ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

# AIBAだより

第85号　2017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16期のスタートに当たって

理事長　森　重道

第15期定時会員総会は6月24日（土）に開催され、活発に意見が交わされた後、原案通り可決されました。数字の面では今年の3月期決算はAIBA創立以来、役務収益だけで初めて1億円の大台に乗り、売上、利益ともに計画を上回りました。これは会員の皆様のご協力の賜物でもあります。体制面でも更に充実を重ねて前に進んで行きたいと思っています。

### 1．貿易アドバイザーとしての役割拡大

企業様からのコンサルテーションの依頼が増えて来ており、国際取引の多様化も伴って、貿易アドバイザーである会員の役割はますます重要となって来ていると実感します。AIBAの対外的な目的は、定款にもあるように我が国の国際取引の促進に貢献することです。会社等にフルタイムで勤務している会員の方で、今は対外的活動には制約があるでしょうから、先ずはその企業内で貿易アドバイザーの資格を生かして活躍されること、又現場からの情報提供を期待します。企業を退職された、または独立している会員の方にはAIBAを通しての更なる対外的な活躍を期待します。そのため、AIBAは会員の皆様が参加できる事業の拡大に努めていきます。

### 2．認定試験事業

貿易アドバイザーの役割の増大により、公的機関等からの後援、協賛を受けて続いている貿易アドバイザー資格認定試験の社会的使命も重要となって来ていると言えます。企業様からの様々な内容の依頼にも充分に対応して行くためにも、AIBAとして更に広報に努め、社会の認知度を高めて、受験者を増し会員増を図っていきます。会員の皆様にも職場の同僚、関係先などへの対策ゼミを含め認定試験の紹介と勧誘も含めて広報へのご協力をお願い致します。

### 3．新しいHP

この2年にわたる懸案事項の一つであったHPの改修がひとまずおわり、この6月初めにHPが新しくなりました。大きな特徴の一つはスマホ対応となったことであり、AIBAの対外的発信力が増したものと思います。更に充実させて行きますので、会員の皆様においてもご活用をお願いします。

### 4．AIBAは人が財産

一般に共通することですが、組織の発展のキーは人の動きです。人の動きがなければ組織は動きません。それを継続、発展させるために組織があります。今後とも会員の皆様の各種事業へのご協力、積極的参加をお願いします。

## AIBA会員総会あいさつ

ジェトロお客様サポート部長　中川　明子

ご紹介いただきましたジェトロお客様サポート部の中川でございます。このたびの貿易アドバイザー協会様の第15期定時会員総会ご開催を心よりお祝い申し上げます。この機会にお招きいただきましたことに感謝申し上げます。また、日ごろよりジェトロ事業にご

Contents（目次）

P1…　第16期のスタートに当たって　森　重道
AIBA会員総会あいさつ　中川　明子
P2…　第15期AIBA定時会員総会及び懇親会開催の報告　清水　晃
P3…　新理事・監事紹介：抱負
名城 徹、原 奉宣、行方 久智、持田 修二、安達 正之
P5…　理事・監事退任に当たって
加藤 裕功、矢部 信明
新会員紹介（続き）：自己紹介
青木 知雄、岩本 圭司、喜多 幹夫、
P6…　貿易アドバイザー試験体験記
岩本 圭司、小橋川 唯之、千代 拓司、初柴 博史、横坂 太持
P9…　AIBA-HPリニューアルによせて　山中　誠一
私のインターネット利用の歴史　小林　公典
P10…新堀先生のこと　永野　靖夫
商業高校への出前授業　鈴木　弘成
P11…「日本貿易学会」第57回全国大会に参加して
～はじめてAIBAセッションを開催～　行方　久智
P12…地方創生とインバウンド観光（後編）　寺尾　邦彦
P13…住吉からの旅（その3）　安達　俊雄
P14…支部活動、AIBA-NET論壇
P15…AIBA-NET Q&A　回答者：岩本　圭司
P16…アドバイザーの活動、著書紹介、理事会議事録（抄録）
P17…編集後記

協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、本年の世界は昨年に引き続き様々な出来事が起こり得る、あるいは既に起こっている状況となっています。

欧州や中東での痛ましいテロ事件発生はもちろんのこと、フランス大統領選挙、そしてその後の英国、フランスでの総選挙、米国のトランプ政権の動きなど、日本企業の海外展開に少なからぬ影響があるのでないかと思います。

昨年12月、20周年記念首都圏勉強会にお邪魔させていただきましたおりにも申しましたが、こういう時こそ海外ビジネス支援という観点でAIBA様が一層ご発展される好機かと思います。会員の皆様おひとりおひとりが様々な分野でご活躍されることを期待申し上げます。

このような世界情勢において、日本政府は「開かれた市場」を推進する立場をとっております。ジェトロも引き続き中堅中小企業の皆様の海外展開支援や、農林水産物・食品の輸出促進事業などに注力しております。

ここで少々ジェトロの最近の動きについてご紹介させていただきます。中堅中小企業の皆様の海外展開支援については、これまでも何度かご説明させていただきました『新輸出大国コンソーシアム』事業につきまして、現状5,016社の企業様にご登録いただております。輸出関心が全体の約73%で、国別にみますと米国がそのうちの3割を占めています。続いて中国、ベトナム、アジア全般、欧州全般などとなっております。進出については全体の約25%で、関心国の上位5か国はベトナム、タイ、インドネシア、中国、ミャンマーとなっております。そのほか、製造委託や技術提携なども2%程度の企業様が関心を持っておられます。

農林水産物・食品の輸出促進事業の新しい動きとしては、4月1日付けで海外消費者向けのプロモーションやブランディングを強化し、需要を喚起する事業を担当する「日本食品海外プロモーションセンター（JFOODO)」を設置いたしました。6月1日付けで同センターの事務局長が就任しまして、現在、体制や方針づくりが進んでおります。ジェトロとしては、JFOODO設置を機に、より一層、農林水産物・食品の輸出に注力していく所存です。

お客様サポート部は貿易投資相談などジェトロサービスの基盤となるサービスを提供しております。貿易投資相談担当部署においては、AIBAの会員の4名の方がいらっしゃいまして、貿易投資相談アドバイザーとしてご活躍いただいております。適切なアドバイスや懇切丁寧なご対応でお客様からもたいへん高い評価を得ております。この場をお借りして4名の皆様に御礼申し上げます。

2016年度の相談傾向などをご紹介いたしますと、相談実績は全世界96,000件となっております。ご相談内容の割合としては、輸出が45%程度で最も多く、海外投資（17.1%)、輸入（8.9%)、対日投資（2.6%）の順となっております。ただし、伸び率を見ますと輸入が前年度比で10.4%伸びておりまして、円高の影響かと思われます。輸出はほぼ前年並みでした。一方、日本からの投資はマイナス10.1%です。これにはテロの発生、トランプ大統領の誕生、BREXITなど昨年の様々な出来事が反映されているものと思います。端的な例としては、米国大統領選の結果などを受けてメキシコへの進出相談が大幅に減少しました。

最後にもう一つだけご紹介します。ご存知の方もいらっしゃるかと思いますが、ジェトロお客様サポート部は「世界は今～ジェトログローバルアイ～」という10分間のテレビ番組を制作し、毎週水曜日20:50-21:00に日経CNBCというチャンネルで放送しております。ジェトロのHP上でも視聴できるほか、昨年11月からはYouTubeでの視聴も可能となりました。この4月からはキャスターに元日本テレビアナウンサーを迎えて、より魅力的な番組作りに努めています。YouTubeをご覧になりますと、どのくらいの方がその番組を視聴したか回数がわかるようになっています。それをチェックしますとビジネスマンだけではないのですが、日本国内では世界のどのような地域やテーマに関心がもたれているかがわかります。たとえば、最近のヒットは「ドバイから広がる日本のスィーツ～人気の秘密とは～」で、64,000回以上見られています。このほか「ワルシャワスタイル～知られざる親日国の素顔～」56,000回、「世界に広がる日本のアニメ～旧作品にも商機あり～」42,000回などとなっています。皆様にもぜひ一度ご視聴いただければありがたいと思っております。

最後となりましたが、引き続きジェトロ事業にご協力を賜りますようお願いいたしますとともに、貿易アドバイザー協会様の益々ご発展を祈念いたしまして、私のご挨拶とさせていただきます。

どうも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26日土曜午後2時より中央大学駿河台記念館4階430号室にて、掲題総会が開催され、出席者は51名でした。事業報告、役員選任、事業計画、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発展に向けた建設的な意見発表が次々と行われました。又、前回同様この総会ではプロジェクター使用による説明が行われました。

懇親会は会場を移して明治大学アカデミーコモン1階カフェパンセをほぼ借り切りにて開催しました。同日定刻午後5時30分より始まり、37名の方が参加されま

した。それぞれ飲み物、料理の皿を片手に熱心にご意見の交換をされ、恒例の熊本理事の司会のもと、全てのご参加新旧役員、古くからの会員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ご意見披露、自己紹介など、時の過ぎるのを忘れてしまうほどで、中締めは午後7時30分でした。出来れば次回もっと多数の会員がご参加頂きたくお願いする次第です。又料理も良かったとかなりの方に云って頂いたのは有難いことでした。

