ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）
AIBAだより
第104号　2022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：熊木　信義、　編集者：村井　博

新会員をお迎えして

理事長　菊池　祐二

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、誠におめでとうございます。今年は、新たに23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、4月9日（土）のオリエンテーションで役員よりAIBAの活動内容をご説明しましたが、改めてAIBAの特徴をご紹介したいと思います。

一点目は、AIBAは、2007年まで実施されていたジェトロ認定貿易アドバイザー試験合格者とジェトロがその試験を中止した後AIBAが引き継いで実施しているAIBA認定貿易アドバイザー試験合格者による組織であることです。従って、AIBA会員は全員が高度の貿易知識と貿易相談に対応可能な資質を有しています。日本にはいろいろな資格試験がありますが、AIBA以外は、試験の合否判定で終了となります。しかし、AIBA認定貿易アドバイザー試験は、試験の合否判定がゴールではありません。AIBAのような試験の合格者で組織された団体は他に無いと思います。

二点目は、AIBAは入会した会員が更に自己研鑽できる場を提供していることです。AIBAでは、定期的にweb勉強会を開催しています。勉強会では、主に会員が各自の専門分野の情報を紹介し全国の会員の研鑽並びに会員相互の最新情報の共有を図っています。また、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）があります。AIBAは全国に330名を超える会員が所属する国際業務の専門家集団です。商社、メーカー、銀行、国際税務、物流業界など様々な分野の専門家で構成されていますので、情報提供などを希望する会員は、グループメールによるネットワークを通じて、様々な経験、知識を有する会員から最高レベルの知見や情報提供を受けることができます。これは会員でこそ享受できる大きなメリットです。

三点目は、AIBAは、企業や公的機関等の貿易相談を通じて日本の貿易取引の拡大に貢献しています。そして会員には、ビジネスチャンスの場を提供しています。AIBA会員には、公的機関や自治体等のアドバイザーとして貿易投資相談に従事している会員も多数います。また、AIBAは公的機関や自治体等の輸出支援事業の公募案件等に業務委託法人として参画しています。これらの案件には、毎年相当数の会員が採択され活躍しています。

貿易専門家集団であるAIBAには、公的機関以外に一般企業からの貿易相談案件も増加しています。AIBAが引き合いをいただいた案件は、基本的に有償で対応可能な会員を公募で選定しています。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。

2021年度AIBA新入会員オリエンテーション開催

専務理事・事務局長　熊木　信義

今年も4月9日土曜日の午後2時から、WEBによる新入会員オリエンテーションを開催しました。当日は、事前の予約がなかった会員も含め、新入会員23名（地区別では、首都圏13名、関西8名、東海2名）のうち18名がWEBにより参加しました。前半の1時間で新会員の得意分野、現職、前職、海外駐在経験など自己紹介

Contents（目次）

P1…　新会員をお迎えして　菊池　祐二
2021年度AIBA新入会員オリエンテーション開催　熊木　信義
P2…　2021年度認定試験結果と2022年度認定試験計画　山本　洋一
新会員紹介：自己紹介
足立　晃、上野　哲生、佐々木　政明、瀧口　泰之、
田中　研一、田中　徹、徳山　和弘、長井　剛、
西村　智晃、波多野　知行、久村　実、廣瀬　益三、
森川　晃、八木　リサ、藪　晃彰、横山　龍太郎
P15…新連載講座　安全保障貿易Q&A
第8回　国際輸出管理レジーム（NSG, AG, MTCR）概要　森　重道
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9）田中　徹郎
P18…あの人が定時を待たずに帰るわけ　縣　英里
「使ってますか、○△×？」　芳賀　淳
P19…支部活動
P20…アドバイザーの活動、AIBA-NET論壇
P21…AIBA-NET Q&A　回答者：加藤　政直
編集後記

をしていただきました。今年も皆様、素晴らしい経験、知識を有する方々に入会していただいたと感じ入った次第です。

後半は、本部事務所に集合した役員からのAIBAに関する説明を行いました。最初に、菊池理事長から全般説明とAIBAの特徴の紹介があり、熊本副理事長から会計、出納業務、業績概況を、小職（熊木）からはAIBA-ML、フォーラム、会員専用HPについて、会員名簿、名刺の作成、会員証の発行などを、森岡理事からはAIBAの活動計画、総会、理事会、勉強会などについて、市川理事・事業本部長からはAIBAの事業活動、ジェトロ事業、コンシェルジュ活動を、山本理事・試験運営委員長からは試験運営事業と運営委員会について、村井理事からはAIBAだよりの編集、コンシェルジュの運用、ワーキング･グループについての説明を行いました。

予定の時間の4時を少しオーバーしてオリエンテーションは終了しました。また、一部新会員の方は、会議には参加していただいたのですが、生憎マイクの状態が悪く、自己紹介の声を聞くことができませんでした。

今年も名刺交換もなく、飲み物片手に交流を深める懇親会はできませんでしたが、新会員の皆様にはその経験等を是非AIBA事業の発展のため、積極的な参加を希望いたします。

2021年度認定試験結果と 2022年度認定試験計画

試験運営委員会　委員長　山本　洋一

昨年度の認定貿易アドバイザー試験の二次試験は、一次試験免除者1名を加えた合計25名を対象として1月29日（土）に東京と大阪の2会場で実施されました。内訳は、東京15名、大阪10名。例年通り小論文と面接による審査が行われ、25名全員が合格という結果で終了しました。

今年度の認定試験は、準備を開始したばかりですが、昨年同様、貿易・産業協力振興財団（ITIC）の協賛と日本貿易振興機構（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、日本貿易会、日本関税協会、日本商事仲裁協会、対日貿易投資交流促進協会（ミプロ）の8団体の後援を得て実施できるよう、関係団体と連絡をとっています。一方、日程的には、11月26日（土）に全国7会場（札幌、仙台、東京、名古屋。大阪、広島、福岡）で一次試験を実施する計画で準備しています。

また、例年通り、試験に先立ち10月に、受験対策セミナーとして実力養成セミナーと直前対策ゼミを東京と大阪で開催し、さらに、東京会場で開催された両セミナーの録画を配信する形式のオンラインセミナーも実施するべく準備を進めます。オンラインセミナーは、昨年初めて実施されましたが、結果としては、コロナ対策として有効だっただけではなく、特に地方の受講者に好評で、地方在住者の受験者掘り起こしに威力を発揮するのではないかと期待されます。また、受験対策セミナーのベースとなるテキストは、受験科目に沿い、貿易実務（一般、運輸・通関、外為・決済）、国際マーケティング、貿易英語の三科目で構成され、受験要項の「試験の概要」に従った内容のもので、AIBA会員によって執筆されていますが、今年も2022年度版受験対策講座テキストとして改定版を準備する予定です。

このように、今後、試験事業関連では、各種セミナー講師、テキスト執筆者、作問者など、会員の皆様にご協力いただく必要があります。順次募集していきますので、会員皆様の積極的なご参加、ご協力をお願いしたいと思います。

実力養成セミナー（於）連合会館、2021年10月2日（土）

新会員紹介

自己紹介

今年度の入会者は合計23名です。投稿いただいた16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。今回紙面の都合で掲載出来なかった方は次号（7月号）に掲載予定です。未投稿の方も次号に向けて原稿をお待ちしております。

◆足立　晃（神奈川　＃865）

新卒時にメーカー系国内販社に入社したのですが、元々海外への興味が強く、幸い定年退職するまでの半分の期間、海外向けのビジネスに従事させていただきました。その間、2回の海外駐在のチャンスにも恵まれ、オランダ、UK、ロシアに通算12年の間駐在し、現地にてプロダクトマーケティングの仕事に関わることができました。その中で経験したこと、特にローカルスタッフとの関わりは自分にとってかけがえのないものになっており、退職後も自身の中に様々な形で残っていると実感しております。

現在は、都内中小企業の海外展開を支援する仕事に就いており、自らの経験が次の世代を担う方々の一助となるよう願っております。貿易については、業務関連の実務を担当部門に頼っていたので知識もスキルも不十分と考えており、職場の諸先輩から教えていただいた貿易アドバイザー認定試験を活用して勉強することに思い至りました。地域的には欧州地域販売及び東南アジア向け輸出を経験していますが、製品・市場的には、オフィス・医療関連の機器及びソリューションに関する経験がございます。最終盤に従事した医療機器の海外向け販売では、国内外の法規制対応や化学品（危険物）の輸出に関する新たな知識・経験を得ることができました。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

前職において、貿易実務は、ほとんどロジスティクス部門に頼っていたので全く自信がなく、最も時間をかけて勉強したのですが大苦戦しました。何度も受験を断念しようと思ったのですが、もし合格できるとしたら、貿易実務の失点を最小限に抑え、他の2分野でカバーするしかないと考え、蛮勇を奮って（?）受験に至りました。今回不合格でも次回以降に経験が生きると考えたことも、決断の決め手になりました。

【貿易実務】

とにかく苦手な分野なので、過去3年のテキストを繰り返し読み、練習問題を解くことに集中しました。特に苦手だったのは貿易金融や保険、信用状の分野です。前職では自社間の貿易がほとんどで、実務経験が乏しく、繰り返し演習問題を解いても応用が利かないレベルでしたので、これらの分野ではかなりの失点を免れないと割り切って臨みました。その代わり比較的知識のある貿易条件、安全保障等の分野で挽回できるように努めました。

【国際マーケティング】

以前に海外のマーケティング理論に強い関心を持ったことがあり、新しい理論が話題になると、時には原書で読みふけったり、某大学の寄付講座で米国から来られたマーケティング講師から学んだりした経験もあったので、未知の理論を理解する際の手掛かりになりました。最新のマーケティング理論・コンセプト等、足りない部分をAIBAのテキストで確認し、インターネットで貿易白書等の学習に努めました。

【貿易英語】

幸い欧州駐在時代の経験による蓄積もあり、英文の代理店契約書改善等の実務も近年経験していたので、テキストの演習問題を解き、対策講座で教えていただいた最新の時事英語をチェックして臨みました。又、対策講座で、英作文の配点が大きいと聞いていたので、試験では一番最初に十分時間をかけて回答し、最後に見直して修正・改善もしました。

【二次試験】

半ばあきらめていた一次試験に合格させていただいたので、このチャンスを無にしないよう、課題の小論文は早めにドラフト作成に着手し、年末年始の休暇中に何度も見直して修正しました。これまでの人生の中で、今回ほど原稿を何度も見直したことはなかったと思います。面接に関しては、諸先輩のアドバイスを聞きながら、これまで経験してきた海外関連業務を振り返り、提出した小論文を見直して臨みました。

