ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第66号　2012年10月発行

一般社団法人 貿易アドバイザー協会
http://www.trade-advisers.com/
AIBA編集部　Tel: 03−3255−2477
発行人：渡辺　肇幸
編集人：井上　隆彦、　編集者：吉田　忠志

AIBA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

AIBA年次総会（6月30日開催）に先立ち、ジェトロ彦田様よりご挨拶をいただきました。内容を掲載いたします。

ご紹介いただきましたジェトロの彦田でございます。一昨年、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。ただ今、渡辺理事長様からは「講演を」というお話でしたが、昨年同様、ご挨拶を兼ねての短いお話とさせていただくこととします。私の話の主なテーマは、最近の国際ビジネス環境とジェトロ事業をめぐる動きについてです。AIBAの皆様にも何かしらご参考になる部分もあろうかと思いますので、簡単にご紹介させていただく次第です。

ご承知かと思いますが、昨年2011年のわが国の貿易収支は、第2次石油ショックの1980年以来、31年ぶりに赤字を記録しました。その背景や構造を単純化して申しますと、東日本大震災の後遺症や欧州の債務危機などに伴う円高の影響で、輸出部門においては、サプライチェーン問題は解消が進み、外貨の稼ぎ頭である自動車・同部品はかなり戻ってきたものの、食品については放射線に係る諸外国の輸入規制問題もあってまだまだの状況、他方で輸入部門については、原発に替わる火力発電用の燃料需要でLNGが大幅に増加し、これが貿易赤字をもたらしているということです。そして、今のところこの構造に変化はありませんから、経常収支に食い込む状況にはありませんが、貿易収支の赤字傾向は今年に入っても続いているということです。

こうした状況の中、私どもジェトロはどのような方針で事業展開を行っているかということですが、今中期計画では、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という3本柱を基本コンセプトとしており、就中①中小企業を中心とした日本企業の海外展開支援は、最も重要なコンセプトとして取組んでいることは、昨年のこの場でも既にお話させていただいたところです。従いまして、本日は、それ以降の新しい動きについて2点に絞ってお話したいと思います。ひとつは、農林水産・食品の輸出促進の取組み強化です。もうひとつは、グローバル人材育成への取組みです。

まず、農林水産・食品の輸出促進についてです。わが国政府は、2011年12月に「日本再生の基本戦略」を発表しておりますが、この中で《輸出額を2020年までに1兆円水準とする》との目標を設定しました。これに呼応する形で、ジェトロは今年1月に農林水産物・食品輸出促進本部を立ち上げております。ジェトロは従来、加工食品の輸出促進は行ってきましたが、一次産品の輸出支援への本格的に取組むというのは初めてのことです。取組みに当たり、次の6つを重点対応品目として選定しています。即ち、「日本酒・焼酎」、「日本茶」、「水産品・水産加工品」、「畜産品（肉・酪農品）」、「米」、「果実・野菜」の6品目です。

この中でも、特に「日本酒・焼酎」、「日本茶」、「水産品・水産加工品」の3品目については、国内外での商談会の実施などにより大規模に売り込みをかけていく考えです。このため、海外見本市への出展強化や海外

AIBA総会での彦田氏あいさつの様子

Contents（目次）

P1…　AIBA会員総会来賓挨拶　彦田　義郎
P2…　貿易アドバイザー試験-5年目を迎えて　試験運営委員会
P3…　合格体験談講座の開催　試験事務局
P4…　貿易アドバイザー資格を取得して～ はや11年　芝田　政之
P5…　新Forwarder's Cargo Receiptの制定と活用について　伊東　仁一
P6…　オランダと私　森　重道
支部長はつらいよ（ほんま？）　芳賀　淳
P7…　半世紀ぶりにリヒテンシュタイン公国を訪ねて（上）　清水　正明
P8…　支部活動
P10…　AIBA-NET 論壇、アドバイザーの活動
P12…　AIBA-NET Q&A
P13…　理事会議事録（抄録）、編集後記

からのバイヤー招聘の拡充を図るほか、海外現地情報の提供や商談サポートを行う海外コーディネーターや個別輸出案件の掘り起こしから輸出実現までを一貫して支援する輸出有望案件発掘支援専門家を大幅に増やす予定です。

また、この農林水産・食品分野での取組みで特筆しておきたい点は、政府への提言です。事業者自らやジェトロのみでは解決困難な、この分野特有の課題があることから、ジェトロは次の5項目について提言を行っています。

1. 諸外国・地域における原発関連規制の早期解除に向けた継続的な働きかけ
2. 各国食品安全規制への対応（EU水産HACCP認定施設の認定促進、米国食品安全強化法の周知徹底など）
3. 動植物検疫協議の推進
4. 知的財産保護制度の整備
5. ロジスティックスへの戦略的対応

最後の点については、ジェトロは農林水産省と共同で「農林水産物・食品輸出ロジスティックス研究会」を立ち上げ、年内を目処に報告書を取り纏める予定です。

次に、もうひとつの点、グローバル人材育成への取組みについてです。確か一昨年のこの席では、《日本は「商人国家」ではなく「職人国家」で、企業は「ものづくり」（製造業）や「おもてなし」（サービス業）は得意であり素晴しいが、海外市場へあるいは海外市場でモノやサービスを売ることは上手ではない》といった趣旨のお話をしたかと思います。また、昨年のこの席では、《サービス産業分野を含め、海外進出に関心を持つ企業や実際に海外進出を目指す企業が増えており、それにともなう投資相談も急増する中で、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」という危うい状況がある》ことをお話しました。

ジェトロは、この「グローバル人材の育成・確保」という問題に本格的に取組んで行く考えでいます。具体的には、（財）海外産業人材育成協会（HIDA）とコンソーシアムを組んで日本の若手社会人・学生を100名規模でインターン生として開発途上国の政府・政府関係機関・民間企業等に派遣したり、新たに海外ビジネスに取組もうとする中小企業向けの少人数の参加型ワークショップの開催を予定しています。また、貿易実務オンライン講座として、今年度中に新たに「中国輸出ビジネス編」を開発し、ラインアップに加える予定ですが、これで十分だとは考えていません。更なる事業の充実が必要だと考えています。

私は、「グローバル人材育成」というのは、中小企業の海外展開支援を行うに当たり、避けて通れない非常に重要なテーマだと考えています。私どもジェトロに類似した属性を持つ国際ビジネスのサポートに携わる高度な専門家集団としてのAIBAの立ち位置に思いをいたすとき、AIBAにおかれましても、待ちの姿勢で貿易投資相談を受けるというのでなく、逆に付加価値をつけて「グローバル人材育成」のコンセプトでパッケージ化して売り込んで行くようなことを考えられてもよろしいのではないかと思います。

