ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第80号　2016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: 03－3291－2223
発行人：森　重道
編集人：清水　晃、　編集者：吉田　忠志

貿易アドバイザーとTPP

理事長　森　重道

新年度のスタートに当たり、先ず2015年度のAIBA認定試験に見事合格され、入会された新会員の皆様を心より歓迎します。今後、AIBAのさまざまな事業活動への積極的な参加を期待します。

最近の貿易関係での大きなトピックにTPPがあります。協定への署名も今年2月に行われました。発効すれば世界のGDPの約4割、人口で約8億人に上る巨大な経済圏が生まれます。日本政府の試算によると国内では約80万人の雇用を創出し、GDPを14兆円（約2.6%）押し上げる効果があるとのことです。そのような中で、「新輸出大国」の名前の下に経産省・ジェトロのラインでTPP発効も見据えた中堅企業に対する大規模な輸出促進支援策が始まっています。

TPP発効による日本の農業への打撃が懸念されていますが、一方で日本の企業にとっては貿易などによる商量拡大の好機が到来し、延いてはAIBA会員諸氏の活躍できる場が広がることが期待できます。実際に上記のジェトロの支援策の中で、AIBAはその支援業務の一端を担っています。企業にとっては単に輸出入を伸ばすだけでなく、例えばTPPの原産地規則の詳細を正確に知ることによって海外生産品の部品又は原料の調達の再検討等によるコスト低減のメリット享受もあり得ると考えます。

3月のAIBA首都圏勉強会では税関の調査官の方を招いて原産地規則の勉強会を行い、大変好評でした。組織としてのAIBAもそうですが、貿易アドバイザーである会員諸氏におかれては「備えあれば憂いなし」でこの機会を追い風と捉えて、増大して行くニーズに応えられるよう今から帆を上げ、活躍の場を広げられることを願っています。

新入会員を迎えてオリエンテーション開催

事務局長　清水　晃

4月9日（土）午後1時半よりAIBA本部事務所に新入会員（愛知県、兵庫県からも出席）16名が出席し、AIBAオリエンテーションが開催されました。
迎える側は理事7名が出席。先ず出席者全員の自己紹介の後、冒頭に森理事長のAIBAの沿革、全般的説明が有り、次に服部事業本部長より主要活動案件紹介、事業への参加方法の説明、高梨理事よりジェトロ案件の概略説明が続きました。

小職よりは事務局関係の紹介、熊本理事より首都圏勉強会への参加出席が要請されました。その後幾つかの追加事項説明、質疑応答を経て午後3時40分閉会。

その後自由参加で簡単な飲み物を手に個別に自己紹介、名刺交換が和やかな雰囲気の中で行われました。新入会員のAIBA事業への積極的な参加、支援を心より期待致しております。

AIBA本部事務所での新入会員オリエンテーション

Contents（目次）

P1…　貿易アドバイザーとTPP　森　重道
新入会員を迎えてオリエンテーション開催　清水　晃
P2…　新会員紹介：自己紹介
有本 泰夫、石古 茂、宇野 克彦、栢野 健、加藤 政直、木村 孝之、斉藤 信一郎、直井 敏昭、森 健
P4…　米国食品安全強化法とその対応　村井　京太
P5…　新興国進出支援専門家の活動紹介　細井　豊蔵
貿易と名が付く以上は‥　永野　靖夫
P6…　海外展示会事情（その2）～展示会ビジネス　作田　憲三
P7…　インバウンドと立ち飲み屋　行方　久智
P8…　古くて新しい和製英語の弊害　菅沼　光城
P9…　東大寺二月堂お水取りを見ました　片本　善清
世界で出会う日本語や日本のキャラクター（その7）～イスラエル編～　芳賀　淳
P10…バンコク出張こぼれ話　服部　浩一
P11…支部活動
P12…AIBA-NET論壇
P13…AIBA-NET Q&A　回答者：大野　彰子
アドバイザーの活動
P15…会員へのお知らせ、理事会議事録（抄録）
P16…編集後記

新会員紹介

自己紹介

今年度の入会者は合計21名です（4月3日現在）。投稿いただいた9名を紹介します。併せていただいた原稿「AIBA貿易アドバイザー試験体験記」は、紙面の都合上、来号（2016年7月号）に掲載させていただきます。ご了承ください。自己紹介の原稿は次号でも受け付けます。新会員で未投稿の方の原稿をお待ちしております。

◆有本　泰夫（愛知　＃737）

会員の皆様、はじめまして。この度AIBAに入会させていただくことになりました名古屋の有本泰夫と申します。（名古屋在住と称しておりますが、実際には大府市というところに住んでおります。）

私は大学卒業後、1年間オーストラリアで日本語教師をしていたことがあり、その頃から世界と繋がる仕事がしたいと考えておりました。その後、名古屋の光学機器メーカーへ入社し、途中3年半ほどのドイツ・デュッセルドルフでの駐在を含め、17年間一貫して海外業務に携わってきました。

昨年勤務先を円満退社し、現在は独立して貿易相談事務所を開所し、中小企業の海外進出のサポート及び海外ビジネス業務の業務請負をしております。貿易の分野は本当に広く、また奥が深いので、日々分からないことに右往左往する毎日です。

まだまだ未熟者ですが、諸先輩方を見習い一日でも早く一人前の貿易アドバイザーとして中小企業のお役に立てるよう頑張りますので、ご指導ご鞭撻の程どうぞ宜しくお願い申し上げます。

◆石古　茂（千葉　＃738）

この度、AIBAへ入会させていただきました石古茂と申します。どうぞよろしくお願いいたします。私は、今まで、外資系および日系合わせ5社でマネジメント経験をしてまいりました。昨年8月末までは上場会社の代表取締役副社長兼COO（それ以前はCFO）をやっておりましたが、今年の5月末の株主総会で退任を予定しております。その間、アグレッシブな投資ファンドとの折衝、米国や欧州でのM&Aによる事業買収、ラオスやフィリピンなどアジアでの工場の立ち上げ、企業再生等々、陣頭指揮をとってまいりました。

昨年秋、すでに貿易アドバイザーとして活躍されている知人から本試験のことを教えていただき、大変興味を持ちました。おかげさまで今般、運よく合格することができました。今後は、今までの経験を生かして、海外展開を検討されている日系企業や対日投資を検討されている海外企業に対して幅広く経営や投資に関するアドバイスができればと考えております。

今後、皆さまから様々な助言やお知恵をお借りしながら、微力ながら貿易アドバイザーとして社会の役に立つことができれば幸いです。また、もし私の経験が多少なりにでもお役に立てそうなことがございましたら、喜んでお手伝いをさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

◆宇野　克彦（東京　＃740）

このたび新規入会の機会をいただきました宇野克彦と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。現在は金融機関で外国為替事務手続を企画、立案する業務を担当しております。

業務経験は、中堅中小法人のお客さまの融資・外為取引を約10年担当した後、支店での外為実務担当、外為センター、本部での外為事務管理業務等を通じてお客さまの貿易実務サポートを中心とした業務活動を行ってまいりました。

当会（AIBA）への入会を目指すことになったのは、先に入会済の上司から受験を勧められたことがきっかけとなりました。丁度、日ごろから担当する業務上の知識だけでは課題が見えず、限界を感じていたところでもありましたので、当会の業務活動内容を上司や当会HPなどを通じて接していくうちに様々なフィールドで専門知識をお持ちの方が正にプロフェッショナルとして活躍されていることを知るに至り、その知見にも触れることができる当会の活動に魅力を感じ入会を目指すようになりました。

このたび運よく入会する機会をいただくに至りましたので、諸先輩方のご経験、ご活躍に少しでも近づけるよう自己研鑽を積み上げつつ、自ら情報発信できるようになっていきたいと考えております。

◆栢野　健（東京　＃743）

この度入会させていただいた栢野健（かやの たけし）です。東京出身の61歳で現在もメーカーに再雇用としてフルタイムで勤務しています。

AIBA認定試験にチャレンジしたきっかけは、私の与信・債権管理の先生に薦められてでした。

1977年に大手電機メーカー傘下の計測器関係会社に入社し、エンジニアとしてスタートしました。この時に注目を浴び始めたココム関係の該非判定を経験し、

現在の安全保障貿易業務に役立っています。米国販売店を買収しての現地法人化に合わせて1988年から4年余りを技術責任者としてカリフォルニアで過ごしました。帰国後は海外営業、営業推進、企画管理としてアジア、欧米の営業、宣伝広告・展示会・WEB管理、国内、海外販社のBudget・販売・PL管理、顧客審査・与信設定、債権回収、経理、契約なども経験しました。

