

理事長就任に際して

理事長 渡辺 肇幸



6月の第16回(第9期)総会において、理事長職を引継ぐこととなりました。役員一同力をあわせ運営にあたる所存ですので、皆様のご支援・ご協力をお願いします。

1. AIBA運営について

AIBAは、定款でわが国の貿易の発展と国際協力の促進に資するための事業を行うと規定しています。また組織運営に関する事項も規定されています。私は定款に従い、会員の皆さんに見える形で事業の充実に努めたいと思います。

2. 理事会の役割

理事会は定款第29条で、「業務を執行する」執行機関であると明確に定義されています。執行すべきものは、第1に日常的に発生する事項への対応、第2にAIBAの将来のあるべき姿を描き、それに至る道筋を策定することです。これまでの中長期的計画では、売上高増計画はすでに達成、また試験事業は定着し今回4年目に入ります。

3. 近未来のAIBAのありかた

当協会事業の中核はコンサルティング事業などによる役務収益です。私の任期中には困難と思いますが、役務収益の倍増を目標にしたいと思います。

- 1) コンサルタント団体としての内容を充実させ、知名度の向上を図ります。知名度の向上は一般事業のみでなく、試験事業の拡大にも有効です。
- 2) 全省庁統一競争資格の昇格可能性が出てきます。従

来参加できなかった入札案件に参加できるようになり、ビジネスチャンスが広がります。

- 3) 収益の増加により、会費を安くすることも可能となります。

4. 乗り越えるべき課題

1) もっと事業に参加を

上記のあり方を実現するには、更に多くの人材投入が必要です。白隠禅師の座禅和讃の中に「例えば水の中にいて、渴を叫ぶがごときなり」という言葉があります。AIBAは会員数やその資質から言えば、人材は十分なのですが、より多くのAIBA会員の事業参加が必要です。

ここ数年総会場で繰り返し述べていますが「会社を辞めて5年以内、あるいは65歳以下」の方は貴重な人材です。AIBA活動参加の方法として、まずは事業を中心に、その後AIBA運営へ軸足を移して行くのも、一つの考えではないでしょうか。

2) 新しい人材の確保

試験事業を充実させ、更に受験者・合格者を増やし会員増に努めたいと思います。会員の皆さんが受験者を1人勧誘すれば、それだけで受験者総数は300名になるのです。有能な会員を選抜するには、試験事業の拡大・充実が欠かせません。

会員総会来賓挨拶

ジェトロ ビジネス情報サービス部長 彦田 義郎



ジェトロの彦田でございます。本日は、昨年に引き続き、貴協会の定時会員総会にお招きいただき、誠にありがとうございます。

はじめに、このたびの東日本大震災で被災された皆

Contents (目次)

P1...	理事長就任に際して	渡辺 肇幸
	会員総会来賓挨拶	彦田 義郎
P3...	AIBAの更なる発展を祈ります	網谷 昭寛
P4...	第9回AIBA定時会員総会の報告	釜堀 孝雄
P5...	東日本大震災の中での体感と 復興に向けての想い	畠山 茂雄
P6...	新会員紹介 自己紹介と貿易アドバイザー試験体験記	
	佐藤 貴実雄、利見 英一、本多 恵介、安川 善信	
P8...	大技・小技を絡めて 受講者・受験者獲得増に向けて	井上 照章

ロジスティクスに関する資格についての考察

P9...	奈良市自主活動グループのはなし 中国語の学習	木村 徹
	国連が開発した海外事業用ソフトのご紹介	片本 善清
P10...	トルコの虜(とりこ)?	名倉 有一
P11...	支部活動	芳賀 淳
P12...	コラム「筆の向くまま」 AIBA NET論壇	永野 靖夫
P13...	アドバイザーの活動	
P14...	理事会議事録(抄録)	

様には、心よりお見舞い申し上げます。また、一日も早い復旧・復興をお祈りいたしております。震災関連では、ジェットロは、震災発生直後に貿易投資相談の緊急窓口を設置するとともに、ウェブサイトにて放射線に関する海外の輸入規制や国内外の放射線検査機関等の情報などを提供させていただいております。併せて、海外における科学的根拠や法的根拠のない様々な過剰反応と申しますか、所謂「風評被害」への対応については、関係省庁とも協力して国内外で広報を展開し、その拡大防止や状況の改善などに努めているところであります。今年4月の貿易収支は、単月としては31年ぶりの赤字を記録しております。一日も早く国際ビジネスが正常な状態に戻ることをお祈りするとともに、ジェットロとしても、引き続きできる限りの支援を行う所存です。

さて、お気づきの方もおられるかと思いますが、ご紹介頂きましたとおり、私の肩書きが昨年とは変わっております。ただし、これは部署の名前が変わったことによるもので、貿易投資相談をメインとする業務の中身が変わった訳ではありません。AIBAにおかれましても、本日の総会にて理事会メンバーの交替も予定されているようですが、皆様におかれては、引き続きご交誼のほどをよろしくお願い申し上げます。とは言え、部署の名称変更は、ジェットロにとって、それなりの意味というか背景があります。昨年この席でも先行的に紹介させていただきましたが、ジェットロは今年度から新しい中期計画期間に入っております、このたびの震災で出鼻をややくじかれた感はありますが、今中期計画では、次の3つを基本コンセプトとして各種事業を行ってまいります。

- 1) 中小企業を中心とした日本企業の海外展開支援
- 2) 対日投資の促進
- 3) アジア等の経済連携強化に向けた通商政策への貢献等

この中では、1) 中小企業を中心とした日本企業の海外展開支援が、今中期計画期間においてとりわけ重要な基本コンセプトです。中長期的な観点から人口の減少等に伴う国内市場の縮小が強く懸念される中で、ジェットロとしては、地域経済の再生、日本経済の再活性化のためには、日本企業が競争力のある分野において新たな海外展開を図り、その成果を国内にフィードバックし、日本経済の成長力を得ることが必要だと認識しているからです。日本企業の海外展開の支援は、具体的には、①輸出促進、②海外進出・在外日系企業支援、③海外ビジネス情報提供を3本柱として行います。特に、①輸出促進については、今中期計画期間における、所謂ジェットロの1丁目1番地の事業として位置づけられています。具体的な成果をより効率的にあげることを目的として、「生活文化」、「機械・環境」、「農水産・食品」の3つを最重点分野として、産業別に木目細かいビジネス関連情報を集めつつ、適切なツールを駆使して日本企業の輸出を支援していきます。特に有望とみられる

個別案件については、複数年に亘る一貫通貫の支援もしてまいります。ちなみに、「生活文化」の分野では、コンテンツ、ファッション、デザインを始めとする所謂クリエイティブ産業を主なターゲットとしております。この中には伝統産品・日用品も含まれております。「機械・環境」の分野では、機械や環境関連設備・機器はもとより、運輸・交通といったインフラ・システムも重要な輸出促進の対象として考えています。こうした中で、貿易投資相談は、主として輸出と海外進出を具体的なビジネスのステージに合わせ、調査担当部署と一体となって情報提供面から企業をバックアップする役割を担うこととなります。

ジェットロに寄せられる貿易投資相談の件数は、年々増加の傾向にあります。AIBAの活動のご参考にもなるかと思っておりますので、こうした相談の最近の傾向について、ごく簡単にご紹介させていただきます。昨年度、ジェットロに寄せられた貿易投資相談は約44,000件でした。種別でみますと輸出が42%、海外投資が17%、輸入15%、その他27%となっています。円が高止まりしている中で輸入相談が再び増加傾向を見せていますが、輸出相談はそれ以上に増えてきております。輸出相談の業種別内訳では、農林水産・食料品が28%で最も多く、一般機械、電気・電子機器、雑貨、輸送機器などがこれに続きます。また、輸出相談の対象地域としてはアジアが52%で最も多く、国別では中国が20%でトップですが、次いで多いのは米国です。やはり米国は、日本企業にとって、重要な輸出市場であり続けているということでしょう。他方、海外投資相談についてはどうか？対象地域が中国を始めとするアジアが圧倒的に多いことは海外投資相談についても同様と言いますか、海外投資相談の場合は、アジアへの集中傾向が更に顕著であり、80%にも達しております。ただし、海外投資相談では、貿易相談と異なる特徴的なことが2点あります。ひとつは、国別では中国、インド、ベトナム、フィリピンのアジア諸国に次いで、南米のブラジルが5位にランクされていること、もうひとつは、業種としてはサービス業が目立つことです。実は、ジェットロでは、新しい中期計画に取り組むに当たり、若干の組織の見直しを行っております。そのひとつがサービス産業支援課の新設です。日本のGDPに占めるサービス産業の比重は約7割ということですから、日本経済の再活性化を国際化の文脈の中でとらえるときにも、サービス産業を抜きに考えることはできません。サービス産業関連では、ジェットロは既にグローバル・マーケティング課というセクションを持っていましたが、これは調査を担当するところでした。これに対し、新しく設置されたサービス産業支援課は、サービス産業の海外展開に関わる事業を実施していくこととなります。私が担当する部署でも、こうした状況も意識しながらビジネスライブラリーの蔵書等の選定や相談体制の整備などに努めているところであります。こうした中で、AIBAのメンバーの多くの方々には、従前より、全国各地の

