ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）
AIBAだより
第69号　2013年7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

第11回AIBA定時会員総会を終了して

理事長　渡辺　肇幸

第11回定時会員総会は6月15日（土）に開催され原案通り承認されました。同期決算は期首予想対比、まずまずの実績となりました。会員各位のご協力の賜物です。

しかしながら20年近くの歴史を持つ当協会にとって、まだまだ大きな発展の余地が残されていることを示しています。昨年掲げた中長期目標と対比、役務収益は今期達成の見込みですが、利益面では約8割の達成率で、一層の努力が必要です。

1．運営方針

AIBA創設時の精神に基づいて、わが国の貿易の発展と国際協力の促進に貢献することを目的とし、会員のための運営を行います。組織として不慮の事態に備え、一定の利益留保は必要ですが、出来るだけ会員の皆様に利益を還元することを考えます。

(1)　一般事業

国際ビジネスコンサルタント団体としての事業の充実を念頭に、顧問契約の拡大・充実を目指しますが、会員の皆様が既にご承知の通り、貿易実務に加え、国際マーケティング、国際生産、対外・対内直接投資、国際経営などの分野を念頭に積極的に業務開拓をすべきであり、そのような知見を持つ会員に大いに活動していただきたいと存じます。

(2)　試験事業

社会貢献並びにその合格者を会員資格要件とする当協会にとって、欠かせない事業です。受験者は漸増しており、それに応じて対策ゼミ受講者も増加中です。

2-3年後には事業内容も十分に強化できる見込みです。そのためには会員の皆様に、積極的にAIBAの活動を対外的に紹介し、受験者を募っていただくことが必要です。

2．今期の施策

詳細は総会で述べましたが、役員の増員によりコンサルテイング営業活動の強化を、また外部からの各種問い合わせに効果的に対応すべく、本部事務所陣容の強化を行います。

各種相談案件やセミナー講師、個別コンサルテイング案件、当協会の管理業務などに、多数の会員に参加して欲しいと思います。特に退職後間もない人に活躍していただきたいものです。

AIBA 総会での理事長あいさつの様子

Contents（目次）

P1…　第11回AIBA定時会員総会を終了して　渡辺　肇幸
P2…　AIBA会員総会来賓挨拶　澤田　吉啓
第11回AIBA定時会員総会の報告　井上　隆彦
P3…　8年間にわたる理事職を退任して　寺尾　邦彦
P4…　新理事紹介
清水 晃、塩田 深雪、服部 浩一、山本 千誉、太田 理一、芝田 政之
P6…　新会員紹介（その2）
上羽 直樹、平戸 明子
P7…　期待高まるAIBA試験　永野　靖夫
P8…　ロシアのビジネス環境　吉次　正
Voice of Customer Solution (VCS)　行方　久智
P9…　見えている問題点、見えない問題点　芳賀　淳
P10…“Evernote”を活用した効率的な情報整理
山本　千誉
欧州旅行での二つの贅沢（上）　清水　正明
P12…平木昌紀君へのお別れの言葉　片本　善清
P13…支部活動
P14…AIBA-NET 論壇、アドバイザーの活動
P16…AIBA-NET Q&A　回答者：利見　英一
P17…会員へのお知らせ～海外旅行保険　清水　晃
定時会員総会議事録（抄録）
P18…理事会議事録（抄録）
P20…編集後記

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　澤田　吉啓

ご紹介に預かりましたジェトロの澤田でございます。本日はAIBA様の定時会員総会にお招きをいただきましてありがとうございます。

AIBA様が設立されてすでに11度目の総会ということでございますが、この間日本経済、世界経済にさまざまな紆余曲折があったなかで、このような盛大な総会を今年も開催なさっておられることは渡辺理事長様のもと、会員の皆様お一人お一人がますますのご活躍をされ日本及び世界の経済発展の一翼を担われている証左でありますので、その意味でも本日の総会をお迎えになられたことをお喜び申し上げたいと思います。おめでとうございます。

またAIBA様には貿易投資相談や研修事業などで企業様から受けた貿易実務や税務関連の問い合わせへの回答につきましてその業務を請け負っていただくなど、ジェトロ本部にとってもなくてはならない重要な役割を担っていただいておりまして、この場を借りまして日ごろのさまざまなご支援に対しまして深く感謝申し上げます。

さて、最近の日本での政治経済面での大きな環境変化といたしましては、民主党から自民党への政権交代と、安倍首相の下で進められているアベノミクス政策であることはどなたにおかれましてもご異論のないところかと拝察いたします。

また、ジェトロにおきましても来年度末までの中期計画期間中である今年度につきまして、①日本企業の海外展開の支援、②対日投資の促進、③日本の通商政策への貢献をジェトロ版3本の矢として鋭意取り組んでおるところですが、アベノミクスの成長戦略のもとで、特に日本企業の海外展開の支援には力を入れております。具体的には農業分野での輸出支援強化や中堅・中小企業の新興国への海外展開支援などがございます。

この後者の日本の中堅・中小企業の海外展開支援は、新興国の中でもまだ進出の余地があるけれども十分な情報や日本企業側に市場開拓のノウハウがない地域を対象に専門家が個別支援を行うスキームで、過去において日本企業に所属され、さまざまな新興国と関わってお仕事をされてこられた企業OBの方々を中心に最大で200名程度まで専門家としてジェトロで契約を結ばせていただいて、この方々を最大で1,000社の日本の中堅・中小企業に送り込み、徹底して新興国への進出の支援を行うというものです。

このスキームの正式名称は「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣」というものです。すでにAIBA様に所属しておられる一部のアドバイザーの方にもその任をすでにお願いしているところでございますが、もしまだご存じなかった方におかれましては、ぜひこれら企業を支援する専門家として、あるいは普段ご指導されている企業様でこのスキームをご利用になると有益とご判断される企業様がいらっしゃる場合はご紹介いただければ幸いでございます。

もうひとつ私の所属する部で取り組んでいる事業ですが、普段皆様がサポートしておられる中小企業様の中には、海外の取引を進めていくのに社内に適当な人材が不足しているという場合もあるのではないでしょうか。中長期的な社内のグローバルな人材の育成にぜひご活用いただきたい私どものプログラムとしまして、新興国へのインターンシップの派遣がございます。私どもが海外各国で発掘しました政府機関や民間企業に日本の企業様から社員の方を3～6ヶ月間ほど派遣いただき、現地でのビジネス慣習やグローバルな人材として習得すべきスキルを学んでもらおうというものです。また、すでに取引がある、あるいはこれから取引していきたいので、新興国にある特定の企業に直接社員を送り込み関係強化を図りたいという場合もご利用いただけますので、併せまして該当しそうな企業様がおられましたらご紹介いただければ幸いです。

なお、この事業は「国際即戦力育成インターンシップ」という経済産業省の事業ですが、HIDA（一般財団法人海外産業人材育成協会）との協働で受託し進めさせていただいており、計200名程度の派遣を予定しております。

もっぱら当方の宣伝となってしまい、たいへん恐縮ですが、私どもの仕事はいままでも、そしてこれからもAIBA様のご活動と密接にかかわりを持ったものが多いことは間違いありませんので、今後ともAIBA様を通じまして変わらぬご支援・ご協力をいただきますようお願いいたしまして、私の皆様へのご挨拶に代えさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

第11回AIBA定時会員総会の報告

前事務局長　井上　隆彦

AIBA第11回定時会員総会が、平成25年6月15日（土）東京都中小企業振興公社第一会議室に於いて開催されました。会員総数324名のうち、出席者67名、委任状提出者166名の計233名により、定足数充足し、総会は有効に成立が宣言されました。渡辺理事長の開会宣言の後、議事に先立ち、来賓のジェトロ ビジネス情報サービス部部長 澤田吉啓様から式辞を頂戴しました。

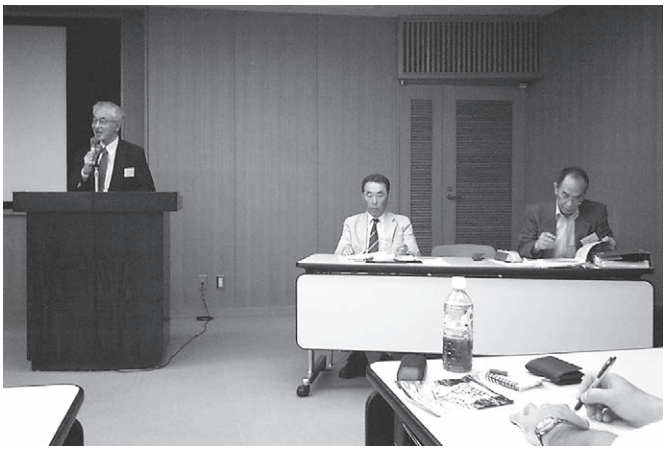
その後、2:15pmより、渡辺理事長を議長として執行部より事前に配布の資料により議案説明があり、審議が行われました。会場からは、支部運営および支部運営予算案について質問があり、渡辺理事長が答弁を致しました。議案審議は滞りなく行われ、いずれも異議

なく賛成多数により、承認されました。

渡辺理事長の挨拶の後、各支部長5名から、それぞれ前期活動報告および今期活動計画の発表がありました。すべての式次第が終了したので、5:00pm総会終了の宣言が行われました。なお、第113回臨時理事会により、今期改選の役付き理事が決定されています。

また、午後5時半から、有志58名による交流会が開催され、午後7時45分散会しました。

なお、定時総会議事録（抄録）は後半の頁に掲載されています。



総会にて、左から寺尾副理事長（当時）、渡辺理事長、井上事務局長（当時）

総会に出席の会員

8年間にわたる理事職を退任して

寺尾　邦彦（東京　#270）

小生は、6月15日〈土〉に開催された会員総会を機に、8年間にわたり務めた理事職を退任しました。生来、回顧趣味は持ち合わせませんが、一つの区切りとして、AIBAに関わる自身の来し方を簡単に振り返るとともに、今後のAIBAの方向性についての私見を述べさせていただきます。