事業統合で現在の会社に転籍し、人事総務業務、与信債権管理などの後、現在は海外・国内の顧客審査、受注、輸出手配、債権回収などをメインに行っております。

趣味では音楽が好きで、米国赴任時には現地のバンドでギターを弾いていました。

◆加藤　政直（埼玉　＃744）

この度、AIBAに新規入会させて頂きます加藤政直と申します。どうぞ宜しくお願い致します。

都市銀行で長年、営業店の外為や融資の営業推進・事務管理、外為センター輸出部門の次長職等を経て、現在は上場会社や中堅企業様を主に担当する法人営業拠点で外為関係の事務管理・営業のサポートを行っています。

日頃、お客様と接している中で自身がこれ迄、経験してきた銀行目線の外為業務だけではなく、幅広い貿易関連業務の知識も必要だと痛感し、昨年行われました試験を受験、合格することが出来ました。

試験合格自体が目標ではなく、AIBAの入会資格を得て、今後、セミナー等への参加、様々な業界の方々との交流等を通じて研鑽し、日頃の業務に役立てて行くことが目標でしたので、会員の仲間入りが出来てとても光栄です。

◆木村　孝之（東京　＃745）

初めまして、2015年度試験に合格しこの度AIBAに入会させていただきました木村孝之（きむら たかゆき）と申します。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

出身は総合物流会社ですが、同じLOGISTICSでも人流、つまり旅行事業部に所属しておりましたため海外駐在経験はございませんが、フィージビリティースタディー・視察団等のアレンジや約200回を数える短期海外出張を通じ28年半にわたってグローバルビジネスの経験を積み、海外在住者のネットワークを数多く構築させていただきました。

その経験を財産に50歳の節目となる2012年秋に会社を退職、日本の中小企業がもっと気軽に海外進出や海外取引を相談していただけるようにという趣旨で「日本グローバルサポート株式会社」という会社を立ち上げました。

貿易アドバイザー試験の受験動機は、2015年度ジェトロが実施した「海外展開のための専門家活用助成事業」に採択され機械製品の販路開拓から輸出実務までの一貫したサポートを必要とされるお客様とのご縁がありましたため、自らの業務知識の向上・ブラッシュアップのため受験を決意した次第です。

◆斉藤　信一郎（東京　＃747）

今回新しく入会させていただきました斉藤信一郎と申します。よろしくお願いいたします。大学卒業後金融機関に就職して約35年、その後出版社に約5年勤務しました。

金融機関では約25年間は外為、海外など、約10年は融資関連で仕事をしました。海外は北米とインドネシアに勤務しました。私が初めて海外に赴任したころは、邦銀が格付けを取り始めた時期で勢いのある時代でした。その後、海外から帰るとバブル崩壊で、ちょうど一番いい時期と悪い時期を経験したことになります。

インドネシアでは現地銀行にアドバイザーとして出向し、アメリカ人のコンサルタントから現地インドネシアへのプロジェク導入の橋渡し役をした経験から、後に中小企業診断士をとりました。中小企業診断士の登録は13年前ですが、独立の機会がなく、昨年から活動を始めました。これまでの職歴を活かして輸出や海外展開の支援をしたく、勉強するために今回本協会に入会させていただきました。

◆直井　敏昭（東京　＃752）

この度、AIBAに入会させていただきました直井敏昭と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

入社以来、機械メーカーで国内・海外営業の営業活動や企画業務、その後、新規事業や部品供給の企画業務、そしてここ10年はメーカーの物流子会社に出向しての物流業務を経験させていただいております。途中、オランダへの赴任も経験致しております。

地域としては、日本での海外営業担当時は米州を、オランダ赴任時は欧州及び一部商品については世界全体を対象に営業活動を行っておりました。物流を担当するようになってからは、当初は米州中心でしたが、現在はアジア、特に中国・韓国中心の業務をしております。

物流を担当することになって、貿易実務に関しての知識の不足をどう補っていこうかとずっと悩んでまいりましたが、貿易アドバイザー試験に挑戦する過程で

相当の部分の知識整理ができ、よい出会いであったと感謝しております。ただ、もっと早く知っていれば良かったと後悔しております。

これからは、貿易アドバイザーとして20年ほど前に取得した中小企業診断士の資格と合わせて、中小企業の海外進出へのアドバイスを行う方向に軸足を向けていきたいと考えております。ご指導等よろしくお願い申し上げます。

◆森　健（京都　＃759）

初めまして。新会員の森健（たけし）です。よろしくお願いします。今まで事務機械メーカーK社に11年、電機メーカーS社に23年勤務し、今年1月から製造技術の開発を生業とするベンチャー企業に勤務、一貫して海外ビジネスに従事してきました。

経験しました業務はB to B営業およびアライアンス（海外IT・AV企業、海外通信会社）、海外宣伝、契約書交渉、国内外組織の統轄、海外駐在はドイツ（欧州におけるOEM，新規事業開発）とイギリス（携帯・スマホのマーケティング・営業）、長期出張はインド（携帯事業の立ち上げ）と米国（IBMPC互換機事業立ち上げ）です。

この度AIBAの資格試験に挑戦したきっかけは、私の貿易業務の守備範囲が偏っており、また多くの分野で深く体系立った知識になっていない事を実感していたからです。また、以前AIBAのセミナーに参加させていただき、皆さまの専門知識の広さ、深さを実感し、またお話しをさせていただくなか、プロフェッショナルとしての気概、またお人柄に触れた事も大きなきっかけとなりました。

今後、ご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いします。

米国食品安全強化法とその対応

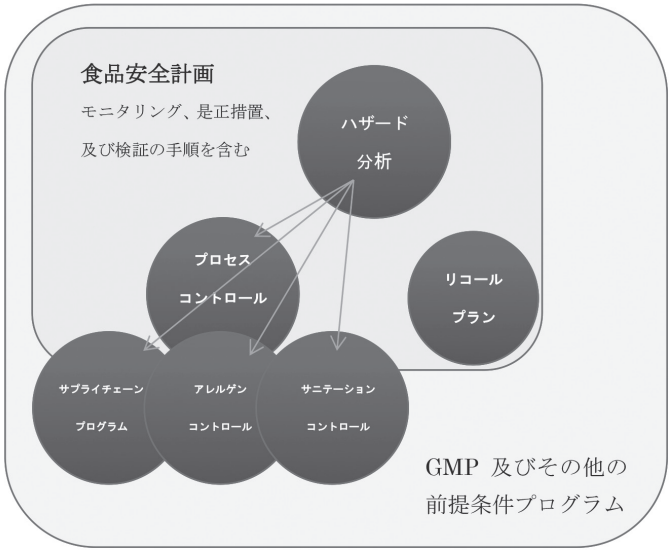
村井　京太（青森　＃732）

米国食品輸出に関わっている方は殆どがご存知かと思いますが、2011年1月、米国食品安全強化法（FSMA）が成立しました。この法律は、米国で生産及び輸入される食品の安全を確保するため、食中毒等が起こりうる前に予防的管理をすることを目的としています。以降、権限を付与された米国食品医薬品局（FDA）により2015年9月より規則が最終化され、今年9月と11月に5つの規則が適用されることとなりました。

米国に食品を輸出するにはFDAに施設登録をしなければなりませんが、登録施設数は米国に食品を輸出する国の中で日本が群を抜いて最多です。また米国は、日本産農林水産物の輸入国第2位の国でもあります。同国に輸出するには、これらの新たな規則に適合させる必要が出て参りました。文字制限の関係上、この5規則の詳細は触れられませんが、ここでは2016年9月から適用される「危害の未然予防管理に関する規則（人向け食品）（Preventive Controls for Human Food）（PCHF）」の準備に向けて警笛を鳴らしたいと思います。

PCHF規則への対応は、一言で言うと「予防管理における食品安全計画“Food Safety Plan”の作成」です。企業規模により猶予期間が1～3年異なりますが、従業員数500人以上の企業は2016年9月から対応する必要があります。ISO 22000やFSSC 22000、HACCPなどを既得している企業はそれらをうまくまとめれば食品安全計画は比較的容易に対応できるでしょう。一方これまで認証等を取得していない中小食品会社は一から準備する必要がでてきます。

