

第23期定時会員総会を終えて

理事長 森岡 和博



第23期AIBA定時会員総会が6月28日に開催されました。本年度の総会もライブ配信を行い、今年はオンラインでの質疑応答も可能とし、出席が叶わなかった会員のみなさまにも総会の雰囲気を少しは味わって頂くことができたと思います。今回は、出席者36名、議決権行使・委任状提出者237名の合計数273名が会員総数335名の定足数を超えたため総会が成立しました。

総会は予定の式次第に沿って実施され、活発な質疑応答・審議後の決議の結果、第一号議案から第七号議案まで全て賛成多数で承認可決されました。会員の皆様のご理解とご協力に感謝いたします。

<定款の改訂>

今回の総会では、特に従来の通常の会員（正会員）に加えシニア会員の新規設定を上程し承認を頂きました。また、会員総会に出席できない会員のため、従来の書式提供による議決権行使以外にインターネットによる議決権行使も次回総会からできるよう定款の改訂を行いました。これらの改定が、今後のAIBAの変革に少なからず寄与できることを期待しています。

<来賓の挨拶>

ジェトロ海外ビジネスサポート部長
いしはら よしあき
の石原圭昭様に来賓のご挨拶をいただき

第23期AIBA定時会員総会が6月28日に開催されました。本年度の総会もライブ配信を行い、今年はオンラインでの質疑応答も可能とし、出席が叶わなかった会員のみなさまにも総会の雰囲気を少しは味わって頂くことができたと思います。今回は、出席者36名、議決権行使・委任状提出者237名の合計数273名が会員総数335名の定足数を超えたため総会が成立しました。

総会は予定の式次第に沿って実施され、活発な質疑応答・審議後の決議の結果、第一号議案から第七号議案まで全て賛成多数で承認可決されました。会員の皆様のご理解とご協力に感謝いたします。

きました。AIBAは、これからもジェトロ様との緊密な協力関係を維持して参りたいと考えています。

石原様のご挨拶の内容は本号のAIBAだよりに掲載させて頂きました。

<AIBAの理念>

今年の総会資料では、AIBAの理念を図に表したので参考に紹介しておきます。

2023年7月号のAIBAだよりも紹介しましたとおり、AIBAの理念は「わが国の貿易の発展と国際協力の促進に貢献する」と創設当初から誇り高い志を掲げています。

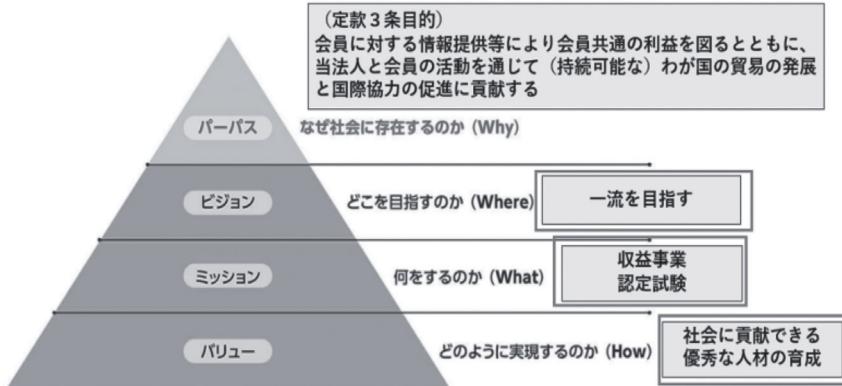
<一流を目指す>

どこを目指すのか (Where) という点は「一流を目指す」としています。さて、一流とはなにでしょうか。

松下幸之助氏が部下に残したと伝えられる言葉を参考に紹介したいと思います。

技術や知識は所詮道具にしか過ぎない。どんな立派

AIBAの理念



Contents (目次)

- P1… 第23期定時会員総会を終えて 森岡 和博
P2… 第23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 石原 圭昭
P3… 2025年度の試験事業スケジュールについて 山本 洋一
P4… ませー の有無から学ぶ対人折衝 芳賀 淳
P5… 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22) 田中 徹郎

- P5… 農業用の中古機械類の植物検疫の概況 荒木 史好
P6… GRASの厳格化 株式会社PTG 白井 規直
P7… 読後感想『ウンコノミクス』
(山口亮子著/集英社インターナショナル新書) 宮部 貴史
P8… AIBA懇親会を開催
　　新会員紹介:自己紹介 古田 浩
P10… 支部活動 大口 裕司、鍋岡 崇
P11… アドバイザーの活動
P12… AIBA-NET Q&A 回答者:水口 久仁彦
P13… AIBA-NET 論壇、編集後記

な道具を撒えても、我々自身が人間として成長しない限りは、絶対によい仕事はできない。知識や技術ももちろん大事なことですが、もっと大事なのは、自分自身の人間としての値打ちをどのように上げていくかということです。

人間として一流にならない限りは、絶対に一流の結果を生み出すことはできないのです。そして人間として一流ということは、決して一流大学を出るとか、一流の企業に入るということではありません。

では、どんな人が一流の人間なのでしょうか。

人間としての一流は、たとえ学歴がなくても、周りの人のことを常に自分のことのように考えられる心、すなわち「利他の心」を持つことです。そして、それは、「志」を持てば必ず目指すことのできる道です。

元京セラ会長の稻盛和夫氏も同じような言葉を残しておられます。

我々 AIBA 会員も眞の意味で一流を目指そうではありませんか。AIBA の理念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。(以下「新役員プロフィール」ご参照ください)

<新役員プロフィール>

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、事業本部長)
(重任) 総合機械メーカー OB
水口 久仁彦 (#839) 副理事長 (試験運営本部長) (重任)
金融機関 OB
市川 強 (#485) 専務理事 (事務局長) (重任)
専門商社 OB
青木 知雄 (#761) 理事 (経理、営業部長、試験運営委員)
(重任) 経営コンサルタント・通訳
柏野 健 (#743) 理事 (事業本部) (重任)
電機メーカー OB (設計エンジニア)
山本 洋一 (#734) 理事 (試験運営本部) (重任)
商社 OB
三上 彰久 (#519) 理事 (事業本部) (新任)
中小企業診断士
村井 博 (#841) 理事 (事業本部) (重任)
総合電機メーカー OB
笛沼 喜美男 (#725) 理事 (事業本部) (新任)
商社 OB、中小企業診断士
古田 浩 (#862) 理事 (事業本部) (重任)
総合電機メーカー OB
細井 豊藏 (#622) 理事 (事業本部) (重任)
総合家電メーカー OB
加藤 弘樹 (#820) 理事 (事業本部) (新任)
アパレル雑貨卸 OB

金城 辰三 (#821) 理事 (九州支部長) (重任)

