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

AIBA™だより

第52号　2009年4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

3月14日AIBA臨時総会報告
一般社団法人への定款を承認

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）の臨時総会が平成21年3月14日（土）午前10時より東京都産業貿易センターにて開催されました。

上程された議案の内第1、第3、第4号議案は賛成多数で可決されましたが、第2議案 倫理規定については継続審議となりました。

総会は定刻に至り、定款第18条の規定に従い、網谷昭寛理事長が議長となり開会を宣しました。次いで事務局長より定足数の確認に入り、会員総数288名の内、249名が出席（本人出席32名。委任状、回答書を含む）しており、本総会の決議に必要な定足数を充足している旨の報告があり、審議に入りました。

議案審議：

第1号議案　一般社団法人定款
第2号議案　倫理規定
第3号議案　「AIBA認定貿易アドバイザー試験2008」実施報告
第4号議案　「AIBA認定貿易アドバイザー試験2009」実施の件

上記4つの議案について、10時より審議に入り、12時まで熱心に討議され、質疑応答が行われました。そして上程された議案について、議長が一つずつ賛否を議場に諮ったところ、第1、第3、第4号議案については賛成多数で可決されました。

なお、第2号議案、「倫理規定」については、倫理規定を設けること自体は承認されたが、第2案の方向で検討し、継続案件として、6月の会員定時総会にて改めて諮ることになりました。

これにより、当協会は新しい定款に基づき、登記完了後、一般社団法人として運営されることになります。

更に、第4号議案については昨年度の体制で4月から活動を開始することが承認されましたが、臨時総会の開始直前に、広告宣伝費等、特定使途につき、財団助成金が内定したこともあり、実施予算は組み直して、改めて定時総会に報告することになりました。

総会開催について、種々、ご協力頂いた会員諸兄に心より御礼申し上げます。

お知らせ

（予告）平成21年度AIBA定時会員総会・交流会

日時：平成21年6月6日（土）
　総　会：13：30〜16：30
　交流会：17：00〜19：00
場所：東京・浜松町
　総　会：東京都立産業貿易会館6階
　交流会：同ビル地下レストラン　ピガール

正式のご案内は各会員宛に文書で5月下旬に会員名簿と一緒にお届けします。
　多数お誘い合わせの上、ご参加くださるよう今からご予定願います。

必要とし、必要とされる

永野　靖夫（東京　#068）

この一年、私はAIBA試験に明け、AIBA試験に暮れました。今年も、そうなりそうですが、楽しいことも

Contents（目次）

P1…　3月14日AIBA臨時総会報告
　一般社団法人への定款を承認　事務局長　釜堀　孝雄
　必要とし、必要とされる　永野　靖夫
P2…　近年の経済状況についての一考察　林　欣吾
P3…　インドネシア対日貿易セミナーに参加　弓場　俊也
P4…　FOODEX JAPAN 09 JETRO ブースにて
　輸入食品コンサルを終えて　畠山　茂雄
P5…　ベトナム：チャイナプラスワンなのか？（その1）
　ベトナム、負けない人々　芳賀　淳
P7…　貿易アドバイザー認定試験体験記
　樋口洋平・石川雅啓・石塚康生・能美仁博
　西田明生・登尾健史・中西知之・日野雄二
P12…支部活動（首都圏地区、東海支部）
P13…AIBANET論壇、アドバイザーの活動
　＜講演・講師＞＜相談アドバイス＞＜執筆＞他
P15…著書紹介、理事会議事録(抄録)

たまにはあります。私は毎週何人もの方と面談し、面談終了後、試験に関心がありそうな方には、試験の話をしますし、ときには、受験をお勧めしています。皆さん非常に好意的で、中には「大変でしょうが、是非頑張ってください。」と激励されることもあります。

さて、先日、ある方と面談後、試験の話でもしようかなと思っていた矢先、その方（A氏）の方から、次のように切り出されました。

A氏「永野さんはAIBAの貿易アドバイザーですか？」
私「そうですが、何か？」
A氏「実は今ほっとしているところです。」
「それは、又、どうして？」と私。
A氏「去年、AIBAが試験を実施してくれたからですよ。自分は学生の頃から貿易志向で、幸い現在の会社に就職でき、その望みは叶いました。その後、長年貿易に従事していますが、以前から、この分野での経験を何か形にしたいと考え、ジェトロ認定貿易アドバイザー試験の受験の機会を伺っていました。そんな次第ですので、当試験廃止の報に接したときは、愕然としました。人生の目標を失ったと感じました。

しかし、程なくして、AIBAがこの試験を受け継ぐと聞き、ほっとした次第です。昨年は所用が重なり、受験できませんでしたが、今年は是非、受験したいと思っています。」

これを聞いて、私は非常に嬉しくなりましたが、それをおくびにも出さず、こう申し上げました。「この試験は結構難しいですよ。是非頑張ってくださいね。」と。文章にすると、これだけのことですが、いまだに時々思い出すところをみると、私にも結構インパクトがあったようです。

翻ってみますと、我々AIBAは我々の将来を託するに足る方達を探すべく、試験を実施していると言えるでしょう。一方、AIBAを目指して勉強しておられる方もおられます。いわば、「必要とし、必要とされる」と言えると思います。この関係を大切にしていけば、我々の将来も切り開けるのではないかと思う次第です。

このような次第で、今年も世話役として頑張りますので、何分宜しくお願い致します。

近年の経済状況についての一考察

林　欣吾（岐阜　＃532）

今般のサブプライムローン問題に端を発した不況は、「100年に一度」などと言われておりますが、報道などを見てもそれを裏付ける統計数字や指数が次々と発表され、まさに気が滅入るような毎日です。

4月1日に発表された日銀短観でも、大企業製造業の業況判断指数（DI）が、マイナス58と、第一次石油ショック後のマイナス57を下回り、最悪の数字を記録したことは、まさにそれを物語っているといえます。

当然、地域経済にも急激に悪い影響が出ております。私の居住している中部地方は、不況業種が多々ある中、トヨタを筆頭とする自動車産業が、まさに地域経済を牽引しておりました。しかし、皆様ご承知の通り、好況だった自動車業界も現在は大打撃を受けている状況です。

名古屋税関が発表した平成21年2月の貿易概況によると、輸出は前年同月比60.6％減の6,982億円、輸入額も48.5％減の4,042億円という結果でした。この数字は、まさに中部経済の現況を如実に表しているといえるでしょう。当然、減少は名古屋税関に限ったことではなく、日本各地の税関でも同様のところが多くなっており、貿易立国日本の深刻さをあらためて思い知らされる結果となっています。

近年は、いざなぎ景気を超えた経済成長が持続している、などとよくいわれておりました。中部地方では、確かに自動車産業を中心とした輸出産業は好調だという実感はありました。輸出産業がこの長期にわたる経済成長を支えてきたといえるのでしょうが、それ以外の産業においては、特に好調だという印象はなく、特に、アパレルなどの輸入産業を中心に、むしろ悪化していた業種も少なくなかったように思います。よって現在は、さらに悪化しているといった印象を持っております。

またその当時は、過去の為替相場の動向からもわかる通り、日本国政府も、輸出を重視した経済成長を目指す政策に重きをおいていたといえます。

近年は、ドル円相場は長期にわたり110円台を中心に、100円～120円で推移しておりました。

薄利の輸入企業のなかには、過去の円高を知っている分、110円という相場に不満を持っている方も多く、日本政府は輸出企業支援に傾いている、といった不満も多く聞かれました。

もちろん、相場は市場が決めることですが、当時は日銀による円売り介入や口先介入なども頻繁に行われていましたので、そういった不満を持つのも当然といえば当然でした。

そこで、ヘッジのため、円高水準で長期間にわたって外貨が調達できるデリバティブ商品の契約に熱心な経営者の方も多くいらっしゃいました。当時で、90円台から100円台で契約することができましたし、為替相場の展望がどうしても円安方向に傾いていたため、や

