

新会員の皆様を歓迎致します

理事長 渡辺 肇幸

新会員の皆様、2011年度AIBA認定貿易アドバイザー試験合格おめでとうございます。

この試験も既に4年の実績があり、その難関ぶりが知れ渡っていますが、今回は例年より多くの有能な方々を会員として迎えることができ、心強い限りです。

1 当協会について

当協会(AIBA)は1995年ジェトロ認定貿易アドバイザー試験合格者により、任意団体として設立され、一般社団法人として現在に至っています。国際ビジネス分野で「社会貢献」を行うと同時に、「コンサルタント団体」として活動をしています。当協会はその後AIBA認定貿易アドバイザー試験合格者を加え、会員全員がいわば株主であるという、通常の企業とは異なる性格を持っています。今後のあり方としては、国際ビジネスコンサルタント団体として機能を強化する方向にあります。それにより社会貢献活動も強化できます。

2 当協会事業に積極的に参加を

協会運営の基本は会員各自の事業参加です。ぜひ協会が受託するコンサルティング案件に参加してください。案件はその都度AIBANETで発表します。また役員として協会運営に参加していただきたいし、役員でなくとも、特殊な事業、たとえば本紙「AIBAだより」編集、試験事業他の企画に参画していただきたいと思えます。

当協会は会員各自の自発的な意思により成り立っています。従って各種事業にしても、自ら手を挙げて参

加していただきたいと思えます。「鳴かざれば、鳴くまで待とう、ほととぎす」ではなく、「鳴かざれば、自分が鳴こう、ほととぎす」です。

3 AIBA認定貿易アドバイザー試験への協力

本試験は当協会会員となる唯一の資格試験です。当協会は更に多くの有能な会員を必要としています。ぜひお知り合いに声をかけていただき、受験者増ひには合格者増すなわち会員の増加にご協力願いたいと思えます。会員1名が1名の受験者を勧誘すれば、それだけで受験者は300名以上となるのです。

新会員紹介 その1

自己紹介

2012年の入会者を今号と次号にてご紹介いたします。

◆安蔵 由紀子(東京 #647)

初めまして、会員NO. 647の安蔵由紀子と申します。2011年度の試験に合格し、皆様の仲間に入れていただきまして、大変光栄に思います。現職は家庭雑貨の輸入実務を担当しております。最近は特に中国の人件費の上昇、電力不足等でコストや納期面で非常に厳しい状況であることを実感しております。一方、経済連携協定の広がりに見られるように、東南アジア等との取引が促進される機会もあります。日々の変化が激しい中、これからも海外取引について継続的、意欲的に学び、社会に何らかの形で還元できるように努力していきたいと思えます。AIBAの定例会で皆様とお会い



Contents (目次)

P1... 新会員の皆様を歓迎いたします 渡辺 肇幸
〈新会員紹介〉

安蔵 由紀子、井垣 公寿、石川 康秀、亀山 修一、
北澤 理史、黒川 泰隆、黒澤 公雄、小島 健則、
佐藤 秀明、志岐 明弘、重松 澄広、島田 幸一郎、
田辺 良則、長谷川 正吾、藤井 健太郎、持田 修二、
山口 隆弘、渡部 郁子

P6... AIBA貿易アドバイザー受験体験記

井垣 公寿、志岐 明弘、佐藤 秀明、持田 修二

P8... ココムとの遭遇(2度までも)
生きがいを感じるように

梶 克三
片本 善清

P9... 天空のショー、5月21日朝
AIBA安全保障貿易勉強会に参加して

芳賀 淳
三上 彰久

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(講演・講師)

P13... (相談・アドバイス)

P14... (その他)、理事会議事録(抄録)

きるのを楽しみにしております。今後ともどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

◆井垣 公寿 (愛知 #648)

2011年度認定試験に合格し、この度入会しました井垣公寿です。これから宜しくお願ひ致します。新卒で入社した銀行では外為・貿易事務、外国企業への融資審査・債権管理業務等に携わりました。現在は専門商社の管理部門に所属しておりますが、去年はインド現地法人の開設プロジェクトを担当し、事業計画策定、会社設立申請、各種登録手続、銀行口座開設、定款・契約書作成、会計事務所選定等の設立業務全般に携わる貴重な経験を積むことができました。



こうした経験を通して、貿易・外国業務のエキスパートとして活躍したいという気持ちを強く持ち、これまでの総決算のつもりでAIBA認定試験にチャレンジしてみたところ、運よく合格することができました。

今後、貿易・外国業務に関する知識の重要性やニーズが益々高まってくるものと思われませんが、その際に、自分の知識・経験が、企業やクライアントの成長・発展に役立てられるような人材になりたいと思います。

◆石川 康秀 (東京 #649)

このたび入会しました石川康秀と申します。よろしくお願ひ致します。水産系食品会社に昭和47年に入社し昨年3月退職するまで39年間一貫して水産・食品の海外事業に関連する仕事に携わってきました。その間ケープタウン、シドニーそしてアムステルダムで約19年間の駐在をしてきましたので経歴の約半分が海外駐在となります。



古い友人からAIBAの存在を3年ほど前に知らされ自分の退職後の生涯プランとして思い描いてきた「キャリア+生涯学習=小さなお役立ち(生きがい)」を体現する道と信じて受験しました。2年計画でしたがラッキーにも初回で合格できたのは9月・10月のセミナーでの先輩講師の方々の貴重なアドバイスのおかげと感謝しております。

今年はまだまだ学ぶことの多い一年になると思いますが、できれば来年ぐらいからAIBAの事業活動(農水産・食品分野等)に参加する機会を得られたらと考えています。なおセミナー・勉強会等には積極的に参加するつもりですので何卒よろしくお願ひ致します。

◆亀山 修一 (神奈川 #654)

私は日本の食品専門商社に就職したのですが昔から豪州とは縁があって、今はメルボルンに本社のある外

資の乳業メーカーの日本事務所に勤務しています。私はずっと食品畑でしかも輸入がほとんどでしたが、現在は自社製品の日本への輸入という立場と同時に、豪州から日本に原料乳製品を売り込み輸出する立場にもいます。貿易アドバイザーとして私が役に立てる事があるとすれば食品分野だと思いますが、他の領域に挑戦してみたい気持ちもあります。得意分野は貿易英語で、英語関係の資格は英検1級、通訳案内業、商業英語(現在のビジネス英語)検定Aクラス、国連公用語試験特A級を持っています。貿易実務も自分ではかなり得意だと思っていたのですが、昨年11月のAIBAの一次試験で完全に自信喪失、その後気を取り直して今年になって貿易実務検定のB級を取得し少し自信を回復しました。これからなるべくAIBAの会合等に参加したいと思しますので、宜しくお願ひ致します。



◆北澤 理史 (大阪 #655)

受験・入会動機: 自身の貿易知識、経験のレベル・チェック及びAIBA会員からの推奨。

得意分野: 中国事情全般、中国貿易、中国語翻訳・通訳。

業歴: 商社に34年勤務、この内貿易経験31年。中国に通算7回、18年駐在(上海3回、大連2回、北京1回、深圳1回)、その他フィリピンマニラに1年駐在経験あり。

期待・抱負: AIBAへの入会を機に更に見聞を広め、微力ながら社会に貢献したい。

特に、中国においては、1980年代、1990年代、2000年代と激動の中国に駐在、中国社会の表と裏を目の当たりにしてきました。

この間、駐在員事務所、日中合弁企業、独資企業の所長、董事長・董事、総経理などを歴任、文字通り体を張って得た知識と経験は何物にも代え難く、これらの知識や経験がこれから中国進出をお考えの企業、または既に進出された企業の問題解決の一助となれば幸いです。



◆黒川 泰隆 (大阪 #656)

はじめまして。私は2000年に原糸メーカー系繊維商社に入社し2004年から貿易業務に従事しています。2年半前、会社からグローバルビジネス拡大を今後の中期計画のテーマの1つにするので、私をその担当者に任命すると言われ、現在は特にインド市場の新規開拓営業に注力しています。