もちろんこれまでもトレーサビリティや製造工程のプロセス管理など部分的に管理している中小企業は多いと思いますが、食品安全計画は「ハザード分析」（Hazard Analysis）を主軸とし、プロセス管理・衛生管理・サプライチェーン管理・食物アレルゲン管理に加えリコール計画を備えた総合的な計画が求められております。これら危害分析プラス5項目を全て文書化し、（日本語で良いですが、FDAから求められた場合は英訳が必要） 記録維持管理をすることになります。これは数日でできるプロセスではなく、準備に時間を要します。また原材料や製造工程に変更がある場合、危害が変わる可能性もあるので変更の都度再分析が必要となります。



ここで問題になるのが、この「食品安全計画」は「予防的コントロール有資格者（Preventive Control Qualified Individual（PCQI））」という資格を持つ人でなければ作成出来ないことです。FDAが認定した、例えばFood Safety Preventive Control Alliance（FSPCA）といったアライアンスでトレーニングを終了した者、またはこれまでの業務や経験上同等と認められる者（要トレーニング記録）でなければ検証活動が出来ないため、PCQIしか食品安全計画を作成・監督できないこと

となっております。現在日本でこの資格を持つのは30名程度しかおりません。

従業員数500名以下の企業は2017年9月からの適応といっても猶予は一年半。HACCP計画作成に一年以上かかる場合も多く、PCQI有資格者が限定的な中、準備を進めなければなりませんので、食品メーカーは一刻も早く準備に取り掛かり、米国市場への新規輸出または継続販売できることを切に願っております。質問等ございましたら村井（＃732）までお問い合わせ下さい。

新興国進出支援専門家の活動紹介

細井　豊蔵（兵庫　＃622）

・きっかけはAIBA先輩の助言～なにげない一言

AIBAに入会したのは2009年4月。翌年2010年5月に電機メーカーを退職しました。中小企業の海外展開を支援する公的機関で活動をしたいと思っていたのですが、希望の案件に出会うこともなく、「そろそろ何かしないといけないな。AIBAネットで紹介されていた専門学校の講師もいいかな？」と漫然と考え、AIBA研修会後の懇親会でその旨を先輩会員に述べたところ「君のやりたいことは何だ？ 志を完遂せよ。講師の仕事はその後でも良い。」と厳しい助言をいただきました。

その助言に触発され機会を待っていたところ、貿易投資促進を手掛けるある公的機関で神戸地区担当の「貿易・投資アドバイザー」の公募があり、応募したところ幸いにして採用されました。これ以降現在までの5年間、この機関が関わる活動を継続しています。

AIBA先輩の一言がなければこの事業とも出会わなかったと感謝しています。（過日このことをご本人にお話ししたところ「覚えてないなぁ。俺そんな気のきいたこと言ったかな？」でした。なにげない言葉、助言を与える方では当たり前のことでも受ける方に大きな影響を与えることもあります。アドバイザーとしての自戒としています。）

・新興国進出支援専門家の活動

2013年4月から3年間、新興国進出支援専門家およびそのフォローアップ事業の専門家として、駐在経験のあるインド、インドネシアに進出を検討されている企業を支援しました。担当した企業の実力や思いには濃淡がありました。

例えば「中国に自前の繊維製品生産拠点はあるが、リスク分散のためインドにも展開したい。当面OEM輸入でインドビジネスに慣れたいので、OEM先開拓を手伝って欲しい」、「インドネシアに生産拠点がある自動車関連の主要取引先から現地進出を要請された。初めての海外進出なので何から手をつけたら良いかわからない。社運をかけているので支援して欲しい」などです。

企業のニーズにより専門家の活動内容も広範囲でした。「OEM候補先リストの作成、現地同行による開拓」「FSの作成、工場進出までの許認可を含めたスケジュール作成と管理、資金調達手段の助言、設備出荷の実務支援」「合弁パートナーとの交渉ストーリー作成・交渉支援、合弁契約書・技術援助契約書ドラフトの作成」などなどです。

・合弁契約交渉でのエピソード

2件の合弁交渉に携わりました。我々の常識ではあり得ない条件が出されることも度々、というより、毎回何らかの無理難題（彼らにとっては「常識」）に遭遇し、支援企業の社長はとまどっていましたが、私は「その手で来たか」と楽しんでいました。

ひとつご紹介します。日本側がマジョリティを持つことに合意しているのに「インドネシアでは全員合意の精神がある。日常経営についても過半数の賛成ではなく全員賛成とせよ」との提案です。受け入れられるものではありませんので「合弁交渉打ち切り。だがこれからも仲良くやりましょう」と社長と一芝居をうったのですが、相手はあっさり「ではそうしましょう」と引き下がりました。専門家がついていて「理不尽な要求を飲んだ」のではアドバイザーとしての枯券にかかわるので、ひと芝居をうち実質日本側の権利を守ることが出来ました。

これ以外にもエピソードはたくさんあります。皆さまも同じようなエピソードをお持ちだと思いますので、機会を得て情報の共有化を図りたいと思います。

この4月から「新輸出大国パートナー」として活動致します。新規に支援する日本企業、現地企業との出会いを楽しみにしています。

貿易と名が付く以上は・・

永野　靖夫（東京　＃068）

ご承知の方も多いでしょうが、去る3月25日に安全保障貿易管理士の試験結果の発表がありました。結果は悲喜交々であったと思います。

1．大半は副業禁止

さて、一番上の安全保障貿易管理士（総合）に至るには二つの方法がありますが、私の計算では今回の総合の合格者は22名と思います。その内の大半の方は企業内で輸出管理に従事され、副業禁止でしょうから、在野でこの分野の仕事ができる方の数は限られてきましょう。

又、毎年、活動を停止される方も当然おられるでしょうから、貿易管理士は企業の内外で増えているのかどうか、私は大変疑問に思っています。

一方、この資格に対する需要はどうかといいますと、

私は増えることはあっても減ることはなかろうと考えています。毎日の新聞を読まれれば、この点は納得して戴けるのではないでしょうか。

2．勉強会の立ち上げ

大凡10年前、私は貿易と名の付く資格がある以上、貿易アドバイザーとして避けては通れないと考え、総合を取りました。そして、資格を取った翌年、総合合格を目指して勉強会を立ち上げ、爾来皆さんと一緒に勉強してきました。2年ほど前に、事実上リーダーを辞しましたが、勉強会には参加させてもらっています。さて、その勉強会ですが、ここ数年、思わしい結果が残念ながら残せておりません。

3．今年の勉強会

一方、AIBA-NETで今年の新入会員の方の自己紹介を見させて戴いておりますが、皆さん大変優秀な方々とお見受けしました。早晩勉強会の案内がAIBA-NETに出るものと思いますので、新入会員の方のみならず、是非皆さんに参加して戴けたらと考えます。なお、外部の方にも参加して戴いて貰っています。

勉強会では結局のところ、外為法以下の政省令を読みこなしていくことになります。法律は日常の会話や文章と違い、誰が読んでも同じに解釈に到達できねばなりません。ここが難しいところでもあり、面白いところでもあります。法律には一定のルールがありますので、それを会得すれば、良いということになりますが、これが難しいというところでしょうか。

4．法令に立ち返って読む

外為法以下の政省令を読みこなすには、意味が会得できるまで何度も読むこと、又、安全保障関連でいささかでも奇異に感じる個所が出てきた場合は、該当条文に立ち返ってじっくりと読むことが最もオーソドックスな勉強法といえるでしょう。更に申し上げれば、業として安全保障貿易管理に取り組む以上は、関係法令集（注）を購入し常に手元に置き慣れ親しむということに尽きます。

私はよく経済産業省に許可申請や相談に行きますが、担当官は必ず関係法令集を手に持って現れます。彼等の関係法令集を見てみますと、必ずタグが貼ってありますし、（当然といえば当然ですが）よく読み込んでいることが一目で判ります。彼等は頻繁に人事異動で変りますが、例外なく短時間で関係法令集をマスターしています。法律に慣れているとはいえ、よく勉強されているといつも感心しています。

どの担当官もご自身が安全保障の最後の砦だと意識されていることは間違いありません。私も彼等に接していて、この点ある種の気迫を感じ、私も担当官の意に添うべく最善の協力をしてきたつもりです。