活発に行われた総会風景

## 新理事・監事紹介

### 抱負

本定時総会にて塩田深雪理事（九州支部長）の退任にともない名城徹（なしろ とおる）氏が新理事（九州支部長）に、吉永和馬理事（中国四国支部長）の退任にともない原奉宣（はら とものぶ）氏が新理事（中国四国支部長）に選任されました。また、行方久智氏と持田修二氏も新理事に、安達正之氏は新監事に選任されました。

**◆名城　徹（沖縄　＃327）**

第5期＃327の名城徹です。過去20年、沖縄県を拠点に貿易に携わって来ました。特に2001年から沖縄県物産公社㈱にて香港及び台湾への輸出、2010年からJA沖縄の貿易アドバイザー、2012年度からジェトロ輸出有望案件発掘支援事業・専門家として現在に至っております。AIBA活動は、可能な限り年2回の九州支部会へ参加して、会員相互の交流を深めて参りました。2年前の沖縄開催の際は、深夜の那覇国際物流ハブを見学することで、アジア・日本間高速物流機能の進化を実感しました。

九州支部長として先ず、支部会活性化を目指します。魅力的なテーマを掲げて、支部会参加者を増やし会員相互の連携を強化したいと思います。次に、新規会員拡大を目指します。その為には、受験者・合格者を増やす必要が有ります。九州支部エリアは農林水産資源に恵まれており、政府の掲げる輸出目標1兆円に貢献できる可能性を秘めております。

各県も特産品輸出を目指しており、その推進・実現に必要な貿易ノウハウを有するAIBA会員の活躍の場は増えております。各地方自治体・関連団体と連携して輸出拡大を図れば、地方でのAIBAの認知度も高まり、自ずと受験者・合格者が増えて行くものと思います。

**◆原　奉宣（広島　＃731）**

AIBAについてほとんど何も知らない者が、このたび支部長・理事という大任を引き受けることになりました。AIBAについての私の認識は「輸出者～輸入者間の国境をまたいだサプライチェインの各パートと、それに先行し、事後追随する貿易に関する全てのパートにおけるスペッシャリストの集団」でありながら、その知識を最も必要とする輸出入者には「知られていない、従ってニーズの少ないアドバイザー集団」です。

私の認識は多分間違っていると思いますが、最近の組織についてのメールでの論戦は、会員諸氏の見識の高さを示しており、AIBAを本当の意味で日本の貿易活動における知的中枢にしたいとの願いが伝わってきます。

引き合い案件の大半は都市圏に集中しているように感じますが、都市圏役員の皆様のご奮闘の結果です。地方でも、もっとAIBAの名を広め、ニーズを発掘し、地場企業の要求に応えていけるようになりたいものです。それが地方会員の活性化にもつながる大きな課題と思います。「ではどうすれば？」答えは簡単ではありませんが、遠隔地で交流の少ない中でも、会員の皆さんと話し合いながら何とか一歩でも前に進みたいとの思いです。

**◆行方　久智（埼玉　＃530）**

この度、会員総会において理事を拝命しました行方久智と申します。主に試験運営委員会と日本貿易学会を担当することになります。宜しくお願い致します。AIBAに入会して10年目になります。

今まで家電メーカーで34年間、家電製品の輸出、マーケティングに従事していました。中近東、東南アジア等のエマージングカントリーが得意です。

丁度サダト大統領が暗殺された時（1981年）にエジプトに駐在（留学）しており、その後イラン−イラク戦争の頃はクウェートに駐在していました。アラブ諸国が第2の故郷と思っています。

その後30代には、ドイモイが始まる前後のベトナムや、ラポップマイ政策を取り始めたラオス、バングラデシュ、ネパール、スリランカ等を歩き回っていました。趣味は低山歩きで、専ら日光周辺を歩き回っています。

一年中楽しめるように冬はスノーシューで誰も居ない雪原をウサギの足跡を探しながら歩いています。また最近は、浅草の木馬亭に浪曲を聞きに行ったり日本酒の蔵元を訪ねたりと、日本文化が世界に受容されていく過程を考えながら楽しんでいます。

さて、担当する貿易アドバイザー試験はレベルにおいても試験内容も難関と言われ、業界ではそれなりに知名度は高いのですが、なかなか受験者が増えないのが現在の課題のひとつになっています。広告・宣伝もさることながら、長らく貿易や国際取引に従事してこられた会員皆様の周囲の方々、これはと思う同僚や後輩の方にチャレンジするよう声を掛けて頂く事が一番の方策だと考えています。

会社にとっても、スタッフの方が勉強を通じて国際取引全般の流れを把握して頂ければ、人財力強化に貢献すると思います。

AIBAの会員の皆様は、経験も知識も立派な方が多くいらっしゃいます。そういう方達と一緒に切磋琢磨できるだけでも光栄だと思います。自分一人では何もできませんが、皆様のご指導ご鞭撻を頂きながら微力ですがAIBA並びに試験事業に貢献していきたいと考えております。

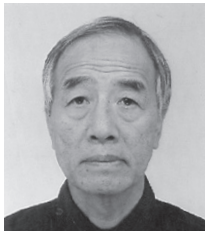
最後に、AIBAの皆様との付き合いの中で常日頃感じている言葉を紹介しておきます。

蒼蠅麒尾（そうようきび）に付して千里を走る

碧蘿松頭（へきらしょうとう）に懸かり千尋を延ぶ

意味は、小さなハエでも、麒麟の尾に付いているだけで遠くまで飛べる。ツタは自分では上に伸びていけないが、松の木に絡まっていれば高くまで伸びることができる。

## ◆持田　修二（京都　＃671）



会員総会にて新しく理事に就任しました持田です。私は大阪万博が盛大に開催された1970年に社会人としての第一歩を踏み出し、以後40余年に亘り国際ビジネスに関わってきました。

この間、急激な為替変動（スミソニアン、プラザ合意など）或いは日米通商摩擦を背景とした輸入制限・ダンピング提訴など数々の国際商環境の荒波に遭遇し、都度新しい商環境に対応するビジネスモデルを再構築し、国際市場での商権維持に努めてきました。

2011年にAIBA資格試験に挑戦しましたが、理由は40余年の国際ビジネスマンとしての貿易・投資経験を客観的に評価（棚卸し）する事にありました。現在貿易投資アドバイザーとして年間1,000件近い貿易投資相談に対応しておりますが、近年中小企業の「海外進出（貿易）意欲は非常に強く、専門的な照会の他、一からのサポートを必要とする企業からの初歩的な照会内容も多数あり、また国・地域別でも中国・東南アジア・欧米と他地域にわたり、且つその商材も広範囲にわたっております。

斯様な状況を背景に地方金融機関、各地商工会議所などは顧客サービスの一環としてセミナー開催も数多く各地で開催し、中小企業の国際化への支援を強化しております。

私自身もセミナー講師として地方銀行・信用金庫、各地商工会議所などでのセミナー講演を重ねていますが、聴講者の熱い視線・聴講姿勢を見るにつけ、貿易投資の知識と実務経験を踏まえたAIBA会員の活動空間が前広に拡がっていることを強く実感しています。

東京に本社を置く大手企業の首都圏外拠点並びに地方中小企業の海外市場進出に際しての“貿易・投資相談”、“展示会、商談会サポート”更には“海外出張同行サービス”等々AIBA活動領域の裾野を更に広げ、地方におけるAIBAブランドの認知度向上に努めて参りたいと思います。

## ◆安達　正之（埼玉　＃703）

第15期定時総会でAIBAの監事として選任いただいた安達です。これまで2年間、試験運営委員会の担当理事を務めさせていただき、事務のミスなどで関係者にご迷惑をお掛けしたことが何度かあったものの、なんとか大過なく職務を全うできたことはひとえに関係各位のご支援・ご協力によるところ大であり、ここに改めて感謝申し上げたいと思います。

今回、個人的な事情もあり試験運営委員会業務は新理事の行方様に引き継いでいただきましたが、今後は微力ながら監事としてAIBAのお役に立てればと考えています。

監事としてAIBAを見る際には、(1) 会員組織としての持続可能性と、(2) 会員の権利・利益の擁護が重要なポイントであると考えています。とりわけ（1）については遵法性（コンプライアンス）とガバナンス、(2)については公平性・透明性の観点から問題点の有無をチェックして必要と思われる提言をさせていただければと思っています。

AIBAが発足して20年、AIBAの組織・運営について会員から不備の指摘や改善の提案が続いている最近の状況をみると、それらの内容が真に当を得たものかどうかは別にして、今までと同じやり方が通用するのかということについて一度立ち止まって再考すべき時が来ているような気がします。

そういう意味でも監事として今後2年間AIBAが更に発展するためのお手伝いができればと考えています。よろしくお願い致します。

## 理事・監事退任に当たって

7名の退任理事・監事の内2名から退任のあいさつをいただきました。

### ◆加藤　裕功（東京　＃721）

この度、任期満了で退任しました加藤裕功（かとう やすのり）でございます。入会直後の理事就任でした。ジェトロ輸出有望事業の事務係と、週1回事務所当番が主な役割でした。この2年間で強く感じたことは、「随分と多くの方がAIBAを大好きで、しかもAIBAを誇りに思っておられる」ということです。従い、紆余曲折やすべったころんだがあるにせよ、AIBAがいい方向に行くだろうと確信しております。

