ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

# AIBAだより

第81号　2016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: 03－3291－2223
発行人：森　重道
編集人：清水　晃、　編集者：吉田　忠志

## 第15期AIBA定時会員総会あいさつ ～AIBAは何を目指しているか～

理事長　森　重道

第15期AIBAの年次総会が6月25日（土）に開催され、原案通り承認されました。あらためて御礼申し上げます。

今のAIBAの大枠の体制は、ジェトロの認定試験の後を継いだAIBA認定貿易アドバイザー試験の実施のほか、協会の諸事業運営、収益事業の拡大等について、諸先輩方が築いて来られました。AIBAはもはや単なるお友達の仲良しクラブではなく、今や試験により選抜された国際取引の専門家集団として認知されています。

AIBAは、社会的使命を持った一般社団法人として、ジェトロ他、政府・自治体施策に沿って活動し、制度の円滑な運営を通じて、わが国の貿易・投資と地域社会の発展や中小企業国際化の促進等公益に貢献することを目的としている団体であることを、我々は忘れてはなりません。22名のAIBA会員が採用されたジェトロの新輸出大国事業を始め各種事業への参画はまさに、中小企業の国際化への促進公益に貢献するものです。

森理事長による総会での説明

内部では、ホームページの改修、会員専用ネットや定期的研修・勉強会を通じて世界の貿易投資最新情報に基づく専門知識や専門外分野知識の吸収涵養の場を提供して会員共通の利益を図っています。

一方で、各種事業を推進していくための財務体質の強化も必要です。AIBAは会員の皆様のための、そして十分な公益への貢献ができる体制にすることを目指し今後も邁進していきます。

（この文章は第15期総会の冒頭あいさつで述べた内容を中心にしてAIBAだより用に編集したものです。）

## AIBA会員総会あいさつ

ジェトロお客様サポート部長　松本　裕樹

本日は、第15期年次総会の開催まことにおめでとうございます。心よりお喜び申し上げます。また、日頃よりジェトロ事業にご支援ご協力を賜りまして、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

私どもを取り巻く環境は日々大きく変化しておりますが、その中でも中小企業の海外展開や様々な形態での海外とのビジネスを志向する動きは、いまや業種業態の広がりとともに裾野を拡大していると実感しております。例えばサービス産業や農林水産業、あるいは初めて海外取引と取り組もうという動きなどです。

これはグローバル化の進展と国内市場の中長期的な縮小傾向を踏まえると必然的な流れかと思いますが、このような動きに対して、正確な情報の提供や課題に対する解決策の提示といったサポートの重要性も従来以上に増大しているといえると思います。そうした中でAIBA様への期待そしてご活躍の場はこれからも益々

### Contents（目次）

P1… 第15期AIBA定時会員総会あいさつ ～AIBAは何を目指しているか～　森　重道
AIBA会員総会あいさつ　松本　裕樹
P2… 第15期AIBA定時会員総会及び懇親会開催の報告　清水　晃
新理事紹介：抱負　吉永　和馬
P3… 新会員紹介：自己紹介　佐藤　充重、早瀬　洋三
貿易アドバイザー試験体験記　栢野　健、加藤　政直、木村　孝之、斉藤　信一郎、直井　敏昭
P6… 安全保障貿易管理勉強会（STC-Salon）の紹介　三上　彰久
安全保障貿易管理のコンサルティング　鈴木　忠幸
P7… 米国食品安全強化法とその対応（その2）　村井　京太
日本貿易学会「第56回全国大会」に参加して　行方　久智
P8… 熊本震災を経験してリスク管理を思う　清田　哲司
P9… ロシアより愛をこめて　芳賀　淳
P10… 親鸞聖人の人生とその教え　片本　善清
P11… 初のAIBAカップル誕生・安川夫妻　関西支部発支部活動
P12… AIBA-NET Q&A　回答者：作田　憲三
P13… AIBA-NET論壇、アドバイザーの活動
P14… 理事会議事録（抄録）
P15… 編集後記

拡大していくものと確信いたします。

私どもジェトロも政府の日本再考戦略の中で、対日投資、農水産物の輸出、中小・小規模事業者の海外展開の3点においてその拡大強化への支援・貢献を求められております。

特に中小事業者の海外展開支援におきましては、ご存知のとおり今年の2月に発足した『新輸出大国コンソーシアム』という枠組みの中で、製品開発から現地での販路開拓までを各機関・組織が連携して支援する仕組みがスタートしております。ジェトロはコンソーシアムの事務局として取り纏めを行うと同時に、事業者からの相談に応じて振り分け機能を持つコンシェルジェ、企業ハンズオンで支援するパートナー、専門分野のエキスパートと多くの専門家の配置を進めると同時に、個々の事業者への支援を開始しております。こうした動きは、ジェトロとしてのサポートの形態で言えば、個別支援・個社支援を益々強化しつつあるともいえるかと思います。

また、私どもジェトロに日頃寄せられている貿易投資相談の件数をみますと、昨年度は前年度比23%増の9万6千件になりました。海外との輸出入や現地生産等に絡む様々なご相談があるのは従来からでございますが、近年はそれにTTP等経済連携や越境ECなどに関連した相談、問い合わせが増えてきております。

TPP自体については米国の大統領選挙の帰趨とあいまって今後の展開が注視されるところですが、越境ECについては、これまで無かった新しいアプローチとの期待が大きい反面、実態面では税や物流、在庫管理、支払い、パートナーとの関係等従来からある多くの課題への対応が重要であることは言うまでもありません。

私どもとしてはこうした多くの課題にきめ細かく対応していくことが使命と考えており、今後とも引き続きAIBA様、所属の会員の皆様のご支援・ご協力を賜りたく、どうぞよろしくお願い申し上げます。

最後になりましたが、AIBA様そして会員の皆様の益々のご発展・ご健勝を祈念いたしまして、簡単ではございますがご挨拶とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

## 第15期AIBA定時会員総会及び懇親会開催の報告

事務局長　清水　晃

6月25日土曜午後2時より東京YWCA会館1階カフマンホールにて、掲題総会が開催され、出席者は58名でした。事業報告、事業計画、役員選任など各議案の審議に、出席会員の多数が大変熱心に参加され、全国各地より参加の理事・支部長も含め活発な質疑応答、将来のAIBA発展に向けた意見発表が次々と行われました。又、今回よりこの総会では初のパワーポイントによるプロジェクター使用の説明が行われました。

懇親会は同カフマンホールの左半面を使用して開催しました。定刻より早い午後5時頃より始まり、40名の方が参加されました。それぞれ飲み物、料理の皿を片手に意見の交換がなされ、出席の元理事長、前理事長お二人から新入会員までほとんどすべての出席者が順次マイクの前で意見披露、自己紹介など、時の過ぎるのを忘れてしまうほどでした。出来れば次回もっと多数の会員にご参加頂きたくお願いする次第です。

懇親会風景

## 新理事紹介

### 抱負

本定時総会にて新崎誠司理事（中国四国支部長）の退任にともない吉永和馬氏が新理事（中国四国支部長）に選任されました。

**◆吉永　和馬（広島　＃719）**

このたび中国四国支部長および理事に就任することとなりました吉永和馬と申します。よろしくお願いします。

「理事就任にあたっての抱負」と題する寄稿依頼を受けてこの拙文を書いていますが、正直に申し上げて理事就任ということに戸惑いを感じています。と言いますのも、貿易アドバイザー試験に合格し、流れでAIBAに加入したのが2014年2月。それ以降、支部の事業にも深く関わることなく今日に至っており、全くの勉強不足ですが、中国四国支部長に就任すると自動的に理事に就任するということさえ初めて知った次第です。故に、理事就任を引き受けるという意識は全くありませんでしたし、就任する理事がどのような業務を担当するのかも全く理解していません。

所属年数の長い会員の方より、本部と地方支部の関係は以前より希薄になったとの意見を耳にしています。従い、本来的な理事としての役割とは違うと思いますが、先ずは、地方在住理事として、地方支部の運営を

