ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（愛称：AIBA）

AIBAだより

第88号　2018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：市川　強

新会員の皆様を迎えて

理事長　森　重道

2017年度AIBA認定試験に見事合格し入会された新会員の皆様を心より歓迎します。

1．AIBA認定試験

AIBA認定試験は、ジェトロが1994年に輸入アドバイザー資格の認定のために開始された試験に端を発しています。その後貿易アドバイザーと名称こそ変わりましたが、2007年までジェトロがその試験を続けられ、2008年からはAIBAがその精神を引き継ぎ毎年行って来ている由緒と伝統のある試験です。

2．AIBAの歴史

AIBAはその前身である任意団体「輸入ビジネス・アドバイザー連絡会」がジェトロ試験合格の1期生と2期生によって1996年に創設されたことに始まります。その後、最終的には一般法人法が制定されたのに伴い、平成21年に一般社団法人となり現在に至っています。

3．AIBA事業への会員の皆様の参加

AIBAは、会員に対する情報提供等により会員共通の利益を図るとともに、当法人と会員の活動を通じてわが国の貿易の発展と国際協力の促進に貢献することを目的としています。その目的に資するために、企業等へのコンサルティング事業を始めとして、認定試験、セミナーの実施、テキスト執筆等、様々な事業を推進、また会員向けを主とした勉強会も定期的に行っていますが、全て会員の皆様の参加により成り立っています。皆様の積極的な参加を期待します。

4．貿易アドバイザーとしての更なる研鑽

世界の貿易環境は変化しています。資格を取った今年を一つの新しい出発点として、オールラウンドな知識の上に専門分野を深めて、変化にも対応できるよう更なる研鑽を重ねることが必要となってきます。そうすることにより、企業からの様々な相談ごとに十分応え、ひいては貿易の発展、国際協力の促進に貢献することができます。

(4月7日にAIBA本部事務所で行われた新入会員用オリエンテーションで話したことを本稿用にまとめました。)

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7日土曜日午後2時よりAIBA本部事務所に新入会員11名が出席、2018年度AIBAオリエンテーションが開催されました。お迎えする側は理事7名及び会員税理士柴田先生が出席。

ま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、全般的説明があり、次に小職より事務局関係の紹介、服部専務理事・事業本部長より主要活動案件紹介、事業への参加方法の具体的説明、高梨理事よりジェトロ案件の詳細説明が続きました。熊本理事よりは首都圏勉強会への積極的参加出席が要請されま

Contents（目次）

P1…　新会員の皆様を迎えて　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
　　石綿 宏、井上 惠司、岩坂 克彦、上村 亨、木村 篤、近藤 忠稚、鹿倉 美彦、谷川 清隆、谷生 雅彦、中島 博、平川 芳宏、水澤 重明
P6…　2017年度AIBA認定試験を終えて　試験運営委員会
　　「第58回日本貿易学会全国大会」AIBAセッション開催のご案内　行方　久智
P7…　貿易アドバイザーになってからの1年　木下　晶子
　　米陸軍によるゼロ戦の性能分析と評価（下）　清水　正明
P8…　地球一周2回半歩いた　渡辺　肇幸
P9…　超多忙だった2017年。　片本　善清
P10…「チャーリーはドイツだ？」　芳賀　淳
　　【世界の金融・貿易・物流の中心地、香港に住んでみて】　植村　浩康
P11…神戸商業高校への出前授業（2）
　　…貿易実務検定C級に全国初、高2生徒一人合格　鈴木　弘成
P12…関西支部、大阪商工会議所とコラボで
　　那覇空港物流施設等の見学ツアー実施　鈴木　弘成
P13…地方活性化活動報告　持田　修二
P14…支部活動
P15…AIBA-NET Q&A　回答者：矢野　孝尚
P16…アドバイザーの活動
　　AIBA-NET 論壇
P17…理事会議事録（抄録）
　　会員へのお知らせ
P18…編集後記

した。また、市川理事よりはAIBAだよりへの新入会員の積極的な投稿依頼。

さらにAIBA会員税理士柴田篤先生より、税務関係留意点の説明があり、これに関連して新入会員より税務の関心事に対する幾つかの質問があり、質疑応答が続きました。井上副理事長よりはマイナンバーの取り扱い方法説明、その他追加事項説明、質疑応答を経て午後4時15分閉会。

その後は事務所内で懇親会に移りました。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、意見交換が和気藹々とした雰囲気の中で行われました。

新入会員一人一人のAIBA事業への積極的な参加、支援を心から期待するところです。

森理事長の挨拶

懇親会風景

新会員紹介

自己紹介

今年度の入会者は合計17名です（4月10日現在）。投稿いただいた12名を紹介します。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。

◆石綿　宏（東京　＃778）

はじめまして、この度AIBAに入会させていただきました石綿 宏でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

私は、今まで主にエレクトロニクス、ハイテク製品の輸出入業務に従事して参りました。例えば、総合商社では米国シリコンバレーなどのハイテク拠点で新たな技術を持った会社を開拓し、その製品を日本に輸入するビジネス、あるいは米国のスタートアップ企業などに投資し、その事業を一緒に育てていくようなパートナートしての事業開発に取り組んで参りました。

その後は外資系メーカーで日本の市場開拓に取り組みました。そこでは、お客様のビジネスに貢献できることを主眼とし日本法人設立を含め技術を直ぐにお客様の役に立つソリューションとして提供できるように努め現在に至っております。

このように色々な角度からグローバルビジネスに関与することができた経験を活かし今後は日本の会社、技術が世界でより高く評価されるようなサポートができればと考えております。

貿易アドバイザーの試験は範囲が広く苦労いたしましたが、貿易実務を基本からおさらいさせていただく良いきっかけになった事、通商白書ならびにジェトロの世界貿易投資報告書等を勉強させていただき、日本が置かれている現状を整理して認識することが出来た事など色々な意味で大きな収穫になりました。

これから色々と御指導いただくことになると思いますのでよろしくお願いいたします。

◆井上　惠司（千葉　＃779）

二年ほど前の夜、久しぶりに敬愛する同窓の知人と神田で牡蠣鍋を囲んで一献しておりました時、彼から貿易アドバイザーの話を聞いたのが、そもそもの始まりでした。昭和の時代を商社で過ごし、米国で電子部品を販売したりした後、先端部品のメーカーなどでも輸出入を行ってきた私には、「貿易アドバイザーをしていると新しい知り合いがたくさんできるよ。」という

彼の言葉が、魅力的に聞こえたのです。

それで、受験を決めたのですが、ちょっと貿易実務の過去のサンプル問題を試しに解いてみましたら、これが全くできませんで、愕然といたしました。正答率で20%ぐらい。四択ですから、サイコロで答えを決めるよりひどい結果でした。おまけに一問解くのに、凄い時間がかかる。そういえば、その知人から「ベテランの人の合格率は高くなく、初心に帰っての謙虚な対応が必要だよ」、と教えられたのを思い出して、ギャフンとなりました。なるほど、ひとが自分を見る目は正しい。

そこで、初心に戻ってとりあえず、「実力養成セミナー」「直前対策ゼミ」に参加させていただきました。これは、受験には必須だと思います。講義の内容は筆記し、文字起しをし、プリントアウトしてポイントを確認しました。テキストは朝晩の通勤の電車の中で三回読み返しました。失敗は、このテキストを事前に購入して、練習問題を終えてからセミナーに出席すればよかった、ということでした。作文用に筆記文字の練習もいたしましたが書くのが遅い。しかし、この勤勉さが高校生の時にあったらなぁ。少年易老學難成。

一次試験は、率直に言って、範囲も広く難しかった。正直な話、こりゃダメだ、と思っておりましたほどでしたが、幸い合格通知をいただきました。そういうことで、合格して終わりではなく、ここからがスタートとの思いを持っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

◆岩坂　克彦（神奈川　＃780）

今回、入会させて頂きます、岩坂です。大手電機メーカーで、電力機器、プラントの輸出営業を約30年、昇降機事業の海外展開に約8年携わり、その後、会社顧問の立場で約2年半、時間を持て余して過ごしている期間に、昨年合格された職場の同僚から、貿易アドバイザーのことを聞き、トライしたのが経緯です。

会社入社当時、物流実務に暫く携わった経験があり、貿易実務は自信があったのですが、30有余年を経て、この世界も大きく変わっている事を、今回強烈に思い知らされました。