1．重工メーカーに35年間勤務後、移籍した中堅・輸入専門商社に在勤中、当時発足した「ジェトロ認定輸入ビジネス・アドバイザー試験」を1998年度に受験、合格：

AIBAには第5期生として入会したものの、当時は現役勤務中の身であり、AIBA活動には全く不参加の「幽霊会員」でした。その間、ジェトロは、同アドバイザー制度を、輸出・対内外投資を含む、現在の「貿易アドバイザー」に呼称を変更し、AIBA会員に求められる役割が拡大しています。

小生は、商社退職後、多少の時間的余裕が生じたので、2005年初めに、ボランティアとして手を挙げ、理事職をお引受けしました。澤田理事長時代:1期、2年間、網谷理事長時代：2期、4年間、渡辺理事長時代：1期、2年間と、通算8年間をAIBAの事業開拓・推進活動に従事したことになります。後半は、事業本部長を仰せつかり、微力ながら、事業活動分野の纏め役を務めました。

2.「疾風怒涛の時代」を経て「仕事師集団の時代」へ：

AIBAの大手顧客であるジェトロが独立行政法人に移行するとともに、国の財政上の理由で、2007年度に同認定試験制度を中止する見通しとの情報が聞こえてきました。まさにAIBAは「存続の危機」に直面したわけで、今後の対応策について、理事会内部のみならず、会員同士で（AIBA ML経由）侃々諤々の熱い議論が交わされ、まさに「疾風怒濤の時代」にありました。

当時、AIBAは、事務所を白金台から、現在の外神田に移し、実質的な事務局業務、情報発信ならびに事業活動の基地としての役割を担わせました。

ジェトロの認定試験制度廃止に対しては、先輩理事諸兄や関係者の絶え間のないご尽力により、「AIBA認定貿易アドバイザー試験」として、滞りなく継承することができました。

特筆すべきは、ジェトロが同試験制度を廃止する直前の2年間、AIBA独自に受験対策セミナーを実施し、いわば「予行演習」を行ったことです。その実施可否について、理事会内で、「時期尚早」を唱える慎重派と、「物事にはタイミングが重要で、今をおいて機会はない」という推進派との間で熱を帯びた議論が交わされましたが、結局、推進派の意見が採用されたことは、現在の試験事業に繋がる契機になっています。（小生、推進派の一人として、「口角泡を飛ばした」記憶があります）

その頃、AIBA内には、「仲良しクラブ」的な雰囲気があると同時に、「コップの中の嵐」的な不毛な議論を行う場面もありましたが、AIBA主催の認定試験開始に伴い、「貿易・国際取引関係の豊富な知識・経験のある専門家集団」として、世の中での知名度が向上し事業関係の需要が拡大・増加してきました。同時に、競争も激しくなってきましたので、小生自身「事業なかりせば、AIBAの存続なし」を念頭に、「仕事師」に徹することを極力心がけてきたつもりです。すなわち、顧客や市場ニーズを捉えながら、如何にAIBAおよび会員の「得意技」を売り込み、受注・拡販に結び付け、業容を拡大するかということです。

実際にどれだけ実績が向上したのかについては、忸怩たるものがありますが、関係理事全員のご協力を得ながら、ジェトロに加えて、他の中小企業支援機関、ODA実施機関、公共団体、各種民間企業等、顧客需要の探索を行ってきました。日頃から、アンテナを高く、フットワークを活かしてアプローチを行う努力をしてきたつもりですが、実際には、残念ながら、現役勤務の事業関係担当理事も多く、不十分であったことは否めません。今回の新体制下で、理事の増員が実現されたので、今後の活動に大いに期待しております。

AIBAのように、貿易・国際取引分野での多種多様な経験を有する知的集団組織は貴重な存在です。会員同士の「ぎすぎすした」関係は決して好ましくはありませんが、「仕事師」として、常に切磋琢磨を怠らず「相乗効果」を上げる関係にありたいと念じています。

3.「国際ビジネス・アドバイザー協会」（仮称）を目指して：

従来から、小生はAIBA ML、「AIBAだより」や会員総会などの場で、折に触れて述べてきましたが、最近、世間の需要（特に、中小企業等のニーズ）は、契約手続き、輸出入関係の書類作成、通関手続き、物流、外国為替、安全保障貿易管理などの、“How to”的な貿易実務分野の相談・コンサルティングや指導・研修にとどまらず、海外展開（海外投資、国際適地生産、進出先での企業経営、等々）に伴う法制面、金融面、会計・税制面、知的財産面、労務面、EPA/FTAの動向など、「国際ビジネス」の専門分野に関する相談・コンサルティング内容が多岐にわたっています。これは、貿易実務分野が重要でないという意味ではなく、ニーズが他の分野にも拡大し、多様化しているという意味です。

それゆえ、AIBAの現有経営資源の制約のほか、「認定試験」の科目内容の見直しなどの必要性も生じるので、現状を打破するのは一朝一夕には行きませんが、個人的には、私ども「貿易アドバイザー」が「国際ビジネス・アドバイザー」（仮称）に脱皮する日が一日も早く来るのを夢見ています。

末筆になりますが、小生在任中、ご指導・ご支援いただいた関係各位のご厚情に感謝申し上げます。

定時総会で事業報告をする筆者

新理事紹介

自己紹介

理事及び監事全員が本定時会員総会終結をもって任期満了し退任、その改選により理事19名および監事2名が選任され承認可決されました。理事19名のうち8名が新任です。原稿をいただいた6名を紹介します。

◆清水　晃（神奈川　＃293）

6月15日のAIBA会員総会にて理事（事務局長）に就任させて頂きました。第5期のジェトロ認定貿易アドバイザー試験合格者（認定番号293）です。

1962年総合商社に入社、1995年退社まで22年間繊維部門、あと11年間は海外業務関係の仕事をしておりました。海外駐在は、米国ダラス2年、香港5年、ニューヨーク5年でした。出張ではニューヨーク駐在中に中南米の諸国へはかなり足繁く通いました。

ダラス駐在中に、中米ニカラグアのレオンという地方都市に3カ月間の長期出張を２度体験致しました。日本人でレオンに行かれた方は少ないと思います。当時ニカラグアは綿花（綿糸の原料）の栽培が非常に盛んで、生産のシーズンに合わせて、小生はそのレオンで日本向けの綿花の積み出しの仕事をしておりました。

総合商社を退社の後、ジェトロ横浜情報センターBSCアドバイザー3年、繊維関係の工業組合の連合会4年など経験致しました。この連合会で組合事務局の運営などを学ばせて頂いたと思っております。

AIBA本部では、総務関係の仕事をさせて頂いて、皆様のお役にたてるよう、出来るだけ頑張りたいと思います。よろしくご指導のほどお願い申し上げます。

◆塩田　深雪（鹿児島　＃339）

このたび、九州支部長（理事）をさせて頂くことになりました塩田深雪と申します。鹿児島で地方銀行に勤務しています。

入行当初より十数年国際関連部署に所属し、外為決済や貿易事務に携わって参りました。そして同じアドバイザーである二人の上司の影響を受け、この資格を取得いたしました。現在支店勤務となり、なかなか貿易業務に携わる機会がなくなりましたが、AIBAにおける様々な分野に精通した方々との交流を通して多くのことを学んで行きたいと思っております。

九州支部は山口から沖縄までそれぞれ遠く離れているため、年2回の支部例会で情報交換を行い、またお互

いの親睦を図って参りました。さらに支部内でのMLの活用により情報の共有化を図っております。今後、これらがより一層充実したものになるよう工夫していきたいと思います。特に今年度は、当支部にとって７年ぶりの新入会員を迎えることができ、支部も活気づいているところでございます。支部長として未熟ではありますが、新入会員という新しい風とベテラン支部員の方々のご助力を頂きながら、AIBA発展のために貢献できるよう努力して参りたいと思っております。今後ともよろしくお願いいたします。

◆服部　浩一（埼玉　＃531）

今回初めて理事の末席に名を連ねさせていただくことになりました服部浩一と申します。

今年4月のAIBA首都圏勉強会で渡辺理事長より、「事業の拡大に伴い業務量が増大し、人手不足になり困っている。理事の増員を考えているので積極的に応募してほしい」とのお話があり、事務方として少しでもお役にたてればと思い応募させて頂きました。不慣れではありますが、諸先輩の理事の皆様方の足を引っ張らぬよう、少しでもお役にたちたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

私は、建設機械メーカの輸出部門で長年勤務（内5年間はシドニー駐在）の後、子会社に移り定年を経て延長雇用終了まで機械部品・資材の輸出・海外調達（開発輸入）、国際輸送などに携わりました。仕事の性格上、海運・航空輸送・通関・損害保険・国際決済（銀行）などの専門業者の方々と浅く広くお付き合いをさせて頂きました。

海外調達業務担当の際には、下請けの中小企業の仕事を取り上げては、海外調達に切り替えるという事を職務の一部としてやっており、心ならずも日本の第二次産業の空洞化にささやかな貢献をしてしまいました。

そのような仕事を通して、海外、とりわけ東南アジアの企業と比較して中小企業も含めた日本のメーカの技術力の高さ、中でも、品質管理に対する意識の高さ（不良品は絶対に次工程・客先には流さないという高いモラル）は世界一であると痛感いたしました。

罪滅ぼしというわけではありませんが、その様な世界に誇れる高い技術とモラルを持った日本の中小企業の海外展開に、AIBAの活動を通して少しでもお役にたちたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

◆山本　千誉（東京　＃572）

この度、理事に就任いたしました、山本千誉（やまもとかずたか）です。2007年度（2008年合格）の最後のジェトロ試験の時に33歳で合格しました。合格してからAIBAには入会していなかったのですが、思う所あり、昨年から入会致しました。