スムーズかつ効果的に遂行できるように本部との情報伝達役となれればと思い、それを自分の「抱負」とさせて頂きます。

## 新会員紹介（続き）

### 自己紹介

前号に続き2名の新会員を紹介します。

**◆佐藤　充重（東京　＃748）**

本年4月から会員にならせていただきました、佐藤充重です。昭和29年生まれの61歳です。

昭和54年に大手製鐵メーカーに入り、約26年間鉄づくりではなく製鐵設備の建設に携わってきました。昭和56年から1年間台湾の製鉄メーカーで、昭和60年から1年半スペインの製鐵メーカーで設備建設を行いました。どちらもサイトマネジャーという立場で現地工事の指導と試運転調整、設備引渡しまで行いました。

台湾はまだ戒厳令下で、ホテルでの電話の盗聴、Faxがない時代でしたので、テレックスのテープを自分で作成する、など今では考えられない貴重な経験をしました。

スペインではラテン特有のいいかげんさと明るさに、怒りながら楽しみながら、ヨーロッパの文化も感じながら貴重な体験をしました。

その後関連会社へ移籍して10年になります。移籍後海外営業・調達の契約を担当することとなりました。そこで体系的に貿易実務の勉強を始めました。貿易実務関連の検定を取得しておりましたが、最後のチャレンジとして貿易の資格の最高峰であるAIBAへのチャレンジをしました。

これからどのように世の中のお役にたてるかが次の私の課題だと思っております。

**◆早瀬　洋三（兵庫　＃755）**

この度、AIBAに入会させていただきました早瀬洋三と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。大学で機械工学を専攻し、鉄鋼会社に入社してからは輸出比率の高い製品を担当してまいりました。

海外輸出案件は英語で規格・仕様検討、仕様書作成を行い、その他製品開発･実用化、品質管理、品質保証、マーケティング、工場認定取得等の業務を経験してまいりました。米国電力研究所での研修、米国事務所駐在や海外のお客様へのPRのための多数の海外出張をとおして、製品や技術のアピール、各種の折衝とともにお客様から信頼していただくことに腐心してまいりました。

一方、国内の製造現場で勤務していました時は、安全な作業で品質、納期、コストを確保しつつ製品を造る工場運営に取組んでおりました。現在は関連の試験・分析会社で顧客開拓、拡販、マーケティングを行っております。

部署は変わっても業務上、海外のお客様との関係、折衝が立ち消えることがないなか、あるご縁でAIBA会員の方に巡り合う機会がありました。AIBAへのチャレンジをすすめて下さり、今回入会させていただくきっかけとなりました。日本の中小企業様のすぐれた製品、技術が海外で活用されるようお手伝いできる機会に巡り会えれば幸いと思っております。

## 貿易アドバイザー試験体験記

**◇栢野　健（東京　＃743）**

AIBAの試験には3回めで合格しました。受験勉強について記します。

・貿易英語：

赴任経験もあり英語は大丈夫だろうと思っており、1回目の試験では英語の点数が一番良かったのですが、2回目には一番悪く、愕然としました。エコノミストの記事がよく出るとのことでしたが、本誌は字が小さく読みづらいため、無料登録の上週3本の記事をダウンロード・プリントして電車の中で単語を調べつつ読みました。英英辞典を使っていたためか、英語説明による用語の選択は楽に思えました。

字が下手なため、英作文に一番苦労しました。最近ではワードがチェックしてくれるため、手書きの時にスペルが曖昧になりやすく、普段から手書きの英文の訓練をしておけばよかったと思います。

・貿易実務：

テキストは簡潔にまとまっていますが、つい細か貿い点を見落としてしまいがちでした。自分なりの理解の為にまずインコタームズ、CISGを読み通しました。特にインコタームズは引き渡しに関する義務-EXWでは積込義務無しや荷おろしの義務など混同しやすい部分を避けるため、全タームを表にまとめて電車の中で見直しました。輸入公表などはすべてダウンロードして、事前確認、通関時確認など違いを分かりやすく自分なりにまとめ直しました。海上保険などもABCそれぞれの填補範囲を表にまとめました。

・外国為替：

UCP600、銀行実務外国為替などの参考書を通読しました。保証銀行にあって買取銀行には無い義務などテキストにあった項目も再確認できました。また、

和訳がわかりにくい場合は原文を読むことにより理解が深まった部分もありました。これがアジア向け輸出L/Cのフォーフェイトなど業務に非常に役立っています。

・マーケティング：

通商白書とジェトロ世界貿易投資報告をダウンロードし、全体にざっと目を通した上でテキストと見比べて重要そうなページを印刷してマーキングしました。概要は試験対策としては余り役に立ちませんでした。

貿易統計は財務省の統計も確認し、これにより貿易収支と貿易統計の違いも明確に理解できました。これを年度ごとに表にまとめて見直しました。

また、FTA・EPAなど協定に関しては、該当地域と参加国、合意、署名、批准などのレベルごとに分けた表に作りました。

マーケティングは一番点数が取りやすそうに思いましたが、2015年は新しい問題が多く、統計数字などと違って回答に迷うところが多くありました。試験対策としては一番時間が掛かる科目と思います。普段から新しいキーワードなど気になったものを調べて自分のものにする事が大切と感じました。

試験勉強で覚えた事柄が実務での理解を深め、役に立つ場面が多ため、これからも勉強を続ければと思います。

### ◇加藤　政直（埼玉　＃744）

インターネットで検索している中で初めてAIBAの存在を知り、その活動内容を見て、大変興味を持ちました。それが昨年の9月の初め頃でした。入会する為には、11月に行われる試験に合格しなければならず、過去問を見た限りでは、3ヶ月ではとても無理だと思いましたが、まずは挑戦してみようと決意、何とか合格することが出来ました。

半分、4択に救われ合格した身ですので、合格体験記と偉そうなことは言えませんが、以下、多少はご参考になればと思います。

1) 貿易実務：

AIBAの試験対策専用のテキストはありませんので、他の貿易実務関連のテキストは有益だと思います。AIBA試験では必出の貿易管理制度と関連法規、ウィーン売買条約、関税等はAIBA主催の実力養成セミナー、直前対策ゼミに絞りました。

2) 英語：

年に何度か会社の制度でTOEICの試験は受けていましたが、専門用語が出て来ないTOEICの試験とはレベルが違い、私にとっては一番の課題でした。まずはビジネス文書に慣れる為に、「速読・速聴英単語Business1200（Z会）」を何度も読みました。これは単語帳ですが、短期間ではとても覚えきれませんので、単語を覚えるのではなく、ビジネス文書に慣れることを目標にしました。後は、ウィーン売買条約（CISG）の英語原文と和訳をインターネットでダウンロードし、何度も読み込みました。その他、全てのインコタームズは英語で理解出来るようにした方が良いでしょう。

AIBAの試験で唯一の記述式は英作文です。貿易実務関連のテキストには貿易実務で使用する英文事例がたくさん出ています。日本語から読んで、実際に英訳する練習を何度も行いました。読めば簡単な文章も実際に英語で書くとなると、全く思うように書けませんでしたので、普段、英文を書く機会が少ない方は、実際に書く練習は必須かと思います。

3) マーケティング：

漠然としており、事前準備が難しい科目でもあります。これも貿易実務関連のテキストを何度も読み込みました。基礎的な内容ですが、これだけでは不十分です。ちょうどTPPが大筋合意した時期でしたので、きっと出題されると思い、TPP、FTA、EPA関連知識はたたき込みました。あとは実力養成セミナーや直前対策ゼミに出てきた、用語や数字を出来るだけ覚えるようにしました。

普段、仕事をしながらですので、勉強は平日の往復の通勤時（座ると眠くなりますので、席が空いていても、敢えて立っていました）が中心、土日は集中的にやりました。これからは、テスト対策で学んだ知識を日頃の仕事に活かして行ければと思います。

