ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）
AIBAだより
第106号　2022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

コロナ禍を越えて

副理事長　熊本　一夫

仲秋の候となりましたが、会員の皆様にはご活躍のことと存じます。前回AIBA便りへ投稿させて頂いたのが2019年10月（94号）でしたが、早くも3年の歳月が流れました。2019年末に中国で発生した新型コロナ感染症はあっという間に世界中に広がり、6億人を超える人々が感染し、未だコロナ禍は続いています。日本では今まで約21百万人が感染し、4万人を超える方が亡くなりました。一日も早いパンデミックの収束が待たれます。日々のマスク着用の生活が続くとお互いの素顔の記憶が薄れるのではと懸念するところです。

このような異常な事態の中にあっても、経済社会活動は粛々と進んでおります。コロナ禍を奇貨とした世の中の変化には驚いております。オンラインを通じたリモートワークの普及が格段に広がり、地方や世界との地理的な壁は無くなってきたと実感しました。AIBAにおいても、理事会や総会から毎月の勉強会に至るまでZoomやTeams等の活用が当たり前となってきました。

当初はPC環境等の制約の中で、種々のトラブルもありましたが、関係理事各位のご尽力によりスムーズな運営が実現しています。その結果、理事会メンバー間の意志の疎通や、会員各位への情報発信も改善されてきました。全国各支部に在籍されているAIBA会員との相互理解も進んでいるものと推察致します。

更に、本誌の電子版も掲載されているAIBAのウェブサイトの対外情報発信機能は向上し、またAIBA-NET等を通じて交信される会員間の貿易情報等は鮮度が高く、法令や実務に即した価値のある内容となっております。

コロナ禍においてもAIBAのもつ情報インフラは会員各位の相互研鑽、知見の向上に役立っております。これらの機能を活用して、会員各位が経験を活かして様々な分野で活躍することは、AIBAの存在意義を高めていくものと思います。

因みにAIBA会員の活動分野はジェトロ様をはじめ各種団体の諸事業や中小企業の支援活動など多岐に亘っております。食品輸出分野、メガFTA・EPAの活用、各国制度や規制情報の提供、安全保障貿易管理支援業務や貿易関係書籍の執筆等様々です。今後もより多くの会員の活躍が期待されています。

先般6月に開催の総会の場では、ご来賓のジェトロお客様サポート部長の平野修一様のご挨拶の中で、『・・特に、これから海外往来が本格化して、リアルの展示会も開催されるケースが増えるに伴い、海外展開に取り組む企業、特に中小企業にとっては、AIBA 様と会員の方々による長年の国際ビジネスに係る実務経験に裏打ちされた、知見とデジタル対応も含めた最新の情報を活かしたご支援は必要不可欠です。』とのご評価を頂きました。

現状の日本経済はウクライナ戦争によるサプライチェーンの混乱や資源高等で大きな影響を受けています。早期の戦争終結が望まれる中、多くの企業が様々な課題を抱えております。貿易分野における様々な課題解決能力をもったAIBA会員各位の知見、経験が活かされる時代が来ていると考えます。

ご案内のとおり、来る11月26日にはAIBA第一次試験が開催されます。開催準備及び受験者増に向けて試験委員はじめ関係各位が日々尽力しています。

ポストコロナの時代を控え、AIBA会員の増加と組織機能の充実はより一層日本の経済社会の貢献に資するものと思います。

皆様のご支援ご協力のほどを宜しくお願い致します。

Contents（目次）

P1…　コロナ禍を越えて　熊本　一夫
P2…　新連載講座　安全保障貿易Q&A
　　第10回　輸出管理内部規程の届出等について　森　重道
P3…　24年ぶりにインドに再赴任して感じたこと、考えたこと　波多野　知行
P4…　「女性の活躍=>世界平和貢献なるか？」　西本　優香
P5…　採用の現場から見える「今」　縣　英里
　　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11）　田中　徹郎
P6…　「嗚呼　和製英語！」　芳賀　淳
P7…　新役員紹介：抱負　永田　功
P8…　AIBA-NET Q&A　回答者：山口　正路
P9…　支部活動、アドバイザーの活動
P10…AIBA-NET 論壇、編集後記

新連載講座

Security trade 安全保障貿易Q&A

□□□ 第10回　輸出管理内部規程の届出等について □□□

（AIBAの会員を中心とした自主的な会であるSTC研究会があります。この記事はその研究会のメンバーが研究会用に執筆した原稿を「AIBAだより」用として一部編集して公開するものです。今回は前号の社内規定の作成に関してのQ&Aに続き、作成した規定の経済産業省への届出に関して解説します。）

