ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第63号　2012年1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：渡辺　肇幸　Tel: 03−3255−2477
編 集 人：井上　隆彦　Tel: 03−3327−6050
編 集 者：川村　慎吾　Tel: 045−824−7262

新年のご挨拶

理事長　渡辺　肇幸

新年おめでとうございます。昨年は東日本大震災、欧州信用不安、歴史的円高に、タイの洪水と国際ビジネスに携わる者にとって、大変厄介な年でした。今年は良い年でありたいものです。

1．ビジネスの多様化

最近は新しいタイプの仕事が増え、これまで以上に会員の専門的能力と経験が要求されます。単なる「貿易」でなく、広く「国際ビジネス」に関する知見が必要、海外進出企業の経営にまで踏み込んだ案件が増加しています。また国内のみを対象としてきた企業が、市場先細りを懸念し、海外進出を考えています。多数の有能な会員を持つ当協会にとって大きなビジネスチャンスです。

2．一層の知名度向上を

当協会も発足以来、すでに10数年の活動実績があり、それなりの知名度を得て、現在に至っております。色々な状況の変化に、しかるべき対応をされた諸先輩のおかげです。しかしながら、今後更に発展して行くには、一層の知名度向上が欠かせません。しかるべき事業を行えば知名度が向上します。知名度が向上すれば、事業の機会も広がります。国際ビジネスコンサルタント団体としての基盤強化につながります。

あらゆる機会に、当協会（AIBA）の機能と活動を宣伝していただき、知名度向上に尽力願いたいと思います。

3．全員参加の活動を

上述のビジネス多様化に伴い、更に多くの方々に事業参加をお願いします。事業本部が受注する案件を担当していただくのは当然として、協会マネジメントへの参加、あるいはその他各種事業など特別案件への積極的な参加を期待しています。

4．AIBA認定貿易アドバイザー試験

ジェトロ認定貿易アドバイザー試験を当協会が引継、現在4年目の試験を実施中です。幸にして合格者の水準を落とさず、現在に至っています。この試験の意義については、既に皆さんご承知の通りですが、新会員選抜の唯一の手段でもあります。会員各位におかれては、本試験についても関係先へ宣伝願い、受験者増にご協力いただきたいと存じます。

2011年の事業活動報告
事業なかりせば、AIBA存続なし！

副理事長・事業本部長　寺尾邦彦

昨年は国難ともいうべき東日本大震災、福島原発事故や国内外での水害発生など、大自然の驚異と人間の力の限界を痛感させられた1年でした。また、欧州の信用不安、円高の長期化、TPP参加問題や世界的な政治・経済・外交・安全保障などの情勢変化等々、今後とも先行きについては予断を許しませんが、今年こそ、少しでも明るい陽射しが差し込んで来ることを期待したいものです。

さて、身近なAIBAに目を転ずると、「事業活動なかりせば、協会の存続なし！」の心意気で、事業本部担当理事一同が微力ながら事業推進に取り組んでいますので、この機会に2011年の主要事業について概観するとともに、今後の課題などについて略述します。

I．目的と実施体制：

グローバル化の進展の中で、中小企業等は好むと好

Contents（目次）

P1…　新年のご挨拶　渡辺　肇幸
2011年の事業活動報告
事業なかりせば、AIBA存続なし！　寺尾　邦彦
P3…　〈新会員紹介〉
・よろしくお願いします　錦織　智
北海道産食品・輸出市場開拓勉強会　石浦　淳三
〈特集　自著出版〉
・はじめての本の執筆　黒岩　章
・著書を持つこと、「出会い」と「ご縁」の素晴らしさ　中西　尚孝
・報われる出版の苦労　山根　英樹
P6…　2011年の為替相場を振り返って　林　欣吾
P7…　クリスマスは熱燗ワインで乾杯（ドイツ）　芳賀　淳
P8…　フォワーダーの標準取引条件　伊東　仁一
ブランド品の相談から〜最近の傾向　大谷　規世
P9…　〈コラム〉筆の向くまま　永野　靖夫
P10…　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）

まざるとに関わらず、国際取引や海外展開等を検討しなければならない状況にあります。AIBAは「貿易・国際ビジネスに関わる、多種多様な業種での豊富な知識・実務経験を有する知的専門家集団」として、その「得意技」を活かして企業・団体等のニーズに対応し、国際化に貢献することを目指しています。事業本部の目的は、そのようなニーズやビジネス機会の探索、新規事業の発掘・創出を行い、当該事業と専門家（アドバイザー）の知見との最適なマッチングを図ることにあると考えています。

現在、事業本部のメンバーは、大河内、高梨（義）、菊池、熊本、池田、岩田、遠藤の各理事および小職の8名であり、業務の繁閑度・緊急度に応じて適宜、柔軟に補完し合いながら（時には、渡辺理事長の助力を得るなどして）総合力の発揮、迅速・適切な対応を行っています。

II. 2011年の主要受注案件は以下のとおりです

（金額等は省略）

1. ジェトロ案件：

(1)「輸出有望案件発掘支援事業」：AIBAとして、専門家4名を輸出を志向する中小企業等に派遣し、マッチングを実施中。

(2)「貿易・投資相談Q&A（各国貿易投資制度）更新業務」：全案件（417件）を契約納期どおり納品済み、詳細は、前月号掲載記事（菊池委員）をご参照。

(3)「貿易実務オンライン講座　質問対応およびコンテンツチェック事務局業務」：AIBA事務局内に設置し、対応中。

(4) 同上講座「貿易実務マガジン」用特集記事原稿執筆業務：一昨年より継続受注し、履行中。

(5) 同上講座「応用編」コンテンツ改訂業務：9月末に受注し、短納期で履行、契約どおり納品済み。

(6)「対日投資関心企業に対する輸出入規制等相談対応業務」等。

［注］上記（1）はジェトロ公募案件、(2) ～ (6) は入札案件。受注後、一部を除き、AIBA内で事業参加者を募集し、概ね全国会員が参画。

(7) ジェトロ主催「国際ビジネス講座」への講師派遣（テーマ：インコタームズ2010、外国為替、物流関係など）、

(8) ジェトロ松江：同地主催イベントへの貿易相談員派遣、など。

2. 民間企業・公的機関等へのセミナー講師派遣：

(1) 日本商工会議所、東京商工会議所、京都商工会議所、茨城県中小企業振興公社などへの貿易実務セミナー講師派遣、

(2) 日本関税協会主催「通関士試験受験対策講習会」等への講師派遣、

(3) 大手企業や税理士法人等への貿易実務講師派遣、

(4) 初心者向け貿易実務研修：①派遣企業L社、②C社の「グローバル・ビジネス科」（基金訓練）、など。

(5) IT関係企業主催セミナーへの講師派遣（専門分野特化型）

[注]AIBA主催の「国際ビジネス講座」（外販）も試行中。

3. コンサルティング事業、出版関連等：

(1) ブルネイ大使館経由、同国の対日食品輸出に関するコンサルティング、

(2) 金融専門出版社（K社）主催通信講座「アジア進出サポートコース」用教材の原稿執筆、など。

4. 内部研修：

(1) 首都圏勉強会：

担当理事のご尽力により、原則として毎月継続実施中（ただし、AIBA総会（6月）、忘年会（12月）時期を除く）。

時宜に適したテーマを選び、会員同士の切磋琢磨・相互交流の機会として活用。数ヶ月に一度、外部講師も招聘。

(2) 安全保障貿易管理勉強会：

事業本部の主催ではないが、首都圏有志会員の発案により、この数年実施（外部メンバーも参加）。CIS-TEC主催のSTC Expert（Legal Expert）試験受験対策が目的。合格者の増加を期待。

5. AIBA認定貿易アドバイザー試験事業：

これは、事業本部とは別個の組織である「試験運営委員会」（メンバー：三役＋永野、佐藤（貴）両会員、熊木試験事務局長）で運営されている。4年目に入り、昨年11月20日に1次試験を全国ベースで実施し、来る1月21～22日に2次試験を東京・大阪両会場で実施する。結果等の詳細は試験終了後、発表予定であるが、多数の優秀な合格者の輩出を期待している。

