ASSOCIATION OF INTERNATIONAL
BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）

AIBAだより

第100号　2021年4月発行

一般社団法人 貿易アドバイザー協会
https://www.trade-advisers.com/
AIBA編集部　Tel: 03−3291−2223
発行人：菊池　祐二
編集人：清水　晃、　編集者：中島　博

新会員の皆様へのご挨拶とAIBAだより100号発刊祝い

理事長　菊池　祐二

今月のAIBAだよりには、昨年の試験に合格された新会員の皆様の自己紹介及び合格体験記とAIBAだより100号発刊の祝辞が編集されています。

まず、新会員の皆様にご挨拶いたします。昨年度の貿易アドバイザー認定試験に見事合格され入会された新会員の皆様、おめでとうございます。新たに19名の新会員をお迎えすることができました。新会員の皆さまの入会を心より歓迎いたします。皆様がAIBAに新たな新風を吹き込んでいただけることを期待しています。新会員の皆様には例年4月に東京と大阪でオリエンテーションを開催してきましたが、昨年はコロナの影響で予定通り開催できず、昨年9月にオンラインでの開催を初めて実施しました。オンラインでの開催により地方の会員も参加しやすくなりました。今年は4月10日（土）にオンラインで新会員オリエンテーションを開催しましたが、この機会に新会員の皆様にAIBAの活動の一旦をご紹介したいと思います。

AIBA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（AIBA-NET）のシステムがあります。AIBAは全国に310人を超える国際業務を中心とした専門家の集団で、商社、メーカー、銀行、国際税務、物流業界など様々な分野出身の専門家から構成されています。必要に応じこれらの様々な経験、知識を有する会員からグループメールによるネットワークを通じて他では入手できないような最高レベルの知見の情報交換や情報提供を受けることができます。これは非常に重要な手段でAIBA会員でこそ享受できる大きなメリットです。また、業務従事者の研鑽並びに会員相互での最新情報の共有のため定期的に内部で勉強会や研修セミナーも開催しています。

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われています。AIBAの運営費は、会員の会費と理事会の事業本部の活動で生み出す事業収益によって賄われています。AIBA理事会では収益事業の拡大に努めていますが、公的機関や一般企業から中小企業の海外展開支援、輸出・輸入事業などのコンサルティング、輸出入実務サポート、国内外法規制調査、セミナー講師派遣、市場調査など公的機関での対応が困難な貿易の実務相談の依頼も受けます。この相談事業は諸先輩の活動実績やAIBAの評価の向上により件数が年々増加しています。コロナの影響で最近の相談形態はリアルからオンラインに変化していますが、この事業は貿易の専門家を抱えるAIBAでこそ対応可能な事業で、日本の貿易事業の発展に寄与していることを世間にアピールできるものと思います。AIBAが、外部から引き合いをいただいた案件は、基本的に対応いただける会員を公募により決定していますので、新会員の皆様のAIBA事業への積極的な参加を期待しています。

次はAIBAだより100号発刊記念の祝辞です。今月発刊のAIBAだよりは100号になりますが、AIBAだよりは一年に4回発行していますので第一号発刊以来25年間継続して発刊したことになります。長期間発刊いただいたことに対して歴代の理事長はじめAIBAだよりの編集委員、寄稿にご協力いただいた会員の皆様に感謝いたします。AIBAだよりにはAIBA及び会員の活動内容やトピックス、専門分野の最新情報、AIBA-NETで交

Contents（目次）

P1…　新会員の皆様へのご挨拶とAIBAだより100号発刊祝い　菊池　祐二
P2…　2020年度AIBA貿易アドバイザー認定試験と貿易実務スキルアップセミナー　小田島　秀夫
2020年度AIBA新入会員オリエンテーションWEB開催　清水　晃
P3…　「AIBAだより　100号に想う」　網谷　昭寛
AIBAだより100号記念　渡辺　肇幸
P4…　【AIBAだより100号記念祝辞】　森　重道
P4…　新会員紹介：自己紹介
板倉 努、上條 敦、北谷 康生、島 初、清水 栄治、下井 輝彦、竹之内 純一、長澤 克雄、西本 優香、初田 安弘、半田 広一、広沢 水緒、古田 浩、前田 邦彦
P15…職業＝貿易コンサルタント、以上。（第12章）　川田　康博
P16…初めての異文化体験
～グローバル人材への若干の考察（その5）　田中　徹郎
P17…『AIBA-わたしたちのミライ』　塩井　彰
P18…「AIBAだより」第100号の発行を記念して　片本　善清
貿易女子の生きる道　縣　英里
P19…アドバイザーの活動、AIBA-NET論壇
P20…AIBA-NET Q&A、編集後記

換されたトピックスの紹介などが盛り込まれています。最近は、AIBA-NETやホームページなどでの広報も充実しAIBAだよりの広報をサポートしていますがAIBAだより発刊当初は会員の有力な情報共有手段だったと思います。AIBAだよりは会員だけでなく外部の関係者にもお送りしAIBAや会員の活動内容を広報させていただいています。今後、更に多くの会員が積極的にAIBAだよりに寄稿いただくことを期待しています。

2020年度AIBA貿易アドバイザー認定試験と貿易実務スキルアップセミナー

試験運営委員会　小田島　秀夫

1）2020年度AIBA認定貿易アドバイザー試験

本試験を、ジェトロ（日本貿易振興機構）、日本アセアンセンター、日本商工会議所、国際商業会議所（ICC）日本委員会、日本貿易会、日本関税協会、日本商事仲裁協会、ミプロ（対日貿易投資交流促進会）の8団体の後援及び貿易・産業協力振興財団（ITIC）の協賛による助成金を得て実施しました。

第1次試験（筆記試験）を11月21日に全国6都市で、また2次試験（面接・小論文）は1月23日に第1次試験をパスした22名に対して、東京・大阪において実施しました。その結果21名が合格判定となり、認定番号の入った合格証を交付しました。4月12日現在で19名の方が入会手続きを済ませ新会員となりました。

本試験は2008年にAIBAがジェトロの認定試験を引き継いで13回目になります。受験申込者数はコロナ禍の影響もあり、前年度の93名から80名に減少しました。因みに過去3年の受験申込者の推移はH29年83名、H30年88名、R1年93名です。受験者の年齢構成を見ますと、50歳以下の申込者が41名（51%）と昨年に続き若返り傾向にあり、また女性の申込者も21名（26%）と女性の割合が増加傾向にあります。AIBA受験者にも現役で活躍し続けるために必要な「本当のキャリア作り」の兆候が表れてきました。合格者の地域別内訳は首都圏14名、静岡県1名、大阪府3名、兵庫県2名、山口県1名となっております。

貿易や投資の国際化はとどまるところを知りません。このような国際化の流れの中で必要とされているのは貿易のエキスパートです。私たちAIBAの使命は貿易及び国際投資等において、より的確なアドバイスをより多くの方々に提供し、我が国の貿易振興と中堅・中小企業の発展に寄与することにあります。そのためには、一定の能力を持っていることに安住せず絶えず向上させる研鑽努力とそれを可能とする環境が必要です。AIBAにはそれを可能にする環境が整っております。このチャンスを活かして、プロとしての知識を磨き実践の中で知見と経験を積み重ねていただけると幸いです。

AIBA認定試験は貿易関連の試験では最難関であり最高峰であるとも言われています。会員の皆様にはおかれても本試験を大いに宣伝していただき認知度アップを図ることにご協力いただければありがたく思います。

2）貿易実務スキルアップセミナーの開講ご案内

本年度のスキルアップセミナーは、7月に初めての試みとしてオンライン・セミナーで開催します。本セミナーの目的は、貿易関係業務に従事している中堅実務担当者や事業者を主な対象とし、貿易実務の知識をさらに深めてもらうことです。AIBA認定試験の対策セミナーとは一線を画しますが、アンケート結果ではAIBA認定試験の受験を考えている受講者も多いことから、セミナーの案内では認定試験にも役立つ内容であることを謳います。

講義科目は貿易実務一般、運輸・通関、外為・決済及び特別講座（RCEP/TPPなど）の4科目です。各講師は経験豊かなAIBA会員です。セミナーテキストは講師が独自に作成したプリントを使用します。

2020年度AIBA新入会員オリエンテーションWEB開催

事務局長　清水　晃

2021年4月10日土曜午後2時より午後4時すぎまで新入会員オリエンテーションを、昨年9月と同様、新型コロナウイルス感染症蔓延下、Microsoft TeamsによるWEB開催をしました。

女性会員3名を含む、新入会員15名が参加されて、最初の1時間で全員に自己紹介を頂きました。ご紹介は各位各様にて日本メーカーの海外進出の先兵となり、出先製造会社の長をされていた方、国際物流会社の海外出先子会社で活躍された方などなど、商材も家電、化学品、産業機械、金融機関、法務関係、多士彩々の方々が参加されました。皆様、現在の仕事、お住まいは首都圏10人、関西3人、東海1人、中国･四国1人でしたが、各位は貿易分野はとても広く多岐にわたっていることをあらためて認識され、今までやってきた仕事以外に広い活動分野で新しい経験、活躍をしたいと、熱い意欲を語られる方が沢山をおられたのが強く印象に残りました。

一方、AIBA役員　菊池理事長、熊本副理事長、小田島専務理事、森岡理事、清水事務局は今回各自自宅PCよりの画像、音声にてAIBAの活動を出来るだけ詳細に説明致しました。前回に引き続き新型コロナ感染症の為、WEB開催となりましたが、コロナ禍の現状では参加者全員にとって、しめに飲み物を片手に懇親会は、現実的に無理となりました。

「AIBAだより　100号に想う」

元理事長　網谷　昭寛（茨城　＃1）

1996年1月26日創立総会でAIBAが任意団体「輸入ビジネスアドバイザー連絡会」として誕生した僅か2ヶ月後の同年3月に「AIBA連絡会だより」として創刊号を発刊以来、きっちり3ヶ月毎に連続刊行を続け満25年の2021年4月第100号に到達と聞き及び、創刊に関係した者として、こんなに嬉しいことはございません。ここに到るまで長期に亘り編集出版にご苦労ご尽力を頂いた編集者（永野靖夫＃068、小河原進＃344、川村慎吾＃460、吉田忠志＃386、市川強＃485、中島博＃791）の皆様に遅ればせながら厚く御礼申し上げます。

この皆様はAIBAの他の業務面でも縁有ってお世話になった方々ばかりですが、特に永野さんとは同じ会社の出身に拘わらずそれまで面識無かったのに妙に肌が合い、AIBA結成当時総務会計担当と広報担当という距離の近さもあって当時彼の勤務先であったジェトロ赤坂BSCを屡々訪問して無償奉仕作業を手伝いながら議論や情報交換を行っていました。そこで導き出された「AIBAとは？」の概念は：ー

(1) 他の公的資格試験が資格を取ること自体を目的とするに対し、AIBA資格は資格取得が出発点であり、以後生涯ずっと研鑽に励み新しい知識経験を重ねなければ満足なアドバイザー活動が務まらない。
(2) AIBA資格保有者には貿易乃至海外ビジネスに関するあらゆる分野のベテラン専門家が揃っており、相互扶助の精神で各個人に不足する知識経験を補うことができる。
(3) そのために活用できる手段が「AIBAだより」「AIBA-NET」「内部勉強会」「Home-Page」であり、早急に内容を充実させねばならない、ということで一致し以後のAIBA活動の基盤となって行きました。
(4) その後の大きな出来事は皆様ご存知の「AIBA認定資格試験」の継続実施や新型コロナ対策としてのテレワークを活用した「全国会員を対象とした内部勉強会」の実施へと＜ピンチをチャンスに転換＞したAIBAの発展が続いており、心強い限りです。