地域商社 OB

清水 栄治 (#851) 理事 (中国・四国支部長) (新任)
総合物流企業 OB

森 健 (#759) 理事 (関西支部長) (重任)
電機・産業機器メーカー OB

住田 公明 (#709) 理事 (東海支部長) (重任)
総合電機・自動車部品メーカー OB

白木 雄二 (#830) 監事 (重任)
金融機関 OB

第23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 石原 圭昭



本日は、第23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の石原圭昭と申します。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いただきます。

< 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(2024 年度) は、AIBA 認定としてはジェトロ認定試験時代を既に上回る第17回目の、ジェトロ認定時代との通算ではちょうど 31 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と、心よりお祝い申し上げます。本当に有難うございます。また、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、数名の 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いただいております。加え、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の進捗及びその他事業について >

さて、昨年から今年にかけて 3 つほどジェトロに関わることで印象に残ったものについてお話しさせていただければと思います。

まず 1 つ目ですが、昨年も一万者支援プログラムについて皆様にご協力ををお願いしたことと思います。今年度も引き続き同プログラムはジェトロ全体で実績を上

げるべく中小企業の皆さんに対して中小企業基盤整備機構や商工会議所との連携を強め、輸出実績も出て成果が出ているところです。既に1万者は越えておりますが、引き続きの支援を行っていく所存でございます。皆様がアドバイザーとして関わられた案件もあると思われ、この場をお借りしてお礼申し上げます。引き続きよろしくお願ひします。

次に2つ目は、米国関税に関するです。2月2日に対策本部をジェトロ内に立ち上げ貿易投資の相談対応を行ってまいりました。そして6月25日まで米国関税に関する質問が約2,200件以上に対応しており、4月上旬の鉄鋼アルミ、自動車、相互関税など矢継ぎ早に関税が課されたことで、連日多くの相談をいただき、相談体制も強化しながらなんとかお答えも滞りなくできていたと思います。

当初は自社製品の関税は何%になるのか?自社製品の原産地はどうなるのかなどの相談が大半でございましたが、時間が経つにつれて、自社のサプライチェーンの枠の中でどうしたら関税を下げられるのかといった相談が増えており、減税対策をいろんな方法で各企業が考え始めています。

3つ目は皆様もよくお話を聞かれていると思いますが、海外特に東南アジアや中国における日本企業のプレゼンスが下がり出していることです。これは毎年地域ごとに海外事務所の所長会議を行うのですが、昨年末に行われた会議で、東南アジアと中国における日本企業特に自動車及びその部品関係企業のシェアが中国企業に奪われ始めているという点です。中国市場の景気が悪く、海外市場を狙うために輸出に廻す、もしくは海外進出して生産を始めるなどが要因と聞いております。なかなか技術力だけでは勝てない時代に入り込んでいたという印象を受けます。ただ、海外各地域の景況観や日本企業の活動状況を各所長から伺っていて唯一日本企業の進出も一定数あり、マーケットも整備されていると言われていたのがインドです。すごい勢いを感じた次第です。

世界情勢も様々な様相を呈して、いろいろ申し上げましたが、引き続き以上で紹介させていただいたらいろいろな場面でも、AIBAの経験豊かなアドバイザーの皆様とは連携させていただくことがたくさんあると思います。是非我々にお力をおかしいただければありがとうございます。これからもAIBA様の益々のご発展を祈念しております。ご清聴ありがとうございました。

以上

2025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に掲載しておりますが、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、広報のご協力を願います。なお、今年度から受験申込はウェブサイトから手続きをお願いするように変更になりました。

【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」

2025年9月6日（土）

東京会場：連合会館2F 201会議室

大阪会場：大阪市中央会館2F 第4会議室

2025年9月10日（水）から10月3日（金）

ビデオ視聴（9月6日の東京会場の録画配信）

「直前対策セミナー」

2025年10月18日（土）

東京会場：連合会館2F 201会議室

大阪会場：大阪市中央会館1F 第1会議室

2025年10月22日（水）から11月14日（金）

ビデオ視聴（10月18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/>

2025年9月1日（月）より申し込み受付開始

今年度から変更になりました。

→受験申込はウェブサイトから手続きをお願いします。

第1次試験：2025年11月29日（土）

会場：東京、大阪、名古屋、広島、福岡、仙台、札幌

第2次試験：2026年1月24日（土）

会場：東京、大阪

以上



ませー の有無から学ぶ対人折衝

芳賀 淳（兵庫 #562）

あなたがバーゲンに行くとします。
そこでどのような接遇を受けるでしょうか？
おそらく次のイラストのような感じではないでしょうか？



あなたが気づくことは、

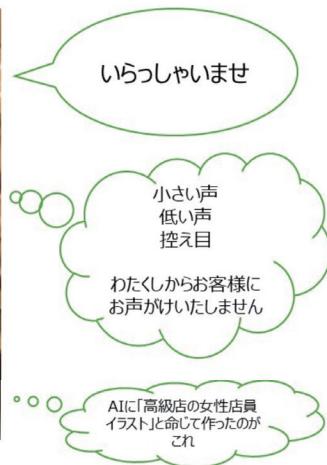
- 「ませー」という省略文
 - かなり高い声
 - やや鼻声
 - 大きめな声
 - 客を見ずに発声
- する店員の姿のはずです。

「ませー」は本来ならば「いらっしゃいませ」「ご覧くださいませ」「お求めくださいませ」であり、丁寧な命令形とも言えます。誰に対して命令しているのでしょうか？それは店の近所にいる不特定多数のお客さん候補に対してです。誰が買ってくれるかわからない、しかし売りたい。このような環境下では、周知徹底するために「大きな声」で伝えます。「大きな声」は必然的に「高めの声」となります。「大きな声」で「低めの声」を出そうと思っても出せません(やってみましょう)。そして「大きな声」で「長めのメッセージ」を伝えようとしても「うるさい」だけです。ということで「ませー」が誕生したのです(芳賀見解)。

一方で、バーゲンとは無縁の高級店ではどのような接遇を受けるのでしょうか？

決して、「ませー」とは語りかけられません。というか、語りかけすらないことがあります。誰もこちらに寄ってきません。こちらが店員に何か頼みたい素振りを見せた時に、「いらっしゃいませ」、「お呼びでございますか」と小声で、かつ低い声で囁かれるのです。わたくしはお客様だけに奉仕申し上げます、という態度

を、控え目に、かつ印象的に伝えてきます。
(こういう人に囁かれたい、と言っているのは誰？)



