

## 副理事長あいさつ (事業活動の活性化に向けて)

副理事長・事業本部長 村井 博



AIBAの事業目的は会員共通の利益を図ると共に、わが国の貿易・投資と地域社会の発展や中小企業国際化の促進等公益に貢献することを目的としています。

事業本部では、この目的を達成するために以下の収益事業活動を行っています。

### 1) ジェトロ事業の推進

- ①新輸出大国コンソーシアムの運営
- ②オンライン講座のコンテンツ改訂等の運営

### 2) 外部相談 (コンシェルジュ案件) への対応

### 3) スキルアップセミナーの促進 (運営は試験運営本部)

これらの運営には会員の皆様のご協力が不可欠です。

1) については、公募・入札に先立ち皆さまへの説明会を開催する予定です。

3) はオンライン開催やVOD化により充実を図っているところです。

2) のコンシェルジュ案件への対応はAIBA会員のもつ多様な経験、知見が貢献の大きなカギとなります。その中でもコンシェルジュ案件への積極的な参加を希望する会員の集まりである、ワーキンググループがありますが、9月に2年半ぶりに再編を行い、更にパワーアップ致しました。ワーキンググループ以外のメンバーにも優秀な会員がたくさんいらっしゃいますので、AIBA全体の潜在力を発揮するために個の力を組織力につなげるような運営を図って参ります。

是非、会員の皆様と一緒に、Amazing AIBAの実現を図って参りましょう。

## VITA FOODS ASIA 2024に参加して

白井 規直 (神奈川 #805)

タイのバンコックで9月に行われたVitafoods Asia 2024に参加致しました。Vitafoods Asiaとは、機能的食品原材料を中心商材として、アジア最大級の展示会です。当該展示会は、1997年にVitafoods Europeとして欧州で産声を上げ、その後徐々に拡大、2011年にVitafoods Asiaとしてアジア版が開始されました。因みに米国でも1997年にSupply Sideという、やはり機能的食品原料を中心商材とした展示会が開催され、現在に至っております。VitafoodsとSupply Side、名称は違いますが、現在では同じ主催者が開催しているのも特徴と言えます。

### 【展示会概要】

出展者数：当該展示会には2012年より継続して出展しております。年々拡大を続け、今年は、展社数が約600社まで拡大しました。但し例年であれば、食品素材展であるFi Asiaとの同時開催でしたが、今年は別々に開催され、客足が例年よりは少なかったように感じられた。幸い来年はFi Asiaとの同時開催のようで、来年は例年の客足が期待されます。

### 【出展者】

日本の企業も2012年当時は少なかったのですが、今年はジャパンパビリオンでは(企業名敬称略)、森下仁丹、フォーデイズ、アピ、東栄新薬、日本生物・科学研究所、オリザ油化、アリメント工業、アスタリアル、新田ゼラチン、オムニカ、ニュートリション・アクト、フューチャーが出展されておりました。ジャパンパビリオン以外でも、ビーアンドエス・コーポレーション、バイオアクティブズジャパン、備前化成、大和薬品、ファイン、富士カプセル、日本食品分析センター、カ

## Contents (目次)

P1… 副理事長あいさつ (事業活動の活性化に向けて) 村井 博	P4… 新連載講座 安全保障貿易Q&A 第18回 経産省への事前相談 森 重道
VITA FOODS ASIA 2024に参加して 白井 規直	P5… 支部活動
P2… 函館とローマとかけて、おかみさんたちの会議と解く →その心は? 芳賀 淳	P7… アドバイザーの活動 AIBA-NET Q&A (弓場 俊也、森岡 和博、芳賀 淳、岡部 健太郎の各氏)
P3… 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19) 田中 徹郎	P8… AIBA-NET 論壇、編集後記

ネカ、KISCO、雪印メグミルク、三菱商事ライフサイエンス、三菱ガス化学、STANDAGEが出展。現地法人からはMorinaga Nutritional FoodsやKyowa Hakko Bio Singaporeなども出展され、日本企業の出展数は過去最大となりました。

