ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）
AIBAだより
第108号　2023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21名の新会員（3月末日時点、2020年度および2021年度試験合格者各1名含む）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。この機会に、AIBAの特徴を改めてご紹介したいと思います。

AIBAは、ジェトロ認定貿易アドバイザー試験およびAIBA認定貿易アドバイザー試験合格者の有志による組織ですので、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。資格試験は、一般的に試験の合否判定で終了となりますが、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と同様な組織は他に無くユニークな点です。

AIBAは入会した会員に自己研鑽ができる場を提供しています。支部単位で勉強会を開催してきましたが、コロナ禍を機に全国の会員を対象にした本部主催のウェブ勉強会を定期的に開催しています。主に会員が講師となり各自の専門分野情報を紹介し会員の研鑽および情報の共有を図っています。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）が設定されています。AIBAは、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、他分野の情報提供などを希望する会員は、本メールによるネットワークを通じて、専門家の的確な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。

AIBAは、貿易コンサルティング等の収益事業と試験事業をメインに活動していますが、これらの業務を通じて日本の貿易振興に貢献しています。収益事業では、主要案件であるジェトロ様の輸出支援事業公募案件に、業務委託法人として参画していますので、会員はAIBAを通じてこの事業に応募できます。また、公的機関や一般企業からの有償の貿易相談も年々増加していますが、これらの案件は事業本部を通じて対応可能な会員に紹介し、会員にビジネスチャンスの場を提供しています。新会員の皆様のAIBA事業への積極的な参加を期待します。

2022年度AIBA新入会員オリエンテーションの開催

専務理事・事務局長　熊木　信義

2022年度中に新しくAIBAに入会した会員を対象とした新入会員オリエンテーションを4月8日土曜日の午後1時半から2時間の予定で開催しました。3月13日から新型コロナウイルスの感染対策としてのマスク着用の目安が緩和されましたが、今年も昨年と同様に、新会員の方は自宅などからのZoomによるオンライン参加し、7名の理事は本部事務所に集まりました。当日の参加者は、16名（地区別では、首都圏9名、関西4名、東海1名、中四国1名、北日本1名）でした。オリエンテーションの前半で、新会員の得意分野、現職、前職、海外駐在経験など自己紹介を行いました。

後半は、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AIBAの組織、特徴、役員

Contents（目次）

P1… 新会員をお迎えして　菊池　祐二
2022年度AIBA新入会員オリエンテーションの開催　熊木　信義
P2… AIBAメーリングシステムの現状と課題　森岡　和博
新会員紹介：自己紹介
井村　宏朗、岩本　美樹、江島　慈明、大島　勝、小栗　章司、黒田　雄治、小山　慶祥、塩津　毅、鈴木　洋一、遠山　秀、中島　弘貴
P11… 新連載講座　安全保障貿易Q&A
第12回　該非判定　栢野　健
アフリカと日本のビジネスについて考えること（その2）　古田　浩
P12… 地球3周相当12万キロ歩きました　渡辺　肇幸
P13… 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13）　田中　徹郎
Reed Gift Fairs Sydney 2023
見本市出展を支援して　弓場　俊也
P14… 「芳賀は、奈良時代なら【ぱが】、戦国時代なら【ふぁが】と読みます」　芳賀　淳
P15… 支部活動
P16… アドバイザーの活動
AIBA-NET Q&A　回答者：山村　武史
P17… AIBA-NET論壇、編集後記

の業務分担等の全般的説明があり、熊本副理事長からは、20期の決算報告を使用しAIBAの業績概況を説明し、小職からはAIBA-ML、フォーラム、会員専用HP、会員名簿、名刺の作成、会員証の発行、事務所のオペレーションについての説明をしました。森岡理事からは、具体的なHP画面を表示しての説明のほか、年間の活動計画、総会、理事会、勉強会のほか、会員の人材マップの紹介などを行いました。市川理事・事業本部長からはAIBAの事業活動全般、ジェトロ受託事業、支援依頼に対するコンシェルジュ活動を、山本理事・試験運営委員長からは年間の試験運営事業と運営委員会の活動について、村井理事からは外部からの相談等に対応するコンシェルジュ案件の運用と流れ、ワーキング・グループの創設と体制についてとAIBAだよりの編集などの説明を行いました。

今年も皆様、素晴らしい経験、知識を有する方々が入会しています。コンシェルジュ案件への参画を含め、AIBA事業への積極的な参加を期待しています。

AIBAメーリングシステムの現状と課題

勉強会・広報担当理事　森岡　和博

AIBAでは、日本全国300余名の会員向け情報伝達および会員間の情報交換ツールとして2012年よりメーリングリスト「AIBA-NET」を運営しており、非常に重宝されています。

これは、事前に登録した会員のメールアドレスからいつでも投稿でき、投稿されたメールは登録されたメールアドレスあて全員に配信されるものです。逆に、事前登録済みメールアドレス以外からは一切投稿できません。

このメーリングリストのメリットとデメリットは以下のようになっています。

1）メリット
- 手間がかからない
- 情報漏洩のリスクが少ない
- 人的コストが抑えられる

メーリングリストでは、手間なく会員全員に対して一斉メールの配信が可能で、メール発信にかかる時間を短縮できます。また、宛先ミスによってメールアドレス情報が公開されるリスクも軽減できます。

2）デメリット
- 登録メールアドレスの管理に手間がかかる
- 受信側の環境により配信エラーになる可能性がある

メーリングリストは配信の手間は減る一方で、リストへの追加や削除といった管理が面倒です。退会した会員のメールアドレスの削除とか登録メールアドレスの変更をきちんと更新しておかないと不都合が生じます。また、受信相手の環境によって配信エラーになる可能性があり、受信できないケースも発生します。

上記のようなデメリットへの対応として、会員の皆様には以下ご協力をお願いします。
- 登録メールアドレスに変更が生じた場合は、速やかに事務局へご連絡いただく
- 配信エラーが発生した場合は、自動的に配信エラーメールが事務局に届き、当該メールアドレスの方に連絡するので速やかに対応いただく

なお、AIBAの運営などに関する提言、意見を表明する場として、AIBA-NETとは別に「aiba-forum」とよばれるメーリングリストも運用しています。AIBA-NETは、基本会員は全員登録としていますが、「aiba-forum」は登録を希望されない方はメーリングリストから除外できることになっています。

新会員紹介

自己紹介

今年度の新会員は21名です。（2020年度および2021年度試験合格者各1名を含む）。この中から投稿いただいた11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。未投稿の方も次号に向けて原稿をお待ちしております。

◆井村　宏朗（東京　＃891）

株式会社インターリンクに2007年新卒入社以来、外航貨物保険・賠償保険の営業をしております。

外航貨物保険は国際輸送中のリスクをカバーする保険種目で、インターリンクは、私の知る限り日本で唯一この種目だけを扱っている会社です。

事故時に皆さんのお手伝いをする保険の性質上、保険対応可否に関わらず、様々なご相談を頂けるのはこの仕事のやりがいでもあります。ご相談の中には保険の枠を超えている事案も多々あり、弁護士先生にご助力を頂いくこともあります。

アドバイザーとして、より皆さまのお役に立てる力をつけるべく、入会を目指して受験して参りました。

入会後は、幅広く勉強させて頂きながら、自身の知識経験を磨き、広くお役に立てるように精進します。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

10年程前に初めて試験を受けて以来、4回目の受験で合格しました。直近のコロナ前受験時にはA判定（1～5点不足）で悔しい思いをしました。今回は英語の基礎

力作りから取組み、AIBA公式問題集を繰り返し解いて試験に臨みました。

基本的な対策は各種問題集を繰り返し解く事です。AIBA公式問題集と過去問題（ホームページ掲載）を中心に、間違えた個所に日付を記載し繰り返し解きました。

【貿易実務】

①基礎知識を付ける為、貿易実務検定B級A級の問題集を繰り返し解きました。

②（重要）AIBA公式テキストと過去問題を繰り返し解きました。

【国際マーケティング】

①基本的なマーケティング知識を得る為、マーケティング検定3級の問題集を繰り返し解きました。

②AIBA公式テキストと過去問題を繰り返し解きました。

③（重要）対策セミナーで紹介される、貿易白書などを印刷し繰り返し読みマーカーで重要数字を拾っていきました。

【貿易英語】

①（重要）TOEICのReading問題集を繰り返し解き、英語の基礎力を高めました。

②英作文は、テキストと過去問の英作文の読み書きを繰り返しました。

【二次試験】

一次試験を通過してから対策をはじめました。論文と面接でしたので、自身がAIBAに加入した後を想像して、テーマを決めて取り掛かりました。

＜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」への参加は、合格を目指すためには必要不可欠だと感じました。一番重要なのは、セミナー申込者へ事前に配られる「AIBA公式テキスト」と過去問題です。それぞれの基礎力があれば、このテキストを繰り返し解く事で、合格できると考えます。

