ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第72号　2014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：清水　晃、　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）はジェトロまたは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。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致します。

2．協会事業への参加を

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。当協会は会員全員がいわば株主であるというフラットな組織で、運営の基本は会員各自の自主的な事業参加です。下記事業に奮って参加して頂きたいと存じます

(1) 協会が受託するコンサルテイング事業
(2) 協会の他の事業、試験事業他の企画・運営
(3) 役員あるいは特定事業委員としての協会運営

3．専門分野の研鑽を

当協会会員は国際ビジネス分野で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。

新会員紹介

自己紹介 & 貿易アドバイザー試験体験記

今年度の入会者は19名です。投稿いただいた14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5名の方の原稿をお待ちしております。

◆淺野　泰司（大阪　＃702）

新会員の淺野泰司（Asano Yasushi）と申します。本年1月で66歳になりました。

ティアック(株)基礎開発部でビデオディスクの実用化研究を行った後、業務用VTRの事業部に移りましたが、社内ではマイナーな部署で人員も不足しており、市場が全世界であったため、輸出入関連業務にも接することになったのが「貿易」との出会いでした。

その後、コンピュータ周辺機器・計測機器のドイツ駐在員事務所を経て、ドイツ現地法人から全欧州・中

Contents（目次）

P1… 新会員の皆様を歓迎致します　渡辺　肇幸
新会員紹介：自己紹介と貿易アドバイザー試験体験記
淺野 泰司、安達 正之、植村 浩康、太田 高弥、 大森 豊、小峰 茂昭、住田 公明、平 宏美、武田 廣、藤井 義親、藤池 滋、牧口 哲也、眞嶋 哲、吉田 直弘
P7… 「AIBA認定貿易アドバイザー試験2014」実施計画　試験運営委員会
極東ロシア、日本センターでの講演報告　小林　二三夫
P9… 東日本大震災から3年経過、宮城県貿易・復興状況とその方向性について　畠山　茂雄
P10… 安全保障と法令遵守　永野　靖夫
日本酒で乾杯!『新潟淡麗・にいがた酒の陣』に参加して　行方　久智
P11… セルビア共和国ミッションとFOODEX2014に参加して　弓場　俊也
P12… 世界で出会う日本語や日本のキャラクター（その3）　芳賀　淳
P13… 支部活動、AIBA-NET 論壇
P14… AIBA-NET Q&A　回答者：森　重道
アドバイザーの活動
P16… 理事会議事録（抄録）
P17… 編集後記

近東・アフリカへの販路開拓、ならびに現地商品開発を経験しました。東欧諸国の政変・壁の崩壊、欧州連合条約の発効などで市場環境の激変もあり、結局13年間のドイツ駐在となりました。2000年に帰国してからは大中小を含め製造業5社の海外事業開拓・展開に携わり、中国1年、台湾2年、ポーランド2年の駐在も経験しました。

貿易について何も経験がなかったころ、恥をかきながら他事業部の海外営業に聞きまくったり、自らも独学に励んだりと散々苦労しました。何度も陥った「何がわからないかがわからない」状況をいかに脱するかも貴重な経験として、隠れた技術、埋もれた技術の掘り起しなども含めてのアドバイスができるよう、これからも研鑽を積んで行きたく思っております。

◆安達　正之（埼玉　＃703）

はじめまして。このたびAIBA会員に加えていただいた安達正之です。大阪出身ですが、大学卒業で就職のため上京して以来ずっと関東圏で生活しています。1975年に総合電機メーカの輸出部門スタッフとして会社生活をスタートし、途中転職して建設機械メーカを定年退職するまでの約37年間、ほぼ一貫して企業法務、特に国際ビジネス法務の仕事に携わってきました。もう30年も前になりますが会社派遣で米国のロースクールでも学びました。このため契約・合弁・M&A・技術ライセンス・コンプライアンスなど国際ビジネスの法的な側面についてはそれなりの知識・経験があると自負しています。

定年退職後は取得していた資格を生かして行政書士事務所を開業し、自称国際行政書士として国際契約の作成やアドバイスなどを中心に中小企業の国際ビジネスを支援する活動をしており、この3月でちょうど1年半経ちました。

今回幸いなことにAIBA認定試験に合格させていただけましたが、貿易実務については通り一遍の教科書程度の知識はあるものの実務上の詳細について知らないことが多く、更に知識の深化に精進していく必要があると思っています。これからはAIBA会員諸氏のお知恵を大いにお借りできそうなので大変心強く感じております。今後ともよろしくお願い申し上げます。

◆植村　浩康（兵庫　＃704）

この度、新しく入会させて頂きます、植村浩康と申します。現在、神戸市中央区在住で今年36歳になります。国内物流会社より国際物流会社を経まして、今年3月まで損害保険会社にて、海外進出企業様向けのリスクコンサルティングをメインに行ってまいりました。

その間、製薬会社のMRを経験し、少し異色の経歴を持っております。今後は、5月より行政書士事務所を設立し、併せて、本年度中に社会保険労務士事務所も併設予定でございます。得意分野はリスクマネジメントで、関西圏を中心に中小企業様向けのコンサルティング業務を行いたいと考えております。

私自身、海外業務の経験、知識共々まだまだではございますが、経験豊富な方々が集まるAIBAに入会できたこと心から幸せに感じております。今後は国際行政書士、社労士として、中小企業様の海外進出のお手伝いができればと存じます。微力ながら、若さと行動力を活かしてAIBAの発展にも貢献できればと思っております。皆様、何卒よろしくお願い申し上げます。

◆太田　高弥（神奈川　＃706）

この度入会させて頂くことになりました太田高弥と申します。1991年に銀行に入行し、外国為替・貸付担当として法人取引を経験した後、本部でお客さまの貿易実務・海外進出のサポートを行って参りました。現在は、外国為替課で外為事務及び貿易のアドバイザリー業務の統括をしております。

自己啓発の一環として貿易実務検定・銀行業務検定を受験してきましたが、今回、より一層貿易全般の知識を深めるべく、貿易アドバイザー試験を受験することと致しました。試験勉強においては、実力養成セミナーのテキストを繰り返し利用することにより、自らの貿易知識を体系的に整理することができました。

銀行の外国為替・海外取引においても、お客さまのニーズ・課題は多岐にわたっており、銀行が得意とする貿易決済や為替リスクヘッジのみならず、幅広い知識を持ち、総合的にアドバイスを行うことの必要性を痛感しております。幸いにも合格することができましたので、これからはAIBAにいらっしゃる皆さまとの情報交換を通じ、自らの知見を高め、お客さまのお役に立てるよう努めていきたいと思います。これからよろしくお願い申し上げます。

◆大森　豊（東京　＃707）

はじめまして、大森豊と申します。宜しくお願いします。6回目の挑戦でメンバーに加えていただきました。私は、社会人となり初めての会社が外資系輸入総代理店（化粧品・衣類・食器等）で、輸入業務に就いたのが貿易との関わりが始まりで、現在は、卸売業（問屋）の組合事務局で輸入業務を担当しています。やっとこれでスタートラインにたつことができたという思

いです。今後、積極的に勉強会にも参加して先輩方からのご指導をいただき、研鑽をつみ、知識の幅を広げて成長していきたいと思っています。ご指導よろしくお願いいたします。

＜貿易アドバイザー試験体験記＞

一次試験は貿易実務・貿易英語・国際マーケティングに分かれており、それぞれについて私なりの勉強法をお伝えしたいと思います。

まず貿易実務ですが、AIBA主催の実力養成セミナーを受講しテキストを熟読しました。普段の業務では行わない輸出についてはジェトロの「実践貿易実務」を熟読し体系的に覚えるようにしました。さらに「貿易実務検定B級･準A級貿易実務アドバンストテキスト(日本貿易実務検定協会)」も参考にして不得意な部分を補うようにしました。

次に貿易英語ですが、基礎から勉強する必要があると思い「Asahi Weekly（朝日新聞)」を購読し、長文に慣れるように興味のある記事を辞書引きながら最後まで読むようにしました。契約書は「日商ビジネス英語検定2級公式テキスト（日本商工会議所)」にある見本を何度も繰り返し書いて覚えるようにしました。英作文は「ビジネスレター＆Ｅメールの正しい書き方（研究社)」を契約書と同じ方法で覚えるようにしました。

最後に国際マーケティングですが、実力養成セミナーでのテキストと「知識ゼロからのマーケティング入門(幻冬舎)」を何回も読み返し言葉の意味を理解するようにしました。白書関連では、経済産業省「通商白書」、ジェトロ「ジェトロ世界貿易投資報告」等の抜粋版をHPから読み、また新聞等からも情報を得るようにしました。

二次試験の小論文ですが、普段やっていない輸出について論じる必要があったため苦労しましたが、提出までに約1ヶ月ありましたので、なんとか書くことができました。

すべてに共通していることは、基本をしっかりおさえておけば応用や例外は対処できると思います。また、試験では設問が多く時間配分に十分注意して解けるものから先にやっていくようにすればいいと思います。

◆小峰　茂昭（埼玉　＃708）

はじめまして。平成25年度の試験を何とか通り、お仲間にさせて頂きました小峰と申します。そもそも、大学では地理学専攻であり、1年弱ヒマラヤからインドを放浪し、帰国後、ドロップアウトの瀬戸際から現在勤務している物流会社に拾って頂き40年近くになります。「貿易」という世界で活動をしたいとの夢を抱き、その一端ではありますが、輸出全盛時代から海外生産、部品調達、グローバル化への波の中で、フォワーダーという立場で携わってまいりました。昨年、還暦を迎え継続契約し勤務いたしております。

