

新年のご挨拶

理事長 森岡 和博



新年あけましておめでとうございます。

皆様方には日頃より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。

AIBAをより魅力あるものにすべく、役員一同頑張っ参る所存です。

コロナ禍収束会員交流の場の更なる拡大

AIBAではジェットロ様より引き継いだ貿易アドバイザー認定試験を毎年実施しています。この試験に合格されますとAIBAへの入会資格が得られます。AIBA認定試験の特徴は、世間一般にみられる試験合格証の受領に留まらず合格者で構成されるAIBAに入会することで、多彩な人材の会員との交流を図り、またAIBA主催の勉強会或いは支部活動に参加し、会員同士切磋琢磨しながら中小企業等を支援するための知識と能力を更に高める機会を得ることができることです。

AIBAでは、コロナ禍が収束したことをきっかけに会員同士の交流の場を更に提供する機会を設け、大変好評を頂いています。今年もまた新しい会員を迎える予定です。今後も世代を超えた交流の輪を拡げるようにしていきたいと考えています。

認定試験の受験申込の電子化

昨年までは、受験者の皆様には印刷物の受験要項に記載して受験申込をして頂いていましたが、今年からはAIBAのHPからオンラインで受験申込ができ、受験

票もメールで受領できるようシステム開発を行う予定です。これにより、受験者の方々にも更なる便宜を図ることができるものと期待しています。

昨今の円安下、輸出拡大の期待は高まりつつあります。AIBA会員の活躍の機会も益々増えつつありますので、今年もご支援・ご協力よろしくお願ひいたします。

貿易アドバイザー認定試験：第1次試験結果

試験運営本部長 山本 洋一

今年度の第1次試験は、前年度までと同様に貿易・産業協力振興財団 (ITIC) の協賛と日本貿易振興機構 (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、日本貿易会、日本関税協会、日本商事仲裁協会、対日貿易投資交流促進協会 (ミプロ) の8団体に加えて国際協力機構 (JICA) の後援を得て、11月23日 (土) に全国5会場 (東京、名古屋、大阪、広島、福岡) で実施されました。

受験申込者60名のうち54名が第1次試験を受験され20名が合格しました。第2次試験はこの20名と第1次試験免除者1名の21名を対象として1月25日 (土) に東京と大阪の2会場で開催し、2月初旬までに最終結果が出る予定です。

例年通り、試験に先立ち10月に、受験対策セミナーとして実力養成セミナーと直前対策セミナーを東京と大阪で開催し、今年度は東京会場で開催された両セミナーの録画を従来のZoomでの配信に代えてHPのビデオライブラリーから視聴できるオンラインセミナーとして実施しました。セミナー申込口数は、前年比△19口の延べ135口となり、その半数以上の87口はオンラインセミナーの参加者という結果でした。セミナーの内

Contents (目次)

P1… 新年のご挨拶	森岡 和博
貿易アドバイザー認定試験：第1次試験結果	山本 洋一
P2… セーターはそもそも体育会男子のもの？	芳賀 淳
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20)	田中 徹郎
P4… 2024年の一年を顧みれば 自社セミナー初開催から米国企業とのアライアンスへ	片本 善清 白井 規直

P5… 大阪工業協会「海外営業部門のための貿易の基礎知識～海外取引に関わる上での必須知識を一日で学ぶ～」の講師をして	持田 修二/高村 敏明
P6… 今年もAIBA忘年会を開催	古田 浩
P7… 新連載講座 安全保障貿易Q&A 第19回 輸出許可等の審査期間について	釜塚 孝雄 支部活動
P8… アドバイザーの活動	
P9… AIBA-NET Q&A (弓場 俊也、利見 英一、水口 久仁彦の各氏)	
P10… AIBA-NET 論壇、編集後記	
P11… あとがき	

容は、AIBA 会員によって作成された、貿易実務（一般、運輸・通関、外為・決済）、国際マーケティング、貿易英語の三科目で構成された2023年度版受験対策講座テキストをベースとして、実力養成セミナーでは各科目の要点を中心に、直前対策セミナーではテキストに掲載されている本試験同様の4択形式の練習問題を中心に解説が行われました。セミナー終了後のアンケートの結果、今年度も例年同様に、講義時間が短い、或いは試験までの時間が短くもっと早くセミナーを開催してほしい、といった受講者の声が多く目立ちました。この結果を受け、来年度は秋の受験対策講座は試験に合格する為の傾向と対策、その名の通りの受験対策に徹した要点を絞った塾のようなセミナーと明確に位置づけ約一カ月前倒して9月に実施できるよう、また今年度新規に行った春季の旧年度テキストを活用した基本的セミナーを継続して企画します。

