぐ。Virus被害が蔓延した時期は過ぎたと考えます。

AIBA NET、AIBAだよりにも無料「Chat corner」を設けたいと検討中。有料広告までとはいかない案件(ご存じですか?の様な、ご案内もの)を掲載してはと構想中です。更には、AIBA HP「お知らせ欄」に転載することなど夢は膨らんでいます。(S.O.)

CD-ROM 電子書籍

「よくわかる貿易実務書」 最新改訂版

実務本位の内容・豊富な書式資料

- ・ 貿易実務を教える人
- ・ 貿易実務の仕事をする人
- ・ 貿易実務の勉強を始める人

すべての人の座右のバイブル

価格（消費税・送料込）

輸出入統合版	7,000円
輸出単独版	4,000円
輸入単独版	4,000円

ご注文は下記URLより

<http://www.jmc-bizcon.co.jp/>
有限会社 ジェーエムシー
大阪府吹田市新芦屋上29番K-603

新刊のお知らせ

書名：初めてでもよくわかる
輸入ビジネス
の始め方・儲け方

著者：大須賀 祐
（おおすか ゆう）

出版社：日本実業出版社

発行日：2006年10月1日

価格：¥1,680（税込み）

2006年に初めて輸入ビジネスをスタートさせる方を意識して、最新の貿易環境にマッチした輸入のコツをまとめました。

著者の実体験をベースにしましたので、ドキュメンタリー・タッチで迫力あります。

連絡先：TEL 0242 25 4151

FAX 0242 25 4154

E-mail：y.ohsuka@maruo-importer.com

悠仁親王殿下のご誕生を祝し、 心よりお慶び申し上げます。

ジェット口認定 貿易アドバイザー

12 井上 隆彦

19 岡田 有叶

43 澤田 敬之

47 清水 正明

67 中川 善博

224 大谷 巖

228 釜堀 孝雄

288 岩田 英昭

303 梶 克三

313 小堀景一郎

314 花崎喜代治

372 畠山 茂雄

374 橋本 浩一

416 小東 和裕

495 高梨 和彦

2006年9月