### ◇木村　孝之（東京　＃745）

受験申し込み後、まずは手元にあった「ジェトロ貿易ハンドブック2015」を使って学習に取り掛かりました。日常業務の合間をぬっての独学は自分との闘いでもあるのですが、特に10月は多忙で国内出張も多かったため週末に開催される「実力養成セミナー」と「直前対策ゼミ」に参加させていただくことで貴重な集中学習の日を2日間確保しました。このセミナーとゼミに申し込むことでテキストも入手出来ましたし、講師の先生方から貴重な経験談や傾向と対策のお話が聴けるので今後受験する方にも受講をお勧めします。

1) 貿易英語：

日常業務で多少のビジネス英語に触れておりましたが、時事英文、英文契約書、条約文は特有な言い回し等があるためかなり学習が必要と感じました。Business WeekとThe Economistのサイトをブックマークして日本が関係しそうな話題（TPP、AIIB、チャイナリスク）を取り上げている過去記事を検索して読み、外務省サイトからウィーン売買条約の英文テキストを印刷して学習しました。ビジネスレター英作文の配点が100点満点中30点を占めているためこの科目攻略の鍵になります。日頃は手書きする習慣が

少ないと思いますので、実際に書く練習は必須です。

2) 貿易実務：

この科目は実務経験が少ない項目はとにかく学習するしか無いため、テキストを3回読み込み、ネット検索した情報や図解（L/Cの仕組み等）を加え自分なりに腑に落ちる理解を重ねるようにしました。また、税関サイトの関税評価やカスタムアンサー（税関手続FAQ）のところも事前に目を通しました。

3) 国際マーケティング：

テキストはマーケティング用語が中心でそれが何なのかまでは詳しく記載が無かったため、ネットでその用語の意味や考え方・図解を検索し自分のノートを創りながらテキストを読み進めるようにしました。穴埋め問題が出題される「ジェトロ世界貿易投資報告」や「通商白書」はあまり早く読んでも忘れると思い、第1次試験の2日前に一読して奏功したと思います。

以上、貿易英語と貿易実務はとにかく時間との闘いです。試験問題の持ち帰りは出来ませんが、蛍光ペン等で印はつけられますので進め方を工夫すると良いと思います。最後に、AIBAサイト上に掲載されている過去の問題例は、学習の途中で一通りやりました。自身の学習段階や弱点の把握、試験のスピード感の確認にもつながりますので、これから受験される方にも是非、取り組みをお勧め致します。

## ◇斉藤　信一郎（東京　＃747）

昨年春に、国際派診断士を目指すなら貿易アドバイザーをとると良いとの評判を聞き、受験を決めました。国際マーケティング、貿易英語、貿易実務の内で、一番時間を使ったものが貿易実務です。得意のつもりだった、貿易実務の過去問を解いてみて、自分の実力に愕然としました。FOB、C&F、CIFだけしか知らず、CYが何かもも分からずに戸惑いました。そこで「AIBAだより～試験体験記」で評価の高い参考書を頼りに勉強を始めました。

「AIBAだより～試験体験記」では、ジェトロの「実践貿易実務」を何回も読まれて勉強された方が多いので、これから始めましたが、私には一回読み通すこともできず、頭にも入りませんでした。そこで、中央経済社刊の勝田英紀著「貿易実務のエッセンス」（編集註：著者はAIBA会員）を読んでから、ネットスクール出版「サクッとわかる貿易実務問題集」を解きました。その後で過去問を解いてみると、ようやく何とか問題が解けるようになり、試験日の直前に再度過去問の復習をしました。

また、受験対策セミナーで講師から薦められた税関のホームページの税関手続きFAQは話が具体的でテーマ別に分かり易くまとめられており参考になりました。

貿易英語は、図書館からエコノミストを借りてきて、特集記事を読むようにして、英文に慣れるようにしました。問題は作文だと考えて、やはり「AIBAだより」に紹介されていた、すばる舎刊、杉山晴信著「貿易実務の英語、ビジネス英文メール」（絶版のため古本をアマゾンで購入）の日本文から英文に戻す作業をしました。この練習で試験の作文問題への恐怖は取り除けました。

また、実力養成セミナーテキストの貿易英語の英文は翻訳文がないので、自分で翻訳を書いてみました。書くことで、頭に入ったように感じました。

国際マーケティングは範囲が広く、特に通商白書とジェトロ世界貿易投資報告は、概要を理解するように努めましたが、これが最後まで不安の残る科目でした。実際の試験でも、まったく予想しないマーケティング理論の歴史がトップに出て、試験結果をもらうまではドキドキした科目でした。

受験を予定されている方は、2回開催されるセミナーへの参加は必須と思います。講習で説明を受けると、既知の個所とない箇所が明確になり、弱い箇所の勉強をされると効率的だと思います。

## ◇直井　敏昭（東京　＃752）

当初は、何を勉強すればいいのか判らなかったので、AIBAのセミナーを受講しました。このセミナーは、アドバイザー試験を受験するためには必須のものと思います。しかしながら、短期間で相当量の内容を駆け足で説明を受けることになりますので、事前の学習と事後での学習が非常に重要になると思われます。

私の場合は、セミナー前に実力養成セミナーテキストを熟読（？）し、セミナー後、何回もテキストを読み直すとともに、セミナーテキスト内容を深堀りしていきました。深堀りの仕方は、セミナー時に推奨された本などの熟読や理解不十分な内容のインターネット検索が中心です。なにも自慢できるような勉強方法をご披露できるものはないのですが、以下の試験科目別に思いついたことを記載させていただきます。

1) 貿易英語：

貿易英語は、時間が足りない科目でした。出題分量も多く、読み込むのと書き切るのが大変でした。普段からの英語力の強化が重要と思われますので、地道に取り組まれる必要があると思います。但し、以下は試験対策として効果ありと思われます。

・筆記試験に向けて実際に手で文章を書く。（普段、パソコンを使っている方は、手で文字を書く事がないので、バランスやスピードで大きなハンデになると思われます。）

・国際マーケティングの理解から英文の読解力を高める。（記載内容の推測が出来やすくなるため、内容理解だけでなく、スピードも早くなると思われます。）

・貿易実務の勉強を英語でおこなう。(UCP600、INCOTERMS、条約、契約書などを英文で読む。)
私は、英語が苦手なほうでしたので、上記で穴埋めしました。(穴が埋まってなかったかもしれませんが・・・)

2) 貿易実務：

日常おこる貿易上のトラブルなどを、実力養成セミナーテキストと照らし合わせながら対応しておりました。後輩に質問された事項などをテキストから得られた知識を使って体系的に説明することで、自分自身の貿易実務の理解を深めました。また、JETROなどの貿易実務関連の本も熟読しました。

しかしながら、試験では判断に迷う問題も多く、まだまだ勉強不足であると認識しております。

3) 国際マーケティング：

マーケティングついては、中小企業診断士の一般的なマーケティングの知識である程度はなんとかなりましたが、実力養成セミナーテキスト、セミナーで薦められた通商白書、貿易白書等を熟読しました。貿易白書の概要については、JETROの説明会（無料）もありましたので、それに参加させていただき、ポイントを短時間で押さえるようにしました。

以上、試験を振り返って見ますと、まだまだ知識不足・能力不足を反省させられてしまいます。よろしくご指導賜りますよう切にお願い申し上げます。

## 安全保障貿易管理勉強会（STC-Salon）の紹介

三上　彰久（千葉　＃519）

安全保障貿易管理勉強会は、2008年5月から永野靖夫会員がCISTECのSTCエキスパート試験を受験されるに際して、仲間を募って勉強会を主催されてきました。これまでこの勉強会からSTCエキスパート（総合）2名、STCエキスパート（法令）2名、STC準エキスパート2名の合格者を輩出しています。この流れを受け継ぎ、2016年度からは「STCサロン」として活動しています。メンバーは合計13名、うち首都圏の参加者は7名です。

安全保障貿易管理の国の法令・通達等は毎年の様に制度変更があり、常に最新の知見を維持しておく必要があります。しかし一人でこれをフォローし、かつ理解することは労力を要します。そこで今年度は、安全保障貿易管理についての継続的な知見の維持を図る事を主目的とし、原則月1回第2木曜日18:30～20:30に御茶ノ水のAIBA事務室を借りて勉強会を設けています。

