ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）

AIBAだより

第102号　2021年10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：熊木　信義、　編集者：村井　博

新理事会発足後３カ月の活動状況について

理事長　菊池　祐二

新理事会が発足して約3カ月が経過しました。新理事会の理事・監事は、前期比1名減少し16名となりました。前期総会で、新任9名、再任7名と、過去に例がない過半数の理事・監事が交代しました。試験事業を運営する試験運営委員も半数が新委員に交代しました。

前期総会で、理事・監事の任期、就任・再任時年齢の定款改定が議決されたため、この流れは今後も続くものと思われます。役員交代のメリットは新役員加入による新陳代謝の促進ですが、一度に退任する役員が多すぎると理事会のスムースな運営が困難になるという弊害が発生します。この課題を回避するためには、退任役員から新役員への引継ぎの徹底が重要になると思います。

新理事会では、前期総会終了後の第167回理事会および7月11日に開催した168回理事会で新三役および主要業務の責任者等を決定しました。新理事会は、支部長・理事が1名増加したため、前期より実質的に理事が2名減少しました。今期は、特に各理事の役割を明確にして活動を開始しました。

試験事業は、本年11月27日の第一次試験に向け業務の繁忙期に入っています。6名の委員で構成される試験運営委員会は、毎週木曜日に事務所で定例会議を開催し、2021年度版受験対策セミナー用テキスト制作、受験者および受験対策セミナーの募集など年間スケジュールに沿った業務を推進しています。7月に実施したスキルアップセミナーは、昨年まで東京・大阪でリアルセミナーを開催していましたが、今年度は、コロナ禍を考慮しオンラインに切り替えました。その結果、従来、参加できなかった東京・大阪以外の聴講者にも多数参加いただくことができました。また、本年度の受験対策セミナーも、従来のリアル開催を、東京・大阪のみとし、新たに全国の受講者を対象にしたオンラインでの開催を追加で実施することにしました。

事業本部では、今期の事業本部活動計画を策定し活動を開始しました。コンシェルジュ案件管理台帳の管理方法の検討や収益事業への参画に興味がある会員の基礎データの構築を開始しました。

新理事会の活動は、順調にスタートしています。

船荷証券の元地回収を海上運送状に切り換えましょう

伊東　仁一（東京　＃223）

筆者は、2021年8月度AIBA WEB勉強会で「船荷証券や国際複合運送証券とそのリスク」というテーマで講師を務めました。

本勉強会後、何人かの受講者より「船荷証券や国際複合運送証券（以下総称して、船荷証券）の元地回収のリスクを今まであまり認識していなかったこと、さらに商取引上の支障が無い限り、海上運送状（Sea Waybill又は単にWaybillと呼称）に今後切り換えるべきことが理解でき有益だった」との有難いご意見を頂戴しました。

8月度の勉強会でお話ししたなかで、荷主や貿易関係者にとって特に重要と思われる事項を以下にご説明させていただきます。読者各位のご参考になれば幸いです。

1）船荷証券の元地回収により荷主が負うリスク

船荷証券の元地回収は、日本、中国、韓国等で主と

Contents（目次）

P1…　新理事会発足後3カ月の活動状況について　菊池　祐二
船荷証券の元地回収を海上運送状に切り換えましょう　伊東　仁一
P3…　新連載講座　安全保障貿易Q&A
第6回　安全保障貿易管理の法令等の関連　中島　博
P4…　職業＝貿易コンサルタント、以上。（第14章）　川田　康博
P5…　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7）田中　徹郎
P7…　より信用されるアドバイザーになるために　縣　英里
【中国貿易雑感】債権回収問題（前編）　下井　輝彦
P8…「オンラインはつまらん！？」　芳賀　淳
P9…　新役員紹介：抱負
山本 洋一、角 昌憲、松浦 光吉、阿部 一也、塩井 彰、村井 博
P12…AIBA-NET Q&A　回答者：加藤 政直、水口 久仁彦
P13…支部活動、アドバイザーの活動
P14…AIBA-NET 論壇
追悼 ～ 渡辺　洋様（埼玉 ＃520）
編集後記

してアジア域内の短距離航路で利用されてきました。元地回収は、船荷証券に関する国際条約や国内法、さらに国際商業会議所（ICC）が制定した信用状統一規則（UCP600）にも、一切規定されていない変則的、便宜的な方法で、船荷証券が本来想定していなかった使い方です。

そのため国内外で予期しないトラブルが発生し裁判となった事例もあります。さらに船荷証券を元地回収した運送において、事故等が発生した場合、紛争解決に向けての基準が無いので、解決が難しく、かつ長期化するといわれています。

船荷証券が元地回収された裁判事例で、平成20年3月26日東京地方裁判所は、「元地回収された船荷証券は、船荷証券に当たらないというべきである」と断じ、元地回収した船荷証券の船荷証券性を否定しています。控訴審の東京高裁もこの判断を支持しています。船荷証券を元地回収した運送は、運送約款というルールが適用されない運送と判断される可能性があることに注意が必要です。

2）商法で規定された海上運送状に切り換えのメリット

平成30年に商法が改正されるまでは、国内法で海上運送状に関する規定はありませんでしたが、改正商法では、貿易実務において重要な地位を占める海上運送状が、第770条で新たに規定されました。船舶の高速化に適切に対処するために海上運送状の利用が拡大し、広く使われているという国際貿易での実態を追認したものです。船荷証券の元地回収と異なり、海上運送状は、改正商法のみならず以下の国際ルールでも認知され、不動の地位を確立しています。

・**海上運送状に関する万国海法会（CMI） 統一規則 “CMI Uniform Rules for Sea Waybills”**

一般社団法人 国際フレイトフォワーダーズ協会（略称JIFFA）が制定した海上運送状の約款を含め、多くの運送人が発行する海上運送状の約款は、「海上運送状に関する万国海法会（CMI） 統一規則」を摂取しています。

・**国際商業会議所（ICC）荷為替信用状に関する統一規則と慣例（UCP600）**

第21条に「流通性のない海上運送状」として規定されています。条項は異なりますが、船荷証券、複合運送書類及び航空運送書類などと同様に規定されています。但し信用状取引で要求する運送書類としては、有価証券でない海上運送状より有価証券である船荷証券が望ましいと考える信用状開設銀行も少なくないようです。

海上運送状の最大の利点としては、仕向地での運送品の引渡しには、原本の呈示が必要なく、海上運送状に記載された荷受人に対して、本人確認の上、速やかに荷渡しされることです。

3）荷送人（売主）として、海上運送状についてご注意願いたい事項

・海上運送状は、記名式とする必要があります。指図式（To Order）では発行できません。元地回収する船荷証券は記名式ですから、この点は実務的に支障ないと考えられます。

・船荷証券であれば、それと引き換えに貨物を引き渡すことになりますが、海上運送状では、仕向地で原本を回収することなく、本人確認した上で海上運送状に記載された荷受人に、運送品が引渡しされます。そのため、船積み前に代金の決済が終わっている（前払い）や、信用状取引又は長年の取引相手またはグループ内企業との取引など代金回収の不安がない商取引であることが前提となります。

4）海上運送状が使えないと考える一部の荷主の存在

買主から代金入金後、船荷証券の元地回収処理をし、荷受人が貨物を受け取れるようにしているので、海上運送状は使えないと考える荷主が一部存在するようですが、以下の説明をご参考の上、今後の取引の仕組みを再考願いたいと考えます。

決済と元地回収を関連づけることは、実務的にはリスクが非常に大きく避けるべきといわれています。具体例で説明します。買主は、売主が船積みしたことを確認後、代金を送金し、売主は入金確認後、船荷証券の元地回収を手配し、買主は仕向港で運送品を引き取れるようにすると取り決めることが時々あります。

