ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第60号　2011年4月発行

一般社団法人 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

AIBA会員第17期生として ご入会を歓迎します

理事長（代表理事）網谷昭寛（＃1）

（第三回AIBA認定貿易アドバイザー試験合格者）

難関の2010年度AIBA認定貿易アドバイザー試験を見事に合格されました18名の皆様おめでとうございます。また、本年度は合格者の全員が合格証を受領されると殆ど同時に自主的に当協会にご入会されAIBAの仲間となられましたことご同慶の至りです。

当協会の認定試験はジェトロ認定時代に優るとも劣らぬ高度の知識を求めるものではありますが、私が機会ある毎に申し上げていますように、試験合格だけで直ちに（貿易投資相談員やセミナー講師として）日夜厳しい経営判断を迫られている中小企業の皆様に一人前のアドバイスが出来るものではありません。

（AIBAでは永遠に最新情報の勉強を続けます）

AIBA会員は、何回目かの受験で難関を突破した上、合格後もAIBA内部の各分野専門家を講師にお願いし、時には外部から特別講師を招いて実施される無料研修や会員相互の情報交換ネットにより自己研鑽を積み、第一線で評価されるアドバイザーの最新情報を吸収しています。また、ジェトロメンバーズの無料会員講演会も聴講できる外、世界各国の経済貿易投資情報の宝庫と言えるジェトロ編集日刊「通商弘報」電子版を特別協定価格で購読することで、毎日最新の情報をキャッチできます。従って、AIBAという組織に立って「貿易アドバイザー協会会員証」保有者として活動する限り、勤務先でもあるいは個人として一般社会に於いても貿易業務で立派に社会貢献を果たすことができる仕組みが整っています。

AIBAはこのように新入会員への「インターン組織」であり、何年か後には自らが後輩会員たちに同様の勉強の場を提供して行くことになります。

AIBA定時会員総会（多数ご参加願います）

日　時：2011年6月18日（土）14:00〜17:00
場　所：東京都中小企業振興公社秋葉原庁舎第一会議室
会員交流会（理事長交代挨拶予定）17:30〜19:30

（AIBAが受注する事業の受託者としても期待します）

ジェトロ本部・地方貿情センターはAIBAにとって各種事業案件の大顧客であることは今後も変りはありません。それは単にAIBAを構成する貿易アドバイザーたちの生みの親であるという関係の結果ではなく、AIBAの提供して来たサービスの質が満足すべきものであったからこそ続いていることを忘れないでください。

現在では殆どの発注が入札方式となり、単に価格面のみならずサービスの品質・納期面が満足すべきものである限りの安定取引先と言えます。その実績がまた信用を生み新規案件の受注にも繋がるのです。

近年、AIBAは事業本部役員方の尽力の成果としてジェトロ以外の諸公益団体や大手企業からの受注も増加しています。AIBA会員が毎年の継続案件の講師として期待されています。今回ご入会の皆様が強力な新戦力として一層の発展を支えて頂けると期待しています。

（AIBA運営にも積極的にご参加ください）

当協会は、1996年任意団体としてスタートして以来役員は全員無報酬を原則としましたが、2002年法人化の際、事務局担当理事だけに僅少額ながら報酬を支給することになり今日に到っております。現在、当協会の総経費の約半額を本部理事10名が事業収益として稼ぎ出しており、その大部分の理事が依然無給であることをご認識頂きたく、AIBA発展に燃やす理事各位の情熱には全会員から謝意が述べられていますが、時代は移りいつまでもこの状態では長続きしません。

Contents（目次）

P1… AIBA会員第17期生としてご入会を歓迎します　網谷昭寛
P2… 新会員紹介　自己紹介と貿易アドバイザー試験体験記　縣　英里、太田　理一、影山　裕一、川角　力、古城　真由美、小髙　一男、佐藤　興子、田中　徹郎、中野　高通
P7… 格付の研究―信用リスク分析の評価―の出版について　勝田　英紀
ロジスティクス管理2級　木村　徹
P8… 海外だより　大震災からの早期復興を祈って　中根　昌孝
まだですか？のインド、またですか？のベトナム　芳賀　淳
P10… コラム「筆の向くまま」　永野　靖夫
P11… 支部活動
P12… AIBA NET論壇、アドバイザーの活動
P14… 著書紹介、理事会議事録（抄録）
P15… 編集後記

法人化以来連続3年の赤字決算で生じた繰越欠損から脱出するためここ数年は積極経営により収益力を高め、昨春漸くその目的は達成しました。

今後は、前述の問題点を改善し全役員に不満なく事業活動に貢献して頂く方向を目指すことになりますが、AIBA財政を再び赤字化することは絶対に避けるべきゆえ、一層の収益力の増強が望まれることになります。

今回ご入会頂いた各位には、こうしたAIBA事業面にも積極的にご参加頂いてAIBAの将来の基盤を揺るぎなきものとして頂けますようお願い申し上げます。

末筆になりましたが、千年に一度と言われる今回の東日本大震災と大津波により被害を受けられた皆様の悲しみに心からご同情申し上げ、皆様が一月一年でも早く以前の元気を取戻されるよう最大の政府施策を望みます。

第3回AIBA認定貿易アドバイザー試験合格者（敬称略）

合格証明証番号	氏名	住所
629	縣　英里	愛知県尾張旭市
630	太田　理一	大阪市
631	影山　裕一	岐阜県大垣市
632	川角　力	新潟市
633	古城　真由美	神戸市
634	小高　一男	千葉市
635	佐藤　貴実雄	東京都品川区
636	佐藤　興子	東京都日野市
637	杉本　英之	千葉県市川市
638	須田　幸夫	大阪府堺市
639	田中　徹郎	川崎市
640	利見　英一	大阪府高槻市
641	中野　高通	東京都世田谷区
642	野末　修二	東京都台東区
643	本多　恵介	川崎市
644	安川　善信	奈良県北葛城郡
645	山下　修	静岡県浜松市
646	四谷　収治	神戸市

全員AIBA入会済み

新会員紹介

自己紹介と貿易アドバイザー試験体験記

◆縣　英里（愛知　＃629）

「貿易アドバイザーの縣です」と名乗るのはまだ面映ゆい感が否めませんが、こうして入会させていただき、とてもうれしく思います。

そもそも私が貿易の道に進んだきっかけは、新卒で入社した機械メーカーでのことでした。当時は既に就職氷河期で、ひと先ず内定を頂いた会社に就職し、貿易の何たるかも知らないまま輸出業務を担当していました。

その中で貿易の奥深さに触れ、この面白さを伝えたい、そのためには「貿易のプロ」にならなければ、そんな漠然とした想いを心に抱きました。

その後、輸入、物流と貿易関連の現場を渡り歩き、現在は名古屋市内の商社にて自動車関連品の輸出を担当しています。

自分の原動力でもあった「貿易のプロ」になりたいという想いですが、具体的に「プロ」とは何なのか、その一つの形を見出したのはつい最近のことです。JETROセミナーにて講師をされていた先輩AIBA会員の、経験に裏打ちされた講義内容はまさしく自分の目指すべきところだと思ったのです。

このような経緯で受験しようと思い、受けるからには合格したいと、自分なりに対策をいたしました。

貿易アドバイザー試験体験記

①過去問題

敵を知るには己から、と言う事でWebに掲載されているAIBAの過去問題と、JETRO時代の過去問題に当たり、自分の弱点をあぶり出しました。

②読書

足りない知識を補うため、関連しそうな本を片っ端から読みました。マーケティング、為替、保険、物流、WTO等々です。新堀聡先生の『ウィーン売買条約と貿易契約』はCISGを理解する上では外せません。

また、二次試験対策として中小企業関連の本も同時進行で読みました。

③実力養成セミナー/直前対策ゼミ

セミナーで対策テキストを頂いた後は、繰り返し予想問題を解きました。講師の先輩方が独自にご用意された資料も分かりやすく、学習の助けとなりました。

④ウェブサイト

白書類は定石のようですが、加えて各省庁の提供する資料なども有用かと思います。外務省のFTAに関する解説など、気になったキーワードを検索しては探し当てておりました。