いろいろと書いてきましたが、今年度も勉強会に参加したいと思っておりますので、何分宜しくお願い致します。

注：正式名は、安全保障貿易管理関連貨物·技術リスト及び関係法令集といい、日本機械輸出組合が発行しています。

海外展示会事情（その2）～展示会ビジネス

作田　憲三（埼玉　＃443）

今回は海外の展示会をビジネスという観点も交えて報告させていただきます。ニッチな分野ですが、医療機器・科学機器の展示会中心にご紹介いたします。

ドイツは展示会をナショナルプロジェクトとして推進しているようです。10万人の来訪者のうち5万人が海外からの来訪者といった大きな展示会を開催すれば、展示会主催者のみならずホテル、レストラン、旅行業者、貨物運送業者、交通機関などに落ちる金額は相当なものになります。

ドイツ各地（ハノーファー、デュセルドルフ、フランクフルトなど）に大展示場を建設しています。

・MEDICA（医療機器）：
　デュッセルドルフ　来訪13万人　3800社出展　展示館18
・ACHEMA（化学技術展）：
　フランクフルト　来訪17万人　2800社出展　展示館25
・AGRITECHNICA（農業機械）：
　ハノーファー　来訪45万人　展示館22

といった具合です。（ちなみに日本分析機器展は出展500、来訪2万5千人という規模です）

デュッセルドルフ展示場は年間50の展示会を開催し、内26は国際展とのこと。粗い計算ですが、展示会による経済効果を試算してみました。出展3000社、海外来訪者5万人として131億円、20回開催すると2620億円といったところでしょうか（計算の詳細は省きます）。

MEDICAを主催しているMESSE DUSSELDORFは日本に支社を設けて、日本企業の展示会招致に励んでいます。また、来年あたりからMEDICA USAも開催する計画と聞いております。

MEDICAを展の内容に高い評価を得るように努力しているからこそドイツでの出展者増、米国での開催も可能となっているのでしょう。ジェトロも毎年MEDICA展にジャパンパビリオンを設置して小間数も増やしており、出展社数も3年前の10社から2015年は23社と倍増しています。

欧州、特にドイツはこのように規模を追求するという展示会が多くみられますが、米国は専門性を前面に出す展示会が多いという印象です。医療用画像診断装置（X線、CT、MRIなど）の分野についていうと、MEDICA展では多くの展示分野のうちの一つという位

置づけになりますが、米国の場合はRSNA（北米放射線学会 - Radioligical Society of North America）という専門学会があり、この分野では世界一重要な学会・展示会と位置づけられています。ちなみにRSNA展の来訪者は5万人、日本企業展示は20社です。

分析機器でいうとPITTSCON（Pittsburgh Conference）が同様世界一権威のある展示会となります。分析関連ではドイツにはANALYTICAというこれも大きな展示会がありますが、学会・展示会の権威はPITTSCONには到底及びません。

アジアでは「アジア医療機器展」がシンガポール、タイ持ち回りで毎年開催されていますが、ここ数年出展企業数は変わらないが、欧米からの出展が減少し、中国・韓国よりの出展が増えているという現象が起きています。この結果、この展示会に来ても欧米の先端技術、製品に接することができないという理由から業者、ユーザーの来訪者が減ってきているという、展示会主催者としては苦しい状況を招いています。欧米の先端機器メーカーは中国の展示会にシフトしているということです。

小生は日本分析機器工業会の海外市場委員長を5年ほど勤めたことがあり、分析展の内容充実や海外との交流強化に取り組んだことがあります。以下その経験の一端をご参考までご披露させていただきます。

1．学会との連携

分析機器展は日本分析化学会との共催となっています。このため来訪者の質が充実しています。一方日本科学機器工業会は全国科学機器展（全科展）を別途開催していましたが、こちらは製品が消耗品、アクセサリー的なものが多いこと、出展者の半数以上が商社であることなどの要因で低迷を続け、結局分析展に吸収されてしまったという経緯があります。

2．展示環境の改善

通路が狭すぎて込み合う、うるさいというクレームがあり、通路の幅を大きくしました。出展者数の増加という背景もありましたが、通路を広げることにより、展示スペース拡張が必要となり、3ホールから5ホール展示となりました。

工業会としてはスペース料の大幅増になり、一方出展社の小間料値上げは難しいという悩みはありましたが、決断して拡張したものです。結果として来訪者はゆったりと見学でき、騒音も減り、展示会としての品位が格段に向上したと評価しています。

3．国際化

ドイツ、中国の展示会主催者に交流を持ちかけ、お互いの展示会にひとコマ無料で出展することが実現し、米国PITTCON、ドイツMEDICA、中国計測展に分析機器工業会のPR小間を出展しました。

また、ドイツ、英国の科学機器工業会にメンバーの日本分析展出展促進を働き掛けたところ、両国ともまず、海外出展に対する国からの予算補助を取り付けてから出展メンバーを募りますということで最終的に集団出展（Made in Germanyパビリオン）の運びとなりました。米国では州政府単位での分析展出展を働きかけ、ある程度の成果を実現できました。韓国ではSAMSON中央研究所中心とした韓国と日本分析工業会メンバーとの「日韓先端技術交流会」を分析機器展の恒例行事とすることもできました。いずれも、懐かしい想い出です。

インバウンドと立ち飲み屋

行方　久智（埼玉　＃530）

訪日外国人が昨年2015年は1974万人を超え、2020年の目標としている2000万人に一挙に近づきました。2030年の目標としている3000万人もオリンピックの年までには到達する勢いです。海外訪問客世界一のフランスが年間8000万人超、香港やタイ、マレーシアでも日本より多く2000万人以上の観光客が訪問している点を考えると、この目標も決して無理な計画でもないようです。

所で、来日の目的の一つとして、24.4%の人が日本の酒を楽しむことを挙げています。一方、訪日外国人が日本に来て体験したうち満足した事はどんな事でしたか？というアンケート結果があります。（「観光白書」2015年度版）

日本の日常生活体験（88.9%）やポップカルチャーを楽しむ（88.2%）、日本食を食べる事（85.3%）等々が上位に挙がってきていますが、その中で日本の酒を飲むこと（日本酒や焼酎等、81.2%）が13番目に入っています。

私も36年前に20代半ばで始めて海外旅行した際、ドイツのミュンヘンを訪れた時には、やはり本場ドイツのビールを是非飲んでみたいと思いビヤホール（駅前の立飲み屋）に入ってみました。始めはアイスバイン（塩漬け豚の煮込み）とヴルスト（ソーセージ）で一人チビチビやっていましたが、そこで現地の方と知り合いその方の家庭に招かれたことが未だに鮮明に記憶に残っています。不安な中にもその土地の人と直に触れ合えることが旅の醍醐味の一つと言えるかもしれません。

さて、日本の“立ち飲み”の聖地といえば新橋らしいのですが（駅前の一角には約3000軒の飲食店が集まっていると言われ、最近は立飲みスタイルの店も増えています）。立ち飲みの起源は、江戸城築城の頃に神田・鎌倉河岸に在った「豊島屋」だと言われています。

築城に携わる労働者に関西地方から樽廻船（その頃

はまだ菱垣廻船ですが）で運ばれてきた下り酒を売り始めたのが起源だそうです。何とその豊島屋さんは今も営業されています！（しかもAIBA事務所から2,3分の所、明治大学リバティホールの直ぐ裏にあります。）

そんな立ち飲み屋での基本マナーを3つ程紹介しておきたいと思います。

1. 長っ尻：長時間居座ることはしない。混んで来たなと思ったら速やかに去る。
2. ダーク：カウンターに対して斜めに立ってお互いに場所を譲り合う。（ダークダックスのように）
3. 指定席：後で来る常連さんの指定席があるかもしれないので要注意。

AIBAの皆さんは普段外国の方と接する機会が多いと思いますし、接待などで会食する機会も多いと思います。機会があれば是非立ち飲み屋（居酒屋でも良いですが）にも連れて行ってあげて下さい。そこには日本の経済を支えているサラリーマンの姿、通り一遍の観光では味わえない（外国人にとっては興味津々の）ちょっとディープな光景が待ち構えているはずです。会議商談の席とはまた違った、腹を割った本音の世界が待ち受けています。ぜひ日本酒の奥深い魅力を英語で説明してあげて下さい。

