

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、2025年度
のAIBA認定試験に見事合格され、
入会された20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

毎年新会員入会オリエンテーションでも説明させて
頂いております通り、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、2023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、貿易アドバイザー認定試験はジェトロ
が1994年から2007年まで実施し、その後2008年か
らは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の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、弁護士、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
受できます。

1) 自己研鑽と情報交換ができる場

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-
COM) 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

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あり、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を提供しています。

試験事業では、テキスト執筆者及び実力養成あるい
は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。

Contents (目次)

P1… 新会員をお迎えて	森岡 和博
P2… 2025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	
市山 恵子、上村 昌晃、栗田 樹、佐藤 賢、関 史郎、 高橋 泰行、田中 佑典、八野 善哉、濱谷 徹、福地 祥晃、 穂積 洋一、本宮 カンデル 那緒子、松尾 秀一、松延 健吾、茂手木 正也、森園 祐次、山本 公明	
P16… 近畿大学の教員としての19年	勝田 英紀

P17… プルミエールヴィジョン国際見本市に出展支援して	弓場 俊也
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25)	
P18… 春は一年の始まり	田中 徹郎
ゆるやかな欧州日本食品市場観察	
P20… 全体活動、支部活動	芳賀 淳
P23… AIBA-NET Q&A (奥田、村井京太、清田の各氏)	白井 規直
アドバイザーの活動	
P24… AIBA-NET 論壇、編集後記	

2025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

2025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28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。

全国各地から参加した17名の新会員は、本部事務所に出席の理事6名とオンラインにより入会后初の交流の場が持たれました。

前半は新会員の紹介から得意分野、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なりました。

後半は出席の各理事により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（村井理事長・事業本部長代行）
- 3) 試験事業全般、セミナー開催、テキスト執筆の依頼、ITIC（貿易・産業協力振興財団）助成金について（水口副理事長・試験運営本部長）
- 4) 事務局運営、会員名簿・名刺・会報誌「AIBAだより」の発行、会員専用HP、事務所のオープン時間について（市川専務理事・事務局長）
- 5) AIBA会計、出納業務、業績概況、会員の振り込み口座、新規顧客開拓について（青木会計担当理事・営業部長）
- 6) 勉強会・HP運営について（栢野IT担当理事）

以上、予定通りに進み午後3時30分終了、有意義な討議も交わされ、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る会合となりました。



新会員紹介

自己紹介

今年度の新会員は20名です。この中からご投稿頂いた17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。

◆市山 恵子（福岡 #952）

就職してから約25年ほど、国際物流に携わっております。スタートは運輸倉庫会社にて海上・航空貨物の主に輸入通関と他法令関連業務に約2年従事しておりました。その後、外資系フォワーダーに転職し、そこから3年ほど通関業務と兼任で海上・航空の輸出入フォワーディング（主に半導体関連、船用品）を行っておりました。以降は、生鮮食品と錦鯉を中心に扱うフォワーダーに約20年勤続しております。梱包から航空・海上の最適輸送モード選定などを学び、現在は国内外の顧客の依頼でアジア圏を中心に輸出代行業務を担当し、食材の買い付けから書類作成、輸送手配まで一貫して業務を行っております。



専門分野は農水産物を中心とする食品の輸送で、アメリカ、イギリス・香港・マカオ・台湾・ベトナム・タイ・シンガポール・マレーシア、現状輸送がストップしてますがUAE・サウジアラビアを担当しております。

受験動機は、販路開拓の相談を受けた際に現職の知識や伝手だけではなかなかマッチングできず、JETROなど公的機関の支援サービスを調べていた際に、AIBA貿易アドバイザー資格について知ったことがきっかけです。AIBAホームページを拝見し資格取得のハードルは高く感じましたが、輸出代行業務を後輩に引き継ぐにあたり、貿易について改めて体系的に学び直したいと思い受験を決めました。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

まずは2024年度のテキストで全体の内容を大まかにつかみ、練習問題の解説を参考にして理解が正しいか整理していきました。1年分の設問の解説だけでは理解できない点も多く残りましたが、その後、受験対策講座「実力養成セミナー」と「直前対策セミナー」のビデオ講座を受講し、2025年度版の対策テキストの設問と解説ともすり合わせしながら、徐々に理解できる部分も増えてきました。