セミナーでは各問題のポイントをお伺いできますので、自身での予習復習をして活用されると効果的だと思います。

◆岩本　美樹（滋賀　＃892）

15年ほど北米・欧州を中心に、部品メーカーで海外営業をしておりました。第三子を出産しましたが、育児休職が延長となることもあり、この機に、営業以外の海外ビジネスの知識を深め、今後の仕事の幅を広げたいと思い、試験に挑戦致しました。資格の取得に留まらず、様々な専門分野、見識のある方々による勉強会等に参加できるということで、AIBAへ入会致しました。子育て中の為、オンラインでの参加が主になると思いますが、どうぞ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】

テキストを読み、知らない分野や項目に関しては、インターネットで調べたり、関連参考書を読んだりしながら、まず内容理解に努めました。その後、サンプル問題を何度も解き、その過程で、関連する項目を調べたりすることで、理解を深めていくようにしました。

【貿易実務】

事前に貿易実務検定B級の受験を通し、基本的なことは学習しました。テキストの丸暗記ではなく、YouTubeで関連動画を見たり、新聞の関連ニュースを読んだりしながら、理解を深めていきました。

【国際マーケティング】

『ジェトロ世界貿易投資報告』、『通商白書2022』、『日本貿易の現状』、に関して、十分に読めていなかった為、試験直後は後悔しました。特にその年の重要項目に関しては、よく内容を把握しておく必要があるかと思います。

【貿易英語】

英字新聞を購入し、速読の練習をしました。英作文に関しては、参考書を借り、手書きで書く練習を行いました。実際の試験では、時間配分を考慮し、英作文を最初に取り組みました。

【二次試験】

いくつかのテーマの中で、中小企業の海外進出の際のアドバイスを選択しました。海外赴任の経験等はありませんでしたが、海外営業で経験した具体的な事例を盛り込みながら持論を述べました。資格を今後どう生かせるかという点に関しては、経験も浅い為、アドバイザーとして貢献できるというより、これから学んでいきたいということを正直に述べました。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナー、直前対策セミナー両方参加しました。ある程度、テキストを理解した後に、実力養成セミナーに参加しました。その後、練習問題・サンプル問題を解いてから、直前対策セミナーに参加しました。特に、自分の知識の浅いテーマに関しては、講師の方の説明を聞くことで、理解が深まりました。

◆江島　慈明（東京　＃893）

製薬企業にて、主にアジア諸国でのコンシューマー事業の創設、新規事業開発に携わり、加えて製品導入のための商材探索、ライセンス交渉を行ないました。これらの事業開発において、対象国の市場調査、選定、

現地パートナー企業の探索と商談、具体的な契約交渉をハンズオンで行いました。異国の地で、新たな事業のきっかけを切り拓くことにやり甲斐を感じて参りました。

一方、これらの事業開発に携わる中で感じたのは、企業規模の大小に関わらず、日本企業には諸外国からの信頼が厚く、多くの事業機会があること。しかし、海外での事業展開が進められていない現実でした。特に中小規模の日本企業には、良い製品や技術があっても、海外に伝え、売り込む人材が少ないことを目の当たりにしました。

これまでに経験した海外事業の経験に更に知識を加え、貿易に関心を持つ方々と出会うことで自身の経験値を高め、見識を広げたいと思い、入会させて頂きました。

貿易アドバイザー試験を知ったきっかけは、海外事業に長く携わり、やはり同協会に所属する知人の方からの紹介がきっかけでした。2回目のチャレンジで合格でき、入会を果たせたことを大変嬉しく思っています。ますます見識を広げ、アジア諸国との貿易に携わりたいと思います。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

貿易アドバイザー協会が発行するテキスト、並びに過去問を繰り返し解き、準備をしました。

試験前に開催される対策セミナーはとても有用でした。経験豊富な講師の方々が、ポイントを伝えてくださりましたので、試験対策を効果的に進められました。

【貿易実務】

貿易アドバイザー協会のテキストに加え、貿易実務検定のテキストを使い、貿易実務の知識を増やすようにしました。また市販の貿易実務に関する解説本も、基本を押さえる目的活用しました。

【国際マーケティング】

もともとマーケティングは得意な領域でしたが、新しい戦略的コンセプトが出てきているので、特に新しいものに関してはネットでの検索をしながら、地道に理解するようにしました。

【貿易英語】

たくさんの英文を読むように心がけ、BBCのウェブニュースを毎日読みました。他にも*Newsweek*や*Time*などありましたが、私が試験対策した時に無料で読むことができたのはBBCでしたので。

英文レターの筆記対策として、時間を計りながらテキストの例文を基に、筆記練習をしました。普段はパソコンで作文するので、自筆で書くのは大変でした。是非何度か試されることをお勧めします。

【二次試験】

小論文で求められる文字数は多くはなく、その分、伝えたいことが的確に記載されているかを、何度も繰り返し作文しました。客観的なデータや自分自身の経験値などを盛り込み、客観性と具体性を持たせるように心がけました。また、知り合いにも読んでもらい、客観的な意見をもらったのは良かったです。

面接に際しては、小論文で記載したことを面接官の方に理解して頂けるように、具体性を持ってお伝えするように心がけました。

＜対策セミナーの活用＞

試験前に開講される「実力養成セミナー」と「直前対策セミナー」は、是非受講されることをお勧めします。試験対策として理解すべきこと、押さえるべき要点が分かり、理解を深めることができました。

◆大島　勝（神奈川　＃894）

米国の大学院で国際関係論の修士課程取得後、商社に勤め、香港に約7年間駐在し、主にアドミニストレーション関係を中心の仕事をしておりました。財務経理関係を中心に対外決済から、契約関係まで、管轄しておりました。その後、食糧関係の商社にて、資金為替業務を担当し、ドル円を中心とした対外為替予約業務、輸出書類のチェック、銀行への提出、対外債務の支払い等を行い、輸出債権の管理という面から、与信制度の確立、契約書の作成、LCの内容確認等行っておりました。対象国は中国、香港、インドが主な地域であり、インドの複雑なLCには苦労しました。シンガポール、インド、中国への現地法人設立にも関与し、シンガポールは設立時の取締役、中国では監事として、現地法人の運営にも携わっておりました。

現在は中国系の越境ECを主に行っている会社に勤めておりますが、日本の素晴らしい商品を海外に展開することにより、日本の発展に貢献したいと思い、貿易アドバイザー認定試験に興味をもち、試験を受けることになりました。今後は、貿易、投資等の交流を通じて、日本と世界との懸け橋となれるよう、やっ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】

基本テキストを中心に勉強し、わからない字句がでてきたら、ネット検索等で深堀りして、内容の把握に務めました。テキストを読み返し、アウトプットとしてテキストにある問題と過去問題のサンプル問題を解くことを繰りかえし、理解を深めることに努めました。

【貿易実務】

テキストを中心に勉強しましたが、EPAと安全保障については、詳しくなかったので、EPAビジネス実務

検定C級と、STC ASSOCIATEのテキストを購入し内容の理解に努めました。また、貿易実務に関しては、『貿易実務ハンドブック（アドバンス版）』等もテキスト学習の補強として利用しました。

【国際マーケティング】

本格的にマーケティングを勉強したことがなかったので、グロービスの講座を利用し、マーケティングの勉強を一から行いました。また、語句等不明な点があれば、すぐ、ネットでサーチし、体系的に把握できるようにしました。

【貿易英語】

『英文契約書の基礎と実務』（牧野和夫著）で、英単語と、契約書の流れを学習しました。英文については、日経英語版や、定期購読していた*FOREIGN AFAIR*等を読んで、英文を読むことに慣れるようにしていました。

【二次試験】

小論文については、背景をJETROと世界銀行のレポートより把握し、自分自身の今までの知見と、今考えていることを中心にまとめ、作成しました。背景の数値その他書いていたら、字数が多くなってしまったため、何度も見返しながら、字数の削減と、コンパクトな表現となるように何回か見直し後提出しました。

＜対策セミナーの活用＞

直前対策セミナーに参加しました。テキストの内容の再理解と、テキスト上の問題で、回答でどうしてその回答になるかわからなかったところも理解でき助かりました。

◆小栗　章司（愛知　＃895）

この度、AIBAに入会致しました小栗と申します。行政機関に約20年間勤務しており、現在はEPAに関連する業務を担当しています。海外業務の関係では、これまで主に開発途上国に対して日本の技術等を移転することを目的とした国際協力の活動に多く携わってきました。

AIBA認定貿易アドバイザーは、以前、EPAのセミナーで現AIBA会員の石川雅啓氏（ご本人にお名前の掲載をご了承いただきました）とご一緒させていただく機会があり、試験のことをご案内いただいたことをきっかけに、国際貿易のことを深く理解したいと考え、受験を目指しました。

今回、幸いにも合格をいただきましたが、まだまだ知識不足を実感しており、勉強会等を通じて一層自己研鑽に励み、国際貿易に関する専門性を磨い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】

5月頃からジェトロのオンライン講座を受講し、貿易業務の一連の流れを復習しました。また、本格的な学習の前に、前年度テキストと協会ホームページの過去問を確認し、自身の不得手な分野を把握した上、学習の進め方を検討しました。体感的ですが、全体の学習時間を貿易実務6割、国際マーケティング3割、貿易英語1割程度の配分で割り当てました。