むをえないところがありました。

しかし今般の急激な円高で、為替差損が発生してしまう結果となってしまった例も少なくありません。今後の相場が円安に再び振れる可能性があり、一概には言えませんが、ヘッジしたつもりが、全く逆の結果となってしまったわけです。

もちろん、デリバティブ商品の契約は自己責任ですし、差損が出るリスクのあることは認識できていたとは思いますが、この不況の中、結果的に経営に少なからぬ影響を与えていることも事実です。

日本の景気を牽引していた輸出産業が風邪をひいたとたん、日本全体が寝込んでしまったような現在ですが、各企業経営陣はひたむきに今の不況と闘っていると思います。上記のデリバティブの件も、それを物語る一つの例かと思います。

いろいろ書き連ねましたが、係数の悪化や、暗い話題にばかり関わってばかりもいられません。我々、貿易アドバイザーは、経営陣の貿易の悩みを真摯に受け止め、少しでも役立つことにより、日本を元気にするために努めていくことが必要と確信しております。

インドネシア対日貿易セミナーに参加

弓場　俊也（大阪　＃415）

私とインドネシアの関わりは、7年前からJICA東南アジア遠隔研修プログラムでセミナー講師を務め、実践的な貿易戦略や貿易実務の指導をしていたので、在大阪インドネシア共和国総領事館やITPC（インドネシア貿易振興センター）から相談を受けるようになったのが始まりです。

今回は3月23日より1週間、インドネシアのバンドン市とメダン市で開催された対日貿易セミナーに講師として招いて戴きました。昨年12月にスラバヤ市とデンパサール市で行われたセミナーが成功裏に終わったので、今回は2回目の招聘に応じたものです。

バンドン市はジャカルタ空港よりタクシーで3時間のオランダ統治時代の名残もある大きな街です。緑の多い、高原都市なので涼しく過ごしやすい。タクシーの初乗料金は5000ルピア（約41円）で物価の安さには驚かされます。

セミナーには地元の中小企業オーナーと銀行関係者が約70名参加しました。ケーススタディとしてアパレルと家具を取り上げ、日本市場へ進出するためのマーケッティング手法と物流・通関について説明しました。また2年前より両国で締結発効したEPAにも触れ、貿易が拡大するチャンスであることも強調しました。

次の訪問地であるメダン市はジャカルタより空路で2.5時間のスマトラ島にありインドネシアでは第3番目に大きな都市です。住民は華人系が多くシンガポールも近いこともあり、商売が盛んで農作物、林業などが主産業です。メダン市は敬虔なイスラム教徒が多い反面、イスラム過激派も潜伏しておりインドネシアで一番危険な街とも言われています。市街中心は雑然としており、一歩裏道に入ると道路・下水も整備されておらず整備不良の車とバイクが混然一体となり無秩序な交通渋滞を引き起こし環境汚染の極致のようです。ベチャというバイクの輪タクは1万ルピア（約82円）で、どこまでも行ってくれる手軽な乗り物でよく利用しました。ただ排気ガスで喉が痛く健康にはよくありません。

メダン市では地場産業の食品（コーヒー、バナナ、パイナップル）を取り上げ、対日輸出の可能性について説明しました。

特に食品輸入手続きについて活発な質疑応答が続きました。セミナー終了後は参加者が持参した商品サンプルのクリニックをするのが恒例です。一般的に品質は良いがパッケージングがお粗末なものが多く、このあたりを改善すれば十分に日本市場で受け入れられると考えます。ただし、アパレルに関しては、品質、縫製ともレベルが低く開発輸入で改良していくしかないでしょう。

日本は四季があり、季節ごとのコレクションが必要で、少量多品種に生産対応できるかどうかなど難問山積みです。

インドネシアの輸出相手国は金額で日本が1番ですが主要商品は石油・ガスです。中小企業が関わる農水産物、家具木工品などはシンガポールの商社経由で輸出されているようで、これを直接貿易に切り替えていくのが目下の戦略です。今後はFOODEXなど国際食品展示会などに積極的な参加をして、日本市場の特性、異文化習慣を知って戴くこと、よきパートナーを見つけること、その上で直接貿易を増やし、海外マーケット向けの商品開発を拡大することが今後の課題であると考えます。

スマトラ州通産局長と在大阪インドネシア領事館総領事とともに

FOODEX JAPAN09 JETROブースにて ―― 輸入食品コンサルを終えて

畠山　茂雄（宮城　＃372）

今春、第34回FOODEX JAPAN09（国際食品・飲料展）は3月3日（月）から6日（金）までの4日間、千葉の幕張メッセにて行われました。

主催者の発表によりますと今年の4日間の入場者は78,538名で前年96,328名から比べると大きく減少しております。世界的な経済の落ち込みや、悪天候の影響もあったかと思います。

しかしながら、年に一度の国際食品・飲料のプロフェショナルに向けた専門展示会（トレードショウ）の会場は入場者で一杯でした。会場は国内ゾーン（各県地方自治体参加企業）と海外ゾーンに分かれますが、それぞれ特徴ある出品物には魅力がありました。特に、とても広いブースで展開したイタリアゾーン、活気にあふれる楽しいメキシコゾーン、アジアでは台湾、韓国等の展示商品が印象的でした。（もっとも、各国ゾーンをすべて見られなかったことは残念ですが、）、また、国の内外からの美味しい逸品、新鮮で、作りたてのサンプル品を試食・試飲をしながら、国際色豊かな出展者と会話を交えことができるのもFOODEX JAPANの魅力の一つです。

私は、今回5年ぶりにJETROブースにて食品コンサルの仕事をする機会を得ました。実施に当たっては次のような皆様のお世話になりました。まず、コンサルタント募集の情報提供を頂いたAIBA（貿易アドバイザー協会）本部をはじめ、JETRO展示部の皆様、JETROおよびMIPRO主催イブニングセミナーの講師の方（山田耕造様AIBA会員、フォーデライト（株）社長　笠井信治様）、事前にアプローチしました食品の輸入者・バイヤー様（チエンストアー、食品スーパー、食卸業）、来場してくれた知人の皆様、そしてコンサルタントとして共に仕事をしました日興インターナショナル（株）の社長、中村眞様（AIBA会員）等です。お世話になった方々にこの紙上を借りて、感謝と御礼を申し上げる次第です。

JETROブースの今年のテーマは「Find the Next」でした。主として、発展途上国、ODA（政府開発援助国）の国々が参加しました。中米のパナマ、コスタリカ、南米のウルグアイ、ベネズエラ、アジアではベトナム、バングラデッシュ、スリランカ、ネパール、中近東のイラン、パキスタン、シリア、アフリカのウガンダ、マダガスカルなどの各国から合計24社が出品しておりました。

前回、5年前からするとJETROブースの出展者数、ブースの広さ、コンサルタントの数等は縮小傾向が見られますが、JETROの活動（一村一品運動、成功事例品の出品紹介等）、JETRO展示担当者の皆様のご努力・準備には敬意を表したいと思います。

個々の出展者の商品は良く絞り込みがされており、特徴のある・比較優位のある商品が展示されていました。と同時に、出展者の事前準備の用意周到さも伺えました。

また食品の安全性・信頼性のための各種認証（HACCP、GLOBALGAP、ISO9001、ISO22000、EUorganic等）の獲得を経て、出展品の質的変化、日本マーケットへ参入する目的の明確化が感じられました。そして、以前より、展示品紹介のスキルも向上して来た印象を受けました。

特に日本語でのカタログ、商品説明書、価格表（貿易条件・建値付き）が準備され、出荷数量、ミニマムオーダー、供給・納期状況に関して、具体的に案内できる出展者も30％～40％位ありました。

英語によるカタログ、商品説明書等は各出展者のほとんどで用意されておりました。出展者の言語は英語圏、スペイン語圏、フランス語圏と多様でしたが、世界のビジネス標準語である英語による商談、対応は十分でした。JETROでは各ブースに通訳の方も配置し万全の体制ですが、英語でのコミュニケーションは今後とも必須です。