III．今後の課題：

1．顧客ニーズや環境変化への対応：

小職はこの数年間の事業活動を通じて、最近、顧客ニーズの変化を痛感し、理事会や「AIBAだより」などを通じて、報告してきました。すなわち、従来の単なる貿易実務の「how- to」的な分野にとどまらず、企業の海外活動に伴う広範かつ専門的な分野（アジア等の地域事情や法務、会計、税務等を含むリスク管理など）に関する、最新の実務経験・知識に基づくコンサルティングやアドバイスが要請されていることです。

これらへの対応は一朝一夕には進まないかも知れませんが、例えば、中小企業への輸出管理面のアドバイスなどは有用かと考えます。

2．会員の切磋琢磨と事業活動への積極的な参加：

冒頭で述べたとおり「事業活動がなければ、AIBAの存続はない」ので、担当理事のみならず、全会員が知恵を出し合いながら、顧客や時代の要請に応じた新規事業の創出・拡販に結びつけたいものです。また、事業活動に対する会員相互間の温度差の解消を図るとともに、新規入会者の参画と新陳代謝が望まれます。

新会員紹介
「よろしくお願いいたします」

錦織　智（神奈川　＃72）

AIBA会員の皆様、新年おめでとうございます。

昨年10月に入会しました錦織です。会員番号からお分かりの様に第一期生です。随分時間が経ってしまいましたが、新たな気持ちで活動したく入会しました。

どうぞよろしくお願いいたします。

社会人になってから殆ど海外工業製品（ヘリコプター、電子デバイス、産業機械等）の輸入販売業務に従事してきました。

JETROの認定試験を受けた理由はそれまでの断片的・実体験的な輸入に関する知見を体系的に整理してみたいと思ったからです。実際受験に至るまでの準備（勉強）はそれまでの知識・経験の隙間を埋めるのに非常に役立ち、有意義なものでした。　当時は貿易摩擦の解消目的で国を挙げて輸入促進を進めており、このアドバイサー試験も注目されていたように記憶しております。

時が流れ輸入自体も特別なものでなく、一般の会社から個人までインターネットを駆使して世界中から簡単に輸入ができるようになり、当時とは大きく環境が変わりました。その意味ではアドバイサーに求められる役割も当時とは異なってきているものと感じます。

一方、どんなに時代が変わっても海外のユニークで優れた製品への需要は、減るどころか益々増加すると考えます。グローバルでボーダレスになればなるほど今まで知らなかった製品や技術を欲するマーケットが存在する筈です。アドバイザーの新しい役割もこの辺りかな等と勝手に解釈しています。

本年を飛躍の年にしたく、積極的に活動しますのでご支援ご協力何卒よろしくお願いいたします。

北海道産食品･輸出市場開拓勉強会

石浦　淳三（北海道　#221）

「北海道産の農水産食品類の東アジア向け輸出」をテーマとした札幌商工会議所国際部の勉強会に、この数年かかわってきました。当初は私も、勉強会プログラムのコーディネーター役で出席し、貿易実務の講師を引き受けたりしましたが、勉強会メンバーの関心はマーケティングそのものに移り（進化し）、現地市場の現況や現地ニーズの把握、自社商品の高付加価値化を求めるまでに成長し、近頃は、私は脇役に徹するに到りました。

5月スタートの2011年度の参加登録者は90名（70企業）。商売に結びつくような話題と講師を選び、2012年3月までの1年間に約20回の勉強会を開催します。ご参考までに、これまでの勉強会の「テーマ」を列挙してみます。

①「香港の活用法と中国経済のひとつの見方」
②「北海道における東アジア向け食品輸出事業」
③「香港から見た“今の”北海道ブランド」
④「シンガポールの日本食事情」
⑤「安全・安心のものづくりと品質管理」
⑥「中国食品市場のニーズと商品づくり」
⑦「凍結装置の最新動向と性能評価方式」
⑧「北京における北海道食品の現状と課題」
⑨「北海道企業へのビジネス戦略の提言」
⑩「中小企業のためのベトナムビジネス」
⑪「ASEANへの展開について」
⑫「等身大の中国と北京から見た北海道」
⑬「中国市場動向とマーケティングの進め方」

以上のように、実践的な勉強をしたうえで海外の商品展示商談会にも参加する、意欲的企業が増えてきたことを喜んでいます。もうひとつの楽しみは、AIBA認定貿易アドバイザー試験の受験者が、この勉強会メンバーから続々と出現しそうな予感がすることです。

それはともかく、この度、「北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区」が政府の認定を受け、本格的に始動することになりました。北海道の農水産食品の輸出拡大にも力強い追い風となるものと大いに期待し

ているところです。

特集 自著出版

はじめての本の執筆

黒岩　章（東京　#491）

数年前、出版社から貿易実務入門書の執筆の依頼が舞い込みました。出版社のターゲットは、貿易入門者レベル向けの解りやすい本ということで、商社の物流保険部長として新入社員に貿易実務基礎知識の社内講習を行っていた私に声がかかったわけです。

本の執筆は全くの未経験でしたが、自分の著書で社員教育ができれば面白いと思い引き受けました。

まずは自由に書いてください、ということで、約半年かけて試し書き原稿を書いて渡したのですが、結果は全部ボツ。何をどう修正すればいいのか解らぬまま、修正原稿を繰返し提出したものの、全部ボツ。

やはり自分には無理かなとあきらめかけた頃に、編集担当が変わりベテラン編集者が登場しました。実質のスタートはここからでした。

彼は素人の私に理解できるように出版までの道程を説明し、出版までの1年間タイムスケジュールを作成してくれました。今回の企画は入門者向けなのでページ数は少なめの256ページ、目次や巻末などを除いた正味の原稿ページ数は200ページ弱、さらに今の若い人には視覚で訴えた方がいいので、左ページはイラストとする構成が決まりました。

となると、文章の原稿は100ページ弱書けばよいこととなります。各ページのタイトル用スペースを除いた、正味の文章のスペースは15文字X19行X2段、すなわち1ページ約570文字で1つの項目を説明してゆくこととなりました。

当初は必要字数が少なくなって楽になると思ったのですが、作業を進めるにつれて、この文字数制限が大きな悩みとなりました。説明したいことは多くあるのに、この文字制限内ではとても書き切れず、何を削ぎ落とすかの取捨選択で頭を抱える事になったのです。

もうひとつの難関はイラストでした。どんなイラストを入れるかの原案スケッチを描いてイラストレーターに伝えるのですが、平べったいコンテナの絵が描かれたり思うように行きません。貨物専用航空機には窓は不要、トレーラーのタイヤの位置はもっと後ろに等々、細部にこだわった要求を多く出したので、編集者もかなり困ったようです。

約1年が経ち、クリスマスに最終校が刷り上ってきました。発行日も1月24日と印刷されており、年末までに校正を完了して返送しなければなりません。

この段階ではもうテニオハ程度の修正しか行えないのですが、読み返してみるとどうしても修正したい箇所がいくつも出てきました。作業は年を越え、元旦にやっと宅急便で送ることができました。

こうして2008年1月末に「はじめての人の貿易入門塾」が出版されました。

3月、編集者より「続編で実務経験者向けに貿易書類の本を出したいのですが」と再び依頼が入りました。もう様子は解ったので不安はありませんでしたが、60種類近い書類の確認や作成に予想以上に時間がかかり、「これならわかる貿易書類」の出版は1年半後となりました。

現在、1冊目を新入社員向け、2冊目を実務者向けの教育に利用しています。

特集 自著出版

著書を持つこと、「出会い」と「ご縁」の素晴らしさ

中西　尚孝（東京　#560）

著書「ジェトロ貿易ハンドブック臨時増刊ーやさしい為替変動リスク対策ー」2011年10月7日初版

今まで自分自身が長い間専念して来た専門分野で得た知識や技術を「書物」という形で残すことが出来れば素晴らしいことだと考えるようになったのは、AIBAの会員となり、また、日本貿易学会にもたびたび顔を出すようになって良い刺激を受けたことがきっかけになったのではないかと思います。私自身を振り返って簡単にお話をさせて頂きます。