- 小声
- 低い声
- 控え目
- お客様をじっと見つめる
が高級店の特徴です。

これを実務、例えば展示会に活かすならば、次のようにになります。

<ブースへの寄せ>

- 大きな声
- 高めの声
- 略語や短縮形で関心を引く
- 製品や商品などを手にして、周囲に目を配る

<ブースに立ち寄ってくれたら>

- 音量を下げる（普通モード）
- 日常会話時の高さの声
- 略語、短縮形と非省略語を適度に混ぜて話す

<脈ありの商談モードになったら>

- 小さめの声
- 低めの声
- ゆっくり話す
- 相手の目を見る

要は、高級ホテルのバーでデートしている時のモードですね。

その他重要なことがあります、今回はこのくらいで。

これにておいでま致します



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22）

田中 徹郎（神奈川 #639）

スペイン入国より早3カ月、12月になりました。商店のショーウィンドウを始め街中の電飾も賑やかになっていました。なお、マドリードは日本の青森県とほぼ同じ緯度にありますが、12月でも寒さを感じたことがなく、厚手のセーターで十分間に合いました。

さて、本シリーズ-その16（第111号・2024年1月）にて、居住するペンション・アマデオでは、ドイツ人ビジネスマンと相部屋であったこと、この人は週末含め、早朝に出掛け、帰宅（酔っぱらって）は深夜という生活パターンであり、顔を合わすこともほとんどなかったとお話ししましたが、なんとこの人がパーティーに誘ってくれたのです。それは、彼の仕事関係の集まりのようで、100人足らずの参加者がいました。彼はダンスの後、忽然と姿を消してしまい、私は勝手がわからず、大いに当惑した記憶があります。

ダンスといえば、この学生時代のヨーロッパ旅行を切っ掛けに、音楽とダンスが日常生活と密接不可分のラテン文化圏での長期の駐在や出張を通じて、社交シーンのみならず、しばしばビジネスにおいても、ダンスの素養の必要性を感じたものです。もともと、音楽センスやリズム感に欠けているだけにハードルは超えられそうにありませんが、今でも、挑戦への秘めたる野心（？）は燻っています。

また、本シリーズその19（第114号・2024年10月）にて、同じペンションに住む、ペルーからの男子留学生二人と仲良くなり、一緒にバルをはしごしたことに触れましたが、この二人より大晦日のホームパーティーに誘われたのです。場所は中米ホンジュラスからの女子留学生のアパートでした。彼女は、いわゆる「良家の令嬢」そのものといった感じの人であり、全部で5～6名の集まりでした。楽しいパーティーでしたが、最も印象的だったのは、新年へのカウントダウンに合わせて皆で12粒のブドウを食べる習わしでした。このカウントダウンはマドリードの中心部にある広場プエルタ・デル・ソル*の大時計塔で行われ、TV中継されるのです。この習わしに従えば、悪い運気を遠ざけて、幸運を引き寄せることができると信じられているそうです。この習わしの起源にはいろいろな説があるようです。例えば、20世紀初頭、ブドウが大豊作で処分に困った農夫がこの広場で、無料で通行人に配っていたところ、ある人がカウントダウンに合わせて一粒ずつ食べたのを皆が真似するようになった、あるいは、元々フランスにあった習わしを19世紀に取り入れたのだとか諸説紛々です。

因みに、大晦日の習わしとしてはこのブドウ以外に、

赤い色の下着を身につけたり、12の鐘の音に合わせて行く年の反省と来る新年への願いを唱えたり、ぼろで作った人形を燃やしたりと、地方により様々なようです。

(*プエルタ・デル・ソル=太陽の門の名前は、15世紀に街を取り囲んでいた城壁の門に、啓示と導きのシンボルである太陽の浅浮き彫りが施されていたことに由来するそうです。この広場は地理的にマドリードの中心であるのみならず、ここより全土に延びるすべての国道の起点となっていますので、スペイン国土の中心であるとも言えます。多くの歴史的・文化的建造物や商業施設があります。)

さて、日本出発時、大学には1年の休学届を出しましたので、2月には復学手続きが必要であり、そろそろ帰国日程を検討する時期となりました。

（次号に続く）



プエルタ・デル・ソルの大時計塔
スペイン観光省のウェブサイトより)

農業用の中古機械類の植物検疫の概況

荒木 史好（大阪 #930）

植物防疫法改正で農業用の中古の機械類が新たに植物検疫の対象となり、2023年4月1日以降に輸入される場合、下記対応が必要になりました。

- ①輸出国政府機関により発行されて検査証明書
- ②対象は清掃され、土や植物残渣が付着していないこと
- ③施行規則で定める港及び空港で輸入されること
- ④輸入時に植物防疫所に届け出て、輸入検査を受けること

対象は、HSコードで決まっており、農業用トラクター、収穫機、草刈り機、牧草用のベーラーなどが含まれています。

2023年、農業用の中古の機械輸入の初めてのケースに取り組みました。海外現地での現物確認含め、植物

防疫所のホームページに掲載されている“中古農業機械の清掃に係る留意事項について”のマニュアルを参考にし、現地社員と打ち合わせを行い、業務用の高圧洗浄機を用いて洗浄しました。車軸やホイール裏、連結部分の土壤は、洗浄機だけでは取り除くことが難しく、ヘラやワイヤーブラシを用いた細かい清掃が必要でした。“中古”といつても、アワーメーターでどれくらいの時間を使用したかではなく、土や植物に触れる作業をしたか否かが基準となります。その為、洗浄後の移動で土がタイヤに付着しないように、車体をパレットに載せ、大型のフォークリフトでパレットを運びました。

洗浄後、輸出国側での検査証明書は、現地当局の立ち合いが必要でした。現地のエージェントを通して手続きを進めましたが、当初は、日本政府のImport permitが無ければ、検査証明書の発行が出来ない（よくあることだそうです、農林水産省からImport permitは発行していないレター入手して対応しました）、また、検査証明書に記載が必要な農林水産省指定文言の記載がされないなどの理由により、手続きは簡単には進みませんでした。

検査証明書の内容の確認が完了し、原本を日本に発送してもらい、輸送を開始しました。農業用の中古の機械が日本に到着して、検査に立ち合いました。事前に写真を入手し、完全に洗浄されているころは認識していましたが、開梱して現物を見るまで安心できませんでした。適切な文言追記が無い、もしくは検査で土や植物残渣、検疫有害植物の付着が確認された場合は、対象機械は廃棄又は返送の対象になります。無事に検査の合格証を頂き、輸入通関を実施することが出来ました。

ところで、農業用の中古の機械に関する植物検疫については、各国で規制があります。例えば、中国においても、害虫や病原体の海外からの侵入を防ぐために、対策が講じられています。輸入可否の判断には、「禁止輸入貨物目録」や「輸入許可証管理目録」など複数のリストが関係しており、それによって禁止・制限・自由輸入に分類されます。多くの農業機械は「自由輸入」に該当しますが、その場合でも輸入前に「装前検査報告書」の提出が必要です。つまり、輸入する前に状態をチェックしておく必要があります。