【貿易実務】

『受験対策講座テキスト』を中心に学習に取り組みました。特に外国為替や貿易金融といった不得手と感じる分野は、インターネット等も活用して重点的に学習しました。また、AIBAの試験は11月に実施されましたが、その前月に貿易実務検定A級を受験したため、同検定用のテキストや問題集も活用して学習を進めました。

【国際マーケティング】

『受験対策講座テキスト』の他、貿易実務検定A級の対策として準備した書籍を用いて学習に取り組みました。また、出版日が比較的新しいマーケティング理論の本を図書館で借り、通勤時間を利用して読みました。今回、初めてマーケティングの専門書を読みましたが、とても興味深く、楽しみながら学習を進めることができました。世界貿易動向に関しては、『通商白書』等に目を通し、トピックスとなりそうな論点や統計データを押さえるよう努めました。

【貿易英語】

対策セミナーにおいて、講師の方から英文レターと英文契約書に関する本を読んでおくことを勧められたため、関連する書籍を図書館で借りて目を通しました。また、国際マーケティングの学習と一石二鳥になると考え、『通商白書』等は日本語資料に加えて、可能な限り英文資料を確認しました。

【二次試験】

小論文は、経済連携協定に関するテーマを選択しました。現在の仕事にも関連するテーマであったため、これまでの業務の中で得た経験などを踏まえて論述しました。その後、最終面接に臨み、受験動機、業務内容、小論文に対するご質問等について説明しました。

＜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」にオンラインで参加しました。セミナーを通じて講師の方から受験対策に関する情報や具体的なアドバイスをいただくことができたため、大変参考になりました。

◆黒田　雄治（東京　＃896）

この度入会させて頂きました黒田雄治と申します。最初の就職で直ぐに中東向けの輸出業務に一から触れたことに始まり、経歴としては貿易関連一筋にてここまで参りました。

最も長い期間従事したのは海外からの調達です。商材は鉄鋼関連、地域は韓国・中国など東アジア中心でしたが、まれに欧州などとも取引機会がありました。リモートワークやオンライン会議全盛となりつつある今となっては、当時国内外各地へ頻繁に足を運んだことも思い出です。業務としては契約や物流手配がメインでしたが、十数年という期間の中、サプライヤー開拓や品質管理の色がやや濃かった時期もあります。

そして現職では打って変わり、EPAの体制構築準備を数年経て、主にeラーニング制作・運営という形での全社教育を担当しています。テーマは、安全保障輸出管理を軸に航空危険物規則など、海外取引におけるリスクのゼロ化または低減を礎としています。

これら全てが糧となり、本日この場に寄稿させて頂けていると実感しています。AIBAへの入会は中長期的目標でありましたが、今回、2017年度以来2度目の受験にてその機会を頂くことが出来ました。今後も、今現在当たっている業務の枠や立ち位置に収まることなく、貿易という大枠の中でのあらゆる分野を深耕していきたいと考えております。

AIBAへの貢献は勿論のことですが、まだまだ若輩者であり諸先輩方の御経験や御知恵も是非拝借致したく、何卒宜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】

この海のように広い試験範囲を、限られた期間ですべて深掘りすることは困難です。よってまずは、全科目の分解・一覧化を行いました。細分化した項目ごとに、現在の自分の理解度・強み弱みなどをできるだけ詳細に記しました。すると、自ずと試験日までに優先して取り組む課題が見え、これがほぼそのまま学習計画となった形です。それとは別に、*New York Times*の1記事の読解や英文ライティングなど、日課として行うものを設定しました。

【貿易実務】

この科目については幸い、貿易実務Aを始めとして安全保障輸出管理やEPAビジネス実務など、それぞれの分野の検定の目標級をこれまでに取得できておりました。その積み重ねを信じ、基本的にはその一連の復習という形に終始しました。ただしRCEPなど最新協定の現況や、L/Cなど実務から離れて久しいものについては、補完の時間を十分に確保しました。

【国際マーケティング】

前項の通りの理由と過去の受験により、SWOTやSTPを始めマーケティングの基本についてはいくらかの積み上げがありました。その分注力したのは時事・情勢です。今年度はポストコロナやロシア・ウクライナ問題がフォーカスされることはほぼ明らかでしたので、（疫禍・戦禍の被災者様方には心よりお見舞い申し上げます）『通商白書』や『世界貿易投資報告』などからも、いわゆる「選択と集中」をしての読み込みを行いました。

【貿易英語】

英作文がある意味で鬼門となることは分かっていました。これからの受験者にもお勧めしたいのは、やはり「自分の手で書く練習」を十分に行うことです。この時代に手書きに慣れている方はそうはいないと思いますが、本番の心理的負荷もあり想像以上に（スムーズに）書けません。字が震え書き直せば、数十秒ものロスになります。長文読解など時間を要する設問との「共倒れ」とならないよう、時間配分に十分注意しました。

【二次試験】

論文作成にあたり、以下2つの条件を自らに課しました。1. ネットに溢れる数多の文献の模倣とならないよう、自らの経験をもとに自分の切り口、自分の言葉で書くこと。2. その上で課題としての要件はすべて満たすこと。

その結果、面接の場では「観点が面白い」と評して頂けたこと、至極光栄でありました。ほか、面接ではこれまでの経験や今後の展望を出来るだけシンプルに受け答えることを心がけました。

＜対策セミナーの活用＞

各科目それぞれ試験範囲の概論をなぞっていく中、幾つか、出題可能性の高い項目についてのヒントを頂けました。時間の制約もあり質疑応答はない代わりに、不明点や疑問点については別途メールにて問い合わせました。新入会者の一意見としてですが、寄せられた中で意義深い質問・回答については何らかの形で他の受講者へも公開し共有するなど、セミナーの更なる充実度向上につながる可能性のある方策も種々あるかと思われます。

◆小山　慶祥（奈良　＃899）

この度、AIBAに入会させていただきました、小山慶祥と申します。

前職は、総合商社で約31年間勤務しておりましたが、二年前に早期退職し、現在は行政書士として仕事をしております。前職では、そのキャ

リアの殆どを物流部隊で貿易実務に携わっておりましたが、貿易営業ではなく、いわゆるコーポレートの立場から、輸出入手配、物流業者様の起用、税関手続、貿易に関わる内部統制、といった業務を担当しておりました。

行政書士は、士業の中でも扱う分野が非常に広く、その中で自分の専門分野を絞って行くに当たり、やはり前職の経験も活かしたいと思っていた時に、貿易アドバイザー試験のことを知りました。これまでの自分の知識を総合的に見直すとともに、国際ビジネスに関わる仕事をして行く前提として最適の資格である思い、受験を決意しました。

この度、何とか合格し、入会させていただくことが出来ましたので、今後は、貿易アドバイザーとして、社会のお役に立つ仕事が出来るよう、AIBAでの活動を通じ自己研鑽をして行くと同時に、例えば、外国人の在留資格許可、等の各種許認可申請という行政書士としての業務においても、国際ビジネスに関わる皆様のサポートをして行き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】

受験を決めたのが6月で本番まで半年を切っており、一方、広範囲の試験であることから、勉強のメリハリ付けを強く意識しました。そのため、まず2021年版の対策テキストを購入、全体を見渡す目的で通読し、これまでの自分の経験に照らし分野毎に得意不得意の程度を押さえました。その上で試験対策として、過去問等の問題中心で知識を確認する分野とテキストや他の資料も含め一からじっくり読込む分野を区別して取組みました。

【貿易実務】

貿易実務は、全般的にこれまでの自分の経験が活かせる分野でしたので、過去問等の問題演習をしながら、不明点や間違ったところをテキストで確認するという勉強を基本にしました。ただ、保険や外為については、直接実務で担当していなかったことも有り、知識、理解が不十分なところも有りましたので、対策テキストに加えて、貿易実務検定A/B級用の『アドバンストマニュアル』も参照し、知識の確認、定着を図りました。

【国際マーケティング】

この分野は、殆ど一からの勉強でしたので、対策セミナーを通じて重要と指摘された箇所を重点的に理解した上で、本番前一週間程度は集中して記憶に努めました。最新の貿易動向という分野については、『通商白書』『ジェトロ貿易投資報告』（この2つは抜粋版に限定しました）、『日本貿易の現状』を題材に、対策セミナーで指摘の有ったキーワードに関連するところに的を絞った読込みを、試験の前日まで行いました。

【貿易英語】

元々の英語力の短期間での向上は難しいと割切り、対策テキストを中心に、国際取引に関する各種例文、契約書の条項や特有表現について理解と記憶に努めました。時事英語については、国際マーケティングの勉強で使った『通商白書』抜粋版や『日本貿易の現状』の英訳を読むことも役に立ったと思います。本番では予定通り英作文から解きましたが、30分近くかけてしまった結果、貿易英語は最も不安を感じる科目となりました。

【二次試験】

総合商社の物流部隊での貿易実務という職歴から、一定の商品や国・地域に特化していた訳では無いという自分の特性は認識していたので、出来る限り俯瞰的に物事を見るという姿勢で小論文を書き、面接にも臨みました。面接では、自らの職歴から得意と考えていた貿易の実行段階ではなく、それ以前の、海外とのビジネスを始めるためのアドバイスには、今後、改めて自己研鑽が必要であると実感させていただく貴重な機会となりました。