売主が契約通り船積みしても、買主は色々な理由をつけ送金をしないで、「元地回収し、それを示す“Surrendered”というスタンプが押された船荷証券コピーを送付してくれたら、必ず送金するのでぜひ協力して欲しい」と懇請される例があります。売主は元地回収の処理をすると送金するという約束が履行されると信じてその要請に応じても、結局送金されず、運送品を買主に取られるという事故が時々発生しています。

信用不安が全くないグループ内取引や大手優良企業との取引は別として、代金決済は、船積みの確認後でなく、前払いとし、入金後に船積みし海上運送状の発行を求める、または、商取引の実態に即した他の適切な決済手段、例えば信用状取引で運送書類は海上運送状とすること等が考えられます。

独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ）が、そのホーム・ページに掲載しているQ&Aのなかで、以下の二つのテーマは本稿の読者にとって大変有益であり、ご一読をお勧めします。

・サレンダードB/Lの仕組みと留意点：日本
https://www.jetro.go.jp/world/qa/04A-010716.html
・サレンダードB/Lと海上運送状（Sea Waybill）の違い
https://www.jetro.go.jp/world/qa/04C-070301.html

新連載講座

Security trade

安全保障貿易Q&A

□□□ 第６回 安全保障貿易管理の法令等の関連 □□□

AIBA　STC部会
中島　博（東京　＃791）

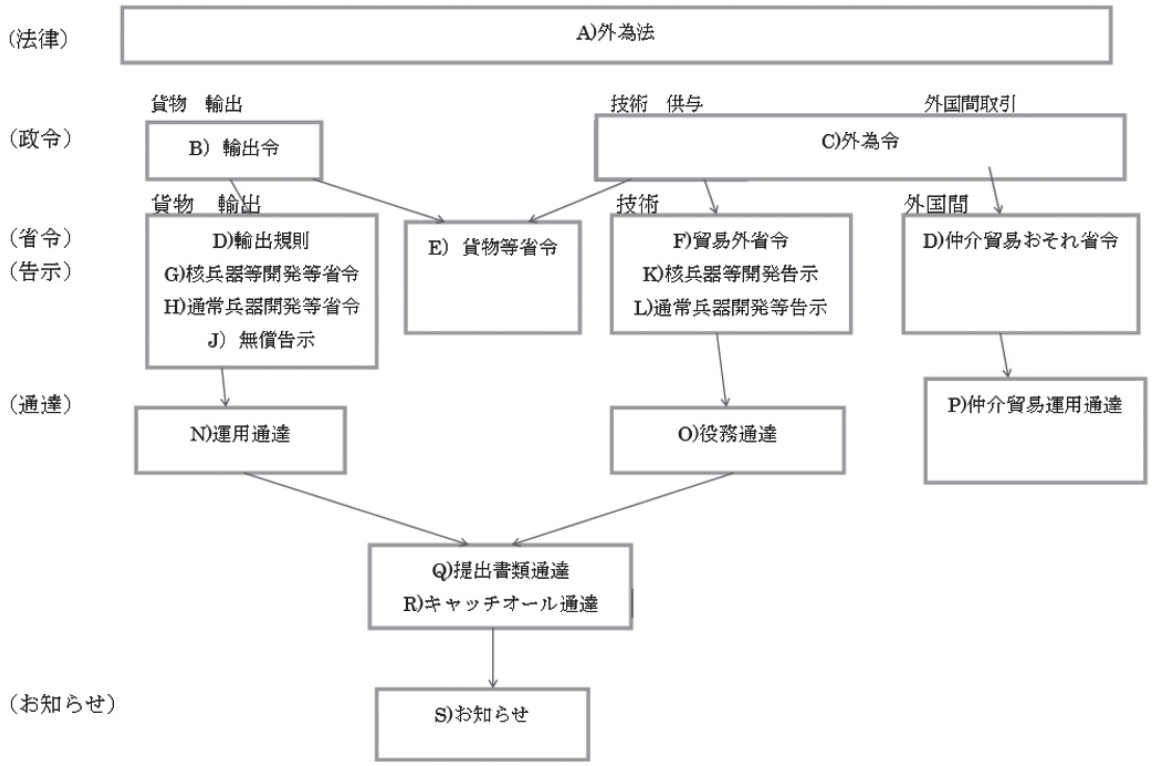
Q. 安全保障貿易管理の法令等の関連について教えて下さい。

A. 回答

1. 我が国は法治国家であり、安全保障貿易管理も法律である外国為替及び外国貿易法によって実施されています。そして、その解釈、運用に関しては、内閣閣議で決定される政令によって実施されます。しかし、急激に変動する国際情勢に対応するために、経済産業省、経済産業大臣、さらには経済産業貿易経済協力局がその解釈、細則、運用、手続き等に関し、適宜変更しながら、実施しているのが現状です。

2. 経済産業省、経済産業大臣名で制定されるのが、省令、告示です。又、貿易経済協力局名で制定されるのが通達、安全保障貿易管理課で制定されるのが、「お知らせ」です。
法律、政令、省令、告示、通達、「お知らせ」の夫々の位置付けに関しては、別表を参照して下さい。
（特定貨物の輸出・役務取引・特定記録媒体等輸出等の許可申請に係る事前相談及び一般相談について、は最初、安全保障貿易管理課名で制定されたため、お知らせ、となっていますが、その改正は経済産業省貿易経済協力局名でなされています。）

正式名称
A）外為法　外国為替及び外国貿易法
B）輸出令　輸出貿易管理令
C）外為令　外国為替令
D）輸出規則　輸出貿易管理規則
E）貨物等省令　輸出令別表1及び外為令別表の規定に基づき貨物又は技術を定める省令



F）貿易外省令　貿易関係貿易外取引に関する省令
G）核兵器等開発等省令　輸出貨物が核兵器等の開発等のために用いられるおそれがある場合を定める省令
H）通常兵器開発等省令　輸出貨物が輸出貿易管理令別表第1の1の項の中欄に掲げる貨物（核兵器等に該当するものを除く）の開発、製造又は使用のために用いられるおそれがある場合を定める省令
I）仲介貿易おそれ省令　外国相互間の貨物の移動を伴う貨物の売買、貸借又は贈与に関する取引に係る貨物が核兵器等の開発等のために用いられるおそれがある場合を定める省令
J）無償告示　輸出貿易管理令第4条第1項第二号のホ及びへの規定に基づく経済産業大臣が告示で定める無償で輸出すべきものとして無償で輸入した貨物及び無償で輸入すべきものとして無償で輸出する貨物
K）核兵器等開発等告示　貿易関係貿易外取引等に関する省令第9条第2項第七号イの規定により経済産業大臣が告示で定める提供しようとする技術が核兵器等の開発等のために利用されるおそれがある場合
L）通常兵器開発等告示　貿易関係貿易外取引等に関する省令第9条第2項第七号ハの規定に基づく経済産業大臣が告示で定める提供しようとする技術が輸出貿易管理令別表第1の1の項の中欄に掲げる貨物（同令第4条第1項第一号イにおいて定める核兵器等に該当するものを除く。）の開発、製造又は使用のために利用されるおそれがある場合
M）技術仲介おそれ告示　貿易関係貿易外取引等に関する省令第9条第2項第六号イの規定により経済産業大臣が告示で定める提供しようとする技術が核兵器等の開発等のために利用されるおそれがある場合
N）運用通達　輸出貿易管理令の運用について
O）役務通達　外国為替及び外国貿易法第25条第1項及び外国為替令第17条第2項の規定に基づき許可を要する技術を提供する取引又は行為について
P）仲介貿易運用通達　外国為替及び外国貿易法第25条第4項の規定に基づき許可を要する外国相互間の貨物の移動を伴う取引について
Q）提出書類通達　輸出許可・役務取引許可・特定記録媒体等輸出等許可申請に係る提出書類及び注意事項について
R）キャッチオール規制通達　大量破壊兵器等及び通常兵器に係る補完的輸出規制に関する輸出手続き等について
S）お知らせ　特定貨物の輸出・役務取引・特定記録媒体等輸出等の許可申請に係る事前相談及び一般相談について