AIBAに親近感と尊敬の念を持つが故に僭越なことを敢えて申し上げましたが、最後にAIBA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。

貿易アドバイザー試験-5年目を迎えて

試験運営委員会

早いもので、AIBA認定貿易アドバイザー試験は5年目を迎えました。これまでやってこられたのは、後援・協賛をお願いしている諸団体のご支援ならびに会員各位の協力の賜物であり、お礼申し上げます。AIBAならびにAIBA認定貿易アドバイザー試験の知名度も上がりつつあります。この機会をとらえ、試験運営委員会を中心に、試験事業の拡充に向け、関係者一同尽力中です。

1．受験者募集中

11月18日（日）の第1次試験に対し、現在鋭意受験希望者を募集中です。11月10日（日）締め切りですが、出来るだけ多くの国際ビジネス専門家を志す方に合格していただき、わが国国際ビジネスの発展に寄与して欲しいものです。ぜひお知り合いに声をかけ、出来る

実力養成ゼミの様子。上：東京会場、下：大阪会場

だけ多くの方々に受験を勧めていただきたいと存じます。

今年度は昨年の広告・宣伝のあり方を再検討し、ジェトロデイリー「通商弘報（ウェブ版）による広告を13週から20週に拡充しました。またGoogle AdWordsおよびYahoo!JAPANを利用し、リステイング広告を実施中です。受験者増につながることを期待しています。

何年も受験を繰り返し合格される方がある一方で、一度受験して不合格ならば、それきりになる方が多いのは大変残念です。不合格になった方には、科目別に得点をお知らせしています。おおよそどの分野を強化すればよいのか見当がつくはずです。次の受験では有利な立場にあると言えるでしょう。

2．実力養成ゼミの実施

貿易業務を普段やっていると言っても、ただ漫然と準備して試験を受けても、なかなか合格点には達しないでしょう。基本的な貿易実務の知識や経験に加え、現在の貿易投資動向や国際ビジネス全般に通じている必要があります。この観点から、当協会では実力養成ゼミを今年も実施しております。9月15日東京と大阪を皮切りに、9月29日東京、広島と名古屋、10月18日仙台、10月27日大阪、10月28日東京と続きます。

受験を考えておられる方には、大変有益ですし、受験対策のみでなく、最近の国際ビジネス動向を知るために、他にはない、大変有意義なゼミであると自負しております。

3．受験体験談のこと

従来からAIBAだよりに、合格者の受験体験記を掲載し、今後受験される方々への参考情報を提供しております。今年は新機軸として、昨年度合格者2名を講師として、「昨年度合格者による体験談」講座を10月6日東京で実施しました。講師と受験希望者との間で、活発な質疑応答がなされ、非常に有意義であったと思います。当協会ホームページにも掲載しました。このような講座も今後続けてゆく所存です。詳細は本号の別記事をご参照ください。

合格体験談講座の開催

試験事務局

受験講座だけではなく、勉強の仕方を中心に各種アドバイスする講座があっても良いのではないかとの観点より、去る10月6日（土）、本部にて合格体験談講座を開催しました。初めての試みでしたので、どの位の方に来て戴けるのか内心危惧していましたが、最終的には9名もの方が受講され無事終了できました。受講者の方々をはじめ関係者の方々に感謝申し上げます。

講師は講演順に安蔵由紀子会員（＃647）と島田幸一郎会員（＃663）にお願いしました。用意した資料を基に、受験勉強の仕方を中心に各50分程講演してもらいました。その主なポイントを以下申し述べます。

安蔵講師

1. 何故試験を受けるのか、自分自身の動機付けを言葉で明確に表現し、常に、この点を意識して勉強を進めること。具体的には、ノートの目に付きやすいところに書いておく等の工夫が必要。
2. セミナーテキストはよくまとまっているので、これを中心に勉強し、判らない箇所は実践貿易実務第10版で確認したこと。
3. これからの43日間（10月6日～11月18日）のスケジュールを立て、これを着実に実行していくこと。
4. 前日11月17日（土）には、翌日の試験を想定して、自分自身で模擬試験を実施し、時間配分を確認しておくこと。
5. 英作文は時間切れにならないよう、予め何時何分から手を付けるのか決め、着手すること。
6. 試験当日は仮に時間が余っても、試験終了まで何度も見直しを続けること。

島田講師

1. テキストをまずマスターし、判らない点は「実践貿易実務第10版」でチェックしたこと。テキストやサンプル問題で、間違えた箇所は再度問題に取組み、弱点を克服したこと。セミナーでの講師の発言には注意した方が良いこと。
2. 「間違いを一つ選べ」との問題では、間違い以外は正しいことになるゆえ、正しい方を覚えるようにしたらどうか。
3. 英文の読解については、BUSINESS WEEK、NEWS WEEK、THE ECONOMIST等の記事より、自分の得意とする分野の記事を読んでいけば良い。不得意な分野を読んでもよく判らないのではないか。
4. 英作文は枠に収まるように注意すること。
5. これからの43日間は、勉強時間をできるだけ確保し、弱点の克服、問題練習等計画的に取り組むこと。

合格体験談講座の様子

6. 二次試験の論文は、論旨がまとまっていることが大切。
7. 合格した後、AIBANETにて会員間で情報交換ができ、活動の幅が広がったと実感できたこと。

以上ですが、お二人の熱心な講演に受講者の方達も満足して戴けたと思います。なお、既にお気付きかと思いますが、協会ホームページの劈頭に本講座開催にあたっての渡辺理事長の挨拶と両講師の話が録画されていますので、ご覧戴ければ幸いです。

貿易アドバイザー資格を取得して ～はや11年

芝田　政之（東京　#355）

355の芝田です。貿易アドバイザー歴もすでに11年になりました。ジェトロの貿易アドバイザー制度を知る前にすでに独立していましたが、この資格の取得は、私にとって確かな転機となりました。自分で輸出をしたり輸入をしたりするにはかなりの資金力が必要なため、コンサルタントとか貿易顧問の仕事が主なものです。私にとって「ジェトロ認定貿易アドバイザー」（今はAIBA認定貿易アドバイザー）が唯一の資格です。顧客からの信頼と安心感を得るのには非常に活躍してくれます。当時は、ジェトロの制度でしたから、貿易アドバイザーとして認定されるとすぐにAIBAに入会しました。

AIBAに入会してよかったことは、まず、素晴らしい先輩方との出会いです。商社出身の方、船会社やフォワーダーなど物流関係出身の方、そして銀行のOBの方など広い分野からの会員が多く（もちろん現役の方もたくさんいらっしゃいます）、情報交換ができ、大変勉強になりました。皆さんご存知のAIBAのメーリングリストでの情報交換なんかはとても役に立ちますね。