＜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」を受講させていただきましたが、広範囲の試験であり、限られた時間の中で合格レベルに達するには、不可欠なものだったと実感しています。

講義では対策テキストの重要箇所の指摘だけではなく、各分野の最新の情報も得ることが出来、練習問題の解答・解説と合わせ、講義の内容を直前期に繰返し見直すことで、メリハリの効いた学習が出来、何とか自信を持って本番に臨むことが出来ました。

◆塩津　毅（東京　＃901）

電機メーカーで家電・事務機器・ソーラーの海外事業企画・営業管理業務に25年従事（うち17年間をマレーシア、スペイン、イタリア駐在）したのち、加工食品メーカーに転職し新規海外市場開拓、海外パートナーとの合弁事業立ち上げと撤収、業界団体の企画運営などのグローバル渉外に8年間従事しています。各市場の特性と自社の強みを如何に掛け合わせるかを意識しながら業務にあたるなかで、地域文化と日本文化のいずれの価値も広い視野で理解することが重要であることを学びました。

企業人としてのキャリア終盤を迎えるなかで、日本が世界に向けてできることは何か、自分ができることは何かを多面的に考えるようになりました。第一歩として、自身の経験を活かして中小企業の海外展開をお手伝いできないかと考えたことが本資格受験の動機

です。

AIBAでの抱負は、日本企業らしい深みのある非財務価値と従来の財務価値の両立を目指す支援です。本邦の伝統的な商売には、お客と社会への貢献が先で儲けは後から生じるという思想があり、流行りのESGは数百年後に追いついてきた概念とも言えます。とはいえ、こうした支援をさせて頂くうえで、これまでの知識・経験はまだまだ不十分であり、AIBAの諸先輩方から学ばせて頂くと同時に、自身の更なる勉強が不可欠だと認識しています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

中小企業診断士の勉強を活かしながら本試験向け短期集中対策を実施し、幸運にも初受験で合格することが出来ました。AIBA主催の対策セミナーは2回とも対面参加させて頂き、集中力を高めテキストの内容をしっかりと復習し、ウェブサイトの参考問題を時間の許す限り練習しました。また、セミナーで推奨された参考文書にもなるべく目を通しました。

【貿易実務】

20代の頃に貿易実務経験があったとはいえ、細かいことは忘れており一番苦労した科目でした。特に銀行との手続きなどは深い点が問われ最も苦手でした。何とか70点レベルが取れるように基礎的なことを確実に復習しました。

【国際マーケティング】

中小企業診断士の勉強でマーケティングの基礎知識がありましたので、特別な対策は取らずAIBAテキストの読み込みと参考問題を5年分復習しました。

【貿易英語】

ビジネス英語は仕事でも使用しておりますので苦手意識はありませんでしたが、出題傾向に慣れるためにテキストの復習と、参考問題を解きながら時間配分を確認しました。

【二次試験】

小論文では、自分の強みをどのように中小企業支援に役立てることが出来るかを何度も推敲しました。被支援者の目線でどのような支援が有効なのか、海外展開のメリットだけでなく注意点は何かなど、実際に中小企業経営者と話しているつもりで記述しました。口述面接では、小論文の内容を包括的あるいは具体的に話せるように自分の考えを事前に整理しておきました。

＜対策セミナーの活用＞

2日しかないセミナーですが、各講義に集中することで試験の雰囲気や出題傾向の把握に大変役立ちました。どの講師も試験を熟知されており、メリハリの利いた解説が試験対策にとても有効でした。

◆鈴木　洋一（東京　＃902）

この度AIBAに入会させて頂きました鈴木洋一と申します。どうぞ宜しくお願い致します。

大学卒業後、真空機器メーカーに就職し37年間勤務しました。海外営業からスタートして財務、米国駐在、事業部管理、貿易（輸出入・三国間貿易）、総務、監査、安全保障貿易管理を経験しました。貿易業務に従事している時に、AEO（Authorized Economic Operator）制度における特定輸出者の認定を取得できたことが一番の思い出です。横浜税関の指導の下、社内規定を整備し、輸出入管理委員会を立ち上げ、貨物の安全管理（セキュリティ）と法令遵守（コンプライアンス）の体制整備に取り組みました。

現在は中小企業の支援をする公益財団法人の販路・海外展開支援課で、主に、海外展示会・オンライン展示会業務［展示会主催者とのコミュニケーション（メール、ウェブ会議）、出展企業への連絡・説明、等］を担当しています。

前職及び現在の中小企業の海外展開支援経験を活かして中小企業支援活動を継続しながら、自分の未経験分野について学ぶことができればと思い、貿易アドバイザー試験を受験しました。

今後は、「貿易コンプライアンス」（AEO制度、KS/RA制度、安全保障貿易管理、貿易業務に関する社内規定・監査など）、SEAJ（半導体製造装置協会）の貿易専門委員会、CISTEC（安全保障貿易情報センター）の分科会での経験を活かせる活動をしながら、AIBA勉強会などで学ぶことにより自分の“幅（活動範囲）”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】

試験日までに、「何を」「何回」「いつまでに」やるかについての「計画とその進捗管理」を記録しながら進めました。ゴール（合格）に到達するための過程で「今、自分はどこにいるのか」を常に意識して取り組みました。過去問に対する自分の答えを記録し、次はできなかった問題のみをやるというようにして「理解できていないこと」を減らしていくことに努めました。貿易実務検定B級、A級を受験して数多くの問題をやったことも効果があったと思います。

【貿易実務】

テキスト・過去問に加えて、『貿易実務アドバンストマニュアル（B級・A級）』、『基礎から学ぶ貿易実務 日英対訳』（日本関税協会）、『詳細かつ明解 ゼロからの貿易実務』（文眞堂）で勉強しました。『基礎から学ぶ貿易実務 日英対訳』は、貿易実務の流れ・インコター

ムズと価格建て・貨物海上保険などについて記載されており、貿易実務の勉強に加えて、貿易英語の「第4問国際ビジネス・貿易取引に関する用語・略語」対策にもなりました。

【国際マーケティング】

経験の乏しい分野でテキスト、過去問、貿易実務検定B級・A級の過去問を繰り返し勉強しました。

その他には、『ジェトロ世界貿易投資報告』『日本貿易の現状』（日本貿易会）、『世界＆日本の販売戦略がイラストでわかる 最新 マーケティング図鑑』（宝島社）を使用して知識の習得に努めました。

【貿易英語】

多くの方の合格体験記にあるように、私も最初に英作文から回答するようにしました。

配点が高く、時間も必要な英作文を最初に済ませることで、落ち着いて残りの問題に取り組むことが出来ました。テキスト・過去問の他で使用したのは次の2冊です。『シンプルな英語』（講談社現代新書）は英作文対策にとても有効でした。さらに英作文は、『キーワードで引く英文ビジネスレター事典』（三省堂）の「モデルレター50例」で過去問以外の英作文練習をしました。

【二次試験】

小論文のテーマは、「COVID-19に対する規制緩和が国・地域により異なっている状況下での今後の海外展開について」を選びました。①国・地域の規制について調べる方法、②相談できる公的機関や支援サービスを調べる方法について自分で調べ、具体的に書くようにしました。自分が相談する立場になった場合のことを考えながら書きました。

面接については、AIBAだよりの合格体験記から質問される内容を抽出し、それらの質問に対する想定問答集を作成して本番にのぞみました。

＜対策セミナーの活用＞

「スキルアップセミナー」「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。

自分の理解度の再確認ができ、かつ十分に理解できていない点について講師の説明を聞くことにより理解を深めることができました。特に、国際マーケティングは経験に乏しかったため、講師の丁寧な説明と問題の傾向に関するお話がとても役に立ちました。

◆遠山　秀（東京　＃904）

2017年からジェトロ新輸出大国コンソーシアムの法務エキスパートとして、中堅・中小企業を対象とする海外展開支援に携わっており、その過程で貿易アドバイザーの存在を知りました。支援の内容は、貿易取引に関する法律相談が多く、知識を確認する目的で貿易アドバイザー試験を受験しました。

現在は弁護士をしていますが、それ以前は、都市銀行で外国為替や国際金融、事業会社で国際投資・提携、米系証券会社で資本市場業務などに従事していました。その間、相当回数の海外出張をしましたが、駐在としては、派遣留学生として米国に2年滞在しただけに留まりました。もともと外国で仕事をすることを希望していたのに、結局、あまり機会がなかったことを少し心残りに感じています。AIBAには、海外駐在経験を持つ方が多数在籍されているので、そのような皆さんと交流していろいろな国のお話しを伺ってみたいというのが、もう一つの受験動機です。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

