ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）

AIBAだより

第92号　2019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

新会員の皆さまへ

理事長　森　重道

日本の4月は年度変わりの節目の時期として新しい出会いがあります。AIBAも今年18名の新しい会員を迎えました。貿易アドバイザー認定試験に見事合格され、入会された皆さまを心より歓迎します。今年の特徴として、年によってはゼロであった女性会員が4人と例年になく多かったことは、女性が活躍できる社会づくりを日本が進めているなかで特に喜ばしいことです。

AIBAは、1996年に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」の発足以来、23年目に入っています。AIBA認定貿易アドバイザー試験は2008年に、前年までのジェトロ認定貿易アドバイザー試験を引き継ぎ、ジェトロをはじめ7団体からの後援を受けて実施していますが貿易拡大、中小企業のグローバル化などへの寄与が認められ、貿易・産業協力振興財団（ITIC）から助成金を受けている事業でもあります。

認定番号はジェトロ時代の番号を引き継いでいますが、今年はついに800番の大台に乗りました。ジェトロ時代と合わせると約800人の貿易アドバイザーが誕生していることになります。

AIBAは定款にもあるように、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おり、認定試験事業はそのための貿易アドバイザーを増やす手段です。貿易アドバイザーの資格を持つ会員の活動は、企業へのコンサルティング業務、テキストの執筆、セミナーの講師など、将来の人材を育てることも含めさまざまです。また、フルタイムでの企業勤めの会員の方は、その企業内で資格を活かし活躍されていることと思います。AIBAは貿易アドバイザーのプロ集団であるとの自覚のもと、会員は多様な活動を続けています。

そのようななかで、以前から述べているとおり、私たち貿易アドバイザーは、変化する世界情勢にしっかりと対応できるように日々自己研鑽する必要があります。

AIBA内には貿易・国際取引に関する情報交換の場として、会員間のグループメールのシステムがあり、また、さまざまなテーマの勉強会や定例会も首都圏では毎月、関西および東海支部では隔月、他支部では半年に一度程度行っています。

さらには会員の自主活動として、特定の分野の勉強・研究グループもいくつかあります。これらの場を会員の皆さまはぜひ活用していただきたいと思います。

AIBAの組織運営・業務執行は、会員総会で選任され付託された理事によって行なわれていますが、これらは会員のAIBA事業への参加によって支えられています。AIBAが発展する基盤はそこにあります。会員一人ひとりがわが国の貿易の発展と国際協力の促進のために活動するのはもちろんのこと、それを支えるAIBAがさらに充実し発展していくためにも、会員の協力が不可欠です。会員の皆さまの見識、英知を対外的にも、内部的にも十分に役立てていただくことを期待しています。

オリエンテーション開催「新入会員集合願います」

理事　事務局長　清水　晃

神田駿河台甲賀坂に面した東京YWCA会館のAIBA本部事務所に、4月6日土曜日午後2時より新入会員13

Contents（目次）

P1…　新会員の皆さまへ　森　重道
オリエンテーション開催「新入会員集合願います」　清水　晃
P2…　新会員紹介：自己紹介＆合格体験記
池田 さとみ、石田 淳、上野 容子、坂田 ゆき、白井 規直、中村 和秀、二階堂 学、西住 知良、林 格、久下 哲夫
P9…　2018年度AIBA認定試験を終えて　試験運営委員会
スキルアップセミナー講師合同会議　試験運営委員会
職業＝貿易コンサルタント、以上。（第4章）　川田　康博
P10…第6回FTA部会勉強会に参加して　齊藤　麻理
P11…「AEO日中相互承認制度」のメリット～中小の輸出入者はAEO承認の加速を　原　奉宣
P14…◆新連載講座◆　FTAを解く　FTA部会
第1回『留意すべき米国OFAC規制』　加藤　政直
P15…市民講座での講演　勝田　英紀
P16…西から登ったお日様が東に沈む金星、かいちぽいちと？ 他　芳賀　淳
P17…海南島の秘密　片本　善清
P18…追悼 ～ 北村 淳子さん（東京 #682）
追悼 ～ 寺尾 邦彦さん（東京 #270）
寺尾さんの「ちゃぶ台返し」　井上　隆彦
寺尾邦彦さんのこと　渡辺　肇幸
P19…AIBA-NET論壇、アドバイザーの活動
P21…AIBA-NET Q&A　鹿倉　美彦
P22…会員著書紹介、支部活動
P23…会員へのお知らせ、編集後記

名が集まり、2019年度AIBAオリエンテーションが開催されました。迎える側からは理事6名及び会員税理士の柴田先生が出席しました。

新入会員を皮切りに出席者全員の自己紹介を済ませた後、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、その後、事業本部市川理事より最近の主要事業案件紹介、事業への参加方法、トレード・コンシェルジュ取組みの紹介、また会報誌AIBAだよりへの新入会員の積極的な投稿の依頼がありました。さらに高梨理事よりジェトロ案件の新年度公募・応札現況説明報告が続き、その後森理事長より毎月一回開催されている首都圏勉強会への積極的な参加要請がなされました。

最後にAIBA会員税理士柴田 篤先生から税務関係留意点、節税など追加事項の説明があり、午後4時15分閉会いたしました。

その後は事務所内で懇親会に移りました。自由参加で飲み物を手に、個々に質疑応答、名刺交換、意見交換がなごやかな雰囲気で行われ、午後5時30分ごろ散会しました。AIBA事業への参加、支援を、新入会員各位より積極的に寄せられますよう、切に期待するところです。

新会員紹介

自己紹介＆合格体験記

今年度の入会者は合計18名です（4月4日現在）。投稿いただいた10名を紹介します。本号で掲載できなかった新会員の自己紹介と合格体験記は次号で掲載させていただきます。

◆池田　さとみ（大阪　＃796）

はじめまして、このたびAIBAに入会させていただきました池田さとみと申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

大学を卒業後、商社、メーカー、フォワーダーにおいて、さまざまな形で貿易に関わって参りました。機械商社ではエンジンから小さな部品までの船舶機器の輸出入、アパレル商社ではヨーロッパからテキスタイルの輸入、総合商社では雑貨、服飾等の商品を扱いました。また、フォワーダーでは国際物流に係わる多種多様な案件を経験してまいりました。現在はパッケージメーカーの海外事業部で貿易実務を担当しております。

今まで得た知識や経験をかたちにしたいと思ったことが受験動機の一つです。もう一つは、中小企業での勤務経験から、中小企業の中には海外展開をしたくても方法がわからない、人材が不足している、等の理由で一歩を踏み出せない企業が多いのではないかと感じ、そういった企業の役に立つようになりたい、と強く思ったことです。アドバイザー試験は範囲が広く、専門ではない分野の勉強は苦労しましたが、受験生に戻った気持ちで集中して取り組み、何とか1回で合格することができました。

これからは諸先輩方のご指導を賜りながら、より一層の知識向上に努め、中小企業の海外展開のお手伝いという、対外的なニーズにも応えられるようになりたいと願っております。なにとぞ今後ともよろしくお願いいたします。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

「AIBA認定貿易アドバイザー試験実力養成セミナー（受験対策）テキスト」を中心に勉強をいたしました。国際物流と貿易英語の分野は日々の仕事で培ったものがありましたが、貿易金融や国際マーケティングの知識は少なかったので、とにかくテキストを読み、わからない言葉はノートに書き出して調べ、それを何度も読み返しました。試験勉強を長期間続ける自信がなかったので、1回で合格できるように時間を見つけて集中的に勉強しました。

【貿易実務】

貿易実務に関しましては業務経験がありましたので、今までの仕事内容を思い起こしながら、ブラッシュアップするつもりでテキストを勉強いたしました。貿易金融の知識は少なかったので、テキストをよく読み、内容で分からない点を調べてノートを作り、覚えることに努めました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングもテキストを中心に勉強しましたが、細かな説明がないところや、わからない用語は調べてノートを作り、理解できるまで読み返しました。新聞や経済誌にも目を通し、関連する記事をよく読むようにしました。

【貿易英語】

日常的に業務で使用している程度では足りないと思い、英文契約書の例文や英文経済紙の記事などをよく読み、長文を速読して内容を理解する練習をしました。英文契約書でよく使用される独特の表現を覚えることができ、結果的に業務での英語表現の幅も広がったのでよい勉強になりました。

【二次試験】

二次試験の対策として、小論文では自身の知識と経験に基づく内容にすることが大切だと思います。また、面接では貿易アドバイザーを目指す理由と、これまでの自分の業務経験で得たものは何か、それをどうやって活かしていきたいのかを説明できるように努めました。

＜対策セミナーの活用＞

“実力養成ゼミ”に参加いたしました。テキストの重要な部分の内容を詳しく解説していただいたのと、自分でまとめたノートの補完ができたので、その後の勉強に役立ちました。セミナーに参加する前にテキストを一通り予習しておくと、講義がより良くわかると思います。

◆石田　淳（埼玉　＃797）

はじめまして、このたびAIBAに入会させていただきました石田淳と申します。どうぞよろしくお願い申しあげます。

私は大学卒業後、銀行に25年間勤務し、資金為替業務、グローバル・キャッシュマネジメント、お客さまの海外進出支援、外為業務などに取り組んでまいりました。貿易関連については、外為決済業務や規制にかかわる勉強を積んで参りました。海外駐在経験は台湾のみとなりますが、中国や東南アジアへの出張の機会もあり、現地に触れて参りました。

AIBAについては、元同僚がジェトロ認定貿易アドバイザーの資格を持っていたことから、その資格に興味を持ち調べたところ、その試験制度を引継ぎ、日本の貿易・投資の発展と国際協力などへの貢献を目的とする団体であることを知りました。

私は日頃の業務を遂行するなかで、貿易実務や販路開拓などに関する知識やノウハウを、より一層蓄積したいとの思いが強くなり、ジェトロや中小機構などが主催するセミナーにも参加して参りました。そして、貿易に関する資格にも挑戦したいとの思いもあり、AIBAの受験にいたりました。

今後は研修会に参加し、知識をより一層向上させたいと思います。皆さまとも積極的に交流させていただければと思いますので、どうぞよろしくお願い申しあげます。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

“実力養成セミナー”と“直前対策ゼミ”ではポイントをおさえることができました。また、実力養成セミナーのテキストの読み込みとともに、サンプル問題にも複数回取り組みました。「通商白書」やジェトロの「世界貿易投資報告書」の概要を読むことで世界貿易・投資の現状を確認いたしました。

【貿易実務】

実力養成セミナーのテキストの読み込みに加えて、「実践貿易実務」（ジェトロ／石川雅啓著）、「貿易ハンドブック」（ジェトロ）、「ココで差がつく貿易・輸送・通関実務」（成山書店／春山利廣著）などを読み込みました。

【国際マーケティング】

実力養成セミナーのテキストの読み込みに加えて、サンプル問題に取り組みました。また、通商白書やジェトロの世界貿易投資報告書の概要を読み、世界貿易・投資の現状を確認いたしました。

【貿易英語】

実力養成セミナーのテキストの読み込みに加えて、サンプル問題に取り組みました。

【二次試験】

自己紹介、志望動機、小論文に対する質問などがありました。面接後に、もう少し上手く話せたかな、と後悔しましたが、自分の経験をしっかり話せたことがポイントだったと思います。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナーと直前対策ゼミでは、ポイントを分かりやすく解説していただいたことが大変有効でした。また、テキストもコンパクトにまとまっており、十分に読み込みました。

◆上野　容子（大阪　＃799）

このたび貿易アドバイザー協会に入会させていただくことになりました、大阪府在住の上野容子です。よろしくお願いいたします。

大学卒業後、電機メーカーで海外畑を歩んで参りました。最初はオフィス機器や家電製品の海外営業として貿易実務からスタートし、その後、海外の大手製造業や流通業を顧客とし相手先ブランド製品を納入する海外OEM営業として、取引条件交渉や契約交渉を担当しました。この間、当時女性社員はまだ珍しかったタイの家電製造工場に3年間駐在する幸運にも恵まれました。その後、職務経験の幅を広げたいと思い、機械部品メーカーに転職、海外からの部品調達を担当し日々頑張っています。

貿易アドバイザー協会は、経験豊富な異業種の方々との交流や定期的な勉強会により、実務的な研鑽を積める場であることを、かねてから先輩会員から伺っておりました。非常に難解な試験とのことで躊躇しましたが、受験を決めてからは過去の受験対策テキストを繰り返し読み込みました。