1．著書を持とうと決意して執筆活動に専念！

私が著著を持とうと考えたのは、ここ10数年間で銀行淘汰が急速に進み、国際業務は主に3つのメガバンクに集約されてしまいましたが、私自身が1975年から28年間勤務しました東京銀行（現三菱東京UFJ銀行）は戦後唯一の外為専門銀行として貿易金融や国際金融の分野で大きな役割を果たしてきたことは申し上げるまでもありません。そして、その四半世紀ちょっとの間に習得した外為・国際業務についての知識や技術をもっと広く企業や金融機関の皆さん、または、将来を担う若い世代の学生達にも伝えて行くことが使命ではないかと考えるようになったのです。

その気持ちを可能にせしめたものは何だったのでしょうか？ まず、①ジェトロ認定貿易アドバイザー試験に合格したことでこの道のスペシャリストとしての自信を得ることが出来たこと、そして、②さまざまな「出会い」と「ご縁」によって講演や執筆などの活動機会が増えて行ったこと、そして、③家族や先輩・同僚など多くの人達の温かいサポートを得ることが出来たことであると思います。

思い返してみると、私自身がAIBAに入会したのは2008年1月であり、その翌年2009年8月26日には、金融機関の営業職を読者の対象とした「外為ビジネスの実践手法ー中小企業を活性化する法人渉外ー」（発行：株

式会社経済法令研究会）を処女作として出版。それが「ご縁」となって今日でも全国の地方銀行や信用金庫で「外為営業土曜日セミナー」の講師を引き受けさせて頂いております。

また、今回の「ジェトロ貿易ハンドブック臨時増刊ーやさしい為替変動リスク対策ー」(発行：ジェトロ)は2冊目の著書になりますが、読者層の対象は主に中小企業経営者や海外営業・財務部門の責任者や担当者であり、商社やメーカーなどで経験豊富なAIBA大河内理事に監修をお願いし、ご指導を頂戴致しました。

著者の狙いとしては、主に、為替変動リスクとはどのようなものか、また、どのような方法によってリスク軽減を図れば良いのかなど、今まで為替リスク対策にあまり縁がなかった企業経営者にその重要性を認識してもらい、同時に、社内ルールの制定や為替ポジションの集中管理など社内為替管理体制を整備することの必要性を考えてもらいたいというところにあるのです。

実は、この著書の多くの部分は、ジェトロが2010年10月の円高緊急対策セミナーの一環として開催しました「円高の進行に備えた為替変動リスク対策セミナー」で私が全国7か所のジェトロを回って、講師としてお話をさせて頂いた時に使用したレジュメとスピーチ原稿をもとに肉付けして完成させたものなのです。

2．構想から出版までにかかった期間は？

2011年10月6日にジェトロから出版されました「ジェトロ貿易ハンドブックーやさしい為替変動リスク対策ー」の場合は、2011年1月下旬にジェトロ内の出版企画会議で承認されてから8ヶ月半の期間を要しました。その内、最終原稿の納品までに7ヶ月間、ジェトロ出版班での校正作業やゲラ版のチェックと修正作業などに要した期間は1ヶ月半程度でした。

3．ジェトロから出版されることになった背景は？

既にお話の通り、ジェトロ主催のセミナー講師を引き受け、終了後に行う参加者による「セミナー満足度アンケート調査」結果が各地において、当初の予想を上回る評価を幸いにも頂戴したことがきっかけになったようです。

ジェトロの会員サービス室でもこのような結果を喜んでくれて、ジェトロ・メンバーズだけではなく、全国のもっと多くの中小企業の経営者にも「為替変動リスク対策」の必要性を理解してもらい、昨今の歴史的な円高局面を乗り切って欲しいという思いから、書籍として発刊することを提案し受け入れられたのです。

4．執筆活動と転職時期が重なり大変な時期

執筆活動を開始して間もなく、転職の誘いが持ち上がりました。当時、外資の外為専門システム会社に勤務していた私は、ある地方銀行で国際・外為部門を強化するのでその教育・指導役としての任に就くことになったのです。

この転職の決断によって、執筆活動は一旦中断、一方、ジェトロには8月末までに原稿提出を伝えている関係上、大幅に遅れることも出来ず、しばらくは寝る暇を惜しんで平日は毎朝4時起き、週末は書斎もどきの部屋に閉じこもり、PCと格闘していました。

そして6月中旬にひと通りラフな形で原稿を完成させ、事前に原稿チェックをお願いしていたAIBA大河内竹雄様や関西支部の塙博夫様他の知人達から貴重なアドバイスをもらいながら、徐々に完成形に近づけて行きました。

こうしてようやく出来上がった最終原稿を8月半ばにジェトロに納品、校正作業の後、ゲラ版のチェック、最終的にいくつもの修正を加えて9月4日に原稿を添付メールでジェトロ宛てに返送しました。

ところが、添付ファイルの容量が大きすぎて、メールはジェトロでうまく受信されず戻って来ていたのです。このアクシデントを知らずに数日間の出張に出た私のもとに家内から連絡があって、「昨日、ジェトロ宛てに送付したメールが添付物の重量オーバーで戻ってきている」との知らせを受け慌てました。ジェトロの編集班とも、また、同時に、家内とも連絡を取り合いながら、結局、家内に「宅ふぁいる便」という重い容量のファイルをメール送信するときに利用するサービスに新規登録の手続きを依頼し、修正ファイルをジェトロ宛てに再送してもらい締切時刻にようやく間に合ったのでした。

5．最後に

このような数々の苦労やアクシデントがあっても無事に乗り越えて出版することが出来たのは、陰の力として強力なサポートを惜しまなかった家族、監修を引き受けて頂いた大河内理事やその他の知人・友人に恵まれたからこそといえるでしょう。さらに、書籍の内容を一層際立たせる写真効果、この貴重な写真提供の労を取って頂きましたAIBA会員の伊東仁一様に対しまして厚く御礼を申し上げます。

これら多くの皆様方のお陰で出版されました書籍は、初版5,000部を10月7日に発売後僅か1ヶ月で完売、11月14日に第2版増刷されて現在に至っております。

本書も、AIBA会員の永野靖夫様のご名著「輸出のすすめ方」や「輸入のすすめ方」のように増刷を重ねて、沢山の人々に読んでもらい、実務面でお役に立てて頂けることを願って、筆を置くことに致します。

特集 自著出版

報われる出版の苦労

山根　英樹（東京　#571）

この度『小さな会社でもできる海外取引ガイドブッ

ク』を出版しました。私は、この13年来豪州政府組織の公務員として対日貿易と対豪投資の誘致に携わっております。それ以前はニューヨークにある大手旅行代理店で主に全米の顧客を対象にしたマーケティングを担当したり、東京の広告代理店で調査および商品企画の立案と実施を外資系企業と外国政府向けに行っていました。

過去20年以上にわたり海外マーケティングに携わる中で、中小企業の様々な失敗と成功を見てきて、「こうしたら良かったのに」「あれをしなければいいのに」ということを常々考えており、私のブログ等で書き溜めていました。それを見たある友人が出版してはどうかと勧めてくれました。彼曰く過去に大企業を対象にした進出ガイドブックのような類書はたくさん有ったが、外国公務員という立場から見た中小企業向けのものは多くはないだろうと。

しかし出版など経験も無く、実際にどう出版社にアプローチするのかも分かりませんでした。そんな折、友人を通じてジャーナリストの嶌信彦氏をご紹介頂き、氏の事務所にお邪魔させて頂き、出版のための企画書やテーマの設定についてご指導を賜りました。

企画書ではなるべく簡潔に、なぜその本を書くのか? 対象は誰か? 貴方が書くことの意味、経歴などを記載します。参考にした本では「週末作家入門」廣川州伸著（講談社）も役に立ちました。また宣伝会議がやっている講座に通うのも勉強になります。

私は友人や親類にこの企画書を渡し、出版社につながりある方に渡してもらうように頼みました。それが2010年の9月頃でした。

その年の暮れあたりに出版社から直接連絡があり、企画会議に通ったので面談に来てくれと言われました。面談をし今後の執筆の方向性、文字数、頁数、トーン＆マナー、挿入するグラフ、表、写真、イラストなどについて打ち合わせしました。その時点で書き溜めていたのは僅かA4で20枚分くらいで目標文字数から程遠く、先が思いやられましたが、大きな山も先ずは1歩からと自分に言い聞かせ執筆を決意しました。

