

新会員をお迎えて

理事長 森岡 和博



新年度の開始に当たり、2023年度
のAIBA認定試験に見事合格され、
入会された19名の新会員の皆様を心
より歓迎いたします。今後、AIBA
のさまざまな事業活動への積極的な
参加を期待しています。

AIBA入会はアドバイザー資格の第一歩

先月末の新会員入会オリエンテーションでもご説明
いたしました通り、AIBA入会はアドバイザー資格の第
一歩です。今後、AIBAの他の会員との交流とか会員お
よび外部講師による定期的勉強会等への積極的な参加
を通して、各種知識の吸収と自己研鑽に努めて頂けれ
ば幸いです。

AIBAでは、昨年7月から新執行体制が発足し、
「Amazing-AIBA」素晴らしいAIBAを目指して！！を合
言葉に皆様方のご協力、ご支援を頂きながら活動を進
めてきています。新会員の皆様にもこの活動に是非参
加頂き、AIBAの活動を一緒に盛り上げていきましょう。

AIBAの特徴

ご存じの通り、ジェトロが1994年から2007年まで実
施した貿易アドバイザー認定試験を、2008年からAIBA
が引継ぎ、その後毎年実施しています。AIBAはジェト
ロ時代とその後AIBA認定試験の合格者約340名から
なる国際ビジネスの専門家集団です。このような団体
は、日本では他に例がないユニークな存在です。会員は、

各種企業で勤務する現役およびOBからなり、商社、メー
カー、銀行、保険、物流、コンサル関連等の多様な業
種の出身者が多数在籍しています。

AIBA入会のメリット

AIBA会員になることで、以下のようなメリットを享
受できる環境が整っています。

1) 自己研鑽と情報交換ができる場の提供

繰り返しになりますが、AIBAは定期的に会員および
外部講師を招いた勉強会を開催していて、会員はだれ
でも無料で参加できます。

また、AIBAには、会員間のグループメール (AIBA-
NET) が運用されていて、国際ビジネスに関する情報
交換の場として活用できます。業務を通じて知りたい
ことなど様々な分野の専門家の情報提供を希望する会
員は、本メールによるネットワークを通して、専門家
の的確な情報提供を受けることができます。

2) 収益事業への参画の機会の提供

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
し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
援事業公募案件業務の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有償の貿易相談も年々
増加しており、これらの案件は事業本部を通して対応
可能な会員に紹介され、会員にビジネスチャンスの中
を提供しています。昨今の円安下、輸出拡大への期待
も高まりつつあります。

試験事業では、実力養成とか受験対策セミナー等の
講師役も毎年募集していますので、将来こういった役

Contents (目次)

P1... 新会員をお迎えて 森岡 和博

P2... 2023年度AIBA新入会員オリエンテーションの開催
市川 強

新会員紹介: 自己紹介

秋山 悟、上西 貴也、大竹 健介、久米 みゆき、
坂井 桂子、登坂 直範、西田 洋介、深野 公一朗、
福水 正隆、藤井 芳彦、藤本 久志、武藤 毅彦、
茂木 洋

P12... わたしはかつどん I am katsudon. 芳賀 淳

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17)
田中 徹郎

P13... NPEW 2024に参加して 白井 規直

P14... 各国の解雇法制 下井 輝彦

P15... 鉄道模型という趣味についての若干の考察(後編)
中島 弘貴

P16... 新連載講座 安全保障貿易Q&A
第16回 外国ユーザーリスト 釜塚 孝雄

P17... 支部活動

P19... アドバイザーの活動

P20... AIBA-NET 論壇
AIBA-NET Q&A 回答者: 石川 雅啓 ほか4名

P21... 編集後記

割も担えるよう常日頃から自己研鑽に励んで下さい。

新会員の皆様のAIBA事業活動への積極的な参加を期待しています。

2023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 市川 強

2023年度のAIBA新入会員を対象としたオリエンテーションが、3月30日（土）午後1時30分より2時間の予定でWeb開催されました。

全国各地から16名の新会員は、本部事務所に集合した理事7名とオンラインながら入会后初の交流の場が持たれました。

前半は新会員の自己紹介から得意分野、職歴、海外駐在経験など多彩で貴重な職務経験を披露していただき、今後の新会員のAIBA事業活動への参加の期待が大きく高まりました。

後半は各理事によりAIBA事業の全般にわたって説明がありました。

- 1) AIBAの特徴、役員体制、年間運営スケジュールなど（森岡理事長）
- 2) 収益事業全般、コンシェルジュ事業、ジェットロ事業への参加など（村井副理事長・事業本部長）
- 3) 試験事業全般、セミナー開催、テキスト執筆など（山本理事・試験運営本部長）
- 4) 事務局運営、ML、名簿・名刺・会員証の発行、会報誌、事務所について（市川専務理事・事務局長）
- 5) AIBA会計、出納業務、業績概況など（青木会計担当理事）
- 6) 勉強会・HP運営について（栢野理事）
- 7) AIBA日より、貿易・産業協力振興財団（ITIC）の助成金、受験テキスト発送等について（水口理事）

予定の時間をオーバーしたものの、有意義な討議もあり、これからの新会員のAIBA活動への参加が大いに待ち望まれます。

 一般社団法人
貿易アドバイザー協会
Association of International Business Advisers

歓迎

2023年度AIBA新入会員オリエンテーションご案内

日時 2024年3月30日（土） 午後1時半～3時半（2時間）

1. 参加新入会員全員の自己紹介（得意分野 現職 前職 海外駐在 その他）1H
2. AIBAに関する説明（説明者）1H

						
---	---	---	---	---	---	---

Copyright©2024 AIBA. All rights reserved. 3

新会員紹介

自己紹介

今年度の新会員は19名です。この中からご投稿頂いた13名の方を自己紹介形式でご紹介します（なお、今号でご紹介できなかった方々も次号でご紹介の予定です）。未投稿の方も次号に向けて原稿をお待ちしております。

◆秋山 悟（東京 #910）

この度、AIBAに入会させていただきました、秋山 悟と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

大学卒業後、精密機械メーカーに9年在籍した後、化学繊維メーカーに転職し現在に至っております。昨年5月に中小企業診断士登録をいたしまして、2年後の独立を目指して、徐々にですが準備を進めております。

これまでの貿易や海外業務の経験は、まず前職で半導体製造装置や測量機等の輸出業務に従事しておりました。当時は、某社のココム違反事件が発端となり戦略物資の輸出審査が厳格化された時期であり、担当製品の非該当証明書を取得するため、当時の通産省に足繁く通ったことが懐かしい思い出です。

転職してからは、ビデオテープ用PETフィルムの欧州向け輸出業務を担当した後、ドイツの現地法人で3年間欧州域内での営業活動に従事しました。その後、医薬品事業に移り、海外ライセンサーとの連絡窓口等を担当した後、海外事業開発のリーダーとして自社新薬の海外展開に長らく従事しました。そして、定年を迎え再雇用に移ってからは、新事業部門で機能性食品素材を担当することとなり、海外展開の手伝い等をしております。

私が貿易アドバイザーを目指したきっかけは、55歳で受講した社内のキャリア開発セミナーにまで遡ります。それまでは定年後の姿が漠然としておりましたが、講師の先生や受講生の同僚等と話すうちに、長年携わってきた海外業務経験を活かした社会貢献、特に海外販路開拓を目指す中小企業を支援したいと考えるようになりました。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

中小企業診断士登録に目途がついた昨年3月、貿易アドバイザー試験の再チャレンジを決め、まず手元にあった2021年度の受験対策テキストでの勉強からスタートしました。初回受験（2018年）から時間が経っていたため、まず各科目の内容を思い出すように通読し、次に前回の失敗の経験からどこを押さえるべきか考えな



から、知識の確認を繰り返しました。2023年度のテキストを入手してからも、基本的には同じことを試験直前まで行いました。

【貿易実務】

この科目は、対策テキストと共にジェトロの『貿易実務』やMHJ出版の『貿易実務アドバンスマニュアル』を辞書代わりに使って勉強しました。業務経験と前回受験時の“遺産”が多少ありましたが、なかなか知識が定着せず、過去問を何度も解きました。

【国際マーケティング】

幸いにもこの分野は、中小企業診断士一次試験の「企業経営理論」と内容が一部重なっていたこともあり、対策テキストでの勉強は、前回に比べると格段に楽でした。そして、前はほとんどできなかった『通商白書』、『ジェトロ貿易投資報告』、『日本貿易の現状』の内容確認に多少時間を割くことができました。

【貿易英語】

この科目は、30点取れる英作文が最重要であるため、英文レターの参考書を使って英作文の手書き練習に励みました。国際取引に関する各種例文や契約書の条項などは、幸い業務での経験もありましたので、対策テキスト以外の勉強はしておりません。時事英語については、付け焼刃では歯が立たないため、対策テキストと過去問以外ではニュース英語の読み方等の解説本で“読むテクニック”を学んだ程度でした。本番では英作文に時間をかけ過ぎてしまい、時事英語に十分な時間をかけることができませんでした。最初の科目だっただけに、終了時に不安がよぎりました。取りこぼしが無いよう時間配分には十分注意してください。

【二次試験】

小論文では「中小企業が海外販路開拓を目指すため、公的機関のサービスをどう活用するのが良いか」というテーマを選びました。“中小企業経営者に寄り添った支援”を念頭に置いて、分かり易く説明することに努めました。面接では、自己紹介後、小論文に関する質問の他に貿易アドバイザーとしての今後の抱負等を問われ、事前に準備しておいた内容を答えることができました。

<対策セミナーの活用>

貿易アドバイザー試験を受験する上で、「実力養成セミナー」と「直前対策セミナー」の受講は必須であると思います。私は、いずれもオンラインで受講させていただきました。1度聞いただけでは重要個所を聞き逃してしまうと思い、スマホで講義内容を録音し、何度も聞き直しながら、テキストの重要個所の定着に時間を使いました。

◆上西 貴也 (京都 #912)

捺染インクのメーカーにて、海外営業を12年間担当しました。トルコ、インド、エジプト、その他様々な国を訪れ、当社品の紹介、販売店の教育、現地での立会テストといった活動を通して、新規市場を開拓しました。学生の頃にインドを旅したり、ニュージーランドでのワーキングホリデーで仕事やヒッチハイクを体験したおかげか、新規市場といった未知の世界でも楽しく活動できました。



現在は同社の貿易業務全般を担当しており、乙仲様や銀行様などプロの方々と接し、日々学び続けております。一方、関連部署と連携の取れるコミュニケーションを心掛け、コスト面とスピード面においてベストな出荷対応ができるよう仕切っております。また、業務課の管理職として、人材育成にも注力しております。

営業担当時にはマーケットを育てる楽しさ、そして業務担当では人を育てる楽しさを覚えました。

この海外進出の体験と貿易知識をより広く活用したいと考えていた最中、貿易アドバイザー協会を知りました。技術も意欲もあるが海外進出の仕方が分からないといった中小企業様のお助けができればと思い、貿易アドバイザーを目指しました。