○2013年10月発行の「AIBAだより」70号でも「創刊当時の思い出」と題して短文を寄稿しましたが、永野さんも創刊号復刻版を添えて「創刊号・・思い出すままに」と長文を掲載されています。（ホームページの「AIBAだより」の70号を開いて再読願います。）当時はまだまだかくしゃくとして活躍されていましたので、その長文の最後に「・・・日頃“貴方は長生きするわよ”と言われておりますので、100号を目にすることは間違いないでしょう。・・」と言い切っておられますのがうら悲しいですね（永野さんは2018年6月満78歳で病没されました/合掌）。

AIBAだより100号記念

元理事長　渡辺　肇幸（千葉　＃115）

AIBAだより100号、よくもここまで来たものだという感を深くします。初期段階で発行に尽力された故永野靖夫会員ほか皆様のご苦労がしのばれます。この際私が理事長を務めた4年間を振り返ってみました。

2011年6月から2015年6月まで2期4年でしたが、当時のAIBAは、累積赤字は解消していたものの、次のような状況でした。

A　経営がぜい弱で、コンサルタント団体として十分とは言えない
B　理事会を含め、会員相互の意思疎通が不十分

これに鑑み、最初の総会で、私は確たる自信はありませんでしたが、経営基盤強化のため売上高・営業利益倍増を目指すと述べ、そのためには理事長が先頭に立ち営業活動をすること、定款に基づいたわかりやすい運営を心掛けることを、皆さんに約束しました。

また年次総会は前年度と今年度の2年が対象であることから、総会終了後時「理事長挨拶」として中期目標や見通しを語りました。

1　売上高

皆さんのご協力を得て、任期中売上高は3倍、1億円に達し、業績は順調に推移しました。

印象に残るのは、広島県の食品輸出案件、鳥取県のバンコク事務所案件などの新規案件です。

その他民間案件も大口の案件を受注できました。しかしながら、中国案件やアパレルなど専門家が不足して、受注を逃したことは残念でした。

一般コンサルテイング案件については、外回りで受注を目指すのは効率が悪いので、「待受営業」あるいは「深海魚営業」と称し、大河内副理事長を中心に、事務所にかかってくる相談電話、ファックス、メールに対応する業務を行いました。無料の場合、相談料をいただいた場合、大型案件になった場合などさまざまでした。「AIBAだより74号」をご参照。

試験事業については、会員の口コミによる受講・受験者勧誘が非常に有効でした。毎年の総会の際、私は出席者に対し、1名以上勧誘した人に挙手を求めました。AIBANETで声高に語る人ほど手が上がりませんでした。

2　新事務所

旧事務所が建替えられることになり、幸いにも現事務所を確保できました。

3　任期中にできなかったこと

(1) 引合・契約の一元管理

様式を設定の上、一元管理することを考えていましたが、任期が終わってしまいました。

(2) AIBA事務所のサロン化

会員の皆さんが都内へ出られた時は、事務所へ立ち寄っていただき、情報交換などできるようにしたかったのですが、人手不足により常時事務所を開けておくことができませんでした。

(3) 報酬の増額について

事業に協力してくれる皆さんに報いるため、役員報酬や担当者報酬を増やしたのですが、財政事情により限度がありました。

4　今後への期待－コンサルタント団体としての内容の充実

(1) 対外折衝を担う理事長、副理事長、事業本部長は行動力のある若手が登場し、事業の充実に尽力。

(2) 会員の皆さんが新規事業をどしどし提案し、「鳴かざれば自分が鳴こうホトトギス」の精神で、提案者が中心となって活動することを期待。

(3) 役員や事業担当者への報酬の増額。

【AIBAだより100号記念祝辞】

前理事長　森　重道（東京　＃569）

AIBAだよりの100号発行誠におめでとうございます。AIBAの前身である輸入ビジネスアドバイザー連絡会が発足したのが1996年1月。この4月で25年3か月になります。4半期ごとの発行なので、25年で100号と計算がぴったりと合うことは当然ではありますが、休刊が1回もなかったことは編集を担当された方々のご努力の賜物であり、敬意を表します。

AIBAだよりはその時々のAIBAの活動のトピック、又会員諸氏がどのような活動をしているかの情報提供の大きなツールの一つであり、AIBAのレガシーでもあります。また、紙媒体に加えHPにも毎号全文が掲載されてAIBAの対外的広報誌としても、重要な役目を担ってきました。

私は中学では新聞部、高校では出版部に所属していたこともあり、出版には興味があり、2015年7月発行の77号から2019年4月発行の92号までの16回のAIBAだより編集に係ることができたことは幸いでした。編集会議で三役に事務局長と編集者がAIBA事務所に集まり、どのような記事を載せるか打ち合わせしたのは良い思い出として残っています。

編集者は吉田さん、その後加藤さん、次に市川さんと変わりましたが、皆さん誠心誠意編集にあたられて、私の時も毎号しっかりとしたAIBAだよりを発行することができました。編集会議での議題は結構ありますが、時間にすれば30～40分程度で、参加者の意見を集約しつつサクサクと進め、ではこれで行きましょうと決める。

私が特に気にかけたのは女性会員からの投稿です。編集側から声を掛けないと女性会員からの投稿はなぜか集まりません。ある編集会議での私の発言、「女性会員の原稿が無いね、これでは外部の人にAIBAには女性会員がいないと思われないか？ダイバーシティーは重要な課題であり、女性の社会への参加を増やすことが叫ばれている昨今、女性会員の投稿が要るよね？そうだ○○さんに頼もう、テーマは…。」私が編集に関与したAIBAだよりで女性会員の登場は10回（新入会員の自己紹介は除）で掲載率6割。87号からは90号を除き、毎号、女性会員に登場してもらい、掲載率8割。少しは頑張って女性会員に投稿してもらったと思っています。それでも、編集会議に女性会員は参加しておらず、更に話は発展しますが、立候補を打診するも忙しいと断られ、女性理事も実現できなかったことは残念でした。

折しも、3月31日に世界経済フォーラムは「ジェンダー・ギャップ指数」を発表。日本は何と156か国中120位の低水準。AIBAでも女性会員がもっと活躍する余地は十分あるし、活躍して欲しい。25年後の200号記念が出る時までにはAIBAに女性理事長が実現していてもおかしくはない。人生100年時代。25年後、女性理事長の下での200号に再度祝辞を寄稿することを夢見つつ、AIBAの益々の発展を祈念して筆をおきます。

新会員紹介

自己紹介

今年度の入会者は合計19名です。投稿いただいた14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。

◆板倉　努（大阪　＃845）

この度、AIBAに入会させて頂きました大阪府在住の板倉努と申します。どうぞ宜しくお願い申し上げます。大阪の大学で英語を専攻し、1986年に卒業後、在阪の総合家電メーカーに入社、2015年3月の退職まで、電子レンジ、冷蔵庫等の白物家電やAV機器等中心とした消費者向け家電製品の海外営業並びにマーケティングに携わって参りました。2015年4月より、大阪市中央区道修町（どしょうまち）の製薬会社にて輸出入ビジネスを担当させて頂いております。

前職では、タイのチャチェンサオ県及びバンコクに9年3ヶ月、中国・上海に1年、ベトナム・ホーチミンに1年半の駐在の機会に恵まれ、海外の工場、販売会社、並びに開発拠点にて様々な形で海外ビジネスに関わる

機会に恵まれました。

前職の先輩でAIBA関西支部にて多方面にわたりご活躍されておられる方より、AIBA並びにAIBA認定貿易アドバイザー試験についてご紹介頂きました。これまで実務経験を通じて学んできた海外ビジネスに関する知識を体系的に学び直し、海外ビジネスに関わる方々との人脈を広げて行く良い機会と思い受験させて頂く事に致しました。この度は、幸いAIBAに入会させて頂く事が出来ましたものの、まだまだ学ばないといけない事が多々あると自覚しております。今後とも皆様のご指導、ご鞭撻の下、研鑽して参りたく考えております。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】

3月下旬より勉強を始め、先ずは、送付頂きましたテキストを良く読むと共に、過去問題に挑戦してみましたが、全く歯が立たず惨憺たる状況でした。過去問題から判らない用語を全て拾い出し、インターネットで調査し、知識の強化を図りました。過去5年の問題は数回繰り返して解いてみました。正解が判らない問題も少なからずありましたが、“実力養成セミナー”と“直前対策ゼミ”を受講させて頂き、出題意図や各テーマについて理解が深まり、大変有益でした。

【貿易実務】

過去問題を解くにあたり、送付頂いたテキスト、ウィーン売買条約、UCP600を手元において、判らない箇所は、本文を参照したり、インターネットで調べ、知識の定着に努めました。ウィーン売買条約につきましては、日本語、英語共に馴染みの無い表現が多く苦労しましたが、UN Web TVに掲載のピッツバーグ大学のHarry Flechtner教授のレクチャーを何度か見ることで概念についての理解を深める事が出来ました。

【国際マーケティング】

同様に過去問題を何度か解くと共に、令和2年版「通商白書」、「ジェトロ世界貿易投資報告2020年版」JFTCの「日本貿易の現状2020」に目を通し、重要な数値等については、記憶への定着を図りました。マーケティングは一番自信がありましたが、試験では最も苦戦致しました。マーケティングは範囲が広く、理論も日々進化しておりますので、日頃より意識して知識を身につけねばならないと実感致しました。

【貿易英語】

日常業務での海外とのコミュニケーションに加え、ビジネス誌「エコノミスト」の社説「リーダーズ」等をインターネットより印刷して読むことにより英語で国際時事問題に触れる機会を増やしました。またテキストに付属の問題も今一度ビジネス英語を学ぶ上で有益でした。英文契約については前職で接する機会が多かった為、あまり勉強しませんでしたが、奥が深いテーマだけにもっと勉強しておくべきであったと反省しております。

【二次試験】

実際の面接では、深く掘り下げた回答が出来なかった嫌いもありますものの、提出済みの小論文の読み直し、自分自身が35年間海外ビジネスに携わり学んだ事の振り返りや想定質問事項への回答等、頭の中で整理して2次試験に臨みました。

＜対策セミナーの活用＞

対策セミナー参加に先立ち、過去問題を何度か解いてみましたが、貿易実務に関しては、どうしてその答えになるのか判らない問題も少なからずありました。対策セミナーでは押さえるべきポイントを簡潔かつ体系的にご説明頂き、理解を深めるにあたり大変有益でした。また、セミナーで学んだ事は、実際の業務でも活かすことが出来る内容も多くあり、一石二鳥でした。

◆上條　敦（千葉　＃847）

皆様はじめまして、この度、AIBAに入会させて頂いた上條敦と申します。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

私は電機メーカーに入社後、これまで海外関連の業務に携わってきております。海外駐在は香港、台湾、ベトナムの販売会社で計約10年間経験し、三国間貿易、マーケティング、新規取引先の開拓、経営管理等を行ってきました。日本では業務用設備機器の輸出入、低炭素設備を東南アジアに導入するJCM補助事業等に従事してきております。