情報化社会と言われるようになり久しいですが、昨今では情報にアクセスするのが格段に容易になり、それゆえ情報を持っている事よりもそれをどのように活用するかがより重要視されてきています。このような流れの中で、各分野の専門家が集い、有機的に連携できるAIBAの価値は、今後益々高まることでしょう。

AIBAの一員として、自分自身もまた専門性を確立したいところです。人材育成や組織作りなどにより足元を強固にし、企業が安心して海外進出できるような提案をしていきたいと考えております。そして、かつて自分が感じた貿易の面白さ、奥深さを伝えていくことをライフワークとして捉え、今後もたゆまず努力して参ります。

◆太田　理一（兵庫　＃630）

愛知県は三州岡崎の生まれで、丘の上の「人生劇場」高校に通いながらいつも遠くを眺めていましたので「いつかどこか遠くへ行きたい」と思い、大学はこれまた丘の上で港が見渡せるところでしたので「いつかどこか更に遠くへ行きたい」と思い、船会社に入りずっと日本の港を駆けずり回っていましたが、駐在で南米パラグアイに行くことになり、念願かなって日本から一番遠いところへ行くことになってしまいました。

卒業後20年間は海運業・国際複合輸送事業に従事していましたが、国内ではもっぱら顧客や船長の接待役ばかりでほとんど勉強せず遊び呆けておりました。海外ではDoor/Room複合輸送サービスを開発し一定の評価はされましたが接待も重要な仕事だったのでした。このつけがたまり海運関連業務として石材買い付け・検収・加工・販売業に従事させられ、この為建設車両運転免許・移動式ｸﾚｰﾝ運転免許を取得することになり、ひとりでスペインの会社を設立しバブル後閉鎖しました。しかし今思えばこのころが人生で一番楽しかったような気がします。おかげで製造業に関心を持ち、転職し、債務超過にあったスペインのプラスチック製品製造会社に行きました。ここではとにかく現金が欲しかったので輸出しかなく欧州全域を走り回って営業し、払いの悪い国内顧客にはサラ金並みの取り立てをかけ、同時に管理総務として人斬り以蔵の役を果たし労働裁判に訴えられもしましたが、結果3年で借入返済、5年で累損解消できました。日本に帰り本社にて海外製造現法（4社：米国・ブラジル・マレーシア・スペイン）、米国訴訟対応、ライセンス先管理、製造設備輸出等海外関連業務をしてきましたが、どういうわけかPL対策室のみならずISO9001取得事務局も任せられ、JQAで認証取得しました。平成15年中小企業診断士試験合格し、翌3月中小企業診断士登録して独立し国際コンサルティングファームを開業しました。この間5年かけて妻の外国法事務弁護士資格取得の為法務省提出の書類の翻訳をしてきましたので法律的知識も増え、法律事務職員としてほぼヴォランティアですが弁護士会登録スペイン語通訳としての仕事もしております。診断士として「伝統産業の国際化による地位活性化」をテーマに掲げておりますので中小企業に国際化を勧めるのですが国際という権威がないため軽んじられ、ある先輩にAIBA試験を受けてみたらと言われ一念発起し2回のセミナーを受講して幸い合格できました。今後はAIBA会員として同じテーマを掲げ、国際化できないでいる小企業の為に働いていきたいと思っております。どうぞご支援くださいますようお願いいたします。

貿易アドバイザー試験体験記

昔英語で仕事をしていたころは月刊誌「商業英語」で課題文提出するなど研鑽を積んでいましたが、30年ほど前にスペイン語での仕事が増え駐在もスペイン語圏ばかりでしたので英語は書類上の実務以外は使うことがなく、今回のＡＩＢＡ試験も2回の講義を受けるまでは全く自信がありませんでした。しかし初回遅刻しながらも教室でショッキングレッドのテキストをもらってからは団塊の牛ですので発奮し、テキストの英語を猛然と勉強開始し何とかなりそうだというレベルになったつもりでいました。それよりも貿易実務のほうが「何と様変わりしたことか」と思うほど変わっており、輸出貢献企業金看板が巷にあふれたいけいけどんどん時代に育った私には大変ショックでした。これからが大変で、何とか覚えねばと思うのですが、昨夜の10は今朝の1、というありさまで、テキストは3回は回したのですがとうとう時間切れ気味で試験日が近づいてきました。これでは私にＡＩＢＡ試験の存在を教えてくれた人に申し訳ないなあ、と思っていました。実は中小企業診断士として、閉塞感漂う小規模企業に国際化をすすめてきたのですが権威がないように思われていたようで、何か権威付けできるようなものがないかなあと模索していたのでした。こうした企業さん達の為にも何とか合格しなければ、と思いを新たにし、ＨＤＤが無理ならＲＡＭで勝負と決意し、試験直前1週間はほとんど仕事もせずに白書読み込み、テキスト詰め込みと英文日記に注力しました。試験は準備完了と思った英語が時間不足、準備不足と思った実務は自信がなく時間は余ったのですが、それでも最後の一秒まで考え抜きました。こんなに脳に汗をかいたのは久しぶりでした。幸い合格できましたが、思えば知らないでいたことを学べ、あるいは古くなっていた知識を更新できましたので受験して本当によかったなと思いました。最後になりましたが、2回の勉強会で講師を務められた先生方に厚く御礼申し上げます。

◆影山　裕一（岐阜　＃631）

このたび、AIBA会員となりました＃631影山です。よろしくお願いいたします。

わたしは、自動車部品メーカーの経営企画部門に所属しております。社会人になって以来、一貫して貿易に関する仕事に携わってきましたが、会社側の意向も

あり、一年前に現在の部署に異動となりました。

元々はフォワーダーで営業職をしており、転職した現在の自動車部品メーカーでも海外に関する業務全般に携わることになりました。実際に荷主の立場になってみると、同じ貿易実務でも求められるものが違います。フォワーダーでは、貿易でいうモノやカミの流れを重視しますが、荷主になってみるとカネの流れを重視するということを実感しました。社内で貿易実務を担当する立場としてもっとスキルアップする必要があると思い、貿易アドバイザー試験に挑戦することにしました。

貿易アドバイザー試験体験記

私の場合、貿易マーケティングについては、大学時代にマーケティングを専攻しており、ある程度の下地がありましたので、大学時代に使ったテキストの確認を中心としました。貿易実務については、市販されている貿易実務の書籍をベースに実務の中で接する機会の少ないインコタームズ、荷為替信用状、外国為替等を別の書籍で補いました。私の場合は実務の中で英語に接する機会が少ないこともあり、英語に大半の時間を費やしました。まず時事英語対策としてジャパンタイムズのニュース英語教材を使いました。ジャパンタイムズのニュース英語教材は自分のレベルに合わせて選ぶことができます。私は中級レベルの「ニュースダイジェスト」からはじめ、ある程度読めるようになった段階で上級レベルの「ジャパンタイムズ社説集」を読むようにしました。英文契約については、英文契約独特の言い回しを覚えることに注力しました。実際に会社で契約業務に携わっていたこともあり、言い回しを覚えた上で会社にある英文契約書を実際に読み込んでいきました。

二度の挑戦を経て、試験に合格することができたのですが、貿易アドバイザーとしてはスタートラインに立ったに過ぎません。今後は勉強会等の切磋琢磨する機会を最大限に活用し、更なるレベルアップを図っていきたいと考えております。

◆川角　力（新潟　＃632）

■経歴

都市銀行入行後、預金・貸出・外為と法人取引分野をひと通り経験し、現在は外国為替課で外為取引推進と事務管理を担っております。

■得意分野

L/C取引や貿易金融など貿易決済関連が得意分野です。

外為取引推進の一環で、取引先の海外営業や貿易、仕入、経理担当者を集め、貿易決済に関する勉強会の講師をすることもあります。

■受験のきっかけ

銀行同期の友人が貿易アドバイザー資格を持っており、受験を勧められたのがきっかけです。

■AIBAへの期待

AIBAにはいろんな分野（職業）のプロの方が沢山いらっしゃると聞いています。各種交流活動や勉強会などへの参加により、貿易アドバイザーとして自身のスキルの幅を広げていければと思います。