市場調査や研究開発の為には、現地試験を行った機械の国際間輸送が度々必要になります。日本の農業、延いては、世界の食料問題解決の為に、これからも、このように法令順守を前提とした貿易・物流面からサポートを続けていきたいと思います。

GRASの厳格化 株式会社PTG

白井 規直（神奈川 #805）

最近機能性食品業界でも、米国食品医薬品局（FDA）のGRAS（Generally Accepted as Safe）の厳格化が話題になっております。これは新規機能性食品素材を最初にNDI（New Dietary Ingredient）で登録・上市後、食品としての展開を考えてGRASも取得する場合があるからだと推定されます。そこで、今回は自分の勉強のために、GRASとは、その歴史、またなぜ今厳格化が話題になっているか調べてみました。

米国食品医薬品局（FDA）の食品成分安全性認定制度であるGRAS（Generally Recognized As Safe）とは、「一般に安全と認められる」食品成分を事前承認なしで使用できる特例制度です。1958年の食品添加物修正法により導入され、食塩や酢など、長年安全性が認知されている成分を対象に、効率的な規制管理を目的としました。

GRAS認定には2つの方法があります。自己認定型（Self-affirmed GRAS）は企業が自社の専門家評価を基に安全性を判断し、FDAへの届出なしで即時市場投入が可能です。しかし、FDA通知型（FDA-notified GRAS）は企業が安全性評価結果をFDAに通知し、審査後「No Questions」との回答を受けければ公式データベースに掲載され、信頼性が高まります。ただし、審査には通常6~9ヶ月が必要です。自己認定型の方が比較的簡易ではありますが、FDA通知型の方が信頼性は高いです。最近某大手食品会社納入のためGRAS申請を検討したことが有りましたが、米国コンサルティング会社よりFDA通知型を強く薦められました。

近年、この自己認定型に関して透明性と監督不足が批判されています。2010年には米政府監査院（GAO）が「FDAが自己認定成分を十分把握していない」と指摘し、手続き改善を求めました。また、消費者団体からも全ての新規成分のFDAへの届出義務化を強く提言されています。

こうした流れを受け、2025年3月に米国保健福祉省（HHS）長官は自己認定型GRAS制度の廃止検討をFDAに指示しました。この指示により、自己認定型が廃止されると、新規食品成分に関して、FDAへの事前通知が義務化される可能性があります。実現すれば、食品成分の安全性データが公的に公開され、透明性と安全性向上に大きく貢献することが期待されています。

一方、この規制強化には産業界からの懸念もあります。自己認定型GRASは特にフードテック業界で迅速な市場投入に貢献してきました。全件通知義務化により開発コストの増加やタイムラグが生じ、特にイノベーションを牽引するスタートアップ企業への影響が懸念されます。

昨今のトランプ政権の政府効率化の流れで、FDA職員が大量解雇されるなど、厳格化のプロセスは大幅に遅れるとの見方もあります。いずれにせよ、GRAS制度の変更動向について今後とも注視する必要がありそうです。

以上

読後感想『ウンコノミクス』 (山口亮子著/集英社インターナショナル新書)

宮部 貴史 (東京 #948)

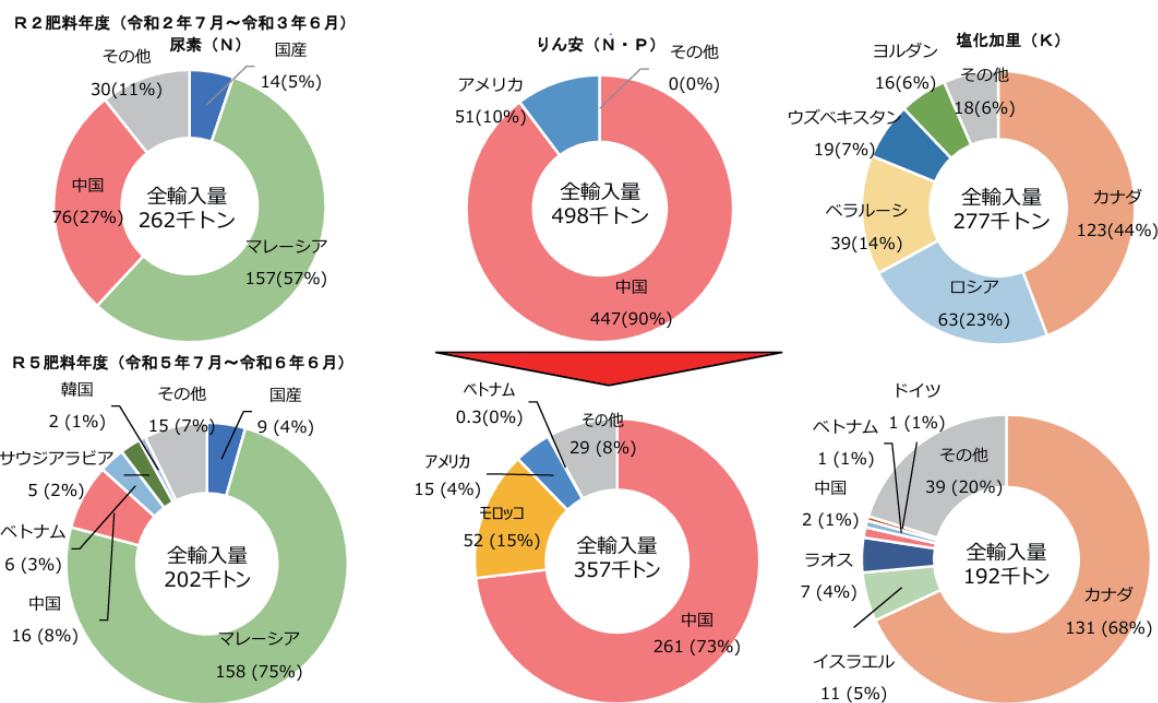
タイトルをみてふざけた内容の本と思われるかもしませんが、本書は排泄物の俗称ウンコとエコノミクス(経済)を組み合わせた造語で、ひとたび体から排出されると邪魔者扱いされてしまう排泄物に資源や情報源としての価値を見出し、いかに経済を活性化させるかについて真面目に、現代社会の抱える問題の解決の可能性を探る内容となっています。貿易とも関係があるので、その点についても触れながら本書の紹介をしたいと思います。