海外はシンガポール、アメリカへ継続して7年間駐在しておりました。通常の日系企業のお客様のフォワーディングのお手伝いの他、工場内物流、部材調達物流にも関与いたしました。マレーシアとメキシコの工場物流の現地法人の閉鎖の役回りも体験いたしました。

この10年は、国内で主に北米・中国関連の主に国際輸送業務に携わってまいりました。また、ここ数年では同業協会の物流調査としてミャンマー、カンボジアへも出向いております。

自分の中では「生涯、いちフォワーダー」として全うしたいと考えていたのですが、いざ「還暦」を迎え、まだまだ世間のお役には立ちきれておらず、家族の為にも、そして国際ロジスティクスをライフワークとしつつ、これからもう一段広げ、貿易アドバイザーとして活動したいと望んでおります。「貿易」という広い海の一端での活動体験しかなく、まだ遠い道のりではありますが日々研鑽を重ねていきたいと存じますので何卒よろしくご指導ご鞭撻の程お願いいたします。

＜貿易アドバイザー試験体験記＞

誠にお恥ずかしながら、私はJETRO時代にも2回受験しており、かつAIBAになってからも間を空けては受験しており、不合格でした。言わば「古参受験兵」であります。合格までに10年近くとなりました。

反省しますに、当初は普段接している貿易実務を甘くみており他の科目の方に重心を置き、結果、貿易実務の得点が他の科目より低いということが続きました。その後もめげずに、AIBAの試験対策セミナーを実務知識のブラッシュアップということで利用し実務にも活用してきました。ついでに参加した直前セミナーの時になって初めて「しまった！勉強の時間が足りなかった！」ことを後悔し、そんな失敗を繰返してまいりました。

そんな愚かな体験を重ね、平成25年度、還暦を迎え背水の陣とし、十分な勉強時間を確保しようと誓いました。6月29日のAIBAの貿易実務だけのセミナーもよいきっかけにもなりました。最近は、貿易実務面が重視される傾向にあり、表面的な知識だけでは試験時に必ず陥穽にはまる確率が高いように感じます。上っ面ではなく資料をどれだけ読み込んだかが大事だと思います。

教科書はジェトロの「実践貿易実務第11版」を基本とし、実務的により具体的に理解したい部分は「貿易実務ハンドブック～アドバンスト版」（日本貿易実務検定協会）を参照いたしました。また、前年の反省から、ウィーン売買条約の邦訳全文を外務省のH/Pから印刷し、これらを出社前に1時間程度毎日読み込みました。基礎工事ともいえ、受験の際の自信にもなりました。

英文対策は以前、英語のNativeの先生から推薦された「最新ビジネスレター」（松柏社）を読みました。こ

れは何でもいいと思います。マーケティングは対策セミナーのテキストを読み込みました。後は、経産省、ジェトロの白書概略版の読み込みです。

サンプル問題を数回、対策セミナーの演習問題も反復いたしましたが、これは貿易実務で時間配分を間違い、数問も残り時間が足りなくなりましたが、反射的に回答でき役に立ちました。

教訓は十分な準備期間と毎日の努力・実践の積重ねが大切という当り前の結論になりました。

◆住田　公明（愛知　＃709）

2013年度のAIBA認定貿易アドバイザー試験に合格し、AIBAに即刻入会しました住田公明と申します。

大学卒業後入社しました日系コンピュータメーカーでは、希望が適って海外事業部門に配属され、海外向けOEM製品（HDD、プリンタ等）やシステム製品のプロダクト･マーケティング、関連会社製品のFDD（フロッピー・ディスク・ドライブ、今ではほとんど見かけることはありませんが）等の輸出、欧米大手コンピュータメーカーとの業務提携等に10数年携わってきました。

Uターンで転職した現在在籍する自動車部品メーカーにおいて、自動車部品事業等の海外進出・展開等で、事業採算検討（Feasibility Study：FS）、契約交渉（ラセンス･合弁･M&A等）、インド会社設立（事業計画、設立申請、定款・契約等）に携わってきました。このようにメーカーでの海外ビジネス一筋です。

数年先の定年退職後に備え、東海地区を中心に中小企業の国際ビジネス参入・推進のお役に立てる貿易アドバイザーになるべく、研修会・勉強会に積極的に参加しますので、ご指導、ご支援の程よろしくお願いします。

◆平　宏美（兵庫　＃710）

初めまして。2013年度試験に合格し入会しました平宏美と申します。どうぞ宜しくお願い致します。当時人気のアメリカのテレビドラマ「ビバリーヒルズ高校白書」の学生生活に憧れ、日本で短期大学卒業後にアメリカの大学に編入しました。卒業後は帰国し、メーカー、商社勤務を経て現在は産業資材、建設資材、スポーツ施設資材を主軸に取り扱う専門商社で輸出入業務に携わっており、貿易実務としてのキャリアは約10年となります。

会社が2012年にホールディングスになった事に伴い、社内からだけではなく、アメリカ、中国等の関連会社からも貿易に関する問い合わせが増え、自分が今持っている知識だけでは対応できないと悩んでいた頃、AIBAの存在を知り、受験する事となりました。まだまだ未熟ではございますが、今後は勉強会等を通して、スキルアップは勿論の事、情報交換をさせて頂ければと思います。

＜貿易アドバイザー試験体験記＞

実は一次試験当日はラスベガス旅行出発日でした。その為、試験日から1週間前程からは会社の休暇中の業務の引き継ぎ、旅行の準備で満足に勉強が出来ませんでしたが、最初からそれを見込んで、試験日2週間前迄に試験勉強を完了させるよう学習計画を立てました。下記参考になるかどうかわかりませんが、私なりの勉強方法を紹介します。

①過去問題を解く

WEBに掲載されている過去問題を一通り解いてみて、自分がどの分野に弱いのかを分析しました。過去問題の正答率によって、大体の学習必要時間が見えてきます。

②学習スケジュールを立てる

大まかな学習スケジュールを立てます。ポイントは一日一日の学習内容を決めるのではなく、○月までにこの問題集を終わらせよう等、大まかに決める事です。大まかに決める事で、プライベートな予定も立てやすくなります。勉強が出来ない日もあると思いますが、決めた期日までに決めた学習内容を終わらせる事が重要です。

③貿易実務の勉強方法

「実践貿易実務」を2回精読し、試験１ヶ月半前からは「サクっとわかる貿易実務問題集」を通勤電車の中で3回繰り返し解きました。

④貿易マーケティングの勉強方法

AIBAの実力養成セミナーで使用したテキストに記載されている用語の意味を調べ、暗記しました。（用語を暗記するのではなく、用語の意味を理解する事が重要です。）また、通商白書、ジェトロ世界貿易投資報告は概要版のみ目を通しました。

⑤貿易英語の勉強方法

契約書で使用される独特な言い回しが苦手だった為、実力養成セミナーで使用したテキストに記載されている内容とWEBの過去問題で出題されている契約文書には何度も目を通しました。また、それぞれのインコタームズが英語でどのように説明されているかもチェックしました。

⑥実力養成セミナー、直前対策ゼミへの参加

試験合格への最短の鍵は実力養成セミナー、直前対策ゼミへの参加だと思います。試験対策に特化した内容の講義が受講できますし、出題形式等の情報も入手する事ができます。

また、時間に余裕のある方は貿易実務検定準Ａ級、CISTEC ASSOCIATEの受験を並行してお勧めします。貿易アドバイザー試験の内容と重なっている部分が多いので、資格取得は良い受験勉強となるでしょう。

◆武田　廣（山形　＃711）

この度、新規に入会させていただきました武田廣と申します。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

貿易振興機関を定年退職後、郷里に戻り、現在は同山形事務所で県内企業等を対象に貿易・海外投資相談業務を担当しております。

海外駐在経験は、インドネシア海外研修・駐在、シンガポール及びアイルランドで通算12年程になります。現役時代は、貿易･投資制度調査、プラント輸出や産業･技術交流促進及び中小企業の海外進出支援等々、更に出向先では中小企業による海外投資案件の審査・債権管理等と貿易振興及び中小企業の国際化支援等に資する各種業務を経験しました。

経済のグローバル化が急速に進展する国内環境にあって、目の前には、人口減少・過疎化、TPP問題及び製造業空洞化への懸念など私が居住する地域経済の厳しい現実が垣間見えます。

もはや地場の中小企業においても海外市場は避けて通ることは出来ません。折に触れて、国際ビジネスや輸出促進など海外展開を“直接”担える“地域人材”の存在及びその育成支援の重要性が痛感されます。

今後は、AIBA勉強会など“学びの機会”を活用させていただき研鑽、スキルアップに努めつつ、従来同様AIBA会員の皆様のご指導・ご支援を頂戴し、当地域経済の活性化や地域中小企業の国際化等に微力ながら僅かでもお役にたてればと思っております。

