ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第68号　2013年4月発行

一般社団法人 貿易アドバイザー協会
http://www.trade-advisers.com/
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

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、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。今回も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）はジェトロ認定及びAIBA認定貿易アドバイザー試験合格者を会員資格要件として、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。当協会は会員全員がいわば株主であるという組織で、通常の企業とは異なる性格を持っています。今後更に広く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針です。

2．当協会事業に積極的に参加を

当協会運営の基礎は、会員各位に負担していただく会費と、コンサルテイング事業による収益です。協会運営の基本は会員各自の自主的な事業参加です。ぜひ協会が受託するコンサルテイング事業に参加してください。また当協会の他の事業、たとえば、試験事業他の企画に参画していただきたいと思います。また役員として協会運営にご協力をお願いします。

「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」の考え方で行きましょう。

3．得意分野の研鑽を

当協会会員は国際ビジネス分野での得意分野を持っています。会員同士の切磋琢磨により、更に高度な水準に達することが可能になります。またその能力を発揮するために、自分の専門分野で自分なりの「テキスト」を持つことをお勧めしています。

4．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、受験者増ひいては合格者増すなわち会員の増加にご協力願いたいと思います。有能な会員の増加により、協会活動が一層強化されます。

「2013年度AIBAオリエンテーション」開催

副理事長・事業本部長　寺尾 邦彦

恒例の「AIBAオリエンテーション」を3月30日午後、AIBA本部・会議室にて開催しました。当日は花冷えであり、年度末のご多忙な中にも関わらず、新会員(第19期)12名（名古屋在住者2名を含む）、従来からの会員3名（復会者2名を含む）、合計15名という多数の新進気鋭の方々にご参加いただきました。海外経験や多様な業種での知見の豊富な新会員が多く、AIBAの将来にとって、非常に頼もしく感じました。

AIBA本部からは、理事長以下三役のほか、事務局および事業本部担当の理事全員が出席、司会・進行役は寺尾が担当しました。

先ず、出席者各位からの得意分野を含む簡単な自己紹介に続き、AIBAの事務局体制、会員サービスについての説明を行い、その後、事業本部からは、主な事業

Contents（目次）

P1…　新会員の皆様を歓迎致します　渡辺　肇幸
「2013年度AIBAオリエンテーション」開催　寺尾　邦彦
P2…　新会員紹介
市川 強、岩佐 夏子、植松 勝、大島 知能、岡田 伸子、金子 真也、北村 淳子、久保 広明、小沼 靖政、佐伯 次郎、佐藤 文治、関 知耻忠、濱口 徹、平田 信一、堀山 正晃、萬代 亨宏、矢部 信明
P6…　AIBA貿易アドバイザー受験体験記
岩佐 夏子、植松 勝、大島 知能、金子 真也、平田 信一、堀山 正晃、矢部 信明
P10… AIBA認定貿易アドバイザー試験2013について　試験運営委員会
輸出者から見た安全保障貿易管理　永野　靖夫
P11…貿易アドバイザーとしての「貿易顧問」の仕事　芝田　政之
P13… 西アフリカ事はじめ〜調味料メーカーA社の事例　野本　功司
エジプトと私　森　重道
P14… 短観　片本　善清
P15… 世界で出会う日本語や日本のキャラクター　芳賀　淳
P16… AIBA-NET Q&A　回答者：塩井　彰
P17… 支部活動、AIBA-NET 論壇
P18… アドバイザーの活動
P20… AIBA本部事務所の引っ越しについて　井上　隆彦
P21… 理事会議事録（抄録）
P22… 編集後記

活動の概要、ポイントや、具体的な参画方法、首都圏勉強会などについて、各理事より紹介しました。質疑応答も含め2時間あまり、盛況裡に終了しました。

なお、今後、各支部では支部主催の研修会等に新会員にも出席いただき、同じ要領でのオリエンテーションが開催される予定です。

AIBAオリエンテーションの様子

新会員紹介

自己紹介

今年度の入会者は合計24名です。投稿いただいた17名を紹介します。自己紹介の投稿は次号でも受け付けます。未投稿の7名の方の原稿をお待ちしております。

◆市川　強（埼玉　#485）

5年ぶりに復会させていただきました市川強と申します。私が入会した当初、皆様の経歴を拝見して、錚々たるキャリアのかたがたばかりで大変引け目を感じておりました。そのため、地域の勉強会に出ても皆様のお話をきいているだけで精いっぱいだったことを思い出します。その後仕事が多忙となり、足が遠のいてしまいました。

私は輸出・輸入ともに営業経験がありますが、この20年ほどは、ヨーロッパを中心とした生活家庭用品(主にグラスウェア・テーブルウェア）の輸入企画・開拓に携り、国内展示会の運営、海外展示会への視察・買付け、OEM生産を含む海外メーカーからの商品調達、海外メーカーのエージェント業務、契約業務などの輸入実務の他、国内販売営業にも最優先で取り組んでまいりました。中小企業一筋の会社人生でしたので、何でもやらされたことが大きな財産となっております。

私はいまだに貿易の仕組みをアドバイスするというよりも、さまざまなアドバイスを受けて現場を飛び回っていることのほうが多いのですが、同年代の仲間が少なくなってきたこととあいまって、仕事への興味が勤務先の会社の枠のなかでは収まりがつかなくなってきました。今回アドバイザー協会に復会させていただいたのも、そのような仲間との交流のネットワークの構築の必要性を強く感じたからであります。同業界の会員の皆様とお近づきになれることを期待しております。

◆岩佐　夏子（愛知　#676）

名古屋の岩佐夏子と申します。2012年度貿易アドバイザー認定試験に合格し、この度入会致しました。どうぞ宜しくお願い致します。

簡単に経歴を申し上げますと、オーストラリアの大学を卒業後、現地（メルボルン）で鉱山・鉄鋼会社に入社し、輸出部門で主にアジア地域向け鉄鋼製品の輸出営業サポート・販売管理の仕事に携わりました。その後、日系IT／通信機器メーカーの現地法人に勤め、諸事情から17年間滞在したオーストラリアから帰国、自動車メーカーの経営企画部で社外取締役会の外国人アドバイザーの対応業務を担当していました。現在は起業してオーストラリア産食品の輸入販売を行なうかたわら、御縁があって中小企業の海外取引サポート・アドバイス業務を行なっています。

知識と経験不足からアドバイスできる範囲や内容には限界があり、能力向上のための機会や方法がないかと思っていたところに、AIBAと貿易アドバイザーの資格について知りました。今後はAIBAのセミナーや勉強会などを通じて研鑽を積み、一日も早く海外に進出する中小企業のお役に立ちたいと思っております。

◆植松　勝（千葉　#678）

はじめまして。今回新たにAIBAの諸先輩方のお仲間に入れて頂くことになりました植松勝と申します。私は現在、埼玉県の小さな機械部品メーカーにて海外営業の仕事をしております。仕事の上では海外との接点も多く、様々な国の仕事相手とのコミュニケーションや海外出張の機会に恵まれてはおりますが、グローバルビジネスに必要な包括的・体系的な知識や経験といった意味では、全くもって未熟者です。

そんな私ではありますが、将来的には日本企業、とりわけ日頃からお世話になっております中小企業の海外進出のお手伝いや、貿易に関連した内容での地域貢献ができればと考えており、その為にはAIBAでの専門的な勉強や先輩方とのコミュニケーションが役に立つのではないかとの考えのもと、今回その門を叩く決心をし、運よく試験に合格することができました。

今後は海外ビジネスへの好奇心と努力にて、一日でも早く一人前のアドバイザーとして皆様のお役に立てるよう頑張りますので、ご指導ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

◆大島　知能（大阪　#679）

このたび、AIBAに入会させていただくことになりました大島知能と申します。大阪出身、1978年生まれの34歳です。現在、大阪で鉄鋼関係の商社の貿易業務部門に勤務しております。AIBAへの入会を志望した理由は、会社の業務において海外展開が深化して行く中で、ただ知識があるだけでは複雑な要因が絡む問題に対して、適切な判断やアドバイスをすることが難しいと感じることが多くなったため、AIBAに参加することで、貿易を含め経験豊富な皆様の知見に触れ、現在の職場での問題解決に生かしていけないかと考えたからです。

先日、3月の関西支部の定例会、懇親会に参加させていただきましたが、多様な業種・経歴の方とお話をすることができ、大変刺激になりました。今後も積極的にAIBAの活動に参加させていただき、実力と機会が伴えば、セミナーの講師なども興味がありますので、そのようなことにもどんどん手を上げていければなと考えています。今はまだまだ未熟でありますが、微力ながらもAIBAの一層の発展の役に立ちたいと考えておりますので、何とぞ御指導・御鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。

◆岡田　伸子（福岡　#680）

新会員の岡田伸子と申します。貿易にあこがれて新社会人として総合商社に入社、輸入業務に携わった際カッコよくテキパキと仕事をこなす上司に刺激を受け、いつかは私も貿易のプロ！という思いを抱いて今日に至っております。

商社から化学品メーカーの専属通関士を経て、現在は九州の物流会社で通関士として業務を遂行する傍ら営業活動もやっております。通関士、貿易実務検定A級は取得しておりましたが、幅広い知識を要求される貿易のプロとしての実力にはまだ程遠いと思い知らされていたこと、また営業業務に携わる中でお客様への的確なアドバイス業務の重要性を痛切に感じていた折、同僚からの情報でこのアドバイザー試験の存在を知り挑戦、運よく合格を手にすることが出来ました。

貿易実務検定は自身の能力向上のため、アドバイザー試験はそれに加えて海外進出を目論む多くの企業、個人様のためにとても有効活用出来るものと信じています。あらゆる分野でご活躍されているプロ集団の皆様の知識・経験・実績を拝借しながら、私自身も女性という立場からのきめ細かなアドバイスの出来る、プロという名に恥じない一人前のアドバイザーとなるべく、日々努力・邁進していきたいと存じます。どうか宜しくお願い申し上げます。

◆金子　真也（愛知　#681）

会員の皆様、はじめまして。この度、皆様のお仲間に入れて頂きました金子真也と申します。2010年に名古屋の繊維専門商社に入社し、2011年から貿易業務に従事しています。より深く、幅広い知識を身につけるとともに、貿易アドバイザーの資格を得ることで、より広い範囲で社会に貢献したいという思いから受験致しました。

まだ社会人4年目ですが、運良く合格することができました。繊維専門商社に勤務しているため、綿花から糸･生地･最終製品までの商品カテゴリー、地域は中国･ASEANを得意としております。まだ貿易を学び始めて日が浅く、経験・知識ともに少ないですが、AIBA貿易アドバイザー協会や相談にいらっしゃる企業の方々に少しでも貢献できるよう自己研鑽に励んで参ります。また定例会やセミナーなどでは、経験・知識が豊富な皆様にご指導を頂ければと思っておりますので、何卒宜しくお願い致します。皆様にお会いできる事をとても楽しみにしております。

◆北村　淳子（東京　#682）

はじめまして。この度、AIBAに入会させて頂いた北村淳子と申します。仕事は、インド系貿易商社で家庭用ゲーム、電気製品の船積業務を経て、現在は電機メーカーでIT関連製品の調達業務に従事しております。