【対策セミナーの活用】

問題・解答の解説のおかげでより正しく理解できた

と思います。

また参考にすべき資料や関連サイトを挙げて頂いた
ので、スムーズに調べることができたと思います。

【貿易実務】

基礎的な部分は『ジェトロ貿易ハンドブック』も活
用して、テキストとすり合わせながら復習しました。

通関に従事していたのも20年以上前になるため、法
令を再度読み直しが必要でしたし、AEO制度やEPA関
連も現在業務で関わっている協定以外についてはアッ
プデートできていなかったもので、税関ホームページも
参考に大まかに把握するようにしました。

一番苦労したのは、外為・決済・金融でした。L/C、
D/P、D/Aなどの手続きの流れのイメージは掴んでいた
つもりでしたが、設問は実践的内容でしたので何度も
解説とテキストを読み返しながら少しずつ慣れるよう
にしました。

為替変動リスク対策に関しては興味があったため
YOUTUBEなどにアップされている動画解説も参考に
し、ユーザンスやファイナンスについては理解がまだ
十分でないため、時間を見つけて過去問を見たり勉強
会で知識を深めることができると考えております。

【国際マーケティング】

現在の業務は海外からの引き合いをもとに輸出して
いるパターンが多いので、マーケティングについて考
えることがありませんでしたが、多様なマーケティング
理論があり非常に興味深かったです。

ただし、理論だけを学ぶ・記憶するのはなかなか大
変でした。現職で取り扱う商品が食品を中心とするた
め、他の製品やサービスに置き換えて展開できるか、
また輸入側のローカルの情報・宗教・慣習・規制も含め、
最後のエンドユーザーに届くまでをみないと繋がらな
いなど再認識しました。

【貿易英語】

2024・2025年度分の2回の問題を解き、時事英語に慣
れる必要があるため『NHKニュースで学ぶ現代英語』
を中心に、貿易に関連や影響がありそうなトピックを
選択して聞いたり、テキストを確認して勉強しました。

また、普段使うことがない契約書等の特有の表現、
単語についてはなかなか頭に入りにくいので例文全体
を書き写したり、音読しながら覚えるようにしました。

【二次試験】

小論文については初めて輸出を検討している場合、
どのような点に注意して進めたらよいか、品目は現職
で主に取り扱いをしている農水産物について選択しま
した。文字数制限もあり、かつテーマが“初めての輸
出検討”のため、最初のステップとして分かりやすい
ように、情報の盛り込み過ぎ・押し付けにならないよ
うに整理していきました。

面接対策では実際にアドバイスする場合を想定して、
JETROや中小機構のサイトで輸出支援のガイドを参考

に組み立てをしようと考えておりましたが、準備不足、
経験不足と緊張もあり、主に現職での体験のみに基づい
た雑な説明しかでなかったなという反省が残りました。

しかしながら、和やかな面接の雰囲気を作っていた
だったので、“また来年頑張ろう！”と気持ちを新たに
会場を後にしたことを覚えております。幸いにも合格
できましたが、これからAIBAの諸先輩にご指導いた
だき、アドバイザーとして一人前になれるよう研鑽して
いきたいと考えております。

◆上村 昌晃（東京 #953）

はじめまして。このたびAIBAに
入会いたしました、上村昌晃と申し
ます。どうぞよろしくお願ひいたし
ます。



大学在学中に通関士資格を取得
し、卒業後は物流企業にて長年に
わたり通関士として貿易実務に携わって参りました。
海上・航空いずれの輸出入通関も経験しており、多種
多様な貨物の通関手続きを取り扱ってきました。また、
EPA・FTA原産地規則、減免税手続き、関税評価、
AEO制度の体制構築など、税関手続きに関する幅広い
分野にも精通しております。

AIBA認定貿易アドバイザー試験の存在を知り、貿易
全般を一度きちんと体系的に学びたいと考えてAIBA主
催の実力養成セミナーに参加いたしました。貿易に関
する知識には自信があったのですが、専門分野の運輸・
通関に関しては良いとしても外国為替・貿易金融や貿
易英語など多くの分野で知識が十分でないことを痛感
しました。この時点で試験まで3か月弱と準備期間が限
られていたため、合格レベルに達するには不安があり
ましたが、やる気に火がついた時を逃すと再度の機会
は巡って来ないと考え、受験にチャレンジすることを
決意しました。