◆藤井　義親（東京　＃712）

はじめまして。ご挨拶代わりに自己紹介をさせていただきます。1972年より約30年間勤めた総合商社では、ほぼ一貫して物流畑を歩いてきました。最初は受渡実務、その後運輸・海運、そして国内外での物流会社の起業と運営に携わり、出向した倉庫子会社ではナイキの配送センターを運営、最後は物流子会社で国際航空貨物の営業責任者となりました。

この間、米国のロサンゼルス、デトロイト、ナッシュビルに合計8年駐在、DHL本社のあるブリュッセルにも株主代表として3年の駐在経験があります。

商社退職後、電機会社の物流子会社で海外拠点展開のお手伝いを3年ほどしたあと、JICAのシニア海外ボランティアとしてブエノスアイレスに2年滞在、そのまま商社の現地責任者に横滑り、アルゼンチン生活は合計で5年となりました。

帰国後、東京都の外郭団体で中小企業の国際化支援を2年ほど経験し、現在はジェトロの新興国進出支援専門家を務めさせていただいております。

10年ほど前にJICAのボランティアとなったあたりから、「社会貢献」、「中小企業」、「国際化支援」という三つのキーワードが私の進む道を示してくれているような気がしております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

◆藤池　滋（千葉　＃713）

2014年に試験に合格し入会致しました藤池滋と申します。現在、公的機関で中小企業の国際化支援という仕事をやっております。総合商社に入社し、最初は、繊維部門で主に国内取引を担当しました。その後、化学品部門に異動し、海外では米国（ニューヨーク）とブラジル（サンパウロ）に駐在しました。国内取引、海外取引、合弁会社の設立や経営に参画するなかで、いろいろな知識と経験を積むことができたと思っています。

ブラジルより帰国後、商社を早期退職してメーカーに再就職しました。メーカーでは、メキシコと中国での工場設立と事業の立上げを行いました。ともに単独出資であるため、謂わば、中小企業の社長として、現地政府との折衝や現地従業員の採用などの総務・人事から、経理、生産、営業まで、現地法人の経営を実践することができました。新興国であるメキシコと中国で会社の立上げを行い、軌道にのせた経験が今の仕事のベースになっていると思います。

国際化の進展とネットの普及によって、われわれを取り巻く環境変化のスピードがますます速くなってきています。会員の皆様と交流することにより、貿易アドバイザーとしての専門性を高めていきたいと思っております。宜しくお願い致します。

＜アドバイザー試験体験記＞

（受験動機）

中小企業に対する国際化支援という仕事をしているため、実務知識のブラッシュ・アップを図りたいと考えたことが直接の動機です。

（AIBA主催セミナー）

6月と10月の実力養成セミナーと10月末の直前ゼミを受講しました。6月のセミナーは、試験で何が求められているのかを知り、実務知識をアップ・デートするのに役立ちました。10月のセミナーでは、当該年度の「通商白書」、「ジェトロ貿易投資報告書」も反映されたテキストと講師の講義が勉強をすべき重要な要点を理解するために参考になりました。

（貿易実務）

セミナーテキストと過去問を中心にしました。過去問はAIBA過去問以外には、「貿易実務検定準A級試験問題集」と「サクッとわかる貿易実務問題集」をやりました。Incotermsと信用状については、「Incoterms

2010」、「UCP 600」の原文テキストを確認することが理解を深めたと思います。セミナーテキスト以外は、ジェトロの「実践貿易実務第11版」を1回通読、以降は必要箇所の参照ために、「貿易実務ハンドブック アドバンス版」を貿易書類の確認のために使用しました。

（国際マーケティング）

直前対策ゼミの講義・練習問題に関連する、「通商白書」と「ジェトロ世界貿易投資報告書」の箇所を確認することが役立ちました。セミナーテキストを中心にしましたが、中小企業診断士講座の「企業経営理論」テキストを必要に応じて参照しました。

（貿易英語）

読解に関しては、The Economistの特定テーマ（例えば日本関係など）を読むことに努めました。作文は手を動かして書くことが大事と思います。「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」の和訳を、自分なりの英作文を書いて解答例の英文と比べるということを行いました。

試験の作文では、解答用紙に行線が記入されていましたのでそれに沿って書いたところスペースが足らなくなり、最後は行線を無視して小さい字で書くなど苦労しました。簡潔に書けば行線内に収まるかとも思いますが、特に字数制限もないので、最初に自分の作文量・スタイルを想定し、行線を無視して自分なりの行数で書くことも1案かと思います。

（貿易アドバイザー試験）

試験勉強を通じて実務知識をブラッシュ・アップできたこと、また、Incoterms 2010、ICP600、ISCGなどのテキストや通商白書やジェトロ世界貿易投資報告書を読む機会を得たことがよかったと思っています。今後の中小企業に対する国際化支援に活かしていきたいと思っております。

◆牧口　哲也（新潟　＃714）

このたびAIBAに入会させていただきました牧口哲也と申します。よろしくお願い致します。1963年新潟市で生まれ、1986年に新潟市に本店を置く地方銀行に入社し、今日に至っております。

入社3年目に香港に赴任するチャンスを得て、その後通算6年間の香港駐在経験があります。28年間の銀行員生活のうち20年以上を国際業務関連部署で過ごしており、その間外国債券等の投融資業務、輸出入ドキュメント処理、外国向け送金（仕向・被仕向）処理、などの業務を経験し、3年前から国際部海外ビジネス支援室に所属しております。

海外ビジネス支援室では、銀行の国際業務の企画・推進の立場で各種施策の立案や計数管理などを行うと共に、取引先の海外業務展開のお手伝いとして、海外販路開拓に関する相談や海外現地法人設立に関する相談、新規に貿易取引を開始する先へのアドバイス、各種セミナーや商談会等の企画・開催・サポート・アフターフォローなどを行っております。

経験豊富なAIBA会員の皆様との交流や情報交換を通じ、貿易アドバイザーとしての知識を深めると共に、より良いアドバイスができるよう自己研鑽に励んでいく所存ですので、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

◆眞嶋　哲（千葉　＃715）

2013年度認定試験に合格し、このたび入会しました眞嶋哲です。宜しくお願いします。私は1975年から28年間、日商岩井（株）にて主に東南アジアや米国向けの海外プラント・ビジネスに従事しました。その間、英国で2年の研修、マレーシアに6年、米国に7年の駐在経験があります。

プラントは電力、通信、上下水道などのインフラ案件が中心でしたが、駐在時代にはプラントのみならず、一般機械や機械以外の商品を幅広く取り扱いました。その後、国内制御装置メーカーで海外案件の組成に携わり、2007年には独立して「眞嶋哲事務所」を開設し、現在に至ります。独立後は、企業の海外進出支援業務や翻訳業務、排出権取引などを手掛け、また英国排出権ディーラーの日本代表を務めました。

＜貿易アドバイザー試験体験記＞

AIBAの試験を知ったのは2013年春です。7月には早々に実力養成セミナー・直前対策ゼミの受講を申し込みましたが、肝心の受験準備は遅々として進まず、10月の実力養成セミナーも出張と重なり欠席を余儀なくされました。13年度の受験は断念し、翌年の参考になればと出席した直前対策ゼミで、講師の皆さんのポイントを押さえた分かり易い講義と、受講者の皆さんの熱気に刺激を受け、試験まで1か月の猶予しかありませんでしたが、受験を決意し猛勉強を始めました。

先ず過去問を分析し出題傾向を把握して、使用テキストを「実践貿易実務」（ジェトロ第11版）と「実力養成セミナー（受験対策）テキスト」に絞り、重点項目を徹底的につぶして行きました。商社では営業部門に属し全体を俯瞰しながらの案件推進が主な業務で、通関・輸送・財務・法務などは基本的に専門部隊の支援を得て遂行していましたので、関連法規や手続きの詳細には疎く苦労しましたが、使用テキストを絞っての短期集中学習と、世界政治・経済の動きに対する日頃の興味・関心が奏功し、運よく合格することが出来ました。

「貿易実務」は、ジェトロの「実践貿易実務」を1回通読し、過去の出題傾向に沿ってポイントを絞り重点項目は自分でノートを作りながら2度3度と復習しなが

ら自分のものにしました。実際のL/Cや為替手形など実務書類を点検・確認しながらの学習は有効でした。

「国際マーケティング」はセミナーテキストの他に、通商白書の要約版と世界貿易投資報告に目を通しておきました。特にセミナーテキストはポイントが効率よく押さえられており、テキスト記載の基本用語をしっかりマスターすることが合格への近道でしょう。

「貿易英語」は比較的得意な分野でしたので、特別の準備はせずに試験に臨みました。試験では配点の高い英作文に時間を割いた為、結果的に時間配分で苦労しましたが、日常業務で英語を使っている方にとっては、得点源となる科目でしょう。

二次試験の面接では小論文の内容に関する質問が出ましたが、これまでの経験を踏まえて回答し、ご理解を頂いたようです。

今回の貿易アドバイザー試験は、業務での自分史を整理する良い機会となりました。これを契機にさらに見識を深め、海外進出を図る企業の支援を通じて社会に少しでも貢献できればと希望しております。

◆吉田　直弘（奈良　＃718）

奈良県の地方銀行に勤務して35年が経ちます。その内、28年間を国際業務に携わって参りました。銀行内で、貿易実務から海外の投融資、資金調達、国際会計、海外進出支援などすべての業務を実際に担当し、国際業務の経験を積んで参りました。