Q. 輸出内部管理規定を作成し、経済産業省に届ける場合の手続きなど、留意すべき点を教えてください。

A. 回答

輸出管理内部規定は法令上、作成および届出の義務はありません。しかし、輸出又は技術の提供を行う組織は企業、大学、研究機関等の違いに関わらず、安全保障貿易管理のコンプライアンスの観点から、法令違反等による問題発生を未然に防ぐために自主的に内部規定を作成して、輸出又は技術の提供に係る業務を行う関係者にその手続き等の規定を周知、徹底することが望まれます。安全保障貿易管理制度に対する信頼性・透明性をより一層高める観点から経済産業省は輸出管理内部規定の届出を受け、希望する組織は経済産業省のHPでその名前の公表をしています。届出に関する詳細は経済産業省貿易経済協力局からの通達である輸出注意事項「輸出管理内部規定の届出について」に書かれていますが、要点は次のようになります。

1. 輸出管理内部規定とは何か？

一言でいうと、外為法を始めとする輸出関連法規（以下「外為法等」）の遵守事項、いわゆる「外為法遵守事項」をすべて含む内部規定です。複数の規定によって構成されるもの、輸出管理以外の事項を包含するもの、規定一部について他者の輸出管理内部規定を引用し、又は準用して読み替えるものを含みます。（「『輸出内部管理規定の届出について』の1. 輸出管理内部規定の新規届出について」からの引用。一部文章の構成を変えています。）

（参考：上記の「外為法遵守事項」とは「輸出管理内部規定の届出について」の別紙1として掲載されているものです。外為法を始めとする輸出者等遵守基準並びにリスト規制、大量破壊兵器キャッチオール規制及び通常兵器補完的輸出規制を含む輸出関連法規の遵守を明確に定め、届出者の責任においてこれを周知徹底し、且つ実行することとなっています。次の8つの事項からなっており、輸出者等遵守基準と同様の内容もありますが、より細かく、厳しい内容となっています。以下に事項を列挙します。

1．1　輸出管理体制
1．2　取引審査
1．3　出荷管理
1．4　監査（※）
1．5　教育（※）
1．6　資料管理（※）
1．7　子会社及び関連会社の指導
1．8　報告及び再発防止

注1：（※）のついた項目は遵守基準省令では努力規定ですが、内部管理規定では義務規定となります。）

2. 届け出る場合にはどのような書類が必要になるでしょうか？

届出に必要な書類は
(1) 輸出管理内部規定（様式任意）
(2) 輸出管理内部規定の届出について（様式1）
(3) 輸出管理内部規定統括表（様式2）
(4) 輸出者等概要・自己管理チェックリスト（様式3）
となります。宛先は経済産業大臣とします。なお、上記書類の様式は
https://www.meti.go.jp/policy/anpo/compliance_programs.html
からダウンロードすることができます。

輸出管理内部規定が当該通達の内容を満たし適切と認められた場合は、輸出管理内部規定受理票（当該通達の別紙2）が発行されます。

3. 既に提出され受理された届出を変更する場合は、どうすれば良いでしょうか？

次の書類を安全保障貿易検査官室　指導担当に提出します。
(5) 輸出管理内部規定（様式任意）
(6) 輸出管理内部規定の内容変更届出（様式4）
(7) 輸出管理内部規定統括表（様式2）

届出内容が当該通達の内容を満たすと認められた場合は、新たに輸出管理内部規定受理票（当該通達の別紙2）と輸出者等概要・自己管理チェックリスト受理票（別紙3）が発行されるので、内容変更前に発効された受理票を遅滞なく安全保障貿易検査官室　指導担当に返却します。

届出を取り下げる場合は、取下げ届出を同じく安全保障貿易検査官室　指導担当に1通提出します。

4. 輸出者等概要管理・自己管理チェックリストの届出とは何でしょうか？

受理票（別紙2）が発行されている企業等は毎年7月1日から7月31日の間に

(8) 輸出者等概要・自己管理チェックリスト（様式3）

を提出します。なお、企業名の公表を希望する場合は、上記（8）に加えて、

(9) 輸出管理内部規定の実施状況の公表について(宣言)（別紙6）

を提出します。

自己管理チェッエクリストは、「輸出管理内部規程の届出について」（経済産業省貿易経済協力局から出されている注意事項）に様式3として掲載されていますが、定められた評価項目に関して内部管理規程上の取り扱いがどうなっているか、実際の取り組みがどうなっているかをチェックするものです。

5. 内部の管理体制上の変化があった場合はどうすれば良いでしょうか？

上述の「3. 既に提出され受理された届出を変更する場合」に準じて対応します。合併、会社分割、事業譲渡等などにより存続する輸出者が変わる場合は新規届出となります。

6. 輸出者等の公表等

経済産業省のHPでの企業名の公表を希望する場合は、上記4. の（9）の書類を提出することにより、企業名が公表されます。ただし、輸出管理内部規定受理票（別紙2）と過去13か月以内に発行された輸出者等概要・自己管理チェックリスト受理票（別紙3）があることが条件となります。