AIBAはAIBA会員として多方面で活動していた方を通じて知りました。自分自身も海外畑を歩んでいることからこれまで経験してきた貿易知識を体系的に学び直し、AIBAでの活動を通じて更に幅広く貿易知識を深めていきたいと考え、貿易アドバイザー試験への挑戦を決意しました。

今後については勉強会などを通じて諸先輩方の多種多様な経験、知見を頂戴しながら、更に自己研鑽をしていきたいと考えております。ご指導ならびにご厚誼を賜りますよう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】

約10カ月前から試験準備をはじめました。貿易実務から取り掛かり、業務で実践的に活用できるようにイメージをしながら習得に励みました。国際マーケティングを除き、他科目は基本書で基礎知識を学んだ上でAIBAテキスト、過去問を中心に試験対策を行いました。

【貿易実務】

一番、時間を割いて取り組んだ科目でした。貿易実

務の基本的な知識を確認する為に「サクッとわかる貿易実務 」池田 隆行著とその問題集に取り組み、まずは漏れなく貿易実務の全体を理解するように努めました。その上で前年度のAIBAテキストを入手し、精読しながら理解が不十分なところは「実践貿易実務 」ジェトロ石川雅啓著で確認し、ノートにまとめて何度も読み返しました。

【国際マーケティング】

これまでの業務経験、知識で素養があり、比較的取り組み易い科目であった為、特に参考書等は使わず過去問、AIBAテキストに絞り、対策をしました。知識の掘り下げが必要な最新のマーケティング理論はネット検索し、理解を深めました。実力養成セミナーでは重要項目の講義を頂くことで知識の定着ができ、非常に有用であったと思います。

【貿易英語】

英文契約書の知識が不足していると実感していた為、AIBAテキスト、「英文契約書の基礎知識 The Japan Times」から一般条項と英文契約で使われる特有の英語表現をノートに書きだして習得するようにしました。「英文ビジネスEメール 実例・表現1200　Z会」、AIBAテキストの例文から英作文で活用できるフレーズを覚え、配点が高い英作文で確実に点数が取れるように本番では英作文から取り掛かりました。

【二次試験】

実際にこれまで経験してきた業務に関連づけられる小論文テーマを選択しました。履歴書、小論文以外に関する質問もありましたが、できる限り的確に回答するように心がけました。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナー、直前対策ゼミともに参加しました。セミナーより前にテキストは精読し、直前対策ゼミの前には練習問題を終え、講義を通じて知識の定着を図るようにしました。講師の方から試験本番の取り組み方に対するご助言も頂き、本番で大いに役立ちました。

◆北谷　康生（東京　＃848）

この度AIBAに入会させていただきました北谷康生です。大学卒業後に素材メーカーに入社し、現在も同じ会社に所属しています。入社後、経理、労働組合役員、国内・海外営業、海外現地法人立上げ、新規事業開発に携わってきました。

海外営業では、自動車・自動車部品業界を中心に、欧州、北米、中国、韓国、東南アジアのお客様との取引を担いました。海外現地法人立上げでは、中国・東南アジアでの、戦略立案・FS・立上げ業務に携わりました。特に東南アジアでは、マレーシア現地法人の立上げプロジェクトリーダーと初代社長を務めました。おかげで事業戦略策定から、操業開始までのヒト・モノ・カネ・情報に関わるあらゆる工程を理解し経験することができました。新規事業でも海外顧客とのビジネスを立ち上げています。

受験動機としては、3つあります。これまでに蓄積した海外ビジネスに関わる知識・ノウハウを棚卸ししたかったこと、グローバルビジネス環境が新しい段階に入り最新の知識を入手したかったこと、セカンドライフを見据え得意分野での人脈を構築したかったことです。

諸先輩方に比べますと、自分の知識や経験が圧倒的に不足していることを痛感しています。今後ともご指導をいただけますよう宜しくお願いします。私もご指導いただいことを活かして所属企業内だけでなく、社会貢献していく所存でございます。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

5月に受験を決断し半年で何とか間に合わせました。合格体験記と過去問題を参考にして、あまり範囲を広げずに効率的に学習することを心がけました。最初の4ヶ月は休日の半日を勉強時間に割り当て、最後の2ヶ月は平日の朝晩も勉強しました。

【貿易実務】

貿易実務をやっているとは言え、メーカー勤務なので、物流・金融の方と比較して知識が欠けている領域があります。基本的知識の抜け漏れを避けるために、まず貿易実務検定AB各級テキストを学習しました。その後、AIBA受験対策テストを徹底的に読み込みました。また、同テキスト記載の練習問題を完璧に答えられるまで繰返し解きました。

【国際マーケティング】

得意分野であるため得点源と考えていました。範囲が広い分野ですが、あまり手を広げずに集中して取りこぼしのないことを心がけました。過去に読んだマーケティング関連の本（特にコトラー関連）を再読、あとは受験対策テキストと練習問題への取り組み、そして通商白書・日本貿易の現状・ジェトロ世界貿易報告の読み込みです。

【貿易英語】

得意分野と思っていましたが受験対策テキストを見て、まったくそうではないことに気づきました。試験直前の3ヶ月くらい前から、TIME紙メールマガジン、英文契約書の読み方に関する書籍、貿易実務検定オフィシャルテキストの3つを学習しました。試験当日は時間が足りなかったのですが、配点の高い英作文から取りかかったのがよかったかと思います。

【二次試験】

ちょうど気になっていることに合致しており、

「COVID19禍で業績が低迷している中小企業へのアドバイス」を選択しました。普段考えていることなので記述内容はすぐに思い浮かびましたが、制限字数内に入れること、あまり具体的なことは書けないことで苦労しました。更に、提出後、国際ビジネスに関係ないことを書きすぎたことに気づき焦りましたが、何とかご承認いただいたようです。

＜対策セミナーの活用＞

2回の対策セミナーに出席していなかったら、おそらく不合格だっただろうと考えています。セミナーから試験までの短い時間でどの分野を集中して勉強すべきか、試験当日はどのようなところに時間配分するか、等を教えていただきました。当日、本当にそこからの出題が何問かあったので救われました。

◆島　　初（東京　＃850）

このたびAIBAに入会させて頂きました島と申します。どうぞ宜しくお願い致します。大学卒業後、金融機関の営業拠点の法人取引部門、本部の調査部門、監査部門などに所属しました。この間、国内では外国為替業務の推進、海外駐在中は現地（非日系）企業との取引推進、帰国後は海外拠点の与信管理にかかる指導整備などの業務を経験しました。

現在は、研修の仕事に従事しており、全国各地の金融機関の職員の方々を対象に、各種金融業務の研修を提供しております。昨今、資金面の支援に留まらず、取引先の事業内容を理解しつつ、経営改善の方策を共に模索していく本業支援が金融機関に求められる中で、海外への販路拡大、ひいては輸出入や直接投資についての知識を補強する必要性を痛感していました。そうした中で、体系的な知識の整理が出来、国際展開支援の最前線からの情報も頂きつつ自己研鑽をしたいとの思いで、受験、入会させて頂きました。これを機に、一層の専門性を身に付け、会員の皆様のレベルに少しでも近づくことが出来ればと思います。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

7月頃より徐々に試験対策に取り掛かりましたが、コロナ禍の影響で、年度下半期に業務が皺寄せされた結果、試験直前の2カ月間は準備時間が殆ど取れない中での受験となりました。そのため、知識の少ない貿易実務（外国為替以外の内容）に重点的に時間を充当し、ある程度の業務経験のある外国為替及び貿易英語と、他の資格カリキュラムの中で学習した内容と一部重複する国際マーケティングについては、予定よりも大幅に時間を削らざるを得ませんでした。

【貿易実務】

AIBA対策セミナーのテキストと、他の参考書（貿易実務完全バイブル、ほか）を活用しました。AIBAのテキストは重要論点が簡潔に纏められ、受験に当たっては大変有益でした。試験の過去サンプル問題も、一通り丁寧に学習しました。

【国際マーケティング】

AIBAテキストの内容を押さえつつ、通商白書、ジェトロ貿易投資報告を通読し、直近のトレンドを把握するようにしました。また、マーケティングの各理論を整理するにあたっては、中小企業診断士試験1次レベル「企業経営理論」の教材も役に立ちました。

【貿易英語】

テキストやAIBAのHPで入手した過去問題に取り組みました。十分な準備が出来たとは言い難い状態でしたが、海外駐在時代の業務の中で、英文を「読む」、「書く」のウエイトが比較的高かったので、結局、それを当てにしてしまった格好です。

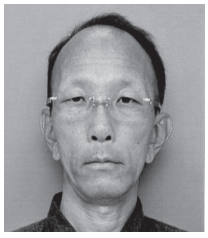
【二次試験】

小論文は、比較的取組やすいと思われたマクロ的なテーマを選び、面接日前には読み返しつつ、各部分の論拠について再度整理しました。あとは自分の業務経験、入会志望動機、AIBA入会後に取り組みたい事項などを纏めて臨みました。

＜対策セミナーの活用＞

学習の方向性や、論点の紐づけ方、試験の傾向など、全ての内容が役に立ちました。また、対策セミナーのテキストも、受験に当たって使用した教材の中で、最も活用度が高かったと感じています。

◆清水　栄治（山口　＃851）



この度AIBAに入会させて頂きました清水栄治と申します。1998年に大学卒業後、国際物流会社に入社し主に航空輸送と海上輸送の輸出営業を行ってきました。また数年ほど若手社員の実務教育を行ってきました。その後故郷の山口県に戻り、現在は山口県の公益財団で食品関連企業の海外販路開拓支援を行っています。

海外業務経験は2003年に半年ほどで、上海の外高橋保税区で保税倉庫内の倉庫業務サポートを行っていました。あのSARSが流行した年です。私にとっては初めての海外だったのですが、様々な意味で公私ともに忘れられない経験になりました。なお、私が業務を行っていた当時は物流園区がなかったので「香港遊」という“みなし輸出”が時々行われていましたが、そのスキームは現在では「園区遊」という形になっています。

私がAIBA受験を志したきっかけは、国際輸送や通関などの実務以外の部分も高いレベルで勉強することで

きると考えたからです。国際輸送と実務自体は20年以上携わってきましたので人並みに自信はあるつもりですが、それ以外の貿易関連知識も身に着けることで相手企業や相談者に対して幅広く対応できるようになれると思い勉強を続けてきました。

この度AIBA貿易アドバイザーの資格を頂きましたが、私にとってこれはゴールではなく新たなるスタートだと心の中で反芻しています。先輩方の経歴を見ていると錚々たる経歴をお持ちの方ばかりで戸惑いも感じておりますが、諸先輩方に教えを請いながら自分自身も成長していきたいと思っています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

早めにテキストを入手して得意分野と不得意分野を見える化し、不得意分野を中心に取り組むようにしました。基本的にテキスト内容の理解と受験対策講座テキストにある練習問題及びAIBAのホームページにある過去問を繰り返して解くようにしましたが、気づいたことは自作ノートに書きこむようにして試験勉強の都度見直すようにしていました。

