ASSOCIATION OF INTERNATIONAL
TRADE BUSINESS ADVISERS LLC（愛称：AIBA）

AIBAだより

第49号　2008年7月発行

有限責任中間法人 貿易アドバイザー協会
http://www.trade-advisers.com/

発 行 人：網谷　昭寛　Tel: 03−3255−2477
編 集 人：釜堀　孝雄　Tel: 04−7122−5956
編 集 者：川村　慎吾　Tel: 045−824−7262

第6回AIBA定時会員総会が開催される

事務局長　釜堀　孝雄

有限責任中間法人 貿易アドバイザー協会（通称、AIBA）の第6回会員総会が平成20年6月7日（土）午後1時30分より東京都産業貿易会館にて開催され、盛況裏に終了致しました。

上程された議案は第1から第6議案まで、全議案が賛成多数で可決されたことを、まずご報告申し上げます。総会は定刻に至り、網谷昭寛理事長が議長となり、開会を宣しました。次いで定足数の確認に入り、会員総数291名の内、248名が出席（本人出席55名、委任状193名）、本総会の決議に必要な定足数を充足している旨、報告がありました。

議事審議に先立って、ジェトロ貿易投資相談センター長、岡崎孝裕様より来賓のご挨拶を頂きました。

岡崎センター長は今春4月より現職に就任されましたが、AIBA認定貿易アドバイザー試験に対して、ジェトロの「後援」が正式に決定された際、ご尽力を頂いたことに対し、議長より感謝の言葉が述べられました。一方、岡崎センター長からはAIBAとジェトロとの協力関係の一例として、ジェトロHP中の、貿易投資相談Q&Aの利用件数が、昨年度は330万件から440万件へ33%も増加した例を引用して、今後ともAIBAとジェトロとの関係強化の必要性が強調されました。今後もグローバル化する経済状況の下、貿易に活路を求めざるをえない中小企業にとって、貿易アドバイザーの機能の活用は不可欠であると指摘され、ジェトロの諸事業においてAIBA会員の一層の活躍を期待したいと話されました。

網谷理事長挨拶の後、以下の事案の審議に入りました。

第1号議案　第6期事業報告と決算報告・監査報告
第2号議案　（仮称）AIBA認定貿易アドバイザー試験実施の件
第3号議案　定款変更の件
第4号議案　第7期事業計画説明と予算審議
第5号議案　役員報酬額承認の件
第6号議案　役員改選承認の件

1時50分より審議に入り、4時15分まで熱心に討議され、質疑応答が行われました。そして議長が上程された議案について、一つずつ賛否を議場に諮ったところ、全議案について賛成多数で議決されました。

まず、第1号議案の第6期事業報告では、年会費の値上げ、既存案件や新規案件などの予算達成により黒字に転じたことが渡辺理事より報告され、第7期の新規事業への取り組み準備も着々と進んでいるとの報告がありました。また、決算報告は井上理事が報告した後、伊東・柴田、両監事より監査報告が行われましたが、賛成多数で承認されました。

第2号議案のAIBA認定貿易アドバイザー試験実施については、網谷理事長より説明がありました。日程、試験会場、運営方法、受験料、運営委員等の公募、中期計画の採算見通し、試験問題作成委員と受験対策講師の兼務禁止（原則として）等について議論されましたが、活発な議論の末、原案通り、承認されました。

第3号議案はAIBA認定貿易アドバイザー試験の合格者がAIBA会員になれるよう、現在の定款を一部、変更するものです。

総会質疑の場面

第4議案は第7期の事業計画の概要は渡辺理事から、予算案は釜堀理事より説明され、事業計画・予算案共に賛成多数で承認されました。

第5議案は昨

Contents（目次）

P1… 第6回AIBA会員定時総会が開催される　事務局長　釜堀　孝雄
P2… AIBA認定貿易アドバイザー試験を実施　副理事長　渡辺　肇幸
アドバイザー試験発足にあたって　永野　靖夫
P3… 中小企業総合展2008 in Kansaiに出展　高橋　伸二
3月の円高のときの出来事　林　欣吾
P4… 外国為替相場の歴史に学ぶ
これからのドル円相場の見通し　佐藤　利光
P5… URR725の制定について　井上　隆彦
P6… 初めての貿易アドバイザー業務を経験して　山本　佳克
P7… 日本食の輸出について　山田　耕造
開かれたAIBAへ　永野　靖夫
P8 支部活動（首都圏地区、東海支部、関西支部、中国四国支部）
P9… AIBA NET 論壇、アドバイザーの活動＜講演・講師＞＜相談アドバイス＞＜執筆＞＜その他の活動＞
P10… 著書紹介
P11… アドバイザーの現況、理事会議事録（抄録）

年通り、事務局担当の役員報酬額として承認されました。

第6議案では、九州支部長の改選に伴い、支部総会で大重康雄氏が支部長として選任されたので、第7期の理事に就任することが承認されました。

議事終了の後、北日本支部、九州支部、中国四国支部、東海支部、関西支部の順に各支部長より支部活動の現況報告が行われました。その後、同ビルのレストラン・ピガールにて会員交流会が5時30分より開催され、48名が参加、来賓のジェトロ澤田総括審議役の乾杯発声で始まり、和気藹々とした雰囲気の中、7時半まで歓談しました。

AIBA認定貿易アドバイザー試験を実施

副理事長　渡辺　肇幸

当協会は6月7日定時総会での承認を得て、2008年度より「AIBA認定貿易アドバイザー試験」を実施することとなりました。これは昨年度をもって廃止されたジェトロ認定貿易アドバイザー試験の精神を受け継ぎ、わが国貿易及び国際ビジネス発展のため、当協会の事業として実施するものです。

試験運営委員会を立上げ、検討の結果次の予定で試験を実施することになりました。試験問題作成委員の氏名は公表できませんが全員当協会員が担当します。

1　事業名：AIBA認定貿易アドバイザー試験

試験科目：貿易実務、国際マーケティング、貿易英語　計3科目

2　試験日：

1次試験　2008年11月23日（日）、
2次試験　2009年1月18日（日）

3　試験会場：

1次試験
東京会場　東京都中小企業振興公社（秋葉原）
大阪会場　大阪府大阪産業創造館
2次試験　東京のみ（会場は未定）

4　後援：日本貿易振興機構（ジェトロ）―決定

その他交渉中

5　その他：試験合格者には合格証を発行します。

合格者には当協会に加入して欲しいのですが、義務付けるものではありません。

尚、従来どおり本事業については受験対策ゼミを東京と大阪2箇所で実施します。

本事業の成功の鍵は多くの人に受験してもらうことにあります。出来るだけ多くの方々に本試験を受けていただくよう、また対策ゼミに参加していただくよう、会員各位のご協力を御願いします。