職業＝貿易コンサルタント、以上。（第14章）

川田　康博（東京　＃027）

第14章（最終章）

過去よりも未来を ― 若きコンサルタントに向けて

AIBAだより第89号（2018年7月発行）に第1章「始動」を掲載してから既に3年が経過しました。このシリーズを書き始めた時点では、「新型コロナ」などと云う言葉は誰も知らず、2020年には東京オリンピックが開催される筈の世界でした。正に世界は激しく変化していると実感させられます。このシリーズを書こうと決めた動機の一つに「30代、40代の若い世代へエールを送りたい」という強い思いがありました。「貿易コンサルタントの未来は明るい」と伝えたいと思いました。そして、貿易コンサルタントで独立開業を目指している方々がいらっしゃれば、何がしかの「ヒント」になればと思いながら、自身の考えて来た事、行ってきた事を書き続けてきました。そして、今回がこのシリーズの最終章です。

プロの貿易コンサルタントの視点で、1年半ほどのコロナ禍の世界市場を俯瞰して感じる事は市場のしなやかさと広がり、そして奥深さです。海外出張も海外からの取引先の来日も2020年に入ってからピタリと無くなりましたが、新規案件こそ立ち上げ作業に遅れが見られるものの、新しい案件の問い合わせは従来通り頂きますし、従前からの業務についてはほとんど影響がありません。Zoom、Teamsとインターネット経由の国際面談が日常化し、むしろコロナ禍でビジネス・スタイルが効率化した面さえあります。貿易コンサルタントの市場もしなやかに広がり続け、深さを増しているように思います。

国際商取引学会に入会したころ、新堀聰会長の大変印象的なスピーチを拝聴しました。『この学会の名称は国際商取引学会でありますが、最初の「国際」の二文字は付けるべきではなかったかも知れません。これからの商取引は「国際」である事が当たり前になるので、敢えて「国際」と付ける必要がなくなるからです。』時代は、そのスピーチの通りに進んでいるように思えます。「しなやかな広がり」には、GAFAのようなIT巨大

企業の影響も大きいと思います。通関申告にAmazonのような一民間企業のASINコードが使われるなどと云う事は想像だにしていませんでした。21世紀に入って市場の変化が更に激しくなっています。

今年の9月30日でジョブ貿易事務所は創業満36年を迎えました。昭和、平成、令和と走り続きてきましたが、この36年を振り返ってみると、貿易コンサルタントの仕事の内容には大きく様変わりした部分もありますし、創業以来全く変わらない点もあります。この全く変わらない点とは「過去よりも未来を」という取り組み姿勢です。これはクライアント企業からの要望でもあります。第4章で紹介していますがジョブ貿易事務所 の開業前に自ら直接経験していた商品分野は非鉄金属でした。ところが、この36年間で非鉄金属に関する引合いがジョブ貿易事務所に寄せられたことはまだありません。つまり総合商社に勤務しながら独立開業に向けて準備し、学んできた内容の中で、非鉄金属に関する商品知識が直接的に役立ったことは未だ無いのです。一方で、この36年の間に食品、電子製品、電気製品、繊維製品、化成品、化粧品、機械類、燃料類からソフトウェアまで、およそ創業当時に予想していた商品分野は全て取り扱ってきましたし、予想もしていなかった商品も多数扱ってきました。これらの広範囲にわたる商品分野は全てジョブ貿易事務所を開業してから初めて取り組んだものばかりです。常に新しい分野に取り組み続けて36年が経過しています。何故そのような事が可能になったのか、答えは出ています。先週も、まだ経験したことのない新しい「いま風」の商品分野の引き合いが入って参りました。自分が知らない商品分野であっても備えがあれば対応は可能なのです。

独立開業当時、私は28歳でした。当然ながら、開業当時のクライアント企業の社長や経営者の方々は私よりも二回りも年長の方々ばかりで、私にはそのクライアント企業が取り扱っている商品知識も無い状態でした。それでも、今日までこの仕事を続けられている事を有難いと考えていますし、クライアント企業の方々には大変感謝しています。今の時点で、ジョブ貿易事務所のクライアント企業を見渡してみると、どの社長も私よりも年下になっています。気が付いてみたら私の年齢がクライアント企業の経営者の年齢を追い抜いてしまっていました。開業当時の事を思い返してみれば、28歳の若輩者によくぞ「貿易コンサルタント」などと云う聞き慣れない仕事を任せてくれたものだと思います。当時の経営者のほとんどの方々は既に鬼籍に入っておられ、尋ねる事も叶いませんが、ジョブ貿易事務所のお客様方は過去の私よりも、今から未来へ向けての私を重視して下さったのだと思います。この仕事を長年続けてきて最も充実感に満たされ、嬉しく思える事は、クライアント企業と共に常に新しいことにチャレンジし、共に新しい仕事を創り上げていく事です。過去よりも、未来を重視するのであれば、貿易コンサルタントの価値の本質は、そのコンサルタントの経歴よりも、そのコンサルタントの将来性や未来に向けての期待値に置かれる事になります。その為には「今」がとても重要です。クライアントに対して「将来」を想像させることは出来ますが、実際に見せられるのは「今」の姿です。

心身が健康であれば、貿易コンサルタントの仕事は生涯現役を続けたいと望んでいます。最近は、それも可能だろうと思えるようになりました。年齢が上がるにつれ、この仕事はやり易くなって来るところがあります。但し、注意すべき点として自らに言い聞かせている事がいくつかあって、その中のひとつが―「現在進行中の案件との接点がすべて切れた瞬間にその人は過去の人になってしまう。そして、一度過去の人になってしまうと、そこから現役に復帰するには相当の努力が必要になる。」幸いにして、「今」の時点で、輸出も輸入も三国間取引も、現実の取引をコンサルティングし、指導し、動かしています。常に新しい分野にチャレンジし続けています。現在進行形で現実の商取引を扱っている事や途切れることなく継続して現場に触れている事で、常に良い緊張感に晒されます。そして、それが「職業としての貿易コンサルタント」にエネルギーを与えてくれるのです。

最後に、重ねて申し上げます。貿易コンサルタントの未来は明るく、市場が大きく広がっていくことは疑いの無い事です。しかし注意して頂きたい事は、新規の案件が出てきた時の対応方法です。これを誤ると折角のビジネスチャンスが無駄になります。それは、コンサルタントにとっても、クライアントにとっても不幸な事です。将来を担う、若い貿易コンサルタントの成長と繁栄を心より祈念して、このシリーズを終わります。

「職業 ＝ 貿易コンサルタント、以上」のシリーズは、今回の第14章で終了いたします。有難うございました。

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7）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

丁度一年前、本シリーズ（その3）で触れましたが、ストックホルムは北欧のベネチアと呼ばれ、水の上に浮いているような景観を持つとても美しい都市です。ある日早朝、まるでおとぎ話の世界に迷い込んだような感覚になったことがあります。それは、日本に電話

をする用があり、早起きし地下鉄でダウンタウンの電話会社に出かけた時のことです。駅を出ると、あたり一面本当にピンク色の靄が立ち込めそれがストックホルムの美しい景観に溶け込み幻想的で得も言われぬ美しさが醸し出され感動的でした。

