ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）

AIBAだより

第87号　2018年1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：市川　強

新年ご挨拶

理事長　森　重道

明けましておめでとうございます。

1月1日は旧暦で新年を祝う国も含めて元日として世界の多くの国が休日と定めており、年間を通して一番ゆっくりと過ごせる日ではないかと思います。

一昨年になりますが、2016年の1月号ではその年の干支を引き合いに出してAIBAが組織としての形が明確になって行く年にしたいと書きました。この2年間の間にもAIBAの組織を発展させていくためにはどうすべきかの様々な議論が内部であり、それらをベースに徐々にではありますが発展に寄与するであろう施策を採ってきました。AIBAの組織は、一般の会社、例えば株式会社とは異なりますので、直接的比較はできません。AIBAはAIBAとしての等身大の施策が重要と思うところですが、常に組織として充実・発展を求めていくことは至極当然のことです。AIBAも先月号で井上副理事長がいみじくも使ったGoing Concernでありたいということです。

2年前に倣って、干支を持ち出して今年の1年を占うと、今年2018年は十干が甲・乙・丙・丁に続く5番目の戊（つちのえ）、十二支が11番目の戌（いぬ）となり、この組み合わせ「戊戌」が今年の干支となります。これは、「つちのえいぬ」、または「ぼじゅつ」と読み、十干の戊は陽の土を表しており植物の成長が絶頂期にある状態、一方の十二支の戌には五陰陽が割り当てられて、戌も陽の土を表していますが、こちらは滅を意味し草木が枯れる状態とのことです。滅とは穏やかではありませんが、土は、一方で万物を育成・保護する性質を表しており、季節の変わり目の象徴でもあるので、自然が循環する状態が、この言葉に示されていると言われています。つまり今年の干支は同じ陽の土で重なっており、これを五行思想で比和（ひわ）と呼ぶようですが、同じ気が重なることで、良いものはより良くなる一方、悪いものがさらに悪くなることもあるようです。

悪いことがさらに悪くなるのはご免蒙り、良いものをよりよくできる年にしたいものです。今年の運気の説明で「新たに芽生えた新たな意味や価値が2018年に、グッと成長することを示しています。」と書かれているのを見つけました。

手前勝手な解釈ですが「議論を重ねた先に新たな成長がある」と思いたいところです。今年1年また皆様のご協力をもとに理事一同AIBAの運営執行をして行きますのでどうぞよろしくお願いいたします。

貿易アドバイザー認定試験：1次試験結果

試験運営委員会

2017年度の「AIBA認定貿易アドバイザー試験」の一次試験（筆記試験）が11月18日（土）に東京、大阪、名古屋、広島、福岡、仙台、札幌の各会場で行われました。受験申込者は83名で昨年度と同数でしたが、東京、大阪以外での受験者が昨年度8名から14名に増えたことは特筆できます。

11月18日1次試験（東京会場）

Contents（目次）

P1… 新年ご挨拶　森　重道
貿易アドバイザー認定試験：1次試験結果　試験運営委員会
P2… FTA部会第一回目勉強会の報告　岩本　圭司
P3… 新年に思うこと　岡田　伸子
P4… 「ここにもあった！世界パチモン（偽物）」シリーズ（四つ葉のdisadaは三つ葉の@did@sより幸運か？）　芳賀　淳
P5… 米陸軍によるゼロ戦の性能分析と評価（上）　清水　正明
P6… テヘラン駐在時代へのノスタルジー　上森　義美
P7… 地方活性理事活動報告　持田　修二
P8… 支部活動
P10… AIBA-NET Q&A　矢野　孝尚
P11… AIBA-NET論壇、アドバイザーの活動、理事会議事録（抄録）
P12… 編集後記

試験の結果、18名の方が合格されました。会場別の合格者は東京13名、大阪4名、広島1名です。

一次試験合格者はテーマに従っての小論文を提出してもらい、本年1月28日（土）に東京と大阪で実施される二次試験（面接と小論文評価）を経て最終合格者の決定となります。

試験に先立ち9月30日から10月28日までに仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡で「実力養成セミナー」および「直前対策ゼミ」を実施しました。受講者の延べ人数は昨年度比22名増の158名でした。

10月28日直前対策ゼミ（東京会場）

最終合格された方がAIBAに入会されアドバイザーとして活躍することを期待しています。

FTA部会第一回目勉強会の報告

岩本　圭司（神奈川　＃763）

2017年12/9（土）14:00～16:00 AIBA本部事務所にてFTA部会の第一回勉強会を開催しましたので、その内容を紹介させて頂きます。

講師は、本部会発起人でもある山口正路会員（＃628）に務めて頂き、『相談事例に添って考えるFTA/EPAの基礎知識』と題しまして、ご講演頂きました。本勉強会は、FTA部会メンバー11名が参加致しました。（他にLIVE 実況視聴者 複数名）

講義内容としては、以下の通りです。

1. FTA/ EPAの基礎
2. 活用の注意すべきポイント
3. ASEANのFTAにおける最近の動き
4. FTA相談傾向

今回、講師を務めて頂いた山口会員は、現在JETRO本部貿投課でFTA・シンガポール・アセアン専門家として、ご活躍されてらっしゃいますが、以前はJETROシンガポールに6年間駐在され、日系企業向けのFTA活用の相談対応や教育に携わった経験をお持ちの方です。

そして、本講義の具体的な内容ですが、まず、関税、FTAの仕組みを再確認した後、実務上必要となる使用頻度の高い用語やルールについて解説頂きました。

その後、FTAを活用する際の実務上の留意点について解説頂きました。

FTA関連の書籍を一読された方なら、ご承知のようにFTAには、それを活用する上で、非常に重要な原産性判定ルールがあります。

このルールを実際に適用する上で押さえるべきポイントについて、それらを整理したフローチャートやチェックリストを使って解説頂いたことで、実務上の留意点を体系的に理解することができました。

また、どのFTAを活用するか、そして、原産地判定についてどのルールを適用するか（適用可能か？メリットは？）について、実際に事例に基づいて、必要な情報が載っているHPを検索、閲覧しながら、調査手順や必要情報の中身を確認できたことは、非常に有益で実務に直結する内容でした。

加えて、その他輸入国の事前教示制度、三国間貿易の対応、事後的な遡及発給申請等についても御教示頂き、FTAの実務上の対応について、より一層知識を深めることができました。

また、3.『ASEANのFTAにおける最近の動き』、4.『FTA相談傾向』では、日豪EPAやTPPで採用されている自己認証制度についてのメリット、デメリットや日本が締結当事者でないFTA（ACFTA等）の相談が増加していることについてお話頂き、今後のFTA活用についてのニーズは、更に高まっていくものと改めて感じた次第です。

FTA部会第一回勉強会の様子

なお、今回の勉強会の内容については、フェイスブック（以下FB）でLIVE中継し、遠隔地のFTA部会メンバーにもご参加頂きましたが、更にメンバー全員がいつでも閲覧できるようFBのFTA部会ページに動画を投稿し、共有しております。世間では、FBのこういった機能は、一般的に使われており、別段珍しいことではないと思