ジェトロ貿易情報センターでアドバイザーとしてご活躍頂いたり、あるいはスポットの相談会等でもご協力頂いておりますが、新しくジェトロ本部の貿易投資アドバイザーとして、岩田静生さん、小高一男さんという、お二人のAIBAメンバーの方をお迎えしており、大変心強く思っている次第です。

実は、私の担当部署では、貿易投資相談の他にも、企業の個別・具体的なご要望に応じた国際ビジネス支援サービスを行っているのですが、そのひとつがミニ調査というものです。取引先候補となり得る外国企業のリストアップや関係する簡便な制度情報の収集などを有料で行う事業スキームなのですが、最近の傾向を見ますと、新興市場の開拓を目的としてアジア地域のパートナーとなり得る企業や制度を横断的に調べたいとする依頼が急増しております。ターゲットとなる市場も絞りきれないが、とりあえず外に打って出ようとしているということなのでしょう。昨年のこの席で、今後は、これまで国際ビジネスとは縁の無かった、あるいは縁が薄かったドメスティックな産業・企業が国際ビジネスの舞台に続々と出て来るのではないかという趣旨のお話をしたかと思いますが、実際にそのような状況が少しずつではあるが、確実に起きつつあるのではないかと見ています。ちなみに、昨年秋、ジェトロの海外調査部では、6,000社を超えるサービス産業分野の企業を対象に「サービス産業の海外展開の実態」についてアンケート調査を行っています。同調査によれば、回答企業約1,300社のうち、既に海外展開をしているところが57%に登っていますが、海外進出を未だしていない企業でも、そのうちの36%が海外進出に関心を持っていると回答しています。進出の理由としては、「新市場の開拓」が最も多く、これに「新たな事業展開」が続きます。チャレンジングと言えばその通りなのですが、進出企業・未進出企業ともに共通する最大の課題は「人材の確保」となっており、一方で危うさも感じられます。

翻って、こうした状況を貿易投資相談という業務の観点から見ますと、今後、対応しなければならない業種や業態の多様化の進展に伴い、簡易な相談と高度な相談の二極分化が益々進む、あるいは、貿易相談と投資相談の境界や貿易投資相談と経営相談の境界が益々ぼやけてくるといったことが起きて来るのだろうと思われれます。相談に対応する個々のアドバイザーのスキルや能力あるいは知識や経験というのも益々重要ではありますが、「集合知」と言いますか、物理的なネットワークも含め、組織としてのそうしたスキルや能力あるいは知識や経験の厚みや広がり大きなバリューになると考えています。AIBAにおかれては、既にそのような姿を備えている立派な組織と認識しておりますが、組織としての益々のご発展とメンバーの皆様方の益々のご活躍を祈念して、私の挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

AIBAの更なる発展を祈ります

前理事長 網谷 昭寛

早いもので、私のAIBA理事長（代表理事）就任から、あっという間に4年が経ちました。私はAIBA発足時から「代表理事の任期は在任中の実績如何に関わらず2期4年で必要充分」と主張して参りましたので、今回の定時会員総会を以って退任させて頂きました。

(1) 顧みますと、この4年間はAIBAにとっても、また認定貿易アドバイザーの生みの親ジェトロさんにとっても、その存立を問われる大変な時期でありました。会員資格を認定貿易アドバイザー試験合格者に限定しているAIBAにとりましては、ジェトロ認定貿易アドバイザー試験が政府行革審議会により当のアドバイザーの誰一人の意見も聴取されることなく廃止されてしまうという無茶な事態が発生し、現にこの資格を以って貿易業界に貢献しているAIBA会員にとって、下手をするとこのまま立ち枯れも覚悟しなければならない環境下、ジェトロはじめ関係者ときちんと交渉するよう多数の会員方からAIBA執行部に強い突き上げも頂きました。

(2) 試験廃止通知後何ヶ月経ってもジェトロ認定試験の受け皿団体が決まらなると聞くに及んで、ジェトロ認定試験の受験対策セミナーを過去2年間成功裡に実施して来たAIBAとしては、認定試験実施能力には密かに自信を持っていましたが資力不足は蔽い難く聊か懸念もありました。しかし殆どの会員の強いご支援もあり、実施業務のかなりの部分を会員アドバイザーによる知力・労力の無償奉仕でスタートさせることで、「ジェトロ認定貿易アドバイザー試験のAIBAによる継続実施」の企画書を提出したのが今から3年半前の1月でした。

(3) ジェトロさんから試験実施のノウハウ文書の引渡し承が得られ、2007年度第14回ジェトロ認定試験から途切れることなく、2008年度から「AIBA認定貿易アドバイザー試験」として再スタートすることになりました。ジェトロはじめ、日本商工会議所、日本貿易会、ミプロ、日本商事仲裁協会からジェトロ時代と変わらぬ後援名義継続をお願いする一方、それ以前2年間実施した受験対策ゼミの受講者リストを頼りにAIBA認定試験受験のためのセミナーへ参加呼びかけを何回も行いました。これらは、主としてAIBA三役（網谷、渡辺、釜塚）と永野会員・門会員による運営委員会が実施しましたが、各地のジェトロ貿情センターや商工会議所、経産局等には各地支部会員からHPやメルマガへの無料告知の掲載をお願いし実現頂きました。業界誌に無料広告やPR記事を掲載頂いた方もありました。

こうして、東京・大阪だけの2会場ですでにのセミナー受講者が集まり、11月の試験日直前になって最低目標と考えていた50名の受験申込を受付けた時には、

委員の皆さんと思わず喜びの握手をしたことが思い出されます。2009年1月号の「AIBAだより」新年ご挨拶で「為せば成る、為さねば成らぬ何事も」と書きましたのは、その時の雰囲気を書き上げたものです。

(4) 次いで、第2年度からは経産省系の財団法人貿易・産業協力振興財団（略称ITIC）にAIBA認定試験実施上の広報費と会場設営費を主対象とする助成金交付を申請し幸いにも認められ、以後毎年同額が継続して承認されています。これも、2008年当初から貿易アドバイザー試験事業への費用助成機関を探し続けた結果、同年11月に発表されたITIC財団の助成対象募集の主旨に当該試験事業こそ最も相応しいと強く要望したことからジェトロの側面支援もあってか、ITIC理事長殿のご承諾が得られ、その後の当該試験運営に大きな支援となっています。お蔭さまで、AIBA認定試験への受験者数は第2年度82名、第3年度88名と順調に伸びており、先ずは第一目標とした100名に早晩到達すると信じています。

(5) AIBAには、委員の名前は公表できないに拘わらず確りした試験問題を作問して頂ける作問委員の皆さんが居られますし、無給にも拘わらず毎週1-2日事務所で企画から雑用まで含めて作業して頂いた運営委員の皆さんに対してここで心から厚く御礼申し上げます。どうか全会員の皆様をお願いしたいのですが、お知り合いの中から貿易アドバイザーに相応しいと思われる方を選び各位一人、二人で結構ですからAIBAの受験対策セミナー受講と、11月20日の第一次試験の受験を強くお勧め頂けるよう宜しくお願い致します。

(6) このAIBA認定試験のお蔭で、日本経済新聞、通商弘報、ジェトロセンサー、「貿易と関税」等に毎年広告を出しているためか、AIBAの知名度も急速に上がって来ていると思われます。最近では経産省の役職者方からもAIBAにいろいろ意見聴取があったり、各地の地方自治体から地元産品の輸出振興策についてアドバイザーの派遣を要請されるようになって来ました。

通関士受験対策ゼミや模擬試験実施の公益財団法人日本関税協会とも継続的な貿易アドバイザー派遣を含む相互支援関係が生まれまし、ジェトロの輸出有望案件発掘支援専門家にもAIBAをベースに採用されている会員が4名に上っています。これは新理事長の渡辺さんのご尽力によるところ大にて、今後ますます増加すると信じます。

事業担当理事の皆さんも自分の仕事をお持ちの中で無報酬に拘わらず週1-2回時間を割いてAIBA事業の維持・開拓に注力されている状況につき、本年度は事業担当理事が増員されたことは大変嬉しいことと存じます。今後とも少しでも時間的余裕のある会員方は積極的に手を挙げてAIBA役員として又は専門委員として会の運営にご協力頂きたく宜しくお願い申し上げます。

(7) 後任の渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事事務局長の三役各位は、最近のAIBAをここまで伸張して頂いたプロ揃いですので、多数新任の若手理事各位を育成され且つ支部長各位との連携にも努められて、AIBAを一層発展させて下さるものと期待しています。