次号より「AIBAだより」編集者になります。よろしくお願いします。

### ◆矢部　信明（神奈川　＃699）

1期2年の短い期間でしたが、このたび監事を退任させて戴くことになりました。監事としてAIBAの組織・活動について勉強する機会を得ることができましたこと、各位に感謝いたします。

AIBAは会員の親睦、情報交換、活動支援などを主な目的としていますが、会費だけでは諸費用を賄うことはできず、外部から収益を上げるとともに、会員各位の有償、無償の協力が必要です。いささか古い名言を言い換えることになりますが、「Ask not what your AIBA can do for you, ask what you can do for your AIBA」の精神で退任後も会員各位とともにAIBAのために微力を奉げる所存です。卒爾ですが退任のご挨拶とさせて頂きます。

## 新会員紹介（続き）

### 自己紹介

前号に続き3名の新会員を紹介します。

### ◆青木　知雄（埼玉　＃761）

皆様はじめまして、新入会員の青木知雄です。20代の頃は旅行業界に身をおき、添乗やツアーデスク業務で30か国ほどを回りました。その後、US企業に買収された日本の小売企業に最初は通訳として入り、以後同社で不動産管理、店舗開発、調達、投資管理等の実務経験を積んできました。

実務と並行して、US本社との調整役や会議通訳も務めてきましたが、店舗開発や改装を担うディベロップメントセンター本部のビジネスプランニングダイレクターを最後に、2016年5月退職しました。

フリーランスとなってからは、貿易･商談･オリンピック関連等の通訳が主な業務になっていますが、海外企業の日本進出案件等を少しずつご紹介いただき、ビジネスコンサルタントとしての第一歩を踏み出したところです。

輸出入に直接関わっていた経験としては、店舗の什器や消耗品等の輸入をしていた3年程度であり、諸先輩方に及ぶべくもありませんが、中小企業診断士のプロコン塾のコースをやっと修了したところでもあり、経営的な判断力と正確なコミュニケーション力を武器として、日本と海外のビジネスをつなぐ仕事に重点をおき、お役に立ちたいと考えております。フットワーク軽く動きますので、どうぞよろしくお願いいたします。

### ◆岩本　圭司（神奈川　＃763）

会員の皆様、初めまして、岩本圭司（いわもと けいじ）と申します。この度、AIBAに入会させて頂くこととなり大変光栄に存じます。

小職は、関西の金融機関に入社して今年で20年目となりますが、約７年前から顧客の海外ビジネス支援業務に携わっております。現在は、中国投資をサポートする民間団体に出向しておりますので、主に中国ビジネス関連について情報発信できればと考えております。

また、皆様のお知恵を拝借する機会もあろうかと存じますが、何卒よろしくお願い致します。

### ◆喜多　幹夫（東京　＃766）

AIBA会員の皆様、この度当会に入会させて頂きました喜多幹夫と申します。どうぞよろしくお願い致します。

私は長年、日本たばこ製品の海外ビジネスに従事してきました。その間、東アジア、東南アジアを主要市場とした海外営業、国際取引、輸出入業務、製造部門との生産管理業務等に取組んできました。取扱ってきた商品は製品たばこであり、特殊かつ取扱いも限られた商品です。幸い当製品を通じ世界の様々な市場と取引することができ、日々学ぶことが多くありました。また、貿易知識の深化の必要性も強く感じてきました。

今回の受験の動機は定年を数年後に控え、一つには国際取引業務全般についての知識を総整理したかったことです。また、AIBAを通じての会員各位との情報交換や勉強会等による情報収集は、自身の今後の活動にとって大きな糧になると思い至ったからです。

私個人の業務経験は限られております。一方で国際取引は多岐に渡ることから多くに精通することは容易ではありません。しかし、当協会をプラットホームとして会員各位の豊富な経験を結集することは大きな力となります。日本貿易振興に資する当協会の存在意義は更に飛躍していくものと考えています。

最後に当会員の末席に加えて頂けましたこと感謝しております。

## 貿易アドバイザー試験体験記

今年合格した会員の内、5名の方に試験への取り組み方を披露していただきました。

### ◇岩本　圭司（神奈川　＃763）

海外ビジネスのサポート力強化の為、AIBA入会を目指して2014年に初めて実力養成セミナー、直前ゼミに参加し、試験を受けました。しかし、現実は厳しく結果は惨憺たるものでした。特に貿易英語については、手も足も出ない状態でした。

次年度も細々と勉強を続けていましたが、業務の忙しさにかまけて、結局受験をあきらめてしまいました。しかし、昨年4月より現在の職場に出向となったことをきっかけに心機一転し、貿易アドバイザー試験に本気でチャレンジすることを決意しました。

試験対策として最低でも貿易英語で55点、貿易実務で75点、国際マーケティングで80点を獲得し、合格最低点の210点を超える計画を立てました。

貿易英語は、大問が5つありますが、第1問の時事英語は、レベルが高すぎて時間内に回答するのは困難と判断しました。それよりも、第2問の英文契約書、第3問の英文レター、第4問の用語、第5問の英作文を確実に回答し、55点を確保する戦略をとりました。主に使用した教材は以下の通りです。

『B級、C級貿易実務英語』貿易実務検定協会：一連の貿易取引についての英文レターが網羅されており解説も充実しています。何度も読み込み自分のものにしました。

『英文契約書の基礎知識』(THE JAPAN TIMES)：契約書の重要用語や規則、独特の表現について非常に分かり易く解説されています。こちらも何度も繰り返し読み込み重要単語は暗記しました。第4問の用語対策にもなりました。

英作文は、設問の日本文について更に大意の要約をイメージしながら、暗記した定型的な表現で訳すことを心がけました。試験本番では、第2問～第5問だけで55点以上取れた手応えがあり、モチベーションを保ちながら、午後の試験に臨むことができました。

次に貿易実務についてですが、知識の穴を無くすことを目的に『サクッと分かる貿易実務』とその問題集に取組みました。貿易の流れを中心に必須の知識を分かり易く纏めてあり、非常に有難い本でした。その後、AIBAのテキスト、またHPにあるサンプル問題を何度も繰り返しました。サンプル問題は解説がないので、自力で何故そうなるか調べる必要がありました。2008年～2015年の全てに取組みましたが、ここで得た知識は本番でも大変役に立ちました。

なお有名な『実践貿易実務』(ジェトロ)は、通読するのではなく、辞書のように活用しました。またネットでも大概は調べられるので、理解しやすいと感じた参考文献は印刷してファイリングし、テキスト、サンプル問題の余白にも書き込みました。

試験本番では、途中時間に余裕がなくなり、全ての選択肢を吟味できず「明らかに正しい」又は「間違っている」と思われたものを素早くマークしていきました。なんとか最後まで漏れなく回答でき、最低7割は取れたのかなという手応えでした。時間は30秒程度しか余りませんでした。

最後に国際マーケティングですが、『貿易実務ハンドブックアドバンスト版』のマーケティングの部分のみを切り取って、丸暗記しました。後は、AIBAテキスト、サンプル問題を繰り返しました。

『ジェトロ世界貿易投資報告』は総論編の「ポイント」と「概要」のみ、『通商白書』も「概要版」のみ読み込みました。両方とも「本編」は量が多すぎる為、無視しました。試験本番では、平易な問題にも助けられ、9割程度の手応えを得ることができ、何とか合格することができました。

また、今回改めて実力養成セミナーと直前対策ゼミの参加は必須と感じました。ここで、テキスト内容の理解、記憶が格段に強化されますので、可能なかぎり参加されることをお勧め致します。

以上、拙い体験記で恐縮ですが、ご参考頂ければ幸いです。貿易アドバイザーを目指す志の高い皆様が御一人でも多く我々の仲間になって頂けることを願っております。

### ◇小橋川　唯之（大阪　＃768）

2015年度の試験では、貿易アドバイザー試験を甘く見ており一度玉砕しています。2016年は早めに対策を始めたのが良かったです。試験の難易度は高いと感じましたが、挑戦しがいのある試験でもありました。実は試験直前の一週間前に息子が入院してしまい、ほぼ試験対策の時間が取れませんでした。何が起こるかわからないので、準備は早めにするに越したことはないと再認識しました。

**＜貿易実務＞**

貿易実務は試験時間が短かったです。私にとって後半が得点源のように感じられたのですが、前半に時間を割きすぎてしまったように思います。問題は良問が多く、一問一答でさっくりと解けるような問題ではなく、ちゃんと考えさせるような問題が出されている印象を受けました。

対策としては普段の勉強に加えてAIBAの実力養成セミナーを利用しました。配布のテキストからそのまま出題されるようなことはありませんでしたが、テキスト自体が面白かったため何度も読み返していました。またセミナーでの説明が興味深く、テキストの余白へ書き込んだ内容は試験ぎりぎりまで読み返していました。