それ以外には、最近の世界情勢を中心に、ジェトロ「世界貿易投資報告」と「通商白書」、2018年に大きな話題となった貿易戦争やメガFTAに絞って勉強しました。本番の筆記試験では、幸い貿易英語と貿易実務で海外営業時代の実務経験が役に立ったようですが、国際マーケティングは非常に広い範囲からの出題であり最も苦戦しました。短期の準備期間、かつ初めての受験のなか、幸運にも何とか合格することができ、これからもっと頑張るぞ！と大変嬉しく思っています。

これまで欧米、中国、アジアに日本設計・品質の商品を売り込み、顧客であるグローバル企業からの厳しい要求に対応した結果として相手から人として信頼されるという経験が、現在の私の力となっています。また、大学時代はスペイン語を専攻し、今でも時間とお金が許せばスペインをはじめ世界中に出かけています。これらの経験と特技？を生かし、専門性をもった貿易アドバイザーになれたらと考えています。

これからも、好きな海外の仕事の分野で仕事を続けていきたいと思っています。AIBAの一員として今後お世話になりますが、どうぞよろしくお願いいたします。

◆坂田　ゆき（宮崎　＃803）

はじめまして、このたびAIBAに入会いたしました坂田ゆきと申します。大阪・神戸で中近東向けの海外営業や、メーカーの海外事業部での中国との加工貿易管理に従事した後、縁あって移り住んだ宮崎で貿易支援事務所を立ち上げ、現在は貿易コンサルタントとして活動しています。

地方は貿易自由化に対する不安からか、逆に攻めに転じよう、と貿易に興味のある事業者様が多いため、信用して相談してもらうための判断材料となれば、とAIBA認定試験を受験いたしました。また公的機関で海外展開のお手伝いもしておりますため、経験則や独学の知識ばかりではなく、このタイミングで一度間違いのない知識を体系立ててきちんと勉強しておきたいというのも一つの受験動機でした。

認定取得後は各支援機関からの相談や紹介も増え、AIBA認定貿易アドバイザーは「貿易について安心して相談できる」ことを証明できる一番の資格だと感じています。今後は他支部の勉強会などにも積極的に参加し、さまざまなバックグランドを持った先輩方のご指導ご鞭撻をいただきながら研鑽に励み、地方の輸出拡大の一助を担えればと思っています。どうぞよろしくお願い申し上げます。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

“実力養成セミナー”に出席し、いただいたテキストを中心に勉強しました。貿易実務やマーケティングは日頃の実務で携わっているので大丈夫だろうと思いましたが、為替や金融関係等の分野については、時間を作ってテキストを何度も読み、最後の1ヶ月は紙に書き出しながら知識を整理して覚えました。

【国際マーケティング】

実力養成セミナーで教えていただいた有斐閣アルマの「グローバル・マーケティング戦略」や、ふだん業務で使っている宝島社の「マーケティング見るだけノート」を参考に基本を押さえました。この2冊は実務でも使えますのでお勧めです。

◆白井　規直（神奈川　＃805）

この度AIBAに入会させていただきました白井です。よろしくお願いいたします。機能性食品のメーカーに15年在籍し、海外営業を担当しております。前職では時計メーカーに約20年在籍し、主に海外営業を行ってきました。

専門分野は特筆するものがないのですが、強いて言えば外国人と協力して仕事を進める上での関係構築かもしれません。

駐在は米国2回、英国1回、またアジア、オセアニア、中東、欧州、北米、中米、南米を担当し、さまざまな国の方々とお仕事をする機会を得ました。業務を通して、外国人と協働して成果を出すためには、それぞれの人種、宗教、信条、ライフスタイルを尊重し、信頼関係

を構築することが最も重要であるとの思いにいたりました。現在は無給ではありますが、米国企業のAdvisory Boardの一員に加えさせていただいております。

AIBA受験動機は、6、7年前に“The Economist”の日本特集で、日本が近い将来直面する超高齢化と人口激減の記事を読み、弊社のような中小企業が直面するであろう事態にショックを受け、自身も何か貢献できないかと思い立ったのと、数年前に新人教育担当を言いつかり、改めて貿易実務の復習をしたのが、きっかけです。

入会後の抱負ですが、現在中小企業診断士資格取得に挑戦中で、今年こそ合格を勝ち取り、その上でAIBAの活動に積極的に参加させていただき、診断士の資格と併せて中小企業の海外進出、取引先のマッチング等について少しでも貢献できればと願っております。これからなにとぞよろしくお願い申し上げます。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

“実力養成セミナー”と“直前対策ゼミ”に参加し、試験の概要を学ばさせていただきました。セミナー・ゼミを通して求められるアドバイザー像が見えてきました。次に過去のサンプル問題を全て印刷して解いてみました。間違った問題はテキストに戻って復習をしました。またセミナー・ゼミは録音させていただき、通勤時間等で繰り返し聞きました。これらを何度か繰り返すことで、合格の実力が要請されたと思います。

【貿易実務】

貿易実務については過去に別の貿易実務試験を受験していたため、それがある程度役に立ちました。その試験は実務に重点が置かれておりました。一方AIBA認定試験は、貿易の歴史、構造等に理解を深め、認定アドバイザーの立場から助言をすることに重点が置かれていたため、その点は非常に苦労しました。

対策としては、前述したセミナー、ゼミ、過去問が最も重要でしたが、併せて下記参考書が役に立ちました。

1.「貿易実務ハンドブック アドバンスト版」（日本貿易実務検定協会著　日本能率協会マネジメントセンター）
2.「貿易実務完全バイブル」（黒岩 章著　かんき出版）
3.「貿易用語辞典」（石田 貞夫・中村 那詮著　白桃書房）

【国際マーケティング】

国際マーケティングについては、中小企業診断士の学習で基礎は固められたと思います。しかし“国際”の部分については、十分カバーされていないので、前述したセミナー、ゼミ、および過去問を繰り返すことで、実力を養成できたと思います。

【貿易英語】

貿易英語は業務上必須の知識であり、ふだんから訓練を継続していたため、セミナー、ゼミ、過去問を確認する以外は、特段の勉強はしませんでした。

【二次試験】

論文のお題として“海外市場の新規開拓と輸出”を選択しました。自身の業務に最も関係が深かったからです。論文を書くことを通して業務の見直しができ、大変良い機会となりました。

面接時は提出した論文を再度見直したこと以外は特段の準備はせず、今までの業務の集大成と考え、面接官の質問に真摯に回答することだけを意識しながら臨みました。

合格の通知をいただいた時は非常に嬉しく、また感慨深かったです。合格させていただき本当にありがとうございました。

◆中村　和秀（神奈川　＃807）

この度AIBAに入会させていただきました中村和秀と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

私は物流会社での勤務が今年で22年目となります。最初は港湾CFS倉庫でのフォークリフトの運転からはじまり、その後は海上輸送、陸上輸送、国内倉庫運営、輸出入通関、航空輸送、海外工場出向、海外倉庫立ち上げ、海外進出サポート、等々、さまざまな貿易関連業務に携わりました。現在は、製造会社のサプライチェーン上の課題に向き合いながら、最適なソリューションの提供および新たなソリューションの開発を担当しています。

もともと貿易業界には大きな興味があり、学生時代は貿易実務研究ゼミを専攻しておりました。通関士の資格取得に向けた勉強中にジェトロ認定貿易アドバイザー試験の存在を知り、いつかは挑戦したいと思っておりましたところ、一昨年、新規サービス開発中にAIBA本部を訪問したことが直接的な動機となり、昨年受験を決意するに至りました。

このたび合格をいただきましたが、今後とも継続的な自己研鑽に励み、AIBA認定貿易アドバイザーの名に恥じないような知識と経験を培って、アドバイザー活動を行っていきたいと思います。皆さま、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。専門分野は国際物流全般、得意な国・地域は約6年間駐在経験のあるフィリピン、及び、東南アジア地域になります。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

試験対策としては、AIBAで購入した「実力養成セミナー（試験対策）テキスト」をとにかく何度も読み込み、その内容を頭にしっかり叩き込みました。日常生活の中では、多少でも時間が出来れば、1ページでもテキストを読むように心掛けました。おかげで、受験日を迎

える頃には、テキストの表紙が指の圧力でボロボロになってしまいました。

＜対策セミナーの活用＞

対策セミナーには必ず参加し、自分の理解度を確認するようにしました。特に“直前ゼミ”は、ポイントを絞った内容で講義をしていただけましたので、最後の追い込み時期の勉強を、効率的に進めることができました。

◆二階堂　学（東京　＃808）

はじめまして、二階堂 学と申します。大学卒業まで北海道で生まれ育った道産子です。これまで主に国際海上輸送手配業務や集荷に携わり、コンテナ船社の代理店として輸出FCLの集荷、輸送手配業務を経験した他、NVOCCとして主に輸出FCL及びLCLの国際複合輸送の手配や集荷を手掛けてきました。

その間、ハンブルク、デュッセルドルフといずれもドイツですが、海外駐在を経験いたしました。また、北海道が地盤の海貨業者兼船社代理店に在籍したこともあり、北海道産品の輸出の手配などを担当しました。

現在は、在京の国際複合輸送業者にて、海外代理店と提携し国際海上輸送（輸出・輸入）の手配業務を行っており、輸出の船腹予約から輸入のアライバルノーティス（Arrival Notice）作成に至るまで細かい実務に追われる日々を過ごしております。またEX-WORKSやDDP案件などの輸出入通関及び国内配送手配を伴う案件を担当する際には、社内の通関部署、業務担当部署及び業者様と連携し対応しております。

いずれは再び、故郷、北海道の企業の道産品の輸出をお手伝いをしたいと思い、貿易アドバイザー試験に挑戦いたしました。幸い試験には合格いたしましたが、これからもたゆまず国際輸送手配業務のスキルを磨いて、荷主様にとって最適な輸送モードの提案力を養うとともに、貿易全般の知識のブラッシュアップに努めて参りたい所存です。まだまだ知識も経験も足りない若輩者でございますが、どうぞ、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

2018年5月に開催された“貿易実務スキルアップセミナー”に参加し、貿易実務一般、運輸・通関はなんとか理解できましたが、日ごろあまり接することがない外国為替・貿易決済について知識の欠如を認識しました。

そこで、AIBAのWEBで公開されている過去問、“実力養成セミナー”のテキスト掲載の問題を繰り返し回答し、間違えた箇所は、「実践貿易実務」（ジェトロ）、「貿易実務ハンドブック（アドバンスト版）」（日本貿易実務検定協会）、にて確認をしました。なんとか一度の挑戦で合格できましたが、一次試験も二次試験も受かった気がせず、ギリギリで合格できたのかなと感じております。

【貿易実務】

過去問を繰り返し回答し、間違えた箇所を前述した参考書類で確認する作業を行いました。特に外国為替、貿易決済は日ごろ接することがないため、重点的に対策を行いました。また、“INCOTERMS 2010”は英文の注釈書を購入し、折にふれて11の類型について参照いたしました。実際の試験を終えたところ、新傾向の出題もあり、結果には自信をもてませんでした。

【国際マーケティング】

過去問、実力養成セミナーテキストの問題及び過去問を繰り返し回答するとともに、「通商白書2018概要」、「ジェトロ世界貿易投資報告」を精読いたしました。試験では、過去問では見たことがないような新傾向の問題が多く、正直なところ、これは試験に落ちたなと感じたほどで、確実に得点できるところは落とさないようにするのが精一杯でした。

【貿易英語】

英作文については、日々、英文コレポンを行ってることもあり、特別な対策は行いませんでしたが、契約に用いられる英語については日ごろ接することがないため、過去問を反復練習するとともに、「英文契約書の基礎知識」（ジャパンタイムス）で英文契約書独特の英語表現を学びました。

【二次試験】

事前に提出した論文に関して質疑応答を受けましたが、本質を突くような厳しい質問も多く、それなりの準備が必要だと感じました。面接を終えた際には、来年もう一度二次試験を受けなければならないかもしれないと覚悟したほどでした。

＜対策セミナーの活用＞

“直前対策セミナー”には申し込みをしたものの、あいにく急用ができてしまい、セミナーには参加できませんでしたが、テキストに記載されている問題を繰り返し練習いたしました。また、5月の“スキルアップセミナー”に参加し、自分の苦手な分野を認識できたこと、その際に配布された2017年の実力養成セミナーのテキストを有効活用できたことは有用でした。

◆西住　知良（東京　＃810）

はじめまして、このたびAIBAに入会させていただきました西住知良と申します。どうぞよろしくお願いします。

昨年7月に貿易投資アドバイザーの職についたのをきっかけに、再度

貿易実務を体系的に勉強したいと考え、AIBAアドバイザー試験に挑戦した次第です。大手情報通信メーカー入社後は海外事業本部に配属され、以後北東アジア・東南アジア諸国を中心に情報通信ビジネスに携わってきました。