毎日帰宅後に夜中までワープロソフトでコツコツと執筆を進めつつ表計算ソフトでグラフや表などを製作して貼り付けていきます。また写真を編集しJPGやTIFFフォーマットにします。一番助かったのは画家でもある妻がイラストを描いてくれたことです。まさに家内制手編集状態でした。数字や内容については、書籍、新聞など参考文献を駆使して検証を重ね正確を期します。週末は朝から晩まで近くの図書館に篭もり参考図書を探し執筆を進めます。またアマゾンや書店で気になる本は買い漁りました。これらの編集作業が一番骨が折れました。

ワープロソフトで編集するメリットは章や見出しを自在に全体のバランスを見ながら変更できる、見つけたい語句を直ぐに検索でき、目次が一発で作れる点です。しかし数百ページというボリュームになると上から下までスクロールするだけでも大変です。ここは何かしら他に良い方法があると思いますが、ご存知の方がいらしたらご教示願います。

ちなみに編集者が見やすいのは数行のブロック毎にバランスよく内容がまとめて書かれているものだそうです。

さて、いよいよ出版の日が来て、全国の書店に自分の本が平積みされたりアマゾンなどのネット書店で販売され、全国の図書館に蔵書されているのを見ると感動します。また出版したら、色々な手法を使って自著をPRします。例えば自分でPOPを製作して通勤途中と週末に足繁く都内と横浜の書店に展示してもらうべくを訪問しました。これは書店に大変喜んでもらえました。書店は自著を販売してくれるパートナーです。大切にしたいものです。

ブログ、Facebook、Twitter、Mixiなども駆使して友人、知人、親類に告知しました。出版してからはそれらのメディアを通じて一般の大学生からも個人的にお問い合わせを頂くようになりました。内向き志向の学生が多いと言われますが、このような学生がいることに喜びを感じます。

本の執筆にこれといったルールは無いと思います。その人なりの書き方、やり方があるでしょうが、要は自分の本で世の中を良くしたいという熱意があれば必ず伝わると自負しています。こんな私でも出版の夢が叶いました。私よりもご経験が深く長い諸先輩方にも可能なはずです。出版不況といわれている今日この頃ですが、ご自分の足跡とご経験を後世に伝えるためにも是非、挑戦されることをお祈りしています。

2011年の為替相場を振り返って

林　欣吾（岐阜　#532）

昨年の今頃も、当「AIBAだより」にて2010年の相場を回顧いたしましたが、今回も同様に、2011年の主な動向に触れながら、円／米ドルの為替相場について振り返ってみたいと思います。

2011年は、本当に様々な印象深い出来事が続いた年だったように思います。

その中でも、何といっても3月11日の東日本大震災があげられます。この未曽有の大惨事は、為替においては円高をもたらしました。

為替は国力ともいわれますが、その意味から考えると円安になりそうに思えます。円高が強まった理由として当時よく言われたのは、「損保会社の保険金支払い

の増加が予想されることから、支払い等に備えるため、海外金融資産を日本円に戻す」というものでした。

3月当初は83円台をつけていた相場も、福島原発の問題も絡んで17日には一気に76.25円まで円高が進みました。しかし、18日には、G7緊急電話会議により協調介入が即日実施され、81円台後半に戻しました。日本のみの単独介入は最近では2010年にも、2011年にも実施されておりますが、協調介入は長年行われておらず、短期的ではありましたが、少ない介入金額でも効果的に円安に戻すことに成功したといえます。

その後も4月に、福島原発事故の評価が、チェルノブイリ事故と並ぶ最悪の「レベル7」となったことで円高に進むなど、混乱は続きました。12月に入り、一応の終息宣言が出ましたが、今後も尾を引きそうな気配です。

海外に目を向けると、前年に引き続き、ユーロの危機が懸念され続けました。前年の、ギリシャ、ポルトガルに続き、スペイン、イタリア、アイルランドなどにも飛び火し、格下げも実施されました。また、比較的財務状態がいいとされていたフランス、ドイツなども含め、さらなる格下げも検討されており、現状、終息する様子はありません。また、12月末現在も、為替に対する大きな波乱要因とされています。ほとんどのニュースは基本的には円高要因として捉えられていますが、12月に入り、相場は膠着しており、どちらにも反応しかねない状況ともいえます。ユーロ導入後、約20年が経過しましたが、最大の危機を迎えたと言っていいのかもしれません。

エジプト・リビアを中心とした中東・北アフリカの混乱も印象に残ります。同問題がクローズアップされるたびに、「リスク回避の円買い」などといわれ、円が買われた事例も多くありました。10月のカダフィ大佐の死亡という、ショッキングなニュースは記憶に新しいところです。

カダフィ大佐だけでなく、ビンラディン容疑者、金正日総書記の死亡というニュースも、驚きをもって迎えられました。為替にも多少の影響はありましたが、大きく動くことはありませんでした。北朝鮮に関しては、核の問題などが為替に影響することも予想されることから、今後の成り行きに注視したいところです。

また、ユーロの項でも触れましたが、格下げも目立つ年になりました。日本に関して言えば、1月に米国の格付け会社が格下げを実施し、12月には日本の格付け会社も追随しました。

そして米国も、8月に史上初となる格下げを経験することとなりました。それだけ世界経済全体が疲弊している証拠といえるかもしれません。為替に対する格付けの影響度も、その時々で違いますが、比較的短時間で消化される結果となりました。

最後に取り上げてみたいトピックスは、為替介入です。上記の通り、3月には協調介入を実施し効果がありました。また単独介入では、史上最高金額を更新し、8月には約4兆円、10月には約8兆円規模の介入を行った模様です。特に10月31日の介入は、早朝に史上最高値の75.32円をつけたことをきっかけに実施され、一気に79円台半ばまで戻す結果となりました。月末ということもあり、関係者は大変な思いをされたかと想像します。また公表されている以外でも、11月に入っても継続的に介入していたとみられています。12月に入り、70円台後半の極めて狭い値幅で推移していることからも、今回の介入はうまく機能したといっていいのかもしれません。

さて、最後になりますが、値幅について触れてみたいと思います。2011年の最安値は4月の85.53円、最高値は10月の75.32円と、約10円の値幅となりました。2010年は約15円の幅がありましたので、より狭い範囲での値動きとなりました。言い換えれば、70～80円台の極度の円高水準で推移したことになります。

思いつくままに様々書き連ねてきましたが、改めて振り返ってみると、2011年は激動の年だったように思います。そして将来において、様々な形で2011年は節目、転換点の年だったと回顧する年になる気がしてなりません。相場においても、同様に思えるのですが、皆様はどうお感じになるでしょうか。

2012年は、より明るいトピックスが増えるように祈念するとともに、相場の動向にも注目していきたいと思います。

クリスマスは熱燗ワインで乾杯（ドイツ）

芳賀　淳（兵庫　#562）

不景気だと言いながら、師走の声を聞く頃、街にはクリスマスキャロルが流れ、飾り付けもクリスマス一色になります。11月下旬のドイツを訪問する機会がありましたが、果たしてあちらでもクリスマス前には街がクリスマス一色になるようです。ただし日本のようなクリスマスセールというよりは、年の瀬の正月飾りと酉の市（近畿では1月10日のえべっさん）を掛け合わせたような屋台市場が印象的でした。

ドイツの飲み物と言えばビールですが、こうした屋台に集まる人々の間で飲まれるものといえば赤ワインをベースとしたグリューヴァイン（Gluhwein）と呼ばれるホットカクテルです。これは赤ワインに柑橘類やハーブを加えて火にかけて温めた飲み物で、日本の熱燗に相当する飲み物です。屋台によって値段は違いますが、1杯2ユーロから3ユーロ半で飲むことができます。アルコールをベースとしているのでさすがに子供の飲み物とは言えませんが、老若男女に愛されている冬の飲み物のようです。ミュンヘンでも人がよく集まっているクリスマス屋台はグリューヴァインでした。必ずしも安いから集客力がある訳ではなく、多少高くても

独特の味わいを出す屋台には顧客がつくようでした。一緒に行った人に味の違いを聞いてみたところ、高くて人が集まる屋台のほうが美味い、とのことでした。さすが日本と並び世界最高峰の品質を誇るドイツの屋台ならではです。