アドバイザー試験発足にあたって

永野　靖夫（東京　#068）

ついにと言おうか、やっとと言おうか、本年度より、AIBA主催の貿易アドバイザー試験が実施されることになりました。翻って、昨年６月私がジェトロ塚本副理事長殿の書簡に接したとき、最初に頭に浮かんだのは試験に合格した14年前のことです。初めて今の仲間に会えた時、どんなに嬉しかったことか…たとえて言えば、吹雪の中を独りとぼとぼと歩いてきて、やっと暖かな暖炉がある家に招じ入れられ、中には何でも話し合える仲間がいた…という感じでした。

しかし、今度は逆の立場に立ってしまうのではないか。即ち、我々は恵まれた環境にいられる一方、これから貿易振興を志向し、この世界には入ってこようとされる後進の方々には、身を温める暖炉もなければ、仲間もいなくなってしまうのではないか。このような危惧が脳裏を走りました。後進に寂しい思いをさせたくない…これが私の偽らざる気持ちです。

幸いなことに、又、当然のことながら、皆気持は一つでした。その結果、AIBAとして、試験実施に踏み切ることができ、更に、有り難いことにジェトロ殿より後援をして戴けることになりました。やっと、前途に一筋の光明を見出した感じがしています。

さて、現在輸出入総額は150兆円余りに昇り、ここ数年毎年10兆円程度の上昇を続けています。このような背景の下、我々貿易アドバイザーの活躍の場も着実に拡大してきております。この点は、会員の皆さんも実感されているのではないでしょうか。私自身もここ十年余り貿易相談員を務めていますが、数年前に比べると現在は、持ち込まれる相談の内容が具体的かつ現実的になってきました。例えば、契約関連の相談や安全保障がらみの質問が増えてきており、又、件数についても、着実に増加してきていることは間違いありません。これに伴って、今までにない相談や質問に出会うこと多くなりました。答に窮する度に、AIBA NETを通じて、皆さんに助けて戴きました。いざと言うときはAIBA NETがあると思うだけで、私の自信に繋がってきます。

AIBAの活動を今後より一層充実発展させていくためには、新しい仲間と新しい知識、そして、我々のより一層の研鑽が必要です。こうすることが、結局は我が国の貿易振興に寄与することであり、又、これこそが我が協会の取るべき道だと信じております。まずは、その第一歩として、試験を成功させようではありませんか。

中小企業総合展2008 in Kansaiに出展

高橋　伸二（兵庫　＃420）

AIBA関西支部として昨年に引き続き5月28日（水）～30（金）までインテックス大阪にて開催された“中小企業総合展2008in Kansai”に支援機関として出展しました。

今年の来場者は34,000人と昨年29,000人に較べて14%増と大変盛況で、世間では景況感がそれほど感じられないものの、出展している各企業は昨年にもましてパワフルでアグレッシブな印象を受けました。

今年は昨年行った出展者約300社への“ローラー作戦”による訪問のほか“無料貿易相談”も行いました。ローラー作戦では昨年同様、関西支部のメンバーで手分けをしてブロックごとに訪問し、胸から下げた“支援機関”の入館証を効果的に使いながら精力的に紹介活動を行いました。この“支援機関”の入館証を胸から下げていると、行く先々で快く迎えてもらえ、まさに水戸黄門の印籠のような絶大な効果を感じました。

また、ブース内では1名は常駐し無料貿易相談の対応にあたりました。この無料貿易相談の張り紙の効果は思いのほか大きく、3日間で延べ30件以上の相談を頂き、その内、何件かはすぐにでもビジネスに結びつきそうな具体的内容でした。相談内容は委託加工の為の材料の輸出、伝統工芸品の輸出等多種多様なものでしたが、海外へ市場開拓をしたいという中小企業が相当増えており、我々AIABの活躍の場も増加してきていることを実感しました。

3日間の活動を通して今回、ローラー作戦により支援機関としてAIBAの知名度を上げ、そして無料貿易相談により実際に仕事を受注するという効率的なパターンが出来たと思います。

また、我々AIBAのブースは支援機関ということで、近畿経済産業局、大阪産業創造館、日本貿易保険、中小企業診断士協会等、錚々たる団体や機関に囲まれながらも堂々たる存在感を放っていたと思います。

今回、昨年に引き続き支援機関として参加したことでAIBAの存在感を十分アピールすることができたと思います。中小企業総合展への出展審査は厳しく、この展示会に出展すること自体、企業や団体にとって大変名誉なことであり、来場者のみならずマスコミに対しても相当なアピール効果があります。

AIBA関西支部としても今後も継続して出展し、AIBAのアピールに努めていきたいと思っています。

3月の円高のときの出来事

林　欣吾（岐阜　＃532）

少し前の話になりますが、今年の3月の円高・米ドル安は、少なからず皆さんの業務にも影響があったのではないでしょうか。1米ドル＝100円を切ったのは12年4ヶ月ぶりと、本当に久しぶりでしたので、輸入関係の方は、為替の確保に動いた方も多かったのではと思慮します。

私の勤めている地方金融機関でも、お客様からの外貨預金の問い合わせも多かったですし、輸入為替予約締結、仕向外国送金、そして外貨両替（円⇒外貨）の取り扱いが顕著に増加しました。

そして、もう一つ、気になることが起こりました。今回は、そのお話をしたいと思います。

それは、外国人研修・技能実習制度で来日している中国人の本国への「円建て送金」が、極端に増加したのです。

中国人の本国への仕向外国送金は、ほとんど毎日何件かの依頼があります。それだけ多くの中国人が私どもの周りで働いているかということですが、1米ドルあたり100円を切った13日以降は異常でした。

具体的な数値はご勘弁願いたいのですが、3月全体の取り扱い件数は、1月の約2倍、2月の約3.5倍となりました。1・2月も、中国の旧正月前ということもあり、決して少ない件数ではなかったかと思いますが、この数字です。

もう少し期間を絞ってみましょう。じわじわと円高に推移（103円台⇒101円台）しだした3月初めから、徐々に増加、特に円高になった13日以降31日までの一日あたりの平均件数は、2月の平均件数の約4.5倍の件数を記録しました。

皆さんは、もうすでにお解かりのことと思いますが、営業店担当者から入ってくる情報はまさにそれを裏付けるものでした。中国人社会の中では、いま送金しないと損だという話題で持ちきりだったらしいのです。つまり、円高が、対人民元相場にも影響を与えたことが原因だったわけです。