日本以外：日本以外にも、欧州やアジアの国々が各国のパビリオンを設置して、展示に力を入れてました。中でも中国のブース数は突出しておりました。以前はここまでは多くなかったような気がします。サプリメント最大市場の米国との摩擦を受け、市場をアジアに拡大する意図が透けて見えたような気がします。

### 【トレンド：ポストバイオティック】

全体のトレンドを把握するまでには至りませんが、私が今回注目したのはポストバイオティクスです。従来は乳酸菌に代表されるプロバイオティクス、プロバイオティクスの餌となるプレバイオティクスですが、これに加えてポストバイオティクスというのが加わりました。ポストバイオティクスとの定義はまだ定かではありません。プレ、プロバイオティクスの世界的研究組織ISAPP (The International Scientific Association for Probiotics and Prebiotics) ではポストバイオティクスをこのように定義しております。

“A postbiotic is a preparation of inanimate microorganisms and/or their components that confers a health benefit on the host.” [https://isappscience.org/ より引用] (ポストバイオティクスとは、宿主に健康上の利益をもたらす、無生物の微生物および/またはその成分から作られた調製物のことである。) しかしこれではまだ何のことか分かりません。

業界の動向を踏まえて私なりの定義をすると、プロバイオティクスが「生きた微生物」という一般的な認識がある中で、ポストバイオティクスは「死菌でも有益な効果を与える」ということが言えるかと思えます。また乳酸菌に代表されるプロバイオティクスは腸内フローラ改善による間接的に有効性を発現するのに対して、ポストバイオティクスは「腸内フローラを介する作用だけでなく、生体に直接的に作用し」摂取後、直接宿主の健康上の利益をもたらすものとして捉えられているようです。

この「死菌でも効果がある」という事実は、乳酸菌の権威である光岡博士が提唱されていた説であり、「腸内フローラを介する作用だけでなく、生体に直接的に作用し」、摂取後、直接宿主の健康上の利益をもたらすものを「バイオジェニクス」と提唱されておられました。残念ながら「バイオジェニクス」という用語は、業界ではあまり認知度が高まりませんでした。その概念は「ポストバイオティクス」という用語として認知されてきているような気が致します。光岡博

士の先見性に改めて驚嘆しています。

プロバイオティクスは「生きた微生物」という概念が浸透し、サプリメント大国の米国では乳酸菌のサプリが店頭で必ず冷蔵庫のショーケースに収められているのを見て、多少の滑稽さを禁じ得ませんでした。今ではその米国でも堂々と「Pre+Pro+Post」という商品が増えており、時代の移り変わりを感じております。

今後ともこのポストバイオティクスに注目していきたいと思えます。



### 函館とローマとかけて、おかみさんたちの会議と解く → その心は？

芳賀 淳 (兵庫 #562)

緯度 (井戸) が一緒。

おあとがよろしいようで、としてしまうと今回は終わってしまうので、もう少しお付き合いください。

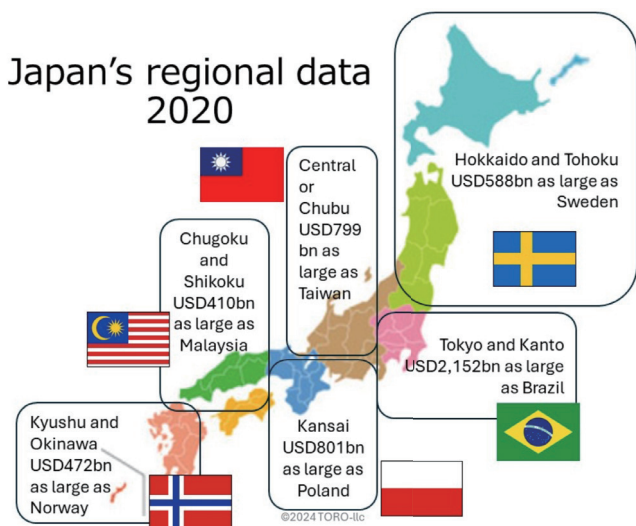


ご覧のとおり、日本の都市と欧米の緯度は意外な位置関係にあります。欧州に秋から冬の季節に出かけて太陽の低さに驚いたり、米国では日本と変わらぬ太陽の位置を見つけたりします。1月には豪雪に襲われるニューヨークが、実は函館と同じくらいの緯度であることを知り、気候は緯度だけでないことを感じさせられます。