ミッションを任命されるまで、海外の新規開拓営業

は未経験でしたのでどうすれば良いか情報収集を行った際、貿易アドバイザーの存在を知りました。貿易アドバイザーになれば自分の能力を上げる事、不得手な分野について相談できる方達と繋がりを持つ事が可能だと思ったのが受験動機です。

入会後はAIBANETに投稿された疑問に即答される沢山の方達と繋がりが出来た事を心強く感じております。また様々な勉強会や活動にも積極的に参加したいと思っております。先輩の方達と比べてまだまだ未熟ではありますが、今後とも宜しくお願い申し上げます。

◆黒澤 公雄 (広島 #657)

最近68歳になった高齢の新会員です。

広島の自動車メーカーで35年間、輸出・海外営業・海外マーケティング業務に従事した後、地元の私立大学で9年間インターンシップ業務を推進して昨年3月に定年退職しました。

毎週数回のテニスやフィットネスを習慣にしており、悠々自適の暮らしを楽しむには気力・体力があり過ぎるため、「昔取った杵柄」で、貿易アドバイザーを志しました。

輸送機械や関連部品のビジネスにはなじみがありますが、食品やスポーツ用品など健康関連の他の分野にも関心があります。軽いフットワークを生かして勉強、行動し、中小企業のお役にたつ仕事をしたいと考えております。

高齢ではありますが意欲十分の新米会員をお導き頂きたい、よろしくお願い申し上げます。



◆小島 健則 (東京 #658)

はじめまして。42歳の若輩ですが、簡単にプロフィールを申し上げますと、学生時代にバックパッカーとして約30ヶ国訪問。海外と関わる仕事がしたい、とベトナム貿易専門商社に就職。主に機械製品の輸出業務に従事し、1年間のベトナムに赴任の後、2001年に退社。会社経営に対する興味と“世界を股にかけの商人”になる夢を果たすべく、同年に貿易事業を開始。20ヶ国ほど単独渡航し、飛び込み営業など行い、現在は発電機を主にベトナムに輸出する売上10億円超の会社に成長させる事が出来ました。

売りは「若さ」と「約20年間に渡る貿易経験」、「ベトナム、カンボジアの専門知識」、「現役経営者としての視点」であると思っております。

これまでは自社の成長にばかり力を注いできましたが、今後は益々の国際化の中で、海外進出を果たしたい企業の支援や、輸出製品の発掘等をして社会貢献し



て行ければと思います。AIBAでの活動を通じ、今後とも日々精進に励み、そこから得た知験をアドバイザー業務に活かしたいと思っています。今後ともどうぞ宜しくお願い致します。

◆佐藤 秀明 (茨城 #659)

会員番号659の佐藤秀明と申します。このたびは貿易アドバイザー協会に入会するご縁に恵まれ、各位に感謝申し上げます。

現在、私は地方銀行の外為業務の企画部門に所属し、平成24年を以て17年目、年齢は43歳となります。

受験のきっかけ

海外進出の流れが大企業・中堅企業のみならず、中小企業に裾野が広がる中、地域金融機関に求められる役割はより大きくなっております。地方銀行では、関連する商品・サービスや情報提供などお客さまの海外進出支援を強化しています。そのような状況のもとで、自分のこれまでの外為業務の経験がどのレベルにあるのかを客観的なモノサシで測り、更なるレベルアップの起点としようと思ったのが受験のきっかけです。

貿易アドバイザーとなって

貿易・海外投資に関する外部環境の変化は大きく、また、対応すべき課題は広範囲にわたります。会員各位のスキル・ノウハウとそのネットワークは会員間にとって貴重な財産です。私は皆様からノウハウを吸収するばかりの立場に終始すると思っておりますが、そのノウハウを、中小企業のお客様が何を悩んでいるか・望んでいるかを的確に把握する力、それに対する提案力向上につなげていきたいと考えています。引き続き自己研さんに努めたいと思っておりますので、ご指導よろしく申し上げます。

◆志岐 明弘 (東京 #660)

AIBA会員の皆様、初めまして。

この度、2011年度認定試験に合格して、入会しました志岐明弘です。

私は以前、光学精密機器のメーカーに勤務し、医療機器、ハワイすばる望遠鏡、半導体製造機器関連の仕事に従事しながら、欧州駐在(6年)や海外販売業務を経験しました。退職後は、大手銀行の貿易相談員や山梨県製造業者の輸出相談をしてきました。昨年、ジェットロ関連の書籍で、貿易アドバイザー協会のことを知り、現在までの知識や経験がAIBA認定試験に通用するものかを試したくなったのが受験動機です。

いざ、受験勉強してみると、自分の理解や知識不足を認識させられました。今回は幸運にも合格することができましたが、幅広く深みのある貿易に関する知識の向上や経験の積重ねは更に必要と強く感じています。これが入会の動機です。今後、日本の中小企業は国外



の新規市場や調達先開拓のため、更なる国際化が求められますし、そのような時にプロの貿易アドバイザーとして、有益なアドバイスや指導等をしていきたいと考えます。

皆様には、これからご指導やご支援をいただくこともあるかと存じますが、どうぞよろしくお願いいたします。

◆重松 澄広 (兵庫 #661)

38年間電気メーカーの海外部門で勤務し、2年前に定年退職いたしました。在職中は、主に東南アジア・オセアニア向け家電商品の輸出営業部門に在籍し、また通算14年間駐在したフィリピン・オーストラリアでは、地域密着型商品の開発・販路開拓など、マーケティング活動を営業の前線で行ってきました。退職前の数年間は、国際渉外部門で海外事業支援の企画・立案などに従事しました。現在は国際ビジネスマナーや海外地域事情研修の講師などを行っています。AIBA受験の動機は、在職中に培った貿易に関する知識・経験・ノウハウを一つの形にしたいとの思いに至ったからです。今後は貿易に関する知識集団であるAIBAの中で採まれ、また積極的に学ばせていただきたいと思っています。と同時に、各々の分野で活躍しておられる方々と交流できることを非常に楽しみにしています。よろしくお願いいたします。



◆島田 幸一郎 (神奈川 #663)

自己紹介：

・現在、メーカー某社 通信機器関連事業本部にて、海外市場開拓（中国）を担当。

・第一回・平成9年度JETRO認定輸入ビジネス・アドバイザー試験から連続して受験、今年漸く合格させて頂きました。

得意分野：

- ・BRICs市場（特に中国・インド）
- ・通信機器・IT分野

期待・抱負：

現在、私は一企業に身を置く立場で実務現場では毎日が疑問や難題の連続です。貿易アドバイザーとして諸先輩方の御経験を参考にさせて頂きながら、社業の為に、また将来微力ながらも中小企業のグローバル化の為に、更に自己研鑽を重ね共に考えながらお手伝いさせて頂きましたらと考えております。御指導、御鞭撻の程どうぞ宜しくお願い致します。

実績とセールスポイント

- ・某商社にてオーストラリア駐在。主に鉄鋼製品と建築煉瓦を担当。



・通信機器メーカーにて、欧州市場、BRICs市場の海外市場開拓の業務経験。PHSシステムの中国市場開拓では社長賞を受賞。数多くの通信関連当局との会合を経験。

・第28期外務省在外公館派遣員として在シンガポール日本国大使館に勤務。

・一時期、家業の中小企業食品加工機械製造業に従事。

・40カ国の渡航経験と、4カ国（シンガポール、オーストラリア、ドイツ、中国）の駐在経験。

◆田辺 良則 (大阪 #666)