中国に関しては改革開放にシフトした1979年に初めて北京を訪問し、以来約40年間にわたって中国市場と関わってきました。WTO加盟以降の目覚ましい発展に触れ、隔世の感に堪えません。その間の業務内容も機器輸出から現地拠点での活動に変わり、合弁や独資会社の設立・運営が中心となりました。最近は日系自動車会社向け電装品ジャストインタイム供給会社を立ち上げたことが強く記憶に残っております。中国には3回、計12年の駐在を経験しております。

振り返ってみると、大学では工学を専攻するも入社後は一貫して海外事業に携わってきました。海外事業をライフワークとして、今後も体力、気力、知力を磨き、AIBA会員の皆さまと共に研鑽し、貿易・投資分野の仕事を続けられたら大変うれしく思います。

今後ともご指導のほどよろしくお願いします。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

AIBAアドバイザー試験への挑戦を決心してから1次試験まで約3カ月弱の時間しかなく、「AIBA実力養成セミナー（受験対策）テキスト」を中心に勉強しました。

“実力養成セミナー”や“直前対策ゼミ”を受講し、予習・復習を行い、テキストの練習問題および正解を2度繰り返し勉強しました。理解が曖昧な箇所や疑問点は参考書やインターネットを用いて理解度を深めました。

【貿易実務】

理解度を高めることに重点を置き、「AIBA実力養成セミナー（受験対策）テキスト」を中心に勉強しました。知識や経験が乏しい用船契約やコンテナ輸送関連については基礎に戻って勉強し、下記参考書およびインターネット検索を多用しました。

- 「実践貿易実務」（JETRO）
- 「めざせ貿易実務検定–要点解説＆過去問題」（日本貿易実務検定協会編）
- 「図解はじめての貿易実務」（ナツメ社）

【国際マーケティング】

国際マーケティングは大きなテーマであるため、勉強の仕方を工夫しないと焦点がボケる危険を予感したので、「AIBA実力養成セミナー（受験対策）テキスト」だけを用いて勉強し、テキスト・練習問題・正解を2度繰り返しました。

直前対策ゼミ講師のアドバイスに基づき「通商白書」や「ジェトロ貿易投資報告」の概要部分を試験直前に通読しました。

【貿易英語】

最も勉強がやりにくくかつ短期間の勉強では効果が期待できない科目と考え、「AIBA実力養成セミナー（受験対策）テキスト」だけを用いて2度繰り返し勉強しました。英文契約用語、信用状・為替手形例文、ビジネスレターの要点は一応押さえました。試験本番では時間配分がまずく、全問回答にいたりませんでした。

【二次試験】

小論文のテーマ選定は自分が最も経験がある分野を選び、要点は簡潔にかつ自分の主張を明確にするよう心掛けました。その他の特別な対策はしませんでした。

＜対策セミナーの活用＞

1科目60分と授業時間が短く、効果を期待するには予習・復習が必須と考えます。講師による出題傾向や分野に関する講師のアドバイスは有益でありました。

◆林　格（東京　＃812）

1972年大阪外国語大学（現大阪大学）外国語学部スペイン語学科に入学、在学中に日墨交換留学生としてメキシコ国立大学経済学部に留学いたしました。1977年卒業後三井銀行に入行、神戸支店、国際部、ニューヨーク支店、ペルーリマ駐在員所、米州本部、本店営業部、外国事務センター等に勤務しました。専門分野は外国為替、中南米経済等です。

今回のAIBAの受験動機は、今まで培ってきた知識を総整理をしていくなかで自分の知識が外国為替分野に偏っていると感じ、改めて国際ビジネスを幅広く理解したいと考えたからです。今後は、より一層自分の知識を深めるため、入会後は勉強会に参加するなど、会員の皆さま方の知見に触れ国際経済の動向をより深く理解できればよいと考えております。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

試験対策は過去問中心に行いました。AIBAのHPから過去問を過去5年分くらいダウンロードし、それらを繰り返し繰り返し解き、出題傾向を把握しました。さらにゼミでいただいた受験対策テキストを何度も読み返しました。その中で疑問に感じた項目は徹底的に調べ、理解するように努めました。

またAIBAの受験対策セミナーに参加し、より詳しい解説を受けたことが大変役に立ち、受講後は再度内容を整理して記憶に留めるように留意しました。

【貿易実務】

貿易実務は複雑で、各項目の流れを時系列的に理解する一方、それぞれの項目の関連性を場面を合わせて理解する必要があると考えました。そのため3～4冊の

貿易実務の参考書を見比べながら、自分で各課題の説明図を作成し、文章で理解するより視覚で理解するように努めました。最後は自分の言葉で説明し直し、正しく理解できているかを確認しました。一冊の参考書の文章だけを丸暗記するのは、貿易実務の試験対策では効率が悪いと感じました。

【国際マーケティング】

私にとって最も知識のない分野でしたが、貿易実務と同じく、用語を図に表し、徹底的に視覚を使った勉強法をとりました。

参考図書として「マーケティング図鑑」(新星出版社)と「マーケティング・ビジネス実務検定、アドバンスト版テキスト」を利用しました。また「通商白書」と「ジェトロ世界貿易投資報告」は、概要と重要な部分を自分なりに書き出し記憶しました。

【貿易英語】

長文読解問題対策では、過去出題が多く出されている“The Economist”について「エコノミストで学ぶビジネス英語(IBCパブリッシング)」を利用し、また“ニューズウィーク”は英語版、日本語版の重複する記事を見比べるなど構文、対訳を確認しながらビジネス英語に慣れるよう努めました。貿易英語の英作文は、筆記に時間がかかるので、実際に時間を計って書き出しました。

【二次試験】

論文は、年末年始をはさんで時間的余裕があったため、自分の経験も加えながらじっくりと考えて書きました。自分の選択した課題については、図書館で借りた関連図書などを参考にし、できるだけ客観的、具体的に論じ、また試験委員の方に十分納得してもらえる内容になるよう心掛けました。

面接についてはAIBA認定アドバイザーに対する自分の考え・心構えと、今後AIBAをどのように活用したいか等を述べました。

＜対策セミナーの活用＞

AIBA試験に合格するためには試験レベル、傾向を知るためにもセミナー活用は必須と思われます。またこのセミナーで使用されるテキストでは、その広範な分野の学習すべき課題が要領よくまとめられているので、的を射た学習ができると思います。

テキストの中で理解できなかった項目については、参考図書やインターネットで知識を補完しておけばよいと思います。できれば、前もってテキストの問題を解いて、聞き出すべき項目を整理してからセミナーを受講することをお勧めします。

◆久下　哲夫（東京　＃813）

神戸市立外国語大学卒業後、PA機器・警告回転灯・放送局向け音響ミキサーといった業務用音響機器メーカー数社の海外営業畑を25年勤め、アフリカ・アジア全域中心に世界35カ国を歴訪、シンガポールに3年駐在し、現地法人を設立した経験を持ちます。新規市場開拓や代理店発掘・育成を得意とします。

現職は東京都中小企業振興公社にて都内中小企業（ライフスタイル分野）の海外販路開拓支援を行うアドバイザーとして勤務しており、AIBAについては2年前に先輩職員から“現在の仕事に直結して知識の幅を広げられるから”と受験を勧められ、一念発起し今回初挑戦しました。

いざ資格は取ったものの、諸先輩方の経験や知見に比べ、果たして自分に何ができるものかよく分かっておりません。入会後は研鑽を積み、自身の経験・知識さらにAIBAでのネットワークを生かして中小企業の海外販路開拓支援を総合的に展開していける貿易アドバイザーとして活躍したいと考えております。皆さまよろしくお願いいたします。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

社内のAIBA貿易アドバイザー合格者に傾向と対策を聞き、まずは受験1年前から推薦書籍（JETRO）「実践貿易実務第12版」・「マーケティング戦略」と「グローバルマーケティング戦略」（共に有斐閣）を通読。

その後、過去問10年分を通算5回繰り返し解き、不明点をネットで検索しながら知識を深めて行きました。また、AIBA主催の春の“貿易実務スキルアップセミナー”と秋の“実力養成セミナー”にも参加し、テキストを何度も読み返し本番に備えました。

【貿易実務】

仕事でアフリカやインドからのL/C取引を経験したことや、10年前に貿易実務検定準A級を取得していたので、たかをくくっていましたが、とんでもなく、特に貿易金融が弱点でした。「実力養成セミナー受験対策テキスト」を読み込み、特に練習問題を繰り返し解き、理解に努めました。

【国際マーケティング】

メーカー営業職ゆえ、SWOT分析や製品ライフサイクルは仕事上活用し知っていましたが、国際税務や国際法務は弱点でした。ただ国際マーケティングは面白く、知らないこともどんどん理解し覚えて行くことができた教科でした。

【貿易英語】

TOEIC900点や通訳案内士資格を取得しており、日

頃“CNN English Express”という学習誌を10年以上定期購読していましたが、受験対策テキストの練習問題を繰り返し解きました。また、英文契約書の雛形は直前になって何度も繰り返し暗記に努めました。

【二次試験】

小論文では、“海外市場の新規開拓と輸出”を選び、現在、実際に中小企業向けに海外販路開拓支援を展開しているので、その実経験と今回のAIBA受験で学んだ手法を交え、分かりやすく書くことを心掛けました。

面接では、経歴と受験動機を簡潔に述べられるよう準備し、最後は、ふだん冷たい印象があるので、極力スマイルを作るよう心掛け臨みました。

＜対策セミナーの活用＞

セミナー前にテキストを通読し、練習問題も全て解き、不明点を明らかにしてからセミナーに参加しますと、とても効率的にセミナーに臨めます。とにもかくにも、過去問と対策テキスト練習問題を繰り返し繰り返し実践したことが合格に結びついたと実感しています。

AIBA認定試験を終えて

試験運営委員会

2018年度AIBA認定貿易アドバイザー試験は、昨年度までのジェトロ（日本貿易振興機構）、日本商工会議所、日本貿易会、日本商事仲裁協会、ミプロ（対日貿易投資交流促進協会）に加え、新たに国際機関日本アセアンセンター、日本関税協会を含めた7団体の後援および貿易･産業協力振興財団（ITIC）の協賛による助成金を得て実施されました。受験申込者数は前年度比5名増の88名でした。

1次試験（筆記試験）は11月23日に全国7都市で、また、2次試験（面接・小論文審査）は1次試験をパスした20名に対して、東京と大阪で1月26日に行われました。

その結果20名全員がめでたく最終的に合格判定となり、認定番号の入った合格証が交付されました。3月末までに前年度合格者1名を含む18名の方が入会手続きを済ませ新会員となりました。

合格者の地域別内訳は首都圏12名、関西4名、東海2名、九州・海外各1名となっています。前年ゼロだった東海、九州が復活しました。

貿易の世界が急激に変化している昨今、貿易促進のためにアドバイスを求める方、特に中小企業の方が増えてきています。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、今後も会員増が望まれるところです。

試験運営委員会では地方活性化の旗印のもと、2018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。2019年度も引き続き広報活動に力を入れていく所存です。

AIBA認定貿易アドバイザー試験は貿易関係の試験では日本で最高峰の試験といわれています。会員の皆さまにおかれても本試験の受験を多いに宣伝していただければありがたく思います。

スキルアップセミナー講師・委員合同会議

試験運営委員会

今年度の貿易実務スキルアップセミナーは、5月18日（土）に東京・大阪の2会場で行われます。今年は過去の受講者へのアンケート結果をふまえ、広く浅く網羅するのではなく、各科目とも重点分野を決めて、深掘りをする方針に転換しました。また従来の貿易実務一般、運輸・通関、外為・決済の3科目に加え、FTA・EPAの特別講座を用意することとしました。

4月7日(日)には東京会場と大阪会場の講師8人と試験運営委員5人がAIBA本部事務所に集まり、受講者に、より満足してもらえるような講義の内容・進行の仕方、資料の準備などに関して活発な意見交換を行いました。講師同士の交流もでき、有意義な会合となりました。

職業＝貿易コンサルタント、以上。（第4章）

川田　康博（東京　＃27）

第4章　OJT（On the Job Training）

大阪勤務についてはかなり迷ったものの、結果としては予想外の収穫が得られました。東京本社よりも全てがコンパクトであり、「コンパクトな総合商社」として機能していました。非鉄金属、鉄鋼、繊維、繊維貿易、食料、燃料化成品、機械、と商品分野は幅広く、プラント輸出も行っていましたし、国際入札にも恒常的に応札していました。何よりも、採用当初から営業部にいきなり配属されたことを望外の幸運と思いました。

