

事業活動報告

ジェットロ貿易・投資相談Q&A更新業務

事業本部担当理事 寺尾 邦彦

今年も、ジェットロのウェブサイト情報「貿易・投資相談Q&A」(いわゆる「和文Q&A」)の更新業務がAIBAの事業活動の主要な柱の一つとして始動しました。AIBAは、本年7月の一般競争入札に参加し、8月19日の開札結果、お蔭様で落札したものです。例年どおり、AIBAQ&Aネット登録者約120名の中から、まず編集専門委員(JDP委員会)3名を公募し、さらに同委員会(井上、広沢、大河内の各委員)を通じて、このほど、見直し案件800件、新規追加15件について公募した結果、各案件の担当者が決定しました。今回、従来からの担当者に加え、更新担当者に新たなメンバー(十数名)の参加を得たことは、今後の新陳代謝を図る意味でも、喜ばしいことと考えます。

AIBAの納入期限は12月末であり、更新担当者各位には、短期間での集中作業となりますが、会員各位の国際取引分野における豊富な専門知識・多様な業務経験等を活かし、総合力を発揮した高品質の作業が求められますので、よろしくご尽力をお願いする次第です。

本事業は、ジェットロの貿易投資相談の一環として、外部からの問合せの多い相談事例について、ジェットロのウェブサイトにQ&A形式で掲載しているものです(著作権はジェットロにあり)。AIBAは本Q&Aのウェブサイト掲載が開始されて以来新規事例を蓄積する段階から継続して更新業務に参画して来ましたが、最近、ジェットロ側での一般競争入札制度採用も含め、取り組みの際に、一種の緊張感を感じています。

グローバル化の進展とともに、企業、団体、個人からジェットロ(全国)には、年間6万件超(2007年度)の輸出入や海外投資に関する相談や質問が寄せられており、またウェブサイト情報(掲載案件数:約1,400件)

へのアクセス件数も、330万件(2006年)→440万件(2007年)と毎年増加傾向にあり、2008年末には500万件に達するものと予想されています。このように、Q&Aのサイトは、「人気サイト」になっており、また外部からの質問内容も、以前のように、貿易手続きに関わる初歩的なものから、最近は、より詳細な、専門的・高度な性格のものへと変化してきています。まさに、私達、貿易アドバイザーに対する世の中のニーズの変化とも重なるような気がします。

このように、受託者AIBAには、利用者の期待に十二分に応えられるウェブサイトへと、さらなる内容面の充実を図り、環境変化に対応した改善提案が要請されています。例えば、中国、アセアン等の地域事情や特定の商品に詳しい専門家会員の知見やアップデート情報を活用することが益々重要になってきています。まさに「知的専門家集団」としてのAIBAの持てる強みや総合力を発揮する好機と捉え、ジェットロ担当部署の方々との密接な情報交換も含め、確実な業務の遂行を進めるとともに、本基幹事業の永続性を図りたいものです。

新しい仲間を歓迎する

永野 靖夫(東京 #068)

AIBA主催の第1回貿易アドバイザー試験日、11月23日が目前に迫ってきました。このことは、6月の総会で示された会員の総意がもうすぐ結実することを意味します。ここまで来られたのは、ジェットロ、日本商工会議所、日本貿易会及び対日貿易投資交流促進協会をはじめ、様々な団体殿のご支援があつてのことだと、感謝しております。

翻ってみますと、昨年ジェットロ主催の当試験が廃止されたとき、私がまず自問自答したことはAIBAは本当に必要なのか、それとも不要なのではないかということでした。何度も何度も考えました。しかし、どうし

Contents (目次)

P1… 事業活動報告	ジェットロ貿易・投資相談Q&A更新業務
	寺尾 邦彦
	新しい仲間を歓迎する
P2… 「知的資産経営」「知的資産経営報告書」って何?	永野 靖夫
	安東 寿夫
	日本食の輸出 海外展示会への出展について
	山田 耕造

P3… 『ドテラ』奮戦記	福田 浩人
P4… 特集: 貿易アドバイザー試験体験記	
	私の勉強法
	神田 光雄
	貿易アドバイザーを目指して
	林 欣吾
P6… 銀行から貿易アドバイザーに	河野 雄一郎
P7… 私が勉強した本と情報	芳賀 淳
	企業勤務者のアドバイザー試験
	弘 芳晴
P8… 支部活動、AIBA NET論壇、アドバイザーの活動	
P10… 理事会議事録(抄録)	

ても、不要だという答えには行き着きませんでした。

現在、我が国の貿易額は大きく伸びてきています。又、我々を取り巻く環境も、変化が一段と激しさを増しています。そして、そこには様々な問題が潜在しており、一方、企業には今までとは異なった社会的責任が求められるでしょう。

このような渦中にある企業の皆様に対して、的確な助言をしていくためには、アドバイザーは孤立しては役に立ちません。多種多様な業界に精通した異なる視点を持つ仲間と歯に衣を着せぬ率直な意見・情報交換をしていくことによるのみ、初めて適切なアドバイスが可能となると私は確信しています。これができる仕組みと実績をAIBAは持っています。これを失うことは我が国の貿易振興に取り、大きな損失です。我々がここ十数年切磋琢磨して築いてきたことを決して過小評価すべきではありません。

さて、今回の試験が我々にとって何を意味するか…この答えは各会員により、当然千差万別でしょう。しかし、そこに共通項を見出そうとするならば、それは我々の将来をどなたに託するののかということだと思えます。

我々と一緒に研鑽を積んでくれる仲間を得ることで初めて、我々の未来が開けてきます。新生AIBAに良き友、良き仲間を一日も早く迎えたい…これが会員の総意に他なりません。

「知的資産経営」「知的資産経営報告書」って何？

安東 寿夫 (神奈川 #382)

平成17年夏、経済産業省傘下の産業構造審議会が、日本経済の根幹を担う中小企業に向けた施策の一つとして、「知的資産経営」を推進しようとの答申を出してから、三年余が経ち、やっとこの頃、この耳慣れない言葉を巷間、耳にする機会が増えて来ました。