受験勉強としては、昨年6月に実力養成セミナーテキストを購入して一度通読し、その後は、試験前2週間になって、テキストの再読とHP上の過去問のみに絞り、その過程で出くわした知らなかった事項をインターネットで検索して詰め込みました。従って、合格は殆ど奇跡と云ってよいのですが、会社顧問の任期も切れて、これから貿易アドバイザーとしての活動を模索しようとするタイミングで、少々性格の違う職業に就くことになり、現在は、毎日そちらの勤務になっております。

しかしながら、貿易アドバイザーの仕事への興味は不変で、その姿勢を維持する意思があり、また、様々な業種に携わる会員の皆様と交流する事を目的に、入会した次第です。宜しくお願い致します。

◆上村　亨（東京　＃781）

はじめまして、この度AIBAに入会させていただきました上村（かみむら）亨と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

大学を卒業後、百貨店に就職し法人向けの外商員として大手製パンメーカーを担当させていただきました。その際にお客様の消費者キャンペーン用の販売促進用商品を輸入したことが貿易との出会いでした。その後、通関業者に転職し現在は個人事業主としてお客様の通関、国内物流のコーディネートをさせていただいております。

AIBA認定貿易アドバイザー資格の取得のきっかけは通関業者在籍時、通関士資格の取得を目指していた時に同僚からAIBAの存在を教えて貰えたことと、当時営業職としてお客様と商談している際に、年々お客様からの通関、輸送に関する要望や質問が多様化してきており私自身、即答出来ないことが増えてきたことでした。

AIBA認定貿易アドバイザーは合格後も継続的に勉強会があり、貿易に関する研鑽を積む環境がきちんと整っていることも資格取得を目指す大きな要因の一つでした。

今回の合格を私の人生の最終目標である「75歳（残り25年）まで第一線で働き続けること」を達成するためのロケットブースターとして捉え、貿易に関する知識とノウハウを積み上げ続けていこうと思います。また貿易に関する造詣の深い諸先輩方と積極的に交流させていただき、自分の成長につなげていきたいと思います。今後ご指導いただけますようお願いいたします。

◆木村　篤（東京　＃782）

初めまして。このたびAIBAに入会いたしました木村 篤と申します。

現在は自動車部品の商社に勤めており、海外営業部にて補修部品の販売営業、貿易実務を担当してきております。営業時代には、フィリピン、台湾、香港を中心としたアジア方面、中東、中南米を担当しておりました。また前職では小売業で務めており、海外店舗立ち上げのためドバイなど中東に駐在し、各国を駆け回っておりました。

前職と現職の間に、バックパッカーとして2年間ほど世界一周の旅に出ておりました。各国の人々や文化、宗教、空気感などを肌感覚でつかむことができた、良い経験でした。旅を通じて、自分が日本人として誇り

を持てるようになったと同時に、日本の誇れる企業の海外進出をサポートしていきたいという夢が芽生えました。その準備として、貿易を中心とした資格を勉強して、知識の強化に充てられないかと思い探したところ、この貿易アドバイザーがベストマッチすると思い、受験するに至りました。

日々の貿易実務と、現在学習中の中小企業診断士資格で学んだマーケティングの知識を生かし、サンプル問題を本試験と想定して、時間配分を意識して解くことで、一発合格することができました。将来的には独立して中小企業の支援活動をしていきたいと考えております。

私もまだまだ若輩者で、AIBAの会員の皆様と比べれば知識も経験も足りておりません。皆様と積極的に交流し、自分を磨き上げられる機会としてAIBAを活用していきたいと思います。今後ともよろしくお願いします。

◆近藤　忠稚（兵庫　＃785）

はじめまして。この度AIBAに入会させていただきました近藤 忠稚（こんどうちゅうじ）と申します。兵庫県神戸市出身で現在61歳です。

私は大学卒業後、総合商社に5年勤務しましたが、その後インテリア用品のメーカーに転職し、現在に至っております。その間、主に海外商品の開発と調達に携わってまいりました。従いまして、得意分野は繊維製品の開発輸入でございます。世界中を飛び回り、新しいサプライヤーを開拓し、数々の苦難を乗り越え商品を調達した後、それがヒット商品となった喜びは、今でも忘れられません。

貿易アドバイザー資格取得の動機ですが、過去の経験と知識を生かして、国際ビジネスの発展に貢献できればと考えたからです。しかしながら、道のりは険しく、今回5回目の挑戦でやっと合格することができました。過去4回は、中身の薄い封筒が届き、なかに「1次試験の不合格通知」だけが入っておりました。ところが、今回は少し厚めの封筒が届き、いままでと違うなと感じ、開封してみると、なんと「1次試験の合格通知」と「2次試験の案内」が入っておりました。非常に嬉しかったわけですが、実は今回の試験は特に出来が悪く、駄目だとあきらめておりましたので、こんなこともあるのかなと不思議に思いました。その後2次試験にも無事合格し、晴れて貿易アドバイザーの資格取得することができました。

今後は、皆様のお仲間に入れていただき、微力ながら少しでもお役に立ちたいと思っております。どうぞよろしくお願いします。

◆鹿倉　美彦（東京　＃786）

はじめまして。このたびAIBAに入会させていただきました鹿倉 美彦と申します。

私は総合商社の食料部門に36年間在籍し、現在は定年を機にそれまで趣味で行っていた不動産投資と賃貸事業を企業化して運営を行っております。

私の総合商社でのキャリアの大半は、業績の悪化した出資先に入り、一定期間に業績改善や成長戦略の確立、買収先のPMIなどを行うことでした。そのため、川上の製造業から川下のリテール事業まで業態や取扱い商品も様々で、設備やシステムが伴うバルク原料処理から細菌レベルでの管理が必要となる消費者向け商品やコンビニのPBまで、多種多様な知見を身に着けることができました。中でも、先物やオプション取引・食品の製造設備や工程管理・魚や青果物などの生鮮産品などを得意分野としております。

今回の貿易アドバイザー資格はこれまでのキャリアの集大成としてチャレンジしました。現在の本業では貿易との接点は余りありませんが、以前の勤務地である船橋市とのご縁で、同市より中小企業を主な対象とする商工業戦略プロジェクトのチームリーダーを委嘱されており、ビジネスマッチング・ICT化促進・6次化などを中心に支援事業を進めております。

今後は同市中小企業の海外連携支援の分野から貿易との接点を増やしていき、地域発信になりますがAIBAの知名度の普及に多少なりとも貢献できればと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

◆谷川　清隆（大阪　＃787）

この度AIBAに入会させて頂きました谷川 清隆と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

私は数社のメーカーで約20年間、海外営業関連職に従事してきました。主に消費財のアジア市場の新規開拓業務に携わったことが多く、その間上海に約4年間駐在しておりました。現在は、大阪市内で行政書士事務所を開業しております。

以前より中小企業向けの貿易コンサルタントになることを目標としていましたので、AIBAの貿易アドバイザーは是非とも取得したい資格でした。この度、入会することができ、大変喜んでおります。

受験に際して、まずインターネット上にある過去問を解きました。合格ラインの70%ははるか遠く、これは難しい、というのが正直な感想でした。そこで、「実力養成セミナー（受験対策）テキスト」を購入し、何度も通読しました。テキストをベースにわからないと

ころを他の文献やインターネットで調べるという対策を取りました。過去問は全部正解できるまで、繰り返し問題を解きました。また、AIBAの直前ゼミへの参加は、ポイントを得た講義、参考図書の紹介などがあり、非常に役立ちました。

最後になりますが、ご経験豊富な会員の皆様からの情報や知識に触れることができ、入会することができてよかったと痛感しております。今後は微力ながら中小企業の海外ビジネスの支援ができるよう、努力していきたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

◆谷生　雅彦（兵庫　＃788）

はじめまして。この度、AIBAに入会させていただきました谷生 雅彦（たにぶまさひこ）と申します。宜しくお願いします。

私は、外為専門銀行で29年勤めた後、現在は信用金庫の国際部で中小企業の外為取引のお手伝いをしております。為専にいましたが、証券管理（カストディ） 業務が長く（通算11年）、貿易実務の経験はあまり多くありません。

海外は、ニューヨークに2年半、ルクセンブルグに5年駐在しました。プラザ合意の時にニューヨーク支店の為替課にいて、2年間で240円台から120円前後まで円高になるのを体験したことはその後の大きな財産となりました。

信用金庫で、中小企業の輸出入業務や海外進出のお手伝いをする中で、久しぶりに貿易実務の勉強を始めました。AIBAの存在を知人から聞き、自分の経験や知識がどの程度のものか知りたく受験するに至りました。1度目の受験で致命傷となった貿易実務を集中的に勉強しなおし、なんとか2回目で合格することができました。