実力養成セミナーと直前対策セミナーを受講し、セミナーのテキストを使って勉強しました。

【貿易実務】

セミナーのテキストのほか、『貿易実務ハンドブック（ベーシック、アドバンスト）』を通読しました。

【国際マーケティング】

セミナーのテキストのほか、有斐閣の『マーケティング戦略』を通読しました。通商白書にも目を通しておけばよかったと思います。

【貿易英語】

特に対策はしませんでした。本番では、つい調子に乗ってビジネスレターの下書きを完成させてしまい、時間が足りなくなって、下書きの半分くらいしか答案に書けませんでした。最終的には合格できたから良かったものの、時間配分くらいは考えておくべきであったと反省しました。

【二次試験】

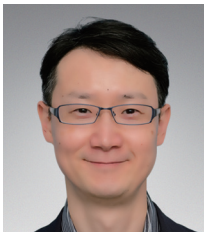
小論文は、自分自身の勉強の機会とする気持ちで、依頼者に対する報告書のつもりで作成しました。

面接については、特に対策はせず、自然体で臨みました。

＜対策セミナーの活用＞

独学ではいつ何をどう準備するかつかみづらいので、ペースメークの目的で対策セミナーを活用しました。出題の範囲・傾向を知るうえでも有効であったと思います。

◆中島　弘貴（神奈川　＃905）



学生時代から、世界を舞台に仕事をしたいと思い、日本製品の良さを伝えられるという理由で、日系機械メーカーに入社し、海外営業の仕事に就きました。20代で海外駐在を経験し、ヨーロッパに5年近く滞在し

ました。そこでは、現地代理店の管理や新規販路の開拓を行いました。

入社当時は、米国や東南アジアでの駐在を希望していましたが、多感な（？）20代に、ヨーロッパ人の働き方への姿勢やものの考え方、文化・芸術に対する見方にどっぷりと漬かることができたのは、今となっては大きな財産です。途中、進学とキャリアチェンジを挟んで、再び海外営業の仕事に戻ってきました。現在は、日系医療機器メーカーに在籍し、欧州や東アジアを担当しています。

この度試験に挑戦したのは、キャリアの半ばを過ぎ、今までやってきたことを体系的に学び直したいと思ったことと、今後は知識や経験を何かの形でアウトプットしていきたいからです。

貿易アドバイザーとして、中小企業で貿易実務を担っている方、これから実務に就こうとしている方への、貿易英語能力の向上および英語学習の動機付けに貢献できたらと考えています。AI技術の台頭によって、英語学習そのものに意味があるのかとささやかれる昨今ですが、今後10～15年位はビジネスにおける英語力はまだ求められるものと信じております。また、個人的にミャンマーと繋がりがあるため、日緬貿易のかけ橋となることができたらとも思っています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

他の2科目は自信がなかったため、貿易英語でなるべく点数を稼いで、総合点での合格を目指す作戦で臨みました。特に貿易実務は、実務で関わりのない部分が多く、初学者の姿勢で取り組む必要があったため、最も多く時間をかけて勉強しました。限られた時間の中でも、工夫をすれば合格は可能です。仕事、家事、育児、介護に追われながらも、10カ月くらい前から計画的に準備を進めました。迷っている方は、挑戦してみるといいですよ！

【貿易実務】

基本的には、テキストの内容に沿った問題でした。しかし、正確に内容を理解し、細部まで覚えていないと、自信を持って回答できない設問構成でした。また、情報量が多く、読むだけでも時間がかかってしまい、最後の3問は勘を頼りに回答する有り様でした。確信の持てない設問はとりあえず回答しておき、あとで時間が余ったら戻ってくるようにして、どんどん前に進めていく、思い切りの良さが必要な内容だと思います。

【国際マーケティング】

こちらもテキストの内容に沿った問題でしたので取り組みやすかったです。設問全体の2～3割を、『通商白書』『日本貿易の現状』『ジェトロ世界貿易投資報告』からの出題が占めていた印象でした。『日本貿易の現状』以外は、本当にさらっとしか目を通していなかったため、確信のない回答となってしまい、よく読み込んでおけば良かったと後悔しました。本科目で高得点を狙うには、この辺の対策を十分にやっておく必要があります。

【貿易英語】

過去問と変わらない内容や難易度でした。第1問は、*The Economist*の記事が出題されていました。第2問は、想定していたほど契約用語は問われませんでした。第3問は、…内容を覚えていません。第4問は、他の2科目でお馴染みの用語が問われていました。日頃の学習の際、英語ではどう表現するのかを考える習慣が必要です。第5問は、想定内の出題内容でしたが、フィリピンの国名や農水省の綴りを正確に書けず、恥ずかしい思いをしました。

【二次試験】

小論文は、年末年始を使って書き上げました。それまでに1週間程度の時間を使って、テーマについて下調べしました。面接対策として、面接官に興味を持ってもらえるように、そして自分の得意とする話題に誘導できる（？）ように、小論文や履歴書には、「仕掛け」を散りばめました。一次試験は、なかなか自分の思うようにいかないものですが、面接に関しては、工夫次第である程度自分に有利な方向へ持っていけると思います。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナー、受験対策セミナーのいずれも、オンラインで参加しました。オンラインでも受講できるのは、時間的制約のある身にとって有難かったです。内容的には試験の傾向を知ることができたので、試験対策の方向性を決めるのに役立ちました。また、各セミナーを試験本番までのマイルストーンとして、各科目の勉強の進捗管理にも使いました。このように、参加へのハードルは低く、費用対効果は高いため、活用をお勧めします。

新連載講座

Security trade

安全保障貿易Q&A

□□□ 第12回　該非判定 □□□

栢野　健（東京　＃743）

（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。）

Q. 該非判定について教えてください。

A. 回答

1．該非判定とは

該非判定とは、輸出しようとする貨物または技術がリスト規制に該当するかどうか判定することです。
（リスト規制についてはAIBAだより第107号2023年1月発行をご参照下さい。）

貨物がリスト規制に該当するとは輸出令※1別表第1の1から15の項で定められている貨物であって、貨物等省令※2第1条から第14条で定める機能・性能を有することです。同様に技術がリスト規制に該当するとは外為令※3別表の1から15の項で　定められている技術であって、貨物等省令第15条から第27条で定める仕様に合致することです。

2．該非判定はいつ、誰が行うか？

該非判定を行う責任は貨物を輸出または技術を提供する個人・組織にあります。

輸出や提供を行う前に必ず該非判定を実施し、該当する場合は経済産業省に申請して許可を得なければなりません。

経済産業省の立入検査で判明した中にもメーカーの非該当との判定を鵜呑みにして無許可輸出をしてしまった事例がありますので注意が必要です。

3．該非判定の手順

(1) 該非判定に際してはまず、貨物・技術の機能・性能等の情報を入手し、第一次判定者が貨物・技術の機能が輸出令別表第一、外為令別表に掲載の規制対象となっているかを確認します。

　この時、一般に使われている名称と法令上の呼称が異なる場合が有るので注意が必要です。（例：「GPS」は法令上では「衛星航法システムからの電波を受信する装置」と記載されています。）

　規制対象であった場合は貨物等省令及び経産省HPに別掲の貨物・技術マトリクス、輸出令別表第1中解釈を要する語、外為令別表中解釈を要する語等を参考に貨物・技術の該当・非該当を判定し、その結果をチェックリストに記入します。チェックリストには名称・型番など貨物・技術を特定出来る情報、判定対象の仕様、該非判定結果と判定根拠、判定の参考にした資料名など具体的な判定状況を示す内容、一次判定者、確認者、承認者などの名前と判定年月日を記入します。

(2) 該非の判定にあたり使用した証憑書類は1の項から4の項は7年間、他は5年間保管します。

(3) 該非判定は最新の法令に基づいて行います。関係法令（輸出令・外為令・貨物等省令等）が改正された場合は該非判定結果を見直す必要があります。

※1　輸出貿易管理令
※2　輸出貿易管理令別表第1及び外国為替令別表の規定に基づき貨物または技術を定める省令
※3　外国為替令

アフリカと日本のビジネスについて考えること（その2）

古田　浩（神奈川　＃862）

前号にて欧米に比し低調な日本のアフリカビジネスは、主にどうにも埋めがたい実距離面と歴史文化交流が薄いソフト面が両地域間の貿易に大きく影響していると触れました。アフリカ向けに限ったことではありませんが、外国語の苦手な国民性とか、イノベーション、リスクに対する考え方などの企業体質も影響していると思います。また、今や付加価値がそれ程高くない製品技術は日本国内から海外に既に移管されるか取って代わられており、更にはICTにも強い新興国などがアフリカ市場のボリュームゾーンを抑えているのではと思われます。

その他にも個々のビジネスではいろいろと要因があるのでしょうが、最近は貿易制度などのテクニカルな面でも欧米諸国、中東、そして南米、中国、インドの後塵を拝しそうな動きも気になります。日本は24ヶ国・地域と21の自由貿易協定が発効・署名済みで欧州に続いて中国などと同様に自由貿易協定の締結数が多い国ですが、一番の違いはアフリカとの協定が存在せず交渉も開始されていないことでしょうか。