【貿易実務】

貿易実務については通関や国際輸送、インコタームズ等の部分はある程度自信があったので、苦手分野の貿易保険と外為について受験対策講座テキストの内容をしっかり理解するようにしました。なお貿易保険と外為はテキストの練習問題以外にも、過去問と貿易実務検定の問題も解くようにしました。あと、直近の経済連携協定（日欧、RCEP、日米）と原産地規則についても目を通しました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングについてはかなり範囲が広いので受験対策講座テキストを中心に勉強しました。試験ではテキストに出てきていない問題も数問あると思いますが、まずはテキストの内容を押さえることを第一義としました。なお、私がやった勉強方法としては、練習問題を解いた後問題の正誤確認だけでなく問題に出てきたワードを掘り下げる形で知識を深めていきました。あと、通商白書とジェトロ世界貿易投資報告は概要だけですが何度も読みました。

【貿易英語】

英語の問題の中で、とりわけ私は契約書が全く読めなかったので、JETRO貿易実務オンライン講座の英文契約編を活用して契約書の基礎から学びました。内容としては基礎的でしたがテキストも分かりやすかったです。あとは実力養成セミナーと直前対策セミナーで頂いた問題集を活用して得点源となる英作文の練習をして、長文読解については無料で閲覧できるEconomistの中で出題されそうな記事をピックアップして読むようにしました。

【二次試験】

二次試験については、AIBA受験の動機と自分が書いた小論文の内容について自分の言葉できちんと伝わるように準備をしました。また履歴書についても今一度見直し、今まで自分がやってきたことについて振り返りしっかりと説明できるようにしました。なお、当初は大阪で面接を受ける予定だったのですが、コロナ禍において県外渡航ができない状況になり急遽オンライン面接という形で対応頂きました。試験事務局の方にはとても感謝しています。感想としてオンライン面接は自宅であったにも関わらず違う意味で緊張感がありました。

＜対策セミナーの活用＞

通関、輸送、銀行、保険など実務に携わっている方は少なからず貿易実務知識として備わっていると思います。その部分については知識の定着を深める意味でも復習の機会として活用頂き、一方で普段携わっていない内容についてはしっかりと理解できるようにセミナーの内容を聞いて頂ければと思います。なお、対策セミナーまでに最低でも1度、できれば数回過去問やテキストの問題を解くようにして、分からない部分をセミナーで確認する、というようにすると効率が良いのかと思います。

◆下井　輝彦（東京　＃852）

はじめまして。この度AIBAに入会させていただいた下井と申します。

1978年生まれで、都内の専門商社に勤務しております。主な実務経験は審査（与信管理）及び経理になり、現在は本社経理業務及びインドネシア子会社支援に従事しております。他にはここ1～2年ではインド支店閉鎖手続や収益認識会計基準の導入準備といった一時業務に取り組みました。

また前職も含めて、通算7年半の中国勤務経験があり、大連（1年）、天津（2年）、上海（4年半）に居住しました。（7年半いた割には中国語が下手で、さらに帰国後全く使っていないので、最近は常用単語のピンインすら忘れつつあります）

受験動機ですが、貿易関連の資格としては過去に貿易実務検定準A級、STC Advancedを取得、また、ここ数年英語学習に力を入れていたこともあり、今回の日本勤務を機に力試しをしたく挑戦させていただきました。もう1つの受験動機として、社外の経験豊富な方々と交流して知見を深めたいと考えていたので、希望が叶い嬉しく思っております。

入会後の抱負ですが、今後も研鑽を積み、将来的に研修講師やAIBAだよりへの寄稿等に挑戦することができればと考えております。今後ともよろしくお願い申

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】

年次決算の会計監査が終了し一息ついた後、6月頃から本格的に勉強を開始しました。勉強時間配分は貿易実務3割、国際マーケティング3割、英語4割と、やや英語に重きを置きました。

受験テキスト（練習問題含む）及びウェブサイトで公表されている過去問に取組み準備するのが王道と思います。私の場合は、貿易実務と国際マーケティングについては受験テキストを中心に学習し、英語については後述の書籍を中心に学習しました。

【貿易実務】

まず過去に使用した貿易実務検定のテキストで復習し、その後入手した受験テキスト・公表されている過去問題で学習しました。対策としては特定の分野に偏らず、全般的に習熟することを心掛けました。（実際の試験も、全50問範囲全般から出題されます）

なお、受験テキスト内の練習問題、過去問の一部に難問（特定業界の経験者向けの問題）が散見されますが、理解が難しい場合は勉強時間の効率性の観点から捨てても良いと思います。

【国際マーケティング】

当該科目についても、貿易実務同様、範囲全般を偏らずに勉強しました。初見の用語については、インターネットや書籍で調べて把握するように努めました。国際税務や知財等の専門的実務分野、統計資料に係る問題も範囲に含まれてきますので、併せて押さえておく必要があります。経営戦略・マーケティングの書籍は古本屋で100円～200円で売っているので数冊辞書代わりに買っておくと良いと思います。

【貿易英語】

英語は、英文契約とコレポン対策に集中しました。英文契約は、先輩方も推薦されていますが、ペレ出版の「英文契約書を読むための基礎知識と頻出表現」が良かったので推薦したく思います。ラテン語由来の用語も主要なものは押さえておくと良いと思います。コレポン対策は、市販の例文集を使ってアウトプットの練習をしておくと良いと思います。英作文の問題に落ち着いて取り組むため、回答の順序は工夫された方が良いでしょう。

【二次試験】

小論文は「アドバイザーとしてどのような貢献ができるか」という趣旨の内容について、自身の経験等を踏まえて書きました。

面接に関して心構えとしては、合否を分ける面接試験を受けるというよりも、社外の経験豊富な方々とお話できる貴重な機会と捉え、リラックスして臨むことを心掛けました。事前準備としては受験動機等聞かれそうなことについて想定問答集を作成しておけば、落ち着いて臨めると思います。

＜対策セミナーの活用＞

10月に開催される対策セミナーでは、受験テキストを使用してポイントを説明してくれるので、可能な限り参加されることをお勧めします。また、7月のスキルアップセミナーも試験範囲に含まれる内容のトピックについて講義されるので、参加して情報収集されると良いと思います。

◆竹之内　純一（埼玉　＃853）

はじめまして、この度AIBAに入会させて頂きました竹之内純一と申します。よろしくお願い致します。

大学卒業後大手化学系メーカーに就職、初任配属の海外営業本部・業務部で貿易・輸出船積に従事しました。

その後、記録メディア、プリンター等の事業部本部で海外営業・業務と海外で子会社再編＆拠点統廃合の仕事に長年携わりました。海外駐在先は台湾・台北と欧州本社＆生産・物流拠点があったオランダです。

オランダから帰国後は新規事業の化粧品の海外市場導入に携わった後、最後の5年間はグループ物流子会社で貿易・海外輸出入物流を統括し、グローバルでSCM改革・物流費のコストダウンを推進しました。

60歳で同メーカー卒業後NEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）専門調査員を経て、2020年4月からAIBA諸先輩も多く在籍中の東京都中小企業振興公社で海外拠点戦略ナビゲータとして都内中小企業の皆様の海外戦略立案、ASEAN進出、最適な現地拠点設立のサポートを行っております。

受験動機は、公社入社を機に自分の保有する貿易実務・海外ビジネス知識と情報のアップデートでしたが、AIBA入会により、今後ネットワークが広がり、海外ビジネス関連の様々な情報交換やアドバイスを頂ける事を期待しています。また勉強会等を通じて常に最新の知識と情報取得に努めたいと考えています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

2020.4月に受験する事を決めて即前年度の実力養成セミナー（受験対策）テキストを購入しました。このテキストとAIBA HP上に掲載のサンプル問題で試験全体の構成と難易度、出題の傾向・レベル等をまず把握し、その上で実力養成セミナーテキストと受験対策テキストを中心に勉強・準備を進めました。

【貿易実務】

貿易業務の実務経験があり、2016年に貿易実務検定B/C級を取得していましたので、基礎は大丈夫と考え、

今回はAIBA実力養成セミナーテキストと受験対策テキストに絞って、繰り返し勉強・習得しました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングは、本来の範囲は大変多岐に渡るので、試験対策として ①実力養成セミナーと受験対策テキストの記載内容に絞って覚える ②例題、練習問題を最大限活用する事を心掛けました。

【貿易英語】

貿易英語は、今迄の実務業務経験と英語資格試験勉強の蓄積で何とかなると思っていましたが、時事英文と英文契約書の問題が予想以上にハイレベルで当日大変苦戦しました。第5問の英文レター作成の準備は事前に行っていたので、辛うじて何とかなったかなという感じです。時間配分も要注意です。

【二次試験】

小論文は、時事トピックスに関して考える良い機会と捉えて、JETROや外務省HPなどから情報収集し、それに自分の欧州での業務体験や知見経験に基づく考察を加味して独自性を出しました。

面接は、面接官の方のご質問に対して自分の考えをまとめて丁寧に回答する様に心掛けました。

＜対策セミナーの活用＞

私は7月のスキルアップ・セミナーと10月の直前対策セミナーを受講しました。スキルアップ・セミナーはインコタームズ2020詳細説明や貿易業務の電子化等の最新情報の学習、直前対策セミナーは一次試験に直結した直前受験対策として大変有益でした。

◆長澤　克雄（東京　＃854）

このたびAIBAに入会させて頂きました長澤克雄と申します。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

大学卒業後、アメリカに演劇の勉強でしばらく滞在し、帰国後は通訳・翻訳の仕事をしておりました。その後、IT系や製造業の外資系企業を経て、現在まで法務カウンセルをしております。特にビジネス関係の駐在経験もなく、貿易に関することは、専ら法務としての経験のみで、扱う言語は英語で、アメリカ、シンガポール、オーストラリア等の英米法系の法域で設立された企業との英文契約、コンプライアンスを専門とします。

定年退職後は、これまでの経験を活かし、法務に強いビジネスコンサルタントとして、まずは日本に進出する起業家や企業を支援し、ゆくゆくは海外に進出する日本企業をサポートしたいと思っております。アドバイザー試験の受験動機は、そうした展望のもと、JETROやMIPRO、さらに大使館や外国商工会議所とのネットワークを築いていくうえで、AIBAの貿易アドバイザーとしての認証が役立つのではと思ったからです。

入会後は、上記のような各機関と関わっていくうえで、経験豊富な会員の皆様よりお力添えを頂きながら、随時私自身の活動をとおして得られることを共有させて頂き、少しでもAIBAに貢献できればと存じます。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

まず、貿易実務がどのようなものなのかを知ろうと夏の貿易実務スキルアップ・セミナーに参加したところ、基本的な知識の不足に気づき、ジェトロ貿易実務オンライン講座基礎編の中古本を買い求め、貿易用語辞典や日本貿易実務検定協会の貿易実務ハンドブックを参照しながら、貿易実務の概要と基本用語の理解に努めました。その後、実力養成セミナーと直前対策セミナーに参加し、そこで示されたポイントの習熟に努めました。

【貿易実務】

最も理解がしづらく、一番時間を費やしました。6割以上得点することを目指し、セミナーのテキストの重点ポイントをカードに記載して暗記し、巻末の練習問題を二回ほど繰り返しました。勉強の計画がまずく、過去問まで手が回らず、試験前日徹夜で最低限の復習をするような始末でした。試験では、直前に見ておいた練習問題に大分救われた思いがしました。

【国際マーケティング】

MBAの授業である程度馴染んでいたので、得点源にしようと、TACの中小企業診断士スピードテキスト（企業経営理論）やネットでキーワードを調べ、十分な理解に努めました。また、直前対策セミナー中に指摘された資料や過去問もすべて目を通し、これも、テキストの巻末の練習問題を2回繰り返しました。