貿易アドバイザーの仕事は、コンサルタントや貿易顧問だけではなく、ほかにもいろいろとあることがわかります。

私は、現在、毎週木曜日に（財）対日投資貿易交流促進協会（ミプロ）で、アドバイザーとして主に小口輸入の相談を行っています。10年近く続けています。ミプロでは月曜日から金曜日まで5人のアドバイザーが毎日交代で輸入相談を受けていますが、なんと4人までがAIBAの会員です。ジェトロや商工会議所などの貿易相談とは違い、小口輸入ということで、大企業からの相談ではなく、中小企業あるいは個人企業家の方が多く、海外取引について経験がない方からの相談が殆どです。ただ、ジェトロでは輸入相談を行っていないので、最近は結構本格的な輸入相談なども増えてきています。あるいは、海外にいる日本人の方からの電話での相談や、逆に日本にいる外国人の相談なんかも多いです。

ここでの相談では、いかにわかり易く海外取引を説明するかに腐心しています。誰でも気軽に輸入を始められるように、でも、ルールをしっかりと把握してもらえるような説明を心がけています。ミプロでは、輸入手続だけではなく、国内で販売する時の規則などについても、相談者に説明します。最近は税関から紹介されてミプロに相談に来る方も増えています。貿易の基本をもう少しミプロで勉強しなさいということでしょうか。

ミプロの職員には、AIBA会員の菱田氏がおります。彼は、対日投資部門を担当していますが、海外からの輸出ミッションのためのセミナーなどの話があり、私も何回か日本市場の紹介や輸入手続きなどのセミナーの講師を行っています。最近は、英語でのセミナーも増えています。つい先日も、ミプロからの招聘で、JICA主催のコーヒー生産者や輸出振興団体や外国政府関係のミッションのための輸入手続きのセミナーの講師を務めました。途中、質問攻めで真剣勝負でしたが、とても充実したセミナーというかセッションでした。

このほかにも、ミプロでは、小口輸入の初心者のためのセミナーや小口輸入で人気の高い食品や雑貨製品の輸入セミナーあるいは、ミプロの他の柱である製品安全や後進国からの輸入ビジネスのセミナーなども開催されます。あるいはギフトショーやライフスタイル・ショーなどでの小口輸入や出展者のためのセミナーなどの講師も行います。

もう一つ、ミプロでは、小口輸入者のために、海外見本市への買付ミッションを募り、毎年1～2回程度アメリカやアジアの展示会に行っています。私もここ数年、米国商務省とミプロ共催の米国買付ミッションのアテンダントとしてニューヨーク・ギフトショーやアトランタ・ギフトショーなどに行っています。ここでのアテンドは、初めて海外取引を行う企業の担当者あるいは個人企業の人ために、商談のサポートや注文方法、輸送方法など、実際に一緒にブースへ行き、アドバイスをします。

こんなわけで私にとっては、ミプロは大変勉強になる職場です。ミプロでは、月曜から金曜日まで水曜日を除いてAIBA会員が相談員として詰めていますので、お時間がある方は是非お立ち寄りください。そういえば、ミプロのあるサンシャインビル近くには、AIBA食品グループのリーダーである野本会員の事務所があります。野本会員は今は卒業されましたが、以前ミプロでもアドバイザーとして大活躍をされておりました。

なんだかミプロの宣伝のようになってしまましたが、今回は、貿易アドバイザーとしての仕事の一つである、［貿易相談］の紹介です。貿易相談は、ジェトロや商工会議所など色々な機関でも行われていますし、各地方の行政機関や輸出振興のための展示会などでも行われています。次回また機会がありましたら、貿易

アドバイザーの他の仕事の紹介もしたいと思います。

新Forwarder's Cargo Receiptの制定と活用について

伊東　仁一（東京　＃223）

フォワーダーが荷主に発行する書類の一つに、フォワーダーズ・カーゴ・レシート（Forwarder's Cargo Receipt, 以下FCRと略称）があります。筆者は一般社団法人国際フォワーダーズ協会（日本のフォワーダーの業界団体で正会員412社、略称JIFFA）法務委員として、このたび同協会のFCRの全面的な改定に参画したので、簡単に報告します。

従来日本のフォワーダーの多くは、JIFFAが策定したFCR書式を使ってきました。その書式の裏面約款には、国土交通省が制定した標準運送取次約款を英訳したものが使われていました。運輸事業の規制緩和の流れのなかで、2003年に運送取次事業に対する国土交通省の規制と標準運送取次約款が廃止されました。このような状況下、グローバル化する荷主の国際物流ニーズに即応でき、荷主やフォワーダーのリスク管理についても十分配慮した新たなFCR書式を作ろうとの機運が起こり、JIFFA法務委員会で鋭意検討の上、本年7月に新JIFFA FCRが制定されたものです。

FCRは貿易に従事する人々でも知る人がそれほど多くないかもしれません。しかしFCRの活用は今後益々重要になると思われることから、以下にFCRの性格と典型的な活用法についてご紹介します。

FCRとは、フォワーダーが船積のために物品を受け取ったことを証明する受領書です。FCRが、貨物受領書であることは船荷証券と同様ですが、以下に述べるFCRの特色は、船荷証券とは大きく異なります。

1）有価証券でない。
2）貨物の引渡請求権がない。
3）運送契約の成立を示す書類でない。

FCRが最も良く活用される場面は、以下の二つです。

1）バイヤーズ・コンソリデーション

バイヤーズ・コンソリデーションとは、大手小売業等が海外で小口の商品を多数の納入業者から調達する際、調達に伴う物流を合理化する方法として広く採用されています。もとも米国の百貨店が考えだした手法ですが、現在では小口貨物を経常的に多くのサプライヤーから調達している多くの大手小売業が採用しています。

小売業が選定したフォワーダーが、コンソリデーター（混載業者）として、多数の小売業者から納品される小口の商品を取りまとめ、調達者である小売業の仕向地でのニーズを踏まえた上で40フィート・ハイキューブ・コンテナ等に混載、コンテナ単位で仕向地に発送しています。

バイヤーズ・コンソリデーションでは、一般的にコンソリデーターは、商品を荷受した際、サプライヤーにはFCRを発行し、サプライヤーは、それを証拠書類として調達者である小売業との代金決済を行うのが一般的です。

2）三国間貿易

三国間貿易においてFCRは、最近急速に活用されるようになっています。従来三国間貿易では、仲介貿易を行う業者が、商品の調達先、販売先を秘匿するため、スイッチB/Lを発行することが一般的でした。仮に以下のような三国間貿易スキームを考えてみましょう。