AIBA合格を目標として取り組んできましたが、いざ合格して先輩方の謦咳に接する中で、合格したということはスタートラインに立ったということなのだという事を強く感じています。

今後一層知識の吸収につとめ、先輩方と肩を並べて中小企業の貿易や海外展開のお手伝いをすることができればと願っています。何卒、今後ともよろしくお願いいたします。

◆中島　博（東京　＃791）

この度AIBAに入会させて頂きました中島 博と申します。どうぞ宜しくお願いいたします。

商社で約35年以上に渡り、貿易関係に従事しました。駐在地は米国（デトロイト、サンフランシスコ）で通算11年です。輸出、輸入、三国間、国内と様々な形態の営業をしてきました。その間海外企業への投融資（フィリピン）、日本企業との海外での合弁事業設立およびその管理（マレーシア、サウジアラビア）、さらにはベンチャー企業への出資（米国）も行い、また米国税関との弁護士を通じての交渉など様々な経験をしました。

扱ってきた商品はアルミ製品（圧延品、鍛造品、加工品）、非鉄製品、機械、ハードデスク関連、LED関連、化合物半導体等です。その後中小企業庁、高度グローバル人材育成事業の指導員として専門商社での海外展開の支援、貿易実務の指導、海外事業会社予決算管理の指導等を行い、現在東京都外郭団体、公益財団法人で中小企業の海外展開支援に従事しています。支援商品は様々で、今まで扱ったことのない商品もあり、業界で日々勉強といったところです。そこでAIBAのことを知り、受験いたしました。

今回入会を機に、さらなる中小企業支援に注力する所存です。メーリングリストではすでに有益な情報をご提供いただき大変感謝しております。今後も勉強会等参加させていただくつもりです。宜しくお願い致します。

◆平川　芳宏（東京　＃793）

この度AIBAに入会させて頂きました平川です。宜しくお願いいたします。

経歴としましては、通信機器メーカーの海外営業に長年籍を置き、主に東南アジア向けに、商社さんと組んでの大型通信設備の輸出や、単独の取り組みとして、オフィス用通信機器のディーラービジネスをやって参りました。マレーシアKLやベトナムハノイでの駐在時代には、現地の税制や許認可のややこしさもそれなりに体験したと思っています。

現在は国際協力を中心に活動しているNGOにボランティアとして参画し、海外人材育成、災害時の復興支援などに加え、メーカー時代にはあまりお付き合いがなかった、中小企業や、大学、地方自治体関係者の方々と共に、主にアジア諸国が抱える医療や防災等の社会課題解決に取り組んでいます。また、貿易とは無縁ですが、地元神楽坂の街興しを行っているNPOにも今年になってボランティア登録して、これから本格始動する予定です。

AIBAを知ったのは、メーカー時代にお付き合いあった商社の方が会員になっておられたのがきっかけで、過去の試験問題を見て、大学時代のゼミが貿易に関わるものだったこともあり興味が掻き立てられ、チャレンジに至りました。ところが前回は、肝心の貿易実務が足を引っ張り不合格。今回は2カ月間勉強に集中し、やっと合格の運びとなりました。

2月の会員登録後、メーリングリストでの会員間の相談事項のやり取りを目にする機会を得たわけですが、その内容の濃さに圧倒されています。昨年の新会員の方がAIBAだよりにも書いてられましたが、「AIBA登録がゴールでなくスタート」と肝に銘じ、AIBA研修会はもとより、いろいろな機会を捉え知識向上に努めたく思っています。ご指導の程宜しくお願い致します。

◆水澤　重明（埼玉　＃795）

皆様、初めまして。2018年度に新たにAIBA貿易アドバイザーに認定され、入会させていただきました水澤 重明（＃795 ミズサワ シゲアキ）と申します。

私は、大手輸送用機器メーカーで37年間、日本国内営業、海外営業、海外駐在、海外現地法人経営等に携わってきました、62歳の年金世代の人間です。

今から35年程前の海外営業・輸出部門では、現地との通信はテレックスからFAXに代わる頃でした。担当国との決済はほぼL/Cでしたが、遅れや不備もあったり自分のミスもあったりしてアメンドが多かったと記憶してます。

37年間で日本勤務が1都1府4県で1/3、海外駐在が6か国7回で2/3の期間でしたが、日本では京都での3年間、海外では欧州各国とタイ、インドネシアでの勤務が、苦しみながらも様々な経験をできて、貴重な時間だったなと感じております。

定年・再雇用後、現在は中小企業の公的支援機関で、海外販路開拓・海外展開のお手伝いをしております。

AIBA貿易アドバイザー試験を受験したきっかけは、公的支援機関に受験概要のパンフレットがあったことと、AIBA認定者の方が先生として働いておられたことから、自分もと一念発起しました。

受験勉強の期間は約6か月だったので、とにかく合計210点（平均70点）狙いでした。目標が低くてスミマセン。受験科目では「国際マーケティング」は元中小企業診断士だったことと前職での実務経験で70点は可能、「貿易英語」も前職が英語の業務が多かったのでまあOK。ところが「貿易実務」は30数年前から様変わりで時間を掛けて猛勉強と、記憶をしました。実は貿易実務も、先ず英作文の下書きをページ裏に書いてから清書をとしましたが、時間が足りなくなって悪筆で未完となってしまいました。運よく合格できて天に感謝しております。

このAIBA認定貿易アドバイザー資格は、現在の公的支援機関での業務にまさに必要な資格であり、また、今後の業務の経験の中で更にアドバイザーとしての実力を向上させていこうと考えております。皆様からのご指導ご鞭撻を宜しくお願いいたします。

2017年度AIBA認定試験を終えて

試験運営委員会

2017年度AIBA認定貿易アドバイザー試験は、例年通りジェトロ、日本商工会議所、日本貿易会、日本商事仲裁協会、ミプロの後援及び貿易·産業協力振興財団の協賛を得て実施されました。1次試験（筆記試験）は2017年11月18日に前年度より2箇所増えた全国7都市で、また、2次試験（面接・小論文審査）には1次試験をパスした18名に対して東京と大阪で1月27日に行われました。その結果18名全員がめでたく最終的に合格判定となり、合格通知に続き、認定番号が入った合格証が交付され、17名の方が入会手続きをされ新会員となりました。

合格者の地域別内訳は首都圏13名、関西3名、中国地域1名、海外（駐在中）1名となっています。2017年度の受験申込みは前年度と同様の83名で全体としては伸び悩みましたが、福岡、札幌の各会場での受験者が前年度のゼロから福岡4名、札幌2名と受検者数では復活しました。

AIBA認定試験は貿易関係の試験としては日本で最高峰の試験といわれております。難関のイメージが先行しているためか、受験者数が伸び悩んでいますが、試験運営委員会では、地方活性化の旗印のもと、2017年度は特に首都圏以外での受験者増のための広報を従前より充実させました。2018年度も引き続き広報活動に力を入れていく所存です。

貿易の世界が変化している中で、貿易促進のためにアドバイスを求める特に中小企業の方が増えて来ています。このニーズに幅広く応え、日本の貿易の発展と国際協力の促進に少しでも貢献するためにも会員増が望まれるところです。会員の皆様におかれましてもこの貿易アドバイザー資格認定資格試験を多いに宣伝していただければ有難く思います。

「第58回日本貿易学会全国大会」AIBAセッション開催のご案内

行方　久智（埼玉　＃530）

本年5月19（土）20（日）の両日、東京の高千穂大学杉並キャンパスにおいて日本貿易学会（JAFTAB）の第58回全国大会が開催されます。AIBAセッションは2回目の開催となりますが、AIBA会員からは下記の3名の方が発表を行う予定になっています。

AIBAセッションは2日目の20日（日）午前中に報告が行なわれる予定です。AIBAの皆様、特に首都圏に在住の方はお時間がありましたらぜひフロアとして参加して頂くようお願い申し上げます。

AIBAセッションの聴講はAIBAの会員であれば、

JAFTABの会員でなくても可能です。参加費は無料となります。

JAFTABの会員の方は、従来同様に参加費を払うことによって他のセッションにも参加できます。

JAFTABの会員である方は勿論、そうでない方も万障繰り合わせの上ご参加をお待ちしています。

記

1）開催日時：2018年5月20日（日）　AM9:30～
　全国大会自体は、19日20日の両日開催されます。
2）開催場所：高千穂大学　杉並キャンパス
　（東京都杉並区大宮2-19-1）
　京王井ノ頭線　西永福駅から徒歩10分
3）報告者：次の3名の会員の方が報告の予定です。
　(a) 山口正路会員（首都圏）
　　報告タイトル：「相談事例から見る日本のEPA・FTA活用での問題点と提案」
　(b) 伊東仁一会員（首都圏）
　　報告タイトル：「船荷証券の元地回収とそのリスク」
　(c) 笹沼喜美男会員（首都圏）
　　報告タイトル：日本の食料輸入の変遷 ～ 輸入増の決定要因」