表【1】はアフリカ地域の自由貿易協定を纏めたものですが、もう20年以上前に北部アフリカ諸国と協定を締結したEU、中東は既に関税の恩典をフルに享受していますし、EUは南部アフリカ地域（SACU/SADC）ともだいぶ前に協定を発効しています。一昨年には中国、インドがモーリシャスと、アジア勢として初めて本格的なアフリカとの協定を発効し、現在はSACUとの交渉を進めており日本の出遅れが目立ちます。

表【1】アフリカ地域別(主要国別) 内外の自由貿易協定（2023年1月）

＊ 輸入関税が15%を超えるHSコード(6桁)の割合、(数字)は国数または協定発効年

アフリカ大陸（輸入）					自由貿易協定 締結地域・国				
		AfCFTA (2021)							
地域	主要国	平均輸入関税	MFN関税15%以上＊	地域経済共同体(7 RECS)	EU (27)	トルコ (1)	中東 (12)	米国(1) メルコスール (4)	中国(1) インド(1)
北部	モロッコ	14%	29%	-	2000	2006	GAFTA 1998	2006(米)	-
	エジプト	19%	na	COMESA (21)	2004	2007		2017(メ)	
	チュニジア	na	na		1998	2005		-	
東部	エチオピア	17%	na		-	-	-	-	-
	ケニア	13%	42%	EAC (7)	(手続き中)			交渉再開未(米)	
	ルワンダ	12%	40%					-	
西部	ナイジェリア	12%	38%	ECOWAS (15)	(手続き中)	-	-	-	-
	ガーナ								
	コートジボワール								
南部	南アフリカ	8%	20%	SACU(5) SADC(15)	2016	-	-	2016&17 (メルコスール)	SACU (交渉中)
	ナミビア								
	モザンビーク	10%	35%						-
	モーリシャス	0.8%	1%			2013			2021

出所： WTO STAT2022、WTO Regional Trade Agreements database

表【2】<関税差が大きい一例> アフリカ主要国別・主要製品別関税率(%) 2023年3月

	製品	自動車部品				家電品			
		電装品		タイヤ		エアコン/冷蔵庫		TV	
	生産地	日本製	EU製(FTA)	日本製	EU製(FTA)	日本製	EU製(FTA)	日本製	EU製(FTA)
輸入国	エジプト	5.0	Free	20.0	Free	60.0	Free	40.0	Free
	ケニア	10.0	<-	25.0	<-	25.0	<-	25.0	<-
	ナイジェリア	10.0	<-	10.0	<-	20.0	<-	20.0	<-
	南アフリカ	15.0	Free	30.0	Free	25/15	Free	25.0	Free

出所：World Tariff

近年の日本とアフリカの貿易量は欧州、中国に比べて大まかに10分の1程度と少ないので、協定締結の効果は限定的なのかもしれませんが、一例として関税比較をした表【2】のとおり、個々のビジネスで欧州と比べれば、特に電気品などで北部・南部アフリカ地域では驚くほどのハンディを負っているようです。また、現在、欧州は東部・西部アフリカ地域とも自由貿易を準備中ですので、実現すれば日本からのこれら地域への輸出はコスト面でかなりのギャップが生じます。このままの大きな関税格差が続くのなら日本企業としてはアフリカ市場には今後も手を出さないでおくか、アフリカ域内で生産するか、または欧州、トルコなどで生産工場を持っていれば付加価値を上げたうえで既存の協定を利用するかですが、そもそも輸出量が無いか少ない企業がアフリカ市場を睨んで海外生産を決断するのは立派な長期戦略を持っていないと無理そうです。

現在、外務省HPによると日本はトルコ、コロンビアなどと自由貿易協定を交渉中ですので、貿易量的には南アフリカとか各地域経済共同体と協定交渉も可能性あり、かもしれません。アフリカの日本向け輸出は石油・鉱物資源に偏重している国々や、大幅な輸入超過が続いている国々がほとんどで日本との協定に消極的かもしれませんが、そんな中でも北部アフリカ（エジプト）、南部アフリカ地域（SACU/SADC）との交渉をまずは準備・開始し、各地域経済共同体との貿易関係を通してその先（の先？）にある将来の25億人のアフリカ大陸自由貿易地域（AfCFTA）という一大市場の完成に期待したいと思います。

地球3周相当12万キロ歩きました

渡辺　肇幸（千葉　＃115）

私は長らくウオーキングを楽しんでいますが、この2月に歩行距離が地球3周相当12万キロに達しました。

実施時期　1988年10月―2023年2月　約35年。
平均ウオーキングデータは次の通りです。
年間　約3,430キロ。月間　約286キロ。
1日あたり　約9.5キロ。

会社員時代は年間2,000キロが精一杯でしたが、自営業に転じてからは、4,000キロが可能となりました。

記録の条件は下記のとおりです。

(1) これはウオーキングであると認識して歩く
(2) 距離は1キロ以上とする
(3) 日常生活や仕事のこまごまとした歩きは計上しない

印象的なウオーキング

(1) 還暦記念で登頂した、東南アジア最高峰ボルネオのキナバル山4100m
(2) 米国南カリフォルニアの山野
(3) 霞ケ浦一周10回

今後は、数値目標は設定せず、初心にかえり「楽しければ歩く、そうでなければやめる」を基本方針とします。

12万キロという距離は、田中陽希さんのような冒険家や探検家にとっては何でもないでしょうが、普通人にとっては大変な距離です。途中でやめることなく、

よく続けたと思います。知人・友人でこれ以上歩いた人が2名いますが、故人となり、現役では私が最高記録保持者となりました。

ウオーキングをやって良かったことは、中高年になっても楽しめる、無理な体力を要しない、誰でも楽しめることです。また高価な道具も不要です。しかし、できれば靴だけは奮発しましょう。

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13）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

西ベルリンでは、ドイツ分断と東西冷戦の象徴であった“ベルリンの壁”を見学しました。壁は西ベルリンを取り囲むように1961年8月に建設開始され1989年11月の崩壊まで28年にわたり存続。この間、逃亡防止のため何度も強化され、私が見た壁は建設開始後7年時点の姿ということになります。残念ながら写真はありません。恐らく撮影禁止であったと思います。壁は1976年の4度目の改造でほぼ完成、高密度鉄筋コンクリートの2重壁となり二つの壁の間には数十メートルの無人地帯があり、軍用犬を連れた警備員による巡回に加え地雷や電流の流れる有刺鉄線など様々な仕掛けが施されていたようです。

ウィキペディアによると“1961年8月から1989年11月までの28年間で5000人以上が越境して逃れ、約200人以上が越境できずに命を失い、約3000人以上が越境に失敗し逮捕された”とのことです。

奇しくも本年初め、最寄りの書店で今回のテーマに関連する二冊の本（共に2022年10月刊行）と出くわしました。ドイツ分断は決して風化した歴史ではないのでしょう。

一つは邦題『亡命トンネル29：ベルリンの壁をくぐり抜けた者たち』（ヘレナ・メリマン著、中島由華訳、河出書房新社）－脱出を願う東ベルリン市民のため、西側から地下トンネルを掘り始めた大学生の苦難を扱ったノンフィクションで、英エコノミスト誌によるベストブック・オブ・ザ・イヤーです。

もう一冊は『分断の克服 1989-1990－統一を巡る西ドイツ外交の挑戦』（板橋拓己著　中公選書）です。ベルリンの壁崩壊後東西ドイツ統一を巡り、米、ソ連、英、仏、東西ドイツの間で繰り広げられた冷戦後のヨーロッパ国際秩序形成プロセスを西ドイツ外交に焦点をあて解説したもので、NATO拡大に繋がる不利な条件をソ連に承認させたことがロシアによるウクライナ侵略の遠因の可能性ありとしています。つまり、通奏低音であったものが、表層旋律になったということですが、侵略は正当化されるものではありません。

因みに、国を隔てる壁といえば、私にとり米国・メキシコ間の壁は見慣れた風景でした。嘗て、ある日系企業のメキシコ進出（米サンディエゴに本社設立・メキシコ側に工場建設）プロジェクトのアドバイザーを３年程務め、米国・メキシコ国境を徒歩で頻繁に往復していたのです。（ついでながら、同じ壁ながら人の心の壁は、相当厄介なものですね－自戒の念もこめて）

また、国の分割占領・統治といえば、日本も他人事ではありません。連合国による日本分割統治計画（北海道・東北地方はソ連、関東・中部地方は米、東京は米・ソ・英・中の共同管理、関西地区は米・中の共同管理、四国は中、九州・中国地方は英*）が立案されたものの、最終的に米国単独統治になりました（＊英連邦軍は1946年2月より1952年サンフランシスコ講和条約発効まで米軍に代わり実際に占領）。NHKは米公文書館公開の極秘文書を基に特集番組（日本の戦後 日本分割 知られざる占領計画）を組み1977年に放送しました。歴史の「もしも」が許されるならば、分割統治の場合、今の日本の安定と繁栄はありえずぞっとします。