調達先のサプライヤーA社は中国企業で、上海港で船積み、仲介貿易業者B社は東京を本拠とする企業、販売先が米国企業Ｃ社で、仕向港がシアトルと仮定して説明します。

この場合、商品は海上運賃や関連費用と輸送日数をおさえるために、上海からシアトルに直送するのが一般的です。商品の調達先、販売先を秘匿するため、以下のように2種類の船荷証券を発行するのが通例です。

・まず上海での船積後、サプライヤーA社を荷送人、仲介貿易業者Bを荷受人とする船荷証券を船会社またはNVOCCに発行させます。サプライヤーAは、その船荷証券を、仲介貿易業者B社との決済に使います。
・仲介業者B社に船荷証券が届いたら、その全通を船会社またはNVOCCの東京事務所に差し入れ、代わりに仲介貿易業者B社を荷送人、米国企業C社を荷受人とする別の船荷証券を発行してもらい、それを米国企業C社に送付します。

すなわち一つ目の船荷証券と二つ目の船荷証券を、海上輸送の途上でスイッチするので、スイッチB/Lと一般的に呼ばれています。スイッチB/L方式を採用するためには、仲介貿易業者は、配船権を確保し、起用する船会社・NVOCCより事前にB/Lのスイッチについて了解を得ておきます。なお信用状取引の場合は、船荷証券の入手は銀行経由となることは言うまでもありません。

スイッチB/L方式の問題は、上記の例でいえば、荷受人である米国企業C社が船荷証券を入手するのが遅れ、そのために貨物の引き取りが遅れることです。その解決策として、仲介貿易業者Ｂ社の指定フォワーダーが、積地である上海で船積手配をし、荷受後にFCRを発行、それをサプライヤーA社が、仲介貿易業者B社との決済につかうことです。この場合、仲介貿易業者B社が指定したフォワーダーが、上海での船積を行うことから、営業情報の秘匿が確保され、船荷証券は、荷送人を仲介貿易業者B社、荷受人を米国企業C社とす

る1セットのみを発行することになります。このようにすれば、B/Lのスイッチが不要となり、仕向地シアトルでの貨物の引き取りを迅速に行うことができます。

新JIFFAFCRの約款、FCRに関連する事故事例とその防止策などご紹介したい事項は多々ありますが、紙数の都合で割愛します。ご興味のあるかたは、JIFFA法務委員会で作成した「やさしいJIFFA FCRの手引(和・英併記)」をお読みください。新JIFFA FCRと同手引については、以下のURLをご覧下さい。

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

http://www.jiffa.or.jp/publication/publication2.html

オランダと私

森　重道（東京　#569）

私は1972年に商社に入社以来ずっと機械分野での仕事をしていました。海外駐在3か国、通算14年半。その最後の国がオランダです。2001年にジェトロに出向してオランダのハーグ駐在となり3年間オランダ経済省外国貿易庁（EVD）の日本デスクでオランダ企業の日本進出の相談を受ける仕事をしていました。ジェトロの今の軸足は日本の中小企業輸出ビジネス支援ですが、当時は1970年代に始まった日本への輸入促進がまだ中心でした。毎日のようにオランダ企業を訪問して、日本への輸出または拠点設立などの投資相談に乗っていました。その時の日本側のキャッチャーには後から分かったことですがAIBAの会員が二人いました。一人は当時オランダ大使館の経済部におられた吉田忠志氏（#386）、もう一人はジェトロ東京本部でアドバイザーをされていた櫻井正文氏（#351）です。

AIBAのことも貿易アドバイザー資格試験のこともオランダ時代に知り、帰国後3年経った2007年のジェトロ最後の試験に受験し、今に至っています。2008年からはAIBAがジェトロの精神を引き継いで毎年試験を行っていることは皆様ご存じのとおりです。オランダでの仕事の中では有望オランダ企業のために日本マーケットのF/Sを行う制度があり、AIBAにそのF/Sをお願いしていました。

オランダの面積は狭い国の多いEU27か国の中でも下位であり、人口も少ないです。九州と面積、人口がほぼ同じでGDP比較でも九州と同レベルにあります。オランダは高速道路が全国で整備されていて、どこに行くのも目的地の近くまで高速道路で行けるので、車での移動が非常に便利です。私が居たハーグは政治の中心地で地理的には西の端にあり、北海に面していますが、東に3時間も走ればドイツに入ります。一度8時間かけて車を走らせ、旧東ドイツの東の端にある工場を見に行ったことがあります。

国内市場が小さいので昔の東インド会社然りですが、オランダの経済は海外への進出、輸出を増やすことで経済を発展させてきました。輸出先国別ではお隣のドイツがトップです。歴史的にドイツを快く思っていないが、商売は別だと複数のオランダ人から聞きました。輸出は先ずドイツ向けから始まり、次にアメリカ、その次は日本に関心が向くことが一般的パターンのようでしたが、私が居る時には既に日本よりも中国と言う企業も増えていました。

とは言え、日本からのオランダへの投資はEU加盟国中1番、オランダから日本への投資もEU加盟国中1位、世界でも米国に次ぎ2番目とオランダと日本の関係は今でも非常に深いのです。日本からの投資が多いのは欧州のほぼ中心である地理的要因に加え、物流インフラが整備されていることなどが挙げられます。更にオランダ人とは英語で会話ができることも要因の一つと言えます。

江戸時代から密接な関係が続くオランダで、周囲の人の多大な協力を得ましたが、日本との架け橋となる仕事の一旦を担うことができたことは良い経験になりました。

日蘭経済交流パネル討論会の様子、筆者は右端

支部長はつらいよ（ほんま？）

芳賀　淳（兵庫　#562）

今年になって関西支部長は世界のあちらこちらを放浪して関西を不在することが多くなり、フーテンの寅さんを目指しているのではないか？ という声をちらほら耳にします。放浪していると言っても業務で出掛けているわけで、決して世界遺産等を眺めに行っているわけではありません。寅さんと同じで仕事に勤しんでいるのです。

世界を放浪して仕事をしていると偶然世界遺産に出会うこともあります。世界遺産はでかいので目立ちます。最近遭遇した世界遺産は仰角で全景を臨むものが続き、クフ王のピラミッド（建設時146,6m、今138,7m）やケルン大聖堂（157m）があります。天に向かって聳える構造物は天や太陽への憧れを象徴するものと思いますが、地上付近に目をやるとラクダに乗った物売り

（これが死ぬほどしつこい。5千年間この稼業は続いているはず）、隙あらば何かを騙し取ってやろうというオーラを出す不逞の輩が多数目に入ってきます。こんな中で仕事をしなければならないとは、支部長はつらいよ（支部長の仕事をしに行っているわけではありませんが）。