※なお、上記AIBAセッション以外にもAIBA会員の報告が予定されています。

貿易アドバイザーになってからの１年

木下　晶子（石川　＃767）

先般の貿易アドバイザー認定試験に合格された皆様、おめでとうございます。今年度の認定試験のニュースに触れ、自分が昨年の試験に合格してからあっという間に1年が経過したことを改めて実感しました。今日は、私が貿易アドバイザーになってからの1年について振り返ってみようと思います。

私は石川県の地方銀行に勤めており、外国為替業務を担当しています。本部勤務が長く、為替ディーリング、デリバティブ取引などの市場業務をはじめ、貿易事務、SWIFT決済、RMA（先般AIBAネットでも話題になったBank Key）締結なども経験しています。

私自身、金融新聞「ニッキン」に掲載された小さな記事で初めて貿易アドバイザー協会の存在を知りましたが、これまで北陸において、当協会のことを知っている人に会ったことは1度もありません。こんな訳ですから、石川県において銀行内部で仕事をしているだけでは、おそらく一昨年までと何ら変わらない生活になっていたと思います。そこで、昨年はできるだけ積極的に関西支部の定例会や勉強会に参加させていただきました。そこで連絡先を交換させていただいた方々には、時々電話をさせていただいており、銀行のお客さまからの問い合わせを受けた際に助けていただいています。また、勉強会も有意義なものが多く、新たな知識を習得する場として大いに役に立っています。特に、今年1月に関西支部の沖縄那覇空港のハブ施設見学ツアーに参加させていただいた際には、普段の銀行業務では見ることのできない航空貨物の積替現場を見学したり、税関の方や地元貿易企業の方からお話を聞いたりする機会を頂き、貴重な経験をすることができました。地方都市では、大都市に比べて得られる情報量が圧倒的に少ないため、今後も都市圏の勉強会には積極的に参加したいと思います。ちなみに私は関西支部所属ですが、昨年秋に関東地区の勉強会にも1度参加させて頂きました。講演の質の高さに感動したのは言うまでもありませんが、たまたまお隣の席に座っていらした方が、私が最近購入した本の著者でいらしたという偶然にも恵まれ、非常に有意義な機会となりました。

この資格を取ってから、銀行での仕事にも少し変化があり、渉外行員と一緒にお客さまを訪問する機会も増えてきました。これまでメガバンクで貿易取引をされていたお客さまを訪問した際に、アドバイザー資格のことをアピールしつつお客さまへの提案を行ったところ、非常に喜んでいただき、貿易取引を一部当行に任せていただける事になりました。これは本当に嬉しいことでしたが、同時に、「貿易アドバイザー」と名乗るからには、この名に恥じないように一層のスキルアップが必要であると痛感しました。今後も当地のお客さまの海外ビジネスのお客に立てるよう、日々精進したいと思います。

米陸軍によるゼロ戦の性能分析と評価（下）

清水　正明（埼玉　＃47）

前号に続いて、米陸軍航空隊が鹵獲した日本の「ゼロ戦」のテスト飛行報告の後半部を紹介します。

8. ゼロ戦は、通常約65mphで失速し、左右いずれかの翼端から急激に落下する傾向があるが、失速からの回復操作は容易である。失速に入る前の昇降舵の軽いバフェッティング（不規則な振動）と機体の振動とが、本格的な失速の前兆であり、失速すると十分に機体をコントロールできなくなる。
9. 機速が300mphに達するまでは楽に操縦ができ、全てのアクロバット飛行を無理なく行うことができる。そのため、支障なく優秀な戦闘機の特性を発揮し、特に宙返りとインメルマン旋回（ピッチアップによる縦型180°旋回）では、優れた性能を持っている。この宙返りとインメルマン旋回には、160mphの速度で十分であり、旋回半径も非常に小さく250mph以下での回転率は極めて早い。しかし、

300mph以上では全ての操縦が困難となり、これが「ゼロ戦は、高速域では操縦不可能な戦闘機」との噂の元と思われる。

10. 通常の飛行中には異常な騒音や振動はないが、機体の引き起こし時には、主翼や胴体に激しい振動が発生する。例えば、4G程度の正常旋回をした結果、エンジン・カウリング（冷却用空気調節板）の上の試験プレートが破断し、留金具も緩んでしまった。
11. 操縦席の形状は、パイロットが快適に操縦できるように熟慮された設計である。巧妙な飛び出し型ハンドルとステップによって、パイロットはゼロ戦へ楽に搭乗できる。操縦席には、調整容易な幅広い安全ベルトが装着され、パイロットの肩回り、頭上や膝周りに十分な空間余裕がある。方向舵の棒ペダルは、8 inchの前後調節ができる。操縦席内にはヒーターとベンチレーターがあり、低高度では十分に機能する。
12. パイロットは、殆ど歪のないキャノピーと前面ガラスを通して、広範囲に十分な視界を得ることができ、旋回又は降下中の有効な時間差射撃（deflection shooting）の際に、機首上部を通して前下方を支障なく見通すことができる。無湾曲のキャノピーガラスと胴体下の排気管出口の位置関係から、離着陸中の視野も良好である。
13. 着陸のアプローチ速度としては、85mphが最適である。主脚とフラップを降ろし、エンジンを絞った状態では機体は非常に安定し、70mphの着陸速度に容易に調整できる。高圧タイヤと低クッションの主脚支柱にも拘らず、機体着地の時に弾む傾向は見られない。着陸滑走の距離は短く、楽に方向維持ができ、着陸滑走にブレーキ使用は不要である。
14. 理由不明であるが、エンジンは定格の2550rpmで運転できず、2150rpmに達しただけであった。カウルフラップ（冷却用空気調節板）とオイル閉鎖弁は、操縦席内の機械的クランクで操作でき、これによって楽にエンジン適正冷却ができる。プロペラは、米国ハミルトン社製の標準油圧制御プロペラと同様に操作できる。
15. 離着陸主脚とフラップは主油圧装置で作動され、油圧はエンジン駆動型ポンプにより保持される。油圧式銃弾装填装置が装備されているが、テストは行わなかった。電気システムは、正常に動作した。
16. 単発式（one shot）消火器が装着されている。主脚の出し入れ用の常用ポンプの故障に備えて、非常用手動ポンプが操縦席の床に配置されている。このポンプも故障した場合は、最後の手段として車輪レバーを下方位置へ降ろし、機首を左右に揺って主脚を正位置へ下ろす。
17. ゼロ戦は、非常に優れた多くの特性とアクロバット機能を持つ軽量戦闘機である。もしも、背後からの射撃からパイロットを守る防御鋼板とガソリンタンク被弾による穴を粘着性ゴムが塞ぐ機能を持つ防漏燃料タンクを装備していれば、ゼロ戦の戦術上の効率は一層向上したと考えられる。

最後に記されている防弾鋼板と防漏燃料タンクの無装備は、今日でも論争の的となっています。これらの無装備の理由は、ゼロ戦の性能向上のために可能な限り機体を軽量化せよとの日本海軍の強い要求であったのでしょう。このことから、日本のゼロ戦パイロットは、当時としては究極の戦闘能力を持つ飛行機の操縦機構の一部とされました。一方米軍は、パイロットは最大の戦闘能力を安全に引き出す人間との思考によっています。この相反する概念が、第二次世界大戦の終末が、我が国に過酷な結果を与えたと言えるでしょう。

零戦21型

地球一周2回半歩いた

渡辺　肇幸（千葉　#115）

私は若いころから歩くのが好きでした。1987年秋日本歩け歩け協会（当時）に入り、ウオーキングの記録を取り始め、昨年5月に10万キロに達しました。地球一周2回半に相当します。土、日、祝日は朝からリュックを担いでウオーキングに出かけます。1日に歩く距離は、昔の人が歩いたと言われる1日10里（40キロ）を一応の上限としています。

正確な歩行記録は難しいのですが、私は下記の基準を設定しています。

1. 1回1キロ以上の歩き
2. これはウオーキングであると意識して歩く
3. 日常生活のこまごまとした歩きは算入しない

会社員時代は年間2千キロがやっとでしたが、退職後自営業に転じてから、4千キロが可能となりました。

以前は関東各地で開かれるウオーキング行事に参加していましたが、最近は単独行が主となりました。主な場所は近くの手賀沼周辺と利根川一帯です。私の歩き仲間にはいろいろなタイプがあり、人それぞれの歩