活動はCISTECジャーナルの読み込みを中心とし、STC Expertの受験対策（過去問検討等）はメーリングリストでのみ取り上げ、月例会では取り上げません。

安全保障貿易管理はモノの輸出だけではなく、サービスの提供、また米国製品・技術の扱いまで絡み、専門家がまだまだ少ない分野です。勉強会参加にご関心ある方は、私までご一報ください。

三上彰久（＃519）alec.mikami@gmail.com

## 安全保障貿易管理のコンサルティング

鈴木　忠幸（埼玉　＃509）

公的機関での海外展開支援の専門相談員とは別に、安全保障貿易管理について、現在別の公的機関と民間企業のコンサルティングをしています。その公的機関におきましては、足掛け4年継続して行っており、民間企業については2年になります。

このコンサルティングを通して、安全保障貿易管理について、実際どんな内容でどんな点を業務として関係してきたかを述べて皆様の参考になればと思います。

安全保障貿易管理という言葉は、「AIBA STCサロン」や「AIBAだより」で紹介されていますので、ご存知の会員も多いと思いますが、簡単に概要を述べますと、外為法の第1条本文中に「――我が国又は国際社会の平和及び安全の維持を期し、――」とあって、日本は、安全保障に関する国際条約の遵守や国際約束の履行を重要な政策としています。最近の大きな動きとして、2014年1月から新たな「武器輸出三原則」として、「防衛装備移転三原則」が施行されており、目的・用途などの一定の条件を満たせば武器輸出が認められることになりました。安全保障貿易管理の内容としては、外為法並びに輸出貿易管理令及び外国為替令にあるリスト規制と補完的輸出規制（キャッチオール規制）で、経産省が所管しています。日本の輸出者はこれら規制を遵守することが義務付けられています。

さて、私のコンサルティングのなかで、どういう事項が多いかですが、個別の貨物・技術の該非判定は当然として、その主要なものを以下4点に集約して述べます。①組織内の管理体制、②貨物の規制と技術（プログラムを含む）の規制の範囲の違い、③特例の利用法、④取引相手から入手する文書の内容と契約への反映方法、となります。

①については、外為法の改正で「輸出者等遵守基準」というものができて、輸出に関わる者はすべて、組織の大小や携わる輸出の内容によって違いはありますが、輸出管理についての責任者を置くことが最低限義務付けられています。そして組織内管理では、事業（技術）部門と管理部門のいわゆる二元管理を原則としています。その管理の方法と内容について助言します。事業部門と管理部門による客観的な審査ができるように構築することがポイントになります。

②については、輸出は貨物そのものだけに関わりますが、技術は移転しますと無限大に拡大する危険をはらんでいて、規制内容も広くなっています。「設計」「製造」「使用」のどの分野にその技術（プログラムも

含みます）が属するものかの判断を正確にすることがポイントになります。特に技術指導員を派遣する場合の指導内容に注意が必要です。日本の産業構造も変化（ハードからソフトへ）しており、技術の移転にはその内容に神経を使います。

③については、特例のうち、輸出契約ごとに金額による「少額特例」適用の判断で不当に契約分割をしていないかどうか、そして許可取得した貨物の特例扱いの「使用」の技術が設計または製造に関わらない技術かいなかの判断が妥当かどうかに注意します。微妙な場合は経産省に確認をしますが、自社組織における判断基準を策定しておくことが大事であることを指導します。

④については、相手先との契約締結にあたっては、輸出者として契約発効前に安全保障貿易管理上のチェックをしておく必要あるため、その趣旨を契約書へ反映させます。また相手先の責任者からの経産省の要求に対応した誓約書の入手が必要な場合は、その内容とタイミングなどを契約書に反映することの助言をします。

以上携わっているコンサルティング業務での概要を述べましたが、その他に、技術進歩に伴う規制貨物・技術の頻繁な改訂のフォロー、子会社設立に伴う技術移転の問題や米国再輸出規制対策など興味を引くものもあります。

## 米国食品安全強化法とその対応（その2）

村井　京太（青森　＃732）

AIBA第80号に「米国食品安全強化法と対応」と題し、米国向け食品輸出の新たな規則（PCHF） 及び食品安全計画について紹介し、早い段階で準備に取り掛かる必要性があることをお伝えしました。第2回目はPCHF（FSMA第103条）と同時に最終化された規則「外国供給業者検証プログラム」（FSVP-FSMA第301条）の対応についての課題を取り上げたいと思います。

FSVPは、「輸入業者は輸入する商品の製造業者が「危害分析及びリスクに基づく予防管理」（FSMA103条）や「農産物安全基準」（FSMA105条）などが適用される場合は、その条項及び施行規則によって義務付けられているものと同等レベルの衛生管理や加工工程を遵守して食品を生産していることを適切に保障するような供給業者検証プログラムを開発・維持・遵守しなければならない」とされています。

この規則もまたHACCPや食品安全計画同様に「記録」を残しておく必要があり、輸入業者は供給業者からの保証書を含め文書を保管しておかなければなりません。当然米国の法律なので、日本法人に遵守させる権限はありません。とすると米国にある法人、この場合は在米輸入業者がその対象となります。FSMAでいう食品安全計画は、2015年9月に最終化され、2016年9月から順に適応することになっておりますが、食品安全計画の中心にはHACCP（正確にはHA（危害分析））が位置付けられています。現時点で水産物やジュースなどが既にHACCP計画がないと、米国あるいはEU（米国より厳しい）には輸出できないのですが、きちんと食品安全が守られているかFDAは査察することができ、査察数は倍増しています。

FDAの査察で指摘が多い一つに、FDAが査察を行ったとき（特にHACCP計画が義務付けられている水産物）、保証書やHACCP計画はあるのにメーカーにはHACCP計画そのものが無い或いは実行されていないということが多いという報告があります。どういうことかというと、そもそも製造会社がHACCP計画を作成していないのに、当該製造会社の商品を取り扱うために商社側でHACCP計画及び保証書を作成し、保証書とともに保管するようにしているということです。英語もよく分からない地方の中小企業に必要書類なのでと言われると中身がよく分からなくてもサインをしてしまう会社はいるのではないでしょうか。

食品安全計画は、2017年9月より中小企業も適応とされるようになります。これは水産品やジュースだけに限らず、ほぼ全ての食品製造会社が対象で、HACCP計画や食品安全計画は自社で作成する必要があります。日本の厚生労働省からも2020年までに国内でもHACCPの義務化という方針が決定しています。商社がメーカーと一緒になって計画を作成するということはお互いの企業努力として良い取組だと思いますが、施設を見ることなく、他社が作成したものをメーカーにサインだけ依頼し、自社の保全を図る輸入業者が出てくる（増えてくる） 可能性があります。このリスクは、実際に査察が入ったとき、HACCP計画や食品安全計画がない場合、米国は輸入を認めない上に、インポートアラートのレッドリスト(*) に載ったりし、その後の対策がかなり面倒な状況になります。自社で計画を作ることは楽なことではありませんが、不要なリスクをかかえず、真面目に計画を作り、どうどうと米国に輸出しましょう。そして食品メーカーにアドバイザーなどとして入るAIBAの専門家にはメーカーが不要なリスクをかかえないようにご指導頂ければと存じます。

（編集註：AIBA内に「食品輸出入についての情報交換の場」として「AIBA食品グループ」MLがあります。村井氏はそのメンバーとしても活躍しています。）

（＊詳細は米国FDAのimport alert listを参照ください。）

## 日本貿易学会「第56回全国大会」に参加して

行方　久智（埼玉　＃530）

2016年5月28，29日の2日間、千葉県浦安市にある明海大学浦安キャンパスにおいて日本貿易学会第56回全

国大会が開催されました。今回両日参加してきましたので概要の報告をさせて頂きます。

昨今のインバウンド観光客増加の影響、そして開催された明海大学にはホスピタリティ・ツーリズム学部が開設されている関係で、今年は統一論題として「インバウンド超過時代のホスピタリティ・ツーリズム産業」と題するテーマが掲げられました。