このように、どなたにも網膜に焼き付いたかのようにいつまでも忘れられない印象的あるいは感動的な景色、景観、情景、体験などがあると思います。私に関しては、このピンクの靄に加え、ストックホルムを車で出発し、各国を巡ったあと、フランスに入国し延々と続く田園地帯の暗い道を抜けて夜遅くパリ市内に入ると眼前に広がった燦然と輝き息をのむほどに華麗な光景、大学ワンダーフォーゲル部時代、北アルプスでビバーグ、翌朝、雲海の真只中で目を覚ました時の幻想的な感覚、九州薩摩半島のとある入り江の心を洗われるような美しい情景、島原半島の感動的な景観、仕事関係では、ノルウェー第二の都市ベルゲンへの着陸態勢に入った飛行機の窓から見たフィヨルドの景観、スイス・ローザンヌの紅葉、マイアミから米国最南端の町キーウエスト（ヘミングウェイで有名）まで島々を結んでサンゴ礁の海にかかる約260kmのオーバーシーズ・ハイウェイからの眺望、マイアミより州間高速道路第95号線をボカラトンやパームビーチ方面に北上すると左右に展開する豪奢なアパート・邸宅群と輝く海、海とマッチしたサンデイエゴのわくわく感ある綺麗な街並み、ニューオリンズの楽しいラテン的雰囲気、国境を挟み米側サンデイエゴと向き合うメキシコ・ティファナ市（最近、同市を目指す中米移民集団「キャラバン」が押し寄せる様子が日本で報道されました）から国境沿いに山越えで約190km離れたメヒカリ市に向かう山岳道路両側の草木一本もない巨石の山が連続する奇怪な風景、南米コロンビア（OECD加盟国）首都ボゴタは人口800万の大都市（2018年国勢調査、全人口は5,000万人）ですが、空港に向けて下降時まるで緑の牧場に降りて行くかのようなメルヘンチックな情景、同国カリブ海に面した世界文化遺産のカルタヘナ市―スペイン植民地時代の街並や要塞が保存され、日本映画（五木寛之原作・戒厳令の夜）を含め数多くの欧米映画のロケ地となる国際観光・会議都市―の美しい景観、さらに同市で定宿にしていた瀟洒で落ち着いたホテルの建築美（1620年建築の女子修道院が大幅改造されコロニアル風とモダンが融合）等々、枚挙にいとまがありません。

さて、本シリーズ（その4）にて、スチューデントハウスの同じユニットにスウェーデン人学生2人、フランス人学生1人と住むことになったことをお話しました。

ある日、フランス人学生との雑談時、ナチス・ドイツ時代に話題が及んだ際、私には知識がないことがあり、フランス人学生より、“君は大学生なのにそんなことも知らないのか”と言われ、恥ずかしくかつ悔しい思いをしたものです。

また、同じく本シリーズ（その4）にて触れましたが、スチューデントハウスの2階は売店とかテレビが設置されたコミュニティスペースになっていたのですが、ある時、チェコ事件を伝える報道番組が誘因となり多くの学生がテレビの前に集まり大騒ぎになったことがありました。

チェコ事件とは、1968年に起こったチェコスロバキアの改革運動であるいわゆる“プラハの春”を是としないソ連（当時）が、同年8月20日、20万人のワルシャワ条約機構軍を率いて国境を突破しチェコスロバキアに侵攻、全土を占領下においた事件です。テレビは多くの戦車が動き回る映像を流していた記憶があります。

テレビの前で学生が三々五々喧々諤々の議論をしていましたが、残念ながら私にはその政治的、歴史的背景や意味も分からずただ映像を見つめることしかできなかったのです。上述のフランス人学生との一件もあり、世界歴史、多様な政治思想・体制や民族性・伝統・文化、哲学、論理学、倫理学、宗教などを含む幅広い教養、即ち今風に言えばリベラルアーツの素養欠如を痛切に感じました。最近、これは私の個人的課題のみ

ストックホルム

スチューデントハウス

ならず、日本や日本人の歴史観・価値観なり教育に対する考え方や制度の違いに起因する部分が大きいのではと考えるようになりました。その拠りどころとして例えば、日本の外務省より米国等に留学生として派遣される若手のいわゆるエリートであっても、他国からの同じような留学生や米国のカウンターパートたちの話のレベルについて行けず疎外感を感じることがあるという記事をどこかで読んだことや、私自身、商社勤務時代に外国の商談相手などの教養の深さを感じる場面が屢々あったことを挙げることができます。

因みに、欧米においてリベラルアーツは、大学の専門課程の前段階の「一課程」ではなく、それ自体をひとつの学問体系として確立されたものですが、日本でも注目されるようになり、いくつかの大学は夫々の特色を反映させた形で取り入れているようです。

この背景には、日進月歩のテクノロジー、グローバル化、ネットワーク化等により世界の一隅の事象が瞬時に世界全体に波及し、想定外の事態が起こり得る時代だけに、特定分野・領域の知識・発想では現実の複合的な問題への対処ができず、幅広く多種多彩な知識・情報と柔軟で総合的・複眼的な思考や発想が求められる実態があると考えます。

もっとも、自己の芯となる何らかの専門を持ったうえで、それをリベラルアーツで補強するという形が理想的なのでしょう。

（次号に続く）

より信用されるアドバイザーになるために

縣　英里（愛知　＃629）

AIBA会員の皆様は、日常的に相談を受ける機会が多いかと思います。その時、こんなことしていませんか？

・手っ取り早く解決策を提示する
・自分の過去の経験を披露する

相手の方は相談をしに来ているわけだから、アドバイスをするのは当然でしょ？

そうなんです、そうなんですけど、相手がアドバイスを受け取る準備が出来ているかどうかが重要になってくるんです。

アドバイスした後に、自分の武勇伝なんか持ち出して、気分よく喋っているのはさらに危険です。話を合わせてくれたり、相槌を打ってくれたりしているかもしれませんが、よーく見てください。相談者の目が笑っていません…目が泳いでいたりしたら、もうアウト。きっと相談に来たことを後悔しています。と、さも見てきたかのように書いていますが、これ、かつての私自身なんです。

ベテランに分類される女性社員を、ちょっとネガティブな意味合いも込めて「お局様」と呼ぶことがあります。年齢的にも、社歴的にも当てはまる私は、そう呼ばれる可能性は大です。（実際に言われているかどうかは知らぬが仏）

お局様なのかどうか判断するのは周りではありますが、そうならないよう努力することはできます。かつての反省を踏まえて、私が心がけていることが一つあります。それは、アドバイスの押し売りをしないことなんです。

ついつい、親心からうら若き後輩社員たちに言ってあげたくなってしまいますが、そこはグッと我慢です。相手が欲しくもないアドバイスは百害あって一利なしですから。

ベテランだからこそ、相手との信頼関係を丁寧に築き、表情を読み取り、雑談をしながら相手が受け取る準備が出来ているのか、探りつつ話をしていきます。

例えば、新入社員が電話応対を怖いと思っていると、仕事の休憩時間に聞いたとします。かつては、一家に一台ある電話を取り次ぐことが当たり前でしたが、もはや一人一台携帯電話を持つ時代です。物心ついたころには、携帯電話が普及していた世代なのです。見ず知らずの人からかかってくる電話を取るのは、彼らにとって心理的ハードルがとてつもなく高いのは想像に難くありません。

そんな相手に対して「大丈夫、何回か取ればすぐに慣れるよ～！私が新人の頃はさぁ…」

はい、ダメー！！この場合は、そもそもアドバイスを求められてはいません。

教育担当として解決策を求められているシーンならともかく、単なる雑談レベルからいきなりのアドバイスはいただけません。

「そっか、怖いと思っているんだね。」

先ずは相手の気持ちを受け止めます。その上で、「怖いと思いながらも電話取ってくれていて、ありがとう。おかげで仕事に集中できるよ！」

そんな風に認めることが出来たらきっと、信頼度が増すことでしょう。

アドバイザーという肩書がある以上、アドバイスをしていくのが私たちAIBA会員の使命ではあります。ですが、せっかくの知識や知恵を存分に相手へ伝えるためにも、相手との信頼関係にも気を配りたいものです。