きを楽しんでいます。私の歩きの特徴は次の通りです。

①霞ケ浦歩いて一周を10回、霞ケ浦は一周約125キロですが、歩く場合は最寄駅からのアプローチを入れ、約145キロ、一周に4日かかります。

②南カリフォルニアのトレッキング、乾燥気候ですが、冬には雪も降ります。緑の森や太平洋の眺めが印象的でした。

③東南アジアのジャングルトレッキング、マレーシア半島部のタマンネガラ国立公園、キャメロンハイランドや、還暦記念に登った島嶼部サバ州にある東南アジア最高峰キナバル山（4,095メートル）登頂が印象に残ります。

ウオーキングを始めたいが、と相談を受けたら、私は「形から入る」とアドバイスします。足になじむ靴、大きすぎないリュック、しっかりした雨具（ゴアテックスなど）を揃え、景色の良いところを、自分のペースで歩けば、歩くことが楽しくなります。一人で歩くのが嫌なら、近くのウオーキング行事に参加するとよいでしょう。日本ウオーキング協会に聞けば、各地の行事予定を教えてくれます。ウオーキングは年齢にかかわらず楽しめますので、どなたにでも勧めることができます。

※写真は2000年4月3日、キナバル山頂で撮影、正面向かって右、かがんでいるのが私です。

超多忙だった2017年。

片本　善清（奈良　＃422）

新年あけ二日には、例年通りに花園に高校ラグビーを観戦した。北海道岩見が相手で御所実業の完勝でした。三回戦以降へと期待されたが、突発事件で以後の観戦が不可能となりました。

良きスタートの直後、即1月4日に下血で入院することとなり、十五日間の入院となった。

大腸内の憩室出血で一週間安静（自然止血を待つ）にすることになりました。

①その間大相撲初場所が開幕し、稀勢の里が快調で星を伸ばして、場所後の横綱昇進を決めたこと。私事ながら「影の応援者である」長年の希望がようやく実ったのです。これは「正月早々。。。縁起がいいや！」でした。

②これに続いて「ちょうど良い時期にチケットを申し込んで居てくれた」わが女房に今さら改めて『お礼』でもないが、春場所10日目に相撲を見に行き、「ます席四席」を初体験した。
稀勢の里は横綱としての初披露の場所であり、これまた二重の喜びとなりました。連勝街道を驀進中でしたが、「好事魔多し」の名言を地で行った11日目に日馬富士の一番で左胸部に重傷を負うことになり、新横綱初優勝の可能性ほぼなくなったが、千秋楽に星一つの差の大関照之富士を本割と決定戦で連勝し、奇跡的に横綱初場所即「初優勝」となった。これぞ三重のお祝いとなりました。

③自己出版書籍「友好商社を知っていますか」を四月末に上梓しました。自分の知人友人に百数十部寄贈した以外にほとんど売れていません。何も売れ行きを望んでいたものでなく、これが予測範囲内の結果でしょう。一冊の本に出来上がっただけで、みんなに感謝し、自分自身にも『ご苦労さん』を言ってやれる余裕が一番です。数十年経ちて古き良き時代？これは本当のこと？などで「歴史的な存在」ともなれば、まさかのまさかですね。

④今春の出来事：前立腺肥大で 頻尿現象がひどく、血液検査のPSAの数値高いと言うので精密検査を行った。結果「悪いところ無し」とのデータで一安心したのも、束の間で一月の大腸出血で入院時に見つかっていた「ポリープ切除」の未解決で五月に三度目の入院をした。結果その患部場所が不適合な箇所で切除手術ができなかった。代わりに日を改めて「大腸一部切除」の新提案が出されて、6月15日にわが輩が信頼するドクターにお任せして、開腹手術を行うことにした。手術後まる五日間睡眠できずに過ごした。初体験の全身麻酔でただただ“90まで健康で生きるぞ”の宣言で頑張りぬいた。現在ほぼ全快まで復帰しています。

⑤AIBA関連では、わが輩の長年の関西支部から複数名の理事をの夢が現支部長ほかの努力で実現した。これを機にもっともっと上積みを、具体的な仕事面で増幅していくことが、次の目標です。来年度は個人的には身体面で本年中に大規模な修理点検が終わったので、来季は下記の目標に向かって十分に期待を寄せ、またその実現に注力したいと思っています。ご支援のほどお願いします。

一つ：AIBAだよりへの寄稿を増やす。二つ：金儲けに向かう。三つ：脳力の維持向上を目指す。

第三の脳力のアップに現在の「漢詩の研究」を更に継続する予定です。この効果はここ二年間の実行で「大いなる有効性」を認めるに至りました。(完)

編集部注：本稿は前号（87号）で掲載予定でしたが、編集部の都合により、執筆者の了解を得て本号に掲載させていただいたものです。

「チャーリーはドイツだ？」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

今は昔、「ソ」なる国ありき。独国(*1) 伯林に壁を築き、東西を隔てる。検問所あり。名を「茶亜李」といふ。

*1：中国語圏では徳国と書く。

東西冷戦時代、ベルリンを東西に分断する壁が存在していました。壁には東西ベルリンを行き来できる検問所が設けられました。それはチェックポイント・チャーリーと呼ばれ、アメリカとソ連の軍隊によって往来が厳しく管理されていました。当然諜報員（スパイ、*2) も出入りしたことでしょう。

*2：中世日本では透波（すっぱ）と呼ばれる諜報集団がいた。忍者というよりは掟知らずの荒くれ者というイメージ。スパイとすっぱ、偶然だが任務と音が酷似しているのは興味深い。透波は狂言にもしばしば登場する。

今のベルリンには検問所などありません。普通の道の中央分離帯のところに検問所跡とこうした写真が掲げられているだけです。西ベルリンから東ベルリンへの検問所ではソ連軍人が、東ベルリンから西ベルリンへの検問所ではアメリカ軍人がこちらを見ています（あなたは見られている）。

西側代表の茶亜李

東側代表の茶亜李

「展示会、外国語表記に気をつけよう！」

日本国内の展示会には外国の業者も出展しています。賑わっているかどうかは展示物そのものというよりも「見せ方」に依るところが大きいように思います。

これは東京ビッグサイトで見かけた某国企業ブースにあった注意書きです。展示品の上に「No Photo　撮影禁止」という表示もあったので注意書きそのものを撮影することはできませんでしたが、イメージとしてはこのような表記でした。

Do not touch　触る禁止

Do not touch
触る禁止

触れてはいけないことは英語表記と絵で分かります。しかしこの日本語、「さわるきんし」は、言わんとしていることは伝わっていますが、脱力感満載です。

食べる禁止
話す禁止
寝る禁止

逆に

聞く奨励
尋ねる奨励

とかもできそうですね。

我々も異国の地で同じようなことしているかもしれません。ネイティブあるいは専門家のチェックを事前に行いましょう。

おしまい

【世界の金融・貿易・物流の中心地、香港に住んでみて】

植村　浩康（兵庫　＃704）

現在、月の約10日間は、中華人民共和国香港特別行政区で生活しています。パスポートを確認すると、昨年1年間で、41回香港に入国していました。自分で言うのもなんですが、たぶん日本人で1番、香港国際空港を知り尽くした男だと自負しております。ご存知の通り、香港は、メインランド中国への玄関口、珠江デルタ地域の中心、そして何より、世界の金融・貿易・物流の中心地です。

私の専門分野である物流でみると、チェクラップコク（香港国際空港）の航空貨物取扱量は13年連続世界1位、香港港の海上貨物取扱量は世界第6位と、名実ともに世界に誇る物流ハブとしてその存在を示しています。

日本でほとんど報じられることはないですが、ここで生活していると、ニュースやテレビの討論番組、CM、街中の看板など、ありとあらゆる場所で、大国中国の存在感を強く実感します。『一帯一路』『粤港澳大湾区』『港珠澳大橋』『広深港高速鉄道』などなど。

中でも1番注目されているのが、中国中央政府肝いり

の、広東省と香港・マカオの3エリアを融合した、グレートベイエリア構想です。実現すれば、東京、サンフランシスコ、ニューヨークの世界3大ベイエリアを上回る規模です。ちなみに、今年中に新幹線が開通しますが、香港～深圳は約15分、香港～広州は約50分です。また今年中に、香港～マカオまで車で行けるようになりますので、ギャンブル好きの方は要チェックです。