皆さんもご承知かと存じますが、米ドルと人民元は一応変動相場制となっているものの、変動率には制限があり（前日相場から0.3%以内）、円高・米ドル安になると、連動して円高・人民元安になります。事実、平成20年1月2日は1人民元あたり約15.31円でしたが、3月は一時13.68円（3月18日）を記録しました（中国国家外貨管理局ホームページのデータを参照）。

そこで、具体的にどれくらい違うのか試算をしてみました。中国人の送金の平均的な金額である100万円を本国に仕送りすると仮定します。1人民元＝15.31円の場合と、13.68円の場合、前者は、約65,300人民元、後者は約73,000人民元となり、差額は約7,700人民元になってしまいました（十人民元単位以下切捨て・為替手数料、その他手数料とも考慮せず）。

中国最大の都市、上海の月額法定最低賃金が960人民元（平成20年6月現在）、農村の最貧地域ですと、年収が約2,000人民元とも3,000人民元ともいわれています。これを見ると、差額である7,700人民元がいかに大きな数字であるか、改めて再認識させられます。つまり、100万円の送金で、上海人の月額法定最低賃金の約8倍、

農村部の年収の2〜3倍分以上の金額が、相場変動により違ってしまうのです。

日本で就労している中国人のほとんどは都市部以外の出身です。ですので、上記に記した噂が瞬時に広まったというのもうなずけます。

別の見方をすると、中国人にとって、それだけ日本は魅力的な働き先と見えるのでしょう。

皆さんの中にも、企業の国際化、技術移転等々で、外国人就労についてご相談を受けた方も少なからずいらっしゃると思います。多くの日本人経営者は、彼らを利用している感覚の持ち主が多いように見受けられますが、やはり彼らも彼らでしたたかに生きているのだなあと、改めて痛感させられた出来事でした。

外国為替相場の歴史に学ぶ これからのドル円相場の見通し

佐藤　利光（千葉　＃144）

（この原稿は7月2日時点のもので、掲載時と若干状況が変わっている場合もありますことをご了承ください）

外国為替取引量

現在、外国為替市場では1日で総額約3兆ドルの外国為替が取引されと言われています。私が銀行で外国為替ディーリング部門の責任者をしていたバブル景気のころ、ほとんど全て主要な銀行が為替収益を国際業務部門収益の柱の一つとして、派手に為替ディーリングをやっていました。

その当時、為替取引量が1日1兆ドルでしたので、現在では3倍も取引量が多くなっています。現在殆ど全ての銀行が業務リストラにより為替ディーリング業務を廃止したにもかかわらずこれだけの取引量を可能にしたのは、個人のインターネット取引の普及と投信やヘッジファンドなどのファンド金額の増大にあります。

外国為替相場の予測は不可能

為替相場がどうなるか誰にも関心があることでしょうが、現実では、為替相場を予測することは不可能です。私は数年前、海外のある大変優秀なヘッジファンドマネージャーのもとをある金融機関の資金運用担当者を紹介するために訪ねました。

彼らとのミーティング中に私の顧客が「来年3月の為替相場をどう見ているのか」と尋ねたことがありました。ヘッジファンドマネージャーは即座に「NO ONE KNOWS」と答えました。さらに「為替相場を予想してポジションをもつことは、賭けをしていることと同じだ。確率は5割。たまたま上手く行くこともあるが、大損をする可能性もある」と付け加えました。

彼の言葉は、当時の私に為替相場の見方に痛烈な印象を与えました。銀行に在勤時、毎期初ALM（資産・負債管理）委員会を開催し、株式、債券、為替などの相場変動を分析し、将来の相場予想をすると言う課程が不可欠です。そして、その予想に基づき、投資方針を決定するという考え方が当たり前でした……

たまたま運が良ければ儲かるし、悪ければ損する。それほど相場予測は難しく、予想してもその通りにいかないものなのです。これが優秀なヘッジファンドマネージャーの相場に対する考え方です。したがって、優秀なヘッジファンドマネージャーは相場変動に賭けるのではなく、相場変動の歪み（あや）に収益チャンスを賭けるのです。

戦後の外国為替相場

外国為替相場を予想することは不可能とのヘッジファンドマネージャーの考え方をお話しましたが、私は、固定相場時代から約40年間外国為替市場に関わる業務に従事してきました。その経験を踏まえ、外国為替相場の歴史を顧みることで、今の外国為替相場をどのように見たらいいかということに、敢えてチャレンジしてみます。

私は、第二次世界大戦を境に外国為替に対する国際的な政策が大きく変わったと思っています。

1929年世界大恐慌が起こり為替相場は混乱しました。日本政府は金との交換性を停止したため1ドル2円から3円50銭に下落しました。その結果インフレが起こり、軍部が台頭し、第二次世界大戦の原因となりました。

戦争終結に際して連合国の代表が米国ブレトンウッズに集まり、各国独自の為替政策が世界大戦を引き起こした原因の一つであることを認識し、二度とこのような大戦を起こさないように為替相場の安定を図って、世界の自由な貿易を促進していくことを話し合いました。これをブレトンウッズ体制と言います。

ブレトンウッズでの話し合いで、金の最大保有国であるアメリカの通貨（米ドル）を基軸通貨に決定しました。そして各国は、ドルに対して固定相場を維持することになりました。固定相場制では、1ドルは360円、1英ポンドは1008円に決まりました。

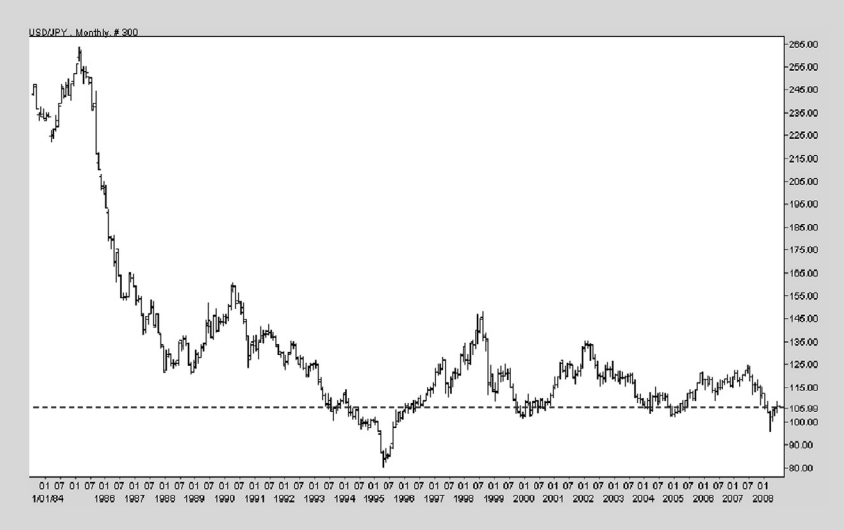
このように外国為替政策が、世界の自由な貿易を推進するために、各国が為替相場維持に努めるようになり、経済も、戦前は自国中心でしたが、戦後は国際的なバランス重視に変わってきたのだと私は思います。