この知識と経験を、今後は一私企業の進展のみに活かすのではなく、公的な立場で日本の中小企業のビジネスに寄与すべく、本年AIBA試験に合格し仲間に入れていただきました。特に、AIBAという公的な機関の一員として、日本企業の海外展開に寄与したいと意欲を燃やしております。かつて明治時代に岩倉具視が、日本国の将来を諸外国のとの貿易で道筋をつけたように、私も日本の更なる発展をAIBAでの海外支援を通じて寄与したいと願う次第です。これから皆様方にご教示いただきながら頑張るつもりですので、よろしくお願いいたします。

東京銀行大阪支店輸出入課6ヶ月、三菱銀行米国・シカゴ支店1年3ヶ月、南都銀行中国・上海3年勤務しました。最近の活動は中国進出企業支援、調査研究、情報収集、レポート作成、中国企業ビジネスマッチング、上海商談会、アテンド等です。

「AIBA認定貿易アドバイザー試験2014」実施計画

試験運営委員会

AIBA認定貿易アドバイザー試験は今年で7回目を迎えます。2014年も従来の後援・協賛諸団体に従来同様の後援・協賛をしていただけることになりました。

1．AIBA認定貿易アドバイザー試験2014

後　援：日本貿易振興機構（ジェトロ）、日本商工会議所、一般社団法人日本貿易会、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）

日　程：受験申込受付2014年9月1日～11月10日

第1次試験　2014年11月下旬（東京・大阪・名古屋･広島･福岡･仙台･札幌）

第2次試験　2015年1月中･下旬（東京･大阪）

合格発表　2015年2月上旬

受験料：￥10,000（1次、2次試験共通）

2．実力養成講座（対策ゼミ）

開催場所：東京、名古屋、大阪、広島

東京会場：5月18日（日）、5月31日（土）、9月下旬、10月中旬、10月末（直前対策）

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

受講料：￥9,000

本部講師（執筆講師）募集：4月中旬以降、作問委員決定後

テキスト作成：8月中旬原稿締切、9月初旬印刷仕上がり

3．広報活動

従来の方法に更に工夫を加え、順次実施します。いうまでもなく、この試験合格が当協会会員となる唯一の資格要件です。会員の皆様には、引続き受験者募集に格別のご協力をお願いします。会員1名が1名の受験者を集めれば、それだけで300名を超える受験者となります。

極東ロシア、日本センターでの講演報告

小林　二三夫（神奈川　＃035）

AIBA事業の一環として、ウラジオストック及びサハリン日本センター主催の「日本の貿易･経済交流の実務」の講師を2014年10月致しましたので講義内容と感想を報告致します。

1．概要

ウラジオストック日本センターとサハリン日本センターでそれぞれ各2日間、計4日間の講義をしました。講義は、ロシア語の通訳を介して日本語で行いました。講義時間は、1日6時間で各地2日間、計4日間です。2日間同じ出席者ですので一人12時間の講義を聞くことになります。出席者は計30名で、講義中、講義後の質問が多く、極東ロシアのビジネスマンは、日本とのビジネス拡大に期待をしています。

2．講義内容

ウラジオストック日本センターの依頼により講義内容を組み立てました。以下の内容ですが、現在極東ロシアのビジネスマンの興味のありようが分かります。

(1) 日本市場の現状について

①日本の消費変化、流通経路と流通企業の概要

ここでは、日本の小売業に変化を促す6つの要因、①消費の成熟化による品揃え、販売方法の変化、②人口構造の変化、特に高齢化と働く女性の増加による影響、③情報化社会の進展とインターネット・Eコマース、④グローバリゼーション、出店と調達の変化、⑤規制緩和の進展と業態間競争、⑥安全・安心、環境保全への希求が及ぼす影響について説明し、それぞれが小売業の現場にどのような影響を及ぼし、小売業はどのような対応をしているかを説明してロシアからの消費財の輸出をどのようにするかをお話しました。

販路を理解するうえで小売の各業態のターゲット顧客、仕入れ・店舗オペレーションについて説明をしました。特に、業態ごとの粗利益率、商品回転率、売り場販売効率、労働分配率、損益分岐点など具体的な数値で説明し、低価格販売の全体構図を示しました。具体的な質問が多く出ました。食料品の販売として重要な、食品スーパーについて強さと弱さ、弱さを補強するボランタリーチェーンなどについてお話をしました。

北海道では、コンビニエンス・ストアの「セイコー・マート」が強く、サハリンにおいてもセイコー・マートのPBが販売されていますのでセイコー・マートを事例としました。

②日本への食品輸出

食品の安全・安心の確保、表示の偽装は企業の倒産までつながることを説明、日本のパートナーとしっかり組み日本市場を理解する重要性について話しました。食品のトレードショーの代表として「スーパーマーケット・トレードショー」と「フーデックス」について出展費用を含めて説明をしました。日本のロシアからの商品毎の輸入状況を示して消費財輸出についてその方法について説明をしました。

(2) 輸出と貿易制度

日本への輸出にあたり、市場調査、日本の輸入制度、入金手段、インコタームズ等の国際ルールなどについて説明をしました。重要なことですが貿易アドバイザーとして一般的なことですので省略します。

(3) 対日進出

①進出形態

駐在員事務所、支店、子会社の法的な違い、登記方法、税金、従業員の社会保険、源泉税等について説明をしました。法人に関しては、会社法上の法人の種類ごとの特徴と設立手続きを説明して、子会社を設立する場合、どの法人形態を選べば良いかを説明しました。社会保険、労働基準法、外国人経営者と社会保険、会計・税を含めて外国人と会社運営についてお話をしました。質問も多く出ました。

②在留資格

日本の在留資格は27種類ありますが、就労できる資格について説明し日本への進出形態との関係について説明しました。特に、「人文知識・国際業務」、「投資・経営」と日本への投資額との関係についてお話をしました。ここも進出にあたり重要な点ですので、多くの質問がありました。

3．極東ロシアとの消費財貿易について

受講者は、合計30名でした。実際日本に輸出をしている方、日本から輸入をしている経営者、日本センターで日本語を学んでいるビジネスマンなど日本そのものにも興味を持っています。日本側の近頃の変化もあり原燃料が大宗を占める貿易商品ですが、消費財の輸出入、日本への資本投資を今後行う可能性の高い地域だと思います。

日本センターの所長は、三菱商事、電通のOBでビジネスに精通していますが、相談を受けた案件を日本で受ける組織が無くAIBAに期待をしています。この地域のビジネスには、専門家のアドバイス、交通整理が必要となりますので貿易アドバイザーの活躍の場が出てくると思います。

ウラジオストックでの受講者との写真
真中が筆者、右端はウラジオストック日本センター所長 大石荘平氏

東日本大震災から3年経過、宮城県貿易・復興状況とその方向性について

畠山　茂雄（宮城　＃372）

2011年3月11日：東日本大震災、東京電力福島第一原発事故の発生により東北地域、とくに太平洋側沿岸地域は多大なる被災・犠牲を被り、風評被害などその影響がいまだに続き、復興途上にあります。復興・飛

躍には多くの課題をプランに基づいて一括・同時進行でスピーデイに東北の将来を見据えて対処することが必要です。

東北では未だに26万7千人が避難生活を強いられており、東北外にも避難している地域住民の方が多くおります。特に福島県、宮城県等の食品・農林水産品等の輸入規制・停止がいまだになされている国々もあり、また風評被害等のために購買が控えられ、産地では厳しい検査が実施されているにも関わらずなかなか輸出成果に結びついていないのが現状かと思われます。正しい産地の情報を世界に継続して発信していくことが大切です。

あれから4年目を迎えている今、東北の被災地は「東北の底力」「相互扶助」「精神的強さ、粘り強さ」などの精神的背景のもとで、国内外からの多くの復旧・復興支援がなされました。被災地の瓦礫が見えなくなるなどその復旧は目に見えてきていると感じます。

宮城県の国際物流・海外取引、観光客の往来を見たときに、特に2013年6月仙台―ホノルル便（ハワイ）の就航により仙台空港は今や海外8都市、国内9都市と結ばれております。東北の空のグローバルゲートウェイに向けて着実に歩んでおります。

2011年のあの巨大な津波で被災・水没した仙台空港、仙台国際貿易港の復旧・復興ぶりは驚異的なものを感じます。2013年に宮城県主催で「仙台空港、年間乗降客数600万人・5万トンの貨物取り扱量」（現状のおよそ2倍を民営化30年後に実現） 実現サポート会議が開催されました。また2016年（平成28年）3月の仙台空港民営化(国内初)の実現を目指しています。

以前よりは規模は小さいながらもSACT（仙台エアーカーゴターミナル）も再建されコンパクトな施設で稼働しております。仙台空港の課題として国際貨物の取り扱いが乗客の割には少ないこと、中国便が復活していない（運休している）こと（2014年3月30日上海/浦東経由北京線開始予定)、国際便が不安定（バンコク線が３月末で中止）かつその定期便がまだ少ないことがあげられます。

しかしながら、仙台経済圏300万人、約940万人弱の人口を抱える東北地域の空の主力ゲートウェイであり、3,000メーター滑走路を持つ仙台空港の成長性・潜在力の可能性は十分にあります。如何に東北地域の魅力を発信し世界、特に東南アジアからの観光客をおもてなしの心で迎えるか、そのリピート率を上げるかが課題の一つと考えます。