支部長は何しているの？ という方もおられると思いますので、業務を箇条書きにしてみます。もっとも、これはあくまで関西支部のケースであることをお断りしておきます。

1）奇数月の支部定例会に出て連絡事項を伝える。
2）定例会後の懇親会に出てしらふでガハガハ騒ぐ。
3）AIBA試験対策セミナーや本試験の現場に立ち会う。
4）勉強会の講師候補に水面下で交渉する。
5）盛り上がっている懇親会に水を差す。

関西支部には男はつらいよでお馴染みのキャラも充実しています。何と妹のさくらは2人います。今後もキャラの充実を期待したいと思います。

2011年度から勝田会員の全面的協力を得て、同会員が教鞭を取られている近畿大学の学生諸子を交えた勉強会を開始しました（概要は支部活動をご参照下さい）。昨年度9月と1月に初回と2回目を実施したところ、丁度就職活動を開始した3回生（3年生）のいろいろな悩みに酒を酌み交わしながら関西支部会員が応じるという光景があちこちで見られ、その結果学生さんの意識や行動に変化が生じ内定率向上に貢献した、という嬉しい知らせも頂きました。普段の業務で企業さんからの海外進出の相談事項に応じているAIBA会員ならではの木目細かい具体的なアドバイスが役に立ったものと思います。

2012年9月の定例会後の懇親会では午後6時から3時間半以上も座敷のあちらこちらで老若男女が酒池肉林の宴を繰り広げました。こんな盛り上がりの宴に水を差して中締めに持ち込むのも、悲しいかな、支部長の仕事です。ほんま、支部長はつらいよ。（懇親会の盛り上がり様は写真からご想像下さい）

ケルン大聖堂を仰ぎ見る

半世紀ぶりにリヒテンシュタイン公国を訪ねて（上）

清水　正明（埼玉　＃47）

世界地理に精通されている会員諸氏は、リヒテンシュタイン公国（Fürstentum Liechtenstein）と聞くと、欧州の「非常に富める小さな永世中立国」とのイメージが浮かんでくると思います。

世界で6番目に小さいこの国は、東側は2500米級の山々でオーストリアと接し、西側に沿って流れる若いライン川の対岸は、スイス国です。スキーの国際競技に詳しい人たちの間では、スキーのワールドカップや冬季オリンピックへ、1―2名の入賞確実なスラローム選手を必ず送ってくる国としても知られています。

普段はマスコミに登場するニュースも少ない国ですが、「カメラや光学医療機器メーカーのO社が、損失処理のためにリヒテンシュタインの銀行から資金融資を受けた。」の記事が、数ヶ月前の日本の新聞に掲出されました。

今年の5月中旬、私と妻が乗ったクール（Chur）駅発のスイス国鉄の列車が、30分足らずでサルガンズ（Salgans）駅に近付くと、50年前の記憶を鮮やかに呼び戻す標高2500米の山並みが目に入って来ました。

やがて列車は何の車内放送もなくサルガンズ駅に到着し、客車の高い床からラッゲージをフォームに降して、辺りを見回しました。20米程先にマリア・ヘンメレルさんが手を振って待っていました。妻を彼女へ紹介するのももどかしく、笑顔と共に堅い握手を交わしました。

この人こそ、50年前にリヒテンシュタイン公国のバルザース村（Balzers）でお世話になった若奥さんです。同国を訪問して、是非とも面会しなければならない人達のうちの一人です。

リヒテンシュタイン公国は、「明るい城の公爵の国」と呼ばれ、ハンス・アダム2世公爵を元首とする立憲君主制の独立国家です。公式な英語表記は、Principality of Liechetnsteinであり、現地語であるアレマン語では、「フェアシュタツーム・リアハタシュタ（Förschtatum Liachtaschta）」と呼ばれています。日本政府の公式表記は、「リヒテンシュタイン公国」であり、略称は、「リヒテンシュタイン」になっています。

この国の形成は、1719年に神聖ローマ皇帝カール6世が、リヒテンスシュタイン家が買収したファズーツ伯爵領とシェレンベルイン男爵領を併せてリヒテンシュタイン公爵領することを認可し、1806年のローマ帝国の崩壊によって独立国となりました。その後、ドイツ連邦に加わりましたが、1866年に独立し、永世中立・非武装国となり軍隊を廃止しました。

その後は現在至るまで、一切の軍隊を保有していま

せん。この国の独立の際に、元首は生涯にわたって皇太子の地位に留まることを条約で諸国と約束し、現在でも国の中立保持が保証される条件となっています。Principalityの由来は、ここにあります。

リヒテンシュタインは地理的には、前述のように国境を接するスイスとオーストリアが内陸国であるため、「二重内陸国＝海に出るために2つの国境を越えねばならない国」であり、南北に25キロ、東西に6キロと狭く、わが国の小豆島とほぼ同面積です。国土は、最高地点が約2600米の山々が多く、2009年の人口は、で約35,000人ほどです。

主な産業は、精密機械や産業機械、高級ガラス製品、牧畜などであり、ほかに観光、国際金融、美術切手などでもよく知られています。スイスとの間には関税同盟があり、郵便や電話システムはスイスと共通化し、貨幣も「スイスフラン」を使用しています。タックスヘイブンの国としても著名であり、税金免除を目的とした外国企業の「ペーパーカンパニー」も集中しており、人口より法人数が多いともいわれています。因みに、2008年のGDPは43億スイスフランであり、一人当たりでは約1,025万円の高額所得となっています。

これらの法人税は、国の税収の40%にも達し、国民の所得税、相続税や贈与税などの直接税は、すべて無税となっています。

また、リヒテンシュタインの各銀行の顧客の金融秘密の保持は、欧州ではスイス、モナコと並んでつとに有名です。もしも会員諸氏が、多額の現金資産をお持ちで、そして節税を願うならば、同国の銀行の預金口座を利用されることをお勧めします。

この国に拠点を持ち、日本国に確固たる市場を持つ企業としては、薄膜コーティング技術のA社、建設用鋲打機のH社、歯科材料のI社、またクリスタルガラス製品のS社などがあります。工場労働者の半数以上は、スイスやオーストリアから毎日国境を越えて通勤しており、常に求人数が求職数を上回るといわれています。

私は約50年前、当時としては画期的に精巧な機械であった全金属製真空蒸着装置の操作とアフターサービス技術の習得を前述のA社で行うために、バルザース村に6ヶ月ほど滞在しました。