ドル円相場の歴史

固定相場制では、各国の政府は、その国の通貨相場を、定められた相場から、一定割合（国の政策によって違うが、1%〜2.5%）の変動幅に維持する義務がありました。そのため、変動幅の上限あるいは下限に近づいたら、その国の中央政府は市場に介入して相場を維持しなくてはなりません。

ところが、1967年になると、英国は、英ポンドの固定相場を一定の変動幅以内に維持することが出来なくなり、通貨の切り下げを発表し、1ポンドが1008円から864円になりました。

さらに、1971年になると、アメリカが長期化したベ



ドル円チャート（月足）：ネットダニア社より

トナム戦争にお金をつぎこむため、ドルを大量に刷ったことで、ドル通貨の発行量が、金保有量よりも極めて多額となったため、米国政府は、金に対するドルの価値を維持することが出来なくなり、当時のニクソン米国大統領が、金との兌換性を廃止するとの声明を発表しました。これが、為替市場で有名な「ニクソンショック」と言われるものです。

金との兌換性を廃止したドルは300円位まで売られますが、ドル円の相場を1ドル360円から308円に切下げて、固定相場制を維持しようとしました。これをスミソニアン合意と言います。

しかし、ドル円相場の下落は止まらず、結局1973年に固定相場制を廃止し、外国為替相場は市場の実勢にゆだねる変動相場制に移行しました。

この相場で明らかなように、変動相場制が始まってから、1995年の1ドル100円以下までは一方的な円高相場でした。その間、日本の経済成長は目覚しい発展を遂げました。ドル円相場は1995年にドル円の史上最安値1ドル＝79円75銭まで下落しますが、100円以下の相場は10カ月間だけで、1995年のうちに100円を回復しました。その後のドル円の高値、安値は、147円、101円、135円、101円、124円、そして、今年3月に95円をつけましたが、現在は106円と100円～130円のレンジ相場となっています。

私は、今回の安値95円は、サブプライムローン問題が予想した以上に深刻であるとの事から、一時的にドルが売られた結果と見ていますので、100円～130円のレンジ相場は変更していないと見ています。そして、私は、ドル円相場のレンジ相場は今後とも続くのではないかと思っています。

なぜなら、外国為替相場は、その国の経済成長に大きく左右されるからです。つまり、目覚しい経済成長をしている国の通貨は上昇し、経済が成熟期を過ぎ衰退期に差し掛かっている国の通貨は下落すると言うのが、私の為替相場に対する見方です。

イギリス経済が最初に老衰期に入ったため、1967年に最初に通貨の切り下げを行いました。その後1971年にアメリカが通貨の切下げ（金との兌換性廃止）を行いました。

私が1967年に銀行に入社してからの日本経済はすばらしい経済成長を遂げました。毎年給料があがり、ボーナスも支給されていました。目覚しい経済成長を遂げていたからです。しかし、バブル経済崩壊後の日本経済は一変しました。給料は上がるどころか、増税などにより、手取り収入は減るばかり。特に30歳から45歳の生活維持責任者であるサラリーマンに、将来の漠然とした不安感が広まっています。果たして将来年金が支給されるだろうか？　終身雇用体制が崩壊したので、今後とも仕事を続けていることができるだろうか？などの不安です。「果たして、国民が自国の政治・経済に不安を抱く国の通貨は強くなることはあろうか？」との考えから、外貨投資に目を向け、円から外貨に資産をシフトする若い人が急激に増えてきています。日本は少子化の問題も抱えています。私は、このような現状から、日本の経済は成熟期を過ぎ、老衰期に入っていると思います。経済が共に老衰期に入っているアメリカと日本の通貨の交換レート、つまりドル円相場は、これからもレンジ相場を続けるだろうと言うのが私のドル円相場の見方です。

もし、ドル円のレンジ相場が100円以下になるとしたら、そのきっかけは、大きなイベント（米国のシティ銀行やメリルリンチなどの巨大金融機関が倒産に至る事態など）が起ったときであろうと思います。

なお、本レポートは私の勝手な見方であり、為替相場がその通り変動する保証はありませんので、あくまでもご参考程度にしていただければ幸いです。

URR725の制定について

井上　隆彦（東京　#012）

現行ICC荷為替信用状に基づく銀行間補償に関する統一規則のURR525が改定され、URR725が本年2008年10月1日から発効する。

銀行業界でも担当部署のみが関心を寄せているだけで、あまり話題にはなっていない。

17カ条と言う条文数および構成も変更はないが、内容的には、UCP600に合わせた字句・用語に置き換えられ、削除・新設も見られるところ、一般的には余り知られていないので、ご参考までに、以下、簡単に紹介したい。

なお、SWIFT様式の信用状では、40Eのフィールド（Applicable Rules）に、UCC・URR LATEST VERSIONと記載がある場合、10月1日以降は、UCP600およびURR725が適用されることになる。

1．URR改定の背景

信用状統一規則の改定版UCP600が、昨年2007年7月1日から発効しているので、UCP500の補則としてのURR525も改定は既定の方針どおりと受け取られるようだが、Commentary on UCP600（2007年ICC刊）p.56の第13条Bank-to-Bank Reimbursement Arrangementsの注釈に、URR改定の背景についての記述が見られる。

それによると、UCP600の改定草案起草委員会では、UCP本文にURRを盛り込むかどうかを検討したようであるが、スタンドバイ信用状の国際ルールISP98にも、銀行間補償についてはICC制定のURRによることになっていることから、同様に、UCPでも、ルール本文から分離・独立したルールとすることを選択し、したがって、URR525のupdateが必要としている。ただし、URRは、UCPの補則であり、UCP本文を“override or change”は意図していない（URR第一条第三パラグラフ）。

URR725は、2008年春、ICC本部で承認後、6月に発刊されており、発効は、上述のとおり、本年2008年10月1日です。

2．主な改定点

1）UCP600と同様に“unless expressly modified or excluded”の表現でルールの修正・除外も認めているように理解される。従来は、“unless otherwise expressly stipulated” → 第1条 General Provisions and Definitions