試験に直接関係はないですが、講師がAIBAの先輩であるため、AIBAにどういった人がいるのかを感じることができたのはよかったです。

### ＜マーケティング＞

マーケティングは、過去のAIBAだよりの合格体験記を参考にし、中小企業診断士のテキストで勉強しました。セミナーのテキストも使いましたが、配布された資料も何度も読みました。過去にマーケティング検定を受けたことがあったのですが、その経験も生きたように思います。

### ＜英語＞

英語に関してはセミナーでの配布テキストを主に勉強しました。英作文や英文読解に関しては普段業務として英語を使っているので難易度はそこまで高くなかったように思います。英作文は手書きなので、直接文章を書く練習はしました。テキストで主に勉強したのは契約書や条約で用いられる英語。英語の中でも苦手なところだったので、時間を割きました。

### ＜二次試験＞

面接官の方が、試験対策セミナーや近畿大学で行われたセミナーで拝見した方だったので、緊張はしつつもリラックスして話せたように思います。対策としては論文の論旨と、その論旨の理由は試験直前まで確認しました。また自分がAIBAに期待することや、今後貿易に関してしたいことは説明できるよう準備しました。

論文は文字数を大きく勘違いしていたので、削るのが一番大変でした。最後は言い回しを変えたりしながら、一文字単位で削っていました。これが一番きつかったです。

一次試験、二次試験ともに今まで自分が学んだことや経験を振り返るいい機会だったように思います。今回の合格に満足せず、今後もよりスキルアップしていきたいです。ちなみに息子は一次試験後に無事退院し、元気に1歳の誕生日を迎えました。

## ◇千代　拓司（大阪　＃770）

WEB上に一部過去問が掲載されていますが、試験範囲が広いことと「過去問」が販売されていないことから、試験の傾向を探る上で都合2回開催される試験対策セミナー受講は必須であると思います。

### （貿易実務）

「貿易実務検定A級」を取得していたことから、当時のテキストと問題集を活用したほか、基本書として「実践貿易実務」(JETRO）の通読を複数回行いました。
また「STC ASSOCIATE」受験を通じて、実務では縁のなかった輸出貿易管理面の基礎知識の習得を図りました。CISGと英文契約書については、業務上の必要性から以前から研究しており特に対策はしませんでした。

### （国際マーケティング）

基本的には「マーケティング実務検定B級」受験を通じて知識習得を図りました。「通商白書」と「JETRO世界貿易投資報告」は、試験対策セミナーで指摘された関連個所を熟読しました。

### （貿易英語）

英語については、得意分野であったこともあり特に対策しておりません。ただ、当試験唯一の記述式である英作文が30点と配点も高く、日頃コレポンに慣れていない受験者であれば、英文ライティング関係の参考書学習と、手書きに慣れておく必要があります（手書きに慣れてないと手が攣ります)。

以上となりますが、全体としてマーケティング科目を除き、試験時間がタイトであるため時間配分が重要と思います。以下に、参考図書を掲載します。

「英文契約書の基本表現」牧野和夫 日本加除出版
「貿易売買契約とリスク対応実務」大貫雅晴 同文館出版
「実践貿易実務」石川雅啓 JETRO
「信用状統一規則の実務Q&A」後藤守孝・吉野弘人 中央経済社
「インコタームズ2010」ICC
「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」杉山晴信 すばる舎

## ◇初柴　博史（大阪　＃772）

AIBAについては、香港での駐在時代に知りました。年一回しかない試験であることと、試験の為に一時帰国というのは中々難しいことから、知ってから多少の時間は経ちましたが、昨年の夏に日本に帰任することになった際、受験を決意しました。いつか受験しようとは思いつつ、帰任日が決まっていたわけでもありませんでしたので、受験を決めてからは、大慌てでの試

験対策となりました。

同じ貿易に関する試験で、中身としても重なりのある貿易実務検定の新A級も併せて受験することにしましたが、これは時期もほぼ同じでモチベーションの向上につながったのではないかと思います。

何をどこまで勉強すればよいのか、AIBAのHPに掲載されている過去問を開いて解いてみましたが、全問は掲載されておらず、正解についての解説もありませんでしたので、不安が募るばかりで、感覚を掴むためにもAIBAのセミナー受講は必須と考え、直前対策は2回とも受講しました。

セミナーでは素晴らしい講師の方々に直接お話を聞くことができ、他の受験予定者達と同じ場で講義を受けられるので、やる気もアップし非常に価値あるものだと思います。但し、セミナー時間自体は限られていますので、講義は細部までじっくりという訳にはいきません。あくまで、試験の大枠を掴むとともに、理解できていない部分の補強、疑問点の解消に活用されるのが望ましいと思います。

以下、とても体系的に準備できたとは言えず、ご参考にはならないと思いますが、各科目での勉強方法です。

### 1）貿易実務

JETROの実践貿易実務など本屋で手に入る書籍やICC／オーシャンコマースなどの出版物にて業務の為に少しずつ勉強しておりましたので、基本的にはそれらの復習を中心に、直前対策セミナーのテキストや各講師の方々に配布頂いたプリントも参考にしました。自己の理解度を確かめる為、AIBAのサンプル問題以外にも、貿易実務検定の問題集も含めその他の問題集をできるだけ解くようにしました。

### 2）マーケティング

セミナーで解説を受けた箇所を反復学習するとともに、マーケティングの書籍も買って読むことにしました。マーケティング・ビジネス実務検定の書籍などは中身も近いのではと思います。通商白書、JETRO世界貿易投資報告については、事前にここまでの範囲をカバーしなくてはならないことを認識できておらず、セミナーにてご紹介を受けた後、ダウンロードしてから若干愕然としました。残された時間の中で、重要なポイントのみざっと暗記する形になりましたが、貿易アドバイザーになるのであれば、そもそもこういった情報には常日頃目を通しておくべき、と反省致しました。

### 3）英語

英語に関しては、短期間でどうにかなるものではないとある種割り切っており、AIBA試験用の勉強、対策はほぼしませんでした。ただ、英作文がありますので、その対策はきちんとやっておけば良かったと思います。業務で英語は使っておりましたが、どうしても自分で使いやすい表現を多用すること、自身の業務範囲に限定されること、ノンネイティブ同士のやり取りであったことから、出題に対して、妥当な、洗練された表現がぱっと思い当たらなかったりしました。ビジネス英語／E-Mailの表現集等で日本語、英語を見比べながら適切な表現のパターンを増やしておくと役に立つと思います。

試験には合格しましたが、全般的に知識や理解度が十分でない事は自身で重々認識しております。これから足りない部分を強化し、知見を広げ、AIBAの一員として恥ずかしくないレベルになれるよう努力したいと思います。

## ◇横坂　太持（大阪　＃777）

AIBA試験を受験するにあたり、私が行った対策を簡単ではございますが今後受験される方のご参考まで記させて頂きます。

まず、AIBA試験については、試験対策用テキストは一般には販売されていないため、前年の実力養成セミナー及び、AIBAホームページに掲載されている過去問を確認し、受験の傾向を確認しました。また、「AIBAだより」に掲載の合格体験記を読み、合格者がどのような対策を取られていたかを確認しました。

また、実力養成セミナーについては、2回行われますが両方とも受講しました。試験で出題が予想されるところ等、ポイントを押さえた講義を頂き、メリハリをつけた学習をするためにも大変有意義でした。

### 1．貿易実務

貿易実務については試験範囲が非常に広くなっています。実力養成セミナーのテキストを中心に、ジェトロの実践貿易実務の最新版も購入し学習しました。通読し重要と思われる部分は暗記するように努めました。なお、実際の試験を受験した際には、貿易実務の問題数の多さに驚きました。時間配分に気を付けなければ、時間不足になる可能性があるのでご注意ください。

### 2．英語

英語に関しては、英文契約書の問題等は馴染みのない表現が多々ありましたので、英文契約書の本を購入し学習しました。また、英作文については、対策が難しいところですが、定型文の書き方の確認をすることと、過去問をもとに、実際に英作文を行うことで対策としました。

### 3．マーケテイング

マーケテイングについては、これまで学習したことが

なく、一からの学習となりました。実力養成セミナーのテキストを中心に、セミナーで紹介いただいた中小企業診断士のテキストであるTAC出版のスピードテキスト1企業経営理論もテキストの補完として用いました。また、通商白書や、ジェトロ白書の出題が予想される分野の通読、暗記を行いました。

### 4．2次試験について

2次試験については、対策が難しい分野ですが、私は一度不合格となったこともあり、2回目の受験では、論文の見やすさ（見出しを付ける等）や、わかりやすさに注意をするとともに、想定される問い（志望動機や、中小企業へ貿易についてアドバイスしてください等）に対して自信をもって回答ができるように、事前に質問内容を想定して練習しました。

以上が私の試験体験記となります。今後受験を志す方のお役に立つことがあれば幸いです。

## AIBA-HPリニューアルによせて

元IT担当理事　山中　誠一

オランダに駐在していた1990年頃、通信手段はテレックス。ファックスもありましたが通話料金が1分1,000円もしていたころで、社内通信にはテレックスを使うべしというお達しがありました。それからまだ26、27年しか経っていないというのに、EmailやSkypeといった手段のお陰で、全世界と限りなく無料に近い形でコミュニケーションをとれる時代となりました。歴史的に見れば、IT革命は産業革命以上のインパクトを世界に与えたのではないでしょうか。