2021年10月中国が肥料原料の輸出を制限したことにより、多くの国々が肥料不足の危機に直面します。肥料の三要素とは窒素、リン酸、カリ(カリウム)だそうですが、中国はそのうち窒素とリン酸を含むリン安の輸出大国です。一方、日本は化学肥料のほとんどを輸入に頼っています。本書にも挿入されていた農水省の資料をみると、日本がいかに中国、ロシア、ベラルーシといった国々からの輸入に依存していたかがわかります。当然ですが2022年以降ロシアやベラルーシからの輸入は全くなくなっています(図1)。ひとたび輸出国が自国を優先して輸出を制限したり、国際情勢の変化によって輸入がままならなくなったりするので、肥

料の国産化を進めるインドのような国も出てきました。

人間の排泄物はトイレから水で流された後、下水を通って下水処理場で水分と下水汚泥にわけられ、汚泥は産業廃棄物として焼却後ほとんど埋め立てられているそうです。しかし下水汚泥には肥料三要素の一つであるリン酸が豊富にふくまれていて、肥料として活用しないのはもったいないと思われます。排泄物を含む下水汚泥を肥料にする最もオーソドックスな方法は堆肥(コンポスト)化で、汚泥を脱水、微生物の働きで分解、発酵させ、発酵の際に高温になることで大腸菌やサルモネラ菌といった病原菌が死滅し、衛生的な肥料ができるそうです。こうしてできた堆肥は農地に養分を供給し、土壤の排水、保水を良くし微生物を増やすことができますが、効果ができるのに時間がかかる、かさばる、撒くのに手間がかかる、なんの成分が入っているのかはっきりしない、といったデメリットもあります。化学肥料であればこうした手間暇をかけずにすみ、即効性もありますが、世界人口が爆発的に増加し各国が自国の食料の増産、確保を優先するようになると安定して輸入できるとは限らず、肥料原料価格が高騰し、さらに円安が追い打ちをかけ、そもそも化学肥料原料の埋蔵量は減少する一方なので、輸入だけに頼るのはリスクが高いといえます。また脱炭素や水インフラの老朽化といった問題も廃棄物の活用の必要性を後押ししています。

最終章では「下水疫学」という言葉が紹介されています。下水に含まれるウィルスなど病原性の微生物を調べて感染症の流行を把握する手法で、感染者が無症状の状態でもウィルスを排出するので捕捉できるそうです。ヒトを対象にした検査にくらべ、5日から1週間くらい先んじることが可能で、PCR検査に比べてコストメリットもあるとのことです。これが情報源として



の価値を見出すということのようです。

排泄物の活用には規制や縦割り行政の壁なども存在しますが、これだけ価値を生み出せる可能性のあるものにお金をかけて処分している現状は早急に変える必要があるのではないか、と考えさせられる本書の内容でした。興味を持たれた方には一読をお勧めします。

AIBA懇親会を開催

古田 浩（神奈川 #862）

6月28日(土)に総会後の会員懇親会をAIBA事務所近くの会場にて開催しました。特に今回は、コロナ後では最多となる41名の会員に参加いただき、うち4分の1は今年度入会の新しい会員11名となり、大変盛り上がりました。改めて磐石なベテラン会員と新しいパワーを秘める近年入会の会員とが互いに交流、親睦を深める良い機会になったのではと考えます。今回は時間的余裕がなく懇親会の写真掲載がかないませんが、参加者の皆さんには下記の方々でした。今後とも都合が合えば、リアルまたはオンライン交流会に気軽に参加いただければと思います。

30、115、212、228、396、476、485、508、569、622、708、709、725、734、743、761、764、779、805、821、830、832、839、841、865、896、902、904、926、927、932、934、935、939、940、943、944、945、947、948、949

新会員紹介

自己紹介

今年度の新会員は21名です。この中からご投稿頂いた2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。

◆大口 裕司（東京 #934）

私は、15年以上にわたって、海事・物流・貿易に関する企業の法務に携わってきましたが、そういう弁護士は珍しいのではないかと思います。この分野では、例えば、船主、船会社、P&I Club、損害保険会社、造船所、物流企业（フォワーダー、倉庫会社、陸運会社等）、船舶管理会社、商社、卸売業者、メーカー、シップブローカー、サルベージ会社、ITベンチャー、金融機関、リース会社などの案件を対応してきました。なお、これら会社の一般企業法務も扱っており、中でも人事労務を得意としています。

取り扱った国・地域の幅はかなり広く、様々な国の弁護士とのコネクションがありますので、法制度が整っていない国など除けば、概ねどの国でも対応可能では

ないかと思います。

従前より、この分野は社会的な需要が高いのに、この分野を得意とする弁護士は不足していると思っていました。貿易法務は特殊な知識を必要とし、海事・物流の法務知識も必要なので、扱うにしてもハードルが高いのが理由だろうと思います。

弁護士は法律だけを知っているわけではなく、業界実務をどこまで知っているかが助言の質や幅に影響します。AIBAには貿易分野での深い知見をお持ちの先輩方がたくさんいらっしゃるので、皆様から教えてもらいながら、また意見交換しながら、自分自身の知見を深めさせていただきたいと思い、入会しました。

また、弁護士として企業からご相談を受ける中で、貿易実務に関する知見が必要となった際には、AIBAの会員の皆様のお力をお借りできればと思います。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

私は物流や貿易関係の案件を扱ってきた弁護士なので、貿易実務や貿易英語については既存の知識がありましたから、初めて勉強する分野は国際マーケティングだけでした。そのため、国際マーケティングに重きを置いて勉強しました。国際マーケティングについては、対策セミナーのテキストに加えて、市販の書籍を購入して通読しました。

【貿易実務】

対策セミナーのテキストが充実しているので、テキストに書かれたことを全て理解すればよいと思い、テキスト中心で勉強しました。ただ、テキストには曖昧に書かれている箇所や説明が省略されている箇所もあるので、そういうところはネットや書籍を使って補充しました。本試験では、テキストで解説されていない事項が出てきたので（大項目としては触れているという趣旨かもしれません）、この分野が一番難しく感じました。

【国際マーケティング】

対策セミナーのテキストは用語を並べるだけで説明まではしない箇所が多いので、ネットで調べてまとめたメモを作るなどしてインプットしました。ただ、以前からマーケティング実務には関心があって、時々ネット記事を読むなどしていたので、マーケティング実務については、書籍を一度通読してだいたい頭に入ったという感想です。他方、マーケティング理論については、聞いたことがない話が多かったので、繰り返し勉強しました。

【貿易英語】

対策セミナーを受講しただけで、他に対策はしませんでしたが、本試験もそれで十分だったのではないかという感想です。個人的には、実務で英語を使ってきた方なら対策セミナーだけで十分ではないかと思いますが、契約書に関与しない部署の方は、英文契約書を解説した本を買って勉強した方がよいのではないかと