一方、第1次試験終了後の12月初旬より2024年度版テキストの販売を開始しました。昨年度（2023年度）版のテキスト販売実績は前年比+3件の76件でしたが、前年度版テキストの販売状況が受験対策セミナー受講者や受験申込者の増減に関連していると分析しています。前年度版テキストの販売が来年度のセミナー受講者の掘り起こし、受験者の増加につながることを期待されます。勿論AIBAの宣伝にもなると思います。この場をお借りして、皆様にもお知り合いの方々にAIBAをご紹介いただきたくよろしくお願い致します。

試験運営委員会では、引き続き各種セミナー受講者の方々によりご満足いただけるよう、そして更に受験者、合格者が増え、AIBAの拡大につながるよう活動して参ります。



第1次試験東京会場風景（損保会館にて）2024年11月23日（土）

セーターはそもそも体育会男子のもの？

芳賀 淳（兵庫 #562）

女性2人がカフェで何やら話しています。

「冬は当たり前だけど寒いわね～」

「そうよね。でもそろそろ春だし、梅春物のセーターが欲しいわ」

「やあ、ごめんごめん。遅刻したぜ」

「遅刻したぜじゃないわよ。何の連絡もしないで、こないいい女たちを1時間も待たせるなんて」

「ほんとよ！」

「いやあ、今日のトレーニングメニューが思ったよりきつくてさ、戻るのにいつもより時間がかかったのさ」

「あんたのトレーニング話なんていいから。ほんと、筋肉頭なんだから。それより私たち、梅春物のセーターを見に行こうって話してたの。ちょっと男の目で一緒に見てくれない？」

「なんだ、俺がいるのにボーイフレンドを探すつもりかよ？」

「そんなのあんたに関係ない。いいから私たちに付き合いなさい」

豪傑女2人の後を歩く筋肉男。3人は、とあるデパートの売り場に到着。

「ませー。どうぞご覧ください。ませー」

「春物のセーターって色とりどりだな」

「そう思う？」

「これなんかどうかしら？」

「俺もセーター買おうかな・・・」

「あんたみたいな体育会男子がセーター着ると、汗だらだらかきつづけるわよ」

「そうよ。だいたい、試着の時に汗なんか付けたらお店の人に失礼でしょ」

そこにショップの店長（男子）が登場。

「いらっしやませ。どうぞごゆっくりご覧ください」

「今は梅春物ですよ」

「そうでございます。最近長い季節お召し頂ける色合いも出てきました。これなんかいかがでしょう？」

「あら、素敵ね」

「まあ、ほんと」

「それって意外に俺に似合うかも」

「そんなことないわよ！」

「いえ、お客様。元々セーターは英語でSweaterと書きますが、これは汗を出すもの、という意味です」

「えっ！」（3人同時）

「なんでも、19世紀の終わり頃、日本では明治10年代から20年代ですが、アメリカで汗をかいて減量するための衣服として使われたことからSweaterと名付けられたようです」

「なんですか！それ！」（3人同時）

「ここに英語語源辞典があります。Sweaterという語を引くところあります」

【意味1（1529）汗を流して働く人 意味2（1882）セーター。本来汗を出して減量するために着用したもの】

「というと、僕みたいな筋トレ大好き男子が着用し

たってこと？（意味2）」

「そのようです。どうやら大学アメリカンフットボールの選手がこれを着て練習し、沢山汗をかいて減量したようで、そこからこの衣服がSweaterと呼ばれるようになった、ということですね」

「ええーっ！なんかショック大！」（女2人）

「じゃあ僕は明日からセーター着てベンチプレスしようかな」

「お洒落だと思いますよ。是非お召してください」

最終的に梅春物のセーターを買ったのは筋肉男でした。彼を誘った女性2人はセーターの由来を知り、結局セーターを買いませんでした。逆に筋肉男のセーター試着に厳しいコメントを発していました。試着したセーターのまま腕立て伏せしないよう、厳しく監視もしていました。

店長（男子）はそんな3人の姿を見ながら、冷や汗をかいていました。He was a sweater too.（意味1）

*なぜこの店には英語語源辞典があるのでしょうか？



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20）

田中 徹郎（神奈川 #639）

これまでマドリッド市内での様々な体験、経験について触れてきましたが、今回はマドリッドから日帰りできる距離にある観光スポットへの小旅行についてご紹介します。本シリーズ（その1）で述べましたが日本出発までに各国の在日大使館等に手紙を送り、様々な資料の提供を受けていたものの、やはり現地でないとならぬ情報があります。そこでマドリッドのホテル等を回りロビーや受付などに置いてある観光パンフレット類を集めたのです。国中が観光地のようなお国柄だけに検討を重ね、経費と時間を最優先に行き先を絞り込みました。