この革命の時代に、ウェブサイトはどんなビジネスにも非常に重要な役割を果たしています。そんな中で、責任を感じながらAIBAのホームページのリニューアルに携わらせていただきました。ただし、このリニューアルは、いわばフェースＩだと思っています。

以前のホームページはスマホやタブレットに対応しておらず、html、phpといったプログラムの知識がある程度ないと更新できませんでした。今回採用したwordpressというシステムは、慣れればブログ感覚で更新でき、プラグインなどでの拡張性に優れ、SEO対策を施しやすく、FTPでのアップロードが必要なくブラウザーでアップデートができ、細かなカスタマイズもでき、常に最新のバージョンが自動供給されます。

ホームページ改修委員会で話し合ったコンテンツの充実にはまだまだ遠い道のりですが、今後、会員の皆さんと一緒により良いものにしていくためのプラットホームを作ったと思っていただければと思います。

更新がないウェブサイトは休業中の会社と同じ。皆さんの力でAIBAにとって役立つ素晴らしいホームページに育てていただければと願っています。以上、理事退任のご挨拶にかえてさせていただきます。

AIBA-HPリニューアルのトップページ

## 私のインターネット利用の歴史

小林　公典（東京　＃234）

私がメールを利用し始めたのは1995年末です。その頃購入したウィンドウズ95が入ったパソコンで、ニフティー・サーブというパソコン通信を通じての限られた人たちとの通信でした。その後インターネット経由の電子メールに接続出来るようになるとパソコン通信からインターネットを通じての世界に広がっていきました。ノートパソコンで、外出先でも公衆電話のISDN通信コンセントにモジュラーケーブルを繋いでメールのやり取りを行いました。海外出張の際にも当時はWifiなどが無かったので、電話線を通じての通信でした。

商社を早期退職して自分の会社を設立し貿易コンサルタントを始めた時期が1996年初頭で、インターネットの一般への普及と同時期であった為に、パソコンやインターネットは会社での業務遂行に非常に役に立ちました。

1997年6月に自社のホームページを開設し、インターネットを通じての仕事のPRを始めました。ネットの利用にはこちら側からの情報発信だけではなく、インターラクティブな交流が必要です。その為に、1997年11月にホームページに掲示板の設置を、1998年6月に貿易メーリングリストを開設して貿易関連の情報交換を行いました。1998年7月に「まぐまぐ」を利用しての「貿易・国際ビジネス・ニュースレター」を発刊しました。その後、メーリングリスト、ニュースレターの発行は中止しましたが、インターネットを通じてのこれらの活動による繋がりで何件かの仕事を獲得する事が出来ました。

AIBAには、1998年2月に入会しましたが、当時はAIBAにメーリングリストはなく、少数の会員有志がニフティ―サーブを利用して情報交換をやっておりまし

た。1998年に私が当時個人的にやっていた「貿易メーリングリスト」と同じシステムでAIBA-NETを創設し管理人をさせて頂きました。AIBA事務局からの正式連絡はパソコンを持っていない会員や持っていてもネットに繋いでいない会員を考慮してファックス一斉同報送信で行い、AIBA-NETは情報交換が主体でした。

また、1999年から2000年にかけてのAIBAのホームページ開設に向けては、アンケートを実施、AIBAホームページの雛形を作成、それを会員向けに限定公開して打ち合わせを行い、当時の広沢理事及び数人のプロジェクトチームのヘルプを得て準備を進め、低コストの業者にウェブ制作を依頼してAIBAのホームページの開設にこぎつけました。

ネットの利用はその後個人的には、Twitter、Blog、Mixi等が有りましたが、現在これらは休眠状態です。YouTube、Facebook、Skype、Line、WhatsApp等は利用しております。勿論メールングリストも複数利用しておりますが、最近はLine、WhatsAppの方がスマホで簡単に使えて便利です。Skypeは専ら海外との取引先との電話に使っております。

AIBAでも総会、勉強会などの動画をストリーム配信したり、YouTubeで会員向けに限定公開などが出来ればと思っております。

## 新堀先生のこと

永野　靖夫（東京　#068）

私が現在の資格の前身であるジェトロ認定貿易アドバイザーの第1回の試験に合格したのは1994年ですので、早いものでそれから23年の歳月が経ったことになります。

さて、その年にジェトロで研修会があり、新堀先生の講演を拝聴する機会を得ました。確か信用状の解説であったかと思います。講演が終了し掛けたとき、先生はうつむき加減で、「会員が500名に近付くと、組織は割れるんだよな‥。」と呟かれたのを今でも鮮明に覚えています。私は前の方に着席していましたので聞こえましたが、多分後ろの座席の方には聞き取れなかったと思います。

今では先生の意味するところは大凡想像がつきますが、当時は判らず、そんなものかな‥というのが正直な感想でした。新しい資格を取得して大いに張り切っていた時期ですので、当然といえば当然です。

今振り返ってみますと、この呟きは、組織は常に分裂の危機に直面しているゆえ十分気を付けるようにと、誕生したばかりの我々に対する先生の助言ではなかったのか、と思っております。

その後、試験の主催者がジェトロ殿から、貿易アドバイザー協会（AIBA）に変りました。その間、会員数は最大で350名台あったものが最少で270名台にまで落ち込んだ時期もありました。その後徐々に回復し、本年5月現在で319名となっております。できるだけ早く、まずは350名の大台に乗せたいものです。

一方、本試験制度が発足して以来、23年間で800名弱の合格者が誕生し、この内現在319名がAIBAに所属していることになります。この合格者の中には、心ならずも退会された方、或いは逝去された方も含まれており、一方で、毎年試験に合格された方のほぼ全員が入会されています。これらの点を考え併せますと、かなりの高組織率といえるでしょう。

法律で一定の生存領域を確保されている国家資格を別にすれば、これ程長い期間存続し続けてきたこと自体に、私は意義があると思っています。長く続けてこられたのは、私は会員相互間に他者に対する寛容の気持ちがあるからだと確信しております。

総会が無事終わった途端、どういう訳か遥か昔の新堀先生の呟きが蘇ってきました。この資格を発展させていくことが我々に課せられた使命であり、先生の希望でもあったと思います。新堀先生には大変お世話になりました。先生のご助言に沿って、これからも、皆で力を合わせてAIBAを発展させて行きたいと思っております。

## 商業高校への出前授業

関西支部長・理事　鈴木　弘成

AIBA関西支部ではJETRO神戸のご紹介で、平成29年4月から兵庫県立神戸商業高等学校で文科省のSPH（スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール）プログラムの一環であるグローバルビジネス講座（2年生の生徒13名：男性1名、女性12名）の外部講師を引き受けることになりました。

この講座の目的は次の通りです。

①就職を目指す高校生に貿易取引、国際取引の素晴らしいところを伝える。

②貿易実務検定のC級、B級の受験の手助けをする（先生方へのアドバイスも含む）

③勉強以外の目標として輸入商品の販売、個人輸入の体験をさせる。

具体的には平成30年2月まで月平均1回の割合で2時間（50分×2）の出前授業に、AIBAの会員が交替で講師となって、各々得意とする分野で貿易実務に関する諸テーマと経験に基づくエピソードを語って、学生に楽しく貿易実務を学んでもらい、同校の目指す「貿易人KOBE」の素養育成の手助けをするというものです。これまで実施してきた授業は次の通りです。

・オリエンテーション、貿易の仕組み、銀行の役割（鈴木会員）

・外国企業との契約の重要性／エピソード「あなたの知らないアメリカの生活」（持田会員）

・国内企業の輸出先開拓・輸出取引の概要／エピソード「繊維機械の海外市場開拓をした際の成功・失敗事例（山西会員）
・輸入取引の概要/貿易実務検定C級合格ガイド（神屋会員）

生徒も最初は社会人との接触に不慣れのためか戸惑い気味でしたが、2か月たって最近は気軽に話してくれるようになりました。また授業での真剣みが増してきています。私たちも生徒が思っていた以上に素晴らしいのに驚いています。皆さん礼儀正しくきちんと挨拶をしてくれるのにも感心して気持ち良く授業をしています。

最近、多くの高校で出前授業が盛んですがAIBAとしては恐らく初めての試みかと思います。次世代に思いを繋ぐAIBAの社会貢献活動の一つとして頑張ってまいります。

授業風景、講師は神屋信仁会員(＃346)

## 「日本貿易学会」第57回全国大会に参加して ～はじめてAIBAセッションを開催～

担当理事　行方　久智

前号でも案内の通り、2017年5月27、28日の2日間、愛知県名古屋市の愛知学院大学名城公園キャンパスにおいて日本貿易学会第57回全国大会が開催されました。今回両日に参加してきましたので、概要を報告させて頂きます。