【中国貿易雑感】債権回収問題（前編）

下井　輝彦（東京　＃852）

中国ビジネスにおいて、人件費・調達コストの上昇問題など様々な事業上の課題があると思いますが、債

権回収問題も代表的な課題として、従事している方々の関心の高いものであると推察します。本稿では損失発生事例を1つ紹介するとともに、自身の経験も踏まえて、中国における債権回収問題について考えをまとめてみたいと思います。

まず、当時上場していたため調査報告が外部公表された某商社の事例紹介ですが、一言でいうと、中国子会社の大口取引先数社に対し、債権回収が滞っているにも関わらず取引を継続し滞留債権が数期にわたり蓄積し続けたため、最終的に特別損失（貸倒引当金繰入）462億円を計上、後に民事再生を申請するに至った事例になります。

同社の数期の連結財務諸表をみると、損益計算書上は毎期順調に当期純利益を計上して推移しているものの、ある期に突然特別損失を計上しています。一方、貸借対照表に目を向けると売上債権残高及び有利子負債残高が年々増加しているため、滞留債権が年々蓄積しひっ迫する資金繰りを借入で賄い続けるというサイクルを続けていたことがわかります。

公表されている調査報告では、①適切な社内決裁手続を経ない取引の実施、②適切な社内決裁手続を経ない支払期日の延長、③取引の実質を隠した取引、④不明瞭な担保価値評価、⑤不十分な取引信用保険の運用、⑥有効な検証が行われなかった、と与信管理上の問題点を指摘しています。

本事例は、機械設備のような単発の商売と異なり、一定期間にわたり反復継続して商品を納入する類の商売だったようですが、このような商売は時間の経過とともに客先のビジネス環境や財務内容が変化していきます。リスクを低減するためには、定期的な信用調査や客先訪問により財務内容や商売の状況を適宜把握すること、滞留債権の適切な把握と迅速な対処、不明瞭な根拠で過度な与信設定をしないことなど、与信管理の基本動作をどれだけ徹底できるかが重要であるように思います。

私見ですが、与信管理レベルの優劣は、社内での影響力を考慮すると、審査部員の優劣や与信管理制度の精緻さ以上に、社長・営業部長といった収益に対し結果責任を有するキーパーソンの与信リスクに対する認識の程度に大きく起因するように思います。日本の本社が一定以上の水準にあることが前提ですが、中国子会社にも同水準の管理体制を根付かせるためには、本社からの派遣、現地登用に関わらず、適切な与信管理マインドを持ったキーパーソンの育成や登用が必要になってくると思います。上記事例では、調査報告で指摘された事実を考慮すると、そのような状況ではなかったものと推察します。

なお、上記④⑤に関することですが、上記調査報告では、実行可能性に疑問がある鉱山採掘権に担保価値を見いだした話や、信用保険を付保していたものの、免責事項に該当する事実（一部の取引に中国子会社社長の親族の会社を介在させていた）が存在し、保険金の申請ができなかった顛末などが紹介されています。このような状況下、最終的に会計監査にて回収可能性がないものと判定され、特別損失を計上するに至ったわけですが、これが意味するところは、当初自分たちが債権保全をしているつもりだったことが、実は保全になっていなかったということだと理解できます。債権保全策の検討は慎重に考えた方が良さそうです。

当該事例を総括すると、破綻の原因は、運が悪かったなどという外部要因に起因するものではなく、表面的な結果（利益）を重視し、与信管理や資金繰りといった現実を軽視する企業風土（内部要因）がこのような結末を呼び込んだものと推察します。当該事例を反面教師として自社のことを考えていきたいところです。

（後編に続く）

「オンラインはつまらん！？」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

オンラインはつまらんって？

「そうでしょう、そうでしょう。あの飲み会というやつ、全然楽しくないですね、隣の人と話できないし」

「ですよねー、乾杯でグラスをカチンとできないし」

「まあまあまあまあと言いながら相手のグラスにビールを注ぎたいですよね」（まあまあ・・・って語学の発音練習ですか？）

でも、以前のように人と会って、接して、海外出張して、ということがまだまだできない世界情勢ゆえ、好き嫌いに関わらずオンラインと付き合って行かないと仕事になりません。制約はあるものの、オンラインをこうやって活用してはどうですか？ということを徒然なるままにコメントします。

＊展示会については話が長くなるので今回は遠慮しておきます。

1. 商談会

1）下向いてません？

オンライン商談でしがちなのは、下を向いたまま相手と話すことです。自身は相手からどのように見えているかを知りましょう。

次頁のイラストでは4つの顔の様子が描かれています。あなたはこの中のどの表情をする人と今後商談をして行きたいでしょうか？もう一度この人と話したいという顔はこの中にいますか？

おそらく、下を向いたまま原稿を棒読みする商談相手とはこれっきりにしたい、と思うのではないでしょうか？私はこんなことしてない、自分は違うという人も、一度周りの仕事仲間にオンライン商談の

様子を評価してもらうと改善点が見えることでしょう。ポイントは、

- 顔のパーツ、特に眉と目と口角を上げる（上げすぎるとお笑いになります）
- 特にアルファベット系言語の相手とは、口を大袈裟すぎるくらい開けたり広げたりして話す（当たり前ですがマスクは取ります）
- ウェブカメラを見る（How toカメラ目線のイラストは次のとおりです。参考にしてください）

2）ぼそぼそ話すの禁止

上とも関係しますが、用意した原稿を読むとどうしても「ぼそぼそ」語りになります。ぼそぼそ語られてもよい印象は残りません。音声を活かすも殺すもあなた次第です。

意識すべきは、(1) 声の高さ (2) 声の大きさ (3) 声の早さ (4) 声の間 (5) 音色 です。俳優になったつもりで臨みましょう。

例えば(1)声の高さ ですが、よそ行きの声は「高く」なります。会社で外線電話に出る時の声の調子はどうですか？電話に出た同僚の声は高いですよね？その電話相手が課内のAさんだとしたらどうでしょう。「なぁんだー、Aさんかぁ」。声は先ほどまでの高い調子ではなく、中くらいのトーンになっていることがわかります。低い声は「ひそひそ話」です。「ここだけの話だけどね・・・」、こういう時の声は低い声になります。商談でも声の高中低を組合せ、重要なところでは、低く、ゆっくりと、間をもたせながら話をすると効果的です。もちろん声だけでなく目が相手を見つめることも重要ですね。ウィンクはやりすぎです。

声の高さだけでなく、他の要素についても社内で皆して練習してみましょう。笑いは必至です。

2．検索結果に基づくポップアップ広告

とある消費財（女性関連）の企業さんから問合せがありました。その商品についてネットでいろいろ検索していたところ、その企業さんの社名を何度もインプットしたため、検索エンジンが学習してポップアップ広告を表示し始めたのです。

ポップアップ広告は女性の下着でした。

在宅でその調べ物をしていたのですが、たまたまその時テレワーク中だった家人にPC画面を覗かれました。「仕事してると思ったら、何見てるの？？？？？」

その後の説明というか、言い訳というか、結構大変でした。なるべく広告表示しない検索エンジンの利用を勧めます（会社とかでポップアップでてくるとまずいですね）。

おしまい

新役員紹介

抱負

第19期定時会員総会にて新たに就任された役員の皆様を紹介します。

[理事／試験運営委員長]