＜対策セミナーの活用＞

実力アップセミナー、試験対策セミナー共に参加させていただきました。他の受験者の方に接し、講師の方からのアドバイスをお聞きすることがよい刺激となり、最終的に試験への挑戦を決意することができました。講師の方のアドバイスから重要なポイントを学べたことはもちろん、試験に向かって心の準備をできたことが大変役に立ったと考えており、こうした機会を設けていただいた協会の関係者の皆様に感謝しております。

◆上野　哲生（大阪　＃866）

この度、AIBAに入会いたしました上野です。どうぞよろしくお願いいたします。

大学卒業後、当時の松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）に入社し、約30年間同社に勤務しました。主に海外市場向けのマーケティングや事業企画などの業務を担当し、米国には通算で約8年間駐在しました。2021年9月に退職し、次のステージに進むことを考えていた時期に貿易アドバイザー試験のことを知り、今後の仕事に生かすことを目的に受験しました。今年の4月より、和歌山県の（公財）わかやま産業振興財団で中小企業に対する経営支援の仕事をはじめます。

AIBAの活動の中で得られる学びやスキルを新しい仕事に生かしていきた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】

10月に開催された対策セミナーの受講をきっかけに勉強を始めました。英語とマーケティングはこれまでの業務経験や知識がありましたので、貿易実務を重点的に勉強しました。全体の勉強時間の割合でいうと、英語10％、マーケティング20％、貿易実務70％という割合でした。

【貿易実務】

対策セミナーのテキストを2回通して読みました。1回目は書いてある内容を確認するレベルで一通り読み、サンプル問題や過去問に取り組んで重要な箇所や傾向をつかんだ後に、もう一度メモをとりながら熟読しました。参考書として購入した『実践　貿易実務（ジェトロ）』も理解を深めるために活用しました。インコタームズは一覧表にしてそれぞれの違いがわかるように工夫しました。

【国際マーケティング】

以前勉強した時にはあまり出てこなかったオンラインマーケティングやSNSマーケティングなどの最新の知識について重点的に勉強しました。貿易レポートや通商白書についても概要だけはカバーするように心がけました。

【貿易英語】

対策セミナーのテキストにあった英作文のサンプル問題に2回取り組みました。契約関連の専門用語についても改めて勉強しました。

【二次試験】

小論文は、まず全体の構成とプロットを考え、それに従って書いていきました。字数制限があるので、簡潔にまとめるのに苦労しました。

＜対策セミナーの活用＞

貿易実務は勉強範囲が広いので苦労しましたが、対策セミナーで押さえておくべきポイントを教えていただいたので、その後の勉強に大変役立ちました。

◆佐々木　政明（東京　＃868）

弁護士として大手総合法律事務所に2009年から所属し、現在まで法律業務に携わっています。私の専門の業務分野は海運分野で、船社、メーカー、商社、保険会社などのビジネスに関する業務に携わっていますが、それと関連する、国際的な紛争解決（交渉、裁判や仲裁の法的手続）、国際取引や海外投資のプロジェクトの契約作成業務にも関与しています。このような法律業務を行うにあたっては、必要に応じて世界各国の外国弁護士とも協働して業務を行っています。

2015年から英国に約2年間在住しておりました。英国では、英文契約書で最もよく利用される準拠法のうちの一つである英国法を学び、海運や物流の案件を専門的に扱う英国法律事務所に勤務していました。また、英国に在住していた間に、外国弁護士や実務家を中心としてネットワークを広げ、現在もそのネットワークを活用して業務に携わっています。

このように比較的広い範囲の海外ビジネスに関する法律業務に関与しておりますが、海外ビジネスの実務や現場をしっかりと学び、知識と情報をアップデートする機会を頂戴し、これまでの海外ビジネスに関する法律業務の知識や経験と融合させて、今後の業務に活かしたいと考えてこのたび受験しました。入会後は、海外ビジネスに関与されている方々との人脈を広げるよい機会も活かして、有益な情報交換ができることを期待するとともに、活動に積極的に参加し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】

2021年夏ころに受験を決意し、まずは、受験対策のために2020年版テキストを購入しました。一読したところ、知識のある分野と知識のない分野の差が大きかったため、後者を中心に少しずつ準備を進めました。知識がなく苦手な分野については、実力養成セミナーと直前対策セミナーが非常に効果的で、セミナーに助けられました。

【貿易実務】

貿易実務については、細かい知識などを除いた基礎を概ね理解できていると考え、過去の出題の傾向やレベルを把握した上で、テキストを中心に勉強していました。勉強すべき範囲が広いため、あまり手を広げずテキストの範囲を繰り返し確認して勉強していました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングは全く知識のない分野で、勉強する範囲も広い上に、テキストを読んでも内容を十分に理解できず、また、インターネットで調べながらテキストを読み進めても遅々として勉強がはかどらずに途方に暮れていました。そうした中で、実力養成セミナーと直前対策セミナーでポイントを絞ったご説明を頂き、その範囲に絞って勉強することを心がけました。セミナーのおかげで、当日の試験ではなんとか対応できた印象です。

【貿易英語】

貿易英語は、日々の業務の経験で対応できると考え、特に重点的に勉強していませんが、時事英語と英文作成については傾向を把握し、時事英語に出そうな単語や英文レターの形式を確認していました。

【二次試験】

過去の合格体験記を参考にさせて頂きました。小論文については、JETROなどのウェブサイトで可能な限り収集した情報と自分の経験を関連させながら、選択した時事トピックについて簡潔かつ分かりやすくまとめることを意識しました。面接は、面接官の方との質疑応答を楽しもうと心掛けてのぞみ、実際にリラックスして、自分の経歴や経験、小論文に対する考えなどを説明することができました。

＜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を受講しましたが非常に有益でした。特に、試験対策という意味で、苦手な分野や知識のない分野、また、最新の知識を効率よく勉強するにはこれらのセミナーが最適であると考えています。

◆瀧口　泰之（岐阜　＃871）

この度、入会させていただくことになりました瀧口と申します。

平成2年4月に地方銀行に入行して、令和1年9月に退職するまで約30年間、大半を営業店、および本部で外国為替関係の業務に携わりました。

営業店においては、外国為替係として主に企業の貿易決済関係の事務処理（L/C取引、D/P, D/A取引、外国送金取引等）、および顧客折衝（各種外国為替業務関係の提案・相談業務を含む）を行い、本部においては、海外送金の事務処理、およびマネロン対応のため営業店業務指導、さらに平成11年から約5年間東京において外国為替・デリバティブのディーリング業務にも携わり、顧客に対する先物為替・為替デリバティブ取引（クーポンスワップ、通貨オプション等）、インターバンクにおいて顧客取引のカバー取引を行いました。当時、顧客取引としての為替デリバティブ取引（クーポンスワップ、通貨オプション等）が広まりつつあった時期にあたり、いい経験をさせていただいたと思っております。

現在は、貿易業務と無関係の業種に勤務しておりますが、今後、貿易関連の業務に携わりたいと考えまして当試験を受験しました。

これまでの銀行における業務経験、および今回の受験で得た知識を生かした活動ができればと考えております。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】

銀行業務以外の実務経験が全くありませんでしたが、前年受けた通関士試験の知識が役立ちました。

試験勉強は、貿易アドバイザー協会出版『受験対策講座テキスト』、インターネット上で公開されている過去問題集を中心に行いました。

なお、受験対策講座テキストは、試験勉強の指針となりましたが、詳細内容が記載されていない項目もあったため、別途参考図書やインターネットによる検索情報を相当活用しました。

【貿易実務】

『受験対策講座テキスト』、日本貿易実務検定協会出版『貿易実務ハンドブック（ベーシック版、アドバンス版）』、成山堂書店出版『貿易と保険実務マニュアル』、中央経済社出版『信用状統一規則の実務Q&A』を読込むことで対応しました。（海運会社、NEXI、保険会社のホームページ等も活用しました。）

また、受験対策講座テキストの練習問題を完全に理解するように努めました。

【国際マーケティング】

『受験対策講座テキスト』を中心に詳細内容が記載されていない項目をインターネットで検索して理解に努めました。

また、国際実務マーケティング協会出版『マーケティング・ビジネス・ハンドブック』も活用しました。

貿易動向については、受験対策講座テキストの練習問題を参考に、『通商白書』や『日本貿易の現状』最新版を通読しました。（受験対策講座テキストの練習問題に記載項目の数値は最低でも把握しました。）

【貿易英語】

長文読解は、最近話題となっている国際ニュースの内容を日本語で把握することに努めました。（英文記事までは通読できませんでした。）

ビジネスレターの作成は、日本貿易実務検定協会『貿易実務検定オフィシャルテキスト（貿易実務英語科目）』を使用して、反復練習しました。

英文契約書の理解は、アルク出版『はじめての英文契約書の読み方』の読込みとインターネットで弁護士による英文契約書の解説等を参考にしました。

【二次試験】

小論文の内容について明確に説明ができるように再度小論文に関係する書籍・資料等に目を通し、自分の意見を述べることができるように準備しました。

また、過去の自分の経歴について整理して、わかりやすく説明できるように心がけました。

＜対策セミナーの活用＞

貿易アドバイザー試験に関する情報が少ないため、できるだけ試験で問われる内容についての情報収集に努め、不明な点は当日質問を行うなど早急に解決することを努めました。

また、配布された資料を最大限活用させていただきました。

◆田中　研一（神奈川　＃872）

経歴：銀行に30年、関連会社の保険代理店に10年勤務後、昨年11月より貿易振興団体で貿易投資相談（担当：EPAアドバイザー）を行っています。

海外勤務：米国（7年）、中国（10年：2回）。

受験動機：受験勉強とAIBA入会後の勉強会を通じて貿易投資に関する幅広い知識を身に着けたいと考え、受験しました。

入会後の抱負：勉強会等を通じて会員の方々と交流させていただきたく、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】

2022年度AIBAテキストは受験数ヵ月前にならないと手に入らないため、前年度テキストを購入して、テキストを中心に4月頃から勉強を開始しました。過去10年の貿易実務サンプル問題を見たところ、高得点は難しいと判断して、他の2科目、特に貿易英語で出来るだけ高得点を目指すことを目標として、試験勉強に取り組みました。

【貿易実務】

AIBAテキストを中心に勉強、分からない項目は『新しい貿易実務の解説』とネット検索で確認しました。ウィーン売買条約は条文全文を確認、インコタームズ2020は貿易取引条件を危険負担・費用負担など項目ごとに表に纏めて理解を深めました。試験問題は各分野から万遍なく出題されますが、安全保障貿易管理・国際輸送・輸出入通関が難しかったと感じました。

【国際マーケティング】

いきなりAIBAテキストを勉強しても、専門用語だらけで全く分からないので、まず『マーケティング戦略第5版』『グローバルマーケティング戦略』で基本事項を学習したうえで、テキストに取り組み、分からない項目はネット検索で補強しました。ジェトロ貿易投資白書、通商白書は試験直前に概要編をチェック、出題可能性ある内容・計数を確認しました。