週日は、午前8時から午後4時まで工場で真空機器の講義や実習を受け、土日の休日は近辺の山歩きを楽しみ、風下からイノシシやカモシカなどを遠望しました。「アルプスの少女、ハイジ」のフジテレビのアニメ番組で有名になり、スイスでも有数な観光地の「ハイジ村」も、当時は古びた「泉」が印象的などこにでもある山麓の小村落でした。

定宿の「ホテルポスト＝街道筋の駅馬車の木賃宿」と会社を歩いて往復していると、村の子供たちが私を指さして、「キノ（Chino）、キノ」と囃し立てます。当時は、黒髪・黄色の東洋人は全て、「中国人」であったのです。

因みに、この街道は中世期にはドイツ・ミュンヘンからイタリヤ・ミラノに至る重要な交通路といわれ、最近はリヒテンシュタイン経由の観光バスのルートとして、ハイジ村とセットで日本人観光客にも人気があります。

バルザース村には、古いカソリック教会と、その隣に小ぶりな「Schloss Gutentag＝好日城館」があり、5月に訪れたときには、大規模な城館の修復が進んでいました。城館の上層部からは以前と殆ど変わらない小さなバルザース村が眺望でき、さらに懐かしさが強まってきました。（上の部おわり）

注：2012年10月3日～12月23日の間、「リヒテンシュタイン公国、華麗なる侯爵家の秘宝展」が、都内・国立新美術館で開催されます。

支部活動

首都圏地区

7月28日（土）

7月度勉強会

テ ー マ：「通関手続きを巡る最近の動向」
講　　師：日本関税協会調査・研究担当部長宮崎千秋氏
講師略歴：東京税関調査保税部次長、横浜税関業務部長等を歴任され、2006年から日本関税協会にて現職。「関税評価303」および「貿易実務ダイジェスト」に関税分類の記事等連載。
概　　要：通関手続き、関税分類、関税評価、AEO等を中心に最近の通関を巡るトピックスについて。
場　　所：中央区京橋プラザ区民館第一洋室
参 加 者：42名

9月8日（土）

9月度勉強会

講　　師：渡章会員（＃117）
テ ー マ：「医薬品産業の現状及び輸出入手続き」
概　　要：薬事法や監督機関の概要、医薬品産業の現状と今後、特許戦略を含め新薬や所謂後発品医療用医薬品はどのようなプロセスを経て上市されるか、さらに医薬品等の輸出輸入手続きなどを中心の話。
場　　所：東京都産業貿易センター台東館A会議室
参 加 者：36名

東海支部

6月23日（土）

6月例会

講　　演：「すぐに生かせる講師術」
講　　師：Be Wit代表松本良子氏
会員講義：「インド現地法人設立体験談」
講　　師：井垣公寿会員
場　　所；名古屋国際センター研修室
参 加 者：16名

8月25日（土）
8月例会
講　　演：「東アフリカの経済事情」
講　　師：ジェトロ名古屋所長代理関隆夫氏
　今月は恒例の会員講義に代わり渡辺理事長に「AIBAの最新動向」と題してお話をしていただきました。
場　　所：名古屋国際センター研修室
参 加 者：17名

関西支部

7月21日（土）
7月定例会
場　　所：大阪市立生涯学習センター@弁天町
出 席 者：30名
（関西支部29名、本部1名＝寺尾副理事長兼事業本部長）
＜本部からの報告＞
・AIBA事業について寺尾副理事長兼事業本部長より2011年度の実績と2012年度の事業計画について補足説明
＜関西支部臨時総会＞
・関西支部役員（書記）として細井豊蔵会員（＃622）を選出、任期は2014年5月まで
＜業務連絡＞
・AIBA認定試験と対策セミナーの日程について説明
＜講座＞
・外為講座：神屋会員（＃346）による外為講座（継続講座）を行った。
・田辺会員（＃666）による、「中国でビジネスを行うということ」の勉強会を行った。
　安易に相手を信用した取引は厳に慎み、中国ならではのリスクを理解した上でビジネスに臨む重要性を、具体例を交えながら説明された。焦らず、慌てず、諦めず、当てにせず、侮らず、謝らず、という6つのAを行動基準することの勧めで締めくくられた。
＜懇親会＞
・定例会場である居酒屋でいつもの如く盛り上がり、会員同士の親睦が図れた。

9月15日（土）
AIBA認定貿易アドバイザー試験実力養成セミナー
場　　所：大阪市の大阪府商工会館604号室
受 講 者：12名
　受講者全員、途中退席することなく最後まで熱心な質問を講師に投げかけられ、活気あるセミナーとなりました。当日各科目を担当された講師、並びに事務方の皆様にはこの場を借りて御礼申し上げます。次回は10月27日（土）に同一会場にて直前セミナーを行います。1人でも多くの受講者に合格頂きたいと祈念しております。

9月29日（土）
9月定例会
場　　所：近畿大学21号館@東大阪市
（勝田英紀会員　＃227、近畿大学経営学部教授のご好意により近畿大学で開催、同大学での開催は、昨年9月、本年1月に続き3回目）
出 席 者：AIBA会員23名、近畿大学勝田ゼミ学生（3回生が主）約20名
＜業務連絡＞
・全国のAIBA試験対策セミナー状況および9月15日開催セミナー@大阪を報告
・11月7日（水）に予定している大阪港湾施設見学（案）について説明
・日本商事仲裁協会の「契約書セミナー」の案内
＜講座＞
・外為講座：神屋会員（＃346）による外為講座（継続講座）を行った。
・「海外プロトコールとビジネスマナー」、「実践マーケティング」について講演。
　AIBA会員はもとよりゼミ学生にも関心のあるテーマであり、わかりやすくかつ実例をあげての講演内容は非常に好評であった。特に、国旗の取扱、会議、宴席、車内、エレベーター内での席順、位置関係についてはビジネスマナーの基本として学生にとり大いに参考になった。質疑応答も活発に行われた。
＜懇親会＞
・午後6時から近畿大学・勝田ゼミの学生を交え大いに盛り上がり、中締めは午後9時30分。就活、仕事、人生（恋愛含む）などについて熱心に意見交換（というよりAIBA会員の一方的な説教？）を行い、全員次回（2013年1月）を楽しみにしていました。

関西支部9月定例会での懇親会の様子

AIBA-NET 論壇

2012年7月から9月の期間にAIBANET交わされた貿易実務に関する情報、質疑などの主なテーマを抽出しました。詳細については、それぞれのメールでのやりとりを参照ください。

7月

欧州向け輸出決済に伴うABA/Routing/EAN番号について
コンテナ貨物輸入通関実務効率化の方法
ベトナムへの製造業進出
中国積み危険品
内視鏡を複数回輸出入する際の最適処理方法について
L/Cの中の国名表記
輸入した商品のシップバック
ロシアの対日中古車放射能検査指数について