■目標

中小企業の中には、「自社製品を海外へ輸出したい」「海外の安い製品を輸入したい」と思っていても、人材不足で二の足を踏む企業が数多くあります。

貿易アドバイザーとして、そのような企業経営者に的確なアドバイスをし、喜んでいただくこと、そして、それらの活動を通じて日本の貿易促進に少しでも貢献することが目標です。

◆古城　真由美（兵庫　＃633）

はじめまして。古城真由美と申します。5回目の挑戦にしてメンバーに加えていただきました。はるか昔に取得していた商業英語検定A級のおかげで英語免除させていただいているにもかかわらず、壁を突破できず、正直今年不合格ならもうあきらめようかと思っておりました。しかしながら英語免除が外れた今回、他の試験とのかけもち受験を断念、これ一本に掛けた甲斐もあって何とか合格させていただきました。やっとこれで次のステップに進むことができ、安堵しております。

社会に出て金融商社の国内営業を経験後、独学の結果かねてより希望していた貿易業界に入ることができました。金属・プラスチック部品や化学品の商社で輸出事務、海外営業、海外購買を経て、現在は受託開発の研究所で化学品の調達（輸入）に携わっております。経験した地域は主として中近東、欧米、東南アジア、韓国・中国・台湾です。主として新事業の開設時商流開発や三国間SCMの構築に携わって参りましたが、現在は輸出より原料としての輸入の比率がかなり高くなっております。

貿易アドバイザー試験体験記

さて貿易アドバイザー試験の私なりの勉強方法ですが実力養成セミナーでお聞きした参考図書以外は以下の通りです。

「実践国際ビジネス教本」（JETRO時代のテキストです。貿易マーケティングの基礎を参照）

「ニュース検定公式テキスト1．2級」

「英文契約書の書き方」（日経文庫）

これ以外に貿易実務検定A級、準A級の練習問題、国際マーケティングについては関西学院大学の丸の内講座が参考になりました。あと最近は環境問題がよく国際会議で取り上げられる機会が多いので、HPのEICネットを参考にいたしました。

あとすべてに共通するかもですが、「基本」に加えて

必ず「例外」もくまなく抑えておくのがポイントではないかと思います。

近年貿易をとりまく環境もめまぐるしく変化していく中で、先輩方の知識の広さ、情報の早さに圧倒されることしきりです。これからも日本の基礎を支える中小企業のグローバル化に役立てるよう日々精進していく所存です。今後とも何卒よろしくお願いいたします。

◆小髙　一男（千葉　#634）

2010年度試験に合格し、この度入会しました小髙一男です。どうぞ宜しくお願いします。

私は1974年から2005年まで三井物産（株）に勤務し、米国、イラン、韓国の3カ国に駐在しました。その間、医療機器の輸出入、パルプの輸入・国内販売などのビジネスの他、韓国では現地職員労組との労使交渉等を経験しました。

その後、2006年から2010年にかけて4年間ジェトロ・ソウル・センターにて海外投資アドバイザーとして勤務し、日本企業に対する対韓貿易・投資相談、進出日系企業に対する経営支援、及び韓国企業に対する対日投資相談等を行いました。

2010年3月に任期満了により韓国から帰国し、9月頃新聞で貿易アドバイザー試験の案内を偶々見かけたのがきっかけで受験しました。これまでに実務を通して得た知識が通用するか否か確かめてみたいと思ったのが受験動機です。

受験を決心して申し込み手続きをしてから、第1次試験日まで1ヶ月程でしたので、十分に受験勉強できませんでしたが、運良く合格することができました。また、第1次試験会場で昔の同僚や、韓国でお世話になった知人に偶然再会し、その方々も私と同様の動機から受験したことを知り大いに発奮しました。

ところで、2次試験の小論文にも書いたことですが、我が国は人口減少、少子高齢化、デフレ継続、賃金伸び悩み等により内需拡大は期待できない状況です。従って中小企業も従来のように国内取引のみに依存していては、成長は望めません。企業は、海外市場を開拓するか、あるいは海外の新しい調達先を開拓するなど、国際化を図る必要があります。貿易アドバイザーはこのような国際化を希望する中小企業に対し、適切な助言・支援を行うことが使命と考えます。

4月からジェトロ東京本部で貿易投資アドバイザーとして週3日勤務することになりました。主に韓国を担当します。今後皆様にご支援を仰ぐことがあるかもしれませんが、どうぞ宜しくお願いいたします。

◆佐藤　興子（東京　#636）

2回目の挑戦で、合格することができました。通常は、小売の会社で輸入業務を担当しております。

一次試験内容は、貿易実務、英語、マーケティングに分かれていますが、それぞれについての勉強方法をお伝えしたいと思います。

第一に貿易実務ですが、AIBA主催の実力養成セミナーを受講し、テキストを熟読しました。

練習問題で間違えた箇所は、ジェトロの「実践貿易実務」を読み直しました。普段の業務で係わっていない輸出については、とくに勉強しました。試験では問題が多いので、時間配分に気をつけて、分からないところも、あまり止まらずに進んでいくのがいいと思います。

第二に英語については、昨年、契約書の英文の穴埋めでつまずいたので、「やさしくわかる英文契約書」（牧野和夫著・日本実業出版社）という参考書を購入し、独特の言い回しなどを学びました。AIBAの講座でも、講師の先生が詳しく説明してくださって、分かりやすかったです。また英作文は、表現を書き出して覚えました。英文読解は、長い英文に慣れるように、なるべく普段から英語を読んだほうがいいと思います。

第三にマーケティングは、他の2科目に比較して基本的な問題が多かったです。AIBAのテキストを熟読したほか、「ビジュアルマーケティングの基本」（日経文庫、野口智雄著）を読みました。その他、ロジスティクスの用語を押さえておけばいいと思います。

二次試験は論文で、普段やっていない輸出や海外投資について論じる必要があったため苦労しましたが、1ヶ月ほど猶予があったので、なんとか書くことができました。

これから受験する方には、普段の業務を活かしつつ、苦手な分野を中心に勉強していくことをアドバイスしたいと思います。またAIBAの直前講座のテキストは、たいへん分かりやすく、試験が終わったあとも、業務で役立てるように、常に机に置いております。

◆田中　徹郎（神奈川　#639）

初めまして。2010年度認定試験に合格し2011年3月に入会しました。私は、ある総合商社にて機械、プラントの東南アジアと中南米マーケット向け輸出に従事しました。とりわけ中南米地域とは3度に及ぶ駐在と出張期間を合わせ約20年間にわたり関わりをもちました。プラントは、繊維工場、石油化学、通信インフラ、発電インフラが中心でしたが、駐在中はありとあらゆる産業分野における多種多様な製品・サービスを対象に、単なる売買にとどまらない、さまざまなビジネス・モデルを経験しました。特に、国際（日・米・加・欧）コンソーシアムの組成、大型投資案件、会社設立・運営などは非常に貴重な体

験と学習になりました。このような背景がありますので、常にアンテナを高くして、新規製品・商品技術・市場・情報には敏感に反応するのが、習癖となってしまった感があります。商社の後は、あるIT関連企業にてIR, 経営企画、内部監査等を歴任しました。その後、コンサルタント的な仕事に従事しております。ある台湾のプラスチック金型・成形メーカーのための日本市場調査、ある日本企業のメキシコ進出（メキシコ・米国・カナダのFTA、日本・メキシコEPAを活用した工場進出）と米国子会社のサポートを2年間実施しました。現在は、ブラジル人パートナーとともに日本とブラジルおよび他のラテン・アメリカ諸国とのビジネス・マッチング、コンサルティング等に従事しています。これまでの業務を通じて得ることができました異文化間コミュニケーション、情報の入手・分析・総合判断、契約交渉・契約書作成（英語・スペイン語）、相手国の総合理解（歴史・文化・社会・経済・法制・税制・投資制度・会計制度等）面での経験と理解力・学習意欲をもとに、日本の中小企業の海外進出（形態を問わず）のお手伝いをしたく思います。相手国により、異なる面があることは事実ですが、基本は同じですので中南米以外にも意欲を持っております。会員の皆様と意見・情報交換をさせていただければ幸甚です。よろしくお願いいたします。