【貿易英語】

普段の仕事で馴染んでいるので、最も時間を割きませんでした。Incoterms2020の用語の説明や貿易関連略語を英語で確認するほかは、テキストの練習問題といくらかの過去問を解いたくらいで、その分他の分野の苦手項目に勉強時間を充てました。試験当日は、ビジネスレターの英文作成に十分時間（25分前後）を最初に取り、完成度を高めることで、後が楽になるように心がけました。

【二次試験】

二次試験で提出する小論文は、国際マーケティングのテーマに近いトピックを選び、論を展開するうえで説得力を持たせられるよう、根拠をネットなどで調べました。面接は、受験の動機や合格後の抱負等は明確に答えられるようにしておくと共に、アピールすべき自分の実績は、詳細が示せるように履歴書の準備の段階から留意しました。

＜対策セミナーの活用＞

貿易実務スキルアップ・セミナーで、前年の実力養

成セミナーのテキストを貰え、これで試験対象内容を俯瞰できたのは、その後の試験勉強のメリハリをつけるのに良かったと思います。その後、（私はイメージ通りにはいきませんでしたが）受験対策の実力養成セミナーで、練習問題を中心として試験対策の焦点を絞り、直前対策セミナーで総仕上げをするのが、理想的な試験勉強のペースの作り方かと思います。

◆西本　優香（大阪　＃855）

この度AIBAに入会させていただきました西本優香と申します。以前は外資系フォワーダーにて航空輸出入業務に携わり、航空業務オペレーションマネージャーを務めてまいりました。Incotermsに応じて貨物の集荷から通関・配送手配、危険品の梱包やデクラレーション作成の指導等、輸出入手配全般を行なっておりました。

2017年3月に個人事業主として独立、2020年1月に一部法人化し、現在は貿易業務サポート、翻訳、そして輸出入業務などに携わっています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

直前対策セミナーに参加し、AIBA認定貿易アドバイザー試験の受験対策講座テキストを中心に勉強しました。その後、それぞれの項目ごとに数年分の過去問を学習致しました。

【貿易実務】

航空業務出身ですので、自分が把握できていなかった船の部分に力を入れて勉強致しました。

各条約、各法令についても詳しく調べながら、理解を深めていきました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングはテキストを中心に、わからない用語は都度調べて勉強しました。

今までフォワーディングに従事してきましたので、マーケティングの分野は新たに耳にする用語も多く、試験勉強をする事で非常に様々な知識を得る事ができたと思います。

【貿易英語】

契約書で使用する用語など、普段のコレポンではあまり使わない表現を中心に勉強しました。

【二次試験】

小論文は、3つのテーマの中からいずれか一つのテーマを選び、そのテーマについて1600字程度で述べるという課題でした。

「小論文」の四部構成、問題提起、意見提示、論拠提示、結論を考えながら、テーマについて記載致しました。

面接では、今までの経験や試験に合格したらどのような活動をしてみたいかなどを問われました。

＜対策セミナーの活用＞

試験のポイントを掴む為に、対策セミナーは非常に有益であると思います。

◆初田　安弘（兵庫　＃857）

初めまして、この度、AIBAに入会させて頂きました初田安弘と申します。

神戸市に在るスポーツ用品メーカに38年間勤め、現在、再雇用として従事しております。これまでインドネシア、台湾、ベトナムと都合12年、海外勤務を経験し、製造委託先企業が豊富で安価な労働力を求め、新しい国・地域へ進出する後を追うように、会社の生産管理事務所を設立する「立上げ役」や逆に規模は小さいですが、事業の縮小や撤退の業務を担ってまいりました。

お恥ずかしながら、AIBAのことを知ったのは定年間近の59歳のときで、自身の貿易実務の知識をブラッシュアップしたく、実力養成セミナーに参加したのが初めでした。

その流れであまり試験準備もせずに、腕試しに受験したのですが、結果は惨憺たるものでした。その後、二浪し、ようやく2020年度試験に合格しました。

私はAIBA会員の皆様のような専門知識を持っておらず、“粘り強さ（だけ）”が取り柄なので、アドバイザー資格取得後のこれからがスタートだと思っています。今後、AIBAの活動に参画させて頂くと共に、社内の人財育成に微力ながら努めたいと考えております。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】

テキストが手元に届くのが8月末だったので、それまでの間、マーケティングに関する本を読んだり、7月発行の「通商白書」、「ジェトロ世界貿易投資報告」概要版にざっと目を通しました。また、普段から貿易に関するニュースに気を配り、key wordと思われるものをメモしました。テキスト入手後、繰り返し読み、実力養成セミナーと直前対策セミナーに参加し、試験の傾向を掴み、テキスト練習問題を何度か解いて、本番に備えました。

【貿易実務】

広範囲で専門的な知識が求められ、また、歳のせいか、覚えたそばから忘れる有様だったので、とにかくテキストを何度も読み返し、“記憶の層”を徐々に厚くし、広げていきました。その際、練習問題の出題形式・内容を念頭に置き、試験問題を想定しながら、勉強しました。貿易実務の試験は問題数が多く、焦りがちに

なりますが、練習問題をこなしていたせいか、“引っかけ設問”にも気づき、比較的落ち着いて解答できたと思います。

【国際マーケティング】

テキストで分からない箇所はインターネットで検索し、出来る限り、理解しながら覚えるように努めました。また、「マーケティング 第2版」（日経文庫）を補助学習参考書として活用しました。練習問題は豊富だったので、問題を解き、テキスト本文を何度か読み返しました。試験はテキスト外の問題、例えば、「微信」や「微博」など、中国語名で出題されたので、常日頃の関心や勉強が大切であることを痛感しました。

【貿易英語】

テキスト例文を、特に契約書の一般条項は過去問を解きながら、繰り返し音読しました。また、英文契約書には頻出語彙・表現があるので、ある程度、覚えました。

試験問題の第4問（用語・略語）に備え、テキストに出ている用語・略語やニュースで話題になった言葉などに注意していましたが、これは本番では的外れでした。

【二次試験】

過去の合格者体験記を読み、1）自己紹介、2）業務経験、3）アドバイザーとしての心構えや資格の活用等、想定問答を作って面接に備えましたが、面接官から「中小企業に対する海外展開支援方法」や「中国輸入管理規制」について、現実的、且つ専門的な質問をされたので、返答に窮しました。正直、面接を受けるのは何十年かぶりだったので、付け焼き刃ではなく、自分の考えを上手に表現する日頃の心がけが大切だと思いました。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナーと直前対策セミナーには必ず参加し、試験の傾向を掴むと共に自身の強み・弱みを理解し、勉強の仕方を工夫するようにしました。

◆半田　広一（東京　＃858）

大学卒業後2年間は総合商社に勤務しておりました。その後父の会社を継ぐ形で現在の会社に入社し、弊社では主に欧州機械メーカーの国内代理店業務を行っております。ドイツ、スウェーデン、フィンランドなどの機械メーカーが弊社のPrincipalですが、近年は生産拠点のアジア圏へのシフトが進み、中国各地へ渡航する機会が増えております。AIBAへ入会した動機は、顧客に対し輸入業務その他海外取り引きに関するアドバイスを行う機会が多い事から、これら業務に関する知識を充実させたいと思い、試験受験に臨みました。

弊社ではドライバルク貨物用のアンローダーなどの港湾荷役機械を取り扱う事も多く、欧州メーカーでは公道上を走行できる移動型機器なども開発されております。またバイオマスなどの新しい貨物に対する機器開発も進んでおり、使用場所での環境又は安全性を考慮した設備面での拡充が進んでおります。入会後是非、港湾荷役機械全般に関し、皆様と勉強できる機会があればと考えております。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

貿易実務、国際マーケティングに関してはテキストを一読し、何が勉強内容として必要か確認しました。テキスト内で分からない項目に関しては、インターネットで検索し、内容を調べました。試験直前3ヵ月位前から、調べた項目をノートにまとめ、体系的に知識として記憶できるように努めました。

輸出入管理規制の対象となる国、又は各EPA/FTAの加盟国などに関しては、白地図に自分で国名を記入して効率良く暗記できるように試みました。

【貿易実務】

テキストの熟読、インターネットでの検索、ノートへのまとめ、が学習パターンでした。コンテナ貨物以外の不定期船分野、又はインコタームズの‘D’で始まるほとんどの条件など、かなり限定的な分野の知識を仕事上使う事が多いのですが、その他多くの分野が最初からの学習で、用語、その定義などが正確に記憶できるように努めました。

【国際マーケティング】

勉強して最も興味深かった科目であり、場当たり的で計画性の無い普段の業務内容を深く反省しました。勉強した内容より、実際の出題範囲はかなり広範囲であった印象がありましたが、学習中に自分なりに理解したマーケティングに関するセンスで何とか乗り切りました。向学心からの底力で、何とか合格点に届いたのではと考えております。

【貿易英語】

長文は普段の慣れが必要であり、英文雑誌などの記事を読み、また英単語をできるだけ多く暗記できるように試みました。契約英語は、今まで出会った事が無い単語が数多くあり、試験前に必死に覚えましたが、本番では間違えの方が多かったと思います。普段からの努力が必要な科目といえるでしょう。

＜対策セミナーの活用＞

セミナーは、2回参加し、テキストの項目の整理に役立てました。参加前にテキストを熟読し、不明な点を整理しておく事が必要でしょう。2回とも土曜日の開催で、週末に外出できる良い機会となり、受験勉強中の気分転換となりました。

◆広沢　水緒（埼玉　＃860）

このたびAIBAに入会致しました広沢水緒と申します。貿易関連の資格を調べる中で、貿易アドバイザー試験についてはかなり前に知りましたが、小論文、面接試験までありレベルが高かった為、挑戦しようと思っておりませんでした。しかしながら転職を機に、貿易全般の知識を整理し、会社に頼らず自身で貿易動向や法令、規則の把握をする必要が出てきた為、思い切って受験致しました。

合格証書をもらって終わりではなく、勉強会を通して様々な業界、立場の方の話を聞くことができる点が魅力だと思います。入会したばかりではありますが、早速教科書では分からない実務や馴染みのないテーマに関するお話を聞けて、非常に興味深いと思っております。

私は大学卒業後約20年間、専門商社、総合商社で主に自動車業界向けに工作機械の販売、輸出業務に携わってきました。欧州向け案件を担当する機会が多かったです。現在は電力の送配電事業を手掛けるメーカーで、世界各国にある自社のグループ工場から製品を輸入する業務を行っています。

輸出と輸入両方を経験してきましたが、今後は直接仕事に関わらなくても、何らかの形で中小企業の輸出や海外進出支援に関わりたいと思うようになりました。その為にも日々好奇心を持って幅広い知識を習得したいと考えておりますので、宜しくお願い致します。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

受験を決断してから試験まで2ヶ月もなかった為、AIBA受験対策講座テキストのみを勉強いたしました。貿易実務、国際マーケティングはテキストを2回読み、理解できない点は貿易実務検定のテキストやネットで調べました。英語は勉強する時間がなく、経験だけが頼りになってしまいました。EPAなどの記事やニュースはチェックするようにしていました。