なお、6年に亘り専務理事・事務局長を務めて頂きました釜堀様には安心してお任せできるパートナーとして、またご家庭の事情等で2年で退任されました奥村様、高梨和彦様には安心してお任せできる大変立派な業務処理をして頂き厚く御礼申し上げます。いずれまた、AIBA役員や専門委員としてカムバックして頂ける日が近いことを期待しています。

以上をもちまして、前理事長として会員の皆様への退任のご挨拶とさせていただきます。

今後は、一会員としてAIBAの発展に協力して行きたい所存ですので宜しくお願い申し上げます。

第9回AIBA定時会員総会の報告

前事務局長 釜堀 孝雄

一般社団法人 貿易アドバイザー協会（通称,AIBA）の第9回AIBA定時会員総会は平成23年6月18日（土）午後2時より東京都中小企業振興公社 秋葉原庁舎第1会議室にて開催されました。まず、網谷理事長の開会挨拶に始まり、続いて、ジェトロのビジネス情報サービス部の部長 彦田義郎様から来賓のご挨拶を頂きました。（要旨は本号に掲載しています）

総会は定刻に至り、定款の規定に従って、網谷昭寛理事長が議長となり、開会を宣しました。次いで事務局より定足数の確認に入り、会員総数300名の内、204名が出席（本人出席65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。

議場では上程された議案について、午後5時まで熱心に討議され、質疑応答が行われました。そして、議長が各議案について、一つづつ賛否を議場に諮った処、全議案について、満場一致の賛成で可決されました。

議案審議：

第1号議案	第9期事業報告と決算報告・監査報告
第2号議案	理事・監事改選の件
第3号議案	退任役員に記念品贈呈の件
第4号議案	第4回AIBA認定貿易アドバイザー試験 2011および対策ゼミ実施計画
第5号議案	第10期事業計画の説明と予算審議
第6号議案	役員報酬額承認の件

なお、第2号議案の審議に先立ち、新役員候補の略歴が渡辺副理事長から報告された後、新役員が承認されました。10分間の休憩を挟んで、新理事の互選により、新三役として、渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事が選出されました。（議長は渡辺新理事長に交代）

渡辺議長の下で第3号議案から第6号議案が審議されましたが、満場一致で可決されました。議事終了後、新理事長の挨拶があり、また、安達支部長（九州支部）、井上支部長（中国四国支部）、芳賀支部長（関西支部）常川支部長（東海支部）、畠山支部長（北日本支部）の順に各支部の活動報告が行われました。

総会終了後、午後5時半より秋葉原ワシントン・ホテル3階の「ボンサルーテ・カフェ」にて交流会が開催され、56名の会員が参加しました。寺尾副理事長の乾杯の音頭でパーティーは始まり、途中、退任役員の挨拶や新入会員6人が自己紹介を兼ねて、スピーチを行いました。会場は和気藹々とした雰囲気になりました。そして、交流会は7時半にお開きとなりました。



東日本大震災の中での体感と 復興に向けての想い

畠山 茂雄（宮城 #372）

3月11日発生の大震災においてはAIBA役員、会員の皆様からたくさんのご心配、お見舞いや励ましのメッセージを頂きありがとうございました。北日本支部、特に宮城県、福島県、岩手県で特に沿岸地域で直接、間接被災された会員の方には心からお見舞い申し上げます。私自身含めて支部会員の皆様においては建物・家具の一部損壊や実家が津波で流されたなど直接の被害を受けられた会員もおります。

今回の中心的な被災場所宮城県沿岸部の都市、仙台市でも1000年に一度とも呼ばれる大震災により交通インフラ、通信、ライフラインがとまりガソリン不足、食料不足と大変な目にありました。交通の中心的存在の仙台駅、新幹線ホームの天井の落下による不通や国際貿易港として近年大きく飛躍してきた仙台港に9mの高さの津波の来襲でガントリークレーンはじめ多くの港の施設が破壊され、2000個のコンテナが流されたとも聞きます。港湾関連民間企業、倉庫物流業者、工場、燃料供給地も甚大な被害にあわれ、その被害の復旧にも多大な時間、労力がかかっております。

仙台港はまだ抜港（ぼっこう）扱いで外国からの本船の定期船が復活しておりません。こういうときは一地域に集中して事業活動している業者は大変です。拠点の分散、ネットワーク構築・提携などリスク管理、ネットワーク経営など問われますが想定外のリスクには手の打ちようがないのが現状と思われます。

一方仙台空港も大きな被害にあいました。悲惨な状況はTV等でも見られたことと思いますが（仙台では震災当事、TVは見られませんでした）。SACT（仙台エアーカーゴターミナル）の施設も破壊され、現状仙台駅から空港までのアクセス線も復旧せず、また国際線のチャーター便は稼働し始めましたが定期便は9月再開の予定です。このように空港や港、関連業者や税関等身近なところが被災されたことは大きなショックでした。現在仙台駅ならびに新幹線は復旧しており、仙台では沿岸部を除いては大きく復旧しつつあると思われます。国際物流・交通面でも行政、民間企業、税関等含めて復旧・復興に向けて頑張っておられます。

私自身勤務先が現在福島県郡山市（JETRO福島）と仙台での活動で往復しておりますが、地震の余震、東京電力福島第一原発の事故による放射能汚染、それに伴う風評被害は食品の輸出にも大きな障害になっております。一刻も早く原発事故の安定的停止と客観的データに基づく安全宣言ができるようになり、世界へのPRとたゆまぬ輸出・販売努力や工夫と輸出システムの構築が今まで以上に必要で長期戦が強いられる状況かと思われま。

こういうときこそ会員一人ひとりが内向きにならないでAIBAの一員として、今できることを協力して連帯してAIBAブランドを高めながら地域、地元の海外取引の促進のために一所懸命に努力することが私たちの使命であり復旧・復興でもあります。

首都圏から新青森駅まで新幹線“はやぶさ”に乗ると3時間半で到着します。またこの6月末には念願のユネスコ（国連教育科学文化機関）による岩手県の平泉文化遺産の登録など明るい話題もあります。ぜひ緑多き大地豊かな東北へ、北日本へ来てください。皆様との交流こそが復興の第一歩です。

光は東北へ、北日本支部へ。底力のある東北・精神性を信じまた東北の底力の手足となり、つないでいく使命を感じながら頑張っていきたいものであります。

今回の震災を通じて、東北の工業製品・部品が世界

の産業に大きくかかわっており、震災への世界からの好意的な支援も目立ちグローバル化の進展と世界の人々の暖かさにも感心させられています。

頑張れ東北、頑張れ日本、頑張れAIBA

新会員紹介

自己紹介と貿易アドバイザー試験体験記

◆佐藤 貴実雄 (東京 #635)



2010年度の貿易アドバイザー試験に合格し、この度入会しました佐藤貴実雄です。どうぞ宜しくお願いします。

2009年の8月頃にこの試験の存在を知り、同年秋に受験しましたが、17点不足で不合格となりました。商社勤めをして何十年も貿易をやった人間としては、如何しても合格したいと思い、次の年に再度挑戦し、合格出来ました。2年目には、AIBA主催の実力養成セミナーを受講し、行き慣れなかった近所の図書館にも数日通い実力養成セミナーのテキストや貿易実務の参考書を勉強し準備をして、漸く合格出来た次第です。

私は、1974年に慶応大学法学部を卒業し、三井物産に入社しました。小さい時から自分では外交官になるのが夢でしたが、この夢が叶わなかった為、私企業で外国との取引の出来る商社に入りました。三井物産では、ハンブルグ、ロンドン、ストックホルム、メルボルンと駐在しました。しかし、残念ながら、国内の支店の勤務のチャンスはありませんでした。三井物産勤務中は、紙パルプ部に所属しておりましたので、この分野の産業、商品、貿易に付いては、ある程度専門的な知識、経験と人脈を持っています。

2001年に三井物産を早期退職し、株式会社中川製作所(本社埼玉県蕨市)に、営業本部長として再就職し、6年半勤務しました。その間約4年弱は、同社の米国中川製作所(在カリフォルニア州ヘイワード市)に社長として駐在しました。この会社は、主に日本の製紙メーカーの特殊紙(感熱紙、感圧紙、インクジェット紙等)を、加工し販売する会社です。日本国内では最大手の規模の会社です。

その後、再度紙パルプ専門の小規模の貿易会社に2年程勤務し、現在は、台湾第2位の製紙メーカー『正隆グループ』の貿易部門である『山發株式会社』の日本支社で顧問として勤務しています。従来から、台湾には、出張や観光で、訪問する機会がありましたが、この『山發日本』に勤務してからは、更に、台湾の歴史、文化、人々に触れる事が出来、大変勉強になっております。台湾はその歴史の流れの中で、地域や人々の尊厳を大切に、力強く生きていくと同時に、日本の国、国民と文化を素直に受け入れてくれています。今年の3