会社からは、「今年から方針を転換し、新人を直接営業部に配属することになった。」との説明を受けました。

そしてOJT（= On the Job Training = 実際の実務を通して仕事を身につけさせる手法）を取り入れるとの説明もありました。この予想外の展開に、私は実務修行の期間として4年間の目標を掲げました。4年とは、ちょうど米国の大学院に充てようと計画していた期間です。

入社して分かったことなのですが、配属された非鉄金属本部はこの会社の主要部門で、業界内では予想以上の力を持っていました。取引先のメーカーは業界の最大手ばかりでした。また、競合先の商社もやはり大手の総合商社ばかりという状況でした。

おそらく、英語力を評価されたのだと思いますが、私は最初から輸出担当を命ぜられました。具体的には、非鉄金属製品の東南アジア向けの輸出を扱うことになりました。実務経験ゼロの新人商社マンにとっては、毎日がまるで戦争のように思えたことをよく覚えています。毎日の業務は、自分が想像していたものをはるかに凌駕する濃密な内容とボリュームでした。

非鉄金属とは、金、銀、銅、アルミなど、鉄以外の金属をすべて指します（後にレアメタルや新素材も担当することになるのですが、これは貿易コンサルタントになってから大いに私の仕事に貢献することになりました）。これらの製品群はいわゆる高額商品で、しかも相場商品です。

主要取引所はロンドンとニューヨークにあり、必然的に英国ポンドと米国ドルの為替相場も絡んできました。自分が輸出する商品の価格は、商品相場で変動し、為替相場で変動しました。ソ連のブレジネフ書記長が亡くなったとのデマ報道が出るたびに、米ドルが強くなり、金相場が上がりました。輸出先は東南アジアでしたから、日本との時差が少なく、見積り有効期限は平均2時間という取引を行っていました。

朝は、始業時間の一時間前に出社し、ロンドンとニューヨークの非鉄金属相場のデータをまとめ、英ポンドと米ドルの為替相場のデータを取り、朝9時までに主要取引先に電話で相場動向のレポートを行います。これを毎日繰り返しました。私の席の後ろには時事通信社と直結した専用のファックス受信機が置かれており、常に最新の相場情報が流されてきていました。まさに時間との勝負という環境の中で仕事を学んで行きました。

輸出業務に慣れてくると、今度は輸入取引も扱うようになりました。輸入先は、豪州、アジア、欧州、南米と多岐にわたり、輸出とは大幅に異なる商戦を展開することとなりました。

輸入取引は国内営業ですから、非鉄金属製品のような高額商品を輸入ロットで購入できる客先は限られていて、競争は厳しいものがありました。価格競争力を上げるために、取扱金額も大きくなってきて、一本（百万米ドル）単位になると、為替レート1円の違いが100万円の違いになりますから、銀行との交渉にも熱が入りました。

日本での終業時刻になると、欧州市場が明けて来ます。あたかも、一日分の時間を「トク」したような気持になるので、夕方からは残業をしてでも欧州市場とテレックス交信をしていました。

輸出と輸入の両方を見るようになってから、貿易取引というものが立体的に見えるようになったと思います。貿易取引に対する理解は飛躍的に深まったと感じました。そして、三国間取引をつくり上げて行くようになっていきました。幸いにして、商社には多数の海外支店や海外子会社があるので、三国間取引の機動性は非常に高いものがありました。

商社の営業本部は縦割り組織でしたが、国際入札など大口の案件では、他の本部と共同で取り組むということもしばしばありました。他の商品分野についても、積極的に係わるように心がけました。営業部ばかりではなく、外国為替課、船腹受渡課、審査部などとも交流を深めるように努力し、結果として色々な事案に携わり経験させていただくことができました。

私が勤務した商社はいわゆる旧財閥グループに属していたので、企業グループのノウハウの蓄積には大変驚かされました。地下の書庫室は、貿易実務の宝庫ともいうべきものでした。自分は、“まさに自分が望んでいた膨大な情報の渦の中にいる”、と思えました。

貿易実務の詳細が見え始めてきたころから、少しずつ感じていたことは、“このような大きなシステムともいうべき貿易実務の集合体は、一つの体系として理論的に取りまとめ、学問になりうるのではなかろうか？”という命題でした。これこそ、最新版の貿易商務論なのですが、法学部出身の新人商社マンがそれを知るのはまだ先の話になります。

（続く）

第6回FTA部会勉強会に参加して

齊藤　麻理（東京　#802）

私は今年2月のアドバイザー試験に合格したばかりです。二次試験対策中から、勤務する職場の業務で日EU・EPAの自己証明の対応に追われておりましたので、入会後初めて参加したAIBA（首都圏）勉強会（2月23日[土]）のテーマが『FTA（EPA）最新事情…メガFTAに企業はどう対処すべきか』であったことは幸運でした。

鳥瞰した概要と、今までのEPAとの違いなど細かく重要なポイントをついた講義はとても勉強になりました。興奮冷めやらぬうち、プレゼンターの山口正路氏（千葉#628）より、AIBAには「FTA部会」があることを教えていただき、3月9日（土）開催の第6回FTA部会勉強会に早速参加させていただきました。

テーマは『CPTPPと日EU・EPAに関し日ごろ疑問

に思っていること』でした。私にとって今まさに業務の実務で悩まされている点を、部会でディスカッションいただける貴重な場でありました。協定文の解釈に迷わされている私ですが、これまでのEPAの背景や通関の実例、税関との交渉などをフリーディスカッションで共有し合い、部会員の方々から助言いただいたことで、自己証明に取り組む姿勢を開眼させていただきました。

またFTAテーマとは離れますが、「勉強会」に参加して気づいたことは、皆さんが「企業秘密」には触れないということです。会員の皆さまにとっては当然のことなのかもしれません。しかし私はAIBA入会前まで仕事に絡む話を勤務先の業務以外ではしたことがなかったので、入会前は兼業の問題と併せ、気になる点でありました。ところが、AIBA会員はコンプライアンス意識が高く、個人情報や企業情報を引き出すような姿勢は皆無で、とても真摯に勉強に取り組まれていらっしゃることにも感銘を受けました。

私がAIBA入会を目指したのは、“貿易が好き”な人と「貿易マニア」の話ができると思ったからです。勉強会はまさにその通りの場でした。“貿易”という幅広い分野で、一緒に知識を高め合い、その知見を社会に還元しようという姿勢のAIBA。私もいつか「アドバイザー」として貢献できるようスタート地点に立った思いです。

AIBA認定貿易アドバイザーの試験は合格して終わりの資格ではなく、さらに知力を協力し合って伸ばせる魅力あるものです。勉強会では、皆さん明るく、とにかく優しくて親切なことに驚きました。独学の苦しみから解放されたと感じています。AIBAの試験は難しいので、試験勉強はつらい方が多いと思いますが、合格後には楽しい勉強会があるということを是非知っていただきたいと思います。

「AEO日中相互承認制度」のメリット～中小の輸出入者はAEO承認の加速を

原　奉宣（広島　＃731）

＜AEO認定事業者と相互承認制度＞

昨年10月、安部首相と中国の李克強総理（首相）の間で「AEO認定事業者の相互承認」が合意、署名されました。日中両国で必要な調整を経た後に「相互承認制度」が発効することになります。引き続いて11月には台湾との相互承認も署名されました。

最近は、税率の引き下げという効果が直接見えるTPP11や日EU･EPAがクローズアップされていますが、「AEOの相互承認制度」とは、費用とリードタイムの短縮という、目には見えないが輸出入者に大きな利益をもたらす制度であり、決してEPAに劣るものではありません。ただ、そのメリットを享受できるのがAEO認定事業者だけであるということから、一般の輸出入者の関心を引かないというのが現状です。

日中貿易ではよく“通関が遅い”、“検査が多く、費用がかさむ”、“よく貨物が破損する”、“担保の負担が大きい”、“税関によって言うことが違う”などの悩みを聞きますが、「相互承認制度」が発効すれば、AEO認定事業者とってこのような悩みの多くは解消するものと思われます。

＜AEO輸出入者の国内でのメリット＞

AEOとはAuthorized Economic Operatorの略で、認定事業者（以後AEO企業という）と呼ばれます。AEO企業とは、貨物のセキュリティと法令遵守体制が確立した企業であると税関長に認定され、税関手続きの迅速化と簡素化が認められた輸出者、輸入者、通関業者などのことです。AEO企業にどのようなメリットがあるか、輸出者、輸入者に分けて見てみましょう。

（**AEO輸出者の場合**）通常の輸出の手続きは、次ページ上図のように自社で貨物をバン詰め―輸出申告―保税地域への搬入―（税関の審査・検査）―輸出許可―船積みとなります。

一方、AEO輸出者は、自社でバン詰め、輸出申告、輸出許可までを済ませて船積み港まで貨物を直送し、船積みします。あるいは船積み港までの運送途上（車上）で輸出申告、輸出許可を受け、そのままコンテナヤードまたは船側まで運び船積みします。

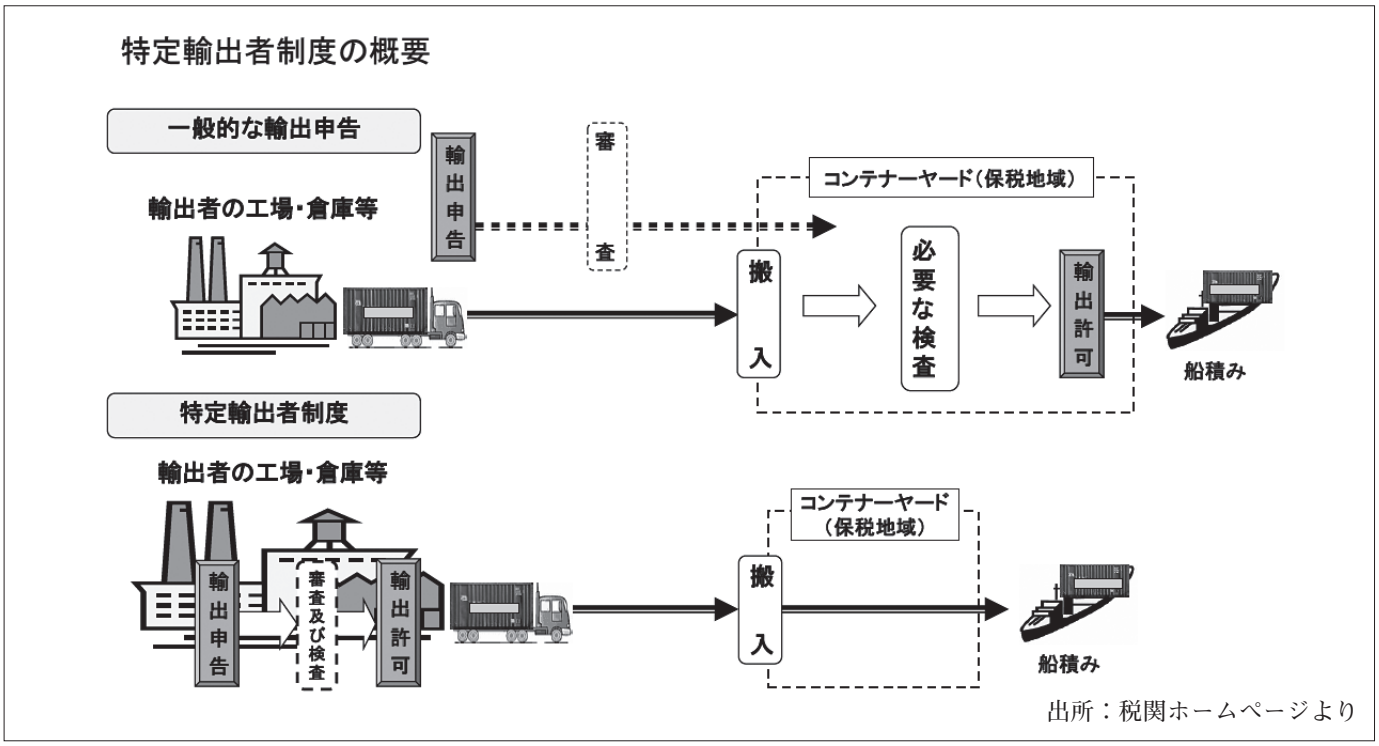
（**AEO輸入者の場合**）通常の輸入は、本船から船卸しされた貨物をいったん保税地域に入れ―輸入申告―（税関の審査・検査）―納税―輸入許可―引取りとなります（次ページ下図の上段）。一方、AEO輸入者は、本船が外国の港を出港すると同時に洋上申告―輸入許可―本船の到着船卸しと同時に貨物を自社に引取ることができます。関税・消費税などの輸入税は、担保なしに無条件で翌月末まで納税が猶予されます。