海外調達においては、商習慣、文化、国民性の背景が異なる相手とコミュニケーション上の困難・忍耐を要求される局面は多いですが、少しでも有利な条件獲得に向け、相互の駆け引きを経て、契約締結まで至り、その後も納期、品質等のやりとりを通して信頼関係を構築してゆくことに仕事の醍醐味を実感しております。特に長期に亘り、交渉が難航した契約が苦労の末、何

とかまとまったときの喜びはひとしおです。

海外取引する上で貿易の知識は不可欠ですが、以前従事していた貿易実務の前線から離れる中、最新の貿易実務を学び直す必要性を感じていたところ、当試験の存在を知り、受験するに至りました。

今回の試験挑戦により、特に貿易実務や国際マーケティングを体系立てて学べたことは大きな収穫でした。と同時に弱点分野の補強等継続学習の重要性を再認識しました。貿易アドバイザーとしての自覚を持って日々の業務に果敢に取り組み、専門性を高め、企業・社会の国際化支援に向けた貢献ができるよう、今後も自己研鑽に励んでいきたいと考えております。どうぞ、ご指導･ご鞭撻賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

◆久保　広明（京都　＃684）

2012年度認定試験に合格し、この度入会しました久保広明です。宜しくお願い致します。2002年新卒で地元の銀行に入社し、2008年より外国為替部門に所属しております。現部署への異動が決まった際にこの分野に強くなりたいと考え、銀行業務検定や貿易実務検定を利用して知識を深めるべく努めてきました。

AIBA認定貿易アドバイザー試験については難関の試験であり、受験にはまだまだ時期尚早と考えておりましたが、AIBA会員である銀行の先輩からの推奨もあり、受験。運に恵まれ合格いたしました。

現在の部署に異動になるまでは支店にて法人融資を担当しておりました。その当時、「資金ニーズを捉えるにあたってはお客様のことをよく知ることが大事だ」と教わってきました。外国為替・貿易実務においても決済等の銀行業務にとらわれず、AIBA会員の皆様との情報交換や勉強会への参加を通じて幅広く知識を得、取引先企業が直面するであろう諸問題をよく知り、銀行での業務に活かしていきたいと考えております。ご指導よろしくお願いします。

◆小沼　靖政（東京　＃685）

この度入会しました小沼靖政と申します。どうぞ宜しくお願いします。私は、電気メーカーに30年以上勤めております。入社以来、主に海外営業畑が長かったのですが、この間オランダに5年弱、オーストラリアに4年弱の駐在経験があります。その後6年前より現職である通商を担当しております。

当社は海外にほとんどの生産をシフトしていますので、我々通商の主な業務はアセアンや中国生産拠点でのFTA・GSPの取得戦略の策定や実行に当たっての事業部門との調整、あるいはそれらローカル生産拠点の教育や監査といったところです。事業部門等を介さずに直接海外生産拠点のローカル担当者と連絡をとりあっているのが当社の特徴です。原産地証明書の取得に関していろいろとこまごましたトラブル発生は日常茶飯事です。個々の案件に丁寧に対応して何とか解決をはかっておりますが、苦労も多い反面、勉強になることも結構あります。FTA・GSP等に関して、AIBAにて同好の仲間と一層研鑽を積んで行けたらと思います。どうぞ宜しくお願い致します。

◆佐伯　次郎（愛知　＃686）

2012年度の認定試験に合格し、この度入会致しました佐伯次郎と申します。年齢は62歳です。宜しくお願い申し上げます。総合商社に32年勤務後、7年前より名古屋のプラスチックフィルム及び活性炭メーカーの貿易部に勤務しております。商社時代は合成樹脂・製品の輸出・輸入営業に携わり、海外駐在は台湾2回（通算9年）、米国1年の経験があります。

AIBA受験の動機はジェトロセンサーよりその存在を知り、会社人生卒業後、今まで得た知識・経験を幾らかでも社会にお役に立てられないかと思い受験致しました。受験は今回が初めてで、試験では国際マーケテイングに自信がなくあきらめておりましたが、幸いにも合格できました。受験勉強は貿易英語、貿易実務は長年の実務経験から自信がありましたが、国際マーケテイングは何をどのように勉強してよいか分らずあせりましたが、AIBAの9月及び10月の受験対策セミナーに参加し、テキスト・レジメが擦り切れるほど徹底的に覚え、AIBAのホームページに出ているサンプル問題も全てやりました。合格出来たのも、先輩講師の方々のおかげと感謝しております。

受験勉強を通じ感じたことは、貿易実務も若い頃覚えた内容と様変わりしており、勉強不足と時代の流れを痛感しました。これから益々世界市場と関わりを持たざるを得なくなる日本の状況ですが、研修･セミナーに出来るだけ参加をし、自己研鑽を積み、よき貿易アドバイザーとして社会にお役に立てればと思います。ご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

◆佐藤　文治（静岡　＃687）

はじめまして。新会員の佐藤文治と申します。浜松の某メーカーに35年間在職し、営業、商品企画、海外マーケティング、欧州駐在などを経験して参りました。また帰国後は、一昨年定年退職するまで7年余り輸出管理(安全保障貿易管理)に携わっておりました。従って狭義での貿易ないしロジスティックスの実務経験は

乏しく、AIBA会員の皆様方の中ではやや異質かもしれません。

それもあって退職後は貿易関連の視野をさらに広げることで社会貢献できる機会も広がるのではないかという思いが沸々と沸き起こり、ネットで目にしたAIBAの認定試験にトライすることを決めた次第です。しかし、あまり準備もせず臨んだ1回目の2011年度の試験は見事に落ち、自分の甘さを思い知らされました。

2回目の今回合格できたのは運が良かったと言う他はありませんが、これはあくまでスタートであり、今後は会員の皆様との交流や勉強会、セミナーへの参加などを通じて知見を高めていきたいと考えています。その上で自分の専門性、強みを生かせる場、機会を見つけられれば幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

◆関　知耻忠（神奈川　#689）

はじめまして。このたび皆様のお仲間に入れていただき大変光栄に思います。私は自動車メーカーでのエンジン設計開発で会社人生をスタートしましたが、その後希望して海外部門に異動し、以来30年以上を海外関連業務に従事してきました。この間、技術から経営までの幅広い分野で仕事をする機会に恵まれ、通算12年（カナダ5年、豪州4年、タイ3年）の海外勤務も経験しました。タイでは自動車部品メーカーの現地製造子会社の責任者として経営基盤構築と事業拡大を担い、現場管理から経営までの実践的な経験を積みました。現在は部品メーカーの業務支援を行うと共に、横浜市の外郭団体で市内の中堅・中小企業向けに海外事業展開に関するアドバイスを行っています。

貿易アドバイザー試験には知人のAIBA会員から紹介された後、“人生最後の受験”と位置付けて取り組みました。これまで直接・間接に経験したものを体系化して学び直すと共に、新たな知識を数多く取得することができ、大いに得るものがあったと感じています。

これからはAIBAの催しや皆様とのコミュニケーションを通じて多くを学ばせていただき、企業へのアドバイスに役立てていきたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願い致します。

◆濱口　徹（奈良　#692）

新規に会員登録させていただきました濱口です。現在、機械メーカーに勤務しております。30数年前の入社当初は船積み業務に就いておりましたが、その後中近東（エジプト、サウジアラビア、UAE）、東南アジア（マレーシア、フィリピン）にあります海外拠点で勤務しておりました。2009年、日本に戻った時に、既にAIBA会員であった元上司の方からアドバイザー試験受験を勧められました。60歳という節目を目前にしていること、知識の棚卸も必要と考え、AIBA受験を決意しました。

久しぶりの貿易実務の勉強では新しい専門用語も多く四苦八苦いたしましたが、実力養成セミナー参加が大いに刺激になり、合格することができました。今後さらに研鑽し、将来は生まれ育った大阪を中心とした関西圏の企業の海外事業展開のお役に立ちたいと考えております。

今までは、海外でのマーケティング、事務所立上げ、合弁事業運営、プロジェクト管理、新規市場開拓等に携わってきました。中近東のプロジェクトでは様々な国の出身者と、文化衝突を繰り返して、それを乗り越え、または迂回しながら業務を進めましたが、日々異文化の波にもまれながら、日本人とは、日本とはということを考えさせられました。そこで得た経験に加えて、今後様々な分野でAIBAの会員の皆様との交流を深め、更に勉強させていただき、有用なアドバイザーになりたいと思います。何卒よろしくお願いいたします。

◆平田　信一（神奈川　#695）

この度、幸いにも合格を致しました横浜在住の平田信一と申します。約30年間、電気精密機器メーカーでロジスティクスを担当してきました。受験の動機は、長年の業務経験の整理を行いたいと思った事、担当業務が専門化してきている事、そして企業独自の定義や言葉使いに慣れてしまい一般的な知識や定義との乖離を感じた事が理由です。また、これからも可能な限り貿易業務に携わっていきたいという気持ちがありますので、その意味からも知識の整理をしたいと感じました。受験を通して自らの知識が本当に部分的なものであることを痛感致しました。

大学時代に貿易実務の石田貞夫先生のゼミで2年間鍛えられましたが、その後まとめて勉強する事はなく、今回は一大決心をして試験に臨みました。何十年も前の大学受験や恩師に鍛えられた時代を思い出しながら勉強を致しました。

企業では米国に5年、欧州に7年の駐在経験があり、国際輸送、物流管理、輸出入業務、各種規制対応を中心に業務経験をしてきました。入会を機に、いろいろな分野でご活躍の方々と親交を深め、研鑽を重ねていきたいと思いますので何卒宜しくお願いします。

◆堀山　正晃（大阪　#697）

団塊世代の65歳です。昨年の春に非常勤で勤務している会社で貿易実務検定B, C級を目指す勉強会の主宰をおおせつかりました。7月のB級試験に合格、その後、

偶々貿易アドバイザーの資格制度を知りました。商社マンとしてのキャリアは海外勤務を含めて経理、輸出入実務、海外支店管理、海外拠点の設立・清算および新人研修など多岐に亘り管理部門を中心に通算40余年を経験しました。しかし漫然と無為に過ごしている日々に何かを始めなければと思っていた矢先でした。また私より年長の方が新規に協会に入会されていることにも勇気づけられ、貿易アドバイザーこそこれからの人生設計に必要な資格だと一念発起、近くの図書館へ通い始めました。

受験に際しては、最後の一秒まで取り組んだという満足感がありながらも、求められる知識の高さを思い知らされた思いでしたが、図らずも一次試験合格の報を頂き、まさに感謝でした。

これから貿易の各分野で高い見識をお持ちの皆さんと貿易アドバイザーとして定期的な勉強の機会が与えられ、且つ生涯現役で中小企業等への貢献を果たす道を与えられたことを心より喜んでおります。若い会員諸氏との出会いも楽しみです。どうぞよろしくお願いします。

◆萬代　亨宏（東京　#698）

はじめまして、このたびAIBA貿易アドバイザー資格取得とともに協会に新規入会させていただきました萬代(Mandai)と申します。私は日系と外資系の半導体メーカーに通算30年ほど勤務し、IC製品設計及びそれらの販売支援を行ってまいりました。色々な技術供与や授受、ライセンス交渉・契約締結にも携わってまいりました。メーカーは昨年11月で退職し現在は専門商社にて古巣のIC製品を国内に販売しております。