貿易アドバイザー試験体験記

AIBAおよびその認定試験についての情報に初めて接したのは、昨年10月初旬でした。興味を引かれ早速調べたところ、単なる輸出入業務へのアドバイスに止まらず、あらゆる分野・形態・方式の海外進出への支援も含む網羅性、およびJETROより引き継がれた歴史・伝統・実績、さらに会員の皆様の多種多様なご専門性やご活躍の様子等がよく分かりました。私の経験、体験、知見をもって、引き続き中小企業の海外展開に貢献したいとの強い思いがありましたので、迷うことなく受験を決めました。ただ、AIBAのホームページに掲載されている過去問題を見ますと広範な分野からの出題であるに対し、第一次試験の11月21日まで残された時間が十分とは言えない上に、他の仕事も同時並行的に手がけていましたので、いかに短時間で過去からの知識のおさらい、補充およびアップデートをするかということが課題でした。ジェトロ貿易ハンドブック、中小企業白書を含め、関連書籍を数冊買い込みました。通商白書は余裕がなく経済産業省のホームページより概要の部分をダウンロードしてざっと目を通した程度に終わりました。まず問題に当たった後、解説文を読むというパターンを繰り返しました。一番よくまとまっており重宝したのは、AIBAより購入した実力養成セミナー（受験対策）テキストでしたが、今回も同じ分野からの出題とは限りませんし、テキスト編集以降の世界経済、貿易、投資その他における最新情報にも気を配る必要があると思いました。試験当日はそれまでの睡眠不足が悪影響を及ぼしたこともあると思いますが、解ける問題に関わらず時間の配分に失敗し手つかずになる部分が残ってしまったことが大いに悔やまれました。第2次試験の小論文の課題につきましては、現役時代の業務の応用的な要素もあり、且つ以前より問題意識をもっていたテーマであったのが幸いでした。試験の合格は終着点でなく出発点であることを肝に銘じ、今後ともTTP、FTA、EPAや関連国内・国際法を含め貿易・投資・海外展開に関わる研鑽を積んで行きたいと思います。

◆中野　高通（東京　#641）

貿易アドバイザー試験体験記

試験との出会いは、9月5日の日経紙面に掲載された、協会の小さな広告でした。過去に受講したセミナーの先生がこの資格をお持ちであったことなどから、試験制度に関心を寄せてはおりましたが、具体的に受験を意識したのはこの時からです。長らく貿易関係の業務に携わってきたこともあり、力試しをしてみたいとの思いを強くしまして、直ちに受験要項を申し込んだような次第です。

しかしながら、受験の意志は固めたものの、試験対策の方は難航しました。過去の問題や出題傾向といった情報が少ないために、具体的な学習方針が立てられなかったのです。また、試験直前には公私共にいろいろな予定が立て込んでいた事情もありました。そこで、試験本番までの期間も三ヶ月弱と短いことから、本年度は予行演習と思い定め、空いた時間を見つけては、ジェトロのテキストなど基本書の読み込みに専念することとしました。この過程では、いかに自分の業務知識があやふやなものであったか、痛感させられたものです。協会開催の対策セミナーには、仕事等の兼ね合いから10月の最終回にのみ参加することが出来まして、ここで「赤本」を入手しました。

そうした事情で、実際に受かることをイメージすることなく迎えた本試験ですが、なんと頂いた結果は「合格」でした。まさしく望外の喜びでありまして、この時ばかりは、かつて無かったような強運（？）に驚いたものです。その後迎えた二次面接では大いに緊張しましたが、自らの経歴や経験を素直にお話させて頂き、無事に最終の合格通知を手にすることが出来ました。

試験問題について振り返ってみると、受験時には解答に夢中になっていたため、どのような内容であったか記憶は定かでないのですが、印象としては、概ね素

直な出題が多く、その中に、やや難度の高い設問が散りばめられているように感じました。基本問題を取りこぼさなかったことが、合格の勝因だったのではないか、と自己分析しております。

なお私は、日系、外資系の電気、機械メーカーを経験した後、現在は日系の検査薬メーカーに勤務しておりまして、その間に濃淡はありますが、ほぼ一貫して輸出入取引に関わって参りました。また、他資格としては、中小企業診断士を保有しております。浅学ではありますが、実践力を持ったアドバイザーを目指して研鑽を重ねていきたいと思いますので、宜しくご指導のほどお願い申し上げます。

格付の研究―信用リスク分析の評価―の出版について

勝田　英紀（＃227）（近畿大学経営学部　教授）

今回、初めての書籍として『格付の研究　―信用リスク分析の評価―』を中央経済社から出版することとなりました。貿易アドバイザーであり、大学での講義は「貿易実務」と「通関業務論」であるにもかかわらず、なぜ初めての著書がファイナンス関係の書籍かと疑問に思われる方も多いと思います。

思い起こせば、1998年にジェトロ認定貿易アドバイザー（当時の名称）に合格した頃は、小野薬品の国際部で仕事をしながら大学院への進学を目標にして、大阪市立大学の第2部商学部に通っていました。この試験に合格したことで、それまでの商業英検A級と通関士国家試験の合格と併せて、なんとか貿易に関連した実務と資格がそろい、会社を辞めてもやっていけそうな自信をつけることができました。

そこで、小野薬品で勤務していた頃から関心のあった、「格付」を研究したくなり、1999年に大阪大学大学院経済学研究科に進学し、2000年に小野薬品を辞職し、「格付」をテーマに研究を進め、2002年に『我が国における主要債券格付機関の特性の比較』で修士を、2005年に『我が国の社債市場と格付』で博士（経済学）を取得しました。2006年に近畿大学で、貿易関係で職を得たので、論文のテーマは「格付」のみならず、貿易関係として、製薬会社の国際展開、日本の貿易協定（二国間協定）、農産物の輸出入、貿易の阻害要因としてのバイオテロ等の論文を執筆するという、研究領域で考えれば「ファイナンス」と「貿易」という二足のわらじを履く状態となっています。

今回の書籍に関しては、一昨年9月に阪大の恩師の仁科先生より、中央経済に出版の話を通してあるから、「格付」の本を書きなさいと、連絡を受けたことが発端です。良い話を頂いたのですが、当時、家が火事に遭い、一段落する3月ぐらいまで待ってほしいとお願いし、昨年3月から書き始めました。しかしながら、4月から近畿大学内の学務が増え、急に忙しくなり、さらに共同発表する海外での学会発表が3回もあり夏休みも忙殺され、予定より大きく遅れ11月にようやく原稿が完成し、冬休み中に初稿の校正がはいり、本年2月の中旬にようやく最終校正となり、3月の刊行となりました。

今回の書籍の内容については、多くの人が疑問に思う、「格付とは何か」、「なぜ格付が必要なのか」、「なぜ格付は格付機関毎にばらつくのか」、「なぜ格付の公表は遅れるのか」に答えるようにしています。また、格付が関係した最近の話題、あるいは、格付をとりまく経済要因や、ビックバン等の会計的な要素も解説しています。さらに、阪大の博士後期課程入学から今日までに刊行した約20本の日本語・英語論文の「格付」に関する実証研究の結果の要点をまとめています。