月11日の東北大震災の際にも、3月中旬には、素早く『正隆グループ』として、3000万円の義捐金を日本赤十字にお届けしました。この仕事も小生が担当させて頂きました。

外交官になりたかったのも、広く海外の人々と、仲良く、協力してより良い世界を築いて行きたいと思ったからです。中には難しい人も居ましたが、概ね、世界の何処で会った人たちとも、仲良く、お互いに尊敬・信頼して、これまで仕事が出来た事は、大変有難いと思っています。現在の勤務は、基本的には月・水・金の週3日間となっています。毎週火曜日と木曜日には、時間がありますので、AIBAの事業のお手伝いをさせて頂きながら、貿易を通じて、国際親善に少しでもお役に立てる様な事が出来たら大変有難く思います。

◆利見 英一 (大阪 #640)



新会員の利見英一(トシミヒデカズ)と申します。今年2月で57歳になりました。昭和52年に京都銀行に入行して以来、今日までほぼ一貫して外国為替業務を担当しております。日々の活動で

お客様の貿易に関するご相談をいただく際、単に銀行業務としての外国為替だけではなく、もっと幅の広い貿易知識の必要性を感じておりました。また私の周りを見回した時、外国為替業務を受け継ぐ後輩たちが少なく、また育てられていない現実があります。人事政策の問題や、私が育った時のような体系的なテキストがなく指導者がいないことによるものだとつくづく感じておりました。他の金融機関の方とお会いしたとき、やはり同じような悩みを抱えておられることを知りました。外国為替業務に係わってきたものとして少しでもこの状況を何とかしたいと思っております。

そうしたとき、東京銀行ご出身の中西尚孝氏(会員番号560)を弊行にお迎えすることができました。年齢が近いこと、サッカーのゴールキーパーだったこと、無茶苦茶お酒が好きなこと、それ以上に外国為替業務に誇りを持っていること、などなど共通項が多く意気投合しました。そしていろいろ勉強させていただきました。残念なことに現在弊行を離れられましたが、ますます元気にご活躍されておられます。外為営業の本も執筆されておられます。昨年、中西氏が大阪に来られ一緒にお酒をいただいた時、なんとなく不完全燃焼となっていた私に貿易アドバイザー受験を勧めていただいたのがきっかけです。そして幸運にも今回皆様の仲間に加えていただくことができ、とても嬉しく思うと同時に、まだまだ勉強しなければいけないことが多いと強く感じました。

銀行業務からみた貿易についての自信はあります。しかし貿易現場のことは本で読んだ知識程度なので、諸先輩方に教えていただきながら、お客様へのアドバイスや銀行の後輩たちの指導に役立てたいと思っています。そしていつかは私も外国為替業務についての本を著すことができればと夢を描いております。(その

時は皆さん買ってください)
先輩諸兄、同期の皆様よろしくお願ひいたします。

◆本多 恵介 (東京 #643)

自己紹介

はじめまして。会員番号643の本多恵介と申します。私は、都市銀行に入学後、預金・貸付・外為の事務や法人取引業務をひととおり経験した後、現在は主として輸入業務を担当しております。

貿易アドバイザー試験体験記

受験のきっかけ

社会人としてキャリアを積み重ね専門性を深めていけばいくほど、専門外の周辺領域への知見が必要であることに気づきます。顧客から問題点の解決方法を相談されることが増えていくなか、「自分の専門である金融の分野だけで勝負しては顧客が満足するサービスの提供はできない。」と限界を感じるようになってきました。そうしたなか幸運なことに、社内での業務を通じて貿易アドバイザーの先輩と知り合う機会がありました。そこで、この資格の存在を知り、自分の感じている限界を乗り越えられるヒントが見つかるかもしれないと、なにかピンとくるものもあり、受験を決意しました。

動機付け

ところで、資格を取得することの最大の目的は、なんでしょうか？ 人によって答えは様々だと思いますが、私の場合には、その資格をできるだけ活用することで、少しでも世の中の役にたてればいいな、という思いを持っています。AIBAに入会して様々な業界に属する諸先輩の見識に触れ、自分自身を成長させることで、現在の職務でよりの確な顧客対応ができるのではないかと考えています。

貿易関係の試験のなかでも難関に位置するこの試験を突破するには、相応の学習量が必要です。社会人でありながら、一定の学習量を短期間に確保することは物理的にも精神的にもなかなか大変ですが、「この資格を取ってどうしたいのか？ 何をするのか？」といったことを時たま振り返ってみることで、一定のモチベーションを維持しました。そのおかげで、セミナー参加後の一ヶ月は隙間時間をフルに活用し、試験準備に充てることができました。

学習法

入手可能な過去問は、AIBAのHP上にあるサンプル問題のみでしたので、練習材料が不足していました。これを補うためにAIBA主催の直前セミナーに参加し、本試験の範囲、レベル感やボリュームを確認しました。そして、自分のこれまでの学習経験を勘案したうえで、科目毎の目標点を設定しました。貿易実務7割、国際マーケティング8割、貿易英語6割、合わせてちょうど7割です。

・貿易は、ジェトロの「実践貿易実務」を基本書と位置づけ、複数の視点から何度も読み込みました。たと

えば、貿易検定の過去問と照らし合わせてみたり、セミナーで配布されたテキスト（赤本）を参照しながら情報を基本書に集約していきました。変わった方法としては、輸出を検討している企業から相談を持ちかけられた場面を想定し、そこでの想定問答を作成しながら論点を整理するなど、いろいろな角度から何度もアプローチしました。また、基本書とは別に、UCP600、インコタームズ2010、ウィーン売買条約の三点セットは可能な限り読んで覚えるように心がけました。

・国際マーケティングは、学習経験があったことから教科書的な箇所は飛ばし、教材を「ジェトロ世界貿易投資報告」と「経済財政報告」に絞りました。読み方としては、「現状の問題点」、「施策内容」、「それによる期待効果」などに区分し、それぞれ順に、赤、青、緑に色分けしました。そうすることで、報告書をストーリーとして捉えることができます。この種の白書にありがちな単調さを解消するために、たとえば、赤字箇所（「現状の問題点」）だけを一気に読んでみる等、工夫をこらすことで回転数を増やして、記憶を定着させました。

・英語は、私にとっては最大の難関でした。とにかく6割確保のために、やるべきことを思いきって絞りました。主たる取り組みとして、①セミナーテキストをとにかく反復、②直近三ヶ月のNewsweekの記事の中で、本試験にでそうな話題を中心に読解の練習、③「基礎からわかる英文契約書」（かんき出版）を教材に英文契約での独特な言い回しを記憶していきました。

今後の抱負

努力もさることながら、運も手伝い合格することができました。念願がかない皆様の仲間に入ることができました。6月開催の定時総会後に多くの諸先輩からいろいろと参考になるお話を聞くにつけ、この試験を受けてつくづく良かったと思うと同時に、自分の経験不足やスキルの欠如を痛感しています。これからも、業務を中心に研鑽を積み、また、中小企業診断士の資格にも挑戦することで、実務起点でありながらも、経営者目線を持ったバランスの取れたアドバイザーを目指してまいります。

◆安川 善信 (奈良 #644)

このたびAIBA会員となりました#644安川です。よろしくお願ひ致します。

世界を舞台にした仕事がしたい、と思ったのが今から15年前。卒業して、右も左もわからない状態で、貿易の世界に足を踏み入れる為に、2003年に通関士の資格を取得し、現在、通関業者にて営業職をしています。お客様の大半がアパレル商社・メーカーです。昔と違い、通関業者といっても、通関業務は行って当たり前の時代になり、また、お客様は通関・船積に加え、貿易業務のトータルサポートを望まれている方々が大半の現状です。お客様との関係上、どうしても受注型の仕事を行う風潮が強い職場に一步距離を置き、提案型の営業を目指す為に試行錯誤していたところ、貿易ア

ドバイザー試験の存在を知ったのもちょうど1年ぐらい前のことでした。何としてもこの試験に合格しよう、と思いながら、試験前の時期は、アパレル製品の繁忙期と重なり、まともに試験対策を行うこともできず、当日の試験を迎えましたが、結果、合格し、また、二次面接にも合格できました。合格通知が届いた日は喜びの気持ちでいっぱいであったことを今でも昨日のことのように覚えています。

時間の都合上、試験対策は充分に行うことはできませんでしたが、二度の対策セミナー（赤本）と『実践貿易実務』、『貿易実務ハンドブック』を通勤時に繰り返し読み、練習問題を解きました。通勤時間が片道1時間半ほどかかるのですが、このときばかりは、長い通勤時間に学習時間を確保できたことをありがたく思いました。

試験は問題数も多いので、迷う時間が長くなると、全問を解くのは厳しくなると思います。実際に試験を受験したときも解答に迷う問題がたくさんありましたが、今までに学習した資格試験・実際の仕事で経験したことが役に立ちました。アドバイスとは決して言えませんが…、試験では決断力も必要になってくると思います。