この度、AIBAに入会させていただきました。自分の強みである柔軟性と忍耐力、レジリエンスの高さを活かして活動していきたいと思っております。よろしくお願いたします。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

貿易アドバイザー協会から発行されるテキストを中心に知識を増やし、覚えた内容を誰かに説明する姿を想像して即アウトプットすることを心掛けました。逆に言えば、アウトプット前提でテキストを読みました。集中力と勉強時間については、仕事のある平日はif/thenルールを定めて夜に30分~1時間、休日は朝型という特徴を活かして3時間程度勉強し、「いかに集中力を活かすか」ということも意識しました。

【貿易実務】

貿易実務検定のテキストで貿易全般の基礎を、そして貿易アドバイザー協会のテキストでより深く広範囲の知識を学びました。テキストで分からない内容はウェブでも検索しました。試験では、実務を想定したINCOTERMSの問題が、実践的で面白いと感じました。

【国際マーケティング】

テキストだけでは各戦略の内容まで理解できませんでしたので、YouTubeで検索しました。特に通勤時のバスや電車内での隙間時間で、マーケティングの動画

を見続けました。

【貿易英語】

試験では手書きでの英作文があり、パソコンに慣れている自分の英語力を再確認する良い機会になりました。限られた試験時間内では、早く適切に長文の内容を把握する必要があると感じ、「電車の一駅間で英文ニュースを1つ読む」などの課題を自分に課して英文に慣れていきました。また、20年程前に購入した英文契約書のテキストを一から徹底的に読み返し、独特の表現を学び直しました。

【二次試験】

小論文のテーマは「円安下での輸出を増やす方法」を選びました。海外営業の経験を基にしており、作成自体は楽でしたが、内容が独りよがりにならないよう注意しました。また、「ほかの人がこの小論文を読んで質問したいのはどの部分か」を客観的に考えました。自己紹介は、まずは経歴や強みを書き出して大まかな文を作り（10分を超える大作になりました）、これを3分で伝えられるよう、内容を編集して喋るスピードを調整しました。

<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」の両方を受講しました。両セミナーを通して新たな知識を得ることもできましたし、講師の方々の人間味あふれるバックグラウンドにも触れる機会でしたので、ますます貿易アドバイザー協会に興味を持ちました。「直前対策セミナー」は試験準備として不可欠だったと感じます。

◆大竹 健介（埼玉 #913）

私は大学卒業後に損害保険会社に入社し、約15年、外航貨物保険や海外PL保険といった貿易に関する保険に携わってきました。海外にはオランダとフランスに計9年駐在し、主に日系企業のお客様の貨物保険の請求に関するクレームエージェント業務、ロスプリベーションの提案、海外進出に関わる保険・リスクマネジメントの提案を行っていました。



受験の動機は、2022年に中小企業診断士試験に合格したことをきっかけに、自分の経験を活かした中小企業の輸出支援に従事したいと考え、貿易アドバイザーの資格を取得したいと思ったことでした。海外事業に携わった期間はそれなりにありますが、保険・リスクマネジメントという限られた分野であったため、貿易全般に関する知識や経験を身につけるため、貿易アドバイザーの勉強を始めました。

何事もそうですが、知識があるからといって、実務経験なくして良い提案ができるわけではありません。一方で貿易に関する幅広い実務経験をこれから積むこ

とも限界があります。そのため実務の専門家が集まるAIBAのネットワークで、得意分野で貢献しながら、付加価値のある提案ができるよう学びと経験を得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】

AIBAのホームページのサンプル問題で概要を把握した後、受験対策講座テキストでラインマーカーを引きながらのインプット、練習問題を解くことを繰り返しました。

【貿易実務】

実務経験のある国際取引法や保険の分野は得意でしたが、その他の分野は言葉だけ知っているというレベルでしたので、力を入れて勉強しました。貿易金融はイメージが湧きづらく、最後まで手ごたえはありませんでした。試験では確信をもって正解を特定できた問題は少なかったです。基本・中級の知識をしっかり固め、簡単な問題は確実に得点し、中級レベルの問題は2択までに選択肢を絞れるようにしておく必要があると感じました。

【国際マーケティング】

中小企業診断士試験の直後でしたので、対策は重なるところが多く、比較的時間をかけずに済みました。受験対策テキストは理解が難しいので、中小企業診断士の企業経営理論の受験参考書で戦略・マーケティングの部分を学習するとよいと思います。

【貿易英語】

英語は普段使用しており特別な対策は行いませんでしたが、最後の英作文の問題は対策が必要と思いました。シャープペンシルで消しゴムを使いながら文章を手書きするという機会は皆無です。最初に大きな字で書きすぎてしまったため、スペースが足りなくなり、最後の方は冷や汗をかきながら、小さな文字でなんとか収めるといった事態に陥りました。時間もギリギリで焦りましたので、予行演習をお勧めします。

【二次試験】

面接での質問に答えられるよう、小論文は得意分野に絞って書きました。小論文だけでなく、経歴に関する質問も多くあり、自分の弱みを問うという少し変化球の質問もありました。どんな質問が来ても、臨機応変に対応することが大事だと思います。

<対策セミナーの活用>

私は9月の実力養成セミナーを受講しました。受験対策テキストを読み込むだけではポイントが押さえられているか分かなかったので、講師の方の解説は大変参考になりました。セミナーは受講されることをお勧めします。

◆久米 みゆき (静岡 #916)

この度入会させて頂きました久米みゆきと申します。学生時代に『貿易の実務』（日経文庫）の著者である石田貞夫先生の講義を受講したことがきっかけとなり、貿易の仕事に就きたいと考えました。30年間、精密機器メーカーで精密機器、工作機械等の輸出入、海外現法から顧客までのSCM構築、安全保障輸出管理に携わり、6年ほど前に転進支援制度により早期退職後、現在は通関士として物流会社で輸出通関を担当しております。得意分野は安全保障輸出管理です。精密機器メーカーでは、経産省の前身である通産省の時代から、輸出許可申請等に関わり、後に10年間ほど安全保障輸出管理専任部署で社内管理体制整備、輸出許可等申請、取引審査、該非判定、米国EAR、EU輸出管理法への対応、海外現法の輸出管理社内規程の作成、経産省の立入検査対応、社内研修等を担当して参りました。これらの経験を活かして、現在は物流会社で通関士として輸出申告、該非判定書の確認、お客様の依頼に応じた輸出管理研修実施、社内研修の実施、AEO内部監査委員として国内各拠点における監査等を担当しております。



受験の動機は、3年前、ある町工場が外為法に違反し、無許可で輸出しようとしたとして経産省に告発された事件に接し、高度な技術力を持つ日本の中小企業が、社内管理体制が整っていないことにより、懸念ある取引や事件に巻き込まれてしまう事態を見過ごすことは出来ないと考えたことです。輸出に関して、引合いから受注、契約、該非判定、取引審査、経産省への輸出許可申請、税関への輸出申告、船積、銀行決済、経産省の立入検査対応、税関の事後調査対応と幅広い経験を活かして、中小企業に寄り添ったきめ細かいアドバイスを行うことが出来る可能性があるのではないかと考えました。どうぞよろ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】

長年貿易関連業務に携わってきたとはいえ、通関士の仕事（月間300件前後の輸出申告、監査対応等）と家事を両立させながら試験勉強の時間を確保することは容易ではありませんでした。このため実務上関りが少なかった分野である国際マーケティングに重点を置きました。テキストでひと通り学んだ後、実力養成セミナーと直前対策セミナーを受講しました。

【貿易実務】

貿易実務については、EPA協定について最新の状況を把握する必要があり、テキストの他、経済産業省、財務省、税関のホームページなどを参照しました。また、貿易金融については、実務経験が少ない分野でしたの

で、専門用語を検索して理解するように心掛けました。

【国際マーケティング】

実務上の関わりが少ない分野であったため、重点を置きました。テキストで学ぼうと、これまでの実務での経験がマーケティングの理論に当てはまることに気づき、興味深く学ぶことが出来ました。

また『通商白書』、『ジェトロ世界貿易投資報告』について最新版に目を通すことも必要と考えています。

【貿易英語】

売買契約書、運送と保険など取引文書については、実務経験に頼ることが出来たかと思いますが、ビジネスライターについては最近英文を書くことから離れていたため、文章が思い浮かばずに苦労しました。過去の問題と解答例に目を通しておくことが有効ではないかと思えます。

【二次試験】

小論文のテーマは、「円安下、輸出を増やしたいがどのようにしたら良いか」を選択しました。自らの経験を元に、中小企業の依頼者に対してアドバイスを行う前提で書きました。

<対策セミナーの活用>

「実力養成セミナー」および「直前対策セミナー」にオンラインで参加しました。各分野の経験豊富な専門家の講師の方から具体的なアドバイスを頂き大変参考になりました。

◆坂井 桂子 (新潟 #917)

この度入会させて頂きました、坂井と申します。新潟県内の企業で通関士をしております。以前同業他社に勤めていた他は全く別の業界に居たのですが、現在の勤務先から国際物流部を立ち上げるということでお声がけ頂き、部署創設から関わらせていただいて7年ほど経ちました。主に中国・韓国・東南アジア、一部ヨーロッパからの海上コンテナ貨物の取り扱いをさせて頂いております。一昨年EPAに関するセミナーに参加した際、今後の通関士の役割について、活用するための原産地基準や品目別規則などが複雑で、一般にはわかり辛いので、そうした理解の手助けが求められている、というお話がありました。また、AI-OCRやCYBER PORTなど、通関や港湾に関する業務もDX化が進み、業務の非属人化・効率化が図られています。そうした流れの中で、通関士ももっと外に出て顧客に対して情報提供やアドバイスなどをしていくべきではないかと思い、対外的に信用されるような証が欲しいと考えて貿易アドバイザーを目指しました。幸い初回の受験で合格できましたが、貿易の世界は幅広く、奥が深く、知識・経験ともに不足しておりますので、



協会・会員の皆様のお力を借りて研鑽に努めたいと思っております。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

まずはテキストを何度か通し読みして全体像を掴み、その後過去問を解いて、解けなかった部分を重点的に読み直しました。不得意分野はチャートや表を作成して自分なりに俯瞰的イメージを掴んでから細部を記憶するようにしました。

【貿易実務】

基礎知識はあったのですが、海上コンテナ貨物以外の経験があまり無く、航空・バラ積に関する用語は知らないものが多く、金融に関する知識も不足していたので、貿易入門書のようなものを用意してサブテキストとしました。

【国際マーケティング】

マーケティングに関する知識もあまり無くて最初は苦労しましたが、興味深いと思ってからは理解が進みました。毛嫌いせず興味を持つことが大事だと改めて思いました。

【貿易英語】

英作文はセミナー講師推奨の書籍を使い、毎日1～2文を書いて練習しましたが、それでも試験では時間が足りなかったので、苦手な方は早い段階で勉強を始めた方が良いと思います。長文読解はBBCのサイトやIMFの世界経済見通しなどに目を通して大局を掴む癖をつけ、後からわからない単語の意味を確認しました。略語や時事英語は目にするたびに意味を確認しておいた方がよいと思います。