なにせ、少子高齢化の進行にともなう日本経済の規模縮小傾向や、加速するグローバルな経済的競争の激化のもと、経営の先行き不安に頭を悩ませている中小企業者の数は増加しているはずです。また、そういった中小企業者の経営をどのように支援していったら良いものかと頭を悩ませている経営顧問やコンサルタントも、多々おられることは、想像に難くありません。

中小企業への「知的資産経営」の推奨とその支援、そしてその経営内容と目標を、社内外にアピールするための「知的資産経営報告書」の作成を推奨・支援して、中小企業の経営諸問題を打開する突破口としよう、と試みる事は、「万能薬」とは言わずとも、中小企業支援者として執りうる有力な問題解決の一手段、と言えるでしょう。

「知的資産経営」とは何か？ まず「知的資産」とは、従来のバランスシート上に記載される資産以外の、

無形の資産の総称です。これらこそ、企業の競争力の源泉となるもので、社内の人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランド等）組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表に表れにくい、企業内の「プラス要素」です。まず、企業の経営者が率先し、そして従業員の理解・協力をえて、これらの「プラス要素」を皆んなで洗い出した上で、それらをキチンと認識し、さらに展開・強化する目標を定めて、いわゆるPDCAを回し、全社で実現努力する、というのが、「知的資産経営」です。

その、全社的な経営展開の取り組みを報告文書にまとめ会社のステークホルダーたち（株主、仕入先や得意先など取引先、金融機関、入社希望者、そして従業員…）に開示するツールが、「知的資産経営報告書」です。

このような企業意思の明確な開示・発信により、自社の一層の成長・発展につながる、社内外からの新たな情報や行動を誘発しようとするものです。

以上の説明を聞くと、何かキレイ事のように聞こえ、人材不足の中小企業にそんなことやっているヒマはない、との反論が出てきそうですが、本当に苦境に立っている中小企業などが、困った、困った、と右往左往しているだけでは、その企業の「あした」は、見通しが立ちません。何か、新しいことに挑戦してみる意欲は、企業維持上、絶対に必要でしょう。

昨19年3月、中小企業基盤整備機構（経営基盤支援部事業支援基盤課。電話03-5470-1576）は、「中小企業のための・知的資産経営マニュアル」を発行しています。中小企業者とその支援者に向けて、本経営の進め方、その報告書の作り方、その事例などを具体的、かつ豊富に解説・紹介して、好評を得ているようです。

日本食の輸出

海外展示会への出展について

山田 耕造 (千葉 #279)

現在農林水産省は、日本食の輸出推進のために種々補助事業を行っている。海外で開催される食品展示会への出展に対し便宜を図っている。平成20年度については、上海、北京、香港、ソウル、マカオ、ムンバイ、ドバイ、ボストン、パリ、エッセンで開催される展示会を指定している。これらの展示会に対し、国内事務局を指名し、説明会の開催、参加申し込みの受付、出展に関わる各種サービスを行っている。最近ではJETRO農水産部が窓口になっていることが多い。初めての場合でも日本語での対応が可能なので、便利である。通常は出展小間料が免除される。展示会では日本パビリオンとして、日本グループとして展示され、共通のカタログの作成や通訳の手当て等が無償で提供される。

これら以外の展示会では、毎年6月に開催されるフード台北は、指定展示会には含まれないが、日本事務局が設定されているので、比較的出展しやすい。(小間料は有料。約1小間30万円) その他青果物専門の香港で開催されたフルーツ・ロジステイカやニューヨークでの国際ホテル・レストランショウも同様である。

展示会への出展目的としては、

1. 輸入代理店開発
2. エンド・ユーザー開発 (代理店設定後)
3. 市場調査

が考えられる。

通常、展示会には、一般消費者、ホテル・レストラン関係者そして輸入商社、代理店、卸商の人たちがやってくる。

もっとも数が多いのが消費者であり、その次にホテル・レストラン関係者達である。展示会の効率としては、代理店設定後のエンド・ユーザー開発がもっとも有効かと考えられる。

しかしながらこれら展示会初顔合わせの相手との商談の好機であり、うまく活用すべきである。

会期1ヶ月前位に商談希望相手先にコンタクトし、「展示会に出展するので、期間中に商談したい。無理なら相手先に出向き商談したい」とアポイントを取る。

期間中できるだけ多くの商談ができるように事前準備を行う。また期間中時間を見つけて、現地の日系小売業や百貨店等の日本食取扱店を巡回し、市場調査を行うとよい。

これで大体现地の日本食事情が把握できる。

展示会開催の詳細については、ジェットロHPから、見本市・展示会データベースでジェットロ事務局の展示会募集欄を検索するとよい。

展示会出展へのこまごました業務については、次回に述べたい。

『ドテラ』奮戦記

福田 浩人 (東京 #254)

「学ボラをやりませんか」とドテラ教務主任から声がかかったのは昨年10月のことでドテラ見学二回目の時でした。彼女は大学院生で翌年教員試験を控えていました。年甲斐もなく心が騒いだのです、まさか70歳の「学ボラ」なんて。

しばらく遠ざかって頭を冷やしてから三回目、心を決めてのことでありましたが、それは12月初め、役員の人から「よくいらっしゃるから名札を作ってください」と言われたのです。「でも学ボラは学生ボランティアのことでしょ？」といったら、「学習ボランティア」でもいいじゃないですか、と言われて即決、その日から「学ボラ」になっていました。当時#374橋本さんのお孫さんが三年生だったそうですが、顔を知らないの

で『よのなか科』でも残念ながらすれ違いでした。向こうは何故か「その小父さんなら知ってる」と言っていたようですが。

テレビで和田中学校の藤原先生の存在を知り、『よのなか科』を初めて見学して圧倒されました。「見学の方は立っていないで生徒たちの間に座ってください。資料が置いてある椅子は空席ですから」と急き立てられて、5~6人のグループに突っ込まれてしまいました。孫のような少年少女との話し合いに入り込むのは容易なことではありません。無視されるかもしれない、出しゃばりすぎても?と迷いながらも途中から話の入りていけたようでした。