AEO輸出者、AEO輸入者はいずれも申告者の資質（AEOであること）が考慮されることから、輸出入通関に際しての税関の審査、検査がほとんど省略され、通常の場合と比べ費用の削減とリードタイムの短縮が図られることは言うまでもありません。

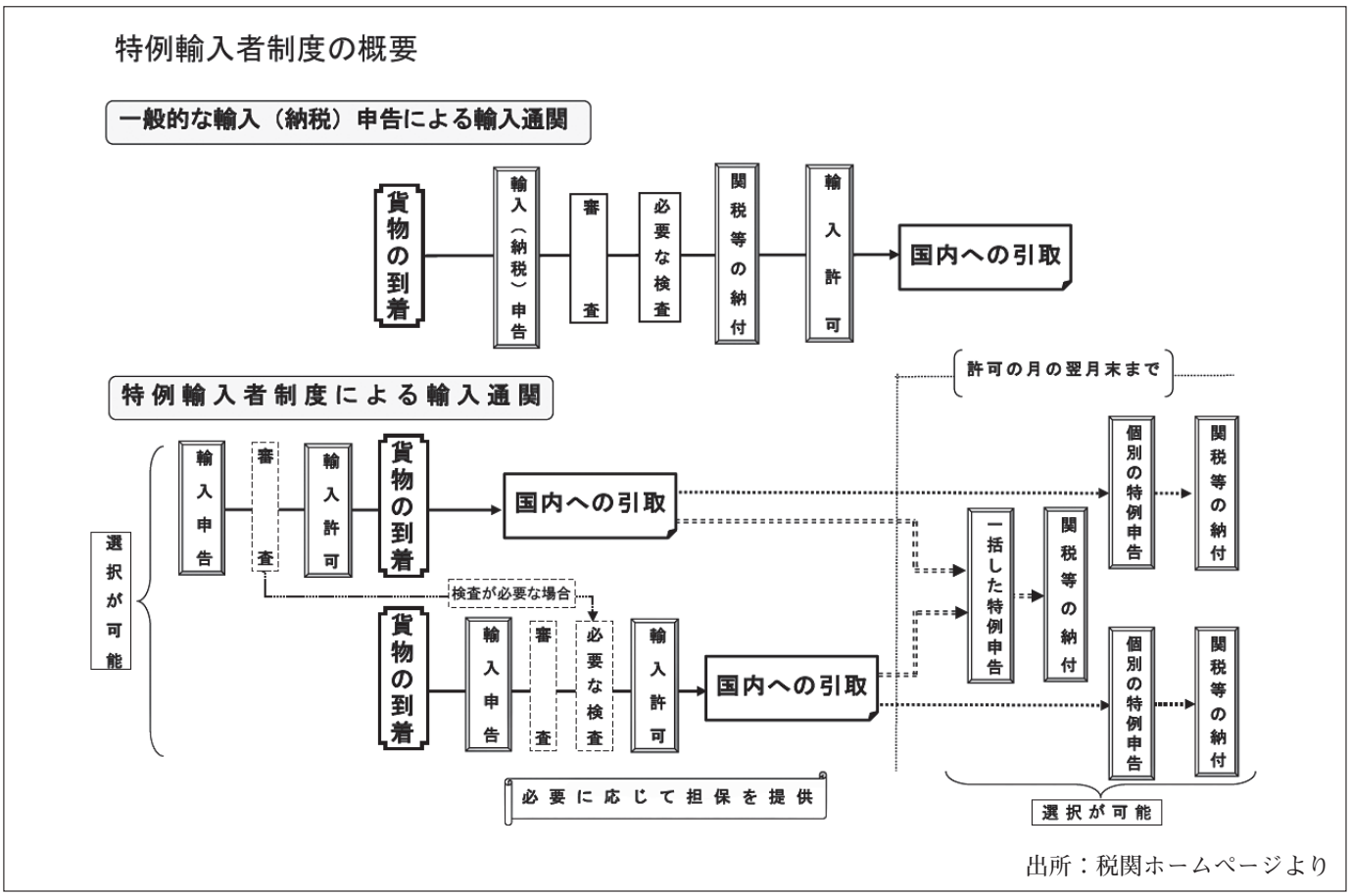
＜相互認証制度で相手国での税関手続でもメリット＞

さらに今回の中国との「AEO事業者の相互承認」により、国内のメリットに加えて中国税関でも、輸入申告の簡素化、検査省略、迅速通関、担保不要などのさまざまな便益を受けることが出来るようになります。

また、本邦企業の中国子会社が中国税関のAEO承認を受ければ、加工貿易手続きの簡素化、日本や第三国からの資材調達（輸入）や子会社からの製品輸出で直接通関上の便宜を受けることができます。



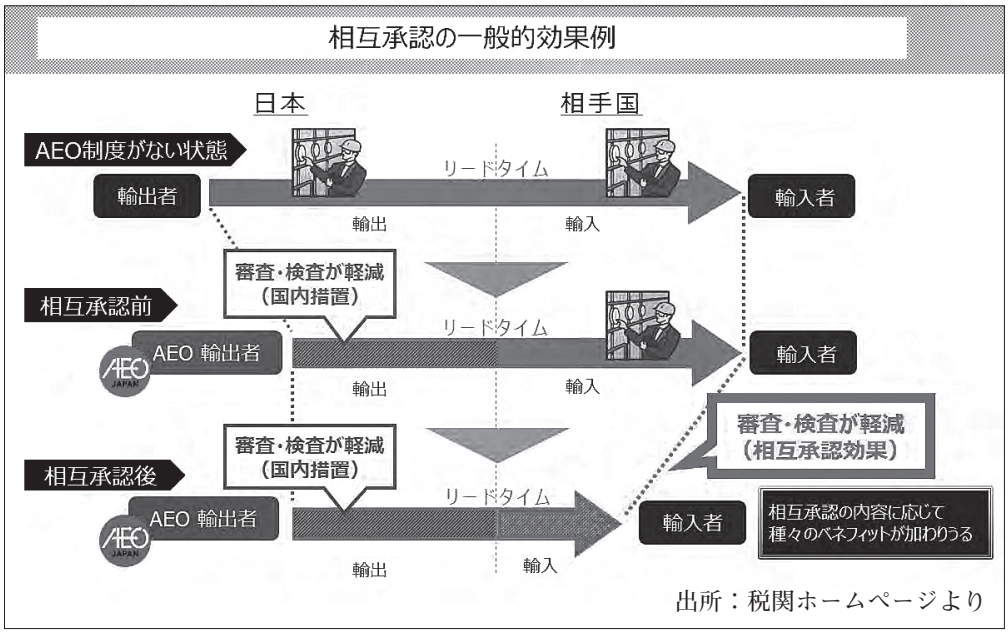
出所：税関ホームページより



出所：税関ホームページより

中国広州税関の例では、AEO企業は、貨物の検査率は0.3～0.5%（一般信用企業は約10%）、加工貿易の保証金（担保）の免除、輸入通関前の貨物引取りおよび輸入税の後納（月末納税）、税関の専任担当官による企業の指導、便宜などの便益が受けられます（ジェトロ資料から）。これらの便益がどの程度日本のAEO企業に適用になるかはこれからの交渉で決まりますが、検査率の低下や迅速な通関サービスなどの実施は確実なところです。

今、日本はニュージーランド、アメリカ、EU、カナダ、韓国、シンガポール、マレーシア、香港の8カ国との間で相互承認の取り決めをしています。それに中国、台湾が加わり、交渉中のオーストラリア、スイス、タイが加わりますと日本の貿易額ベースで輸出の78%、輸



入の69％の貨物が相互承認の対象になります（2018年度財務省貿易統計より）。

＜日本のAEO企業の数は中国の10分の1＞

中国税関ではすでに3000社を超える「高級認証企業」と呼ばれるAEO企業があります。そのうち約1700社のAEO輸出者が日本向けに輸出しているといわれており、対日輸出額の23.5％を占めます（MUFG BK中国月報）。

これらの企業は、相互承認発効後は中国での輸出通関に加え、日本での輸入通関でも手続き上の便益を受けることになります。一方、日本のAEO輸出業者は239社、輸入業者は98社（平成31年2月現在）にしかすぎず、日本から中国に向けた輸出総額のうちAEO輸出者の占める割合は50％を超えてはいますが、中国から日本への輸入ではAEO輸入者の割合は14％に過ぎないとの指摘があります（物流業界ニュース）。

このことは、AEOの便益を享受している大手の輸出者とAEOの恩恵を受けていない中小の輸入者という構図を示しており、その原因はAEOに対する意識の差ではないかと思われます。

＜AEO企業の輸入通関所要時間＞

大手グローバル企業の多くは、すでに日本やアメリカ、EUなどでAEO承認を受けてその便益を享受しています。さらに最大の貿易相手国である中国との「相互承認」で一層の便益を受けることとなり、市場競争力は格段に高まります。

ある大手事務機器メーカーでは、港で1日滞留すると40億円の在庫が寝ることになると聞いたことがありますが、貨物がどこで滞留しているかは「第12回輸入通関手続きの所要時間調査」（財務省関税局平成30年7月6日）で分ります。

それによりますと、一般貨物の「本船入港～搬入～輸入申告」の所要時間は59.9時間、「輸入申告～許可」の所要時間は2.1時間となっており、貨物の滞留が輸入申告前までに発生していることが分ります。

これをAEO輸入者の貨物に限って見れば、「本船入港～搬入～輸入申告」までの所要時間は46.8時間で13時間短縮し、「輸入申告～許可」の所要時間はわずか6分です。ほとんどの貨物の税関審査・検査が省略されるAEO企業の強みが如実に表れています。まして洋上通関を行えば「搬入～申告」のプロセス（約30時間）がゼロになりますので、AEO輸入者の享受するメリットは計り知れません。

＜AEO承認は簡単ではないが、企業発展のための将来への投資＞

一方、中小の輸出入企業はどうでしょうか。「物流費の改善」を口にはしますが、港での貨物の滞留にはほとんど関心があるようには見えませんし、AEO承認への動きはまだまだ遅いと言わざるを得ません。

その理由は、AEO制度についてほとんど知らないか無関心、関心はあるが承認の手続きが分らない、認定作業のための適切なアドバイザーが見つからない、などですが、AEO承認をすでに受けている競合企業の“AEOは取るのも、取ってからも大変”とのネガティブな反対宣伝も大きく作用しているように思えます。

AEO承認を受けるためには、施設、貨物、事務所などの物理的なセキュリティの確保と、法令遵守体制の構築、規則、手順書、マニュアルなどの整備が必要です。そのためには経営者と従業員の意識改革がなにより重要です。“絶対に間違いを犯さない”“間違ったときには自浄作用が働く”“内部監査制度が機能する”等々...しかも、こうした体制は「永続的」でなければなりません。

このような条件を具備していると認められたものだけがAEO承認を受けることができます。従って、AEO承認を取得するのは簡単ではありません。数年はかかります。しかし、それに見合うベネフィット（恩恵）があります。それに何より、自社の発展のためには避けて通れない体制整備と意識改革に対する近未来への投資です。

数年後には貿易額の70～80％が対象となる「相互承認制度」のメリットを、指をくわえて見ているのも一

つの選択肢ではありますが、やはり中小の輸出入企業は、今こそAEO承認取得の動きを加速させるべきだと考えるのは筆者の独断でしょうか。

そのためには、知識と経験の豊富な「AIBA認定貿易アドバイザー」の指導を受けながら作業を行うことが承認への早道であると最後に述べさせていただくことをお許し願います。

◆新連載講座◆ *FTAを解く*

FTA部会

第1回 『留意すべき米国OFAC規制』

加藤　政直（埼玉　＃744）

昨年末のTPP11（CPTPP）、本年2月の日EU·EPAの発効は、日本を取り巻く国際ビジネス環境に大きな地殻変動をもたらしています。AIBAでは、本号より連載講座ー「FTAを解く」と題し、FTAの持つ意義を、FTA部会の会員により、さまざまな角度からわかりやすく解説して参ります。

TPP11や日EU・EPAが発効し、また、RCEP（東アジア地域包括的経済連携）等のメガFTAも現在交渉中で、日本企業が活路を見出して行くためにも、グローバル化がますます進んで行くことは間違いありません。FTA·EPA締結を契機に従来は貿易取引とは無縁であった企業も、直接海外と取引をして行こうとする先が増えて行くことが予想されます。

FTAをフル活用して海外に活路を求めて行くことにより、わが国の発展に大きく寄与することが期待できますが、その前に国際ビジネスを行ううえにおいて、金融面（決済）に関してぜひご留意いただきたい点があります。その一つが経済制裁法規制です。特に日本の「外国為替及び外国貿易法（外為法）」および米国の「OFAC規制」を遵守することが求められます。