一方、仙台国際貿易港も平成25年の輸出は2,598億円(対前年比139％増)、平成22年比(2,988億円)で86.9％まで回復してきております。これは企業の復活、将来を見据えた港湾経営、企業努力（船社含めての）と国や県等の行政支援にもよります。

輸入面では、平成25年は7,371億円（対前年比133.5％)、平成22年比（4,741億円）155.5％と大幅に伸びております（原油・粗油の高騰の影響）（上記数字は宮城地区通関協議会での仙台・塩釜港税関支署よりの数字で、その金額には宮城県内にある石巻港、気仙沼港の数字は含まず)。

仙台・塩釜税関支署管轄の大型X線検査の施設もこの3月に復旧･再稼働しております。仙台国際貿易港のハード面ではほぼ復旧・復活はされて来ており、今後はいかに港湾機能、人材面の充実を図り国際貨物の集荷力が問われます。後背地おける国際貨物、海外取引の拡大が課題と思われます。仙台国際貿易港は、北米航路の定期便を持っていること、内航輸送の充実が他の港（東北）にはない強みであり、海上における東北のゲートウェイでもあります。30％以上も京浜港に流れている海上貨物をいかに取りこむかが課題でもあります。

東北の各県がそれぞれ個別に海外販路の拡大に対応するのではなく、東北という一つのブランドでまとまり、協力しての海外展開が今まで以上に求められ、そのことが輸出成果を大きく出して行くものと考えます。東北には優れた産品・逸品が多くあります。それは美味しいお米、お酒、発酵食品、リンゴを始め桃や梨、サクランボ、柿などの果物、伝統工芸品（南部鉄瓶、漆塗りの家具、器、伝統を生かした木工品等）であります。また、トヨタ自動車東日本等の自動車産業の集積や東北中小企業の技術と高品質でも世界への部品供給などグローバルなSCM展開に組み込まれております。

来年（2015年）3月に仙台市で第3回「国連防災世界会議」が開催され、6万人の人が内外から仙台に来られるとのこと。東北の復興とその元気、食品における安心、安全、そのおいしさ、食材の豊富さ、高品質をPRして行きたいと思います。仙台市を訪問された外国人に向けた近隣の観光地（松島･塩釜、平泉、山形の山寺）のPR・誘導も大切です。海外からの観光客・ビジネス等でのわが国への観光客等の増加が期待されます。

東北の観光面では、宮城県で今年（4月～6月） 開催の首都圏からの誘客をめざした「伊達（だて）な旅、春キャンペーン」、福島のプレDC（今年の4/1～6/30までJRの大型観光宣伝デステネーションキャンペーン）の開催、今年6月開催の山形のDCとめじろ押しであります。また、東北6県の大型夏祭りが一同に集まり、震災の鎮魂と復興を願っての東北六魂祭（第3回目）も今年は山形市で5月24日～25日に開催されます。ぜひこの機会に東北に来ませんか。きっと素晴らしい出会いがあると思います。

今、東北は復興途上でありますが、単なる復旧・復興ではなく、悲惨な東日本大震災、東京電力福島第一原発事故がなければ発想ができなかったビジョンで、これからの東北の未来を築いていく長期発想に基づく復興が大切と考えます。

それにしても、17世紀前半に宮城県の石巻港の近く牡鹿半島の月浦から遠くヨーロッパの地へ、スペイン

国王、ローマ教皇への謁見を目指して、藩主、伊達正宗の命を受けて「サン・ファン・バウテイスタ」号に乗り込んだ支倉（はせくら） 常長一行180名の勇士達の未知の国への冒険心・使命（伊達正宗の命による貿易の実現）に対しては、大きなロマンと感動、海外へ積極的に出ていく勇気と覚悟を導いてくれます。

大きな視野でローカルにてグローバルであることをモットーに、内向きの発想ではなく、共存・共栄、AIBA組織のより強固な発信、会員同士の切磋琢磨と協調など、一丸となった活動を支部活動としても実行していきたいものです。

安全保障と法令遵守

永野　靖夫（東京　＃068）

私は長年この分野に身を置いていますが、今年は例年以上に安全保障が世間の注目を集め、ビジネスとしても動き出すのではないかと予想しています。その一方で、罰則や行政制裁が厳しいのもこの分野の特徴です。従って、この両方に注意を払っていく必要があります。以下、この二点を簡単に述べてみたいと思います。

1．二つの要因

安全保障が注目を集める要因として、以下の二つが挙げられるでしょう。一つは、国家安全保障局が昨年12月に発足したことです。これにより、諸外国のカウンターパートとの情報交換が今まで以上にスムーズに行われるでしょうし、我が国の安全保障政策の企画・立案にも拍車が掛ってきましょう。

もう一つは、武器輸出三原則の見直しです。こちらの方は、その詳細が今の時点でははっきりしません。どういう条文になるのか、注目していく必要があります。一部の新聞には、三原則が見直されると航空機部品が動き出すのではないかとの推測記事も見られるようです。

2.影響が及ぶ範囲

さて、安全保障の対象は輸出と考え勝ちですが、輸入や国内取引も影響を受けることがあります。例えば、輸入した貨物をクレーム等の理由により返品する場合、当該貨物が規制対象であれば輸出許可を取らねばなりません。輸入貨物だからとか、返品の理由如何により、規制対象から外れることはありません。

又、国内取引において、製品の購入先が輸出許可を必要とするにも拘らず、無許可輸出した場合を考えてみましょう。この場合、売り主は外為法上の責任は原則として問われないでしょうが、企業イメージの低下や、世間一般からの非難を浴びる可能性は当然出てきましょう。

3.遵守基準は法的義務

ところで、外為法第55条の10に輸出者等遵守基準（以下、基準）が定められています。細かいことはさておき、その第4項に「輸出者等は基準に従い輸出等を行わなければならない」と規定されています。この場合の「輸出者等」「貨物の輸出者と技術の提供者」を、又、「輸出等」は「貨物の輸出と技術の提供」を意味しますので、貨物のみならず技術も規制対象であることが判ります。

このように、輸出者等は基準に従い輸出等を行わなければならないと規定されていますので、基準の遵守が法的義務であることは明白です。そして、これを怠れば、当然罰則が科せられます。しかし、この場合の罰則は間接罰といわれるものであって、指導→助言→勧告→命令という段階を経て、命令に違反した者が懲役又は罰金に処せられるということになります。即ち、違反したからといって即刻、処罰される訳ではありません。

4.外為法違反が問われると‥

以上が、遵守基準に違反した場合の罰則ということになります。これとは別に外為法違反そのものが問われた場合は、本件より遥かに厳しい罰則と行政制裁が科せられることは言う迄もありません。この場合の罰則については外為法第69条の6～第73条を、又、行政制裁については外為法第53条を参照願います。

以上、述べてきましたごとく、安全保障は意外とカバーする分野が広く、かつ前述のごとく、罰則等が厳しいという現実があります。従い、安全保障の分野に参画する場合は、いかなるときであっても遵法精神に徹することが大切です。こうすることにより、初めて「国際的な平和及び安全の維持」が可能ということになりましょう。

日本酒で乾杯！
『新潟淡麗・にいがた酒の陣』に参加して

行方　久智（埼玉　＃530）

日本で一番蔵元の多い県はどこかご存知でしょうか？　新潟県で現在93社あります。参考までに、二番目が長野県（85社）、三番目が兵庫県（82社）です。日

本一の米どころであり、雪解けの清冽な水が豊かで、寒い土地柄だからでしょうか。新潟県人が酒好きというのが最大の理由でしょうね。需要の無いところに供給はありませんから（2011年の新潟県の日本酒生産量は、44,226キロリットルで3位、一方成人1人あたりの年間消費量は14.4リットルで突出の1位です。第2位が秋田県で10.1リットルです。全国平均は5.8リットルです）。

そんな新潟で3月15・16日の両日『新潟淡麗・酒の陣』が開催され、はじめて参加してきました。2001年に第一回が開催され今年で14回目になります。新潟駅にも「ぽん酒館」というのがあり、新潟中の93蔵500種類の日本酒を500円で5種類の利き酒をできる楽しいスポットがあるのですが、これも今回新潟を訪れた目的の一つでした。

場所は新潟港に面した朱鷺メッセで行われ、2日間で約10万人を集める日本酒好きにはたまらないイベントです。日本酒だけでなく越後の美味しい海の幸、山の幸も存分に味わえました。

ドイツ・ミュンヒェンで10月に開催されるビールのお祭り「オクトーバーフェスト」の様に世界中からこの国の日本酒を楽しみに来てくれるようなお祭りになっていけばよいと思います。日本として是非そうしていきたいです。海外の人にも（特にアジアの人達に）日本酒を楽しみ、スキーをして、温泉に浸かって、日本の冬を存分に満喫して頂ける良い機会だと思います。観光招致としても絶好の機会ではないでしょうか。