私が貿易アドバイザーの資格を取得しようとしましたのは、メーカー勤務時代に半導体産業の垂直分業・業界再編が激しく進む中、国内外の様々な企業の方々と知り合い、会社の規模にかかわらず助け合うことでなんとかsurviveできた、という経験が背景にあります。技術革新のスピードが速く、変化への素早い対応が求められる市場では大会社が必ずしも有利とは限りません。国内外における中小企業・ベンチャー企業の役割の大切さを痛感しそれら企業の海外進出や海外企業との協業をサポートできるような仕事を自分でも始めたい、との思でこの資格取得にチャレンジした次第です。本資格取得を機にさらに知識、経験を重ねたく、協会の皆様からのご指導をお願いする次第です。

◆矢部　信明（神奈川　#699）

損保の海上保険部、国際本部に所属し、香港、シンガポール、ニューヨークで拠点経営、定年前に退職してシンシナティの米国保険会社に転職した後一度卒業しました。帰国後に起業、NPOなどを経て、再度古巣の損保に復職して経済制裁下のヤンゴン（ミャンマー）駐在員を勤めました。再度帰国後も、信仰心篤く、やさしいミャンマー人と美しい国土を忘れることができず、同国を定期的に訪問し、永年同地で頑張っている日本人実業家、僧院内の日本語学校の教え子たち、現地ビジネスマンなどと旧交を温め、情報交換をして来ました。一昨年に同国が経済開国し国際復帰した折から、ミャンマー経済の発展のために日緬（緬はビルマの漢字） 両国企業の橋渡しをするよう彼らから強く勧められてきました。その体制作りの一環として、AIBA試験に挑戦、このほど幸いにも合格してやっとスタート台に立ちました。

ミャンマーは資源、人材などでポテンシャリティが高く、親日的な国であるにも拘わらず、日本は中国、韓国の後塵を拝しています。多くの日本企業がミャンマーの理解を深め、投資・貿易で同国と永く固い絆を作るよう微力を尽くしたく、諸兄のご指導、ご支援をお願いいたします。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

新会員7名の方々の原稿を一挙に掲載します。
未投稿の新会員の方々も次号で受け付けたい
と思います。奮って原稿をお寄せください。

岩佐　夏子（愛知　#676）

私がAIBA貿易アドバイザー資格試験について初めて知ったのは、2012年9月末開講の「実力養成セミナー」直前のことでした。試験まで2カ月を切っていたため、下記のようにポイントを絞り込んで集中的に勉強するしか選択はありませんでした。本来ならば広く深く勉強して試験に備えるべきで、あまりお勧めできる勉強法ではありませんが、これから受験される方に少しでも参考となれば幸いです。

（貿易実務）

とにかく時間がないので、市販のテキストは「AIBAだより」の試験に合格された方々の体験記を読んでジェトロの「実践 貿易実務第11版」一冊に絞り、これをしっかり読み込みました。また、AIBAの「実力養成セミナー」と「直前対策ゼミ」を受講して、セミナーで使われたテキストを何度も読みました。AIBAウェブサイトにある「サンプル問題」も数回やってみて、実践貿易実務と実力養成セミナーのテキストでそれぞれの問題に関連する部分を読み直しました。

（貿易英語）

貿易英語は、幸い英語が得意分野であったことと他の科目の勉強に時間を割きたかったこともあって、AIBAウェブサイトの「サンプル問題」と「実力養成セミナー」テキストの問題を何度かやったのみです。英語力を短期間でアップすることはなかなか難しいと思いますから、普段から英字新聞や雑誌を読み、市販の貿易英語、英文契約書、英文ビジネス文書などのテキストを使ってコツコツと勉強するのが一番と思います。また、黙読ではなく、音読、そして英作文は作文だけではなくテキストの例文を何度も書いてみることをお勧めします。

（国際マーケティング）

3つの科目の中でどう勉強したらよいのか一番困った科目です。最低限､AIBAの「実力養成セミナー」と「直前対策ゼミ」でいただいたテキストと資料で取り上げられた基本用語は理解するように努めました。

（二次試験）

小論文、面接とも、与えられたテーマや質問には、できるだけ具体的に答えることが大切と感じました。

今こうして振り返ってみると、試験の準備期間が短かったにも拘わらず何とか合格することができたのは、私の場合やはりAIBA主催の「実力養成セミナー」と「直前対策ゼミ」を受講したことが大きかったと思います。貿易アドバイザーという資格の性質上、幅広い知識が求められ試験の範囲はあってないようなものですから、じっくり勉強する時間もなく困っていましたが、セミナーとゼミに参加することで学習内容をある程度絞り込むことができました。これから受験される方には、是非受講されることをお勧めします。

今後は、AIBA会員の皆様との情報交換や勉強会などを通じて実力をつけ、中小企業に貢献していきたいと思います。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

植松　勝（千葉　＃678）

私が貿易アドバイザー試験のための勉強を始めたのは、実際の受験日の2ヶ月ほど前からでした。試験まであまり時間もなく、仕事も、家では家事と育児もこなさなければならなかったので勉強は少々大変ではありましたが、大変運よく合格させて頂くことができ、今でもまだ信じられない気持ちでおります。

実際の勉強方法としては、とにかく試験まで時間がなかったので、AIBAで催された試験直前対策のセミナー用に配布されたテキストを中心に、ジェトロ実践貿易実務（第11版）、日本貿易実務検定協会「貿易実務ハンドブック・アドバンスト編」などを並行利用しながら、ひたすら本の要点を“読んで”“憶える”ことに集中しました。もしもっと時間があればノートに「要点のまとめ」などを作り､系統立てて勉強を進めたかったのですが、とにかく時間がなく、またノート作りそのものに満足してしまっては元も子もないと感じましたので、結果的にペンを使った“書く”作業は一切行いませんでした。もちろんAIBAだよりの中の、先輩合格者の方々の試験体験記も参考にさせて頂き、それに勇気づけられたのは言うまでもありません。

本番の試験では英語と貿易実務に大変苦戦しました。英語の試験での「英文レターの作成」では普段から仕事で慣れているせいか大きな問題は生じなかったのですが、長文読解ではやはり焦りが生じ、冷や汗が出る思いでした。貿易実務では短時間での駆け足の勉強であったためか、やはり理解が浅く、論点のディテールを問われると少なからず混乱してしまいました。

もしこれから試験を受けられる方に私から何かお伝えできることがあるとすれば、やはり試験本番の「時間がない」という状況に普段から慣れておくべきではないか、ということでしょうか。貿易アドバイザー試験はまとまった過去問が流通していないので、自宅で本番のシミュレーションするのは中々難しいことであると思います。しかし本番ではやはり多くの問題を短時間で解くことが求められていると思いますので、日頃から実戦を意識した勉強はどうしても必要になってくると思います。

私に関しましては、結果は（運よく） 合格ではありましたが、試験勉強を駆け足で済ませた分、今後は貿易全般につきじっくりと勉強していきたいと感じております｡これからが本当の勉強といったところでしょうか。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

大島　知能（大阪　＃679）

受験のきっかけ

私は商社に入社以来、国内向け営業をしていたのですが、4年前に、急に貿易業務の部署に配置されることになりました。「FOBって何？」というレベルの私でしたので、相当な危機感のもと、「まずは体系的な知識の取得だ」ということで、貿易実務検定をC級→B級→準A級と受け、銀行業務検定（外国為替）2級、通関士、CISTEC ASSOCIATEと段階的に挑戦してきました。しかし、これらを取得しても、実際の海外の営業、貿易実務の現場ではなお太刀打ちできない、知識と問題解決能力は別だということを痛切に感じる場面に多々遭遇しました。「どうしたらいいのか？」といろいろ調べているところにAIBAの存在を知りました。AIBAに登録すると、海外経験・貿易実務に精通したアドバイザー諸先輩と交流・勉強する場があると知り、「まさにこれだ！」と思って、勉強を始めた次第です。

試験対策／試験に挑むにあたって

AIBA主催の実力養成セミナーと直前対策セミナーはすべて参加しました。理由は試験に関する情報がなく、情報がほしかったためです。テキストは以下を使用しました。

（貿易実務）

・「実践 貿易実務（第11版）」（ジェトロ）・・・2回ほど通読
・「基礎からわかる英文契約書」（かんき出版）
・「英文契約書の書き方」（日経文庫）
・「信用状統一規則の実務Q&A」
・「貿易実務検定試験準 A 級過去問」

（貿易マーケティング）

・「貿易実務ハンドブック（アドバンスト版）」（中央書院）・・・「マーケティングの知識」の部分
・「早わかりビジネス理論」（PHPビジネス新書）
・「通商白書2012（概要版）」
・「ジェトロ世界貿易投資報告（概要版）」

（貿易英語）

・「速読速聴英単語 BUSINESS 1200」（Z会）・・・英文読解のジャンルが試験に近い
・「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）・・・英作文対策英語表現を学ぶため、1回は流し読み、2回目は自分で英作するようにしました。

自分への「ルール」として決めていたのが、「毎日必ずテキストを開くというアクションだけはする」です。「毎日○○ページ読まないといけない」としてしまうと、出来なかったときの罪悪感が「学習の継続」に対して悪影響を与えるからです。一番大事なのは「継続」であり、「すぐに閉じても、寝てしまってもいいからテキストを開く」というのは結構楽であり、現に「テキストを開く」さえすれば、意外と読めました。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

金子　真也（愛知　#681）

受験動機

入社後に本格的に貿易について学び始め、より深く、幅広く貿易について学んでいくとともに、貿易アドバイザー試験に合格し、AIBA貿易アドバイザー協会の会員になることで、会社以外の外の世界でも活動範囲を広げていきたいと思い受験しました。

試験対策（筆記試験）

貿易アドバイザー試験の難易度が高い理由の一つは過去問が無いことです。過去問が無いため、傾向・対策を行うことが難しいです。勉強方法としては、①参考書・テキストの読み込み、②セミナーなどへの参加、③貿易実務検定の過去問の三つを主に行いました。

①参考書・テキストの読み込み：

平日はもちろん、休日に遊びに行くときも必ず一冊は携帯して、5分でも10分でも隙間時間があれば、開いてとにかく目を通していました。また頭に入りにくい部分はノートに纏め直して、理解しやすくしていました。

(貿易実務)

「実践貿易実務」、「貿易実務ハンドブック アドバンス版」の貿易実務箇所

(貿易マーケティング)

「貿易実務ハンドブック アドバンス版」のマーケティング箇所、ジェトロ世界貿易白書、通商白書、日経新聞

(貿易英語)

図書館で借りてきたビジネスレター・英文契約書関係の本（本の名前は忘れました。）

最も難易度が高いのは筆記試験の貿易実務分野です。おそらくこの分野に多くの勉強時間を割く方が多いと思いますが、実際の試験では貿易実務・国際マーケティング・貿易英語の合計7割以上が目安です。試験当日は一つの問題に悩みすぎず、切り替えて進めていくことも重要です。

②セミナーなどへの参加：

特に、AIBA主催のセミナーには必ず参加すべきだと思います。セミナーで配布されるテキストは試験対策用にトピック毎に抜粋され、纏められていますし、日々の学習での疑問点をその場で質問することができます。