本邦外為法は、輸出企業であれば、リスト規制やキャッチオール規制等の物（モノ）の面での安全保障管理のうえで、なじみがあるかと思います。外為法上、金融面で注意が必要なのは、北朝鮮及びイランとの取引になります。特に北朝鮮との取引は原則、あらゆる取引が禁止されています。

本邦外為法は自国の法律ですので、法令違反を犯さないように留意することは当然と理解できますが、もうひとつ国際取引を行ううえで留意すべき法令として米国のOFAC規制があります。日本企業がなぜ、米国の法令に縛られなくてはならないかは、米国が自国の法律を、その統治が及ばない国にも遵守するよう求める域外適用を課しているからです。

仮にOFAC規制に違反した場合は、米国内の資産凍結、米国への入国の禁止、米国人との取引禁止、米ドルの決済網から締め出される等の制裁措置が課せられる可能性があります。

ところが本邦一般企業の中にはOFAC規制の理解が十分ではないところもあるようです。一方、国際業務を行う金融機関はこのOFAC規制に抵触しないよう、細心の注意を払っていますので、一般企業と金融機関の間ではOFAC規制の認識度に差があるのが実態です。

それでは、このOFAC規制とは何なのか、国際ビジネスを行うにうえで最低限の知識を持っていただきたいと思いますので、以下に概要を説明いたします。

(1) 米国OFAC規制とは

所　　管：米国財務省の一部署、米国財務省外国資産管理室≪Office of Foreign Assets Control≫の頭文字からOFACと書き、「オファック」と呼びます。

主な目的：米国の外交政策及び国家安全保障に基づき、米国内外を問わず国家、組織、個人を対象に資産凍結等の経済的な制裁措置や禁輸措置の実施

規制対象①規制対象国（国全体が規制対象）：イラン、北朝鮮、シリア、キューバ

②規制対象地域：ウクライナのクリミア地方

③特定の取引、特定の個人・団体との取引が禁止されている国：ベラルーシ、コンゴ共和国、イラク、レバノン、ソマリア、ベネズエラ、イエメン等

④上記に限らず、世界各地の特定の団体・個人を指定（リスト規制）

リストベースの規制はSDN（Special Designated Nationals）リストとして固有名詞で登録されています。

規制対象国との取引がいっさい不可というわけではありません。例えば、昨年11月に米国はイランへの制裁を強化いたしましたが、食糧、農業製品、医薬品、医療機器等の人道支援物資は一定の条件下、法令上は合法的にイランへの輸出が可能です。また、キューバとの取引では、特定の取引においては米ドルの使用も

可能です。

一方、SDNリスト先は日本や米国を含めて、先進国やFTA締約各国の企業や個人も指定されています。自社は上記の規制対象国とはいっさい取引がない、という企業もOFAC規制とは無縁ではいられません。このSDNリスト先との取引は米国人や米ドルの関与がなくても、例えば、日本法人が円建てやユーロ建て決済する場合であっても、原則、取引禁止です。

(2) OFAC規制を守らなくてはならない者

U.S.Person（個人、団体）、米国外の米国籍・団体、米国永住権のある外国人、米国内にいる者を含みます。邦銀はじめ、米国以外に本店がある金融機関、一般企業の米国内の拠点もU.S.Personとみなされます。

なぜ、米国人ではない日本企業もOFAC規制に留意する必要があるのかは、OFAC規制は、間接的に米国人の関与があった場合も対象になるからです。

また、一見米国が関与しないように見える第三国間（例えば、日本⇒U.A.E向け）の送金でも米ドル建ての場合は銀行間の決済は必ず米国を経由、すなわちU.S.Personである米国内の銀行が関与しますので注意が必要です。

(3) OFAC規制違反事例

①米国から部品をいったん日本に輸入し、その部品を組み込んで製品化のうえイランに再輸出した場合、その部品をイランに再輸出することがわかったうえで米国から輸入すれば、U.S.Personに間接的にイランに輸出させることを日本企業が幇助したとして、OFAC規制違反の対象になり得ます。

　さらにここでは詳しくは説明いたしませんが、本件事例では、米国商務省産業・安全保障局（BIS）の輸出管理規則（EAR）上の違反となる可能性もあります。

②U.A.Eから日本への米ドル建て送金であって、背景取引にシリアが関係していれば（例えば、最終仕向地がシリア向けの輸出代金の受け取り）、OFAC規制違反の可能性が高くなります。U.S.Personである米国の金融機関が介在しているからです。

③中国丹東市（北朝鮮の近隣都市）の銀行にアサリの輸入代金を送金、アサリの原産地が北朝鮮産であった場合、決済は、通貨にかかわらず、OFAC規制及び日本の外為法上の違反になります。

(4) OFAC規制違反防止策

OFAC規制に違反しますと、最悪の場合、米国市場から締め出され、一般企業であっても罰金を課せられることがあります。完全に違反を防止するのは困難ですが、本法外為法に基づく安全保障上の確認（リスト規制やキャッチオール規制の該否判定等）に加え、以下のような対策が有効です。

①イラン、シリア、キューバ等の規制対象国が関与する場合は、正式に契約する前に取引銀行に相談することを推奨いたします。銀行に相談せず案件を進めて、実際の決済時になって取り扱いができない、と取引銀行に謝絶されることがあります。

②正式契約をされる前に、取引の相手方等の関係当事者に制裁対象者が含まれていないか、確認する必要があります。その際、CISTEC（安全保障貿易情報センター）のCHASER等の有料検索サービスを利用する方法もありますが、簡単に検索出来るツールとして、OFACのホームページの『Sanctions List Search』で検索することを推奨いたします。

https://sanctionssearch.ofac.treas.gov/

　さらに以下のホームページでは『Consolidated Screening List』として、OFACの他、商務省等米国の各種制裁対象者を一括で検索が可能です。

https://www.export.gov/csl-search

FTAとOFAC規制、一見何の関係もないように思われますが、FTAを通じて海外に活路を見出して行くという攻めの姿勢の一方で、OFAC規制をはじめ各種法令を遵守するというコンプライアンス重視の守りの姿勢を貫いていくことにもぜひご留意をお願いいたします。

市民講座での講演

勝田　英紀（大阪　＃227）

今年の3月に非常に楽しい体験をしました。伊丹市役所教育委員会事務局 中央公民館のN氏から「日本酒」についての講演をお願いできないかというものでした。

ことの発端は、産経新聞2018年1月9日朝刊の記事『日本産ウィスキー　世界を酔わす』と読売新聞2018年5月21日朝刊の記事『品薄の白州12年、ネットで数万円以上に急騰　ウィスキー市場は08年に底を打って以降拡大』に掲載された私のコメントを読んで、今回の企画を思いついたそうです。

社会人相手に「貿易実務」に関係するような講演、講義、セミナーの講師の機会は、小さなものまで入れると、これまでに100回以上行っています。学者としての学会発表も50回以上、国内外で行ってきました。これらのプレゼンはすべて、大学で教えている「貿易実務」や「農産物や日本酒の輸出」あるいはファイナンスに関連する話で、仕事で聞きに来ている社会人や学者を相手にするもので、絶えずプレッシャーを感じるものでした。

しかし、今回の依頼は「市民講座」で、普通の主婦や退職老人などが対象で、面白おかしく楽しいプレゼンをしてほしいというもので、面白そうだったので、二つ返事で引き受けました。最終的には、以下のプロ

グラムで行われました。

平成30（2018）年度 伊丹市立中央公民館 市民講座
主催　伊丹市立中央公民館
『文化の移り変わりと日本酒』

2月26日
『日本酒って体にお得　おいしくなる日本酒の話』
講師：園田学園女子大学人間健康学部
教授　渡辺敏郎
3月5日
『世界のお酒の歴史・種類』
講師：近畿大学経営学部　教授　勝田英紀
3月19日
『世界に羽ばたく日本酒』
講師：近畿大学経営学部　教授　勝田英紀

『文化の移り変わりと日本酒』という大きなくくりの中で、2つのプレゼンを行いました。2回とも20人弱の参加者があり、話の内容で、飽きさせず、笑いを取って、日本酒やその他のお酒の世界に興味を持ってもらうことが話の中心です。ほとんどの参加者が日本酒は日本国内のものと思っていたところに、外国へ輸出されていることや外国で大量の日本酒が醸造されている話をしたので、驚かれ、「へえー」、「ほー」というような声が上がり、いろいろな質問も受け、和気あいあいと話が進んでいきました。

今回のプレゼンで、私が今まで飲んできた日本酒、ビール、ワイン、ウィスキーなどの酒の話や私の飲み方スタイルなど、客観性のない私の主観的な話がメインで、和気あいあいと気さくに話せ、雑談を楽しんでいるような、なんとも言えない楽しい気分となりました。こんな楽しいプレゼンは、生まれて初めてでした。いい経験をさせていただきました。

西から登ったお日様が東に沈む金星、かいちぽいちと？ 他

芳賀　淳（兵庫　＃562）

その１．西から登ったお日様が東に沈～む

宵の明星、明けの明星として親しまれている金星。英語名はVenus、ビーナスですね。2019年4～6月の時期は日の出前の東の空低い位置で輝いています。

ビーナス＝女神様＝という名のとおり、かなり過激な面をお持ちのようで・・・(男子諸君、お近づきになる時はくれぐれもご注意くだされ)。

1) 自転方向が地球と逆→太陽が西から登って東に沈みます（理由不明)。ただし、金星の地表から太陽を見ることはできません。ぶ厚い雲（硫酸とかの雲）で覆われています。
2) 自転速度が地球時間で243日もかかります。ちなみに太陽系惑星で一番速い自転速度は木星の9時間50分です。土星も10時間32分と速いですね。
3) 公転周期（太陽の周りを回る時間＝地球は約365日）は225日です。自転と公転周期の違いから、日の出から次の日の出まで117日かかります。
4) 自転速度の60倍の速さで暴風が吹いています。これを地球に当てはめると、地球の自転速度は1日で約4万キロですから、時間当たりの自転速度約1,700km/時（マッハ1.5くらい）の60倍＝マッハ90の暴風が吹いていることになります。こんな風では保税地区に置かれたコンテナはひとたまりもありません。
5) 地表付近の気圧は92気圧です。1気圧は1,013ヘクトパスカル。地球の大気で言えば地表付近、地球の海洋で言えば水深10m付近が1気圧です。92気圧ということは水深900m前後の圧力にほぼイコールです（厳密には海の中は水圧)。生きてゆくには深海魚になるかマッコウクジラになるしかありません。
6) 地表付近の気温は460℃前後です（諸説あり)。温室効果の影響です。水分補給はこまめに（蒸発？)。

そんな気難しい女神様に逢うには、早起き必須！日の出前に起床して東の空をじっくり見てください。

7月以降は太陽と重なるのでほとんど見られません。9月以降は宵の明星となりますが、西の空低いので11月くらいまでは見ることが難しいでしょう。12月になれば日没後の西の空低いところに見ることができるようになります。

その2．かいちぽいちと？！

日本語ができる外国の人にとっても、*長音符（ー）は難しいようで･･･。これでは「かいちぽいちと」です。*長音符（ー）：カー、ポート、に見られる「ー」のような記号。世の中には、縦のものを横に、横のものを縦に、せねばならぬこともある。

その3. 高速道路の表示板は緑なのか？青なのか？

日本では高速道路の表示板は緑、一般道は青です（米国も確か同様）。しかしその逆の表示をする国もあり。写真はイスラエルの道路標示板（白黒なので色の違いは分かりませんが、右側通行の同国において左の横長表示板が青、右の縦長表示板が緑）。タイ・バンコク市界隈でも同様の色表示があったように記憶します。英国でも高速道路は青のようです。

何が正しいかどうかではなく、理解しそれに基づき行動する、ということですね。

おしまい

海南島の秘密

片本　善清（奈良　＃422）

海南島と聞けば、広東省の南のはるか彼方の大きな島との印象でした。

それが1990年代初めごろから「リゾート地区」として開発され始めました。

海南島の南地域がその対象で、三亜地区がその中心でした。そして90年代中頃には三亜が注目され、リゾート客も急に増加しました。当時香港に駐在中のわが輩まで、一度は行って見たいと思いました。

一、それがまだ二年弱前の2017年に、中国政府の対外開放の特別区として名乗りを上げたのでした。「いよいよ来たな！」とわが心髄を動かしました。それには次のような要因があります：