何度も続けて通ううちに度胸もついたら、話しかけるタイミングを掴んだような気がしてきました。『和田中生が選ぶ、中学生のための読書案内』という本を藤原先生にお願いして貰い受け、生徒たちの読書傾向を見ることにしました。たまたまグループに野球部の少年がいたので、名前を聞いておき、家に帰ってから調べたら「バッテリー」の愛読者だと分かりました。次の週、廊下で会った時、多少なりとも会話ができたことは言うまでもありません。

『よのなか科』は藤原先生が二コマ授業で三年生約百名に講義するものでした。午後は二年生です。題材は多岐にわたります。初めての時の題は「赤ちゃんポスト」でした。グループで賛否を戦わせ、代表が発表するのです。たまには見学者も発表させられるから油断は禁物。その後の題材を列記しておきます。

「ハンガーマップ」「デジタル化の光と闇」「模擬裁判」「中学生は大人か子供か」等。

「少年法を考える」の時には見学者が50人ほど、各グループに3~5人の大人がついたことになりました。

さて『ドテラ』、土曜寺子屋の略称と知ってますます愛着を覚えますが、多くの難問。初めて会う少年少女の名前と顔を覚えることは、古希の男には至難でしょう。生徒たちは名札をつけているし、その日の「やることリスト」を各自が記入して机の上に置いているので、それを見ればすむことではありませんが、9時半に生徒がばらばらに教室に入ってきたときに「〇〇君おはよう」と声を掛けたいのです。

『ドテラ』は自習中心ですから3コマ目ともなるとダレて来ます。それと休み時間の生徒との会話、好きな先生(学ボラは先生と呼ばれる)のところ集団ができてきたりします。15歳の子供たちと22~25歳の先生なら共通の話題にも事欠かないでしょう。私は例の『〇〇読書案内』をもっと読むことにしました。漢字ひとつ、英語の構文ひとつでも教えた生徒、戦国時代について語り合った少年などの読書傾向についてリストを作り始めました。一日に5人ぐらいとしても、リストは中々増えませんが、百里の道も一歩からです。記憶に頼れないのですから、話しかけられると予ねて用意の

リストを見るのです。「ところで『西に魔女が死んだ』が映画になったね」という具合にです。全部が全部うまくいくとは限りませんが。

中学生ともなると凄いのがいて、たじたじになることがあります。私は得意科目は「英語・歴史」と名札に書いたので二年生に「thouのbe動詞を知ってますか」と聞かれたことがあります。恥を忍んで教を乞うた次第。家に帰ったらすぐに辞書を引いて確認しました。また三年生には「長谷堂の戦いって知っていますか」ときかれて絶句。関が原の戦いの頃、直江山城守が伊達・最上と戦ったものらしい、家に帰るすぐ『日本の合戦』を引っ張り出して43年ぶりに復習する羽目になりました。

土曜日は9時のミーティングに遅れてはなりません。金曜日の夜は酒場を早めに切り上げる今日この頃です、翌日の喜びを失いたくないばかりに。

特集

貿易アドバイザー試験体験記

過去2年間にジェトロ認定試験の難関を突破された方々の経験談を伺いました。



私の勉強法

神田 光雄 (東京 #525)

私は平成18年度にジェトロの貿易アドバイザーの試験に合格しました。その時の体験記を僭越ながら書かせて頂きます。

私が貿易アドバイザー試験を受験したきっかけですが…私はメーカーで輸出業に従事しているのですが、その仕事は完全な分業制（例えばキャッチオール規制や、知的財産権については専門の組織で対応するので、私はノータッチ）になってしまっていて、貿易の知識を体系的に会得しないといけないと実感し、貿易の試験の中でも最高峰のこの試験をトライすることにしました。

まず準備にあたり合格までの対策を考えたのですが、貿易関連の試験の中でも貿易アドバイザー試験は最難関であり、一回では合格しないと考え、まず1年目は基礎を徹底学習することにしました。貿易英語は商業英語検定のA級に合格しており免除にできたので、貿易実務とマーケティングに専念する事としました。

貿易実務ですが、教材として、試験合格の定石となっている、JETRO出版の「実践貿易実務」、そして国際商業会議所のインコタームズとUCP500（今はUCP600）は手引きを何度も読み返しました。

マーケティングについては日経などから出版されているマーケティング関連の単行本を何冊も読んでキーワードをノートに取って行きました。こうやって一年目の試験にチャレンジしましたが基礎知識の習得だけで太刀打ちできる試験ではなく、当然不合格の結果でした。

この試験の特徴は「広く、深く」で、幅広い範囲から突っ込んだ内容が出題される事です。そこで2年目には、キャッチオール輸出管理、WTO、中国通関実務、食品輸入、製造物責任法など幅広いトピックを見つけて来てはインターネットや本などで勉強しました。また最近話題なトピックも出てくるのでジェトロの月刊誌であるジェトロセンサーを購読し最新の情報も把握するように努めました。

最後の追い込みとしてはAIBAの事前対策講座が大変役に立ちました。講座では傾向を細かく分析してくれ、今まで自分で押さえていたポイントに漏れがないかの確認もでき、総復習に最適でした。

一次の筆記が合格すると、二次の小論文と面接になります。私の年の課題は「貿易アドバイザーの立場から中小企業が輸出入を展開するにあたり何をアドバイズするか」で、ややもすると広範囲で論点がぼけやすい内容になってしまうので、自分の従事している貿易業務の経験に特化してトピックを絞った方が良いでしょう。ちなみに私の場合は携帯電話という日本の技術でも国際的に優位さをもつ製品の輸出で成功していたので、その経験を基に中小メーカーが技術的差別化を付加価値にした輸出展開を提案しました。面接についてはやはり、広範囲の内容を細かく質問されます。「中国からのお茶の輸入に関する注意点」など自分の専門外の質問をされる事が多い様です。また基本的な語彙は頭で理解するだけでなく、口に出して言える様にしていた方が良いでしょう。面談でマーケティング用語で「4P」を当たり前の様に使っていたら、突然4つのPのそれぞれの説明を求められ、緊張もあったのでしょうが答えられなくて冷や汗をかきました。こうして幸いにも2年目にして合格し、AIBAにも入会しましたが、アドバイザーの先輩の皆様は並大抵ではない実力で、やっぱりすごいですね。メーリングリストや勉強会などで、諸先輩のやり取りを見ているだけでもためになります。試験に合格してからが、自分の本当の勉強なんだと思いました。一人でも多くの方に試験に合格していただき、AIBAに参加して頂きたいですね。