2）“honours”が“pay”や“accept”に置き換えられている。→第2条Definitionsのe項

3）“teletransmission”を“operative”とすることは変わりないが、“any subsequent mail confirmation shall be disregarded.”として、“no mail confirmation should be sent.”およびこれに続く数行が削除され、表現が簡略になった。→第6条a項、

なお、第6条d項のⅲおよび第8条b項では、用語の置き換えがある。（freely negotiable →available with any bank）

4）補償銀行の補償の取消不能性

補償銀行が“reimbursement undertaking”を発行する場合には、発行時から拘束される規定の新設→第9条Reimbursement Undertakingのg項

5）UCP600本文で、“under reserve or against indemnity”の規定が削除されているに伴い、規定の削除が行われている。→旧第10条c項および旧第11条e項の後段部分削除

6）補償請求（reimbursement claim）の処理期間について、“a reasonable time, not exceed three banking days”が“a maximum of three banking days”とUCP600同様に“a reasonable time”の表現が無くなってしまった。

7）補償銀行の免責について、第14条Disclaimer on the Transmission of Massagesの旧規定が大幅に改定され、詳細な規定となっている。これは、UCP600第35条第二パラグラフの“lost of documents”の規定を反映したものと推測される。

8）不可抗力に関して、UCP600と同様に、“acts of terrorism”が追加され、項目の順番も変わっている。→第15条Force majeure

9）補償銀行の手数料負担区分について、規定の変更はないが、UCP600第13条の規定どおりに旧条文を一部削除等整理している。→“for the account of another party”が“the beneficiary”に置き換えられている（第16条c項）他、第16条a項の後半削除等

なお、変更点は、上記以外にも見られるので、新旧条文を参照願います。

初めての貿易アドバイザー業務を経験して

山本　佳克（神奈川　＃574）

昨年度すべり込みで貿易アドバイザー試験に合格、AIBAに入会した山本です。よろしくお願いします。

皆様のご記憶にあるかとも思いますが、AIBAネット上で6月1日に、JETRO事務所経由での、首都圏在住アドバイザーを対象とした、契約書翻訳・交渉ポイント整理・商談随行を業務とする、アドバイザーの募集がありました。翌日午前中が応募締切という急な募集でしたが、スケジュール上対応可能でしたので応募し、結果クライアントと相談の上、業務受諾しました。まだ入会そこそこにも関わらず、この様なお仕事の機会をご紹介頂いたことを感謝しています。

クライアントは四国の機械メーカーで、交渉相手は北米のベンチャー企業でした。クライアントが開発を進めている事業分野と隣り合わせの、ビジネス上補完効果がある分野で、北米ベンチャー企業製品の輸入代理店契約を交渉するという案件です。（AIBAネット上では具体的な企業名も公開されての募集でしたが、ここでは具体的に特定可能な情報は伏せさせていただきます。ご容赦ください。）

受注までのいきさつを申し上げます。応募したのが6月2日、同日中にAIBA事務局より地元ジェトロ事務所に紹介頂きました。クライアントから電話連絡を受けたのが、翌日3日の午後。業務背景の説明をお願いし、交渉先より提示された契約書ドラフトもメールで頂いて目を通した後、同日夕方に報酬額を提示しました。JETROからのご紹介ということもあり、相手の予算内でできる限りの仕事をお引き受けするという考えでいましたので、率直に予算額を担当者の方に伺い、その範囲内で報酬額をおさめました。契約書翻訳を外注した場合の報酬相場も、その際参考にしました。その後、同日中に業務内容と報酬額をメールで先方に送付し、翌日正式な了解をいただいて受注となりました。

海外企業との直接取引経験が少ないクライアントにとって、最も懸念されていたのは、契約締結後何らか

のペナルティーが課せられるようなリスク要因はないか、という点でした。新たな輸入取引が、経営を揺さぶる事態を招かないかどうかを心配されていたのだと思います。そのような契約上のリスクを精査するため、相手方北米企業より提示された契約ドラフトの条件内容を正確に翻訳する作業に取り掛かりました。時間的な制約がありましたので、当初は契約文の忠実な翻訳ではなく、契約条件を網羅的に箇条書きしていく方法を、クライアント担当者より了解を得て進めていました。しかし正確を期す為には、契約の一般条件も含めて全ての条文を忠実に翻訳する結果となり、全訳作業と変わらず、大いに汗をかいてしまいました。

今回私が請け負った作業量としては、英文契約書の翻訳が大きな部分を占めましたが、結果としてクライアントにとって契約交渉は大きな問題とはなりませんでした。むしろビジネス的にインパクトがあったのは、クライアント側と北米企業との会議上での、互いの技術上のプレゼンテーションと質疑応答であり、そこで相互理解と信頼を築けたことが、契約の締結に直結したと思います。ところが、私が北米企業側の技術資料に目を通すことができたのはその会議直前の1時間位で、技術用語が飛び交う会議での通訳では、また大いに汗をかきました。何とか目的は達しましたが…関連業界と技術について事前により理解を深めておくべきだったと反省しています。

その後、北米企業の社長が訪日した際にも、通訳での仕事を頂き、今後ともクライアントとは関係を継続していく見通しです。あらためてこのようなお仕事の機会を頂けたことを、AIBAとJETRO関係者の皆様に心より感謝申し上げます。国内中小・ベンチャー企業の海外ビジネス展開をサポートして行くことが私の個人的なミッションでもあり、AIBAのミッションとも重なると思います。入会間もない身ですが、AIBAの社会的認知と評価を高めることに、今後多少なりともお役に立てればと考えております。若輩者ですがよろしくお願いいたします。

日本食の輸出について

山田　耕造（千葉　＃279）

現在国内ほとんどの県が、地元産の農水産物・食品の輸出に熱心に取り組んでいる。

九州では数県が合同で商談会を開催したり、輸出セミナーを開いている。また全国の農協も独自に農産物の輸出に力を入れている。

平成14年に農林水産省が初めて日本食の輸出促進を施策に取り上げ、予算化したからである。現在3,000億円あまりの農水産物の輸出高を平成25年には1兆円にしようと目標設定している。

平成20年度予算として、21億円が予算計上され、海外食品展示会への参加、海外常設店舗における試験販売、国内での輸出商談会の開催、個別輸出事業計画への支援等に補助金が使用される。（農林水産省HP参照）