いますが、小職を含むFTA部会のメンバーは、改めてFBの便利さを感じた次第です。特に勉強会は、講師の表情やジェスチャー、参加者の様子を動画で中継でき、更に保存できる効果は非常に大きいと感じました。また今後、新しいテーマで部会設立をご検討の方もいらっしゃると思いますが、プラットフォームのひとつとしてFBの活用も有用と感じた次第です。

最後になりますが、今回講師としてご尽力頂いた山口会員に対し、この場をお借りして、感謝と敬意を表したいと存じます。

【講師からひと言】

全ての参加者の熱意が感じられ、お陰様で終わってみれば質疑応答も含めた2時間があっという間に過ぎ、充実したセッションがもてました。本企画を可能にして頂いた清水理事、伊東・岩本の両発起人並びにプロジェクターセッティングを御指導いただいた行方会員に感謝致します。

新年に思うこと

岡田　伸子（福岡　＃680）

新しい年が始まる。

年の瀬はばたばた落ち着きなく走り回っているのが常。だがこの年の瀬は年内最後の忘年会で厄介な風邪を拾ってきたらしく大晦日は否が応でも自宅で養生するしかなくなった。実家への里帰りの日程も変更、おせち料理を作ることも放棄してみた。時間ができた。そう思った途端、終日床に臥せているのではもったいない。と元来の欲張りな自分が出てきてしまう。

夕刻、お正月花をじっくり時間をかけて丁寧に活けてみる。ただの30分、雑多な日常から離れて夢中になって何かに集中することで身も心も落ち着いてきたような気がする。こんな時間も大事。高熱もどこへやら吹っ飛んで少し元気が戻ってきた。

年の瀬を久しぶりに1人静かに過ごせる贅沢な時間。1年を振り返り新しい年の目標を立てるには丁度良い。

思い起こせば多忙な1年、欲張りなのか要領が悪いのかあれもこれも引き受けて結局何もかも中途半端なことしかできていない1年だったように思う。忙しい・・心を亡くした状態。いつも場当たり的に片づけていく。膨大なメールと課題の処理に奮闘し、機械的にこなしていくだけで精一杯。心の伴っていない対応ばかり。反省しきり。

最近ある人からいただいた気持ちのいい言葉。

＜所作＞－なんともすがすがしいきれいな響き、背筋がまっすぐに伸びる感じ。

曰く、所作を1から学ぶためにお茶を習い始めた、そう。器用で賢くエリート階段まっしぐら、何もかもすでに習得済みではないかと傍目には思うのだがどんなに優秀な人であっても学ぶべきことは幾つになってもあるようだ。

所作－三省堂の辞林で言葉の意味を繙いてみる。

①身・口・意（三業）の三つのはたらきが現れること。

②その場に応じた身のこなし。しぐさ。また演技　とある。では三業とは

①身体の行為である身業、言語表現である口業（くごう）、心の働きである意業の三つ、とある。身を正し、口を正し、意を正し、丁寧にことに対処するということか。

今の自分にむけられた言葉のような気がする。茶の世界だけではなく現代社会にそのまま通じる言葉だなとつくづく思う。膨大な情報社会、日々めまぐるしく変化していく超スピード社会。忙しさに追われ自分らしさを忘れ機械的な対応となってしまうことばかり。心が伴わないとどんなに丁寧にふるまっても相手にばれてしまう。

これからの未来、AI化は益々進むであろうが心の伴った対応、これだけは人間の特権。忙しいを理由に心さえも亡くしてしまったらいったい私の存在価値はどこにあろうか。

新しい年はシンプル・丁寧を心がけよう。

要るもの、要らないもの。大事なもの、そうでないもの。ちゃんと見極めの目をもって不要・必要を取捨選択し、選択したものは丁寧に心をこめて対処していく。そういう1年にしたい。

貿易の世界にあこがれて商社に入り今は通関業という更に専門分野の世界に身を置いて数少ない女性管理職として奮闘する毎日。法改正、システム改変、専門知識も常に最新のものとなるようブラッシュアップするのに一苦労。定常業務をこなしながらの管理職業務。てんやわんや。大変といえばそれまで。でも大変の上をいく達成感や満足感は必ずある。立場が人を育てるとはよく言ったもので、まさにその通り。完璧には程遠いが周りの時には厳しく時には思いっきり優しいサポートに助けられなんとかなっている。

とはいっても日本の女性管理職の占める割合は日本はまだまだ後進国並み。世界ランキングでは108ヶ国中96位という散々たる順位、政府の掲げる30%という目標値には程遠い。確かに。女性にしてみれば家事・育児をこなしながら仕事との両立。管理職を目指すこともきっと躊躇してしまうのは当たり前。

それでも、労働力不足が喫緊の課題となっているこの日本。企業はどこも働き方改革・ダイバーシティと銘打って従来の常識に囚われない多種多様な働き方を推進しようと動き始めている。保守的な業界だとばかり思っていたこの通関業界も10月に大きな法改正。通関士の在宅勤務も法の下可能となった。

大きな変化の波が押し寄せている。女性だから対象

外、はもはや一昔前の話。女性という冠を武器にする気は毛頭ない。だがしかし、覚悟をもって前に進む女性の出現を期待したいのが本音。

気配りのきいた丁寧な仕事をこなす優秀な女性は数多くいるのになかなかこの業界で女性の活躍は表に出てこない。覚悟さえできれば何とかなるもの。

今の日本の労働環境の変化を是非チャンスと捉え前進していってほしい。出来ない、ではなくどうすれば出来るのか、従来の固定観念は捨てて、やってみるという覚悟をもって臨んでほしい、挑戦してほしいと切に願う。

すべて完璧にこなす必要はない。本当に大事なものを見極めて足りないところは便利な小道具・サービスの活用・パートナーのヘルプも拝借しながら賢く補って果敢に挑戦していってほしい。覚悟があればなんとかなる、そういうもの。

そのためにも常日頃から努力も怠らず、必要な知識は身に着けていく。自信があればどんな場に境遇しても狼狽えず冷静に対処できるはず。きっと部下もついてくる。上司も応援してくれる。かくいう私もまだまだ新米管理職。

そうこうしてる間に体力回復してきたよう。今宵もワインが美味しい。

新しい年が皆様にとって実り豊かな1年となりますように。

「ここにもあった！ 世界パチモン（偽物）」シリーズ（四つ葉のdisadaは三つ葉の@did@sより幸運か？）

芳賀　淳（兵庫　＃562）

四つ葉のクローバーは幸運をもたらす、と言われます。クローバーかどうか定かではありませんが、そんな幸運の四つ葉を私はバンコクの展示会で発見しました。

幸運の四つ葉ブランドdisada

ブランドはdisada。似たようなブランドを知っているよ、似たような三つ葉のブランドなら持っているよ、という方々も多数いらっしゃることでしょう。

ところがこちらは世にも稀な四つ葉。滅多に出会えません。そんな珍しいものを写真撮影することに成功した私は何という果報者でしょう！しかもdisadaバッグロゴにはoriginalsという文言が読み取れます。originalsと複数になっているので、これ以外にもまだオリジナルな製品があることを宣言しています。どこかで（バンコク？それ以外？）、誰かが（現地の人？日本人？）、幸運の四つ葉ブランドを嬉々として身に付けているに違いありません（誰ですか、私も欲しいとか言っている人は）。