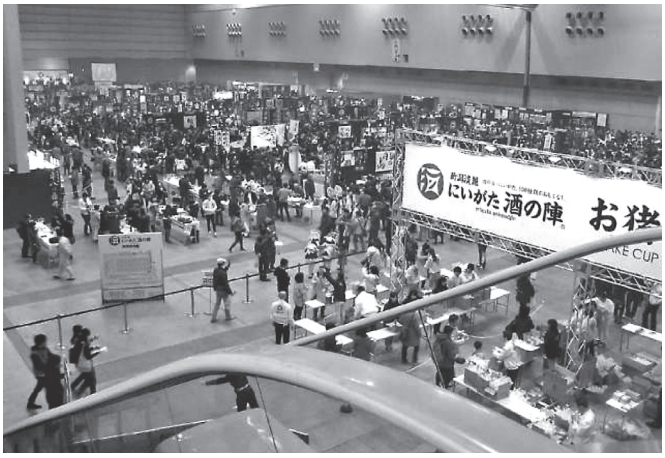
また、何故3月に開催されるのかというと、旨い日本酒ができる時期だからです。寒造りも終わり、杜氏・蔵人の人達も甑倒し（酒造りに使用する道具をすべて水洗いして酒造りの終了を意味する儀式です）をして、蔵元に作業の終了を報告し厳しかった酒造りが終わりホット一息ついて、4月からの農作業の準備に取り掛かる前の時期にあたります。

試飲会と併行して多くの酒に関するセミナーも開催されましたので、今回は①「酒造りと酒米」、②「酒米『越淡麗』について」、そして③「英語セミナー（英語での酒造りの説明）」の3つのセミナーにも参加することができました。3つも参加した為試飲する酒の種類は減ってしまいましたが。

新潟の日本酒の特徴は、「越の寒梅」で有名になりましたが「淡麗辛口」というのが一つの特徴です。酒造好適米は主に新潟県で開発された「五百万石」や「越淡麗」の銘柄が多く使用されています。しかし最近は、淡麗一本槍ではなく、特徴を持った味の酒も出てきています。

特に今回3番目の英語セミナーに参加したお陰で、日本酒の輸出に興味のある方（携わっておられる方）にも知り合いができ、昨年発表した資料のコピーも渡して、皆さんが抱えている課題についても話し合うことができました。これから日本酒の輸出拡大に向けて情報交換ができることを楽しみにしています。

海外展開についても新しい波が起こっていることを実感できました。2日間ではとても飲み尽くせない越後の銘酒が展示されており、かつ県内限定の銘酒も数多くありますから、皆さんも来年は是非参加されては如何でしょうか。日本酒で乾杯！



会場内遠景

セルビア共和国ミッションとFOODEX2014に参加して

弓場　俊也（大阪　＃415）

今年で3年目を迎えるJICA事業として毎年受諾してきました。本年は政府行政官及び民間企業幹部の4名が2月25日に来日し約3週間の研修です。セルビアは旧ユーゴスラビアから独立した国では最も経済的成長が著しく、輸出も増加しています。メンバーの平均年齢は35歳と非常に若く、彼らの課題は食品市場について知識修得を通して対外輸出強化のマーケッティング戦略立案をすることです。私はこれまで多くのJICA開発途上国輸出支援に関わってきました。今回もコースリーダーとして実践的ノウハウに重点を置き研修プログラムを組みました。使用言語は英語にて日本の食品市場、物流、通関手続き、商習慣、ビジネスマナー、異文化理解までワークショップ形式で質疑応答を入れながら行いました。

3月3日から幕張メッセに移動しFOODEX2014国際食品見本市を視察しました。会場ではセルビア共和国からの出展者4社のアテンドをして、実際に日本市場に売り込む体験してもらいました。また市場調査が主なので今回は本邦出展者ブースだけでなく、海外出展者コーナーも訪問して情報交換を行いました。長年日本と取引している海外サプライヤーは日本市場向けに商品をよく研究しています。例えば味覚、食感はもちろん、パッケージングデザイン、容量まで本国仕様とは異なった商品戦略を取ることで成功しているようでした。どんな商品でも取引相手国市場に合わせることがいかに重要か理解できたと思います。

FOODEXは日本最大の食品見本市ですが、ここ数年の大きな変化を感じました。それは日本の出展者の海外志向が高まっていることです。ほとんどのブースでは英語が通じる担当者がおり、直接貿易を希望していました。パソコン一台で海外取引ができる時代ですから中小企業にもグローバリズムの波は押し寄せているようです。一方では総合商社系の食品会社は相変わらず輸出入業務は本社の食品業務部に任せて自社は国内取引しかやっていないようです。FOOEXから戻り、輸入食品を直接輸入している大手スーパー本社を訪問しセルビア食品の販売促進の実地研修をしました。セルビアの特産品であるブルーベリーなど低木果実、や蜂蜜などサンプルを持参して熱心にプロモーション活動をしました。

私が旧ユーゴスラビアを訪れたのは1989年でした。当時は紛争がぼっ発する直前で経済的破綻状態が進んでいました。年率2000パーセントという恐ろしいハイパーインフレーションで、昼食に立ち寄ったレストランでも札束で支払いました。1991年の国家分裂後にセルビアはクロアチアに次いで大きな国として独立しました。面積は北海道とほぼ同じ、人口は約700万人です。今後はヨーロッパ市場だけでなく日本を含めた東南アジアを開拓したいと望んでいます。オーガニック食品など欧米市場には既に定評のある有望商品を多く生産しています。しかし日本市場向けにはマーケットの違い、地理的要因など克服すべき課題は多いことも確かです。今回来日した若い指導者たちが帰国後に輸出促進に努力されるのを願うばかりです。

JICA 関西における３週間研修の修了式

世界で出会う日本語や日本のキャラクター（その3）

芳賀　淳（兵庫　＃562）

ミンガラーパー。2014年2月末、アジア最後のフロンティアと言われるミャンマーに初上陸しました。そこでも各種様々な日本語に出会いました。

1．到着から市内まで

ヤンゴン空港は意外と言っては失礼ですが、想像以上に近代的かつ来訪者に友好的でした。20年前の別のASEAN某国の対応と比べると雲泥の差があります。ここの両替所はBaggage Claimの横に並んでいます。両替可能な通貨は米ドル、ユーロ、そしてシンガポールドルの3種類。残念ながら我が日本円の両替はできないとのことでした。ちなみに50ドル以上の高額紙幣ほどレートがよい両替所があるので、両替前に確認が必要です。閑散としている両替所ほど要注意です。

空港からのタクシーはチケット制にもかかわらず運転手に直接支払うシステムです。そして車はほぼ間違いなく日本の中古車。右側通行なのに右ハンドルのタクシーです。車のリアには「省エネ対応」「排ガス規制対応」といった日本語ステッカーが残っています。日本語ステッカーは日本製の証拠、つまり高品質で高性能という目安になります。下車時にタクシーのお釣りがきっちりと戻ってくることには驚きました。

2．レて下さい

ヤンゴン市内には展示会場が2か所あるそうですが、そのうち空港に近い展示会場に行きました（Myanmar Convention Centre、略称MCCでタクシー運転手にも通じました）。

展示会とは言いながらテント建てで2千平方メートルくらいの小ぢんまりとした特設会場です。テントゆえ電気はディーゼル発電機2基から融通しています。この発電機が曲者でした。「安全第一」、「注意」、「利用上の注意」とかいろいろな日本語ステッカーが貼ってあるので、日本の中古発電機がミャンマーで甲斐甲斐しく働いているのかと思いました。ところがそのステッカーをよく読むと怪しい日本語が浮かび上がってきます。

「注意レて補給レて下さい」

「作業レて下さい」

本来「平仮名」の「し」を使うべきところ、「カタカナ」の「レ」を使った表記になっています。これは非常に日本語力がある、しかし日本人でない何者かが書いたものにほぼ間違いありません。

「して下さい」①

「レて下さい」②

この2つの表記は一見非常に似ていますが、義務教育を受けた日本人ならば決して間違うことがない表記です。②が変なことにはすぐに気付きます。発音すると完璧です。

「そんな真似をレてはいけません」

日本の高品質かつ高性能な製品や商品が世界で広く受け入れられている事実に乗じた何者かが、日本語知識の無い国々や人々に対して「日本」を売り物にして商売をしているということです。

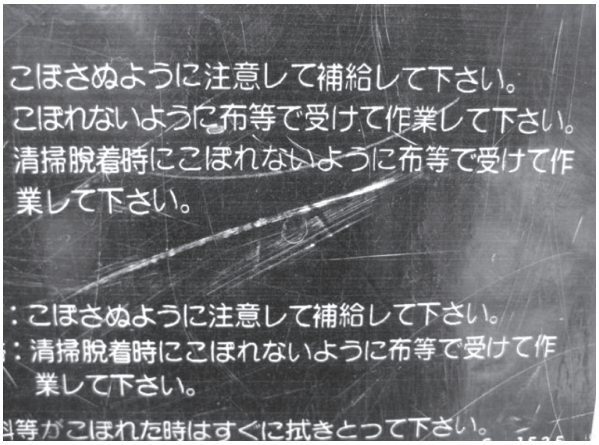
逆に言えば、世界には日本の製品やサービスを高く評価してくれる人々がいるということです。日本の企業は最低限のリスク回避をしつつ、商売の回転速度を上げる必要があります。日本から直接でなくても、近隣のシンガポールやタイから商売の展開を考えるということも一案でしょうか。長期的にはミャンマーに1人でも多くの日本ファンを増やして日本語を知ってもらい、真贋を判断できるようになってもらいたいです。