現在は企業に所属しておりますが、今後は知識と経
験をさらに深め、いずれは日本の中小企業の海外進出
を後押しすることで日本経済の活性化に貢献したいと
考えております。今後ともご指導ご鞭撻のほど、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】

『AIBA認定貿易アドバイザー試験2025受験対策講座
テキスト』を中心に勉強しましたが『貿易のしくみと
実務—全体像を捉えにくい貿易取引の流れ、実務の進
め方をはじめから終わりまで詳細に解説』（同文館出版/
高橋靖治著）という書籍も詳しく書かれており参考に
しました。

まず、各分野の『受験対策講座テキスト』を読んで、
練習問題を解くという流れで二周しました。短い準備

期間の中でも二周したのが記憶定着に効果的であったと思います。

特にインコタームズに関しては貿易実務一般、運輸・通関は言うまでもなく、外為・決済、貿易英語でも出題がある重要なポイントなので、危険移転と費用分担についての表やインコタームズ間の差異については頭に叩き込みました。

その次ですが、私は貿易英語が苦手であったので一日の勉強時間の半分は英語の勉強、半分はAIBA HPに掲載されている各分野のサンプル問題を解いていくことを試験日まで繰り返しました。平日は仕事があるので終業後の2時間、土日はまとまった勉強時間が確保できるので少なくとも6時間、試験直前の一番多い時は図書館やカフェをハシゴして12時間勉強しました。

貿易アドバイザー試験は範囲が非常に広く、挫けそうにもなることもありましたが、勉強を続ける執念が合格に繋がると信じて、試験当日も直前まで図書館で勉強してから試験会場に向かいました。

【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とも会場で受講しました。

勉強から長い間離れている身としては一日中、集中力を保つのは大変でしたが、前方の席に座り、講師の一語一句を漏らすまいという気概で臨みました。

【貿易実務】

基本的には『受験対策講座テキスト』を使用し、理解が難しい箇所や掘り下げて調べたい箇所はインターネットで検索して勉強しました。特に外為・決済の分野は業務上で関わりがなくイメージしづらかった為、インターネットで図を検索したり、『貿易実務がぜんぶ自分でできる本—知識ゼロでも大丈夫!!—改訂版』（ソシム/木村雅晴著）という初心者向けの書籍を活用しました。

【国際マーケティング】

『受験対策講座テキスト』の読み込みに加えて、理解が難しい箇所はインターネットで検索して理解を深めました。マーケティングというのはこのようになっていくのかと新しい世界を知るのは新鮮でしたし、以前受験したビジネスマネジャー検定試験と重複する内容もありましたので、全般的に楽しく勉強することができました。

【貿易英語】

合格体験記を読むと皆さん英作文が最重要だと書かれていたので、『受験対策講座テキスト』に掲載されている英文や英文ビジネスレター本の海外との取引に関する英文をノートに繰り返し書いて文法・文章の構成等に慣れるようにしました。

時事英語に関してはトランプ関税に関する内容が出題されるだろうとヤマを張って『The Economist』のトランプ関税に関するLeadersを2本暗記する位読み込み

しましたが、ヤマが外れてしまいました。様々な海外トピックスにアンテナを張り巡らせておくことが肝要かと思えます。

国際取引文書に関しては『受験対策講座テキスト』に加え、英文契約書に関する本も用いて契約書特有の英語を覚えました。私のように英語が苦手な方は契約書に関する勉強に力を入れた方が得点源にできるかと思えます。

【二次試験】

小論文は、初めて海外に機械製品を輸出する中小企業を想定し、HSコードの特定、原産地規則、安全保障管理についてのアドバイス方法について書きました。得意分野ですのでスムーズに書くことができましたが、文字数を制限内にまとめるのに少し苦労しました。

面接は、自己紹介・経歴について簡潔に述べられるようまとめて臨みました。面接では私がアドバイザー協会に入った時にどういった事ができるかという点を見て頂いた気がします。以前の合格体験記にもありましたが、落とすための面接という印象ではありませんでした。