今宵は外国人と日本酒で乾杯！

新橋駅前の立ち飲み屋にて

古くて新しい和製英語の弊害

菅沼　光城（東京　#619）

＜貿易実務以前に英語が難題＞

多くの中小企業にとって貿易実務以上に厄介なのが海外の商売相手との英語による意思疎通ではないでしょうか。またそのための人材を抱える余裕もないというのが本音かもしれません。これは、地方における貿易相談から得た印象です。今日、外国人との商談手段は、Eメールでのやり取りが圧倒的に多く、読み書き能力が特に重要と思われます。

一方、文科省の指導のもと、読み書きや文法よりも英会話に重点を置いた結果、若い人達の読み書き能力が意外にも低下しているとのことです。他方、英会話能力はどうかというと、必ずしも効果が上がっていないようです。将来の日本が危惧されます。これが指摘したい問題のひとつです。

ふたつ目が本題で、日本人の英語力向上にとっての障害を別の視点から指摘したいと思います。それは、テレビをはじめ様々な報道の場において、日本語風にあえて変化させた発音の英単語の類や世界に通用しない横文字、和製英語が氾濫している問題です。これらは、日常、頻繁に繰り返されるため、本物との区別を難しくさせています。

一方、アクセントの位置や発音を少し変えるだけで世界に通じる横文字は多数あります。例をあげるとわかりやすいでしょう。たとえば“アイディア”や“ファクシミリ”についてテレビのアナウンサー達は、第1音節にアクセントを置いています。そうではなく、第2音節にアクセントをおけば正しい英語に近づきます。

彼らは、カリア（career）をあえて何故、キャリアーと発音するのでしょう。アゥオード（award）をなぜアワードと発音するのでしょう。メジャーリーグでなくメイジャーリーグといえば世界に通用します。難しいことではありません。

＜正しい発音は気障か＞

政府も罪つくりで、マイナンバーなどといった不思議な造語をつくっています。日本語のいわゆるマンションは失笑もの、貿易業界のコルレス先などはまだ罪が軽いでしょう。

付随的問題として、日本語を学ぶ外国人が惑わされるのも横文字だそうです。これは外国人の日本語学習、日本語の国際化の妨げになっています。逆も真なりで、日本人がアジアの言語などを勉強する際、現地語風に変化させた英単語に戸惑いを覚えた方も多いのではないでしょうか。

ここで提案があります。今日、NHKをはじめ日本国中の放送媒体で、いわゆる和製英語や横文字が飛び交っていますが、ニューズキャスターズに協力していただき、より本来の発音に近づけて原稿を読んでいただくのです。また新聞社には、英語国民に通じない横文字、和製英語を記事から排除してもらうのです。こうすれば日本人の英語力が自然に向上し、同時に日本語の品位も向上し一石二鳥です。本物に近い英語の発音、発音表記はもとより不可能ですが、それにより近づかせることができます。現状を放置しておけば、将来に渡り日本人の言語能力向上を阻害し禍根を残すことでしょう。本来の正しい発音や表記を英米人の物真似と考え、気障と思ったり、恥ずかしさを覚える人もいるかもしれません。これは克服しなければなりません。マスミーディア、言語学者、政府関係者の議論を期待します。

東大寺二月堂お水取りを見ました

片本　善清（奈良　＃422）

恥ずかしながら初めての参拝でした。長年「お水取りが済むまで冬が終わらない*」と毎冬実体験して来ていますが、今回不意のチャンスで『参籠』することになりました。（*毎年3月上旬は2月の「寒」の戻りで寒い日が続くので、関西一円でこのように言われています。）

文芸春秋3月号の表紙がお水取りの写真です。この行事は西暦752年に始まったそうで、今年で1265回目となります。正式名称は「二月堂修二会（しゅにえ）」と言います。

毎年3月1日より3月15日まで開催され、その間二月堂本堂にて僧侶による読経（「声明」ショウミョウと読む）が1日に6回に分けて行われ、この読経は各宗派や各寺社によって独自の特長を持った謡い方・節廻しがあるそうです。読経のほか、練行衆による井戸からのお水取りからお供えをはじめ、各種の行事や式目があり、夜7時になると松明タイマツに火が付けられ本堂脇の石段を駆け上がり、本堂の前面の踊り場（舞台）半周を駆け回り、これがクライマックスです。普通の日でも合計10本のタイマツが燃やされます。約40分で終了します。

この「松明」タイマツとは、青竹を根っこから7メーターの長さでカットしたものを各地の信者や協力者たちから寄贈を受けて、切った先棒に杉の木の葉っぱや杉の木片などで燃え易い炎の部分を作って括りつけます。これが炎の中心となり最後にくるくると廻して主役を務めます。この竹1本の重量が約70Kgsという。これを毎夜10本燃やします。（添付写真参照ください。）

3月12日が行事の最も盛んな日で、前日の午前2時ごろからはじまり夜明け直前まで合計12本の松明が長時間掛けて燃やされます。そして3月14日が最終日でこの日は夕刻から午前零時までに11本と、長時間を費やして、2番目に盛り上がる日となります。

展示されている松明（タイマツ）

この行事の目的は、五穀豊穣と無病息災の二つを祈ったものと伝わっています。僧侶だけで毎夜12人が参加して、その他主な行事で数10名から100余名が参加するそうです。東大寺の年間行事で最も重要な催しと言えます。

日ごろ宗教とかお寺に興味のない小生を本日の「参籠」に引き寄せたのは、10数年続くわが別活動グループ中国語同好会の中国語の先生が是非見たい、声明が聞きたいとの強い要望と、わが同グループ先輩のＫ氏の「案内役」の名解説で、この貴重な体験となりました。

世界で出会う日本語や日本のキャラクター（その7）～イスラエル編～

芳賀　淳（兵庫　＃562）

行ったことのない国はないのでは？と言われることがよくあるのですが、そんなことはありません。3月上旬にイスラエル（テルアビブ）初上陸を果たしましたので、そこで見つけた日本語をお目にかけます。

1．お in Tel Aviv

お、何が「お」なのでしょう？写真が粗くてよく読めないのですが、「お」の下にはローマ字でSUSHIと書いてあります。つまり寿司も出す日本食レストランの看板です。ということは連続して読むと「おすし」ということでしょうか。

SUSHIだけだとちょっと怪しい日本風・アジア風レストランかなという印象ですが、「お」という平仮名が併記されることで本格的「日本」食ということを訴求したものでしょう。日本のタイ料理、ベトナム料理、韓国料理、中華料理、どれも現地語併記の店舗は何となく本物っぽい感じがします（中華については日本が漢字文化圏なので当然のように受けとめていますね）。

それにしてもなぜ「お」なのか、「や」という文字では何故いけないのか？ SUSHI「や！」＝「すしや！」の方が力強いのではないか？という気持ちがふつふつと湧いてきます。

「お」のネオン看板

ちなみにイスラエルの国語はヘブライ語で、アラビア語と同じセム語に分類されます。ということから文字は右から読み書きするのですね。

「お」の写真に車がありますが、現地での日本車シェアは4割くらいだそうです。ブランド別では韓国2社が最近強いものの、国全体の車シェアでは多くのブランドを持つ日本の存在が大きいとのことです。

2．イスラエル、これは大丈夫か？シリーズ

1）入国スタンプ

入国時に押されるスタンプ。あれがイスラエルにはありません。パスポートの写真のページをスキャンされ、日本の電車切符サイズほどの青い入国カードが発行されます。出国までそれを保持するのは当然ですが、出国時には赤い出国カードが発行されます。今私の手元には赤青それぞれのイスラエルカードが残りました。私のパスポートにはUAE（ドバイ）の入国スタンプが押してありますが、入国審査は30秒ほどで済んだので、特に気にしていないのかもしれません。

2）出国は質問攻め

大変なのは出国時です。具体的には航空機のチェックインカウンター手前に荷物検査職員がいて、根掘り葉掘り質問攻めに遭います。

「お前らは何者だ？」「何しに来た？」「誰に会った？」「行程は皆一緒か？」「別行動はいないのか？」「今回の旅程の資金を出したのは誰か？どこの機関か？」「今回の旅程以前から知っている者はこの一行の中に何名いるのか？」「あそこに並んでいるあのメガネの彼の仕事は何か？」そんなの知らねーよー的質問も多いのですが、まあこんなことを聞かれることもあります。

そこをクリアーすると次は、「この荷物はお前が荷づくりしたのか？」「ここに来るまでにどこかに預けたりしなかったか？」「土産はあるのか？」「誰かから預かったものはないか？」という質問です。