【二次試験】

1次試験合格後に小論文のテーマが与えられ、提出までの期間が短いので日頃から興味を持ったことを深堀したり、今のトレンドを掴んでおいた方がよいと思います。私は業務に関連したセミナーには出来るだけ参加していたのですが、たまたま出題テーマと合致するものがあり、知識を活かすことができました。面接は自身の来歴とアピールポイントだけは言語化できるようにまとめておきましたが、アドバイザーとして何をしたいかは整理しておかれた方がよいと思います。

<対策セミナーの活用>

「貿易実務」「直前対策」どちらにも参加しました。貿易実務は当然ながらその道のプロフェッショナルの方が講師をなさるので、お話が面白く、受験という意味だけでなく勉強になりました。一人孤独に勉強する閉塞感がありましたので、モチベーションを保つ意味でも参加して良かったです。直前対策も、問題を解く上でのヒントが頂けるので、どちらも参加をお勧めします。

◆登坂 直範（北海道 #919）

この度、AIBAに入会致しました登坂 直範と申します。

北海道の機械メーカーで、主に営業部門でおよそ25年従事し、現在は企画部門を担当しております。

海外業務とのかかわりは20年ほど前からで、海外営業を長く経験し、その後営業部門責任者、事業企画部門責任者、海外合弁の役員等を経験し現在に至っています。

海外駐在経験は有りませんが、海外営業担当時は、東アジア・東南アジア・中央アジア・北中南米・欧州と様々な国々を出張ベースで担当いたしました。特に韓国・中国・タイ・アメリカへの出張は多く、またインドへの販路開拓を経験したこともあり、その後、事業企画部門責任者を経験いたしました。

企業人としてのキャリアが終盤に近付き、これまでのマーケティング、海外営業、事業企画経験を何かの形に残すには本資格が最適と考えたこと、また将来には、北海道の輸出産業活性化に何らかの形でお手伝いできればと思い本資格を受験し、幸いにも合格することができました。

今後AIBA会員として活動を行うには、これまでの知識・経験では不十分なのは明らかで、絶え間ない学びの必要性を痛感しています。AIBAの勉強会などを通じ会員諸先輩方からご指導、ご助言を頂ければ幸いです。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

8月に受験を決意した後、前年度・当年度テキストを繰り返し学習することで合格することができました。対策セミナーは2回ともWeb参加し、テキスト内容の予復習に加え、推奨いただいた参考資料の精読に注力しました。ラスト1か月は、AIBAサイトの参考過去問5年分ほどを解き、誤答部分を集中的に復習しました。

【貿易実務】

貿易実務から10年以上遠ざかっていたこともあり、安全保障貿易やETAなど各種制度に関し、最新状況へのアップデートに苦労しました。特にファイナンスは、取引銀行にお任せ状態でしたので、AIBAテキストで新たに学びなおしました。

【国際マーケティング】

マーケティングの基礎知識はあったのですが、各理論を体系的に理解できていなかったもので、これもAIBAテキストに加えマーケティング理論書を読み返しながら、過去問で繰り返し勉強しました。

【貿易英語】

幸いリーディングは苦手ではなかったので、出題傾向を把握し、ひたすらテキストでの学習を繰り返しま



した。一方、英作文については手書きから久しく離れていたもので、練習問題を回答時間内に書ききることを何度も繰り返しました。なお本試験でも、英作文をはじめに回答しました。

【二次試験】

小論文では、北海道の中小企業が初めて輸出に取り組むとのシチュエーションのもと、過去の経験（特に営業経験）を踏まえ、依頼者目線での提案となるように、かつ依頼者が把握していないリスクへの対応も含め、わかりやすく丁寧な記述を心がけました。面接では、面接官の方々より論文に関し具体的な質問をいただき、想いを丁寧にかつ率直にお話しさせていただきました。

<対策セミナーの活用>

2回のセミナーそれぞれ予習を行ったで参加しました。各セクションの講師の方々による例題への詳細の解説はもちろんのこと、テキストに含まれない出題傾向へのコメントなどが大変参考になりました。

◆西田 洋介（東京 #920）

化学メーカー中心に25年くらい国際貿易・国際サプライチェーンに関連する仕事をやってきました。特にベルギーとインドネシアでは化学プラントの立ち上げに伴う資材・原材料調達から、輸入スキーム構築から製品輸送スキームの構築まで幅広い業務を経験しました。また、インドネシアには、現地企業での勤務を含めて、18年間おりました。サプライチェーン関連の業務のみならず、会社設立から物流現場の労務管理まで様々な業務をおこなってきました。異なる文化の中でのビジネスや生活は、時に楽しく時に辛くでしたが、苦楽を共にしたインドネシアの仲間たちとは今でも会ったら時間を忘れるくらい話し込んでしまいます。



今回、今までの仕事の総決算と同時にそこでの経験をこれから活かす場を得たいと思い、貿易アドバイザー試験に挑戦しました。これからも引き続き研鑽を積むと同時に、自分の得意分野で必要な方々に何らかの貢献ができればと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

前年度の受験対策講座テキストを最初から順番に毎日（たとえ短い時間でも）読み進めました。テキストだけで理解できなかったことは参考書やネット等で更に深掘りしました。一次試験の一ヶ月前くらいからは過去問題で間違えたところを繰り返し学習し、対策セミナーで重点的に解説のあったところはノートに書き出し、それらを見直すことを心掛けました。

【貿易実務】

大部分は日頃の業務で馴染みのある項目であったため、馴染みの薄い項目（例えば、ウィーン売買条約）を集中的に深掘りしたり、正確に解答するために（引っかけ問題にはまらないように）、あやふやな理解を減らすよう、過去問題で誤ったところは時間をかけて繰り返し解くようにしました。

【国際マーケティング】

「マーケティングと経営戦略」と「グローバル・マーケティングへの展開」については体系的に学んだことがなかったことから、まずはテキストを一読し、必要などころは暗記することに努めました。また、「世界貿易動向」については『通商白書』『ジェトロ世界貿易投資報告』『日本貿易の現状』に目を通し、特に貿易概況については大まかな数字をつかむようにしました。

【貿易英語】

時間との勝負ということもあり、対策セミナーでいただいたアドバイス通り、試験においては配点の高い「ビジネス・レターの英作文」から始めました。また、英作文については、知っている単語を最大限活用することも参考になったアドバイスでした。時事英文対策については、日頃から気になった英文レポートや記事などを定期的に読むように心掛けていました。

【二次試験】

小論文については、骨子を書き出すことから始めました。それから文章を起こしてみましたが、文字数の制限に調整するところに意外と時間が掛かります。履歴書の職歴の記載については、ビジネス経験の中でポイントとなる出来事を簡潔に印象が残るように書きました（面接中、話のきっかけになります）。面接は、当たり前のことですが、時間に余裕を持って会場に向かいましょう。また、面接官との会話はゆっくりと簡潔にしゃべりましょう。

<対策セミナーの活用>

集中的に各教科のポイントを押さえることができました。ひと通り自分で勉強したことを対策セミナーで復習すると有効的に活用できると思います（限られた時間で解説いただけるために事前学習なしで受講するとうついていくのが大変です）。

◆深野 公一朗（群馬 #921）

はじめまして、この度AIBAに入会させて頂きました深野 公一朗と申します。どうぞよろしくお願い致します。地元京都の大学を卒業後、上京して大手電気・通信メーカーに就職。入社直後3年間の国内営業勤務を除いては海外畑を歩き、海外営業部門やグローバルサプライチェーン部門、海外販売会社勤務を経て



2022年に定年退職しました。その間に米・英それぞれ5年の駐在を経験しました。

その後、約半年の充電期間を経て、ジェトロの地方事務所に貿易投資アドバイザーとして採用され、現在に至っています。

日々回覧されてくる印刷物のなかに偶然にもAIBA認定試験のパンフレットを見つけ、大いに興味を持って即日応募致しました。

私が勤務する群馬は、伝統工芸品（だるまが有名です。）などの雑貨類や、こんにゃく・味噌・日本酒などの食品から、自動車関連を中心とした製造業まで満遍ない産業がありますが、その多くが中小企業です。

日々の相談のなかで、お客様の国際化に寄り添って貢献するためには、より自分自身が得意にしている海外ビジネス視点でのサポートが有用と考え、近い将来のジェトロ卒業後の準備にと受験を決意しました。

担当業務と近い試験内容もあり、業務中の隙間時間も利用して勉強を重ねた結果、運良く一度の受験で合格することができました。

すぐにAIBA事業に貢献することは難しいかも知れませんが、まずは勉強会や先輩会員の皆様との交流会にもなるべく参加し、よりスキルを磨い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】

基本的には、前年度・今年度のAIBAテキストの精読各2回と、ジェトロメンバーズ登録者に配布される『ジェトロ貿易ハンドブック』が事務所の本棚にあったのでそれを通読しました。あとは、AIBAのホームページに掲載されている過去5年分の過去問を3回づつ解いてみて、間違えた箇所を上記テキスト類やインターネットで深掘するという作業を繰り返しました。

【貿易実務】

20代のころに海外営業担当としてL/C決済などの実務に携わっていましたが、当時も決済関連の業務は別部門の担当でしたので、細かいことはほとんど知らない内容で苦勞しました。一方、EPAなど今の業務で日常的に触れている分野もあり、焦点を絞って勉強しました。

【国際マーケティング】

メーカーでマーケティングを担当していた時期もありましたが、テキストのカバー範囲が広く、新しい分野・用語も増えており、もっとも苦勞しました。用語だけでは意味の理解に乏しいことから、個々にインターネットで調べて、頭の引き出しに入れていきました。また、貿易統計などの問題は過去問が役に立たないので、本当に重要なものだけを選んで一夜漬けに近い対応で試験に臨みました。

【貿易英語】

定年退職する直前10年の内、9年間は英語圏に駐在し

ていましたし、日常的に英文契約にも目を通していましたので、過去問の成績から判断しても一番自信のある科目でした。逆に、年長的に伸びしろもなく、今の実力でダメなら仕方なしと割り切って、ほとんど受験勉強はしませんでした。唯一、フォーマルな英文メールを頻繁に自分で書いていたのは30年以上前のことだったので、体裁を思い出すためにテキストのサンプルを何度も眺めていました。

【二次試験】

小論文は、テーマの選択肢が明らかになるまでは、駐在中に経験したBrexitについて書こうと考えていましたが、選択肢に該当しそうなものがなかったので、現在の業務に近い内容（海外進出の相談への回答）にしました。面接は、自身の人柄を見てもらうのが一番と考え、努めて明るく話しましたが、少し早口で聞き取りにくかったかなと後で反省しました。