県別にもそれぞれ輸出事業に対して、補助金が予算化されている。県がイニシアテイブを握っている場合が多く、主管として、各県の農林水産部や商工労働部の販売振興課が事業推進役となっている。

JETROの各地方事務所も最近は輸出事業に力を入れだしており、県と共同で行っているところが多い。問題は地方に食品輸出に詳しいアドバイザーが見つからないことである。筆者も千葉の輸出協議会の仕事をしながら、各地のJETROのお手伝いをしていた。

日本食の主たる輸出先は香港、台湾、アメリカ、中国、韓国である。香港や台湾の日系小売業の店頭を見れば、幅広い日本食が販売されており、現地の日本人駐在員にとっては、日本食に関しては全く不自由無く買物ができるようになっている。我々が駐在していた70年、80年代とは隔世の感がある。

香港や台湾では最近ローカルのスーパーが日本食の品揃えを始めている。食品の安全安心の問題と所得が増えて日本食を買える消費者が増えている。香港のそごう、シテイスーパー、アピタ、イオンの一部の日系小売業等はもちろん、テーストやグレートのローカルスーパーからも最近は日本食に引き合いが来ている。今年の正月に最高級の大間のマグロを攫って行ったのは香港の回転すしチェーンであったが、回転すしも香港では今やブームで若い人たちに人気がある。

台湾でもそごう、新光三越、微風広場、シテイスーパー、ジェイソン等の小売店頭での日本食の幅広い品揃えが見られる。新光三越では、日本酒がコーナー化されている。

台北に鰻を食わせる日本料理店があるが、台湾の若者ばかりが列をなしていた。

バンコックの富士スーパー、ニューヨークのミツワ等の日系スーパーは日本のスーパーと遜色が無い位品揃えが豊富である。ニューヨークの日本食レストランでは、お客はほとんどアメリカ人であった。

上海でもそごう、シテイショップ等が日本食の品揃えを拡大しつつあり、また日本食専門の小売店が多く見受けられる。サイゼリヤ、吉野家、ココ壱番、千一ラーメンの外食店舗がチェーン展開を拡大している。

日本に来る海外からの観光客の最大の関心事は日本食を食べることと観光振興機構が発表している。日本食の海外でのポテンシャリテイは高いと言わざるを得ない。

開かれたAIBAへ

永野　靖夫（東京　＃68）

AIBAは創設以来14年余りの歳月を経ましたが、振り返ってみますと、我々の活動はもっとオープンかつ外向きであっても良かったのではないかと、近頃思うようになりました。その意味で、最近、勉強会に外部の方の参加を呼び掛け、又、当AIBAだよりにも、投稿をお願いするようになったことは大変結構なことだと考

えます。

さて、その一環として、4月19日に「安全保障貿易管理と受験勉強会の提案」と題して、私が講師となり、勉強会が開催されました。40名ほどの方々のご出席を戴き、その内、7名が外部の方でした。そして、題目にある通り、本年11月末のSTC EXPERT試験受験のための勉強会をスタートさせたい旨、申し上げました。その後、AIBA本部にて、二週間おきに勉強会を行っており、試験が近付きましたら、毎週やろうと思っています。

毎回7-8名の方が出席され、この内、2名が会員外の方です。このお二方よりは、毎回貴重なアドバイスを戴き、参加して戴いて良かったと実感しております。受験勉強会と称していますが、実態は安全保障貿易管理という法体系をどう読んでいくかということです。多少のリードは私がしますが、その後は皆さんのお知恵を拝借しており、毎回新しい発見があるのが楽しみです。

もし、地方で人知れず、この試験の受験を目指している方（勿論、外部の方でも結構です）がおられたら、一度、是非私までご連絡ください。資料の提供等、何かお手伝いできることがあるのではないかと思っています。

最後に、本勉強会については、東京商工会議所のビジネス伝言板に掲載されており、会議所の会員企業のみがメールアドレスとパスワードでアクセスできます。既に、皆様にはAIBA NET経由で、これらをお知らせしてありますので、一度是非アクセスしてみてください。因みに、AIBA試験についても、同じ箇所に掲載されています。

支部活動

首都圏地区

首都圏勉強会

4月19日

テーマ：「2時間で判る安全保障貿易管理と受験勉強会の提案」
講　師：永野靖夫会員（東京　＃068）
場　所：都立産業貿易センター　浜松町館　地階
参　加：42名（会員外7名を含む）

5月10日

テーマ：「忍び寄る国際詐欺の魔手」
講　師：児玉高太朗　ジェトロ貿易投資相談センター主査
場　所：都立産業貿易センター　浜松町館　地階
参　加：38名

東海支部

例会

4月19日

(1) 講演
テーマ：「南米ペルーの政治、産業、文化、生活習慣について」
講　師：ジェトロ静岡貿易情報センター
芝田京介所長

(2) Q&Aコーナー
テーマ1：「食品輸入に携わって」
河原崎義雄東海支部会員（＃490）
テーマ2：「日本での外国人労働者問題」
鈴木貞雄東海支部会員（＃309）

6月21日

(1) 講演
テーマ：「農産物輸出の留意点・手続き等のポイント」
講　師：近畿大学准教授・AIBA関西支部会員
勝田英紀（＃227）

(2) 自由討論（出席者全員）
テーマ：「海外ビジネスのすすめ方へのアドバイジング」

関西支部

定例研修会

日　時：3月15日（土）午後3時開始、同5時過ぎ終了。
場　所：クレオ大阪北
定例研メニュー

(1) 門支部長業務報告：
・3月31日を以ってジェトロ認定から放れ、自灯明の旅へと自立して行く事になる。
・新入会員の顔見世紹介およびプレゼン。
・中小企業総合展2008 in Kansaiへの出展への取り組み。

(2) 講　演：「農畜産物輸出の留意点・手順等のポイント」
講　師：勝田英紀（＃227）会員（近畿大准教授）
懇親会：於、白木屋（淡路西口駅前店）午後5時半

定時総会開催

5月17日（土）関西支部第12期（平成19年度）定時総会が開催されました。

AIBA本部からは網谷理事長をお迎えしてご挨拶頂きました。役員改選では副支部長に片本善清氏（＃422）、経理担当に日口正敏氏（＃253）、監事に加藤昭武氏（＃489）、書記に高橋伸二（＃420）が選出されました。定期総会後、中西尚孝会員（＃560）から「貿易取引における金融機関の活用方法について」をテーマにご講演頂きました。