果たしてdisadaの靴を履いて、あるいはシャツを着て、バッグを背負って、日本に帰国したらどうなるでしょうか？成田で、羽田で、セントレアで、関空で、福岡で、どなたかdisadaの靴を履いて帰国してください。そして結果をレポートしてください。

ただし、空港税関からご自宅や職場まで裸足で向かうことになるのはほぼ確実です。スーツケースに三つ葉マークの靴も念のため用意しておきましょう。

展示会出展でのご注意

1. 不特定多数の目に触れます。デザインやロゴなど盗用されたら困るものは事前に意匠登録などの法的手続きを済ませておきましょう。
2. 出展者によってはブース展示品に「写真撮影禁止 No Photo」という表示を掲げているところがあります。しかし今やほとんどの人がスマートフォンを持つ時代。そんな表示など何のその！という人が大勢やってきます。写真に撮られたくないならば展示しない、展示するならば写真に撮られる覚悟を、ということです。
3. 展示会で段付き（ひな壇）展示台を手配する出展者さんもありますが、ひな壇は実に安く即興で作れます。

ひな壇の構造（背面）

用意するもの：

・やや頑丈なプラスチックコップ4-6個（富士山型のもの）

・板数枚（強度的にプラスチックより木がよい）
・布きれ（お好みの色で）

ひな壇の作り方

1）コップを伏せて（富士山のようにして）四隅に並べる
2）四隅のコップを台座・足として、その上に板を乗せる
3）板の上に布きれをかぶせる
4）出来上がり

＊材料は100円ショップで揃います。うまく行けば1千円以下でひな壇の用意ができます。
＊収納も簡単です。コンパクトで軽いので荷物スペースをとりません。

おしまい

米陸軍によるゼロ戦の性能分析と評価（上）

清水　正明（埼玉　＃47）

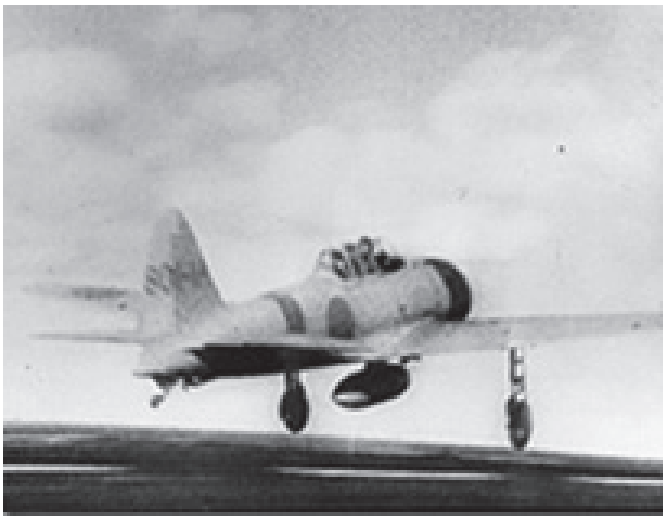
第二次世界大戦中の日本海軍の主力戦闘機であった三菱重工設計の「零式（れいしき） 艦上戦闘機」は、一般的に「ゼロ戦」と呼ばれ、初飛行から78年、終戦から72年も経た現在でも、日本国内外の航空専門家やアマチュア飛行機愛好者の間で広く人気を集めています。

最近の話題としては、2017年6月に千葉市幕張海岸で開催された曲技機のスラローム競技「Red Bull Air Race World Championship 2017」の会場上空で、日本人所有の「ゼロ戦」の日本人パイロットによるデモ飛行が行われ、多くの観衆の「ゼロ戦」への愛着を一層強めました。この戦闘機は、あの日中戦争から太平洋戦争初期にかけて、2,200km以上の長大な航続距離、20mm機関砲2門の重装備、定速回転プロペラや優れた操縦性など、比類のない性能を発揮しました。これにより、太平洋戦争初期から中期にかけて米・英軍の戦闘機に対して極めて優勢に戦い、相手国パイロットからは「Zero Fighterとは戦うな」と恐れられました。このように日米が死力を尽くして戦っていた1942年7月、アラスカ州アリューシャ列島のアクタン島に不時着した「三菱製ゼロ戦21型」は、殆ど無傷のまま米軍に鹵獲された最初のゼロ戦となりました。機体は直ちに米国サンディエゴ基地で復元され、米軍テストパイロットによる綿密なテスト飛行が行われました。これにより得られた技術データを元に、米軍はゼロ戦に対抗する格闘戦術の研究や大型戦闘機（F4Uコルセア、F6Fヘルキャットなど）の開発などの緊急対抗策が取られました。たまたま入手したテスト飛行報告の英文原本（24, Nov, 1943）から、米軍側がいかにゼロ戦の特徴や性能を客観的に評価しているか、その要点を紹介します。これにより、敵国の武器とは言え冷静に工業製品を分析・検討する姿が伺えます。

1. ゼロ戦の全飛行科目テスト、即ち、一般的な曲技操縦、失速、錐揉みや離着陸を行った。機体は、米国ハミルトン型油圧可変ピッチプロペラ付き出力1,000馬力の富士重工製「栄12型エンジン」1基を装着している。
2. 機体重量は、5,400 lbs（約2,430kg）、重心センター位置は24%。米国製無線機と酸素吸入装置を搭載している。（註：ハミルトン型プロペラは、戦前に技術導入しているが、無線機他はコピー品と思われる。）
3. 機体の操縦席内の配置は特に優れている。方向舵のペダル位置は調節可能であり、操縦桿位置は前方過ぎ、それを前方へ一杯に押した時、計器盤に当たる可能性がある。計器類の配置も良く、視認し易い。コンパスとジャイロ指示計は、計器盤の真ん中上部に装着され、離着陸装置とフラップの操作レバーは、パイロット座席の右側にあるが、操作勝手は悪い。座席の位置調節ハンドルもパイロット座席の右側にあり、これを探り出すのに時間が掛る。ハンドルの或る位置では、離着陸装置とフラップレバーに触る恐れがある。
4. 本機の地上操作は非常に難しい。低速タキシングでは、ブレーキと方向舵を目一杯使っても、僅かに方向転換するのみである。ブレーキ操作は極端に難しく、操作に最大努力したが然したる成果は見られなかった。尾輪は操舵により固定できず、タキシングには余り役立たない。タキシングの全操縦行程では、両翼端を地上要員に支えて貰う必要があった。
5. 離陸と上昇中、速度25mph（40km/h）で方向舵が方向制御に効くようになる。プロペラ回転によるトルク効果の危険はないが、十分な方向舵制御ができる速度に達するまで機体を直線的に地上滑走させることに最大の注意が必要である。或る離陸滑走中、機首が激しく左方向へ振れたので、スロットルを一杯に押し込み、右舵ペダルを一杯に踏み込んで回復させた。機体は瞬時に反応し、方向制御が回復したので上昇飛行に移った。離陸時のエンジン回転数は、最大の2,150rpmであり、離陸速度は、75mph（120km/h）であった。最良の上昇速度は、80から85mph（128～135km/h）であり、フラップ使用なしでの上昇は安定しており、エンジン回転数：2,150rpm, 上昇率：マニフォルド気圧33inch Hgにて毎分2,300ft（770m）であった。主輪は約10秒で収納でき、固定レバーは、静かに後方から中立位置に動かす必要ある。
6. エンジンの全力運転が不可能であったため、実際の上昇率は不明だったが、機体は急勾配で上昇できた。垂直上昇能力を与えるズーム上昇（余力上昇）は非常に優れており、これはゼロ戦の極めて優れた特性の一つと言えよう。ゼロ戦は、300mph（480km/h）までの速度域での操縦で容易であり、機体は操縦桿や方向舵の動きに敏感に反応する。しかし、速度増