新会員の田辺良則です。昨年3月末に11年間に亘る中国上海・広州駐在から帰国を契機に、これまで34年間に亘り貿易・投資・販路開拓を含む海外ビジネスに携わった自分自身の棚卸を行う意味で受験しました。貿易実務、国際マーケティング、貿易英語ともに現役時代の経験が役立つだろうと高を括っていましたが、二回の実力養成セミナーを通じ世情の変化を痛感するところとなり、冷や汗ものの受験でした。昨年9月より大阪に単身赴任し、中小企業の国際化支援業務に従事しています。本年3月末に前職を早期退職したこともあり、今後は中小企業の方々の海外投資・販路開拓支援に更に注力したく、皆様とのネットワークを活用させて頂きたいと思っております。大阪は国内勤務17年間の内15年間勤務した地であり、この間の知人友人も多く我家に帰った気がします。関西支部3月定例会が初登場でしたが先輩諸兄の皆様から温かく迎えて頂き大変感激しました。よろしくお願い申し上げます。



◆長谷川 正吾 (東京 #668)

会員#668をいただきました長谷川正吾と申します。よろしくお願い申し上げます。私は現在総合商社に勤務しております。入社以来、輸出入通関手配、全社通関管理、不定期船用船業務、海外物流会社運営などいわゆる物流畑で業務を行ってきました。駐在はニューヨーク、マニラ、上海を経験いたしました。現在は、輸出入通関及び安全保障貿易など貿易コンプライアンスの社内浸透に係る業務を行っております。

入社以来、貿易実務の中で過ごしてきましたが、頭髪に白いものが増え始めた自分を見るにつけ過去に得てきた知識や経験がそもそも社外で通用するのだろうかかと不安に思い、また一方で自らの経験や知識が少しでも社会の役に立つことができたならとの期待もあり悶々としておりました。そんな折、たまたま社内で回覧されてきた貿易アドバイザーの案内状が目にとまり受験、運よく通ることができました。当試験は合格が



ゴールではなく、むしろスタートとっております。諸先輩方からのご指導をいただきながら前進して参りたいと思っております。よろしくお願いいたします。

◆藤井 健太郎 (東京 #669)

新会員の藤井健太郎と申します。東京都新宿区にて某法務行政書士事務所の代表行政書士を務めております。2007年に外国企業の対日直接投資支援サービスに特化した事務所を開業いたしました。独立開業前は電子機器を取り扱う専門商社の海外営業としてシンガポールに駐在し、東南アジア地域全体の営業活動を担当しておりました。2009年からはJETRO対日投資部のアドバイザーを拝命し、外国企業へコンサルティングサービスを提供しております。また、2010年からは、日本の中小企業向けにハンズオン型の海外進出支援サービスの提供を開始いたしました。特に現地パートナーが存在する香港、マレーシア、スリランカ、イラク・クルディスタン地方への進出に強みをもっております。



AIBAの豊富な実務経験を持つ諸先輩方のご指導やセミナー等を通して自己研鑽に励み、一層重要性を増す国際ビジネスの一翼を担うことができると考えております。今後ともご指導ご鞭撻のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

◆持田 修二 (京都 #671)

立教大学経済学部経済学科卒業
学生時代 世界七不思議 (ピラミッド、万里の長城、ピサの斜塔など) など未知の世界に抱いた強い好奇心、バイタリティに溢れた商社機能に強い関心を持ち商社勤務を目指し英会話の習得に努め大学卒業と同時に商社に入る。



入社2年後の社内海外派遣制度試験に合格し海外駐在資格を獲得。30数年に及ぶ貿易部門従事中、ニューヨーク駐在 (2回11年) ・中国駐在 (3年) を含め30数カ国の新規市場・顧客とビジネス関係を構築した。

恒常的円高、米国通商政策 (規制・ダンピング提訴) などの厳しい商環境の中、①香港発米国向け ②中国発欧州向け ③ベトナム発中東向け 等々 新しい多国間ビジネスモデルの創造に努めた。

長年にわたるユダヤ人・華僑・印僑・アラブ人との貴重な交渉・実務経験、ジェットロでのアドバイザー・セミナー経験も踏まえ、日本と海外の絆を深める役割を果たす貿易アドバイザーを目指します。

◆山口 隆弘 (神奈川 #673)

総合商社に32年間勤務し昨年6月に退職しました。入

社以来、航空宇宙分野に携わり、名古屋二回計5年、米国ボストン・ニューヨーク計5年の国内外場所、本社・子会社での組織運営・管理の経験があります。



貿易取引の幅広い知識をアピール出来る資格が有効と思われ貿易アドバイザー試験に挑戦しました。得意分野は米国を中心として航空宇宙機器及び関連資機材の輸出入取引、技術導入・役務取引、代理店業務ですが、劇毒物・高圧ガス・火薬類・放射線等の業法、日米両国の安全保障貿易管理規制の経験も豊富です。民間機部品の海外調達先開拓・管理 (台湾、インドネシア、豪州)、米国企業との事業化調査・検討の経験もあります。

ビジネスの基本は分野や業態に関係なく同じと考えていますので、経験分野に限らず幅広く活動して行きたいと思っております。とはいえ、再就職し海外に赴任することになりましたので当分は外地から皆様のご活躍をお祈りしています。

◆渡部 郁子 (高知 #675)

高知の渡部と申します。この度2011年AIBA認定貿易アドバイザー試験に初めての受験で運良く合格し、入会させていただきました。高知県では初めて、また、中国四国支部では4年ぶりの合格者であることをお伺いし、身の引き締まる思いです。皆様にはどうぞよろしくお願い申し上げます。



高知生まれの高知育ちで在学中に学生国際交流制度を利用してオーストラリアの州立大学へ1年間の交換留学、卒業後高知の商社で4年間健康機器やスポーツ用のトレーニングマシンを中心に輸出入業務を担当しました。4年前からジェットロ高知で貿易相談担当アシスタントとして勤務しています。

貿易関連の資格では、2009年に貿易実務検定準A級、2010年に通関士試験、そして2011年に貿易アドバイザー試験と並行して安全保障輸出管理実務能力認定試験 (STC Associate) を取得しました。「広く深く」と言われるアドバイザー試験の出題内容と一致する部分がありますので、資格取得をお勧めします。

高知では貿易の知識のある人材は非常に少なく、貿易に関する情報も学ぶ機会も少ない環境です。このような中、巡回貿易相談やセミナー等でお世話になるAIBAのアドバイザー様には常に暖かくご指導いただき、また、この度は皆様の仲間入りをさせていただいて非常に心強くうれしく思っています。未熟者ですが今後は積極的に勉強会にも参加して研鑽を積み、知識の幅を広げて成長していきたいと願っています。ご指導よろしくお願いいたします。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

新会員8名の方々より投稿いただいたものを
順次今号次号で掲載します。

井垣 公寿 (愛知 #648)

AIBAの試験は試験問題に関する情報が少なく出題予想が立てづらいため、実力養成セミナー等のAIBA主催のセミナーに出席し、試験に関する情報を入手し、予め試験に対するイメージを掴んでおくことは、受験対策上、非常に効果的であると思います。セミナーは実力養成セミナーと直前対策ゼミの2回ありますが、私は実力養成セミナーだけに出席しました。

貿易実務対策としましては、貿易実務の現場から暫く離れていたブランクを補い、かつ、法令・制度の変更等に対応するため、UCP600やインコタームズ2010(共に国際商業会議所日本委員会)を熟読しました。基本テキストは、実力養成セミナーで頂いた受験対策テキストと指定参考書であるジェトロの「実践貿易実務」を使用し繰り返し読みました。

試験の難易度等を勘案すると、下手に広く浅く勉強するよりも、上記テキストを深く理解することが効率的と考え、その他の参考書にはあえて手をつけませんでした。

国際マーケティング対策では、上記の受験対策テキストの他に、「通商白書」「ジェトロ世界貿易投資報告」の概要をホームページからプリントアウトし、昼休みの空き時間等を利用して繰り返し読みました。

貿易英語対策では、日頃から英文の朗読を行って英語の感覚を養うとともに、「貿易実務の英語 ビジネス英文メール パーフェクトブック」(すばる舎)の文例を繰り返し読んで、貿易英語の表現に慣れることに努めました。