また、試験では貿易業務全般の知識が問われるので、知識の体系化、が必要になってくると思います。そういう点で『実力養成セミナー』『直前対策ゼミ』の受講をお勧めします。

AIBAの会員になりましたが、着地点ではなく、出発地点と考えています。経験も知識もまだまだ不足し、とてもではありませんが、まだまだ、お客様にアドバイスできる立場ではありません。自分にとっての強みは、通関・船積みの分野ですが、強みの部分もさらに強化しつつ、AIBA先輩方々との交流を通じ、意見交換・情報交換を積極的に行い、一日も早く、貿易アドバイザーとして活躍できるよう、日々勉強、と思っています。

大技・小技を絡めて

受講者・受験者獲得増に向けて

井上 照章 (広島 #331)

過日の総会で本年度の貿易アドバイザー試験実施が正式議決されたが、当該プロジェクトの成否は偏に受講者、受験者数アップによる。

その為には大技・小技の二つのアプローチが必要と考えている。

大技はWebsite、メルマガ、新聞広告、ポスター等メディア。小技は所謂ゲリラ。海外ビジネスに携わったことのある人、現在携わっている人に個人的に近づき勧誘、説得する。

大技の威力を否定するつもりはないが、大技の効果をより高めるには小技も必要。これが、過去数年間本件に取り組んできた結論。勧誘メールもしくは直接面談、状況次第では一献傾けながらのセールス・トーク。

渡辺新理事長からも総会時「全国300名の会員が、各々1人の受験者を連れて来れば、受験者数は一挙300名となる」旨の“檄”があった。

売込み3点セット（ポスター、チラシ、パンフレット）も拙宅に届いたので、現在訪問先のアポを取得中。

今年も大技・小技を絡めて取り組みたい。

ロジスティクスに関する資格についての考察

木村 徹 (東京 #347)

私が知るかぎりロジスティクスに関する資格には次のようなものがあります。

1. 財務省 : 通関士
2. JILS : ロジスティクス経営士/物流技術管理士/物流現場改善士/国際物流管理士/グリーンロジスティクス管理士
3. JAVADA : ロジスティクス—管理2級・3級/ロジスティクス—オペレーション2級・3級
4. JIFFA : 国際複合輸送士
5. その他 : 物流環境管理士/CPIM/CPL/CPSM/包装管理士/運行管理者/3PL管理士/ロジスティクス・MH管理士/AIBA認定貿易アドバイザー/貿易実務検定/ディプロマ/物流経営士/他

この中でも知名度が高く、受験者数が多いのが「通関士」、「貿易実務検定」、「JILSの各種資格」と「JAVADAの資格」です。特にJAVADAは、ここ数年受験者数が驚異的に伸びてきており、昨年度の受験者数は5,000人でした。

各種協会が主催している資格の一部には講座に出席することで資格を得られる安易なものや、講座費用が50万円近くかかるような個人での参加は現実的にはありえないものもあります。このことから、一言でロジスティクス関連資格と言っても玉石混濁であるということが分かります。

私見ではありますが、コストパフォーマンスの高い資格は「通関士」、「AIBA認定貿易アドバイザー」、「貿易実務検定」、「JAVADA」と考えます。これらの資格の受験料は、いずれも数千円から一万円程度であり、自分の知識の深度を確認するためには比較的手ごろな価格だからです。

また、これら試験の認知度を確認するために受験者数の推移を見てみると、「貿易実務検定」は初年度である平成10年は1,500名、直近の平成22年は10,000名でした。

また、「JAVADA（ロジスティクス）」は初年度である平成19年は1,000名、直近の平成22年は5,000名でした。つまり、この両者を合わせただけでも、昨年1年間でのべ15,000名が受験していることが分かります。

ロジスティクスというときれいに聞こえますが、わかりやすく言い替えてみれば物流です。物流というと、

いまだに3K（キツイ、キタナイ、キケン）というイメージがあると思われていますが、物流人材の底上げのために物流とその周辺業界において、人材育成に真剣になっているということ、また、それらがビジネスになっていることを報告いたします。

奈良市自主活動グループのはなし

中国語の学習

片本 善清（奈良 #422）

過去七年間も続いた小生の中国語教室（教える方ではなく学ぶ方です）ガヨイも、以前の教室所在地の地場・河内山本（八尾市）の会員が引退とか病気とかで、河内山本でできなくなり、たまたま会員の半数以上が奈良在住で、「奈良学園前でやろう」ということで、奈良市の生涯学習センターの『自主活動グループ』の存在を知り、この五月より移動することになりました。会員みんなが中国語中級以上の実力者で、中国語検定二級以上または漢語水準試験（HSK）6-8級というレベルの者が、集って月二回勉強会を開いています。みなさんは、外大中国語の卒業か、それ相当の仕事上の経験などで、培われた実力者の面々です。我輩が一番年長で、まだ現役で仕事の方も居ます。五月より新規入会者一名プラスで総勢七名で、明るく楽しく『学んでいます』。今回これを紹介したいと思います。

- ①講師陣が素晴らしい。大阪某大学の教授と講師で、二人とも北京出身の女性たちでユーモアに富んだ熟年美女と漢詩が専門の研究好きの若い女性と、そこら辺に居ない優秀な先生たちです。
- ②昨日は第四日曜で、一部で漢詩は白居易（白楽天）の「長恨歌」を学びました。かの有名な楊貴妃の出生から始まり、『漢皇重色思傾国、xxx。楊家有女初長成、xxx。』＝漢族の皇帝（玄宗皇帝）色を重んじ、国傾くを思う、xxx 楊家に女の子が生まれ、みごとに成人した。
- ③またその二部は、中国現代作家中で若手女流作家・春樹の短編小説「悪心」＝嘔吐を意味する＝サルトルの「嘔吐」を真似て作ったと言われています。ちょっと難しいがまた興味も湧くというものです。
- ④そして一番の楽しみが、授業終了後の4時半～5時に、近辺で中華居酒屋で、一杯飲んでから帰宅というのが習慣化しています。わが女房は「家の近くに引っ越して来ても、飲み会はなくなるの！」とコンプレックス。七八年続いたクセは、直らない？
- ⑤このグループの世話役（会長の名前付く）が、最年長の小生であり、ボケ防止のため健康な間は、みんなにお返しの手で勤めたいと思っています。会場の予約から会計まで、雑務も多いがみんなの協力を得て、しばらくは続きそうです。

以上のようなグループですが、メンバー達も愉快的仲間、結構にエンジョイしている次第です。一度会員みんなが揃って「修学旅行」で中国に行こうと、夢を抱いている壮年のグループです。

国連が開発した海外事業用ソフトのご紹介

名倉 有一（静岡 #511）

音楽の都ウィーンにある、国連工業開発機関（UNIDO）をご存知でしょうか。この機関は発展途上国で数多くのインフラや工場を建設する過程で蓄積した「フィージビリティステディ（FS）の技法」を、一般公開しています。日本企業の海外進出が規模や業種を問わず一般化している折、その中から「COMFAR（※1）」という財務分析用のパッケージソフトをご紹介します。

※1：<http://www.unido.or.jp/comfar/index.htm>



UNIDOがこのソフトを開発した狙いは、従来専門家がかけて行っていたFSを、基本的な財務知識さえあれば誰でも短時間でできる作業にしようというものです。主な機能は、(1) キャッシュフロー、(2) プロジェクトの収益性（特に、最近日本でも多用されるDCF法）、(3) 予想売上の変化等による収益率の変化（感度分析）、(4) 損益分岐点分析、(5) 複数プロジェクト案の比較等です。

現地当局・金融機関や合弁相手等への説明・情報交換に便利のように15の言語が使用可能で、カラーでのグラフィック機能も充実しています。

私は現役のとき経済団体への出向や上海駐在員事務所開設を通して、中堅・中小企業の海外進出案件を目にしてきました。その時、「(欧米に比べ) FS、特に財務分析が手薄なケースがある」と感じ、資料（※2）で知ったこのソフトを個人的に購入し、勉強してきました。

※2「中小企業のための中国進出マニュアル」2001年中小企業事業団・日本貿易振興会共著

「このソフトの基本は欧米的なビジネスモデルで、日本企業には合わない」というご指摘もあります。また私自身ケーススタディを試しただけで、実際の事例でこのソフトを使った経験はありません。しかし、世界遺産への登録で経済効果が生じるように、国連のこうしたソフトに関心をもたれる企業や団体（※3）があるかも知れません。

※3 休暇で参加したウィーンの講習会には、フィンランドのNGOが参加していました。政府に海外活動予算を申請する際、このソフトを使ったプレゼンテーションが求められるのだそうです。

そんなわけで6月にAIBA東海支部の例会で、このソフットのプレゼンテーションをさせていただきました。他の支部でご興味があれば、連絡をお待ちします。
(nagura95@gmail.com,090-4449-2966)