加に連れてエルロン（補助翼）の操作が次第に困難となり、300mph（480km/h）またはこれ以上の高速域では、低速ロール（機軸を中心に左右へ回転）のために、両手で操縦桿を左右に倒さねばならないほどロール性能が低下し、旋回切り返しが困難となる。

7. 昇降舵のトリム（微調整舵）の調整は、210mphの速度域までは安定的に機能する。しかし、方向舵と補助翼は固定トリムなので、機体を安定飛行させるためには、ゼロ戦を巧みに乗りこなす技量が必要となる。ゼロ戦は、重量型戦闘機より飛行安定性に劣るが、しかし飛行機能の観点から判断すると、この低安定性は機体の安易な操作で補われている。



真珠湾攻撃のために空母赤城より離艦する零戦21型

テヘラン駐在時代へのノスタルジー

上森　義美（兵庫　＃184）

今中東では部族間の抗争が激しく、その多くは混迷と荒廃の極みにありますが、かの地域に駐在した者として、私は一日も早く身内の争いを終結して、平和を取り戻してほしいと心から願っています。以下は革命前に駐在したテヘランへの郷愁です。

1967年私は2度目のボンベイに駐在していましたが、1年半経過した時ひょんなことからテヘラン駐在所転勤を命じられ、帰国して各部と1カ月打ち合わせ、その地に赴任しました。

当時のテヘラン駐在員は私1名で、専門は繊維原料販売、ところが、テヘランでの取扱商品は、繊維の他、Ｓ社オートバイ、Ｉ社農機具、化成品、など多岐にわたり、関係各部と打ち合わせしました。その中に非鉄金属鉱石部との打ち合わせがあり、当時の日本産業に欠かせない銅鉱石が極端に不足していること、世界の有力銅鉱山はほぼすべて先進欧米の会社に抑えられていると教わり、一方イランは非鉄鉱石の豊かな国で、多くの日本人鉱山技術者が訪問するのでその時はアテンドして欲しいとの希望でした。

赴任した当時のテヘランはまだパーラビー王朝時代で、市内の中心部はそれなりに華やいでいて、カラフルな衣装、色白で目元がぱっちりしたイラン女性も街中でよく目にしました。同国王は東西両陣営に目配りし、大通りにはルーズベルト通り、スターリン通りなど命名していて、政権は安定しているかに見えました。ただテヘラの郊外に行くと開発は遅れていましたし、またテヘラン市内でもバザールとよばれる旧商店街はうす暗く、黒い衣装をすっぱり被った女性たちが買物していました。

夏は乾燥してからりと熱いのですが、海抜1200メートル近いテヘランの冬は極めて寒く道路は凍結し、その上に雪が積もり、友人宅でマージャン後の深夜帰宅時にはタイヤがスリップし、ひやひやものでした。

街中を走る乗用車の大半は欧州製でした。型式は古いが頑丈なベンツのタクシーが跋扈していました。アリーナ？とよばれる国産車も立ち上がったとろ、日本車といえば未だマツダの軽トラックのみで、庶民の足としてタクシー代わりに利用されていたくらいです。オートバイは日本製の独壇場で、各社が進出していました。

食事は豚肉禁止、羊、鶏肉はOK、驚いたことにイラン産お米が美味でした。乾燥の中近東では信じがたいことですが、テヘランの北にそびえ立つエルブース山脈の更に北側にはカスピ海に向かう低地が広がり、ヨーロッパからの季節風が多雨をもたらし、そこでは米作が盛んでした。当時すでに日本工営の方が稲作指導に駐在されていました。このイラン米を炊き、たれをつけて焼いた羊肉をのせた焼肉飯は、匂いは受け入れがたいが、味良く、外食に頼りがちな私の支えでした。世界の珍味といわれるカスピ海・キャビヤは日常的に社宅で食せる値ごろで、イラン産ご飯、バター、キャビヤ、お醤油は最高の組み合わせでした。高級で一流のフランス料理店と、まずくてべらぼうな値段の中華料理店もありました。

無論街中の言葉はペルシャ語一色で、タクシーに乗るのは一苦労です。ペルシャ語はフランス語と同じく主語を省き動詞の変化で何人称か判別できる文型のせいではないでしょうが、英語よりフランス語を話す人が上流階級とみられる傾向がありました。

当社事務所はクラーク1名、運転手1名、社宅にはコック1名、の最小単位構成でした。

赴任して半年たったころ非鉄鉱石部長名で1通の電報が入りました。或る英国の業者がイランの有力な銅鉱山の採掘権を取得したが、当時産業界が斜陽化していた英国では需要の先行きが不安で、産業の発達が目覚ましく銅金属が不足している日本に輸出したいので、この鉱山の開発資金を出してくれる会社に輸入権を与えたいという申し出が日本商社大手各社に対し一斉に連絡されたとの内容です。ところがそれまでイランから1トンも銅鉱石の輸出実績がないので、実際に輸出