◆山本　洋一（神奈川　＃734）

会員No. 734の山本　洋一です。2015年に合格し、会員登録しています。

経歴としては、1980年に総合商社に入社し、鉄鋼製品の輸出担当からスタートし、海外は、エジプト、シンガポール、フィリピンに駐在、本社では営業企画、投融資事業統括といった管理部門を経験後、ジェトロに出向しイラン駐在を最後に早期退職しました。退職後は、中小企業診断士、ジェトロの新興国進出支援専門家や海外調査部のアドバイザーを務め、海外ビジネスをメインとした経営コンサルタントとしての経験を積んできました。

AIBAに登録後は、国際マーケティングのテキスト執筆、試験問題作成、また受験対策セミナー講師を担当させていただき、こうしたご縁から、今般、AIBAの試験運営に微力ながらご協力させていただきたいと思い、理事に就任し、試験運営委員長を拝命しました。

不慣れな事が多く、テキスト執筆者、作問担当者、セミナー講師の方々、また、各支部長方など、試験関

係者の皆様には多大なご迷惑をおかけしていますが、いよいよ10月からセミナーが始まり、11月の試験に突入します。この場をお借りして拙い試験運営をお詫びするとともに、引き続きのご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。

[理事／中国四国支部長]

◆角　昌憲（鳥取　＃832）

この度、中国四国支部長および理事に就任することとなりました、角 昌憲と申します。

現在は曳船会社に出向しておりますが、地元物流会社で通関業、営業、船舶代理店業等に携わっておりました。通関業、営業勤務の経験から貿易アドバイザー試験を志すようになりました。輸出入者としての経験がないため、実際の商取引実務において会員皆様と比べて劣ることもありますが、Webでの勉強会等で知識不足を補うように心がけております。

コロナウィルスの影響のため、移動・活動が制限される中、AIBAの名前を少しでも認知してもらうよう地元銀行や企業等に訪問しておりますが、人口に比して企業数も少ないことから苦戦している状況です。些細なことでも、ニーズを発掘し地域企業の要求に応じられるように努めたいものです。

また会員数が少ない支部ということもあり、支部組織の活性化を促進するためにも、会員拡大が直近の課題であると思われます。会員数が1名増員の10名となりましたが、更なる会員拡大に努めることが必要不可欠であると思われます。

一人では何もできませんが、皆様のご指導ご鞭撻をいただきながら、微力でありますがAIBA当支部活性化となる活動ができるように努めて参りたいと思います。

何卒、よろしくお願いします。

[理事／関西支部長]

◆松浦　光吉（大阪　＃534）

第19期定時会員総会にて新たに理事に就任した関西支部長　松浦 光吉です。正直な所、AIBAの活動には関西支部定例会に出席する程度で、積極的な関与は出来ておりませんでした。理事として、又、支部長として何が求められているか、何をすべきか、現状でははっきりとしたイメージが出来ているとは言えません。

しかしながら、関西支部の会員数は徐々に増加しており、現在79名と、AIBA全体の1/4となっています。会員全員がAIBA認定試験合格者であり、多くの方が長年貿易関連の業務に携わってこられた強者揃いです。皆さんを一つのベクトルにまとめることが出来れば、AIBAの存在価値向上につながるのではないかと考えをめぐらせています。

私の職務経歴ですが、当初は機械専門商社に勤務し、定年までお世話になれるのではと楽観的な気持ちでいた所、20世紀末の金融危機に端を発する平成大不況で1999年リストラに巻き込まれることとなりました。その後、2年間のリフレッシュ休暇の後、測定器製造の中小メーカーにお世話になりました。後者在任中は、貿易実務は引合入手、見積書フォーム作成、商談、クレーム解決まで、私一人で行っており、相談相手もおらず、手探りの連続でしたが、会社の理解あり自分の判断で自由に行うことが出来た為、やりがいのある時間でもあり、何といっても一気通貫の貿易実務の現場（銀行とのL/Cネゴを実際に自分で行う等々）を体験できる良い機会でもありました。

前者ですが、約20年間ソ連・東欧向けの担当をしておりました。この地域は、地理的に日本から遠く、ビザ取得といった入国制限があり、通信事情が悪く（日本への通話は繋がるまで、2～3時間待ちは当然） 又、何といっても相対的に引合いが少なく、(競合他社含め)担当者も限られていたために情報不足で、非常にやりにくい地域でした。一方で、商売が出来れば、情報不足を逆手に取るわけではありませんが、比較的にハイリターンが得られるメリットがありました。ご存知の通り、ドイツ統一の前は、ベルリンは東ドイツの中にあり、「ベルリンの壁」で分断されていました。ベルリン市内では、「チェックポイントチャーリー」が、車と徒歩の唯一の国境でしたが、西ベルリンで食事後、この国境から酒を飲んだ状態で夜中に徒歩で東ドイツに入ったことを思い出します(千鳥足での国境越え)。今、同じことは怖くてとても出来ません。

当時、「西ヨーロッパ」「東ヨーロッパ」と呼ばれましたが、これは、地理的につけられたものではなく、政治的につけられたものです。西＝市場主義、東＝計画経済主義です。オーストリア、チェコ、ハンガリーは現在、「中欧」と呼ばれることを好んでいるようです(ヨーロッパの中心)。

[理事／北日本支部長]

◆阿部　一也（宮城　＃612）

この度、第19期定時会員総会にて新たに理事に就任した北日本支部長　阿部 一也です。

ここ数年、実質活動が為されていない北日本支部ですが、出来ることから着実に一歩ずつ前へ進んで行く所存です。宜しくお願い致します。

私の職務経歴をご紹介させて頂きます。最初に入社した会社は、昨今世の中を大きく騒がせたスエズ運河座礁事故を起こした外資系船会社です。日本支社の営業部門に配属し、北米航路、欧州地中海航路の輸出入に関する経験を積みました。

当時USラインの創始者マルコム・マクリーン氏が開

設した単一方向世界一周航路に対して東西両方向世界一周航路を開設し、当時の海運業界に衝撃を与えた只中にいて、海軍出身で会津生まれの上司に薫陶を受けながら、ロジスティクス（兵站）戦略を立てて行く面白さと、醍醐味を味わいました。

実は、私が欧州輸入航路の課長時代に会社始まって以来のスリランカ沖座礁事故に遭遇し、共同海損の手続き一切を引受け、損保会社や荷主の皆さんに説明と謝罪の毎日を過ごしたことが、今回の事故で昨日のことのように思い起こされる昨今です。

その後、川下の物流業界だけでは飽き足らず、もっと異なる業種業態を経験したい衝動に駆られまして、地元仙台のベンチャー企業に入社、通販の海外事業立上げに成果を残した後、精密機器メーカーに入社しました。

生産管理部門にてカメラ部品のプラスチック成型、金属プレス加工など精密部品加工技術とセル生産方式やカンバン、JIT等、多くの改善活動や生産管理の科学的手法を学びました。サプライチェーンを指揮する管理職としてモノづくりの体系的な知識と経験を20年強積んできました。

4年程前に業界不振により、早期退職募集をキッカケに退社、2017年4月にリチウムイオンバッテリー製造販売会社に入社、SCM事業部門に配属後、海外マーケティングに従事し、昨年3月に定年退職しました。

私の職務経歴の特徴は、川上（基幹部品メーカー）、川中（セットメーカー）、川下（販売・物流）を一様に経験し、また、外資、一部上場会社、ベンチャー企業等多様な企業での経験をしてきたことです。

この間、業種業態を問わない企業経営のあり方やリスクマネジメントを実践知として学んできたことが貿易屋としてもバランス良い骨格を形成してきたと自負しています。この経験を現在勤めているジェトロ福島の業務に活かし、地域貢献すべく日々精進して参る所存です。

[監事]