ご一読願えれば幸いです。

ロジスティクス管理2級

木村　徹（東京　＃347）

中央職業能力開発協会（JAVADA）では、平成21年度から次の8種類の分野に関するビジネス・キャリア検定試験を実施しています：「人事・人材開発・労務管理企業法務」「企業総務・法務」「経理・財務管理」「経営戦略」「経営情報システム」「営業・マーケティング」「生産管理」「ロジスティクス」

JAVADAでは、この試験の目的は「企業では社員の実務能力の客観的な評価や人材開発などに、また、ビジネス・パーソンや学生・求職者にとっては昇進・昇格、キャリア・アップや就職に向けた公的資格の一つとして活用し、『仕事ができる人材』の実務能力を育成・評価・証明することである」と標榜しています。

また、当該試験は事務系職務を広く網羅した唯一の公的資格試験とも謳っており、国が整備した「職業能力評価基準」に準拠しています。

私も、今年ロジスティクス管理2級を受験し無事合格しました。問題範囲は広く深く、また、応用問題が多く結構手こずったというのが正直な感想です。

ちなみに、ロジスティクスは管理とオペレーションの2種類あり、それぞれ2級と3級の試験があります。平成22年度はこれら4種類だけでも受験者数は5，000人弱おりました。

個人的な話になりますが、資格試験の受験は10年以上前に受験したジェトロ認定貿易アドバイザー以来でした。試験勉強は大変ではありましたが、新しい知識の習得や今までの知識の裏付けという意味で、よい経験になったと思っております。

SCM（Supply Chain Management）という言葉の出現は30年も前の1982年のオリバー＝ウェバーの論文中ですが、ＳＣＭが世の中に出回ってきたのは1990年代

後半のことです。日本では「総合物流施策大綱（2009-2013）ー経済産業省」の中でSCMという言葉が定義されています。

このSCMという言葉は現在においても色あせずに世界中で使われており、グローバル物流がそれを担っています。つまり、「貿易」と「SCM」は切っても切れない間柄であるということから、今後私も「通関士」、「貿易アドバイザー」と「ロジスティクス管理2級」の資格を有効に・効果的に活用して世界を繋いで行きたいと思います。

私の専門は貿易、通関、ロジスティクスとSCMですが、今回ロジスティクス管理の試験を受験したことで、今後これらの分野の知識を更に深めていくために、今まで以上に研鑽していこうと改めて決意しました。

海外だより
大震災からの早期復興を祈って

中根　昌孝（中国在勤　＃365）

今般の東日本大震災のお見舞いと早期復興を祈願しまして、中国から一筆申し上げます。4月1日愚人節の来客の話では、地震発生前に日本を出発して1ヶ月振りに日本へ帰国する御仁ですが、お土産は中国茶ではなく、何と懐中電灯だという（愚人節特有のジョークではなく実際のお話）。そう言えば、3月17日蘇州訪問時、中国客先から真っ先に飛び出した言葉は、部品加工の話ではなく塩ありませんかだったね。マスコミ情報が行き渡ったのか、最近中国の女性スタッフ（舌が肥えて来ている）から、日本の美味しいお土産をねだる姿が見られなくなった。中国政府が発表した被災地5県からの食品輸入禁止措置は、中国駐在員にとっても非常につらいですね。先般、中山市石岐に進出し大変な集客力を見せている日本のスーパージャスコを訪問しレトルトパックカレーを探したが全部売り切れていたね（魚類の缶詰も大きなまぐろ缶を除いて売り切れ状態）。足を延ばしてマカオの新八百

伴まで行っても、旧来のレトルト紙箱型カレーはなく、それでも新種の袋入りカレーがあり助かった次第。中国本土からの買物客で人気の高いヤオハン百貨店は、オーナーが現地資本に替わったあとも、食品食材を含め日本商品が多く売られていることから駐在員にとっても重宝している場所。但し、今般は新鮮な日本の野菜類にあっては、関東以北のものは一つもなく、愛知県産のキャベツと熊本県産のトマトが売られている程度で残念な状況であった。当地中国華南地区は、4月1日を境に亜熱帯気候らしく急速に暑さを増しそうな感じで、尋常でなかった寒い環境ともやっと別れを告げる状況になって来ました。日本にあっては、特に代替エネルギー（取り分け太陽光発電）に対するお得意の革新的な技術力の発揮により、一刻も早い被災地の生活及び経済の再興を祈願しております。

まだですか？のインド、
またですか？のベトナム

芳賀　淳（兵庫　＃562）

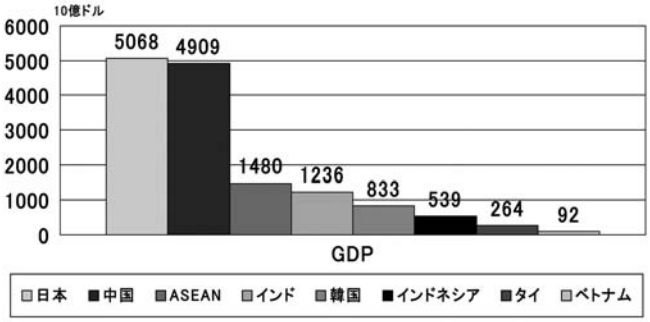
「ガンジス川沐浴の写真にお前の後姿を見つけた」と知人から言われることがありますが、インドにはまだ足を踏み入れたことがありませんでした。実はまだだと答えると、「えっ！ まだインドに行ってないの？！」という反応が返ってきます。2011年2月、そのインドにようやく足を踏み入れました（が、川には浸かっていません）。そしてインドからの帰路に、「また行くの？」と言われるベトナムにも行き、フォーやバゲットをしこたま食してきました。多くの日本企業が海外進出先として考えるインドとベトナム、それぞれの国を訪問しての印象をご紹介します。

1．アジア主要国の経済力

成長著しいアジア地域ですが、表1からは日本と中国の2カ国が突出した経済力を持っていることが分かります。インドはASEAN10カ国とほぼ同規模、チャイナプラスワンと称されたベトナムはまだタイの1/3程度の経済規模です。購買力や裾野産業力にベトナムとタイの差は歴然と現れています。

表1．アジア主要国GDP比較（2009年、名目値）

出所：ジェトロデータ



ちなみに日本の都道府県をアジア諸国に当てはめてみると、東京都（794bn）が韓国並み、大阪府（335bn）がタイとインドネシアの間、神奈川県（273bn）がタイ並みです。ただし日本のデータは2006年度のものです。

2．中国、インド、ベトナムの主要都市性格

中国を語る場合に北部の北京（政治）、中部の上海（商業、金融）、南部の広州（製造業）という比較がよくなされます。インドとベトナムにおいても同様の区分ができそうなので、中国も含め表2に当てはめてみました。3カ国共、都市によって性格が異なることが分かります。

表2．3カ国の主要都市の性格（芳賀印象）

	中国 （輸出型→内需に転換中）	インド （内需型：民間消費GDP50%）	ベトナム （輸出型）
政治	北京（北部）	ニュー・デリー（北部）	ハノイ（北部）
商業、金融	上海（中部）	ムンバイ（中西部）＝土地狭く、高層化	ホーチミン（南部） *ベトナムGDPの1/3＝$30bnがホーチミン市との声も（1人$4K以上?）
製造業	広州（南部）、上海（中部）	チェンナイ(南東部)、ベンガルール（南部）、アーメダバード（西部）、プネ（中西部）グルガオン（デリー郊外ハリヤナ州）、ハイデラバード（南部）	北部と南部の大都市周辺（ASEANでは稀に見る2大都市のある国）

3．インドで感じたこと

1）広い（分かってはいたが広い）

広いので参入する地域や都市の絞込みが必要です。また、産業や機能（製造か販売か等）によっても最適の場所が変わります。

2）多様性

北部と南部で言語も民族も違います。宗教、文化の違いは当然として、商慣習他の違いも理解しての参入が求められます。

3）厳しい競争

TataやRelianceといった世界的インド地場企業、欧米の多国籍企業、日系、韓国、中国企業が入り乱れての競争が繰り広げられます。インドを舞台にしたオリンピック状態です。この中で中国人の姿は余り見かけませんでした。中国はインド最大の貿易相手（輸出入合計）ゆえ、貿易を主体としたインド市場参入という方針のようです。日系の成功例としてスズキの自動車がしばしば取り上げられますが、現地の人にはマルチ・スズキという存在、すなわち現地企業マルチの車という位置付けのようです。日系企業は新参者・後発者・低知名度という三重苦からスタートということでしょうか。