話は変わりますが、ご存知の通り、日本からの農林水産物・食品の輸出額は13年連続世界1位です。輸出額の約4分の1がここ香港ですからすごいですね。

もちろん日本だけではなく、メインランド中国や、ASEAN各国からの輸入も年々増えてきています。ただし、香港に住んでみて感じるのが、ここにはすでに何でもあります。日本食を取り扱うスーパーも多くありますが、品ぞろえは日本にあるスーパーと何ら変わりません。もちろん金額は2～3倍ですが。ですので、まったく香港人が見たこと食べたことのない新しいものか、何かと組み合わせて新しい価値を提供するなどしていかないと厳しいように思います。私も多くの友人やビジネスパートナーがいますが、彼らの大半は訪日回数20回以上です。ここからは多くの地方都市へLCCが就航していますから、広島、熊本、高松といった地方都市にダイレクトに行けます。そして彼らは毎回私に言います。『very cheap! very cheap!』それもそのはずで、私の家のある三宮のJR高架下で生ビールを飲むと18：00まで180円です。ここで生ビールを飲むと80HKDですから1,000円を超えます。三宮でランチにお寿司を食べに行くと10貫で980円です。ここ香港では安くて3,000円です。単純計算で昨年度、香港人の3人に1人は日本に来ていることになります。すごいことですし、大変うれしいことです。

インバウンドがもっと増えれば、輸出ビジネスとのシナジー効果は大いにありますから、貿易アドバイザーとしても大いに期待しています。今後も機会があれば現地の最新情報を報告していきたいと思います。

神戸商業高校への出前授業（2）
…貿易実務検定C級に全国初、高2生徒一人合格

理事・関西支部長　鈴木　弘成（兵庫　＃244）

AIBA関西支部が、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の外部講師を受託したことは85号にて報告しました。

今回は9月以降の動きをお伝えします。

平成29年9月：インコタームズとLC取引、貿易書類の役割/エピソード：楽しい貿易実務（小林会員）
10月：船積み・通関・保険・関税システム/エピソード：通関士資格取得・女性のキャリア形成（小林会員）
11月：為替相場・為替リスク/貿易実務試験C級過去問題解説（鈴木会員）
12月：貿易商社M社での校外授業（鈴木会員同行）
平成30年1月：海外進出の形とリスク（益倉会員）

2月：・グローバルな視点を養う異文化理解
～イスラーム世界とのコミュニケーション/湾岸諸国で働く（濱口会員）
・SPH調査研究発表会（第2年次-鈴木会員出席）
・貿易実務検定（英語）対策（小林会員）

嬉しいことに生徒たちは12月に貿易実務試験C級を受験、高校生としては全国で初めての合格者1名を出しました。大変すばらしいことです。

また、12月に行なわれたM社での校外授業では貿易実務だけでなく将来の就職・ビジネスウーマンの心構えなどについても盛んに質問するようになりました。
さらに、2月2日には学校全体のSPH発表会が行われ全校生徒、および全国の各学校・機関の来賓の前で、生徒たちが大人顔負けのSPH取組の発表を行いました。堂々とした発表に私は驚嘆しました。

多くの商業高校生が簿記を必須科目として頑張っているように、グローバルビジネスの生徒たちが貿易実務に関心を持って頑張って取り組み、上記のような成果を出しています。新しいカリキュラムに取り組んでおられる先生方に敬意を表します。

この1年間の生徒たちの成果を見て、AIBAメンバーの講義や体験談が生徒たちに少しは役立ったのかな？と陰ながら大いに喜ぶとともに、私たちも若者に刺激されたことを感謝しています。

AIBA関西支部での社会貢献活動としての貿易に関する今回の出前授業が他の地域でも参考とされるように引き続き頑張ってまいります。
（追記：原稿提出後、3月に貿易実務検定C級合格者が4名出ました。これで同校合格者は合計5名になりました。）

講義をする小林会員（京都　＃746）

関西支部、大阪商工会議所とコラボで那覇空港物流施設等の見学ツアー実施

理事・関西支部長　鈴木　弘成（兵庫　＃244）

2018年1月19日（金）～20日（土）、関西支部では大阪商工会議所との共催で外部研修として、那覇空港物流施設等の見学ツアーを開催しました。参加者はAIBA会員7名、大商関係者5名の合計12名、関西だけでなく、新潟、金沢、九州等からの参加者もあり、今回の企画に対する注目度が現れました。日程とプログラムは下記の通りです。

1月19日（金）
14：00　現地集合：てんぷす3F那覇ギャラリー…
雨の中、国際通りを歩いて集合。
14：30　集合確認、主催者挨拶、行程説明
15：00　セッション①
講演：「沖縄地区税関概況」
講師：沖縄地区税関次長　石田 晶久 氏
アジア向け物流ハブ化の進む沖縄における税関業務に関する説明だけにとどまらず、沖縄の産業、貿易の特徴、沖縄が果たしている役割についてのお話を伺いました。私たちに新鮮だったのは沖縄の第一次産業が1.7%と想像以上に小さいこと、輸出では原油関連などの再輸出品が47%を、輸入では原油・石油製品が35%を占めていることでした。
18：00　交歓会
場所：とぅばらーま国際通り店（翌日ブリーフィングいただくJCC様の系列店）
那覇商工会議所（貿易部会長張本氏他）・大阪商工会議所（国際部松本課長他）AIBA関西支部、九州支部長、参加者で夕食を囲みながら那覇商工会議所の活動、沖縄の皆さんの沖縄を思う気持ちなど実際にお会いして沖縄の企業活動の生の情報を得ました。
20：30　散会してホテルへ/仮眠
1月20日（土）
午前1：30　深夜、再びホテルロビー集合、チャーターバスでANA Cargo様沖縄へ
2：00　セッション②
講演：「ANA Cargoの航空貨物戦略について」
講師：（株）ANA Cargo 沖縄統括支店 副支店長
尾田 真 氏
沖縄のANA航空物流ハブの役割と実情、輸出運賃の公的支援状況などを、尾田副支店長の名調子

ANA那覇集合写真

で解説いただきました。物流ハブのメリット・ディメリットなど具体的な事情をお聞きした後、真夜中の空港を見学しました。飛行機が何台も並んでの貨物の積替えの現場は壮観でした。

4：30　バスでホテルへ帰還

11：00　チェックアウトして集合、JCC様経営の龍潭、国際通り店へ移動、昼食

12：20　セッション③

講演：「沖縄物流ハブ活用事例および今後の可能性について」

講師：（株）JCC 国際事業部　統括　増田 紀彦 氏

JCC様の幅拾い活動、沖縄の物流ハブ利用への取り組みをはじめ、沖縄の産業、沖縄の役割について様々な角度から増田様の熱意がこもったお話を伺いました。

13：30　全日程を終了、現地解散

JCC社プレゼンテーション

今回特に印象に残ったのは、いずれの講師も単にご自身、自社の説明にとどまらず、沖縄を経済的に何とか向上させていという熱気がムンムン伝わってきたことです。参加の皆さんも思わず沖縄のハブ機能の育成に協力したい、という率直な反応でした。

参加者にとって、今回のツアーは沖縄の貿易・産業についての多方面からの解説・プレゼンを通して、航空物流ハブという機能による東南アジアと日本各地を結ぶ沖縄の果たす壮大な役割を知るの本当に素晴らしい機会となりました。

本件企画遂行に当たっては共催の大阪商工会議所国際部始め、沖縄地区税関、那覇商工会議所、㈱ANA Cargo沖縄、㈱ジェイシーシー、ナニワツーリストの皆様、AIBA九州支部塩田前支部長・名城現支部長の多大なご協力を得たことを申し添えます。ご協力いただいた皆さんに改めてお礼を申し上げます。

［視察参加者感想記］　田辺 良則（＃666）

那覇空港の地理的優位性と24時間機能を活かした国際物流ハブ機能に関心があり、地方からの食品輸出拡大を考える参考にしたいと思い今回の視察ツアーに参加しました。

40年ぶりの沖縄訪問は、厳寒の雪国新潟から、外国路線並みの3時間というフライトでいきなり気温20℃超の那覇到着に始まり、「ゆいレール」の車窓から景観の変化に見とれているうちに市内到着。慌てて講義会場に駆け込んで沖縄税関による説明は、地政学的影響による沖縄の特徴的な面にも言及した興味深い内容でした。那覇商工会議所との交歓会の泡盛に酔う間もなく真夜中の視察へと結構ハードなスケジュールに多少疲れを感じた時、昼夜逆転したようなANAカーゴの業務現場には150名近い職員が業務にあたっておられ、時間との闘いに緊張感が漲っており、睡魔も吹き飛ばされました。