<対策セミナーの活用>

両セミナーに参加しましたが、実力養成セミナーはAIBAの方々の雰囲気を感じるためにリアルで参加し、直前対策セミナーは旅費節約のためにオンラインで参加しました。

テキストだけだとテーマの強弱、重要性の軽重が測りがたいので、セミナーでの講師の方々のトーンはとても参考になりました。これから受験される方には必須であるとお勧めします。

◆福水 正隆（神奈川 #922）

はじめまして、^{ふくみず まさたか}福水 正隆と申します。この度、AIBAに入会いたしました。これからどうぞよろしくお願いいたします。



私は、バブルが弾けた1993年に重電機器メーカーに入社し、長らく発電機器の輸出営業をしておりました。丁度オリンピック開催を控えた中国・北京に5年間駐在し、その後は電力不足に悩むインド市場を担当、いずれも急増する電力需要を賄う火力発電所の建設に携わりました。

中国、インドというエマージング市場の右肩急上昇の時代に担当し、書面では書けないようなエキサイティングな経験をしてきました。海外ビジネスの醍醐味というものです！そんな醍醐味を広く伝播していくことが私の人生後半の使命と考え、AIBAをベースに活動をしていきたいと思っています。

これまでの輸出ビジネスで、恥ずかしながら数多くの失敗をし、会社にも多額の損失を与えてしまいました。そのおかげで輸出リスクマネジメントの知識が蓄えられたと思います。とはいえ、まだまだ貿易関連の専門的知識は不十分と認識しています。AIBA先輩会員の皆様から勉強させてもらえれば幸甚です。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

まず、試験範囲や出題内容が類似すると言われる貿易実務検定A級の取得を、ペースメーカーとして目標に掲げました。これによって、ベースとなる知識を一般的に習得することができたと思います。

夏前からは、AIBAの受験対策講座テキストを用いた学習も取り入れました。テキストを読み、チェックシートで重要事項を暗記し、練習問題を解く、というサイクルを5~6回繰り返します。更に、AIBAサイトから過去問を10年分ダウンロードし、5~6回繰り返し解きます。練習問題と過去問は最終的には95%以上の正解を目指しました。

【貿易実務】

貿易実務検定A級テキストやAIBA受験対策講座テキストをマスターすることで、本試験の半分は正解できる実力が身に着くと思います。しかし本試験では、かなり深く専門的な知識を問う問題も少なからず出題されます。合格点は不明ですが、半分のみ正解では合格ラインに至らないと思います。そこから更に得点を積み増すためにですが... 妙案はありません。これまで蓄えた知識、常識、勘をフル稼働することになりましょう。

【国際マーケティング】

マーケティングも貿易実務と同様の学習方法としました。受験対策講座テキストにキーワードしか書かれていないものは、ネットで検索して知識を補充しました。それでも、やはり本試験の半分しかカバーしていない印象です。試験中、不合格の文字がちらつきました。

【貿易英語】

一朝一夕で得点アップは図れない分野なので、テキスト練習問題や過去問を数回解いて出題の形態のみを確認した程度で、殆ど対策を打ちませんでした。作戦は、自分の得手な分野の問題は時間をかけて解いて得点を稼ぎ、不得手な分野は見切りをつける作戦でした。輸出営業をしていたため、英文契約書の読解と英文レター作成は得手と自覚していました。一方、時事英文読解は不得手でしたので後回しにしました。この分野は半分も正解していないはずです。

【二次試験】

二次試験の面接に向けては、AIBAだよりの諸先輩方の合格体験記を読み、自己紹介と志望動機を準備して臨みました。事前に提出した小論文のテーマが、他にない着眼点とお褒めいただきました。ネットや書籍の受け売りではなく、自身の体験に基づく小論文が求められると感じます。

<対策セミナーの活用>

実力養成セミナー、直前対策セミナーともに参加しました。諸先輩方も仰っているように、本試験の出題

のポイントを示唆してくださるので、大変重要なセミナーと思います。セミナー受講前にテキストを熟読し練習問題を数回解いておかないと、テンポよい解説についていけないと思います。

◆藤井 芳彦 (東京 #923)

通算20年に亘り、東南アジア、中東、米国、中国などの地域で代理店営業、OEM供給、債権回収・損害賠償交渉等の業務を経験してきました。その後2019年からインド法人の経営（主に事業再編・再建）に携わり、2024年3月から日本勤務へ復帰しました。



本資格を知ったきっかけは、インド駐在時に政府系機構のアドバイザーをされている方から勧められたことでした。これまで海外業務を通して経験してきたことを、「資格」という形にすることができる良い機会だと思い、受験を決めました。

勉強を始めてみると、貿易に関する知識に大きく偏りがあることに気づかされました。AIBAのテキストを基に、貿易実務の知識として抜け落ちている部分を重点的に学ぶよう努めました。貿易アドバイザーの試験に励むことで、過去の経験から得た知識以上に、貿易実務について体系的に理解することができたと感じています。

今後は貿易アドバイザー協会から提供される各種情報やセミナーなどを通じて、貿易に関する知見を広げていき、引き続き貿易に関わる仕事に携わってい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】

まず、前年テキストに目を通し練習問題を解き、自分の理解できていないところを明確にした上で、『貿易実務ハンドブック』（ベーシック編、アドバンス編）を参考書として使い、不足部分の理解に努めました。次に、新たに理解した部分をノートにまとめ、テキスト及び参考書の練習問題やAIBAのホームページに掲載された過去問を繰り返し解きました。最新のテキストが発行された後も同様のステップを繰り返しました。

【貿易実務】

正直なところ、一番の得意分野だと思っていました。しかし練習問題や過去問を解くことで、十分に理解できていない部分が多いと気づきました。間違った部分はテキストと参考書に目を通し、全問正解できるまで、繰り返し解きました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングについてあまり勉強した経験がありませんでした。基本的なことを勉強する良い機会と捉え、勉強方法は貿易実務と同じですが、各種理論や分析手法等をネットで検索し、詳細な解説や具体的

事例に目を通した後ノートにまとめ、その理解に努めました。

【貿易英語】

普段、長文をじっくりと読み込んだり、文書構成を考えながら読者に訴える的確な表現を用いた文章を書いたりする経験がありませんでした。慌てて、英字新聞に目を通し、英作文テキストの課題に取り組みました。正直なところ、短期集中で克服できるものではありません。貿易取引の中で一般的に用いられる英語表現の習得に努めることが大事だと感じています。

【二次試験】

小論文は、一次試験で勉強したことをベースとして課題に取り組みました。また、テキストや参考書で修得したことをアウトプットする場だと捉え、何度も推敲しリライトしました。

面接は、どうしても緊張してしまいますので、質問内容をしっかりと確認しながら慌てずゆっくりと回答するように努めました。

＜対策セミナーの活用＞

試験での出題範囲は広く、全てを網羅することは相当の労力を要します。そこで、試験直前に開催される対策セミナーで、出題傾向や頻出問題などの解説を聞くことで、ある程度範囲を絞った試験準備ができました。

◆藤本 久志 (宮城 #924)

この度、AIBAに入会させていただきました藤本久志と申します。

今までの経歴で言いますと大きく2つあります。1つは環境調査会社での野生動植物の調査、もうひとつは船舶代理店として外航船担当および通関業です。船舶代理店は船が前港を出港してから当港で荷役をして出港するまで、外航船と船会社との調整、税関・入管・運輸局・保安部・検疫への各種手続きを行います。また船員交代や怪我・病気の対応など、船側と陸側の間のやり取りを一切切ります。通関は取扱い荷物が石油製品や化学品でしたので、1つの船で1種類の液体貨物の場合がほとんどでした。

2022年12月より中小企業診断士として独立をしております、2023年度は宮城県よろず支援拠点のコーディネーターとして中小企業の経営相談、そして外国人雇用管理アドバイザーとして外国人を雇用する企業訪問をして、採用や雇用管理の改善の支援をしております。2024年度からは林業に関する経営診断が受注できそうなので、林業を自分の専門としていくべく注力する予定です。外国人材雇用管理アドバイザーは引き続き継続していきます。林業という大きな柱を中心に、林業に関する貿易や外国人材はすべてやりたいと思っています。

貿易アドバイザー受験動機といたしましては、海外



駐在はもとより貿易の実務経験がかなり少ない中で、海外展開支援が大きな目標の一つであり、その道への突破口として受験をいたしました。

入会後は、私の経験でAIBAのお役に立てそうな情報のアプトプットを通じた自身のレベルアップと、AIBAとの連携による実務の強化を行っていきたいと思っています。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

試験対策は10か月ほど前から始めました。基本的にはAIBA受験対策テキストを中心に、そこで関係ありそうなトピックを中心に調べ、テキストに書き込んで復習するという流れでした。テキスト内の練習問題は何度も解いて、暗記するだけでなく解説を見て理解できない所は調べて、理解に努めました。暗記ではなく理解することが大事だと思います。各科目1~2冊基本的な本を買って勉強しましたが、最終的にはAIBAテキストの内容を何度も何度も繰り返しやりました。

【貿易実務】

基礎固めには『10daysサクッとわかる貿易実務 第4版』(池田隆行、2020年)を使用しました。この知識をもとにAIBAテキストの難易度の高い問題について調べながら進めました。基本的な部分については時間をかけてしっかりと理解しておかないと、難しいトピックスが出たときに手も足も出なくなってしまいます。

【国際マーケティング】

マーケティングは情報量が多くないので、簡単な中小企業診断士テキスト1冊とAIBAテキストをやれば大丈夫です。特にAIBAテキストは網羅しておくといいです。世界貿易動向は何が出るのかわからないのですが、『通商白書』『日本貿易の現状』『ジェトロ世界貿易投資報告』は読んでおくことをお勧めします。試験が近くなったら、この3点セットに注力するのが良いと思います。新聞や本よりも3点セット読み込みです。

【貿易英語】

英文契約書とビジネスレターの入門書を1冊ずつじっくりやりました。ここは対策をすればしっかり点数が取れます。長文は年によって難易度が変わりますし、英語の勉強に時間を使ってもそれほど点数に直結しないので、世界情勢や貿易に関する事で興味があることに英語で触れてみる、くらいの気持ちでよいと思います。

【二次試験】

小論文のテーマは「円安下、輸出を増やすにはどうするか」のような内容だったと思います。私は自分の中小企業海外展開支援の勉強の機会と捉え、宮城県の林業×輸出という切り口で書きました。マーケティング的な流れで事業者がわかる言葉で、かつ実現可能性を考えながら書きました。自分のやりたいことをテーマにしたので、下調べから面接まで、2次試験は本当に

楽しかったです。

<対策セミナーの活用>

私は宮城県からでしたが、「実力養成セミナー」「直前対策セミナー」とともに実際に東京へ行って受講しました。対面の方が緊張感があり集中できるため、セミナー内容が頭に残るのではないかと思ったためです。実際にセミナーはものすごい情報量で、実際に会場に参加してよかったと思っています。2024年受験者でセミナー受講予定者には、可能な限り会場での受講をお勧めします。

◆武藤 毅彦 (埼玉 #926)