③貿易実務検定の過去問の活用：

私は並行して貿易実務検定準A級の受験を考えていたので、貿易実務検定準A級の過去問を行っていましたが、この過去問が貿易アドバイザー試験でも非常に役に立ちました。重なる分野も多く、出題形式も似ているので、ぜひ購入して取り組んでいくべきだと思います。

試験対策（小論文・面接試験）

小論文のテーマ・面接官の意図を理解することが何よりも大切です。そして小論文・面接の返答にはできるだけ実務での経験談を交えることがポイントです。受験資格に実務経験3年以上とあるので、教科書的な知識だけではなく、実務経験をこの試験では見られていると思います。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

平田　信一（神奈川　#695）

私は約30年間、電気精密機器メーカーのロジスティクス部門で、主に国際輸送、物流管理、輸出入業務、各種規制関係を中心に従事し、現在も同企業で働いています。一企業に長く在籍すると、どうしても業務が専門化してしまう事、企業独自の定義の下で業務を行

うため、一般的な知識との乖離を感じる事、30年間の貿易業務の整理をしたいという事から受験をすることを決めました。

受験を意識したのは年初でしたが、春先までは決心がつきませんでした。最終的には5月連休を前に受験を決心しました。まずは参考書の物色から始めました。貿易実務はジェトロ発行の『実践 貿易実務（第11版）』を購入し、その中で自らの不得意分野を認識しました。私は貿易金融や外国為替が苦手であったため、経済法令研究会発行の『外国為替入門』という本を購入しました。コンパクトな本ですが、わかりやすく書かれているため、何度も読み直し、頭に入らない部分はノートに写しながら理解を深めました。

貿易英語については、貿易実務検定協会発行の『貿易実務英語のテキスト』を利用し、ビジネスのステップの理解と頻出単語やフレーズを覚えていきました。長文読解に慣れる為にネットでBBCニュースやBloombergのニュースなどを速読を意識して読みました。

AIBA主催の実力養成セミナーには2回とも参加すると共に、合格体験談もお聞きしました。セミナーでは試験のポイント、試験問題の出題方法、時間配分などを理解する上で非常に有益でした。また、合格体験記では勉強をする上でのいろいろな工夫を聞くことができ有益でした。

貿易マーケティングについては実力養成セミナーテキストの内容をベースに、JETROのHPや日経新聞も活用しながら最近の貿易事情について把握していきました。

私も多くの受験者同様、仕事をしながらの受験でしたので時間の確保は工夫を要しました。私の場合には、会社の行き帰りの電車の中の活用、週末や夏休みなどのまとまった時間の確保が基本となりました。サマータイムで早く帰宅できる夏場は帰宅後、勉強の時間を確保できました。

振り返ると私にとっての勉強方法のポイントは、①これだと思う参考書を厳選して、その参考書を信じて集中して勉強する事、②新聞を毎日読み、現在の国際環境を広く理解する事、③実力養成セミナーのテキストや問題を何度も読み返す事、④ノートを作り、理解が難しい部分や頻出英単語やフレーズを書き写し、いつでもチェックできるようにすることでした。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

堀山　正晃（大阪　#697）

過去のアドバイザー試験の問題のついては、一部しか公表されていないので、貿易実務検定の準A級レベルと同程度の内容と考えました。

（貿易実務と国際マーケティング）

ジェトロ編「実践 貿易実務」第11版と「貿易実務ハンドブック」アドバンスト版 貿易実務検定協会を精読しました。ハンドブックは貿易実務検定のB級、準A級用ですが、各章の終わりに問題と解答、解説が付いています。また貿易実務検定準A級試験問題集によって、過去の問題を繰り返しやりました。受験直前では、解答、解説のみを重点的に学習しました。これらの教科書に出てきた専門用語を整理し、正しく理解するために、貿易に関する国際ルール、インコタームズ、外国為替、海上・貿易保険、輸出入通関手続き、国際運送、国際マーケティング等に分類して専門用語を英語、英略語、日本語などで抽出し、説明をつけて自分なりの「貿易実務用語集」を作成しました。また、「2012通商白書」も閲覧はしましたが、約500ページもあり、白書の概要を経産省のホームページからプリント(25ページ)して資料としました。日頃から通商問題については、各々の事象とその背景について、日経新聞などで正しく理解する習慣をつけることが必要と思います。

（貿易英語）

長文の英文解釈については、一朝一夕には理解力をつけることは不可能です。過去に出題されたNews Weekなどは自分には難解と思ったので、自分に合った英字新聞や朝日新聞の「天声人語」の和英文例集の「Vox populi, Vox dei」など、内容に興味がもてる分野での学習のほうが持続可能と思いました。Business Letterの作成に関しては、受験して判ったことは、①日付から最後の差出人の署名まで、A4用紙にSemi Block形式などで体裁よく収まるように練習しておくこと。②本文はかっこいい英文を書こうという傲慢（？）な気持ちを捨てて、日ごろの自分の英語で消しゴムを使わず一気に書き上げることが肝要です。修正すると、あれもこれも修正したくなります。試験では時間的にそんな余裕はないと考えるべきでしょう。③鉛筆で読みやすい英文字の練習しておくことです。また英文契約書の定石となるような英文例については、参考書で押えておくことが必要です。

（実力養成セミナー）

AIBA主催のセミナーにも出席しました。予め用意しておいた疑問点を講師の方に確認し、またどのような方々が受験されるのかを知ることができます。自分ひとりが勉強しているのではないという認識ができ、学習意欲の高揚に役立ちました。

AIBA貿易アドバイザー試験体験記

矢部　信明（東京　#699）

直前の準備で沈没

ヤンゴン駐在員として3年間ミャンマーに滞在した際に多くの友人ができ、帰国後も日本、本国のミャンマー人、日本人と交流が続きました。同国が経済開国を始めたのを機に彼らから日本との輸出入、日本企業の進

出に関する相談を受けるようになりました。損保の海上保険、国際部門の出身なので、貿易、直接投資などについて一通りの知識・経験はありましたが、実務・手続きとなると力不足を感じ、学習・強化する方法を検索したところAIBA試験を知りました。

ところが、そのときは既に試験日の約1ヶ月前、慌てて直前対策ゼミに申込み、受講しました。講師の方々から試験準備に関する貴重な示唆をいただき準備に取り掛かりましたが、やはり3週間余では不足で見事に不合格になりました。特に得意だと自負していた英語で予期していた形式と違う英作文問題が出たことと、手書きを何年もやっていなかったこともあり回答に時間がかかり、失敗の予感がありました。受験後お知らせいただいた点数は、貿易実務は予想通り低得点でしたが、得意の英語がやはり不出来でいささか自信を失いました。

再挑戦も直前に決心

翌年秋になっても再受験する気がなかなか起きず、1ヶ月前ほどになってやっと挑戦を決意したのですが、そのときはやはり実力養成セミナーは終わっていて直前対策ゼミのみの受講となりました。しかし、今回は昨年に整理したメモもあり、国際ルール、約款などの改訂についてもアップデートし、英語も出題スタイルがわかっていたので、合格の予感がありました。

失敗と成功から学んだこと

1. 長い実務経験があっても、管理職などで現場を何年も離れていると忘れていたり、誤解、陳腐化している事項があるので、十分な準備が必要です。私は、1回目に専門の海上保険をほとんど事前勉強しなかったので、約款改訂部分に関する出題に誤答をしたようです。
2. 結局私は直前対策ゼミを2回受講したわけですが、もう少し準備期間(3〜4ヶ月)をとり、実力養成セミナーと直前対策ゼミを受講しておけば2年もかからなかったのでは思っています。
3. どの資格試験でもそうですが、AIBA試験にも独自のスタイルがあるので、AIBAサイトに掲載されている過去問や事前ゼミで勘所を把握しておくことが大切です。

実務経験があっても自信過剰にならず、失敗しても下地はあるのですから、自信を失わず挑戦することをお勧めします。

AIBA認定貿易アドバイザー試験2013について

試験運営委員会

AIBA認定貿易アドバイザー試験も、今年で6回目を迎えます。これまで後援並びに協賛諸団体のご支援を得てやってまいりました。2013年度についても、これまでと同様のご支援がいただけることになりました。ついては下記のように進めたいと考えておりますので、皆様のご協力をお願いします。

1　AIBA認定貿易アドバイザー試験2013

1次試験：2013年11月下旬（5月末確定日決定）
2次試験：2014年1月下旬
開催場所：1次　東京、札幌、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡
2次　東京、大阪
受験要項、ポスター、ちらしなど作成：5月末1次試験日程確認後
作問委員募集：4月1日より

2　実力養成ゼミ（対策ゼミ）

開催場所：東京、仙台、名古屋、大阪、広島
東京会場：4月20日（土）、9月22日（土）、10月中旬、10月末（直前対策）。6〜7月に小規模ゼミ、10月に昨年度合格者による体験談発表会も行う方向で検討中
大阪会場：10月初旬、10月末（直前対策）
その他支部会場：10月中旬
本部講師（執筆講師）募集：4月中旬以降、作問委員決定後
支部講師：前回同様支部に一任
テキスト作成：8月末原稿締切、9月中旬印刷仕上がり

3　AIBA認定貿易アドバイザー試験は当協会会員になるための唯一の資格要件です。会員の皆様には受験者並びに受講者集めに格別のご尽力をお願いします。会員1名が1名の受験者を勧誘すれば、それだけで300名超となるのです。

輸出者から見た安全保障貿易管理

永野　靖夫（東京　#068）

去る3月14日の夕刻、AIBA本部にて掲題のセミナーを開催しました。そこで、簡単にその背景及び概要をご報告致します。

1．きな臭い匂いが‥

昨今、安全保障関連のニュースが一段と増えてきています。尖閣諸島の領海周辺には、連日中国の公船が現れますし、北朝鮮に至っては「核攻撃は日本も決して例外ではない」などと言い出す始末です。両国とも一党独裁ですので、これからも頑強に自己の主張を続けるでしょう。問題はこのように相手側が委細構わず、緊張感を高めてくることです。それが高まれば高まる程、何かの偶発要因で思わぬ事態が発生しないとも限りません。そこに、私は安全保障の恐さがあると思っています。

2．では、どうしたら良いか

それでは、このような状況下で、輸出者(注1)として我々中小企業はどうしたら良いか‥これをセミナーの主眼に致しました。その結果、以下の諸点をお話し

した次第です。

1）外為法の遵守

輸出管理とは、外為法を遵守し、その結果を着実に記録していくことに尽きるでしょう。何故ならば、外部、例えば、税関や経済産業省等から何か問い合わせがあったとき、速やかにかつ適切に回答出来ねばならないからです。

一方、外為法を頂点とする法体系は、毎年大なり小なり改訂されますし、外為法は行政法の適用除外（注２）を受けています。従って、必ず政府許可条件を付して海外の買い主と売買契約を締結せねばなりません。この点をまず強調させて戴きました。

2）拡大解釈しないこと

次に上記1)と関連しますが、輸出許可を申請するかどうかは輸出者の判断如何であり、許可の要否の立証責任は輸出者側にあります。従って、客観的に見て妥当な判断であることが必要です。即ち、自分で判断できるからと言って、決して拡大解釈に走ることのないよう申し上げました。