今回はマドリッドの北西100キロ足らずにあるセゴビア（SEGOVIA-もともとケルト人の居住地でこの地名はケルト語起源といわれる）への小旅行を取り上げ

ます。今では高速鉄道でマドリッドより30分ほどのことですが、私の場合はディーゼル列車で1時間以上かかった記憶があります。セゴビアの旧市街と水道橋は1985年にユネスコ世界遺産に登録されています。

セゴビアの水道橋（Acueducto de Segovia）は紀元1世紀ごろ、ローマ帝国時代に17キロ離れた山岳地帯の水源から水を引くため作られ、19世紀半ばまで使用されていたそうです。水道橋自体の全長は813メートルあり、1度の傾斜角がつけられ、漆喰などは一切使用せず、約2万個の花崗岩ブロックを積み重ねてあるだけです。見事なまでに物理法則を応用した構造物であり、当時のローマ人の技術の高さには感心せざるを得ません。セゴビアの旧市街は高い丘の上にある水源と高さをそろえるため橋を作り、橋の上に導水路を敷設したもので、最も高い部分は28.5メートルあります。スペインには他にも20を超える水道橋があるそうですが、セゴビアのそれが最も保存状態がよくかつ最大とのこと。



セゴビアのローマ水道橋

セゴビアでは水道橋以外に旧市街にあるアルカサル（Alcázar de Segovia）も見学しました。alcázarはalから始まっていることから判るようにalcohol（アルコール）やalgebra（代数学）と同じくアラビア起源の言葉であり、要塞とかイスラムスペインの王宮を意味します。100メートルほどの断崖の上に立つこのお城の起源は、8世紀前半にこの地を占拠したアラブ人が建設した要塞だと言われています。12世紀、この一帯をアラブ



セゴビアのアルカサル

より奪還したキリスト教国レオン(*)の王アルフォンソ6世が要塞化した王宮を建設以来、1621年にフェリペ4世がマドリードに王宮を構えるまで22人の王(後述のイサベル、フェルナンドを含め)の居城となりました。その間、多くの改修と増築がなされ、おとぎ話にでてくるような景観の美しいお城となり、ディズニーはこれより「白雪姫」のお城のインスピレーションを得たといわれています。

因みに、カスティリヤ王国のイサベル女王はこのお城に貯蔵していた財宝をコロンブスの第一回航海の資金援助に充てたとのこと。

(*当時、イベリア半島には統一国家がなく、カスティリヤ王国、ポルトガル王国、アラゴン王国、レオン王国等々が競い合っていました。1479年、カスティリヤのイサベル女王とアラゴンのフェルナンド王子との結婚を契機に、スペイン統一への機運が高まっていったのです。そしてカスティリヤ語がスペインの標準語となりました。)

(次号に続く)

2024年の一年を顧みれば

片本 善清 (奈良 #422)

2024年の一年を顧みれば、悲喜こもごもの千山百海の数珠つながりであった。

- 1) 正月早々の地震が能登半島に。2022年6月に私事で輪島温泉「のと楽」で宿泊し、翌日能登半島を列車で昼前にノンビリ北東から西南に、ほぼ北から南に下り、列車で能登半島の内海を旅したばかりであり、特に懐かしく深い印象があっただけに、かなりのショックを受けた。ここ一年は間断なく心痛させられ、辛い一年になった。
- 2) 正月12日、我が一族で全員7名で、善清の米寿祝を奈良ファミリー6Fの桃谷楼で行う。料理は値段の割によくなかった。料理の内容と言ひ、味付け・盛り付けなど、すべて不合格。
- 3) 3月12日、女子組の親友らを呼んで、片本の米寿祝賀会を大阪駅大丸16Fの四川料理店ロドスにて行なった。この按排には東西合わせで苦勞。招待した女史らは、劉燕子女史(文学者、民主化運動の支援者ETC)、深尾葉子女史(阪大経の教授)、阿古智子女史(東大大学院の教授)と、劉さんの台湾友人宋夫妻ら。
- 4) 3月22日、AIBA関西支部益倉氏らの手配で、北陸新幹線延伸直後の北陸敦賀に日帰り出張。敦賀港が歴史的にヨーロッパ諸国との付き合いや日本側の旧港湾として機能したこと、またポーランドの孤児受け入れやユダヤ人の訪日ビザ発給などの千畝大使のことなども併せて学んだ。

