ASSOCIATION OF INTERNATIONAL BUSINESS ADVISERS（略称：AIBA）
AIBAだより
第109号　2023年7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：森岡　和博
編集人：市川　強、　編集者：村井　博

理事長就任の挨拶

理事長　森岡　和博

6月24日（土）に開催された第21期定時会員総会後の理事会で理事長に選定されました森岡和博です。

皆様には日頃よりAIBAの活動にご理解とご協力を頂き心より御礼申し上げます。

原点に戻って考える

AIBAが1996年に任意団体「輸入ビジネス・アドバイザー連絡会」として発足してからすでに四半世紀余りが経ちました。この機会に一度原点に戻って考えてみたいと思います。

創設当初の立ち上げ時代は、総てが全くゼロからのスタートで執行部の皆様は高い志を持って殆ど手弁当の無給で献身的にAIBAの発展のために尽くされました。

一方、会員の収益案件実施者はそれなりに報酬を得ましたが「一生懸命努力して新規案件を受注した担当者に何の見返りもないのはやはり問題」と当時の澤田理事長は退任のあいさつで語られました。（AIBAだより2007年7月号）

2007年にはそれまでのアドバイザー試験の実施母体であったジェトロが諸事情により試験の実施を中止することになり、翌年からAIBAがその受け皿となって試験を引継ぎました。当時の執行部はこの危機を逆にチャンスと前向きにとらえ対応に邁進されました。

AIBA会員数は2004年4月末の354名をピークにその後減少傾向にありました。主な理由は入会者より退会者が多かったためです。しかし、皆様のご尽力により2020年に退会者が減少に転じ入会者の数が上回ったこともあり会員数は毎年増加し、過去3年間で33名増えています。この3年間は、ちょうど全国の会員を対象にウェブ勉強会を年10回の頻度で開催した時期と重なっており、そのことが会員の皆様の顧客満足度を高めることに貢献できたと考えられます。

現在会員数はご存じの通り338名で、当面の目標は、2年後に2004年のピーク値354名を越えることです。

高い志と絶え間ない努力

中国の言葉に「功(こう)の崇(たか)きはこれ志(こころざし)、業(ぎょう)の広(ひろ)きはこれ勤(つとめ)」（「書経」）」というのがあります。AIBAの理念も「わが国の貿易の発展と国際協力の促進に資するための事業を行う」と創設当時から誇り高い志を掲げています。

この志を会員の皆様と共有し、役員一同日々の活動の拠り所とし、絶え間ない努力をしていく所存です。今度理事・監事に就任されました皆さんは優秀な経歴の持ち主ばかりで、必ずやAIBAの発展に貢献して頂けるものと確信しています。（別枠「新役員プロフィール」ご参照ください）

今後、会員の皆様の率直なご意見も伺いながら、理事会でも種々協議し具体的活動に展開していきます。

まずは、私共が考えていますAIBAの運営・活動方針（案）について以下概要をご説明いたします。

理事会運営方針

1）オープンで風通しのよい理事会を目指そう
2）コンプライアンス重視の運営をおこなおう

Contents（目次）

P1… 理事長就任の挨拶　森岡　和博
P2… 第21期AIBA定時会員総会　ご挨拶
日本貿易振興機構
海外ビジネスサポートセンター 部長　田中　一史
P3… 2023年度の試験事業スケジュールについて　山本　洋一
P4… 新会員紹介：自己紹介
泰間　伸明、三宅　弘之
P6… 新連載講座　安全保障貿易Q&A
第13回　貨物等省令等の条件定義　栢野　健
P8… 理事退任に当たって　鈴木　弘成
P9… アフリカと日本のビジネスについて考えること（その3）　古田　浩
P10… 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14）　田中　徹郎
「海外営業」という仕事と
「AI」という新技術の台頭に思うこと　中島　弘貴
P11… 断酒後１年の変化　田上　敬規
P12… 「消費税に次ぐ新たな税？」　芳賀　淳
海外展開支援に特化した展示会に
AIBA会員が共同出展　益倉　孝
P13… JICA関西センター主催
『2023年度先進国市場を対象にした輸出振興・マーケティング戦略』セミナー　森　健
P14… 支部活動
P15… AIBA-NET Q&A　回答者：原　奉宣
P16… アドバイザーの活動、AIBA-NET論壇、編集後記

3）理事会の前に各理事が業務報告書を提出し、必ず理事会に出席しよう
4）自由闊達に意見を出し合い議論だけに終わらせず、具体的アクションに繋げよう
5）反対意見を出す場合は、代案も一緒に考えよう
6）理事会で決まったことは、全員参加で協力して最後までやり遂げよう
7）理事会での協議内容は、速やかに理事会便りで会員と共有しよう
8）日々の役員間メールでは、「さん付け」で呼び合おう

活動方針

「Amazing AIBA」素晴らしいAIBAを目指して！！
AIBAの名にちなんだ「AIBAサイクル」を設定し、活動の指針としたい。一つ一つの活動が、AIBAサイクルのどの部分にかみ合っているか、一緒に考えながら行動して行きましょう。

◆AIBAの重点課題：社会貢献しつつ、盤石な運営基盤を構築するための財源を確保する

・「AIBAサイクル」を回し確実に成果を出す。
・現状と目標のギャップを埋める方策を理事会で協議し、具体的なアクションに繋げる。
・業務効率化を図るべくITを活用し、浮いた時間で収益拡大に寄与する。

	英 語	目 的	目 標
A	Attracting	・受験者数の拡大 ・新入会員の確保 ・顧客およびAIBA会員の満足度向上 ・新規顧客開拓	・セミナー受講者と受験者の倍増 ・コンシェルジュ案件の有料化件数倍増 ・退会者数のミニマム化 ・講師、サポーターの報酬倍増
I	Improving	・勉強会等による会員の知識・スキル・能力向上 ・新規事業の発展・拡大	・有益なセミナー用コンテンツを発掘しVODに繋げる ・案件の確実な実施フォローと顧客満足度向上
B	Branding	・AIBAのブランド力の向上	・工夫を凝らした宣伝活動をタイムリー実施する ・カリスマ講師の選定と特別なセミナーの開催
A	Amazing AIBA	・社会貢献しつつ更に盤石な運営基盤をもつ素晴らしいAIBAになる ・AIBA会員になればみんなハッピー	・社会貢献できる優秀な人材の育成 ・収益事業の売り上げ倍増

会員の皆様と一緒に「Amazing AIBA」を目指し、役員一同活動を推進して参りますので、今後ともご支援・ご協力をお願いいたします。

＜役員プロフィール＞

新体制の理事会メンバー17名を紹介します。

森岡　和博（＃212）理事長（代表理事）［重任］
　総合機械メーカー OB
村井　博　（＃841）副理事長（事業本部長）［重任］
　総合電機メーカー OB
市川　強　（＃485）専務理事（事務局長）［重任］
　専門商社OB
山本　洋一（＃734）理事（試験運営本部長）［重任］
　商社OB
栢野　健　（＃743）理事（事業本部）［新任］
　電機・産業機器メーカー OB
原田　昭　（＃757）理事（事業本部）［新任］
　精密機器メーカー OB
青木　知雄（＃761）理事（会計、試験運営）［新任］
　経営コンサルタント・通訳
水口久仁彦（＃839）理事（試験運営本部）［新任］
　金融機関OB
古田　浩　（＃862）理事（事業本部）［新任］
　総合電機メーカー OB
髙村　敏明（＃611）理事（事業本部）［新任］
　商社OB・医療機器メーカー勤務
細井　豊藏（＃622）理事（事業本部）［新任］
　総合家電メーカー OB
金城　辰三（＃821）理事（九州支部長）［新任］
　地域商社OB
角　昌憲　（＃832）理事（中国四国支部長）［重任］
　元通関士
森　健（＃759）理事（関西支部長）［新任］
　電機・産業機器メーカー OB
永田　功　（＃806）理事（東海支部長）［重任］
　青年海外協力隊OB
阿部　一也（＃612）理事（北日本支部長）［重任］
　JETRO貿易投資アドバイザー
白木　雄二（＃830）監事［新任］
　金融機関OB

第21期AIBA定時会員総会　ご挨拶

日本貿易振興機構（JETRO）
海外ビジネスサポートセンター　部長　田中　一史

本日は、第21期AIBA定時会員総会にお招き頂きまして、誠に有難うございます。
日本貿易振興機構（JETRO）海外ビジネスサポートセンター部長を拝命しております、田中一史と申します。本日、無事本年度の総会開催にあたりお祝いを申し上げます。
新規会員の方もご参加されているかと思いますので、最初にAIBA様とジェトロの関係について述べさせて頂きます。