貿易アドバイザーを目指して

林 欣吾 (岐阜 #532)

皆様は、「貿易アドバイザー」というと、どのような印象をお持ちでしょうか。私は、地方金融機関の外国為替を担当する部署に配属されて10年以上になります。

それ以前は、「貿易アドバイザー」や、今では当たり前の存在である「ジェトロ」も、お恥ずかしながら全く知りませんでした。

ところがこの仕事に携わって以降、「貿易アドバイザー」の方々のご活躍ぶりを多々見聞きする機会が当然多くなりました。そして「貿易アドバイザー」の方々には、ジェトロの認定する貿易に関する最高峰の試験に合格されたエキスパート、オーソリティであり、当時の私にとってはまさに雲の上の存在となりました。

その私が今、「貿易アドバイザー」を名乗っているのも何か不思議な気がします、どのように試験に挑戦し、合格に至ったかを簡単ではありますがご紹介したいと思います。

私が受験したのは2006年度です。その年の初め頃だったと思いますが、ジェトロのホームページで「貿易アドバイザー試験」についての案内を見る機会があり、急に挑戦を思い立ちました。実はその年が最初の挑戦でしたが、以前は販売されていた過去問題集も、その年には既に販売されていないとのことで、まさに手探りの挑戦となりました。

ただ、ホームページには出題範囲と1年分の問題、そして参考図書が掲載されていたので、その本を早速購入し、読み込むことから始めました。ちょうど4月頃だったと思います。

始めてみるまでは、それまでに自分でもそれなりの知識を持っているとの自負が頭の片隅にはあったのですが、全く見当違いだと思い知らされました。

まず「貿易実務」についてですが、上にも記しました通り、私は外国為替についてはそれなりの経験があったのと、通関士資格を保有していますので、その時に勉強したことを活かすことができました。しかしそれでもまだまだ知識不足であると感じました。

続いて「マーケティング」はまさしく全くの門外漢と言っていい状況でした。マーケティングの専門用語になれることからスタートしなければなりませんでした。

最後に「貿易英語」ですが、これも外国為替の仕事始めてから英会話教室に通うなどしておりましたのでそれなりに慣れてはいたと思いますが、契約書などの英文には触れたことがなく、これも難題でした。

以上のように一通り勉強してみますと、必然的に自分の得意、不得意分野がはっきりしてきました。日々の職務もあり多忙でしたので、それ以降は特に不得意分野に重点を置いて、勉強に取り組みました。それでは、お恥ずかしい限りですが、勉強方法を思い出す限り述べてみたいと思います。

まず、参考図書の精読は欠かさず行いました。実務でわからない部分は、その他の専門書等でフォローし、理解に努めました。インコタームズ、保険、為替、貿易管理、電子化など十分に確認しました。

マーケティングについては別に本を買い求めました。

理論的な部分については、まさに“習うより慣れろ”状態でしたので、あまり大きなことは言えません。

時事問題等については、新聞の他、ジェトロの通商弘報を活用しました。通商弘報は購読料が必要ですが、まさに読んでおいて損がないどころか、知識の宝庫です。読んでいच्छらない方にはぜひ購読をお勧めします。

また、その年の「通商白書」、「経済財政白書」、「貿易投資白書」をチェックしました。これも、各ホームページに概要等まとめたものがありますので、それを利用しました。全文を読む必要はないかと思えます。

さらにはWTO関連や日本のEPAについてもチェックしました。

英語については、あまり時間が割けませんでした。参考図書に掲載されていた契約書を中心に、細かく注意しながら読み、よく登場する単語を拾い出しました。そうやって契約書という文書に慣れる努力をしました。時事英語にいたっては、たまにBUSINESS WEEKのホームページを見るくらいで、ほとんど何もできませんでした。



試験対策セミナー 講師：渡辺肇幸（#114）

それだけでは全く不安だったため、AIBA主催の受験対策セミナーに参加しました。その年、AIBAのセミナーは初めての試みだったようですが、地方から朝早い新幹線で上京した甲斐があった内容でした。ぼんやりしていた受験対策が、はっきり形となって現れた感じで、本当に助かったと同時に、講師を務めていただいた会員の皆様の見識、情熱なども垣間見ることができ、あらためて貿易アドバイザーになろうという意欲が倍増いたしました。

対策セミナー以降、一次試験まではセミナーで頂いたテキスト、資料を何度も読み返し、講師の方々の言葉を噛みしめながら勉強に努めました。

そして本番となりました。感想としては、貿易実務はまずまずだったかなあと思いましたが、マーケティングに関しては知らない内容もかなり出題されており、あまり自信はありませんでした。そしてひどかったのは貿易英語で、時間配分を間違えてしまい、最後に英

作文をもってきたのですが、全く時間がなく、読み返すこともできぬまま提出となってしまいました。直後は落ち込みましたが、やるだけの事はやったという満足感がありました。

そして幸いなことに、一次突破の連絡を頂き、論文作成に取り掛かりました。これは何度も書き直しができる反面、迷ってしまうということもありましたが、何人かに読んでいただき、推敲を重ねました。最初の頃は、論文ではなく「作文」のようでしたが、だんだん体裁を整えることができました。当然、提出した論文が面接時に問われることとなるため、面接もイメージして仕上げました。

面接は、緊張してあまりよく覚えていませんが、相手の目をよく見て、相手の話をしっかり聞くことができ、自分を着飾ることなく、素直に自分の気持ち、考え等を伝えることができたかと思います。幸いあまり意地悪な質問はされず、すべてが終了いたしました。

そして結果は見事合格することができました。今思い返すと奇跡のようです。職務上、さまざまな試験を体験いたしましたが、この試験はまさにどの試験よりもやりたくてやった試験でしたので、喜びもひとしおで感激でした。

試験に無事合格することができ、貿易アドバイザーになって2年目ですが、合格するまでも、またした後も日々の研鑽が必要だなあとつくづく感じます。そして、その研鑽も、自分ひとりではできることは僅かです。職場の同僚や、クライアント、取引相手、相談相手、そして他の貿易アドバイザーの皆様との様々な出会い、経験があってこそではないかと思います。それまでの出会いに、そしてこれからの出会いに感謝しつつ、職務に励みたいと思います。