思います。

【二次試験】

二次試験は小論文と面接ですが、面接では、自分の経験と小論文に関する話を中心に聞かれるので、業務経験を生かした小論文を提出できさえすれば、対策としては、それで十分ではないかと思います。小論文は弁護士業務の経験を生かし、危険物に関する取引における法務的な注意点を解説したものを作成しました。

＜対策セミナーの活用＞

AIBAの対策セミナーは、受講を強くお勧めします。対策セミナーのテキストは非常によくできているので、とても有益です。まずはこのテキストを中心に勉強し、必要に応じてネット記事や書籍で知識を補充するのがよいと思います。

ただ、貿易英語については、普段から貿易英語を使ってきたかどうかが問われます。英語の基礎力が試されますので、本試験の難易度は普段から英語を使ってきたかによるだろうと思います。

◆銅岡 崇（京都 #942）

京都府に1996年に入庁後、2004～2008年に外務省経済局及び在上海総領事館に出向、2015～2018年に自治体国際化協会シンガポール事務所に出向、2019～2020年に京都文化交流コンベンションビューローに派遣されたほか、本庁の国際部門でも勤務するなどして海外業務経験を積みました。



国際金融都市シンガポールで刺激を受けて、帰国後リスクリリングに努め、働きながらMBA、中小企業診断士、1級販売士、全国通訳案内士等を取得。出向先の京都府立大学において、スタートアップ支援及びアントレプレナーシップ教育担当の教員募集が行われる際に手を挙げ、京都府を中途退職し2024年4月に特任教員として採用いただきました。

有期雇用教員のため、副業として自営の経営コンサルと通訳ガイドの仕事もし、中小企業・スタートアップの海外進出やインバウンド対応の支援も生業しております (<https://seekyoto.jp>)。たまたま大阪産業局のセミナーで貿易アドバイザーの名前を知ったほか、ネット上で過去のAIBAだよりを見つけて貿易アドバイザー合格後に加入するコミュニティが大変魅力的と考えて受験しました。

貿易実務経験がないため、貿易関係書類を実際に作成することは無理としても、社長へのアドバイスにおいて貿易実務の知識は不可欠と考えておりますので、プロフェッショナルな先輩方から知識を吸収して参りたいと考えております。土日は副業で時間が空かない日もありますが、本会の活動に極力参加させていただ

きますので、ご指導ご鞭撻の程、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

国際貿易については、外務省出向時に特恵関税やWTO等を担当していた程度で、貿易事務の実務経験がありませんでした。貿易実務でいかに失点を抑えて、得意な国際マーケと英語で得点を積み上げられるかが合格に必要不可欠と考え、貿易実務50点、国際マーケ75点、英語85点を必勝ポートフォリオとしました。実務の点数が最も低いのは邪道かもしれません、夏から勉強を始めて短期合格を狙うには、そうするしかなかったです。

【貿易実務】

直前にひたすらテキストを何度も読んで知識の定着を図りましたが、細かな覚えきれない部分は潔く諦めました。重要なINCOTERMSやUCP600の中身も元々知らなかったので、付け焼き刃的な知識では対応できず、勘で回答せざるを得なかった試験問題もいくつかありました。

【国際マーケティング】

テキストに書いてある内容の多くは、中小企業診断士として知っていたので、ざっと一読し、知識が曖昧な部分についてググったり、生成AIで調べて補強しました。時事問題については、貿易・国際関係の仕事をしている人ならば、特段勉強しなくともある程度は点を取れると思います。

【貿易英語】

英語自体は、元々学生の頃から得意で、仕事上でもEメールや会話で使ってきたため、本試験でも得点源と位置付けておりました。テキストを一読し、問題の傾向をおさえつつ、Youtube上で無料公開されている貿易検定頻出単語を使って、専門用語の知識を補足しました。英作文についても、特段の対策はしませんでした。

【二次試験】

年末年始も通訳ガイドの仕事で仕事モードだったので、その合間に課題論文を作成しました。中小企業診断士でもあるので、海外販路開拓の支援制度について誰に何をどこまでしてもらえるのかを簡潔に解説するよう心がけました。面接前には、志望理由と経歴、今後やりたいことを結びつけて、面接官に御理解いただきやすいように言語化しておきました。また、1次試験以降忘却した貿易実務の知識をテキストでおさらいしておきました。

＜対策セミナーの活用＞

本業で時間がなく、試験直前に海外出張もしていたため、リアル参加はできず、オンラインでテキストを開きながら1回受講したのみでした。貿易実務経験が

少ない方と網羅的な知識がない方には、オンライン受講をお勧めしますが、比較的短期間で配信が終わってしまうので見逃さないよう要注意です。

支部活動

関西支部

[English Café ~英語で広がるネットワーク~]

日 時：4月20日（日曜日）10：00～12：00

場 所：グランフロント大阪 ナレッジサロン

海外ビジネスに欠かせない英語のブラッシュアップの機会として、2ヶ月ごとに開催しています。

今回のEnglish Caféには、関西支部会員のみならず、ゲストの方々も含め総勢13名が参加しました。

当日は2～3名のグループを編成し30分間の英語でのフリートークを実施。その後メンバーを入れ替え再度30分間のフリートーク、というのを繰り返しました。自己紹介や近況報告を皮切りに、海外でのエピソードなど多彩なトピックが飛び交い、終始和やかかつ活発な雰囲気となりました。今年度ご入会いただいた新入会員の方々にも参加いただき、初対面とは思えないほど自然な英会話が展開されていたのが印象的です。

英語を介してつながりを広げ、English Café終了後には有志でランチをご一緒しております。

今後もEnglish Caféを継続してまいりますので、ご興味のある方はぜひご参加ください。



【関西支部総会/定例会】

日 時：5月10日（土曜日）13：30～17：00

場 所：ドーンセンター5階セミナー室（天満橋）

1. 関西支部定時総会

支部役員による議案の説明、質疑応答、採決

2. 関西支部5月定例会

A) 新入会員による自己紹介を兼ねたミニ講演

今年度の関西支部には6名の新しい仲間が加わりました。

そのうち5名が定例会に会場参加いただき、関西支部恒例となりました「自己紹介を兼ねたミニ講演」を実

施していただきました。いずれも国際ビジネスや貿易に関わる多彩なバックグラウンドをお持ちで、その個性と専門性は、AIBAの活動に新たな視点と活力をもたらしてくれるでしょう。

- 福森 榮治 会員 (# 946)
- 鍋岡 崇 会員 (# 942)
- 中島 俊哉 会員 (# 941)
- 佐藤 亜希 会員 (# 938)
- 荒木 史好 会員 (# 930)