二次の小論文・面接対策としましては、①これまでの業務で経験して得たことや貿易アドバイザーとしてやりたいことを的確に伝えられるよう考えを整理すること、②課題論文や面接官の意図を正確に理解し、その意図に沿って回答すること、③論理的に矛盾がないこと、を心掛けました。

AIBA認定試験は、試験に合格することはもちろん重要ですが、試験合格後にAIBA会員となり、先輩会員方との交流やセミナー出席等を通して、自分自身の能力を高められる機会が増えるということに、より大きな価値があると考えております。

今後はAIBA会員として、こうした機会を最大限に利用させて頂き、エキスパートとしての能力を磨いていきたいと思っております。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

志岐 明弘 (東京 #660)

私がAIBA貿易アドバイザー試験を受験することに決めたから、AIBAの試験要領や合格体験記を調べて以下の参考書を購入利用して学習いたしました。

(貿易実務)

「実践貿易実務」ジェトロ第10版(AIBA指定参考書)
「貿易実務ハンドブック」アドバンスト版 貿易実務検定協会

貿易実務は輸入規制、取引条件、運賃、決済、輸送船積、保険、貿易管理制度、通関関税、外国為替、決済、保険、仲裁等、広い範囲の知識が要求されます。内容が多いので、何度も通読いたしました。

(国際マーケティング)

マーケティングの基礎知識としては、上記の「貿易実務ハンドブック」第12章のマーケティングの知識が役に立ちます。また、ジェトロ「実践貿易実務」にも載っております。これ以外に「マーケティングの基本」(日経文庫)も参考にしました。

国際貿易に関する時事問題については、通商白書、ジェトロ世界貿易投資白書、日経新聞を読みました。白書については、要約版で十分ではないかと思いません。

(貿易英語)

暫く、英語に接する機会が少なかったので、英字新聞「JAPAN TIMES」を近くの大学図書館で読みました。それから、「英文契約書の書き方」日経文庫を購入して契約書の表現について学習いたしました。英文レター、貿易用語、英作文については以前使用していた「ビジネス英語の習得」石山輝夫著(第三出版)を復習しました。

(AIBA主催受験対策実力養成セミナー)

9月と10月に2回に分けて行われるセミナーを受講いたしました。AIBA会員で各分野のプロである講師のテキストとセミナーは大変貴重なものでした。知識の整理になり、出題分野や受験注意事項等が良く纏まっております。これから受験される方には、このセミナー受講をぜひお勧めいたします。このセミナーを受講してからは、このテキストだけを何度も読み直しました。

以上が私の学習方法ですが、①選定した参考書を繰り返し読み直すこと、②決してあきらめずに継続すること、③自分に不足していることは何かを常に問いかけること、④細切れでも良いから、その時間を有効利用することが大切ではないでしょうか？

運良く合格した私がこのような事を書くのは恐縮とは存じますが、今後、AIBA貿易アドバイザー試験を目

指す方々に少しでもお役に立てば幸いです。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

佐藤 秀明（茨城 #659）

受験のきっかけ

自分のこれまでの銀行勤務における外為業務の経験がどのレベルにあるのかを客観的なモノサシで測り、更なるレベルアップの起点としようと思ったのが受験のきっかけです。

試験対策

いざ出題範囲や過去問を見てみると、業務の幅が広く、どのような戦略で試験に臨もうかと悩みました。まずは先輩方の合格体験記を参考にさせていただきました。そこで立てた戦略は、「英語力強化<TOEIC730点クリア>」⇒「貿易業務知識の整理<貿易実務検定(準A級)合格>」⇒「貿易アドバイザー試験直前対策」とし、平成23年2月よりスタートです。実力よりちょっと高めの目標設定ですが、歯を食いしばってこうと静かに心に誓いました。

悪戦苦闘の日々

まずは、日々の仕事に追われる中、いかに時間を捻出するかを考えました。まず、通勤電車や休日の読書(ほとんど司馬遼太郎です(笑))を断ちました。司馬さん断ちはストレスでしたが、通勤電車の往復30分の積み重ねは大きかったと思います。

その後は、東日本大震災による被災など、挫折のピンチもありましたが、モチベーションを維持できた理由のひとつは、娘の大学受験だったと思います。お互いに目標を達成することができましたが、その過程では、娘とともに英語の問題を一緒に考えたり、TPPについて議論したりと切磋琢磨することができました。娘に感謝！！

英語力アップ

TOEICは試験対策のDVDと試験問題集を使って準備期間3か月、5月にジャスト730点をクリアしました。その後は、Japan Timesの週間STを定期購読しました(News weekは私にはレベルが高すぎると感じたので。背伸びをしなかったので長続きにつながったと思います)。試験直前には、「英文契約書の読み方(日経文庫)」を読みました。ここでは、専門用語の習得と国際契約のイロハの両面を学ぶことができ役に立ったと思います。

貿易実務検定

3か月を準備期間として7月に某検定協会の貿易実務検定準A級を受験し、無事合格しました。貿易アドバイザー試験に比べると、名前のとおり実務に近い設問が多くなっていますが、アドバイザー試験準備としてはムダにはならないと思います。テキストはJETROの

実践貿易実務(第10版)と貿易実務ハンドブック(アドバンスト版・第3版)を基本としました。1ページ目から順に読み込みを2回、単調でつらい作業ですが基礎固めと思って耐えました。応用編は貿易実務検定の問題集、Incoterms2010、UCP600の解説本。Incotermsは貿易実務検定協会の解説DVDで深掘りしました。

貿易アドバイザー試験直前対策

まず、過去問をHPから印刷し解いてみましたが、こちらは解答のみで解説がないため、この作業は中断しました。時間がある方は、過去問の一問一問を各種テキストとすりあわせると実力アップにつながるのでしょうか。やはり大きかったのは、実力養成セミナー・直前対策ゼミの受講と、配付されたテキストの深掘り作業だったと感じています。なお、貿易マーケティング対策は、中小企業診断士対策テキストの「企業経営理論」を2回読みました。JETRO貿易白書・経済財政白書にも目を通しましたが、日々、新聞やビジネス誌を読んでいればそれほど力を入れなくてもよいと思います。

本番では、銀行業務関連の問題は普段の業務知識を活かしなるべく手短にし、苦手な貿易英語(特に英作文)に時間を割きました。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

持田 修二（京都 #671）

商社マンとしての集大成

私は大阪万博で活気溢れる1970年 商社マンとして社会人のスタートを切り、以来北半球の多くの国を訪問した。最初の駐在は米国「米国から見る自国日本と日本の中で見ていた日本の違い」を強く感じた。

日本の衆議院、米国の下院議員同様 海外駐在員を英語でRepresentativeと訳す。海外駐在員は任地に於ける会社代表であり又日本人の代表なので、ビジネスは勿論 日本人の代表と言う強い意識で駐在地に赴いた記憶が今も鮮やかに残っている。初めてのアメリカ出張では、外貨持出制限の関係でニューヨーク到着直後に現地法人より必要資金(ドル)を調達したり、長期出張で軽いホームシックに掛かったり…と今思い出すと思わず失笑してしまう経験もした。

当時1ドル=360円、安定した商環境の中で製造業者⇒商社⇒輸入業者⇒卸業者・小売業者と悠然とした流れの中で輸出ビジネスが行われていた。

その後 相手国通商政策、外国為替相場、ロジスティックス、商社機能等々 ビジネス環境は激変した。変化の都度、制度・ルールを精査し最適なビジネスモデルの構築に挑んで来た経験が今回AIBA認定貿易アドバイザー資格に繋がった。今回の合格通知は過去の努力に対する客観的評価・ご褒美と大変嬉しく思っています。

ココムとの遭遇 (2度までも)

梶 克三 (神奈川 #303)