大阪の人に「ロサンゼルスと同じくらいの緯度です

よ」と言っても「ほんまか、知らんけど」という返事がくるのがおちですが、「バグダッドと同じくらいの緯度ですよ」という情報には「ほんまか！知らんかった！」と食いつかれます（しらんけど）。

欧州は意外に北に位置しており、函館・イスタンブール・ローマ・バルセロナがほぼ北緯42度です。北海道の最北端稚内は北緯46度くらいですが、南欧のベネチアやミラノがこの緯度です。冬でも半袖・短パンの欧州出身っぽい人を銀座や麻布十番のオープンカフェで見かけるのは、太陽への憧れからでしょうか？



こちらは日本政府が公開している都道府県別GDPデータを基に、地域ごとのGDPを米ドル換算したものです。2020年のデータを使っているため、為替レートも2020年平均値およそ107円で米ドル換算しています。

数値だけ記載してもほとんどの人にはイメージが湧きにくいと思い、GDPが似た国を探しました（国のGDPデータは2023年なのでちょっとインチキしています）。

関東圏はブラジルと同じくらい、中部圏は台湾と同じくらい、のGDPであることが一目わかります。

緯度の例え、GDPと国の例えは、その情報を知らない人にこちらの意図をわかってもらうのに有効です（実はいろいろな人に実証で語ってみました）。このようなやり方をアナロジー（比喩、類推と訳す）と言うようです。

で、類推の一例です。

米国で一番銭湯の多い都市は？

答え：入浴

おあとがよろしいようで。

おしまい



## 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19)

田中 徹郎 (神奈川 #639)

私が宿泊するペンション・アマデオは立地が良い上に安いので、短期・長期滞在目的で様々な人が利用していました。朝食の時間帯は限られていたので、この時、宿泊客の顔ぶれは大体把握できました。毎朝見かける人に黒髪、分厚い黒縁の眼鏡をかけ、いつも背広を着ていた若いスペイン人男性がいたのですが、何かお堅い学問か職業に従事しているのか人を寄せ付けない雰囲気を醸し出していましたので、話をしたことはないのですが、不思議なことに50年以上経過した今でも顔を思い出します。また、約4カ月の滞在中、ペンションで出会った日本人は二人でした。一人はフラメンコギターを学びに来たという若い男性Mさん。もう一人は、私の大学時代に日本のテレビの歌謡番組によく出ていた若い男性歌手の姉だというMさんです。世田谷で経営するスナックの名刺をくれたので、どんな店かと好奇心に駆られ、就職後友人と飲みに行ったことがあります。このお二人ともペンション滞在は2～3日でした。

ある日の朝食時、若い二人の男性から話しかけられたのです。ペンションを運営するおばさんから私は日本の大学生だと聞き興味を持ったようでした。この二人は南米ペルーからの留学生で、一人はトマスという名前だったと記憶します。同じ学生ということもあり意気投合、日が暮れてからしばしば3人でBar（バル）をはしごするようになり、生活がさらに多様化しました。スペインの観光スポットや美食文化について紹介する日本のテレビ番組でもよく取り上げられています。Barといっても日本のそれとは似ても似つかぬもので、スペイン人の日常生活にしっかりと根を下ろした大衆文化なのです。朝は8時ごろから深夜（1～2時すぎ）まで営業しており、喫茶や食事の場であるにとどまらず、夜は仕事帰りのくつろぎや社交の場となります。カウンターの前に立って、友人とあるいは周りの見ず知らずの人々とお酒を飲み、話が弾む実に楽しい場なのです。カウンターには小皿にのった実に多種多様な小料理が所狭しと並んでおり、気に入ったものを指さすと店員が取ってくれるのです。これらはTapas（タパス）\*やPinchos（ピンチョス）\*と呼ばれる酒のつまみで、お客さんの目当てはお酒よりもむしろこちらにあります（\*複数形）。ピンチョスはもともとバスク地方発祥（バスク語でPintxos-串）で、パンに食べ物を載せて串を刺したもののことでしたが、今ではタパスもピンチョスも同じように使われているそうです。アルコールとしては、ビール（とりわけポピュラーなのは、Cañaカニャ-細身で小ぶりのグラスで提供され