- 5) 5月21日、実弟・和義がホスピスで死去、25日葬式・収骨行方。6月下旬に千里桃山台の和義邸で49日忌が行われ、夫婦で参列。
- 6) 6月4日、小腸の下血で緊急入院。高の原中央病院で桜井伸也医師の治療で、危機脱出。ラッキーだった。
- 7) 9月3日、我が老友らと飲み会で泥酔、階段を踏み外して転落。普通に帰宅するも、後日右膝頭と右手肘がひどく痛み、シップと痛み止めをし、内服薬を服用。
- 8) 10月12日、咲耶会で聖林寺の倉本明佳住職の法話を聴講した。54歳の才女で聖林寺の第14代の住職に昇進。お会いしてから仲良くなり、11月中旬に咲耶会同志を誘い四名で同寺参拝し、11面観音立像を参観し、同寺本殿の石仏も拝む。ともに同本堂別室より三輪山を遠望できる高台にある。
- 9) 11月9日、咲耶会総会が阪大の外国語学部新築校舎にて行われ、阿古教授の講演を聴く。新校舎講堂は御堂筋線が延長され、箕面船場阪大前下車、徒歩で直ぐ。新校舎は立派なもので感動。
- 10) 11月17日、富田林高校に70年振りに訪問し、富高同窓会に参加。岸本忠三前会長には会えなかったが、現会長の土井修市氏(小生の11年後輩の18期卒)に会えた。何と、小学校(河南町中村小学校)で、いつも風呂敷包み一個を抱えた「片本晴子」先生をよく見かけたという。母は小生が二十歳の時に病死、67年も前の話。歴史的な出会いと大いに感激。母は大阪府から「殉職」として表彰を受け、府庁近くの教育塔にその名がある。
- 11) 12月初頭、我が人生の最良の友・元IHI社員の斎藤素弘氏が3月15日に83歳で急逝したことを未亡人からの喪中はがきで知る。我が輩の悲しみどれほどか、氏名四字を頭に置き、七言絶句の哀悼詩を書き、線香箱に同梱、亡き旧友宛てに配送。
- 12) 12月8日、中国語同好会の忘年会を挙行。15名参加し、12名がカラオケ会に。
- 13) 12月21日、咲耶会奈良支部の忘年会が奈良「櫓屋」で開催され、平岡昇修東大寺上院院生から大仏再興時の苦勞話を聞く。15名が参加。

(完)

自社セミナー初開催から 米国企業とのアライアンスへ

白井 規直 (神奈川 #805)

株式会社PTGを設立して丁度3年目を迎える、10月22日に米国のPR・マーケティング専門企業 Baker & Dillon社 CEO シェルドン ベイカー氏をお招きし「米国を目指すなら必聴! 米国市場マーケティング・コミュニケーション戦略」との演題で講演をして頂きました。

Baker & Dillon社は複数の日本企業の米国事業立上にも参画しており、なかでも某大企業の機能性素材を世界的に有名にした実績をお持ちです。

同氏は私が今から20年前に、当時勤務先の米国子会社設立に参画し、事業立上の際、当該企業の製品に関するPR・マーケティングの支援を頂いて以来、お付き合いをさせて頂いております。子会社立上げ当時は、なかなか販促予算が十分には割けずに苦労しましたが、その中でも当該事業の基盤となる販促物の作成、展示会出展時の壁面広告の作成、展示会で臨床医師による講演とその後の懇親会の手配など、様々な側面から支援を頂きました。なかでも特に記憶に残っているのは、新製品導入にあたり、当該製品に関する記事を業界紙に掲載して頂いたところ、物凄い反響を呼び、注文の電話が殺到、それを捌きながら発注指示を出したことを昨日の様に覚えております。

セミナーの開催は初の試みであり、開催を告知した際には「一人でも参加してくれる人はいるのだろうか」と不安に駆られつつも、蓋を開けてみると15人程度の参加者に恵まれほっと胸をなでおろしました。当日はPR活動の多面性、具体的には「PRはプロジェクト、プログラム、キャンペーンの形で行われ、プレスリリース（ニュースリリースとも呼ばれる）、メディアリレーション、イベント、パンフレットやチラシなどの印刷物、オンラインウェビナー、Eメール配信、講演の機会など、複数の活動が含まれる場合が多くある」という話と、多面的な効果、具体的には「ブランドイメージと信頼性構築、企業の思想的リーダー（A thought Leader）としての確立、戦略的なメディアへの働きかけ等」について語り、最後にPR戦略立案の手順について語られました。私自身PRといえば、プレスリリース位しか知らなかったもので、その重要性和手段の多様性に大変驚かされた次第です。講演後のQ&Aでは、実際に米国市場参入希望企業の支援企業様などより、真剣な質問が寄せられ、非常に質の高い議論がなされました。