さて、西ドイツからオランダ、ベルギー、ルクセンブルグを走り抜けフランスへ、パリから列車でスペイン・マドリードへ移動し3ヶ月滞在。本シリーズは最終章に入ります。

Reed Gift Fairs Sydney 2023 見本市出展を支援して

弓場　俊也（大阪　＃415）

これまで欧州開催の見本市出展支援を専門にしてきましたが、オーストラリアの見本市支援は初めての経験でした。リードギフトフェアは50年以上の歴史あるシドニーとメルボルンで開かれる生活雑貨用品の見本市です。規模的にはフランクフルトのAMBIENTEやミラノのHOMIなどと比べて小さいです。今回支援した四国の製紙会社の海外出展は初めてで、JETROなどの公的機関支援もなく全くの単独出展です。しかも通常海外見本市の場合は用意周到に1年前くらいから計画するものですが、準備期間は3ヶ月という切羽詰まったものでした。見本市主催者とブース設置についての交渉から始まり会場での位置の確認をして、3壁面のデザイン、電源、ディスプレーモニターや照明機器類、什器などは現地の指定工事会社と個別交渉です。そして最後に展示商品であるウェットティッシュの発送準備に入りましたが、化学薬品が含まれているため通関手続きで厳しい豪州規制をクリアする必要がでてきました。そのためConsigneeが決まらず、通常の航空貨物としての発送は断念してDHLにて滞在予定のホテル気付としました。ホテル側と交渉して、本人がチェックイン後に受領という条件で了承を得ました。そのため現地へ向け出発直前まで多忙を極めました。

ブースでは4日間の集客アテンドと売込交渉をしました。バイヤーは小売店が多く、日本の問屋、商社のよ

うな機能を持つ会社は少なく、これは欧州と同じ傾向でした。事前に競合品の市場調査をしました。市内にダイソー均一価格ショップがありましたが商品は日本と同じものがそのまま売られていました。恐らくFCLで定期的に運んでいるのでしょう。大手デパートではColesやWoolworthsに立ち寄りました。価格的には安いが、品質において優っていることを確認できたので、少々価格は高いが勝負できる確信を得ました。

今回の仕事で興味深かったのは独特のオージーイングリッシュでした。Mondayはマンダイと発音するヘンな英語と先入観を持っていましたが、シドニーで話されている英語はBritishに近いクリアな発音で、米語より聴き取りやすいものでした。言語コンテクストとしてはElevatorではなくLiftと呼び、建物の一階はロンドンと同じくGrand floorで2階がFirst floorになります。階段などにはMind the stepの注意書きがあり、米語のWatch your stepではありませんでした。

円安で覚悟はしていましたが、物価は予想通り高かったです。マクドで普通サイズバーガー＋コーヒーはAUD 13で約1500円くらいでした。またキャッシュレス社会になっており、空港で両替した現金はほとんど使いませんでした。地下鉄や自動販売機もコインは使えません。スーパーもカードを端末にかざせば一瞬で決済完了、日本のように暗証番号を入力する必要はありません。

シドニーのコロナ禍は去ったようで、街中でマスクをしている人は皆無でした。入口に消毒スプレーを置いているお店もありません。日本への帰国便ではマスクを必ず着用してくださいという機内アナウンスがあり、入国手続きではワクチン接種証明書の厳格なチェックがありました。連日30度越えの盛夏のオーストラリアから極寒の日本へ、機内で半袖ポロシャツの上にダウンジャケットを着込みました。

「芳賀は、奈良時代なら【ぱが】、戦国時代なら【ふぁが】と読みます」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

「が」Gaの清音は「か」Ka、「ざ」Zaの清音は「さ」Sa、「だ」Daの清音は「た」Ta、では「ば」Baの清音は何でしょう？

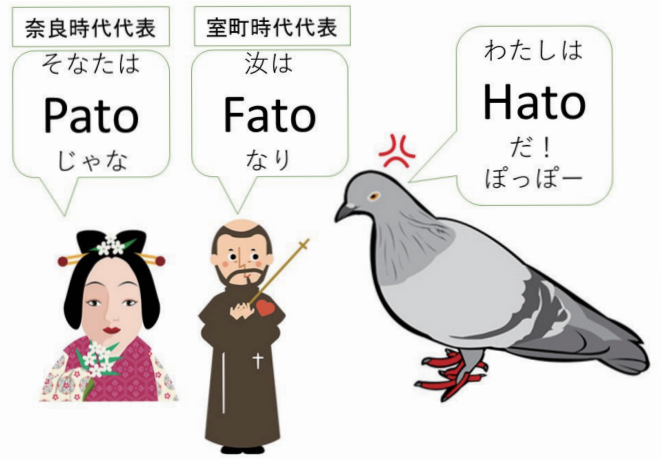
「は」Haでしょ？

違います。答えは「ぱ」Paが正解です。

ダジャレのように「はっ？」と思ったあなた、声を出さずに発音練習をしましょう。唇と舌の動きを意識します。

「が」Gaと「か」Ka
「ざ」Zaと「さ」Sa
「だ」Daと「た」Ta
「ば」Baと「は」Ha

どうですか？「ば」Baは上下の唇を合わせてから発音するのに、「は」Haは口を開いたまま発音します。試しに「ば」Baと「ぱ」Paを発音してみましょう。どうです？上下の唇を合わせてからはじくようにして発音しているのがわかります。



奈良時代を含む古代日本では今の「は」Ha行を「ぱ」Pa行で発音していたことが分かっています。万葉仮名や隋唐時代の漢字と発音の研究結果、そういうことがわかっているのです。ということは、私は芳賀と言いますが、奈良時代にタイムスリップしたら「Paga」と呼ばれます。

平安時代になり平仮名・片仮名の発明に伴って発音の変化が起きたようです。「は」Ha行の音は「ぱ」Paから「ふぁ」Fa行に変化しました。これが江戸時代前半まで続いたようです。戦国時代に日本にやって来た南蛮人が日葡辞典を作りました。その中にFebi（蛇）、Fude（筆）という記述を確認できます。長崎県平戸が南蛮貿易の主要港でしたが、平戸（Firando）と記載されています。私が戦国時代にタイムスリップしたら「Faga」と呼ばれます。そこで羽柴秀吉に会うことがあったら「ふぁしばふぃでよし」と呼ばなければなりません。もし戦国時代に虫歯になったら「ふぁいしゃ」さんに行き、「先生、右下奥のふぁが痛いんですけど」と告げて治療してもらうことでしょう。音楽に造詣のある歯科医ならばドレミ～♪とかおどけたに違いありません。ふぁっふぁっふぁっふぁっふぁっ！

おしまい

＊本テーマに関心ある方は釘貫亨（2023）『日本語の発

音はどう変わってきたか』（中公新書2740）を参照ください

支部活動

関西支部

【定例会】

日　時：1月14日（土）
時　間：13：30～17：00
参加者：対面／ドーンセンター　22名
　　Zoomオンライン　　7名
　　計 29名（参加率　35%）

○支部活動報告
○理事会報告
○AIBA試験受験者増加案について
○支部長、他役員選出について

講演会：

○ミニ講演「カンボジア税関について」
小田島 陽子会員（＃867）
ご自身のカンボジア長期出張のご経験を楽しく説明頂いた。

○「国際協力から実ビジネスへの展開」
高村 敏明会員（＃611）
ご自身の医療ビジネスを通じてどのような国際協力が必要かの説明を頂いた。

○「海外展開で翻訳を依頼する時の注意点」
フィデルテクノロジー
鈴木社長、藤崎部長（外部講師）
翻訳を外部に依頼する際のメリット・デメリットを分かり易く説明頂いた。

【AIBA 認定貿易アドバイザー二次試験】

日　時：１月28日（土）
○受験者：8名　合格者：7名（内関西地区：5名）

【神戸港施設見学会（大阪商工会議所との共催）】

日　時：3月7日（火）
参加者：AIBA　18名
　　大阪商工会議所　19名
　　計 37名

○訪問先
神戸税関：FTA、事前教示等に関する専門官による説明、展示室見学
JICA関西：JICAの活動、JICAと中小企業の連携に関する説明
（株）日新：シベリアランドブリッジ等の説明、コンテナヤード見学
＊当初定員30名で募集したが、定員を大幅に上回り、盛況であった。大阪商工会議所からは、国際部長も参加され、同所との関係強化に資した。

【定例会】

日　時：3月18日（土）
時　間：13：30～17：00
参加者：対面／ドーンセンター　16名
　　Zoomオンライン　　12名
　　計28名（参加率　34%）

○新入会員向けオリエンテーション、及び新入会員紹介（5名）
○支部活動報告
○理事会報告
○新支部長及び新任役員信任投票結果の報告
新支部長　：森　　健（＃759）
会　　計　：加藤 弘樹（＃820）
書　　記　：上野 容子（＃799）
広報（新設）：岡本 直洋（＃819）

講演会：

○「YouTubeとSNS活用」
（有）ミタキ　臼井 滝人氏（外部講師）
SNS活用のメリット、YouTubeの優位性と制作手順、YouTube活用による成功事例などの説明を頂いた。

東海支部

【支部例会】

日　時：3月11日（土）14:：00～18：00
場　所：アイコンスペース名古屋「ナナボシ」（名古屋駅近くの貸し会議室）
出席者：リアル参加者5名とZoomによるリモート参加者4名（参加率：41%）