◆塩井　彰（神奈川　＃527）

このたび監事に就任しました塩井 彰です。

監事をお引き受けしたのは、AIBAメンバーのつながりを大切に想う気持ち、そして2017年からのFTA部会が契機です。AIBA認定試験への移行前2016年のジェトロ認定試験に合格。AIBA入会以来15年、数多く勉強させていただきました。ここで感謝申し上げ、恩返しのつもりで監事の任に当たらせていただきます。

●会社経歴：一貫してバイヤー・調達管理畑です。6年目異動の海外調達がAIBAの原点です。米国半導体工場（グローバルSCM）と北米調達輸出事務所、計11年で人事管理・予算・業務執行と構造改革までを行い、海外取引の多様性とマネジメントの難しさを学びました。次いで国内工場の生産調達と生産革新の後、04年コンピューター・ソフトウェア事業部門に転じ、調達と経営企画を兼任。08年 J-SOX立上げ・内部統制推進。2010年度以降は経営管理に軸足を移し、3.11.でBCP責任者。組織リスク管理と監査役監査のほか、古巣の調達本部ではライセンス調達での全社管理を担務。最終5年で海外提携・事業管理制度の新規設計を担当しました。37年間で多様な対外取引を行い、内外リスク管理に関わりエキサイティングで幸運な会社生活でした。

●AIBA経歴：16年12月創立20周年会に現役代表で登壇。電機メーカーの国際調達と事業提携をハイライトし、今後の抱負を報告しました。これが転機となり17年3月ジェトロの貿易投資相談アドバイザーに転進。途中、外資系企業でFTAリードコンサルタントとして見聞を拡げて、19年7月ジェトロに戻りました。現在、貿易実務とFTAの相談をお受けしています。勉強会ではFTA検認と事後調査の内部管理ポイントを整理。税関事後調査を受けて以降、私なりの内部統制の制度と遵法への思いを日々のアドバイザー活動につなげております。06年に今の形を描き講師や執筆も経験しました。

学生時代は体育会テニス三昧、名ばかり法律学科卒です。ビジネス現場で実践的な平衡感覚を鍛えて参りました。またAIBA入会前後で学究意欲が増した感があります。Going Concernである「私たちのAIBA」。みなさまと共に切磋琢磨して、よりよい交流が出来る自由闊達な未来志向の組織でありたい、と願います。若輩・微力ですが、努力して参ります。

どうぞよろしくお願い申し上げます。

[理事]

◆村井　博（千葉　＃841）

この度理事に就任した村井 博です。AIBAへの入会は2020年ですので、まだ入会2年目の新参者です。

会員としても理事としても新鮮な気持ちで取り組んで参る所存ですので皆さまからのご支援、ご鞭撻よろしくお願い申し上げます。

理事としての担当業務は事業本部の事業担当および「AIBAだより」の編集者の二つです。事業担当としてはAIBA運営に必要な事業収入の拡大を目指したいと考えております。事業収入の源泉はAIBA会員の皆さまの知見・ノウハウを活かしたサービス活動への対価にほかなりません。近江商人の“三方よし”という言葉がございますが、この活動はAIBAおよびAIBA会員の皆

さまの発展に加え、サービスを受けられたお客様、ひいては社会への貢献と三方ならぬ“四方よし”につながればと思います。

「AIBAだより」編集者は文字通り会報である「AIBAだより」の編集が業務で原稿依頼や編集とりまとめなどを行います。「AIBAだより」は会員お一人お一人の熱意により成り立っていますのでご寄稿等のご協力よろしくお願い致します。「AIBAだより」は四半期に一度のペースで発刊されており第一回目の発刊以来25年間一度も欠かすことなく継続されてきているとのことで、AIBAの歴史を反映する大切な役割を担っているとも言え、責任とプレッシャーを感じておりますが、ご期待に応えられるような紙面づくりを心掛けていきたいと存じます。

最後に、事業活動も「AIBAだより」も会員の皆さまのご理解とご協力が必要不可欠ですので、「見える化」「共有化」「連携強化」をモットーに推進して参ります。皆さまからもどうぞお気軽にお声がけや叱咤激励など頂戴できれば幸いです。AIBAの活性化と発展に微力ながら貢献できればと願っております。

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を選んで、その相談内容と回答者が答えられた内容を紹介させていただきます。

相談

FCR（Forwarder's Cargo Receipt）をL/C決済で使えるか？

新規のL/C決済で、B/Lに代わってFCRで決済できないか輸入者から質問されました。買取のために必要な書類として、Forwarder's Cargo Receipt issued by ○○○（フォワダー名）と明記したL/Cを、輸入者の取引銀行に開設してもらえばよいのではないかと思いますが、いかがでしょうか。私が実務を担当していた頃には、このような例がかなりありました。輸入者の信用度が十分であれば、このような要請に、L/C開設銀行は応じる可能性がかなりあるのではないかと思います。

UCP600に目を通したところ、Forwarder's Cargo Receiptについては何ら規程なく、専門家の皆さんのご意見を伺いたいと思った次第です。

回答

回答者：加藤　政直（埼玉　＃744）、水口　久仁彦（東京　＃839）

FCRが発行可能かとのご質問ですが、その輸入者の信用力次第では、発行は可能です。

銀行によって違いがあるかもしれませんが、銀行が輸入者に対してB/L直送条件、サレンダードB/L等実質的に決済前に貨物を解放することを許容しているのであれば、FCRも発行可能としているのではないでしょうか。

原則は不可ですが、輸入者の信用力次第で銀行内の稟議で承認を得れば、実務的にはよくあるケースです。逆に輸出サイドでもFCRを要求しているL/Cは割と見かけます。物流は同国間や陸送の場合が多いようです。

おっしゃる通り、Forwarder's Cargo Receipt issued by ○○○（フォワダー）AcceptableのようにL/C条件に記載すれば良いと思います。

銀行の方はMBLやSWBなどと異なり、UCP600に定められた運送書類ではないので、もしかすると難色を示すと思いますが、銀行がB/L直送条件、サレンダードB/L、SWBなどといった書類を認めてくれるのであれば、割とすんなりと認めてくれると思います。

ただ日本の銀行に対して、Forwarder's Cargo Receipt issued by ○○○（フォワダー）Acceptableというのは、あまり適切ではないと思われます。

海外の輸出者がどこのForwarderを使うかは直前まで分からないのが通例で、あらかじめ決めてしまうとコストが高いものにつく可能性があります。

従って、A forwarder's Cargo Receipt is Acceptable（I/O original Bills of Lading）ぐらいで、最初は交渉してみてはいかがでしょう。

日本の銀行からすれば、どのForwarderを使うかは、さほど気にしてはいません。
ただし、欧州ではFCRによるトラブルの例も報告されており、信頼できるForwarderであることを確認しておくことが輸入者にとって重要と言えます。

（※２人の回答者の同意をいただきひとつ文章にまとめてあります。）

支部活動

関西支部

9月18日（土）

Zoomオンラインによる支部定例会を開催しました。
参加者　48名
・内訳（推定）
AIBA会員　　：33名（参加率　42%）
近大（勝田ゼミ中心）：15名

当初、近畿大学商学部の教室での開催を予定していたが、緊急事態宣言延長により、オンライン開催となった。

【支部報告】

セミナー等収益業務獲得の説明

【ミニ講演会】

内山　貴久美会員（大阪　＃818）による、「食品・化粧品の輸出の仕事から感じたこと」。

内山氏の職務経歴の紹介に加え、英国大学院への留学経験説明も含め、内山氏の積極的な性格が感じられる講演であり、活発な質疑応答が行われた。

【講演会】

(株) SIパートナーズ　重延 勇矢氏による「越境EC」。

どの様にしたら「越境EC」分野に進出できるのか、具体的なコンサルティングを企業に提供されている重延氏による講演で、「越境EC」の現状、仕組み、代表的なプラットフォーム、物流、決済等、詳細且つ貴重な説明がなされた。質疑応答も活発で、当初の講演時間を大幅に超過する遣り取りが行われた。個人的ながら、私が興味をもったコメントは、「越境ECではプロモーターなるものが出てくるが、プロモーターは使わない方が良い」、「日系のモールが少ないのは、モールを後押しするサポーターが少ないのではないか」との点でした。