コンサル内容では特に、日本市場参入のための規制、他法令や関税率、日本の食品マーケット・流通について、質問が寄せられ、また、輸入者の紹介依頼や出品商品に対するコメント、日本への出展・参入、日本の高品質の食品用包装資材等について、照会依頼がありました。

一方、サンプル品が展示会に間に合わないで、試食、試飲ができない出展者もいたようですが、機会損失でもあります。AIBA内において、展示会用のサンプル品の取り扱いをするサービスを展開するのもひとつの課題になりそうです。

JETROに対しましてはコンサルの報告書等提出させていただきましたが、展示会終了後のフォローアップが大切だと思います。出展者にとっては私たちの予想以上に出展コストが掛っているものと思います。今後展示会での成果をだし、輸出契約が決まり日本市場に参入できるようにするためには、出展者の今後の具体的参入努力の継続、よきパートナー（輸入者・販売者）との出会いが大切です。今後とも出展者とのパイプを太くしてJETRO、関係機関そして今回食品コンサルタントして仕事しました私たちの具体的情報提供・活躍

も必要となってくると思います。AIBAの会員を支えておりますAIBA本部の更なる組織的強化・会員への応援支援とAIBA会員同士の協力・チームワークが益々必要とされてきております。

ベトナム：チャイナプラスワンなのか？（その1）
―― ベトナム、負けない人々

芳賀　淳（兵庫　＃562）

前回のAIBAだより51号で「サイゴン、十年一昔」という拙稿を披露申し上げましたが、3月1―5日にジェトロの投資・ビジネスミッションの一員としてハノイとホーチミンを見聞して参りました。ベトナムが何故チャイナプラスワンの筆頭と言われるのか、生産拠点としての可能性、市場としての可能性、日本のパートナーとしての可能性について、記憶が新鮮なうちに愚説を再掲したく思います。

今号では歴史や文化から概観したベトナム人の性格や気質を語り、次号でそうしたベトナム人とどのようにパートナーシップを組んで商売をしてゆくかを考察します。

1．地理と気候がつくる気質

ベトナムはインドシナ半島の東に位置し、北緯10度から北緯22度くらいまでの国土を有しています。北部は四季がある亜熱帯気候ですが、中部より南は乾季と雨季の熱帯モンスーン気候です。首都は北部のハノイで2010年に遷都千年を迎えます。藤原道長の時代にベトナムの首都になりました。北部の冬は雪こそ降りませんが、1―2月には10度以下になる日もあり、人々は忍耐強い性格をもっています。

ホーチミンに代表される南部はタイのバンコクに似た気候で、3月から5月が最高気温40度を超える猛暑の時期、5月から10月が夕方になるとスコールのある雨季、11月から2月が乾季という気候です。一年中暑いので、人々はおおらか、悪く言えば行き当たりばったりの性格で、仕事ぶりにもそれはしばしば顔を出します。

→ポイント1．異なる南北気質：北部は忍耐強く、南部は享楽的

2．前漢の時代から続く中国との争い

ベトナムは元々北部の紅河デルタ地域を起源とします。前漢武帝の時代から唐の滅亡までの千年間、中国の支配下におかれました。その後も中国の歴代王朝から度々侵攻を受け、日本が2度受けた元寇もベトナムは3度撃退しています。

明の時代にベトナムは紅河デルタから南下を始めます。丁度アンコールワットを建造したクメール王朝（カンボジア）が弱体化したことも重なり、江戸時代初期にはサイゴン（今のホーチミン）を含む南部ベトナムまで領土を拡張します。

このような歴史から、アジア周辺国、特に中国との関係は非常に複雑で、嫌悪の感情を持ちつつも経済関係は良好に保つ姿勢を持っています。しかしベトナム戦争の最中に中国がアメリカと国交回復をした事実は、ベトナムに中国不信の念を抱かせています。

→ポイント2．複雑な対中意識：良好な経済関係がカスガイか

3．中国が遺したプラス面

しかし中国がベトナムに遺したものは侵略の歴史だけではありません。漢字を伝え、大乗仏教を伝えました。ハノイの古い仏閣を訪れると阿弥陀仏に出会うことができます。本殿や門扉には漢字で教えが書いてあり、我々日本人には非常に共感しやすい文化的背景を持っています。発音こそ違えども、南無阿弥陀仏は共通です。儒教が今でも生活に根付き、長幼の序が重んじられているのは昔の日本や韓国と通じるところがあります。

また、科挙という高等文官試験（上級公務員試験）制度を20世紀初頭まで採用していたことも、現在のベトナム人が何故勉強熱心か、ということを知る手掛かりになります。一生懸命勉学に励み立身出世する、という風土は千年以上の歴史を持っているのです。

→ポイント3．色濃く残る中国文化（大乗仏教、儒教、勉強熱心な姿勢）

4．フランスとの争い

19世紀初期に南北統一国家を樹立し首都を中部のフエに遷都しましたが、間もなくフランスがベトナム・ラオス・カンボジアを植民地化しました。20世紀の初

期にはロシアに戦争で勝利した日本に学ぼうという東遊運動（トンズー運動）が見られましたが、結局1945年に第二次世界大戦が終わるまで独立は果たせませんでした。

太平洋戦争末期には、進駐した日本軍が北部の田圃をジュート用地に転用したため、多数の農民が餓死したと言われています。1945年9月2日にホーチミン主席がベトナム民主共和国の独立宣言を果たすものの、フランスが再侵略し、1954年のディエン・ビエン・フーの戦いに勝利するまで対仏抗戦は続きました。ディエン・ビエン・フーの戦いを指揮したヴォー・グエン・ザップ将軍は2009年の今でもお元気と聞いています（1911年8月生）。

→ポイント4．それでも好きな紅毛碧眼の人々

5．アメリカに蹂躙された国土

フランスの後ベトナムの地にやってきたのは自由主義の盟主を標榜するアメリカでした。ベトナムの背後には共産主義のソ連と中国が付いていました。冷戦時代のベトナム戦争はまさに米ソの代理戦争でもありました。

その戦争の最中、ニクソン大統領が中国を訪問し米中国交が回復しました。ベトナムの敵方と国交を回復した中国のことを、ベトナム人はどう思ったでしょうか。北部ベトナムの指導者ホーチミン主席は、戦争の最中1969年に志半ばにして亡くなっています。アメリカは南ベトナム政府を利用し、北の橋梁や道路を始め、インフラを徹底的に破壊しました。今は世界遺産にもなった古都フエの遺産の一部も破壊しました。メコンデルタ他への枯葉剤散布の後遺症を含め、その痛手は現在まで続いています。

→ポイント5．南部は今でもアメリカ大好き（日本人は白人の次に好き）

→ポイント6．ハードのインフラ整備が急務

6．勝利で得たもの

1975年4月30日にサイゴンが陥落し、ベトナム戦争が終わりました。アジアの小国が世界の超大国アメリカに勝利した日でした。今でもベトナムではサイゴン解放と呼んでいます。

しかしアメリカに勝利したとはいえ、ソ連製の武器でゲリラ戦を戦いぬいたベトナムに残されたものは、ソ連東欧圏のコメコンメンバーになることとアメリカからの全面経済封鎖というものでした。アメリカと戦火を交えた共通点を持つ日本とベトナム、片方は敗れ片方は勝利しました。日本は大和やゼロ戦を作りアメリカと戦い敗れました。ベトナムはソ連から供給される武器を使いアメリカと戦い勝ちました。こうした軍需力の差が両国の産業力の差につながっていることは否定しきれません。もちろん、ベトナム人の責任ではなく数百年に渡り独立戦争を勝ち抜いて来ざるを得なかった悲しい歴史の結果でありましょう。

→ポイント7．アメリカには勝ったが、自国技術や生産物で戦っていないので（人、物共に）産業の礎ができていない

7．追い出された華僑

1976年に現在のベトナム社会主義共和国が正式に誕生しました。南部を支配下に治めた政府が行ったことは、南部の華僑を締め出すことでした。サイゴンはホーチミンと市の名前を変え、数百万人いた華僑の財産を接収して行きました。1975年以前は南部の米流通を華僑が100％牛耳っていたので、ベトナム人のベトナム人による経済を政府は目指していたのでしょうか。チョロンと呼ばれる中華街の商店は政府に接収され、生活に困った華僑はボートピープルとして世界に離散しました。現在アメリカやフランス等世界各地に300万人いる越僑の一部は、こうした華僑と言われています。