3）該非判定

上記のごとく、輸出者は輸出許可が必要かどうかの判断をせねばなりません。この点は該非判定と呼ばれ、非該当の場合（注3）は、通常、仕様に精通している製造者より、「非該当証明書」を発行して貰い、これを輸出申告書類に付して輸出申告することになります。しかしながら、外為法上の責任は輸出者が負いますので、万一、製造者の「非該当証明書」が間違えていた場合であっても、輸出者が責任を負わねばなりません。

こう書いてきますと、大袈裟になりますが、実際はそれほどのことはありません。私の経験では、一般に90%以上の貨物が非該当になる筈ですので、一度、品名を規制する輸出令及び輸出令の下で貨物の仕様を規制する貨物等省令を読まれたらどうかと提案しました。

4）避けては通れないこと

上記のごとく、外為法等のチェックは法的義務ですので、輸出者として避けては通れません。継続して輸出していく場合は、輸出者等遵守基準或いは輸出管理内部規定の策定が必要とされてきます。そして、最後に補完的輸出規制（キャッチオール規制）を解説して、セミナーは終了しました。

施行する側よりの法令の解説は勿論必要ですが、施行される側、即ち、「輸出者から見た」との視点からの解説も同様に必要かと考え、セミナーを企画致しました。受講者の皆様には大変熱心に聞いていただいたので、内心ホットした次第です。

注１：外為法及び輸出令の規制対象は、法令に従えば「輸出をしようとする者」ですが、本レポートでは、「輸出者」で代用させて戴きます。なお、講演は貨物の輸出を前提としており、技術の提供には触れませんでした。

注２：「行政手続法の適用除外」とは、外為法第55条の13に「行政手続法第2章及び第3省は適用しない」と規定されており、これを指します。簡単にいいますと「許可基準を定めなくてもよく、不利益処分の判断基準を公にしなくてもよい」となります。

注３：一方、輸出規制に該当した場合、輸出者は当然のことながら、経済産業省等に輸出許可の申請をすることになります。

「輸出者から見た安全保障貿易管理」セミナーの様子

貿易アドバイザーとしての「貿易顧問」の仕事

芝田　政之（東京　#355）

前号で申し上げた貿易アドバイザーの仕事で「自分の最も得意な分野」が、今回紹介する分野ですが、それは『貿易顧問』の仕事です。しかし、今ここで、これは訂正をしなくてはなりません。「最も得意な分野」ではなく、「自分が最も力を入れている分野」としたいと思います。

この仕事は、私が実際に貿易アドバイザーとして自立しようと決意をしたときの、一番のターゲットでした。現在、数社の貿易顧問先があります。10年近くお付き合いをしている貿易顧問先もありますが、他の顧問先企業とは、半年から数年あるいは単発の仕事になります。ちなみに、昨年は6件の引き合いを頂き、実際の成約は3件で、いずれも単発の仕事でした。受注できなかった仕事のうち1件は、日本でも超大手企業のある部門でしが、残念ながら逃してしましました。受注できなかった原因を追究していますが、おおよその見当がついております。最近、貿易アドバイザー協会の会員以外の「貿易顧問」が多くなり、非常に安価な値段で仕事を受けているようです。もちろん、値段だけで

はなく、きっと「機動性」という点もあると思います。

昨年の貿易顧問としての引き合いは、全て私のブログやホームページからのものでした。以前は、AIBAからの仕事もあり、いまだに続いている顧問客もありますが、最近はAIBAからの貿易顧問の話が少なくなっているので、非常に残念に思っております。

この仕事は、大変難しいとも言えます。自分の専門分野ではない製品を扱うことになります。それでも、貿易交渉の指導から、契約書の作成、書類の作成や実際の船積み、資金の回収、輸入の場合であれば支払いから通関を含め貨物の引き取りまでの一貫した仕事となります。もちろん国内の規制があればこれもクリアーしなければなりません。実務的な仕事は、何回か実際にビジネスをこなせば、大概の会社は顧問など当然不要になります。ここで契約終了となってしまう場合と、海外取引先との交渉の窓口あるいはトラブル時に相手の企業との交渉が仕事となる場合もあります。あるいは、複雑な国際物流の橋渡しをするような場面も多くあります。

物流に関しては、私が直接物流業者への指示をするより、出荷の手配や入荷の手配などのフレイト・フォワーダーと交渉をする担当者を育てることに力を入れています。時間に追われる貿易業務ゆえ、自分が直接かかわると、これはかなり時間的な負担がかかります。何せ、一人で行う仕事であり、時間には限りがあるので、ここではアドバイスに徹するようにしています。

現在、長く取引をしている顧問先では、物流の問題点や、トラブルが発生したときに相談があり、電話なり、メールなどで、問題解決を図るといった仕事が中心です。あるいは、海外から取引先が来日した時も、アテンドをすることも毎年何回かあります。また、海外の展示会や取引先訪問に同行することもあります。一度だけですが、輸入をしている顧問先でしたが、同社の製品を輸出する企画があり、海外の展示会への出展に参加したことがありました。

私の場合は、契約した顧問先の会社に常勤したり、時間を決めて訪問をしたりすることはあまりありません。ほとんどの場合、メールや電話で話を聞き、指示をするか、解決方法を模索し、実際に自分が交渉窓口になり、必要があれば、会社を訪れ、面談をするという方法をとっています。

取扱製品はさまざまですが、私は機械や化学製品などは全く不得意なので、コンシューマー・プロダクツが中心です。ただ、メーカーさんとの顧問契約もあり、繊維関係などの素材や部品・工具などの取り扱いもあります。ペット屋さんとも、何年かお付き合いしたことがありますが、ワシントン条約などはこの時にかなり勉強させてもらいました。

取引の相手国としては、5大陸すべてにまたがっています。一番苦労するのが、電話を掛ける時間です。アメリカの中西部や南米などでは、夜中にならないと電話が通じなく、最終電車に乗り遅れたことなどもありました。多いときは、5件ほどの長期契約の顧問先を抱えていたことがあり、その時は、電話やメールに追われていましたが、取扱商品がさまざまなので、いったい自分の本業はなんなのだろうかと疑問を持ったこともありました。

東京近辺には私のように、独立した（これを職業にした）アドバイザーは意外と少ないのですが、尊敬すべき貿易顧問の先輩が数名おります。私などよりずっと早く独立され、それこそ「貿易顧問」の道一本で事業を行っております。私は、貿易顧問の仕事も行うし、その他にセミナーや貿易相談の仕事なども行いますが、先輩方は、貿易顧問一筋です。別な見方をすると、私にとっては貿易顧問の仕事で自立する自信はまだありません。徹し切れていません。

最後に、貿易アドバイザーの仕事を総括してみたいと思います。私が考える貿易アドバイザーとは、まず。セミナーや貿易実務講座があります。セミナーや講座で、貿易取引についての話を行いますが、それだけで貿易取引がすべて分かるわけではありません。そこで、貿易相談という仕事の場所があります。だいたいは、この貿易相談で解決がつくと思われます。中には、何回も続けて相談を受ける方もおります。そしてさらに立ち入った相談となると、ここに「貿易顧問」の必要性がでてくると考えています。

貿易アドバイザーの仕事には、このほかにもまだあると思います。たとえば、ジェトロや地方自治体からの仕事や、大使館経由でのマーケット調査の依頼などもありました。

最近もう一つ、痛切に感じることがあります。やはり、貿易アドバイザーにとっても、専門分野を持たなければいけないということです。セミナーでも、貿易相談でも、「専門性」が求められています。私の専門分野は、「コンシューマー・プロダクツ」ではよくわかりません。ミプロでの相談が長いので、結構、雑貨・インテリア関係については詳しいかもしれませんが、トレンドだとかセンスなどを考えると果たして専門家といえるかどうかわかりません。敢えて言えば、食品です。現役時代から、食品の輸出入をメインに手掛けてきました。昨年は、輸入食品衛生管理者の資格を取得しました。ちなみに、昨年3件の依頼はすべて食品でした。クライアントと一緒に、成田空港や東京の合同庁舎へ行き、相談官と細かい打ち合わせを行います。このような場所で新しい情報を仕入れることも必要です。

また現在、日本のパートナーと組んでベトナムへ日本製の食品を輸出しています。福島の原発事故でガックリと売り上げが減りましたが、ベトナムのパートナーの努力もあり、少しずつではありますが、売り上げも

回復してきています。逆にベトナムからの食材の輸入の話も出てきています。実際に、食品の輸出入も大変難しい分野であるとつくづく思います。

専門性に加えて、貿易の基礎知識も併せて必要だと思います。時々、貿易の基礎的なセミナーを聞く機会がありますが、講師の方の経験に偏りすぎて、基本的な知識が欠けているような内容もあります。その点、AIBA会員は、きちっとした試験に合格しているので、「貿易取引の基本的な事項」については申し分ないですね。私の場合も「専門分野は」と問われれば、「貿易取引の基礎」となるのかもしれません。

貿易アドバイザーとして活躍できる分野はいろいろとあるかと思います。3回連続で書いてきましたが、AIBAの会員数と同じだけの分野があると思います。それぞれの専門性を活かしながら、貿易アドバイザーとして、活躍できる仕事の分野をAIBA全体で増やしていきたいですね。

西アフリカ事はじめ～調味料メーカーA社の事例

野本　功司（東京　#076）

サンパウロ事務所で調味料の輸出業務を担当していた1980年のある日、アフリカからの訪問者がありました。聞けば西アフリカにあるトーゴと言う国の商人で、ブラジルに衣料品の買い付けに来ているとのこと。たまたま入ったスーパーマーケットでブラジル産の当社製調味料を発見し、トーゴで売らせてもらえないかとの提案でした。イタリーメーカーのMSG（Monosodium Glutamate,グルタミン酸ソーダ）を購入して販売した事があるとも彼は付け加えました。

この西アフリカからの訪問者は、我々を驚かせました。その当時の海外事業部では、いわゆるブラック・アフリカにはMSGの需要は無いというのが常識でしたから（ナイジェリアにスイスメーカーのスープ工場があるとのうわさはありましたが）

数ヶ月の後、1コンテナー分（17.5トン）の確定注文があり、信用状の開設を機に現地をつぶさに知ろうと、当時の上司であったH.I.さんと共にトーゴ国に出張しました。この時の二人が当社で西アフリカに足跡をしるした最初の社員となりました。ロメ（トーゴ国の首都）では、公設市場あるいは路上で店を取り仕切るのは婦人達で、いわゆるマミーマーケットが賑わっていました。よく観察すると、ここかしこで10センチ四方くらいに切断したビニールシートにスプーンで計量した数グラム程をおひねりのように包み、輪ゴムで止めた形でMSG（フランスの競争社製品）が売られていました。現地では固形スープからの連想でホワイト・Mと呼ばれていました。

一時、郊外に車を走らせ人々の生活を視察しましたが、道の両側に広がる欧州資本によるパームヤシのプランテーションが印象的でした。帰途、ジョージ（バイヤーの名前）は道端で少年が立ち売りしているウサギほどの大きさのねずみ（ヌートリア？）を買い込みました。その夜、ジョージの奥さん手作りの食事をご馳走になりましたが、タピオカを大きく丸めた団子と野菜を入れたスープが主菜でした。昼間買ったねずみの肉が入っていた事は言うまでもありません。