共産圏への貿易をコントロールするという世界の貿易体制がテロ対策に変わってしまって久しくなりました。あのよく知られたココムが私たち個々の貿易にどのように関わっていたか記憶にある間に書き留めておこうと思います。昨年ジェットロ横浜施設で行った貿易勉強会で諸先輩にココムの経験あるか尋ねたら実際に“遭遇”した経験はないそうで、意外と皆さん経験は少ないようでした。

先んじてはアインシュタインなどが提唱し、やがて産業界ではグールド特許が悪名を馳せた増幅された光・レーザーは平成二十年代になっても依然大変な開発競争が続いています。研究が多岐に渡るなか、光線を何本も一点に集めて1億度の高温にして核融合現象を発生させるという試みは古くから行われていました。

レーザーは高いエネルギーの光を発生させた場合下手をするとその戻り光が自身を破壊する破目に陥ります。このいわゆるバックビームを避けるためにはファラデー回転ガラスなどという光学結晶が利用されるようです。テラワットに達する高エネルギービームに耐えるようなファラデー素子は提供できるメーカーが限られてくるようでした。

レーザーで核融合を実現する努力は古くから中国でも行われていました。私の会社は中国から波長変換などの光学結晶を輸入していましたが、その関連で上海を訪問したとき巨大なレーザー施設を見ることになるのです。

光学結晶は新規事業でしたので採算はともかく私にとってはチャレンジングでした。そんな日々のなか上海の取引相手から日本のH社のファラデー素子を買いたいという話が舞い込みます。こちらの利益も3割は乗せていいからという指定です。

H社に電話してみました。H社は余り貿易量は多くなかったようです。知的な話し方をする女性が対応してくれました。この商品は戦略物資に該当するので輸出許可を取る必要があることをまず云われました。核分裂ではなく核融合という響きの良い分野で利用するものだから私は大した問題ではないと高をくくっていたのですが…。

事前調書を纏めて貿易局輸出課へ。するとこの件は日本政府だけでは許可は下せない、ココム本部に申請して判断を仰がなければならない、ということでした。「???’」自国で判断ができない?

私はそれからココム申請書を英文で作成し31部のコピーを提出しました。いろいろな情報はココムが要求

していることだから明確にさせなければならないとバイヤーに伝えるように通産省担当官はいいます。ココムの名を出していいということでしたので更にパリにあるココムと脚色したら場所は公けになっていないからと連絡文書から消されてしまいます。しょっちゅう新聞などで見聞きしていたのですが。

それでもこのときは何とか申請が認められました。渡された輸出許可証は変更を恐れてか全面に小さな印が押し当てられ真っ赤でした。勉強会でお見せしたものはコピーで全面黒に変わっていましたが。

九百万円強の重い6個の結晶はL/C決済でその後無事出荷できました。…でもこの話はこれで終わりではありません。

翌年リピートのオーダーが来ました。結晶は少し小さめでしたが同じ6個の注文です。た易いことと同じ登場人物を相手に申請書類を作成し通産・外務省からココムに提出します。注文はちょっと小さくなりましたが、何も変わっていません。…でも変わっていることがひとつありました。それが何かお分かりになりますか?

勉強会では諸先輩の前で得意気にこの問題を挟まして頂きました。私の話し方が拙かったせいか、正解は出ませんでした。

通産省担当官が与えた結果説明は次のようでした。

「前年にはソ連邦が解体してアメリカの諜報組織が暇になり以前より中国を見張れるようになった。その眼で貴方の相手が調査されてやはり核融合だけでなく核分裂にも関係しているようだ…」

という訳で平成3年5月に申請した2回目の輸出は11月2日に輸出を禁止するで終わりです。

世の中は技術以上に変わっていました。

生きがいを感じるように

片本 善清 (奈良 #422)

「生きがいを感じるように」が最近の小生のテーマです。以下その二つ三つを挙げますと;

1. AIBAですでに十年以上在籍となるのに、何もしていない? 会員へのお返しも、働き甲斐もなく過ぎ去った十年間だが、最近関西支部でこんな動きが出てきた。喜ばしいことかな! 世話役変って、人が代わって、雰囲気はそれなりに変化した。会員の若返ったことと関係ありか、昨秋から近畿大学で、関西支部の定期会合を持つようになった。わが会員の勝田教授の好意で、会場費無料で代わりに、学生たちを研修会に参加してもらい、『就活』前の彼らと意見交換する機会を持つということになりました。研修会後の懇親会にも学生たち有志が参加します。これは、産学共同? 商学共同? というか、今後年に二回は継続しようということ

になったそうです。関西支部にも、ようやく『春の兆し』が出てきた。

そこで、一句：「年老いた駿馬も、カイバ桶の前で伏しても、志は千里先にあり」。これは三国志で有名なあの曹操の詩です。

2. 新しい会員も、増えて来ました。これもまた喜ばしき哉。遅いながら、一步一步前進しているAIBAにとって、頼もしいコマが増強するという事です。この動きが急激な上昇気運に乗って、大きな一団の『雲海』となります。若い仲間も加わり、うまく配合されて、やがて雄大な「一連隊」が出来上がって行くことでしょう。

3. 現在顧問をしている会社の社長が、最も信奉している思想家・芳村思風氏の「人間において生きるとは、何のためにこの命を使うか、どう生かすか」を聞かされて、冒頭の話になった次第です。たとえゴールまで数キロでも、『生き甲斐ある』ことを一つでも多くやろうというのが、わが生き様にピッタリです。①できるだけ多くの人と知り合い、一期一会の出会いを②未体験のことになお挑戦③心体の健康維持、特に脳の活性化④その日のうちに済ませる⑤最後は己の足で歩けです。

4. ごく最近AIBAネットで今更ながらですが、会員みんなが「無報酬のお助けマン」なることを、自分自身で体験できたことを、『心底嬉しき哉!』です。現在の仕事に大変役立ちました。改めてみなさまにお礼を申し上げます。

以上、世迷いごとを並べた失礼の段、ご容赦をお願いします。

天空のショー、5月21日朝

芳賀 淳 (兵庫 #562)

南半球、例えばオーストラリアのシドニーやアルゼンチンのブエノスアイレスに行くと、普段我々が当たり前と思っているものとは違う現象に遭遇することがあります。最もよく知られている事実は季節の逆転であり、真夏のクリスマスは日本のメディアでもよく紹介されています。三日月も上弦の半月も左側が白く輝いています（日本の三日月は右側が輝きます）。太陽は北を通り、北向き不動産の価値が上がります。

太陽と言えば今年は日本の広範囲で、人口比で言えば日本の総人口のほぼ2/3に当たる8000万人以上が金環日食を見ることが出来ます。これは平安時代後期西暦1080年以來のことだそうです。2012年5月21日月曜日の朝、7時半前くらいに東の空をご覧ください。北関東から近畿の南部と四国、九州南部にかけてリング状に輝く日食を観望することが出来ます。それ以外の地域では

残念ながら部分日食となりますが、最も条件の悪い稚内でも8割ほど太陽が隠されるとのことです。休み明けの月曜朝ですが、少し早起きして職場近くの広場で、あるいはフレックスタイムを使って自宅でのんびりと風薫る皐月の朝日に臨まれてはどうでしょうか。具体的にどの地域で何時からどのように見えるかという情報は、国立天文台のウェブをご覧ください (<http://www.nao.ac.jp/>)。日本だけでなく、米国南部から北西部、台湾北部から中国広東省南部（香港周辺）にかけての細い帯状の地域で金環日食を見ることが出来るようです。

観望での必須アイテムは日食メガネです。芳賀は1995年10月にベトナム・ホーチミン市で97%の部分日食に遭遇しましたが、この時は写真フィルムの黒い部分4枚を重ね合わせたサングラスを自作して日食の様子を観望しました。中には溶接で使う保護具を持ってきて天を仰ぐ人々もいました（貸してもらったところ、非常によく見えました）。町の至る所で人々が空を仰ぎ、ホーチミン市の喧騒が日の陰りと共に静寂に変わってゆく様子に、何とも不思議な感じを受けたことを思い出します。