研修終了後、関西支部会員と網谷理事長を交え懇親会を開催いたしました。

中小企業総合展に出展

5月28日（水）～30日（金）まで支援機関として中小企業総合展（於：インテックス大阪）に出展し、関西支部有志により各ブースへの訪問と無料貿易相談を実施しました。（AIBAネット上の報告及び本誌「中小企

業総合展2008 in Kansaiに出展」をご参照下さい）

中国四国支部

例会　勉強会

5月10日（土）
　於：高松市
　来　賓：AIBA本部　渡辺副理事長
　　ジェトロ香川　清水所長
　講　師：勝田アドバイザー（関西支部　＃227）
　テーマ：「農水産物輸出の留意点・手順のポイント」
　　お米の輸出。特に対中輸出を視野に入れた示唆に富むお話し。
　　ホットトピックスだけに時間を大幅にオーバーしてQ&A。
　講　師：ジェトロ香川　清水所長
　テーマ：「香川県の貿易等取引の現状とジェトロの活動について」
　　香川県を中心に四国4県の貿易取引概況をプレゼ。
　　加えて各会員の活動報告発表。
・アドバイザーの参加数：11名。

AIBA　NET　論壇

2008年4月～6月の間にAIBANET上で交わされた貿易に関わる情報のテーマのみを抽出しました。

樹脂加工メーカーの欧州進出
国内販売上の問題
AIBAの運営についての議論
　一会員としての提案
　AIBAの課題
　基金問題
　シンクタンク宣言を
　勉強会に関連して
STC Expert試験の勉強会
ウィーン売買条約のデータベース
AIBA情報戦略アイデア
所有権移転と請求債権の発生について
海外投資契約のサイドレター
中国経済のトレンド
CISGの国会承認
農産物の輸出
シンガポールの子会社撤退
質問：ある輸出契約の問題点
機械関連翻訳業務用辞書

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 永野　靖夫（東京　＃068）
　5/27
　栃木県産業労働観光部主催
　「貿易実務研修会：輸出入門前編」
　於：栃木県産業振興センター、宇都宮
　6/10
　栃木県産業労働観光部主催
　「貿易実務研修会：輸出入門後編」
　於：栃木県産業振興センター、宇都宮

2. 平林　厚美（長野　＃312）
　5/23
　（財）貿易ビジネス支援センター主催
　ジェトロ国際ビジネス講座
　「港・空港でのモノの流れと通関・輸送の実務」
　於：ジェトロ東京本部　会議室
　6/25
　ジェトロ長野主催
　貿易実務講座
　「通関・輸送の実務」
　於：長野市生涯学習センター

3. 木村　徹（東京　＃347）
　4/22
　独立行政法人、中小企業基盤整備機構、経営基盤支援部（中小企業大）大阪国際経済振興センター主催
　中小企業診断士養成課程
　「ロジスティクス戦略演習」
　於：中小企業大学校　東京校
　6/5
　三菱商事株式会社主催
　「貿易実務基礎講座」
　運輸業務基礎講座
　於：三菱商事株式会社

4. 畠山　茂雄（宮城　＃372）
　3/18
　北上インランド・デポ設置促進協議会、北上商工会議所、岩手県県南広域振興局　主催
　内陸通関利用促進物流セミナー
　「通関制度の改革と保税蔵置場の活用」
　於：ホテルニューヴェール北上、アネックス

5. 弓場　俊也（大阪　＃415）
　5/31
　国際教育支援機構・（財）日本英語検定協会主催
　英検ワークショップ
　「現場で闘うビジネス英語と異文化理解」
　於：大阪工大摂南大学 大阪センター
　5/16
　（財）奈良県広域地場産業振興センター主催
　産業フォーラム推進事業シンポジウム

「イタリアから学ぶビジネスモデル」
於：奈良県広域地場産業振興センター経営研修室
5/12～9/29
甲南大学キャリアセンター主催
「通関士試験対策講座」
於：甲南大学

6. 高橋　伸二（兵庫　＃420）
6/16
ウエダコンピュータシステム株式会社主催
「食品輸入最前線」
於：大阪産業創造館

相談・アドバイス

1. 清水　正明（埼玉　＃047）
4/22
埼玉県主催
埼玉県海外取引アドバイザー制度による貿易相談
於：さいたま市
6/7
埼玉県主催
埼玉県海外取引アドバイザー制度による貿易相談
於：川口市
4/3,10,24 5/8,15,29 6/12,24
埼玉ビジネスサポートセンター相談員による相談
於：さいたま市

2. 中川　善博（三重　＃067）
4/17 5/15 6/19
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：伊勢商工会議所　松阪市産業振興センター
4/4 5/2,26 6/6,20
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

3. 平林　厚美（長野　＃312）
4/2,16 5/14,28 6/11
ジェトロ長野主催
貿易相談会
於：ジェトロ長野
4/9,23 5/21 6/4,18
ジェトロ諏訪主催
貿易相談会
於：ジェトロ諏訪

4. 高橋　伸二（兵庫　＃420）
6/12
ジェトロ神戸主催
貿易投資相談
「ソフトウェアーの輸出」、「中古車の輸出」
於：ジェトロ神戸

執　筆

1. 藤原　孝一（兵庫　＃093）
2008/5
改訂第三版編著「よくわかる輸出入貿易実務書
-2008～2009 最新改訂版-」
著作・発刊：（有）ジェーエムシー

新著「すぐ役立つ 貿易書類作成マニュアル」
著作・発刊：（有）ジェーエムシー
参照URL：http://www.jmc-bizcon.co.jp/

その他の活動

1. 鈴木　健（神奈川　＃051）
5/31
経済産業省　日本貿易振興機構（ジェトロ）主催
「アフリカ展　2008」
出展各国の担当者または在京大使館担当官対象のコンサルテーション（アパレル・インテリア雑貨）
於：パシフィコ横浜　ジェトロ・ブース

著書紹介

書　名：実践キャリアアップシリーズ
　　「貿易実務」の仕事　第5版
著　者：**樋口壽男**（東京＃086）
紹　介：貿易取引の基本的な知識（基礎編）のほか、輸出・輸入の採算表の作成法など、輸入実務・輸出実務（実務編）で構成。「貿易実務者は何をすべきか」を取引の流れに沿って解説。
出版社：同文館
発行日：2007年12月（第5版）
価　格：（税込み）：1,800円
参　照：
＜目次より＞
基礎編
　貿易取引の基本的な仕組みを押さえる
　外国為替の基礎を押さえる
　貿易代金決済の基本を押さえる
　定型貿易条件を押さえる
　貿易貨物輸送と通関手続きを押さえる
　貿易取引に関わる保険を押さえる
　信用状（L/C）取引の基本を押さえる
実務編
　採算の検討と採算表の作成
　輸入取引の申込みと実務
　輸出取引の申込みと実務