公表された企業は経済産業省のHP内「企業の自主管理の促進」ページより閲覧できます。

https://www.meti.go.jp/policy/anpo/compliance_programs_pdf/20221004_kouhyougenkou.pdf

注2：上記の説明の中の別紙又は様式の番号はすべて「内部管理届出等ついて」の通達の中にある別紙、様式の番号に合わせています。

2022年9月7日現在

文責：森　重道（＃569）

24年ぶりにインドに再赴任して感じたこと、考えたこと

波多野　知行（神奈川　＃877）

2022年3月よりJETRO投資アドバイザーとしてニューデリー事務所に勤務しております。

今のインドはタイの1990年代初頭？

インドの2020年の一人当たり国民所得は1,920ドル、これはタイの90年代初頭の水準です。私は1989-94年にタイ駐在を経験しており、当時のタイと今回のインドを否が応でも比較してしまいます。

24年ぶりにインドに赴任し街を歩き、企業各社を訪問し感じるのは90年初頭のタイで感じた高揚感です。JETROが昨秋実施した「海外進出日系企業実態調査」では、今後1-2年でインドでの事業拡大を検討されている企業は7割に達し、アジア、オセアニア地域の国別順位では断トツの1位でした。

デリー市内、近郊のグルガオンには24年前には想像すらできなかった立派なショッピングモールも出来、当時はほぼ入手不可能だった日本食材もある程度入手出来るようになっています。

工業団地もあちこちで建設されています。工業団地に向かう車中から見える景色は日系企業進出に沸いた当時のタイを彷彿させます。

デリー郊外ショッピングモール

デリー市内の交通渋滞、バイクの多さも当時のタイと同じであり、赴任間もない頃はこれらの事象と一人当たり国民所得に照らし「今のインド＝90年代初頭のタイ」という図式で納得しておりました。

しかし、赴任半年を経て、このような簡単な図式で今のインドを捉える事は間違っているのではないかと考えるようになりました。

交通渋滞

24年前と同じくデリーの街中では物乞いを多く見ます。90年代初頭のタイでは殆ど見なかった光景です。タイは亜熱帯気候で一年中食物が豊富で、当時も「貧困はあっても飢えはない」などと言われていました。

タイは暑いと言っても40℃を超える日は稀であるのに対し、デリー近郊の夏は50℃に迫る灼熱地獄です。4-7月の酷暑期は雨も殆ど降らず、貧困層の生活の過酷さは容易に想像できます。

車線無視、貪欲なまでの割り込み、劣悪な交通マナーも当時のタイにはなかったように思います。14億人という大人口の中で生き抜く為には、お人よしでは生きて行けないという諦観があるのかもしれません。街中のあちこちで見られる汚いゴミの山もタイにはなかったような気がします。

インド人個々人は知的レベルも高く、尊敬できる方々も大勢おりインドの潜在力の高さを感じさせますが、街中で見る現実とのギャップはどこから来るのでしょうか？

人口ボーナスは本当に“ボーナス”？

私はその原因が人口の多さにあるのではないかと考えるようになりました。インドは西側諸国と同じく民主主義を標榜しています。世界を見渡すと大衆迎合的なポピュリズムの蔓延を回避し、比較的政権が安定している民主主義国はインドと日本だけではないかと思います。

2014年5月以降、モディ政権が手堅い政策手腕で国を牽引し、堅調な成長を実現しています。ユーロモニターの推計では、2030年にかけてインドでは年間所得5,000ドル以下の低所得者層世帯が減少し（2015年46.0%⇒2030年16.7%）、中間層世帯（年間所得5,000-35,000ドル）の拡大が見込まれるとされています（2015年52.5%⇒2030年76.8%）。

これが実現できれば、教育を受けた中間層が大衆迎合主義傾斜リスクを軽減、企業進出には追い風、社会面では公衆道徳、自己規律の重要性の認識の高まりが先に述べた現状の改善に繋がることでしょう。

しかし、14億人の人口を民主主義で治めることが出来るのでしょうか？世界を見渡せば民主主義を標榜している国でインド以外に人口の多い国は、米国の3.3億人、インドネシアの2.7億人位で、インドとの差の大きさに愕然とします。

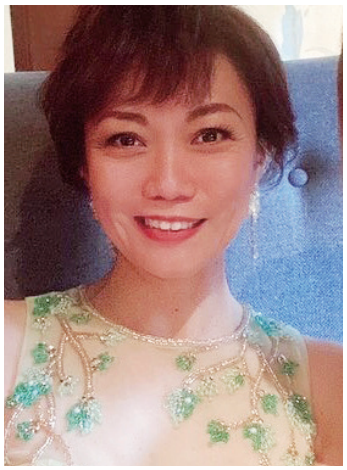
インド初代首相のネルーは社会主義を選び、計画経済でインドの発展を目指し頓挫しました。彼はインドの人口の過半を占める教育レベルの低い貧困層を目の当たりにして、民主主義ではなく社会主義こそが国民を救うと考えたのかも知れません。