なんだかんだで質問をクリアーし出国審査を終えると、緩い下り坂を歩いて搭乗口に向かうのですが、そこの壁面にはアインシュタインを筆頭としたノーベル賞受賞者の巨大な写真と功績がでかでかと掲げられ、頭脳を売りとする彼らの誇りが感じられます。アインシュタインも舌を出した例の写真ではなく真面目な面持ちです。

バンコク出張こぼれ話

服部　浩一（埼玉　＃531）

AIBA会員の皆様は、AIBAが柴田会員・千田会員の現地法人と提携して2013年11月から鳥取県から「東南アジアビューロー設置・運営業務」を受託していることは、ご存知のことと思います。

この案件は、契約上（1）日本国内に常駐者がいる事務所(兼用可)を置き、(2）バンコクには、専用の事務所と専従員1名を配置し、鳥取県企業の東南アジア進出を支援することとなっています。

昨年11月には、東南アジア最大の産業展“METALEX”に鳥取県がブースを出し、そこに鳥取県企業2社が出展しました。（内1社は、現地企業との戸の商談進行中）東南アジアビューロー バンコク事務所は、ブースの予約、機材の搬入、開催期間中のブースでの接客等に大いに活躍してくれました。

私は当初から東南アジアビューロー業務の立ち上げを担当した関係で、日本側のチーフコーディネータ（連絡窓口）をしてまいりましたが、残念ながら昨年末まで当業務でバンコクに出張する機会が全く無く、現地でのオペレーションの実態が理解できていませんでした。今年3月には、鳥取県庁で当業務の2015年度の活動実績の報告をする必要があり、そのための情報収集を目的に1月の4日間、バンコクに出張してまいりましたので、そこで感じたことをご披露させていただきます。

＜浦島太郎の心境＞

私にとっては39年ぶりのバンコクで、その当時は勿論、高速道路もなく空港から市内のホテルに向かう道路の両側には水田と溜池が広がり、そこかしこで水牛がのんびりと水浴びをしていました。ですが、今や大都会に変貌し驚くばかりでした。まさに“浦島太郎”の心境でした。

＜所得格差の大きさを実感＞

バンコク中心部の有名デパートで鳥取・島根の物産展を開催していましたので、陣中見舞いに行きました。同じフロアーにベンツ、BMWのみならずフェラーリ、ランボルギーニ、ベントレーなどの高級外車のショールームもあり、タイの所得格差の大きさを実感させられました。

また、地下の食品売り場では、日本の果物（りんご、柿、イチゴなど）が驚くような値段で売られており、高所得者層には、たとえ価格が高くても日本の高品質の食材は需要があることを実感させられました。

有名デパート食品売り場で売られている日本の果物

＜車体全部が、ケバケバしい広告のBTS（高架鉄道）＞

車体の全面が広告ポスターとなっている鉄道車両が多く、その派手さ、ケバケバしさに唖然とさせられました。また、駅の中も派手な広告ポスターが至る所に掲げられていて「そこまでPUSHするの?」と言う感じでした。黒木メイサを使った化粧品の大きなポスターもありました。

鉄道車両の全面が広告ポスター

＜夜の街頭の熱気に圧倒されました。＞

夕食後BTSの駅からホテルに戻る道の歩道には、屋台や雑貨を売る店がびっしりと並び、昼は幅2メートル位の歩道が、夜はやっと人がすれ違える程度の幅しかなくなっていました。夜の歩道は歩行者のためではなく、まさに商売のためにあるのだと痛感させられました。日本人の客を相手にする店が多い“タニヤストリート”の夜の光景は、日本語の看板が氾濫し、新宿歌舞伎町や池袋の裏通りのようでした。すぐ隣の“パッポンストリート”は、歩道だけではなく昼は車道のところにも雑貨や衣料品の店で埋め尽くされ、昼は「微笑みの国」が、夜は「商売の巷」に変貌し、その熱気・エネルギーに圧倒されてしまいました。

日本語の看板が氾濫するタニヤストリート

＜タイの軍人は超エリート＞

帰国の朝、ホテルからタクシーで高速道路を使って空港にゆきましたが、隣を走る大型のBMWを見ると将校が一人でハンドルを握っていました。タイの軍人は超エリートなのだと改めて教えられました。

【後日談】

鳥取県の「東南アジビューロー設置･運営業務」は単年度契約で、本年3月をもって終了いたしました。

支部活動

首都圏地区

2月13日（土）

2月度首都圏勉強会

テーマ1：鳥取県東南アジアビューロー（バンコク事務所）2015年活動報告
（副題：地方自治体の海外事務所業務のアウトソーシングの一例として）

講　　師：服部浩一 会員（＃531）
（鳥取県東南アジアビューロー国内事務所チーフコーディネータ）

概　　要：バンコク事務所の活動紹介と併せて、本年3月の鳥取県庁への報告に備えてAIBA会員各位へ紹介を行った。

テーマ2：日本の漁業の現状と今後の輸出拡大に向けての課題
（副題：日本の漁業は豊かになれるのか）

講　　師：行方久智 会員（＃530）

概　　要：『農林水産物の輸出拡大』のメインテーマに従って、行方会員はこれまでに“日本酒”“日本の農業”“ハラール認証制度”等の発表を行ってきました。今回は、“日本の漁業の現状”について、輸出入の現状と問題点について発表頂いた。

場　　所：東京YWCA会館217会議室

参 加 者：32名

3月12日（土）

3月度首都圏勉強会

テーマ：原産地規則の概要

講　師：東京税関業務部
原産地調査官 上原わかな氏
総括原産地調査官付調査官 荒木啓佑氏

概　要：経済連携協定（EPA） 原産地規則を中心にして、原産地規則の基本、原産地基準、積送基準、手続的規定等につき、休日にも拘わらず出張講義を頂いた。

場　所：東京YWCA会館217会議室

参加者：39名

東海支部

2月20日（土）

2月例会

会員講義：

・和田勲 会員（＃311）「ボンドについて」
・脇本委千弘 会員（＃700）「医療機器の輸出入」
・登尾健史 会員（＃607）「AEO制度の概要」
・河合主 会員（＃229）「為替相場解説」

場　　所：名古屋国際センター会議室
参 加 者：14名

関西支部

1月9日（土）

1月定例会

場　所：近畿大学経営学部内
参加者：関西支部会員33名（参加率52％）、他支部会員1名、知人1名、近大経営学部勝田ゼミ、小林ゼミ、観光コース等関係者27名、外部講師1名、合計63名
内　容：

・連絡事項（鈴木支部長） 関西支部上半期活動報告、その他
・講演「ASEAN共同体：ASEANの統合に向けた歩みと将来」 吉田会員（＃539）
・近畿大学・国際学部紹介
　文芸学部英語コミュニケーション学科 小林教授
・講習会「訪日インバウンドマーケットの最新事情と今後の動向」
　講　師：J社 本社営業部
　　インバウンド事業政策担当マネージャー

終了後有志による懇親会を実施（参加者44名）、近大勝田ゼミ、小林ゼミ3回生との交流と就活アドバイス

定例会への参加率が50％を超えました。インバウンドに関する講演は旬な話題であり、外部講師による詳細なデータに裏打ちされた分析・戦略に感心する声が多かったと思います。低迷する国内市場において、金額前同比が150％以上伸びているセグメンドは非常に稀であり、市場規模も3～4兆円と大きく、この流れを一部でも取り込む動きがAIBAでもできないかと感じました。

3月19日（土）

3月定例会

場　所：ドーンセンター5階セミナールーム
参加者：関西支部会員33名（参加率49％）、本部・作田副理事長 合計34名
内　容：

・連絡事項（鈴木支部長） 貿易アドバイザー試験2015年試験結果、2016年日程、本部主催貿易実務スキルアップセミナー 関西での開催経緯、役員改選、その他
・来賓挨拶（作田副理事長）
・新入会員・退会予定会員 紹介＆挨拶
・講演＃1
　中国・アジア研究会 世話人　山岡会員（＃173）
　テーマ「最近の中国と技術ライセンス契約」
・講演＃2
　ジェトロ大阪本部 貿易投資アドバイザー
　　堤会員（＃729）
　テーマ：「FTA/EPAの活用・事例」