接収されたものは華僑の資産だけではありません。ネスレの工場は接収されてヴィナミルクとなり、今でも市場に乳製品を供給しています。サイゴン周辺に進出した日本の家電メーカーの工場も接収され、ヴィエトロニクスグループ企業としてテレビやオーディオ機器を製造・販売することとなります。結局日本の家電メーカーは接収資産を返してもらえず、1990年代になって新規に工場を立ち上げました。

→ポイント8．華僑パワーの弱いアジアの国

8．経済苦境の80年代

ベトナム戦争後の1978年から79年にかけて、カンボジア領内に居住するベトナム人をカンボジア・ポルポト政権が虐待しているという理由でベトナムはカンボジアに侵攻します。1979年には（カンボジア・ポルポト政権を支援していた）中国がベトナムに侵攻して中越戦争が勃発、ベトナムはコメコンを除く世界各国から仲間づきあいを拒否されます。

ベトナム経済は疲弊し、ハイパーインフレに見舞われます。1980年から1990年代を通じて計3回の通貨切り下げ（デノミ）を実施しますが、その度に銀行預金の上限を設定したため、人々の金融資産は大きく目減りしました。政府はインフレ退治には何とか成功しましたが、人民の通貨と金融システムへの不信、という大きな代償を払うことになりました。人々の不信は非常に根強く、2009年の今でもメニューを米ドルで表示するレストランがあります。近代国家で自国経済が外貨で表示されるというのは異常な事態と思いますが、現代のベトナム経済がそのような状況にあります。人々の預金率は非常に低く、大手商社のホーチミン駐在員事務所の全従業員が給与の銀行振込みをするようになったのは21世紀になってからと聞きます。邦銀支店の行員も銀行口座を全員が持つようになったのは21世紀を目前にした時期だとも聞きます。

年利2桁という高金利の銀行預金を信用せず、人々はお金をどのように殖やしているのでしょうか。米ドルに換金したり、金に代表される貴金属アクセサリーを購入したり、価値ある動産や不動産の使用権を購入しています。ホーチミン市中心部のベンタン市場前には地下鉄の始発駅が出来るということもあり、一坪2千万円相当で使用権が売買されているそうです。ホーチミンとハノイにできた証券取引所でも2006年をピークとして株バブルが発生しました。今ではホーチミン証券取引所の相場は、ピーク時の1／4以下だそうです。

→ポイント9．自国金融システムへの信用回復が急務

9．ドイモイ採択と世界経済への復帰

1986年にドイモイ（刷新）という経済改革策を発表するものの、経済的に世界と結びつき始めるのは1991年にカンボジア和平が成立してからでした。その後中国、韓国と国交を回復し、ドイモイを加速します。1994年にはクリントン政権が経済封鎖を全面解除、1995年にはASEAN加盟と米国との国交回復があり、ようやく世界経済の一員として迎えられるようになりました。

この頃になると世界に散っていた越僑も里帰りするようになり、彼らから毎年数千億円というお金がベトナム国内に送金されるようになります（一人当たり100ドル相当）。

念願のWTOに加盟した2007年のベトナムGDP規模は約70bnドル（7兆円）、一人当たりGDPでは千ドル弱ですが、越僑からの送金を考慮するとかなりの可処分所得を得ている人々の存在が浮かび上がります。参考までに中国広州市のGDPは93bnドル、深圳市のGDPは89bnドルと、ベトナム一国のGDP70bnドルを上回っています（2007年データ）。

→ポイント10．1990年代後半にようやく世界経済の仲間入りをしたベトナム

→ポイント11．あなどれない越僑経済力

2009年度合格者8氏の 貿易アドバイザー認定試験体験記

樋口　洋平（神奈川　＃601）

今年度より入会させて頂きました＃601樋口です。宜しくお願い致します。

私は現在自動車部品メーカーの子会社に通関士として勤務しています。通関業務の他、海外営業にも携わっています。通関士として税関より確認を受けたのが今から約4年前。以前は貿易とは関係無い企業で働いていました。

現在の会社に入社後、すぐに海外業務部門・通関部門の立ち上げを任され、それまでとは全くフィールドの違う事に携わる事になりました。当時は貿易実務の知識も資格学校でちょっとかじった位の知識しか無く苦労の連続でした。

子会社に海外部門が出来たとの事で、世界中に工場を持ち輸出入件数も多い親会社や関連会社からは、問い合わせや業務依頼が沢山来るようになり、素人集団の部署は毎日てんてこ舞いの日々でした。（海外部門を設立したものの経験者が全く居ませんでした）

私も問い合わせ等のある度に、外注の大手フォワーダーに尋ねたりし対応していました。私共を頼ってくれているのに、毎回満足いく対応が出来ずに悔しい思いをしていました。実務と本で学んだ内容とでは現実は違う事が多く、本当に困っていました。

そんな時ふと思い出したのが、AIBAの存在でした。貿易アドバイザーの事は、資格学校で知りました。私

は高榎会員が教えているクラスで学んでいて、そこで初めてその様な団体がある事を知りました。

AIBAは様々な業界出身の方が居る為、入会すると横の繋がりも広がり、また、勉強会等で知識の研鑽に努められる絶好の場だと思いました。入会出来れば、困った時に何かの助けになるのではと思い、目指す事にしました。

しかしながら、簡単に目指すとは言っても、勉強の仕方がよく分からないので、会員の方が作っておられる「目指せ、貿易アドバイザー」のHPを参考にして勉強を進めてきました。まずは貿易実務検定A級を目指しました。

当時寮住まいの独身でしたので、勉強時間は工夫次第でいくらでも作れました。仕事後はよく飲みに誘われ、また自身飲む事が大好きなので、平日は中々上手くいかなかったのが現状でしたが、その分は週末に取り返すようにしました。週末は図書館でやる事が多かったです。部屋に居るとついついお酒の誘惑にかられてしまいますので・・・。

A級の試験にも合格しましたが、全然余裕が生まれませんでした。何しろ実務経験が浅いので、勉強をやってもやり足りないという感じでした。AIBAの受験セミナーも何度か参加しましたが、試験傾向を掴むという意味で大変役に立ちました。

私が受験する時はJETRO試験の最終回でしたので、なんとしても合格したいという気持ちでやっていて、運良く一次合格しましたが、二次では落とされました。経験不足が原因だったのではと思います。経験が浅いので小論文も満足に書けませんでしたし、面接の際もうまく答えられませんでした。

試験はいつかどこか民間団体が引き継ぐだろうという期待を持ちつつ、経験不足を補う為にも、二次敗退後は、参考書的な勉強は止め、貿易やマーケティングに関する書籍や、経済誌と様々なジャンルの本を読み漁り、また、外部のセミナー等にも積極的に参加する様にし、見聞を広めるように努めました。

勿論そうしたからと経験を補えないのは重々承知でしたが、当時の私にはそうするしかありませんでした。仕事上でも分からない事があれば、とことん追及するように努めるようにしました。また、社内にAIBA会員の方が入社してきたので、色々と実務について教えて頂きました。

AIBA試験が開始される事を知り、大変嬉しかったのを覚えています。AIBA受験セミナーにも参加しました。一次免除になるので、必要も無いかなと思いましたが、知識の整理を図るという意味で受講しました。しかし、何より受講者の皆さんが一生懸命勉強している姿を見て、「なんとしても合格してやるゾ！」と気持ちを新たに出来良かったです。

二次は前年よりも自信を持って臨め、お陰様で合格出来ました。今考えると、前年二次に落ちて、的確なアドバイスをするにはどうしたらよいかを考える時間が出来たのが良かったかと思います。

これからアドバイザーを目指す方に私の様な若輩者がアドバイスするのもおこがましい限りですが、受験勉強は勿論大事ですが、特に若い方や経験の浅い方には、現在関わっている仕事に貪欲にじっくりと取り組むように心掛けて欲しいと思います。