私はインドが行っている「人口大国での民主主義による発展」という壮大な社会実験が彼らの英知により成功することを心より願っています。

（了）

「女性の活躍=> 世界平和貢献なるか？」

西本　優香（大阪　＃855）



皆様こんにちは。

2021年晴れて貿易アドバイザー試験に合格しました＃855西本優香です。

2017年、自身のビジネスを立ち上げるまでは航空フォワーダーで働いておりました。フォワーダーの世界もたくさんの女性が活躍されている職場ですが、私の経験上、一年中フル回転の忙しい職種ですので、仕事と家庭を両立させるにはなかなか厳しい仕事なのではないかと思っておりました。

そんな日々の忙しさに追われる中、ふと「このまま定年を迎えるまでここで働くかどうか・・自分の人生、それでいいのかどうか・・？」と立ち止まるようになりました。考えた結果、2017年自分のビジネスを持つことを決意。

今まで会社勤めをしていた私。フォワーダーの世界でいくら経験があるとはいえ、初めて自分で何もかもやっていかなければならない不安に直面しました。人脈作り、営業、経費の管理、確定申告。最初は右も左も勝手がわからず、戸惑いながらやってきましたが、ラッキーなことに周りの方々に恵まれ、今ではクライアント様にも恵まれて、細々とではありますが落ち着いた生活ができています。

自分で仕事をするようになってから、今まで見えてなかった世界が見えてきました。色々な業種の経営者の方々が日々ビジネスのことを考え、いかにお互いに良いお仕事の関係性を築いていくか常に考えていらっしゃって、そんな尊敬する経営者の先輩方にお会いできた事、本当に嬉しく思います。人脈も、皆さんのご

縁で今まで出会えなかった方々にもお会いできるようになりました。

そんな素敵なご縁をたくさんいただき、ビジネスのお繋がりの方からミセスコンテストのお話をお伺いする機会があり、なんと私も『Mrs.of.the.year』大阪大会に出場することに。。。

コンテストに参加されている方々は年齢も、仕事も、環境も異なりますが皆本当に美しい方々ばかり。人生色んなことが起こりますが、女性はやっぱりたくましい！色んな壁や出来事を乗り越えて進んでいく女性の輝きは、この世界を平和にできるのではないかと思いました。

『Mrs.of.the.year』大阪大会（筆者は左から2番目）

“女性が美しくなる→美しくなった女性が嬉しくなって元気になる→美しい女性を見て男性も嬉しくなる→世界が平和になる”と思いませんか？（笑）

年齢や状況にかかわらず、これからも世界中の女性が輝きながら活躍していけますように。

採用の現場から見える「今」

縣　英里（愛知　＃629）

転職活動時の面接で、面接官から「出産の予定は？」と聞かれ、モヤモヤしたという女性の話を聞き、いまどき正面切ってそんな質問をする企業もあるのだな、と思いました。なぜなら、こういった質問は男女雇用機会均等法に抵触するおそれがあるからです。

当該法令では、「事業主は、労働者の募集及び採用について、その性別にかかわりなく均等な機会を与えなければならない」として、性別による差別の禁止を定めています。違反した企業は、厚生労働省の指導や勧告の対象となり、従わなかった場合、企業名が公表されることもあるのです。

そうしたリスクがあることを、面接官や企業側が認識していないことが直接的な原因ではあります。ですが、出産や結婚の予定を女性に対して質問してしまう企業側の背景はどういったものなのでしょうか。

ここから見えてくるのは、入社して仕事を覚えても、途中で辞めたり休んだりするつもりなら、最初から採用はしない、という企業側の意図です。確かに、長期的に働いてくれる人の方が、採用する側としては助かります。人材を採用するには手間とコストもかかりますし、特に中小企業では抜けられた穴を埋めるのに一苦労だからです。

毎日出社して、定年を迎えるまで働ける、そんな人材だけ採用できるのであれば、企業側は何も考えなくてもいいのかもしれません。ですが、かつては主流だった新卒一括採用、終身雇用制度は、崩れつつあると言われています。キャリアアップやワークライフバランスのために転職する人が増えており、人材の流動化が注目されています。

厚生労働省の発表している一般職業紹介状況によると、令和4年8月の有効求人倍率は1.32倍で、売り手市場であるのが分かります。求職者側がより良い条件の企業を選べる状況がここ最近は続いているのです。しかも、今後労働人口が減少していくのは避けられない状況です。「ウチの会社が気に入らなければ、来てくれなくていいですよ。他の方をあたりますから」そんなことも言えなくなりそうです。