日通で海運35年、JIFFAで法務3年、JETROでアドバイザー3年目となります。専門はEPA/FTAと貿易実務です。



西ドイツのハンブルグに1年、アメリカのニューヨークに2回で13年の駐在経験があります。

受験動機は、JETRO入構後、職員に勧められ興味を持ったためです。

入会後も引き続き中小企業を中心に輸出振興のお手伝いをして行きたいと思っています。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

1年前から繰り返しAIBAテキストと貿易実務検定A級・B級のテキストを読み、問題を解くことを繰り返しましたが、途中で分かってくると飽きてくるので、連続的に勉強し続けるのは無理でした。

たまに1週間時間をあけたり、家と喫茶店、図書館と場所を変えたり、AIBAテキスト前年度版と今年度版、貿易実務検定テキストを交互に勉強したりと工夫しました。

範囲が幅広く、棍詰めて短期間で覚えても忘れるのも早いので、1年くらいかけてゆっくりと準備するのが自分には合っていたと思います。

【貿易実務】

貿易実務は乙仲経験から問題無いと思いきや、問題文に惑わされよく間違えましたので、1度経験は忘れて、正解するように心がけました。

なかなか理解するのが難しかったのは、貿易決済でした。ネット検索すると荷為替手形情報などは微妙に異なる説明の仕方をしているものがあり混乱しましたし、また腑に落ちるまで時間が掛かる分野もありました。試験の問題は実務経験者によるものなので、意外な選択肢が正解と言うのもありましたので、自分で正しいと思う定義やネット情報はWord文書にまとめました。これは直前の復習に役立ちました。

【国際マーケティング】

新たに覚えなければならない分野でしたが、テキストには固有名詞や略語しか載っていませんので、主にネット検索をして内容を覚えるようにしましたが、馴染みの薄い分野なので有る程度自信が付くまで時間はかかりました。結局専門書は読みませんでした。

試験の最後の方で必ず出題される『通商白書』や『ジェットロ貿易投資報告』の、日本と各国との貿易額、%、相手国名の部分は見ておけば得点になります。

【貿易英語】

最後の英作文の配点が高く試験のポイントだったので、日頃から身の回りの記事を英語でどう表現するのか気にしながら、都度Google翻訳してみたりと、そんなことに心掛けていました。実際試験になると緊張で40分近くかかってしまい、最初の設問10問は時間切れで白紙でしたがなんとか受かったのは、やはりポイントだったのかとの印象です。英作文は、不明な部分を飛ばしても最後まで書き終えることをお勧め致します。

【二次試験】

小論文については、普段業務で中小企業へ説明しているEPA/FTAの活用をもとに書きましたが、文字数制限に収める為、URLをカットするのに苦労しました。

面接ですが、この試験を受ける方は、ご自身の経験を元に貿易関係で貢献したいという方々でしょうから、素直なお気持ち(熱き思い!?)を面接官にお伝えできれば良いかと思っています。

<対策セミナーの活用>

10月の直前セミナーは、最後の確認程度状態で臨むべき内容かなと感じます。

別途、春くらいに受験対策を立てるためのセミナーや学習方法に関するセミナーがあっても良いかもしれません。

◆茂木 洋 (東京 #927)

この度AIBAに入会させて頂きました茂木 洋と申します。大学卒業後、外資系の食品関連の専門商社に入社し主に原料系の輸入品の営業をしておりました。その後、2年ほど米国に留学し(MBA)、卒業後日系の製菓・健康関連製品のメーカーに就職しました。医薬情報担当(MR)や健康食品製品の国内のマーケティング・営業職等を経験し、2004年より海外業務と貿易業務に携わり約20年従事しています。



バックオフィスのような役割が中心ですが、輸出・輸入・3国間貿易(船・空輸とも)と様々な取引があります。濃淡はありますが約30か国との貿易を経験することが出来ました。医薬品関連は温度管理のある空輸での輸出が多く。一方健康関連製品(食品その他)は多くの3

国間貿易を含むアジアへの輸出(船)が比較的多いです。RCEPで中韓もEPA活用が始まり、EPA活用での貿易取引も多く複雑化してきています。

一昨年、部門長を離任したのをきっかけに貿易実務関連知識の棚卸をしている時にAIBAのアドバイザー資格のことを知りました。海外業務関連で何か人の役に立てることができればと考え、アドバイザー資格に挑戦しました。また海外生活体験等のない日本人のための英語でのコミュニケーション力アップについても関心があり、何か学習のヒントのようなことが提供できればなども考えています。

この度はなんとか合格させて頂きましたがまだまだ未熟ゆえ諸先輩方のご経験やお知恵にてご指導いただけると幸甚に存じます。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

試験範囲は広範なので、実務経験等から自分が比較的得意な分野とそうでない分野に分け、不得意な分野は繰り返し用語や概念に触れ知識として蓄積することに努めました。体系化された何年分かの過去問等で練習するわけではないので、試験当日は時間の配分にも留意する必要があると思います。

個人的には「貿易英語」や「貿易実務」はケアレスミスによる失点を防ごうと前半は慎重に入りすぎ、逆に後半に時間がなくなり苦労しましたので要注意かと思いました。

【貿易実務】

『貿易実務ハンドブック』(ベーシック版・アドバンスト版)・『貿易実務検定』(A級・B級)対策問題集などを参考にしました。『さくっとわかる貿易実務問題集』(ネットスクール出版)は隙間時間の活用に役立ちました。

この分野はいろいろな参考書や問題集があると思うので、それらを活用し弱いところをあぶり出し、その弱点を『貿易実務ハンドブック』や「受験対策講座テキスト」で再度確認するといった対策をとりました。

【国際マーケティング】

「受験対策講座テキスト」は非常によくまとまっているのですが、ある程度の知識があることが前提なので『マーケティング・ビジネス実務検定』(ベーシック判テキスト)を参考にし、わからない用語はネットで検索し学習しました。

『ジェトロ世界投資報告』『通商白書』『日本貿易の現状』にも目を通しましたが、細かい数字はなかなか頭に入らず苦労しました。試験当日は「時間は足りたが少し知識が足りなかった」という印象でした。

【貿易英語】

日ごろから意識して英文を読む時間を増やしたり、貿易実務検定対策問題集の『貿易実務英語』に出てくる英文をそのまま書き写したりして英語表現に慣れる

ようにしました。(昨今は手で書く機会がほぼないので、手書きにも慣れるというメリットもあります)『英文契約書の読み方』(日経文庫)も参考にしました。

試験当日は英作文からスタートしましたが、問題量も多いので時間配分を少し失敗したかな、という反省があります。

【二次試験】

小論文は複数のテーマがありますが、どれが自分に一番適しているかの選択が大事ではと思います。できれば自身の経験から書けるものの方がいいのではと思います。内容に対してさらなる質問があることを想定し、自分なりの答えは準備していきました。

また経歴書で自分のキャリアの棚卸しをしますが、面接時にうまく伝わるように準備しておく方がいいのではと思いました。面接自体は和やかな雰囲気でしたのであまり緊張することはありませんでした。

<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」の両方を受講しました。2つのセミナーは「受験対策講座テキスト」についての要点の確認と問題の解説になっていますので、ポイントをおさえる意味でも両方受講するのがいいのではと思います。

また私はライブでの受講でしたので実際のAIBAのアドバイザーの受験を考えているメンバーと席を並べて勉強する機会となりましたのでその事もいい刺激となったように思います。

わたしはかつどん I am katsudon.

芳賀 淳(兵庫 #562)

生成AIの世話になることが日々増えています。主に簡単な翻訳で利用しています。これは2024年3月下旬時点の話です。

で、どれくらい賢いのかを試してみました。

腐りやすい食べ物を表現するのに「足が早い」という言い方をします。これを某翻訳ソフトで訳すと、「be fast at walking and running」が最初に出てきます。その他の候補として、「be quick to spoil (of foodstuffs)」があります。合格です。

ここで腐りやすい食品の代表「サバ(鯖)」に登場してもらいましょう(ぱちぱちぱち)。「鯖は足が早い」。さあ、どうでしょう?

Mackerel are quick on their feet. どうやら、そのままの文字通りに翻訳されました。

お昼に仕事仲間と連れ立ってランチに出かけます。注文する時は普通、「私アジフライ」「俺天井」「わたしも」というふうに言います。わたくしはゴマ豆腐定食を頂きます、というような注文をする高らかな知り合い



は残念ながらありません。

「わたしはかつどん」→ イラストのとおり、かつどんマンの登場です。

「私はカツ丼」→ こちらだとカツ丼を食べられそうです。

この翻訳ソフトは、「かつどん」という語義を「Katsudon」に変換しているようですが、なぜか「Katsudon」=かつうどんとも翻訳しています。うどんに鳥天ぷらはありますが、うどんにとんかつ？

機械学習を重ねて翻訳精度も向上して行くのですが、このへんの「仮名」→「0と1に変換」という作業は変わりようがないので、生成AI（翻訳ソフト）はまだまだ笑いを振りまいてくれそうです。

彼ら？の名誉のために補足すると、かつどん・カツ丼の事例から判断するに、カタカナの方が得意そうですね。これというの彼らが舶来だからでしょうか？

『ソノトオリデス』← 生成AIのつぶやき
ひらがな和製AIの奮起を期待します。

オシマイ

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17)

田中 徹郎 (神奈川 #639)

スペインではスウェーデンと違い、外国人学生が働ける環境ではないため、費用をかけずかつ有意義に日々を過ごすには創意工夫を凝らす必要がありました。そこで昼間は地図を片手に好奇心の赴くままマドリッド市内を歩き回り、夜はスペイン語学習と時間つぶしを兼ねてグラン・ビア近辺の劇場でのスペイン映画鑑賞が一つのパターンになっていました。スペインはフランコ将軍の統治下（1936年～1975年の長期独裁）にあり治安状態はすこぶるよく、昼夜問わずどこでも独り歩きができたのです。当時のマドリッドでは夜9時頃開演となる映画が夜の主な娯楽の一つであるとともに一種の社交の場でもあったようで、立派な外観と内装の劇場にそれなりの服装をしたカップルが集っていたの

です。私は一人で普段着のままなので肩身の狭い思いもあったのですが、なにせ入場料も手の届く範囲であり、今風に言えばコスパとタイパがよいので気後れを克服し頻繁に通ったものです。当時、マラガ（地中海岸のリゾート地）出身のマリソル（Marisol- Mar y Sol-海と太陽）という芸名の愛くるしい女性歌手・俳優が一世を風靡しており、彼女が出演する映画やショーは大人気でした。幼少時より才能を発揮、多くの賞（ベネチア国際映画祭の最優秀子役賞含め）を獲得していました。因みに1948年生まれなので、私が見ていたのは20歳のマリソルということになります。