会員の方は皆様広く深い知識・経験を持っています。狭くてもいいので、一つでも深く分野を掘り下げて欲しいと思います。その知識は入会されてからも、きっと重宝されると思います。また二次試験の際にも自信になると思います。検定試験とは違い、何か一つでも経験に裏付けされた専門得意分野を持たないと試験では落とされてしまうと思います。

入会後は私の想像していた切磋琢磨出来る土俵がAIBAにはありました。試験合格は入会しなくても自己の知識を証明するという意味で大変価値有るものだとは思いますが、入会しないとメリットは半減すると思います。知識証明だけでしたら検定試験と同じです。合格後は是非入会して頂き「貿易アドバイスのプロ」を目指して一緒に頑張っていければと思います。

石川　雅啓（東京　＃602）

はじめまして。このたび、AIBAの仲間入りをさせて頂きましたNo.602の石川雅啓と申します。

私は、大学を卒業してから11年間、日本貿易振興機構（ジェトロ）に勤務しており、AIBAとの関わりも以前より深かったです。特に貿易投資相談センター勤務時には、AIBAのアドバイザーの方も在籍しておられ、席を並べて、毎日のようにいろいろ教えて頂いておりました。ジェトロには多くのアドバイザーが在籍しておりますが、中でもAIBAのアドバイザーは一目置かれ、相談に来られるお客様も殺到しています。これは、AIBAアドバイザーとしての信頼感が相談に来られるお客様を引き寄せた結果といえます。

認定貿易アドバイザー制度は、国の事業見直しで、2007年度を持ってジェトロ事業からは切り離されることになりました。このまま行けば、ジェトロはそれまで抱えていた貿易実務ブレインを失うことにもなりかねません。危機感を覚えた私は、今後もAIBAとの連携を保ち、また、ジェトロ職員自体がコンサルマインド

を持って国際化を目指す日本の中小企業に接しなければならないという責任感から、このたび第1回目となったAIBA認定貿易アドバイザー試験を自ら受験することと致しました。

AIBAは、実務経験豊かなスペシャリスト集団です。その仲間入りをさせて頂くためには、筆記試験のみならず、自らが豊富な経験を持ち、またそれが相当にアピールできなければなりません。私の場合、東京や地方での貿易相談経験や執筆経験などをアピールしました。純粋にビジネス経験という点で言えば私は完全に劣等生です。しかし、AIBA選考委員は、これからのAIBAの新しい時代の幕開けに、情報提供・相談業務一筋でやってきた人間も大切な貿易実務のスペシャリストとみなし、私を受け入れて頂けたのではないか、と嬉しく感じております。またその責任の大きさを重く受け止めております。

AIBAの凄みは、試験に合格したら終わりではなく、AIBA-netというメーリングリストで貿易実務に関し日々情報交換がなされている他、月1回の勉強会で更なる知識の向上を目指しともに切磋琢磨しているところです。

私も今後、日々研鑽に励み、日本の中小企業の国際化のために少しでも役立つことができたら幸いです。

石塚　康生（千葉　＃603）

資格というものは取得して時間が経過すると、その知識が陳腐化するものです。

私は入会してまだ数ヶ月ですが、AIBAへ入会できてよかったと感じています。

毎月のように勉強会があり、特定の分野をその道の専門家が講師として深く掘り下げて解説してくださるからです。とくに私のように実務をはなれて相当の時間が経過してしまうと、補完しなければならない知識の多さに驚くばかりです。これからも時間のゆるす限り勉強会には参加したいと思います。

私は他のいくつかの会にも所属していますが、それと比べて当会の出席者の多さと熱心さに敬意を表します。

私が貿易アドバイザーなるものを知ったのは昨年の夏ごろでした。当会主催の対策セミナーに出席するなどして短期間でしたが勉強して、11月の一次、1月の二次を受験しなんとか合格できました。

私は総合商社出身で、物流、営業、海外駐在などを経験したので、キャリアーとして試験に生かすことができました。また、専門学校で貿易実務の授業を担当しているので、基礎的な知識はそれなりにあったものと思います。

試験の3科目のうち、貿易実務はジェトロの「実践貿易実務」を精読しました。版を重ねたいいテキストです。「海外マーケティング」は中小企業診断士を取得したころの知識とかぶる部分が多く、比較的楽に臨むことができました。「貿易英語」は短期間の勉強でさほど力がつくとは思えず、さらっとおさらいした程度です。語学の場合は日々の蓄積しか対策はないのでしょう。

他のビジネスに関連する会を見てみると、高い年会費を払っているのに一向に仕事に結びつかないと不満をもらす会員がいます。しかしどの会も仕事を紹介するのは難しいようです。会というものは更なる研鑽と情報交換の場ととらえるべきなのでしょう。

メーカー、金融機関、商社など異業種の経験を有する会員諸氏から学ぶ点は多いだろうと期待しています。私は受験までは協会のお客様という気分でいましたが、会員になって皆さまの献身的な努力を知るにつけ、当会の発展に少しでも寄与したいものと思っています。

能美　仁博（東京　＃604）

私が貿易アドバイザー試験を知ったのは、偶然ホームページで見つけたのがきっかけでした。ちょうど、貿易関係の資格をとって、プロフェッショナルになろうとしていたので、よい機会だと思いました。

もともと倉庫会社で物流をやっていたので、運送・保管・在庫管理・輸出入諸手続きについての知識はありました。これに貿易の知識が加われば、よりよいサービスをできる、と思い、受験を考えました。

ちょうど、過去問のサンプルがJETROのHPから見ることができたので、実際にやってみました。わからない事が多かったですが、わかる部分もあったので、「これを全部埋めることができれば、受験してみよう」と思い立ちました。

問題のサンプルがWeb上で1個分しかなかったので、関連しそうな、市販の貿易関係の参考書を買って、信用状、手形、保険、マーケティングなどを独学で勉強しました。

実際の2007年度の試験では、英語がやや時間が足りなかったものの、実務とマーケティングでは、勉強したことがそのまま活かせることができました。一次試験は無事に合格しましたが、二次試験の小論文・面接では残念ながら不合格となってしまいました。

それから1年間は、貿易関係の知識を強化する事に専念しました。

貿易実務検定A級に合格し、通関士試験に合格しました。「貿易実務検定Ａ級」「通関士試験」を勉強し、両者とも合格することができました。過去問中心の試験対策だけではなく、実務用の本を探して購入し、詳しく勉強しました。それらを通じて、「法律」「ルール」「慣習」や、「制度の仕組み」「本質」といったものが、今までは見えてこなかったものが、見えるようになりました。

また、日本各地の港を見て回ったり、食品の知識・製造工程・原材料の知識や流通の知識を勉強したりして、教科書的な暗記だけではなく、現場がイメージできるようにしました。

その甲斐があって、第一回のAIBA認定貿易アドバイザー試験では、自信を持って面接に臨むことができました。

合格はしましたが、まだ実務経験が知識に追いついていないので、経験を積んでよいアドバイザーになっていきたいと思います。

西田　明生（東京　＃606）

この度平成20年度AIBA認定貿易アドバイザー試験に第1期生として合格することが出来ました。このアドバイザー試験の一次、二次を突破してはれて合格出来た事が今後の自分にとって更なる貿易業界で頑張っていける自信につながりました。また「AIBA」の活動にも積極的に参加して他のメンバー様との交流が出来るとしたら大変すばらしい事だろうと思います。

学生時代から語学が好きだった私は学生の間に「英語」を、（社会人として企業に勤めるようになった後、「フランス語」を）勉強して業務上使えるようにしました。もっとも語学はあくまでもコミュニケーションのツールですからツールとして磨きをかける一方、語学が好きだからこそ連鎖的に興味を覚えていた「貿易」業務に将来何とかして就きたいと常々考えていました。