A Path to Growth
株式会社PTG Presents
米国を目指すなら必勝！
特別講演
米国市場マーケティング・コミュニケーション戦略
会費：2千円
10.22 Tue 18:30-20:00
(18:00 受付開始)
会場：アットビジネスセンター
渋谷東口駅前 3F 305号室
お申し込みはこちらから

BakerDillonGroup
Total Involvement Marketing™
特別ゲストスピーカー
Baker Dillon Group LLC
シェルドンベイカー
CEO
(逐次通訳あり 英語→日本語)



Facebookの告知画面



講演の様子

講演と講演前に行われた、私とのインタビューの動画を弊社のHP (<https://ptg-inc.net/>) で近日公開予定です。是非楽しみにしておいてください。

今回の事が切っ掛けで、Baker & Dillon社と弊社株式会社PTGは、アライアンスを組むことが決まり、来年春以降の事業化に向け現在鋭意検討を進めております。

そのことが米国の業界紙にも掲載されました。
(<https://x.gd/y9dGL>)

まさかこのような副産物がついてくるとは思っておりませんでした。大変有難いことです。今回セミナーの開催をどうするか相当逡巡致しましたが、思い切ってやって良かったと思っております。また2025年も開催したいと思っております。

以上

**大阪工業協会「海外営業部門のための貿易の基礎知識～海外取引に関わる上での必須知識を一日で学ぶ～」の講師をして
持田 修二(滋賀 #671)/高村 敏明(兵庫 #611)**

大阪工業協会研究室で「海外営業部門のための貿易の基礎知識～海外取引に関わる上での必須知識を一日で学ぶ～」セミナーに持田・高村2名で対応。前回セミナー（2022年9月）と同テーマでの講演依頼で実現したもの。

セミナーにはベトナム現地法人を軸に海外取引を展開する企業その他、中国・インドネシア・米国・メキシコなどの海外ビジネスを展開中の12社/14名が聴講された。

セミナー参考資料は丁寧に装丁された冊子が用意され協会側の準備の良さが感じられた。

セミナーは午前・午後の2部構成、第1部は持田が第2部は高村が下記タイトルに基づき講師を務めた。
第1部：海外営業における基礎 ～不適切な商談がクレームを生む～

国際ビジネス関連のセーフティネットを紹介した後

1. 国際ビジネスを進める為の「キーワード」
2. 文化・習慣の違う国とのビジネストラブル予防
3. 自社製品の価格競争力を高める2つの要素
4. 輸出契約の想定利益を保全する為替リスク管理
5. 国際ビジネスでの失敗事例

第2部：海外営業部門のための貿易の基礎知識

1. 海外取引に必要な貿易知識
2. 海外事業開拓時のポイント
3. 国際契約書締結交渉時の留意点
4. 貿易実務に関する知識

聴講者はポイント説明に都度真剣に傾く方やメモを必死に取る方など様々であったが、AIBAが用意したセミナー内容への反応は非常に良かった。

セミナー終了後、小休憩を挟み「質疑応答セッション」に入る。参加者が14人と少ない事もありアットホームにインタラクティブに意見・情報交換しましょう…と切り出すが、参加者はシャイな方々が多いためか、全く挙手がない。質問無しと言う事で閉会も可能であったが、貿易事業に関わる方々との又と無い機会でもあり、“米国（11年）・中国（3年）の駐在経験の中で感じた米国・中国の国民性、生活文化の違いを踏まえた営業スタンス等など”を紹介し、場が馴染んだ所で再度参加者に質問は？…と問いかけたところ、2名の方より非常に具体的な質問があり、講師・参加者が一体化する中でセミナーを終了した。



今年もAIBA忘年会を開催

交流会担当 古田 浩（神奈川 #862）

AIBA会員による忘年会を12月7日(土)に都内の中華レストランにて開催しました。今年も会員番号が若い2桁台から今年入会の900番台に至る会員、また東京開催のため遠方からなかなか参加しづらいなか数名の支部会員も参加いただき、計35名の老若男女に集まって頂きました。

忘年会は昨年同様に立食式で多くの会員と交流を深めていただけたものと思います。また、一年の最後を締めくくるに相応しいビンゴゲームの豪華景品(!?)を当てた数名のラッキーな会員もいましたが、最後は三三七拍子で全参加者とAIBAの健闘をたたえて忘年会をお開きとしました。引続き2025年も様々な交流会の開催を予定していますので、会員の皆さんはぜひお気軽にご参加ください。



□□□ **第19回 輸出許可等の審査期間について** □□□

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. 輸出許可・役務取引許可・特定記録媒体等輸出の許可の「審査期間」については、どこで規定されていますか？