4）販売分野の規制

外資による販売分野への参入には規制があります。よき現地パートナーを探し出すことが必須です。

5）コスト高

事務所費用や人件費等決して安くはありません。何を求めてインドに参入するか（優先項目）を明らかにすることが必要です。参考までに、ガソリン1リットルが60ルピー（約120円弱、2011年2月中旬、ニューデリー）でした。

6）査証必要

インド入国には査証が必要です。大阪で手続きしましたが、申請日の翌々日の午後には入手できました。最悪の場合は現地でOn Arrivalという手続きもできますが、費用も高いので出発前に査証を入手しておくことを勧めます。

4．ベトナムはどう変わったか

1）北と南はやはり違う

北の人（代表：ハノイ）は忍耐強く、南の人（代表：ホーチミン）は刹那的という基本的性格はまだ変わっていないようです。北の人はメディアに影響される傾向が強く、南の人はメディアよりも知人のクチコミを信じる傾向があることも変わっていないと感じました。

2）ATMマシン登場

銀行預金引き出し機がホーチミン市の街角に散見されました。某調査によればベトナム人の銀行口座保有率（貯蓄性向ではない）は2割になった＝10人に2人が銀行口座を持っている＝ということです。これは全国平均ゆえ、都市部ではかなりの割合でキャッシュカードが普及している、ということです。しかし給与振込み日には長蛇の列ができ、振込み額のほとんどを引き出してしまうようです。銀行はお財布代わりということでしょうか。銀行が企業に貸し出すという金融システム構築にはまだ時間がかかりそうです。

3）厳しい競争

ベトナムもインド同様に欧米や韓国企業を交えたオリンピック状態です。インドと違う点は日本のプレゼンスが非常に大きい、ということです。ただし電気電子分野では韓国ブランドの知名度が日本を上回る状況です。一部日用品やITの分野ではベトナム地場企業も競争力をつけてきました。

4）裾野産業の発展は途上

組立て産業は隆盛ですが、素材や部材の多くを輸入品に頼っている構図は変わっていません。総花的に裾野産業を育成しようとするのではなく、特定分野への選択と集中が求められます。国内需要が大きい二輪産業関係をいかに強化して、世界一二の分野を持つ農林

水産・食品関係（胡椒は世界一、米とコーヒーは世界2位の輸出国）に次ぐ競争力ある産業に育てるか等、具体策が求められます。

5）販売分野の規制

流通分野（販売）への100％外資参入が2009年から開放されましたが、多店舗展開をするスーパーマーケットやコンビニエンスストア、フランチャイズといった業界には2店舗目からの出店審査（事実上の規制）が課せられます。場合によっては現地有力業者との連携を模索することも必要でしょう。

（次頁に続く）

筆の向くまま

1

今こそ、貿易振興を！

ここ数年、欠かさずAIBAだよりに投稿してきました。これが編集部の目に留まり、今回、コラムを持たせて戴くことになりました。何を書いても良いとのことですので、「筆の向くまま」と称し、気力・体力の続く限り書いていくつもりでおります。ご愛読戴ければ幸いです。

1. 再臨界と計画停電

そのような次第で、何か名文をものにしたいと張り切っていた矢先に、大震災と原発事故が勃発しました。何ともはや、幸先の悪いこと、この上もありません。皆さんも同様と思いますが、「再臨界の恐れ」の文字が新聞に現れたときは、正直なところ、眠れませんでした。どうやら今回はこの恐れは回避しつつあるようですが、まだ、予断を許さぬ状況が続いています。我々の生活が原子力発電に依存する限り、原発事故の可能性は常に付いて回っていることを改めて思い知らされた次第です。

一方、計画停電ですが、こちらはどうと言うことはありませんでした。電気が来ない以上、寝るしかありません。その結果、寝不足は久し振りに解消できました。もし、我々が計画停電の不便さと「再臨界の恐れ」のどちらを取るかと問われたら、我々は100％前者を選ぶでしょう。と言うことは、ここに至る過程の中で、我々の価値観がどこかおかしかったのではないかと思えてくる今日この頃です。

2. 経済活動の低下

さて、今回の大震災で、我が国の今年一年の経済活動は昨年に比べて30％程は低下するだろうと言われています。放射能汚染の見通しが未だに立っていない現状より見て、私自身はこの程度で済めば恩の字と考えます。昨年がそれほど好況とは思えませんので、これから先は相当厳しい局面に立ち至ると考えるべきでしょう。

それはそれとして、私は貿易相談を今日まで15年ほど務めてきましたが、ここ5-6年で明確になってきたことが一つあります。それは、中小企業の皆さんが内需の疲弊乃至は疲弊するであろうとの見通しに立って、海外に市場を求めてきていると言うことです。この傾向は、物のみならず、技術についても言えますし、又、今回の大震災により変ることはなく、むしろ一層強まってくるのではないかと考えます。

3. 真価が問われる年

今回の未曾有の危機を克服していくために、貿易業界として、本年度は、どうこれに対処すべきか真価が問われる年と言えるでしょう。即ち、今年こそ一層官民挙げて貿易振興に取り組んでいくのが唯一残された道と私は考えます。

特に、輸出は地域振興の要です。よく見ますと、全国どの地域でもそこかしこに輸出の萌芽が見られる筈です。それを中小企業の皆さんと一緒になって育てていかねばなりません。そのためには、発足以来20年近く、この分野で経験と実績を積んできたAIBAがお役に立てば、幸いと考える次第です。

永野靖夫（＃68）

6）査証不要

観光やビジネス目的で入国日から15日までの入国ならば査証は不要です。入国カードもなくなりました。パスポートを渡し、入国官からの「何日滞在するのか？」という質問に対して15日以内の日数を答えれば入国スタンプが押されます。楽勝です。

7）老若男女の観光客増と遵法意識高揚

ホーチミン市では世界中からの観光客、特に年配白人観光客が非常に目に付きました。2000年前後でしたらストリートチルドレンの物売りや物乞いに囲まれたであろうカモの人々ですが、ホーチミン市中心部では物売りや物乞いの姿はほとんど見られなくなりました。ホーチミン市の所得が向上した証と思います。

バイクの洪水は相変わらずですが、信号無視のバイクが激減しています。何気ない日常の遵法意識は、ビジネスでの約束事や遵法意識の高揚に結びついていると思います。

支部活動

首都圏地区

1月22日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「外航貨物海上保険の内容及び最新トピックス」

講　師：東京海上日動火災保険（株）渡部浩平氏

概　要：外航貨物海上保険の特徴、補償内容、保険期間などにつきご説明頂いた。また、最近のトピックスとして「2009　ICC」及び「2010インコタームス」についてリスク管理の観点から解説して頂いた。

場　所：都立産業貿易センター台東館

参加者：35名

2月19日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「海外PL保険の内容と事故対応」

講　師：東京海上日動火災保険（株）
吉岡慎一郎氏、鍋嶋美佳氏、松尾浩順氏

概　要：海外PL保険についての基礎知識から、実際に訴訟となった場合の対応、手続き等についてご説明して頂いた。特に訴訟件数が多い米国と、ビジネスの拡大と訴訟件数の増加が顕著な中国における訴訟対応について説明頂いた。

場　所：都立産業貿易センター台東館

参加者：35名

3月12日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「インコタームズ2010について」

講　師：熊木信義会員（＃553）

概　要：1月1日から発効された2010年版について、2000年版との比較をすることによって、各々の規則についての解説、各貿易条件と保険付保者、保険期間との関係、さらにAIBA　NETで話題になった国際宅急便に適用される条件や、THC、などについて解説して頂いた。