＜AIBA様の長年の御尽力に感謝＞

1994年度に開始された「ジェトロ認定貿易アドバイザー試験」は、2007年度の第14回目を以ってジェトロ事業としては終了し、翌年2008年度からはAIBA様がこの試験制度を引き継いで下さいました。昨年度（2022年度）は、遂に2008年度から数えて、ジェトロ認定試験時代を超える第15回目（通算29回目）のAIBA認定貿易アドバイザー試験が実施されました。これまでの関係者の皆様のご尽力を心より感謝申し上げます。本当に有難うございます。

又、現在、弊職が所属する海外ビジネスサポートセンターには、5名のAIBAの会員様が在籍し、日々、企業様からの貿易投資相談業務に当たって頂いております。又、新輸出大国コンソーシアム事業へのアドバイザー及び専門家を派遣して頂き、全国の中堅中小企業の海外展開の実現に向けて、ご協力頂き、大変感謝申し上げます。

＜新規輸出１万者支援プログラムについて＞

さて、私が言うまでもなく、昨今の国内外の社会経済情勢は、複雑性・不確実性を増しており、日本企業を取り巻くビジネス環境も変化しております。一方で、産業シフトや社会課題への対応など、新たなニーズも生まれており、日本の中堅中小企業様がこれらの潮流を捉え、海外にチャレンジする機会は確実に存在しております。

こうした状況の中で、今、ジェトロが注力しております事業として、「新規輸出1万者支援プログラム」というものがあります。昨今の円安を契機に、これまで輸出をしたことがない中小企業・地域企業を掘り起こし、速やかに海外展開出来るよう、経済産業省、中小企業庁、中小機構、ジェトロが一体となり、支援する取組です。又、商工会議所、商工会、金融機関など全国にネットワークを持つ機関にもご協力頂き、これまでジェトロではリーチできなかった地域の優良企業を集客する目的で、各地で輸出セミナーの開催や支援候補企業様のご紹介をして頂いております。

ジェトロのホームページ上にある「1万者プログラム」のポータルサイトへご登録頂くと、ジェトロの専門家がカウンセリングを行い、企業様にとり、最適なサービスにお繋ぎ致します。例えば、輸出したいが何から始めたらよいかわからない、といった企業様に対しては、中小機構による輸出相談へのお繋ぎや、ジェトロによる輸出未経験・初心者向けの勉強会や講座などのご用意があります。又、商談機会として、未経験・初心者企業様も取組み易い国内商社マッチングやEC事業をご用意しております。加えて、中小企業庁のものづくり補助金（JAPAN Brand類型）の申請に当たり、「1万者支援プログラム」の登録は審査の際の加点対象となります。このほか、地域によっては自治体や金融機関と連携事業参加の際、類似した登録メリットを享受することもできます。又、輸出経験がある企業であっても、これまでとは異なる国･市場や品目に取組む場合、新たな挑戦として、本プログラムの対象となります。

登録は、来年3月までとなっております。昨年12月16日からのプログラム開始から半年近くが経過し、これまで本プログラム登録後、輸出未経験・初心者企業の複数者が早くも輸出実現に至る例も出てきています。

是非、これを機に、AIBAご所属の専門家の皆様にも「新規輸出１万者支援プログラム」のポータルサイトを覗いて頂き、支援を必要とされる中堅中小企業の皆様に広く周知して頂ければ幸甚です。

新規輸出１万者支援プログラムのポータルサイト
https://www.jetro.go.jp/ichiman-export.html

最後になりましたが、弊職自身も微力ながらAIBA様の助けとなれるよう、より一層の努力を以って、業務に推進していく所存で御座います。これからもAIBA様の益々のご発展を祈念致しております。ご清聴有難うございました。

2023年度の試験事業スケジュールについて

試験運営本部長　山本　洋一

本年度の受験対策講座（「実力養成セミナー」と「直前対策セミナー」）及びAIBA認定貿易アドバイザー試験の日程を下記の通りお知らせします。詳細はHPに掲載してありますが、是非、皆様の知人や知り合いの企業様などに受講・受験を働きかけていただくなど広報のご協力をお願いします。

【受験対策講座】
https://aiba-nintei.com/seminar/
現在受講申し込み受付中
「実力養成セミナー」
2023年9月30日（土）
東京会場：連合会館2F　201会議室
大阪会場：ドーンセンター5F　セミナー室2
2023年10月7日（土）及び8日（日）
オンライン（9月30日の東京会場の録画配信）
「直前対策セミナー」
2023年10月21日（土）
東京会場：損保会館4F　404/405会議室
大阪会場：ドーンセンター5F　セミナー室２
2023年10月28日（土）及び29日（日）
オンライン（10月21日の東京会場の録画配信）

【AIBA認定貿易アドバイザー試験】
https://aiba-nintei.com/exam-detail-2/
2023年9月1日より申し込み受付開始
1次試験：2023年11月25日（土）
会場：東京、大阪、名古屋、広島、福岡、仙台、札幌
2次試験：2024年1月27日（土）
会場：東京、大阪

以上

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)。前号の11名に続き、ご投稿いただいた2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。

◆泰間　伸明（大阪　＃903）

この度AIBAに入会させて頂きました泰間 伸明と申します。宜しくお願い致します。

1988年に電機メーカーに入社し2021年9月に退職するまで33年6カ月間のうち29年間、主に海外営業関連の仕事に従事してきました。その間2回、海外駐在（タイ・韓国）の機会に恵まれ、タイでは新規市場開発に加え物流合理化を担当、韓国では新商品導入と新規販売ルート開発を現地社員と一緒に取組むことができ貴重な経験になりました。

現在は個人事業主として国内中小企業の海外営業支援、韓国企業の業務改革・新規ビジネス導入のお手伝いをしております。

貿易アドバイザーは前職の業務を通じて学んだ知識のスキルアップと中小企業のマーケティングを通じた海外事業展開に貢献したいとの思いで受験しました。

これからはAIBAの勉強会、会員の皆様との交流を通じて日々新たな発見と成長ができるよう努力して参ります。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】

テキストが市販されていないため過去のテキストをAIBAから取寄せ一通り勉強しましたが貿易実務は業務では経験したことのない内容も多くインターネットや貿易実務検定の参考書も活用しました。またインターネットで公開されている過去問を何度もやり直し弱点の克服に努めました。

【貿易実務】

インコタームズや海上保険は自分で一覧表を作りイメージで覚えるようにしました。信用状は前職で中近東向けの輸出がほぼ全て信用状取引であったため過去の実務経験が役に立ちました。

貿易実務は最初の25問を約30分でこなさないと後半時間が足りなくなるので時間配分にはかなり気を使いました。

【国際マーケティング】

マーケティングはテキストだけでは理解できない部分が多いので、インターネットを活用したり図書館でマーケティングの本を借りたりして勉強しました。またそれぞれのマーケティング手法をノートにスケッチをかいて覚えるようにしました。統計は『ジェトロ世界貿易投資報告』をひと通り読みましたが、ポイントだけを抑えてあまり深入りせず他の部分で点を取れるよう心がけました。

【貿易英語】

契約書の英語は表現を覚えれば確実に点を取れるのでここを重点的に勉強しました。おかげで今まで理解できなかった表現が分かるようになり英文契約書に対する「難解」というイメージが払拭されました。ビジネスレターの英作文は業務で使っていたこともあり少し復習するくらいでした。

【二次試験】

EPA/FTAに関する課題に取り組みました。貿易実務で概要を勉強しただけでは論文が成り立たないのでジェトロの解説書を参考にし、実際に自分がアドバイスすることを想定してどうすれば相手にわかりやすく説明できるかを意識しました。面接では論文の構成上の不備を指摘されましたが逆にいい勉強になりました。

＜対策セミナーの活用＞

実力養成セミナーに参加しました。それまでのテキストの独学では分かりにくかった部分も丁寧に解説していただき大変役に立ちました。このセミナーでは試験のポイントとなるところも教えていただいたので効率的に勉強ができました。受験される皆さんは是非セミナーに参加されることをお薦めします。

◆三宅　弘之（広島　＃909）

(1) 自己経歴

私は、一貫して製造業に従事しております。

最初に就職した企業は、大きいものは飛行機、小さい物は水中ポンプ等まで作っている重厚長大系の会社でありました。当該企業において、私はL/C等の外為業務を経て、ODA/JICA国際援助の案件を担当しました。