A. 回答

審査期間については、「輸出許可・役務取引許可・特定記録媒体等許可に係る審査期間等について（おしらせ）」で、以下の通り、規定されています。

1. 申請の受理から許可又は不許可の処分までに要する期間は原則として90日以内であり、90日を超える

場合には申請者に事前に通知されます。

2. ただし、当該審査期間には、当該担当部局が申請書類の補正を求めた場合に申請者がその補正に要する期間又は審査のため必要な資料若しくは情報の提供を求めた場合に申請者がその求めに応答するまでの期間は含まれません。
3. 申請者の記載事項に不備がないこと、申請書に必要な書類が添付されていることその他の申請要件に適合した申請については、その提出先とされている担当部局の事務所に到達次第受理され、審査が開始されます。



支部活動

首都圏地区

今回は特に貿易アドバイザー・コンサル業に興味ある会員による、少人数での交流会を2回連続で開催しました。

【第九回リアル交流会】

内 容（概略）：10月4日（金）18：30からの交流会（懇親会、8名参加）では、食事とアルコールも入り自由な雰囲気の中で聞いて話しての意見・情報交換の2時間でした。

翌日5日（土）午前のAIBA事務所会議室での交流会（懇話会、7名参加）では、現役で活動中またはステップアップを考えている会員の皆さんが多く、ベテラン会員からのアドバイス、意見交換の2時間半でした。

今回はテーマを絞った人数限定のリアル交流会でしたが、オンラインとは違ったとても親密な交流が出来たと思います。それぞれの会でご経験談、貿易業についてアドバイスを頂いた川田康博会員（#27）、山口正路会員（#628）には、深く御礼を申し上げます。

関西支部

【English Cafe】

日 時：2024年10月27日（日）10：00～12：00

場 所：グランフロント大阪ナレッジサロン

English Cafeは関西支部の有志が自由に参加し、貿易に欠かせない英語のブラッシュアップ機会として2か月に一回開催しています。

10月はゲストを含め11名が参加し、前半は自己紹介も含めて各自持ち時間3分で話し、後半はペアを組み2～3人で自由に話しましたが、質問のやりとりも活発で時間が足りないくらいでした。



普段ビジネスで英語を使われている人や英語から遠ざかっておられる人のブラッシュアップに最適の機会です。また各メンバーの交流の場にもなっていてネットワークを広げる場にもなっています。

【支部定例会】

日時：2024年11月16日（土）13:30～17:00

場所：ドーンセンター

今回も会場及びオンライン参加の他、講演会は関西支部以外の会員もオンラインで参加しました。

議題

・支部長報告

現在の活動状況、今後の取り組み方針、今後の予定など（森支部長）

・今後の講演会について

～講師や講演テーマについて（加藤支部役員）

・講演会「仕事はやって来ない、どうやって成約するか?の一例」

講師：芳賀会員

貿易アドバイザーとして経験豊富な会員によるクライアント獲得ノウハウを多くの事例を交えて紹介して頂きました。

・フリートーク「昨今の出張事情」

パネラー：黒川会員、小橋川会員、久村会員、上西会員

グローバルビジネス最前線で活躍中の4人の会員に、コロナによる変化や社員の意識変化なども交えた海外出張の最新状況についてお話し頂きました。

大阪工業協会主催セミナー

「海外営業部門のための貿易の基礎知識～海外取引に関わる上での必須知識を一日で学ぶ～」

日時：2024年12月4日（水）9:45～16:45

講師：持田会員、高村会員

詳細は別掲の「大阪工業協会『海外営業部門のための貿易の基礎知識～海外取引に関わる上での必須知識を一日で学ぶ～』を参照ください。

【English Cafe】

日時：2024年12月8日（日）10:00～12:00

場所：VILLENT 梅田

今回はいつもと違う会場で開催しました。

前半は参加者全員で“Your interested or impressed country visited so far”について話し、後半は4人ずつの2グループに分かれてフリートークを行いました。

8名の参加者のうち3名はAIBA外部からの参加でした。今後もより多くの方々に参加いただけるイベントに成長させてゆきたいと思えます。

中国・四国支部

【支部例会】

開催日時：2024年8月3日（土）14:30～16:20

開催場所：岡山国際交流センター

参加人数：7名（会場4名、Zoom3名）

講演：

「海外販路開拓の取組紹介（ものづくり、食品）」

講師：鳥取産業振興財団 とっとり国際ビジネスセンター

小野センター長、森脇コーディネーター

講演内容：

- ・海外販路助成金 20件（内インバウンド2件含む）
- ・ものづくり販路開拓、韓国江原道、タイ等 21件（中国向けも検討したが、処理水の状況を見て止める）
- ・輸出が伸びている日本製品
アニメ産業、緑茶、化粧品
- ・韓国人のコーディネーターにより
韓国江原道の医療機器テクノバレーと技術交流が結べて現在も継続。
- ・今後は、ASEAN、EU向け新市場の開拓や新規参入事業者を育成
（若手事業者と連携、マーケットインの商品開発）
- ・質疑応答では、乳製品の海外展開事例（難しい案件であったこと）の話がありました。