アドバイザーの現況（2008年6月30日現在）

期別人員

第1期	（＃1～118）	43名	14.7%
第2期	（＃119～179）	26名	8.9%
第3期	（＃180～215）	18名	6.2%
第4期	（＃216～264）	30名	10.3%
第5期	（＃265～341）	43名	14.7%
第6期	（＃342～368）	12名	4.1%
第7期	（＃369～433）	39名	13.4%
第8期	（＃434～453）	9名	3.1%
第9期	（＃454～484）	15名	5.1%
第10期	（＃485～503）	12名	4.1%
第11期	（＃505～515）	6名	2.1%
第12期	（＃516～520）	4名	1.4%
第13期	（＃521～541）	13名	4.5%
第14期	（＃542～576）	21名	7.2%
合計	291名		

支部別人員

北日本支部	14名	4.8%	中国四国支部	15名	5.1%
首都圏	168名	57.5%	九州支部	16名	5.5%
東海支部	25名	8.6%	海外	8名	2.7%
関西支部	45名	15.4%	合計	291名	

理事会議事録（抄録）

第75回臨時理事会

日　時：2008年4月19日（土）16:00-19:00
場　所：東京都産業貿易会館　第2会議室
出席者：理事および監事11名（敬称略）
理　事：網谷、渡辺、釜堀、小河原、井上、寺尾、白土、大河内、下田
監　事：伊東、柴田

議題

1．貿易アドバイザー試験運営委員会（準備委員会）の委員選定

運営委員会の委員として、理事会からは網谷理事長、渡辺副理事長、釜堀専務理事を選任し、理事以外からは永野靖夫氏が選任された。また、大阪の運営委員は関西支部で推薦することになった。

2．理事のメールについて、理事会で釈明を求める件

理事会での議論の内容を特定の理事が独断でAIBAネットに暴露するやり方については、他の理事より強い反発があり、反省を求めるとの議論があった。

第76回定例理事会

日　時：2008年5月19日（土）14:00-19:00
場　所：秋葉原事務所　2階会議室
出席者：理事および監事15名（敬称略）
理　事：網谷、渡辺、釜堀、井上、寺尾、白土、大河内、菅野、下田、畠山、中川、門、大重（清田代理）（以上　理事12名、代理　1名）
監　事：伊東、柴田（篤）

議題

1．期末AIBA退会者および新規入会者名簿承認の件（事務局）

5月15日現在でこの1年間の退会者は42名、新規入会者は24名であった。その為、会員数は昨年2007年5月末の310名より本年2008年5月15日現在で292名となった。会員名簿は5月下旬に全員に配布予定。

2．第6期（平成19年度）AIBA事業報告及び決算承認の件

事業本部の渡辺本部長を始め、寺尾、大河内、菅野、白土、下田の各理事が担当分野の事業報告を行った。第6期（平成19年度3月期）の決算概要は井上理事（会計担当）より報告され、決算案を6月7日に開催される定時会員総会に付することを承認した。

3.「（仮称）AIBA認定貿易アドバイザー試験」実施計画承認の件

理事長より実施計画について説明があり、総会に付することが了承された。

4．AIBA受験対策セミナー実施計画承認の件

渡辺理事より説明があり、認定試験の一環として、同時に議論され、了承された。

5．第7期（平成20年度）AIBA事業計画および事業予算承認の件

今期予算はジェトロを中心とした従来の案件に加え、新規取引先へのアプローチを本格化させたいとの方針が出ており、参加資格の準備も完了した。第7期予算案は釜堀理事から報告があり、原案の通り、総会に付すことが了承された。

6．九州支部長清田理事辞任に伴う新支部長大重康雄氏を新理事に選任の件

新支部長の選任は自動的に理事交替となる慣例により、異議なく総会に上程することを決議した。

7．AIBA認定貿易アドバイザーの入会に関する現定款の改定承認案

異議なく総会に上程することを決議した。

（2）一般社団法人移行に伴う定款変更を12月以降早期の臨時会員総会にて承認を求めることが出来るよう、今回の定時会員総会において予め報告したいとの理事長提案を異議なく了承した。

8．支部近況報告。北日本・東海・関西；九州支部各支部長

各支部長より近況活動が報告された。

〈編集後記〉
★今号の編集はいささか苦しいところがありましたが、終わってみると読み応えのあるカッチリとしたものになっていると思えます。投稿者に感謝。年初来のAIBA運営に関する種々の議論やAIBA認定試験の実施など緊張感を呼ぶ状況の故か充実した硬い紙面に仕上がりました。　（SK）

AIBA認定貿易アドバイザー試験

貿易アドバイザー協会は従前の「ジェトロ認定貿易アドバイザー試験」の精神を受け継ぎ、
今年度より新たに「AIBA認定貿易アドバイザー試験」を開始します。

主　　催　　者：有限責任中間法人 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）
試　験　科　目：（1次）**貿易実務、国際マーケティング、貿易英語**　合計3科目
（2次）**面接と小論文（事前提出）審査**
試験日時と場所：（1次）**2008年11月23日**（東京、大阪）
（2次）**2009年　1月18日**（東京）
受験申込受付：2008年9月1日(月)～11月10日(月)（当日消印有効）

なお、9月に受験対策ゼミを、11月に直前対策ゼミを東京及び大阪で開催します。
詳しくは、貿易アドバイザー協会のホームページをご参照願います。
お問い合わせは下記電話・ファックス・E-Mailまでお願いいたします。

〒101-0021 東京都千代田区外神田1-1-5 昌平橋ビル2F
有限責任中間法人 貿易アドバイザー協会
TEL：03-3255-2477　FAX：03-3255-2478
E-Mail：info@trade-advisers.com
ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ：http://www.trade-advisers.com

ジェトロより出版

「輸出のすすめ方」

平成18年10月初版発行

「輸入のすすめ方」

平成17年12月第4版発行

著者：永野 靖夫
http://www.bouekitenbou.com

『宝飾品なんでも鑑定と買取り』

1974年　米国宝石学会ロスアンゼルス本校卒業
1997年　ジェトロ認定貿易アドバイザー

どんなに古い、壊れた、小さい物でも大丈夫
金、プラチナ、ダイヤモンド、その他各種宝石
秘密厳守、鑑定鑑別のみ無料

宝石の杜

仙台市青葉区立町27-5　不二ビル1F
TEL/FAX: 022-267-9390
ky@gold777.jp
http://www.gold777.jp