◆栗田 樹（神奈川 #954）

この度AIBAへ入会させて頂くこととなりました、栗田と申します。新卒で入社した香料を扱う化学メーカーにて入社以来輸出業務を行う部署に所属し、インド向けや欧州向け三国間取引などを担当しております。過去には台湾やメキシコ向けを担当しておりました。飲料などに使用されるフレーバー品、柔軟剤などに使用されるフレグランス品など日常生活における様々な製品に使用されておりますが、特にフレーバー品については様々な種類があり、こんな香りも作っているのか！と自分の働いている会社の製品にもかわらざ驚くこともあります。（笑）

受験動機としては、自分自身の貿易に関する知識の棚卸と貿易のより深い世界への門を叩きたい、という2つが主なものでした。貿易に関わることになってまだ7年と既にAIBAにご入会されている諸先輩方と比べると、私自身の知識や経験はまだ未熟な部分も多いですが、中堅社員となりつつある今こそ、一度知識の棚卸をしたいという思いを持っていました。また、何度かAIBAの無料セミナーを聴講させて頂く中で、貿易の世界は奥が深く自分の知らないことがたくさんあることを実感し、そのような世界に今後も関わりたいと思うようになりました。そうした思いが重なり、受験を決意いたしました。

今後も知識と経験を蓄えながら、貿易に携わる一人として研鑽に励みたい所存です。どうぞよろしくお願ひいたします。



【総合的な試験対策】

テキストを繰り返し読み込み、練習問題を解きなおすことを中心に準備しました。普段の業務とは関わりのない範囲のテーマ(特にマーケティング)については、分からない用語・概念などを逐一インターネットで検索する形で徐々に理解をしていきました。

【対策セミナーの活用】

オンラインの対策セミナーを活用いたしました。期日まで繰り返し視聴できる点が私としては非常に有難かったです。セミナーでは各科目の担当講師の方が、おさえるべきポイントを分かりやすく解説してくださるので、試験が近づいているなかで視聴することで、頭の中を整理することができました。

【貿易実務】

普段の業務で使用する知識と重なる部分も少なからずあり、それ以外の部分、普段の業務とは縁遠い分野の知識習得に時間を割きました。通関士試験を受験した際のテキストなども見返して知識を補足していきました。

【国際マーケティング】

全くの専門外のため、どうしようと悩みました。とにかくテキストに記載のある重要と思われる用語や概念だけは何となくでもよいので理解しておこうと決め、片っ端からインターネットで検索しどのような意味なのかイメージをつかむところから始めました。そしてテキストを繰り返し読み込んでいくと、少しずつマーケティングについて体系的に把握することができるようになったように思います。マーケティング初心者にとって全てを100%理解することはなかなか難しいと思いますので、キーとなる用語や概念をおさえることが大事なのではないか、と思います。

【貿易英語】

実務上英語でのやり取りは少なからず行っていましたが、英文契約書の知識は皆無でした。テキストで基本的な内容が網羅されておりましたので、繰り返し読み込み理解を深めました。インターネットでも英文契約書に関する解説記事などが数多く存在していますので、そういった記事も参考にしました。また、貿易実務検定を受験した際に利用したテキストも見直しました。長文の英語を読み解くことが普段あまりないため、テキストに記載されている例文を読み込み、試験本番で抵抗を感じないようにしました。

【二次試験】

小論文の内容を読み返すとともに、自分自身でキーワードだと思っている用語や情報について尋ねられた際に答えられるよう、頭の中を整理しておくよう努めました。また、なぜAIBAの試験を受験するのか、その動機についてもいま一度自分自身の中で整理し臨みました。

◆佐藤 賢(千葉 #956)

この度、AIBAに入会させて頂きました、佐藤賢さとうけんです。今後どうぞよろしくお願いたします。

独立中小企業診断士として、現在、主に中小企業基盤整備機構のアドバイザーや千葉県の複数の商工会で窓口相談専門家等として活動しております。独立以前は総合商社及び製薬企業にて、計30年間国内外の営業・マーケティング分野を中心にキャリアを積み、その内10年間以上は海外に駐在(韓国6年間・タイ4.5年間)、海外現地子会社の幹部として経営に携わった経験が有ります。