従来2泊3日を要していたアジア主要国へのドアー・ツー・ドアー輸送が1泊2日に短縮できることをセールスポイントに、国際貨物取扱量は成田、関西、羽田に次ぐ国内第4位にありますが、積替え手数発生による輸送コストが1.5倍に膨らむこともあり、輸出貨物は半導体製造装置に使用する精密機器や電気機器等の高付加価値製品が主体であり、食品・日用品等には先ずコストと国内物流という課題が立ち塞がっていることを痛感します。

しかし、翌日、地域性を最大活用することでJCC社の様々な国際事業を立ち上げられた同社増田さんのお話は、新規事業立上げと海外販路開拓を検討する上で参考に溢れた内容であり、「沖縄で海外販路開拓の予行演習を行っては⁉」のお言葉に乗せられ、私が期待する農水産品や生鮮食品の輸出を、この沖縄物流ハブを利用した「地産外消」により拡大すれば地方経済の活性化が図られるという図式化できれば、双方の地域経済発展の後押しが可能になるのではという、熱き想いを胸に帰途につきました。

出発前は空港物流施設視察だけでも十分と思っていましたが、地域産品の海外向け販路開拓やインバウンド誘致を考える上でも大変参考になった視察となり、企画立案から運営まできめ細やかに手配頂いたご関係者のご苦労を多とします。

地方活性化活動報告

理事・地方活性化担当　持田　修二（京都　＃671）

地方活性化活動の一環として昨年秋より準備を進めてきた金融機関（奈良県）との新規企画が、3月15日㈱南都銀行主催・ジェトロ大阪本部後援「第31回＜ナント＞海外戦略セミナー（詳細下記）」と言う形で実現、貿易アドバイザー協会理事として講演を行った。

◆プログラム：

第1部：「はじめての貿易～ここを抑えておけば安心です～」

第2部：商品別貿易（輸出入）取引の具体例紹介

第3部：個別企業相談会

◆開催場所：南都商事㈱　セミナー会議室
◆参加申込者：23社（内3社と個別企業相談）
◆講　師：持田（＃671）
企業個別相談：鈴木（＃224）、濱口（＃692）、
持田（＃671）

今回のセミナーは第一部（90分）、第二部（40分）と長時間構成であったが、具体的な実務体験を交えた“噛み砕いた”貿易実務説明に聴講者の強い関心を実感する中で講演を終了。セミナー後の質疑応答では次から次と具体的な質問が相次ぎ非常に有意義な質疑応答となった。

第3部では「海外販路開拓」「日本酒の中国向け輸出」「家具の米国向け輸出」の相談内容に関西支部3名が同時対応、金融機関・取引先企業に対し関西支部会員の高い相談対応能力を実感願う絶好の機会となった。

講義をする持田会員

支部活動

首都圏地区

2月24日（土）

2月度首都圏勉強会

テーマ：『知って得する輸出取引信用保険の活用～（以下略）』
講　師：岡部 雅哉氏（ユーラーヘルメス信用保険日本支店 再保険事業部 事業本部長）
概　要：規制緩和によりNEXI（日本貿易保険）以外の内外民間保険会社に門戸が開かれ、普及が進んでいる輸出取引保険の世界トップシェア企業勤務の講師により、簡便·低コストの海外売掛債権リスクヘッジ手法で輸出取引を伸ばす方法を講義いただいた。
場　所：中央大学駿河台記念館570号室
参加者：約30名

3月24日（土）

3月度首都圏勉強会

テーマ：『EPA/FTA活用のポイント』
講　師：末冨 純子氏（ベーカー＆マッケンジー法律事務所 弁護士）
概　要：TPP11や日·EU間EPA締結の流れが本格化の兆しを見せ、一帯一路構想が動き出すなど世界貿易にダイナミックな変革が起こりそうな本年を見据え、外務省勤務時代にWTOの紛争解決に携われた経験と知見のある講師が、FPA/FTAの現状を理解し、いかに対応していくかについて講義いただいた。（本講演は石川雅啓会員（＃602）のご紹介により実現したものです）
場　所：中央大学駿河台記念館570号室
参加者：約40名

関西支部

3月10日（土）

3月定例会

会員および外部講師による講演会を下記の通り開催、活発な意見交換を行いました。また、定例会前の時間を利用して関西および中国・四国支部の新会員あてオリエンテーションを実施しました。

14：20～15：10
【第1部】「アフリカで今なにが起こっているか？ ～エチオピアを中心に日本人のビジネスチャンスをみる ～」
講　師：在大阪エチオピア連邦民主共和国名誉領事館名誉領事 小林 義明 氏

関西支部定例会　小林名誉領事

15：10～15：40
【第2部】「JETROアフリカ関連調査委託事業について」
講　師：会員番号415　弓場 俊也 会員

15：40～15：50　休憩

15：50～16：20
【第3部】「貿易におけるベネフィットの最大化とリスクの最小化」
講　師：会員番号621　千田 昌明 会員

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。

Swift MT 798について

回答者：矢野　孝尚（神奈川　＃733）

相談

フィンテックやブロックチェーン関連のヨーロッパにおけるレポートで、SWIFTの「MT798」について言及されていました。SWIFTのMT700番台は、信用状に使用されるメッセージ・タイプですが、このMT798は、どのような形式で、また、どのような使用目的のメッセ―ジ・タイプなのか、ご教示いただきたくお願い申し上げます。

回答

1. 皆様もご存じの通り、SWIFTは銀行間の送金や信用状等のメッセージのやり取りを担う通信網ですが、MTという頭文字の後、数字3桁でメッセージの種類を特定して送受信します。ご指摘の通りMT700番台は信用状に使われるものですが、このうちMT798は、「Swift for Corporate」と呼ばれるものの1つで、従来銀行に限定されていたSWIFTとの接続を一部に限って企業に開放し、企業がメッセージを発信できるようにしたもので、特にMT798は、企業が信用状や保証状の発行・アメンド依頼をSWIFTを用いて銀行に送信する機能を言います。

2. SWIFTが「SWIFT for Corporate」として、通信網の一部を企業に開放した目的及びそのメリットは次の通りです。
   (1) 銀行は銀行間通信で既にSWIFTを利用しており、顧客である企業との通信で、同じSWIFTを用いて定型化されたフォームでメッセージを送受信することで、銀行は従業員のマニュアル業務を減らし、業務の効率化が図れます。
   信用状の発行を例にしますと、企業がMT798で信用状の発行を銀行に依頼した場合、銀行はそのデータを利用して信用状を作成し、海外の通知銀行にSWIFTで発信することができます。同様に信用状の通知についても、銀行は海外の銀行からSWIFTで受信した信用状の内容を、SWIFT for Corporateを使って当該企業にデータ送信することが可能です。
   (2) SWIFT for Corporateを利用する企業にとってもメリットがあります。企業は業務効率化の観点から、銀行とデータ送受信を行う「ファームバンキング」を行っていますが、大企業になればなるほど複数の銀行を利用しており、この為、銀行毎に異なるデータ送受信の方式にそって繋ぐ必要があります。これに対しSWIFT for Corporateを利用すると、どの銀行もSWIFTが決めた同じフォーマットで送受信を行うことができます。これを一般的にマルチバンク機能と呼びます。
   例えば、社内の輸入発注情報をもとに作る信用状発行業務や、輸出信用状の通知情報を船積業務に利用することが考えられます。
   このような共通様式による銀行との接続は、日本に留まらず、海外でも同じです。例えば日本の本社のみならず、海外の子会社もSWIFT for Corporateを用いて業務の共通化を図ることもできます。

3. SWIFT for Corporateの利用は欧米が主体ですが、日本でも大企業を中心に少しずつ利用が始まっています。尚、通信文の真正性は当然ですが確保されており、利用に当たっては毎月一定額がかかるのが一般的です。

16：20～16：50
【第4部】「アフリカの魅力」
講　師：JICAエチオピア人インターンシップ生
　　ネモムサ エデサ ベダダ さん

16：50～17：00　質疑応答

AIBA関西支部書記
＃692　濱口 徹

東海支部

12月定例会

日　時：2017年12月2日（土）
場　所：名古屋国際センター会議室
出席者：8名
講　演：「海外合弁契約締結の留意点」
講　師：アンダーソン・毛利・友常法律事務所の名古屋事務所代表　青柳 良則 弁護士