る生ビール)、ワイン、サングリア (Sangría) 等々ありますが、私は清涼感のあるサングリアが好きでした。サングリアとは赤ワインに一口大またはスライスした果物、甘味料入り炭酸水、リキュールなどを入れ一晩寝かせた飲み物で、もともとスペインの家庭で作られていただけにレシピは様々です。因みにサングリアの名前は血を意味するサングレ (Sangre) からの連想とのことです。バルは一か所に長居せず、アルコールを1~2杯飲み、タパスをつまんだ後、別のバルの自慢のタパスをお目当てにはしごするのが一般的なスタイルです。

さて、今回は1929年完成のマドリードのラス・ベントス闘牛場 (Plaza de Toros de Las Ventas) の写真を掲載します。鉄骨とレンガを使い、ネオ・ムデハル様式 (Neo-mudéjar: イスラム建築とキリスト教建築が融合したスペイン独特のスタイル) で造られ、収容人数は23,798人でメキシコ、ベネズエラに次ぎ世界第3位とのこと (ウイキペディア)。観客席は日向 (sol)、日陰 (sombra)、中間 (sol y sombra) の3種類あります。闘牛は毎年3月から10月がシーズンで、2~3時間のショーです。シーズンオフには中南米を巡業する闘牛士が多くいるようです。

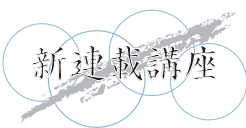
(次号に続く)



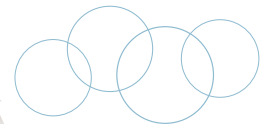
闘牛場の正面入り口



日陰の席より撮影



Security trade  
**安全保障貿易Q&A**



□□□ **第18回 経産省への事前相談** □□□

森 重道 (東京 #569)

(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. 安全保障貿易管理に関し、経済産業省に相談又は問い合わせをしたいのですが、どのようにしたら良いでしょうか。**

**A. 回答**

(1) 特定の貨物又は技術 (下記 (2) 参照) 以外の安全保障貿易管理に関する相談又は問い合わせ等は、電子メールあるいは電話で行うことができます。電話の場合の受付時間は12時から13時の間を除く9時半から17時です。貨物又は技術のリスト規制の該非判定はあくまでも輸出者によって判断すべきこととして経済産業

省では行っていません。窓口は相談の内容によって異なります。

1. 安全保障貿易管理制度概要、法令の解釈の相談・問い合わせ:  
安全保障貿易管理課管理課  
電話: 03-3501-2800  
メールアドレス: bz1-qfcbh@meti.go.jp
2. 輸出者等遵守基準や輸出管理内部規程 (CP) に関する相談・問い合わせ:  
安全保障貿易検査官室  
電話: 03-3501-2841

メールアドレス：bzlfcbh@meti.go.jp

### 3. リスト規制・キャッチオール規制及び包括輸出許可の申請手続き等の質問:

安全保障貿易審査課

電話：03-3501-2801

メールアドレス：

bzl-qqfcbf@meti.go.jp

(リスト規制に関する相談)

bzl-anposhinsa-catchall@meti.go.jp

(キャッチオール規制に関する相談)

担当課室が分からない場合、又は、その他の安全保障貿易管理についての一般的な質問の場合は安全保障貿易案内窓口TEL：03-3501-3679に問い合わせをすることができます。

(受付時間) 9:30～12:00及び13:00～17:00 (土日祝及び年末年始を除く)

(2) 特定の貨物又は技術 (の輸出又は提供に該当するおそれのある場合の相談は決められた様式により事前相談書を作成し貨物等の仕様詳細が分かる書類、需要者等に関する資料他必要書類 (詳細は事前相談通達を参照願います。) を添付して安全保障貿易審査課に電子メールまたは郵送により照会をします。

その手続きは事前相談手続き通達 (正式名称：特定貨物の輸出・役務取引・特定記録媒体等輸出等の許可申請に係る事前相談及び一般相談について

(お知らせ) URL: tokuteikamotsu\_201228.pdf (meti.go.jp) の別記にある「該当非該当についての事前相談に関する細則」に従って行います。