が可能かどうか調査せよとの内容でした。私はクラークに調べるよう指示すると、銅鉱石の輸出は政府の許可条件ですとの回答、ではどんな条件が整えば許可が下りるのか調べるよう再度指示すると、イラン政府商業省にアポイントを入れてくれました。商業省の担当官に面談でき、これまで1トンの輸出実績がないことは実質輸出禁止ではないかと尋ねると、許可しないのは、イランの銅生産量では国内の需要量が満たせないからである、ただチャンスはある、現に一社輸出許可申請が出ているという。その会社はどんな許可申請をしているのかと畳みかけると、自分の口からは言えないが、直接その会社から聞くのは構わないと助言してくれ、その会社に電話してくれました。これも好運でしたが、その日社長Z氏が丁度在社していて、その足で面談してくれました。Z社長の話しは、私をひっくり返らせるほどびっくり仰天ものでした。内容は、その会社が保有している鉱山の銅鉱石には金がかなり含まれているが、イラン国内では金と銅を分離する技術が無いので、これを国内に売れば金入りの銃弾を作ることになる。従ってこれを海外に輸出し、海外の技術で分離し、銅とは別に金は金で販売し、外貨を獲得すれば、その余分に得た外貨で海外の銅を余分に輸入できるので、結局イランの国益にかなうと政府に申請しているという。ダメもとで、輸出先を決めているのかと同社長に聞くと、政府の許可を得た後交渉に入る予定とのこと、そこで、当社は政府輸出許可条件でよいから見積もりを提出してほしい、仮契約があれば政府も許可が下しやすいのではないかと話を進めると、少し考えOKがでて鉱石の分析表も出してくれました。帰社後早速日本に電報を打つと、1週間後に日本から担当部長が飛んできて、同会社の社長と面談し、私からの情報を直接Z社長に確かめ、トンボ帰りで、1週間もたたず精錬会社の鉱石博士同伴で再訪問され、トントン拍子で仮契約がすすみ、結果イラン国輸出第一号銅鉱石が日本に船積みされました。その後同会社が保有していた他の鉱山も共同開発し、暦年分を合計すると、うん千億円単位の商談に成長したと推測するが、現在は契約が終結されていると仄聞しています。

イラン鉱山局長を父に持ち、自分は英国で鉱山学を勉強した、若く、闊達で、明るいビジネスマン然としたZ社長は、後日近代的美人のご夫人同伴で来日され、京都で再会の喜びを確かめました。今でも時折なつかしく思い出します。

地方活性理事活動報告

地方活性化理事　　持田　修二（京都　＃671）

【理事会での地方活性化理事としての承認】

関西支部34名の推薦を背景に「地方活性化担当」理事として立候補、6月24日の定時総会承認を受け理事就任しました。その後8月4日に開催された新理事・監事による実質的第一回目の理事会で、私の理事としての役目と名刺上のタイトルをどうするかに関して活発な議論が行われましたが最終的に「地方活性化理事」としてのタイトルが承認され、地方活性化担当理事としての業務が本格的に始動しました

【今までの活動と成果】

①AIBAの新規収益事業開拓に向け、先ず下記に注力した。

＊貿易アドバイザー協会（AIBA）パンフ・提案書の整備

＊ターゲット絞り込み

・過去セミナー講演などで関係を構築した金融機関（地銀・信用金庫）

・ジェトロ地方事務所（関西以西の貿易情報センター）

・関西圏（大阪市・東松原市）および関西以西商工会議所など

②パンフ整備・ターゲット絞り込みを踏まえ、「企画提案書」の送付・面談による詳細説明・販促を鈴木関西支部長と連動し実施した。

因みに、在阪地銀（3回面談）、在阪信用金庫（面談4回）など積極的にAIBAの広報と新規事業開拓を行った。

③現時点での新規事業受注（確定・内定）は下記の通り。

＊北兵庫酒造組合会員企業との“個別コンサル契約“：2017.11よりサポート開始

＊在阪金融機関二行との行内社員研修、取引先企業サポート、金融機関主催セミナー講演サポートなど：

・二行と社内行員研修セミナー内定：2018年～

・二行と取引企業様向けセミナー講演受託内定：2018年～

・金融機関主催「八尾商工会議所」セミナー講師受託決定：2018.03

・金融機関取引企業「個別サポート」受託決定：2018.01

＊東大阪市産業創造勤労者支援機構講演受託：2018.01

【新規事業開拓に向けて】

①売込みに苦労

売り込みでは、先ず「AIBAとは…」からのスタート。AIBAの信頼度・公的機関との位置関係などの説明に理解を頂く事に予想以上の時間を要する場面が多く、新規事業開拓に向け準備したプレゼン資料の説明に至る道のりの長さに苦闘する毎日が続いている。

②AIBAの知名度アップの必要性

地方におけるAIBAの知名度不足は予想以上で、今後の新規収益事業開拓には

＊AIBA資格試験の広報活動強化、会員増

＊AIBA発の新規事業の開拓・事業活動強化および実績の蓄積

などで知名度の向上、更なる浸透を図る事が必要・不

可欠と痛感している。
③今後の方針
　上述の如く、実績が一つ一つ積み上がっている事実は今後の更なる努力へのエネルギー源ともなっている。なお、新規事業受託への参加機会を公平化する意味で「すべての受託案件」は鈴木関西支部長よりAIBAメールで会員全てに受託事業広報(地域的制約から関西会員に限定する場合も多いが)を徹底し、
A) 受託案件への参加機会の公平化
B) 公正な管理費用の計上(東京本部および関西支部)を行うことを基本方針とし、ものごとを透明化して今後更に新規事業開拓に向けた努力を進めて参りたい。
　文末になりましたが、更なる地方発新規事業開拓には会員皆様のサポートが必要かつ不可欠です。どうか皆様の積極的ご参加、更なる力強いサポート・ご支援をお願い致します。

支部活動

首都圏地区

10月28日（土）
10月度首都圏勉強会
テーマ：『貿易立国日本！～公的支援の現場から～わが奮戦記』
講　師：菱田 清隆 会員(＃158)(MIPRO事業推進部長)
概　要：公的機関による支援活動の重要な役割について、現場体験記を披歴いただき、併せて第2部の下記AIBA会員によるパネルディスカッションでは、公的支援体制制度についての論議が展開された。
モデレーター　山本 洋一（JETRO海外調査部）
パネリスト　菱田 清隆（MIPRO事業推進部長）
作田 憲三（JETRO専門家）
小高 一男（中小機構専門家）
元山 純一郎（JICA専門家）
場　所：中央大学駿河台記念館480号室
参加者：約25名

11月25日（土）
11月度首都圏勉強会
テーマ：『魅力ある中南米 ― 貿易アドバイザーのための基礎知識』
講　師：工藤 章 氏
(一般社団法人ラテンアメリカ協会専務理事)
概　要：公大手商社にて長年にわたり中南米ビジネスの現場にて活躍された豊富なご経験をもとに中南米市場の特徴、魅力ある分野、将来の展望について講義いただいた。
場　所：中央大学駿河台記念館480号室
参加者：約20名

12月16日（土）
12月度首都圏勉強会
テーマ：『目指せ食品輸出1兆円！～海外市場及び取引条件・輸出に向けたインフラ～』
講　師：村井 京太 会員（＃732）
(グローバリューション代表)
概　要：我が国の農水産物食品の輸出高は2016年度に7,500億円に達し、2019年度の1兆円達成を目指し官民挙げての取り組みが進んでいるなか、支援現場で活躍中の講師が次のテーマに沿って講演を行なった。
Ⅰ. 世界の日本食市場・農林水産・食品の輸出実績
Ⅱ. 輸出を希望する企業が直面する課題
Ⅲ. 世界の食品安全の取り組み
Ⅳ. 予防食品安全
Ⅴ. 米国食品安全強化法・食品安全計画
Ⅵ. FDA査察
場　所：中央大学駿河台記念館570号室
参加者：約30名