①わが個人的予感として、一番先に頭に浮かんだのは「従来の香港的な役目」が最重要じゃないかとの判断でした。

②香港とは違って中央政府と直結で即判断・即実行できる。

③しかも対外行動に出るにも地理的に特に海域方面で太平洋・インド洋へ、すぐに出られるという大きなメリットがあります。

二、ひるがえると広東省から独立して、「海南島省」となったのは1988年ですので、それ以来30年の時間が流れました。この間わが輩はずっと注目していましたが、特に動きはなく、わが付き合い仲間のあいだで「海南島で面白い投資案件がる」との噂が持ち上がり、数人が中国の友人に誘われて、若干の投資をしたと言います。数十万円から数百万円も預けた人もいます。その中国人たちは「必ず儲けさせるから」と言っていたそうです。しかしこれらの動きは前述の中国共産党政府の発表以前からの状況ですから、そういう雰囲気が国内外ともに発生・醸成されていたものと判断されます。

三、中央政府の考えは「対外経済開放特別区」で、海南島は深圳、珠海、汕頭、廈门等の四地域と比べると面積は最大です。また立地条件が最も有望なこと、地理的に海洋進出型の最高の条件を持っていることが重要な要因と言えます。ただ他の四地域と比べて①資源が少ない。資源は海洋石油と天然ガスぐらいか？②工業生産などの基地も少ない。③金融中心の機能も他に劣る、などなど弱点も多い。従って長いスパンの長期的構想で臨まざるをえないと判断されています。その結果この政府案件も目標期限を、2035年に置いています。

四、そして政府の重点指向として、市場開放の重点分野を、種苗業・医療・教育・観光・電信・インターネット・文化・金融・航空・海洋経済・新エネルギー車製造挙げています。外資投資については最大限50％を超えない範囲まで認めるとのことです。特に進展中の観光サービス業はもちろん、国際医療の振興のため医療機器輸入の減額税率導入の研究、MICE（会議・視察・国際会議・展示会見本市など）誘致の強化などの方針を表明しています。

五、中国共産党の世界的制覇を目指すものと言われている中国の「一帯一路」が全世界で注視されています。この一帯一路の沿線諸国との貿易が2014～16年で、20兆元、沿線地区への投資額US$500億、さらにこの沿線地区におけるインフラ投資額はUS$3000億を超えるといわれています（人民日報網）。また米中貿易戦争も中国にとって目下の最重要問題であり、本件の海南島案件と、ほぼ同時発表された河北省の雄安地域の新しい経済開発区の先進テクノロジーセンター案件は、ともにこの中米貿易戦争に対抗して出現したと言われています。

それに加えて本年初めに開通した珠海―マカオ―香港を繋いだ超大型珠澳港橋です。これも「世界に誇る中国共産党のパワー」だと吹聴したい点の一つでしょう。さらに地球上の世界のみでなく、宇宙までも「月の裏に到着した」と、対米国およびその他の競争相手に先攻しています。ちょっとした脅威ではないでしょうか。

以上

◎参考資料：

①田中徹郎氏（神奈川＃639）提供のMIZUHO China Monthly 2019/03号

②人民日報ネット、百度一下就知道など。

□ 追悼 ～ 北村 淳子さん（東京 #682） □

2月下旬、群馬県警からAIBA事務局あての電話で、北村さんが昨年12月26日妙義山登山中に死亡事故に逢われていたことが判明しました。連絡先、ご遺族からの情報が得られなかったため、残念ながら遅いお知らせとなりました。

19期（2012年度） 入会の北村さんはAIBAだより第68号の新会員紹介記事で、活発に入会後の抱負を述べられていました。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。合掌。

□ 追悼 ～ 寺尾 邦彦さん（東京 #270） □

4月1日(月)、寺尾さんのご家族からAIBA事務局あて電話で、寺尾さんにおかれては、2年間の病気療養中、入退院を繰り返しておられ、昨年12月18日急性骨髄性白血病のため入院先の病院で亡くなられていたとの連絡が入りました。前月の11月28日に誕生日を迎えた直後の享年79歳でした。

寺尾さんは2005年度から2013年度まで8年間AIBA理事を務め、事業本部長、副理事長などの要職を歴任され、AIBAの発展に多大な貢献をされました。謹んでご冥福をお祈り申しあげます。合掌。
（故人の「訃報はすぐに流さない」との堅いご遺志によりAIBAへの連絡が遅くなったとのことでした。）

寺尾さんの「ちゃぶ台返し」

井上　隆彦（東京　#012）

寺尾さんの訃報には、正直、驚きました。「“難病との診断”をうけたので、原稿の締め切りに間に合わない」と電話を受けた声が今も耳に残っています。寺尾さんは、某国立大学農学部付属教育高校出身だからと言うことで、その後進んだ大学の同級生からは「ノウキョウ」とからかわれていたようです。小生は、同じ「世田谷区羽根木2丁目町内会」で、ご近所同士のお付き合いでした。寺尾さんは「区立羽根木公園」のラジオ体操会に精勤しておられ、スポーツ･クラブにも通っておられました。奥様と北ア奥穂岳にも登頂されておられます。寺尾さんを、AIBA理事会メンバーへ引っ張ったのも小生で、AIBA活動にいろいろとご尽力いただきましたので、故人を偲び、そのエピソードを紹介します。

1）AIBA認定対策講座のテキストの執筆打ち合わせ席上でのこと、テキストのページ割り当ての際、「これでは、執筆できない。もう、やめた、降りる。」と気色ばみました。俗に言う「ちゃぶ台返し」です。慌てた我々は「予算はともあれ、赤字にならないのでOKです。」と、応諾せざるを得ませんでした。

2）秋葉原事務所開設の件：ルームシェアしていた企業が撤退し、事務所継続の危機の際、AIBA財政上の窮状から閉鎖やむなしの空気に対し「折角の拠点であり、近隣の貸事務所相場からすれば、妥当な賃料である。」と、またも「ちゃぶ台返し」で、理事会の空気を変えました。

3）会員総会において、財政上の厳しい状況のなか「給与規定」制定の議案説明の際、執行部としては、難しい案件でしたので、ハラハラしていましたが、寺尾さんは、このときは「ちゃぶ台返し」ではなく、「これは、承認すべき」と率先して賛意を表明されました。

ということで、寺尾さんは、AIBAの一時期に輝いた功労者と言えます。思い出は尽きないのですが、もって、ご冥福をお祈りいたします。合掌。

寺尾邦彦さんのこと

渡辺　肇幸（千葉　#115）

本日4月1日、寺尾邦彦さんが昨年12月に逝去されたことを知り、大変驚きました。AIBA会員登録の更改日である4月1日にAIBAへ連絡するよう、生前にご家族に指示されていた由で、寺尾さんらしいなあと思いました。

寺尾さんは、副理事長や事業本部長として、AIBA事業の発展に大変貢献されました。直情径行、表裏のない竹を割ったような性格で、筋を通す方でした。2011−2013年副理事長として、事業の拡大ならびに全般の運営について活躍されました。当時私は理事長を務めており、あと1期2年副理事長をお願いし、AIBA創立以来の最高の決算を実現して2015年に一緒に退任しようと提案しました。しかしながら寺尾さんは、これまでの理事歴が長いので2013年をもって退任したいとの意思が固く、私より1期早く退任されました。

寺尾さんと一緒に行った最初の事業は、2006年の「対策ゼミ」でした。AIBAがジェトロ貿易アドバイザー試験の対策ゼミを始めました。私は当時役員ではありませんでしたが、対策ゼミを提案した立場上、寺尾理事並びにほかの有志の方々と協力し事業を進めました。

ゼミ全体の構成、各科目内容の検討、全体の時間配分やコストなどを考慮、講師執筆のテキストの内容などについて、時には大激論になったのも、今は思い出です。この時の仕事の進め方が、AIBA「対策ゼミ」の骨格として現在に引き継がれています。

謹んでご冥福をお祈りします。

AIBA-NET 論壇

2019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

・原産地証明書に記載される原産地基準の記号の意味

2月

・米国輸出管理規則（EAR）への対応について
・米国のペット医薬品輸入規制について
・タイへの玄米および玄米粉を輸出する場合の留意点
・門外不出の製法の食品を輸入する際の留意点
・日EU・EPA特恵の証明書を作る際の留意点
・「コンビニ化」する知識「利用」の時代

3月

・予備知識が少ない聴衆向けに講演する際の留意点
・ATAカルネ利用の際の留意点
・納期条件「at least…months」の解釈について
・ロイズ保険組合のメンバーになるための条件について
・契約書等で使用する言語、名前の表記の仕方について

アドバイザーの活動

2019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

川田　康博（東京　＃027）

2/18

一般社団法人 日本商事仲裁協会主催
「日本商事仲裁協会開催セミナー」
テーマ：『貿易トラブル事例から学ぶリスク管理の理論と実務』
内　容：1. 貿易実務という「学問」
2. トラブルに陥る定型パターンの分析
3. ハード面の急激な発達とソフト面の未熟さから生ずる紛争
4. 信用状の意義を「再考」する
会　場：東京都千代田区　日本商事仲裁協会会議室

木村　徹（東京　＃347）

1/17、1/24、1/29

株式会社流通研究社主催
「ロジスティクス検定合格講座」
内　容：1. 中央職業能力開発協会（JAVADA）・ビジネス・キャリア検定試験
2. ロジスティクスオペレーション3級試験対策講座
3. 厚生労働省「キャリア形成促進助成金」事業
場　所：流通研究社

2/13

一般社団法人 日本経営協会主催
「ロジスティクス実践セミナー」
テーマ：『よくわかる物流コスト改善の実務』
内　容：物流のコストダウンを物流効率化により実施するための知識、効率化を数値で見せるための手法
場　所：一般社団法人日本経営協会 東京本部

2/25

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会主催
「テーマ別研究会」
テーマ：『国際物流の最新動向』
内　容：日本の経済連携の動向（FTA、EPA、日EU·EPA、TPP11の発効とRCEP）
場　所：CIVI研修センター新大阪東 会議室

弓場　俊也（大阪　＃415）

1/11～3/28（全10回）

大阪国際経済振興センター（IBPC） 主催
「ビジネス英語2019」
場　所：大阪産業創造館

1/11

ジェトロ大阪主催
「販路拡大のための海外ビジネスセミナー」
場　所：ジェトロ大阪本部 セミナールーム

2/18～2/22（全5回）

JICA Pacific-LEADS教育支援プログラム
外国人留学生向け
「International Business Seminar 2019」（別掲）
場　所：千代田国際会計事務所

2/27

公益社団法人大阪府工業協会主催
「輸出入通関手続きの基本」
場　所：本町研修所

3/9
関西グローバルビジネス研究会（GBAK） 主催
「インコタームズの諸問題と今後の対応策」パネリスト
場　所：大阪府立大学なんばオープンラボ
3/16
第17回亀研・長沼健先生科研費研究会合同発表会主催
「Cross-Cultural Understanding through Italy」
場　所：同志社大学今出川キャンパス扶桑館

相談・アドバイス

弓場　俊也（大阪　＃415）
2/8
兵庫県鞄工業組合主催
「香港国際見本市出展準備会」
場　所：豊岡市センター

2/12～2/14
兵庫県鞄工業組合主催
「香港Fashion Access国際見本市」アドバイザー
場　所：香港コンベンション＆エキシビションセンター

インタビュー掲載

塩井　彰（神奈川　＃527）
2月25日（月）付 日本経済新聞 朝刊15面（法務欄）
『TPP11・日欧EPA輸出先に提出～原産地証明 実務負担重く～』
内　容：発効済み二大メガFTAを活用する際の日本の輸出企業の原産地証明にかかる実務面の負担について考察した。
インタビュアー：編集委員 渋谷 高広 氏

千田　昌明（大阪　＃621）
2月25日（月）付 日本経済新聞 朝刊15面（法務欄）
『TPP11・日欧EPA輸出先に提出～原産地証明 実務負担重く～』
内　容：二大メガFTA時代のコンプライアンス問題に関する質問に応え、活発化する各国税関の検認（Verificaction）の動きと今後日本企業が“狙い撃ち”されるリスクについて言及した。
インタビュアー：　編集委員 渋谷 高広 氏

留学生インターンシップセミナー2019

弓場　俊也（大阪　＃415）

最近は外国人留学生を対象としたインターンシップが増加しています。日本の企業で就業体験を重ね、専門的知識や技術を身につけて将来本国で活躍したり、日本企業への就業を支援する制度です。

このたび千田昌明氏（大阪＃621）が依頼を受けておられる、JICAによるABEイニシアティブやPacific-LEADSのプログラムの一環として、関西在住の留学生を対象にしたセミナー講師を担当しました。昨年は2月と8月にアフリカ人留学生のクラスを引き受けました。

本年2月のクラスにはパプアニューギニア、トンガ、セネガル、モロッコなどからの4名が参加しました。いずれも関西在住の大学生、大学院生で、今回も千田氏が運営されている国際税務会計事務所の部屋で5日間にわたる研修が実施されました。