日々の様にJICAの招きで日本に招待される外国の方と接しておりました。当時、私の役割は、ゴミ処理施設（最終処分場・中継施設）、ゴミ収集車両、家庭ゴミの出し方等、日本の環境整備をゴミの視点から海外の方へ説明することでありました。また、数々の海外出張をはじめ、工場案内から都内の観光ガイド的なことまで色々と担当しました。

当該企業に10年以上お世話になりましたが、地元である広島へUターンを行いました。

現職も同じく製造業でありますが、現職においては内部監査室の長として業務を行っております。

私は、前職の時分から英語は勿論のことですが今後の自分のキャリアにとって法律・会計・ITの知識がなくてはならないと思い勉強をしておりました。その甲斐あって現職に就くことができました。私は所属名こそ内部監査でありますが前職の経験や知識を買われ海外業務他色々と担当しております。海外業務では秘密保持契約書や各種契約書等の作成やチェックを行っております。

(2) 専門分野

経験上、通訳、技術翻訳、英文契約書の作成チェック等です。

(3) 受験動機

AIBAは貿易業務を行う者にとっては憧れでありステータスです。いつかは自分も取りたいと思い今回挑戦しました。

(4) 入会後の抱負

自己研鑽に励み社会に貢献できるAIBAの会員を目指します。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

総合的な試験対策として、私の場合、経験による所が大きかったです。

貿易実務、貿易マーケティング、貿易英語等は社会人経験約30年間において、いつかどこかで関わったことのある事でした。

そこで、受験対策講座テキスト2021・2022を10回は行いました。後は分からない単語や用語はネットで徹底的に調べてテキストに書き込み、印刷して別冊管理しました。

【貿易実務】

ここも基本は上記のとおりテキストの徹底的した反復ですが、役立ったと思われるのはジェトロ、運送会社、銀行等が用語解説をしてくれているホームページです。中にはアルファベットのA～Zまで貿易用語を解説してくれているものもあります。書籍もいいですがネットの活用も良いと思います。

【国際マーケティング】

この点も同上の方法で勉強をしました。

マーケティングにおいては、大学の講義で使うレジュメから各種試験の過去問まで幅広くネットでヒットします。大いに活用しました。

【貿易英語】

この点は日常行なっている業務と直結しておりますので、特には行いませんでした。

基本とおりテキストの反復を行いました。

【二次試験】

対策としては、自分が書いた小論文について、どんな質問が来ても適切な回答ができる様にシミュレーションしておくことだと思います。

こころがまえとしては、自分の経験や知識に基づく論文であれば自信が持てます。緊張は勿論しましたが、二次試験まで進めた喜びもあり絶対合格するぞと意気込みました。

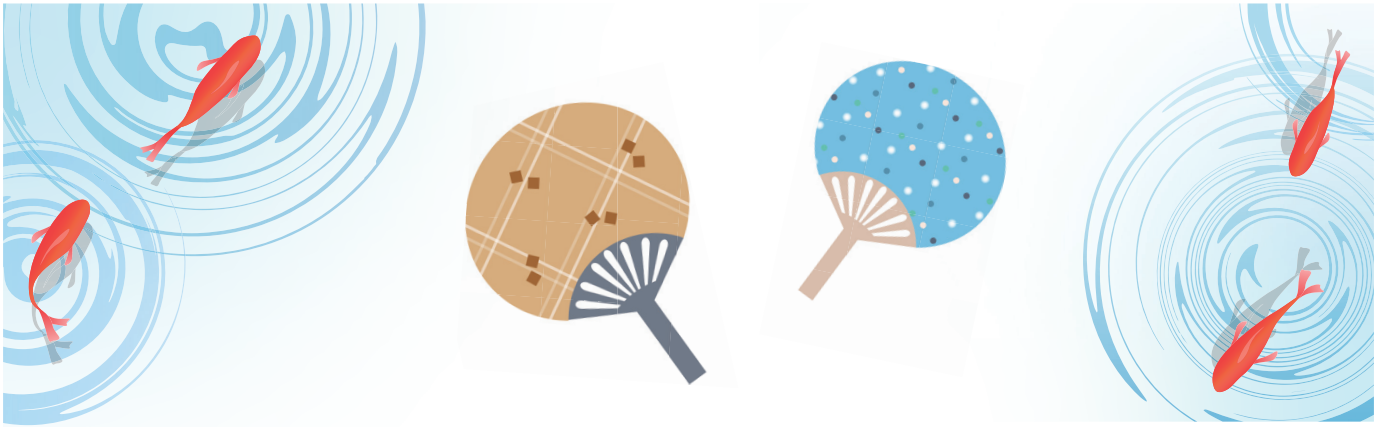
ここまで来たら絶対合格してやるという心が必要かと思います。

＜対策セミナーの活用＞

セミナーは全部受けました。地方なので、ウェブ配信でした。

私見ですが、ある程度テキストを事前に繰り返し行なってから受講した方が良いと思いました。

理由として、セミナーの講師の方々が講義の中で何気なく解説されることが重要点であるなど、自分なりに納得することができたからです。



新連載講座

Security trade

安全保障貿易Q&A

□□□ 第13回　貨物等省令等の条件定義 □□□

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. 該非判定を行う為に貨物等省令を読む場合の留意点を教えて下さい。

A. 回答

リスト規制品の品目で貨物は輸出令、技術は外為令に、それらの詳細仕様は貨物等省令に記載されており、更に運用通達、役務通達、マトリクス表、解釈を要する語などで用語の解説がされています。技術用語以外にも良く使われる法令用語や表現があるので、意味を理解し、条文の意図を正しく把握することが必要です。

1．及び、かつ、すべて　と　又は、若しくは、並びに、いずれか

対象品目の該非判定をする時にはその品目が有する機能・性能が重要になります。

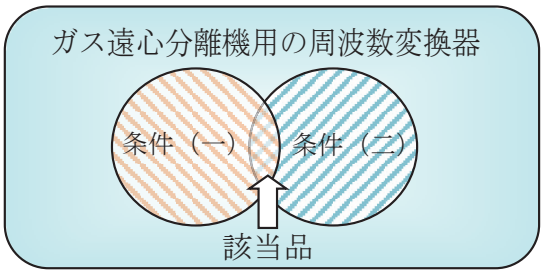
判定に必要な特定の機能が複数ある場合にそのうちのどれか一つを満足すると該当になる場合とすべてを満足すると該当になる場合があります。

①「a及びb」に該当するとはaとb二つの条件を同時に満足する場合です。

例1：貨物等省令　第一条八号

> イ．ガス遠心分離機用の周波数変換器であって、次の（一）及び（二）に該当するもの
> 又はその部分品
> （一）出力が三相以上のものであって、周波数が六〇〇ヘルツ以上のもの
> （二）出力周波数をプラスマイナス〇・二パーセント未満で制御できるもの
> ◆従ってガス遠心分離機用のインバーターで600Hz以上の3相以上の出力を持ち、周波数安定度が0.2%未満のものを指しています。

このように及びは仕様などの条件の場合はAND条件です。



貨物等省令等の条件定義

②「aかつb」も同じくAND条件ですが、条件が同じ文章の中に記述されている場合に使われます。

例2：貨物等省令 第一条九号

> ニッケルの粉であって、径の平均値が一〇マイクロメートル未満で、かつ、重量比による純度が九九パーセント以上のもの又はこれを用いて製造した多孔質金属。

③また、同時に満足すべき条件が多数ある場合は「～の全て」に該当するものという表現になります。

例3：貨物等省令　第一条八号

> ロ　可変周波数又は固定周波数モーター駆動に用いることができる周波数変換器であって、次の（一）から（三）までの全てに該当するもの（イに該当するもの及び産業機械又は消費財用の周波数変換器であって、当該機械等から取り外した場合には、ハードウェア及びソフトウェアの制限により次の（一）から（三）までのいずれかの特性を満たさなくなるものを除く。）
> （一）出力が三相以上のものであって、四〇ボルトアンペア以上の出力を得ることができるもの
> （二）六〇〇ヘルツ以上の出力周波数で作動するもの
> （三）出力周波数をプラスマイナス〇・二パーセント未満で制御できるもの
> 注：上記で“イに該当するものは”例１で上げた条文のことを指しています。
> ◆モーター駆動に使えるインバーターで3相以上、40VA以上、600Hz以上の出力を持ち、周波数安定度が0.2%未満のものを指しています。