旧東ドイツのドレスデンでもクリスマス屋台は人々の憩いの場になっていました。心なしかミュンヘンより寒く（宵の口の気温は大晦日深夜の明治神宮初詣くらいの体感です）、人の数もミュンヘンより少ない印象ですが、皆自分達の土地ならではのクリスマス市場を楽しんでいました。ここでも人気屋台はグリューヴァインです。寒い土地ゆえ暖かい飲み物とアルコールで体の芯から人生を楽しむのでしょう。

さて、場所は変わってクリスマス直後の台湾では駅舎にクリスマスツリーと踊るサンタクロースを見つけました。これらは日本のクリスマス飾りと大同小異で、ほとんど区別がつかない飾り付けです。宗教的行事というより商業的行事としてクリスマスをとらえる東アジアならではの光景のようです。クリスマスケーキを売っている場面には遭遇しませんでしたが、踊るサンタクロースのそばには日本の某チーズケーキ屋が店を構え、そこに長蛇の列ができているのが印象的でした。台湾でもなーんちゃってクリスマスは盛んなようです。その流れは大陸にも伝わり、クリスマス前の商戦ではクリスマス飾りがあちらこちらで大ブームと台湾の人は言ってました。日本で成功したクリスマス関連商売が中国でも今年あたりブームになるかもしれませんね。

フォワーダーの標準取引条件

伊東　仁一（東京　#223）

欧米先進国やその影響が強い国々でフレイトフォワーダー（以下フォワーダー）と取引された方は、フォワーダーが提出する見積書、請求書などに、取引条件（Terms and Conditions）が印刷されており、それがフォワーダーの業務受託条件となっていることをご存知と思います。これらの国々では、荷主はフォワーダーの取引条件が適用されることを当然としているようです。

一方日本のフォワーダー業界では、受注した業務を完璧に行うとの精神論と実務が先行し、長年にわたり標準取引条件が存在しませんでした。近年海外荷主との取引が増え、受託条件を取り決めないまま、フォワーダーが業務を遂行することの問題点が認識されるようになりました。

このような背景の下、日本のフォワーダーのほとんどすべてが加入する業界団体日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会（略称JIFFA, 2011年12月末現在正会員405社）では、2010年に標準取引条件を策定し、ようやく会員フォワーダーが、荷主への見積提示や、業務受託の際、標準取引条件を提示するようになってきています。

JIFFA標準取引条件の正文（英語）とその邦訳は、JIFFAのホームページに掲載されており、貿易業者、メーカーや流通業者の輸出入部門等に、フォワーダーの起用等に関してアドバイスされる可能性のある貿易アドバイザー各位には、目をとおしていただくようお勧めします。なお、標準取引条件の対象となる業務は、国際輸送貨物のフォワーダイングです。但し、フォワーダーが運送人として運送書類（B/L、Waybill）を発行した場合、適用されるのは運送書類の約款であり、標準取引条件ではありません。フォワーダーが提供するサービスに強制的に適用される法律がある場合は、その法律が優先されます。標準取引条件の正文とその邦訳の全文は、以下のURLをご覧下さい。

http://www.jiffa.or.jp/documents/standard.html

ブランド品の相談から～最近の傾向

大谷　規世（東京　#127）

筆者が勤務する日本流通自主管理協会（略称AACD）は並行輸入品・中古のブランド品を取り扱う企業で構成される民間団体です。(http://www.aacd.gr.jp)「協会」は加盟会員企業に対し、不正商品を流通させることがないよう、指導・教育・助言を行うことを主な活動としています。一方で、公益的な活動として『AACD消費者Q&Aセンター』を設け、消費者の方からのブランド品に係わる相談にも対応しています。そこで、相談に見る最近の「騙しの手口」、「特徴」について、以下、紹介させていただきます。

（1）正規のアウトレット・ショップ？

「ネットで購入したが、ニセモノのようだ」という相談が増えています。この中で、一見すると有名ブランドのオフィシャル・アウトレット・ショップのように見えるサイトで購入したという方からの相談も目立

ちます。
①URLにはブランド名
　中にはURLにブランド名そのものが入ったサイトもあります。消費者はブランドが運営する正規サイトだと信じて購入し、商品が届いてから気付くようです。
②「安さ」の理由は「アウトレット」？
　「協会」では、以前から「『安さ』は魅力かもしれないが、その他のサイトの販売価格と比較して、あまりにも安い価格には要注意」と繰り返し伝えてきました。しかし、こういったサイトでは、ショップ名に「アウトレット」の文字を入れることで、消費者に「安さ」の理由を予め納得させようとしています。
③検索ヒット
　検索エンジンで簡単にヒットするようにしています。実際に「“有名なブランド名”　アウトレット」と入力し検索してみて下さい。検索結果の上位に、あたかもブランドの正式ショップのようなサイトがヒットし、開くとブランドのロゴマークが入った、疑わしいショップが出てくることがあります。

(2) 特徴

　こういったサイトによく見られる特徴は以下2点です。
①「EMS・送料無料」
　送料は無料で、一般的に中国から商品が送られてくるのが特徴的です。(※EMSで送付される商品というだけで偽造品の可能性が高いということではありません。)
②会社概要なし、または不自然
　会社概要（特定商取引法による記載事項）の記載が無いか、あっても不自然なことが特徴的です。あるサイトでは住所欄に「日本沖縄県那覇市東京都港区」という記載が、また別のサイトでは、県・市・町名だけで番地が全く無い、あるいは地図検索をかけるとその住所に該当する場所は無い、ということもあります。
　電話番号欄には番号はなく、代わりに「お問合せはすべてメールで。」というのもあります。こういうサイトは、問題が発生した場合でもメール以外には連絡手段がありません。販売者からのメール返信が無ければ、電話でのコンタクトは出来ず、トラブルの解決手段は断たれてしまいます。
　以上は消費者に知っておいてもらいたい情報ですが、最近はBtoBサイトで海外から手軽にブランド品が調達できるようになっていますので、業者の方にも参考になるかと思います。
　なお、BtoBサイトの中には商品説明欄に「税関対策OK（ただし中国税関のみ)」、「お客様が提供するサンプル（画像)、要求、要望により、何でも対応可能。」といった表現で、堂々と偽造品を製造・販売するところも少なくありません。
　ご存知のとおり、偽造品は販売だけでなく、輸入、あるいは販売目的の所持等でも商標法違反が問われることになります。ブランド品を取り扱おうという業者の方にコンサルティングをする際は、日本で人気があるブランドだからと言って安易に調達するのではなく、是非、知財権のチェックも十分行うようアドバイスをしていただければと願っております。

筆の向くまま　4

永野　靖夫（#68）

日本の貿易力

　よく、「日本の防衛力」と言う言葉が新聞・雑誌で使われています。ならば、「日本の貿易力」と言う言葉があっても良いのではないかと考えました。即ち、日本国全体でみたときに、貿易即ち輸出入をCONTROLし、MANAGEする力は現状どうなのか…と。

1．貿易力向上の方策

　さて、大抵の中小企業の方々は貿易に携わることを業としておられないでしょうから、国内商売から貿易に参入しようとする場合、貿易は当然初めてとなりましょう。その証拠に貿易相談に来られる方々は殆どの場合、そうおっしゃいます。
　そこで、国全体で「貿易力」を向上させるには、我々中小企業のサポートに回る側がどうあるべきかが問われることになりましょう。そして、その答えの一つがAIBA認定貿易アドバイザー試験ではないかと、私は考えています。

2．AIBA試験とは…

　さて、この試験は他の資格試験と二つの点で大いに異ります。一つ目は、AIBAが合格者の皆さんに我々の

将来を託したいと言う気持ちで試験を実施していること。二つ目は資格は瞬間芸であってはならないと考えていることです。その理由は、合格者が合格したことに満足してしまい、それ以降何の研鑽を積まなかったとしたら、千変万化の環境の下で日々活動している顧客からの質問等に応えられなくなることは目に見えているからです。