各会員からの近況報告では、Jetro輸出プロモーター等、AIBAテキスト作成、地域の国際交流サポートに従事などの報告がありました。

例会終了後、会場参加4名で懇親会を行いました。

アドバイザーの活動

2024年10月から12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）

11/28

行事名：イタリア語専攻学生特別セミナー

主催者：京都産業大学ヨーロッパ言語学科

テーマ：「イタリア語とビジネス」

内容概略：国際ビジネスにおける伊語の有用性

会場：京都産業大学上賀茂キャンパス

栢野 健 (東京 #743)

11/1 (13:30~15:30)

行事名：令和6 (2024) 年度経済安全保障対応促進セミナー

主催者：栃木県産業労働観光部工業振興課ものづくり企業支援室

内容概略：

第1部「経済安全保障をめぐる国際動向と日本企業の対応」

JETRO 宮島 堇氏

第2部「安全保障貿易管理の最新動向とケーススタディ」

AIBA 栢野 健

会場：栃木県庁

12/12 (13:00~16:30)

行事名：安全保障貿易管理セミナー

共催：JETRO、諏訪市、長野公安調査事務所、諏訪商工会議所、茅野商工会議所、岡谷商工会議所、下諏訪商工会議所

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

取引銀行が中継銀行を変更したら、海外からは被仕向送金が受け取れなくなる？

日本からの輸出代金の回収にイギリスの銀行から日本の地方銀行のM銀行にドル建送金をしようと3回試みたのですが、いずれも失敗。輸入者の銀行（パークレイズ銀行）と輸出者の銀行（M銀行）間にはコルレス契約がなく、中継銀行を経由していますが、1回目の送金の後で不通となった原因を調査したら、中継銀行が三菱UFJ銀行本店からJPモルガンチェース銀行NY支店に変更になっていたことから、中継銀行を変更して再度送金するもまた失敗。イギリス側はJPモルガンチェース銀行NY支店のIBANコードとSWIFTコード、JPモルガンチェース銀行がM銀行に保有する口座番号を教えてほしいと言ってきたが、M銀行は「必要なし。送金できる筈」と断り、イギリス側は送金するも3度目の送金エラー。送金銀行はJPモルガンチェース銀行NY支店のM銀行の口座番号は送金に必須と主張し、M銀行は「送金できない筈がない」の一点張りで、困っています。こういう場合、どうしたら良いか、教えて下さい。

回答者：3名の方（弓場、利見、水口の各氏）からのご回答を取纏め、編集したものです。

日本の地方銀行のM銀行からの第一回目の送金は、三菱UFJ銀行本店をSWIFTの中継銀行としたことにより失敗し、第二回目の送金は（M銀行が直前に中継銀行をJPMorgan Chase銀行NY支店に変更していたため）JPMorgan Chase銀行NY支店を中継銀行として実施されたが、同じく失敗し、3回目も同様に失敗したのですが、これはSWIFTのシステムの堅牢性ゆえに中継銀行の変更に時間がかかり、1回目の送金時は三菱UFJ銀行本店における宮崎銀行の口座が解約された後であり、2回目、3回目では中継銀行の変更が未だSWIFTのシステムに反映されておらず、中継銀行が（M銀行がSWIFTに変更申請していたJPMorgan Chase銀行NY支店ではなく）引き続き三菱UFJ銀行本店であると認識されてしまった為、送金できなかったものと思われます。輸入者はパークレイズ銀行にしか口座がなかった為、お手上げの状態に陥ったのですが、もしHSBCやNat'l Westminster銀行などに口座があれば、そちらから送金ができたとされるし、M銀行がSWIFTシステムの変更に時間がかかることを知っていれば、三菱UFJ銀行本店の口座をすぐには解約せずにしばらくの間、存置したと思われます。最終的にパークレイズ銀行からM銀行に「登録銀行の確認依頼」の電文が入り、無事送金できましたが、M銀行の方もここまで（中継銀行の変更が）面倒とは存知せず、お客様への説明も不十分なまま、今日に至ってしまっているのは、ちょっと残念な気がします。