【貿易英語】

高得点を目標とした科目です。過去の合格体験記を参考に、回答の順番・時間配分を、第5問英作文：30分→第2問英文契約書・第3問英文レター・第4問用語：30分→第1問時事問題：20分と割り振り、試験に臨みました。時事問題は日々New York Times等をチェックしており特別な対策不要と判断、英文契約書はこれまでの実務経験で問題ないと考えて、配点の高い英作文に対策を集中、古い本ですが『貿易実務検定　B・C級貿易実務英語』のパターンごとの例文を暗記しました。

【二次試験】

二次試験はいくつかある出題から自分自身の経験が役立つ項目を選んで小論文を書きました。面接は履歴書の内容、小論文の内容について面接官からいくつか質問があり、的確かつ丁寧に答えるように心掛けました。

＜対策セミナーの活用＞

テキストの解説だけではなく、試験対策のヒントなども教えていただきましたので、大変役に立ちました。特に国際物流の講師のお話は、これまで経験のない分野であり、興味深く聞かせていただきました。

◆田中　徹（静岡　＃873）

1992年に、ある総合商社に入社して以来、何社か転職・駐在をしておりますが、現在まで一貫して海外貿易の仕事に従事しております。2000年までは東京で肥料の輸出入・三国間貿易、2004年まではタイの肥料製造会社に出向しました。その後転職し、今度は自動車部品のメーカーで2019年までタイに駐在しておりました。その後、日本に帰国、岡山の機械商社で2年ほど在籍したあと、現在は在阪の化学品関係の商社の東京支店で海外業務に従事しております。（住居は静岡、単身赴任状態）

タイには通算で19年駐在しておりましたが、タイから日本以外の各地域、米州・欧州・中国・インド・東南アジア域内向けの営業・輸出がメイン業務で、逆に日本のことがよくわからず、現在は日本国内で浦島太郎状態になっております。

受験の動機は、岡山にいた時代に、貿易関係のスキルの証明を求められ、とりあえず貿易実務検定のB級を取得、ただ、当時の社内外での貿易実務・知識面での貢献にと、受験にチャレンジした次第です。

その後、転職していますので、当初の思惑とは変わってきましたが、早速ロシア・ウクライナ情勢の影響を受け、欧州・ロシア向けの物流関係の対応を行っております。皆様のお知恵拝借という局面が十分予想される状態ですので、今後ともご指導・ご鞭撻のほどを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】

貿易実務検定ならびに受験対策講座のテキストを使用して準備をしました。海外駐在や三国間貿易がメインだったので、特に輸出入関係、通関、輸出貿易管理の面に注力しました。

【貿易実務】

ウィーン売買条約等、経験や知識にはないものを中心に勉強を進めました。本船用船やL/C等については、

業務上の知識で対応できました。

【国際マーケティング】

とにかく広範囲なので、まずは大まかな概要をつかむことに注力しました。タイの社会人大学院通学時に使用したマーケティングの教本が役立ちました。

【貿易英語】

過去問を何問か反復して解きました。英文契約については、業務でも使用している書籍を使用して復習しました。以前、訴訟や債権回収も担当していたので、経験が生きた形です。

【二次試験】

FTAに関する主題を選んで論文を作成しましたが、やはり、日本と海外では問題・課題になる点が異なり、面談時に、自分でもその相違に気が付いていなかったことを気づかされました。

＜対策セミナーの活用＞

やはり、受験だけでなく、貿易知識や実務に役立てるためにも、セミナーの存在は大きいかと思います。特に、自分の経験が薄い貿易実務分野の知識習得には最適です。Webと対面の両方で受講しましたが、受験を考えている方であれば、是非とも参加すべきです。

◆徳山　和弘（兵庫　＃874）

この度、AIBAに入会させて頂きました徳山 和弘と申します。

現在は、神戸の製造業の資材部で国内外から部品の調達業務を行っております。

海外勤務経験はあまりありませんが、前職で中国に3年間赴任した経験があります。

社会人になってから何かしら海外と携わる業務を行ってきましたが、資材関係に係る非常に限定的な業務しか出来ておらず、もう少し幅広く貿易に係る知識を身に着けたいと思ったのが受験のきっかけでした。貿易アドバイザーの魅力は多様なバックグラウンドを持った方々との交流を通じて自己研鑽に努めることができるところです。通常の資格では取得することがゴールとなるのが多いですが、貿易アドバイザーは取得することでより深く学べる機会が持てると思います。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

受験を決意してからは、AIBAの発行しているテキストを中心に勉強しました。先ずは一通り目を通しましたが、普段の業務に関わりのない所が多く、理解するのに時間を要しました。テキストにある問題を解きましたが、理解できず、解説やテキスト本文に戻って何度も読んで理解を深めていきました。どうしても理解できないところはインターネットや他の本などを活用しましたが、基本はAIBAテキストを中心に勉強しました。

【貿易実務】

貿易実務は、一番馴染みのある分野でしたが、初めて目にするところも多く、特にテキストの序盤に出てくるWTO、FTA/EPA、ウイーン売買条約に関するところは初めて深く勉強しました。これらは、試験勉強だけでなく一般常識としても理解しておかないといけないと思いながら勉強していました。その他インコタームズなども理解しているつもりでしたが、表面上しか理解できていないと痛感し繰り返し勉強しました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングは、試験範囲が幅広く全てを網羅しようと思うと時間が足りなくなるので、こちらもAIBAのテキストを中心に過去問題を繰り返し解くことで理解を深めていきました。特に、試験の直前で最新の通商白書が発行され世界の貿易状況などを理解するのに時間を要し覚えるのに苦労しました。ニュースなどでも貿易に関するところは関心を持つようにしていました。

【貿易英語】

貿易英語は、普段仕事で使う英語は、限られた範囲でしか使っておりませんでした。AIBAの試験に対応するため過去問を解くことで試験問題の形式に慣れ試験傾向をつかむようにしました。特に最初の長文読解は非常に時間をとられるため一番最後に回し、自分の得意な穴埋め問題や英作文などから解くようにしておりました。どうしても時間との戦いになってくるので解き易い問題を落とさないようにしました。

【二次試験】

二次試験は小論文と面接ですが、自分の経験に基づいて書くように努めましたが、あまり文章を書くのは得意でなく、書いた次の日に読み返すと自分で書いておいて理解が出来ないありさまでした。そのため相手に分かりやすく書くように心がけました。面接に関しては今まで経験してきたことを整理して短時間で分かりやすく伝えるように心がけました。

＜対策セミナーの活用＞

AIBAが行っておりますセミナーは春先に「スキルアップセミナー」と試験直前の「実力養成セミナー」「直前対策セミナー」の全てに参加しました。このセミナーを通じて講師の方から試験のアドバイスや試験以外の世界情勢や近年の話題なども聞くことができるため、参加して良かったと思いました。このセミナーを通じて試験に対するモチベーションの維持にもとても効果があったと感じています。

◆長井　剛（大阪　＃875）

この度AIBAに入会させて頂きました長井 剛と申します。1986年に電機メーカーに入社後、主に小物家電の海外営業およびマーケティングに従事し、新興国を中心に、ディストリビューターとの協業による雑貨店等の小規模小売店を主要顧客とする販売網構築、小売店頭での売場づくり等に取組みました。その間、台湾、フィリピンの販売会社に駐在する機会にも恵まれ、マーケティング戦略策定、営業部門運営等に従事しました。2019年に早期退職し、現在は中小企業診断士として独立し、公的機関の案件を中心に経営診断、経営計画の策定等による中小企業の経営支援に携わっております。

現職では、海外展開を検討されている中小企業の支援を中心に取組んでいきたいと考えておりますが、自身の業務経験が特定製品の海外営業中心で限定されているため、より幅広い領域での対応を可能とする知見やスキルを修得する機会を得ることを目的として受験致しました。今後、様々な機会を通じ、諸先輩方のご指導、ご鞭撻のもと研鑽を積んで参りたく存じます。宜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】

約1年前から準備をはじめ、先ずはサンプル問題を確認しましたが難易度が高く、特に業務経験が不足している貿易実務については相当な準備が必要であると認識しました。そこで、貿易実務に重点的に取組む計画を立て、基礎的な内容から段階的に学習を進めました。10月頃からは対策セミナーへの参加を含め、受験対策講座テキスト主体に学習し、練習問題を繰り返すことで必要な知識の定着を図りました。

【貿易実務】

体系的な学習が必要と考え、貿易実務検定の受験を計画に組み入れました。出題分野に相違もありますが、効率的に学習するには有効であったと思います。また、貿易実務検定受験がマイルストーンとなって学習のスケジューリングにも役立ったのではないかと思います。10月以降は、受験対策講座テキストに集中して取り組みました。

【国際マーケティング】

自身の業務と関連があるため、知識が不足しているグローバルマーケティングを中心に学習しました。但し、経営戦略やマーケティングについても詳細な論点まで理解が必要なため、受験対策講座テキストの精読と練習問題を繰り返し、不明点は確認するようにしました。通商白書やジェトロ世界貿易投資報告は、概要に目を通した程度でしたが、もう少し丁寧に学習しておけばよかったと思います。

【貿易英語】

限られた期間内で相応の効果が期待できると思われる、英文契約書の重要語句の暗記と英文ビジネスレター作成練習に重点的に取組みました。英文ビジネスレターについては、日常業務では手書きする機会がほとんどないため、何度か手書きで練習しておくことが有用であると思います。あとは、興味のある記事が掲載されているエコノミスト等の英文雑誌を購入し、目を通すようにしていました。

【二次試験】

小論文は、この機会に自身の知識の深耕が必要と思われるテーマを選択しました。面接に向けては、小論文の論点の整理や関連情報の収集、想定Q&A作成等を準備しました。当日は想定外の質問等もあり、質問の主旨を取り違えたりもしました。落ち着いて対応することが必要であると反省しました。

＜対策セミナーの活用＞

大阪会場で開催された「実力養成セミナー」と「直前対策セミナー」を受講しました。事前に入手できる情報が少ないこともあり、これらセミナーを通じて受験対策に必要な情報の収集や講師の方からの実践的なアドバイスを得ることができてよかったと思います。

◆西村　智晃（奈良　＃876）

この度AIBAに入会させていただきました西村 智晃です。奈良県在住です。外国語関係の大学を卒業し在阪電気機器メーカーに入社して現在もこの企業に在籍しております。

キャリアのほぼ半分は海外営業ですがプロジェクトマネジメント系が中心で、とりわけ海外の大手企業様向けにお客様ブランドで製品を共同開発、ビジネス立ち上げを行う業務が多かったかと思います。キャリアの残り半分は海外向けエアコンの商品企画と営業です。エアコンは他の家電とは違い独特の商習慣や商品特性があり、独特の言語もあるのでなかなかとっつきにくい分野なのですが、当方にとっては逆にそれが魅力で、駐在経験は全くないのですが、エアコンの市場開拓のために欧州を中心に米州、インド、アセアン、中近東、アフリカなど歴訪し代理店候補と商談させていただいた事がいまでも良い思い出です。