現在の世界の経済情勢をみますと、また逆風が吹こうとしているようですが、貿易のニーズは決して廃れることはありません。もし当試験に興味をお持ちの方がいらっしゃいましたら、ぜひ挑戦をお勧めします。頼もしい諸先輩方に質問したり、情報を共有できるシステムもありますし、勉強会や例会も盛んです。そして、会合後には楽しいお酒がもれなく(?)付いてきます。



銀行から貿易アドバイザーに
河野 雄一郎 (神奈川 #554)

受験動機

大学卒業後銀行に就職しましたが、初めて外国為替関係の部署に異動した時に銀行OBである父親から『貿易アドバイザー』について教えられた事がきっかけです。

- ①貿易関連の資格では国内最高の権威がある事、
- ②父の銀行でも資格を取りアドバイザーや講師として

活躍している人がいる事等を知りました。

貿易の世界に初めて触れた自分にとり、経験を活かして企業の貿易促進・国際化支援ひいては貿易立国日本発展の為に貢献できる『貿易アドバイザー』という資格は非常に魅力的でした。その後支店勤務が続きましたが、3年前に外為部署に戻った事を機に本格的に挑戦する事にしました。

受験勉強・試験

1.一次試験

貿易実務については基本書「実践国際ビジネス教本」(ジェットロ編)を通読すると同時に、自分の専門外分野の知識を補う事に努めました。具体的には、①ジェットロ【貿易実務オンライン講座応用編】を受講するとともに、②アドバイザー試験と傾向が似ている貿易実務協会【貿易実務検定試験A級】資格取得を当面の目標として勉強を進めました。

マーケティングについては「実践国際ビジネス教本」関連部分の通読とともに時事問題対策として貿易白書の最新版に目を通しました。

貿易英語については比重が高い英作文を中心に勉強しました。一定時間内に仕上げる訓練として基本書・過去問にある例文の書取りを毎日続ける事で、本番であせる事無く取組めたように思います。また毎年出題される契約英語対策としてジェットロ【貿易実務オンライン講座英文契約編】を受講、これは知識の整理に役立ちました。

最後に貿易アドバイザー協会(AIBA)の受験対策セミナーに参加しましたが、内容がよく纏められており試験の分析的確で直前の試験対策として非常に参考になりました。

一次試験(10月21日実施)本番ですが、回答は貿易英語の英作文を除き全てマークシート方式です。貿易英語は一番目の科目で緊張していた事もあり、英作文に時間を取り過ぎないように時間配分に注意しました。それでもギリギリで見直しの時間はほとんどありませんでした。

2.二次試験

二次試験は小論文審査と面接です。

小論文は『中小企業が貿易を行う上での問題点と貿易アドバイザーとしてのアドバイス』というテーマで1600字以内に纏めよというものでした。一次試験の結果通知(11月10日頃)・小論文の提出期限(11月22日)とスケジュールにあまり余裕がありません。

二次試験(12月8日実施)本番、面接は面接官3名(ジェットロ職員2名、試験委員1名)で行われました。①志望動機②アドバイザー資格をどのように活かしていくのか?③小論文の内容等について聞かれた後に、安全保障貿易管理の具体的な質問が続きました。面談時間は約30分、終始雰囲気よく応答できましたがやはり少し緊張しました。最後に面接官の方から頂いた「今

後も勉強を続けて下さい。」という言葉が特に印象に残りました。

合格後の活動

二次試験の結果通知は1月13日に届きましたが、『貿易アドバイザー』になる夢がようやく叶った喜びには格別のものがありました。

合格後すぐに貿易アドバイザー協会（AIBA）に入会しました。新入会員としては、①勉強会やネットでわからない事について気軽に質問しあえる環境がある事、②どのような難問にも誰かが回答できる「幅広く高い知見を持ったプロの集団」である事が特に印象的です。また皆様の向学心の高さは、今後自分が勉強を続ける上で心の励みになると考えております。

以上拙い体験記ですが参考にして頂ければ幸甚です。最後に一人でも多くの皆様がAIBAアドバイザー試験に合格される事を心より祈っております。



私が勉強した本と情報

芳賀 淳 (兵庫 #562)

電機メーカーや精密機械メーカーで20年以上海外事業に携わり、タイ・シンガポール・ベトナムの駐在員経験があった自分にとって、貿易アドバイザーの試験合格は容易なように思えました。しかし、2007年7月頃ジェトロのウェブサイトに公開されていた過去問題をダウンロードし解いてみたところ、周到な準備無しには合格できそうに無いことが分かりました。問題は貿易実務、英語、国際マーケティングの3科目で構成され、このうち英語と国際マーケティングは合格点に達しそうな感触がありましたが、貿易実務は系統だった知識整理と深掘りの必要性を感じました。そこでジェトロ推薦の参考書を購入し学習を開始しましたが、すぐに独学の限界を悟り、2007年9月のAIBA受験対策セミナー（大阪）を受講することにしました。

終日を費やしたセミナーは得るところが多かったです。即ち、

- 合格ラインレベルが分かったこと
(3科目合計で平均71点以上)
- 科目別足切りはなく、得意な科目で出来るだけ高得点を取ればよいこと
- 講師の方々が作成された過去問と問題解説が的を射ており有効であったこと
- セミナーの内容から、アドバイザーとして最低限習得しておかねばならないレベルが何となく分かったこと…が収穫でした。

そこで、一次試験の得点目標を、貿易実務70点、英語80点以上、国際マーケティング90点以上と設定し、日夜勉強に臨みました。一次試験までの1ヵ月半は夜10時くらいから深夜1時くらいまで、セミナー資料の復習と参考書での理解強化に充て、英語力強化と時事問題

理解のためFinancial Timesに毎日目を通しました（Newsweek、Time、Wall Street Journalといった英語圏ビジネスマンが購読するようなものなら何でもよいと思います）。簡単な英文契約書の雛形も丸暗記しました。官公庁の白書も概要を熟読し、世界経済における重要な数値やランキングを記憶することにも努めました。