この相談の対象となる特定の貨物又は技術は次の4品目となります。

- ・武器の貨物 (輸出令別表第1の1の項)
- ・武器の技術 (外為令別表の1の項)
- ・軍用細菌製剤原料 (輸出令別表第1の3の2の項 (1))
- ・軍用細菌製剤原料の技術 (外為令別表の3の2の項 (1))

書類を郵送する場合の宛先は

〒100-8901 東京都千代田区霞が関1-3-1

経済産業省 安全保障貿易審査課

となります。

相談は法令の規定のみでは解釈が困難な場合に当該法令の解釈について書面にて照会を行うものであり、上記 (1) と同様、経済産業省では該非判定そのものは行いません。

回答は電話にて行われる場合もあるのでメールで照会をする場合は照会者の電話番号も記載するようにします。

回答は照会が行われてから90日以内に努めるとなっていますが、軽微な相談では90日もかかることはありません。

また、相談及び回答内容に関しては、必要に応じ経済産業省貿易管理のホームページ上で照会者に関する情報を除き公開する場合があります。

## 支部活動

### 首都圏地区

会員の交流および情報提供の場としてオンライン交流会を開催しました。

#### 【第七回オンライン交流会】

日時：7月27日 (土) 午後4時30分～6時15分

参加者：24名 (含む支部会員)

テーマ：「貿易アドバイザー業 第三弾」

内容 (概略)：在京の海外展開を支援する3機関について、足立晃会員 (#865) と古田浩会員 (#862) より各機関の支援内容、アドバイザー業についてお話し頂きました。また、AIBAトレードコンシェルジュ (TC) についても事務局の村井博会員 (#841) より、その概要と最新の活動状況についてご説明頂きました。ここ数年、公的機関などでの貿易アドバイザー業務の需

要も拡大傾向にあるなかで、会員の専門性を活かしたこれら機関、AIBA TCでの活躍も紹介しました。

#### 【第八回オンライン交流会】

日時：8月24日 (土) 午後4時30分～6時00分

参加者：18名 (含む支部会員)

テーマ：「広域首都圏に在住の会員との交流会」

内容 (概略)：今回はオンラインの強みを活かし、普段はなかなかリアルでは会えない東京圏 (1都3県) 以外の広域首都圏 (新潟と静岡を含む) に在住の会員との交流会を開催しました。茨城に在住の会員番号1番、網谷昭寛元理事長から、今年度入会の静岡、新潟、群馬に在住の会員までの合計9名の会員に加え、他地域の会員も参加、今後も交流の輪を広げる機会を企画する予定です。

## 関西支部

### 【関西支部7月度定例会】

日 時：7月6日（土）13:30～17:00

場 所：ドーンセンター

参加者：会場参加 14名  
オンライン関西 5名  
オンライン関西以外 12名  
計31名

関西支部会員が集まり年6回開催しています支部定例会は、会場参加、オンライン参加とも会員が主体となって積極的に盛り上げています。

今回は初めての試みとして、関西支部以外の会員の方にもオンラインで講演の部分に参加いただきました。今後の講演会を充実させ、会員の皆様のニーズに応えてゆきたく考えています。

### 議題

- ・支部活動報告
- ・専門分野アンケート使用状況
- ・総会報告
- ・見学会について
- ・今年度認定試験
- ・講演『貿易コンサルタントのためのホームページ作成とSNS活用術』  
片桐かほり様  
(リフォーカス株式会社 代表取締役)
- ・懇談会（ベテラン会員を囲んで）