さて、映画が終わるのは深夜ですが、当たり前のこととして、私のペンションがあるビルの入り口は開いているものと思っていました。ところが、入り口には鍵が掛かっており入ることができないのです。どうすればよいものかと考えめぐっていると、黒い帽子をかぶり黒い外套をまとい、杖を持った怪しげなおじさんがどこからともなくヌッと現れ出でて、腰に巻き付けた鍵束をじゃらじゃら鳴らせながら近寄り無言で鍵を開けてくれたのです。日本では当然として、他の国でも経験したことがないことであり、何が何だかよくわからず当惑しました。後日、同じ通りの住民が夜遅く建物に入るためにセレーノと叫んでいることに気付いたことをきっかけに、セレーノとは人の名前ではなく夜警・夜回り（SERENO）のことで夜遅く建物に入る人のために入り口の扉の鍵を開ける役割も担っていることが分かったのです。さらに調べた結果、セレーノは最初に文献に現れるのが18世紀後半で、約200年続いた制度で南米にもあったこと、街灯の点灯作業、時刻や空模様を住民に大声で触れ回る（もともとSERENOとは天候が晴れている状態の形容詞でありこれが職業名になった）、笛や先のとがった棒やカンテラなどを携行し治安や安全の維持活動として、怪しい人の動きや気配を察知すると笛を吹いて住民に警告を発するとともに警察官や消防団員に知らせる任務もあったとのことを知りました。しかしながら、あまりにも頻繁に笛を吹きすぎて誰からも信用されなくなり、ついにはSERENOとPITO（笛、笛の音）を組み合わせて「無視される、見下される」という意味の慣用句ができてしまいました。

このように耳に残る言葉や体験・経験などを切り口に、その国の歴史、文化、風習などを探求してみるのも面白いものです。

(次号に続く)

NPEW 2024に参加して

白井 規直 (神奈川 #805)

米国カルフォルニア州アナハイムで3月に行われた Natural Product Expo West (NPEW) 2024に参加致し

ました。NPEWは、40年続くナチュラル、オーガニック、健康、美容関連の最新トレンドが集結する米国最大級の展示会です。支援先の米国子会社ブースからの報告です。



【展示会概要】

当該展示会に支援先はコロナでの休止以外は過去20年程度継続して出展しており、私もほぼ20年関わらせて頂いております。コロナ前までは年々拡大を続け、コロナ休止直前の2019年、出展者数は3,600社、入場者数86,000人以上に達しました。2022年に再開、今年は出展者数約3,000社弱、来場者数も昨年の60,000人を超えると予想されています。まだコロナ前基準には回復していませんが、それでも出展者数からその規模の大きさがご理解頂けると思います。

【健康食品のトレンド】

健康食品エリアのトレンドとしては、昨年まで一世を風靡したCBD（カンナビジオール 国際一般名：Cannabidiol、大麻から抽出される。依存性や違法性が無く、サプリメントとしても流通）が影を潜め、基本的な乳酸菌など消化（Gut Health）に焦点を当てたものが多かったようです。日本のメーカーでは、森永製菓さんが出展され、同社の乳酸菌を紹介されていました。

生産地として、コロナ以前は大規模なブースを出すなど、中国のメーカーが目立っておりましたが、今年は出展者数も少なくなり、中国を前面に出すことを控えているようでした。また参加者の中には、トランプ氏の大統領当選を予想し、中国との取引は避けているとのコメントもありました。一方僅かではありますが、インド企業が若干増加、またインドネシアなどアジアの国の参加もありました。

この展示会は元々、健康食品と有機野菜で始まったようですが、規模の拡大に伴い、健康食品の占める割合が減少、参加費用も上昇し、健康食品業界にとってはコストパフォーマンスが低下していると思われます。支援企業の競合他社でも参加を見合わせる企業が増えており、この傾向は今後強まるものと思われます。

【日本製品】

JETROが「Brands From Japan」と題したブースを設置、複数の日本企業が参加しておりました。お米、日

本酒、果実飲料、ワサビなどが出品され、多くの参加者が立ち寄られていました。単独で出展するのは簡単ではないですが、JETRO主催のコーナーで参加できるので、初めての出展者には有難い企画だと思います。一方日系の現地卸も自社ブースで出展、特に日本食材に力を入れて販促していました。このような地道な努力が米国での日本食の普及、発展に寄与しているものと強く感じました。

【日本食ブーム】

インスタントラーメンを日本企業以外の企業が紹介しておりました。そのうちの一つimmi (<https://immieats.com/>) は黄色のコーポレートカラーを前面に出したブースで、インスタントラーメンを提供、テーマは“Surprisingly Healthy”です。日本食の健康イメージはラーメンさえも健康食にしているようです。



来年以降もこの展示会での健康食品の地位は低下し続けると思われます。一方で健康・美容に関連し新規性の高い、食品、化粧品、美容器具等の製品を持つメーカー等には効果の高い展示会であり続けると思います。以上現地からの報告でした。

各国の解雇法制

下井 輝彦（東京 #852）

私は労務の専門家ではないですが、ここ1年程で内外の労働法に詳しい弁護士や研究者の方々と交流する機会に恵まれました。AIBA会員の多くの方が豊富な海外経験を有しており、組織再編や問題社員の対応などの経験から、各国の労働法、特に解雇法制に興味をお持ちの方も多いため、この機会に下記ご紹介したいと思います。

各国の解雇法制は、端的には解雇の難易度という尺度で比較されると思いますが、まず難易度が低い国としてとして米国とシンガポールが挙げられると思います。米国にはat-will employment doctrine（随意雇用原則）という考え方があり、これは期間の定めのない雇用契約は使用者・労働者のどちらからでも自由に解約できるという考え方になります（ただし、その中でも例外があり、差別を理由とする解雇は認められておら

ず、労働協約で縛りをかけることもできます)。シンガポールも、米国と同様に解雇に理由を必要としない国とされており、Ministry of Manpowerの雇用の終了(Termination)の定義の説明の中では、at-willという用語は使われておりませんが、使用者・労働者共に関係を終了できるとされています。解雇のハードルが低いことは、使用者にとってはビジネス環境の変化に応じて雇用調整がしやすく、労働者にとっては雇用市場が流動的なので就・転職がしやすいというメリットがある一方、使用者にとっては優秀人材の確保や引き留めの難易度が上がり、労働者にとっては常に解雇を意識せざるを得ないため、一長一短がありそうです。

次に解雇規制のハードルを設けている国ですが、まず母国日本を見てみると、解雇権乱用法理により解雇に客観的合理性と社会的相当性という厳しい要件を課しており、個人的には解雇のハードルが高い国であるとの印象です。しかし、OECDが2019年に行った解雇規制に関する国際比較調査では、OECD加盟国37か国中で13番目に解雇が容易とされており、この中では、どちらかという解雇しやすい国とみられているようです。「裁判になった際の有効な解雇基準は厳しいものの、解雇手続が容易で解雇予告期間も短く、法的な解雇の金銭解決制度もないため、多くの大陸ヨーロッパの国々よりも解雇規制が厳しくないと思われ」という見解があり、そういった背景が影響しているようです。ただし、この調査は母数がOECD加盟国で、多くの日本企業が進出している中国やアジア諸国が加味されていないので、参考程度に受け取っておいた方が良さそうです。

他のアジア諸国に目を向けると、私が関与した経験のある中国・ベトナム・インドネシアも、日本のように無期雇用契約の社員の解雇は相応の解雇事由が必要とされており、相応に解雇が難しい国といえると思います。特にインドネシアについては、解雇に至る手続面や懲戒解雇の場合でも退職金の支払いが必要であること等を考慮すると、労働者に相当有利な制度設計がなされると判断できそうです。その他、米国の植民地だった経緯を持ち、その法体系に米国法の影響を大きく受けているフィリピンは、労働法においては米国と同じ路線を選ばず、労働者保護の考えが反映された解雇法制となっています。インドでは、同国の法で定めるWorkmanの該否によって解雇の難易度が異なるようです。

上記のとおり、各国ともに程度の差があったり特徴を有していたりするので、海外現地法人の経営管理に当たっては、現地の労働法制について十分に理解しておいた方が良さそうです。また、法改正や運用実態を考慮すると、自社でフォローしていくことはなかなか難しく、やはり現地に精通した専門家をうまく活用することが肝要と思います。

(参考)

- ・ <https://www.jil.go.jp/institute/siryo/index.html> (注: No.157参照)
- ・ <https://www.mom.gov.sg/employment-practices/termination-of-employment/>
- ・ <https://career.nikkei.com/nikkei-pickup/002067/>
- ・ https://www.jetro.go.jp/invest/setting_up/section4/reference.html
- ・ <https://www.jetro.go.jp/world/reports/2022/02/d4b960754625b81f.html>

鉄道模型という趣味についての 若干の考察 (後編)

中島 弘貴 (神奈川 #905)

前編では、鉄道模型という趣味の一端や本趣味との「出会い」と「別れ」、そして「再会」についてご紹介してきました。

数十年ぶりに再会を果たして実感したことがあります。それは、子どものころと比べて少しばかり知恵と経済力が備わったことで、インターネット等を通じた情報収集や値のはる道具を使うことが可能となり、作業効率と仕上がり具合が格段にアップしたことです。大人になって良かったなと思える瞬間です。

とはいえ、しがないサラリーマンである私にとって、お金のかかる趣味であることに変わりはありません。そして、この費用をどのように捻出するかは常に頭の痛い問題であり、鉄道模型に限らず、趣味を持つ方にとって共通するところでありましょう。

私はというと、給料はすべて家計に入れる必要があるため、まったく当てにできません。そこで、私は趣味の原資を、株式運用による利益に求めることにしました。安定銘柄を中心に運用し、息長く続けることを目標としています。家計や家族に迷惑が掛からないように努めることが、プライベートなものである趣味を長続きさせていく秘訣であると考えています。皆さんはどうされているのか、気になるところです。

ところで、若い頃から始めた鉄道模型の趣味ですが、以前と比べて同好の裾野が広がっているように感じています。日本の鉄道模型愛好家は、250人に1人の割合とも言われています。鉄道に関係する趣味や話題が広がりを見せている今日の状況を考えると、愛好家の数はこれからもじわじわと増えていくのではないのでしょうか？

続いて、少しばかりビジネスの視点から鉄道模型を眺めてみることにしましょう。矢野経済研究所の調査によると、日本国内における鉄道模型の市場規模は、約122億円(2022年度)と言われており、今後も成長していくと予想されています。一方、海外の状況に目を転じると、まったく違った光景が展開しています。と

あるグローバルレポートによると、2018年における世界全体の市場規模は、約2,500億円となっています。主要な市場は欧米であり、主要メーカーも欧米が占めています。中でも、北米が全体の半分以上を占めており、特徴的と言えます。

日本にも、世界市場に打って出ている老舗メーカーがあり、北米をはじめ世界に輸出していますが、残念ながらあまり存在感はありません。一方で、海外からの輸入品もそれほど多くないと感じています。これらに共通する理由として考えられるのは、鉄道模型自体が非常にローカル色の強い商品だからです。日本の消費者は日本の鉄道をベースにした模型を好むように、北米の消費者は現地の鉄道をベースにした模型を好む