B) 他支部・自治体関係者も注目

- 内容充実の講演を開催 -

- 講演者：益倉 孝 会員 (# 567)
- 講演：琉球中継貿易の今、公的補助によるアジア向け航空貨物運賃削減プログラム

今回の講演には、関西支部の会員に加え、他支部のAIBA会員や沖縄県関係者の皆様にもリモートでご参加いただき、合計50名を超える盛況となりました。

講演では、自治体職員ならではの視点から現場での実情や課題を的確に分析いただき、さらに具体的な施策や活用方法についても多数の提案がなされ、参加者からも高い関心が寄せられました。

内容の濃い、非常に実りの多い時間となりました。



【English Café

～実践に生きる“通じる英語”を磨く場～】

日 時：6月15日（日曜日）10：00～12：00

場 所：グランフロント大阪 ナレッジサロン

実際に通じる英語力を培うため、2ヶ月に一度English Caféを開催しています。唯一のルールは、会話はすべて英語、日本語は一切禁止というシンプルかつ挑戦的なものです。

今回の参加者は6名。2人ずつペアになり、30分間、近況をテーマに自由に英会話。その後、ペアを変更して再度30分間のフリートークを実施しました。海外展示会、ビジネス誌の内容、海外旅行など、取り上げられたトピックは多岐にわたりました。2時間はあつという間に感じられるほど充実しており、改めて「実践的な英語力は、生きた対話から育つ」と実感できる場となりました。

今後も English Café は実務に役立つ英語力を磨く交流の場として継続してまいりますので、ご興味のある方はぜひ次回ご参加ください。

中国・四国支部 理事退任について

角 昌憲（鳥取 #832）

第23期総会終了を持ちまして、理事を退任することとなりました。

思えば、2021年3月に勉強会講師を終えてすぐにWebによる支部例会に参加すると「次期支部長に」と言われ、講師をやり終えた余韻に浸ることもなく引き受けたことを昨日のことのように思い出します。理事の中で年齢も若く経験も未熟な理事であったため、至らぬ点で多々ご迷惑をお掛けしたことをこの場を借りてお詫びします。

現役会社員で土日が休みであったため、行政等への働きかけなど平日行動することが思うように出来なかつたことを反省しております。支部例会は、外部講師を交えて開催しました。無理を言いながら快く講師を引き受けいただいた皆様には、大変感謝しております。これからは、理事の経験を生かしたAIBA活動に取り組みながら、少しでも支部及びAIBAの活動を盛り上げるように取り組んで参ります。

最後に支部、役員、皆様の支えで理事を務めることができました。この場を借りて御礼申し上げます。

理事ならびに中国四国支部長を拝命について

清水 栄治（山口 #851）

第23期定時会員総会におきまして、新たに貿易アドバイザー協会の理事ならびに中国四国支部長を拝命いたしました清水栄治と申します。まずは、このような貴重な機会を賜りましたことに、心より御礼申し上げます。

貿易に関する知見が集まるこの場において、微力ながら皆さまのお役に立てることを大変光栄に存じます。これまでの経験を活かし、地域や業界を問わず、どなたでも気軽にご相談いただけるよう、開かれた雰囲気づくりに努めてまいります。

近年、デジタル化やAIの活用が進む中で、貿易業務のあり方も大きく変化しております。しかしながら、どれほど環境が変わろうとも、「人と人との信頼関係」の重要性は不变であると確信しております。

私は理事として、皆さんに「相談してみよう」と思っていただけるような、オープンで協力的な関係を築いていきたいと考えております。また、協会の認知度向上にも尽力し、デジタル技術と人とのつながりを融合させた、新たな価値の創出にも積極的に取り組んでまいります。

今後とも何卒よろしくお願ひ申し上げます。

アドバイザーの活動

2025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 優也（大阪 #415）

6/10

行事名：定例懇親会

主 催：守口門真工業クラブ

テーマ：「トランプ関税が与える影響について」

内容概略：関税の仕組みとトランプ関税について

会 場：料亭柿右衛門

6/28

主 催：まんねんS組

テーマ：「ウクライナ退屈日記」

内容概略：戦争前の平和な頃にキーウに1ヶ月滞在した体験談

会 場：大阪市立総合生涯学習センター第3会議室

柏野 健（東京 #743）

12/13

行事名：安全保障貿易管理セミナー

主催者：日本貿易振興機構長野貿易情報センター諏訪支所（ジェトロ諏訪）

内容概略：安全保障貿易管理をゼロから解説。①リスト規制、キャッチオール規制とは、②各輸出規制の具体的な仕様を確認、③規制の元である国際レジームを理解する

会 場：諏訪市駅前交流テラス「すわっチャオ」

5/25

行事名：日本貿易学会第64回全国大会 AIBAセッション

主催者：日本貿易学会

テーマ：「安全保障貿易管理法制 その成り立ちと日本の立ち位置」

柏野 健（東京 #743）と山本雄彦（京都 #717）

6/25

行事名：日本貿易振興機構 福井貿易情報センター 貿易セミナー

主催者：日本貿易振興機構 福井貿易情報センター
講演者と内容（オンライン）：

山本：海外取引の要諦、相手先の見つけ方、

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頂きます。

相談

「スリランカ向けに中古車輸出をしたいが、日本の銀行が信用状輸出を受けたがらないのだが・・・」

スリランカ向けに中古車の輸出をしたいという業者さんがいます。L/C取引についてはあまり慣れておらず、開設銀行は既に決まっているらしいのですが、日本の銀行がどこも受けてくれないと聞きます。どういうことが考えられますか？

回答者：水口 久仁彦（東京 #839）

回答

信用状を扱ったことがあれば、申し上げるまでもないのですが、「開設銀行は既にあり、日本側の通知銀行を探しています」なんてことはあり得ない。正確に言えば、「開設してくれそうな銀行はあるのですが、日本側の通知銀行になってくれる銀行を探しています」ですが、そもそも通知銀行などは「なって下さい」と言わざるるものではなく、L/C開設銀行がコルレス契約上、勝手に選ぶものです。「L/Cについては未経験なので」とあるので、恐らくはL/C取引をやったことがないので、スリランカ向けの中古車輸出はどのようにすればよいのか、教えて欲しい、と言ったところでしょう。なお中古車輸出を手掛けていれば、まずは取引銀行に行くべきです。

恐らくは、スリランカ向けに中古車輸出を手掛けてみたいが、何をどう揃えたら良いのか、銀行はどうしたら良いのか、など初步のことから教えて欲しいというところでしょう。ただ銀行の方も手一杯で、（きちんと必要書類を揃えられる商社であれば兎も角）初心者に手取り足取り教え、何がディスクレでどう対処すべきか、などを一から教えることはできず、スリランカ向中古車輸出の初心者には申し訳ないが、他の銀行を当たって欲しい、といったところでしょう。