無事電気機器メーカーへ就職出来、貿易実務関連の業務をするに至りました。通常の業務で輸出入等貿易実務安全保障や外国語を使った海外とのやりとり等業務におわれる日々が続きました。数年前のある日、上司から「通関士試験でも受験してみたら」と言われ、正にその時からこの業界における資格試験に一歩足を踏み入れたのです。大学受験勉強並みに相当頑張りました。その結果、無事合格出来ました。その後学習の間口を更に拡大して貿易実務の検定試験を受験するようになりました。この貿易実務検定の受検対策として早稲田大学エクステンションセンターで開講している「貿易実務検定対策講座」を利用して学習するようになったのですが、そこでおめにかかった講座担当の曽我先生（曽我先生も同じくJETRO認定貿易アドバイザー）からこのアドバイザー試験の事を伺い、受験するに至りました。

試験対策の学習用に使用した図書をご参考までに挙げます。

＜1次試験対策として使用した図書＞

1. 実践貿易実務第9版（ジェトロ）
2. 貿易実務ハンドブック（中央書院）
3. 輸出のすすめ方（ジェトロ）
4. 輸入のすすめ方（ジェトロ）
5. 曽我先生クラスで配布された教材、プリント、資料
6. AIBA　試験対策セミナーで配布された教材、プリント、資料等
7. ジェトロ海外投資白書（ジェトロＨＰから）
8. 通商白書（経済産業省ＨＰから）
9. BusinessWeek

サラリーマンとして働いていると中々学習時間を見つけるのに苦労しましたが、朝夜の通勤時間や会社の昼休み時間も活用して「少ない時間」であっても有効に活用した事を思い出します。「学習時間がなかった」、これで片付けてしまえば苦労する事もなく非常に簡単です。でも単なる言い訳に過ぎない、諦めに過ぎない、自分自身を放棄したに過ぎないでしょう。挫折しそうになったら通関士試験勉強の頃を思い出して奮起して必死で頑張った事も思い出します。

＜2次試験対策として使用した図書＞

ありません。2次試験はまず事前に論文を作成して提出する事になっていました。平成20年度のテーマは「貿易アドバイザーとして、中小企業を国際化するにあたり、あなたの経験・知識をどのように活用するか」（1,600字程度）でした。

こうしたテーマに対する対策は「自身が体験した内容をそのまま記載する事」につきると思います。自身が実際に体験した事を相手に理解していただかなくてはいけない、となると相手を説得させなければいけませんから自然と筆が進みます。自身がこれまで何をしてきたのかをふりかえりながら文書にまとめる方法が効果的です。面接に臨む際も同じです。自分がこれまでやってきた事はご自身が一番よく知っている訳ですから、聞き手を説得させるべく論理的に話を展開すればよいと思います。

今回無事アドバイザー試験に合格出来ましたが、これからこそが「アドバイザー」としての活動です。「AIBA」での活動、その他様々な機会を利用して益々自分自身に磨きをかけていきます。試験についても今

回のアドバイザー試験合格で終わりではなくひき続き貿易に関する他の試験にもチャレンジする一方、更にステップアップをして安全保障の分野、物流の分野の扉も開けてみたいと思います。頑張ります。

「AIBA」の皆様、宜しくお願いします。

登尾　健史（愛知　＃607）

《こんな資格試験があったなんて…》

輸出関連の仕事に携わって、かれこれ25年、年も50歳を目前にした一昨年の春、あるきっかけで貿易アドバイザー試験なるものを知りました。ジェトロのホームページに掲載されていた、試験に合格された方々の試験体験記を目にして、自分も実力を試してみたい、一度挑戦してみようという気になりました。

しかし、試験を受けると決心したものの、何を勉強したらよいのかもわからず困っていたところ、AIBAの受験対策セミナーの案内を見つけ受講しました。セミナーに参加して試験問題の大体の傾向や合格ラインを知ることができました。それから試験までの約二ヵ月間、土日は図書館にこもり、平日の夜も出来る限り参考書を開きましたが、試験の結果は残念ながら不合格でした。失意の中、平素の勉強不足と短期間の勉強では合格ラインには手が届かないことを肝に命じて翌年も挑戦することにしました。一度試験を経験すると何をどういうふうに勉強したらよいのか目処も立ち、二度目の挑戦は計画的に準備を進めることができました。

スギ・ヒノキの花粉が飛散する春先のつらい季節が終わり、何事にも意欲を取り戻した5月末に重い腰をあげてスタート、今年1月の最終試験になんとか合格することができました。試験までの道のりはと言いますと、

〈5月末に勉強開始〉

7月に貿易実務検定準A級を受験。収穫として、①試験問題の傾向は異なるものの長時間の試験に慣れることができた。②試験科目（貿易実務、国際マーケティング、貿易英語の3科目）が共通なので、基礎知識の向上に役立った。

〈9月にAIBAの受験対策セミナーを受講〉

収穫として、①試験問題の傾向、合格ラインともに前年度とほぼ同じであることが確認できた。②テキストの作問集で問題に慣れることができた。③試験までの約二か月間何を勉強すればよいのかのポイントを自分なりに確認できた。

〈11月に一次試験（筆記試験）を受験〉

〈今年1月に二次試験を受験〉

二次試験は、事前に職歴書と小論文（課題：貿易アドバイザーとして、中小企業を国際化するにあたって、あなたの経験・知識をどのように活用しますか。字数：1600字）を提出し面接試験に望みました。面接では事前に提出した小論文の内容に沿っての質問や貿易管理についての質問が面接官の方々から出されました。

合格通知を受け取り後、貿易アドバイザー協会（AIBA）に入会し、現在は定例の勉強会や貿易アドバイザー間の情報の共有・交換をとうして幅広い知識の習得に努めています。

貿易アドバイザー試験は、あまり世間一般には知られていない資格試験ですが、長い年月をかけて養った貿易の知識と理解力を試せる場であり、試験に合格しAIBAに入会すれば、自身の知識、ノウハウを向上させることができる機会も多くありますので、これまで貿易に関連する仕事に従事されてこられた方は、是非一度試験を受けられてはどうでしょうか。新しい仲間の参加を歓迎いたします。

中西　知之（大阪　＃608）

《貿易アドバイザーに合格する迄とそのメリット》

ジェトロのHPの貿易・投資相談Q&Aを利用していた時にたまたまこの試験の事を知り受けてみました。

当時は通関士として勤務しており、通関の事は詳しかったのですが、通関以外の事も勉強しようと思い受けてみました。事前にテキストを熟読し、過去問の勉強をしましたが、とても難しく連続で2回落ちてしまいました。

マーケティングが特に難しかったのが印象に残っています。

その後、2年ほど受けてなかったのですが、今回AIBAになり初めての試験ということで受けてみました。

今回の試験のためにしたことは、実際に試験問題を解き、間違った所をテキストで調べるということでした。テキストを何度も読んでいても、実際に問題をやってみるとわからない所も多く出てきます。この試験の過去問題集は今手に入るかどうかわかりませんが、同じような内容の試験で貿易実務検定というのがあります。

同試験の問題集は販売されており、解説も詳細ですので貿易アドバイザー試験を受験される方は参考になると思います。またAIBAで試験前に実施している事前勉強会も非常にためになりました。レジュメも役に立ちましたし、実際に合格された方の講義は非常に為になりました。

この資格は、貿易に関わる広い分野をカバーしてお

り、合格するのは大変ですが、挑戦しがいのある資格だと思います。将来貿易のコンサルタントを目指している方はもちろん、現在貿易に関わっている方にはぜひ挑戦していただきたいと思います。

合格してからも自分の専門分野以外の事を勉強できる機会が多くあります。これは合格したら、それで終わりという試験とは大きく違うメリットです。

AIBAでは、多くの専門家の方たちが在籍しており、実務であったわからない事を、聞くことができます。実務に携わっているかたのアドバイスは、テキストを読むより、はるかに役に立ちます。

また、定期的に開催されるAIBAの勉強会では、多くのアドバイザーの方と交流を持つことができます。私はまだ貿易に携わって10年ほどですが、AIBAには長いキャリアを持つ方が多くおられます。貿易の書籍を執筆されている方や大学で教えている方など、企業に勤めているだけでは得ることができない幅広い人脈を築くことができます。