8月

B/Cユーザンス
指図式船荷証券

9月

LCアメンド（期間延長）
人民元の送金について
水産物の代金決済
米国向け医療機器の輸出
中国への金型貸与について
世界の果物の生産高データ

アドバイザーの活動

2012年7月から9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まとめたリストです。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あらかじめお断りします。

講演・講師

永野　靖夫（東京　＃68）

7/4
栃木県産業労働観光部主催
貿易実務輸出編応用
於：宇都宮市
8/03
栃木県産業労働観光部主催
貿易実務輸入編応用
於：宇都宮市

佐藤　利光（千葉　＃144）

7/12
大阪商工会議所主催
2012年度貿易実務セミナー
貿易とマネー（代金決済、外国為替、輸出入金融について）
於：大阪商工会議所会議室

木村　徹（東京　＃347）

7/5
公益財団法人日本関税協会主催
「通関士講座」通則
概略：通則に関する講義と試験問題対策
於：日本教育会館
7/14
公益財団法人日本関税協会主催
「通関士講座」分類
概略：分類に関する講義と試験問題対策
於：日本教育会館

芝田　政之（東京　＃355）

6/8
メサゴ･メッセフランクフルト㈱主催
インテリア・ライフスタイル・リビング・セミナー
「はじめての小口輸入～ビジネス輸入の流れ～」
於：東京ビッグサイトIFFT会場
9/5
ミプロ主催
フィリピンデザインプロモーション・ミッション・セミナー
「How to Access to Gift Market in Japan」
於：ミプロ会議室（東池袋）
9/15
貿易アドバイザー協会主催
AIBA受験対策セミナー
「貿易実務解説編」
於：中小企業振興公社会議室（秋葉原）
9/26
JICA主催
研修セミナー
「中小規模のコーヒー生産者輸出競争力強化」
於：JICA（東京）
9/29
貿易アドバイザー協会主催
AIBA受験対策セミナー
「貿易実務解説編」
於：中小企業振興公社会議室（秋葉原）

中村　陽一（兵庫　＃364）

7/1～9/30

職業能力開発局主催
厚生労働省求職者支援事業
「めざせ貿易実務検定B級C級合格！」
於：（学）エール学園大阪難波
7/27、8/2、8/3
「基礎から学ぶ貿易実務講座」
ジェトロ徳島貿易情報センター主催
徳島県商工労働部観光国際局国際戦略課
於：徳島健康科学総合センター（7/27）
徳島経済産業会館（8/2〜3）

弓場　俊也（大阪　＃415）
7/2〜8/6
神戸貿易協会主催
「実践ビジネス英語講座」
於：神戸商工貿易センタービル
7/5
㈶太平洋人材交流センター・JICA主催
「アパレル業界のブランド管理とマーケティング戦略」
於：PREX研修室
7/26、27
ジェトロ三重主催
「貿易実務講座基礎編」
於：四日市商工会議所
8/7
ジェトロ高知主催
「商談会の心得とビジネス英語について」
於：高知市・三翠園
8/9、10
ジェトロ三重主催
「輸出入通関実務」
於：四日市商工会議所
9/4、5
ジェトロ三重主催
「貿易実務中級編」
於：四日市ポートビル
9/10
中小企業基盤整備機構主催
「EU圏におけるイタリアビジネス・強さの秘密」
於：ホテル大阪ベイタワー

高橋　伸二（兵庫　＃420）
7/12
㈱たけびし主催
たけびしフェア2012
アジア進出で活路を開くためのポイント
於：㈱たけびし本社
8/7
四日市商工会議所主催
中国ビジネス勉強会
海外販路開拓のポイント〜海外の展示会や商談会で成功する秘訣〜
於：四日市商工会議所

中西　尚孝（東京　＃560）
7/5、7/12、7/19（3回連続）
ジェトロ東京本部主催
「ジェトロワークショップ型セミナー」
為替変動リスク対策講座
概要：一般企業の中で海外取引はあるが、為替対策を講じていない企業に勤める実務担当者15名を対象として、宿題を毎回与え次回の講義の際に出席者に発表してもらう形態で実施、3日間延べ6時間講義
於：ジェトロ東京5階会議室

芳賀　淳（兵庫　＃562）
7/26
㈱カナデン関西支社関西メカトロ会主催
「元気なアジアと組んで躍進する方法」

相談・アドバイス

中川　善博（三重　＃067）
7/6、8/3、8/17
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）
7/19
ジェトロ神戸貿易情報センター主催
「貿易相談会」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター

弓場　俊也（大阪　＃415）
8/3、8/7、9/14
ジェトロ富山・高岡市主催
「海外販路開拓相談会」
於：高岡市役所
9/6
ジェトロ神戸主催
「国際フロンティア産業メッセ2012相談会」
於：神戸国際展示場
9/12、13
大阪国際経済振興センター主催
「FOODTEC2012海外バイヤーマッチング商談会」
於：インテックス大阪2号館

芳賀　淳（兵庫　＃562）
8/23、26

(独)中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス（ベトナムからの部品調達、ベトナムでの生産委託加工先で使用する機械の費用負担、ベトナムでの消費財販路開拓などについて）
於：(独)中小企業基盤整備機構・近畿支部

執　筆

木村　徹（東京　＃347）

7月

公益財団法人日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2012年7月号
ロジスティクス講座
概略：物流の5つの領域

9月

公益財団法人日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2012年9月号
ロジスティクス講座
概略：物流拠点

AIBA-NET Q&A

新企画のコラムです。ここではAIBA-NET上で交わされた貿易実務に関するいくつかのテーマと回答者を選んで、その回答者に内容をまとめていただいております。

相談　水産物の代金決済について

回答者：岡部　健太郎（大阪　＃547）

当社は高級海産物を製造・販売しています。東アジアのある国の輸入業者が当社の製品に興味を示して、購入したいと言ってきました。今後、商談を進めるにあたって、とくに注意すべきことがあれば教えてください。

回答

高級海産物の輸出取引において、最も注意しなければならないことは、クレーム対策と代金回収です。

数年前、A社が海外に高級海産物を輸出したところ、商品にクレームがついて商品代金を回収できず、多額の損失を被りました。最初の2回は小口の注文を受けて出荷し、代金も直ぐに受け取りましたが、3回目にコンテナ単位の大量注文を受け、代金後払い条件で出荷したところ、品質にクレームがつきました。

そのケースでは、商品が現地に到着後、販売先の輸入業者が「契約前に受け取ったサンプルや前2回に入荷した商品と今回入荷した商品は品質が明らかに違う」と主張して、支払いを拒否し、返品するので商品を交換してほしいと言ってきました。A社としては、サンプルや前2回に出荷した商品と何ら変わりないと反論しましたが、客観的な証拠がないため、水掛け論となり、結局、返品に応じない代わり、最終的に大幅値引きを受け入れざるをえませんでした。