### 【境港施設見学会】

日 時：9月28日（土）

今年度の港湾見学は鳥取県の境港で開催されました。中国四国支部の角支部長と港湾組合の山本様のご支援を賜り、大変充実した一日となりました。

クルーズ船の誘致を基に地域観光や産業の活性化に取り組む様子や、日本海航路貿易の歴史についてお話を伺い、実務に役立つ情報を得ることができました。



角中国四国支部長



境港～韓国東海～ロシアウラジオストック間定期フェリー船前での記念撮影

## 東海支部

### 【支部例会】

日 時：7月6日（土）14:00～18:00

場 所：with◇リビングオフィス（名古屋駅近くの貸し会議室）

参加者：リアル参加者3名とZoomによるリモート参加者4名（参加率：37%）

### 内 容：

1. 情報共有と連絡・協議事項
  - ・支部新役員紹介
  - ・新会員の紹介と参加者の自己紹介
  - ・2023年度会計報告
  - ・6/22 定時会員総会報告
  - ・東海支部運営規定の改正
  - ・貿易アドバイザー試験 2024 の広報活動への協力依頼
  - ・今期の事業計画
  - ・その他

2. 勉強会

演 題：「安全保障の輸出管理への入門」

講 師：住田公明会員（#709）

### 内 容：

経済産業省の「中小企業等アウトリーチ事業」における安全保障貿易管理説明会の説明資料（入門編）を活用して、安全保障貿易管理の概略について解説した。内容は入門編であったが、質疑応答では相当専門的なものが多く出され、活発な意見交換が行われ、予想以上に有意義なものであった。

3. 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を行った。



## アドバイザーの活動

2024年7月から9月の当協会会員による貿易アドバイザー活動についての報告（今後の活動予定も含む）をまとめたリストです。公表を避けて未報告の活動案件も多数あると推定されますので、本リストでは活動全般を網羅していないことをあらかじめお断りします。

### 講演・講師

塩井 彰（神奈川 #527）

7月末及び8月初旬

主催：JETRO

行事名：ジェトロメンバー向けEPA活用セミナー

会場：オンデマンド型（収録）

テーマ：「EPA活用講座2024」（第1回と第2回）

内容概略

第1回：EPAの全体像と3つの基本要件の理解

EPA（経済連携協定）を活用し輸出する際、関税コストを抑えるための具体的な手順やEPA特恵税率の調べ方と適用すべき協定の選び方、原産地規則とその証明方法、使う際の留意点の解説

第2回：事例と書類の作成方法

実際の間合せ内容を基にした業種別のケーススタディ（工業製品、農水産物・食品）。

関税率の調べ方、根拠書類の作成にフォーカスし実務に即して具体的に解説。

## 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

### FCA MojiでオファーしていたのにCIP Beppuで注文が来た。さて、どうします？

大分県別府市のメーカー（以下、売主）がオランダに輸出することになり、当方は貿易条件として「FCA Moji」を呈示したが、先方から来た発注書には「CIP Beppu」となっていました。別府はフェリーや客船の港はあるが、いわゆる貿易港ではありません。CIP BeppuではExWと変わらない気がするのですが、オランダの輸入業者が別府から自社までの輸送（保険込み）の手配から支払いまで行う認識で良いのかどうか、輸出者が所在する市をCIPとすることは考えたことがなく、混乱があります。先方も長年貿易取引をしてきたプロであり、どう考えれば良いのでしょうか。

回答者：弓場、森岡、芳賀、岡部の各氏のご回答をアレンジして、編集したものです。

回答

CIPは「輸送費保険料込み」。売主は、物品の受渡し地点から目的地までの運送契約および貨物に係る買主の危険に対する保険の契約をし、運送費と保険料は売主の負担となり、さらに受渡地点と目的地は契約書上で明記します。CIPは海上、航空などどんな運搬手段にも使えますが、CIPはその後にはオランダ国内の受領場所が明記される筈で、CIP オランダ港であっても、CIP Beppuではありません。思うに輸入者は輸出者がBeppuにあることは認識しており、そこからの運賃（Carriage）と保険（Insurance）を含めた引渡し条件で出荷して欲しいと希望しているのではないのでしょうか。そうであれば、今一度、引き渡し条件の再確認が必要です。ただ先方は貿易のプロとのことであり、別府に所在するメーカーの工場・倉庫で引き取るという趣旨（その場合はExW Beppu）も考えられ、その場合はCIP Beppuとの表記は単なる誤記か、彼らなりに理由があります。まずはパワポ（Power Point）で図を書いて先方とよく詰め、一度何をどこまで含むのか契約条件を詰めることが必要でしょう。なお、インコタームズは輸出先から見た（FCAとかCIPなどの）契約条件です。FCA MOJIが、輸入先から見ればCIP BEPPUになる、などということは決してないので、その点は注意して頂きたいと思います。