大学を出てから船会社に10年ほど勤務、その後、34歳で独立、5年ほどフォワーダーを経営していました。フォワーダー時代は世界中を飛び回り世界100カ国以上に広大な代理店ネットワークを構築し、会社を大きくしたのですが、それがたたってしまい過労で体を壊してしまいましたので、経営を降りて株を売却し、1年ほど休養した後、現在はリハビリ的に貿易アドバイザーとしての仕事をしています。（今は全快して力を持て余しておりますが...）

私は東京育ちなのですが、母方の実家が沖縄県石垣市なので、学生時代の夏休みは大体沖縄にいましたので、対外的には「沖縄出身」と名乗っています。（沖縄の会員の皆様、ぜひよろしくお願いします！）

趣味は出張と言う名の旅行（これまで国内全都道府県、海外34カ国歴訪）、サボりがちなスポーツクラブ通いと、たま～にやるダイビング、琉球史（特に近現代史）の研究、音楽鑑賞（テクノ・ハウス系）、ドライブといろいろ多趣味な方だと思います。

今後は理事として、まずは経験豊富な諸先輩方のAIBAの活動のお手伝いを通じて、色々と勉強させていただこうと思っております。実際になかなか経験豊富な方が多く、勉強になっております。今後ぜひよろしくお願いいたします。

◆太田　理一（兵庫　＃630）

このたび関西支部長に選出され、理事となりました太田理一でございます。後の方の期ではございますが精一杯務めさせていただきますので、ご指導のほどよろしくお願いいたします。

語学的には、この20年は英語2割スペイン語4割日本語5割の仕事をしてきましたのでほぼラテン的気質になっております。また日常生活も半分はスペイン語ですのでもうどうしようもないです。しかしこれからはTPPから大西洋ですし、持論として大西洋文化圏を抑えればその企業・商品は世界で通用する、がありますのでこれからが楽しみです。

実務では、これまで私は中小企業診断士として関西の中小企業にかかわってきましたが、中小企業経営者の人間力が落ちてきたかなあ、という印象があります。現役を退きつつある強い世代が少なくなってきて、大事に育成されてきた世代が増えてきたせいかもしれません。国内がだめなら海外や、という時代を経験してきた私たちはがむしゃらに進んでいくことができない今の企業に海外はどうですか？と強く勧められないのです。あつものに懲りてなますを吹く、失敗の本質ばかりが取りざたされ一歩が踏み出せない、子には苦労

させられない、というような風潮が蔓延し、リスクテイカーが少なくなってきているように思えるのです。

幸い海外畑はまだ失敗が許される（無視？無知？）領域だと思われますので、海外に目を向けられる人材を国内の落ちこぼれ（といっても狭隘な規則から少々外れた程度のものが多いと思うのですが）から引っ張り上げて、捲土重来のチャンスを与えれば、強い人財が育ってくるのではないかと思っています。ここにAIBAの存在意義があるのではないと思うのです。公的団体ではできないような、柔軟性を持った啓蒙活動を積極的に企業に仕掛けていくことではないでしょうか。

しかし私はまだ一年目ですので、取り敢えずはAIBA試験の売り込みをし、その過程で対策セミナー、その前の一般向け合格セミナー、またその前の入門セミナーと領域を広げていきたいと思っています。微力ですのでどこまでできるかわかりませんが、先輩諸氏及び支部会員の力をお借りして進んでいこうと思っています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

◆芝田　政之（東京　＃355）

新しく理事に就任しました芝田です。12年にして、やっとなのですが、AIBAの手伝いをさせてもらうことになりました。以前、短期間ですが、事務局のお手伝いをしたことがありましたが、当時と比べて、会員数も増え、AIBAの事業内容も格段に増加し充実していることを実感しています。これまで、AIBAからたくさんの仕事を紹介し頂いています。いつか、御礼の意味を含め、お返しがしたいと常々思っていました。まだまだ、自分の仕事に追われてはいるのですが、年齢を考えてみると、ここらあたりで、お返しをしておかなければ、時期を失してしまうと思い、思い切って立候補しました。

貿易アドバイザーの仕事については、AIBAだよりにも書いたことがありますが、AIBAとしての仕事の充実ということを考えて、事業推進の仕事をさせていただきます。これまで理事の方々の多大なご努力により、AIBAにもいろいろな仕事が増えてきております。JETROからの仕事も、Q&A以外の仕事も増えていますが、私は、JETRO以外の分野での仕事を開拓していきたいと思っております。例えば、セミナーや貿易相談コーナー、大使館からのマーケット調査、あるいは各種展示会にかかわる仕事などを考えております。いままで貿易アドバイザーとして自分がかかわってきている分野なのですが、今後、AIBAでの仕事として、しっかりと見据えて取り組み、事業推進の一助となればと思います。

ここ何年となく、AIBAの世代交代が叫ばれています。私自身もすでに定年退職の年代で、決して若くはないのですが、この点も私が今回応募したもう一つの理由です。私は、数年間ですが、現AIBAの事務所の一部をお借りしていました。その間、各理事長はじめ理事の方々の献身的なお姿を忘れることができません。最近は、若い会員のかたも積極的に参加されるようで、理事会もだいぶ若返ってきているようです。

AIBAにとって一番の働き手は定年退職前後の世代と言われています。ただ、先輩方の時代とはすこし違った状況があり、一番の働き手である、60前後の会員も、直ぐ現在の取り込んでいる仕事を終了してAIBAの仕事に打ち込める時代ではないような気もします。私もそうですが、いわゆる団塊の世代の現状は、決して易しいものではありません。

十数年間、貿易アドバイザーという肩書のみで仕事をしてきましたが、一会員として、いままで、諸先輩が築き上げられたAIBAの財産を受け継ぎ、次の世代の会員の方へ伝えていきたいという思いで、微力ではありますがAIBAの事業開発に力を尽くしたいと思います。

今迄ご活躍頂いた理事の方々と同じように活動できるかどうかも分かりませんが、すこしでもAIBAの発展にお役に立てればと思います。最後に、もう一度、今迄ご活躍された各理事長、理事の方々そして、事務局の方々に深く敬意を表すると同時に感謝いたします。

新会員紹介（その２）

自己紹介

前号につづき今年度の入会者を紹介します。

◆上羽　直樹（東京　＃677）

2012年度の貿易アドバイザー試験を経て入会させて頂きました。総合商社で貿易実務、飲食店（自営業）の運営を経て、現在は、東京都多摩市で通関書類の作成を営んでいます。業務は、通関書類の作成と貿易実務等の質問・回答が主です。

私が入会したのは、貿易実務等について会員の皆様と意見交換したいという思いからです。仕事をしていても貿易実務等の本を読んでいても疑問に思うことが時々出てきますが、私は少人数で仕事をしていますので、貿易業務について話し合える相手も限られています。会員の皆様であれば、私と職歴や経験が違うとしても、私と同じような疑問を過去に持ち解決してこられた方々もおられるかと思うので、その方々にお話を聞いてみたいです。

逆も言えます。会員の方々で貿易実務等に関して何らかの疑問をお持ちの方がおられ、私がお答え出来ることも有るかと思います。強みは、貿易実務全般と関税関係法令と自負しています。

今後は、メーリングリスト、セミナー等を通して皆様と交流してゆきたいと考えています。当方の事情に

より皆様へのご挨拶が大変遅くなりましたことをお詫び申し上げます。

◆平戸　明子（東京　#696）

はじめまして。昨年の貿易アドバイザー試験を経て、遅ればせながら入会させて頂きました。英語講師などの仕事を経て、現在、東京の食品系商社にて貿易（主に輸入）関連の仕事をしています。長年志望していた貿易関連の仕事に社会人10年目でようやく就くことができたものの、実際の業務で関わる内容はいわゆる「貿易関連業務」のごく一部に過ぎないと感じ、もう少し貿易のプロフェッショナルとして全体像を把握した仕事をしたいと感じていたところ、会社の上司より、総合的な知識を学ぶためにまず貿易アドバイザー試験を受けると良い、と勧められました。実際、受験勉強において、貿易に関して体系的に学ぶことができたと思いますので、挑戦したことは私にとって大変有益でした。

貿易関係の実務経験は約4年で、まだまだ未熟ではありますが、名実共に「貿易アドバイザー」としての仕事が出来るよう、励んで参りたいと思います。入会させて頂いてから、AIBAメーリングリストで拝見するやり取りが、大変レベルの高い内容で驚くと同時に、この仕事の奥深さに驚嘆しております。これから、経験豊富なアドバイザーの皆さんと交流させて頂けるのを楽しみにしております。今後とも、どうぞ宜しくお願いいたします。

期待高まるAIBA試験

永野　靖夫（東京　#068）

早いもので、ジェトロの貿易アドバイザー試験をAIBAが引継いで5年が経過し、今年で6年目に入りました。その間、100名の合格者が誕生し、その殆どの方がAIBAに入会されています。この試験の立ち上がりから携わってきたものとして嬉しい限りですが、ここで気持ちに緩みが出ないよう気合を入れ直さねば‥と思っている今日この頃です。

1．この試験の良さは‥

さて、この試験の良さは何処にあるのかと、よく自問自答します。最近、それはスタンスの良さではないかと考えるようになりました。世間には様々な資格試験がありますが、原則として3年以上の貿易実務経験を必要とし、我が国の貿易及び投資振興等に資していこうとする資格はこれ以外にありません。言い換えれば、単に知識があるだけでは駄目で、人を指導していくだけの資質や人格が問われているといえるでしょう。

一方、AIBAは協会として、顧客より仕事を受注し、協会として成果物を納品するケースが大半です。納品に至るまでには、大抵の場合、数名から数十名の人間が携わりますし、親密なチームワークが必要とされてきます。これは各人が仲間として互いに尊敬し合える存在でないと為し得ませんし、このような人材を得るのがAIBA試験の一つの目的と申し上げることができます。

2．この資格の前途は‥

一方、海外市場の拡大と国内市場の縮小を考えれば、この資格の前途は明るいことは衆目の一致するところでしょう。現にAIBAへの仕事の依頼も増加してきており、それを担当する理事諸氏は多忙を極めているのが実情です。