食品の場合、「風味が違う」「色が違う」、「食感が違う」「変質していた」など、いわば主観的な見解にもとづくクレームを受けて、代金の支払いを拒否されたり、大幅値引きを要求されるケースがあります。高額商品の場合、トラブルになると損害額は小さくありません。

このようなトラブルを未然に防ぐには、契約する際に、次のことに留意して取引条件を決める必要があります。

①業界で信用度の高い輸入業者と取引する。
②商品代金は全額、前払い条件とする。最低でも原価（製造コスト＋輸送コスト）をカバーするに足る金額は前払い条件とする。
③味や色の違いを理由にクレームにならぬよう、商談時に商品サンプルの事前チェックを双方で十分におこなう。
④出荷前に買手あるいは買手の代理人に日本で検品してもらい、OKをもらってから出荷する（検品結果を書面に残す）。
⑤一度に大量に出荷せず、少量を小刻みに出荷して、その都度、代金を回収し、多額のクレームや代金回収リスクを回避する。
⑥契約書のなかで、品質は輸出者の工場検査を最終とし、もし買手がそれに異存があれば、買手の費用で出荷前に検査することを条件とする。
⑦クレーム受理に有効期限を設ける（現地到着後30日以内など）。
⑧クレームに際して、第三者の中立的な検査機関による検査報告書を義務づける。

理事会議事録（抄録）

第106回AIBA理事会

日　　時：平成24年7月21日（土）1：55pm～4：45pm
場　　所：AIBA本部会議室
出席理事：本人出席7名、委任状3名、定足数を充足、成立。
出席監事：2名

渡辺理事長より議事に先立ち、2012年度総会資料に基づき、2011年度の総括報告があり、その後、2012年度運営方針について、理事長の司会により、議事を行った。

1. 一般事業・研修：
1）内部研修：8月は休み、9月、10月、11月の開催が決まっている。
2）外販研修：昨年好評であった「インコタームズ」等、旬のテーマを取り上げたい。
3）一般事業について、事業本部担当理事より、下記の他、詳細な報告があった。
・ジェトロ主催港湾見学会（東京港、名古屋港、神戸港）は、引き続き実施予定、また、ジェトロ本部夜間講座「為替変動リスク対策講座」（2h×3日）は7月5日、12日、19日に実施された。輸出有望案件の契約更新も予定されているので、対象業種の4分野に専門家を送りたい。その他、スポット入札案件にも対応したい。
・新規案件として、N協会へ講師派遣は、具体的なテーマと講師人選に取りかかっている。
2. 試験事業・対策ゼミ：認定試験事業関連はAIBA事業の中心的な事業となるので、今後も鋭意取り組みたい。
3. 事務局：本部事務所は営業の拠点として重要であり、不在対策として、HPにOffice-Hourの表示をアップロードする。
4. 支部運営：支部運営費の配分方法見直しが承認されたので、インセンティブ導入により追加配分を実施する。各支部長より、今年度の事業計画の報告を求めている。
5. その他：HP改修の進め方については、担当者を中心に内部意見を集約したい。

以上にて、議事終了した。

第107回AIBA理事会

日　　時：平成24年9月8日（土）10：30am～0：40pm
場　　所：都立産業貿易センター台東館会議室
出席理事：本人出席9名、委任状1名、定足数を充足、成立。
出席監事：1名。

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った。

1. 試験事業：対策セミナーの受付状況は、昨年比、若干少ない。本試験の受験申し込みは、開始早々であるが、九州や和歌山市在住者等地方からの申込みもある。
・今年で5回目となるが、認定試験では、特に参考書や問題集は無いので、受験者には、貿易実務経験の集大成として挑戦を期待している。セミナーテキストの販売開始は、セミナー終了後としているが、PRも兼ね、セミナー開催と同時販売の要望があり、試験運営委員会で検討したい。
2. 一般事業：
1）内部研修は、11月予定がずれ込み12月開催となった。
2）一般事業の主要案件について、事業本部担当理事より、詳細な報告があった。

なお、受託先のニーズの変化や分野拡大、投資案件含むパッケージ案件等があるが、支部会員にも有望な人材が揃っているので、本部・支部が連携して対応して行きたい。

3. 事務局：ホームページ改修計画について、リニューアルのポイントの提案があり、今後、具体的に検討する。
4. 支部運営：支部運営費の追加配分について、各支部より申請があるが、配分金額については三役で決める。
5. その他：各地方の公共団体の農水産物輸出支援事業に対し、AIBA本部からDM郵送の希望があり、本部作成資料を交付した旨、理事長より報告があった。

以上にて、議事終了した。

〈編集後記〉

★ロンドンオリンピックが終了し3か月近くが過ぎました。今回は初めてメダルを獲得した種目も多く、総メダル獲得数は38個と史上最多です。過去のデーターによると、日本が活躍したオリンピックの年は景気拡張傾向が見られるようですが、今年もそうあって欲しいものです。
★ジェトロが農林水産物の輸出支援事業に力を入れていくようです。果物をはじめ日本の農産物は東アジアの一部富裕層に人気があり、潜在需要も多いとの他からの報告もあります。この分野で輸出競争力を高めるためにAIBAの貢献も期待できるのではないでしょうか。
★AIBA認定アドバイザー試験が11月に行われます。試験対策の実力養成ゼミや試験体験談講座での関心の高さから判断すると、今年の試験は昨年以上の受験者が期待できそうです。
★新企画としてAIBA-NET Q&Aのコラムを設けました。AIBA-NET論壇上で交わされた貿易実務に関するいくつかのテーマと回答者を選んで、その回答者に内容をまとめていただく企画です。皆様のご協力をお願いします。
★今月号は会員の海外での経験談がいくつか散見する内容となりました。これからも国際舞台での活躍や経験談をお寄せください。　(TY)

AIBA認定 貿易アドバイザー試験 2012

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）、一般社団法人 日本貿易会、日本商工会議所、
一般社団法人 日本商事仲裁協会、財団法人 対日貿易投資交流促進協会（ミプロ）
協賛：一般財団法人 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かう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　2012年11月18日(日)　　２次　2013年１月27日(日)予定
■試験会場　1次　東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌　２次　東京・大阪
■試験科目　1次　貿易英語、貿易実務、国際マーケティング
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

貿易アドバイザー協会　検　索

http://www.trade-advisers.com/

をご覧下さい

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
価　格：本体2,800円＋税

＃227　勝田　英紀
（近畿大学経営学部　教授）