試験当日に向け体調管理にも注意し、ほぼ万全の体制で臨むことができました。

幸いにも一次試験に合格することができたのは、AIBA受験対策セミナーの整理された情報と、それを1ヵ月半徹底的に復習した結果だと思っています。

二次試験の小論文は、自分の得意とするテーマを狭く深く記述し、面接では自分の土俵で話が進むように心掛けました。

貴重な資料や情報を活かし、精一杯努力され、是非合格を勝ち取って下さい。

使用した参考書

- 「実践国際ビジネス教本（絶版）」世界経済情報サービス
- 「実践貿易実務第8版」ジェトロ（今は第9版）
- 「輸入のすすめ方第4版」永野靖夫 ジェトロ
- 「輸出のすすめ方」永野靖夫 ジェトロ
- 「英文契約書の読み方」山本孝夫 日経文庫
- 「通商白書」経済産業省HPより
- 「ジェトロ海外投資白書」ジェトロHPより
- Financial Times



企業勤務者のアドバイザー試験

弘 芳晴 (神奈川 #565)

企業に勤めながら、このアドバイザー試験を受験される皆さんに、わたしの経験からアドバイスとエールを送ります。

わたしにとって一番の問題は勉強にあてる時間が足りない、ということでした。平日は仕事や出張、週末は家族と過ごす時間も必要でした。従って勉強のための時間をどう捻出するか、に苦労しました。

そこで取り組んだのは、

- ①勤務時間を目一杯利用する。

わたしの仕事は輸出業務でしたので、貿易実務に関しては日常業務を少し離れ、知識として体系立てて、整理しました。このことは仕事にも大変役立ちました。日常業務を行う中で、意外とその周辺の知識が整理されていないことが多いのです。つまり「仕事に試験勉強をする」のではなく、「仕事に役立てるため、関連知識の体系化、整理を行う」と前向きに考えて行いましょう。

- ②隙間の時間を活用する。

通勤時間はテキストや自分のノートを読みました。

またちょっとした空き時間も利用しました。意外とこうした時間は見つかるものです。

③休日は思い切って図書館へ。

休日に家で勉強してもなかなか集中できませんでした。そこで思い切って図書館へ行き、自習室で勉強しました。周りに色々な世代の人が真剣に勉強しているのを見て、非常に刺激になりました。また、静かな環境ですごく集中できて勉強の能率が非常に上がりました。これは特におすすめです。

最後に、たとえ勉強がうまく進まなくとも、絶対にあきらめないことです。わたしもこの試験に合格するのに足掛け3年かかりました。粘り強く挑戦してください。

以上参考になりましたでしょうか？皆さんのご健闘をお祈りします。

支部活動

首都圏地区

首都圏勉強会

7月5日

テーマ：「川崎の東扇島物流センター見学会」

講師：伊東仁一会員（東京#223）

場所：山九(株)東京支店川崎物流センター

参加：48名（ジェットロ職員2名含む）

9月6日

テーマ：「サブプライムローン問題にみる国際金融マーケットの現状」

講師：佐藤利光会員（千葉#144）

場所：都立産業貿易センター台東館2階

参加：20名

東海支部

8月23日

例会（勉強会）

(1) 講演

テーマ：「国際取引に必要な税務知識」

講師：柴田篤会員（東京#508）国際税理士
柴田上田コテサ国際税務事務所所長

(2) Q&Aコーナー

テーマ：「FTAとEPA」[原産地判定基準]
石原一会員（愛知#009）

関西支部

定例研修会

9月20日（土）関西支部9月度定例研が開催されました。門支部長より、

(1) AIBA認定貿易アドバイザー試験ならびに同受験対策セミナー大阪会場の取組について、

(2) 大阪港港湾施設見学会実施取組について、

(3) 阪和興業社員研修プログラム、港湾施設実地研修一日コースへの支援取組についての業務連絡があり、その後、高橋伸二氏（#420）より「ガラス容器メーカーY社の海外進出について」、片本善清氏（#422）より「面白くない？中国」について講演頂きました。