専門分野は、企業の海外営業・マーケティング、海外進出、販路開拓、海外現地子会社運営支援等です。

産業面では、精密化学品・医薬品・ヘルスケアが得意分野です。東アジア・東南アジア諸国での経験が多いですが、米国市場展開、英国企業とのアライアンス業務等にも携わったことも有ります。米国一流化粧品会社での化粧品原料採用を通じた中小企業の多角化、委託開発製造を活用した海外子会社のコスト削減、GEO(Global Employment Organization)を活用したベトナム進出・現地販促基盤構築等の分野で経験・実績が有ります。

貿易アドバイザー受験・AIBA入会は、中小機構のアドバイザーとして活動する中で、中小企業の輸出を支援されているAIBA会員の方の活動に触れる機会が有り、AIBAとその活動に関して興味を持ったことがきっかけです。AIBAの入会が、特に中小企業の輸出・国際展開のためにお役に立てる機会に繋がるようであれば幸いです。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

中小企業診断士としての通常の活動も有り、時間の制約の中で『受験対策講座テキスト』の読み込みと対策セミナー受講以上のことは出来ませんでした。それで十分に対応・合格出来ました。

試験対策に当たって1番役に立ったことは、昨年度のテキストを入手して、隙間時間を使いながら早めに勉強を開始出来たことであつたと考えています。

テキストは、海外ビジネス実務の要諦を押さえた、良い内容で構成されていると感じています。総合商社時代に貿易関連知識と実務、中小企業診断士受験及び実務を通じて海外マーケティングの知識・実務をそれぞれ学んでいたこともあり、今回の受験は知識と経験を整理する良い機会になったとも思っています。また、テキストは体系的に良く纏められていたので、セミナーの内容と合わせて、効率的に学習を進めるのに役立ち



ました。

【対策セミナーの活用】

春季セミナーを会場で、直前対策セミナーはオンラインでそれぞれ受講しました。勉強時間に制約の有る場合は、セミナー受講を知識の整理の機会に活用すると良いと思います。幸い、両セミナー共に休日に開催されています。結果的には会場でセミナーに参加して学んでしまった方が、隙間時間にオンラインで断片的に学習するより効率的に学習出来た印象です。

【貿易実務】

テキストの読み込み以上のことは出来ませんでした。貿易実務経験の有る方であれば、テキスト・セミナー受講以上のことは手を出さなくても対応可能なように思います。

【国際マーケティング】

こちらもテキストの読み込み以上のことは出来ませんでした。十分対応出来ました。中小企業診断士の「企業経営理論」の知識が有ると対応し易いように思います。

【貿易英語】

テキストの読み込み以上のことは出来ませんでした。実務で英語を使っている方であれば、貿易英語対策に余り時間を割かなくても対応出来るように思います。作文の配点が大きいようなので、知識問題の回答を早めに終えて、作文に時間を割けるようにすると、得点を狙い易いように思います。

【二次試験】

事前に提出した小論文の内容を更に肉付けして説明出来る準備をして臨みました。面接は、経歴についての説明に続いて、小論文の内容についての質疑を受けました。トリッキーな質問も無く、普段考えていることを率直に回答した次第です。AIBA理事3名の方々から面接官で、フレンドリーな雰囲気の中で面接が実施され、好感を持った次第です。

◆ 関 史郎 (東京 #957)

貿易とは縁の薄そうな群馬県の田舎町出身です。

2021年に商社勤務を定年で卒業し、現在は個人事業主として東京商工会議所の専門指導員や行政書士として活動しております。

専門分野は、“機械畑”になります。商社勤務の前半は主に四輪車・二輪車・一般機械類・同部品・設備等の輸出や三国間取引、後半は現地事業体の立ち上げ・早期黒字化・撤退等に携わって来ました。

駐在経験は返還前の香港・マカオのみですが、貿易取引や事業運営はアジア各国・中東・欧州・アフリカ・豪州・中南米と比較的広範囲に取り組んで参りました。

現在は、東京商工会議所で中小企業の皆さんの海外



展開支援を行っており、その活動の中でAIBAさんを知りアドバイザー試験に挑戦する機会を得ました。

日本の事業所数の99%超が中小企業や小規模事業者と伺っており、日本を元気にする為にも、それらの皆さんの海外展開に協力出来れば等と考えております。

そうは申しましても、貿易実務から離れて随分経ちますし、仕事の仕方や環境も大きく変わって来ているようです。現役の頃でさえ「L/C」の実物を見たことが無い商社パーソンも珍しくなくなりましたが、昨今ではDXにDIやAI等々もう一度現状に沿って勉強しなければ、などと頭を悩ませております。