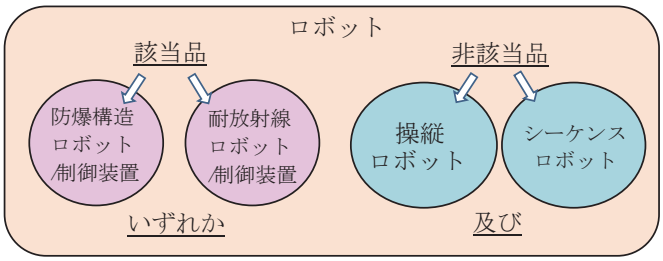
④「貨物a**及び**貨物b」

しかしながら、貨物の場合は条件の場合と異なり、同時に2つの貨物であることは出来ませんから必然的にOR条件になります。

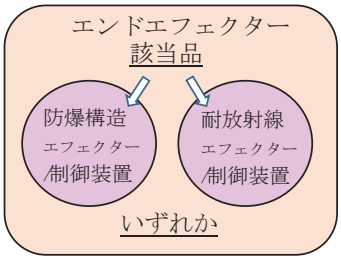
例4：貨物等省令 第一条二十号

> 二十　ロボット（操縦ロボット**及び**シーケンスロボットを除く。）**若しくは**エンドエフェクターであって、次の**いずれか**に該当するもの**又は**これらの制御装置
> イ．防爆構造のもの
> ロ．放射線照射に耐えるもの

操縦ロボット及びシーケンスロボット（貨物）はそれぞれが除外され、防爆構造、耐放射線（機能）の**いずれか**はそれぞれが該当になります。



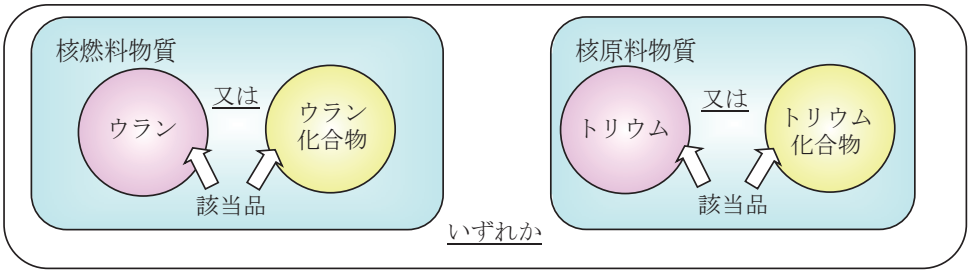
若しくは



⑤「a**又は**b」に該当するとはaかbのどちらかの条件を満足する場合です。

例5：貨物等省令 第一条一号

> 一　核燃料物質**又は**核原料物質であって、次の**いずれか**に該当するもの
> イ　ウラン**又は**その化合物
> ロ　トリウム**又は**その化合物

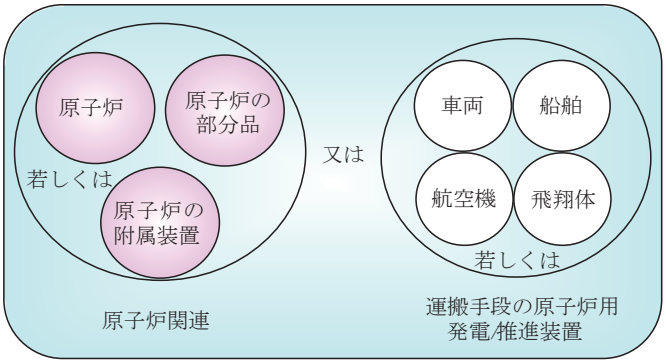


トリウムは中性子吸収等によりウランに変化します。

⑥「a**若しくは**b」はロボットのところでも出てきましたが、**又は**とほとんど同義ですが、質的な違いが少ない場合に使われます。

例6：貨物等省令 第一条二号

> 二　原子炉**若しくは**その部分品**若しくは**附属装置**又は**車両、船舶、航空機若しくは宇宙空間用**若しくは**打ち上げ用の飛しょう体の原子炉用に設計した発電**若しくは**推進のための装置

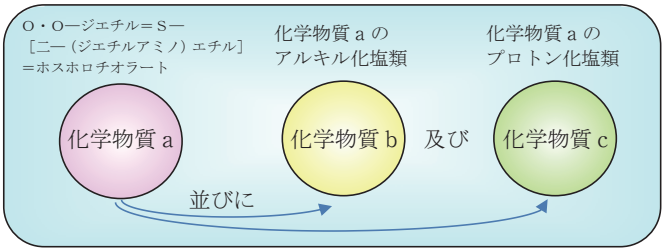


⑦「a**並びに**b」は**又は**と同様どちらかに該当する場合ですが、aとaを基本とした化合物b、化合物cなどの場合に使われます。

下記では化学物質aがアルキル化塩類とプロトン化塩類の両方にかかっています。また、アルキル化塩類とプロトン化塩類をつなぐ及びは条件では無く、物質なので②の例の様にor条件となっています。

例7：貨物等省令 第二条二号

> イ　O・O―ジエチル＝S―［二―（ジエチルアミノ）エチル］＝ホスホロチオラート**並びに**そのアルキル化塩類**及び**プロトン化塩類



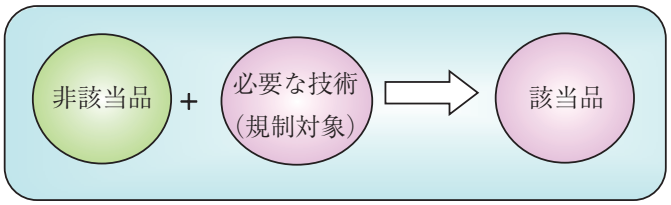
2. 係る技術 と 必要な技術

・**係る技術**は特定貨物の設計、製造又は使用の為に直接関係する技術の全体を指します。規制される技術は規制対象でない貨物の設計等に使われる場合も規制対象です。また、技術が元々民生品の為に開発されたものであれば基本的に規制対象にはなりません。なお、外為令には輸出令で特定貨物とされていない貨物に関連する技術が規制されている場合があります。これらは通称“はみ出し技術”と呼ばれます。従って、貨物が非該当なので技術も非該当だろうと決めつけずに必ず外為令を確認することが必要です。

・**必要な技術**は上記の**係る技術**のうちで、貨物が該当品としての機能・性能を得る為に不可欠な技術を言います。この場合は**係る技術**よりも規制範囲が狭くなります。

例8：第十五条

> 二　第一条第八号ロ・・(中略)・・第三十五号のいずれかに該当する貨物を使用するために設計したプログラム又はそのプログラムの設計、製造若しくは使用に**係る技術**（プログラムを除く。）のうち当該貨物の有する機能若しくは特性に到達し、又はこれらを超えるために**必要な技術**



3. 用いられる貨物

本来の用途に関わらず、該当貨物に使うことが出来る貨物をいいます。

例9：輸出令第2項（8）の用語の解釈（貨物のマトリクス表）に

> 「ガス遠心分離機に**用いられる**周波数変換器」は「ガス遠心分離機に用いることができる周波数変換器をいう。」

とあり、ガス遠心分離機用として設計された専用の周波数変換器でなくとも規制対象になります。

以上、法令に使用されている条件定義の用語を見てきました。

用語の意味を間違えて判定すると法令違反を引き起こしかねません。

疑問がある場合は早目に専門家に確認することが重要です。

参考

輸出令：輸出貿易管理令

外為令：外国為替令

貨物等省令：輸出貿易管理令別表第一及び外国為替令別表の規定に基づき貨物又は技術を定める省令

運用通達：輸出貿易管理令の運用について

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

マトリクス表：http://www.meti.go.jp/policy/anpo/matrix_intro.html

解釈を要する語

貨物：https://www.meti.go.jp/policy/anpo/law_document/tutatu/26fy/kamotsu-kaishaku.pdf

技術：https://www.meti.go.jp/policy/anpo/law_document/tutatu/t10kaisei/gijutsu-kaishaku.pdf

理事退任に当たって

鈴木　弘成（兵庫　＃244）

会員番号244の鈴木弘成です。本年（2023年）6月のAIBA総会をもって任期満了で理事を退任致しました。これを機にこの間の特記事項と今後の課題を述べたいと思います。

先ずは私の7年の理事活動は殆どが会員からの要請、アドバイスが出発点でした。任期中にアドバイスいただいた創業期メンバーを含む会員諸兄、ご協力いただいた理事会メンバー、関西支部会員、一般会員にこの場をお借りして御礼申し上げるとともに深く感謝申し上げます。

1. 社会貢献活動

社会貢献活動では、他の機関・組織との協働構築が中心でした。JETRO神戸の紹介による神戸商業高校へのグローバルビジネス授業で、生徒が貿易実務検定C級に挑戦し、3年間で12名の合格者を出すという快挙へ