終了後有志による懇親会を実施。

今回、難関試験を突破された4名の新入会員の方々を、関西支部に迎えることができました。心から歓迎したいと思います。

AIBA-NET 論壇

2016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、質疑などの主なテーマを抽出しました。詳細については、AIBA-NETでのやりとりを参照ください。

1月

FCL貨物におけるB/L発行に関して

3月

欧州に製造機器を販売するにあたり取得すべき規格
欧州自動車産業構造について
各国のYahoo知恵袋
植物性油脂のHS CODE

AIBA会員総会

下記の通り開催します。ご予定ください。

―記―

日時：平成28年6月25日（土）
午後2時～5時
会場：東京YWCA会館カフマンホール

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。

FCL貨物におけるB/L発行に関して

回答者：大野　彰子（愛知　＃615）

相談

信用状決済での輸出に関しての問い合わせです。貨物の性質上、FCLでの輸送手配をしておりますが、積載効率の都合上一つのコンテナに複数L/C分の貨物を混載する予定でおります。シッパー、Consignee共に同一です。

この場合、同じコンテナに対して複数のB/Lを発行していただけるのでしょうか。B/L全てを1通ずつ提示して初めてコンテナを引き取れる、といった取り決めを輸送業者と事前にしておく事で対応可能かと考えます。

回答

私の業務経験上、ご相談にあるような「コンテナの貨物は、B/L NO.XXXXと同時に提出された場合に引渡しされる」旨の記載のあるB/Lが発行され、呈示を受けたことがあります。

信用状決済をお考えとのことなので、このようなB/LでのL/C付輸出書類買取について留意頂きたい点をお知らせします。

ICC発行のISBP745の船荷証券「提出されるべき複数の船荷証券をもってする物品の引渡し」という項目E28には、「船荷証券は、その船荷証券が対象としている物品は、(その船荷証券が)別の1つまたは複数の船荷証券と共に提出されるときにのみ引渡される、ということを明示的に記載すべきではない。ただし、言及された船荷証券の全てが、同一の信用状の下で同一の呈示の一部を形成する場合を除く。例えば....」とあります。

一つのコンテナに対して発行された複数の船荷証券に上記の文言が記載された場合は、ご相談のケースではディスクレと指摘される可能性が高いです。ただし、L/Cに、船荷証券に上記のような文言が記載されても良しとする条件があれば、ディスクレにはなりません。

アドバイザーの活動

2016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

伊東　仁一（東京　＃223）

2/4

国際フレイトフォワーダーズ協会主催

行事名：国際複合輸送士資格認定講座（名古屋開催）

テーマ：フレイトフォワーダーとその役割及びFCRの利用

場　所：名古屋ポートビル

木村　徹（東京　＃347）

1/19

R社主催

テーマ：ロジスティクス検定合格講座

概　略：中央職業能力開発協会（JAVADA）・ビジネス・キャリア検定試験・ロジスティクスオペレーション3級試験対策講座、厚生労働省「キャリア形成促進助成金」

場　所：R社

1/21

R社主催

テーマ：ロジスティクス検定合格講座

概　略：中央職業能力開発協会（JAVADA）・ビジネス・キャリア検定試験・ロジスティクスオペレーション2級試験対策講座、厚生労働省「キャリア形成促進助成金」

場　所：R社

1/26

R社主催
テーマ：ロジスティクス検定合格講座
概　略：中央職業能力開発協会（JAVADA）・ビジネス・キャリア検定試験・ロジスティクスオペレーション3級試験対策講座、厚生労働省「キャリア形成促進助成金」
場　所：R社
1/28
R社主催
テーマ：ロジスティクス検定合格講座
概　略：中央職業能力開発協会（JAVADA）・ビジネス・キャリア検定試験・ロジスティクスオペレーション2級試験対策講座、厚生労働省「キャリア形成促進助成金」
場　所：R社

畠山　茂雄（宮城　＃372）
2/5
G社主催
テーマ：Ⅰ部「TPP時代を生き抜く攻めの輸出ビジネス」、Ⅱ部「荷主のための輸入申告・評価申告についての注意点」
概　略：TPPの概要と市場開拓の方法、大きく変わりつつある輸入申告と評価申告の理解 、その留意点
場　所：山王健保会館（東京都）

弓場　俊也（大阪　＃415）
1/21～3/31（10回）
大阪国際経済振興センター（IBPC）主催
テーマ：ビジネス英語セミナー2016
場　所：大阪産業創造館
1/30
English Round Table Kyoto主催
テーマ：English for Global Business
場　所：キャンパスプラザ京都
3/27
English Round Table Kyoto主催
テーマ：Italian Fashion On My Mind
場　所：キャンパスプラザ京都

柴田　篤（東京　＃508）
3/24
東京商工会議所 千代田支部主催
テーマ：国際取引を行う中小企業の実務対応
～海外取引・雇用・投資・TPP～

相談・アドバイス

弓場　俊也（大阪　＃415）
12/24
ジェトロ神戸主催
貿易相談会「イタリア見本市出展準備について」
場　所：ジェトロ神戸貿易情報センター
1/20
中小企業基盤整備機構主催
相談会「フランス見本市出展準備について」
場　所：中小機構大阪事務所
2/26
神戸市アジア進出支援センター主催
海外バイヤー招聘商談会「神戸セレクション内覧会」
場　所：神戸市産業振興センター
3/4
高岡市・ジェトロ富山主催
貿易相談会「欧州向け雑貨輸出」
場　所：高岡市役所
3/7
大阪商工会議所・G-jic主催
アジア・調達・生産委託相談会「食材輸入について」
場　所：大阪商工会議所

山下　修（静岡　＃645）
1/27
ジェトロ浜松主催
貿易相談会「工具輸出手続き・該非判定」
場　所：浜松商工会議所
2/10
ジェトロ浜松主催
貿易相談会「食品輸入手続き」
場　所：浜松商工会議所
3/2
ジェトロ静岡主催
貿易相談会「食品仲介貿易・逆委託加工・現地通関制度」、「食品輸出入手続き」、「健康食品輸出手続き・現地輸入規則」
場　所：静岡市産学交流センター
3/23
ジェトロ浜松主催
貿易相談会「資源　輸入・基本契約書」、「食品輸出手続き・基本契約書」、「工業品輸出手続き・該非判定」
場　所：浜松商工会議所

執筆・連載

木村　徹（東京　＃347）
1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2016年1月号
テーマ：物流HACKS
概　略：欧州で倉庫を設置するにはどこが最適か（後半）

2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2016年2月号
テーマ：物流HACKS
概　略：ミニマム・アクセス米と保管料

3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2016年3月号
テーマ：物流HACKS
概　略：保税地域と免税店

柴田　篤（東京　＃508）
2月～ 継続中
千倉書房ホームページ デジタル連載
テーマ：TPP時代の貿易はこう変わる

会員へのお知らせ

下記AIBA定時会員総会及び会員懇親会予定をお知らせいたします。

◇第15期AIBA定時会員総会

日時：平成28年6月25日（土） 午後2時開会（受付開始午後1時30分） 午後5時閉会
場所：東京都千代田区神田駿河台1-8-11
東京YWCA会館1階 カフマンホール右半面

◇AIBA会員懇親会

日時：平成28年6月25日（土） 午後5時30分～7時30分
場所：東京都千代田区神田駿河台1-8-11
東京YWCA会館1階 カフマンホール左半面

東京YWCA会館URL
http://www.tokyo.ywca.or.jp/

理事会議事録（抄録）

第134回AIBA理事会

日　　時：平成28年2月6日（土） 午後2時
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：森重道、作田憲三、井上隆彦、服部浩一、安達政之、市川強、加藤裕功、菊池祐二、熊本一夫、芝田政之、高梨義紀、山中誠一、畠山茂雄（北日本支部長）
欠席理事：清水晃、富田慶久（委任状提出あり）
出席監事：鈴木忠幸、矢部信明
議　　事：（定足数確認後、理事長より開会宣言）
・平成27年12月末会計報告（井上専務理事）
・岩田静生会員の理事退任について（井上専務理事）
・認定試験、セミナーについて（安達理事）：
二次試験の面接を実施した。一時試験合格者29名のうち、2月4日（木）の合否判定会議の結果26名を合格とした。2016年度の認定試験一次試験は2016年11月19日（土）で東京会場は確保済み。5月セミナーの開催、東京会場は5月14日（土） 終日、同21日（土）半日を予定、会場の手配は完了。大阪会場の開催も検討中。
・事業部報告（服部理事・事業本部長）：
収益事業40件の実績と期末見込みの報告
・AIBAホームページ改修の件（山中理事）：
1) HP改修委員会を立ち上げ、原則月一回のミーティングを予定。山中理事が中心となり一般会員3名、役員5名、オブザーバー4名で構成している。次回の総会までには改修案を取りまとめたい。
2) 検討中の課題・ターゲット：コンテンツ、会員のデータベース、その他SNSとの連携、「会員のプロフィール」の取扱いの方向性
午後4時半閉会。