貿易アドバイザー試験は難関ですが、一人でも多くの方が、興味を持ち、合格して仲間になることを願っています。

日野　雄二（大阪　＃610）

今回で、5回目の受験で、やっと合格できました。毎年の受験ではなく、4回目受験から5年が経っています。私も56歳、今年が最後と、背水の陣で受験を決心し、臨むことにしました。

私は、英文科卒後、34年間、ずっと貿易畑を歩き、輸出から輸入の全般的な、業務上必要な基本的貿易知識は持っているつもりです。

試験科目の貿易英語は、3科目の中で得意分野。次に貿易実務、弱点は貿易マーケティングです。人によって勉強方針は違うでしょうが、私は弱点科目克服を重点に時間を割きました。

規定テキストのページ数を試験日までの日割り計算をし、3回繰り返して勉強する予定を立て、その他、中小企業白書、通商白書、貿易投資白書の試験に出ると思われる箇所、ビジネスウィークの1年間のトピックも自分で、選別し、その勉強をスケジュールに嵌め込みました。

過去は、細かく勉強スケジュールを立てたことはありません。また、白書関係資料も、以前は全然勉強はしなかったのですが、理由は、点数的に10点までの得点だろうと、それに比べて、読書分量が多い為、得点効率が悪いという判断でした。

今年は、数点でも取れる得点は取っておこうという判断から、勉強の範囲にいれ、特に最初と最後のまとめの欄を熟読、自分なりに、試験問題をだすのであれば、どういう問題を出すだろうかと、予想問題を作成し、回答する練習も行いました。

試験の2.5ヶ月前と1ヶ月を切った受験準備セミナーを2回とも受け、内容的に重複した部分もありましたが、それは記憶の確認と捕らえ、講師の方々には重要な項目を上手くまとめていただいた資料を戴き、1ヶ月を切っていましたが、重要な受験参考資料とさせていただきました。

講師の方のお一人が、得点は1科目80－90点獲得するつもりで勉強しろとおっしゃったのが、勉強への意欲を増す大きな励みになりました。

目標を高く上げて勉強して、その1割、2割ダウンの成績になるのが、実情でしょう。今回は、私の日常のモットーの"最小の努力で、最大の効果"を棚上げにし、勉学に励みました。

自宅では勉強に適した部屋が無く、主たる私の勉強机は、職場近くの広い喫茶店。大体6時頃から9時までの2.5－3時間を集中して勉強に当てました。パン1ヶとコーヒーが夕食前の取り敢えずの腹ごしらえです。何時もは、職場から帰宅する前にまずビール1杯。家での夕食で1杯が毎日の規則正しい習慣でしたが、喫茶店での勉強が終わるまでは、飲酒を止めました。

過去4回とは異なる自分自身の強い合格への意欲と、準備セミナー講師の方々からの受験に適した資料とよい刺激を頂いたことが、合格の大きな要因になったと感謝しております。

支部活動

首都圏地区

首都圏勉強会

1月31日

テーマ：「中国契約法とウィーン売買条約（CISG）について」
講　師：森岡和博会員（千葉＃212）
場　所：港区立商工会館6F研修室
参加者：57名

2月14日

テーマ：「近年のスイフトネットとコルレス、マネーロンダリング防止等の留意点」
講　師：遠藤怜司会員（千葉　＃546）
場　所：港区立商工会館6F研修室
参加者：45名

3月14日
テーマ：「EPA/FTAを中心とした関税コスト削減の取り組み」
講　師：岩田静生会員（東京　＃544）
場　所：都立産業貿易センター浜松町館地階会議室
参加者：35名

東海支部

2月21日
例会（勉強会）
場　所：花車ビル南館（名古屋市中村区）
(1) 講演
テーマ「ベトナムを主題としたメコン圏」
講　師：AIBA東海支部会員、安東英典氏（＃310）
(2) Q&Aコーナー
テーマ：「AEOについて」
情報提供者：常川八司雄東海支部会員（＃249）

AIBA　NET　論壇

2009年1月～3月の間にAIBANET上で交わされた貿易に関わる情報等のテーマのみを抽出しました。

1月
中国の関税について
中国の型式認定
国際詐欺の件

2月
中国で委託製造される金型の取り扱い
海外輸出者による日本国内の在庫
展示会イベントの設営業者の選定
輸入通関申告：様式番号M-311他
AWBについて

3月
フィンランドより雷鳥の輸入
AIBA倫理規定
ウィーン売買条約に基づく英文契約書について
通常兵器キャッチオール規制
売買契約書上の安全保障関連条項
輸出管理社内規定について

アドバイザーの活動

講演・講師

1. 大谷　巌（千葉　＃224）
1/15 2/19 3/19
国際ファッションセンター㈱主催
「やさしい貿易実務」
於：主催者会議室

2/12,16
日本繊維輸入組合主催
「貿易実務研修　実践編」
於：東京：東京ファッション・タウンビル
　　大阪：繊維輸出会館

2. 門　元則（京都　＃321）
2008/9/28～2009/3/31
京都橘大学非常勤講師
「国際ビジネス実務演習Ⅱ」講義
90分×16回
於：京都橘大学

3. 中村　陽一（兵庫　＃364）
1/9
京都商工会議所主催
「パリ、メゾンオブジェ　出展　帰国後の対応作業と積極的な対応文例の紹介」
於：京都商工会議所会議室

4. 弓場　俊也（大阪　＃415）
1/8～3/9（2時間×10回）
大阪市・（財）大阪国際経済センター（IBPC）主催
「ビジネス英語セミナー」
於：大阪産業創造館
3/23～29
在大阪インドネシア共和国領事館主催
「How to export agri-food to Japan market」
於：バンドン市、メダン市

5. 高橋　伸二（兵庫　＃420）
1/23
ジェトロ福井主催
輸出マーケティング講座
「効果的な輸出実現のために」
於：福井商工会議所ビル
3/4
株式会社内田洋行主催
「これからの食品輸入の在り方と留意点」
於：メルパルク大阪

6. 小西　勝己（香川　＃464）
3/3
徳島県、徳島県貿易協会、ジェトロ徳島主催
国際ビジネス・チャレンジ塾
「英文ビジネスレター講座」
於：徳島健康科学総合センター
3/17
徳島県、徳島県貿易協会、ジェトロ徳島主催

国際ビジネス・チャレンジ塾
「英文契約書講座」
於：徳島健康科学総合センター

7. 柴田　篤（東京　＃508）
3/18
SMBCコンサルティング主催
ビジネスセミナー
「移転価格･税務調査と税関事後調査への対応と対策」
（内容概略）
基礎知識から最新の傾向までを事例を交え、物語風にわかりやすく解説
1）貿易におけるリスク管理への対応と対策
2）間接税評価・税関事後調査への対応と対策
3）移転価格税制・税務調査への対応と対策
於：SMBCコンサルティング

8. 芳賀　淳（兵庫　＃562）
3/9
近畿経済産業局、（独）中小企業基盤整備機構主催
関西スポーツ用品工業協同組合セミナー
「2009年激変の中国、アジアの今後について」
概要：中国からASEANに至る地域のダイナミックな経済活動を、華僑という切り口、ならびに将来の人口動態（人口ピラミッド）という切り口で考えると、大陸の中国だけではない可能性が見えるという提起をした
於：ホテル大阪ベイタワー

相談・アドバイス

1. 清水　正明（埼玉　＃047）
1/14 3/2
埼玉県主催
埼玉県海外取引アドバイザー制度による相談
於：さいたま市
1/29 2/13,23,25 3/3,13,19
埼玉さいたま埼玉ビジネスサポートセンター相談
於：さいたま市

2. 中川　善博（三重　＃067）
12/16
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：鈴鹿商工会議所
1/15 2/19 3/19
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
1/16 2/6
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

3. 野本　功司（東京　＃076）
3/2
フィリピン大使館主催
フィリピン食品商談会
JPEPA=日比経済連携協定＝相談コーナー
於：フィリピン大使館多目的ホール