関西支部

AIBA関西支部2017年11月定例会
－神戸港開港150年記念企画イベント－
「世界へのゲートウェイ　神戸の歴史と役割」実施報告

　2017年11月のAIBA関西支部定例会は、施設見学会として、11月9日(木)に開催されました。この施設見学会は、AIBA関西支部が神戸商工会議所、神戸貿易協会と共催し、神戸市海外ビジネスセンター、神戸港振興協会、海外移住と文化の交流センター、神戸税関、JETRO神戸の後援、協力を得て、「神戸港開港150年記念研修ツアー」というタイトルで開催いたしました。
　当日は、神戸の歴史的建物である、海外移住と文化の交流センターにおいて、まず、下記二件の講演が行われました。

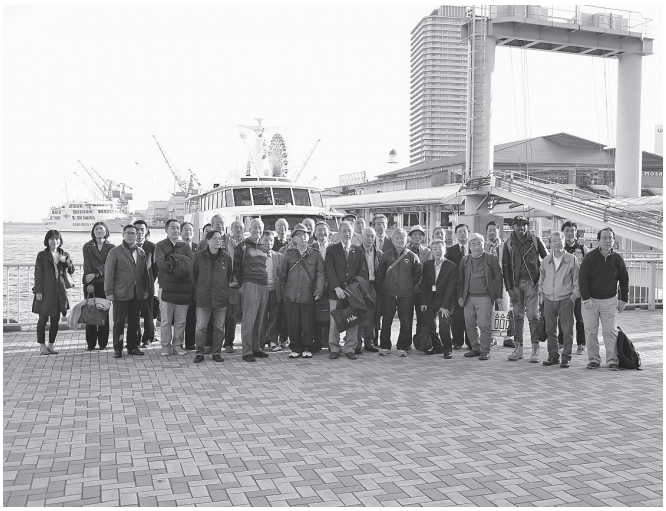
講演１「移民の歴史と意義～日伯交流の軌跡」
講　師：日伯協会 専門調査員 天辰 充幸 様
　1908年から始まるブラジル移民の歴史を日伯通商状況と関連づけられお話しいただきました。今まであまり知る機会のなかった移民についてのお話し、センター内の展示の見学を通じ、日本人が苦労しながらもブラジルで活躍するに至った経緯を学習しました。

講演２「税関の役目と神戸港の特色」
講　師：神戸税関 税関広報広報室 室長 坂本 悟司 様
　神戸港での取扱品目を通じた神戸と世界のつながりを学ぶ機会となりました。
　2件の講演後、バスで神戸港に移動し、ファンタジー

号の船上から阪神淡路大震災後立ち直り、変貌しつつある神戸港湾施設を神戸港のカリスマ案内人と言われる神戸振興協会参事、森田潔様（NHKブラタモリに出演）の名解説で視察しました。その後バスで三宮駅まで戻り、午後5時30分解散いたしましました。

上記定例会では、平日にもかかわらず、AIBA会員19名の参加を得、会員のご友人7名、神戸商工会議所関係4名、JETRO神戸関係2名、貿易協会関係1名、総員33名で開催されました。

定例会後、希望者の参加を頂き、三宮で上海料理による懇親会を開催いたしました。



細井会員ナレッジサロンで講演

11月29日、細井豊蔵会員（＃622）が大阪駅直結のグランフロント大阪「ナレッジキャピタル」（知的創造拠点）の海外ビジネスサロン・プログラムで「インドネシア経済事情～高い経済成長が期待されるVISTA諸国（Vietnam, Indonesia, South Africa, Turkey, Argentine）のトップランナー～」という表題で講演をされました。

細井会員はJETRO（ジェトロ）新輸出大国コンソーシアムのパートナーとして活躍されており、インドネシアの経済事情に精通されておりまさに適任でした。

講演は、企業人、税理士、デザイナーなど様々な道の会員など20数人の和やかなサロン形式で行われ雰囲気の中で行われ、現場に即した非常に興味深い話で60分があっという間に過ぎるとても面白いものでした。聴講者からは「実際事例に基づくプレゼンには非常に説得力があった」「海外との差を改めて認識する必要を感じた」「とても勉強になりました」「合弁の事例は実例でおもしろさと実感があった」というコメントをいただきました。

なお、ナレッジキャピタル、ナレッジサロンはオリックス、三菱地所などが開発事業者となって企業人、研究者、クリエイターなど様々な人が行き交い、それぞれの知を結び合わせて新しい価値を生み出す知的創造拠点として活動している団体で、AIBA関西支部も会員になっています。

今回の企画はAIBA関西支部がナレッジサロン及び同所の2000名の会員の皆様にAIBAの活動を知っていただこうとセミナーを提案したものです。こうした地道な活動を通したAIBAの認知度を上げていこうと考えています。

AIBA関西支部 書記
＃692　濱口 徹

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

売買契約成立前の信用状受領の際の留意事項

回答者：矢野　孝尚（神奈川　＃733）

知り合いの機械メーカーが、バングラデシュ顧客から約1億円の機械を購入することで、基本価格相当の信用状を受け取りました。しかしアクセサリーなど細かい仕様は合意しておらず、売買契約書は未だ締結していません。理由は納期が急がれる為、機械本体の製作をして欲しい為、信用状を発行したとのことです。発注先は信用状を発行しているので注文は間違いないと言っていますが、教科書では信用状は売買契約書との整合性が必要とされています。このような状況下バングラデシュ顧客の注文は確定していると考えてよいか、ご教示下さい。

回答

1. 売買契約締結の重要性

(1) AIBA会員の皆様には釈迦に説法ですが、売買契約の成立にはあくまで売買契約の締結が必要です。ご相談にある売買契約書未締結の状況下では、信用状を受領しても売買契約は成立しているとは言えません。機械メーカーは売買取引を拒否することも可能です。

(2) もっとも、取消不能の支払手段である信用状が発行されているということは、顧客側の注文は確定しているとも言えます。この為、機械メーカーが船積して信用状に基づき代金請求を行うと、注文を応諾したと見做され、売買契約書未締結であっても売買契約が成立したと判断されることがあります。

(3) お尋ねの高額機械の場合、売買契約では商品内容・数量・価格といった基本要素のみならず、性能保証（の有無）・補修部品の供給・メインテナンス・転売規制・PLなど様々な事項を織り込むべきでしょう。信用状を受領したからと言って拙速に船積することなく、必要事項を織り込んだ売買契約をしっかりと締結することが求められます。