今までは、育児休業は主に女性だけのものとみられていました。だからこそ、女性に対してのみ出産の予定などを面接時に聞いたりしているのです。この10月からは育児・介護休業法改正により男性の育児休業、いわゆる産後パパ育休取得の促進が図られます。20代、30代男性のうち約8割が、将来パートナーが出産した際に育休を取得したいと答えているというデータがあるので、今後は女性だけの問題とは言えなくなりそうです。

また、政府が経済政策の一環として人的資本経営の強化に乗り出してきています。今後は上場企業を中心に有価証券報告書に人的資本に関する情報の記載を義務付けられる予定です。つまりは、育休取得率が公となり、企業を選ぶ一つの基準となりえるのです。

人を集められなくなった企業は、競争力を失い、やがては市場から退出していく。そんな末路が待っていることでしょう。マクロ的に見たら、それも致し方ないことではあります。変わらず市場でプレゼンスを発揮するためにも、今は企業側が変わっていくことが求められている過渡期なのかもしれません。

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11）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

スウェーデン入国後約5ヶ月経過、ついに出発の時がきました。当初3ヶ月の滞在を予定していたのですが、日本出発前に把握していた学生の労働許可条件が現地に来てみると景気後退等の影響で学生にとり不利に改定されており、丸3ヶ月間働くことができなかったのです。そのため、必要な旅費を稼ぐには延長せざるを得

なくなり、結果的に滞在期間が延びてしまったのです。

もともとストックホルムからは可能な限りヒッチハイクでヨーロッパを南に下るつもりでしたが、現地で知り合った日本人学生の一人W君より、二人で中古車を買わないかと持ち掛けられたのです。移動手段を保有することでヨーロッパ各地を自由かつ効率的に移動でき、時間節約になるのでその提案を大歓迎しました。

そこで新聞のCLASSIFIED ADSの「車売ります」の広告を丹念に調べ、目星をつけて二人で広告主のところに出向いたのです。中古車ディーラーというよりむしろ車好き仲間が集まって中古車を修理して販売しているような感じでした。広告の対象車は15～20年は使用したようなおんぼろ車でした。果たしてちゃんと動くのか心もとなかったのですが、エンジンも調子よく、電気系統、ブレーキなどもまともに機能しており問題はないようでした。難点は色の濃い排気ガスがでることや、エンジンのオーバーヒートを回避するため頻繁にラジエーターに水を補給する必要があり、どこかで水漏れしているのではないかと疑われたことです。

結局、安さ（当時の換算レートで約2万円）につられて購入を決断しました。メーカ名や車名等は記憶にないものの、スウェーデンのボルボやサーブでなく、割と長い名前であった覚えがあります。残念ながら写真は残っていないのですが、インターネットで1940～1950年代の乗用車を検索結果、下の写真の車が類似しているように思います。

購入した車に類似

さて、ストックホルムでお世話になった方々への挨拶を済ませ、できればもう少し滞在したかったと後ろ髪を引かれながら、1968年9月5日出発となりました。

市街地、郊外を抜けてヨーロッパの幹線道路E4に入り、3～4時間快適なドライブを楽しんでいました。周りに緑の木々が目立ち、交通量も少なくなってきたとき、突然パトカーのサイレンが響き渡ったのです。まさか自分たちとは思わず周りを見回したのですが、他にそれらしき車がなく自分たちが追跡対象であることがわかりました。指示にしたがい停車したところ、パトカーより降りてきた警官二人に、車に乗ったまま署まで後をついてくるよう命じられたのです。

（次号に続く）

「嗚呼　和製英語！」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

和製英語があふれています。だって日本ですから。これって英語だよね、と思っている英単語が実は和製だった、英語を母語とする人たちにけげんな顔をされた。筆者にも山ほど経験があります。きっと私がいなくなってから笑われていたこと、間違いなしです。

そんな例をいくつか紹介します。皆さんもこんな和製英語を探してみましょう。

1．シュークリーム、好きですか？

©2022 TORO-LLC

中にたっぷりカスタードクリームの入ったシュークリーム。美味しいですよね。食べ過ぎないよう注意していても、ついつい・・・。そんなシュークリーム、フランス語でchou a la crème、シュー・ア・ラ・クレームと言います。Chouはキャベツのこと、そう言われてみれば形が似ています。

そんなシュークリームをそのまま英語として使えるか？さて、どうでしょう？日本人がシュークリームと発音すると外国人には shoe cream、つまり靴墨に聞こえます。Do you like shoe cream？君は靴墨が好きかい？→答えは当然No！でしょう。

シュークリームのことは英語でcream puff、クリームパフと言います。Puffは「ふわっとふくれたもの」「軽く焼き上げた菓子」を意味します。エクレアのことはFinger-shaped cream puff、指の形をしたシュークリーム、と言います。