といった具合です。これに加えて、レールの規格や電圧等の違いがあるため、メーカーにとってはより一層海外市場への参入が難しくなっています。これは見方を変えると、こうした参入障壁によって、ローカル企業や小規模企業が守られる傾向にあるとも言えるのではないのでしょうか？

貿易に関わる皆さんにとっては、やや面白みに欠ける鉄道模型ビジネスの世界であるかもしれません。しかしながら、趣味という排他的かつ保守的な要素の強い世界においては、ゆっくりと発展していくための限り、このくらいの規模のほうが良いのかもしれないと、私は思うのです。



□□□ 第16回 外国ユーザーリスト □□□

釜堀 孝雄 (東京 #228)

(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. 「外国ユーザーリスト」とは何ですか？

A. 回答

1. 規制の目的

外国ユーザーリストは、文書等告示第二号又は核兵器等開発等告示の別表の第二号に規定されている「経済産業省が作成した文書等」です。

外国ユーザーリストに掲載されている企業・組織は「大量破壊兵器等の開発等のおそれのある貨物の需要者又は技術を利用する者」であると定められ、「取引を行おうとしている貨物の需要者又は技術を利用する者の名称が本リストに掲載されているかを、本リストを入手して確認しなければならない」ことになっています。

従って、「大量破壊兵器等に用いられないことを明らかにできないとき」は、経済産業大臣の許可が必要になります。

逆に、外国ユーザーリストに掲載されている企業・組織との取引であっても「大量破壊兵器等に用いられないことが明らかなき」は需要者要件に該当しないこととなります。

省令第249号では、「当該貨物の用途並びに取引の条件及び態様から、当該貨物が核兵器等の開発等及び別表に掲げる行為以外のために用いられることが明らか

また、告示第759号では、「当該技術の用途並びに取引の条件及び態様から、当該技術が核兵器等の開発等及び輸出貨物が核兵器等の開発のために用いられるおそれがある場合を定める省令別表に掲げる行為以外のために用いられることが明らかなき場合を除く」と規定しています。

2. 貨物の輸出又は技術の提供に関する手続き上の留意点

大量破壊兵器キャッチオール規制だけでなく、リスト規制該当の貨物の輸出又は技術の提供についても、外国ユーザーリストに掲載されているかどうかの確認と大量破壊兵器等の開発等に用いられないことが明らかにできるかどうかのポイントになります。

外国ユーザーリストは、「輸出時に当該文書等を確認したか否かを問わず」、該当文書は「輸出者が入手した文書等」に該当するので注意を要します。(補完規制通達の6 (A) (2) 参照)

なお、輸出者等が「明らかなき」を判断するため、ガイドライン (補完規制通達1. (6) により厳正に審査を行うことが必要になります。また、「核兵器等の開発等に用いられるおそれの強い貨物例 (補完規制通達1. (3) 1) が経済産業省貿易経済局より公表、提供されています。

また、外国ユーザーリストは、以下のとおり提供さ

れています。

- (1) 経済産業省の窓口での提供
- (2) 経済産業省ホームページへの掲載
- (3) 経済産業省の広報紙（経済産業公報、ジェトロ・ビジネス短信）への掲載
- (4) 輸出管理関連団体、業界団体を通じて企業へ配布
外国ユーザーリストは、少なくとも年一回の改定の

予定とされています。

ホームページアドレスは以下のとおりです。

<http://www.meti.go.jp/policy/anpo/index.html>

外国ユーザーリストに掲載されている企業・組織との取引は、慎重な審査が必要ですが、本リストに掲載されているというだけでは許可申請を要するものではありませんし、取引禁止リストでもありません。

支部活動

首都圏地区

【第三回オンライン交流会】

日 時：2月23日（金）午後4時～6時

参加者：17名（内支部会員3名）

テーマ：「貿易アドバイザー / 貿易コンサルタント業について」

内容（概略）：長年に亘りアドバイザー / コンサルタントとして活躍している2名の会員（山口正路会員（#628）と川田康博会員（#27））より、自身の活動状況とアドバイザー / コンサルタントとしての示唆に富んだお話をし頂き会員間で情報交換を実施しました。とても刺激を受けた交流会となり、複数の会員からは駆け出しの、またはこれから貿易アドバイザー業を目指したい会員との情報交換会の要望もあり、別途、検討予定です。

【第四回オンライン交流会】

日 時：3月2日（土）午後4時～5時40分

参加者：11名（内支部会員3名）

テーマ：「私の海外体験」

内容（概略）：インド在住の波多野知行会員（#877）に参加頂き、最近は特に話題性あるインドについての現地事情をお話し頂きました。話題はビジネス以外にも社会階級、言語、異文化などにもおよび、リレー形式で中東、東南アジア、米国そしてアフリカなどへとつなげ気軽に体験談を語る場となりました。

関西支部

【関西支部1月度定例会】

日 時：1月20日（土）13：30～17：00

場 所：近畿大学

参加者：49名（対面 AIBA：17名 近大関係：23名、
リモート AIBA：9名）

プログラム

- ・支部活動報告 森支部長・入江監事
- ・大商共催施設見学会（敦賀）詳細発表 益倉会員

- ・理事会報告 細井理事
- ・支部設置、運営規定改訂の状況 森支部長
- ・講演
「ジェトロ活動の紹介」 JETRO 大阪本部 岡野様
「越境EC」 株式会社SIパートナーズ 重延社長
- ・懇親会



【AIBA 認定貿易アドバイザー 2次試験】

日 時：1月27日（土）

場 所：ドーンセンター

【TEAM EXPO（大阪関西万博関連活動）】

日 時：2月19日（月）

- ・首都圏企業とのキックオフイベント 東京、品川
入江監事

【ナレッジサロン勉強会】

日 時：3月17日（土）

場 所：English Café グランフロント ナレッジサロン

参加者：4名

【敦賀港施設見学会（大阪商工会議所との共催）】

日 時：3月22日（金）

参加者：46名（会員29名 会友6名 大阪商工会議所
11名）

関西支部は今期の活動項目として、日ごろなかなか会えない地域の支部会員との連携強化、また貿易系支援の行き届いていない地域での貿易アドバイザー協会としての活動範囲の強化・拡大を推進していましたが、その今期の活動の集大成として敦賀港施設見学会を実施しました。結果、北陸地方の会員との交流、敦賀市米澤市長の参加を含め地元の機関とのネットワーク構築

が実現し、また敦賀港がもつポテンシャル、素晴らしい国際的人道の歴史を学習することができました。



(この敦賀港施設見学会の様子は以下の益倉会員の記事を参照ください。)

<北陸新幹線延伸 福井県・敦賀港見学会>

関西支部・大阪商工会議所共催 物流施設見学会を実施
関西支部・実行委員 益倉 孝 (大阪 #567)

2024年3月22日(金)、関西支部では恒例の物流施設見学会を大阪商工会議所貿易部会との共催で実施しました。これまでの訪問地は太平洋側の港湾、空港が中心でしたが、今回は初めて日本海側の福井県・敦賀港としました。3月16日に北陸新幹線が金沢から敦賀まで延伸され、注目が集まっている地域です。

今回、支部会員間や大商貿易部会企業との「交流、ネットワーク」をテーマに募集した所、話題の敦賀も相まってAIBA、大商とも募集定員を上回る応募があり、急遽バスや勉強会会場を大きいサイズに変更することになりました。概要は以下の内容となり、当日は晴天にも恵まれて、総勢46名、盛況なイベントとなりました。

概要：

- ・日頃の関西支部の活動で会う機会の少ない日本海側在住の関西支部会員が全員敦賀に集合。
- ・今年度貿易アドバイザー試験に合格し入会された支部新入会員が全員参加。
- ・支部会員の紹介による個人、企業、学生なども一般参加。
- ・大阪商工会議所貿易部会から民間企業が参加。
- ・勉強会や港湾施設見学に加え、ガイド付き博物館ツアーや日本海グルメ(懇親会)を実施。

全体スケジュール：

3月22日(金) 見学会参加登録46名

11:30 大阪駅、京都駅、日本海側各地より敦賀駅東口に集合、大型観光バスで市内移動

12:10 勉強会(敦賀市内ホテル会場)

- ・主催者挨拶 AIBA理事 森関西支部長
大商国際部 孫課長

・来賓挨拶 敦賀市市長 米澤 光治様

・プレゼンテーション「敦賀港」

敦賀港国際ターミナル(株) 三仙営業課長様

・講演「鉄道と港のまち敦賀」

観光ボランティアガイドつが 増田会長様

14:10 敦賀港 鞠山南多目的ターミナル見学

・CY新設第二工区 バス降車視察

・ターミナル事務所屋上から港湾全景見学

15:10 博物館ツアー 3班に分け、ボランティアガイド3名によるアテンド説明

・敦賀鉄道資料館(旧駅舎)

・人道の港 敦賀ムゼウム

・赤レンガ倉庫

17:20 敦賀駅西口、現地解散

17:30 交流懇親会 駅前レストラン(希望者のみ、参加登録32名)



共催：貿易アドバイザー協会 関西支部 / 大阪商工会議所 貿易部会
イベントチラシ、パネル

21世紀の敦賀港のポテンシャル：

敦賀港の貨物取扱量は1,674万トン(88,961TEU/2021年)、日本海側第2位の規模であり、地理的メリットを活かして内貿は北海道、九州等日本海側各地の主要港への航路を持ち、外貿は韓国釜山港を經由して世界とつながっています。又、中京や阪神地区と120~140kmと比較的近く、太平洋側での大規模災害発生に備えBCPの観点から、敦賀港を代替港/複数ルート先とする動きがあるなど注目度が上がっています。



集合写真/敦賀港鞠山南ターミナル



港湾施設説明／敦賀港鞠山南ターミナル

往年の大陸とのゲートウェイ 欧亜国際連絡列車：

今から100年前に運航されていた日本から欧州への最短移動ルートであり、シベリア鉄道を経由し1枚の切符で東京から伯林（ベルリン）まで渡航が可能であった「欧亜国際連絡列車」のゲートウェイが敦賀港であり、「海を越えた鉄道」は日本遺産にも認定されています。

AIBAの知名度向上：

今回多くの貿易関係者が敦賀を訪問するという一方で、地元自治体からの注目度も高く、勉強会には米澤敦賀市長が来賓として参加され、トップセールスの歓迎挨拶をしていただきました。見学会参加者からも、「とても充実していて勉強になった」「国際貿易のロマンを感じた」など、高評価が寄せられており、内外に対するAIBAの会員メリット認知、知名度向上に寄与できたと思います。

関西支部では支部役員、有志による実行委員会を立ち上げ、計5回開催、遠隔地での見学会の企画、準備、当日運営に万全を期しました。対面でリアルな交流ができるのが支部活動の特徴です。今年度非常に限られた支部予算の中、専門家集団のタレントを組み合わせ、知恵を絞って、参加者の満足度を上げることができたのは、組織の活性化において今後ベンチマークになるかもしれません。関係各位の協力に感謝します。