今回初めて「AIBAセッション」が設けられ、3名のAIBA会員が報告を行いました。

AIBAセッション以外でも3名のAIBA会員が報告を行い、合計6名のAIBA会員が報告を行いました。27名の発表者の内6名がAIBA会員でした。

☆今年の統一論題「メガFTAの意義：WTOの現状と課題に関連して」のテーマの下、初日に以下4件の講演が行われました。

講演1：井尻直彦氏、日本大学「国際規格化による非関税障壁の削減と貿易促進効果」

講演2：王大鵬氏、富山大学「アジア太平洋地域のFTA競争と中国の通商戦略の方向性」

講演3：岩田伸人氏、青山学院大学「メガFTA・関税同盟の意義と最近の事例」

招待講演としてデンソーCOOの末松正夫氏（タイ駐在）により、「日本の企業のアジア市場におけるメガFTA戦略」と題して、自動車業界のアジアにおけるFTA戦略の対応例が詳細に紹介され、最近のエンジン車かＥＶ車かの戦略についても言及されていました。

☆2日目は自由論題として、以下の8分科会に分かれ、27タイトルの研究報告が行われました。分科会テーマは：①通商政策、②貿易商務、③貿易金融、④国際経営・国際ビジネス、⑤物流・ツーリズム、⑥国際経営・国際ビジネス、そして⑦AIBAセッションと⑧国際セッション（韓国貿易学会メンバーによる報告）。

AIBAセッションの会場となる教室の入り口には、AIBAセッション設置の目的として、日頃貿易や国際取引の実務に携わっている会員による実業界と学界の橋渡しになる旨の挨拶文を掲示し、参加された先生方にはAIBAのパンフを配布して、AIBAへの理解を深めて貰いました。先生を通じて学生にも啓蒙して貰えればという意図もあったのですが。

1）まず、大重康雄会員（九州支部#018）が「鹿児島県農水産物の海外展開」についての報告を行い、鹿児島県での水産業の重要性と（全国４位）、「みなみまぐろ」が全国シェア30.6%、「養殖ブリ」がシェア21.4%と全国一位を占めており、さらには「かつお節」は70.6%とダントツのシェアを誇っている点を紹介。昨今の世界的な日本食ブームに乗って「かつお節」への需要が高まっているが、EU向け輸出は、含まれている化学物質が原因でEUへの輸出ができず、フランスにかつお節工場を建設してEU内に供給している事が紹介されました。

2）次に、吉田典巧会員（関西支部#539）が「メガFTA時代における通商政策に対する産業界の対応と安全な利用方策」について報告し、メガFTA時代に入って企業が安心して利便性の高いFTAを活用できる仕組みを担保するメカニズムについて発表を行いました。中小企業が現行のFTAを更に活用し易くする為に改善すべきシステム（メカニズム）作りについて説明が行われました。

3）次いで、石川雅啓会員（首都圏#602）からは「フィリピン新政権の農業政策のゆくえと日系企業に与える影響」について報告。現ドゥテルテ政権下での農業政策の説明に続き、農業の比率が高い割に、生産効率が低い現状を変えていくに当たって、今後日本の農機具メーカーの果たせる役割と可能性について言及されていました。

☆上記3名以外にもAIBA会員3名が各セッションで報告を行いました。

4）住田公明会員（東海支部＃709）は、「東南アジア・

インド進出におけるリーガルリスク検討の重要性～合弁会社のケース～」と題して、中小企業が東南アジア・インドに合弁形態で海外進出する際に、進出企業と現地資本との目的の違いによって生じる将来のリーガルリスクを検討しておくことの重要性について具体的に説明されました。

5) 勝田英紀会員（関西支部＃227）からは、「日本酒輸出のメリット」と題して報告。日本の農業生産が年々減少している中で、コメの加工品である日本酒の輸出が急増しておりそのメリット・デメリットについての説明が行われました。

6) 行方久智会員（首都圏＃530）は、「インバウンドツーリズム～訪日客増加の背景と要因分析」と題し、訪日観光客がここ数年でなぜ急伸しているかについて、日本のビザ発給緩和によって調整されているとの指摘と、今後は宿泊施設不足が直近のボトルネックとなる可能性についての指摘が行われました。

［お願い］

最後に、日本貿易学会には現在54名のAIBA会員が所属しており研究報告を通して学界と実業界を結ぶ重要な役割を担っています。会員の皆様の中で日本貿易学会に参加を希望する方が居られましたら是非ご一報ください。今後のAIBAとAIBA会員にとっても社会に存在価値を示していける重要な活躍の場となっていきます。

報告風景

森理事長の挨拶

## 地方創生とインバウンド観光（後編）

寺尾　邦彦（東京　＃270）

前編につづき、今回は「熊野古道」地域の取組み例（「着地型」）の一端を紹介します。

### 4．熊野古道（田辺市熊野ツーリズムビューロー）の取組み例：

(1)「熊野古道」は、2004年にユネスコから世界文化遺産「紀伊山地の霊場と参詣道」（和歌山、三重、奈良の三県）として登録されました。和歌山県の旧・田辺市は、周辺の5町村と2005年に合併しましたが、観光への取組みに町村間で温度差があり、その解消、融合化のために、新・田辺市として、観光協会連絡協議会発足。その後、2006年4月に「田辺市熊野ツーリズムビューロー」を設立しました。

(2) 2010年半ばに法人格（一般社団法人）を取得後、第2種旅行業を取得（National Travel Agency Licence)。同年10月に「着地型旅行業（DMO：Destination Management Organization)」を発足させました。

「着地型」とは耳慣れない用語ですが、旅行者を受け入れる地域で作られる旅行商品のことで、「DMO」とは地域の観光物件、自然、食、芸術・芸能、風習、風俗など、その地域にある観光資源に精通し、地域と協同して観光地域づくりを行う法人のことです（JTB総研・用語集)。

(3) 同地域の観光資源には、熊野古道（熊野三山)、梅干し（南高梅)、ミカン、温泉〈湯の峰、龍神、川湯〉、瀞八丁（どろはっちょう)、紀州備長炭などがあり、博物学者でエコロジーの先駆者、南方熊楠（みなかたくまぐす）を輩出しています。

これらの資源を有効活用し、商品化するために、行政機関、市場（旅行者（guests))、消費者、旅行業者（tourism industry）の連携を強化しました。特に、顧客ニーズの多様化・個性化、「本物志向」に対して、地域に根差した情報提供、地元ネットワークを活かしたキメ細かなサポート体制が構築されてきました。

＜特記事項＞

上記取組みの過程で、特筆すべきは：

①2006年に、native speaker（カナダ人）のブラッド・トウル氏を職員にしたことです。同氏は、熊野についての関心や理解が深く、地域への溶け込みが早く、観光に関する情報収集・整理、プロモーションの展開、地元対応体制の整備を図りました。欧米人向けのPRツールの充実、地元ガイド（語り部）のレベルアップ等に貢献しています。

今回、中辺路（なかへち）の一部や熊野本宮、速

玉大社、那智大社等を巡りましたが、案内板の和文・英文表記など分り易かったとの印象です。また、誘客のターゲットを欧米・豪州のFITに絞り、宿泊予約にインターネットシステムを活用しています。

②さらに、2014年5月に、スペインのSantiago de Compostela市と「観光交流協定」を締結し、宗教的な違いはあるものの、古来からの巡礼道（World Heritage Pilgrimage Routes)として、「共通巡礼手帳」（Credential）を発行し、知名度向上を図っています。

(4) 田辺市観光振興課長の説明によると、同ビューローの売上は、平成23年度の4千万円から、平成28年度は2億300万円に増加しており、来訪宿泊者数でみると、①豪州、NZ、②米国、③スペイン、④フランス、⑤香港、⑥英国、・・・の順位だとのことです。

「誰に、何を、このように」というマーケティングの原則に則って、事業を行ってきた成果でしょうか。

＜まとめ＞

インバウンド観光の増加を地方創生（地域活性化）に結びつけるには、各地方・地域によって、それぞれ相違があると思われますが、独自の特色を強みにするために、田辺市の先例は大いに示唆に富むものと考えられます。

熊野古道

那智の滝

## 住吉からの旅（その3）

安達　俊雄（大分　＃505）

### 3−1．奴国（ナコク）

司馬説では海洋部族の東漸の出発点は志賀島とされていますが、志賀島は狭小で一定規模の部族の居住地としては不適です。南の陸地、現在の福岡市近辺は平野で朝鮮半島へのアクセスもよく到来したタミル人がこの地に落ち着くということは不自然ではありません。この地には古来「奴国（ナコク)」と言うクニがありました。A.D.57年に、後漢の光武帝から当時の奴国王に「漢委奴国王」と刻まれた金印を授与されその地を冊封されました。このことは当時日本（倭）には統一王朝はなく、数あるクニの中でもっとも強大であったので漢と直接上下関係になれた訳です。

その金印が江戸時代末期に志賀島で偶然発見されました。現在太宰府の国立歴史博物館で光り輝いていますが、なぜ奴国の領土とは思われていない島で出土したのか当時から諸説あります。紛失説、漂流説、隠匿説などあるがすべて決め手を欠きます。そのため贋作説も一つの根拠になっています。