初日には、この統一論題に関する下記4講演が行われ、その後プレゼンターによるパネルディスカションが実施されました。統一論題：（基調講演） 日本におけるホスピタリティの可能性、（講演2） 観光立国実現に向けての取り組み、（講演3） 訪日外国人観光客を分析する目、（講演4） 観光競争力にみる日本の国際観光の現状と課題

まず基調講演は、同校ホスピタリティ・ツーリズム学部教授でかつ都内の大手ホテルのチーフコンシェルジュも兼務されている阿部（佳） 教授により行われ、コンシェルジュという業務の役割と実態について、いわゆる「おもてなし」との関連で説明されました。

「おもてなし」はどこの国でも行われている事でありさしずめ日本でのおもてなしを求めて来日する外国人は皆無といってよい程居ないという事です。“日本のおもてなしは遅れている”“察する文化はあるが、それを表現できない、相手に通じない”それが課題との指摘に強い印象を受けました。近頃は「おもてなし」がいきなり表舞台に出てしまい、他の課題を考慮することなく言葉だけがふわふわと独り歩きしている様な印象を感じます。

2日目は、以下の6分科会に分かれ28タイトルの研究発表が行われました。分科会テーマ：①ホスピタリティ・ツーリズム、②貿易理論・通商政策、③TPP·WTO·FTA、④貿易商務、貿易と金融、⑤国際経営・国際セッション、⑥国際物流

プログラムの関係で5分の1しか聴講できないのですが、特にホスピタリティ・ツーリズムと国際物流の２つの分科会に参加しました。

AIBAメンバーでもある山本千誉氏（会員＃572）が「沖縄国際物流ハブが沖縄県産品の貿易に与えた影響に関する考察と提言」を行い、特区に設定された沖縄空港の現状について説明されましたが、実際の物流量は予定した程伸びておらず現実は苦しい状況に置かれているとのことでした。

また、同じくAIBAメンバーでもある近畿大学の勝田英紀先生（＃227）から「日本におけるメディカルツーリズムの現状と課題」と題する発表が行われ、いつもながらの深い経験と豊富なデータに基づいた報告で、今後の有望な開拓すべき分野になるとの明確な論理主張には感銘を受けました。

なお、時間的制約もあり私は出席しませんでしたが、同日はジェトロの石川雅啓氏（AIBA＃602）が「少子高齢化社会の日本におけるフィリピン人材活用の可能性」というテーマで発表され（EPA介護福祉士の受入れに伴う課題等）、寺尾邦彦氏（AIBA＃270）がコメンテータを、さらに、目白大学の加藤孝治先生による「総合商社の食品部門に対する取組み状況と海外展開」という研究発表に対して、森重道氏（AIBA理事長＃569）がコメンテータをそれぞれ務められました。（以下の説明は紙面の都合で省略させて頂きます。）

［お願い］最後に、AIBAでは現在47名の方が日本貿易学会の会員になられていますが、実務界と学術界との交流という点からも更に多くの方に会員になって頂きたいのと、日頃業務上で直面されている課題や取り組まれているテーマについて、東西で開催される研究会や全国大会において発表して頂く事をお願い致します。

パネルディスカション風景

## 熊本震災を経験してリスク管理を思う

清田　哲司（熊本　＃337）

去る4月14日と16日に熊本において大きな地震が起きたことはAIBAの皆様に限らず多くの報道でご存知のことと思います。小生も家庭と仕事場において少なからず被害を被りました。AIBAの多くの皆様から心強い言葉をいただきましたこと、あらためてこの場をお借りしてお礼を申し上げます。地震からすでに2か月以上たち、街中にはまだまだ傷跡が残ったままですが、人々はすでに日常に戻っているように思います。このまま沈静化していくことを祈るばかりです。

海上保険を知り尽くしていらっしゃる、また東日本大震災をご経験の方も多いAIBAの皆様に対して、震災に関する備えなどを熱弁してももうおわかりでしょうから、突然の出来事に対するリスク管理に関連して、震災とは直接関連しませんが以前小生自身が経験したことを書かせていただきたいと思います。

小生の父は2009年に急逝しました。当日まで何の兆候もなく、医者も原因がわからないというくらいの死でした。1週間でも病床にいてくれたら、もしもに備えていろいろと聞き出すこともできたでしょうけど、まさかの出来事でそれすらもできませんでした。そして

事業承継や相続のばたばたが続いて3年ほど経ったころ、父が所有していた小さな古い家屋を解体することになりました。

その家屋の敷地の隣には葬儀社の斎場があるのですが、そこの社長が、自分が家屋の解体を引き受けてもいいと言ってきたのを断ってから、いくつかおかしなことがおきました。別の解体専門業者に頼んで作業がほぼ終わり、まだ地面が荒れていたころ、敷地の葬儀社寄りの部分に大きなビニールパイプが10本ほど置かれました。当方は葬儀屋が社屋を修理するスペースができたのでそれまでちょっと置いているのだろうと軽く考えていました。

しかし整地も終わった後何もせずに1か月以上置いたままとなり、さすがにこちらもおかしいと感じ、早く撤去するように電話で催促したところ、社長曰く「あの部分の土地はお宅のお父さんから無償でもらったものである。15年ほど前、夜中に物音がするので窓から見たらお宅のお父さんが電柱を掘って動かそうとしていた。そこでその時点で電柱を基準として土地の境界を決めた。」

あまりの荒唐無稽な言い分に唖然としましたが、一応裁判になった場合を想定して電力会社、電話会社に電柱が一人の力で移動できるものか、過去に該当する電柱を移動した記録はあるか、などを尋ね、さらに派出所の巡査に事情を説明して社長の言い分を聞き取ってもらったところ、電柱は一人では動かせないしまた動かした記録はないとの回答を得、また巡査に聞き取ってもらった内容は当方が言われた内容とほぼ同一でした。

当方は父の死後別件で民事裁判を経験しましたので、社長に対して「それだけの言い分があるのであれば、遠慮なく裁判を起こしてほしい。あの土地は我々のものであり、証拠もない話に応じることはできない。」とつっぱねました。その後先方は弁護士を介して内容証明郵便で改めて当該土地が先方のもので話し合いたいと言ってきましたが、小生は無視して現在に至っています。

たまたま内容がはなから荒唐無稽なものでしたのでこちらも内心笑いながら応対できた案件でしたが、生前父と和やかに談笑していた隣人でも、死人に口なしをいいことに豹変するということを学びました。これはビジネスにおいても同じようなことが客先で数件起きました。そしていろいろと考えさせられました。

AIBAの会員の皆様におかれましても、ご家族、特にご両親が元気なうちに、親名義の土地や家屋の貸借などの権利関係、だれかの保証人になっていないか、また遠隔地に土地を所有しているのであれば、隣人立ち合いのもとにどこが境界なのかを確認しておいたほうが良いと思います。そうすれば隣人や知人が豹変してもしっかりと対処できると思います。

## ロシアより愛をこめて

芳賀　淳（兵庫　#562）

ロシアの展示会場に007はいないが、美女はいる。ロシアならではの色仕掛けPR作戦に世の中のおっさん達はメロメロになる。まさに、ロシアより愛をこめて、である。

☆ロシアより愛をこめて：

・ロシアより愛をこめて作戦・その1：
コンパニオンに短いスカートやパンツをはかせる（これは日本の展示会でもしばしば見かけるので10点満点中評点3）

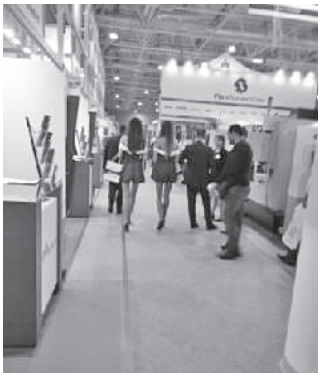
・ロシアより愛をこめて作戦・その2：
コンパニオンに会場内を巡回させ、助平そうなおっさん達にPRする（日本では自社ブース周辺でしか活動しないので活動的なロシアに評点7←甘いな～）