この出張を嚆矢として、サンパウロ事務所から貿易担当、マーケティング担当がたびたび現地に赴き、マーケット開拓に努め、後のロメ事務所(1985)、ナイジェリア・ラゴスの販売拠点と家庭用小袋包装工場（WASCO、1991）設立へとつながってゆくわけです。2012年にはコートジボワール・アビジャンに新たな販売法人も設けられ、フランス語圏の西アフリカ諸国市場への販売を強化・カバーする体制がとられるに至っています。

私はというと、ヨハネスブルグ事務所に転出し(1978)、4年の後サンパウロに戻ったのですが、西アフリカの市場では台湾メーカーの進出もあり、彼らは差別化のため、ジャイアント・クリスタルと呼んでもよいとてつもなく大きい透明な結晶のMSGを出してきました。当然、現地の事務所からは、これに対抗できる同様な結晶のMSG出荷を求めてきました。ところが、A社は世界中どの工場も連続晶析で結晶の大きさのコントロールが出来ない製造方法でした。唯一、私が工場管理にかかわった買収したばかりのブラジルのOT社工場がバッチ晶析を行なっており、対応を迫られました。しかしなかなか思うような製品が出来ず、製造担当者は苦労の連続でした。

附記：この文章は、筆者が奉職した調味料メーカーA社のブラジル・サンパウロ事務所開設50周年(2016)記念誌への投稿を若干の修正を加え再録したものです。初めての販売から四半世紀を経過した現在、西アフリカ諸国合計のMSG需要は万トンのオーダーに達し、A社の重要な市場の一つに育っています。

エジプトと私

森　重道（東京　#569）

「駐在国と私」のシリーズはオランダ、ブラジルに続く3回目エジプト編です。私はブラジルから帰国後3年間で自ら手を上げて、エジプト・カイロに1996年5月から丁度丸5年駐在しました。

2010年12月チュニジアに端を発した反政府運動、いわゆるアラブの春は翌年エジプトにも波及しましたが、エジプトに私が着任した時はムバラク大統領の３期目で政権は安定しており、99年には圧倒的支持で４選を果たしています。ブラジルもそうですがエジプトも投票は義務であり、当時は対立候補も無く、実際はともかく、発表では投票率と信任率は共に90数パーセントと異常に高くムバラクの力の強さをまざまざと実感で

きました。アラブの春が各国に連鎖したのは、アラブには君主制はもとより、共和制であっても独裁者がトップに長年君臨している国が多く、国民が変化を求めたためですが、民主選挙ではありますがモスリム同胞団の数を背景に誕生したエジプトのモルシ大統領は、大統領決定を裁判所でも覆すことが出来ないようにするなど、独裁色を強めており、これならまだムバラクのほうが良かったとの声も上がる始末です。

仕事関係では赴任当時のエジプトは円借款の返済リスクのため、新たな円借款はストップしており、その代償だったのか日本の無償援助が年間75億円程度と破格でした。そのため、日本の商社は、無償案件に力を入れており、私も継続取引は原則現地スタッフに任せて着任早々75億円の上水道の無償案件組成に着手、途中紆余曲折があり、実現したのは帰任後でしたが、25億円×3期の道筋をつけました。もう一つ手がけた案件はスーダンとの国境に近い砂漠のど真ん中に世界最大のポンプ場（ムバラクの鶴の一声で決まったと言われムバラクポンプ場と言われた）を建設するプロジェクトでした。発表される数か月前に灌漑局から情報を入手し、機器は日本のあるメーカーと、続いて工事はエジプトの最大手ゼネコンにギリシャの大手ゼネコンも加えてコンソーシアムを形成しました。入札前の現地視察では砂漠をひた走り、白骨化したラクダを間近に目撃したり、4輪駆動車が砂に埋まり立ち往生したりしながらも準備を進め、約1年半ワークを続けた結果思わぬ敗退をしましたが、この2件がエジプトでの仕事の思い入れの深い案件トップ2です。

エジプトは治安が悪そうですが通常は一人で暗い夜道を歩いてもまず大丈夫でした。とは言え観光地では大きなテロは私の駐在時代に2回ありました。1997年9月にはカイロの中心にあり、アラブの春でデモの中心地となったタハヒール広場に隣接するカイロ博物館前で観光バスが襲撃されドイツ人、スイス人など10名が死んでいます。その2か月後の11月には日本でも大きく報道されたルクソール事件が起こります。今年2月の気球炎上墜落事件のあった場所から丘を一つ越えた所にあるハトシェプスト女王葬祭殿で日本からの複数の新婚カップルを含む10名を始め60数名の犠牲者が出た事件です。赴任の1か月前にはカイロからギザのピラミッドに行く道路脇にあるホテルの玄関口でイスラエル人と誤認されたギリシャ人が数名テロに倒れるなど、テロが多く起こった時代でした。その後1年以上にわたり日本からの観光客は途絶えます。暫くは在留日本人が団体で移動するときは警察の護衛車が同行しました。

当時エジプト在住の日本人は1000人弱で日本人会組織率は約6割でしたが日本人同士の結束は高く、ゴルフ、テニス、スキューバダイビング、カラオケ、麻雀などそれぞれグループがあり、私はあちこちに顔を出していましたが、特にはまったのは紅海でのダイビングで、その後駐在したオランダからそのために2回エジプト旅行をしたくらいです。

駐在した3か国を私との係わりを中心に3回にわたり書きましたが、私にとってはいずれも公私ともに多くのことを学び又経験をした思い出深い国です。限られた紙面で深くは切り込めませんでしたが、拙文にお付き合いいただきありがとうございました。

短観

片本　善清（奈良　#422）

1. わが女房、10月19日脳出血救急入院す。我うろたえて、只管数十年間の甘えに心痛底に達す。神の手で虎穴脱出す。之極まりなき幸運で、90日で退院し見事に復帰する。あア！地獄で仏とはかくならん。
2. かかる窮地にて、なお息抜きの定例の年始の全国高校花園ラグビー場。暮れと正月二度も観戦でき、小さな幸せをひっそりと味わう自分あり。
3. これを吉所に、三年続きし仕事を昨年暮れで、同社社長の配慮で辞めることになった。わがかみさんに一重に恩返しに勉む。お陰で今月下旬「快気の内祝」で世話になりし知友人にお礼廻りした。これまた有難きことなり。
4. またわが余暇つぶしに、中国語同好会、囲碁クラブ、音楽鑑賞、講演会傍聴など従来のくらしに、徐々に復帰する見込みなり。
5. 因みに3月中頃に前中国大使・丹羽氏の報告会に耳傾ける。同氏曰く、現状の「まずい関係は20～30年は解消できない」。唯一の道は、近く開かれる日韓中の三国首脳会談で、二人の会談を設営できるなら何らかの雪解けになるかもと言われた。一方、わが旧友の中国通からも2010年の漁船船長の拘束事件当時よりも、今回はもっと厳しいというを聞きて、さもなんかなと再確認するに至る。
6. 3月23日約一年ぶりに、わが老朋友の劉燕子女史と面談の機会を得て、マドリッド在住の民主化運動家のワンさんとも話ができた。そしてチベット人、ツェリン・オーセル著、劉燕子訳「チベットの秘密」を一冊購入する。そして、いつまでも中国共産党の独裁政治が継続し得ること難しくして、あと3～5年で無血の「民主化」なるかもという連中にエールを送りたい。
7. 3月16日AIBA関西支部の定例会および懇親会に半年振りに参加できて、旧友たちや新しい会員たちに会えて、久方ぶりの美酒をかたむけた。

以上、短期観測記を閣筆す。

世界で出会う日本語や日本のキャラクター

芳賀　淳（兵庫　＃562）

１．タイ編

断言している。タイが断言している。タイが洪水の心配無しと断言している。しかも日本語で。

2011年秋にタイの古都アユタヤからバンコク北部にかけて洪水被害に見舞われ、進出した日系工場が多数被災したことは記憶に新しいものと思います。その界隈を被災から1年3カ月後に訪問しました。

「洪水の心配無し」日本語で書かれた巨大ビルボードを高速道路沿いに見つけた時はどんなにか心強く思ったことでしょう。いや、巨大ビルボードは道路のすぐ脇にそびえ立っているので、少なくとも助手席に座った者の視界には否応無しに飛び込んでくるのですが。

そもそも洪水、台風、地震というものは自然災害であり、少なからずその発生可能性と人類は共存しています。地震予知は未だ現代科学の及ばぬ領域ですが、洪水や台風は気象学や科学機器の発展で多くの事実が解明され、確度高い予報も可能となっています。

しかし、「洪水の心配無し」、と言い切る自信は日本人にはありません。もし日本人が同様のビルボードを作成するならば、「洪水の心配をするに明らかな物的証拠は無い」「洪水の心配を否定するにやぶさかではない」という回りくどい、結果がどうなのか理解しにくい表現になるのではないでしょうか。

ここに重要な事実を発見しました。この看板は洪水の発生を否定しているのではなく、洪水の心配を否定しているということです。古代中国で天が落ちてくることを心配した杞の国の人から杞憂という言葉が生まれたように、人の心配事はいつの世にも付き物です。

現代のタイでは残念ながらそれが「日本語」で書かれているのです。日本人は心配性・細かい、ということを読まれているのですね。

２．台湾編

台湾の親日度が世界トップクラスであることは衆目の一致するところです。台湾高鐵（台湾新幹線）に乗車すれば座席や車内の様子は東海道新幹線に瓜二つですし、街のあちらこちらにある看板も日本ブランドが多く目に入ります。

そんな日本大好きな人達に感謝しつつ街を歩くと、これは？というものに遭遇します。写真は視力検査センター（眼鏡屋でしょうか？）の看板です。いわゆる昔の漢字を使用する台湾の漢字は日本人にとって理解しやすいものですが、この看板で最初に目に飛び込んでくるものは右下の目玉キャラではないでしょうか。

小学生が登下校にかぶる帽子とスカート姿は少女のそれですが、これはどう見ても日本のアニメキャラです。彼に女装をさせるとこのキャラが出来上がることに一切の疑問はありません。（このキャラの入浴道具はあの茶碗でしょうか？）

台北の街には新しい建築現場が目白押しです。その中に台北大巨蛋というものを発見しました。文字通り、大きく巨大な玉子ということのようですが、英語でTAIPEI DOMEとあるようにこれはドーム施設です。ドームやDOMEという表現ならば、ふ～んという程度のインパクトですが、大巨蛋！となるとかつての怪獣映画シリーズのような迫力ある物の存在を感じさせてくれます。がぉーと。

ちなみに台北小巨蛋というものは既に完成して営業していました。台北小巨蛋の日本語表記は台北アリーナでした。逆に言えば、全国に存在するアリーナを台湾式に書けばxyz小巨蛋ということです。それぞれの土地において是非この台湾式表記も記載して欲しいものです。

大巨蛋、小巨蛋と来れば残るは中巨蛋ですが、調査不足のためこの存在は確認できていません。発見次第（写真を添えて）レポートします。一体どんなものが登場するのか、今からわくわくしています。

視力検査センターの看板

台北大巨蛋

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。

貿易条件と売上基準について

回答者：塩井　彰　（神奈川　#527）

相談

インコタームズは所有権の移転について規定していません。この場合、輸出側・売り手企業の会計における「売上計上」はどのようになされるのでしょうか？ EXW条件のときは工場出荷日が、FOB/CIF, FCA/CIPのときはB/L日付が基準と思うのですが、D条件取引の場合、売上計上はいつ行うのが正しいのですか？