一方、AIBAには仲間と一緒に研鑽を積んでいける環境が整っていますし、かつ、共に学ぶ仲間が全国に又貿易業界のどの分野にもいることを付け加えておきたいと思います。

3．AIBA NETについて

さて、外部の方から見た場合、どうやって全国規模の組織で「絶えず研鑽を積む」ことが可能なのかとの疑問を持たれるかもしれません。この点についてはいくつも答えを用意できますが、その最有力なものとして、インターネット上のAIBA NETを挙げてみたいと思います。

例えば、ある質問を顧客から受けて、それに答えられなかったり、或いは、自分自身その答えに満足できなかった場合、その質問をAIBA NETにアップします。そうすると、全国の仲間から忌憚のない意見がAIBA NET上に提示されます。従って、当該質問に対して様々な立場から様々な意見が聞けますので、理解が一層深まることを実感できるでしょう。私自身何百回となくこの点を実感して今日に至っています。

4．再び「貿易力」について

この言葉は本原稿を作成するにあたって、私が創作した言葉であることを白状しなければなりません。劈頭申し上げた如く、「貿易即ち輸出入をCONTROLし、MANAGEする力」をどう表現したら良いか考えた結果です。

話は飛びますが、1990年代後半に金融機関は外国為替は儲からないとの発想の下で、外為業務から撤退乃至は同業務を縮小したことは皆さんご存知の通りです。一方、その頃から、外為関連の問合せがAIBA及び貿易アドバイザーにも寄せられるようになってきました。最近に至って、その反動か、はたまた、内需の疲弊が反映してきた所為か、改めて外国為替に取組まれる金融機関が増えてきています。受験者の中にも、これら金融機関の方が多数おられます。

更には、コンサルタント業務に関しても、4年前のジェトロ認定貿易アドバイザー試験が廃止されたときはどうなるものかと自分自身非常に心配しました。今振り返ってみますと、AIBAに加入している貿易アドバイザーの数はジェトロ試験廃止前の350名から廃止直後には280名に減少し、その後3年間で退会者を吸収しながら、301名まで回復してきました。これに加えて今年2月には新規会員が入会してきましょうから、廃止前の350名に後一息と言える段階にまで来たようです。これらは貿易力の回復と言えるでしょう。

以上、縷々述べてきましたが、劈頭の自問に対する筆者の答えとしては、貿易力は少しづつではあるものの、回復の兆しを見せてきていると言うのが実感です。この兆しを大切にして大きくしていきたいと願っています。

皆様のご支援のお蔭で、AIBAはどうにかここまできました。今後とも皆様より一層のご鞭撻を戴いて、日本の貿易力の一翼を担っていきたいと考える次第です。

支部活動

首都圏地区

10月8日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「FTA物品貿易の現状と見通し、国内産業の救済措置」

講　師：梅島修弁護士、ホワイト＆ケース弁護士事務所パートナー

概　要：昨年より我が国がTPP（環太平洋経済連携協定）へ参加すべきか否かについて賛否両論が活発になされるにつれ、FTA・EPAに対する一般的関心が高まっているが、必ずしも正しい認識なされているとは言いにくいのが現状。

そこで、我が国及びASEAN諸国が締結したFTA（自由貿易協定）・EPA（経済連携協定）を中心として、それらFTAの現在の状況、今後のTPPを含むFTA網の広がりの見通しについて概観して頂いた。

また、それらFTA・EPAの物品貿易への活用法と、利用に伴い生ずる問題点を分析し、その対策を検討した。さらに、FTA・EPAによる市場開放に対する国内産業保護手段としての貿易救済措置について紹介して頂いた。

場　所：港区立商工会館

参加者：62名

11月12日（土）

首都圏勉強会

テーマ：「日本から韓国への直接投資動向」

講　師：小高　一男会員（#634）

概　要：日本の対外直接投資は、為替相場が1973年に変動相場制に移行した後、為替レートの円高傾向の推移に合わせて増加してきた。現在、ギリシャ発の欧州財政危機の影響により、過去最高の円高水準にあるが、この状態が続くと、日本企業の対外直接投資は今後更に増加すると思われる。

我が国の直接投資残高はこれまで欧米向けが全体の5割以上を占めていたが、近年ASEAN や中国向けが急速に拡大している。そのような中で、日本から韓国への

直接投資動向、日本企業の韓国への進出状況について概観して頂いた。
場　所：港区商工会館
参加者：37名

東海支部

10月15日（土）
10月例会
場　所：名古屋國際センター研修室
講　演：「外航貨物海上保険の基礎」
講　師：三井住友海上火災保険株式会社
　　名古屋企画営業部第一課
　　課長　浜　隆寛　様
会員講義：「安全保障貿易管理の必要性と取り組み事例」
講　師：縣　英里　会員（＃629）
参加者：16名

12月3日（土）
12月例会
場　所：名古屋國際センター会議室
講　演：「ベトナムの現状」
講　師：ジェトロ三重貿易情報センター所長
　　新井　剛史　様
参加者：20名
例会終了後支部忘年会を開催しました。

関西支部

10月29日（土）
AIBA認定貿易アドバイザー直前対策ゼミ
場　所：大阪府商工会館（最寄駅は本町駅）604会議室
受講者：19名
　本試験まで1カ月弱となった秋の土曜日、試験勉強の最終確認を行おうという意欲ある受講者19名が、近畿圏のみならず中国・四国地方からも参加されました。
　今回は実際の問題を解いて説明を行うと共に、本試験での留意事項も伝えました。各科目の担当は、貿易実務（決済）を利見会員、貿易実務（運輸・通関）を安川会員、貿易実務（一般）を神屋会員、国際マーケティングを太田会員、貿易英語を弓場会員が務められました。
　来春には1人でも多くの受講者の方が我々の仲間になって頂くことを心待ちにしております。

11月20日（日）
AIBA認定貿易アドバイザー試験・第1次試験
場　所：大阪産業創造館（最寄は堺筋本町駅）6階会議室
受験者：20名
　第1次試験の大阪会場には21名の申し込みがあり、20名の方が受験されました。「貿易英語」、「貿易実務」、「国際マーケティング」の3科目の試験では、各受験者が経験と知識に基づき真摯に問題に取り組まれていました。
　試験問題と解答用紙は試験終了後直ちに本部に送られ、12月初旬の第1次試験合格発表を待つこととなります。第2次試験は事前提出頂く小論文に基づいた面接試験です。西日本の第1次試験合格者を対象として2012年1月22日（日）に大阪産業創造館で行われます。最終合格発表は2012年2月上旬です。

12月6日（火）
関西国際空港貨物ターミナル施設見学
参加者：28名（AIBA会員18名、会員同伴者10名）
　例年、秋の定例会を関西地区の貿易関連施設見学会としています。今年は、関西国際空港（株）様をはじめ、関係機関、企業のみなさまの多大なるご協力により、関西国際空港貨物ターミナルの輸出入業務の現場を見学しました。
　見学先の企業が取り扱っている貨物は、一般貨物、医薬品、生鮮・冷蔵・冷凍食品など多岐にわたりました。滑走路から直接搬入するダイレクト・ハイスピード・ロジスティクスの迫力とスピード感に圧倒されました。関西国際空港が貨物のハブ空港として重要な役割を担っていることを改めて実感しました。
＜見学先＞（敬称略）
　植物防疫所、税関、関西国際空港（株）、日本通運（株）、ANAロジスティクサービス（株）、CKTS（株）、航空集配サービス（株）。

中国四国支部

12月3日（土）1泊2日
平成23年度下期例会　勉強会
場　所：国民宿舎「サンロード吉備路」岡山県総社市
＜主要行事＞
①会員自由討論：「AIBAの課題と対応」
②研　　修：研修講師　前田真典氏（岡山＃258）、テーマ「私はいかにして翻訳者になったか」
③会員活動報告
＜AIBAの課題と対応＞
　来賓参加を予定していた渡辺理事長が急遽出席できなくなり、割り当てていた時間帯を「AIBAの課題と対応」と題し、会員相互の自由討論をした。主要討議内容以下の通り。
・過去4年間、中・四国で新人会員の入会ゼロ（試験合格者が出ていない）、且つアドバイザーとしての活動機会も決して十分と云えない。このままではAIBAプレゼンスの低下は避けられない。
・対応策として①対策ゼミ受講者、試験受験者からの要望の強い「過去問題集」（解答プラス解説を付す）の発行検討　②商機の発掘を目的にジェトロに加え商工会議所、ひろしま産業振興機構等へのアプローチを強