千田氏は国際税務について、私は貿易実務についての講義を担当しました。使用言語は英語です。全員が貿易実務に関しては経験がないのでビジネス交渉のマナー、国際物流、海外決済、書類など基礎知識ですが、通関手続きやインコ―タームズ等の専門知識も加えました。

一般的な日本人大学生と大きく違うところは質問がバンバン出てくるところです。少人数のため、時には授業そっちのけで議論に発展することもあり、それは私も大いに歓迎するところでした。また出身国もバラバラなので、異文化理解の観点からも全員がインスパイアされ有意義な時間が過ごせました。

3月は関西外大の教授より依頼があり、韓国人留学生向けにビジネス英語の講座を引き受けました。日本人学生の海外留学が年々増加していますが、一方で海外から日本へ勉学に来る留学生も増える傾向にあります。AIBAとして外国人留学生の教育分野に貢献活躍することが期待されます。

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　門外不出といわれる製法の食品を輸入する場合、どうやって通関をクリアするか？

回答者：鹿倉　美彦（東京　＃786）

コカ・コーラの製法は門外不出、とどこかで読んだ記憶があります。こうした製法の食品が日本市場に参入する場合、輸入者はどんな手段で通関をクリアするのでしょうか？

回答

日本国憲法の第25条に「健康で文化的な生活を営む権利」が書かれています。これが食品の製造や流通で「安全」に配慮しなくてはならないスタート地点になっています。この食の安全については国産品であろうと輸入品であろうと、それが製造された場所についての差別はありません。ただし、海外の食品生産者には日本国憲法は届きませんので、海外で生産された食品についてはそれを日本国内に持ち込む人（輸入者）が，国内の生産者と同じ責任を負わされます。では、日本に輸入される食品の安全は水際でどのように確保されているのでしょうか。

食品の輸入は、大きく「食品衛生法」「関税法」「植物検疫法」の3つの法律の対象となりますが、食品輸入手続きの骨格を作っているのは食品衛生法で規定されている「食品届制度」です。これはビジネスとしての流通を前提に食品を日本国内に持ち込む場合、「食品届け」及びそれに関連する安全を担保するための書類を国に提出し、その食品が以下の要件を満たしているかをチェックするものです。

①それぞれのカテゴリーの食品基準に合致しているか
②禁止されている農薬が残留していないか（農薬ポジティブリストとの照合）
③製造の際に使用される添加物が使用許可されているもので、なおかつ使用量に制限のあるものについてはその範囲で使われているか（添加物の規格基準との照合）
④放射能やカビなど、食品に入れてはいけないものが入っていないか（食品衛生法基準との照合）

このとき食品届けに添付される書類として「原材料表」「製造工程表」「商品説明」などがあります。ご質問には「門外不出のコカ･コーラの製法」とありますが、実際にはコーラの原液を輸入する際、コカ･コーラ社は国に対して原材料表や製造工程表を提出しているものと思われます。ただし、原材料表や工程表はその製品の安全性を担保することが目的なので、原液の工程滞留時間や処理温度、原材料の投入順序やその他の物理的な条件など詳細内容までは記載する必要はなく、食品届けで製造上の秘密が漏洩することにはならないと思います。

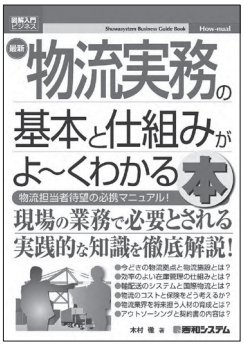
また、書類審査だけで食品輸入がすべて許可されるかというと、日本の食の安全管理はそれほど甘くはありません。書類審査には限界があるので、食品届とは別に国は運用面でも安全確認を行っています。それが「食品検査」と言われる制度です。これらは違反を減らすために行っているものですから、違反内容や生産者名・輸入者名は厚労省のHPで公表されます。食品届けの書類上で「食品の安全性が明々白々」でない場合には実際のサンプル検査が行われます。これは国の指定機関で輸入者の費用負担のもとに行われ、結果は直接国に報告されます。万一輸入しようとした商品がこれらの手続きのどこかに引っかかり輸入許可が下りなかった場合、その後の選択肢は「保税廃棄」か「積戻し」の二択になります。

また、何らかの理由である国の同じ食品の違反が一定割合以上になると（例えば総入量の8割が違反といったレベル）その国のその食品は全面輸入禁止となり、いっさい輸入することができなくなります。これらを全て水際でコントロールするのは不可能なので、通常は食品の生産段階からコントロールしています。つまり、海外の生産者が日本で決められている添加物を決められた数量の範囲で使っているかとか、日本で禁止されている着色料を使っていないかとか、大腸菌が発生しないような製造工程になっているかといった具合に生産者と一体になって輸入を行うのが通例です。

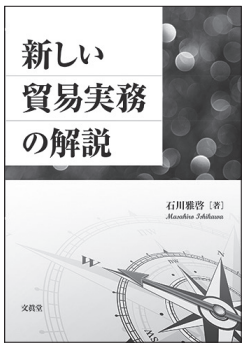
このように、海外の生産者と一体になって日本の食品衛生法をクリアして日本国内に流通させるというスタンスの無い相手から購入することは、大変大きなリスクを負うことになります。赤の他人ならまだしも、自社の製品を買ってくれる人にも成分を教えたくない、といった海外の生産者の製品は取り扱うに適さないと考えた方がいいかも知れません。

会員著書紹介

書　名：「図解入門ビジネス 最新物流実務の基本と仕組みがよ～くわかる本」（A5版222ページ）
著　者：木村　徹（東京　＃347）［6冊目］
出版社：秀和システム
発行日：2019年3月21日
価　格：1,944円（税込み）
紹介文：今どきの物流拠点と物流施設、効率的な物流センター運営、運送コスト削減、国際物流の仕組みと輸出入通関や物流品質改善とKPIについて徹底解説。



書　名：「新しい貿易実務の解説」（A5版294ページ）
著　者：石川　雅啓（東京　＃602）
出版社：文眞堂
発行日：2019年2月
価　格：2,808円（税込み）
紹介文：インコタームズ、HSコード等必須の知識からFTA/EPA、仲介貿易、越境ECなど新しい貿易実務の仕組みを網羅的に解説。貿易実務を学ぶ学生、実務に携わるメーカー、商社、金融、物流業者や弁護士・税理士など士業の方々に必携の一冊。



支部活動

首都圏地区

1月24日（木）
1月度首都圏勉強会
テーマ：『中間選挙後の米国通商政策と世界への影響』
講　師：山田 良平氏（㈱三井物産戦略研究所研究員）
概　要：大統領就任後2年を経て、米中貿易戦争など波乱含みの米トランプ政権の展望を、米国事情に詳しい講師に日本を巡るメガFTAの進展と絡め、わかりやすく解説いただいた。
場　所：中央大学駿河台記念館360号室
参加者：26名

2月23日（土）
2月度首都圏勉強会
テーマ：『最新FTA（EPA）事情…メガFTAに企業はどう対応すべきか』
講　師：山口 正路 会員（千葉　＃628）
概　要：TPP11（CPTPP）に続き日EU·EPAが発効し、FTA本格化の時代を迎えた今、貿易に関わる企業はいかに対応すべきか、ジェトロ貿易投資相談課アドバイザー（EPA）として活躍中の講師に解説いただいた。
場　所：中央大学駿河台記念館330号室
参加者：54名

3月30日（土）
3月度首都圏勉強会
テーマ：『ジェトロ貿易投資相談の現況～これからのAIBAとの関係を考えつつ～』（会員限定）
講　師：石川 雅啓 会員（東京　＃602）
概　要：メガFTA が進展する一方、米中貿易摩擦など祖害要因もみられる最近のビジネス環境のなかで、ジェトロなど公的機関が取り組む貿易投資相談の現状と傾向を、ジェトロ職員である講師にAIBAとの関係を交え解説いただいた。
場　所：中央大学駿河台記念館480号室
参加者：41名

関西支部

1月12日（土）
1月定例会が近畿大学東大阪キャンパスで開催されました。

＜「AIBA関西支部2019年1月定例会」実施報告＞
当日はAIBA会員だけでなく、近畿大学の学生にも参加いただきました（AIBA会員：26名）。
外部講師による講演では、中小企業基盤整備機構近畿本部国際化支援アドバイザーの大森啓至氏をお招きし、ご自身のベトナム駐在のご経験、アドバイザーとしてのご経験に基づきお話しいただきました。講演後のQ&Aセッションでは活発な意見交換がなされ、有益な情報を共有することができました。
講演終了後、希望者と近畿大学学生諸子との懇親会が開催されました。

【講演】
講　師：中小企業基盤整備機構近畿本部国際化支援アドバイザー 大森 啓至氏
演　題：『ベトナム進出の魅力と課題―ベトナムの今、投資環境及び中小企業の進出事例』

東海支部

2月16日（土）
2月例会
講　演：『関税評価の基礎・評価に関連しての事後調査』
講　師：樋田 敬氏

会員講義：和田 勲 会員（岐阜　＃311）
『今年の為替相場』
有本 泰夫 会員（愛知　＃737）
『海外出張報告』
場　所：名古屋国際センター 会議室
出席者：6名

会員へのお知らせ

下記AIBA定時会員総会及び会員懇親会予定をお知らせいたします。

◇第17期AIBA定時会員総会

日時：2019年6月22日（土） 午後1時開会（受付開始 午後0時30分） 午後5時閉会
場所：東京都千代田区神田駿河台1-8-11
東京YWCA会館1階 カフマンホール右半面

◇AIBA会員懇親会

日時：2019年6月22日（土） 午後5時30分～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会館アクセス
http://www.tokyo.ywca.or.jp/about/access.html

〈編集後記〉

☆うららかな春の日差しが心地よい季節となり、新元号のスタートとともに新しい時代の胎動が日に日に感じられる今日この頃です。誰もが平和と繁栄の時代が来ることを待ち望んでいます。

☆TPP11（CPTPP）、日EU·EPA、米中貿易紛争など、新しい貿易環境に直面して各地のFTAセミナーはいずこも盛況とのこと、わがAIBA貿易アドバイザーの活躍の場も拡大しています。本号よりFTA部会による連載講座が始まりました。今後ともご期待ください。

☆今年もAIBAに18名の新会員が加わり、本号では10名の会員のプロフィールと合格体験記を掲載しています。来年度の受験希望者にとっては大きな励みとなること間違いありません。

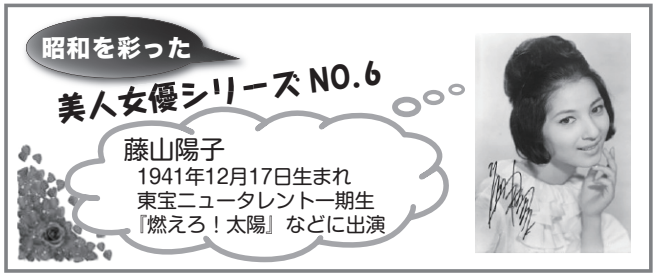
☆会員総会の日程が決定いたしました。当日は閉会後、併設の会場にて懇親会も予定しています。お忙しい毎日を送られている会員同士が直接情報を交換できる数少ない機会ですので、多くの皆さまが出席されるようお待ち申し上げております。

(T. I.)

米国税務の千田
欧州税務の柴田
中国アセアンは千田＆柴田
どうぞよろしく
お願いいたします。

① 関税・VAT　トラブル
② 税関事後調・税務調査
③ 国際税務

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

●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

JETRO

ジェトロのeラーニング

貿易実務講座の決定版

貿易実務オンライン講座

基礎編

貿易実務検定® C級 受験対策に！

輸出・輸入の基本をしっかり押さえ、貿易全体の流れを体系的に学習

受講料: 20,000円（税別）

応用編

貿易実務検定® B級 受験対策に！

コスト削減やリスク回避など、実践的な知識を身に着ける

受講料: 24,000円（税別）

英文契約編

英文契約書作成の基礎知識や独特の表現方法を身に着ける

受講料: 28,000円（税別）

中国輸出ビジネス編

中国向け輸出実務に関する基礎知識を学習

受講料: 20,000円（税別）

選ばれ続ける理由

- ジェトロのノウハウを結集して開発したオリジナルコンテンツ
- 思わず引き込まれるストーリー仕立て
- 貿易のプロが質問に回答！

学習ツール

PC・タブレット端末

受講期間

11週間

開講スケジュールは、
下記ホームページをご参照ください。

お問合せ、お申込み

日本貿易振興機構（ジェトロ）
eラーニング事務局
e-mail: ecollege@jetro.go.jp
TEL: 03-3582-5163
www.jetro.go.jp/elearning

ジェトロ　講座　検索