のサポート、神戸市などとの協働で神戸開港150年記念行事を催行したことも良き思い出です。ここでは会員諸兄や諸機関との「協働」の重要さと「協働」の力をおおいに学ぶことができました。

2. ガバナンス強化

その他の理事会活動で注力したのはAIBAのガバナンス強化でした。2016年関西支部ではコンプライアンス精神の下、透明性、公平性、公正性の3本柱を基本にしたガバナンス強化を理事会に具申しました。私たちはこの考え方を基に理事会メンバーと共に、AIBAの諸規程の制定、改定に取り組みました。

①窓口報酬を業務管理料として規定化、②理事・監事の再任の限度及び就任・再任時の年齢の制限（就任時満76歳未満）、③理事・監事の立候補手順の明確化、④理事会議事録の会員への公開などです。理事会では喧々諤々の議論をしましたが結果としてガバナンスの強化に携わることができました。やりがいのある仕事でした。ここでは常識で「当たり前のことを当たり前に」提案することは、それがたとえ当初は誤解を招いても、こちらの思いをしっかりと丁寧に説明すれば、理解してもらえるということを学びました。

3. 課題

課題としては、現役階層（多くは60歳以下の企業内勤務の会員）の活性化に特に注力すべきと思います。「働き方改革」の下、資格の重要性が増す中でAIBA試験への注目度も上がり、この層の合格者も増えつつあります。この層には今後活動していただくためには資格を取るだけでなく、AIBA-NET・ウェブ勉強会で知識の涵養に加えて会員相互のリアルの異業種交流による見識の拡大、ネットワークの拡大に取り組む必要があります。

他にもAIBAの認知度向上、事業活動強化、AIBA試験制度の見直し、経費節減、IT（ウェブ）活用等多くの課題があります。新任理事の皆様には大変ご苦労様ですがこういった問題にイノベイティブに取り組んでいただくようお願いして退任の挨拶とします。

アフリカと日本のビジネスについて考えること（その3）

古田　浩（神奈川　＃862）

今回はアフリカ以外の地域との比較、世界の中のアフリカについて考えてみました。

今年4月に発表されたIMFの経済指標によると、2023年以降の先進国地域の成長率は毎年1％台に落ち込み経済停滞が鮮明となり、新興・途上国地域の成長率は減速するも年4%程度で推移すると言われています。(表【1】参照)

また、表【2】地域別のとおり、欧州の2ヶ国（アイルランドとマルタ）を除くほぼ全ての先進国地域・国は世界平均（2023年から4年間の合計12.2％）に及ばない低成長時代に突入する一方、アフリカ、アセアン、南アジア、中央アジアの各地域は経済成長を持続できるようです。

そんな中でも特にアフリカ54ヶ国の8割が高い成長を保つとされ、数字的にはこれからの世界経済を牽引する大陸、と言えそうです。しかし残念ながら、実際は他の経済成長地域と比べても一人当たりの所得は低く未だLDC（後発開発途上国）に分類される国数は6割以上です。各国の経済規模が小さいうえに国数が多すぎて効率が悪く、治安・ビジネスのリスクも付きまとい、この大陸の人気はあまり高くありません。

前号および前々号で述べたような逆境にも係わらず、アフリカで成功している日本企業は一定数ありますが、いくつかの大手のグローバル企業以外はODA等の政府案件か、アフリカの社会課題解決型に当てはまる製品技術を持ってチャレンジするか、または未だ誰も挑まない「ブルーオーシャン」市場へ果敢に挑戦する企業に区分できると思います。ほとんどの日本企業にとっては、アジアそして欧米への海外展開でそれ相応のビジネスを成し得た企業に、文字どおり「最後のフロンティア」のアフリカに取組む機会が初めて到来するものと思います。

一方、過去のアフリカ経済については、2000年代に先進地域などへの地下資源の輸出に支えられて大きな成長を遂げ、一部の国々はBRICS、VISTA、NEXT11、MENAの一角を占め期待されていました。しかし、その後は先進地域での経済危機と「貧困の罠」、「債務の罠」、「資源の呪い」などの「罠」や「呪い」に見舞われました。また、新興国などは「中所得国の罠」にも囚われ、もう一段上の高所得国に成長できない国が多々あるのが現状です。

そんな負のイメージが未だに強いアフリカですが、数年前からアフリカの一部の国々は「後進性の利益」によるDXなどの「リープフロッグ」につながる先進性も併せ持つ、チャンスに満ちた市場としてビジネス面

表【1】地域別の経済成長率(IMF WEO 2023/4)

地域＼年	2021年（実績）	2022年（実績）	2023年	2024年	2025年	2026年	<参考> 4年間合計
世界平均（196）	6.3%	3.4%	2.8%	3.0%	3.2%	3.2%	12.2%
先進国平均 (41)	5.4%	2.7%	1.3%	1.4%	1.8%	1.9%	6.4%
新興・途上国平均(155)	6.9%	4.0%	3.9%	4.2%	4.0%	4.0%	16.1%
アフリカ（54）	4.9	3.8	3.7	4.2	4.3	4.3	16.5%
アセアン（10）	3.2	5.7	4.6	4.9	4.8	4.8	19.1%
南アジア（7）	8.4	6.4	5.2	6.0	6.1	6.0	23.3%

(　)内数字は国数

表【2】地域別の経済成長国数(IMF WEO)

経済成長 ≧ 平均12.2%	国数
アフリカ（54）	43
アセアン（10）	8
南アジア（7）	7
中央アジア（10）	7
カリブ海地域（15）	7
中南米（17）	7
東欧（20）	6
中東（14）	5
欧州（28）	2
北米（3）	0
中国、マカオ、パラオ他	9
合計	101ヶ国
経済成長 ＜ 平均12.2%	95ヶ国
全世界 合計	196ヶ国

で注目度がアップしました。また、過去には冷戦時代の非同盟としての「第三世界」、世界の経済格差の「南北問題（Global North, Global South）」という先進地域などとの比較対象としての呼称が、最近では「グローバルサウス」という自立した呼称で呼ばれ、国際社会でその独自の存在感を高めようとしています。

アフリカがいろいろな「罠」や「呪い」から解き放たれて経済・ビジネス・社会が発展するためには、アフリカの魅力が負の側面を打ち消して海外からの投資を呼び込む好循環を生み出す必要があります。アジア地域のような製造業の育成と輸出の多様性により依存的な立場から少しずつ脱却し、自らの巨大市場でも成長出来る転機は来るのでしょうか。答えはまだ見出せないままです。

おわり

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14）

田中　徹郎（神奈川　＃639）

前号の通り、西ベルリン見学の後、オランダ、ベルギー、ルクセンブルグを経由しフランス・パリに到着しました。パリには数日間滞在し市内見学後、ストックホルムより行動を共にしてきたW君はそのまま車でウィーンに向け旅立ち、私は列車でスペイン・マドリードに向かったのです。パリで別れて以来,同君とは連絡が取れておらず、今でも気になっています。確か岡山市出身でプロ・カメラマンを志望していたと記憶しますがその方面でご活躍されているものと思います。一方、おなじくストックホルム時代の仲間であったY君（神奈川県）とは帰国後、それぞれ就職・家庭を持ったあとも、家族ぐるみの付き合いがありました。

なお、本シリーズ（その12）で触れましたがストックホルム出発当日は思いかけず警察署に泊ることになり、その翌日はスウェーデン・マルメから西ドイツ・リューベックへ向かうフェリー内で一泊したことを除き、夜は車を市街地の適当な場所に止めて車中泊としました。特に危険に遭遇することもなく警官などに職務質問されることもなかったうえにオンボロ車ながら何ら不具合や故障もなくすべて順調であったのは幸いでした。

まとまった期間の滞在でなく単に通過しただけですのでその土地の人々との触れ合いもなくこれといった特記事項もないのですが、特に印象深い思い出としては、どこかの美術館（ルーブルではなかったと記憶しますが)でモナリザのオリジナルを見たこと、オランダ・アムステルダムで運河やかの有名な歓楽街を見学したこと、ベルギー・ブリュッセルの「世界一美しい広場」といわれるグラン・プラス（当時はここに小便小僧の像があったと記憶します）を多数の観光客に混じって見学、確かに美しいが、その名に反して小さいなと感じたこと、ベルギーの街道沿いのレストランで食べた煮込み料理が見た目も味もあまりにも日本的で感激したことなどなどですが、本シリーズ（その7）で言及しました、フランスで暗闇からさんぜんと輝くパリ市内に入った時の感動はまさしく圧巻でした。