内　容：

1. 情報共有と連絡事項（貿易アドバイザー試験合格者、コンシェルジュ案件他）
2. 勉強会
演　題：「コンテナ不足と為替変動」
講　師：鈴木 幹彦会員（＃727）
2020年末頃から発生した海上輸送コンテナの不足とそれに伴う運賃の高騰、およびドル高円安と物価上昇がどのように推移したかを具体的なデータで示すとともに、それらについての多面的な分析を披歴していただいた。
いつものような情報提供というスタイルでの勉強会ではなく、参加者全員が様々な質問や意見を述べ、自由討論をするような形で盛り上がった勉強会となった。
3. 次回の例会について
4. オンライン懇親会（16：00～18：00）
参加者からの近況報告や情報提供があり、有意義な懇親会であった。

アドバイザーの活動

2023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

古田　浩（神奈川　＃862）

1/20

イベント名：「外務省安全対策セミナー」

講演タイトル：「アフリカビジネスにチャレンジ」

講演要旨：アフリカ大陸は資源、人口、国際政治などで存在感を増しているが、日本企業のチャレンジを後押しするアフリカに適した内外の公的支援機関と政府系補助金、ビジネス支援事例を紹介

栢野　健（東京　＃743）

3/15

JETRO諏訪主催、後援：諏訪信用金庫

テーマ：「安全保障貿易管理セミナー」

内容概略：安全保障貿易管理の基礎、立入検査事例、国際レジームと外為法、貨物・技術のリスト規制、キャッチオール規制、需要者確認の実際、みなし輸出等

方　式：Zoom

弓場　俊也（大阪　＃415）

2/8

公益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

会　場：本町研修所

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。

「世界の課税基準」

相談

課税価格に関して、例えば、日本はCIF価格を基準に、米国やカナダはFOB価格基準にしていますが、世界の課税基準を一覧出来る早見表のようなもの、検索先など、あるのでしょうか？

回答

回答者：山村　武史（神奈川　＃815）

以下は、おおざっぱな情報になりますが、WTO関税評価協定では、運賃・保険料を評価加算するか否かは加盟国の国内法に委ねられています。

私の知る限りでは、FOB価格基準は、米国、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、南アフリカです。多くの国は、CIF価格基準だと思います。

また、蛇足ですが、WTO関税評価協定では、輸入貨物に係る売買が複数回行われた場合、どの段階の売買を「輸入取引」とするかは、この協定では定義されておらず、日本を含め多くの国は、輸入貨物に係る最後の売買（ラストセール）を「輸入取引」と解釈しています。

米国においては、米国税関が日商岩井に敗訴した事例があり、この判例に基づき、一定の条件を満たせば、輸入貨物に係る最初の売買（ファーストセール）が「輸入取引」として認められます。

米国は、基本がFOB価格基準なので、ファーストセールの売買価格が適用できれば、輸出国の工場出荷額で輸入申告でき、輸出国の売手の利益や輸出国内の運送費用も評価加算しなくて良いことになります。

米国のファーストセールの適用条件については、外資系コンサルタントが得意にしています。

AIBA-NET 論壇

2023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願います。

1月

・OFAC制裁による送金停止の代替取引のための3国間輸出

2月

・世界の課税基準
・金型費用の輸入申告方法について
・カナダへの食品輸出について
・米国へ衣類を輸出する際の工場情報の開示について
・タイへ原材料を支給して加工してもらう場合のスキームについて

3月

・無償サンプルの海外での販売
・インドネシア輸入制限品目

【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〉

☆新年度のスタート

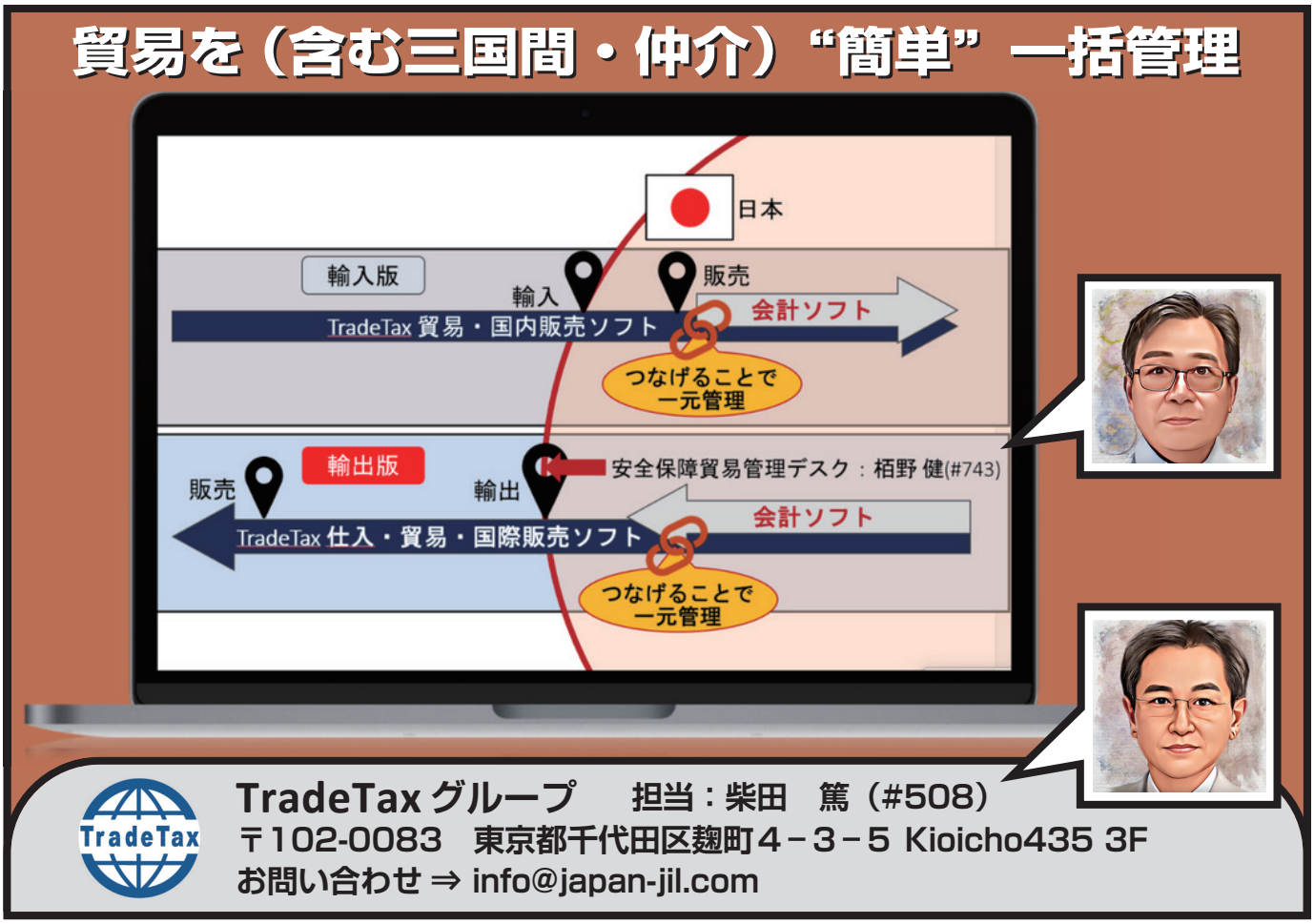
AIBAに21名の新メンバーが仲間入りしました。新会員の皆さま、試験合格およびご入会おめでとうございます。この中から11名の方に合格体験記をお寄せいただきました。改めてお礼申し上げます。新年度は、新たな出会いや新たな挑戦への始まりでもあり心なしかワクワクするものです。新メンバーのこれからのご活躍をお祈りします。

☆投稿について

今回は締切りに余裕をもって投稿いただいた方がほとんどでした。アドバイザー活動も活発になっている感じを受けました。広告も2件いただいておりますが、ご自身の事業などのアピールに是非「AIBAだより」をご活用願います。

(H.M)

（広告）



（広告）

貿易関係経営者の方の悩みを解決！！

経営者の方を取りまくリスクを
生命保険で防衛しませんか？

～会社存続のために～

①企業防衛（事業保障）対策

・取引先、金融機関への借入金返済対策、従業員の雇用継続対策

～ご遺族のために～

②死亡退職金・弔慰金対策

・ご家族の生活資金の確保、相続税対策、円滑な遺産分割対策

～ご自身のために～

③ご勇退退職金対策

・長年の功労に報いるための退職金準備

～後継者のために～

④相続・事業承継対策

・相続税の納税資金準備

海外進出企業を取り巻くリスク

・輸出製品にかかわる賠償責任
・出張者、駐在員の派遣中のケガ
・輸出、三国間取引における売掛債権の未回収損害
・国際間を輸送する貨物の損害

【ご相談窓口】

ばんせい保険コミュニティ株式会社（ばんせい証券グループ）
〒104-0033　東京都中央区新川 1-21-2　茅場町タワー３階
電話：0120-953-078
メールアドレス：gyomu@bansei-hoken.co.jp
代表取締役　柴田　篤（11 期　AIBA アドバイザー #508）
ご照会窓口　相川（アイカワ）　浩司