場　所：渋谷区勤労福祉会館

参加者：30名

東海支部

2月26日（土）

支部2月例会

場　所：名古屋國際センター会議室

新入会員の紹介：縣会員、山下会員

講　演：「私のチャイナプラス2」
株式会社　サンテイ　会長　常川公男様

会員講義：「港湾運送料金」
常川八司雄会員

参加者：19名

関西支部

1月15日（土）

定例研修会

場　所：大阪市立生涯学習センター（弁天町）

講　演：「クロスボーダーSCMと為替戦略ーサプライチェーンの現場日誌」

講　師：神屋信仁会員（＃346）

参加者：23名（網谷理事長と本部1名を含む）

＊網谷理事長から、2010年のAIBA活動実績と2011年に向けての抱負が語られた。

3月19日（土）

定例研修会

場　所：大阪市立生涯学習センター（弁天町）

講　演：「まだですか？のインド、またですか？のベトナム」

講　師：芳賀淳会員（＃562）

参加者：25名

＊新入会員5名も参加し、新旧会員間の親睦が図られた。

1月23日

AIBA認定二次試験大阪会場運営

場　所：大阪産創館（大阪市本町）

面接試験官

・渡辺肇幸（＃115）

・門　元則（＃321）

・加藤昭武（＃489）

事務方

・神屋信仁（＃346）

AIBA　NET　論壇

2011年1月～3月末の間にAIBANET上で交わされた貿易実務に関わる情報、質疑の主なテーマを抽出しました(表題を内容が推定できるように書き直してあります)。

1月
税関事務管理人
関税変更などの一覧表
特許取得した「新方式オークション」
中国での輸入通関事情
中国の技術輸出入管理条例
2010年訪日外客数過去最高
2月
米国の個人Repの信用調査
安全保障勉強会
国際ビジネス語（交渉･契約の言語）
2010年中古車輸出概況
3月
中国産備長炭の輸入
放射能汚染とNegative Certificate
原発事故にかかわる各国の輸入検査

アドバイザーの活動

2011年1月～3月の会員の貿易アドバイザー活動報告を纏めたリストです。公表を避けて未報告の活動案件も多数あると推定されますので、本リストでは活動全般を網羅していないことを予めお断りいたします。

講演・講師

伊東　仁一（東京　＃223）
2/15
㈳日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会主催
国際複合輸送士資格認定講座（関西会場）
「フレイトフォワーダーとその役割」
内容：フレイトフォワーダーの歴史、主要国での制度、フォワーダーの業務と使命を概説
於：大阪市新梅田研修センター

勝田　英紀（大阪　＃227）
1/21
大阪税関主催
大阪税関専科研修
「貿易実務」
2/22,23
日本経営協会主催
基本マスター講座
「わかりやすい貿易実務」

門　元則（京都　＃321）
2010年9月～2011年3月
京都橘大学非常勤講師
「国際ビジネス実務演習「」後期講義
90分間×16回
於、京都橘大学

中村　陽一（兵庫　＃364）
1/5～2/24　3/4～3/31
厚生労働省緊急雇用促進事業
「めざせ貿易実務検定Ｃ級合格」
於：エール学園（大阪市）
2/17
日本貿易振興機構大阪本部主催
続ー「失敗事例と貿易トラブル回避の方法」
於：大阪市　全日空ホテル平安の間

弓場　俊也（大阪　＃415）
1/6～3/11
大阪市経済局・大阪国際経済振興センター主催
「ビジネス英語セミナー」
於：大阪産業創造館
1/17
ジェトロ新潟貿易情報センター主催
「円滑な輸出入ビジネスのための契約実務」
於：三条・燕地域リサーチコア研修室
2/9
西宮貿易協会主催
「改定インコタームズ2010実務セミナー」
於：西宮商工会館

高橋　伸二（兵庫　＃420）
1/14
神戸税関主催
「企業の国際業務の実態とインコタームズ2010について」
於：神戸税関
2/17
大阪市・アジア太平洋トレードセンター㈱主催
「輸入ビジネスのABC」
於：ATCビル　商い繁盛館

柴田　篤（東京　＃508）
1/26
ゲイル株式会社主催
「平成23年度税制改革の概要」
内容：平成23年度は大幅な税制改正がなされる。主

として貿易取引に関係のあるところに重点をおいて講演した。
於：市谷健保会館
2/23
株式会社ウチダソリューションズ京都主催
株式会社オービックビジネスコンサルタント、
日本アイ・ビー・エム株式会社共催
「FTA/TPP時代の貿易ビジネスはどう変わっていくのでしょうか？」
内容：FTA/TPP時代を迎え、貿易ビジネスはどう変わって行くのかを予測し、コンプライアンスの重要性について説明した。
於：住友不動産新宿オークタワー

中西　尚孝（東京　＃560）
2/19
㈱経済法令研究会主催
山口銀行（下関）公開セミナー
「外為ソリューション実践講座」
内容：外為営業の重要性とロールプレーイング（5時間コース）
於：ドリームシップ（下関市生涯学習プラザ）
3/12
㈱経済法令研究会主催
大垣共立銀行（名古屋）
「法人融資プロ養成道場第4回～企業の目は海外に！～外為取引からはじまる法人取引」
内容：外為営業の重要性とロールプレーイング（3時間コース）
於：ウインクあいち　10階1003号室

相談・アドバイス

中川　善博（三重　＃067）
1/20　2/17　3/17
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
3/4,18
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

野本　功司（東京　＃76）
ジェトロ農水産事業部、市場開拓コーディネーターとして下記の一連の対外活動を実施
1/21
ジェトロ松江主催
食品輸出商談会事前セミナー・講演
於：ホテル東急イン松江
2/14
ジェトロ本部主催
食品輸出商談会事前セミナー・講演
於:ジェトロ本部5F会議室
1/14
ジェトロ熊本等主催
九州～東アジア - 食の商談会
於：メルパルク熊本
3/2,3
ジェトロ農水産事業部主催
ジェトロ食品輸出商談会atFOODEXJAPAN2011
於：幕張メッセ国際会議場
3/4
ジェトロ千葉主催
千葉産食品輸出商談会
於：ホテルグリーンタワー幕張
3/7
ジェトロ松江等主催
食品品輸出商談会in山陰
於：ホテル東急イン松江

山岡　裕明（奈良　＃173）
1/24　2/28
大阪商工会議所主催
定期貿易相談
内容：
・吸収分割で取得した子会社の債権者保護手続きについて
・日中合弁会社への切削工具の輸出
・中古シンセサイザーの輸出
・中国子会社（複数）からの輸入スキーム検討
・中国からのガーゼの不良返品表示
・劇薬物の輸出手続き
於：大阪商工会議所貿易相談コーナー

小堀　景一郎（兵庫　＃313）
1/13
ジェトロ神戸共催
国際ビジネス相談会
内容：
・水産物の台湾向け輸出について、輸送方法、手続きなどについて
・中古の鉄鋼製品をベトナムの輸出について
於：センタープラザ西館6階9号室
1/27
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
内容：
・中国の鉄鋼関連機械加工部品メーカーの探し方、取引方法、人件費や生産コストなどを知りたい

・中国の関連会社に発注した部品を中国完成品メーカーに納品する取引において仲介コミッションの支払いについて
於：神戸商工貿易センタービル4F
2/24
ジェトロ神戸主催
國際ビジネス相談会
内容：
・カザフスタン向けカイロの輸出について
・アフリカ向け中古車の輸出について
・東南アジア向けシリコンスライス化工機の販売に当たり、輸入販売業者や市場調査について知りたい
於：神戸商工貿易センタービル4F
3/10
（公財）ひょうご産業活性化センター、ジェトロ神戸共催
国際ビジネス相談会
内容：シンガポール駐在員事務所設立の手続きと海外駐在員規定（給与水準）について
於：ひょうご産業活性化センター7階