化する。

＜研修＞

・前田会員よりテーマ「私はいかにして翻訳者になったか」のもと、過去10数年　取り組んでおられる産業（医学、特許）翻訳の現状と将来、苦労話等お話し頂いた。

・紆余曲折はあったであろうが、非常に専門性の高い産業翻訳家としての実績を重ね、その地位をしっかり築いてこられた同氏の話に一同感服。Interesting & Informativeと云うのが全員の印象。翻訳を目指す若者への講演会の開催を提言。

＜会員活動報告＞

・会員の活動報告

・アドバイザーの参加数：7名。

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10月～12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）

10月

複合運送証券のOn board notation とUCP600
マンゴスチンの苗木輸入と植物防疫
日本・インドネシアEPAに関し・輸入注意事項
ベトナム等における所得税上の183日ルール
中国での商品販売の増値税率と輸出税率
サレンダーB/Lについて
薬効のある特殊なコーヒー輸入の問題点
インコタームスの使い分けの実状

11月

為替予約の受け渡し条件
中国へのハンドキャリーでの輸出の注意点
米国への化粧品の個人輸出
安全保障貿易管理試験・受験対策
ドイツ他諸国の入国審査の実情

12月

マレーシアでの合弁手続き
ブラジルの商用ビザ
来年度の関税率改訂の予定

アドバイザーの活動

2011年10月～12月の当協会会員による貿易アドバイザー活動についての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

佐藤　利光（千葉　#144）

6/23
ゲイル株式会社主催
貿易実務セミナー
「戦後の歴史に学ぶドル円相場と相場変動リスクヘッジの基本的な考え方」

7/22
大阪商工会議所主催
2011年貿易実務セミナー
代金決済の基礎から銀行との接し方まで！
「貿易代金決済と外国為替」

9/13
ウチダ・ソリューションズ京都主催
日本アイ・ビー・エム、日立国際ビジネス共催
ウチダソリューションズ貿易セミナー
元外国為替ディーラーが易しく解説
「外国為替市場取引の実態と対顧客取引相場の決め方」

鈴木　貞雄（静岡　＃309）

11/22
ジェトロ静岡主催
「貿易実務講座 輸入編」
内容：初心者向けの輸出入講座の一環
於：静岡市産学交流センター

中村　陽一（兵庫　#364）

10/7～12/26
厚生労働省職業能力開発局主催
求職者支援事業
「めざせ貿易実務検定C級合格！」
於：（学）エール学園（大阪市難波）

高橋　伸二（兵庫　#420）

10/22
商い繁盛館（大阪市・アジア太平洋トレードセンター㈱）主催
「小口輸入で海外の商材を扱ってみませんか　～小口輸入実践編2～」
場所：ATCビル　商い繁盛館

11/8
神戸税関主催
「貿易実務の概要と国際条約の現状について」
於：神戸税関本館

鈴木　忠幸（埼玉　#509）

11/15
（株）内田洋行ITソリューションズ西日本主催

内田洋行ITW貿易セミナー
「最近の国際商慣習ルールの動向と貿易実務」
於：内田洋行ユビキタス協創広場CANVAS

中西　尚孝（東京　＃560）
10/22
株式会社経済法令研究会主催
みなと銀行向け；事例で学ぶ外為ビジネス実践講座
「外国為替に関する対顧客営業力の向上]
於：みなと銀行・本店（神戸）

芳賀　淳（兵庫　#562）
11/25
三菱電機（株）関西支社　産業メカトロニクス部主催
西日本メカトロニクス　～ウィンターフェア2011～
「元気なアジアと組んで躍進する方法」
内容：なぜアジアでビジネスを行うべきか、その留意事項等について
於：三菱電機（株）西日本メカトロソリューションセンター（尼崎市）

小川　陽子（大阪　#616）
10/21
中小企業基盤整備機構近畿支部主催
「成功する海外展示会」
於：琵琶湖メッセ
11/7
中小企業基盤整備機構近畿支部 ジェトロ大阪共催
「海外へどう売るか」
於：中小機構近畿支部
11/16
中小企業基盤整備機構近畿支部主催
「今さら聞けない海外展開」
於：京田辺ビジネスフェア
11/25
中小企業基盤整備機構近畿支部主催
「初めての海外販売」
於：尼崎リサーチインキュベーションセンター
12/5
中小企業基盤整備機構近畿支部主催
「海外へ売るという選択肢」
於：アグリセンター大宮

相談・アドバイス

中川　善博（三重　#067）
10/20　11/17　12/15
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
11/18　12/2
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

佐藤　利光（千葉　#144）
9/17　10/17
某輸入会社主催
個別貿易相談
内容：為替デリバティブ契約について

門　　元則（京都　#321）
12/14
近江屋㈱主催
貿易相談
内容：ラオスより現地産絹織物（手織り草木染）、同帯（手縫い）等の輸入について、買い契約書（Purchase Contract/Order）、AJ-CEP（原産地証明・特恵関税）、HS番号、品質検査、決済条件、クレーム等に関してアドバイス
於：京都市内

中村　陽一（兵庫　#364）
10/27　11/1,10,24　12/22
ジェトロ神戸貿易情報センター主催
貿易相談会
於：ジェトロ神戸

高橋　伸二（兵庫　#420）
10/14
ジェトロ　福井主催
貿易相談会
内容：
・ベトナム及びフィリピンからの不織布バッグの輸入
・種子の輸出入
・ベトナムのモノづくりの環境
於：坂井市商工会館

芳賀　淳（兵庫　#562）
11/24
（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：シンガポール、タイ、ベトナムの現地法人統廃合について
於：（独）中小企業基盤整備機構・近畿支部（大阪）

執　筆

伊東　仁一（東京　#223）
10/1発行
社団法人日本インターナショナルフレイトフォワー

ダーズ協会（JIFFA）
創立30年史への寄稿
「フレイトフォワーダーとNVOCC その由来と役割」

安東　寿夫（神奈川　#382）
田中　尊雄（愛知　#406）
㈱　経済法令研究会　発行の金融機関担当者向け通信教育用テキスト　「法人営業担当者のための　アジア進出　サポートコース」
TEXT-1＜基本知識編＞　第1章　中小企業の「海外進出」とは
（安東寿夫）
第2章　中小企業のアジア進出状況
（田中尊雄）
TEXT-2＜実践編＞　第1章　アジア進出までの流れ
（同上）

著書紹介

書　名：**「ジェトロ貿易ハンドブック 臨時増刊－やさしい為替変動リスク対策－」**
著　者　中西　尚孝（東京　＃560）
出版社：ジェトロ
発行日：初版第1刷　平成23年10月7日
　　増刷第2版　平成23年11月14日
価　格：税込み　1,365円
紹介文：
本書はAIBA大河内理事に監修をお願いし、元商社マンと金融マンとのコラボレーションによって生まれた一冊で、ジェトロ貿易ハンドブックの臨時増刊号として発行されました。初版の5,000部は売り出し開始後、僅か1ヶ月で完売し、すでに第2版の増刷がなされました。
外貨建て債権・債務を保有する企業経営者や海外営業・財務部門の人達にとっては必読書となる一冊です。