「越境EC」も奥深い業界です。

【懇親会】

有志による懇親会が開催され、近大学生さんへの就職アドバイスも行われました。

アドバイザーの活動

2021年7月から9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）

9/17
一般社団法人 国際フレイト フォワーダーズ協会（JIFFA）主催
行事名：JIFFA法務委員会主催
標準取引条件とFCRセミナー
担当テーマ：フォワーダーズ カーゴ レシート（FCR）とその活用方法
内容概要：FCRの概要、活用事例、FCR約款と発行に伴うリスク管理等を解説
会　場：オンライン（Zoomのウェビナー機能）

弓場　俊也（大阪　＃415）

8/4～25（全4回）
一般社団法人 神戸貿易協会主催
「実践ビジネス英語講座」
場　所：神戸商工貿易センタービル

9/1～8（全2回）
一般社団法人 神戸貿易協会主催
「貿易基礎講座（貿易ビジネスとお金の流れ）」
場　所：神戸商工貿易センタービル

9/29
公益社団法人 大阪府協業協会主催
「輸出入通関手続きの基本」
場　所：本町研修室

金城　辰三（沖縄　＃821）

8月25日（前編）、9月9日（後編）
ジェトロ沖縄主催
オンラインセミナー講師
行事名：沖縄大交易会オフィシャルセミナー
テーマ：食品輸出　はじめの第一歩セミナー
内容概要：食品輸出をはじめたい方を対象に国内取引と海外取引の違いや輸出の全体像や商談に臨む際の準備、また輸出ビジネスで利益を上げるため考えておきたい取引条件や価格設定について解説。

9/1
沖縄県農林水産部主催
オンラインセミナー講師
行事名：沖縄県産農林水産物輸出セミナー
テーマ：アジア圏への輸出の全体像と商流
内容概要：農林水産事業者や6次産業事業者向けに沖縄県からの農林水産物の輸出状況や商流について解説とセミナー後の個別相談会。

AIBA-NET 論壇

2021年7月から9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してください。

7月
・外国為替のリスクヘッジの実際
・輸出入案件情報共有・管理ツールに関する情報提供
・中国向け小口輸出の際の代金決済手段について
・通関業務委託した場合の費用について
・WISEによる日本から米国への送金について

8月
・米国向けEMSの発送について
・ベトナム向け自己申告の原産地証明について
・B/Lオリジナル3通全て裏書が必要か否か
・フォワーダーによるブッキング能力の差

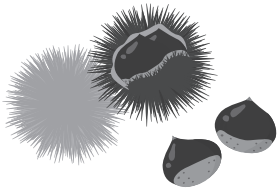
9月
・工場排水の空輸について
・Francoについて
・FCR（Forwarder's Cargo Receipt）をL/C決済で使えるか？

□ 追悼 ～ 渡辺 洋様（埼玉 #520） □

AIBA会員の渡辺 洋様（埼玉#520）が9月17日に心筋梗塞でご逝去されたとの連絡を奥様からAIBA本部へ電話でいただきました。

AIBAより故人を追悼し、理事長名でお花料を奥様にお送りさせていただきました。

渡辺様は2006年に入会され16年間の長きに渡りAIBA会員としてAIBA活動の発展に尽くされてきました。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。合掌



【お 詫 び】

前号の第101号（7月発行）の記事「日本人はなにゆえかくも馬鹿になったのか？」の中で一部不適切な表現がありましたのでお詫び申し上げます。

（編集人　N.K）

〈編集後記〉

☆猛威をふるった新型コロナウイルスの第5波は収束傾向がみられ緊急事態宣言やまん延防止等重点措置は9月末ですべて解除されました。明るい兆しではありますが、まだまだ手放しで元通りの生活に戻れるわけではありませんので、感染予防対策をとりながら慎重な行動を心掛けたいと思います。

☆安全保障貿易Q&Aシリーズが第99号（1月発行）以来のカムバックで第6回目が登場しました。

☆第89号から約3年間続いた「職業 ＝ 貿易コンサルタント、以上。」シリーズは今号の第14章をもって最終章となりました。寂しく思われる読者も多いのではないでしょうか？長期に渡りご寄稿いただいた川田様ありがとうございました。

☆今号から新たに編集者を務めさせていただくことになりました村井（千葉 #841）です。編集経験がなく初心者マークの不安なスタートでしたが、前任、前々任者や関係者の方々からのお手引きを頂き何とか発行までこぎ着けることができました。会員の皆さまからのご寄稿も多く寄せられ大変励まされました。AIBAだよりが皆さまの活動のお役に立てるよう努力する所存ですので今後ともご理解とご協力よろしくお願い致します。（H.M）

AIBA®
貿易アドバイザー協会

AIBA 認定

貿易アドバイザー試験 2021

主　催: 一般社団法人 貿易アドバイザー協会（AIBA）

後援：日本貿易振興機構(ジェトロ)、国際機関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、一般社団法人日本貿易会、公益財団法人日本関税協会、
一般社団法人日本商事仲裁協会、一般財団法人対日貿易投資交流促進協会(ミプロ)

協賛：一般財団法人 貿易・産業協力振興財団(ITIC)

■試 験 日
1次　2021年11月27日（土）
2次　2022年1月29日（土）

■試験会場
1次　東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌（予定）
2次　東京・大阪

■試験科目
1次　貿易英語、貿易実務、国際マーケティング
2次　小論文（事前提出）審査と面接

■受験資格
原則国際ビジネス関連業務経験を有する方

■受 験 料　10,000円（税込み）

■受験申込期間　2021年9月1日(水)～11月17日(水)

貿易アドバイザー協会とは

ジェトロ認定貿易アドバイザー試験およびそれを引き継いだAIBA認定貿易アドバイザー試験合格者の全国組織です。
1996年1月発足以来、ジェトロ等との協力関係を保ちながら、貿易や海外進出に取り組む全国各地の中小企業等のバックアップを続けています。

活動内容

下記事項のコンサルティング
☆貿易業務全般
☆国内外展示会・商談会
☆貿易セミナー開催
☆輸出入部門新設
☆海外投資
☆貿易関連書籍の執筆・出版
☆その他国際関連業務全般

受験対策講座2021
実力養成セミナー・直前対策セミナー

経験豊かな現役の認定貿易アドバイザー達が講師となって、難関突破への道を早めるお手伝いを致します。　東京、大阪、およびオンライン講座で同内容の受講ができます。

内容：1 次試験 3 科目全般
時期：2021 年 9 月～10 月
場所：東京、大阪、およびオンライン講座
講師：AIBA 会員
【受講料】 9,000 円（税込み）/ 1 回

貿易アドバイザー協会　検　索

詳細については当協会ウェブサイトをご覧ください。
https://www.trade-advisers.com

本試験は一般財団法人 貿易・産業協力振興財団（ITIC）の助成を受けています

一般社団法人 **貿易アドバイザー協会（AIBA）**
Association of International Business Advisers
〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台1-8-11 東京YWCA会館 301号室
TEL: 03-3291-2223　FAX: 03-3291-2224
E-mail: aiba-nintei@trade-advisers.com

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31,000社、
累計受講者数77,000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つける
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つける

速習！これだけは知っておきたい ノウハウシリーズ

10/18 改訂

- 輸出商談編【オンライン商談対応版】
- 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