AIBA関西支部には現職の先輩が多数在籍されており、アドバイザー試験について紹介を受けたのが受験のきっかけです。コロナ禍以降の急激な社会変化と自身の年齢などに鑑み、今後の人生設計においてさらに幅広い多様性受容力をつけるための一環として、これまでのキャリアの集大成に近い当該資格を是非取得したいと強く思い受験を決めました。

今後はAIBA諸先輩の膨大な知見に触れさせていただきながら自己研鑽に励み社会貢献できるようになりたいと考えておりますので、ご指導ご鞭撻何卒宜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】

当方の場合、AIBAで発売している過去問題集と対策セミナー受講というAIBAからの提供サービス一択です。業務と家事が多忙を極める生活を送っておりますので潤沢な勉強時間を確保出来ず、とにかく隙間時間で過去問題集を繰り返し勉強しました。正解のみならず不正解の設問もどこが不正解なのかを紐解く過程が総合的な学習につながりました。

【貿易実務】

実務経験に根差した専門性が問われる教科であり、当方にとって一番難しい分野でした。特に信用状は大企業に勤める身としては現状それ自体に触れる機会が無く、設問を図式化して解釈を促すような工夫をしました。どうしてもわからない点についてはAIBAに直接問い合わせさせていただいたところ、大変丁寧な解説をメールでいただき非常に感銘を受けました。その解説の専門性から、さらにAIBA入会への思いが高まりました。

【国際マーケティング】

マーケティングについては会社での当方業務特性もあって勉強する機会がこれまでにも何度かあり、今回の試験が良い復習になりました。広く浅くマーケティング理論のおさらいをするとともに貿易白書系の数値は最新の数値を頭に叩き込むように努めました。試験対策をする事でコロナ禍のグローバル経済への影響概論が把握できたのは良かったと思いますし指標の重要性も実感いたしました。

【貿易英語】

職務上契約、時事英語ともに日々接しておりますので、教科としては一番得意な分野でした。情報収集を含めた日々の業務がそのまま試験対策になりました。

【二次試験】

想定はしており自分なりに目線を変えて試験に臨んだつもりではおりましたが、それでもまだ、自身の心構えが大企業目線の甘えたものである事が赤裸々にあぶりだされたお恥ずかしい形の面接となりました。そんな中でもありがたく合格をいただけたのは、どこかに今後の成長を期待しての事だと受け止めておりますので、今後はさらに広い視野をもち、世の中のお困りごとを抱えている方々と伴走出来るように努めていきたいと感じております。

＜対策セミナーの活用＞

出題傾向が把握できる対策セミナーは受験を考える者にとっては受講必須と認識します。試験対策だけがすべてではなく実力を高める事がAIBA会員としての本旨ではありますが、会員資格の前提となる試験に合格しない事には何も始まりません。また受験者の中で試験全教科に精通した方はいらっしゃらないかと思います。その観点では出題傾向が把握できる対策セミナーは専門外の領域での試験対策としては非常にお勧めできるセミナーです。

◆波多野　知行（神奈川　＃877）

大手金属メーカーに39年勤務の後、2020年11月より政府系機構に貿易・投資アドバイザーとして勤務、2022年3月より同機構のインド駐在投資アドバイザーとしてインド・ニューデリーにて活動しております。メーカー勤務時代は海外駐在を約20年（タイ5年、インド2年、米国13年）経験し、タイ・インド駐在時代は市場開拓と共に合弁会社設立、技術提携契約、パートナー、政府機関等との交渉を担当、米国駐在時代は本社執行役員兼米州事業管掌として事業構造改革、事業ポートフォリオ入替えの為のM&A（買収、売却）、リストラ等を実行してまいりました。海外営業、海外事業企画、海外事業経営、M&Aが専門分野となります。今後の自身のキャリアアップにAIBA認定貿易アドバイザー資格取得が資すると考え受験を決めました。政府系機構で貿易・投資アドバイザーとして主に中小企業の海外進出を支援しており、今回の貿易アドバイザー試験で得た知見を活かし活動を一層加速させた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】

AIBAテキストに加え『貿易実務ハンドブック』（アドバンスト編、ベーシック編）を熟読、練習問題を繰り返し解き理解を深めました。貿易実務はある程度自信があると思っていましたがそれは大きな過信で、いざ問題に向き合うと正解が判らない事に驚かされました。

判らない箇所はノートに纏め何度も読み返しました。このプロセスを数カ月続けることにより上記テキストの問題がほぼ完璧に解ける様になり試験本番に大いに役立ちました。

【貿易実務】

テキストを読んで理解した積りでも、いざ練習問題を解いてみると一向に正解が判らないというのが勉強開始時点でした。練習問題にたくさん当たることが重要と考えテキストに加え『過去問』『貿易実務ハンドブック』の練習問題を徹底的に解きました。この繰り返しが非常に重要で判らない箇所や不正解の箇所はノートに整理し読み返し理解に努めました。このプロセスの繰り返しが奏功したように思います。

【国際マーケティング】
試験問題の約8割はテキストからの出題と聞いたのでテキストに絞って勉強しました。対策セミナーにて押さえるべき事項が示されるので、それらについては確実に理解・暗記し試験に備えました。テキストの内容は抽象的な記述も多く最初は中々頭に入ってこないのですが繰り返し読み返し、練習問題を解いていく事で、ある時からスーッと理解できるようになりました。
【貿易英語】
英語については自信があったので特別の勉強はしませんでした。長年購読しているWSJ電子版を読み時事、経済問題に関し英語で理解に努めました。試験には自筆で書く英作文問題があるので試験2カ月くらい前からWSJ紙の記事を鉛筆でノートに写す練習をほぼ毎日続け日頃PCのキーボードに慣れ自身の手で書くことがない不安を払拭しました。これは本当に試験に役立ちました。
【二次試験】
課題につき自分の考えを述べる小論文は自身の理解度、見識が問われるので提出に際し何度も推敲を重ねました。面接では自己紹介や貿易アドバイザー資格を活用し何をしたいのかを問われるので、話すことを頭で整理し実際に声に出して練習しました。二次試験準備のプロセスにて気付きも多く自分のこれからのキャリアを考える上で有用な「頭の体操」となりました。

＜対策セミナーの活用＞

AIBA主催のスキルアップセミナー、受験対策セミナー、直前対策セミナーは全て参加しました。これまでの業務経験を通じ、ある程度貿易の事は知悉していると思っていましたが、大間違いで「目から鱗」のお話もたくさんあり多くの刺激を受け受験に向けての意欲も高まりました。セミナー前にテキストを予習し練習問題を解き、セミナーで理解を深め、ノートに整理し、そのノートを何度も読み返す、これが重要と思いました。

◆久村　実（大阪　＃878）

この度AIBAに入会させていただきました久村 実と申します。
前職において印刷関連の仕事でチェコに駐在経験があり、現在は大阪で配管機材や金属製品、農業資材などを取り扱う貿易会社に勤務し、貿易実務、品質管理、海外協力工場の開拓、客先の開拓など貿易に関する一貫した業務に携わってきました。欧州、中南米、インド、中国、台湾、ベトナムなどの国々と取引しています。
様々な関係先から海外販売してほしい、海外調達したいといった依頼をいただくことも多く、専門分野外だとなかなかご期待に応えることができないことがあります。もっと幅広く海外ビジネスの知見を広げたいと思い、貿易アドバイザー試験を受験することにしました。経験豊富なAIBA会員の先輩方との交流や勉強会などを通じて研鑽を積み、中小企業の海外ビジネスのサポートができればと思っています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】
まずは前年度のテキストを購入し、全体的な内容を把握しました。初めはテキストがとっつきにくく、なかなかページが進まなかったことを覚えています。
試験年度のテキストが届いてからは、より細かな論点の理解を深めることに努め、テキストを繰り返し読み込んで勉強しました。過去問やテキストの問題を通じて知識を定着させるようにしました。
【貿易実務】
貿易実務B級を取得していることと、普段から貿易やLC決済などの業務に従事してきたので、知識が不足している細かな論点を重点的に覚えるようにしました。
【国際マーケティング】
中小企業診断士の勉強をしていたことがあり、ある程度の知識はあったのでそれらのテキストを見返したり、知らないマーケティング用語などをインターネットで検索したりして内容の理解を深めました。あとはJETROなどで統計資料を確認しました。
【貿易英語】
英文契約書は法律事務所のホームページより英文契約の解説を参考にしました。また通勤電車で英文ニュースを読んで時事英語の読解力を高めるようにしました。英文レターは簡潔に読みやすい文章を心がけるようにしました。また英文レター配点が高いので試験当日は最初に時間を十分に確保し回答するようにしました。
【二次試験】
論文は越境ECについてレポートしました。様々な資料から情報を収集し、自分の考えをまとめました。面接では事前に提出した経歴書や小論文について質問に答えることができるよう準備しました。それらについて想定問答を用意しておくと良いと思います。

＜対策セミナーの活用＞

セミナーは2回参加しました。1回目はテキストの内容について、2回目はテキストの問題を中心に解説していただいたので総復習的な位置づけとなり、試験に臨むうえで非常に有益でした。

◆廣瀬　益三（京都　＃880）

この度、AIBAに入会させて頂きました京都府在住の廣瀬益三と申します。よろしくお願いします。1980年に大阪の電機メーカーに就職し、約20年間、ビデオの設計・商品企画に携わりました。その後、オーディオやビデオ事業の経営企画業務を担当した後、2006年から5年間、メキシコにある子会社に社長として出向し、メキシコ向け販売とオーディオ／テレビ工場の運営を担当しました。帰国後は、マレーシア／シンガポール／中国（深圳）などに数多く出張し、拠点統廃合などの仕事に取り組みました。退職後、2017年6月～2019年3月まで、ジェトロ大阪本部で、中小企業の海外展開支援を担当しました。これまで長い間、経営に関する仕事をしてきましたが、改めて経営を勉強したいと考えて、中小企業診断士の資格取得を目指しました。なんとか、昨年合格出来ました。貿易アドバイザー試験の受験動機は、ジェトロの仕事の中で、貿易実務知識の不足を感じていたからです。今後は、海外展開サポートも含めて、中小企業の経営を良くするための支援を行ってゆきたいと考えています。様々なご経験を持っておられるAIBAの会員の皆様との交流を楽しみにしております。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テキストに従って勉強を進めました。テキストにはあまり詳しい解説はありませんので、ネット情報（ジェトロHPなどの公的機関の情報）や他の書籍を購入して補いました。勉強の方法は、「①内容理解②問われそうなキーワードを赤色で記述してまとめ直す。③暗記用の赤色下敷きを活用して、問題を解く。④分らない所の学習を繰り返す。」でした。完全に忘れる前に、繰り返し学習しました。