1080年当時の日本人は一体どのようにして金環日食を見たのでしょうか。丁度この頃は武士が台頭し、源氏で言えば源八幡太郎義家（後三年の役の数年前）の時代に当たります。兜の下から、馬上から、陰り行く太陽を見つめていたのかもしれませんが。

ちなみに芳賀が購入した日食メガネセットはドイツDIN規格に準拠したフランス某社製です。よく見るとCEマークが付いています。こんな所にも外国規格が顔を出しているのはやや興醒めですが、平安時代以來の天空イベントの前で小さいことを言う野暮は止めておきましょう。願わくは晴れますように。

AIBA安全保障貿易勉強会に参加して

三上 彰久 (東京 #519)

私は団体職員として国際交流に従事していますが、担当業務の一つに、海外からの技術指導依頼に対する技術者の紹介があります。最近では貨物の輸出だけでなく、技術指導等の役務の提供も盛んに行われるようになっており、そのためには安全保障上の輸出管理についての知識が必要なため、この分野には以前より関心を持っていました。

この知見を得るために最適なのは、一般財団法人安全保障貿易情報センター（略称：CISTEC）が実施している安全保障輸出管理実務能力認定試験の学習であり、今回2011年度の試験で2度目の挑戦によりSTC Legal Expertに合格することができました。

この試験にはいわゆる入門編のAssociateと、上級編

のExpertがあり、Expertには外為法を中心とした「法令」、貨物の該非判定に係わる「貨物・技術」の2つの試験区分があります。「法令」の合格でSTC Legal Expert、「法令」+「貨物・技術」の2科目合格でSTC Expertのタイトルが与えられます。「法令」はマークシート30問を2時間かけて解き、21問以上で合格。今年度は約490名が受験して39名が合格でした。

受験対策上この試験の最大の特徴は、通常の資格試験では普通に存在する「基本書」が無い、ということです。もちろんCISTECが発行する問題集や過去問解説本はありますが、受験者のパイが大きいことと、外為法やこれに相当する米国内法令は毎年のように改正されており、「基本書」を作っても印刷媒体としての商品寿命が非常に短いというのが理由かもしれません。

そのため、AIBAでは数年来、東京地区の会員有志が集まって試験対策の勉強会を行っており、私も過去2年間参加してきました。今回は「基本事項を復習しよ

う」ということで昨年3月から勉強会をスタートし、前半は参加者が交代で講師となり講義形式で基礎を固めました。後半は毎週1回集まって、過去問を徹底研究しました。

私は、どんな資格試験にも「合格するための勉強法がある」と確信しています。CISTECの試験では「貨物・役務での扱いの違い」、「大量破壊兵器関連、通常兵器関連、リスト規制外での扱いの違い」、「仕向地による扱いの違い」等を横断的に理解する必要があります。この勉強会では皆が過去問のレジュメを作り発表しあいましたが、加えて私は自分なりのサブノートを作ってこれを基本書として勉強をしました。また、一部「語呂合わせ」の記憶法も考案しました。

本年度も同様の勉強会が開催されると思いますが、私も毎年変わる制度のUpdateのため引き続き参加することにより、自身の貿易アドバイザーとしてのスキルアップを図って行きたいと思います。

筆の向くまま

6

かなり後付けですが…

私は旅番組が大好きで、テレビを点けると、いつも旅番組にチャンネルを合せてしまいます。案内役のタレントはどうでもよく、ただ漫然と画面を見ていれば、旅行気分になれるところが何よりです。

人が見当たらない

ところで、以前からこの番組で気になっていることが一つあります。それは、地方都市の画面になりますと、駅前の商店街に人が見当たらないことです。勿論、閉まっている店も、開いている店もありますが、この点を考慮しても、閑散としています。正直なところ、よくこれでやっていけるなと言う感じがしますし、賑わいのないところに、人が観光に行くかしら…と心配でもあります。

一方、旅番組として、現にお前は番組を楽しんでいるのだから、それでいいじゃないかと言われそうです。確かにその通りではありますが、人気のない商店街のシーンが脳裏から離れません。

同様の状況が…

ところで、旅番組のごとく目に見える形ではありませんが、似たような現象が各地の製造業を中心に

して起きているのではないかと危惧されます。即ち、親会社やその直属の有力な子会社は海外に工場を移転してしまい、それについて行くだけの力がない孫会社等の企業群が各地で内需の疲弊に喘いでいると言う図式が目に見えます。商店街で言えば、日中通りに人通りがないのと同様と言えるでしょう。

私は長年貿易相談に任じてきましたが、この点は日々の相談案件に如実に現れてきています。即ち、相談に来られる殆どの方が取引先からの発注の減少に悩まされ、それに代わるものとして輸出を考えたいとおっしゃいます。しかし、一方今まで国内商売一筋でやってきたため、どこから手を付けたら良いか判らないと言うのが偽らざるところでしょう。

5年前に…

ところで、話は飛びますが、5年前にAIBAがジェットロより貿易アドバイザー試験を引き継いだ時、この試験は必要と言う認識がAIBAのコンセンサスでした。その後、4回の試験を経た結果、75名ほど合格者が輩出し、その殆どの方が入会してくれています。

さて、話を前述の「内需の疲弊」に戻しましょう。これに適切に対応していくためには、官民挙げての協力が必要なことは言う迄もありません。AIBAは人員及び態勢ともに、これに対応できると最近思い始めています。無我夢中でここまで来ましたので、かなり後付け口上ではありますが…。

永野 靖夫 (#68)

支部活動

首都圏地区

1月28日（土）

1月度勉強会

テーマ：「激動する中東情勢とイスラム社会について」

講師：藤井則雄氏 ジェトロ本部貿易投資アドバイザー（中近東・アフリカ専門家）

概要：中東専門家のお立場から見た中東情勢について下記に焦点をあててお話頂いた。

- ・中東の定義と該当する国名、パレスチナ問題とイスラエルの建国の歴史
- ・イスラム教、スンニ派とシーア派の違い
- ・アラブの春と言われる民主化運動の背景（シリア、リビア、バハレーン等）
- ・イスラム諸国との貿易、取引における留意点
- ・イラン向け輸出に関する日本の安全保障貿易管理について
- ・国際詐欺について

場所：港区立商工会館 第一会議室

参加者：36名

2月25日（土）

2月度勉強会

テーマ：「人民元取引の現状および2012年の為替相場見通し」

講師：木下義文会員（#461）

概要：

「人民元建て送金と人民元預金の現状」：

- ・人民元建て取引には様々な制約があり、顧客からの照会、質問も非常に多くなっているとの事。人民元建て取引の現状のポイント、注意事項について話して頂いた。

「2012年度の為替相場見通しとグローバル経済の現況」：

- ・三井住友銀行が2月に全国各地で行った顧客向けセミナーのエッセンスをご紹介頂いた。

場所：中央区新富区民館

参加者：55名

東海支部

2月25日（土）

2月例会

講演：「ASEANの中のインドネシアそしてインド」

講師：細井豊蔵会員（関西 #622）

会員講義：「FX取引の仕組み」

講師：米井資幸会員（#178）

関西支部

1月21日（土）

1月定例会

大阪府東大阪市の近畿大学キャンパスにて行いました。当日は同学経営学部教授を務められる勝田会員のゼミ生も参加され、勉強会は30名以上、懇親会は25名という新年に相応しい盛会となりました。

勉強会は東京海上日動火災保険（株）から大澤課長代理と滝本課長代理にお越し頂き、PL保険と外航貨物海上保険について業界トップ企業のサービス内容や最近のトピックス等を講義頂きました。勉強会には東京から永野会員、東海支部から常川支部長にもご参加頂き、会員間のコミュニケーションも活発に行いました。懇親会は場所を変えて鶴橋にて、子供あるいは孫の世代になろうかという近畿大学の学生も交えて鍋をつつきながら、最近の世界情勢から就職に際しての心構え等、森羅万象に及ぶ話題で大層盛り上がりしました。