仕事が増え、それを着実にこなすことにより、評価が高まり、それが又仕事増につながるという良き循環に入ってきているのだと思っています。この傾向が今後も続くよう、理事を始め会員一同努力していく所存です。

3．勉強を続けたい

昨年の試験終了後もいろいろと問い合わせが多く、日時を問わず、勉強を続けたい方が多数おられることを実感致しました。そこで、一番の難関と目される貿易実務に絞って、昨年度のテキストを基に、東京にて去る4月20日と6月29日（写真参照）の2回、貿易実務講座を開催した次第です。

両講座ともほぼ満席の状態で、好評裡に講座を終了することが出来ました。関西を始め地方からもご参加を戴きました。受講者の皆様に、この場を借りて感謝申し上げます。できれば来年度は、東京以外でも同様の講座を開催できたらと念願しております。

貿易実務講座の様子

4．AIBA を知りたい

ここまで筆を進めてきて、初めて本紙を手にされた方から「AIBA って何？」と聞かれるのではないかと思い、ふと不安に駆られました。

まだまだAIBAのPR不足は否めませんが、ホームペー

ジ（HP）には、機関紙の「AIBAだより」を始め公開できる情報は全て掲載しております。又、ほぼ毎月開催される勉強会（HPでご案内します）では、外部の方のご参加を歓迎しております。是非一度お出掛けになり、AIBAとはどんなものかを実感して戴ければと思っております。

ロシアのビジネス環境

吉次　正（神奈川　#484）

BRICSという言葉の普及と共に、ロシアが日本企業にとっての新興市場として、また、生産や研究の拠点として注目を浴びるようになってきました。ロシアのビジネス環境について、投資ガイドや報道その他で一般的に言われていることと、通算10年に亘る現地の駐在生活を通じて感じたこととの合致点や相違点について、テーマを限定して述べさせて頂きます。

政府の透明度の国別ランキングで常時下位に甘んじるロシアで、いわゆる贈収賄とは無縁な正攻法でのビジネスの推進が可能かどうか気になるところですが、私の答は「YES」です。ロシアにはソ連時代の名残の官僚主義が社会のシステムに根深く残っており、ビジネスや生活のあらゆる局面で許認可並びに各種証明書の取得の必要性に直面します。国民の健康や安全等の確保という大義名分の下に、あらゆるレベルの政府機関が個別の許認可権限を握っており、それらを一つ一つクリアしていかない限り、目的を達することはできません。

一方、事細かに定められている必要書類を全て整え、法定手数料支払等の要件を満たしさえすれば、上記の許認可は問題なく取得することが出来ます。ロシアの各種機関の職員も、大部分は誠実に職務を遂行しており、細かな記入ミスを理由に書類を幾度も差し戻されるといったことはあるものの、根拠のない理不尽な意地悪をされることは稀で、根気強く対応していけば、ゴールにたどり着きます。但し、ロシア語表記しかない書類を内容の充足度を含めて完備するのは日本人には至難の技で、翻訳やプロフェッショナルサービス活用といったしかるべき対価を支払うことになります。

進出先で何らかの紛争が起こった場合、わが身を護ってくれるのは法律です。その意味で、常日頃から法律を順守することは所を問わず重要であり、反対に、そこをしっかり押さえていれば、ロシアと言えど恐れるものはなく、また、潔癖な会社だということで利害関係者から一目置かれ、味方になってくれる組織や人も増えていきます。

ロシアはエネルギー輸出に大きく依存する経済体制から脱却し、ロシア国内での付加価値の創造、具体的には海外からの技術導入による製造業の育成に取り組んでいます。海外投資誘致の阻害要因である汚職撲滅の闘いに国を挙げて臨んでいることは確かで、まだ目に見える成果は上がっていないものの、徐々に透明度が上がっていくことが期待されます。

新規市場ロシアへ進出していく日本企業にとって、あらゆる問題に正攻法で取組み、ひとつひとつ解決していくことが、中長期的に、最も効率的なアプローチだと確信します。

Voice of Customer Solution (VCS)

行方　久智（埼玉　#530）

（その１）

リンリン・・・

はい、お客様相談センターの行方です。どうされましたか？

「きょう照明器具を買って、天井に取り付けたのですが、点かないんですが・・・？」

壁にスイッチはありますか？

「ハイ」

付いていたらパチパチしてみて下さい。

「点きました。」

良かったですね。

（その２）

「いま照明器具を取り付けて点灯はしたんだけど、リモコンが動かない！故障なのかな？」

電池は入っていますか？

「入ってる」

プラスとマイナスは合っていますか？

「うん？ちょっと待って。アッ点きました」

良かったですね。

（その３）

どうされました？

「シェーバーで剃っていたら切れて血が出てきた。どうしてくれるんだ？！こんな物作って」

申し訳ございません。お怪我の具合はどんな具合ですか？どの様にお使いになっていましたか？

「カバー（外刃？）を外して刃（内刃？） 当てていたら切れてしまった。刃はぐらぐら動くものか？」

ひょっとして外刃を外して振動している内刃を直接肌に当てられませんでしたか？

「そうだ。外刃は全く動かないじゃないか！」？？

サワリはこれぐらいにして、現在私は、某家電メーカーのお客様相談センターに勤務していますが、お客様相談センターには実にいろいろな問合せやクレームが寄せられます。大体1日に1500件程度（年間40万～50万件）、それをオペレーター、管理部門を合わせて120人程度の人数で1年360日（年末年始を除いて） 応対しています。

VCS(Voice of Customer Solution)・・・・お客様の声を

直接伺い、製品に活かしていく、経営にも活かしていくことは、苦情処理という後ろ向きな役割とは全く異なるマーケティングの重要な役割の一つと考えています。売るための方策を色々と考えることも大切ですが、売れない原因を取り除くことも販売のためにはこれまた重要な役割です。古聖の言葉にも、「万祈を修せんよりはその一凶を禁ぜん」というのがありますがまさにこの言葉が現代のマーケティングにもピッタリです。

そして、そこには現代の社会・世相を反映するというか、直接面と向かって対話することがない分、かつフリーコールという事もありお客様の感情がむき出しになってぶつけられることも間々あります。こんな時は、「顔は泣いても、心は笑顔」で頑張っています。

クレーマーという人はいないのですが、次のような人がクレーマーと思われているようです。

(1) ハードクレーマー（感情的に言ってくる）、
(2) ウェットクレーマー（無理なことと分かっていて、“そこを何とか”とねちねち来る）、
(3) ロジカルクレーマー（会社の姿勢や出来ない理由などの疑問に答えてもらおうとする）、
(4) インテリジェントクレーマー（理路整然とした説明を求める）。

そして企業にとって一番怖いのは、サイレントクレーマーではないでしょうか。次には黙って他社の製品を購入されます。

見えている問題点、見えない問題点

芳賀　淳（兵庫　#562）

中小企業さんの海外関係の相談に応じていると、主に2種類の問題があることに気付きます。

1. 企業さん自身が認知している問題
2. 企業さん自身が認知していない問題

1の「企業さん自身が認知している問題」とは日々の各種業務を通じて生じるもので、例えば、

- 製品コストを下げたい　→　海外に生産拠点設立して安い労務費と原材料でコスト競争力を得たい（実際はそんな簡単に達成できるものではないのですが・・・。そもそも競争相手も同じ条件で生産拠点を稼働できるとしたら、彼ら以上の工夫が必要ですね）。
- 成長著しい＊＊市場で新規顧客を発掘して売上増を果たしたい　→　日本国内市場は頭打ちで今後縮小が確実ゆえ、毎年2桁成長を今後も継続するらしい某国の＊＊市場向けに販売したい。ついてはそこのバイヤー（取引先）候補を紹介してほしい
  ＊ 新規顧客はインターネット等でお手軽に見つかるわけではなく、綿密な事前調査や地道な現地出張を重ね、時間と労力を費やしてようやく取引開始できるというものです（思い立ってから1年間は取引先探しの途中でしょう）。
  ＊ 海外取引経験のない企業が単発の商談会やビジネスマッチングに臨んでも、その後のコミュニケーションや貿易実務力を考えると、成約する可能性は非常に小さいでしょう。

というものが代表的な相談事項です。企業さん自身が問題として認知しているので解決に向けた道筋が見えやすいとも言えますが、その道程は長く険しいことがほとんどです。言わば日々の業務への取り組み姿勢の出力とギアの双方を上げる努力が求められます。

一方、2の「企業さん自身が認知していない問題」とは企業さんが日常業務で経験し得ない業務に関連するものが多く、例えば、相談の最後に、

- 欧州に販売したいと思っていたがCE規格というものを取得（自己認証）しなければいけないことを知った。
- アジアの某国で加工食品を販売するにはハラル認証というものが必要ということを知った。
- 海外展示会に参加する予定だが、会社社名（商号）製品名（商標）の登記は日本でしか行っていない。どうやら外国でも登記をする必要があるらしい。さもないと外国で当社の模倣品が出回るのを防げなくなるようだ。
- 当社の製品はハイテク機器だが、輸出するには日本国政府から事前許可を得る必要があるらしい（安全保障貿易管理のリスト規制品、他）。
- X国で現地法人設立すべく出張者を現地派遣して半年以上経過するが、現地で個人所得税を納付しないといけないことが分かった。早急にその費用を算出する。

といった企業さんの感想を頂くことがしばしばあります。これらはいわゆる「スタッフ」業務で、規格・法務・CSR・知的財産権・税務といった分野が該当します。中小企業さんで日常的に法務や知的財産の仕事を担当する部署をお持ちのところにはほとんど会ったことがありません。

海外関係の相談に応じる貿易アドバイザーとして、中小企業さんのスタッフ部門代行的に適切なアドバイスを行えるよう日々研鑽する必要があると言えます（もっとも、スタッフ関連業務は「既知」となってしまえば、知識習得に力を注いで業務処理能力を高め、今後に備えることが可能です）。