因みに、日本出発の前年、ベルギーからの留学生（日本に造詣が深く教養深い大学院生）と時々大学近くの喫茶店で会って話をしていましたので、とりわけベルギーには親近感を抱きました。

さて、次回からは舞台はスペインに移りますが、ストックホルムの街角のキオスクで偶然見つけ買った貧乏旅行者向けのガイドブック「Europe, One Dollar a Day」が大いに重宝しました。確か大きさがB5程度、厚さ7～8cmほど、写真とか絵が皆無で文字だけのざら紙の本でしたが、ヨーロッパ各地の安全で安く泊まれる宿とか安くてうまい郷土料理が食べられる店に関する情報が満載されていました。ストックホルムを出発する前にこのガイドブックを丹念に調べ約3ヶ月滞在することになるマドリードの宿泊場所を決めていたのです。

（次号に続く）

「海外営業」という仕事と「AI」という新技術の台頭に思うこと

中島　弘貴（神奈川　＃905）

「海外営業」という仕事に就いて、20年近くがたとうとしています。キャリアの半ばを過ぎようとしている中、これまでの知識を体系的に整理しつつ、今後は何らかの形でアウトプットをとの思いから、貿易アドバイザー試験の勉強を始めました。首尾よく試験に合格し、やや浮かれ気分でいたところ、ChatGPTに代表される、昨今のAIの進化を目の当たりにし、今後の身の振り方について今一度真剣に考えてみようと思いました。

現職では、「営業」とは言いつつも、業務の大半を事務処理に追われ、いわゆる「攻めの営業」が出来ておらず悶々とした日々を送っています。巷で言われているように、AIが更なる進化を遂げれば、ExcelやPowerPointを使った資料作成、売上や入出金の管理などのバックオフィス業務の多くを代替してくれるようになるのでしょう。下手したら、ある程度の内容であれば、取引先へのメール返信も請け負ってくれるようになるかもしれません。

こうなると、私が就いている「海外営業」という仕事の本質が問われてきます。明確な定義がないようなので、その答えは一つではないでしょうが、私なりの解釈では、製品やサービスを国外に販売するために、外国語（主に英語）を使いつつ、相手国の文化や商習慣を尊重しながら関係を築いていく仕事、となります。

そのため、いくら商品知識の豊富な国内営業の担当者が、突然英語が喋れるようになったとしても、すぐさま「海外営業」の業務を遂行できるかといえば、そうではない（ような気がする）のは、単に商品知識や英会話力にとどまらない能力や技術が求められているからではないでしょうか？ここに「海外営業」という仕事の本質を見るような気がすると共に、AIに「対抗」するのではなく、「共生」する道を選ぶヒントが見えてきます。

現時点で分かっていることとして、AIにも苦手な分野があるということです。気持ちを汲み取ることやクリエイティブな作業、少ないデータで推論すること、合理的でない判断を下すことなどと言われています。先に、海外営業という仕事の本質について触れましたが、この辺の能力や技術を磨いていくことこそが、これから先（少なくとも私が）生き残っていく道なのかなと思っています。そして、我々が太刀打ちできない、膨大なデータの蓄積をもとにした、単純作業やデータの共通点の抽出作業などについてはAIにお任せしつつ、我々はしたたかに（時にはずる賢く？）、しなやかに（時には合理性を捨てて？）共生を図っていくことが、現実的かつ平和的な未来ではないでしょうか？

最後に、件のChatGPTに「キャリアコンサルタント」という役割を与えて、AI技術が急速に発展していく中での海外営業という仕事の将来性について尋ねてみました。ものの数秒で打ち出された回答によると、AIの進化によって影響を受ける可能性はあるが、海外営業は今後も重要な役割を果たしていくとのことです。その理由として、この仕事には「異文化や言語の壁を越えた人的なコミュニケーションやビジネスの地域特性に合わせた提案や交渉が求められるため、AI技術だけでは代替できない部分があるから」だそうです。そして、海外営業においては人間の要素やコミュニケーション能力が重要であることは今後も変わらないと言っています。誠に勇気づけられる回答となりました。偏った深層学習がされていないことを祈りつつ、海外営業という仕事に対して前向きな気持ちになれたのでした。

断酒後１年の変化

田上　敬規（東京　＃620）

この6月で断酒してから1年が経過しました。断酒をしたきっかけは、(1) 親の介護が必要になり、いざというときにも対応できる状態でいなければならないということ、(2) AIBAの諸先輩の方々のように生涯現役で人様のお役に立てる状態であるためには、心身を元気で保つことが何よりも重要であること、を認識したことです。当時60歳になる節目でもありましたので、良いチャンスと思い、断酒に踏み切りました。

毎晩晩酌をしていたわけではありませんが、家で夕食をするときは、週に数回は、500mlのビールやハイボールを飲むことが習慣となっていたので、断酒してから三週間ほど、夕食前は、「飲みたい」という欲求があり、これがアルコールの離脱症状だなと思うことはありました。ただ食事を始めると、その欲求もなくなり、以前禁煙を始めた時に経験したニコチンの離脱症状のようなつらいこともありませんでした。

断酒後1年が過ぎ、良かったと思うことは以下のとおりです。

1. 時間が有効に使えるようになったことです。断酒前は、飲酒量が特段多いわけでも頻度が多いわけではありませんでしたが、飲み始めると、つい杯を重ねてしまい、二日酔いの朝を迎えることもあり、もう二度とすまいと後悔をするのですが、喉元すぎれば何とやらで、アルコールが抜けると、また同じことを繰り返していました。今は、外で会食をしても、一次会が終われば帰途につき、翌朝も爽快に目覚めて活動ができるようになりました。
   昨年12月から今年3月まで半年間社会人大学院の課程を受講していましたが、毎週土曜日の朝10時からの授業は欠席することもなく、予習復習や課題提出も出来て、妻の支援もありお陰様で無事に修了することができました。
2. 前項と関連しますが、いつも体調がよく元気でいられることです。新型コロナウイルス感染拡大後は、家族や勤務先に迷惑をかけるので体調管理に気を使っていました。医療の専門家によれば、新型コロナウイルスの感染予防には免疫力アップを図ることが何よりの手段であり、アルコール摂取は、アルコールの分解のために物理的にエネルギーを使うので、免疫力向上には影響があるとのことでした。昨年末に家族が新型コロナウイルスに感染したときも、私は感染することもありませんでしたので、断酒は効果があったと思います。

そして、何よりも、家族が、私の断酒を大変喜んでくれていることが私自身の大きな喜びとなっています。

他方、断酒して後悔することは特にありません。ただ地方に出張すれば、地元の美味しい魚に合せて、地元の銘酒を勧められることや、ビストロで食事をすれば、美味しいお肉とフルボディの赤ワインをお店の方に勧められることもあります。そんなときは、スパークリングウオーター（炭酸水）を飲みながら美味しく頂いたつもりになって、食事を味わうことにしています。一度これくらいはと美酒を口にすると、タガが外れて、これまで積み上げて来たことが、元の黙阿弥になることは私が一番よくわかっているからです。

健康のことを考えて、17年前に禁煙しましたが、まさか自分が断酒するとは思っていませんでした。今後も家族の笑顔を励みに継続していきたいと思います。

以上

「消費税に次ぐ新たな税？」

芳賀　淳（兵庫　＃562）

消費税について調べる必要があり、PCキーボードに向かってSHOHIZEIとタイピングしました。ところが急いでいたのか、最初の文字Sを打ちそびれ、別の税金が表示されました。

HOHIZEI（あえて日本語には変換しません）。

地球温暖化対策が叫ばれて久しい現代社会。二酸化炭素が悪者にされ、カーボンニュートラルの意識が企業経営にも求められる時代です。そんな時代こそHOHIZEIです。

某気体の主成分はメタン、化学式ではCH4。メタンの温室効果は二酸化炭素の25倍です。つまり二酸化炭素の25倍悪者の温室効果ガスであるメタンに課税する、という新たな考えです。

個人的にそんな税制が導入されることには断固反対します。何故ならば・・・

人類以上にメタンを放出する動物として牛が有名です。複数の胃を持ち、食べたものを反芻（はんすう）する動物ですが、消化の過程で微生物の力を借りて発酵・分解するので、その時にメタンが発生します。その量は乳牛で1日に500から600リットルと言われ、全世界で放出される温室効果ガスの4％を占めるそうです（現代の世界GDPの約4％が日本のGDP）。要は牛のげっぷが温室効果ガスである、しかもそれが強力である、ということです。日本国内ではバスやタクシーから排出される温室効果ガスよりも牛のげっぷの方が多い、という調査もあります。