【貿易実務】

3科目のうち、勉強すればするだけ点を取れるのが貿易実務と考え、受験対策講座テキストを理解することに集中しました。分かりにくい部分は「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）」を参照しました。最後にAIBAのホームページより見られる過去問のサンプルを解きました。

【国際マーケティング】

貿易実務は元々全般的に知識があったのですが、マーケティングは知識がなく苦戦しました。テキストを読み、分からない用語はネット検索して理解しました。試験はテキスト以上に深い内容や時事的な問題も多く出題され、短時間での勉強は難しいと痛感しました。世界貿易動向については通商白書、日本貿易の現状（日本貿易会）にさっと目を通しただけでしたが、時間をかけて読み込む必要があると感じました。

【貿易英語】

ほぼ勉強することができませんでしたが、配点の大きいビジネスレターの書き方だけはテキストを見ておさえました。実際の試験と同様、自分の手で紙に文章を書いてみて練習しました。

【二次試験】

小論文は自分が興味のある欧州市場に関するテーマを選びました。面接対策としては志望動機をまとめ、小論文の想定問答を考えました。実際の面接は緊張しましたが、志望動機、経歴や業務内容など、じっくり聞いていただける雰囲気でしたので、途中で気持ちがほぐれました。

＜対策セミナーの活用＞

7月のスキルアップセミナー、10月の実力養成セミナー、直前対策セミナー全てに参加しました。直前対策セミナーの段階でもまだ受験を迷っていましたが、講師の方の落とすための試験ではないし、是非挑戦していただきたいというお言葉に動かされて決心しました。効率良く短期間の勉強で合格できたのはセミナーに参加したことが大きいと感じています。頂いたレジュメもよくまとまっておりとても役に立ちました。

◆古田　浩（神奈川　＃862）

今年よりAIBA会員になりました古田浩と申します。

私は昨年まで電機メーカーに約40年務め、ほぼ一貫して海外関係の営業業務に携わっておりましたが、うち20年間はフランス、英国、ロシアおよびアフリカに駐在して機械・電機製品の事業開拓と販売会社の経営に従事しておりました。

昨年春の帰国を機に会社を退職し、日本の中小企業の欧州等への輸出支援をする機会を得ましたが海外経験だけで得た知識では支援アドバイスに自信が持てず、貿易関連の専門的な知識を習得したいと思い貿易アドバイザー試験の受験を決断しました。

今現在の専門分野はありませんが、今後、特に注力したい分野としては直近で駐在しましたロシア、アフリカ等の市場に興味を持っております。これら市場はビジネス環境もタフな国々ではありますが将来的な大きな可能性も秘めており、この市場分野でのより専門的な、最新のビジネス知識を身につけていきたいと思います。また、異文化理解、人材育成、コーチング、メンターなどの活動にも興味を持っておりますので、

AIBAにてこれら知識を深める機会があればと思っております。どうぞよろしくお願い致します。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

私はAIBAテキストを熟読後に練習問題を初めて解いてみたところ、結果は散々で自信を喪失しました。心を入れ替えて2年分のテキストを中心に何回も丁寧に学習し、特に覚えることが多く混乱することも多かったので、出来るだけ項目毎に頭を整理し体系的に学習しました。試験の2ヶ月前より過去問にトライしましたが良いときもあれば悪いときもあり、知識の定着を図るためには市販の問題集に取り組みました。

【貿易実務】

試験領域も多く苦労しましたが、やはり「貿易代金決済」と「貿易金融（為替手形、信用状等）」関係の知識習得と専門用語の理解に最後まで苦労しました。試験数ヶ月前からは市販の問題集（サクッとわかる貿易実務問題集）で苦手分野と重要度の高い項目を徹底的に学習しました。

【国際マーケティング】

全く専門知識がない分野であり、テキストを読むたびに理解出来ていないことだらけの連続でしたが、ひとつひとつを丁寧に覚えるべく毎日、テキストと自前のノートを開き頭に叩き込みました。試験一か月前から市販の問題集（中小企業診断士スピード問題集-企業経営理論の「経営戦略」と「マーケッティング」）を解き、理解を深めました。

【貿易英語】

英語はある程度は得意と思っていたので、テキスト等で契約関係の英語の専門知識の習得に努め、試験の数週間前から英訳の練習に取り組みました。しかし、試験では時間が足りずに気が焦るばかりで、そのあとの「貿易実務」、「マーケッティング」の試験科目にまで尾を引く始末でした。普段から制限時間を意識して練習問題等に取り組むべきだったと反省しました。

【二次試験】

二次試験はBREXITに関する小論文を提出しました。現在進行形の事柄でもあったので一週間は情報収集に使い、もう一週間は情報の分析と自己の経験に立った意見も織り込みながら書き上げました。面接では、経歴書をもとに過去の経験、論文内容および今後の取組みについて質問されましたが自然体で答えることが出来ました。

＜対策セミナーの活用＞

7月のスキルアップセミナーではインコタームズ2020等の最新情報を得られて有意義なセミナーでした。10月の実力養成と直前対策セミナーにも出席し、出題傾向を探るとともに重要ポイントを改めて銘記しました。

◆前田　邦彦（千葉　＃863）

私の貿易との関わりは、前職の通関士として15年、現職の化学品の専門商社で5年ほどです。通関は他法令を含めて、広く経験をしています。その中でも、輸入食品の検疫手続きである食品等輸入届出は、多くの案件の経験があるので、専門性の高い分野と言えます。

また、現職では、中国を中心としたアジア諸国との輸出入の業務を経験しています。商材が、医薬品や飼料などの原料として利用されているので、医薬品医療機器等法や飼料安全法などの法令の知識も持ち合わせています。私は、通関等の手続きをする立場と、貿易の当事者の双方の経験があるので、その点は強みであると考えています。

受験動機は、通関の仕事をしていた際に、貿易に不慣れな企業や個人の案件を請け負ったことがきっかけでした。お客さんをサポートをしながら、輸出入のビジネスを形にしていくことは、単に通関や他法令の業務をしているよりも、やりがいを感じ、大きな達成感を得ることができました。その経験から、後にAIBAの貿易アドバイザーの存在を知り、受験をするに至りました。

入会後は、様々のバックグラウンドを持つ先輩方との交流を楽しみにしています。皆さんから、多くを学びながら、将来的には貿易アドバイザーとして、仕事をすることを目標としています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

試験対策としては、AIBAのHPで公開がされているサンプル問題で傾向を掴み、テキストに沿って勉強をしました。テキストで概要を掴み、細かい点を自身で調べる作業が、体系的に理解をするのに、役に立ちました。また、新しい制度や時事は出題されやすいので、ここ1年の貿易に関する大きな出来事は押さえておくと良いと思います。

二次試験は、人となりを見る試験であったと感じました。自分の言葉で、面接での質問に丁寧に答えていれば、問題はない試験であったと感じました。

＜対策セミナーの活用＞

何度かセミナーに参加をしましたが、試験の概要を掴むのには有意義だと思いますが、実践的ではなく、受験対策にはあまりならない印象でした。

職業＝貿易コンサルタント、以上。(第12章)

川田　康博（東京　#027）

第12章　貿易取引に関係する裁判

第12章に入る前に、先ず「AIBAだより 第100号」の発行を迎え、感慨深いものを感じると共に、歴代の編集並びに発行に尽力されてきた方々に謝意を申し上げたく思います。創刊号は1996年3月発行で、名称も「AIBA連絡会だより」でした。2018年に急逝されたNo.68永野靖夫さんが初代の編集者として大変尽力されておりました。その事を知る会員も少なくなってきていると思いますので、ここに申し添えさせて頂きます。

ジョブ貿易事務所に相談メールを送ってきたのは、貿易取引に関係した訴訟を抱えていた弁護士でした。丁度、2004年（平成16年）の暮れのことで、ジョブ貿易事務所を開業して20年になろうとしていた頃でした。この一通のメールがジョブ貿易事務所の業務を大きく広げる事になりました。この相談メールを私に送ってきて下さった弁護士をここでは、T弁護士と称する事と致します。T弁護士のクライアントがある裁判で訴えられ、第1審で敗訴してしまい控訴審の用意をしているが、訴訟内容が貿易実務に深く係わっていて、T弁護士の法律事務所では貿易実務に詳しい者の支援を求めているとの事でした。私自身は法学部を出ているとはいえ、実際の裁判に係わる案件であったので、先ずは私の父の時代から懇意にして頂いていて、ジョブ貿易事務所の設立にも色々と助言を下さった弁護士の先生に相談をしてみました。相談をするや否や、先生からは「是非、前向きに取り組むべきだ」と、背中を強く押されました。他にも色々とこの事案に助言を下さり、私はこの案件に取り組んでみる覚悟を決めました。ジョブ貿易事務所にとっては、また一つ新しい地平を開く事になると考え、尽力してみる事に致しました。

法学部を卒業してから、久しぶりに法律、それも訴訟関係の資料に向き合う事となりました。先ずは、第1審の判決文を取り寄せるところから着手しました。T弁護士は、大変協力的で、ほどなく私は訴訟内容の全体像を把握する事が出来ました。第1審の判決文を読み、訴訟の全体像を理解した私が最初に感じたことは、「このような判決で結審させてはいけない」という強い思いでした。それと同時に、法学部時代に学んだ「法社会学」という、当時法学部ではマイナーだった講義の内容や、「法の正義」などという懐かしい言葉を思い出していました。

幸いにして、この裁判で問題となっている複数の国際取引は、全て信用状決済でした。従って、証拠書類は十分に入手する事ができましたし、第1審で原告側が証拠として提示していた売買契約書も豊富にあり、更には第1審では複数の証人が発言しており、それらの発言内容も私が事件の実態を理解する上では大いに役立ちました。そして、私の結論は第1審の判決とは正反対でした。つまり、T弁護士は勝訴しなければならない裁判でした。従って、私の成すべきことは明白でした。原告側が主張していた内容、そして原告の主張が正しい事を裏付けているとして法廷に提出された証拠の数々、それらの全てが誤って解釈されたものであると云う事を、提出されていた証拠、証人の証言記録、契約書などの多数の書類をそのまま使用して、理論的に説明し、原告側の主張内容を一つ一つ、具体的な証拠を示して崩してゆく事でした。この複雑な訴訟内容の実態と全体像が見えたとき、私はT弁護士は負ける筈がないと確信していました。

この裁判では、日本への複数の輸入取引について争われていて、各輸入取引について売主と買主の他に、仲介者が複数介在しているという複雑な構造になっていた為、裁判で争われた取引そのものが重層的に複雑化していました。更には取引に関与した売買当事者や仲介者が（少なくとも被告、つまりT弁護士のクライアントは)、それらの複雑化してしまった取引実態を誤って理解してしまった為に、その誤って理解した取引内容に適合するように誤った内容の契約書を作成してしまっており、事態をさらに複雑化していたという事件でした。これほど複雑化した案件は、思考実験の教材になりそうなほど珍しいものだろうと思えましたが、幸いにして全ての取引が信用状決済であったために客観的事実を証明する証拠書類が豊富に存在し、第1審の証人の証言記録が多数存在していたので、取引実態を正しく理解する上で大いに役立ちました。