真に難しいのは見えている問題を解決することで、競争相手・顧客・自社能力およびレベルという各種変数をどう扱うかということでもあり、こちらにも日々頭を悩ませています。

“Evernote”を活用した効率的な情報整理

山本　千誉（東京　#572）

AIBAだよりに何か皆さんのお役に立ちそうなことを寄稿したく、AIBA会員の皆さんに、お仕事に役立つと思われるITツールをご紹介したいと思います。

今回は「すべてを記憶する」“Evernote”というオンラインのノートをご紹介したいと思います。このノートには、実に簡単に皆さんが必要と思ったネット上の情報すべてをメモできます。スマートフォンと組み合わせれば、スマートフォンは魔法の手帳になります。本当に「すべてを記憶する」ツールです。

AIBA会員の皆さんも日々ネットを様々な形で活用されていると思います。ネットで手に入らない情報は今や殆ど無くなったのではないかと思います。しかし、そこで新たな問題として「手に入れた情報をいかに整理するか」ということが発生しているように感じます。例えば、ネット上でAIBA会員の皆さんが日々接している情報には、文章（テキスト）、PDF、ウェブサイト、MS WordやExcelの添付ファイル、写真や画像データ、中にはTwitterやFacebookを活用されている方もいらっしゃるでしょう。このように、接している情報とそのフォーマットは様々ですが、フォーマットが違うと日々接した情報を簡単に、一元的に整理するのはなかなか難しいものです。すべてを紙に打ち出せば紙の量も保管スペースも膨大になります。またネット上の情報に接していて、何かいいアイディアを閃くこともあります。そのアイディアも瞬時に必要なデータと共に記録出来れば理想的ですが、画面にメモを書き込むわけにも行きません。しかし、“Evernote”はそういった情報整理の問題を簡単に解決してくれます。

“Evernote“の利点は 1） 何でも記録できる、2）どこからでもアクセス、3） 素早く検索することができることです。・・・と、ごちゃごちゃと文章で書いてもなかなか伝わらないと思いますので、例をご覧に入れたほうが早いと思います。私が作ったノート「スターバックス」と題した私が作ったメモへのリンクをMLで配信いたしましたので、こちらをご覧いただきながら読んでいただくと、直感的に理解できるかと思います。（このノートを作ったきっかけはスターバックスで貰った小さなサンプルです。そんな些細なことも記録できます）

まず、1）の「何でも記録できる」というところですが、“Evernote”は保存するフォーマットを選びません。写真、動画、音声、PDFやMS Word、Excelなどの添付ファイル、テキスト、ウェブサイトと何でもOKです。とにかく様々な情報を次から次へとひとつのノートに「何でも記録できる」のです。私のノートにも様々なフォーマットでデータをひとつのページに記録させています。記録させる端末はPCだけではなく、スマートフォンやタブレットからでも可能です。

ここで作ったノートは 2）の「どこからでもアクセス」できます。ここで作ったノートは、インターネットにつながる環境さえあれば、自宅や会社のPCからだけではなく、スマートフォンからも、外出先のPCからも、タブレットからでもアクセスでき、編集も可能です。後で何か情報を付け加えたい時も、すぐにメモを追加することができます。また、このノートのURLをコピーしてメールやTwitterで送信すれば、それを他者と共有することが可能です（皆さんが今ご覧になっている私のノートがまさにそれです）。

ここまで雑多にいろいろな情報を保存すると後々の閲覧も大変そうですが、“Evernote”は 3）の「素早く検索」する機能も優れていますのですぐに記録した情報を検索してくれます。ネットに常時アクセス可能なスマートフォンは“Evernote”と組み合わせると魔法の手帳に早変わりです。

とにかく、「すべてを記憶する」“Evernote”、使ってみるとその価値がよくわかります。特にF/Sデータの収集整理には持って来いだと思いますので、ぜひご活用いただければと思います。

www.evernote.comにアクセスするとこのような画面が立ち上がります。ログインするにはUser-IDとPasswordの登録が必要ですが、メールアドレスがあれば簡単に作れます。

（参考 URL　http://www.evernote.com）

欧州旅行での二つの贅沢（上）

清水　正明（埼玉　#047）

今年の5月の半ばから月末にかけて、初夏の緑が色濃く萌えているハンガリー、チェコとオーストリアの3か国へ家内と旅行をしました。これらの国々は、中世からの永い歴史を深く刻み込んでいる様々な文化遺産を保存しているEU加盟の中堅的国家であることは、ご存知の通りです。ハンガリーやチェコの国内では、解放後に得た貴重な自由と将来への期待感が、とある街角や市民の間に感じられました。ソ連の枠内に閉じ込められていた時代のチェコを何回か訪問した筆者にとっ

て、肌で感じた新しい変化が印象的でした。

今回の旅行は、ビジネスの約束もワークも一切ないものなので、私達夫婦は日本国内では味わえない幾つかの贅沢を試みようと思い立ちました。そして、予定通りにこれらを果たすことができ、今までにない満足感を味わいました。今回は、「AIBAだより」の紙上を借りて、そのうちの二つの贅沢を紹介することにします。これは、良くある自慢話ではなく、ハンガリーとオーストリア、この二つの国の特有な文化伝承を味わった小記録として読んで戴ければと思います。

「贅沢その１」：ハンガリー・ヘレンド村で、貴族陶磁器工場の見学と高級食器のショッピング

建設途中の「ウイーン新中央駅」を午前8時半過ぎに発車したオーストリア国鉄の急行列車は、1時間半ほどでハンガリーのギョール駅に到着しました。途中の車窓からは、地平線まで続く菜花畑の黄色な緩やかな起伏と、その中に何百と林立する風力発電機が見えたとき、クリーンな電気エネルギーと食糧とを絶え間なく創造する豊かな自然の恵みを感じました。

そして最初の乗換駅であるギョールで、今度はハンガリー国鉄のローカル線に乗換え、さらにセルドモルク駅でヘレンド村の駅へ向かう支線へと、2度の乗り換えをしました。殆ど人気のない地方の小駅です。諸設備こそ古いものの、塵ひとつない清潔な線路や駅舎が眼に付きました。

この2つのローカル線で、穏やかな潅木の森や人影もまばらな農村の小集落を走り抜け、5時間ほど掛けてようやく目指すヘレンド駅へ午後1時30分に到着しました。ご存知のように、欧州の鉄道は何の前触れもなく発車し、停車駅を告げる車内アナウンスもないので、目的の下車駅を知るには時間表と、数少ない乗客が教えてくれる親切さが頼りです。

ハンガリー国鉄は、時間表通りに正確に運行されており、ヘレンド駅では何の問題もなく下車できました。そして、私達の行き先を察してくれた一人勤務の駅長が、「この人たちを、ポーセレイン工場まで載せて行って呉れないか」と駅前で屯していた町民に声を掛けて下さり、幸いにも10分足らずでヘレンド陶磁器工場へ到着できました。

ヘレンド村は、ハンガリーの首都・ブダペストの南西約150キロに位置する小さな町です。ヘレンド陶磁器工場は、ハンガリー北西部のショプロン出身のヴィンツェンツ・シュティングルにより1826年に創業されたといわれています。当時は、小さな掘っ立て小屋程度の工房であったようです。以前から陶磁器の生産が盛んであったこの地帯は、イタリヤの錫釉陶器であり、ルネサンス期に発祥したマヨルカ陶器の産地として、16世紀から知られていました。工場の運営は、1839年にフィッシェル・モーリツに代わりましたが、主な仕事はドイツのマイセンや中国から輸入された高級陶磁器の復修をするといった地味なものでした。

地方の無名工房の1つが、「ヘレンド」としてその名声が広く世の中に知られるようになったのは、イタリヤ王国の前身であるサルディーニア国の国王が、中国からの壊れた高価な陶器製食器セットの復修を、ヘレンド工場へ依頼したのが発端でした。フィッシェルは1年近く地味な作業を続け、「本物に近い複製品」を完成しましたが、依然と「偽物」であることに不満足でした。

そこでフィッシェルは、復修品と自らの作品を同時に王に見せたところ、王はフィッシェルの作品に絶大な賞賛を与え、強力な後援者となりました。これによりヘレンドの名が、欧州の王族や貴族の耳に入り、フィッシェルは自らのデザインによる製品を欧州各地へ送りだしました。

1851年のロンドン万国博覧会では、英国ヴィクトリア女王がウインザー城での晩餐会のために、中国風の絵柄に蝶が舞うデザインの陶磁器の多量の注文をヘレンドへ出しました。これが評判となり、ヘレンドのブランドが欧州全域の国王や貴族の間で高価な陶磁器の代名詞として、急激に広まりました。

現在でも、「クイーン・ヴィクトリア・シリーズ」として、日本の高級陶磁器の愛好家の間でも絶対的な評判を得ています。

私たちが訪れたヘレンド陶磁器工場では、数名の欧州人たちと一緒に工場見学に参加し、熟練職人による柔軟な陶磁器生地への巧緻な手加工や、当工場で技能習得した優秀なペインターによる最終窯入れ前の微妙な色彩の絵付けを、目の当たりに見ることができました。まさに美術陶磁器の出生の瞬間です。その後、陶磁器博物館で創業当時から最近までの代表的製品を一つ一つ詳細に鑑賞し、ヘレンド陶磁器の芸術的歴史の一端に触れることができました。

家内がお気に入りで、そのコレクションに熱意を入れているバラ・シリーズの食器類は、元はウイーン窯で制作されたいたものをヘレンド陶磁器工場が引き継

ヘレンド陶磁器工場

いだものとされ、凡そ300種類以上のバラのデザインが、工場に保有されていることに驚きました。

最後にヘレンド陶磁器工場を訪問した最も大切な目的である食器の購入のためにショウルームへ移り、バラのデザインの紅茶カップとソーサー、大型ケーキ皿と料理皿を各1ダース、砂糖とクリーム入れのセットなど、多量に注文しました。未だ日本国内では、この種の商品は内外の価格格差が大きいといわれており、これだけの数量の商品を日本国内で購入するにはかなりの資金が必要です。それよりも特定のデザインの製品が、不特定の顧客向けに多量に輸入されることはありませんから、日本国内で購入することはかなり困難でしょう。買い付けた陶磁器に厳重なこん包を施して発送してくれるように依頼して、ヘレンド陶磁器工場を後にしました。