反芻する動物は牛の他にヒツジやヤギがいます。彼らもメタンを放出していますが体重が牛より軽いのでメタン放出量の総数は牛に及びません。世界で牛、ヒツジ、ヤギは30億頭以上飼育されているそうです。これだけの数の動物が出すメタンの量はかなりのものです（前述の通り全体の4％）。

反芻する動物の仲間にシカがいます。奈良公園でうろうろしている動物です。日本環境研究所などのデータによると、ニホンジカは全国に220万頭前後、エゾジカは70万頭弱です。体重はニホンジカのオスが50～130kg、メスが25～80kgなので、体重で言えば人間とほぼ同じ範囲ですね。シカが出すメタンの量と人間の出すメタンの量、どちらが多いでしょうか？

反芻動物が多く住む国の1つにニュージーランドがあります。牛やヒツジなどの家畜が人間よりも多く住み、畜産業が重要な産業です。そんなニュージーランドでHOHIZEI、つまり牛のげっぷ税が導入されようとしています。導入時期は2025年、しかし税率は未定のようです。

牛やヒツジで生計を立てている農家からはこの税制に猛反対の意見が出ています。「もーっ！」と。あるいはBoo！と？

こんな記事を書く私は丑年（うしどし）です。

おしまい

海外展開支援に特化した展示会にAIBA会員が共同出展

益倉　孝（大阪　＃567）

「海外ビジネスExpo2023大阪」（6月14日 天満橋OMM展示ホール）に、関西支部所属の芳賀会員（＃562）と益倉会員（＃567）が共同出展しました。

本展示会は「海外ビジネスに関する情報・サービスの総合展」であり、出展者は海外展開支援サービスを提供する企業や組織、来場者は同サービスを受けるのに興味を持つ中小企業等、というユニークなイベントです。

本展示会は国内主要都市で開催されており、大阪での開催は6回目、新型コロナによる行動制限が緩和された今年度は、各種海外展開支援サービスを提供する企業等38社と同展示会を後援する公的支援機関8団体（近畿経済産業局、ジェトロ大阪、中小機構近畿、JICA関西、大阪産業局、IBPC大阪、大阪商工会議所等）の合計46ブースが出展。18のセミナーとあわせ、オール関西の主要なプレーヤーが一堂に会する最大級のビジネスイベントになりました。2025年大阪・関西万博の開催を控え、関西における海外ビジネスへの興味、気運は高まっており、今回の展示会も開場前には行列ができ、1日の来場者数が831名（主催者発表）と過去最高の動員数となりました。

芳賀/益倉会員のブースは、パネル展示とフライヤーを準備、「対面で推し進める海外販路開拓支援、DXやAIには無い知見と経験による対面コンサルティング」をテーマに掲げて相談対応に当たり、多くのリード（各種引合い/見込み顧客）を得ることができました。従来の国内展示会は、製品展示/物販が中心で、対象市

場も国内・海外が入り混じっていることが多いですが、本Expoはこれとは一線を画し、テーマを海外展開支援サービスに絞り、出展者と来場者の立場がシンプルで分かり易く、費用対効果が高いのが特徴です。

又、海外展開支援を受ける側の企業だけではなく、出展した公的支援機関、金融機関や貿易保険など、支援する側の（新年度体制下）関係者の訪問や交流も多く、貴重なネットワーキングの機会となりました。想定外だったのは、芳賀/益倉会員のプロフィールを見て貿易アドバイザー資格への興味を示す訪問者が一定数いた事です。今回はAIBAとしての出展ではなく、認定試験の資料もなかった為、口頭での説明に留まりましたが、海外展開支援サービスの総合展ならではの現象かと思います。

多くの支部会員が個人ベースで激励（兼冷やかし？）に駆けつけていただき、関西支部の内部連携の強さを感じることができました、各位の応援に感謝します。

今回の出展を通じ、VisitorではなくExhibitorとして得る情報量の多さ、広告宣伝効果、対外的な先行投資や専門家横連携の重要性など、貿易アドバイザーとして事業運営をする上で多くの気づきと経験を積むことができたと考えます。尚、同Expoは今年度9月に福岡、11月に東京で開催予定となっています。

以上

JICA関西センター主催『2023年度先進国市場を対象にした輸出振興・マーケティング戦略』セミナー

森　健（京都　＃759）

6月20日にJICA関西センターで実施されました『2023年度先進国市場を対象にした輸出振興・マーケティング戦略』セミナーで関西支部の髙村会員が講師を担当されました。これはPREX（公益財団法人 太平洋人材交流センター）からの要請を関西支部として受けて実施したものです。

受講者は6か国（ブータン、マレーシア、パキスタン、スリランカ、セルビア、モンゴル）の政府が選定した政府機関の役人で、各国から1名。講義の目的は、受講者が母国に帰って実際に経済政策を策定、実行する中で、現地企業が直面する課題（制度、法律、手続き、海外での苦労、ビジネス上の苦労）とその解決のヒントなどを理解していただくものでした。

髙村会員からは英語にて以下のテーマの講義を行いました。(写真参照)

1）戦後の日本の貿易の取り組み（工夫してきた点・今の新興国と同じような経済的な立場にいた日本が何をしたのか？）
2）現在の取り組み内容（課題、、、）
3）先進国マーケットの現状と、そこに進出を考える上での考慮点

参加者は日本企業の戦後から現在までの歩み（時代ごとの課題とそれに対する取り組みや解決策）に特に興味を示され、髙村会員からは講演の最後に、日本ではJICA, JETRO, NEXI等の公的機関のサポートが充実していて、これが日本の中小企業が海外進出しやすい土壌になっている事も強調しました。

質疑応答では日本でバブルが発生し崩壊した原因、なぜ日本企業はイノベーションへの対応が遅いのか、など活発に質問が飛び交いました。なお、この質疑応答では当セミナーにボランティア参加されていた、元大阪税関勤務で、国内外で税関業務に関する講師も担当された経歴を持つ小田島会員のサポートもいただきました。

研修を通じ朗らかな雰囲気の中、無事終了する事ができました。

支部活動

関西支部

【総会・定例会】

日　時：5月20日（土）
時　間：13：30～17：00
出席者：対面／ドーンセンター セミナー室②　18名
　　Zoomオンライン　11名
　　計29名
　　（対面＋Zoomのハイブリッド形式）

定例会

・新入会員向けオリエンテーション
（AIBAの活動、組織、コミュニケーションなど）
・新入会員自己紹介
岩本氏（オンライン）、小山氏（会場参加）、塩津氏（オンライン）
・支部活動報告
・理事会報告
・次期理事候補抱負表明、挨拶

支部総会

関西支部会員数84名中、事前の電子投票者40名に加え、定例会および総会の出席者18名中10名未投票者10名、計50名で会員数の過半数を超え総会は成立。（オンライン参加者は11名）

・第一号議案　27期（令和4年）事業報告
　　賛成49名で可決
・第二号議案　27期（令和4年）収支決算報告
　　賛成50名で可決
・第三号議案　28期（令和5年）事業計画
　　賛成50名で可決
　TEAM EXPO参加などのイベントに積極参加することを説明。受験者数に対する方策。AIBA認知度アップ。改訂版パンフレットの紹介、IT関連（ホームページメンテなど）をAIBA関西のスキルとして伝承できるような仕組みつくりに取り組む
・第四号議案　28期（令和5年）予算　賛成50名で可決
・第五号議案　規約改正（ウェブ投票の明文化）
　　賛成50名で可決

講演会

テーマ：「インボイス制度、サラリーマンの副業解禁と留意点」
講　師：石原 秀之様（税理士）

【JICA 関西センター主催講師】

日　時：6月20日　13：30～15：00
場　所：JICA関西センター
内　容：6か国（ブータン、マレーシア、パキスタン、スリランカ、セルビア、モンゴル）、政府が選定した政府機関役人（各国1名、計6名）に『2023年度先進国市場を対象にした輸出振興・マーケティング戦略』の講義を実施。
担　当：関西支部　髙村会員（＃611）
（本セミナーの詳細は「JICA関西センター主催『2023年度先進国市場を対象にした輸出振興・マーケティング戦略』セミナー」を参照下さい）

【ナレッジサロン勉強会　English Cafe】

日　時：4月2日　10：00～12：00
場　所：大阪グランフロント　ナレッジサロン
テーマ：自己紹介、海外経験、近況などをテーマに、和やかな雰囲気の中、英会話を行いました。英語のブラッシュアップに加え、通常の会合等では触れられないメンバーの新たな面も知る事ができ、会員間の親睦の場にもなっています。
司会進行：弓場会員（＃415）
参加者数：8名