研修終了後、懇親会を開催いたしました。

AIBA認定貿易アドバイザー試験対策セミナー

同試験の受験対策実力養成セミナー（大阪会場）を開催しました。

開催日：2008年9月13日（土）（次回：11月1日（土））

会場：大阪府商工会館、貸会議室601号室

実施時間：午前9時30分から午後5時まで。

セミナー内容と担当：

主催者挨拶：門元則支部長

合格体験談：埴博夫会員

貿易実務、決済：鈴木弘成講師

貿易実務、運輸・通関：常川八司雄講師

貿易実務、その他一般：山岡裕明講師

国際マーケティング：弓場俊也講師

貿易英語：小堀景一郎講師

当日の運営面は、高橋伸二書記と日口正敏会計が担当しました。

AIBA NET 論壇

2008年7月～9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。

7月

国際物品売買契約に関する国際連合条約（CISG）

売買契約で規定のない「相殺」可能性

中国の輸出入決済にかかる新弁法

DEED OF SECURITY

8月

安全保障貿易関連

アフリカの中古車マーケット

9月

中国向けの輸出形態

中国の輸出企業について

船積み情報の事前報告制

海外への返品

米国向けの食品について

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 永野 靖夫（東京 #068）

- 9/26
ウエダコンピューターシステム主催
「貿易におけるコンプライアンス」
於：ホテルニューオータニ大阪
- 8/12
中小企業診断協会東京支部主催
「中小企業の国際化と最新事情」
於：中小企業会館、銀座
2. 西嶋 真彌 (山口 #073)
9/11
山口県国際総合センター主催
「貿易実務セミナー (基礎編)」
於：海峡メッセ下関
3. 野本 功司 (東京 #076)
7/8
対日貿易投資交流促進協会主催
ミプロ輸入ビジネスセミナー
「輸入ビジネスを始めたい方のために『小口輸入』入門編」
於：ミプロ
- 8/1
対日貿易投資交流促進協会主催
ミプロ輸入ビジネスセミナー
「『小口輸入』応用編ー輸送、通関」
於：ミプロ
4. 佐藤 利光 (千葉 #144)
5/22
(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
「貿易資金決済の仕組みと外国為替取引の基礎知識」
於：ジェトロ東京本部会議室
- 5/23
NTTスマートトレード株式会社主催
法人向け外国為替セミナー
「輸出入決済方法と外国為替相場変動リスクヘッジ」
於：NTTスマートトレード(株)本社会議室
- 5/24
セントラル商事株式会社主催
四季彩セミナー
「サブプライム問題に見る国際金融業界の現状」
於：セントラル商事(株)本社会議室
- 8/23
第一商品株式会社主催
経済・商品セミナー
「外国為替相場の歴史に学ぶ、このからのドル円相場の見通し」
於：第一商品(株)大阪支店会議室
- 9/26
日本アルコール産業株式会社主催
社内勉強会
- 「為替ヘッジ手法の検討会」
於：日本アルコール産業(株)本社会議室
5. 大谷 巖 (千葉 #224)
7/1,3,4
日本繊維輸入組合主催
貿易実務研修会
「貿易実務の基礎」
於：東京；東京ファッションタウン (7/1)
名古屋；東海ISビル (7/3)
大阪；繊維輸出会館 (7/4)
6. 平林 厚美 (長野 #312)
8/1
ジェトロ長野主催
貿易実務講座：特別・実践編
講義・説明「東京港湾施設見学会」
於：東京港、青海ふ頭
- 9/17,18
ジェトロ東京本部主催
(株)りそな銀行外為サポート研修
貿易実務講座実践編横浜港湾施設見学会
貿易実務講座
於：横浜港、本牧ふ頭、りそな銀行日本橋会議室
7. 木村 徹 (東京 #347)
8/21
(財)貿易ビジネス支援センター/JETRO主催
ジェトロ国際ビジネス講座貿易実務講座
「貿易業務にかかわる物流・通関の仕組み」
内容：貿易業務にかかわる物流の基礎からロジスティクス、サプライ・チェーン・マネジメント、輸出入実務と通関について。
於：ジェトロ本部
8. 中村 陽一 (兵庫 #364)
2008年4月～9月
京都橘大学英語コミュニケーション学科
講義：“国際ビジネス実務演習 I” (非常勤講師)
於：京都橘大学
9. 弓場 俊也 (大阪 #415)
2008年9月～11月 (10回)
大阪市経済局・(財)大阪国際経済振興センター主催
「輸出入通関実務セミナー」
於：大阪産業創造館
10. 小東 和裕 (兵庫 #416)
8/21
ジェトロ神戸、三木商工会議所主催
「貿易実務基礎講座」
於：三木商工会議所
- 8/21
神戸貿易協会主催
貿易実務講座
「貿易取引の始点から代金決済までの実務」

於：神戸貿易協会貿易研修所
11. 高橋 伸二 (兵庫 #420)
7/10
ジェットロ、日本貿易保険、ひょうご産業活性化センター主催
「海外販路開拓のポイントと留意点」
於：国際ビジネスフェアin姫路

12. 柴田 篤 (東京 #508)
8/20
ジェットロ主催
ジェットロ国際ビジネス講座
「国際取引に必要な税務知識」
於：ジェットロ
9/25
ウチダソリューションフェアー
「貿易取引のリスクと管理」
於：ミント神戸

相談・アドバイス

1. 清水 正明 (埼玉 #047)
7/16 8/15 9/1,18
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：川越市、さいたま市
7/16,24,30 8/14,21,28 9/1,18
埼玉国際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)
7/17 8/21 9/19
ジェットロ三重主催
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
8/1 9/5,19
ジェットロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所
3. 平林 厚美 (長野 #312)
7/2,16,30 8/20 9/10,24
ジェットロ長野主催
貿易相談会
於：ジェットロ長野
7/9,23 8/6 9/19
ジェットロ諏訪主催
貿易相談会
於：ジェットロ諏訪
4. 小堀 景一郎 (兵庫 #313)
8/22
ジェットロ神戸主催

国際ビジネス相談会
「取引条件変更に伴う現地関税・処理工数等の留意点」、「誤出荷発生時の現実的な対処法」
於：神戸商工貿易センタービル4F
9/4
ジェットロ神戸主催
国際ビジネス相談会
「シッパーと現地法人との契約書」「現地法人と輸入者との契約書」
於：神戸商工貿易センタービル4F
5. 棚瀬 乙麿 (岐阜 #409)
7/11
ジェットロ岐阜主催
個別貿易相談会
「三国間貿易、洗剤の輸出など：3件」
於：岐阜県関市役所

6. 高橋 伸二 (兵庫 #420)
7/10,15 8/7,22,29 9/4
ジェットロ神戸主催
貿易相談会
「医療向け動画記録システムの輸出」、「水処理剤の輸出」、「釣針の輸出」、「福祉玩具の輸入」、「サンプルカッターの輸出」、「健康食品、器具等の輸入」、「釣具の輸出」、「医療機器の輸出」、「壁材の輸入」
8/29
ジェットロ福井主催
貿易相談会
「輸出時のクレームについて」、「飲料の輸出」、「日本酒の輸出」
於：ジェットロ福井
7. 芳賀 淳 (兵庫 #562)
7/7,24,29 9/4,12,24,26
(独) 中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス
「ベトナムへの進出について」、「ベトナムへの中古機械の販売について」、「シンガポールでの会社設立について」他
於：中小企業基盤整備機構・大阪事務所

執筆

1. 永野 靖夫 (東京 #068)
2008年6月～8月
貿易よもやま話第2回
産業情報とちぎ2008年7-8月号
栃木県産業振興センター発行
2. 佐藤 利光 (千葉 #144)
2008年6月～9月
連載記事
日本証券新聞：「佐藤利光の新FXワールド」

(6月10日号)

FX取引の実需取引への有効活用を提案

(7月15日号)

「貿易アドバイザー資格」の取得を提案

(8月12日号)

業者間の手数料ゼロと証拠金引き下げ競争に対する

投資家の反応

(9月9日号)

顧客にする商品説明とイレギュラー対応

その他の活動

1. 鈴木 健 (神奈川 #051)

9/2,3,4,5

日本貿易振興機構 (ジェトロ) 主催

第66回東京国際ナショナルギフトショー秋2008

アジア貿易機構フォーラム第3回共同展示会

アドバイザー

於：東京ビッグサイト

理事会議事録 (抄録)