弓場 俊也 (大阪 #415)

7/3~24 (4回)

主催者：(一社) 神戸貿易協会

行事名：ビジネス英語講座

テーマ：①英文ビジネスメールの基本

②海外決済・国際物流で使われる英語

③英文契約書の基本知識

④インコタームズ2020を英語で理解する

会場：神戸商工貿易センタービル

9/19~26 (2回)

主催者：(一社) 神戸貿易協会

行事名：貿易基礎講座

テーマ：①送金決済・荷為替手形の仕組み

②信用状決済・外国為替の仕組み

会場：神戸商工貿易センタービル

## AIBA-NET 論壇

2024年7月から9月の期間にAIBA-NETで交わされた貿易実務に関する情報、質疑などの主なテーマを抽出しました。詳細については、AIBA-NETでのやりとりをご参照下さい。

### 8月

・海上運賃の推移が掲載されたWebsiteをご存知ないですか？(航路別 一定期間の海上運賃)

### 9月

・輸出貿易管理令について  
・貿易条件  
・法務省、法制審議会(9日開催)〔商法(船荷証券等関係)等の改正に関する要綱案の採択・答申〕

### 【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〉

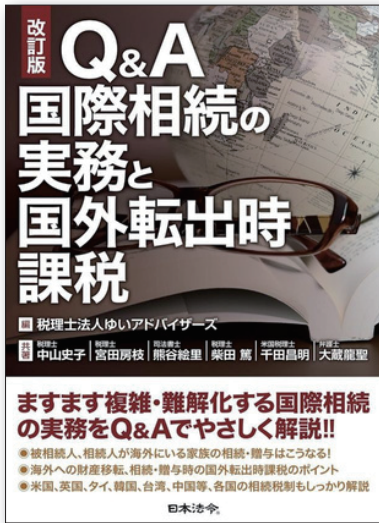
☆10月5日(土)に実力養成セミナーが東京と大阪で開催されました。筆者も東京会場に朝早くから駆け付け、終わったのは17時を回っていました。昨今驚くのは、中高年の主流派に混じって、若い人達がぼちぼち増え、合格者の中にも大学を出て間もない人の姿があることです。考えてみれば、顧客ニーズも、中高年の人達に貿易アドバイザーとしての資質を求めるだけではなく、一緒に考えてくれるエネルギッシュな人材をもっと若い人材に訴求していくところも多々あるでしょう。そういう若い人達が、中高年の貿易アドバイザー達と切磋琢磨して育っていき、やがてはAIBAの両輪として活動して欲しいと願います。また、もう一つ驚いたのは、今年合格してAIBAに入られた方が実力養成セミナーなどの講師となり、それがまたもう何年も講師をやっているように落ち付いて、かつ聴講者を引き込むような講義をしている姿を見て、「AIBAは人材の宝庫。もっともっと彼らに活躍の場を拡げて頂けるよう事務局一同頑張らにやあきません」と心底思わされたことです。来年の1月には新たな合格者が決まります。是非ともAIBAに明るい未来を見つけ出して欲しいものです。

(水口)





# 改訂版 Q&A 国際相続の実務と国外転出時課税



国境を越えた贈与・相続  
国外転出者の課税

複雑・難解化する国際相続や  
海外に財産を所有する方々の  
様々な疑問に、国別Q&A形式で  
分かりやすく解説しています

定価 3,520円  
2024年6月発売！

編者：税理士法人ゆいアドバイザーズ  
共著：中山 史子 (税理士) 宮田 房枝 (税理士) 熊谷 絵里 (司法書士) 柴田 篤 (税理士)  
千田 昌明 (米国税理士) 大蔵 龍聖 (弁護士)  
出版社：日本法令  
AIBA会員 柴田 篤 (#508) / 元AIBA会員 千田 昌明