日本人は好きこのんで靴墨を食べる、と思われないよう気をつけましょう。

2．（朝食）バイキング会場は8階レストランです

©2022 TORO-LLC

食べ放題・取り放題の食事をバイキングと言いますが、これは和製英語です。食べ放題・取り放題はBuffet、ブッフェと言います。海外旅行で朝食ブッフェを召し上がった人は多いはずです。

日本人がバイキングと発音すると、往々にしてVの音で無くBの音で発音します。つまり外国人には

Vikingでなく Bikingに聞こえます。

Do you like morning viking？君は朝の北欧海賊が好きかい？意味不明です。

Do you like morning biking？君は朝自転車で走るのが好きかい？→Yes, very much！とか答えが返ってきそうです。英語でBikeとは自転車のことです。オートバイではありません。オートバイはmotorcycleと言います。

で、なぜブッフェをバイキングと言うようになったかは、帝国ホテルが1958年8月1日に始めた食べ放題料理に由来します。関心ある方は独自に調べてみて下さい。

朝食の特別メニューのことをモーニングサービスと呼んでいる喫茶店がありますが、morning serviceとは朝の礼拝のことです。日本の感覚でアメリカやオーストラリアのホテルで、Do you have morning service？とか聞いたら最寄りの教会を紹介されることでしょう。腹ペコの状態で往復するのはお勧めしません。Breakfast buffetを食べてからmorning serviceに出かけましょう。

3．ソフトクリームはコーンでお願いします

これは和製英語ではありませんが、英語勘違いです。

筆者は結構いい歳になるまでソフトクリームのコーンのことを「とうもろこし」のcornだと思っていました。ところがソフトクリームのコーンは「円錐（えんすい）」を意味するconeなのです。

発音を調べると微妙に違うのですが、日本人には同じ「コーン」です。会話では困らないのですが、文字にする時はcornとconeの違いに注意しましょう。

ちなみにコーンの大手メーカーウェブサイトを調べると、コーンの主要原材料は小麦粉（グルテンの少ない薄力粉）だそうです。とうもろこし粉ではありません。コーンなことも知っておくと人に話せますね。

おしまい

新役員紹介

抱負

第20期定時会員総会にて新たに就任された役員を紹介します。

[理事／東海支部長]

◆永田　功（愛知　＃806）

この度、東海支部長および理事に就任しました永田功です。

東海支部では、現時点で20余名の会員の方が所属しており、定期的な例会の開催を中心に活動を行っています。新型コロナの感染拡大によりオンラインでの例会が続いていますが、今年12月以降は感染状況に応じてリアル、あるいはリアルとオンラインを組み合わせた形での開催を予定しています。また、所属会員にとって、例会は自己研鑽と親睦・交流の場であることから、例会の内容も改善していきたいと考えています。

現在私は、醤油メーカーのコンサルタントとして、海外バイヤーとのメールのやりとりについての指導と翻訳、OEM製造に関する専門的なアドバイス、コーシャ認証や国際有機認証の更新支援、米国向け食品安全計画の策定などの業務を行っています。

2020･2021年度には、AIBAが受託した「みえの食レップ事業」に参画し、三重県内で輸出に取り組む食品事業者からの電話・メール相談に対応。また、貿易実務やオンライン商談に関するセミナーを企画・実施し、国内商社とのオンライン商談会も開催しました。

私は25歳の時、青年海外協力隊に参加し、3年間パプア・ニューギニアに赴任しました。その時の縁で、当時海老トロール事業を行っていた現地企業に就職。これが、私が水産業に関わるようになったきっかけです。30−40代の頃には、JICA水産無償のコントラクターとして南太平洋諸国でのプロジェクトに従事し、また、ミクロネシア連邦では現地パートナーとともに高瀬貝の輸出をしたことや、マグロはえ縄漁業および生鮮マグロ空輸事業を営む現地企業のGMを務めたことがあります。その間、水道や電気のない環境での生活を体験したり、全長40ft程のボートで離島へ向かい、しけた外洋で一夜を過ごしたりした経験もあります。

2006年からは製造業に転身。フィリピンでは精密板金・レーザー加工業を営む日系現地法人のGMとして、インドネシアではフレコンバックを製造する日系現地法人の代表として職務を果たしました。

2013年〜2018年は、JETRO名古屋の常勤嘱託アドバイザー（農水産物・食品輸出）として、食品輸出関連のセミナーや商談会の企画・実施に加えて、在日外国人を活用した事業を担当しました。その後、中小機構中部において国際化支援アドバイザーを2年間務め、現在に至っています。