回答

後 援：諏訪圏ものづくり推進機構、茅野・産業振興プラザ、松本商工会議所、塩尻商工会議所、伊那商工会議所、駒ヶ根商工会議所、飯田商工会議所

内容概略：

1. セミナー

- ・安全保障貿易管理をゼロから解説！
- ・リスト規制、キャッチオール規制とは
- ・各輸出規制の具体的な仕様を確認
- ・規制の国際レジームを理解する

AIBA 栢野 健

2. 技術・データ・製品の流出防止に関する経済安全保障の取り組みについて

長野公安調査事務所長 小寺保 暢氏

3. 個別相談会

AIBA 栢野 健

会 場：上諏訪 すわっチャオ3階B会議室

【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。



相談・アドバイス

弓場 俊也 (大阪 #415)

10/18

貿易相談会：サプリメントの輸入

主 催：守口門真商工会議所所

内容概略：薬事法の問題点を含む輸入通関手続き

会 場：門真商工会議所会議室

AIBA-NET 論壇

2024年10月から12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。

10月

- ・貿易実務に関する質問（保険会社は補償に違いはあるか、税関は祝日は休み？）
- ・欧州CEマーキングの書類保管義務について

11月

- ・輸出費用の見積りについて（販売価格は消費税まで費用に含めて良いのか？）
- ・中国から日本への送金ストップ問題
- ・コルレス銀行の変更による送金未達について

12月

- ・海外の企業に請求する金型費用の消費税について
- ・Naccsについて
- ・荷受人の代理人からの送金受入れを銀行が拒否
- ・オンライン貿易支援会社のブログ（原産地証明書 編）
- ・EPAのVAで証明する場合の「利益」とは「なに利益」？

〈編集後記〉

☆一昨年あたりから物価が少しずつ上がり始め、今年秋口には一斉に値上げして、正月明けに、また値上げ。おいおい、そんなに上げてどうする？ 米も昨年の夏に不作で店頭から消え、昨年の秋からは値段も1.6倍以上に。極めつけはレタス1個が398円。せいぜい198円でしょ？ こんな高いもの、誰が買うって言うんです？ 政府は年率2%の物価上昇を期待しているようですが、冗談じゃない、3-4割の物価上昇は当たり前で、これじゃ、給与が3割上がってもチャラだし、年金だって大幅目減り。他方で、訪日外国人（インバウンド）が大幅に増え、電車やバスには必ず外国人の姿が今や当たり前。意識して来なかったのですが、これがこれからのありふれた日常風景なのかも知れません。先月家族で久しぶりに海外旅行に出掛けたのですが、びっくりしたのは飛行機の中が2年前には外国人の数が1割にも満たなかったのが、今は行きも帰りも半数は外国人。円安に加え、現地物価は約2倍。現地での邦人の数も激減。今日のチラシで、新築マンションが60-70平米で1億2千万円超ですって。2,3年前は70百万円だったのに。中古マンションだって値が下がるどころか、上昇基調。ああ、そう言えば、この夏には都議選と参議院選が12年ぶりに重なります。国民に我慢比べを強いるのはいい加減にして、ぜひ私達にも判るような具体的な政策で現状打破を図り、私達をごく普通の生活に戻して欲しいものです。

(水口)

あとがき

三菱UFJ銀行などの旧知の識者に先のコルレス変更の話を確認してみると、コルレス先を替えたのが、①コストの問題、②FATFの第4次対日審査報告書の影響、③預け先をNYに持ちたがった、など理由はいくつかあるにせよ、(FATFの第4次対日審査報告書に見られるように) 三菱UFJ銀行など主だった銀行は、(AML/CFTに抵触する決済に利用されないことがないよう) M銀行を始め、KYCを始めコルレス先の適正評価を実施しなければならなくなり、管理コストの値上げを嫌ったM銀行は米銀のNY支店を選んだとも考えられると。背後に銀行の新たなコスト要因が潜んでいるというわけです。米国のOFAC規制にせよ、FATFにせよ、気が付けばすぐ身近にあります。いやな世の中になったものです。



国際税務のTradeTaxグループ



- ✓ 関税タックスプランニング
- ✓ 移転価格
- ✓ 安全保障貿易管理
- ✓ 非居住者通関 / 非居住者消費税・VAT

- ✓ 外国税額控除 / 外国子会社配当益金不算入
- ✓ タックスヘイブン対策
- ✓ 国際相続



TradeTaxグループ 担当：柴田 篤(#508) / 栢野 健(#743) / 千田 昌明(元AIBA会員)

〒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



安心をお安く

特にお薦めの保険 2選



1 火災保険

ご存知ですか？「類焼損害特約」



2 経営者保険



生命保険
+ 将来の保障 (退職金)



お気軽にお問い合わせください



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/ ✕