回答

お問合せの件をまとめると、貿易条件ごとの売上計上基準とその要件ということになります。貿易の知識だけでなく、日本の企業会計原則ならびに法人税法などに照らし、内部統制の面も合わせて考える必要があります。

まず一般に、売上計上の基準には以下のようなものがあります。・・・〔売上計上基準：Aと称す〕
①発送基準、②到達基準、③検収基準、④船積基準。計上要件を順に述べると、①出荷地からの発送時点、②相手方納品時点、③検査後、良品確定の時点、④輸出品におけるB/L（船荷証券） 日付、となります。これら基準は法人税法の規定ではなく、法人税法では、「一般に公正妥当と認められる会計処理の基準に従って計算されるものとする。」と規定しています。一般に FOB/FCAのようなF条件、保険付保義務付きのC条件など、輸出者危険負担が船積み等の出荷時点で移転するケースでは、④船積基準により、FOBやFCAポイントの時点でB/Lを確証に売上計上で問題ありません。

次に、財務会計上、売上の計上には4つの要件があります。・・・〔売上計上要件：Bと称す〕
①（正式締結された） 契約の存在、②価格（支払対価）の確定（注釈下記※）、③計上するに十分な確証の存在、④（相手の受取りが確定し） 修理のための積戻し条件など「返品リスク」がないことです。（※製品の不良、その他で「減額する」「金額を変更する」などの変動条件がないと言う意味）
たとえば、輸入者（Buyer）が、契約・発注した商品（貨物）の受取り（納入） 後に、輸出者（Seller）に対し、不良・その他の理由で「契約価額の減額、変更を要求できる」条項がある場合、契約価額が確定になるまでは売上計上できません。

以上の原則に照らし合わせ、DDPなど、揚げ地渡し条件の場合、売上をいつ計上するのが正しいかを考えます。それには、〔売上計上基準：A〕のいずれの基準適用が適切かということと、その基準の下〔B〕計上要件を全て満たすかどうか、という二つの側面から判断を行います。

まず、貿易取引における売買契約で「受け渡し条件」がどうなっているか。ご質問のケースは、Incoterms「D条件」ですので、〔基準A〕のうち②到達基準か③検収基準が正しい、となります。

次に、売上計上要件〔B〕に照らした場合、減額や価額変更条項の有無により異なります。
○**条件が「ない」場合**、単に出荷して相手に届けばよいので、〔A〕②到達基準、つまりBuyer納入時点で売上計上してよいことになります。（ただし、会計監査などに必要な受取り確証をどうするか、という実務上の課題はあります）
●**条件が「ある」場合**、Buyerへの納入後に受領検査（良品判定）が終わり、支払対価が確定しないと売上計上はできません。Buyer納入後、検査が行われて良品判定され、いわゆる「検収」（‘Acceptance’）がSeller宛て通知されることにより、契約減額リスクの消滅が確定する必要があります。確定していれば、Seller社内で財務会計での売上計上ができる、ということになります。その際の確証は‘Acceptance’通知で足ります。

以上をまとめると、〔売上計上基準：A〕ならびに〔売上計上要件：B〕の組合せを契約条件と実行プロセスの両面から認識の上、あらかじめ明確に設定すること、契約に反映させること、が重要になります。全体プロセスを正しく認識していれば、確証をもって充足時点で売上計上すればよいのです。

2000年代後半以降に制定・施行された会社法や金融商品取引法など、企業を取り巻くコンプライアンス関連法により事業環境は変化しています。特に、大企業では財務内部統制（いわゆる日本版金融商品取引法；通称J-SOX）の要請から、誤った判断や計上をして財務報告を歪める業務プロセスリスクを排除して、正しい報告プロセスを担保することは必須条件です。その上で正しく取引実行する内部統制プロセス構築が求められます。粉飾決算や財務報告を誤るリスクの存在を会計監査人から疑われぬよう、正しい会計処理を行うことが求められます。その点から、財務会計の正しさを担保する内部統制プロセス、取引契約と実行の商行為全体、リスクマネジメントまでを正確に理解して取引全体を総合コンサルテーションすることが、貿易アドバイザーとして求められると思います。

参考までに国内取引（資材等の売買契約）のケースを紹介します。購買企業は一般に資材基本取引契約により、「買い手が契約物品を受領して検査の結果、検収を通知、相手方がそれを受諾して売買契約の債権債務が確定」などとしています。買い手企業は「検収通知」を売り手企業へ通知しますが、通知内容（数量、金額）に対して売り手が異議を X日以内に訴えない限り、売買当事者間の債権債務が確定して、決済されるスキームです。（このスキームは、反復継続する海外取引においても‘General Terms and Conditions’などにおいて、相手方と交渉、合意をすれば実行可能と思います）

支部活動

首都圏地区

2月9日（土）

2月度勉強会

講　師：行方　久智 会員（＃530）

テーマ：「日本酒の輸出促進に向けての課題」

概　要：日本からの輸出促進の一分野として、日本酒・焼酎が取り上げられ、政府としても支援強化に乗り出しています。講師は、実際に日本酒の輸出に携わっているわけではありませんが、今後輸出を開始しようとする蔵元さん達にアドバイザーとしてどう助言をしていけば良いかとの視点に立って現状と課題について纏めて頂いた。

内　容：（1）日本酒業界の現状について
（2）日本酒の魅力について
（3）日本酒の輸出について
（4）課題のまとめ

場　所：東京都産業貿易センター台東館 A会議室

参加者：35名

関西支部

1月12日（土）

1月定例会

場　所：近畿大学本部@東大阪市
（経営学部教授の勝田秀紀会員（＃227）のご厚意により、年2回近畿大学で定例会を開催しております）

内　容：

a. 連絡事項（AIBA認定試験一次試験結果、大阪港視察概要など）

b. 為替講座（神屋会員 ＃346）

c. 勉強会（益倉会員 ＃567）
・テーマ：OEM・ODM取引実践論～海外メーカーとの交渉ポイント～
・OEMとODMの定義の違いから実体験に基づいた交渉のポイントまでAIBA会員だけでなく勉強会から参加した勝田ゼミ生にも分かりやすく説明。学生には「外国人留学生のハングリー精神を学べ」と激励メッセージ

d. 懇親会（AIBA有志、勝田ゼミ生）
・昨年9月と同様、勝田ゼミ生を交えての懇親会。18時開宴。会員と学生との対話がはずみ、店の人から追い出されるようにして終宴したのは22時近く

3月16日（土）

3月定例会

場　所：大阪市立生涯学習センター@大阪市港区弁天町

内　容：

a. 連絡事項（AIBA認定試験結果、ジェトロ公募事業、AIBA関西支部規約（案）、役員改選（支部長）など）

b. 自己紹介
・新入会員3名を迎え出席者全員の自己紹介を実施

c. 勉強会（黒川会員 ＃656）
・テーマ：インドの繊維業界について～新西遊記～
・繊維の基本知識からインドの繊維業界、価格交渉での経験談、苦労話を紹介（教訓：インド人相手には事前準備と最初の交渉が肝心である）

d. 懇親会（AIBA有志）：いつものごとく、大いに盛り上がりました。

AIBA-NET 論壇

2013年1月から3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。

1月

物品引き渡しに関する貿易条件
マレーシア・ジョホール州イスカダルの物流
タイにおける展示会・商談会出展用の食品の輸入手続き
パイロット・プラント輸出について（その2）
関税の軽減法
契約条件と売上計上基準について
接着剤輸出の（危険物対策など）一般的な留意点
シンガポール向けペットフードの規制等注意点
輸出FCA契約
D/R作成時のシールNo.
内貨と外貨の区別

2月

梱包不具合による機械損傷と保険求償
サンプルなど無償取引の場合のインボイス価格
米国の食品施設登録（バイオテロ法）について
通貨オプション取引
複数の海貨業者との取引について
日数の余裕と解釈
インド向け輸出
インドネシア向け輸出
韓国企業とのOEM契約

3月

ソフトウェアの輸出手続き
輸入貨物の損傷
フィンランドからの海上輸送に強いフォワーダー
25年度特恵関税の変更
国際商標詐欺

タイ向け食品輸出における EPA 対応について
FCR (Forwarder's Cargo Receipt)について

アドバイザーの活動

2013年1月から3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

渡辺　肇幸（千葉　＃115）
2/12
新潟県信用保証協会主催
「はじめての海外進出」
於：新潟市信用保証協会
2/13
ジェトロ新潟、新潟商工会議所、新潟県信用保証協会主催
「はじめての海外進出」
於：新潟市万代島ビル会議室

伊東　仁一（東京　＃223）
2/5
国際フレイトフォワーダーズ協会主催
国際複合輸送士資格認定講座
「フレイトフォワーダとその役割及びFCRの活用」
於：名古屋港ポートビル

寺尾　邦彦（東京　＃270）
3/27
東京都中小企業振興公社 多摩支社主催
若手経営者の会（国際化勉強会）セミナー
「海外進出と留意点（入門編）」
於：上記庁舎（東京都昭島市）

門　元則（京都　＃321）
9/21～3/31（後期）
京都橘大学非常勤講師
「国際ビジネス実務演習Ⅱ」講義
90分間×16回
於：京都橘大学
11/16～2/15
人財APキャリアカレッジ主催
厚生労働省主管「求職者支援訓練」
貿易ビジネス実務養成科3ヶ月コース講師
貿易実務：60時間、マーケティング：30時間、貿易ビジネス英語：24時間、貿易ビジネス演習：54時間
於：大阪市内

木村　徹（東京　＃347）
1/22、23
日本経営協会主催
物流セミナー「物流講座初級編」
概略：物流の定義、法律、施設、輸配送、倉庫運営、マテハン機器、在庫管理、IT、料金体系、品質等についての講義
於：日本経営協会
2/19
日本経営協会主催
物流セミナー「物流コスト改善」
概略：物流コスト改善のポイントを物流項目に従って、実践的かつ実例を交えた講義
於：日本経営協会

芝田　政之（東京　＃355）
2/22
滋賀県産業支援プラザ主催
セミナー「小口輸入取引」
於：滋賀県大津市「コラボ滋賀」
2/1、4、8、18、20
リバティー社主催
貿易講座
於：東京・新宿

中村　陽一（兵庫　＃364）
1/4～15
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：エール学園大阪難波
3/28
西宮貿易会、西宮商工会議所、ジェトロ神戸共催
「貿易の失敗事例から学ぶ初心者向け貿易実務セミナー」
於：西宮商工会館

弓場　俊也（大阪　＃415)
1/10～3/14（10回）
大阪市・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
2/6～2/20（3回）
大阪府工業協会主催
貿易実務講座・基礎知識コース
於：本町セントラルビル研修室
2/26～3/12（3回）
大阪府工業協会主催

貿易実務講座・実践応用コース
於：本町セントラルビル研修室
2/27～3/14（4回）
JICA・太平洋人材交流センター主催
セルビア共和国・対外輸出促進研修会
於：JICA関西本部

芳賀　淳（兵庫　＃562）
2/13
ゲイル(株) 主催
第９回貿易実務セミナー（大阪）
貿易取引に関する契約トラブルと注意点
2/19
IBPC大阪・海外展開支援プロジェクト（OBDI）
海外に“売って”出よう！販路拡大支援セミナー2013
パネルディスカッション「中小企業の海外販路開拓戦略-海外販路支援企業の事例から」
パネリスト