3．評判通りの電気と通信インフラ

ミャンマーの電力事情は計画停電ならぬ計画通電、ということを事前に聞いていました。ヤンゴン市という大きな町に関してはちょっと誇張された情報ではないかと思いました。

一方で通信事情は、携帯通話は特にストレスを感じないものの、ネット環境に関しては20世紀末のダイヤルアップ接続時代を彷彿とさせる遅さでした。速度で言えば9,600bpsか14,400bpsという感じです。あぁ〜〜っ！いらいらする！ぶちっ（切断の音）！ 状態です。

ミャンマーに行かれる方は諸々のストレスに遭遇することになるでしょうが、後発新興国という現状を客観的に理解してタフかつしなやかに行動することが求められます。ミンガラーパー。



発電機に貼られたステッカー表示「レて下さい」

支部活動

首都圏地区

3月29日（土）

3月度勉強会

講　師：永野靖夫 会員（＃068）
テーマ：「平成25年度安全保障政省令改正とその基礎」
概　要：昨年10月施行の政省令改正の解説と共に、安全保障の基礎に遡って話を進めて頂いた。主なポイントは：①安全保障主要改正点の解説、②輸出管理の目的、③輸出規制とは、④リスト規制と補完的輸出規制、⑤安全保障の留意点と対応策・・等。
場　所：中央区豊海区民館
参加者：60名

東海支部

2月22日（土）

2月例会

講　演：「なぜ南米は日本から遠いのか〜 ラテンアメリカ合衆国と大西洋文化圏〜」
講　師：AIBA関西支部支部長 太田理一 会員（＃630）

会員講義：「中小企業診断士と私」
講　師：脇本委千弘 会員（＃700）
場　所：名古屋国際センター研修室
参 加 者：17名

AIBA-NET 論壇

2014年1月から3月の期間にAIBA-NETで交わされた貿易実務に関する情報、質疑などの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

香港マカオ間の輸出入事情
アルコールを含む脱脂綿の海上輸送
配管継手の輸出
中国での法人登記について
サウジアラビアへの輸出
ハンドキャリーの場合のインボイスの書き方

2月

ベトナム産繊維完成品（衣服）のアメリカ向け輸出
水の完全復元機器に関する提携企業
ホタテ貝柱の買付先
Permanent Establishment（恒久的施設）とTrade Terms
高圧容器の中国規制
イスラエルと周辺アラブ諸国
初めての取引企業（東アジア）との取引条件
イランからの送金
赤字企業のＬ／Ｃ決済
輸出入関係者の新名称

3月

海外バイヤーを集めるノウハウ
イラク向け輸出品の安全保障貿易管理
タイにおける会計ソフトについて
輸出消費税について

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。

相談　イラン向け輸出の安全保障管理貿易

回答者：森　重道（東京　＃569）

飲料用の缶を成形する金型をドイツ経由イラン向けに輸出する予定ですが、金型の中にタングステンカーバイドの部品が入っており、金型を分解して同部品を加工して軍事利用される可能性もあるため、安全保障輸出管理制度の観点から、要検討事項とそのステップをお教えください。

回答

安全保障貿易管理に係る規制では①リスト規制と②キャッチオール規制（以下CA規制）に大別され、いずれかに該当する場合は輸出許可が必要になります。先ず①の該非判定を行い、非該当であればCA規制の該非判定をします。

リスト規制の該非は輸出令の別表第１により品目を、更に貨物等省令で技術仕様を確認します。たとえ金型そのものは非該当の場合でも、組み込まれている部品がリスト規制品である場合は条件次第で輸出許可が必要になります。

その条件とは（1）本体の貨物の主要部品であるか、(2) 他の貨物と分離しがたいかの２点です。更にその判断基準としては、(1) は「初期製造時の市場価格を元に判断することを基本とする。」であり、「(リスト規制品が) 組込先の他の貨物の価額の10%を超えない場合、主要な要素となっていないと判断される。」となっています。(2) に関しては、「電子部品の半田付けの状態にある場合は分離しがたいと判断される。」ですが、それ以外では明確な規定は無く、個々に判断することになります。詳細は運用通達の1－1（7）（イ）を参照願います。

タングステンカーバイドに関しては、輸出令別表第1の2の項（25）に「タングステンの炭化物」として出てきます。貨物等省令第１条の三十の技術仕様を併せ参照して確認することが肝要です。輸出令5の項（7）、貨物等省令第4条の九にもタングステンの合金として記述がありますので、両方の内容を良くチェックすることが肝要です。

CA規制の対象国・地域は輸出令別表第3の国、いわゆるホワイト国以外の国が仕向地となっている場合です。イランは非ホワイト国ですのでCA規制の対象地域となります。CA規制は大量破壊兵器と通常兵器に分かれておりそれぞれの該非判定をします。その判定プロセスは経済産業省のウエブサイト（http://www.meti.go.jp/policy/anpo/kanri/catch-all/catch-all/frouzu.pdf#search）に載っているフロー図を参照されると分かりやすいと思いますが、大量破壊兵器CA規制では用途要件、需要者要件及びインフォーム要件の確認を行います。

通常兵器CA規制ではイランの場合は法令上では、インフォーム要件に該当する場合のみ許可申請が必要です。用途が飲料缶の成形に使用される民生用であり、核兵器等の開発等に用いられないことが明らかな場合は、輸出許可は必要ではありません。

ただ、イランは一番厳しい規制となっている輸出令別表4の懸念3ヵ国の1ヵ国であり、「明らかガイドライン」（補完規制通達1.（6））に沿って特に慎重な審査が望まれます。少しでも不明点、疑問点があれば経済産業省の安全保障貿易審査課に補完規制通達にある所定の様式をもって相談されるのが良いでしょう。

アドバイザーの活動

2014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

木村　徹（東京　＃347）

2/6

日本経営協会主催

「いますぐ現場で役立つ！物流コスト改善」

概略：物流コスト削減のためのステップ、差額原価収

益分析計算、マテハン機器、物流システム、他
於　：日本経営協会 東京本部

弓場　俊也（大阪　＃415）
1/30～3/6（6回）
大阪府工業協会主催
「貿易実務講座」
於：本町セントラルビル研修室
2/26～3/14
JICA・太平洋人材交流センター主催
セルビア共和国ミッション「対外輸出促進」事業
於：JICA関西研修室
2/4
関西グローバル・ビジネス研究会主催
「中国向け貿易に関するサレンダー B/Lの問題点」
於：大阪市立西区民センター

小西　勝己（香川　＃464）
1/29
ジェトロ徳島、徳島小松島港振興協会、小松島市主催
「国際ビジネスの流れとその留意点」
於：小松島市総合福祉センター
2/5
ジェトロ徳島、徳島県、徳島県貿易協会主催
「英文ビジネスメール作成入門講座」
於：阿波観光ホテル

芳賀　淳（兵庫　＃562）
2/13
ゲイル（株）主催
第12回貿易実務セミナー（東京）
「三国間取引の実務とその注意点～中国・ASEANの生産拠点を見据えて～」
於：市ヶ谷健保会館（東京）

田辺 良則（大阪　＃666）
1/28
信金中央金庫主催
貿易投資相談担当者養成研修
「F/S作成のポイント」
於：信金中央金庫大阪支店
2/28
ジェトロ新潟、新潟港振興協会主催
新潟港国際貿易基礎講座
「海外展開における留意点～成功事例・失敗事例を踏まえたリス クマネジメント～」
於：新潟県自治会館

相談・アドバイス

弓場　俊也（大阪　＃415）
2/9
高岡市・ジェトロ富山主催
貿易相談会「雑貨輸出手続きと問題点について」
於：ウイング・ウイング高岡
3/13
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「雑貨輸出手続きについて」
於：ジェトロ神戸貿易情報センター

芳賀　淳（兵庫　＃562）
3/6
大阪・海外展開支援プロジェクト（OBDI）
「トルコWIN展参加に当たって」
於：大阪産業創造館

執筆・連載

木村　徹（東京　＃347）
1月
日本関税協会発行
貿易実務ダイジェスト2014年1月号
「ロジスティクス講座」
概略：①運送-5 輸送コスト、
②総合物流施策大綱（2013-2017）-4

ロジスティクス・トレンド発行
ロジスティクス・トレンド2014年1月号
「TPP参加の目的と意義」
2月
日本関税協会発行
貿易実務ダイジェスト2014年2月号
「ロジスティクス講座」
概略：①運送-6 鉄道輸送
②総合物流施策大綱（2013-2017）-5（最終回）

ロジスティクス・トレンド発行
ロジスティクス・トレンド2014年2月号
「TPPが農業に与えるインパクト」
3月
日本関税協会発行
貿易実務ダイジェスト2014年3月号
「ロジスティクス講座」
概略：①運送-7 内航海運と航空輸送、環境問題と輸送のまとめ、
②通関士

ロジスティクス・トレンド発行
ロジスティクス・トレンド2014年3月号
「本当に怖いISDS条項」

柴田　篤（東京　＃508）

1月
中央経済社発行
旬刊 経理情報2014年1/10・20合併号
「欧州VAT法における連鎖取引の税務ポイント（上）」

2月
中央経済社発行
旬刊 経理情報2014年2/1号
「欧州VAT法における連鎖取引の税務ポイント（下）」

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。

―記―

日時：平成26年6月28日（土）午後
会場：連合会館

理事会議事録（抄録）

第118回AIBA理事会

日　　時：平成26年1月18日（土） 午後2時開会
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：渡辺肇幸、大河内竹雄、井上隆彦、岩田静生、菊池祐二、熊木信義、高梨義紀、池田一宏、熊本一夫、芝田政之、服部浩一、清水晃、以上12名出席
欠席理事：富田慶久（委任状提出）、山本誉（委任状提出）、委任状を含め理事全員出席にて定足数を充足。
出席監事：鈴木忠幸、伊東仁一
議　　事：渡辺理事長の司会により下記の議事を行った。