トルコの虜（とりこ）？

芳賀 淳（兵庫 #562）

BRICsという語を生み出したGoldman SachsのO'Neill氏が、2011年1月にBRICの次はMIKT 諸国に注目している、と語りました。MIKTとはMexico、Indonesia、Korea、Turkeyの4カ国の頭文字をとったものです。いずれも世界GDPに占める割合が1%（約6,000億ドル相当）を超える国々です。

表1. BRICsと日本周辺国・地域の経済力
(2009年、ジェトロJ-Fileより)

	中国	インド	ブラジル	ロシア	ASEAN	韓国
GDP	4,984	1,237	1,572	1,232	1,480	833
人口	1,335	1,198	192	142	581.54	48.33
一人当たりGDP	3,735	1,032	8,220	8,681	2,545	17,226
輸入	1,006	288	128	167	799	374
輸出	1,202	179	153	302	830	356

単位：10億ドル（一人あたりは実額）、百万人

表1はBRICsとASEAN、韓国の基本データです。中国は2010年に日本を抜いて世界第2位のGDPを達成したことから分かるように、BRICsの中でも抜きん出る巨大な市場です。その大きさゆえに多くの先進国や新興国そして中国の地場企業が市場参入し、過酷な競争を繰り広げています。正当な競争だけでなく知的所有権の侵害によるルール違反も後を絶ちません。これとは反対に、市場規模は若干魅力に欠けるが競争が緩やかで参入し易い市場も存在します。BRICsと共に今後の世界経済を牽引するであろうMIKTとはそういう市場のようです。ただ、そこに気づいている日本企業は少数ではないでしょうか。

表2. 新・新興国とベトナム（出典は表1と同様）

	メキシコ	インドネシア	トルコ	ベトナム
GDP	875	540	729	97.1
人口	107	231	72.6	85.8
一人当たりGDP	8,134	2,329	8,711	1,068
輸入	234	97	141	70
輸出	230	116	102	57

単位：10億ドル（一人あたりは実額）、百万人

韓国以外のMIKTとチャイナプラスワンと称されるベトナムの基本データを表2に載せました。メキシコが10%成長をするとベトナム1国分に近い経済が生まれるということです（インドの8%成長でもベトナム1国分の経済誕生ということになります）。

日本企業は既にインドネシアや韓国とは貿易・投資共に非常に強い関係を築いています。ブラジルに次ぐ中南米の大国メキシコとも日本は経済連携協定を結ぶ関係にあります。しかし、東洋と西洋両方の顔を持つトルコに目を向ける日本企業は非常に少ないのが実態です。経済規模でインドネシアを超え、1人当たりGDPで9,000米ドル近い購買力を持つトルコで日本企業が活躍する可能性はないのでしょうか？

1. 日本とトルコの貿易構造

両国の貿易関係は圧倒的な日本の貿易黒字基調となっています。基本的な構造は、日本から機械類を輸出し、トルコからは食料品・アパレル繊維等を輸入する、というものです。

表3. 日本とトルコの輸出入推移
(出典はジェトロJ-File)

	日本からの輸出	トルコからの輸入	日本の貿易黒字
2005年	2,186	287	1,899
2006年	2,385	360	2,025
2007年	2,745	374	2,370
2008年	3,070	417	2,653
2009年	1,597	399	1,198

単位：百万米ドル

表2で分かるようにトルコの2009年輸入は1,410億米ドルゆえ、同年の日本からの実績16億米ドル（日本からの輸出1,597百万ドル）はトルコの輸入全体の1.2%にしか過ぎません。トルコがEUに隣接していることを考えに入れても、日本からトルコへの輸出（トルコにとっては輸入）は非常に少ないと言えます。

2. 日本企業によるトルコへの投資

トルコに何らかの拠点を有する日本企業は50社余りです。このうち生産拠点は30社強で、自動車関連・食料・食品といった分野に大別されます。

3. 日本企業にとってのトルコの位置づけ、魅力

1) 地域統括拠点としての可能性

湾岸諸国と北アフリカには言語・宗教・経済圏が共通する2兆6,000億ドル（約220兆円）、6.1億人の市場が存在するという意見があります（アセアンは約140兆円、6億人の経済規模＝表1を参照）。欧米企業の中には、イスタンブールに地域統括拠点を設置する企業も存在します。

2) 競争環境

野村総研の調査によると、BRICを含む新興国34カ国の中でトルコは競争が緩い国・地域の5番目（1位ナイジェリア、2位イラン、3位湾岸地域国、4位ベネズエラ、5位トルコ、6位フィリピン）に挙げられています。

3) 少ない日系企業数（現地の日本人商工会議所メンバー数）

タイは1,300社超、インドネシアは約1,000社、ベトナム

ムは約900社、メキシコは約320社、湾岸地域国はUAEを含め約300社、トルコは50社程度です。日本からの地理的ハンディキャップがあり、既に欧州進出済みの企業が多いためにトルコ進出日系企業が少ないものと推察できます。進出日系企業数が少なければ、互いの交流も密になり取引機会の増加も期待できるかもしれません。

4) 親日国

1890年和歌山県串本沖でのトルコ軍艦エルトゥール号遭難事件で日本側が献身的な救助活動を行ったこと、1905年日露戦争でトルコの宿敵ロシアを下したこと、建国の父アタチュルクが明治天皇を敬愛していたことなど、トルコの日本への意識は日本人・日本企業が想像もつかぬほどのものがあります。

5) 若い人口動態

平均年齢28.5歳の人口動態は、26～27歳のベトナムと大差ありません。つまり、今後様々な経済セクターの成長を示唆しています。しかも出生率が2.5人と高いため今後も毎年100万人の人口増が予想され、購買力と共に生産人口層（15歳～64歳）が今後も成長してゆきます。この人口動態は消費財を扱う企業だけでなく、生産財の企業にとっても大きな市場の存在を意味します。

6) 高い所得水準

表1でも分かるように1人当たり所得が9,000米ドルに近く、消費市場として魅力に満ちています。富裕層は言うに及ばず、中間層や低所得層の購買力もASEAN諸国に比べて大きいことを意味しています。すなわち、東アジア諸国の製品より高い日本製品の潜在顧客層が多いということであり、このような所得層に支えられた消費構造や産業構造には日本企業の得意とする高付加価値・高品質製品やサービスを受入れる可能性がある、と判断できます。

支部活動

首都圏地区

5月7日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「安全保障貿易エキスパート合格体験記、他」

講師：鈴木 忠幸会員（#509）

概要：安全保障貿易エキスパート試験に今年合格された鈴木会員から、その合格体験談（勉強方法、留意点（即ち法令では言葉の定義と論理展開、貨物・技術については言葉の定義と興味を持つ事）を伺うと共に、ざっくばらんに安全保障貿易に関する意見交換・情報交換を行った。

場所：東京都中小企業振興公社秋葉原庁舎 会議室

参加者：48名

東海支部

4月23日（土）

4月例会

場所：名古屋国際センター会議室

講演：「船会社から見たサレンダーB/Lとシーウェイビル」

講師：名古屋船舶株式会社 参事 塩田晴海様

会員講義：「銀行から見たサレンダーB/Lの最近の動向」

講師：和田勉会員（#311）

参加者：18名

関西支部

5月21日（土）

第15期定時総会・定例研修会

場所：弁天町市民学習センター（大阪市）

出席者：27名（他に委任状 16名）

<定時総会>

定時総会において、平成22年度事業報告、収支決算報告・監査報告、平成23年度役員改選、事業計画、収支予算案が満場一致で了承されました。

関西支部の支部長に芳賀淳会員（#562）、書記に岡部健太郎会員（#547）が選任されました。

なお、副支部長 塙博夫会員（#564）、会計 神屋信仁会員（#346）、会計監査 中村陽一会員（#364）は変更はありません。

3期6年間、支部長として強いリーダーシップを発揮してAIBA関西支部を率いていただいた門元則様に対して、出席者一同から心より感謝の意をお伝えしました。

<定例研修会>

講演：「貿易決済手段としての外国向け送金について～基礎知識と課題～」

講師：利見英一会員（#640）

外国向け送金の基礎用語、仕組み、コンプライアンス、国別注意事項、課題等をわかりやすく解説していただいた。

具体的な事例など金融機関の現役ならではの話を伺うことができました。

中国四国支部

6月4日（土）

平成23年度上期例会 勉強会

来賓：ジェトロ広島 酒井所長

研修講師：AIBA九州支部 西嶋アドバイザー

場所：「ホテルいんのしま」尾道市

<ジェトロ広島 酒井所長>

テーマ：「最近のジェトロの重点事業」

下記切り口にて平成23年度 事業方針をご説明頂いた。

① 海外販路開拓支援強化

筆の向くまま

2

我々の存立基盤とは…

我がAIBAも早いもので、17期生を迎えることができました。又、我々がジェットロより認定試験を引き継いで、4年目に入ります。どうかここまで来られましたのも、ジェットロを初め関係諸団体、更には、世間の皆様のお陰と感謝しております。