家内は、亡くなった母親から遺品として相当数のバラのデザインのヘレンド陶磁器を譲られており、今回購入した製品を加えると、彼女のコレクションはほぼ完成に近づいたかと思われます。多分このコレクション数々は、私達の娘に引き継がれ、やがては孫娘たちへと伝わって行くことでしょう。ヘレンド陶磁器を通じて、私たちの人生の一部が伝承されて行って欲しいと思います。

因みに、フィッシェルは陶磁器によるハンガー産業への貢献を認められ、後に貴族モーリッツ＝フィッシェル・フォン・ファルカシュハージの称号が与えらました。現在は、アンドラーシュ伯爵とエステルハージ・モーリツ伯爵の2名が経営に当たっているとのことです。ヘレンド陶磁器工場は、名声に甘んじることなく、研究開発へ投資をするとともに伝統を重んじ、高品質の手作り高級陶磁器を生産し続けています。

（文中の地名や人名は、ハンガリー語の正しい発音とは異なっているかも知れません。ご了承ください。）

ウイーンのバラ（ウイナーローズ）図柄のティー・カップ

平木昌紀君へのお別れの言葉

片本　善清（奈良　#422）

平木さん：あまりに突然のことで、何の間違い？どんな事故？と、大大だいショックで、とても信じられないです。今現在も元気で、「カタヤン！飲みに行こう！」の声が聞こえて来ます。

今から思えば、惜しいことばかりです。二年前の平成23年秋ごろ北新地で常連仲間の斉藤氏、花崎氏、高橋氏らと飲んだのが最後と思う。その時の会話で覚えているのは、君の会社エムプラニングが大型契約を結ばれ、みんなで「オメデトウ」と乾杯しました。この商売は君の古い付き合いの香港の顧客と契約し、翌年の5月ごろ（2012年）に大型太陽光発電設備を、北海道の客に据付け･引渡しをするということでした。その時、もしカタヤンが手伝うことあれば遠慮なく言って頂戴。なぜならそのころ小生が太陽光発電を扱う中小商社に『顧問』として勤めていましたから。君からはその節はよろしくとのことでした。それ以来、君は多忙で会えなかった。

年齢差こそあれ、このGGを好いてもらい良く飲み付き合いしてもらいました。君に教えてもらった『伍久楽』：松島近くのふぐ（冬）と鱧（夏）で、その後もここへは何度も通わせてもらいました。そして、森之宮駅付近の「よし寿司」、深江橋駅上がった国道筋の蕎麦屋（おいしい焼酎で有名）、道頓堀の菱富（老舗の割烹料理･おカミが君の高校同級生）、四ツ橋筋の地下ショットバーなどなどと、いろいろと紹介願った。有難うございました。

カタヤンは既に後期高齢者で、とっくの昔にこちらからお別れするところでしたのに、世の中の「親不孝」と言われる『真逆』ですよ。

AIBA 関係では、斉藤さんや花崎さんらと一緒に、いつも『平木会』でサンザンとご馳走になりました。今まとめて、有難う！を言わせてください。この六人グループで一番のGGカタヤンと、妙に気が合うというか親しくお付き合いをいただき、常日ごろから『平木兄、大好き』人間でした。それで今なお、どこかで、台湾の林森北路の「梅子」やホンコンのナイトクラブ『第一』などで、会えそうな気持ちでいます。

長い間のご贔屓にこころより感謝致します。有難う！もう直ぐお会いします。どうかお一人で寂しいでしょうが、あとしばしガマンください。衷心よりご冥福をお祈りいたします。多謝

註：平木会メンバーは平木さんに、斉藤蔚、花崎喜代治、高橋伸二、カタヤンこと片本の前述5名に、勝田英紀氏を加えて6名でした。

在りし日の平木昌紀氏、ご冥福をお祈りします

平木昌紀氏（大阪 ＃315）は本年4月13日、心筋梗塞で急逝されました。享年58歳。同氏は主にオイルタンカーの清掃用の化学薬品の輸出ほか、海運関係に顔が広く、自営業で活発な活動をされていました。

AIBA 関係では、大阪支部の第3代目書記も担当されて、会員仲間では「面倒見の良い、親分肌」と若い会員を主体に広く人気がありました。また学生時代からラガーマンとして活躍されたナイスガイでした。

支部活動

首都圏地区

4月6日（土）

4月度勉強会

講　師：草野英信 会員（＃231）

テーマ：「海外ビジネスの危機管理 － 海外フルターンキープロジェクト（FTK又はEPC） 遂行上のリスクとその管理」

概　要：アルジェリア事件をきっかけに海外プロジェクトのリスクが注目されています。アフリカなど発展途上国のインフラ関係プロジェクト物はフルターンキー案件が多いのですが、規模が大きくなるに伴い、そのプロジェクト遂行には様々なリスクが潜みます。そこで、フルターンキー案件のリスクについて、セキュリティリスクに加え、プロジェクト全体に係るリスクとそのマネジメントについてご報告頂いた。

場　所：東京都産業貿易センター浜松町館

参加者：40名

東海支部

2月23日（土）

2月例会

(前号掲載が漏れましたので今回掲載いたします)

講　　演：「国際郵便とE-コマース」

講　　師：日本郵便株式会社 東海支社 郵便事業本部 法人営業部　近藤説子 氏

会員講義：「ICC Global Trade and Finance Survey 2012」から

講　　師：利見英一 会員（＃640）

場　　所：名古屋国際センター会議室

出 席 者：23名

4月20日（土）

4月例会

講　　演：「トルコビジネスの可能性について」

講　　師：ジェトロ静岡所長 佐野充明 氏

会員講義：「静岡茶の輸出について」

講　　師：鈴木貞雄 会員（＃309）

場　　所：浜松商工会議所ビル 会議室

参 加 者：20名

6月22日（土）

6月例会

講　　演：「事例から学ぶ　中国でのマーケティング戦略の成功ポイント」

講　　師：(株）FLYING 代表取締役 加藤剛 氏

会員講義：「オーストラリアあれこれ」

講　　師：岩佐夏子 会員（＃676）

場　　所：名古屋都市センター会議室

参 加 者：22名

関西支部

5月11日（土）

2012年度関西支部総会

場　所：大阪市中央公会堂　大会議室（地下）

内　容：下記議案をすべて承認した

a. 平成24年度活動および決算報告
b. 平成25年度活動および決算計画
c. 関西支部規約
d. 役員改選（支部長に太田会員 ＃630、副支部長に田辺会員 ＃666が就任）

5月定例会

2012年度関西支部総会の後、同じ会場で定例会を開催

内　容：

a. 連絡事項（2013年度AIBA試験関連、AIBA総会他）
b. 千田会員 ＃621 事務所@江坂の紹介
c. 外為講座（神屋会員 ＃346）
d. 勉強会（芳賀会員 ＃562）
　・テーマ：「海外販路開拓アドバイス の一事例」
　・ジェトロ輸出有望案件支援専門家としての経験を踏まえ、中小企業の動向、海外市場調査方法、取引先（パートナー）の見つけ方から、海外ビ

ジネス成功の必要条件まで詳細にかつ分かりやすく説明

e. 懇親会:通常は庶民的な「居酒屋」で懇親会を開催。5月は支部総会の月でもあり、食通の会員の紹介により高級「居酒屋」で懇親会をリーズナブル価格で開催。中之島公園を背景に大いに盛り上がりました。

中国四国支部

5月11日（土）

平成25年度上期例会　勉強会

於：「高松シンボルタワー」高松市

＜主要行事＞

①来賓の話し：ジェトロ香川　岩田所長
②勉強会：研修講師　新崎会員
　　テーマ「最近の関税行政の報告」
③会員活動報告

●来賓講話

・ジェトロ香川　岩田所長よりジェトロの主要海外展開支援サービス及び香川県の最新輸出入動向につきお話しいただいた。
・特に同県が注力されている「盆栽」輸出は興味深く拝聴した。

●勉強会

・新崎会員より①AEOによる輸出通関における保税地域搬入原則の見直し②輸出通関における保税搬入原則の見直し③輸出入申告における通関関係書類の簡素化等、最近の関税行政のご報告をいただいた。

●広島県事業

・AIBAとして広島県から受託した「農水産物海外販路拡大」事業が成功裏に終了したことが報告された。
・県から課せられていた新規販路拡大目標5件に対し実績9件。

●会員活動報告

・会員の活動報告
・支部会員の参加数：10名

尚、例会終了後懇親会を開催、会員相互の情報交換と親睦を図った。

AIBA-NET 論壇

2013年4月から6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。

4月

米国FDA認可を取得するための国内のサポート業者
福島原発の関係でタイ側で要求される書類
非イオン系界面活性剤の米国向輸出
standby L/Cと売買契約書
DAP条件の契約における費用負担

5月

トルコの繊維市場に関して
AQL(Acceptable Quality Level) 検査証明書について
LCの手数料に関する事案
ベトナムへの中古機械の輸出
BPO（Bank Payment Obligation:銀行支払い保証)
BOLEROについて
韓国における輸入貨物（重機械）の事前教示制度について