以前であれば銀行の外訪担当者から教わる手もあったのですが、今はどこの銀行も本当に人手がなく、外訪担当者も大口経常先すら行かなくなっています。銀行としても、小規模の個人事業主や法人ではL/C付書類を買い取ることも、与信上はともかく、ディスクレなく書類を整えるのが難しく、取立でも手をかけずにやれれば良いのですが、ディスクレだらけでは銀行負担が大きくてペイしないどころか、他業務に支障をきたすので「やりたくない」と言ったところでしょう。

スリランカでは2017年7月に南部のハンバントタ港が中国国有企業に港の運営権を99年間リースされたことが「債務の罠」として有名ですが、2020年3月には外貨不足と立て直しの為、いったん自動車輸入を禁止。その後IMFの支援等を経て、5年ぶりに今年2月に再開しています。

今は、スリランカ向中古車輸出は普通にL/C付で回っています。

恐らくは、どこも相手にしてくれないというのは、「1から教えてくれるところはないのか、お宅は貿易アドバイザーさんでしょ、何とかならないの？」という意味と同義ではないか、と思います。そこで、もし銀行さんがダメなら、（手数料が銀行さんと比べて少し高いが）信用金庫さんを訪ねてみることをお勧めします。

近隣の信用金庫さんの中から幾つか目星をつけて、「スリランカ向中古車輸出をやりたいのだが、おたくの支店は扱えますか？ どこのお店で扱って貰えますか？」などと最初に電話で聞いてみて下さい。「やっても良い」という営業店に出会えるかも知れません。但し、与信を付けて貰う、つまり早い話、借入を起こすので、その組合員になる必要がありますし、手数料もちょっと高いのですが、受けってくれれば「ありがたや」です。そしてL/C付取引でディスクレ無しで取引ができるようになったら、今度は銀行さんにお願いしても良いと思います。

15年前に全銀協通達が出てスリランカ向の中古車輸出が始まった当初は、日本の中古車ディーラーによる高級官僚や富裕層向けの1台1本のL/Cでの高級車輸出が主流でそれなりに旨味もあったのですが、まもなく大小の中古車ディーラーが入り乱れて低価格帯の取扱いを始め、個人輸出も急増、取扱再開後は、個人輸出が再び増加しつつあり、先に述べたような問題が多発していると思われます。

スリランカ向中古車輸出も、我が国の少子化による人口減少とそれによる人手不足が遠因でしかるべき銀行の外為サービスが受けられなくなったことにより、熟練したディーラーにとっては旨味のある商売であっても、初心者にとってはすっかり高嶺の花となってしまったようです。

JETROマッチング活用、福井県産品の輸出
ポテンシャル、ネットで危険を回避、支援
制度と今後の行動

柏野：Incoterms、フォワーダーの選定、代金の回収、
貿易保険、LC決済、海上貨物保険、輸出入
と消費税、関税とHSコード、経済連携協定
と原産地規則、契約書の締結、経済安全保障
、安全保障貿易管理、国際レジームと外
為法、日本の法制と外交スタンス、みなし
輸出、EAR全般、日・米・欧の懸念リスト

【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。

AIBA-NET 論壇

2025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でのやりとりをご参照下さい。

4月

- ・パナマ運河が投げかける海運航路の重要性：海の論考
- ・フィリピン向け輸出に関わる特定原産地証明書取得とHSコードについて
- ・米国が指摘する日本の非関税障壁にはどのようなものがあるか
- ・トランプ関税が物流に与える影響
- ・貿易書類の電子保存について
- ・医療機器の中国から米国輸出に関する関税対策のご相談
- ・未通関の輸入貨物の再輸出手続きについて
- ・非特恵の原産地規則について（2）米国編

5月

- ・スリランカ向け中古車について（1）
- ・EPA/FTAの検認の実態？（事例集？？）

6月

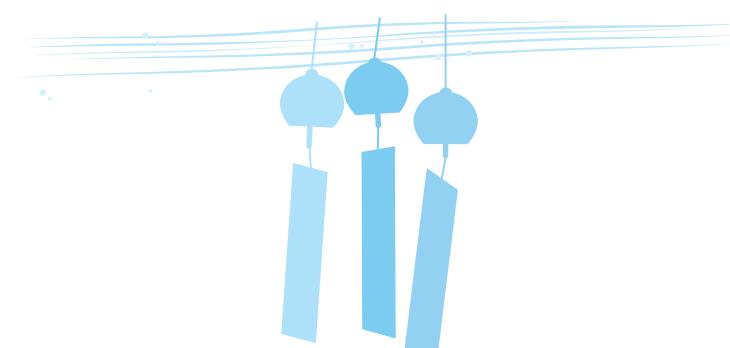
- ・スリランカ向け中古車について（2）
- ・超大型機械の分割船積の個々の値決めに関して
- ・無償支給した材料の輸入申告価格の運送範囲
- ・どのような（どのように）AIをお使いですか？
- ・FOOD EXPO HONG KONGのジャパンパビリオンについて
- ・AIBAは精度高い情報を外部に発信しないのですか？

〈編集後記〉

☆先号で7月になったらトランプさんが有能なビジネスマンか裸の王様か判ると書きましたが、訂正します。さっぱり分かりません。日本には関税を25%、ブラジルにはルラ政権のやることが気に食ないので50%、カナダには中国からの合成麻薬（フェンタニル）の密輸対策に協力的でないとして35%。ブラジルは早速対抗措置を打ち出すと言明。経済学者は誰も賛同していない。ただ明確なのは、米国は自由主義の旗手でも内情は火の車で誰かが何かしないといずれは突然停止して動かなくなってしまうこと。しかし、これを回避するために高関税とは自由の女神様が嘆きます。貨幣の悪錆と同じで物価高が懸念され、政権は一時期潤うが、その先にあるのはおそらくまた戦争ではないでしょうね。正解が見えない今は、庶民は流れに身を任ざるを得ないのでしょうか？ これも民主主義なの？ ウクライナではないが、戦争になれば、長年形成した資産もあっと言う間に消えていく。つい80年前、もう戦争はしないと言っていたばかりじゃないですか？あの言葉、忘れたわけではありませんまい。日本は米国と一緒に世界秩序を取り戻すことが本当に可能なのでしょうか？ それとも…

後世の人たちから後ろ指指されるのは御免です。
トランプ任せにしないで、政治家まかせにしないで、皆で一緒に考えた方がよさそうです。

(水口)



家族のための安心資金の作り方

贈与は
年110万円／人迄
無税です
仕送り不要！

学資保険
年110万円

祖父・祖母

生保で補強！

両親

生命保険

生命保険
年110万円

学資保険

二つの保険を
一緒に贈与

孫

間接援助

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
お問い合わせ⇒atsushi_shibata@japan-jil.com 柴田 篤 (#508)

Bansel

TradeTax

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) / 柏野 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