私は到来したタミル人が福岡平野に広く生活しその祭神（ワタツミの神）を沖合の島に祭ったのだと考えます。長い時間をかけ7,000kmの海を渡ってきた部族が、その目の前の海に祖神を祭るのは不自然ではないように思われます。領土が安堵される部族の大切な金印をその祖神の神域に厳重に保管していたのです。

それでは奴国のナとはどんな意味でしょうか。奴という漢字のイメージから離れ文字のない時代のヤマト言葉で何を意味していたのでしょうか。宮崎康平さんに聞いて見ます。

宮崎さんは島原鉄道の社長でしたが激務の末失明しました。それでも古代への情熱黙しがたく夫人に古事記、日本書紀、魏志倭人伝を何百回となく朗読してもらい純粋に古代日本語の音から判断すると言う手法をとられた方です。その手法で昭和42年に「まぼろしの邪馬台国」と言う本を著し、第一回吉川英治賞を受賞されました。その中で邪馬台国も含め魏志倭人伝にでてくる30前後のクニの名を一応すべて読み解いていました。

今回あらためて同著書で調べてみると、ナはなんと「苗代水田」です。大野教授の学説ではタミル人が日本にもたらした物は和歌の音韻の他には水田耕作、鉄器、機織です。（稲作関連分野では古代タミル語と日本語の間に数多くの共通語彙が確認されており、その数例を前号に掲載しています。）到来したタミル人はここで広く水田耕作を展開していたのでナ国と呼ばれていたと思われます。

福岡県春日市の「奴国の丘歴史資料館」を訪問しました。福岡市の中心から南に数キロメートルの場所ですがこのあたりで多くの弥生遺跡が発見、発掘され奴国の中心だったと理解されています。古代、海岸線は今よりずっと南だった由で、ここも海岸近い場所とのこと。出向いて来た甲斐はありました。ここは稲作とともに青銅器、鉄器の生産拠点でもあり関連出土品が展示されています。ここに居住したタミル人＝ワタ族

は海洋部族としての特性のみならず、内陸にあっては稲作農耕部族として当時の日本の一大先進国であったことになります。そして自前の鉄器利用が両分野においておおいにその進歩を促したことでしょう。（最終回はワタ族とヤマト王朝です。）

関連著作物

## 支部活動

### 首都圏地区

4月22日（土）

**4月度首都圏勉強会**

テーマ：トランプ吠える！これからは国境税だ！ EU付加価値税（VAT）は不公平税制！

講　師：柴田 篤 氏（＃508）

概　要：TRADE TAX国際税務・会計事務所代表として活躍され、EUの雑誌“VA雑誌VAT Monitor”の日本通信員でもある柴田会員に、今後の国際税務の動向を展望する講演を頂いた。東京税理士会所属の国際税務の専門の税理士としての専門的知見から多くの参加者の理解を深めることが出来た。

場　所：中央大学駿河台記念館

参加者：45名

首都圏勉強会の様子、講師は柴田篤会員

6月3日（土）

**6月度首都圏勉強会**

テーマ：安全保障貿易管理の基礎と最近の動向

講　師：永野 靖夫 会員（＃068）（CISTECエキスパート資格者）

概　要：元大手商社に勤務され多くの国際ビジネスに係り、退職後は貿易アドバイザーとしても活動。JETRO発行の「輸出のすすめ方」「輸入のすすめ方」等の著書を始め、安全保障貿易管理分野でもCISTECエキスパート資格者として活躍されている永野会員に最近の動向につきご講演頂いた。出席会員にとっては激変する安全保障貿易環境の理解が進む内容であった。

場　所：中央大学駿河台記念館

参加者：35名

### 東海支部

5月6日（土）

**5月例会**

講　演：移転価格税と関税評価

講　師：トレードタックス国際税務・会計事務所
千田 昌明 会員（＃621）

場　所：名古屋国際センター会議室

出席者：9名

### 中国四国支部

5月27日（土）

**5月例会**

・AIBA理事会（5月20日）の報告：吉永支部長
・支部長、副支部長の交代についての報告：吉永支部長
・支部前年度決算報告
・新規会員（村中会員）の紹介
・会員講義：
　①塩田靖浩（＃469）「最近の食品輸出をめぐるトピックス」
　②井上照章（＃331）「英語　ありがちミス」

## AIBA-NET 論壇

2017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。

4月

バングラディシュでの検品

輸入事故の対策

英文契約書における暴排条項（反社条項）の例

# 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　中国における一時輸出入制度「医薬品・医療機器関連」について

回答者：岩本　圭司（神奈川　＃763）

中国国内での薬事承認を受けていない医薬品や医療機器を、販売目的ではなく、試験研究、社内見本、展示の目的で輸入する際には、どのような手続きが必要なのでしょうか？

日本での輸入の場合、厚生局に申請し、薬監証明を取得して輸入通関に進みますが、中国で上記に相当する制度・ルールについて、ご教示ください。

## 回答

税関一時輸出入管理弁法「2013年12月25日 税関総署令212号にて改正」第3条により、以下の貨物が一時輸出入方式で輸入できます。

①展示会、取引会、会議及び類似活動で展示・使用する貨物
②文化、体育交流活動で使う貨物
③新聞ニュースの取材、テレビ・映画の撮影に使う設備、必要用品
④科学研究、教学、医療活動で使用する器械、設備及び必要用品
⑤上記①～④に関連する交通工具及び特種車両
⑥サンプル品
⑦慈善活動で使う器械、設備及び用品
⑧設備を組み立て・テスト・検査・修理に使用する器械及び工具
⑨パレットのような貨物保管容器
⑩ドライブ旅行に使用する交通工具及びその用品
⑪工程建設に使用する設備、機械及び必要な用品
⑫その他税関が批准する一時輸出入貨物

中国では、輸入医薬品や医療機器の販売等について、安全性を確保するために、国家食品薬品監督管理局（CFDA）へ登録手続の申請を行う必要がありますが、一時輸出入貨物方式で輸入する場合には、当該手続は不要です。

また、税関総署は2016年11月14日から「一時輸出入貨物の許可」の事前審査を取り消した為、貨物を一時輸出入の方式で輸出入する場合は、直接、一時輸出入貨物の輸入申告手続きを行うことが可能となり、事前審査の手続を行う必要はありません。

貨物を一時輸出入の方式で輸入する際の一般的な手続の流れは以下となります。

1. 出入境検験検疫局に商品検査の申告手続きを行います。
2. 税関に輸入申告手続きを行います。
3. 企業は税金に相応する保証金を納付します。
4. 税関は一時輸入を許可します。

ただし、一時輸出入貨物で輸入申告できるかどうかは現場税関の最終判断に従う必要があり、この点注意が必要となります。

輸入事故の対策・仲裁について
中国、香港向け食品の輸出
４月からの関税改正
英文契約書におけるコンプライアンス
輸出における海貨業者の役割
Invoiceの金額について

**5月**
パレスチナの大学への輸出
未登録医薬品の中国での輸入
中国某市の工場と新規取引で製品輸入の決済方法
会員の著書のご案内

6月
食料品の産地証明書
ベトナムでの輸入税
電気自動車（EV）
EVのイノベーションと世界市場のパラダイムシフト
中国製暖房器具の輸入
外為法の一部改正
海外投資（進出）に関する情報源
植物輸出の集荷地検査
日本貿易保険（NEXI）
欧州のリーチ規制（化学品）
AIBAのIT近代化
アジア現法の決算が遅延する理由
AI・人工知能EXPO

## アドバイザーの活動

2017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

**内海　温（東京　＃705）**
5/19
対日貿易投資交流促進協会（通称ミプロ） 主催
テーマ：海外送金のＡＢＣ
会　場：池袋サンシャインシティ ミプロ内会議室

### 相談・アドバイス

**中村　陽一（兵庫　＃364）**
4/27
ジェトロ神戸主催
貿易相談会
テーマ：1. ビルメインテナンス業務の東南アジア展開
実務経験で知った独資合弁の利点欠点と合弁で生じるトラブルの克服成功事例
2. 和風ハラル食品のマレーシア委託生産事業
場　所：ジェトロ神戸

## 著書紹介

**書　名：「友好商社を知っていますか？」**
著　者：片本　善清（奈良 ＃422）
出版社：中国書店
発行日：2017年4月28日
価　格：￥1,620.-(税込み)
紹介文：半世紀以上前の話で、見ること聞くこと「あらまあ！」の連続と思います。分かりやすく読み易く、値段も安いと来てます。わが半世紀の生きざまです。