## 安全保障貿易管理

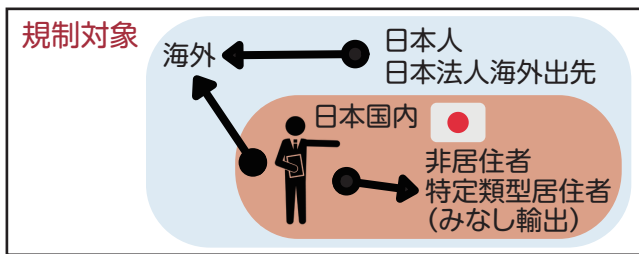
製品輸出だけでなく

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



- ✓ 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](mailto:info@japan-jil.com)

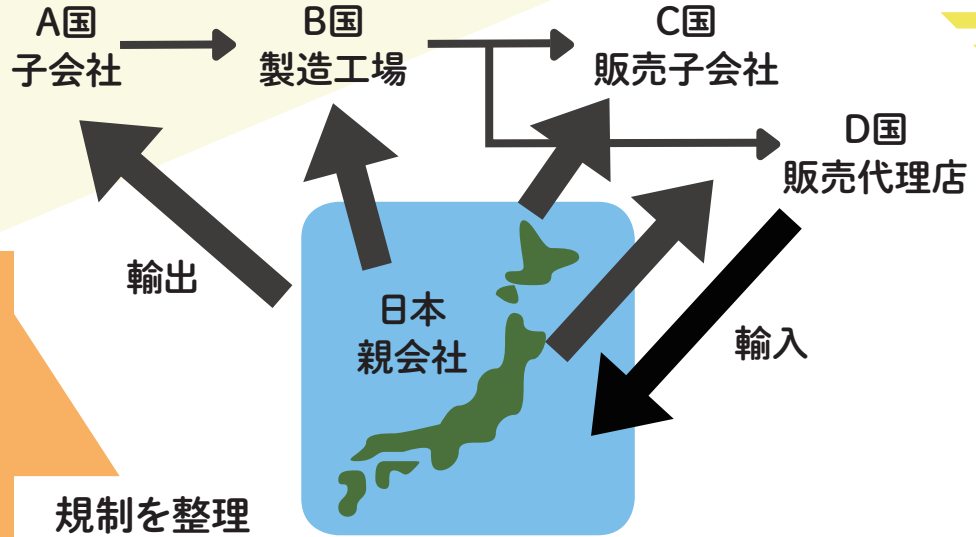


QRコードが開けない方はコチラ ⇒

[www.japan-jil.com](http://www.japan-jil.com)



# 国際企業保険



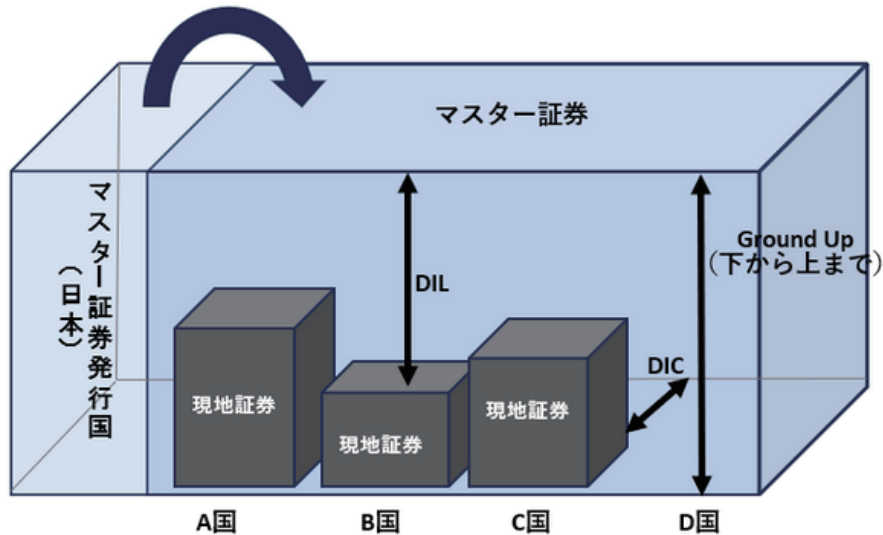
## ① ご進出各国

- 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/](http://www.hoken-community.jp/) ✕