どうぞ皆様、ご指導の程お願い申し上げます。

◆ 高橋 泰行 (広島 #958)

この度入会させていただきます高橋泰行(64歳)です。地元は広島県福山市で、現在福山市で勤務しています。

大学卒業後三菱重工業に入社し、初任の3年間経理での原価計算に従事後は一貫して営業に従事しました。担当した製品は製紙機械プラントを20年、産業用発電プラント(ボイラー・タービンと制御装置)を10年、および新聞輪転機を3年、また三菱重工退職後勤務した広島県内のメーカーで熱交換器を4年間です。当初は国内営業のみから輸出営業に移るも、その後管理職になってからは国内・輸出の両方に従事しますが、輸出に関してはプレイングマネージャーとして自ら顧客・案件を担当してきました。

輸出での営業担当の業務は、個別案件の引合い対応から受注交渉(価格ネゴ)・契約交渉(契約書の作成・交渉)、納入迄のフォロー(輸出関連法規対応含む)、代金回収やクレーム対応に加えて、新規顧客や市場の開拓・協業パートナーとの連携管理などほぼ何でもすべて行いました。

この間完全な海外駐在はありませんが、タイで製紙機械プラントのアドミとして2年間、イタリアのパートナーと欧州(特に北欧)での拡販を4年間、また新聞輪転機の拡販でインドに1年といずれも通算年1/3強ほど現地に滞在し活動しました。

現在の仕事は貿易業務に関係ないのですが、その囑託契約が近々満了後は再び何らかの形で貿易業務に従事、お手伝いできればと思っており、その為貿易業務を再勉強し本試験を受験しました。本協会の活動・行事や皆様に刺激を頂いて更に知見を拡げていきたいと考えておりますので、よろしく申し上げます。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

受験前4ヶ月から準備を始め、受験対策講座テキスト2年分を購入し、実務経験と照らし合わせながら丹念



に読み込んでいきました。実務経験のない事項については繰り返し読み込むことで頭に入れました。

2年目も基本同様の対応ですが、準備開始は3ヶ月ほど前からでした。

【対策セミナーの活用】

初年度は対策セミナーは共に受講しました。テキストを読み込むだけでは覚えきれない事項も講師からの説明を音声として記憶できるので有効であったと思います。

ただし、2年目は共に受講しませんでした。

【貿易実務】

実務経験を思い出しながらテキストを読み込んでいきました。

【国際マーケティング】

実務経験ではないことがほとんどであり、テキストを読み込みながらネットでの検索結果も交えて覚えこみました。

【貿易英語】

実務経験で対応できると思い、特段何の対策もしませんでした。

【二次試験】

課題のレポートは、これまでの輸出業務での経験を踏まえながら、管理者・後輩の指導者として考えていたことを書かせていただきました。

また、面接では面接官の皆様と雑談的な話題で盛り上がりすぎてしまい、予定されていた項目まで話がいかず大変申し訳ありませんでした。

従い、これもこれといった準備はしていません。

◆田中 佑典 (兵庫 #959)

大学卒業後、倉庫会社に入社し、一貫して同社に勤務しております。勤務15年目となり、名古屋では倉庫管理業務に8年、通関業務に1年、輸入手配業務に5年従事してまいりました。食品原料、特に雑豆やコーヒー豆を中心とした輸入業務に携わっております。2026年4月からは神戸へ異動となり、通関士として業務に邁進する予定です。



私が携わる業務は、実際に貨物を扱う現場に近いこともあり、コンテナ破損によるリマーク発生や他法令違反など想定外の出来事が起こることも少なくありません。状況が突然変化することもある業務ですが、これまでの経験や試験勉強を通じて得た知識を活用し、状況を整理しながら対応策を考えられるようになりました。現在ではイレギュラーな事態にも落ち着いて対応できるようになり、実務と知識の両面から貿易業務に向き合うことの重要性を実感しています。