平成28年2月6日
議事録署名人：理事　市川 強

なお、理事会開催に先立ち、ジェトロシンガポールでアドバイザーとして活躍中の山口正路会員（＃628）の、シンガポール現地事業の報告会が行われた。

第135回AIBA理事会

日　　時：平成28年3月19日（土） 午後1時30分
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：森重道、井上隆彦、服部浩一、安達政之、市川強、加藤裕功、菊池祐二、熊本一夫、芝田政之、高梨義紀、清水晃、富田慶久
欠席理事：作田憲三（大阪へ出張）、山中誠一
出席監事：鈴木忠幸、矢部信明
議　事：（理事長より定足数充足確認後、開会宣言あり）
・2015年度期末予想報告（井上専務理事）
・事業報告（服部事業本部長）：
収益事業41件の実績と期末見込みの報告。
・ジェトロ専門家案件状況報告（高梨理事、加藤理事）：
輸出有望、新輸出大国エキスパートなどAIBA応募状況報告。
・試験運営委員会報告（安達理事）：
2015年度認定試験は最終合格者26名の内19名AIBA加入（3月19日現在）
・新会員オリエンテーション（清水事務局長）：
4月9日AIBA本部事務所にて新入会員のオリエンテー

ション開催報告

・月例首都圏勉強会（熊本理事）：
AIBA首都圏勉強会の2016年2月以降開催実績及び予定報告

・ホームページ改修作業報告（森理事長）：
3月18日に第3回委員会を開催し叩き台がほぼ出来上がった。4月に最終案を決めて、5月の理事会に諮る予定とする旨報告

午後5時40分閉会

平成28年3月19日

議事録署名人：理事　市川 強

第135回AIBA理事会の様子

〈編集後記〉

☆流出したタックスヘイブン（租税回避地）の利用実態を示す「パナマ文書」が各国首脳を揺さぶっています。アイスランドの首相が辞任に追い込まれ、今後も政治的混乱は他国にも広がる可能性があります。

☆桜が満開です。AIBAにも21名の新会員が加入しました。入会おめでとうございます。心より歓迎いたします。AIBAでの皆様のご活躍を期待しております。

☆米国は日本産農林水産物の輸入国第2位の国との事、米国食品安全強化法の成立にともなって中小食品会社の対応が課題となってきそうです。AIBAの貢献が期待でます。

☆バンコックでも日本産の果物がデパートの食品売り場で売られており、ここでも日本の高品質食材の需要があることが分かりました。日本の農林水産物の輸出の市場は着実に拡大しているようです。

☆今号も会員からたくさんの投稿が寄せられました。頁を大幅に増やし嬉しい悲鳴をあげております。話題も多岐にわたり、AIBA会員の多様性を表しているようです。

☆会員総会の日程が決まりました。ご予定ください。会員総会は会員同士の情報交換の場でもあります。多くの会員の出席を期待しております。

国際取引の世界で、大変化が2つ起こります

① BEPS（Base Erosion and Profit Shifting: 税源浸食と利益移転）による
国際税務の課税強化
4月1日施行法令、移転価格新文書化
↓
国際課税原則の新展開
地域統括会社、グループ金融会社、
PE（恒久的施設）、デジタル・エコノミー、
租税条約の適用関係、
タックスヘイブン対策税制への影響
↓
日系企業に求められる Tax Governance
↓
関税・輸入消費税も影響うけます

② 国際通商
TPP署名
↓
関連法案閣議決定
↓
国会承認へ

サポートします

！特報！
※千倉書房サイトにて、
TPPに関する「デジタル講座」連載中です。
ぜひ、ご覧下さい！

世界の
美人政治家シリーズ NO.4
ギリシャ：
ツエペリー・ニコルタ

TradeTax 国際税務・会計事務所
TradeTax International Tax & Accounting

●東京事務所　所長：柴田 篤 (#508)
TEL：03-3264-5271 / MAIL：info@japan-jil.com
〒102-0083　東京都千代田区麹町 4-3-5
紀尾井観光ビル 3F

●安全保障貿易管理顧問：永野 靖夫 (#068)

●大阪事務所　所長：千田 昌明 (#621)
TEL：06-6350-7100 / MAIL：info@cita110.com
〒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

JETRO

楽しみながら磨く国際力

貿易実務
オンライン講座

ジェトロ eラーニング・サービス

基礎編 20,000円
親しみやすく、わかりやすい!
貿易実務スペシャリストへの第一歩を踏み出そう!

応用編 24,000円
徹底的な現場主義で構成された教材内容で、
真の国際力を高めるチャンス!

英文契約編 28,000円
楽しくマスター、「英文契約」の専門知識!
取引をより有利な展開に!

中国輸出ビジネス編 20,000円
中国とスムーズな取引のための
サポートツールが満載!

※価格は全て税抜き

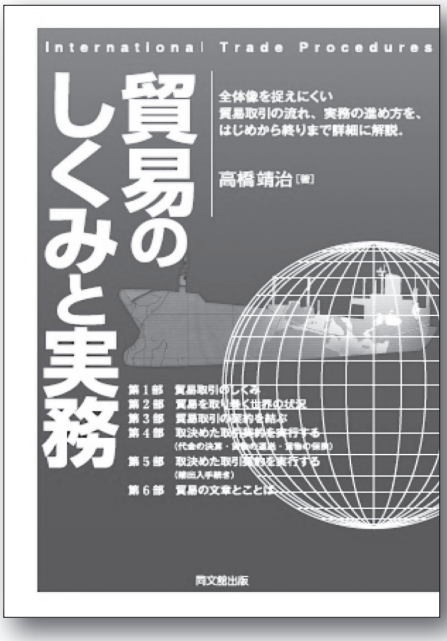
15周年!
JETRO e-learning service 15th Anniversary
限定冊子プレゼント中

詳細、講座のお申込みはこちらから

www.jetro.go.jp/elearning
ジェトロ　講座　検索

●「貿易実務オンライン講座」に関するお問い合わせ
日本貿易振興機構(ジェトロ)　お客様サポート課　e-ラーニング事務局
TEL: 03-3582-5163　FAX: 03-3582-0504　e-mail: ecollege@jetro.go.jp

貿易セミナーのテキストに！
セミナー講師の参考書に！
ご利用ください。



貿易のしくみと実務

高橋靖治 著（NO.196）
同文館出版／税込3,240円
A5版　536ページ

全体像を捉えにくい貿易取引の流れ、
実務の進め方をはじめから終りまで詳細に解説！

●第1部　貿易取引のしくみ
●第2部　貿易取引を取り巻く世界の状況
（国際的な取決め／世界貿易機関WTO／自由貿易協定FTA／ワシントン条約ほか／ウィーン売買条約）
●第3部　貿易取引の契約を結ぶ
（マーケティング／取引相手先の選び方／取引契約を結ぶ/インコタームズ／外国為替および外国貿易法ほか）
●第4部　取り決めた取引契約を実行する
（代金の決済／信用状）（貨物の運送／船荷証券／航空運送状）（貨物の船積み・荷おろし）（貨物海上保険）（貿易保険）（PL保険）
●第5部　取り決めた取引契約を実行する
（輸出入手続き／貿易手続き・貿易金融の電子化／外国為替／貿易金融／クレームほか）
●第6部　貿易の文章とことば
（貿易取引に使われることば／英語通信文）

新版　図解
よくわかるこれからの貿易

高橋靖治 著（NO.196）
同文館出版／税込1,836円
A5版　232ページ

●「貿易取引とはどんなしくみなのか」という基本から、貿易実務の概要、さらに貿易取引のこれからの方向まで、貿易取引の全体像がビジュアルにわかる！
●貿易取引の基礎的なしくみを100のテーマで解説！

＊ウィーン売買条約　＊貨物海上保険の協会貨物約款2009　＊主たる保険証券フォームの変更点
＊インコタームズ2010　＊AEO制度など
いずれの本にも説明しています