T弁護士からは、その後、控訴審にて無事に勝訴したとの連絡を頂き、私としても喜んだ訳ですが、私の本心は勝訴の報を受けて喜んだという事よりも、１審で敗訴した事の方を重く考えていました。この裁判に取り組んだ事が、ジョブ貿易事務所 の今後の在り方を考え直す契機になりました。前章にて、「貿易コンサルタントの社会的意義」というタイトルで私の考えを述べましたが、このT弁護士の裁判を通じ、貿易取引に関係した裁判というものも、私の視野に入れるべきだと考えるようになりました。また、裁判だけに限らず、いわゆるADR（Alternative Dispute Resolution = 裁判外紛争解決手続き）である、仲裁、調停、斡旋にも関心を持つようになりました。

特に、第1審で展開された原告側の理論構成と、それ

をほぼそのままの状態で受け入れていた判決文を読んで、私の心は、とても暗い思いに覆われてしまいました。弁護士も裁判官も、法律の専門家である事には間違いがないと思いますが、貿易実務（貿易商務論）については全く理解が無いのだと知りました。特に、第1審で成された原告側の説明は、貿易実務を正しく理解している者にとっては、あまりにも現実離れをしている内容でした。原告側は攻める立場にありますので、被告を責めるためにも意図的にそのような「こじつけ」の理論展開をしたのかもしれませんが、その詭弁とも云うべき説明を、ほぼそのまま受け入れていた裁判官の判決文を読んで、裁判の限界を見た思いでした。 果たして、貿易取引に関係した裁判で、このような理不尽な判決はいかほど成されているものか... ジョブ貿易事務所は、このような状況に対し、何が出来るのだろうか、或いは何をすべきだろうか？ 私の心は、新しい方向を求めて動き始めました。

（続く）

初めての異文化体験 ～グローバル人材への若干の考察（その5）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

前号にてストックホルムでは、学生向けアパートに住むことになったこと、生活の一端をご紹介しましたが、学生向けとはいえ外国人の風来坊が簡単に入居できるものではありません。それが可能となった取っ掛かりは、日本出発前、私が通う大学にフィンランド人留学生が在籍していることを知り、話を聞くために会いに行ったことにあります。

その留学生は親切にもヘルシンキの友人宅に宿泊できるように手配してくれ、その友人がストックホルムにいる知人を紹介してくれたという言わば芋づる式に人と人とのつながりができたのです。

人と人とのつながりという面では多くの体験をしましたが、次のような事例もありました。

スウェーデンの滞在ビザ期限延長のため、いったん国外に出なければならず、その行先（ノルウェー、デンマーク、フィンランドの何れか）を検討していたところ、ラッセさんの口利きで、ストックホルムから南に約520km、デンマークとの国境の町マルメに所用のため車で向かう、ストックホルム在住の若い英国人夫婦に行き帰りとも同乗させてもらえたのです。マルメに一泊し、翌朝フェリーでコペンハーゲンに渡り、数時間市内観光をしました。ストックホルムにくらべ、人々の服装や街の雰囲気が地味な印象でしたが、何よりも驚いたのは、葉巻を吹かせながら歩く多くの中年女性を見かけたことでした。

また、ラッセさんの上司である社長のハンスさんが、ストックホルムより車で3～4時間の湖の島にある別荘に連れて行ってくれ、そこでポーランド人夫妻はじめ様々な人との出会いがありました。

今から考えると、前号で触れたインド人、エストニア人、トルコ人等との出会いを含め、いわゆる「六次の隔たり-Six Degrees of Separation」仮説*のちょっとした実証実験と言えるかも知れません。

（*“全ての人や物事は6ステップ以内で繋がっていて、友達の友達...を介して世界中の人々と間接的な知り合いになることができる”という仮説でスモールワールド現象の一例-ウイキペディア）

因みに、このような国内での移動はスウェーデンを代表するVOLVO車でしたが、ずんぐりむっくりしているものの、頑丈で高速走行時も安定しており、良い車だなと感心したものです。当時VOLVO以外にSAABというメーカもあり、こちらはスマートなデザインで、黒っぽい色が多いVOLVOと違い、カラフルだった記憶があります。（軍用機メーカであるSAABの一部門が乗用車を作っていたもので、世界で初めてターボエンジンを開発するなど技術力はあったものの、同部門はGM等に買収され社名も変わり、今から約10年前に破産したそうです。）

学生のアルバイトが解禁になるまで、ストックホルム市内をよく散策していたのですが、私と同じ目的をもつ多くの日本人（学生その他）に出くわしたものです。そのうちの一人、日本で歌手をしているというHさんから、歌う機会（ノーギャラ）を持ちたいのだが、自分は言葉ができないので助けてほしいと強く頼まれ、何の当てもないまま、妙な連帯意識や冒険心・好奇心の赴くまま引き受けてしまったのです。私はスーツとネクタイに身を包み、H氏はショー用の衣装とご自身の歌が入ったレコードやカセットテープを準備し、高級ナイトクラブ、レストラン、ブティックなどが集まっているガムラスタン（旧市街）に乗り込んだのです。ナイトクラブ数軒より案の定、門前払いを食らった後、ピアノが置いてある高級レストランに入ったところ、女性店主が“面白い是非やってほしい”と快諾したのです。私が信じる“正面突破”が奏功しました。H氏はショー衣装に着替え、“カスバの女”と“サン・トワ・マミー”の2曲を披露しました。さすがプロだけあってうまいと思いました。

言葉と言えば、日本出発までに、スウェーデン語を勉強したいと思い、当時入手可能であった「大学書林」の“スウェーデン語4週間”（ハウツーものでなく充実した語学書です）と英国の出版社の“TEACH YOURSELF BOOKS”のSWEDISHを買ったのですが、音声教材がなく学習は難航しました。（当時、レコードのリンガフォンがありましたが学生に手が届く価格ではありません。）因みに、スウェーデン語（ノルウェー語も同じ）は、音調言語（中国語のように発音の抑揚によって意味が変わる）であるため、書物だけでの学

習は限界がありました。スウェーデン滞在中、勉強を継続したのですが、同国では英語教育が行き届いているため生活に不自由はなく、その分インセンティブが働くなくなりました。

さて、ついにアルバイトが解禁となり、職を得ることができました。それは、ストックホルム中央駅の正面入り口の右にあるカフェテリアで、私の仕事は客席より食器を回収し、食洗機にかけて洗浄・乾燥後食器棚に並べる仕事です。

写真はそのカフェテリアと働いている筆者。

（以下次号につづく）

『AIBA－わたしたちのミライ』

塩井　彰（神奈川　＃527）

このたびのAIBA史編纂に携わり会の「来歴」を整理しました。我々は1996年に任意団体「輸入ビジネス・アドバイザー連絡会」として発足。2002年「有限責任中間法人貿易アドバイザー協会」（AIBA）となり、2008年（平成20年）ジェトロ認定貿易アドバイザー試験を受継ぎ、「AIBA認定貿易アドバイザー試験」をスタート。翌年4月に「一般社団法人貿易アドバイザー協会」（現AIBA）へ改称しました。

振り返ると2016年12月創立20周年記念行事を催行、2021年（令和3年）には会報「AIBAだより」がめでたく発刊100号を迎えました。あれから5年。会員数は元々の個人会員を含め、企業会員・準会員を加え今や1,000会員に達しました。これにより収益が大きく成長、会費収入のみでも余剰金を産み出せる体質へ進化しました。

SNSのAIBAアカウントは現在10,000人にフォローされています。学校でのお仕事紹介講演で将来就職する若年層にも存在意義を知られました。そのためフォロワーが飛躍的に増え、次世代支持と浸透の道が拓けたことは資格者増加・会員維持にうれしい成果です。

この間の会の進化変遷を振り返り、AIBA史チームは以下の通り整理をしました。

1. 全会員アンケート調査と「新ミライ創生委員会」による次世代理念の策定
   （「ありたいAIBAと私」など多様な意見を集約、会の方向性を理念で一本化）
2. 会の存在を積極的に知らしめる各種SNS活用と情報発信制度の常設（DX）
   （「ビジネスお助け隊」と「親睦会（@クラブハウス）」など各倶楽部設置）
3. 経済社会への貢献理念と発展にかなう「中堅中小企業会員制度」の創設
   （安定的な会費収入の確保とすそ野拡大による経営基盤）また準会員制を追加。
4. 自律運営する各倶楽部によるAIBA価値の増大と持続的向上体質の実現
   （会員の自発的リードやボランティア活動で地元経済社会や教育界へ参画）
5. ジェトロを始めとする各有力団体との協働・協業を継続

実現の背景や基盤は、2020年発生の新型コロナ対応で広く浸透した「リモート」や「デジタル」活用『新常態』の確立が欠かせませんでした。リモート勉強会で全国からの参加が可能となり会員満足度が大きく向上、会員参画の機運が高まったことがひとつの要因と考えられます。併せてウェブサイト（コンテンツ）刷新などもあり、SDGs時代の社会要請を先取り、地球環境や社会の変化に合わせた執行部による会員相互の親睦と意思疎通を深化してきたところです。2020年にAIBAフォーラムを立ち上げた時、発信はごく散発的でしたが、2021年央以降はさまざま提案や意見が寄せられる会員参加型の機運が高まりました。

結果的に2022年前後から地域支援活動や学校教育への参加機会の獲得、各種社会貢献プロジェクト参画も増加しました。これらにより新事業と運営アイデアがメンバーから数多く、しかも継続的に提言されたところです。そのお蔭でメンバーの成長と各種活動を通じてのAIBA改革をともに実現できたことを再確認します。

会員各位の意見発信によるご支援、ならびに活動協力や協働に、深く感謝いたします。

我々は試験に合格した資格保有者の集合体です。国際ビジネスや海外事業投資で多種多様な知見と経歴を有する専門家個々人の総体です。リソース組合せにより小グループの実行チームを編成でき、それらが地域

経済界や企業、教育機関への講演機会創出などの多彩な活動による持続的成長に大きく貢献、欠かせない団体へと成長しました。またDXにより専門ノウハウを受益者目線で気軽にSNS提供している組織へ進化しました。「ともに考え一緒に成長」の各親睦チームの倶楽部活動は、士業と一線を画した社会貢献や無償サービスも含む理念に据え「社会に役立つ必要不可欠な団体」へ進化。併せてチームメンバーも成長の果実を心理的かつ経済的に実感できることが相乗効果を大きく生んでいます。

輝かしい「第120号」記念会報の発刊に当たり、全会員に感謝の意をお届けします。
AIBAだより 2026年（令和8年）（＊この投稿は、5年後の未来からのノンフィクションで構成されています。）
発信者：(広報本部・アイバミライ)

なお本稿は、facebook, twitter, Instagram, You-tube他、各種SNSにAIBA公式発信の広報宣伝資料として掲載されています。会員各位はお好きなSNSにより自宅PC、スマートフォンなどでご覧ください。

「AIBAだより」第100号の発行を記念して

片本　善清（奈良　＃422）

我輩がAIBAの会員になったのが、2001年2月22日ですので、ちょうど20年になります。この二十年間を振り返り、最初の7～8年間が会員として一番多く「仕事ができた」と思います。当時メーンな仕事はジェトロのQ&Aの事業が主体でしたので、小生専門の中国語が活躍する時代で、中国関係を中心に多くの案件を引き受けていました。同時期に、残念ながら一年切で終了したが、英文のQ&Aもあり、一番収入があった時期と思います。特に中国語の中国のネットで、関係法律とか関係分野の規則規制などを、読んで取り入れたものでした。時には官庁の厚生省や農林省などから、またNHK北京総局から、電話での照会など受けたこともありました。