門　元則（京都　＃321）
2/14
大阪商工会議所主催
定期貿易相談
内容：
・手指消毒剤および除菌剤を米国へ輸出したい
於：大阪商工会議所貿易相談コーナー
2/25　3/2
㈱ガーデンプランナー庭正主催
内容：
・ベトナム向け日本式庭園の設計・施行
・信用調査（ダン・レポ）の方法
・ベトナム向け鉄屑ビジネス
於、大阪府高槻市

中村　陽一（兵庫　＃364）
3/10
ジェトロ神戸貿易情報センター主催
貿易相談会
於：サンパルビル　ビジネスプラザホール
3/24
ジェトロ神戸貿易情報センター主催
定期貿易相談
於：ジェトロ　神戸貿易情報センター

弓場　俊也（大阪　＃415）
1/24
和歌山県商工観光労働部企業政策局企業振興課主催
「和歌山産品販売開拓アクションプログラム2010」における中小企業海外ビジネス支援事業
於：和歌山県庁
1/27
ジェトロ神戸主催
国際ビジネス相談会
内容：
・イタリアからのペットフード輸入について
・イタリアからのレディースアパレル輸入について

芳賀　淳（兵庫　＃562）
1/13,24　2/1,4,7,28　3/1,7,11,23,24
（独）中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス
内容：
・ベトナムでの工場設立について、
・ベトナムでの衣料品生産委託について、
於：（独）中小企業基盤整備機構・近畿支部（大阪市中央区天満橋OMMビル11階）
1/13　3/28
大阪産業創造館　あきない・えーど　主催
海外取引相談
内容：中古機械輸出における安全保障貿易管理の留意点について、守秘義務契約書の作成について
於：大阪産業創造館2階（大阪市中央区）

著書紹介

書　名：**「格付の研究－信用リスク分析の評価」**
著　者：**勝田英紀**（大阪　＃227）近畿大学経営学部教授（共著者　萩原統宏、田中克明）
紹介文：
格付の重要性と決定構造を明らかにし、格付は格付機関ごとになぜ異なるかについて、実証研究をふまえ考察しています。
出版社：中央経済社
発行日：（新刊）2011年3月
価　格：（税込み）3360円

書　名：**「輸出のすすめ方」第2版**
著　者：**永野靖夫**（東京　＃68）
紹介文：総代理店契約を加筆し、安全保障は大幅に書き換えました。
出版社：日本貿易振興機構
発行予定日：平成23年6月
価　格：2200円＋税（予定）

理事会議事録（抄録）

第95回AIBA理事会　議事録（抄録）
日　時：2011年1月29日（土）14:00-16:00

場　所：東京都千代田区外神田1-1-5　昌平橋ビル2階
出席者；理事10名および監事1名（敬称略）
理事：網谷、渡辺、釜堀、寺尾、井上（隆）、奥村、大河内、岩田、高梨、熊本、
監事：伊東

議題

1．H22年12月末現在会員在籍数報告（H21年度合格者入会状況含む）
「会員カード証」発行状況報告。（事務局長）
在籍数は285名。会員カードは新入会員のカード発行時に、未発行の会員カードも発行したい。

2．H23年度理事・監事新規立候補者届出受付の件（「役員選任細則」に基づく手続き）（事務局長）
役員選任に関する細則」に基づき、役員の立候補受付の開始時期を3月中に通知したい。

3．H22年度12月末現在（9ケ月累計）仮決算報告（奥村理事）

4．ITIC助成金使用状況報告書　中間報告（奥村理事）
概ね、予算通り。来年分も12月24日に申請済み。

5．理事会出席理事・監事への日当支給案の承認（網谷理事長）
決算状況を見ながら、利益が出れば、支給したいとの提案であった。

6．平成22年度AIBA認定貿易アドバイザー試験最終報告。（渡辺副理事長）
実施報告として、試験実績、今年度の試験の特徴、および、今後検討すべき事項が報告された。

7．事業本部現況報告（寺尾事業本部長）
目標：①AIBA会員の得意技（専門知識・経験等）が活かせる案件の模索・受注拡大。②品質（パフォーマンス）の確保・向上、納期の順守。
上記の目標達成の為、AIBAの現状分析を行った。

8．事業本部近況報告（各理事より報告）
高梨理事：ジェトロ入札案件・公募案件の内、「対日輸出ガイド」の調査業務、応札について報告。
渡辺副理事長：「輸出有望案件発掘支援事業」へのAIBA会員の応募状況に関し、報告。
寺尾理事：オンライン講座「貿易実務マガジン」用特集記事の原稿執筆業務について。
熊本理事：N社向けセミナー開催。ブルネイ向け食品のコンサルティング。エジプト案件の中断。
大河内理事：コラボレート研究所への講師派遣。H社向け貿易実務講座および港湾見学。
ジェトロ国際ビジネス講座、ジェトロメンバーズ講演会、貿易セミナー講習会への講師派遣。
日本関税協会通関士受験対策セミナーへの講師派遣。P社向け他、民間企業向け、研修事業の講師派遣など。
岩田理事：1月および2月の首都圏勉強会は好評裏に推移中。テーマ、講師について、最近の状況を報告。会場確保や未受講会員への資料提供などが、今後の課題である。

〈編集後記〉

★あの東日本大地震と大津波の最初の一撃から約1ヵ月後の昨晩、最大の余震が起きました。ここ横浜も恐ろしく揺れました。長期に亘る度々の余震、報道される大津波の残した惨状それに福島の原発事故の先の見えない状況が心身に響きます。しかし、落ち込んでいる場合ではありません。今は、しっかりと前を向こう。

★今号から本誌の第二面に当る場所にコラム「筆の向くまま」を設定いたしました。コラムニストは永野靖夫氏（#68）にお願いいたしました。同氏は嘗て本誌の編集に携われ、また、近年は毎号欠かさず投稿されている常連です。このコラムでも、経験や研究・思索の成果を基に氏の風格ある文章が披瀝されると思っております。

★新入会員の紹介を60号と61号で掲載することにしました。会員相互の活発なコミュニケーションの足がかりとなれば幸いです。併せて、そのうち何人かの方に貿易アドバイザー試験体験記を執筆いただきました。受験を志す後進への参考・激励となることを願っております。

「貿易のいい参考書は？」
と聞かれたとき、

「貿易セミナーのテキスト」
を探すとき、

「新版 図解 よくわかる これからの貿易」

ウィーン売買条約・インコタームズ2010
協会貨物約款2009・AEO制度など
貿易取引のしくみを100のテーマで、
ことばと図解で説明しました。

著　者：高橋靖治
出　版：同文館出版株式会社
価　格：1,785円（税込み）

ジェトロより出版

「輸出のすすめ方」

平成23年6月第2版出版予定

総代理店契約にも言及

「輸入のすすめ方」

平成21年4月第5版出版

著者：永野 靖夫

http://www.bouekitenbou.com

格付の研究

—信用リスク分析の評価—

勝田英紀・萩原統宏・田中克明

格付の重要性と決定構造を明らかにし、格付は格付機関ごとになぜ異なるかについて、実証研究をふまえ考察しています。

単行本　：255ページ
出版社　：中央経済社
ISBN-10：4502682705
ISBN-13：978-4502682704
発売日　：2011/03

＃227　勝田　英紀（近畿大学経営学部　教授）

「ものづくり日本の海外戦略」

平成22年10月初版発行

著者：村田守弘、石川敏夫、＃508柴田篤

千倉書房　2,625円（価格　税込み）

中小企業がとるべき道は輸出か、進出か…生き残るには変われ！

中小企業といえども、海外に出れば「日本企業」。進出先各国の課税当局は税金取立ての機会を厳しく追及してきます。本書は各国（特にアジア諸国）の様々な税制について具体的な事例を紹介し、そこからヒントを提示します。
キーワードは…

★ 海外に子会社を設立する場合→移転価格税制
★ 日本から海外に進出する場合→関税
★ さらには中国、韓国が優位に立っている非関税障壁