理事会議事録（抄録）

第101回　AIBA臨時理事会議事録（抄）

日　時：平成23年11月19日（土）2：00pm～5：00pm
場　所：本部事務所会議室
出席理事：渡辺理事長の外、11名出席、成立。
出席監事：2名。

・渡辺理事長の司会により、以下の議事を行った。

1. 試験事業現状報告および今後やるべきこと。（渡辺理事長、熊木試験事務局長）
1）一次試験は、11月20日（日）全国会場で一斉試験実施、答案回収後、試験委員が担当し、採点する。12月初には、合否通知を発送予定、二次試験は、年明けの1月22日（日）、東京・大阪の二ヶ所で実施する。面接には、作問委員、運営委員で対応する。
2）一次試験の申込みは、全国6会場で、84名となっている。なお、福岡会場は、申込者無く、中止とした。
3）試験実施の詳細について、本部、支部の役割を明確に決める必要があると考えている。
2. 最近の事業について現状報告（寺尾副理事長・事業本部長、他担当理事）
1）国別QA事業について：9月末の第一期納品締め切りでは、全体の67％が仮納品となった。10月12日（水）にジェトロとの第一回打ち合わせ会を行い、前半での問題点および、後半の納品について協議した。また、調査不足の差し戻しについて厳しい指摘があった。第2期の締め切りは11月末であるが、残り件数も少なく、期限まで完納予定である。第一期の支払いは、11月25日予定である。
2）オンライン講座応用編改訂について：ジェトロからは、平易な解説を求められており一部、書き直しが発生している。改訂作業は、進行中で、納期限を厳守したい。
3）グローバル・ビジネス講座の件：平成24年2月開始の分について、講座支援団体では、「求職者支援事業」と位置づけている。主催者の受注が前提である。
4）通関士受験対策セミナー講師派遣、模擬試験等：通関士試験は国家試験であり、主催者側の評価が厳しいので、十分な対応が必要である。
3. 新規事業の開拓についての報告（各担当理事）
1）夜間講座セミナー外販：第1回目は、「インコタームズ」、第2回目は「中小企業のための為替予約実務」を予定。今後のテーマについては「CISG」や「売買契約の実務」等の要望が有る。参加費用や開始時間について、見直しを検討したい。
2）その他の研修事業について：タイヤ輸入の量販店オーナーとの案件は、第一回は、ワンコンテナー輸入実績あり、手数料収入が実現した。今後も継続が見込まれる。コンサルティング事業は、継続中だが、来年度の延長は不明である。
3）ジェトロ・ハンドブック、改訂と広告申込みの件：ハンドブック改訂は、ジェトロ内製化が決定され、当協会の受注は無くなった。また、広告掲載について、当協会は引き続き行う旨の提案があり、承認された。広告デザイン版下は、ポスターやチラシと共用予定。
4）日商の貿易実務講座講師派遣の件：会員講師1名が選定された。
5）その他：ジェトロ松江「中海ものづくりフェアー」の貿易相談員として中国四国支部の会員を派遣した。その他、某社主催通信講座原稿作成の件、会員2名で実施した。
4. 経費削減について（渡辺理事長）

1）700部超発行の「AIBAだより」発行費が、多額となっており、経費節減のため印刷所からの一括発送のうち、部分的に発送を中止し、ホームページからダウンロードしてもらうことが提案されたが、発送を不要とする会員のアンケート調査を実施することが必要とされた。

2）本部予算の緊縮を背景に、支部運営費も見直すべきとの意見が提案された。

3）原稿料支払い等の銀行振込手数料も、受益者負担の原則から「受取人負担」とし、本部予算の軽減化が提案され、新事業からは、「受取人負担」を明記することが提案され、承認された。

5. その他

1)「AIBAだより」編集長川村慎吾さん退任の申し出、および、後任公募が、承認された。

以上の議事を終了し、5：00pm、散会した。

第102回　AIBA理事会議事録（抄）

日　時：平成23年12月24日（土）2：00pm～5：00pm
場　所：浜松町、港区立商工会館、第三会議室
出席理事：寺尾理事長代行（副理事長）のほか、13名出席、委任状（1名）、成立。
欠席理事：3名。出席監事：2名。

・寺尾副理事長から、冒頭、渡辺理事長の事故のため、定款規定により、副理事長が職務を代行する旨、報告があり、寺尾理事長代行の司会により、以下の議事を行った。

1. 試験事業現状報告（運営委員会、熊木理事）

・実力養成セミナー受講者は、前年比30％増、直前対策セミナーは、10％減であった。一次試験は、81名が受験し、うち、33名に二次試験の案内を発送した。二次試験は、適性審査のため、小論文と面接を実施する。

・ITIC助成金の申請は、締め切り前の22日付けで申請書を発送した。

2. 最近の事業についての現状報告（事業本部担当理事）

1）国別QA事業：納品は順調に推移したが、今後の問題点として、執筆者の層を厚くする必要がある。今回もshuffleを計ったが、新規参入者は少なかった。

2）オンライン講座応用編改訂について：10月上旬に落札し、タイトな日程のなか、執筆者の協力により完納した。

3）外部研修講師派遣について：国家試験の通関士受験インターネット模擬試験問題作問は、主催者から不備を指摘され、今後に課題に残した。

4）新規事業活動について：コンサルティング事業のうち、アセアン協会支援事業について、ODA予算の関係で、継続は不透明である。その他、順調に推移している。研修事業関係は、発注元の性格から、講師には国際税務を含め、より高い専門性やカスタムメードのカリキュラムが求められている。

5）内部勉強会、他：今年度は、5月以降、11月まで、5回開催したが、いずれも定員オーバーの申込みがあり、盛況であった。今後の課題としては、適切な講師、テーマの選定、会場の確保の外、会員への情報共有を図る必要がある。

6）セミナーの外販（遠藤理事）：新規事業として立ち上げ、10月、11月の2回開催した。

3. 支部報告

1）九州支部（安達支部長･理事）：支部会員連絡用に、メーリング･リストを6月に立ち上げた。沖縄県まで含む広域に、17名の会員が在籍している。モチベーション共有が課題である。

2）中国四国支部（井上支部長･理事）：試験事業のPRとして、地元新聞に記事掲載を働きかける等の活動が奏功し、広島会場の一次試験では、5名が受験、うち2名が二次試験へ進む。支部会員向け仕事受注のため、地元商工会議所や、県・市へのアプローチを強化したい。

3）関西支部（芳賀支部長･理事、欠席＜報告書提出＞）：支部独自の新規事業開拓として、大阪商工会議所のビジネスサイトにAIBA本部情報を掲載しているが、今のところ受注に結びつく引き合いは無い。在籍者52名を擁し、定例的に勉強会や見学会を開催している。4）東海支部（常川支部長･理事）：2ヶ月ごとの支部例会には、常時20名前後の参加者があり、外部講師等を招いての勉強会を同時に開催している。

5）北日本支部（畠山支部長･理事）：支部会員には、14名在籍している。大震災被害者も居て活動は厳しい。港湾施設の復旧や北米航路の再開もあり、期待がもてる。試験事業については、個別の企業訪問や地方新聞記事の効果もあり、仙台会場で8名受験し、3名が二次試験に進む。また、今回初めて札幌会場で開催したが、地元新聞にも取り上げられ、効果が認められる。

4. 月次決算ほか、事務局報告（専務理事・事務局長）

1）10月の月次決算から、収入は、QA事業他、未確定の要因もあるが、今回の認定試験による新入会員も見込まれることが、プラス材料である。支出は、事務所経費他、固定費の支出があるが、最終的には、黒字決算の見込みである。

2）本部事務所前の会議室が、東京都交友会に返還されるが、今後とも使用可能の見込みである。ただし、夜間の利用については、未確定である。

3）AIBA本部入居の昌平橋ビルは、耐震性改善のため、今後5年を目処に、建て替え問題が浮上している。

5. 監事コメント＜AIBA事業展開の参考として＞（伊東監事）

・広報活動の活発化、インフラ整備：ホーム・ページの充実度・内容を再検討し、魅力的にアップデートし、

また、会員著作図書の紹介等を掲載することにより、AIBAのレベルの高さをアピールするする必要がある。
・支部運営費について：認定試験への貢献度等をインセンティブとすべきである。
・ジェトロとの関係の再構築：ジェトロは、貿易アドバイザー制度の生みの親ではあるが、その後の環境変化などに鑑み、AIBA自身の総合力や実力の涵養などを通じて、より新たなパートナーシップ関係を目指すべきである。

以上の議事を終了し、5：00pm散会した。
なお、理事会終了後、首都圏会員を交えたAIBA忘年会がにぎやかにもよおされた。

単行本：255ページ
出版社：中央経済社
ISBN978-4-502-68270-4　C3033
発売日：2011/03

＃227　勝田　英紀
（近畿大学経営学部　教授）

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（＃68）
http://www.bouekitenbou.com

貿易実務のエッセンス

勝田英紀

単行本：262ページ
出版社：中央経済社
ISBN 978-4-502-69380-9 C3034
発売日：2012年2月初旬
予定定価：本体3,100円＋税

＃227　勝田　英紀
（近畿大学経営学部　教授）