会員講義：「モンゴールを旅して」
講　師：有本 泰夫 会員

2月例会

日　時：2018年2月24日（土）
場　所：名古屋国際センター　会議室
出席者：7名

講　演：「フィリピン経済の現状とポテンシャル」
講　師：大日本コンサルタント株式会社
　　マニラ支店長　吉田 典巧 様
　　（AIBA 関西支部　会員No.539）

アドバイザーの活動

2018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

森　重道（東京　＃569）

2/21
T社主催
テーマ：働き方改革（貿易編）
　　『変遷する貿易、貿易の世界で今何が起こっているのか？』
会　場：中央大学駿河台記念館

柴田　篤（東京　＃508）

2/19
ジェトロ千葉・千葉商工会議所主催
ちば海外ビジネス塾
テーマ：『知らないと損する国際税務のポイント』
　　最近の事例を織り込みながら、国際税務の基礎理論をやさしく平易に解説
場　所：千葉商工会議所

2/21
T社主催
働き方改革セミナー
テーマ：『ソフトの導入による働き方改革』
　　貿易業務の効率化·生産性を向上させるグローバルシステムの導入について
場　所：中央大学駿河台記念館

弓場　俊哉（大阪　＃415）

1/12～3/16（10回）
大阪国際経済振興センター（IBPC）主催
「ビジネス英語セミナー2018」
場 所：大阪産業創造館

2/27
大阪府工業協会主催
海外取引実務セミナー「輸出入通関手続きの基本」
場　所：大阪本町研修所

2/7～3/14（全10回）
T社主催
アフリカ人留学生向け「貿易実務セミナー」
場　所：大阪事務所

3/6～3/20（全3回）
大阪市立総合生涯学習センター主催
英語がもっと話したくなる「イングリッシュカフェ」
場　所：梅田学習室

相談・アドバイス

弓場　俊哉（大阪　＃415）

2/1
石川県商工労働部産業政策課主催
貿易相談会「輸出マーケティングについて」
場　所：金沢市・県庁ビル

受　賞

柴田　篤（東京　＃508）

International Tax Review誌のIndirect Tax Leaders 2017'部門のJapanのひとりに選出されました。
http://www.internationaltaxreview.com/IssueArticle/3728544/Supplements/Japan.html?supplementListId=98089
（内容概略）
　欧米税務の有名雑誌において、最高裁判事の宮崎 裕子氏、KPMGパートナーの梅辻雅春氏、PwCパートナーの岡田 力パートナーと共に、日本の間接税をリードする専門家のひとりに選ばれた。

AIBA-NET 論壇

2018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
・中国の外注先にある償却済の金型の処分の方法について
・SWIFT MT798について
・食品衛生法に基づく輸入プラスチック食器の検査の仕方

・雑貨輸出に伴う各輸出先国の法規制の調査方法について
・輸出入国の税関で通関できなかった場合の対応について
・フィンテック先進国ともいわれる中国のアリババの構想

2月
・米国向け繊維製品輸出の際の製造者番号（MID）取得方法
・中国における技術輸出契約（ライセンス契約）上発生した技術開示料（機会図面代など）にかかる税金支払い義務の有無
・ドイツから米国向け輸出代金送金に必要とされるBank Keyとは何か

3月
・中国からの医療用検体サンプル輸入に関する手続き・規制
・インドへ機械を輸出する際の注意点
・イスラエルへ機械を輸出する際の注意点
・農家による農産物の輸出業務のサポート業者の選定の仕方
・仲介貿易におけるVATの支払いについて

理事会議事録（抄録）

第147回AIBA臨時理事会

開催日時：平成30年2月10日（土）
午後1時30分から午後6時まで（途中午後4時より5分休憩）
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、芝田 政之、熊本 一夫、菊池 祐二、常川 八司雄、鈴木 弘成、持田 修二、名城 徹（理事総数16名中12名出席）
欠席理事：富田 慶久、市川 強、畠山 茂雄、原 奉宣、（理事総数16名中4名）
出席監事：鈴木 忠幸、安達 正之（監事総数2名中2名）

上記の通り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。

1. 会計報告　井上副理事長より。（報告議案）
第16期（平成29年12月末現在収支状況報告）
2. 事業報告　服部専務理事より。（報告議案）
売上げ予想（2月13日現在）報告
3. 認定試験報告　森理事長より。（報告議案）
83人の受験申込者があり18名が第1次試験合格、合格率21.7%。第2次試験を1月27日（土）に東京会場と大阪の2か所で実施。2次に進んだ受験者18名全員が合格した。住所別には東京都7名、神奈川県3名、千葉県1名、埼玉県1名、大阪府2名、兵庫県2名、岡山県1名、フィリピン（駐在）1名。
4. 地方活性化報告　（報告議案）
地方活性化担当持田理事より報告。AIBAの知名度を高めるために関西以西中小金融機関国際部、ジェトロ貿易情報センター、各地域の商工会議所などを訪問。
5. 市川理事提案無料相談会　（報告議案）
配布されたトレード・コンシェルジュ・サービス（仮称）企画案に沿って理事長が概略報告した。
6. 各支部報告　（報告議案）
名城支部長：昨年11月25日大分にて支部会を開催した。出席者8名、支部長よりセミナー、一次試験実施状況説明。セミナーは昨年9月3日に実施した。
鈴木支部長：支部集会は11月定例会、神戸港見学、日伯協会訪問、33名参加。1月特別例会は一泊二日の沖縄県全日空物流拠点見学。
常川支部長：東海支部の会員が減少したので、支部例会は年6回から4回に減らした。

平成30年2月10日午後6時議長が閉会を宣言した。

平成30年2月10日
一般社団法人貿易アドバイザー協会　理事会

会員へのお知らせ

◇第16期AIBA定時会員総会

日時：平成30年6月23日（土）　午後1時開会（受付開始　午後0時30分）午後4時30分閉会
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30年6月23日（土）　午後5時～7時
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/

〈編集後記〉

☆日本選手団の活躍が目立った冬季オリンピックの余韻が冷めやらないうちに、北朝鮮の金正恩総書記がアメリカのトランプ大統領と北朝鮮の非核化をめぐって5月に会談するというニュースが舞い込んできました。世界の平和と拉致問題の解決に進展がみられることを期待します。

☆一方、日本はアメリカの鉄鋼輸入制限の除外対象から外れてしまいました。世界の貿易の流れは流動的ですが、TPP11や日·EU間EPA交渉、あるいはトランプ大統領が意欲を見せる2国間交渉のゆくえなど、わがAIBAが日本の中小企業に果たす役割に対する期待は高まるものと思われます。

☆桜の季節を迎え、今年もAIBAに17名の新会員が加わりました。ご入会を心より歓迎いたしますとともに、一日も早くAIBAを貿易アドバイザーとしての実践と研鑽の場として活動を始められることを期待します。

☆会員総会の日程が決定いたしましたので、ご予定のほどお願い申し上げます。当日は閉会後、併設の会場にて懇親会も予定されています。お忙しい毎日を送られている会員同士が直接情報を交換できる数少ない機会でもあります。多くの会員が出席されることを期待しております。

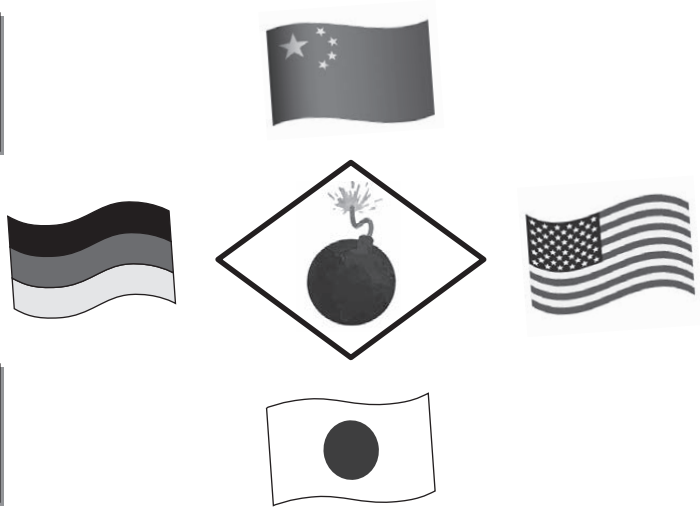
米国　知財侵害に対し
通商法301条 発動！

⇩

物流・商流に影響

⇩

日米欧国際通商税務は、
TradeTaxグループ



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

昭和を彩った
美人女優シリーズ NO.2
高峰秀子（1924年－2010年）
函館生まれ
1929年5歳で子役デビュー

●**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