## 理事会議事録（抄録）

### 第143回AIBA理事会

日　　時：平成29年5月20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、市川強、菊池祐二、安達正之、熊本一夫、芝田政之、高梨義紀、富田慶久、加藤裕功、清水晃、畠山茂雄、常川八司雄、鈴木弘成、吉永和馬、塩田深雪
欠席理事：山中誠一（委任状提出）
出席監事：鈴木忠幸、欠席監事：矢部信明
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、理事会は成立。
議　　題：
1. 会計（井上専務理事）：総会に上程する第15期決算案2017年3月末が報告され上程は承認された。
2. 事業（服部事業本部長）：第15期2016年度主要な事業活動売上げジェトロ専門家、spot対応専門家、FINPRO案件などの受注。第16期2017年度事業計画1億円を目指す。
3. 事務局（清水事務局長）：2017年5月15日現在のAIBA会員数319名(2016年度新入会員16名、復会1名、退会25名)。又、6月24日開催の第15期定時会員総会の式次第の説明。
4. 勉強会（熊本理事報告）：6月3日土曜首都圏勉強会は、講師 安全保障貿易管理士 永野靖夫様（＃068）講演テキスト「安全保障貿易管理の基礎と最近の動向」で開催される。役員各位も是非多数出席要請があった。
5. 認定試験総会報告案（安達理事）：2016年度AIBA認

決算理事会の様子

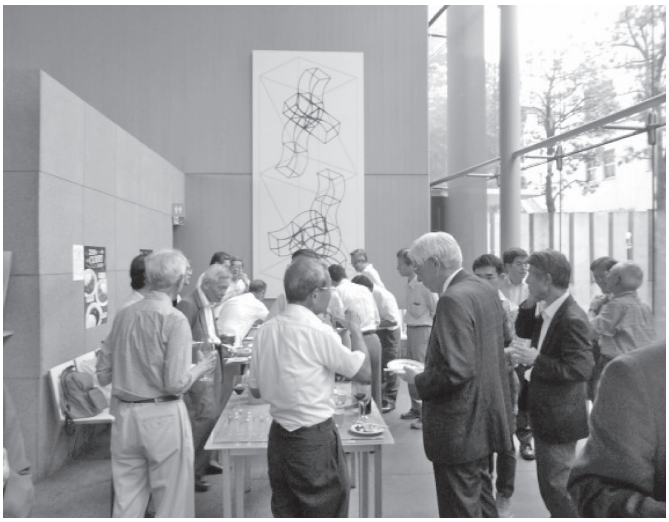
定試験結果（1次および2次）、日程、後援・協賛団体、作問委員募集、対策ゼミおよび貿易実務セミナーの実施について報告。2017年度の試験は11月18日（土）に開催予定。

6. 会計（井上専務理事）：総会に上程する第16期予算案2018年3月末報告。
7. IBAT役員改選：冨田理事が次期IBAT総会に於いて、IBAT理事を再選、継続されることが報告された。
8. 理事・監事の総会への推挙：理事、監事候補者全員を総会へ付議することに決定した。重任・新任（12名理事候補者、2名監事候補者）14名。除く支部長理事5名。

以上にて午後6時30分理事会を閉会。

平成29年5月20日

議事録署名人：理事　市川　強



総会・理事会後の懇親会

## 第144回AIBA理事会

日　　時：平成29年6月24日（土）午後4時
場　　所：中央大学駿河台記念館4階430号室
出席理事：森重道、井上隆彦、服部浩一、清水晃、市川強、菊池祐二、熊本一夫、芝田政之、高梨義紀、富田慶久、行方久智、畠山茂雄、常川八司雄、鈴木弘成、名城徹　15名
欠席理事：原奉宣、持田修二（委任状提出）2名
出席監事：鈴木忠幸、安達正之　2名

全理事17名、出席理事15名、委任状1名により理事会定足数充足、理事会は成立。

議事：出席理事より互選にて下記役職を決定した。

| | |
|---|---|
| 森　重道 | 理事長・代表理事 |
| 井上　隆彦 | 副理事長・会計担当 |
| 服部　浩一 | 専務理事・事業本部長 |
| 清水　晃 | 事務局長 |

以上にて午後4時45分理事会を閉会。

平成29年6月26日

議事録署名人：理事　市川　強

総会で選任された理事・監事の方々

〈編集後記〉

☆東京都議選が行われ小池新党（都民ファーストの会）が第一党に躍り出ました。欧州でもマクロン大統領が新人候補を擁立しフランス国民議会で圧勝しています。既成政党に対する不信感から新党への期待が膨んでいったのでしょうか。

☆AIBA総会が開催されました。今回は例年になく活発な議論が行われました。総会に先立つこと1-2ヵ月前からもAIBA-NETで理事会への要望、理事選任、定款細則の改訂案などをめぐる是々非々の議論が噴出し、理事長を中心に執行部はひとつひとつ丁寧に答えていました。総会はこの時すでに始まっていたような感があります。

☆残念なことに、これらのやり取りで、AIBA-NETが本来期待されている専門知識や情報の交換の場が隅に追いやられてしまったようです。「AIBA-NET論壇」で見ても5月が比較的不活発のようでした。

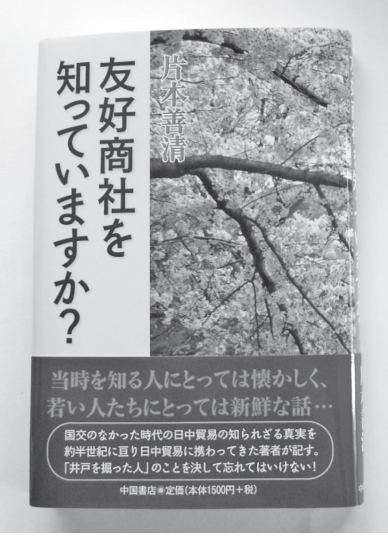
☆新入会員が最初に感銘を受けるのがAIBA-NETでの専門知識の情報交換です。この情報交換の場を堅持する必要があります。理事会などへの提案や要望事項を目的とするAIBA-NETを新たに創設し、希望する会員に開放する案も一部の会員から提案されています。

☆編集子は今回の号をもちまして退任させていただきます。5年間、皆様のご愛顧を賜りましてありがとうございました。次号からは加藤裕功会員（＃721）が担当します。刷新された「AIBAだより」をご期待ください。

# 『友好商社を知っていますか?』

片本善清 著　2017/4/28 初出版

半世紀を超えた中国との付き合いと多くの中国人との人的関係の作り方からどのように商売をしてきたかを独特の感覚と実行で築き上げた貴重な体験記録。
「あっと驚く」或るは「そんなことあれへんやろ!」などなど奇妙な、面白いことが盛り沢山。
是非一読をお薦めします。




①まる二日間掛けて中国に行っていた。
②女を見たことなかった奇異な国でした。
③相手国が決めた期間しか滞在できない。
④中国共産党の大陸と香港の自由民主国。
⑤美味しかった中華料理と老酒。
　沢山の店を巡ったグルメ紀行もたくさん。
⑥ディスコ大流行の広州と福州、DISCO HALL めぐり。
⑦広東のゲテモノ食い。
　蛇はもちろん、猿脳みそ、熊肉、サソリなど。

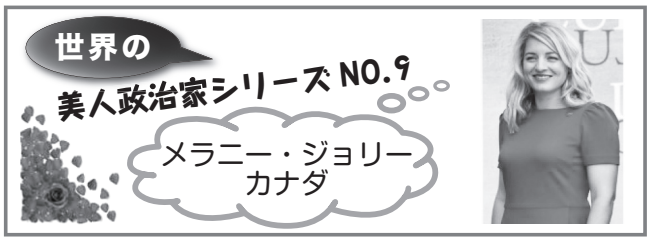
中国書店　四六判上製　定価　￥1,620（本体1,500円+税）


*Multi Currency Trade System Series*

**ハザン / TradeTax　海外グローバル企業向けERP導入提案！**

◆多通貨対応
◆基準通貨対応
◆多言語入力対応
◆バイリンガル対応

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)
〒102-0083　東京都千代田区麹町 4-3-5
紀尾井観光ビル 3F
TEL：03-3264-5271 / MAIL：info@japan-jil.com

●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)
〒532-0003　大阪市淀川区宮原 5-1-18
新大阪第27松屋ビル 11F
TEL：06-6350-7100 / MAIL：info@cita110.com

AIBA
貿易アドバイザー協会

## AIBA 認定

# 貿易アドバイザー試験 2017

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　2017年11月18日（土）　2次　2018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
■受 験 料　10,000円（税込み）

**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）2017**

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：2017年９月～10月
場所：東京、大阪、名古屋、広島、仙台、福岡
講師：AIBA 会員
【受講料】 9,000円 / １回

貿易アドバイザー協会　検　索

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

# 貿易実務
## オンライン講座

JETRO e-Learning Service
https://www.jetro.go.jp/elearning

貿易を体系的に学ぶ。
実例形式の講座で即戦力育成。

累計
受講者数
54,541人
突破！
（2016年12月）

JETRO
のノウハウが
満載！

高い修了率
82.7%
（2016年度調べ）

| | |
|---|---|
| 基礎編 | 貿易実務の基礎的用語から体系的な実務の流れまで、貿易の全体像を把握できます。 |
| 応用編 | 貿易実務の専門知識を深め、コスト削減やリスク回避などのノウハウが身につきます。 |
| 英文契約編 | 英文契約の基礎知識を身につけ、取引に有利な条項を見極める力がつきます。 |
| 中国輸出ビジネス編 | 中国輸出ビジネスを始めるための、必要な知識・流れが理解できます。 |

●「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

www.jetro.go.jp/elearning
ジェトロ　講座　検索