過去3年間、試験運営委員を務めさせて戴きましたが、すこぶる優秀な方達が合格されたと思っております。そして既に、3年間で合計45名の方がAIBAに入会されたことをご報告申し上げます。

1. 実際に必要な知識と経験

確かに、試験は試験場での成績が大きくもの言いますが、実際の現場で必要とされる知識や経験は又別のものと言えるでしょう。そのためには、試験合格後も絶えず研鑽に励むことが必要で、そうすることの心構えとそれを可能にする仲間と仕組みが必要です。まだまだ、不完全ではありますが、AIBAにはこれがあり、これを築いてきたところに我々の歴史があると思っています。

この点を我々は余り意識せずに、ここまでやってきましたが、どうやらこれが他には見られない特色なのではないかと感じる今日この頃です。

2. 18年前に合格して

翻って、18年前にこの試験に合格して、仲間に出会った時のことを未だに忘れることができません。荒

野を一人とぼとぼと歩いていた旅人が温かい家に招き入れられ、中に入ってみると、心温まる仲間がいた…と言ったところでしょうか。

「一人とぼとぼ」と言いましたが、実際ある事実を確認するだけでも、AIBAができる前は、図書館に通い1日掛りでチェックせねばなりませんでした。ところが、仲間ができてみると、お互いに教え合うことが可能ですし、これが楽しみでもあることに気が付きました。又、相談業務に当たっていても、後ろに仲間がいると思うだけで、何となく落ち着いていられます。

3. 孤立しては難しい

と同時に、孤立していたのでは、貿易分野の流れに追いついていけないなと思いました。この分野はすこぶる激しく変化してきています。従来の貿易実務と言われる分野であっても、可なり変わってきていますし、昨今は安全保障から国際詐欺まで、顧客のニーズは大きく幅が広がってきていると言えるでしょう。

これらの変化に対応していくためには、私は各分野の専門家との横断的な繋がりが必須と考えます。この点、まだまだAIBAには足りない面が多々ありますが、同時に我々が進むべき方向も次第に明確になって来たのも事実でしょう。

4. 多少なりとも寄与できれば…

率直に申し上げると、もし、今年でも来年でも受験されるお気持ちを持っておられる方がいらっしゃれば、拙文が役に立って欲しいと願って筆を取った次第です。

又、我々AIBAが我々の活動を通じ、更には、試験を実施することにより、多少なりとも貿易振興と地域の活性化に寄与できれば、そこに我々の存立基盤があると考え次第です。 永野靖夫（#68）

② 産業分野別支援強化

③ アジア向け取り組み強化

④ 東日本大震災後の海外市場開拓事業

ジェットロさんとの連携一層強化を図って行く上でのトリガーとなった。

<研修講師：AIBA九州支部 西嶋眞彌氏>

テーマ：「農産物の貿易取引」

食品輸出と云うホットなテーマ。貿易動向については、データに基く分析と示唆に富む解説。植物検疫制度についても詳説頂いた。

今後のアドバイザー活動をやって行く上での指針としたい。

加えて会員全員の活動報告発表。

参加者：10名（来賓を含め）

尚、例会終了後懇親会を開催、会員相互の情報交換と親睦を図った。

AIBA NET 論壇

2011年4月～6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)

4月

特恵関税制度の改正の概要

5月

ベトナムへの中古機械・金型の輸出(船積み前検査など)

日本籍船の海外修理用備品・部品の輸出
再輸出前提の輸入に関わる消費税の還付

6月

輸入品の類似商品対策(特許等)
輸入貨物の現地運送業者が毎回X-ray chargeを請求
中国からの建機の輸入について
イタリアからのアパレル輸入の注意点
川砂の輸入に関して
低圧三相誘導電動機の効率化規制の海外動向

アドバイザーの活動

2011年4月～6月の会員による貿易アドバイザー活動報告を纏めたりすとです。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

永野 靖夫(東京 #068)

6/15

栃木県産業労働観光部主催
貿易実務講座
「輸入実務入門前編」
於：宇都宮市

6/22

栃木県産業労働観光部主催
貿易実務講座
「輸入実務入門後編」
於：宇都宮市

伊東 仁一(東京 #223)

4/6

JETROビジネス情報サービス部主催
貿易実務ハイブリッド講座・実務解説セミナー
「国際物流と通関手続」
内容：貿易担当者が知っておくべき基礎事項を解説
於：アーク森ビル内 JETRO本部

平林 厚美(長野 #312)

6/10

ジェトロ金沢主催
貿易実務講座と金沢港視察会
「港(空港)でのモノの流れと関連情報」
於：石川県地場産業振興センター、金沢港

6/21

ジェトロ長野主催
貿易実務講座「通関・輸送編」
「通関・輸送の実務」
於：ホテル信濃路

門 元則(京都 #321)

6/21

大阪商工会議所主催
「貿易書類の見方・書き方」講座講師
於：大阪商工会議所大会議室

6/22

大阪商工会議所主催
「貿易書類の見方・書き方」講座講師
於：日清紡テキスタイル大阪支社

木村 徹(東京 #347)

5/12

公益財団法人日本関税協会主催
通関士試験対策講習会
「関税法(輸出通関制度)」
於：日本教育会館(一ツ橋ホール)

5/16

公益財団法人日本関税協会主催
通関士試験対策講習会
「関税法(輸入通関制度)」
於：日本教育会館(一ツ橋ホール)

5/28

公益財団法人日本関税協会主催
通関士試験対策講習会
「フォローアップ・演習I(輸出入通関)」
於：日本教育会館(一ツ橋ホール)

中村 陽一(兵庫 #364)

4/3～5/27 6/4～30

厚生労働省主催、中央職業能力開発協会支援
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)

5/25

ジェトロ長崎貿易情報センター主催
「華人商人の行動様式と契約社会での西洋人行動様式の狭間で」
於：長崎市立図書館

弓場 俊也(大阪 #415)

6/16

神戸商工会議所・ジェトロ神戸主催
「はじめての海外ビジネス入門セミナー」
於：神戸商工会議所会議室

中西 尚孝(東京 #560)

4/6

ジェトロ主催
ジェトロ貿易実務ハイブリッド講座
「実務解説セミナー」
内容：ジェトロ貿易実務オンライン講座の補習としての決済・為替分野を解説
於：JETRO東京本部 5階AB会議室

小川 陽子 (大阪 #616)

5/26

(独) 中小企業基盤整備機構主催
中小企業総合展関西2011 海外展開スクエア内セミナー
「今さら聞けない海外販売、何からどう始める?!」
於：インテックス大阪

相談・アドバイス

中川 善博 (三重 #067)

4/21 5/19 6/16

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
4/1 5/6
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

中村 陽一 (兵庫 #364)

5/30 6/9,23

ジェトロ神戸主催
貿易相談会
於：ジェトロ神戸
6/21
三木市商工会議所主催
なんでも相談会
於：三木市商工会議所大会議室

高橋 伸二 (兵庫 #420)

6/23

ジェトロ福井主催
貿易相談
内容：
・ベトナムでの廃水処理ビジネスへの進出に関して
・東南アジア地域でのサングラス・老眼鏡のメーカーに関して
・オファーシートの内容に関して
於：福井商工会議所

芳賀 淳 (兵庫 #562)

4/7,13 5/6,25 6/16,21

(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：ベトナムでの鉱物採掘業務について、インド

での合弁企業設立時の注意事項について、他
於：(独) 中小企業基盤整備機構・近畿支部

4/1 5/12

大阪産業創造館 あきない・えーど 主催
海外取引相談

内容：海外営業責任者の採用について、タイからの
雑貨輸入について

於：大阪産業創造館2階 (大阪市中央区)

理事会議事録 (抄録)

第96回AIBA理事会 議事録 (抄録)

日 時：2011年4月9日 (土) 10:00~12:00

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)、大河
内、高梨、奥村、熊本、岩田、

監事：伊東

議題

1. 新規入会者 (H22年度試験合格者主体) の報告 (事務局長)
第3回AIBA認定貿易アドバイザー試験には18名が合格し、全員、AIBAに入会した。
なお、1名が復会。理事会にて改めて、正式に入会が承認された。
2. 平成23年度AIBA年会費振込み状況中間報告 (事務局長)
3. 平成23年度AIBA会員名簿発行予定 (事務局長)
4. H22年度第9期決算見込み報告 (奥村理事)
税引き前当期利益はほぼ予算通りの見込みである。
5. 「役員選任に関する細則」に基づく立候補状況 (事務局長)
4月1日、理事長名で「平成23年度役員改選立候補受付手続きについて」がAIBAネットにて発信された。立候補の届け出はないが、4月30日が期限である。
6. AIBA認定試験2010および対策ゼミ「実施報告書」理事長より報告された。
7. AIBA認定試験2010へのITIC助成金受領完了報告 (奥村理事)
8. AIBA認定試験2011 ITIC助成金承認と試験実施計画の概要 (理事長)
2011年度も助成金について、ITICより昨年と同額が承認された。
試験実施計画はほぼ昨年通りだが、試験会場に札幌会場を加えた。
9. 新年度受験対策セミナー実施計画概要 (渡辺副理事長)
10. ジェトロ輸出有望案件発掘支援事業AIBA3名受注報告 (渡辺副理事長)
11. 事業本部2010年度実績概要報告と2011年度構想
各理事が配布資料に沿って、直近の成約分を中心