6月

現地委託先から現地顧客に直接納入するスキームの実現性と問題点の有無
食品の輸出における「食品表示の情報パネル作成」の注意点等について
JETROのインド内事務所

アドバイザーの活動

2013年4月から6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　＃068）

5/31
栃木県産業労働観光部主催
貿易実務講座「輸出編（基礎)」
於：栃木県庁

6/07
栃木県産業労働観光部主催
貿易実務講座「輸入編（基礎)」
於：栃木県庁

木村　徹（東京　＃347）

5/24
SMBCコンサルティング主催
物流・貿易講座 初級編

概略：国内物流と国際物流に関する１日講座
於：SMBCコンサルティング
6/13
日本関税協会主催
通関士講座「関税定率法 通則」
概略：通関士試験の頻出問題である通則の解釈について
於：日本教育会館
6/18
日本関税協会主催
通関士講座「品目分類」
概略：通関士試験の頻出問題である品目分類のしかた
於：日本教育会館

中村　陽一（兵庫　＃364）
4/17～6/26
海外留学生国内就職支援コース
「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

弓場　俊也（大阪　＃415)
5/25
関西英語英米文学会･日本ビジネスコミュニケーション学会主催
異文化談話会「ボンジョルノ・イタリア」
於：大阪産業大学梅田サテライトキャンパス
6/5
日本商工会議所国際部主催
2013年度貿易関係証明業務担当者研修会
「国際ビジネスの流れと貿易取引に使われる書類」
於：浜名湖カリアック商工会議所研修センター
6/8
異文化勉強会主催
「イタリアビジネスから学んだ異文化理解」
於：大阪産業創造館
7/4、5 (2回)
クボタ教育センター貿易実務担当者研修会主催
「海外英文契約書作成の実務」
於：クボタ教育センター西宮研修室

相談・アドバイス

中川　善博（三重　＃067）
4/5、5/10、17
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：四日市商工会議所
6/20
ジェトロ三重主催
巡回貿易相談
於：伊勢商工会議所

中村　陽一（兵庫　＃364）
5/13、23
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)
4/25
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「国際契約書の作成」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター
5/30
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「酪農品と農産物の輸入」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター

芳賀　淳（兵庫　＃562）
4/24、5/24、6/11
中小企業基盤整備機構主催
国際化支援アドバイス
概要：東南アジアにおける拠点設立の調査方法、東南アジアでのソフトウェア拡販、東南アジア向け食品機械の拡販
於：中小企業基盤整備機構 近畿本部

執　筆

永野　靖夫（東京　＃068）
4月、5月
栃木県産業振興センター発行
「産業情報とちぎ」2013年4・5月号
「貿易の理」その6：安全保障貿易管理

木村　徹（東京　＃347）
4月
公益財団法人日本関税協会発行
貿易実務ダイジェスト2013年4月号
ロジスティクス講座
概略：①物流センターの作業（物流センターの一日の流れと、入荷から格納まで）②TPPの解説第1回
4月
ロジスティクス・トレンド発行
ロジスティクス・トレンド2013年4月号
これでわかる！貿易実務入門
概略：インコタームズと国際ルール

AIBA-NET Q&A

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。

輸出信用状の受領と費用負担について

回答者：利見　英一（大阪　#640）

相談

海外の取引先と輸出契約を締結し、輸出代金は信用状によって決済することになりました。後日、当社と取引のない銀行から、予定していた信用状とともに「通知手数料」の請求書が郵送されてきました。

ア）通知銀行が取引銀行でない場合に何か問題となることがありますか。また、

イ）契約では輸入者が「通知手数料」を負担することになっているので手数料支払いを拒否したいのですがどうすればよいでしょうか。

回答

ア）通知銀行が取引銀行でない場合であっても、通知銀行が確認銀行や買取（negotiation）などの指定銀行として信用状に指定されていなければ、信用状の通知に関して特に問題となることはありません。

通知銀行の義務については、信用状統一規則（UCP600）第9条に、①信用状が外見上真正であることを点検すること、②信用状の内容を正確に伝えることが定められています。したがって取引銀行であろうとなかろうと「信用状の通知」という行為において違いはありません。そして信用状を通知した時点で通知銀行としての仕事は完了します。

ただし、通知銀行が確認銀行や買取（negotiation）などの指定銀行として信用状に指定されている場合は注意が必要です。なぜなら信用状の利用時に取引銀行から通知銀行（厳密にはこの時点では通知銀行ではなく確認銀行・指定銀行としての行為です）を経由して発行銀行に書類送付や資金請求が行われるので、書類持込の時間的制約が追加されることや手数料等負担が増えることになるからです。

いずれにしても信用状を受領すればその内容が契約等に定められた条件と一致したものか、船積など時間的に余裕があるかを点検し、問題があれば輸入者に「条件変更」を依頼してください。通知銀行に信用状の内容について問い合わせることがありますが、先に述べたように通知銀行には内容について回答する義務はありません（サービスとして行うこともありますが一般論の範囲でお答えすることになります）。

ちなみに「通知銀行の変更」は条件変更で対応できない[1]ので、別途の信用状発行し、もとの信用状を取消[2]（キャンセルの条件変更で輸出者の同意が必要）することになります。

イ）手数料の支払いを拒否することは可能です。通知銀行は信用状に記載された手数料負担者に「通知手数料」を請求します。契約で「通知手数料」が輸入者負担となっている場合や、何らかの事情で通知手数料を輸入者が負担することの同意がある場合は、「手数料を支払わないこと」と「その理由」を通知銀行に伝えていただければ結構です。

通知銀行は、理由がどうであれ[3]、通知手数料が支払われない場合は、信用状発行銀行に対し通知手数料の支払を請求します。そして信用状発行銀行はそれを発行依頼人である輸入者に請求することになります。（信用状統一規則（UCP600）第37条）

したがって輸入者との合意がなければ、輸入者と輸出者間での手数料負担に関するトラブルとなりかねないので、この点については注意が必要です。

---

[1]「通知銀行の変更」も条件変更可能とする説もあります。

[2] 信用状は取消不能なので、発行銀行単独で取消すことはできません。受益者の同意が必要となります。よって受益者の同意を求める書面には必ず回答してください。

[3] 信用状取引は原契約とは独立しているので「理由」そのものの妥当性等は問題となりません。発行銀行に事情を伝えるために理由をお聞きするものです。（UCP600第4条）

会員へのお知らせ～海外旅行保険

事務局長　清水　晃

2013年4月よりジェトロ「輸出有望案件発掘支援事業」及び「中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家派遣事業」とAIBAとの契約に基づいて海外出張をする輸出有望案件発掘専門家及び中堅・中小・小規模事業者新興国進出支援専門家（AIBA会員）の海外旅行保険は出張者個人で付保することが必要となりました。(3月まではジェトロが付保)

個人で海外旅行保険を付保すると割高となりますので、AIBAが損保会社と何か方法が無いか探してまいりました。すると株式会社損害保険ジャパンより団体としてのAIBAに対し新・海外旅行保険【off!】包括契約の特約を提案があり、保険料が個人で単独に付保するよりも約46%割引されることがわかりました。従い取り敢えずAIBAは損保ジャパンと2013年6月より1年間(2014年5月まで)の特約を致しました。

上記ジェトロ事業の他、同様のスキームの案件にも適用出来、保険料が節約出来ますので、今後AIBA会員の皆様は是非この特約海外旅行保険ご活用下さい。尚、既に3人の海外出張者がこの保険をご利用になりました。

上記に関してのご質問は、AIBA事務局info@trade-advisers.com 宛お寄せ下さい。

定時会員総会議事録（抄録）

第11回AIBA定時会員総会

1. 開催日時：平成25年6月15日（土）
　　午後2時から午後5時
2. 開催場所：公益財団法人 東京都中小企業振興公社
　　第一会議室
3. 総会員数：324名（平成25年5月15日現在）
4. 出席会員数及び議決権数
　本総会出席会員数：233 名､同議決権数 233 個(内訳：本人、67 個、委任状による議決権行使、166 個)
5. 出席理事：渡辺肇幸、寺尾邦彦、井上隆彦、大河内竹雄、熊本一夫、岩田静生、菊池祐二、高梨義紀、熊木信義、池田一宏、畠山茂雄、常川八司雄、芳賀淳
6. 欠席理事：井上照章、安達俊雄
7. 出席監事：伊東 仁一、鈴木忠幸
8. 議　　長：(代表理事)　理事長　渡辺 肇幸
9. 議事録の作成に係る職務を行った理事：井上 隆彦
10. 議　　案：
　第 1 号議案　第 11 期事業報告および決算報告に関する件
　第 2 号議案　理事 19 名および監事 2 名選任に関する件
　第 3 号議案　退任役員に対する記念品贈呈の件
　第 4 号議案　第 6 回 AIBA 認定貿易アドバイザー試験 2013 および対策ゼミ実施計画の件
　第 5 号議案　第 12 期事業計画および予算案審議に関する件
　第 6 号議案　役員報酬額承認の件
11. 議事及びその成立：
　定刻に至り、定款第19条の規定に従い、理事長渡辺肇幸が議長となり本総会の開会を宣した。次いで、ジェトロビジネス情報サービス部 部長澤田吉啓様より来賓の挨拶がなされた後、事務局長から定足数の確認に入り、平成25年5月15日現在の登録会員の総数は324名であり、そのうち、67名 が本人出席、理事長あて委任状提出166名あり、本総会の全議案の決議に必要な定足数を充足している旨の報告があり、議事の審議に入った。

＜決議事項＞

第1号議案、第11期事業報告および決算報告に関する件：
　資料のとおり、事業本部より第 11 期（平成 24 年 4 月 1 日から平成 25 年 3 月 31 日まで）の事業報告がなされ、更に事務局より決算（第 11 期貸借対照表、損益計算書）の報告がなされた後、伊東仁一、鈴木忠幸、両監事から監査報告が行われ、その後、本案の賛否を議場に諮ったところ、満場一致の賛成があったので、本議案は原案どおり承認可決された。