どうぞよろしくお願いいたします。

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。

「EPAにおける附属品の定義について」

回答者：山口　正路（千葉　＃628）

相談

EPAを利用する際の原産性確認においては、通常商品に標準で同梱される附属品については、付加価値基準を使用する場合を除いて原産性を問わないと理解しています。
（MHJ出版のEPA実務アドバンストテキストにもその旨の記載があります。）
ただ、この「附属品」の定義がはっきりわからず悩んでいます。
例えば電気製品にACアダプターがついてくることがありますが、このACアダプターは附属品との扱いでよいのでしょうか？（関税分類変更基準で原産性を判定する際には考慮しなくてよい？）
また、照明器具に同梱されている取り外し可能な調光器（それ無しでも照明器具自体は使用可能）などはどうなのでしょうか？
どなたかEPAに詳しい方ご教示いただけると幸いです。

回答

(1) 付属品と言えるか

付属品（accessories）とは本体製品（電気製品、照明器具）と一体となって初めてその機能を発揮するモノであり、本体製品に“付属”して販売されるものと考えられます。例えば、本体製品のユーザーマニュアルの中に同梱付属品として当該アダプターや調光器の記載があり、本体製品の機能を補填する部品であれば一般的に付属品と言えるでしょう。

ただ具体的に該当のアダプターや調光器が本体の電気製品、照明器具の付属品として認められるかどうかは、輸入国税関の判断によるところになります（グレイエリア）ので、ユーザーマニュアル・製品資料などを示して、輸入国の事前教示を利用して確認されるのが良いでしょう。

(2) EPAでの取扱い

さてEPAでの原産性の適用は、まず付属品（accessories）として輸入国で認められる事が前提となります。（何がaccessoriesであるかという事はEPAでは規定していません。）

付属品、ツール、消耗品の原産性判断は、EPA/FTAによって微妙に取り扱いが違うという事をご理解ください。その上で、多くのEPA/FTAでは本体のPSRが付加価値基準（RVC）か、それ以外の基準（CTC、SP等）かにより、原産性判断作業に含める、あるいは含めない、としています。

従いまして、企業支援上でアドバイスをなさるときは、まず、どのEPAを適用されようとしているのかをお聞きし、適用EPAの原産地規則（Rules of Origin）の中にある付属品に関する条文を確認されることをお勧めします。

例えば、RCEPであれば、第3章Rules of Originの3.9章にAccessories, Spare Parts and Toolsの取り扱い規定がありますし、CPTPPであれば、同じく第3章Rules of Origin and Origin Proceduresの3.13章にAccessories, Spare Parts, Tools and Instructional and other Information Materialsにその取扱いが書かれています。両EPAとも同一インボイス内、同梱条件などは共通ですが、RCEPでは“通常数量”条件とする一方CPTPPでは“通常タイプ＋数量＋価格”条件とする等、微妙に条件が異なります。

更に、以前のEPAであるAJCEPにも付属品条項（第33条）はありますが、通常数量、タイプ、価格条件についてまでは述べられておらず、より簡潔な表現となっています（輸入国税関の裁量とされたのでしょう）。

ご質問は（1）付属品の定義についてでしたが、企業様にEPAの規則を説明される場合、（2）該当するEPAの条文にあるアクセサリー等に関する条項で適用条件をお確かめになる必要がある事も申し添えておきます。

支部活動

関西支部

7月16日（土）

場　所：ドーンセンター（大阪市）
時　間：13：30～17：00
出席者：対面18名とZoomオンライン10名、計28名
（参加率　34%）

【定例会】

○AIBA総会報告（持田理事）
○関西支部ホームページ進捗状況（松浦支部長）
○9月10日定例会：日本貿易学会西部部会との共催について（松浦支部長）

【講演会】

ミニ講演
○「最寄り品のマーケティング」
長井 剛 会員（＃875）
○「空調グローバルビジネストレンド」
西村 智晃 会員（＃876）
○「配管機材とロストワックス鋳造」
久村 実 会員（＃878）
○「オンライン展示会・商談他」
芳賀 淳 会員（＃562）

9月10日（土）

【定例会】

場　所：近畿大学
出席者：対面14名とZoomオンライン19名、計33名
（参加率　40%）
時　間：12：30～13：30

○関西支部ホームページ進捗状況（森）
○施設見学会について（森）
○日本貿易学会との共催での定例会開催について（松浦支部長）

【講演会（研究会）】（これ以降共催での開催）

時　間：13：30～17：00

上記定例会に加え、貿易学会より約30名、関西支部以外のAIBA会員18名の参加者有り、合計約80名（貿易学会とAIBAMLダブルでの配信を行った）

○「日本の鉄道輸出」　徳山 和弘 会員（＃874）
○「パナソニックメキシコの経営―日本人社長としての心得」　廣瀬 益三 会員（＃880）
○「大航海時代の海上保険とは」
若土 正史 氏（AIBA外部講師）
○「リショア環境下わが国貿易構造」
河野 公洋 氏（日本貿易学会 会長）
○コメンテーター　小林 一雄 氏（近畿大学 教授）