・ロシアより愛をこめて作戦・その3：
コンパニオンの胸部や臀部の衣服に自社ブース番号や会社メールアドレス、ウェブURLを記載する　→おっさん達はそこを公然と凝視する（これは日本ではあり得ない、お下品なPR作戦であるので評点10←甘々だな～）

青い衣装を身にまとったコンパニオンの後ろ姿をじろじろ見るおっさん達の様子も撮影した。販促物を配る彼女らの後を歩くおっさんも証拠として撮影した。

偶然にも筆者が随行している企業さんブース前がイタリアパビリオンであった。イタリアおやぢはいい女に弱い、という国際的認知度のせいか、コンパニオンはやたら頻繁に筆者の前、厳密にはイタリアの前を行き交ったのである。イタリアおやぢに対するロシア娘の宣戦布告と言えよう。

一番の疑問というか、問題は何故お前はそんなにコンパニオンの写真を撮影したのか？ということであろう。その質問に対しては、某政治家のように回答をはぐらかすこととしたい。



☆午後4時過ぎの酔っ払い客：

午後4時も過ぎ、ブースにはそれまでの人だかりに一服感が出ていた。正面のイタリアパビリオンにも暇そ

うな雰囲気が充満し、受付台でイタリアちょいワルおやぢがスマホで彼女に何やらメッセージを送っている（今夜逢いに行くからね～♥ とか絵文字入りで送っているに違いない）。

それとほぼ同時刻、展示会場をすぐ出た所にあるカフェではおっさん達が飲み物を頼んでいた。カフェといいながら実は酒類も販売しているのがロシアである。おっさん達はウィスキーやウォッカを注文して、スツールで丸くなって今後の相談を始める（ひそひそひそ、ぐはははは）。

やがて時計は4時半を回る。おっさん達の頭もすっかり回り、そんな頭でおっさん達は展示会場に戻ってくる。こうしたおっさん達を相手にするのがひと苦労なのだ。

・おっさん対策・その1：

以下、日本語表記だが、実際はロシア語での会話である（推定を含む）。

おっちゃん「この展示品、ええな。わしにくれへんか？！」

こちらの通訳「あきまへん」

おっちゃん「なんやぁ？ 何であかんのや！ わしを誰だと思っとるんや！」←酔っ払いだろう

こちらの通訳「展示品やからあかんのや。代わりにアメちゃんあげるさかい、あっち行って遊んできー」

おっちゃん「アメぇ？ なめとるんか？・・・・（口に入れる→味わう）・・・ごっつぅうまいやんか。 自分（＊）、わしをなめとる思うたが、わしもアメなめたから、許したるわ」

（＊自分とは大坂界隈で、自分より格下（年下とか）を指す二人称代名詞として、男らしい社会層で広く通用している。）

どう見ても（嗅いでも？） 酒臭いおっさんが商談に現れる。これもロシアならではか？

日が暮れ始める午後4時過ぎの逢魔ヶ時。不思議なことが起こる時間帯。次回は一体どのような人達との交流が待っているのであろうか？

## 親鸞聖人の人生とその教え

片本　善清（奈良　＃422）

親鸞の生涯と、その教えというか、思想について述べて見たいと思います。

☆親鸞の略歴：

1173年生まれる、父：日野有範（藤原鎌足氏の末孫に当たる） 母：吉光尼。1181年、出家し比叡山に20年籠るも何も得ずに帰山。その後、種々の鍛錬や修行で進展したが、流罪で越後に流されて長逗留。その後、常陸に赴き常陸に常駐。自称「非僧非俗愚禿親鸞」と呼んだ。多年修行に務めたが証しを得られず、俗っぽく妻をめとり、子をなし、肉食し、非僧となった。そして禿の親鸞という、自嘲したか。31歳時、結婚、妻は恵信尼で、4男、3女の7人の子を持った、最後の女児は別腹である。その末子（名を覚信尼という）が遺言ほかを継承した。1262年、90歳で逝去。

☆親鸞の思想：

1. 親鸞は弟子を持たずと言われています。「自身は現に罪悪生死の凡人」と自らを虚仮不実の清浄心なき愚か人間と言い、念仏門に入りその生涯を貫くつもりでありました。考えは、わが弟子にあらず、皆仏さまの弟子ということで「交名帳」が実存します。常陸20、下総5、下野5、武蔵1、陸奥7、越後1、遠江1、京都8の48名が聖人から直接教えを受けた者として記載されています。
2. 1235年、63歳時、京都に帰還。一切経の校合。東北の修業で約20年、覚如上人著「口伝鈔」に鎌倉幕府が一切経を書写して、原本と写本とを校合する作業に親鸞が加わったと記載されています。この作業後食事が出て、魚鳥肉が出された。聖人は一人だけ袈裟を着けて肉食を食べた。この時、北條時頼が問うた：親鸞曰く「僧侶が肉食してはならないこと戒律ですが、末法濁世の今日、僧侶の服装をしていますが俗塵に染み智もなく徳もなし。何で有情を救うべしや？この袈裟が3世の諸仏解脱ドウソウの霊服です」。そして済生利物の願念を果たすとなります。
3. 宗教も医者と患者との関係とおなじく、パターナリズム（一番上の者が家長的な存在となる）というか、医者が患者の上位でなんでも医者の言うことを聞くというように、仏教者や僧侶が信者の上に立ち導くと言われていました。しかし、これが今では、大きな変化が現れ来ています。宗教書の読者が増えるに連れて、「衆生」の数が増え、勉強度合いも上昇してきましたが、逆にこの「理解」がより難しいものとなってきています。
4. 「歎異抄」第9条に「念仏唱えしも勇躍歓喜の心わかず、また急ぎ浄土に参りたいとの思いもなく、如何すべきや」と唯円房が親鸞に聞けば、「わしも同じや」と回答した由で、親鸞自身が同一の平面で見ていたということになります。即ち先のパターナリズムが全く見られない。つまり上に立つものが下にいるものに教えてやるという姿勢が見られないことです。救いの法のもとでは、法を説く立場にあるものも、それを聞く立場にあるものも、同じ平面に居るはずだが、残念ながら現代の仏教においても克服されていないということです。
5. 現代「共生」という言葉が、良く流行っていますが、この世で生きとし生けるものは、人間以外の動物や植物など、命あるもの以外も含めて「衆生」と言います。「大無量寿経」には阿弥陀仏の救いの対象として「十方衆生」と言われ、虫けらも含むのであります。現代の世間では、とてもついて行けない事象

が多々出現して来ています。原爆、IT、テロなどなど奇異な事件、奇妙な現象が起こっていますが、現代の仏教で対処できない事態に至っています。そこで「仏教」だからこそ、これらを解決するために、種々提言できるものがあります。

浄土真宗の教えは、他力本願・悪人正機・往生浄土の三つによって成り立っています。一つ：本願他力と言った方が分かりやすい？一切の衆生を信心と念仏に依って浄土に生まれさせたいとの願いであり、阿弥陀仏のはたらきに依り、浄土往生が叶ったという。二つ：悪人正機は誤解招くが、歎異抄の第3条に「善人はもとより、いわんや悪人をも、往生に…」から始まり、末尾に「…他力を頼み奉る悪人、もっとも往生の正因なり…」とあり、倫理的な悪人を指すのでなく、広い意味での善悪を言っているのです。三つ：往生浄土は、即浄土とは「阿弥陀経」に“これより西方に10万億の浄土を過ぎた世界あり、これを極楽という”とあり、さらに平安時代の「梁塵秘抄」に“極楽浄土は、ひと所、つとめなければ程遠し、我らが心、愚かにて、近しを遠しと思ふなり”とあります。
(参考資料：本願寺出版社 千葉乗隆・徳永道雄著「親鸞聖人・その教えと生涯に学ぶ」)

## 初のAIBAカップル誕生・安川夫妻

関西支部発

安川善信氏（＃644）と平宏美さん（＃710）は6月1日にめでたく入籍完了しました。初のAIBAカップルの誕生です。

安川氏は関西物流中堅の運輸会社に勤務。物流駐在員として長らく大阪船場の大手企業に出向駐在中でしたが、この4月からは自社勤務。通関士であり、AIBA関西の受験対策セミナー「通関・運輸」の講師を4年間務められました。