第77回臨時理事会

日 時：2008年7月12日 (土) 14:00-17:00

場 所：秋葉原事務所2階会議室

出席者：理事および監事9名 (敬称略)

理 事：網谷、渡辺、釜堀、小河原、井上 (隆)、寺尾、大河内、下田

監 事：伊東

議題

1. 理事会・定時会員総会開催長期日程 (事務局長)

新年度、理事会開催の年間予定について、原則として奇数月の第3土曜日を理事会開催日とし、平成20年度は下記のスケジュールで理事会を開催することが事務局より提案され、了承された。

2008年7月12日、9月20日、11月15日、12月20日、2009年1月17日、3月21日、5月16日、6月20日 (定時会員総会)

年間8回、全理事召集の定例会議は12月と5月とする。(但し、次回の理事会はその都度、確認すること)

2. 事務局担当3理事と平成20年度業務委託契約更新の件 (理事長)

理事長より、例年の通り、事務局3理事と業務委託契約を昨年と同条件で更改したいとの提案がなされ、契約内容の説明がなされた後、契約の更改は了承された。

3. 一般社団法人定款検討委員会設置の件 (理事長)

理事長より、当協会は中間法人法が廃止されるに伴い、12月より中間法人から一般社団法人に切り替わる。については、その後、出来るだけ早い機会に一般

社団法人としての定款を登記するため、検討委員会を立ち上げたいとの提案があり、委員として5名が委嘱された。

4. 平成20年度受験対策ゼミ実施承認の件 (事業本部長)

渡辺理事より受験対策ゼミを実施するにあたり、実施日程、受講者数の予定、募集方法、講師や事務方の公募状況、セミナー内容、収支予算などについて、説明があり、承認された。具体的な実施方法について、熱心に議論された。

5. 新年度事業本部担当役割と業務推進目標 (事業本部長及び各担当理事)

渡辺理事および寺尾理事から事業本部の現状報告があった。また、会員のプロフィールの改定やオンライン講座の外販についても、意見が出された。また、下田理事から外国の貿易振興機関や大使館関係の案件にどう取り組むか、提案があった。

6. 新年度事務局担当役割と業務推進目標 (事務局長及び各担当理事)

小河原理事から、菅野、下田両理事の協力を得て、AIBAの英文ホームページを今年度中に作成したいとして、製作のスケジュール、仕様内容、費用などについて、説明があり、承認された。

7. AIBA認定貿易アドバイザー試験運営委員会委員任命再確認 (理事長)

関西支部長の門元則氏が大阪会場担当の運営委員に就任。

第78回臨時理事会

日 時：2008年9月20日 (土) 15:00-18:00

場 所：秋葉原事務所2階会議室

出席者：理事および監事10名 (敬称略)

理 事：網谷、渡辺、釜堀、小河原、井上 (隆)、寺尾、大河内、菅野、下田 (以上理事9名)

監 事：伊東

議題

1. AIBAホームページ英語版立ち上げ計画案 (承認事項)

小河原理事よりAIBAホームページ英語版について、説明があり、質疑応答の後、原案通り、承認された。英文ホームページの作製については、川口弘行事務所の提案をベースに実施の手順、運用方法を議論した。

2. (中間報告) 第1回AIBA認定貿易アドバイザー試験及び平成20年度受験対策ゼミ実施状況 (運営委員会)

渡辺理事より進捗状況が中間報告された。

3. 12月20日 (土) 定例理事会に合わせてAIBA首都圏忘年会を実施する案 (事務局)

ジェトロ会館 (赤坂) にて昨年同様、12月20日 (土)

定例理事会を開催し、その後、同会館で首都圏忘年会を実施することになった。

4. 各理事報告または提案。

①寺尾理事より2008年度ジェットロとの主要案件について、現状報告があった。また、問題点、課題についても報告があり、会議では種々の意見が出された。

②下田理事より「中小企業向けの海外委託加工業務、斡旋事業の紹介ビジネス」について、提案があった。

③大河内理事よりAIBA首都圏勉強会の実施・予定状況が報告された。

④会員プロフィールの早急な整備が必要という前回の理事会の議論を受けて、具体化に向けて、担当理事2名を決定した。

〈編集後記〉

★編集委員会の提案で、今号では「貿易アドバイザー試験体験記」を特集しました。これはAIBA認定試験の受験者に読んでいただく事を意識したものです。受験戦術の参考にしていただき、挑戦意欲を奮い立てていただければ幸いです。

★「ドテラ奮戦記」何?…と言いきりそうな表題です。アドバイザー業の傍ら、かの杉並区立和田中学校の学校改革に参画している福田浩人さんに投稿いただきました。

AIBAには多彩な個性と能力を持つ方々がいることを示していること、また同氏のユーモアのある自然な語り口が本誌に彩を添えています。ここ2年間で、旅行記、英語、映画、読書などを話題にして名文を投稿いただいております。

★50号発行までの3ヶ月、世界は、日本は、めまぐるしいほど多事多難でありました。中国の威信を賭けた北京オリンピックは多少の違和感を残したものの無事に終わりました。小生は、水泳の北島康介選手の強靱な意志と自己管理、冷静な判断、その結果のパフォーマンスに強く魅かれました。

我々の生活にも巡り巡って影響があると不安に思う事件がその後続々と現れました。ロシア・グルジア戦争、メラミン入りミルク、福田首相の突然な辞任、投資銀行リーマンの破綻、北朝鮮核施設の再開、事故米の食用流通、米国金融安定化法案可決…世界中の政治・経済・社会のシステムが正常に機能していないのではないかとさえ思われます。 S.K

ジェットロより出版

「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>

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「ジェットロ認定貿易アドバイザー試験」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：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（JETRO）、日本商工会議所
日本貿易会、対日貿易投資交流促進協会（ミプロ）

試験科目：

（1次）貿易実務、国際マーケティング、貿易英語

（2次）面接と小論文（事前提出）審査

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）

受験申込締切：2008年11月10日（月）（当日消印有効）

11月1日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・E-Mailまでお願い致します。

〒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

URL：http://www.trade-advisers.com