今回の講演会（研究会）は、初めての試みとして、貿易学会西部部会との共催の形で開催された。講演の最後に近畿大花木先生より、貿易学会としても、実務と理論を融合させてゆく事に重要性をおいているとのご発言があった。

アドバイザーの活動

2022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（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

■笹沼　喜美男（東京　＃725）
8/3、8/24
国税庁主催（事務局　株式会社JTB）
「日本産酒類輸出促進コンソーシアム
第3回オンラインセミナー」
テーマ：貿易実務
内容概略：「酒類輸出の第一歩　基礎編・応用編」と題し、輸出を考えているまたは始めたばかりの事業者様へ輸出に挑む心構え、貿易の基礎知識、リスクと対策、などを解説
場　所：オンライン収録配信スタジオ（飯田橋）
視聴者：コンソーシアム登録の事業者・団体様が対象（約90者が参加）

■塩井　彰（神奈川　＃527）
2022/9/16～2023/3/10
（オンデマンド配信）（ウェビナー収録：9/13）
【ジェトロ・メンバーズ限定ウェビナー】
「EPA活用講座2022 第1回 工業製品・食品編」
テーマ：メンバー企業向けのEPAの使い方
内容概略：輸出事業者のEPA活用に向けて、特に工業製品や食品分野を例に取り上げ「手続きの流れ」や「書類の作成方法」などを解説

■弓場　俊也（大阪　＃415）
7/6～27（全4回）
一般社団法人　神戸貿易協会主催
テーマ：ビジネス英語講座
内容概略：英文ビジネスメールの基本、英文契約書、海外決済、国際物流の英語
場　所：神戸商工貿易センタービル

9/21～9/29（全2回）
一般社団法人　神戸貿易協会主催

テーマ：貿易基礎講座、貿易ビジネスとお金の流れ
内容概略：契約・送金・決済等について
場　所：神戸商工貿易センタービル

9/28
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：サンマリオンNBFタワー本町研修室

■**波多野　知行（神奈川　＃877）**［インド・ニューデリー在住］
7/27
JETRO（日本貿易振興機構）主催
「駐在アドバイザーが語る現地最新事情ーアジア各国の現況と新たなビジネスチャンス　2022夏」
内容概略：インド市場概観、投資環境、投資にあたっての注意事項
場　所：オンライン開催

AIBA-NET 論壇

2022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ください。

7月
・イタリア向け梱包材表示義務について
・TEUはなぜTwenty-footと単数？
・海外の百貨店の催事への出店方法について
・ASEAN5か国間で米ドルを介さない決済登場

8月
・中国から部材を調達する際の留意点について（増値税など）
・米国向け輸出の費用を抑える方法について
・NEXI・海外商社情報提供サービス、フロンティングなど
・ベトナム外国契約者税とインコタームズ
・EPAにおける附属品の定義について
・ドイツでの食品工場建設に向けたプロジェクト管理
・和牛肉のL/C決済差額調整方法

9月
・米国輸出管理規則（EAR）に関して
・中国からの輸入における決済通貨について
・船輸送におけるマスターとハウスB/L
・台湾から中国への輸出する際のシッピングマーク

【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。

〈編集後記〉

☆酷暑の夏が終わったかと思うと、台風シーズンの到来。世界各地でも猛暑や洪水など異常気象がニュースになりました。経済面でも円安の加速、値上げの大波など荒れ模様が続いています。どちらも早く落ち着きを取り戻してくれることを祈るばかりです。

☆今年のAIBA認定貿易アドバイザー試験の1次試験が11月26日（土）に実施されます。申込期限は11月16日（水）ですので、まだ1か月ほどあります。皆さまの知人・友人へのお声がけよろしくお願いします。

☆AIBAだより10月号はおがけ様でたくさんの投稿をお寄せいただきました。ミセスコンテストや育児休暇など女性ならではの経験や視点からの投稿、さらにはインドからの現地リポートなど盛りだくさんになりました。ご協力ありがとうございました。

（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 2022

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　2022年11月26日（土）
2次　2023年1月28日（土）

■試験会場
1次　東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌
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
2022年9月1日(木)～11月16日(水)

受験対策講座2022
実力養成セミナー・直前対策セミナー
経験豊かな認定貿易アドバイザーが講師となって、
難関突破への道を早めるお手伝いを致します。
内容：1次試験3科目全般
時期：2022年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

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

貿易実務オンライン講座

JETRO
独立行政法人 日本貿易振興機構

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）

じっくり学ぶ！ 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する
応用編	コスト削減やリスク回避など、実践的な知識を身につける
英文契約編	英文契約書作成・見直し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

講座のお申し込みはこちらから
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