【貿易実務】

『実践貿易実務』（ジェトロ）、『最新貿易実務ベーシックマニュアル』（MHJ出版）、『貿易実務ハンドブック』（日本能率協会）等の参考書を活用して、AIBAテキストの目次に従ってポイントを整理しました。又、AIBAと貿易実務検定の過去問を解きました。ネットの情報を活用して、具体的なイメージが出来るように学習しました。弊職の場合は、貿易実務経験がなく、試験は難しかったです。又、問題数も多く時間がぎりぎりでした。

【国際マーケティング】

経営戦略／マーケティングは、中小企業診断士の企業経営論とほぼ同じ内容でしたので、その時のテキストを復習しました。グローバルマーケティングについては、『グローバルマーケティング戦略』（有斐閣アルマ）、世界貿易体制については、ネット情報（ジェトロHP）と『国際税務のしくみ』（中央経済社）を主に活用して、学習しました。世界貿易動向は、テキストに記載されているURLから、概要情報を活用しました。

【貿易英語】

英語は、難しくて問題量が多くて、時間が不足しました。時事英語対策では、『英検準1級対策用リーディング問題集』（the japan times出版）を1冊やりました。単語が多少分らなくても、素早く文意をくみ取ることが必要です。契約文書対策では、『英文契約を読むための基礎知識と頻出表現』（ベレ出版）を勉強しました。英文ビジネス対策では最新貿易実務ベーシックマニュアルのビジネスレター基礎表現を覚え、ビジネス文書の英訳に取り組みました。

【二次試験】

弊職の場合、ジェトロ大阪で中小企業の海外展開の支援の仕事をしていましたので、「海外展開も含めた今後の事業展開のアドバイス」を選択し、自分の経験を活かして中小企業の経営に役立ちたいという思いを込めて、アドバイスを書きました。面接員の方から、掘り下げ不足であるとご指摘を頂きました。小論文なので、分析なども記述すべきであると感じました。難しい質問も結構ありましたので、面接試験不合格かなと思っていました。

＜対策セミナーの活用＞

対策セミナーは限られた時間なので、次のような情報を得る機会と考えるのがよいと思います。講師の方の学習の方法（参考にする書籍、活用するネット情報源など）、貿易実務に関係して変化したことや話題になっていることなど情報。また、頂いた資料や教えて頂いたことは、優先的に学習して覚えるようにしました。

◆森川　晃（千葉　＃882）

はじめまして。このたびAIBAに入会させて頂きました森川晃と申します。2003年に大学卒業後、総合物流会社の関西空港拠点にて中小企業から大手メーカー、また海外代理店顧客など輸出入の幅広い航空貨物フォワーディング業務に約4年従事しました。その後、会社のベトナム事業の立ち上げ支援で応援出張したことをきっかけとして、そのまま約13年ベトナム・ホーチミンに駐在しました。ベトナムでは拠点設営など事業体制整備や、ベトナムを中心としたインドシナ半島でビジネス構築される顧客のサプライチェーン構築のサポートを特に物流、通関、FTAの観点からサポートしてまいりました。

受験動機ですが、サプライチェーン関連資格として、

海外駐在中に米APICSのCSCPを取得しておりますが、日本での資格取得の機会がなく、2020年末に日本帰任後、今までの物流・貿易を中心とした海外ビジネスの経験を活かせる資格の取得を目指しました。そこで2021年に通関士試験を受験し、その過程で本試験を知り同年に受験を決意しました。また、合格後も協会の会員が自己研鑽し続け、相互に知見を高め合うネットワークがあることで継続的に専門性向上ができそうな事が魅力的でした。

この度AIBAに入会させて頂きましたが、まだまだ知識や経験の不足を痛感しており、これを機に自己研鑽に更に励み、今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】

本試験については、同年受験した通関士試験を終えた10月に知りました。試験まで2か月を切っておりましたので、自分の知識・実務経験が少ない部分を特に集中して学習・理解するようにしました。AIBAホームページのサンプル問題、AIBAテキストを参考に傾向をつかみ、他の参考書やインターネット等で理解を深めました。試験時間は、貿易実務と貿易英語は時間が余らなかったので、その2科目は時間を意識した練習も必要だったと感じます。

【貿易実務】

大体の範囲は、仕事と密接にかかわっておりますので、実務的に経験の少ない、外為、貿易金融の部分を中心に学習しました。参考書やネットだけではイメージが難しい部分もありますので、自身の人的のネットワークを活用し、社内外の金融系の知人に質問して具体的にイメージするように努めました。参考書は、『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編）や『実践貿易実務』（ジェトロ／石川雅啓著）を使用しました。

【国際マーケティング】

範囲が広く、傾向も掴みづらいのでAIBAのテキストを中心に学習し、不明点をインターネット等で調べました。戦略フレームワークやマーケティング理論などは社内研修でも学習はしておりましたが、アップデートも意識しながら、用語を覚えるだけでなく、具体例を確認しながら理解するようにしました。『通商白書』・日本貿易会の『日本貿易の現状・ジェトロ世界貿易報告』は試験前に通読しました。

【貿易英語】

英語は現在も仕事で毎日ニュースや文書、メール、オンラインミーティングなどで海外とのやりとりで使用しているため、幸運にもそれがそのまま試験に活かせたと思います。英文契約についてだけは独特の言い回しがありますので、『はじめての英文契約書の読み方』（アルク／寺村淳著）で復習しました。

【二次試験】

小論文は、いずれの選択テーマも中小企業にどのようにアドバイスするかという問いでしたので、中小企業の経営者やご担当との商談を思い出しながら、相手の目線に合わせ、一般論だけでなく自分の知見や経験を加味した内容としました。年末までに思いつくことを書き出しておき、正月休みに集中してまとめ上げました。面接は、受験動機や今後の抱負などを頭の中でまとめておき、小論文や経歴書に記載した内容を見直して臨みました。

＜対策セミナーの活用＞

日程の都合上、直前対策セミナーしか参加できませんでしたが、AIBAのテキストの練習問題について解説して頂けたり、試験の傾向についてのお話を聞けたり、試験に関する情報が少ない中、有意義であったと思います。

◆八木　リサ（岐阜　＃883）

2022年2月に入会いたしました、八木リサと申します。私は大学卒業後、大手日系国際複合一貫輸送業者（フォワーダー）にて、航空・海上輸送の輸出入通関、営業、貿易書類作成等に通算25年間携わりました。フォワーダーでは様々な部署で業務を経験しましたが、中でも最も印象に残った仕事が、無許可輸出を行った顧客へ出向し、顧客社内で勉強会を開催するなど社員教育・業務指導を行い、輸出貿易管理体制を整える支援を1年半に渡って行なったことです。この経験がきっかけとなり、AIBAの貿易アドバイザーのことを知ったのですが、試験の出題範囲の幅が大変広く、自分の知識では無理だと思い、当時は受験しようとは思っていませんでした。しかしながら、その後10年以上経過してフォワーダーでの業務経験をもとに、2021年4月から貿易振興団体においてEPAを主に貿易投資相談を担当させていただく機会に恵まれました。当機関での相談業務は大変幅が広く、前職において自分が関わった業務はビジネス成立後に実際に荷物が輸送される部分に限られており、ビジネス成立前の業務についても自分の知識の幅を広げたいと思い、国際物流以外の貿易関連業務（契約、代金決済等）の勉強を始めました。同時期に貿易実務検定A級やEPAビジネス実務検定を受験しようとしていたので、当初AIBAの貿易相談アドバイザーの受験は考えておりませんでしたが、現在の職場のAIBA会員の先輩に受験を勧められ受験に至りました。AIBAにはそれぞれ専門分野の異なる先輩方がいらっしゃいますので大変心強く、刺激を受けながら今後も日々自分を磨いて仕事の幅を広げていきたいと思

います。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

2021年4月にEPA実務検定C級、同年7月に貿易実務検定B級、同年10月に同検定A級を受験しました。AIBAの試験対策は9月末にテキストを購入し、10月初めの貿易実務検定A級受験後に始めましたが、テキストを読んでみると上述の試験の範囲がAIBAの試験とほぼ重複していたため、基本的な部分はだいたい頭に入っていることがわかりました。テキストを精読しながら初めて学ぶ分野についてはノートをまとめて理解するよう努めました。練習問題を2回解き、その後AIBAのHPに掲載されている実際の試験問題を解いて、出題形式に慣れるようにしました。

【貿易実務】

国際輸送、通関、EPA、輸出貿易管理については通関士試験や前職で身につけていたため、時間をかけず、それ以外の外国為替、貿易代金決済、貿易金融、UCP600の分野について重点的にAIBAのテキストを中心に勉強しました。通勤電車の中で『新しい貿易実務の解説』石川 雅啓 著（文眞堂）を読みましたが、豆知識がちりばめられていて楽しく勉強できました。練習問題の解答が理解できない時は貿易実務検定受験で使った『貿易実務アドバンストマニュアル』を引っ張り出して参考にしました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングは貿易実務検定で初めて勉強しましたが、この科目についても貿易実務検定での勉強が役立ちました。AIBAテキストで初めて触れた用語は、インターネットで調べてノートをまとめ、理解するようにしました。世界貿易動向については、最新版の通商白書、ジェトロの『世界貿易投資報告』、日本貿易会の『日本貿易の現状』に目を通しました。いずれも現職での業務に直結する内容であるため、大変興味深く勉強いたしました。

【貿易英語】

英文契約書については初めて触れることばかりでしたが、ジェトロの貿易実務オンライン講座英文契約編は、大変理解しやすく、初めて学ぶ方に最適な教材であると感じました。英文読解の対策は、日経新聞のアプリを使い、NIKKEI AsiaやThe Economistの記事を読むようにしました。HPで公開されている過去の試験問題は全てではないため、どのくらいのペースで問題を解くべきかがわからなかったのが難点でしたが、英語についても貿易実務検定の試験勉強で制限時間を決めて解く練習をしたことが結果的に有効でした。合格体験記で「英作文の点数配分が高いため試験では時間配分に注意が必要」と読んだので、最初に英作文を解いて進め、結果時間が余りました。

【二次試験】

小論文のテーマは三択でしたので、経済連携協定に関するテーマを選びました。日々業務で対応している企業様を思い浮かべながら、どんなアドバイスをするか具体的に考えて書きました。面接では、提出した経歴書に記載した内容に加え、これまで自身が行ってきた業務をどのように生かしていきたいか、どんなアドバイザーになりたいかということを文章にして整理し、備えました。