次いで、関西支部の副支部長として二年間だけ、会員の皆さんにわずかな手助けができました。そして、AIBA会員の勝田英紀氏が近幾大学の経営学部の教授になられて以降、ほぼ十年近くなると思いますが、同氏のご厚意で近大の教室をお借りして学生を交えての協同・合同講演会が年二回、秋と明ける正月一月の二度、開催されることとなり、初回だけ「私用で出席できず」で、その後の近大でのすべての会合に継続して若い学生たちとの交流を実行してます。種々な面で「若い学生たちの考えや行動」を学ぶことができました。これらはすべて我が得意の定例会後の懇親会の場でしたが、多くの若者と酒飲んで有意義に過ごせました。

そして、ここ十年間近くは、「AIBAだより」への投稿に集中するように敢えて進めてきました。振り返れば、もうすでに、還暦後さらに二廻りも過ぎてしまい、本年で満84歳になり、そろそろ退会への決断の時期になっおり、あと一二年で区切りをつける予定です。そこで、今回は特にコロナ禍の時期でもあり、あらゆるものがOnline化、またZoom Meetingなどのスタイルが進んで、様相が大幅に変わってきました。従いまして、わが第二の人生が、1990年代末の1998-2002年の四五年間のわずかな期間でしたが、インターネットショップで、スタートしました。AIBA入会時より先に、中国茶の販売をネットで始めてました：

“E-chicha”（いい中国茶の理解で）ブランドで沱茶と甜茶の二種類だけですが、ネット販売を開始しました。一番好調な時で年間六・七拾万円程度の売上げでした。地域的には北海道から九州まで範囲広く売れました。

そして、最近の大きな特徴は以下の三点になります：

第一：AIBA関西支部の定例会をはじめとし、種々の会合がOnweb会合になって来ました。
AIBA定例会ほか懇親会も「飲み会」として名称変更して、継続しています。AIBA以外にも各種の集会や講演会も、Onlineでの参加が増えて来ています。

第二：アマゾン本のkindle電子図書を最近利用するようになりました。

これは、実物の図書を買うより「安くて読み易い」の利点と、その読後の書物の収納などで邪魔にならないという大きなメリットがあります。これからの新しい分野として伸張すること間違いないと思います。

第三：中国国内のネット利用して、漢詩の鑑賞を約五年間近く続けています。中国のネットで『古詩文網』というネットから、随時に好きな漢詩を選び出し、それをわがパソコンに「転写」して、それを日本語に訳して、仲間たちに毎週末に、ネットで配線しています。毎週五乃至六ページの漢詩の解説を、わが中国語同好会のメンバーを中心に、関係先友人や知人たちに約五十名程に「毎度カタヤンです。一週間のご無沙汰でしたが、お変わりございませんか？」から始まる決まり文句で、当該一週間のニュースなどを加えて、Weekly Reportを送り続けています。以上のような次第で、毎日インターネットを抜きには語れない日々を送るようになりました。

最後に、「AIBAだより」のますますの充実化とAIBAの更なる発展を祈念いたします。

貿易女子の生きる道

縣　英里（愛知　＃629）

貿易の世界に入るきっかけの一つに、貿易事務があるかと思います。輸出だったらインボイスを作成したり、信用状の買取書類を揃えたりと、一見とっつきに

くいジャンルではありますが、初心者でも教えてもらいながら、出来るようになっていきます。

私自身も貿易の世界に足を踏み入れたのは、貿易事務からでした。1990年代当時は書類をスキャンしてPDFでメール添付で送信して終了！とは行かず、カーボン紙を挟んでタイプライターで打ち、上司のサインしたインボイスを郵送で通関業者に送ったものです。タイプミスをして、書類を訂正印だらけにしたのは、今や懐かしい思い出です。

全く予備知識なしに飛び込んだ貿易の世界でしたが、書類1つで荷物やお金が動くんだ、すごい！面白い！と感動したのを鮮明に覚えています。道行くコンテナ車を、あの貨物はどこからどこへ行くのだろう、と熱い視線で眺めたものです。

こうして始まった私の貿易業界でのキャリアですが、大企業ならいざ知らず、小さな規模の会社では書類だけ作って何年も過ごすことはできません。仕入れ先や、取引先と折衝もしますし、何より後輩が入って来ると書類作成担当のポジションは彼ら彼女らに引き継いでいかねばなりません。

また、時代の流れと共に、総合職・一般職の垣根は撤廃され、純粋な事務というポジションは消えつつあるように思います。

事務でないとすれば、海外営業として、どんどん出張に出かけていき、数字を積み重ねるしかないのでしょうか？でも、私自身はライフステージの変化により、育児をしながらの国内外出張は難しい…

ならどうする？同僚が身軽に出張に出かけるのを横目に、これからのキャリアを思い描けずに悶々としていました。そう思っている矢先に打診されたのが、管理部門への異動でした。

初めの頃こそ、安全保障貿易管理担当として輸出管理専属でしたが、次第に業務の幅を広げ、今では海外送金管理、為替予約等の管理、新規海外取引時などの相談窓口として社内で認知いただいております。

これまで、社内にロールモデルのいないポジションのため、何もかも手探りでした。それでも、一つずつ真摯に対応し、関係各所との信頼関係を築き、今では「海外関係で分からないことがあれば聞いてみよう」と相談が寄せられます。

今までの自分自身の経験に依るところもありますが、なんといってもAIBA会員の皆様の後ろ盾あってこその、今の立場だと言い切れます。いくら調べても、通り一遍の教科書的な答えしか得られないような案件でも、AIBAネットで質問させていただくと、すぐに専門的かつ実務に即した回答をお寄せいただき、何度助けていただいたか分かりません。おかげさまで、どんな相談が来ても慌てません。

貿易事務でこの世界に入ったけれど、ずっと事務のままで良いのか。営業をバリバリしていくのはちょっと違う、とお悩みの方、是非ともAIBAに入会いただき、社内アドバイザーとしての地位を築かれることをお勧めいたします。

アドバイザーの活動

2021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

伊東　仁一（東京　＃223）

2/26

国土交通省とJICA共催

行事名：JICA課題別研修「アジアに於ける持続的な物流システムの構築」

テーマ：フォワーダー事業について

概　略：フォワーダーが提供する多種多様な物流サービスについてアジア6か国の運輸及び産業省若手官僚に概説と意見交換

場　所：オンライン

AIBA-NET 論壇

2021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

・DAP条件の荷卸しの定義について
・ソフトウエアの輸出
・マスクのHS番号

2月

・英語で書かれた貿易実務の参考書
・消費税戻税
・個人のインフレ対策

3月

・スエズ運河での座礁事故について
・B/Lの紛失時の輸出者の対応について
・カリフォルニア米
・日本の農業生産品

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。

「B/Lを紛失した場合の実務対応について」

相談

B/Lを紛失した場合の輸出者の対応に関して教えてください。輸入者の対応についてはジェトロのFAQなどでもいろいろと書かれているのですが、日本の輸出者に紛失の責任がある場合の対応についてはなかなか書かれていないので、実際にどのように行われているのか疑問に思いましたので質問させていただきました。

回答

一般的に輸出者の対応として考えられるのは、

①船会社にB/Lの再発行を依頼する。その際には船会社の要求により輸出者によるL/Gと銀行のL/G、担保などを差し入れる。

②その後で日本で公示催告の申し立てを行い、除権決定を得て（この公示により船荷証券の所持人の貨物引取請求権の時効を待たずに、その効力を消滅させることができる）、船会社からL/Gを返還してもらい、銀行のL/Gを解除してもらう。

となりますが、LC決済の場合は、4か月とも5か月とも言われる公示期間が終わるまでは貨物が引き取れない。そこで、実務的にはUCP600台35条中段の書類紛失時の対応の方法を使って船会社にL/Gを差し入れて荷物を受け取り（但し、国際海上物品運送法により運送人の責任は引渡しから1年で消滅する）、1年後に船会社からL/Gを受け出して銀行に返却することが多く行われています。但し、船会社が日本の船会社ではない場合や、無くした場所が海外で、国際海上物品運送法が使えない場合は消滅が1年を超える場合があります。そのため紛失が当地の顧客の責めに帰せぬ場合には、極力相手の銀行にL/Gを出して貰うようにすべきです。

尚、原則大手船会社及びその代理店はL/G及びB/Lの再発行もしません。

輸入者及び銀行はL/Gによる貨物引渡しによって生じた損害賠償について、L/Gの書面上で、商業送り状金額とは関係なく、運送人に対して金額および期間について無制限の損害賠償を約束しています。

また、信用状取引において、船荷証券未着の際に輸入者が単独で署名したシングルL/Gで船会社から貨物を引取ることは、銀行の譲渡担保権を侵害する不法行為であり、注意が必要です。

〈編集後記〉

★今月号は100号となりました。年4回の発行ですので25年続いたことになります。
前理事長、網谷様、渡辺様、森様はじめ一般の方からも記念のご寄稿を頂きました。
この場をお借りして、改めてお礼を申し上げます。

★また4月号恒例の新入会員のかたよりも入会のご挨拶を頂いております。皆様いろいろなご経歴をお持ちで、今後のAIBAの発展にご活躍して頂くよう祈念しております。

★まだまだコロナの影響は続きそうです。皆様お体には十分お気をつけ下さい。

祝 AIBAだより100号

100号発行、おめでとうございます。
今後の協会の更なるご発展を
祈念いたします。

新聞・月刊誌発行

Shipping Guide
月刊 荷主と輸送

データ販売

外航定期船スケジュール
船舶明細
LinerViewer
各種データCD

DESCARTES
日本総代理店

Datamyne
Ocean ACE
JP-AFR
Canadian eManifest (ACI)

出版・ウェブ

国際輸送ハンドブック
国際物流事業者要覧
Cyber Shipping Guide
AIS LinerViewer

Ocean Commerce Ltd.
株式会社 オーシャン コマース

〒105-0013 東京都港区浜松町1丁目2番11号 葵ビル
TEL : 0120-827-773（フリーダイヤル）
03-3435-7630
URL : www.ocean-commerce.co.jp
e-mail : sales@ocean-commerce.co.jp

ジェトロの eラーニング

JETRO
独立行政法人 日本貿易振興機構

貿易実務 オンライン講座

累計導入社数30,000社、
累計受講者数70,000人の実績。

貿易実務講座の決定版。

1 海外ビジネス支援のジェトロが、そのノウハウを結集して開発したオリジナルコンテンツ

2 わかりやすく、学習しやすいストーリー仕立て（貿易実務シリーズ）

3 貿易のプロによるサポート（貿易実務シリーズ）

貿易実務シリーズ

基礎編	貿易全体の流れを体系的に学習
応用編	コスト削減、リスク回避など実践的な知識を身に着ける
英文契約編	英文契約書作成のポイントを学習する
中国輸出ビジネス編	中国輸出実務に特化した基礎知識を身に着ける

速習！これだけは知っておきたいノウハウシリーズ

- **輸出商談編**
- **英文ビジネスeメール編**

無料講座

30分で学べる はじめての輸出

講座のお申込みはこちらから

www.jetro.go.jp/elearning

ジェトロ　講座　検索

日本貿易振興機構（ジェトロ）
お客様サポート課eラーニング事務局
Tel: 03-3582-5163
e-mail: ecollege@jetro.go.jp