第2号議案、理事19名および監事2名選任に関する件：
　議長は、上記議案を上程し、定款第 26 条及び第 27 条の規定により当法人の理事及び監事全員が本定時会員総会終結の時をもって任期満了し退任するので、その改選の必要がある旨を述べ、下記理事候補者 19 名および監事候補者 2 名の選任を議場に諮ったところ、出席会員の議決権多数により、原案どおり承認可決された。なお、被選任者は何れも議場にて就任を承諾した。
　理事：渡辺 肇幸（重任）、井上 隆彦（重任）、大河内竹雄（重任）、熊本 一夫（重任）、岩田 静生（重任）、菊池 祐二（重任）、熊木信義（重任）、高梨 義紀（重任）、池田 一宏（重任）、畠山茂雄（重任）、常川 八司雄（重任）、山本 千誉（新任）、服部 浩一（新任）、清水　晃（新任）、芝田 政之（新任）、富田 慶久（新任）、塩田深雪（新任）、新崎 誠司（新任）、太田 理一（新任）、監事：伊東 仁一（重任）、鈴木 忠幸（重任）

第3号議案、退任役員に対する記念品贈呈の件：
　本定時会員総会終結時をもって退任される次の理事 4 名に対し、記念品を贈呈する旨、本議案につい

て審議を求めたところ、満場一致の賛成があったので、本議案は原案どおり承認可決された。(退任理事)
寺尾 邦彦、安達 俊雄、井上 照章、芳賀　淳

第4号議案、第6回AIBA認定貿易アドバイザー試験2013および対策ゼミ実施計画の件：

平成 25 年度「第 6 回 AIBA 認定貿易アドバイザー試験」を実施する旨、その実施内容についての説明がなされた後、受験に対応するための「対策ゼミ」を行い、受験者数確保の確実な手段を講じたい旨説明がなされ、本件実施案付議にたいし、満場一致の賛成があったので、本議案は原案どおり承認可決された。

第5号議案、第12期事業計画および予算案審議に関する件：

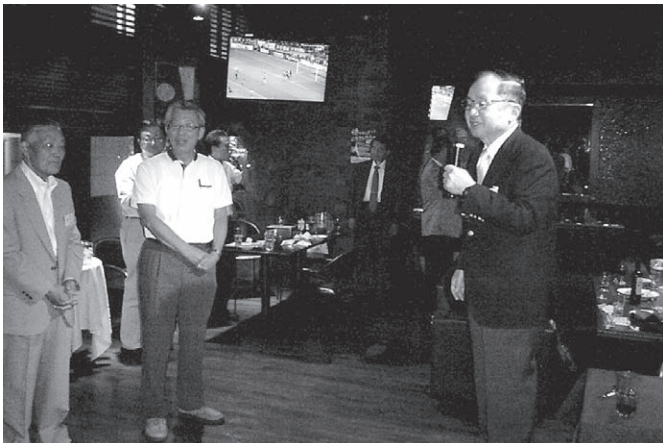
第 12 期の事業計画について説明があり、2014 年 3 月 31 日をもって終了する事業年度に関する「第 12 期予算案」についての審議がなされた後、本案の賛否を議場に諮ったところ、満場一致の賛成があったので、本議案は原案どおり承認可決された。

第6号議案、役員報酬額承認の件：

継続的に当法人の事務を執る事務局担当理事・監事 21 名に対し、報酬総額を年額金 240 万円以内において支給する旨、本議案について審議を求めたところ、満場一致の賛成があったので、本議案は原案どおり承認可決された。

交流会での談笑

交流会での紅二点



交流会での挨拶、清水晃事務局長（右側）、大河内副理事長（左側）

以上をもって本会の議案の全部が終了したので、午後4時5分閉会が宣言された。

なお、上記議事の経過の要領及びその結果を明確にするため、議事録を作成し、議長及び出席理事が、記名押印した。

また、定時総会終了後、交流会が開催された。会員有志58名が出席。

理事会議事録（抄録）

第112回AIBA理事会

日　　時：平成25年5月18日（土）2:00pm ～5:25pm
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、熊本理事、菊池理事、高梨理事（遅刻）、池田理事。畠山理事（北日本支部長）、常川理事（東海支部長）、太田次期理事（関西支部長）、井上理事（中国・四国支部長）、安達理事（前支部長）。
欠席理事：岩田理事、熊木理事〈以上、委任状提出〉
出席監事：伊東監事、鈴木監事

以上により、理事会定足数を充足し、理事会成立を宣言。

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った(議事録署名人に、寺尾副理事長を指名)。

1. 会員在籍報告（事務局長）：
   5月15日現在の在籍者は、平成24年度認定試験合格者の新入会者および復会者の26名を加え、合計324名で、最新版会員名簿を整備作業中が報告された。
2. 第18回（第11期） 事業報告および決算の承認（事業本部長、事務局長）：
   ジェトロ受注案件等、主要案件の概要説明があり、収益事業売上高が前年に引き続き5千万円の大台を計上できたことが報告された（事業本部長）。その

結果、当初予算通りの利益目標額を、ほぼ達成したこと、および第11期貸借対照表、損益計算書の概要報告があり、決算案は承認された。

3. 第19回（第12期）事業計画および予算案について（事業本部長、事務局長）：
会費収入および収益事業見込みによる第12期予算案提案を審議し、総会上程が承認された。

4. 次期役員人事（理事長）：
今年度は役員改選の時期に当たるので、事業拡大による理事増員の議案総会上程が承認された。

5. 支部活動報告・会計報告および次期運営計画について（各支部長）：
各支部長から、資料に基づき報告があった。

6. その他：
・出席監事より、支部提案の試験制度改革案について、検討すべきとの意見が、提出され、理事長より試験運営委員会にて詳細を検討したい旨の回答があった。
・会員総会開催、資料作成、監事監査等予定のスケジュールが報告された。

以上にて、議事終了、5:25pm、閉会宣言された。

議事録署名人：　副理事長・寺尾　邦彦 印

第113回AIBA理事会

日　　時：平成25年6月15日（土）5:00pm ～5:15pm
場　　所：公益財団法人　東京都中小企業振興公社
第一会議室
東京都千代田区神田佐久間町1-9
出席理事：渡辺理事長、大河内副理事長、井上専務理事、岩田理事、熊木理事、熊本理事、菊池理事、高梨理事、池田理事、清水理事、芝田理事、服部理事、富田理事、山本理事（以上在京理事）、畠山理事（北日本支部長）、常川理事（東海支部長）、太田理事（関西支部長）、新崎理事（中国･四国支部長）、塩田理事（前支部長）
出席監事：伊東監事、鈴木監事

以上により、理事会定足数を充足し、理事会成立を宣言。

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った（議事録署名人に、井上専務理事を指名）。

1. 在京理事の役付き指名、および業務委託について：

代表理事（理事長）	渡辺　肇幸
副理事長兼事業本部長	大河内　竹雄
専務理事兼事務局担当	井上　隆彦
理事・事務局長	清水　晃
理事・試験事務局長	熊木　信義

なお、在京の事業本部付き理事の業務については、別途に臨時理事会を開催し、詳細を調整し、委託する。

2. 臨時理事会開催予定について：
1）6月29日（土）　AIBA本部事務所で、第114回、臨時理事会を開催予定とする。
2）業務委託契約および委託費金額の策定について

以上にて、議事終了、5:15pm、閉会宣言された。

議事録署名人：　専務理事・井上　隆彦 印

第114回AIBA臨時理事会

日　　時：平成25年6月29日（土）2:00pm ～4:30pm
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：渡辺理事長、大河内副理事長、井上専務理事、岩田理事、熊本理事、菊池理事、高梨理事、池田理事、清水理事、富田理事
欠席理事：山本理事(委任状提出)、熊木理事、芝田理事、服部理事
出席監事：伊東監事

以上、定足数充足につき臨時理事会成立。

渡辺理事長の司会により、下記の議事を行った(議事録署名人に、大河内副理事長を指名)。

1. 平成25年度活動方針について：
・総会資料に基づき、今年度の活動方針の確認を行った。

2. 理事業務分担について：
・各理事から、担当業務の内容と問題点について、意見交換がなされ、理事増員に伴う調整を行い、理事長から、各理事の業務担当範囲が示され、新体制が承認された。

3. その他:
・役員改選の登記手続き、損保会社との業務打ち合わせ等の報告があった。

以上にて、議事終了。5:30pm、閉会宣言された。

議事録署名人：　副理事長　大河内竹雄 印

就任した理事と監事の皆さん、後列中央が渡辺理事長、向って左隣りは大河内副理事長、右隣りは井上専務理事

〈編集後記〉

★毎月の貿易収支の赤字を海外投資によって得た所得収支の黒字で補い、経常収支が黒字化する構図が恒常化しています。政府の骨太方針でも従来の国内生産（GDP）に加え国民総所得（GNI）が指標として位置づけられています。グローバル化の時代にあっては海外から得られる所得を含むGNIがより重要になってきているようです。

★理事長や前副理事長の話の中にあるように、海外投資など「国際ビジネス」の専門分野に関する相談やコンサルティングの需要が増えてきており、これに対処することがAIBAをさらに発展させる駆動力となっています。この新しい潮流に対処するためにも、会員各自の自己研鑽はもとより会員同士の切磋琢磨がより求められているのではないでしょうか。

★定時総会が開かれました。今回は理事の任期満期に伴う改選と理事の増員で、新任理事8名、重任理事19名、重任監事2名の就任が承諾されました。また、理事の役付き担当業務も理事会で指名されました（詳細は議事録を参照ください）。第2次渡辺理事長体制を支える重要なブレーンです。AIBAのさらなる発展のため、宜しくお願いします。（ＴＹ）

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

AIBA認定 貿易アドバイザー試験 2013

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、一般財団法人 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　2013年11月23日（土）　２次　2014年１月25日（土）、26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

実力養成セミナー(対策ゼミ) 2013

経験豊かな現役の認定貿易アドバイザー達が講師となって、難関突破への道を早めるお手伝いを致します。　全国5都市で同内容の受講ができます。

内容：1 次試験 3 科目全般及び 2 次試験対策
時期：2013 年 9 月～10 月
場所：東京、大阪、名古屋及び広島、（仙台 未定）
講師：AIBA 会員

【受講料】　¥9,000 / 1 回

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