一方平さんは日本の学校を出て、若くしてアメリカの大学を卒業。産業資材製造販売会社にキャリアウーマンとして勤務の傍ら、趣味の世界旅行も大いに充実させてこられ、AIBA関西受験対策セミナーでは「貿易英語」の講師をこの2年受け持つという貴重な存在です。また、お二人は共にAIBA関西の「中国・アジア研究会」の重鎮メンバーでもあり、安川氏はテーマとして、シンガポールを軸としたASEAN物流システムを構想中とのこと。平さんは比較文化にも造詣が深く、インバウンドマーケッティングなどの発表がありました。

安川夫妻のツーショット、お幸せに！

お二人は、「温かい家庭を築いていきたい」と抱負を語っています。日本の貿易界を担うどんな二世が誕生するのかも非常な楽しみです。

## 支部活動

### 首都圏地区

**4月16日（土）**

**4月度首都圏勉強会**

テーマ：貿易アドバイザーとして知っておくべき移転価格税制
講　師：柴田篤 会員（＃508） 税理士・通関士有資格
概　要：企業活動のグローバル展開が進む中、国際課税分野におけるBEPS（税源侵食と利益移転）の課題や移転価格税制対応への必要性につき解りやすく講演頂き知見を高めた。
場　所：中央大学駿河台記念館570号室
参加者：39名

**5月28日（土）**

**5月度首都圏勉強**

テーマ：時代は変わった、環境も変わった、今こそ「世界」へ目を向けよう！
～グローバル化時代の地方創生を目指して～
講　師：日本貿易振興機構（ジェトロ）
総括審議役 西本敬一 氏
概　要：内外市場の変化の中で、海外市場開拓の成功方程式を紹介。最近の和食ブームに伴う農産物輸出事例やTPP発足に備えての対日投資活性化対策等、新輸出大国コンソーシアムの取組等も交えて紹介頂き、大いなる啓発の機会を得た。
場　所：中央大学駿河台記念館620号室
参加者：45名

### 東海支部

**5月7日（土）**

**5月例会**

会員講義：
・鈴木幹彦 会員（＃727）
「サウジアラビアでプラント建設」
・山下修 会員（＃645）
「経済統計から見た為替レート」
・簗瀬正文 会員（＃537）

「ジェトロ三重でのアドバイザー実績」
場　　所：名古屋国際センター会議室
参 加 者：13名

## 関西支部

**5月14日（土）**

**2015年度定時総会**

場　所：大阪大学中之島センター201号室
参加者：38名（参加率59%）
　　開始時点出席者33名＋委任状21名、合計54名で成立。（関西支部会員64名の内84%）
内　容：
・鈴木弘成支部長の挨拶の後、同支部長を議長に選出し、議案の説明および審議を行い、第1号～第5号議案のすべてについて全員一致で承認されました。

**5月定例会**

（総会後、同じ会場で開催）
・連絡事項
・定時総部討議：本部定時会員総会を控え、本部理事会等での議論について、鈴木支部長や益倉副支部長より説明あり。質疑応答を行うと共に、支部会員の意見を聴取するため、出席者にアンケートを行いました。
・講演会：イスラエル紀行「イスラエル。ゼロから1を生み出す人々」
　講　師：芳賀会員（＃562）
　内　容：下記の5つの項目を中心に、現地視察を踏まえたイスラエルの実情について。①イスラエルのイメージ？、②突出する競争力、③Why? and How?、④今後注目すべき分野、⑤日本としての付き合い方
終了後、有志による懇親会を実施。

# AIBA-NET Q&A

## 相談　LC金額と実際売買契約の差額の海外送金について

回答者：作田　憲三（埼玉　＃443）

東南アジアのある顧客とA社の現地代理店が売買契約（金額10百万円）を締結します。それに伴い、現地代理店とA社が売買契約（金額8百万円）を締結します。

この場合、東南アジアのある顧客はA社に現地代理店に替わってLC（10百万円）を開きます。A社は船積み後代理店にLC金額と売買契約の差額（2百万円）を支払います。内訳は現地代理店が現地で調達する部材（1百万円）と販売手数料（1百万円）です。この売買契約の差額の海外送金は問題ないでしょうか。（金額はあくまでもイメージ的なものです。）

## 回答

国によりユーザーLC形態だと代理店経由の輸入では不可能な輸入税の低減あるいは免除措置があり、特に途上国では頻繁に行われる形態で、仲介代理店に対する手数料支払いは外為法で許可されています。

販売手数料だけでなく、サービス料、現地での付属品購入費なども手数料として認められています。手数料が50%とか高額になると根拠を疑われますが、15～30%程度の範囲であれば妥当と判断されるのが通例です。

取引金額が一件としてはかなり大きいので、あとで国税調査のあった場合に不都合がない様に、次のような証憑はきちんと残しておく必要があります：1）代理店より御社への注文書、2）現地顧客より御社宛に開設されたL/C、3）御社より代理店への注文請書（＊御社と代理店との契約金額は装置代金の8百万円となります）、4）船積み書類（B/L, Invoice)、5）手数料確認書（Commission Note)、6）手数料支払い証書

なお、社内手続き上は10百万円の入金のうち売上金額は8百万円として差額2百万円は預り金とし、入金・船積み完了後預り金の返金処理とすることになります。

また、現地購入品の価格がかなり高額となりますので、現地購入品の明細を提示できるよう準備をされておかれるようお勧めします。

支払いについては第三国の口座への支払い、あるいは訪日しての個人への支払いを要請されることもありますが、現地代理店の口座への支払いとするよう念を入れてください。

## AIBA-NET 論壇

2016年4月から6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。

**5月**

改正SOLAS条約（輸出コンテナ総重量の確定方法）制度化に関して
シンガポールへの緑茶輸出
日本でUE認証マークを附す作業を行う認定小分け業者

**6月**

ブロックチェーンについて
BREXIT（英国の欧州連合離脱）がもたらす法的課題

## アドバイザーの活動

2016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

**木村　徹（東京　＃347）**

5/7
R社主催
テーマ：アジア・シームレス物流フォーラム2016
概　略：TPPの活用とこれからの物流
～TPPを見据えて今何をすべきか、またその先はどうなるのか～
場　所：東京流通センター（TRC）第2展示場ホール

5/7
日本関税協会主催 貿易実務セミナー
テーマ：貿易実務ロールプレー
概　略：数人のグループで貿易実務をボードゲームのようなゲーム方式で覚えます。
場　所：連合会館

6/2
日本関税協会主催 通関士講座
テーマ：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
場　所：連合会館

6/4
C社主催 貿易実務検定試験・試験対策講座
テーマ：貿易実務検定試験対策
概　略：B/L、保険、通関、クレーム、保険求償
場　所：C社

6/7
日本関税協会主催 通関士講座
テーマ：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
場　所：連合会館

6/25
日本関税協会主催 通関士講座
テーマ：通則
概　略：通則に関する講義と試験問題対策
場　所：連合会館

**弓場　俊也（大阪　＃415）**

4/25
阪南大学主催
「国際ビジネスと異文化理解」
場　所：阪南大学本キャンパス

5/27
Trade Tax 国際税務・会計事務所主催
「Japan Customs Formalities」
場　所：ドーンセンター

6/3
グローバル人材育成センター主催
「国際ビジネスと異文化理解（欧州編）」
場　所：大阪経済法科大学花岡キャンパス

6/27
ジェトロ大阪主催
貿易実務講座「初心者のための貿易実務」
場　所：第二吉本ビルディング

### 相談・アドバイス

**弓場　俊也（大阪　＃415）**

5/2
中小企業基盤整備機構主催
貿易相談会「ヨーロッパ市場への進出について」
場　所：中小機構大阪事務所

6/24
中小企業基盤整備機構主催
貿易相談「ヨーロッパへバッグ販路開拓」
場　所：中小機構大阪事務所

**山下　修（静岡　＃645）**

4/27
ジェトロ浜松主催 貿易相談会
「資源輸入・基本契約書、機械輸出・輸出手続き」
場　所：浜松商工会議所

5/25
ジェトロ浜松主催

貿易相談会「電気製品・輸出手続き」
場　所：浜松商工会議所
6/22
ジェトロ浜松主催 貿易相談会
「食品・輸出手続き、機械輸出・基本契約書、工業品輸出・現地輸入続き」
場　所：磐田商工会議所