＜対策セミナーの活用＞

2021年7月に開催された「貿易実務スキルアップ・セミナー」には参加しませんでしたが、10月に行われた受験対策講座「実力養成セミナー」と「直前対策セミナー」に参加しました。12月のEPA実務検定B級の勉強もしたいと思っていたので、11月のAIBAの貿易アドバイザー試験を受験するかどうか、迷っていましたが、「実力養成セミナー」「直前対策セミナー」を受講して手応えを感じたので受験することに致しました。テキストの中で理解できない問題については、後日メールで質問したり、受験を進めてくださったAIBA会員の先輩に教えていただいたりして、理解を深めました。

◆藪　晃彰（埼玉　＃884）

この度入会させていただきました藪です。宜しくお願いいたします。中堅商社に勤務し早28年、石油製品・炭素製品・石炭他鉱産資源・化学品などの業務を経て、現在は電池材料の取引と投資運営に従事しています。中国、ベトナム他東南アジア、豪州での経歴が主ですが、大阪の大学在学中1991年にインドの州立大学に交換留学し多様性を経験したことが、その後のビジネスでも大いに役立っていると思います。

アドバイザー試験が始まった1994年当初にこの資格を知りセミナーに参加したのですが、経験の浅い私が受けられるものではないと感じそれから一度も受験しなかったのですが、今後の人生で自分が人のお役に立てる資格を探していたところ当協会を改めて知り、今なら挑戦できるかもしれないと考え受験しました。テキストに目を通しAIBAのホームページを見てみると、自分よりずっと経験豊富で専門度の高い方々がいらっしゃる中、合格は多難な道のりだと認識させられましたが、学習し受験するだけでもビジネスに役立つと考え応募致しました。

入会後はメーリングリストや勉強会で会員皆様のご知見の深さに圧倒される日々ではありますが、貢献できることを模索しながら積極的に参加してまいりたいと思います。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

まずは直近2年度分のテキストを入手し一読しました。これまでのビジネス経験においてどの分野もある程度の知識を持っているつもりでしたが、如何にそれが浅いものかを思い知らされました。その後はテキスト内容について調べたり、繰り返しサンプル問題を解いたりして自分の見識を深めるよう努めました。新聞を読む際は自然と貿易関連の記事に目が留まるようになり、日常業務でもテキストで学んだことが役立ちました。

【貿易実務】

私は商社営業畑で、実務一般、国際輸送・保険・通関、外国為替の各分野をまんべんなく経験していましたが、いざ学んでみると自分の得意分野が少なく、特に外国為替は財務会計経験のある方や金融業の方にかなわないと感じ、一から調べ直しました。試験日は丁寧にやりすぎて時間が無くなってしまい焦りましたが、9割くらいは学んだことを振り返りながら答えられたと思います。

【国際マーケティング】

テキストを一読した時点では3つの分野の中で最も不得手だと思い、用語の意味を調べると同時に自分の業務に当てはめて考えながら学習しました。どの分野にも当てはまりますが、最新事情のアップデートが最も重要な分野だと思います。世界貿易動向については試験直前に白書やジェトロの資料を印刷し読んでおいたことで、貿易統計の問題に答えられてホッとしました。

【貿易英語】

一番自信があった分野でしたが、事前のテキストや対策セミナーで自分の語彙力の無さに呆れ、改めて時事関連の言葉や直近の記事などを読むようにしました。試験では手紙作文で点数が取れるように、というセミナーでのアドバイス通り作文から始めましたが、試験当日は貿易英語が一番目で且つ寒い日だったため手が冷えてうまく書けずに時間を要し、作文以外の問題にじっくり取り組めず、カイロを持っていけばよかったと悔やみました。

【二次試験】

私はアジア大洋州の仕事が多いこともあり書くための準備が業務に役立つと考え、小論文は「RCEP協定の発効に伴う今後の海外・アジア展開へのアドバイス」を選択しました。ニュースでなんとなくしか理解していなかったRCEP協定の内容、物品貿易における関税率とスケジュールなどについて資料を読み、自分の経験を踏まえアドバイスをまとめました。面接では受験動機、経歴、小論文についての質問に対しフランクに対話させて頂きました。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナー、直前対策セミナーにそれぞれオンラインと実地で参加しました。開催地から遠い方には申し訳ないのですがやはり実地のほうが臨場感もあり、参加された方々の熱気も感じられ気が引き締まりました。両方に参加したことで、最初はよくわからなかったこともその後調べ直し二度目の参加で理解が深まったと思います。また試験での時間の使い方などのアドバイスもあり、初めての受験した私には大変参考になりました。

◆横山　龍太郎（東京　＃889）

2021年末頃に食品および生活消費財を扱う商社を設立し運営を始めました。

それまでは外資系消費財メーカーに9年間勤務しておりました。マーケティング担当として入社後、食品分野・消費財分野に携わり、国内営業等も経験した後、海外本部にて2年間に渡り日本市場のビジネス開発に携わっておりました。

昨年立ち上げた事業では、特に日本の中小企業・中小生産者が、日本市場の盛衰に影響されずに海外販路を持つことで経営を安定させるための一助になればと考えて活動しております。

自社による輸出入のための知識に加え、企業の海外展開支援も行いたく、当協会の門を叩かせていただきました。

昨今の予測では日本の成長率は海外に劣り、また生産労働人口も減少しますが、家族や友人の住むこの国が少しでも元気になるように尽力致します。

貿易や輸出入の経験はまだまだ未熟ですが、外資で経験したグローバルな視野とビジネス感覚、30代前半という年代だからこそできる考え方や体力で、少しでもお役に立てれば幸いです。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

私は貿易実務の知識・経験が弱いのですが「それでも大丈夫ですよ」と後続の方々にはお伝えしたいです。

諸先輩方が書いて下さった体験記と、公開されている過去問、そして実力養成セミナー等はとてもタメになりました。8月頃から対策をはじめて、週末7～8時間ほど勉強に充てた気がします。

1次試験は手応えが悪く、試験後に落ち込んで4駅ほど歩いて帰りましたが、奇跡的に合格していました。

【貿易実務】

テキストを読んで、調べて、をひたすら繰り返しました。AIBAのテキストの網羅性は高いですが、各トピッ

クについてはネット検索等で調べて理解する必要があり、学習に時間がかかりました。私は、4周は読み返しました。貿易実務検定のテキスト等に手を出すより、AIBAのテキストに集中することをお勧めします。

【国際マーケティング】

テキストに書いてあることを理解することは貿易実務と同じでした。

時事ネタや最新情勢等の対策が難しく、通商白書や、貿易統計等を読みましたが、それでも不十分でした。

【貿易英語】

実力養成セミナーで教えてもらった時事の英語テクニックがとても有効でした。また実際の試験では、英作文に時間がかかり時間が足りなくなりました。英作文は試験前に時間を計って練習した方が安心です。

【二次試験】

就職面接のようなイメージを持つと宜しいかと思います。知識や時事ネタをテストされるかと怯えていましたがそのようなことはなく、志望動機や経験や強み等をお話させていただきました。

＜対策セミナーの活用＞

「実力養成セミナー」のみ参加させていただきました。試験対策のポイントや、出題者の思考パターン等がわかりとても勉強になりました。また、講師の方が丁寧に質問に回答して下さった事もとてもありがたかったです。受験者の方にはご参加されることをお勧め致します。

新連載講座

Security trade

安全保障貿易Q&A

□□□ 第８回　国際輸出管理レジーム（NSG, AG, MTCR）概要 □□□

森　重道（東京　#569）

Q. 国際輸出管理レジームとは何でしょうか？

A. 回答

国際輸出管理レジームとは、 世界での紛争、テロなどを防ぐために兵器そのものだけでなく、民生用であっても、兵器の開発、製造、使用、（大量破壊兵器は貯蔵を含む）（法令では総称して開発等としている場合があります。）に関わる可能性の高い貨物の輸出規制、また利用される可能性の高い技術の供与規制を討議し、決めるための体制です。世界の先進国を初め数十か国（レジームによって参加国数が異なります。）が参加して定期的に会合をもって規制内容を決めています。

設立年順に、原子力供給国グループ（以下NSG）、オーストラリア・グループ（以下AG）、ミサイル関連機材・技術輸出規制（以下MTCR）、ワッセナー・アレンジメント（以下WA）の4つのレジームがあります。WAは通常兵器関連ですが、それ以外のレジームは大量破壊兵器関連となります。

これらレジームでは規制内容を全参加国の同意により決定しますが、決められたことを各国内で法令などにどのように反映させるかは、それぞれの国が決めることであり、実行するための法的拘束力はありません。

日本は4つのレジームにすべて最初から参加しており、各レジームで決まった内容は輸出令別表第1、外為令別表更には貨物等省令等に反映をしています。また、日本は、4つのレジームすべてに参加し、かつ厳格に安全保障貿易管理をしている26か国をグループAとして分類し、日本からの貨物の輸出、技術の提供に関してはキャッチオール規制の対象国から除外するなど他の国向けに比べて優遇された規制となっています。この26か国は輸出令別表第3に記載されています。

上記レジーム以外に1970年にスイスのザンガー教授の提唱により発足したザンガー委員会があります。日本を含め39か国が参加して核不拡散条約の第3条第2項にいう供給の規制対象となる核物質、設備及び資材の具体的範囲に関する協議をしていますが、詳細については割愛します。また、WAに関しては103号に掲載された「ワッセナー・アレンジメント概要」を参照ください。

以下、各レジームの概要を述べます。

1. NSG

（Nuclear Suppliers Group：**原子力供給国グループ**）

URL：https://www.nuclearsuppliersgroup.org/en/

設立年と目的：1974年にインドが核実験を成功させたことが契機となって、核不拡散を目的として1978年に設立されました。

主な規制対象：

原子力関連資機材・技術の輸出国（Suppliers）が守るべき指針に基づいて輸出管理が実施されています。この指針は、原子力専用品・技術の移転を規制する「NSGガイドライン・パート1」と、1992年のイラクの

核兵器開発問題などを契機に作成された原子力関連汎用品・技術の移転を規制する「NSGガイドライン・パート2」に分かれています。

(1) パート1品目（原子力専用品・技術）（Nuclear Material, Equipment and Technology）

（ア）資材及び機材

(a) 核物質（プルトニウム、天然ウラン、濃縮ウラン、劣化ウラン、トリウム等）

(b) 原子炉とその付属装置（圧力容器、燃料交換装置、制御棒、圧力管、ジルコウム管、一次冷却材用ポンプ）

(c) 重水、原子炉級黒鉛等

(d) ウラン濃縮（ガス拡散法、ガス遠心分離法、レーザー濃縮）、再処理、燃料加工、重水製造、転換等に係るプラントとその関連資機材

（イ）技術：規制されている品目に直接関連する技術

(2) パート2品目（原子力関連汎用品・技術）（Nuclear-Related Dual-Use Equipment, Materials, Software and Related Technology）