日　時：6月2日　10：00～12：00
場　所：大阪グランフロント　ナレッジサロン
テーマ：今回は計6人が2人ずつのグループ分けをして、それを20分毎にパートナーを替え、好きなテーマを英語のみで話し合う形式。近況、海外経験、健康、などをみんなで楽しく話し合いました。次の日から海外出張をするメンバーが複数いて、コロナ禍錆び付いていた実用会話力の活

性化の良い機会になりました。
司会進行：弓場会員（＃415）
参加者数：6名

東海支部

【支部例会】

日　時：6月17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3名とZoomによるリモート参加者7名（参加率：40％）

内　容：

1. 情報共有と連絡・協議事項
   - 新会員の紹介と参加者の自己紹介
   - 2022年会計報告
   - 今期の事業計画
   - その他
2. 勉強会
   演　題：「失敗事例から学ぶ事業成功のヒント」
   講　師：永田 功会員（＃806）
   内　容：
   実際の起業経験を通じて、海外での事業展開の難しさを分かりやすく解説していただいた。
   約20年前、ミクロネシア連邦のポンペイ州において、高瀬貝という水産資源の持続可能な利用を進め、現地の零細漁民に安定した現金収入の機会を提供するというソーシャルビジネスを行うため、講師自ら起業し、現地パートナーと共に合弁会社を設立して事業を開始したものの、3年程で事業撤退を余儀なくされることになった。
   本事例を題材に事業失敗の外部（環境） 要因と内部要因を究明し、それによって得られた教訓を事業成功のヒントとしてまとめている。
3. 次回の例会について
4. オンライン懇親会（16:00～18:00）
   会員同士の親睦を図るべく、参加者の近況報告や情報提供を交えた懇談が行われ、有意義なひと時となった。

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

「フォワーダーによる名義貸し貿易について」

近年、中小規模でも貿易に取り組まれる企業が増え、フォワーダーさんがShipperやConsignee希望者に、名義を貸して代行される事案を多数見かけるようになっております。
甚だしい場合は海外で販売されている商品ラベルに、Importerとしてフォワーダーさんの住所等が表示されている場合があり、現地で問合せると「間違って混入～貼られたのでは？」との回答(香港のスーパー店頭で起きている食品事案です)。
フォワーダーさんによる名義貸しは、ノウハウが無いあるいは、ライセンスの取得が難しい中小企業にとってはとても便利なサービスのようですが、最近の貿易現場で起きているこういった事情につき、法的側面などから会員諸兄のご意見を伺えればと思っております。

回答

回答者：原　奉宣（広島　＃731）

通関業者は「他人の依頼によって通関業務を行う者」（通関業法2条）、輸出入申告を行う者は「輸出・輸入をしようとする者」（関税法67条）と法が定めていますので、輸出・輸入を行わない者が「輸出・輸入をしようとする者」として輸出入申告を行えば「虚偽申告」にあたります。
また、申告に添付する「インボイス」では、荷送り人及び荷受人の住所・氏名・名称等の記載が必須要件となっています（関税法基本通達68-1-1）。
もし通関業者が「荷送り人」として住所・名称を記載すれば「私文書偽造」になるでしょう。輸出代行者であれば「On Behalf of」で通りますが、他の書類もつじつま合わせが大変です。まさに「嘘の上に嘘」になってしまいます。

アドバイザーの活動

2023年4月から6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）

4/3～6（4回）
セルビア開発庁主催（JICA経由）
行事名：セルビア輸出業者向けセミナー
テーマ：「日本市場への輸出について」
内容概略：日本の食品市場、輸入通関手続き、国際物流など
会　場：Zoomによる遠隔講義

5/26
JETRO福井貿易情報センター主催
行事名：貿易実務講座
テーマ：「輸出入通関手続きの基本」
内容概略：現場における通関実務と法律知識
会　場：福井商工会議所地階国際ホール

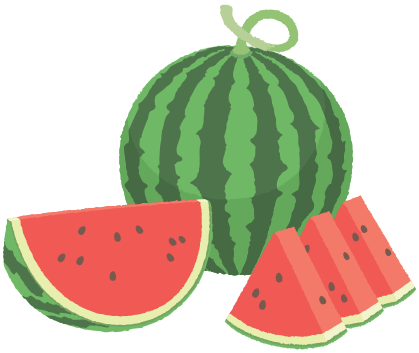
AIBA-NET 論壇

2023年4月から6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。

4月
・税関事務管理人（ACP）の勉強について
・輸入時のアンダーバリューに係る消費税について
・船荷証券と所有権の関係について
・売上計上について（所有権移転）

5月
・衣料品の韓国への輸出について
・フォワーダーによる名義貸し貿易について
・EU域内向け出荷に国際郵便EMSは使えるのか？
・一点突破型では成功しない海外展開
・eBayに付いて
・化粧品の輸出のための認証

6月
・輸入コンテナに2つの荷主貨物
・韓国へ委託加工品を輸出する際の韓国側での通関手続きについて



【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〉

☆AIBA新体制スタート
6月24日に開かれた会員総会で新役員が選任され、新理事長の下、新たなスタートが切られました。会員の皆さまにおかれても、更なるAIBAの発展と社会貢献を目指し一層のご理解とご支援よろしくお願い致します。

☆西高東低（6 vs 5）
今号の投稿は西日本方面の会員からの投稿が多数寄せられました。新入会員を含む一般会員の投稿は全部で11件、このうち6件が西日本の会員からで5件が東日本の会員からでした。真夏に向けての西高東低傾向ですが、“気候”現象とは反対の“寄稿”現象でした。

☆活発なQ&A
4月から6月の3か月間にAIBA-NET上で交わされた貿易に関する主な質疑は12件でした。いずれの質問に対しても多くの意見が寄せられ、元の質問から派生した問題に広がっていくケースもあるなど活発な意見交換がなされました。「AIBA-NET Q&Aコーナー」ではその中からほんの一部を紹介しておりますが、詳しい情報が必要な方は、AIBA-NETで検索願います。

「Amazing AIBA」を目指しみんなで頑張りましょう！

（H.M）

（広告）

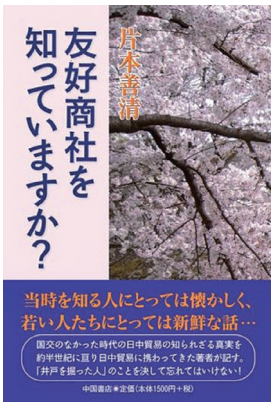
ノンフィクション、海外事情（日中経済交流）
ご担当者様

中国書店 ❖ 4月下旬刊

『友好商社を知っていますか?』

片本善清著

四穴判　上製184 ページ　定価1,620 円（本体1,500 円+税）
ISBN978-4-903316-56-7



国交のなかった時代の日中貿易の知られさる真実を
約半世紀にわたり日中貿易に携わってきた著者が記す。

苦手な中国語と中華料理の克服から始まった、中国駐在体験記

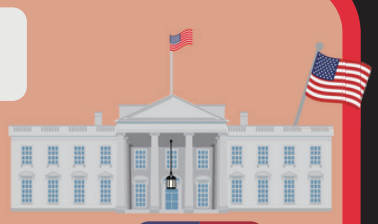
六七年前に発行したものですが在庫100冊あります。
アマゾン等から買ってください。カタヤンより

教訓！【大川原化工機事件】

安全保障貿易管理
新展開へ！

日本独自の輸出規制

＋



EAR（Export Administration Regulations）
米国輸出規制

専門家コンサルティング（外為法・関税法）
&
コンプライアンス・内部統制構築義務（会社法 362-4-6）

TradeTax グループ　担当：柴田　篤（#508）/ 栢野　健（#743）

〒102-0083　東京都千代田区麹町４－３－５ Kioicho435 3F
お問い合わせ ⇒ info@japan-jil.com

（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

（広告）

AIBA®
貿易アドバイザー協会

AIBA 認定

貿易アドバイザー試験 2023

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　2023年11月25日（土）
2次　2024年1月27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　2023年9月1日（金）～11月15日（水）

受験対策講座2023
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：2023年9月および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】　各9,000円（税込み）

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: info@aiba-nintei.com

（広告）

JETRO
独立行政法人　日本貿易振興機構

ジェトロのeラーニング

貿易実務オンライン講座

累計導入社数30,000社以上
累計受講者数80,000人以上の実績
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