に報告した

また、岩田理事より平成22年度首都圏内部研修実施と今後の予定が報告された。

12. 理事・監事による新役員候補の推薦（出席者全員から）（理事長）
各理事より推薦したい候補者10名の名前が挙げられた。
13. 東日本大震災への義捐金について。
協会としての義捐金の拠出は見合わせるようになった。

第97回AIBA定例理事会 議事録（抄録）

日 時：2011年5月21日（土）14：00～17：00

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13名および監事2名（敬称略）

理事：網谷、渡辺、釜堀、寺尾、井上（隆）、大河内、高梨、奥村、熊本、畠山、常川、井上（照）、大重

監事：伊東、柴田

議題

1. 期末AIBA退会者および新規入会者名簿と現在会員在籍数報告（事務局長）
2011年5月15日現在の会員数は300名となった。（昨年は286名）
新入会員及び退会者6名の名簿が報告された。
2. 第9期（平成22年度）AIBA事業報告および決算承認の件（奥村理事）
奥村理事（会計担当）より決算案の説明があり、総会に上程することが承認された。
3. 第4回AIBA認定貿易アドバイザー試験 実施計画承認の件（副理事長）
4. AIBA受験対策セミナー2011実施計画承認の件（副理事長）
渡辺副理事長より第4回AIBA認定貿易アドバイザー試験および対策セミナー2011実施計画が説明され、承認された。
5. 第10期（平成22年度）AIBA事業計画および予算承認の件（専務理事）
釜堀専務理事より予算案が提示され、大筋は承認されたが、東日本大震災の影響を加味して、若干、調整することになった。
6. 第16回定時会員総会を平成23年6月18日に開催する件（理事長）
7. 6月18日定時会員総会を以って、退任の理事・監事に記念品を贈呈する件（副理事長）
恒例により、記念品を贈呈することが承認された。
退任予定者：網谷理事長、釜堀専務理事・事務局長、奥村理事（事務局・会計担当）、高梨和彦理事、柴田篤監事 門理事（関西支部長）大重理事（九州支部長）
8. 6月18日定時会員総会に理事会が推薦する新理事・監事を承認する件（理事長）

理事16名、監事2名を総会に推薦する新理事・監事として、承認した。

9. 役員報酬総額200万円を定時会員総会に承認を求める件（理事長）
理事長より説明があり、総会に上程することが承認された。
10. 支部長理事近況報告（定時総会報告原案）（各支部理事）
大重支部長（九州）、井上支部長（中国・四国支部）、常川支部長（東海）、畠山支部長（北日本支部）より活動報告があった。
11. 事業本部平成22年度実績総括報告（事業本部長）
寺尾理事より配布資料に沿って、各案件の説明があった。
12. 事業本部各理事担当事項報告（新年度案件を中心に）
高梨理事、熊本理事、大河内理事より進捗状況について、報告があった。
13. 第9期（平成22年度）監事総括意見
柴田監事・伊東監事：5月24日に監査を行う予定。
総括意見はその後に述べたい。

第99回AIBA臨時理事会議事録（抄録）

日 時：平成23年6月25日（土）2:00pm～5:00pm

場 所：本部事務所会議室

出席者：渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事、熊本理事、高梨理事、岩田理事、池田理事、菊池理事、遠藤理事、熊木理事、以上10名
出席により理事会成立

欠席者：大河内理事

出席 監 事：伊東監事、鈴木監事、
議事録署名人：熊本理事

渡辺理事長の司会により、以下の議事を行った。

1. 2011年度運営方針について（渡辺理事長）
 - 1) 定款に盛り込まれた事項に沿った運営および、第16回定時会員総会で表明の事業計画等を推進の方針とする。
 - 2) 役付き理事については、定款どおりとする。定款には、事業本部の規定は無いが、副理事長に、事業本部長を委嘱する。
 - 3) 役員交代の登記手続き中であるが、ホームページの当会沿革、役員人事の書き換え済みである。
2. 理事業務分担について
 - 1) 事業本部（寺尾副理事長）
原則として、別紙の「業務本部理事業務分担表」に沿って分担し、実施状況によって、柔軟な変更もあり得る。なお、輸出有望案件支援事業専門家についても、今回初めて取り組む専門家もいるので、AIBAとしてもサポート体制を作りたい。また、ジェットロ案件のフォロー等、今後とも、ジェットロの中・長期計画を念頭に置き、フォローしていく。
 - 2) 事務局体制（井上専務理事・事務局長）

事務局は、従来どおり3人体制である。

3. 業務委託案件（渡辺理事長）
 - 1) AIBAホームページ、各種メーリング・リストのメンテナンス。
 - 2) 「AIBAだより」編集業務。
 - 3) 事務局等の業務委託。なお、7月以降1年間として見直しを検討する。
4. 事業契約ならびに業務処理方法（渡辺理事長・寺尾副理事長）
 - 1) 契約を個人契約としている案件について、できる限り、AIBA契約とし、AIBA本体で収益を計上できるようにしていきたい。
5. 試験運営委員会、会員委員の公募（渡辺理事長）
 - 1) 業務増加しており人手が要る。1～2名を公募したい。
 - 2) 過去3年経過し、企画・立案は出来上がっている。
 - 3) 地方運営委員は廃止するが、本部で事務を集中処理するので、地方での事務は無い。
 - 4) 対策ゼミは、9月に開始する。本部側の対策ゼミ講師は決定済み。なお、一次試験は、11月実施、二次試験は、24年1月実施に予定である。
 - 5) ジェトロ各地方事務所向けに、ポスター、チラシ、受験要綱を送付、広報活動をする。
6. 2011年度の理事会開催日程（井上専務理事・事務局長）

会議室の予約の都合もあり、従来どおり、奇数月

の第三土曜日に開催したい。

〔予定として、9月10日（17日は受験対策開催日）、11月19日、12月17日（兼忘年会）、1月21日、3月17日、5月19日とする。なお、24年6月は、定時会員総会（会場未定）〕

7. その他
ジェトロ各事務所でAIBA認定試験のポスターを掲示頂いてはどうか等、コメントあり。
5:00pm、議事を終了し散会した。

以上

[別紙]

- [全体総括] 寺尾邦彦：事業関係全体のまとめ、ジェトロ「貿マガ」原稿監修、他。
[ジェトロ入札・公募案件] 高梨義紀：「国別Q&A」事業他。
[ジェトロ案件のフォロー] 菊池祐二：E-L講座事務局業務、対日投資関心企業向け相談業務、輸出有望案件発掘支援事業
[外部研修事業] 大河内竹雄／菊池祐二：ジェトロ主催研修講座、他民間企業主催講座
[新規事業開拓] 熊本一夫／池田一宏：海外公館等の案件、等
[内部研修事業] 岩田静生：内部研修のテーマ・講師選定、会場手配等。

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

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

AIBA認定貿易アドバイザー

著者：永野 靖夫

<http://www.bouekitenbou.com>

AIBA認定 貿易アドバイザー試験2011

主 催：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 (ジェトロ) (社)日本貿易会
日本商工会議所 日本商事仲裁協会
対日貿易投資交流促進協会 (ミプロ)
協 賛：(財)貿易・産業協力振興財団 (ITIC)

☆目 的：グローバル化の波に立ち向う中小・中堅企業の皆さんに正しい助言のできるアドバイザーを認定し育成する第一歩の試験です。

☆試 験 日：1次 2011年11月20日
2次 2012年1月22日

☆試験会場：1次 東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台
及び札幌
2次 東京・大阪

☆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 小論文〔事前提出〕審査と面接

☆受験資格：原則3年以上の貿易実務経験を有する方

詳しくは、貿易アドバイザー協会

<http://www.trade-advisers.com>をご覧ください。

実力養成セミナー〔対策ゼミ〕2011

経験豊かな現役の認定貿易アドバイザー達が講師となつて、難関突破への道を早めるお手伝いを致します。

(開講：9:30～17:00)

●東京 9/17、10/10、10/30、(9/17・10/10は同内容)

●大阪 9/24、10/29 ●名古屋 10/8

●広島 10/1 ●仙台 10/22

(なお、東京10/30・大阪10/29はいずれも「直前対策ゼミ」です)
〔受講料〕 ¥9,000/1回