(1) 理事長よりAIBA貿易アドバイザー認定試験事業進展状況の報告があった。一次試験にパスした19人が、認定試験（二次） 面接及び小論文審査を1月26日（日）に受験する。
(2) 服部理事よりの「鳥取県東南アジアビューロー設置運営業務」報告は次の通り。VTT Nipponバンコック事務所川南所長は多忙のなかよく頑張っている。タイより鳥取県への観光ツアーの誘致にも取り組み始めた。一方バンコックはデモなどにより不安定になっており、日本よりのビジネス客は激減している。この流れで1月～3月の鳥取県・バンコック間のビジネス交流スローダウンが懸念される。鳥取県は4月以降も1年は、継続の意向と思われるが、今後のタイ政治社会情勢が注目される。
(3) 大河内副理事長・事業本部長より新規案件振興策として地方公共団体、教育・セミナーなどを開拓して行きたいので、出席者の意見を聴取したいとの発言で、次のような意見がでた。地方では栃木県、埼玉県などでの貿易相談他案件発掘、セミナー講師関連では一般的な貿易実務より特殊なもの、例えば、海外地域を特定したもの、業種を自動車関連に限定するとか、リスク管理、建築大工関係、子供服小売り販売店など絞ったものに需要があるように見受けられ、着目していく必要がある。都下でも墨田区、江戸川区などの商工会議所に働きかけ新規案件を作ってゆくことが必要。又、欧州の駐日大使館（オランダ、フィンランド他）の商務部にワークし案件を発掘することも商機可能性あり。
(4) 井上専務理事より当期予算達成見通しの報告があった。売上高は概ね期首予算通りに収まる模様。

以上により本日の議事を終わり、理事長は閉会を宣し、午後4時閉会した。

議事録署名人　理事 服部浩一

第119回AIBA臨時理事会

日　　時：平成26年3月15日（土） 午後2時開会
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：渡辺肇幸、大河内竹雄、井上隆彦、富田慶久、菊池祐二、山本千誉、高梨義紀、池田一宏、熊本一夫、芝田政之、服部浩一、清水晃、以上12名出席
欠席理事：岩田静生（委任状提出）、熊木信義、委任状を含め理事13名出席にて定足数を充足。
出席監事：鈴木忠幸、欠席理事：伊東仁一
議　　事：渡辺理事長の司会により下記の議事を行った。

(1) 理事長よりAIBA貿易アドバイザー認定試験2014年度事業計画を策定し、各後援団体、協賛団体に提出し、各団体より継続支援の内示があった旨、報告された。本事業に関連し、芝田理事発言があり、北日本支部長畠山理事より実力養成セミナー（試験対策ゼミ）、1次試験などの日程を出来るだけ早めに決めて貰いたいと要請があったとの報告があった。
(2) 鳥取県東南アジアビューローの活動審査委員会が、3月17日に鳥取県庁主催にて開催されることになり、服部理事が出席予定。2013年11月より2014年3月までの活動報告及び翌年度2014年4月より2015年3月までの活動計画に就き、審査委員会にて1時間の予定でAIBAの説明を求められている。

(3) ジェトロ関係事業の進捗状況は、輸出有望案件はAIBAより派遣の専門家6人で活発に活動の由。新興国専門家の第5回公募にAIBAより新たに5人が応募し、その内2人がジェトロ2次面接を受けることになった。ジェトロ2013年度国内コーディネーターはAIBAより香川県在住、東京都在住、神奈川県在住の3人が活動中。経済産業省・外務省の「海外展開一貫支援ファストパス制度」にAIBAはジェトロ経由登録を完了した。

(4) 4月5日土曜日にAIBA新入会員のオリエンテーションを開催することになった。事業本部の各事業活動、参加方法などを中心に、事務局より組織、定款、倫理規定など、主に首都圏の新入会員及びその他希望者に説明する。

(5) 井上専務理事より当期予算達成見通しの報告があった。売上高は概ね期首予算通り。

(6) 次回決算理事会（含む支部長）を5月24日土曜に予定。

以上により本日の議事を終わり、理事長は閉会を宣し、午後4時30分閉会した。

議事録署名人　理事 富田慶久

〈編集後記〉

★春の到来とともに消費税が上がりました。価格を一律3％上げる企業、商品ごとに値上げ幅を変える企業、便乗値上げをする企業、価格据え置きの企業など様々です。日本の景気に及ぼす影響はここ2-3か月で見えてくるものと思われます。

★貿易アドバイザー試験の難関を突破した精鋭19名がAIBAに入会されました。おめでとうございます。入会を心から歓迎します。今号は新会員の自己紹介を特集しました。多彩で豊富な経験の方々が多いようです。

★AIBA会員総会の日程が6月28日（土）に決まりました。新会員と既存会員の交流ができる絶好の機会です。多数の参加をお待ちしております。

★東北（宮城）から震災復興に向けての力強い抱負とメッセージが届きました。“災い転じて福となす”、これを契機に復興を超えた飛躍が期待できるのではないでしょうか。

★ロシア極東の地では日本とのビジネスに関心が高いようです。AIBAにとって国際ビジネスの機会が多くなりそうです。　(TY)

私たちはプロの貿易アドバイザーです

国際ビジネスの知識や経験不足から、
せっかくのビジネスチャンスを逃しては大変です。
貿易のことなら何でも私たち
貿易アドバイザー協会にお任せください。

貿易アドバイザー協会とは
ジェトロ認定貿易アドバイザー試験および
それを引き継いだAIBA認定貿易アドバイザー試験
合格者の全国組織です。
1996年1月発足以来、ジェトロなどとの
協力関係を保ちながら、貿易や海外進出に取り組む
全国各地の中小企業等の
バックアップを続けています。

貿易全般のアドバイス
契約に関する助言／商品の輸出入販売に関する法規制の解説
商品マーケティング／海外企業とのビジネス交渉

国際展示会・商談会のバックアップ
来場者へのコンサルティング／出展者に日本市場を紹介
展示商品についてのアドバイス／貿易実務の通訳

海外展示会への参加支援
海外ミッションに随行してアドバイス

貿易セミナーの開催指導
セミナーの講師／テキストの作成／社員教育の実施

輸出入部門新設のバックアップ
海外調達や商品輸出に関する協力

貿易関連書籍の出版協力
翻訳／執筆者探しなど

AIBA認定
貿易アドバイザー試験 2014

■主　催　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）、日本商工会議所、
一般社団法人 日本貿易会、
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）
■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
■試 験 日　1次　2014年11月下旬（予定）
2次　2015年１月下旬（予定）
■試験会場　1次　東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌（予定）
2次　東京・大阪（予定）

貿易アドバイザー協会　検　索

なお、「実力養成セミナー」を東京・大阪・名古屋・広島・仙台にて
また「直前対策ゼミ」を東京・大阪にて実施します。
詳細については当協会ホームページをご覧ください。

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

一般社団法人 **貿易アドバイザー協会（AIBA）**
Association of International Business Advisers

〒101-0021　東京都千代田区外神田1-1-5　昌平橋ビル2F
TEL: 03-3255-2477　FAX: 03-3255-2478
E-mail: aiba-nintei@trade-advisers.com

柴田・千田国際税務・会計事務所
(対象国 : 日本、欧米、アセアン、中国等)

【1】法人税・相続税案件
【2】通商
①移転価格税制 : 文書化、事前確認制度、移転価格税務調査対応、移転価格税務訴訟
②関税・VAT: 関税・VAT 相談、文書化、評価申告、事後調査対応、関税税務訴訟
【3】防衛装備移転三原則・運用指針の下での「安全保障貿易管理」(事務所顧問 : 永野靖夫)

柴田(#508)

千田(#621)

いい仕事を届けます

永野(#068)

お気軽に
お問合せ下さい！

●東京事務所●　所長 : 柴田 篤
〒102-0083　東京都千代田区麹町4-3-5 紀尾井観光ビル 3F
お問い合わせ　TEL : 03-3264-5271
E-MAIL : info@japan-jil.com

●大阪事務所●　所長 : 千田 昌明
〒532-0003　大阪市淀川区宮原5-1-18
新大阪 サンアールセンタービル 11F
お問い合わせ　TEL : 06-6350-7100
E-MAIL : info@cita110.com

貿易アドバイザーのための「移転価格税制」入門書

柴田 篤(#508)

わかりにくい移転価格税制も
この一冊で納得！
グローバル時代には欠かせない
参考書です

●千倉書房より好評発売中●

「読む字引‥安全保障とその周辺」

(A4で約70頁、大凡11万字)
近々講演のDVDとセットで販売予定
安全保障に取組むには最適です!!

「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

上記2冊は、ジェトロより出版

本人

著者 : 永野靖夫 (#068)
AIBA認定貿易アドバイザー
柴田・千田国際税務・会計事務所顧問
http://www.bouekitenbou.com