2. 信用状の有効性の確認

(1) 売買契約締結前に信用状が発行されるのは異例ではありますので、顧客の説明を鵜みにせず、信用状の真偽を確認し、実際に信用状条件に沿って輸出し必要書類を準備できるか、取引銀行経由の資金請求は可能かどうか等、通常以上に確認を厳格に行う必要があります。本件はバングラデシュの信用状で、過去、偽信用状の事例もあったことから、心配された会員の声が多く上がりました。

(2) 信用状の真偽については、通知銀行を経由しないで発行銀行から直接郵送される場合には注意すること、発行銀行の信用状況や自社取引銀行とのコルレスの有無を確認することなどがポイントですが、最も大事なのは、自社で判断することなく、取引銀行に相談してみることです。銀行は真偽の確認のプロですし、取引銀行であれば、真偽の確認の究極的な方法である発行銀行に確認することができる為です。

(3) バングラデシュの場合、取引銀行がコルレスを持つ銀行数は少なく、発行された信用状の発行銀行が非コルレス先である可能性が高いでしょう。このような場合は、憶することなく顧客に他の銀行で発行するよう交渉してみるべきです。

3. 状況に即した総合判断の重要性（より実践的なアドバイス）

上記2項は、いわば教科書的なアドバイスでしたが、本項ではより実践的なポイントを説明します。

(1) 本件のような高額機械については、受注生産が一般的で、本体部分は共通でも、アクセサリー等は顧客依頼によってそれぞれ異なるのが普通です。生産開始から完成までは数ケ月かかり、顧客は納期が重要なことから、早く本体部分の生産に着手させたかったのでしょう。実際、工作機械、建設機械などは、好況時になると受注に生産が追い付かなくなり、受注確定をより厳密に判断するようになります。顧客にとって、アクセサリー等を確定して売買契約締結するまでには時間がかかることから、信用状を先に発行するのもあり得ることです。

(2) 偽信用状を使った詐欺は、ほとんど知らない海外の一団が、信用状発行で相手を信用させて商品をだまし取ろうというものです。しかし、偽信用状は見破られやすく、昔に比べ件数も減っていると思われます。バングラデシュの銀行も、銀行規模等はまだまだ見劣りするものの、管理面は従来に比べ向上している感があります。銀行職員が輸入者と結託して不正に信用状を発行してしまうといったケースも減っていると思われます。

(3) 以上から、偽信用状の懸念が無ければ、機械メーカーとしてこれほど有利な状況はありません。売買契約はまだ成立していないのですから、「信用状も届いたので早く売買契約しよう」と輸入者に持ちかければ良いと思います。新興国であっても、このように決断が速い顧客は、将来取引が拡大する良い顧客になるかもしれません。

AIBA-NET 論壇

2017年10月から12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。

10月

・牛肉輸出に伴う書類作成について
・ジェトロ貿易Q&A見直しについて
・中国の輸送通関業者を探しています
・インド向け輸出（ヒンズー教と牛脂成分との関連）
・輸出契約書の締結について
・会員総会の議事録はどこを見れば
・中国製既製服の成分表示・洗濯ラベルについて
・日本は貿易立国か
・中国のナレッジシェアリングサービスについて
・中国でのデータ収集に関わるサーバーの設置場所について
・医療機器部品の米国への輸出について
・フィリピンへの介護用品輸出
・海外で発生する手数料・税金

11月

・「信用調書」の効用について
・輸出中古車とリコール問題
・信用状と注文に関する件

12月

・会員用ホームページ内の理事一覧上のお願い
・米国OFAC規制について
・輸出事後調査のポイント

アドバイザーの活動

2017年10月から12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

弓場　俊也（大阪　＃415）

10/5～12/12（10回）
大阪国際経済振興センター（IBPC）主催
「実践貿易実務セミナー」
場　所：大阪産業創造館

12/7～12/14（2回）
神戸貿易協会主催
「貿易決済・特別講座」
場　所：神戸商工貿易センタービル

12/14
近畿大学国際学部キャリアデザイン主催
特別講座「国際ビジネスと異文化理解」
場　所：近畿大学東大阪キャンパス

中村　眞（神奈川　＃251）

10/7～10/19
日本アセアンセンター主催
ワークショップ/セミナー
「CLMVサポートプログラムinラオス」
場　所：CROWNE PLAZA HOTEL VIENTIANE

芝田　政之（東京　＃355）

10/7～10/19
日本アセアンセンター主催
「カンボジアの食品輸入促進セミナー：
新たなビジネスチャンスを探る」
場　所：日本アセアンセンター

相談・アドバイス

行方　久智（埼玉　＃530）

11/17、19、23日
AIBA HP会員プロファイルを通じて直接貿易相談
テーマ：中国メーカーから調理家電製品を調達および販売するにあたっての留意点
場　所：東京・K社

理事会議事録（抄録）

第146回AIBA臨時理事会

開催日時：平成29年11月4日（土）
午後1時30分から午後5時30分まで
開催場所：東京都千代田区神田駿河台一丁目8番地11
東京YWCA会館301号室
AIBA本部事務所
出席理事：森 重道、井上 隆彦、服部 浩一、清水 晃、高梨 義紀、市川 強、熊本 一夫、菊池 祐二、鈴木 弘成、畠山 茂雄、名城 徹（理事総数16名中9名出席及びSkype参加2名）
欠席理事：芝田 政之、富田 慶久、持田 修二、常川 八司雄、原 奉宣（理事総数16名中5名）
出席監事：鈴木 忠幸、安達 正之（監事総数2名中2名）

理事の過半数の出席があり、本理事会は有効に成立したので、理事　森重道は選ばれて議長となり開会を宣言し、議事に入った。

第1号議案：
　井上副理事長より会計報告、第16期（平成29年9月末現在収支状況報告）

第2号議案：
　服部専務理事より事業報告、高梨理事よりジェトロ事業でのAIBAの各専門家の活動に関して報告があった。
　市川理事の提案である無料相談会（1回目の相談を無料とする）については実施すべきとの意見が多くでた。早期に体制を整えた後、HP等で広報して実施することとなった。

第3号議案：
　森理事長より2017年度認定試験、実力養成セミナー、直前対策ゼミの報告があった。実力養成セミナー、直前対策ゼミの延べ申込人数は159人、10月28日東京会場直前対策ゼミにて2017年度は終了。認定試験受験申込人数は10月末現在で62人。

第4号議案：
　森理事長よりIBAT（国際取引業務検定）事業の最近の動きの報告があった。

第5号議案：
　森理事長よりAIBAホームページの修正、アップデート最近の動きについて報告があった。

第6号議案：
　アンケート結果対応検証
　主な意見に対しての対応に関して既に実施している事項も一部あること(アンケート実施以前から実行している事項を含む)の説明が森理事長からあり、意見集約リストに従って次の事項に関して検討、検証した。
●AIBA-NET　●AIBAだより　●ホームページ　●受験者増