（ア）資材及び機材

(a) 産業用機械（数値制御装置、測定装置等）

(b) 材料（アルミニウム合金、ベリリウム、マレージング鋼等）

(c) ウラン同位元素分離装置及び部分品（周波数変換器、直流電源装置、遠心分離機回転胴制御装置等）

(d) 重水製造プラント関連装置

(e) 核爆発装置開発のための試験及び計測装置

(f) 核爆発装置用部分品

（イ）技術：規制されている品目に直接関連する技術

参加国数：48か国

日本の対応：

貨物は輸出令別表第1の2の項で、技術は外為令別表第2の項で規制しています。

2. AG（Australian Group：オーストラリア・グループ）

URL：https://www.dfat.gov.au/publications/minisite/theaustraliagroupnet/site/en/index.html

イラン・イラク戦争において1984年にイラクが化学兵器を使用したことが明らかとなったことを契機として、化学兵器に使われる原材料や製造設備の輸出を規制する目的で、1985年にオーストラリアの提唱によって設立されました。オーストラリアが議長となって年1回、主にパリで会合が開かれています。その後、1990年には生物兵器関連を規制対象に加えて、生物・化学兵器関連の輸出規制のレジームとして続いています。

主な規制対象：

(1) 化学兵器の前駆物質

(2) 化学兵器製造のための汎用施設及び設備並びに関連技術及びソフトウェア

(3) 生物関連の汎用設備並びに関連技術及びソフトウェア

(4) ヒト病原体及び動物病原体並びにヒト及び動物に対する毒素

(5) 植物病原体

参加国数：42か国及びEU

日本の対応：

貨物は輸出令別表第1の1の項で兵器そのものを、第3の項で化学兵器関連貨物を、3の2の項で生物兵器関連貨物を規制しています。技術は外為令別表第1の項で兵器そのものの技術を、第3の項で化学兵器関連技術を、第3の2の項で生物兵器関連技術を規制しています。

3. MTCR

（Missile Technology Control Group Resume：ミサイル関連技術管理 レジーム）

URL：https://mtcr.info/

設立年と目的：

大量破壊兵器等の運搬手段となるミサイル等の開発に使用される貨物や利用される技術を規制する目的で1987年に設立されました。

主な規制対象：

(1) 推進薬、構造材料、ジェットエンジン、加速度計、ジャイロスコープ、発射支援装置、誘導関連機器等。

(2) 搭載能力500キログラム未満であり、射程が300キロメートル以上の完成したロケット・システムや完成した無人航空機システム及びそのシステムを構成するロケットの各段、ロケット推進装置。

(3) 飛行距離にかかわらず、一定量の噴霧器を搭載可能な無人航空機（自動制御や目視外コントロールが可能なもの）。

参加国数：35か国

日本の対応：

輸出令別表第1の第4の項で関連貨物を、外為令別表第4の項で関連技術を規制しています。

参考資料：外務省ホームページ、各レジームHP

2022年3月28日現在

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9）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

前号では7月で労働許可が失効することをお話しました。また本シリーズ（その5）でデンマークへの小旅行について触れましたが、実はこの時デンマークよりドイツ北部のリューベックまで足を延ばしたのです（鉄道・フェリーで移動）。それは、スカンジナビア（フィ

ンランド、スウェーデン、ノルウェー、アイスランド、デンマーク）域外に出て再入国すれば、その時点から再度3ヶ月の労働許可が下りるとの話を聞いたからでした。ところが、6ヶ月以上スカンジナビアから出ていることが要件であることがわかり新規許可取得は残念ながら不発に終わったものの、短時間かつ限られたエリアながら、リューベックの整然と統一された美しい街並み（記憶では、屋根はオレンジ色、壁は薄い茶色か黄色かつ形状も同一の建物群）を見ることができたのはそれなりの意義がありました。その旧市街は1987年に世界遺産（文化遺産）に登録されています。

同市は、13～14世紀に北海、バルト海を中心とし繁栄を極め15世紀には全盛期（200を超える自由都市が加盟）を迎えたのち次第に衰退していったいわゆるハンザ同盟（Die Deutsche Hanse）の中心都市で“ハンザの女王”と呼ばれていたそうです。

ハンザ同盟に関する書籍『ハンザ「同盟」の歴史 中世ヨーロッパの都市と商業』（創元社）の著者・高橋理氏によると“歴史の上ではハンザの名はただ一つの事象を指す固有名詞となっているが、ドイツの航空会社「ルフトハンザ」で知られているように元来は「団体」や「組合」を意味する普通名詞である。時代とともに色々な意味で使用され、一時「通商税」という意味に使われたこともあった。後に商人の「団体」を指すのに転用されることになる。中世のギルドは地方と場合によってさまざまな名称で呼ばれたが、ハンザもその中の一つであり、海外貿易商人のギルドを指す言葉として用いられた。海外貿易商人のギルドも各国にいくつもあったから、この意味での「ハンザ」もまた複数存在した。その中で群を抜いて巨大なものが本書の対象である‘ハンザ「同盟」’にほかならない・・・厳密には「同盟」とは国際法上の概念で、成立するためには当事者間に条約が締結されなければならない。‘ハンザ「同盟」’にはこのような性質は欠けており、多数のハンザ都市が一度に同盟条約を締結したことはなかった。そもそも西はライン地方から東はバルト東南岸に及ぶ多数都市の間に共通の政治的目的はなく、ハンザという都市連合が成立したのは、非ハンザ世界での経済的利益を共同で獲得し、守り続けるためであった。ハンザ史は大体のところ12世紀頃から14世紀中頃までが商人ハンザの時代、それ以降17世紀までが都市ハンザの時代であった・・・ハンザ商人とスカンジナビア、とりわけスウェーデンとの関係は密接であり、ストックホルム、カルマルのような重要都市はドイツ人により建設されたといわれている・・・中世ヨーロッパ人の食生活のなかでは魚類が相当な比重をしめていたといわれており、事実塩漬けや干魚海産物はハンザ重要商品の一つであった。”とのことです。また。著者はハンザ同盟という表現の不適切性を強調するため‘ハンザ「同盟」’と表記しているものです。

ついでながら、スウェーデン南西部ゴートラント島の都市ヴィスビーの名を冠した「ヴィスビー海法」があります。当時多くのドイツ商人が交易目的でヴィスビーに定住あるいは出入りしていたこともあり、この海法は同市で成立したと考えられていましたが、今日の定説はこれを否定し、広く北海で成立した海の慣習法がまとめられ、単にヴィスビーの名をつけただけとしており、さらにこの海法の成立は15世紀とのことです。

また、玉造 潤著『食は世界の歴史をどう変えたか』（河出書房新社）によれば、“ハンザ同盟の主力交易品の一つはバルト海に大量に回遊するニシンをリューベックの南のリューネブルクの岩塩で塩漬けにした商品であった。当時、ヨーロッパの内陸河川には食料となるほどの魚があったものの、人口増大と漁業技術向上により乱獲状態となり価格が高騰*したため安価な塩漬けニシンへの需要が高まった。ハンザ同盟衰退の要因は、バルト海に回遊するニシンの激減に加え、時代は大西洋交易、アジアとの交易にシフトし始めたことにあった。また、ハンザ同盟に代わりオランダ（ネー

ストックホルムのお気に入りの散歩道

ストックホルムの商店街

デルランド）が北海の覇者となっていったが、その経済成長には塩漬けニシンが貢献した。オランダの場合は、ニシンの大群が沿岸に押し寄せるのを待つのではなく、漁船が外洋にまで出かけた上に船上で塩漬けにするという画期的な手法を取り入れたことで塩漬けニシンの質が向上した。”と記述されています。（*因みに、2022年3月22日付日本経済新聞の記事“魚介高騰 乱獲が影”によると国連食糧農業機関（FAO）は、世界の海で持続可能な水準にある漁獲資源は1990年に8割だったが、2017年は66％に低下、残る34％は将来、乱獲のため海から姿を消す恐れがあるとしているそうです。）

さて、労働許可証なしでも働けるところを探した結果、2日間限定ながら、若いスイス人とスウェーデン人夫妻が運営するレストランで働けることになりました。イタリア人従業員が休みを取る2日間だけという条件でした。このスイス人は日本に関する知識が豊富で大の親日家でした。本シリーズ（その4）で当時スウェーデンのテレビで五味川純平原作・加藤剛主演の映画「人間の条件」が放映されていたことに触れましたが、この夫妻も同番組を見たとのことでした。また、夫人によると、夫は自分の店では日本人が働いていることを誇りに思い、近所に自慢しているとのことでした。
２日間だけでは可哀そうと考えてくれたらしく、週末は自宅の庭の手入れを手伝ってほしいと声をかけてくれたのです。

（次号に続く）

あの人が定時を待たずに帰るわけ

縣　英里（愛知　＃629）

皆さんの職場にも、定時前なのに「お先に失礼します！」と言って帰って行かれる方、いらっしゃいませんか？実を言うと、私もその一人なのです。

仕事が少ないわけでも、職場にいるのが嫌なわけでもありません。理由は「育児」。

子どもたちが22時に就寝するのを目指すには、定時までオフィスには居られないのです。

我が家には、小学校低学年と未就学児の子どもが二人います。健全な心身の成長のために、きっちりと睡眠時間を確保したい親心からなのです。

そんな私の日常をここで綴ってみたいと思います。17時、定時の1時間前に仕事を終わらせオフィスを出ます。ヨーロッパが活発に動き出し、これから仕事が盛り上がる部署もある時間帯です。電車で移動し、自宅到着するのは18時前。車で保育園と学童保育所に子どもたちを迎えに行き、ようやく帰宅するとすでに18時半を回っています。子どもたちがすんなり帰ってくれず、帰宅が19時近くなる時もあったりします。

さて、ここから怒涛の家事タイムが始まります。親世帯と同居でもなければ、お手伝いさんもいない我が家です。「お腹減った！」と騒ぐ子どもたちに、ハムやらご飯やら差し出して先ずはおとなしくさせ、夕食の支度にとりかかります。冷凍庫から取り出したものをレンチンしたり、ボイルしたり、焼いたり、クイックでできるものを日々、手を変え品を変え用意します。

夕食を終えると、時刻は19時半。お風呂の用意をしつつ、子どもたちのカバンの中身を確認し、翌日の用意をしておきます。今でこそ楽にはなりましたが、乳児期の子どもの持ち物用意は中々煩雑で、それだけで一仕事だったのは懐かしい思い出です。

お風呂が沸くまで、食器の片付けをしますが、やれ牛乳が欲しいだの、ヨーグルトが欲しいだの、子どもたちからの要求が矢継ぎ早に飛んできます。今は背が届かないから仕方なく対応していますが、ゆくゆくは完全にセルフにしたいものです。