3月10日（土）

3月定例会

大阪市立城北市民学習センターにて行いました。当日は平成23年度の貿易アドバイザー試験に合格された新会員7名（うち、関西支部6名）をはじめ、勉強会に35名、懇親会に27名が参加され、大いに盛り上がりました。中国四国支部の新会員の黒澤様にもご参加いただきました。

新会員のみなさまは各分野でご経験豊富なベテランの方から現役パリの若手の方まで、個性豊かで実力に富んだ方々ばかりで、AIBA関西支部のますますのパワーアップを実感しました。

勉強会は太田会員から「スペイン語圏でのビジネスの経験」についてご講演いただき、普段、馴染みの薄い中南米の社会やビジネスに関して貴重なお話を伺いました。太田会員の話題の豊富さ、話術の巧みさに聞き惚れて、あっという間に時間が過ぎました。勉強会の後半にはパラグアイご出身の太田令夫人にもご講演いただき、現地の生きた情報に触れることができました。

懇親会は会場近くの居酒屋で、新入会員のみなさま、太田令夫人にもご参加いただき、会員間の交流を深めることができました。

役員改選

平成24年度は支部長を除く役員4名の改選期にあたりますが、立候補者を募ったところ、4名の立候補があり、今後、新役員候補者間で協議して担当を決めて、5月の関西支部総会に諮ることになります。積極的に立候補

される方が相次いだことは関西支部の今後の活動を盛り上げる上で、とても素晴らしいことと旧役員一同、感謝しています。

AIBA NET 論壇

2012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)

2月

日本・ペルーの経済連携協定の発効
中国への泡盛の輸出
米国からの中古車の輸出手続き

3月

船会社の都合による貨物の遅延の処理
中古医療機器輸出に許認可が必要か
取立銀行に提示すべき書類・UCP600の解釈

アドバイザーの活動

当協会会員による貿易アドバイザー活動についての会員から本誌へ報告を纏めたリストです。公表を避けて未発表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します。

講演・講師

永野 靖夫 (東京 #68)

3/5,15

理化学研究所主催

「貿易取引入門ー輸出を中心としてー」

内容：航空貨物を前提に解説

於：理化学研究所、つくば市

野本 功司 (東京 #76)

3/1

JICA-太平洋人材交流センター主催

中米・カリブー日本貿易振興研修

「食品の輸出・入の実際」

於：千葉 勤労市民センター

門 元則 (京都 #321)

2011/9月～2012/3月

京都橋大学非常勤講師

「国際ビジネス実務演習Ⅱ」後期講義

90分間×16回

於：京都橋大学

中村 陽一 (兵庫 #364)

1/19～3/28

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)

田中 尊雄 (愛知 #406)

2/17,24 3/2

岡崎商工会議所・ジェトロ名古屋共催

「輸出・輸入 入門勉強会」

於：岡崎商工会議所

弓場 俊也 (大阪 #415)

9/29～12/1 10回

大阪市経済局・大阪国際経済振興センター主催

「輸出入通関実務セミナー」

於：大阪産業創造館

10/19

国際社会貢献センター主催

「国際商交渉のあらまし：商談の始めから成約まで」

於：同志社大学

10/26

国際社会貢献センター主催

「契約にかかわる諸条件の概要と契約書作成の実務」

於：同志社大学

11/30

国際社会貢献センター主催

交換留学生向け講座

「The current business environments facing Sogo-Shosha」

於：追手門学院大学

12/12

京都商工会議所主催

「海外商談会の心得・メゾン・エ・オブジェへ向けて」

於：京都商工会議所

12/7,14

神戸貿易協会主催

「貿易実務・貿易決済特別講座」

於：神戸商工貿易センタービル

1/5～3/4 10回

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

1/20

和歌山県企業政策局主催

「プルミエルヴィジョン国際見本市へ向けて」

於：和歌山ニット工業組合会館

2/14,21,28 全3回

大阪府工業協会主催

「貿易実務・基礎編」

於：大阪府工業協会研修室

2/17

西宮貿易協会主催

「輸出入通関実務セミナー」

於：西宮商工会議所

2/22

富山・ミラノデザイン交流倶楽部、ジェットロ富山主催

「初めての海外商談対策セミナー」

於：高岡市デザイン・工芸センター

3/1

太平洋人材交流センター主催

セルビア共和国ミッション向け研修会

「Doing business the Japanese way」

於：JICA茨木研修所

高橋 伸二 (兵庫 #420)

3/2

ジェットロ大阪本部主催

「入門編：初めての海外販路開拓セミナー」

場所：国民會館大会議室

中西 尚孝 (東京 #560)

2/10

株式会社経済法令研究会主催

第3回金融機関 法人部門

研修担当者・本部専担者セミナー

「取引先のアジア進出の現状と展望・金融機関の役割と人材育成」

内容：昨年11月開講の通信教育「法人営業担当者のためのアジア進出サポートコース」のPR

於：ベイサイドホテル・アジュール竹芝

2/27

全国中小貿易業連盟・東京連盟主催

為替セミナー

「現在の円高をマイナスとして捉えず、前向きに対処する方法」

内容：円高メリットの享受方法と為替取引に役立つ金融機関の利用術について

於：葛飾区内に所在する企業内会議室

相談・アドバイス

中川 善博 (三重 #067)

1/19 2/16 3/15

ジェットロ三重主催

巡回貿易相談

於：伊勢商工会議所 松阪市産業振興センター

2/3

ジェットロ三重主催

巡回貿易相談

於：四日市商工会議所

門 元則 (京都 #321)

12/22~1/25

近江屋株式会社主催

貿易相談

内容：ラオス産絹織物（手織り草木染）、同帯（手縫い）等の現地出張輸入商談に臨むに当たり、買い契約書、裏面約款、品質明細書（品質基準・品質検査）、商品台帳、決済条件、運送・梱包、クレーム等に関するアドバイス

於：京都市内

2/16

Inter Aqua主催

InterAqua2012 第3回国際水ソリューション総合展

BIG24株式会社の依頼により、ドイツ製「球体ポンプ」の買付商談に同行・同席。成約のためのアドバイス

於：東京ビッグサイト

中村 陽一 (兵庫 #364)

1/12,26 2/23 3/22

ジェットロ神戸貿易情報センター主催

貿易相談会

於：ジェットロ神戸貿易情報センター

2/21

三木市商工会議所主催

貿易相談会

於：兵庫県三木市商工会議所

田中 尊雄 (愛知 #406)

3/8,9

豊田商工会議所・豊田市共催

「とよたビジネスフェア」

ジェットロボースの貿易相談

於：スカイホール豊田

中米・カリブー日本貿易振興研修

FOODEX視察コーディネーター

於：幕張メッセ

弓場 俊也 (大阪 #415)

10/13

ジェトロ神戸主催

貿易相談会

内容：フランス・中国三国間貿易について

於：ジェトロ神戸

10/14

和歌山県企業政策局主催

「JAPAN BRAND事業海外視察報告」

於：和歌山県ニット工業組合会館

10/24

中小企業基盤整備機構主催

国際化支援アドバイス

「フランス・イタリアからのファッション製品輸入」

於：大阪OMMビル

11/18

和歌山県企業政策局主催

「JAPAN BRAND事業海外進出について」

於：和歌山県ニット工業組合会館

12/27

ジェトロ神戸主催

相談会

「海外展示会へ革靴を出展するには」

於：ジェトロ神戸

1/11

ジェトロ神戸主催

相談会

「イタリアからオリーブオイルの輸入」

於：ジェトロ神戸

2/6

ジェトロ神戸主催

相談会

「ヨーロッパから高級下着の輸入について」

於：ジェトロ神戸

その他

野本 功司 (東京 #76)

2/14

農林水産省関東農政局主催

「食品輸出オリエンテーションの会」展示・商談会

貿易相談コーナー担当

於：ホテルグランドパレス

3/8

JICA-太平洋人材交流センター主催

理事会議事録 (抄録)