以上

東海支部

【支部例会】

日時：3月9日（土）14:00～15:30

場所：「ココベース名駅」（名古屋駅近くの貸し会議室）

出席者：リアル参加者1名とZoomによるリモート参加者7名（参加率：36%）

内容：

1. 情報共有と連絡事項

- 1) 会員の異動・退会および新入会員
- 2) 「らくらく連絡網+」の利用状況
- 3) その他

- ・ AIBA年会費の納入：振込期限は3月25日（月）
- ・ 会員総会：6月22日（土）開催予定

2. 次期支部長および支部役員の選出

※以下の通り、次期支部役員が決定した。

- ・ 支部長：住田 公明（#709）
- ・ 副支部長：和田 勲（#311）
- ・ 会計：永田 功（#806）

3. 支部設置・運営規程の改正に向けて

現在、理事会にて検討中の「支部設置・運営規程」改正案について、その経緯と概要を説明した。

4. ハイブリッド懇親会（15:30～17:00）

会員同士の親睦を図ることを目的に、リアルおよびオンライン参加者による懇親会を開催。参加者の近況報告や様々な情報提供を交えた有意義な集いであった。

アドバイザーの活動

2024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）

1/25（名古屋）および3/15（東京）

主催：外務省/中小機構ほか共催

行事名：外務省安全対策セミナー

講演名：「新興市場ビジネスと公的支援」

講演要旨：経済成長著しいアセアン・南アジア・アフリカ市場の夫々の魅力とチャレンジを概観し、日本企業のチャレンジを後押しする内外の公的支援機関とビジネス支援事例などを紹介。

栢野 健（東京 #743）

2/2

主催：ジェトロ、茅野・岡谷・諏訪・下諏訪 各商工会議所

後援：諏訪圏ものづくり推進機構

行事名：安全保障貿易管理セミナー

内容概略：外為法とEAR、需要者・用途確認と信用調査、みなし輸出、立入検査等

会場：茅野商工会議所 大会議室

弓場 俊也（大阪 #415）

3/20

主催：ブラジル貿易投資促進庁（ApexBrasil）、

日本側PREX経由

行事名：PREX グローバルネットワークセミナー

テーマ：EXPO 2025 Developing Products for Japanese market.

内容概略：日本市場参入に関心のあるブラジル企業、ビジネス団体、行政機関等への日本におけるビジネスマナー、食品マーケティング情報、食品輸入通関手続き概略を解説した。

会場：オンラインによるウェビナー（接続場所はPREX財団会議室）

執筆・連載

水口 久仁彦（東京 #839）

『Documentary Credit World March 2024』（P37-38）（雑誌から抜粋） issued by Institute of International Banking Law & Practice, MD 20886 USA（Article by Kunihiko Minakuchi on DCW - 安全保障貿易管理コラム（<https://intl-business.jimdofree.com/minakuchi>））

相談・アドバイス

弓場 俊也（大阪 #415）

3/21

主催：守口門真商工会議所

貿易相談会：越境ECについて

内容概略：着物古着を再生し洋服に仕立て直し海外市場に販売する場合のマーケティング手法について

会場：門真会議室

AIBA-NET 論壇

2024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。

2月

- ・国内取引で海外に直送する場合の輸出免税
- ・中近東（UAE）への農作物の輸出について（L/Cやフォーフェイティングなど）
- ・日弁連セミナー「日本をとりまく国際通商情勢と法曹の役割」に参加して
- ・生成AI Autoron（オートロン）

AIBA-NET Q&A

AIBA-NET上で交わされた貿易実務に関するテーマを選び、その相談内容と回答者の解答を、紙面の都合もあり、要点を絞ってご紹介させていただきます。

相談

「国内の仲介者を通じた中国向け貿易」

国内メーカーA社から相談があり、中国C社に輸出するに際して、A社が懇意の国内商社B社から、「EXW建でのC社との取引にあたり、B社は仲介するが、A社とC社との直接取引のようにして取引をしてくれないか」と持ち掛けられた。A社は、貨物と資金の流れ、口銭の取り扱いはもとより、外貨管理が厳しいと言われる中国で果たしてそういうことが可能なのか、AIBA認定貿易アドバイザーI氏に照会したものの。

回答者：石川 雅啓（東京 #602）ほか4名

回答

中国も外貨事情が難しかった時期は、お金の流れとモノの流れが一致していることが求められたが、今はA社から直接C社にモノが送られても、書類上、A社、B社、C社の関係性が契約書などで説明でき、整合性が取れば、まず問題ないとされる。念のため、当該地区の税関当局の見解は確認されると良い。なお、B社が仲介機能を喪失しては不味いので、B社を通じてC社に中国側の法令も確認して貰う方が良いだろう。実情は見えないが、商社のいわゆるインデントビジネスのようにも見え、これは口銭商売だが、自分は表には出ない形で側面支援を行う。今回は円建てビジネスであるとのことであるが、上記を踏まえ、今一度、A社には確認できる範囲でB社に全容の説明を求めらるべきであろう。

- ・「たかが包装、されど包装」(前編):ロジスティクス・レビュー
- ・「化学品の原材料のHSコードの特定方法」

3月

- ・(Alibaba) アリババとの一件についての昔話
- ・国内の仲介者を通じた中国向け貿易



【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。

(広告)

〈編集後記〉

☆新年度がスタートしました

AIBAへの新メンバー19名の加入をお知らせします。このうち13名の方々に合格体験記を記載して頂きました。その中には近々に既存のメンバーの業績を凌ぐのではないかとと思われる方々もおられます。将来の活躍を大いに期待したいところです。

☆ネット通販はどうなっていくのか

ECを武器にAmazon(アマゾン)は新刊本を皮切りに日用品、家電、機械、その他あらゆるものを取り込んで成長し、EC取引の利便性と迅速性を人々に認識させました。しかし、中国ではアリババ集団がアマゾン超えを果たしたかと思えば、創業者である馬雲(ジャック・マー)氏が共産党批判とも取れる言動が祟って姿を消している間に、新たな新興ネット通販PDDホールディングスが台頭、中国では「拼多多(ピンドゥオドゥオ)」、海外では越境通販「Temu(ティームー)」を展開。信じられぬような価格破壊で市場を次々に席巻しています。消費者の立場に立てば安いに越したことはないが、安いからと言って外国製品にばかり手を出していると、技術もカネも海外に吸い取られて、やがては住みにくい世の中でのないか?そんな気がします。それが嫌なら、頑張ってコツコツと国内供給をし、また輸出を続ける他ないのでは、と考えるのは小生だけでしょうか。

(水口)

安全保障貿易管理

製品輸出だけでなく

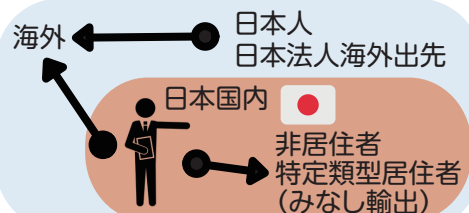
技術者への技術指導・紙・電子の記録媒体情報引き渡し
セミナー、共同研究等での作業知識の提供

(日本国内における留学生・研究者への技術提供も、場合によっては規制対象となります)

経産省大臣の許可が必要になる場合があります



規制対象



✓ 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

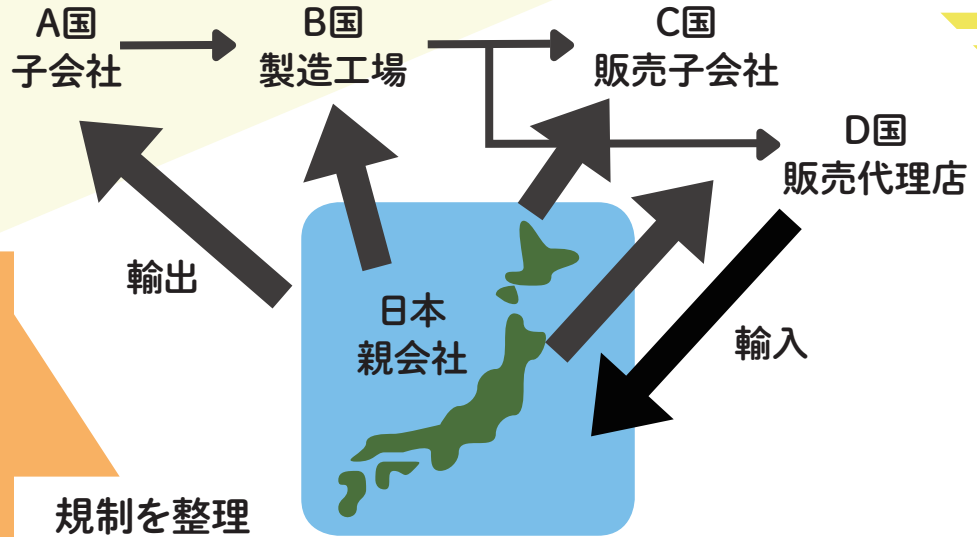


QRコードが開けない方はコチラ ⇒

www.japan-jil.com



国際企業保険



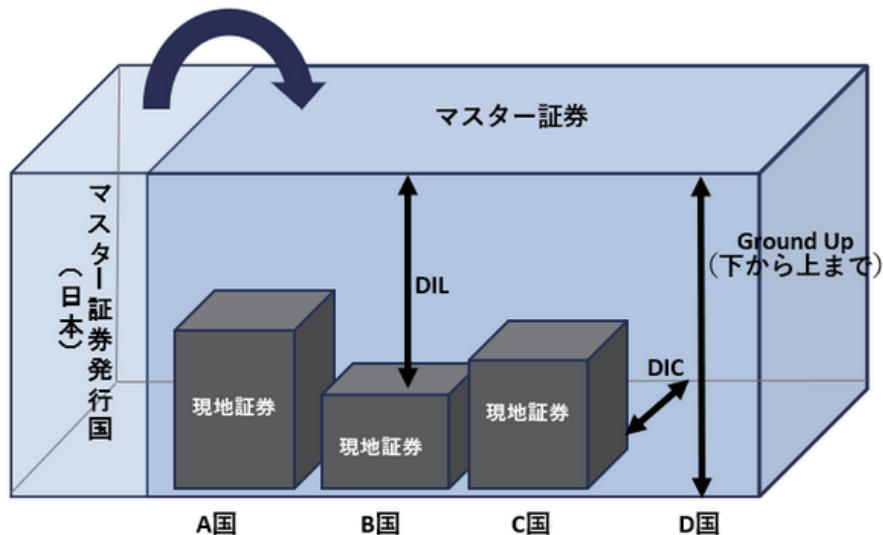
① ご進出各国

- 付保
- 保険料税
- 損害調査
- 保険金送金

規制を整理

② インターナショナルプログラムのご提案

A国・B国・C国・D国など、各国の保険関連法の理由でカバーできないリスク内容／リスク予想額の差を日本で埋め合わせる



DIC = 契約内容の違い (Difference in Conditions)
DIL = 限度額の違い (Difference in Limits)

(中央経済社『国際企業保険入門』より)



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)
担当 相川 浩司

www.hoken-community.jp/