## 執筆・連載

**木村　徹（東京　＃347）**
**4月、5月、6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4、5、6月号
テーマ：物流HACKS
概　略：第二の人生を迎える老朽化した「山下ふ頭」（4月号）、国際コンテナ戦略港湾（5月号）、日本で初めての開港「長崎港」（6月号）

## 理事会議事録（抄録）

### 第136回AIBA特別理事会

日　　時：平成28年4月27日（水）午後4時
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：森重道、井上隆彦、服部浩一、安達正之、市川強、加藤裕功、菊池祐二、高梨義紀、清水晃、鈴木弘成（関西支部長）
欠席理事：作田憲三、山中誠一（委任状提出）、富田慶久（委任状提出）、熊本一夫、芝田政之、畠山茂雄（北日本支部長）、常川八司雄（東海支部長）、新崎誠司（中国・四国支部長）、塩田深雪（九州支部長）
出席監事：矢部信明
欠席監事：鈴木忠幸
オブザーバー：細井豊蔵（関西副支部長）、益倉孝（関西支部書記）

理事長より開会宣言。議事録署名人 安達理事指名。
定足数：全理事19名、過半数10名、出席理事10名、委任状2名により理事会定足数を充足しており理事会成立。

・業務管理規程の件
・関西支部よりの要望事項：関西支部の事務所スペースの確保等
以上にて午後7時理事会は閉会。

平成28年4月27日
議事録署名人：理事　安達正之

### 第137回AIBA理事会

日　　時：平成28年5月21日（土）午後4時
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：森重道、作田憲三、井上隆彦、清水晃、服部浩一、安達正之、市川強、加藤裕功、菊池祐二、熊本一夫、芝田政之、富田慶久、山中誠一、畠山茂雄（北日本支部長）、常川八司雄（東海支部長）、鈴木弘成（関西支部長）、新崎誠司（中国・四国支部長）
欠席理事：高梨義紀（委任状提出）、塩田深雪（九州支部長）（委任状提出）
出席監事：鈴木忠幸、矢部信明

理事長より開会宣言。議事録署名人 安達理事指名。
定足数：全理事19名、過半数10名、出席理事17名、委任状2名により理事会定足数を充足しており理事会成立。

・事業報告：服部理事・事業本部長より第14期事業報告および第15期事業計画が提案され承認された。
・決算報告：井上専務理事より第14期決算（案）および第15期予算案が提案され総会に上程が承認された。
・認定試験運営委員会報告：安達理事より第14期認定試験運営委員会報告および第15期試験事業計画が提案され総会に上程が承認された。
・ホームページ改修進捗状況の報告：山中理事よりホームページ改修委員会の進捗状況が報告され、実施については随時費用見積もりを取り検討することが承認された。
以上にて午後6時30分理事会は閉会。

平成28年5月21日
議事録署名人：理事　安達正之

### 第138回AIBA理事会

日　　時：平成28年6月25日土曜　午後4時30分
場　　所：AIBA本部事務所
出席理事：森重道、作田憲三、井上隆彦、清水晃、服部浩一、安達正之、市川強、加藤裕功、菊池祐二、熊本一夫、芝田政之、富田慶久、高梨義紀、畠山茂雄（北日本支部長）、常川八司雄（東海支部長）、鈴木弘成（関西支部長）、吉永和馬（中国四国支部長）、塩田深雪（九州支部長）
欠席理事：山中誠一（委任状提出）
出席監事：鈴木忠幸、矢部信明

理事長より、開会宣言。議事録署名人安達理事指名。
定足数：全理事19名、出席理事18名、委任状1名により理事会定足数を充足しており理事会成立。

議　　題：理事報酬枠の改定
以上にて午後5時理事会は閉会。

平成28年6月25日
議事録署名人：理事　安達正之

（前号、第80号2016年4月発行のAIBAだより理事会（抄録）第135回理事会出席理事「安達正之」様のお名前が「政之」と間違っておりました。お詫び申し上げます。）

在京理事の紹介、総会後の懇親会にて
（左から森理事長、作田副理事長、服部理事・事業本部長、安達理事、菊池理事、清水理事・事務局長、井上専務理事、市川理事）

〈編集後記〉

★英国のEU離脱とメイ新首相の誕生、アメリカ大統領選の行方、日本人の被害者がでたバングラディッシュ・ダッカを始め南仏ニースやトルコ・アタチュルク国際空港などでのテロ事件など様々な不安定要因が増しています。日本では参議院選での自民党をはじめとする与党の大勝利、さらには、株価と円が上下に激しく変動しています。今年後半の世界経済はどのように推移するのでしょうか。

★AIBA総会が開催されました。今回は開催前からAIBA-NETでAIBA運営に関する質疑応答や意見が活発になされました。会員の参加意識の高まりでしょうか。

★その一方で、貿易実務に関するAIBA-NET論壇のやり取りが今年前半は不活発の感を否めません。NETによる会員同士の貿易実務情報の共有化はAIBAのひとつの大きな特徴であります。また、現役の会員にとっては経験豊富なアドバイザーに気軽に質問できる素晴らしい機会です。以前のような活発な議論が望まれます。

★AIBA初のカップルが誕生した知らせが大阪より届きました。おめでとうございます。AIBAの交流の場という別の側面もあるようです。

★AIBA会員の貿易学会での活躍が顕著です。AIBA会員の質の高さをアピールする良い機会です。これからも他の学会を含めたアカデミックな場での活躍が期待されます。


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
↓
アメリカ大統領選、
イギリスEU離脱後を睨み
国会承認は
秋以降にズレ込み !!!

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.5
ローマ初の女性市長：
ビルジニア・ラッジ

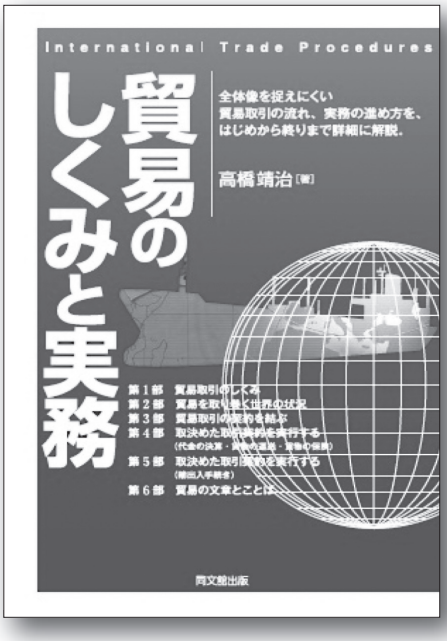
TradeTax 国際税務・会計事務所
TradeTax International Tax & Accounting

●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

# 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

AIBA
貿易アドバイザー協会

# AIBA 認定
# 貿易アドバイザー試験2016

**試験に合格して、私たちプロの**
**貿易アドバイザーの仲間になりませんか。**

## 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）**

■試 験 日　1次　2016年11月19日（土）　2次　2017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　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年以上の国際ビジネス関連業務経験を有する方

### 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。

**活動内容**
☆貿易全般のアドバイス
☆国際展示会・商談会のバックアップ
☆海外展示会への参加支援
☆貿易セミナーの開催指導
☆輸出入部門新設のバックアップ
☆貿易関連書籍の出版協力

### 実力養成セミナー(対策ゼミ）2016

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：2016年９月～10月
場所：東京、大阪、名古屋、広島、仙台
講師：AIBA 会員
【受講料】　¥9,000 / １回

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

〒101-0062
東京都千代田区神田駿河台1-8-11　東京YWCA会館 301号室
TEL: 03-3291-2223　FAX: 03-3291-2224
E-mail: aiba-nintei@trade-advisers.com

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