20時過ぎに子どもたちをお風呂に入れて、一日の疲れを癒したいところではありますが、子どもたちがつまらないことで喧嘩をし始めたり、謎のクイズを出してきたり、中々ゆっくりとは入れないのが実情です。それでも、テレビやゲーム、動画も何もない環境なので、子どもとしっかりと向き合える貴重な時間でもあります。湯船につかりながら子どもたちの気持ちをほぐし、話を聴くのです。お風呂から上がると、リミットの22時まであと1時間ちょっと。タイムトライアル総仕上げです。

朝は慌ただしいので、我が家では夜のうちに洗濯をしてしまいます。洗濯機を回しながら、子どもたちの歯磨きをして、大急ぎで干して、さあ、寝るよ！と寝室にいざないます。

22時半近くになる時もありますが、おおむね22時前後には消灯して寝かしつけをし、そのまま一緒に寝落ちするのが日課です。ここまでお読みいただき、お分かりかもしれませんが、自分時間を楽しむ余裕は全くありません。スマホさえ触っていません。

もし、育児や介護が理由で定時前に帰る方が身近にいらっしゃるのならば、どうか「頑張って」とエールを送ってください。声に出さなくてもいいのです。

温かいまなざしさえあれば、それでいいのです。

「使ってますか、○△×？」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

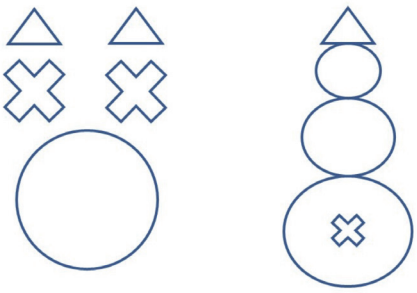
使ってます、顔を描くときに。
使ってます、雪ダルマに。

そういうことを聞いているんじゃなく、○＝よい、△＝まあ普通、×＝ダメ、という意味で使っていませんか？

「もちろんそうですけど、それが何か？」

○△×は日本で使う分には良いのですが、外国で同様の意味を示そうとして使っても、まず意味が通じま

○△×を活用する



せん。What do you mean？と聞かれるのがおちです。Do you want an Onigiri？とか言われるかもしれません（△の場合）

	機 会	脅 威
強 み	○	△
弱 み	△	×

仕事の現場ではこんなふうに○△×を使っているはずです。社内に外国の人がいる場合は聞いてみましょう。○△×の意味ってわかる？今は、よい・ふつう・わるい　の意味だと分かっていても、最初は何だと思った？それぞれのお国柄で返事は変わることでしょう。

では、○△×が日本でしか通じないというならば一体どのような記号で表せばよいのでしょうか？

1. 親指を立てた「いいね」マークを使う

今やSNSで市民権を得たサムアップマーク。よいを示すにはこれを使いましょう。悪いことを示すには親指を下に向けたマークにします。サムアップ関連で三角に相当する記号が見当たりません。とりあえずMarginal（そこそこ）と文字で書いてはどうでしょうか？

2. ✔印を使う

タイ料理屋とかのメニューでは、辛さを示すのに唐辛子の本数で表示していたりします。これにならって、✔印の数が多ければ多いほどよい、という表現も有効です。ただし、✔印をいくつまで使うのかという注意書きは必要ですね。

3. 債券の格付けマーク

AAAとか、AA＋とか、B－とか、こういう表示の方法も有効です。文字ですが、この場合は意味ではなく形の記号として使っているので○△×と同じような役割をします。✔印と同じように使い方の但し書きは必要です。

4. 交通標識マーク

信号の色、緑、黄色、赤は世界共通なので、色を使える状況ならばそれで表現することも有効です。この場合は形ではなく色になるので、会議室のホワイトボードに書くという状況では使いにくいかもしれません。

わるいやダメを示すには、進入禁止マークを使うとわかりやすいでしょう。禁煙マーク、携帯電話禁止マーク、おしゃべり禁止マークなどでおなじみですね。

5. 英語で示す

対象とする人たちの英語力にもよりますが、Excellent、Good、Fair、Poorというような言葉で示すことも可能です。ただし、○△×のように一目見てわかるというものではないですね。

いろいろな代案がありますが、その場その場で参加者が理解できる記号を使って、皆の理解度が上がるよう心がけましょう。

おしまい

支部活動

関西支部

1月8日（土）

対面（ドーンセンター、10名）とZoomオンライン（18名）のハイブリッド開催による支部定例会

13：30～16：30

参加者：28名（参加率35.4%）

○支部報告

備品購入の件、大阪商工会議所ビジネスモール登録の件、関西支部ホームページ作成の件

○近畿大学生2名に対する就活活動支援アドバイス

○講演

『「東ヨーロッパ」から「中東欧」へ』

講　師：松浦 光吉（＃534）

計画経済の「東ヨーロッパ」から市場経済の「中東欧」へ転換したが、果たして何が変わったのか、思い出話と現在外資依存経済にある状況を説明。一層の発展には外資依存経済からの脱却が必要。

○オンライン懇親会

17：00～（有志 5名）

対面での参加者が少なかった要因についての討議等

3月12日（土）

Zoomオンラインによる支部定例会

13：15～16：30

参加者：27名（参加率32%）

○新入会員に対する関西支部オリエンテーション

○支部報告

AIBA認定試験関西支部関係合格者とAIBA入会者の紹介、新規セミナー受注報告

○1月15日170回理事会報告（持田理事）

○5月役員改選の件（支部長以外）

○ナレッジサロン説明

○新入会員自己紹介（7名）

○関西支部HP開設検討状況の説明
○PC買換えの件説明
○講演
「イタリアビジネスと異文化理解」
講　師：弓場 俊也（＃415）
40年の経験に基づくイタリアビジネスと日本の文化の違いを説明。イタリアは、「競争しない」「真似はしない」「利益優先」で、日本よりゆとりある生活を達成しているとの説明が印象に残った。

○オンライン懇親会
17：30～（有志 7名）
新入会員AIBAに何を期待しているのか等意見交換を行った。

アドバイザーの活動

2022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（今後の活動予定も含む）をまとめたリストです。公表を避けて未報告の活動案件も多数あると推定されますので、本リストでは活動全般を網羅していないことをあらかじめお断りします。

講演・講師

弓場　俊也（大阪　＃415）
2月2日
公益社団法人大阪府工業協会主催
テーマ：「輸出入通関手続きの基本」
内容概略：通関手続きの仕組みと貨物・書類の流れ
事後調査対策
場　所：本町研修室
3月12日
AIBA関西支部主催
テーマ：「イタリアビジネスと異文化理解」
内容概略：イタリアビジネスの特徴及び日本との比較で見える文化の違い
場　所：オンライン

金城　辰三（沖縄　＃821）
1月27日
公益財団法人沖縄県産業振興公社主催
行事名：沖縄国際物流ハブ活用推進事業セミナー
テーマ：課題から学ぶ海外展開のヒント
内容概略：海外進出企業の事例や課題から今後の海外展開の取り組みを展望する
場　所：オンライン開催

白木　雄二（神奈川　＃830）
2月25日
ジェトロ福島事務所主催
行事名：東北6県企業限定　実務者者向けウェビナー
RCEP発効特別企画RCEP・EPA活用ミニセミナー・ワークショップ
テーマ：RCEP・EPA活用セミナー・ワークショップ
内容概略：東北6県所在の約60社が参加。4つのグループに分けてRCEP・EPAの活用の仕方についてワークショップを行いその1グループの講師を務めました。
場　所：Zoomによるオンライン形式

相談・アドバイス

弓場　俊也（大阪　＃415）
3月9日
守口門真商工会議所主催貿易相談会
テーマ：「輸出管理の実務」
内容概略：リスト規制とキャッチ・オール規制に基づく該非判定について
場　所：商工振興部会議室

AIBA-NET 論壇

2022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
・関税定率法基本通達4－8－(8) イ関連
・HS番号の5年ごとの変更について
・輸入品の修理返却のための輸出申告価格について
・韓国貿易経験のあるフィルム製品の商社
・デジタルフォワーディングは？

2月
・大手フォワーダーの業務停止処分に寄せて
・銀行発行保証書（ボンド）の起源徒過後の取り扱いについて
・ギニアでの事業所設立について
・翻訳AIの利用について
・EPAの特定原産地証明について
・ウクライナの買主への返金方法について

3月
・リチウムイオン蓄電池（850760）の輸出について
・ロシアに対する金融制裁について
・中国企業とのL/C決済について
・欧米の医療器具業界への参入方法について

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

「中国企業とのL/C決済について」

中国企業との決済のことでアドバイスを頂きたいです。中国企業へ酒類輸出をする決済方法としてL/C決済を検討中です。これまで他の国でのL/C実務の経験はありますが、中国は初めてです。中国企業（銀行）との決済でL/Cは一般的な方法なのでしょうか。実際にこの方法を使う場合の中国ならではの注意点や、ご経験談、アドバイスなどございましたらご教示頂けませんでしょうか。どうぞよろしくお願いいたします。

回答

回答者：加藤　政直（埼玉　＃744）

私はほぼ毎日、仕事でL/Cを見る機会があります。

中国向け輸出でL/C決済はごく普通に行われています。米国向けではほとんど見ませんが、日本においてはL/Cベースの取引で中国が占める割合は一番多いのではないのでしょうか。

内容も中東やバングラデシュ等のL/Cは複雑ですが、中国からのL/Cは物にもよりますが、比較的簡単な部類だと思います。

他の国向けでL/C取引をやっておられるのでしたら、それ程、違和感なく出来るのではないでしょうか。

中国には多くの銀行がありますので、発行銀行が決まりましたら、貴社のお取引銀行にコルレス契約があるか、又、買取可能か事前にご相談された方が良いかと思います。

〈編集後記〉

☆新会員の皆さま、ようこそAIBAへ。
新16名の方から合格体験記をお寄せいただきました。改めてお礼申し上げます。

☆AIBAだより電子版、初のカラー化
会員からのご提案もあって、ホームページの電子版AIBAだよりは初めてカラー化しました。より魅力ある紙面を目指します。郵送版は従来通りモノクロです。

☆AIBA-NETではご相談者の意図を超えた議論に発展するケースが多く見られました。AIBA-NETならではの良さではないでしょうか。

☆果てしないCovid-19パンデミック
2019年12月に報告された第一例目からもう2年4か月。オンライン化の進展などプラスの副産物も生まれていますが、マイナス側面の大きさは計り知れません。会員の皆さまとご家族のご健勝をお祈りします。

（H.M）

【免責事項】
本紙で提供している情報はできるだけ正確を期するように心掛けておりますが、提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、AIBAおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承の上ご利用される方のご判断と責任においてご使用ください。また本紙の無断での転載・複製は禁じます。

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

輸出商談編　※オンライン商談にも対応

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