田辺 良則（大阪　＃666）
1/17
関西大学商学部
「現代流通の理論」（ゲストレクチュア）
東アジア・アセアン経済圏の位置付けと日本企業進出の課題
1/23
関西POF協会主催
新春講演
中小企業のための海外展開～海外でビジネスを行うということ～
於：ホテル アウィーナ大阪
1/24
十三信用金庫主催
海外展開セミナー
中国・アセアンを中心として
於：十三信用金庫新北野別館(研修センター)
2/21
日本政策金融公庫大阪西支店、玉出支店共催
海外展開セミナー
東アジア・アセアン経済圏の位置付けと日本企業進出の課題
於：第三富士ビル
3/15
大阪信用金庫主催
海外進出支援セミナー
ASEAN（東南アジア諸国連合）への海外展開～中国市場との連携を踏まえて～
於：大阪信用金庫本店

相談・アドバイス

中川　善博（三重　＃067）
1/11
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所

野本　功司（東京　＃076）
3/4
6次産業化サポートセンター主催
輸出体制構築（個別アドバイス）
加工食品商品多角化を目指す輸出体制構築オリエンテーション
於：依頼元（鹿児島県）

芝田　政之（東京　＃355）
1/11～1/15
ミプロ、アメリカ大使館商務部主催
Atlanta International Gift Show輸入買付ミッションアテンド
於：米国ジョージア州アトランタ

中村　陽一（兵庫　＃364）
3/18
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

田中　尊雄（愛知　＃406）
3/7、8
豊田市豊田商工会議所共催
とよたビジネスフェアー（ジェトロブース）
於：スカイホールとよた

弓場　俊也（大阪　＃415）
1/30
ジェトロ富山・高岡市主催
海外販路開拓個別相談会
於：高岡市役所
2/22
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「ジャパンエキスポ出展準備」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター
2/25
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「ヨーロッパ展示会出展準備」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター
3/6
ジェトロ富山・高岡市主催

海外販路開拓個別相談会
於：高岡市役所

芳賀　淳（兵庫　＃562）

2/22
大阪商工会議所主催
米国シリコンバレー進出相談会
於：大阪商工会議所

2/25
中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス（タイでの拠点設立について）
於：中小企業基盤整備機構 近畿本部

3/5、6
IBPC大阪・海外展開支援プロジェクト（OBDI）
海外バイヤーマッチング・大阪大商談会
MEET THE WORLD BUYERS in Osaka 2013
於：大阪産業創造館

執　筆

寺尾　邦彦（東京　＃270）

2月
「ジェトロ貿易ハンドブック2013」（2月28日発行）
内容更新・改訂：第1章「貿易の基礎知識」の主要部分および第2章「貿易実務用語集」の掲載内容について、大河内竹雄(#017)、渡辺肇幸(#115)、井上隆彦(#012)、高橋靖治(#196)の各会員と寺尾が分担して実施し、短納期で納品した。

木村　徹（東京　＃347）

1月
日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2013年1月号
ロジスティクス講座
概略：①倉庫運営と関連法規、②国際コンテナ戦略港湾

2月
日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2013年2月号
ロジスティクス講座
概略：①物流センターの庫内レイアウト、②物流を取り巻く現状ー前編

3月
日本関税協会
貿易実務ダイジェスト2013年3月号
ロジスティクス講座
概略：①マテハン機器、②物流を取り巻く現状ー後編

AIBA会員総会

下記の通り会場が確保できましたのでご予定下さい。

ー記ー

日時：平成25年6月15日（土）午後
会場：東京都中小企業振興公社秋葉原庁舎第一会議室
（JR秋葉原駅前、ワシントンホテル隣りビル）

AIBA本部事務所の引越しについて

事務局長　井上　隆彦

AIBA本部事務所が入居している「昌平橋ビル」が、耐震性問題から取壊しされることが明らかになりました。東京都では条例により緊急輸送道路沿道の特定建築物の耐震性補強を推進していますが、昌平橋ビルは、旧耐震基準による特定建築物に該当すると言いわれています。当ビルは、5階から10階部分が都営住宅、地階から4階までは東京都交友会が管理する貸事務所等に利用されていますが、住宅部分での補強工事に難点があり、ビル全体が取壊しされる見込みです。跡地の利用については、まだ明らかになっていません。AIBA事務所は2階にありますが、退去期限は平成27年4月とされており、詳細はこの4月以降に家主から通知される予定です。なお、住宅部分については、すでに退去が始まっており、全40戸のうち約半数が空室となっています。

さて、降ってわいたような事務所引越し問題でありますが、猶予期限の2年以内に移転先を見つけなければならず、種々物件を当たっているところですが、近隣の貸事務所の賃料相場は、現状のスペース（10坪弱）程度で、格安の物件でも5割増以上と判明しました。AIBAの財務状態からどの程度の賃料が負担可能か、今後の収益事業の成果次第といえます。今後どのように事務所を運営するのか、AIBA事業の拡大展開のため、ステータスに相応しい外観とスペースはどの程度が必要か、交通の便等立地条件はどうか等、なかなか図りかねる難問であります。もともと現在の事務所スペースは、会計帳簿の保管場所確保の観点から出発したものですが、事業の拡大に伴い営業活動の拠点としての活用が中心となっています。昨今は、外部からの引き合い電話、関係者の来訪等、営業拠点としての対応が不可欠で、事務所要員の常駐が求められています。

AIBA運営の年間経費は、330余名の会員からの年会費・入会金と事業収益、および試験事業への協賛団体の助成金により賄われているところ、事務所の賃料も移転に際し大幅な支出を覚悟しなければなりません。AIBA運営は、原則として、ボランティア活動により支えられていますが、経費の実費支給は必須なので、事

務用品費等の一般管理費の節約を迫られることになるでしょう。また、引越し費用や原状回復費用等、家主との交渉に加えて、物件探しが厄介な問題です。

ともあれ、6月の年次会員総会には、引越し費用並びに毎月の賃料の予算計上について、ご審議をいただかなくてはなりませんので、多数のご参加をお願いする次第です。

AIBA 本部事務所が入居しているビル、右側の建物

理事会議事録（抄録）

第110回AIBA理事会

日　　時：平成25年2月2日（土）2:00pm ～4:10pm
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事、大河内理事、岩田理事、熊木理事、熊本理事、菊池理事、高梨理事、池田理事。定足数を充足、成立（欠席理事なし）
出席監事：伊東監事（鈴木監事は欠席）

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った。

1. 2012年度、AIBA認定試験、実力養成講座事業の総括、2013年度実施方針について

1) 二次試験会場は、東京と大阪に分かれ、一試験合格者22名と昨年度の一次合格者で二次試験対象者2名、計24名の面接を行ない、合否判定会議を経て24名の全員を合格と決定した。都合により後日面接受験者も合格を決定した。1月31日付で、合格通知書およびAIBA入会案内を発送した。

2) 2013年度も試験実施したい旨、理事長から提案があり、承認された。

以下について、理事長提案があり、承認された。

a. 運営委員・講師等に報酬支給を前提として、事業を推進したい。

b. 実力養成セミナーを、各方面の要望も反映し 4 月から通年の開催を行いたい。

c. 試験問題の公開は、例年どおり 1/3 程度とし、全問題の公開は避けたい。

3) なお、二次試験面接者から、AIBA認定試験が貿易実務試験の最高峰として注目されている、との情報を得た。

2. 次期役員人事案件

1) 今年度は役員改選の時期に当たるので、増員も含め候補者を推薦してほしい。

2) 今年度の試験事業の目標達成等により、ある程度の収益が見込まれるので、決算見通し次第により、理事に報酬を支給する。

3. 今期決算見通し

12 月度の月次決算に基づき、今期決算見通しについて、事務局から概要説明があった。ただ来期以降は事務所移転計画もあり、経費支出増が予想される状況が合わせて報告された。

4. その他、案件の実施状況が報告された。

以上にて、議事終了、4:10pm、閉会宣言された。

議事録署名人：　理事・熊木　信義 印

第111回AIBA理事会

日　　時：平成25年3月16日（土）2:00pm ～4:15pm
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：渡辺理事長、寺尾副理事長、井上専務理事、大河内理事、岩田理事、熊木理事、熊本理事、菊池理事、高梨理事、池田理事。定足数を充足、成立（欠席なし）
出席監事：伊東監事、鈴木監事

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った。

1. 第18回（第11期） 決算予想（事務局長）

2月末の残高試算表に基づき、事務局長より期末決算予想の説明があった。試験事業や他の収益事業の成果により、試験運営委員会委員および、理事への報酬支給が承認された。

2. 次期役員人事案件（理事長）

役員改選にあたり、役員候補者の推薦および就任可能性について、それぞれ打診することが承認された。なお、理事が手薄となっているため、理事の増員が承認された。

3. 新規大型案件対応策（事業本部長報告）

ジェトロ募集の新規案件、新興国向け支援事業にAIBAから応募者があり、3月中に第二次審査がある。ジェトロ等の希望人材には、高い技量が求められている旨、報告があった。

4. 事務所移転問題（事務局長）

AIBA入居の昌平橋ビルは、緊急輸送道路の特定沿道建築物として、東京都条例による耐震基準を充足する必要があり、補強工事を諦め、取壊しが決定されたため、平成27年4月を限度に退去しなければならない。引越し関連の案件は、総会に上程する旨、報告された。

5. 2013 年度、AIBA 認定貿易アドバイザー試験（試験運営委員会、試験事務局長）

次年度継続事業として、協賛団体、後援団体の支援が決定した旨、報告された。

また、

1) 協賛助成金は、金額未定であるが、例年通り交付の予定である。
2) 認定試験受験者数の増強に、引き続き注力が必要である。
3) 各支部等から要望のある対策セミナーの通年開催について、詳細未定なるも、とりあえず4月開催を決定した。

以上にて、議事終了、4:15pm、閉会宣言された。

議事録署名人：　理事・大河内　竹雄 印

〈編集後記〉

★全国百貨店売上高が2ヶ月連続で前年同月実績を上回りました。株高や債券高の資産効果により高額品の消費が回復しているようです。消費マインドの上向きにより、日本経済の好循環サイクルが回り始めたのでしょうか。

★春の到来とともに、AIBAも24名の新会員(復会員1名含む)を迎え、新年度がスタートしました。今号は新会員特集です。新会員の自己紹介と試験体験記の投稿原稿を一挙に掲載しました。そのためページ数が大幅に増えました。情報満載の会員誌です。

★新会員の方々は、将来を期待される若手から経験豊富な壮年や熟年と多様です。AIBAに新風を吹き込むと同時に、既存会員との切磋琢磨により、新会員および既存会員の質、そして専門家集団としてのAIBAの質が益々高まるものと思われます。

★AIBA会員総会の日程が6月15日(土)に決まりました。新旧会員の交流のよい機会です。多数の参加を期待しています。

★安全保障貿易管理をはじめ、海外ビジネスの危機管理や急激な為替変動（円安の動向）などの関心が高まっています。AIBAだよりでもホットな話題を逐次網羅したいと思います。会員諸氏の投稿をお待ちしております。　（ＴＹ）

― 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）

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