平成29年11月4日午後5時30分議長が閉会を宣言した。

平成29年11月4日
一般社団法人貿易アドバイザー協会　理事会
理事長　森　重道

12月16日首都圏忘年会（その1）

12月16日首都圏忘年会（その2）

〈編集後記〉

☆あけましておめでとうございます。昨年はトランプ政権の「アメリカ・ファースト」政策の胎動を見、欧州では英国のEU離脱に伴う域内の対抗勢力とのせめぎあいが見られるなど反グローバル化の潮流が顕著となった年でありました。日本を取り巻く世界の貿易の流れもこの潮流の影響を受けて2国間FTAの時代に入っていくのでしょうか。

☆わがAIBAも時代の流れに逆らうことなく、昨年は25名の会員有志によりFTA部会の発足を見ました。FTAに対する社会的ニーズに対応する活動だけでなく、新しいアイデアやツールの活用、事務効率化によるAIBAの活性化が目標に掲げられており、今年の飛躍が期待されます。

☆また、昨年役員改選により、地方活性化理事が誕生しました。本号でもすでに成果を挙げ始めているとの報告がなされています。本年は全国組織AIBAとしての活動の拡充に向け、一層の飛躍が期待されます。

☆AIBA試験の1次合格者が発表になりました。2次試験に向けてご健闘をお祈りします。今年は受験者数の減少に歯止めをかける対策が課題です。

☆まもなく韓国・平昌で冬季オリンピックが開会します。この大会には北朝鮮も参加するとの情報が入っています。期間中は米韓軍事演習も控えるとのこと。昔のピンポン外交のように、スポーツを通じて平和が訪れることを願ってやみません。

『友好商社を知っていますか？』

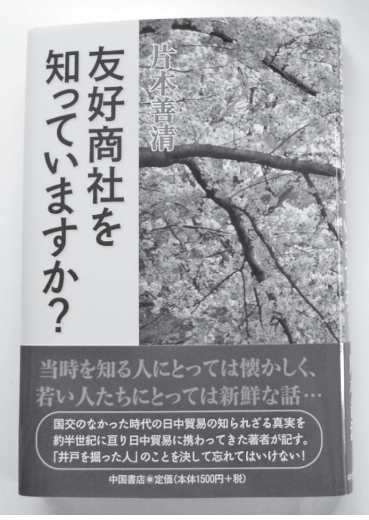
片本善清 著　2017/4/28 初出版

この本を読んでない人
“必須読這本書”

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。

最近のある一景色は
註）今秋旧会員斉藤氏と花崎氏と（勝田氏不参加）
集ったHK会写真。HK会は旧の平木会のこと。



中国書店　四六判上製　定価　￥1,620（本体1,500円+税）

あけましておめでとうございます

国際通商コンサルティング への脱皮
柴田　篤（#508）

肥満体質からの脱出
永野　靖夫（#068）

Sustainabl Development（持続可能な発展）に貢献する
千田　昌明（#621）

TradeTax 国際税務･会計事務所
TradeTax International Tax & Accounting
トレードタックス グループ

●**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

昭和を彩った
美人女優シリーズ NO.1

原節子（1920年－2015年）
横浜市生まれ
1935 年 15 歳で映画デビュー

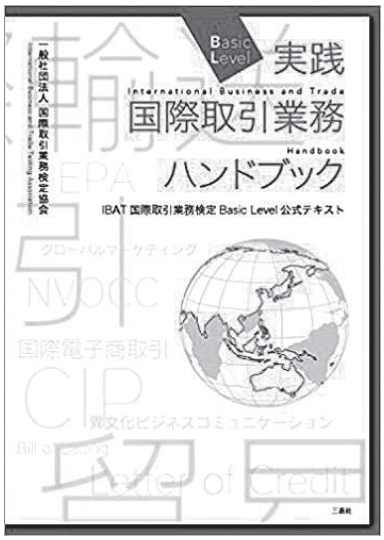
IBAT国際取引業務検定　公式テキスト

実践　国際取引業務ハンドブック[Basic Level]

■監修・著者 ： 一般社団法人 貿易アドバイザー協会（AIBA）
■編集 ： 一般社団法人 国際取引業務検定協会（IBAT）

B5判 / 242ページ / 価格：3,780円（税込）

国際取引業務を学ぼうとする方、国際取引業務に従事して間もない方を対象として、輸出・輸入・三国間取引の実務知識に加え、マーケティングの知識や、共通言語である英語についても詳しく記述したテキストとなっております。
国際取引業務検定協会が主催する「国際取引業務検定　Basic Level」の対策本としてはもちろんのこと、日常の業務の手引き書としてもご活用いただけます。



Sec. 1　国際取引の新しい意味
Sec. 2　国際貿易体制の変遷
Sec. 3　国際取引のコミュニケーション
Sec. 4　国際取引の英語
Sec. 5　マーケティングのための基礎知識
Sec. 6　国際取引が成立するまでの流れ
Sec. 7　国際取引契約
Sec. 8　トレードタームズ
Sec. 9　貿易輸送
Sec. 10　現在の国際物流
Sec. 11　輸出入船積、通関実務
Sec. 12　輸出・輸入貿易等国際取引管理
Sec. 13　外国為替相場
Sec. 14　代金決済
Sec. 15　貿易金融
Sec. 16　信用状
Sec. 17　保険
Sec. 18　取引に関するクレーム
Sec. 19　実践ビジネス英語　文例集

実践　国際取引業務ハンドブック　[Advanced Level]

■監修・著者 ： 一般社団法人 貿易アドバイザー協会（AIBA）
■編集 ： 一般社団法人 国際取引業務検定協会（IBAT）

B5判 / 262ページ / 価格：5,400円（税込）

「国際取引業務検定 Basic Level」の知識をすでにお待ちの方や、国際取引の実務経験を積んでおられる方を対象として、「企業の海外展開の枠組み」「国際取引の最新動向」「国際取引に重要な専門知識」に重点を置き、「実践　国際取引業務ハンドブック【Basic Level】に記載していない対外投資、国際M&A、海外拠点マネジメントや国際取引の税務、法務などの分野も解説しております。

I 企業の海外展開の枠組み
I-1　激変する国際取引環境
I-2　海外進出とF/Sのやり方
I-3　対外投資と国際M&A
I-4　海外拠点マネジメント

II 国際取引の最新動向
II-1　新しい国際取引の流れ
II-2　輸出入実務と国際輸送の最新動向
II-3　通商新秩序とメガFTA
II-4　リスクマネジメント
II-5　グローバルSCMの再構築
II-6　グローバル競争におけるマーケティング

III 国際取引に重要な専門知識
III-1　安全保障貿易管理
III-2　国際ビジネス・ファイナンスの基礎知識
III-3　国際取引の税務
III-4　国際取引の法務
III-5　国際ビジネス英語

お問い合わせ　**一般社団法人　国際取引業務検定協会（IBAT）　事務局**
TEL： 03-6778-5530　　FAX : 03-6778-5531
E-mail : office@ibat.or.jp　　URL　https://www.ibat.or.jp/

iBAT
International Business and Trade Testing Association