第103回AIBA理事会

日時：2012年2月4日 (土) 14:00~17:30

場所：AIBA事務所会議室

出席者：在京理事8名 (渡辺、寺尾、大河内、高梨、岩田、熊木、池田、菊池)、監事2名 (伊東、鈴木)、欠席：井上、熊本、遠藤 (以上、敬称略)

・渡辺理事長の司会により、以下の議事を行った。

議題

1. AIBA認定貿易アドバイザー試験 (報告事項) :

・2次試験合格者は29名となった (1次試験合格者33名のうち、3名が不合格。1名が来年度受験予定)。今後、合格者に対して、AIBAへの入会勧誘を行う (理事長)。また、4月初旬に、新会員を対象にオリエンテーションを開催し、AIBAの事業内容等についての説明を行い、各種事業や研修等への参加を呼びかける予定 (寺尾事業本部長)。

・近日中に、AIBA三役がジェトロほか後援団体を訪問し、試験実施報告ならびに来年度の後援依頼を行う予定 (理事長)。

2. 前2回の理事会決議事項のフォローアップ :

(1) 「AIBAだより」の印刷部数を削減し、HPでの掲載を中心とする案について、会員の意見を聴取する必要あり。官公庁や顧客等、配布先の見直し、アップデートを行う。

(2) 送金手数料の受益者負担：新規受注案件から適用する。

(3) 英文ウェブサイトを一時的に廃止し、和文サイトの掲載ニュース内容の新鮮化を図る。

(4) 現事務所のある昌平橋ビルの管理会社変更に伴うテナント変更の影響について、調査の要あり。ビルの耐震構造化計画 (具体的な時期は不明) 情報に対して、将来の事務所移転も要考慮。

(5) 最近の引合案件に、返金条項付の条件がついているケースがあるが、リスクを勘案した対応について、「機関決定」を行うものとする。

(6) 会計事務を柴田事務所に依頼する案について、詳細は別途、三役間で要協議。

3. 事業本部関係 :

主要案件について、各担当理事より、進捗状況や問題点についての報告あり。

- (1) ジェトロ「国別Q&A」：ジェトロとの定例会議で、「仕様書」の記載に従わず、自分の考えで原稿を執筆したり、法令・規制等の確認不足の例などを指摘された。
- 一方、受注時の顧客要求事項が途中で大幅に変更し、書直しになるケースもあったことなど、今後の課題（菊池）。
- (2) ジェトロ「貿易実務オンライン講座」：質問対応等事務局業務は3月末で今年度契約が終了するが、来年度も継続される見込みゆえ、要フォローアップ（大河内、寺尾）。
- (3) 同上「応用編コンテンツ改修業務」：約1ヶ月半という超短納期にも関わらず、関係各位のご協力により、スムーズに更新作業が行われ、納品済み（高梨）。
- (4) ジェトロ入札・公募案件：間もなく年度が変わるので、新規案件へのきめ細かな対応が必要（寺尾）。
- (5) 外部研修関係：
- ・日本関税協会「通関士試験対策講座」への講師派遣は来年度も受注見込み、
 - ・C-K社「グローバル・ビジネス科」は1月で講師派遣が終了し、制度変更等により、新年度は継続せず。今後、同社への新たな提案など、検討する。
 - ・TK短期大学より貿易実務検定C級受験対策講座（大学等委託訓練）向け講師派遣の照会があり、AIBA会員9名から応募があったがプロジェクト自体が流動的（以上、大河内）。
- [注] その後、同校での企画書作成時に講師候補者との面接が行われたが、結局は同校は成約に至らず。
- (6) 内部研修関係：
- 今後の開催予定につき説明した（岩田）。また、伊東監事より、現在実施中の内部研修と、研修事業（外販）との統合・一元化は如何かとの提案が出された。それぞれの目的が異なるので、現状では難しいが、研修担当理事の増員も含め、引続き検討することになった。
- (7) 研修事業の外販：3月度実施計画は、遠藤理事に代わり、代行者がフォローアップ。
- (8) 新規事業関係：
- ・ブルネイ大使館との対日食品輸入コンサル事業の4月からの契約更新に向けて、フォロー中（池田）。
 - ・中小企業の途上国への直接輸出に関わる支援についてのJICA説明会（於東京商工会議所）に熊本・池田両理事が出席した。AIBAアドバイザーは東商に登録済みゆえ、今後、F/Sへの参加は可能。今後、具体的に要検討（池田）。
4. 総務・経理・事務局関係：
- 当期予算および1～3月期の業績予想を確認した。

5. その他：

- (1) 今後の事業拡大のためには、公的機関の「中期計画」等の動向などを要チェック。
- (2) 要員の増員・補充：遠藤理事の辞任申し出に伴う欠員補充、「AIBAだより」編集者、IT担当者の交代者の選任が急務。理事職に限らず、一般会員の協力者を募集する。

第104回AIBA理事会

日 時：2012年3月24日（土）14:00～17:00

場 所：AIBA事務所会議室

出席者：在京理事9名（渡辺、寺尾、大河内、高梨、池田、熊本、菊池、岩田、熊本）

監 事：伊東、欠席者：井上、鈴木（以上、敬称略）

・渡辺理事長の司会により、議事を進めた。

議題

1. 決算関係：

当初計画に対する決算予想について説明あり。好業績の場合の収益処理について検討。

収益処理に関し、無報酬理事に対する役員報酬総額を超えない範囲での報酬の検討（詳細は、決算見通し次第）。

2. 2012年度「AIBA認定貿易アドバイザー試験」の実施方針：

試験運営委員会での協議結果として、下記報告あり（理事長）。

- (1) 試験日程：1次11月18日（日）、2次2013年1月中・下旬実施にて検討中。

開催地：2011年度の1次試験開催地（札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島）に加え、福岡でも実施したい。（九州支部のワークに期待）

- (2) 対策ゼミ：東京9月15日（会場予約済み）、10月8日、28日（直前対策）の3回を計画。ただし、会場予約次第。テキスト完成は9月上旬を予定する。

3. 理事の募集：

・近日中に理事を公募する。4月7日の新会員対象の「オリエンテーション」開催時にも説明する。任期は1年（役員改選時に重任、も可）。（正副理事長）

・事業本部関係の理事は、日中のワークが可能な会員にお願いしたい（寺尾）。

4. 来期の運営について

(1) 事業本部関係：

- ① 来年度事業推進の仕組みづくり：事業関係役員の役割分担の明確化、特定理事に負担が集中することのないような体制、インセンティブの導入など（事業本部各理事）。

- ② 収益対策の一環として、1次試験合格者に対する認定制度を導入してはどうかとの伊東監事提案あり。利害得失等につき討議したが、結論は出ず。今後の検討事項とする。
- ③ コンサルティング、研修事業のタリフ導入：一律に決めることには難あり。
- (2) 事務局関係：
- ① 井上専務理事・事務局長の入院等に伴う非常事態対応の一環として、経理事務の柴田事務所への委託予定、業務範囲等について、検討中。
- ② IT業務関係（AIBANET、ウェブサイト）、会員名簿、名刺作成業務：櫻井正文会員（#351）から山中誠一会員（#450）（公募結果、選任）への引継ぎを実施中。
- ③ 「AIBAだより」編集者の交代：引続き募集を行う。
- ④ 入退会：2011年度試験合格者29名中、28名が入会した（熊本）。

来年度の会費支払に際して、退会者の詳細が判明する見込み。

6. その他：

- ・年次総会：6月末開催予定であるが、会場予約の都合もあり、早急に手配し、決定する。

— 格付の研究 —



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

価格：本体3,200円＋税

#227 勝田 英紀
(近畿大学経営学部 教授)

ジェットロより出版

「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

価格：本体2,800円＋税

#227 勝田 英紀
(近畿大学経営学部 教授)