4. 小堀　景一郎（兵庫　＃313）
1/27 2/19
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
「Letter of Intentと契約書の法的性格と独占販売契約書の作成について」、
「輸入機械・部品の瑕疵に対する補償範囲について」、
「中古車輸出市場開拓と貿易手続き」
「化粧品の輸入販売について」
於：神戸商工貿易センタービル
2/3
三井住友銀行・（財）ひょうご産業活性化センター・ジェトロ神戸主催
個別相談会
「中国子会社から近隣諸国へ直接輸出する際の留意点」
於：神戸国際会館9Ｆ
1/9 2/26
ジェトロ大阪本部　対日投資ビジネスサポートセンター（IBSC）主催
個別相談会
「日本法人の就業規則の素案についてのチェック」、
「法人設立に伴う社会保険の適用・給与計算業務委託について」
於：ジェトロ大阪本部

5. 池崎　元彦（神奈川　＃431）
1/13 2/13 3/13
東京商工会議所主催
窓口専門相談・貿易に関する相談
「電子商取引と海外への運送」その他
2/16,20,23,27
（財）海外職業訓練協会（OVTA）主催
厚生労働省委託事業
海外赴任者向けキャリア・コンサルティング
対象者：中国赴任予定者、2社（3名）
於：相談者所属企業

6. 芳賀　淳（兵庫　＃562）
2/13,25 3/17
（独）中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス
「ベトナムでの販路開拓について」
「ベトナムでの工場建設手順について」
「タイでの事業提携の可能性について」他
於：（独）中小企業基盤整備機構・大阪事務所

執　筆

1. 佐藤　利光（千葉　＃144）
2009/1～3月
月刊誌「FX攻略.com」連載記事投稿
「佐藤利光のFX投資家へのメッセージ」
（3月号：1月20日発行）
「国際金融システムの崩壊とは何？」
（4月号：2月20日発行）
「世界同時不況の原因と景気回復時期」
（5月号：3月20日発行）

その他の活動

1. 寺尾　邦彦（東京　＃270）
2008/12月
「ジェトロ貿易ハンドブック2009」の
監修・更新業務（第1章、I.～IX.）

著書紹介

書　名：**『輸入のすすめ方』第5版**
著　者：**永野靖夫（東京　＃068）**
紹　介：初版以来改訂を重ねて約10年になります。第4版以降の法改正による修正を含め、かなりの加筆改訂がされています。
出版社：日本貿易振興機構
発行日：2009年4月中旬
価　格：2,200円+税

理事会議事録（抄録）

第81回臨時理事会

日　時：2009年1月17日（土）14:00-17:00
場　所：貿易アドバイザー協会事務所
出席者：理事および監事12名（敬称略）
理　事：網谷、渡辺、釜堀、小河原、井上（隆）、寺尾、大河内、白土、菅野、下田（以上　理事7名）
監　事：伊東、柴田（以上監事2名）

議題

1.《継続審議》中間法人から一般社団法人へ移行に伴う「**一般社団法人貿易アドバイザー協会定款案**」（新定款検討委員会）
顧問司法書士の最終案をベースに、定款案の各条項について検討を加えた。

2.《継続審議》**倫理規定制定案**（新定款検討委員会）
AIBAの倫理規定について、他の倫理規定なども参考にしながら、検討した。

3. **新定款承認のための臨時会員総会召集日程案**《具体案》
理事長より召集日程として3月の開催日が提案され承認された。

4. **AIBA認定貿易アドバイザー試験初年度結果報告**および**第二年度計画**を3月開催臨時**会員総会**に上程する件
理事長より臨時総会にAIBA認定試験の結果報告と、来期の計画を議題として上程したいとの提案があり、承認された。

5. 現段階での**本年度AIBA事業実施状況の概要報告**
寺尾、井上、渡辺、白土、大河内、菅野、小河原、各理事より実施状況が報告された。

以上

第82回臨時理事会

日　時：2009年2月14日（土）13:00-14:30
場　所：東京都港区商工会館研修室（東京都産業貿易センター浜松町館6階）
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（以上、理事8名）
監　事：伊東、柴田（以上　監事2名）

議題

1. **臨時会員総会を招集する件**
（日時）3月14日（土）10：00～12；00
（会場）東京都産業貿易センター浜松町館　中3階
第3·第4会議室
（議案）以下の第1号議案～第4号議案
（各議案の詳細についてはAIBA会員専用HPをご参照下さい）
臨時総会の日程および場所については上記の通り、了承された。
また、議案は以下の通り、上程することが承認された。

2. **一般社団法人移行のための新定款（現中間法人定款の一部修正案）を承認する件**
（3/14臨時会員総会上程第1号議案）
釜堀理事より新定款について報告。原案通り、承認された。

3. **一般社団法人移行に際し、「AIBA倫理規定」を制定する件**

（3/14臨時総会上程第2号議案）

渡辺理事よりAIBA倫理規定について報告。原案通り承認された。

AIBA会員の規定に留めるか試験合格者全員が遵守すべき規定とするかについて討議したが、AIBA会員に留める規定とすることになった。

4. **第1回AIBA認定貿易アドバイザー試験実施結果報告**

（3/14臨時総会上程第3号議案）

理事長より報告され、原案通り、上程することが了承された。

5. **第2回AIBA認定貿易アドバイザー試験実施計画案の承認**

原則として、前年度体制を維持して中期計画の第2年度の線で実施する。

（3/14臨時総会上程第4号議案）

理事長より報告され、原案通り、上程することが了承された。

6. **2月14日現在AIBA入会申込者の報告と承認。**

11名の合格者の内、8名からAIBA入会の申し込みがあり、承認された。

（注：3月末で10名がAIBAに入会した）

以上

編集後記

★AIBA会員以外の読者が増えています。
今号も多数の原稿をお寄せいただいたお陰で立派な紙面が出来上がりました。外部の方々のAIBAへのご理解が深めていただく上でもお役に立てると思います。

★先号に引き続きベトナムについて執筆いただいた芳賀氏は更に最新の情報を取り入れた詳細な記事にするためもありベトナム訪問の調査JETROミッションに参加されたとのことです。同氏の熱意と執筆者としての良心には頭の下がる思いです。ボリュームの大きな原稿となるため分割して次号以降にもベトナムシリーズを寄稿いただくとのことです。ご期待下さい。

★新入会員の方々に「認定試験体験談」をお願いいたしましたところ、予想を超えた多数のご投稿を頂き喜び且つ驚いています。今後の受験者の掘り起こしを目的としたものでしたが、新会員の方々の貿易アドバイザーとしての熱い意欲の発見にも繋がりました。

★「AIBANET論壇」記事の作成ためにAIBAMLに目を通しています。ついでに個人的なデータベースとして貿易関連の質疑応答をワードに取り込み、昨年1月より3ヶ月分ずつまとめてファイルにしています。AIBAの頭脳の集積とも言うべき重宝な参考資料となっております。今、改めて読み返して実に深い生きた議論が展開していることに感心します。

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、今年度も「第2回AIBA認定貿易アドバイザー試験」を実施します。

主 催 者：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（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、日本商事仲裁協会（予定）
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
試験日時：（1次）2009年11月29日（日）（東京・大阪）（予定）
（2次）2010年1月中旬（東京・大阪）

なお、8月末／9月に実力養成講座（受験対策ゼミ）、11月に直前対策ゼミを東京、大阪で開催します。また、名古屋、仙台、広島でも実施予定。

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。

お問合せは下記の電話・Fax・E-mailにてお願い致します。

〒101-0021 東京都千代田区外神田1-1-5 昌平橋ビル2F
一般社団法人　貿易アドバイザー協会
TEL：03-3255-2477　FAX；03-3255-2478
E-mail：info@trade-advisers.com
ホームページ：http://www.trade-advisers.com

ジェトロより出版

「輸出のすすめ方」
いよいよ第５版へ！
平成21年4月下旬発行

「輸入のすすめ方」
平成18年10月初版発行

著者：永野 靖夫
http://www.bouekitenbou.com