貿易アドバイザー試験を目指したきっかけは、通関士資格と貿易実務検定A級のダブルホルダーを目標と

していたことです。A級の学習過程で参考書に「貿易アドバイザー」の記載を見つけ、調べる中で当試験の存在を知りました。中小企業の国際取引を支援できる専門家を育成する制度であること、またセミナー受講や会員同士の交流を通じて知見を深められる点に魅力を感じ、A級合格の翌年に受験しました。

試験内容はA級と共通する部分も多く、これまでの学習経験を活かして合格することができました。今後も自己研鑽を重ねながらAIBAの活動にも積極的に参加し、国際取引に携わる企業の支援に貢献できる人材となることを目標としております。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

まずAIBAテキストを一通り読み、続いて実力養成セミナーを視聴することで試験内容の全体像を把握しました。その後、各教科のテキストを読み直し、不足している知識を補った上で、AIBAホームページに掲載されている過去問題に取り組みました。

過去問題で間違えた箇所については、テキストに立ち戻って確認するだけでなく、生成AIなども活用しながら理解を深めました。その後、新たな過去問題に挑戦するというサイクルを繰り返すことで、知識の整理と定着を図りました。

【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はいずれも動画視聴で受講しました。事前にAIBAテキストを精読し、不明点や理解が不十分な部分を整理した上で受講することで、該当箇所を重点的に聴講することができ、理解を深めることができたと感じています。

【貿易実務】

AIBAテキストのほか、貿易実務検定A級の学習で使用した『貿易実務ハンドブック (ベーシック版・アドバンス版)』『EPAビジネス実務検定 ベーシック版』『EPA実務アドバンステキスト』『STC Associate / Advanced テキスト・問題集』(STCはA級合格後に受験)、これらの参考書を読み返しながら学習しました。

試験問題には、参考書の内容からさらに一步踏み込んだ実務的な設問も多く、十分に対策していても解答が難しい問題もありました。しかし、基礎的な前提知識があれば消去法で判断できる問題も多く、幅広く知識を整理しておくことが重要だと感じました。

【国際マーケティング】

AIBAテキストのほか、合格体験記で紹介されていた参考書として『中小企業診断士 スピードテキスト (TAC 出版)』を精読しました。

また、『日本貿易の現状』『通商白書』『ジェトロ世界貿易投資報告』にも目を通しました。これらは情報量が非常に多い資料ですが、過去問題を分析すると輸血量や市場動向などの数値に関する設問が比較的多い印

象がありました。そのため、重要と思われる数値を中心に確認するよう心掛けました。

実務では扱う機会が少ない分野でもあり、学習しても理解が浅い部分もありましたが、試験問題自体は他の科目と比較して比較的平易であり、得点を確保することができました。

【貿易英語】

英文読解対策として『速読速聴・英単語 Core1900 (Z会)』、英文契約対策として『英文契約書を読むための基礎知識と頻出表現 (ベレ出版)』、英作文対策として『貿易実務検定オフィシャルテキスト [貿易実務英語科目] (三修社)』を参考書として使用しました。

英語は実務で使用する機会がほとんどなく、学生時代も特別に力を入れていたわけではありません。しかし、貿易実務検定A級を受験する際に英検準1級を取得しており、その際に身につけた基礎力が今回の試験でも役立ったと感じています。

また、試験は時間との勝負でもありますので、事前に時間配分を決めておくことが重要です。私の場合は、最初に英作文から取り組むことで、全体を見渡しながら落ち着いて解答することができました。

【二次試験】

小論文は、自身の実務で行っている内容をテーマとして選択しました。実務で扱っていない部分については、貿易実務検定で学習した基礎的な知識をベースに補足し、実務経験と教科書的知識を組み合わせることで記述しました。また、初心者にも理解しやすい文章となるよう、専門用語の使用は必要最小限に抑えるよう心掛けました。

面接では、自己紹介・志望理由・今後どのようにAIBAに関わっていきたいかを事前に整理した上で臨みました。小論文の内容についての質問や実務に関する質問がありましたが、日常業務で経験している範囲の内容であったため、落ち着いて回答することができました。

◆八野 善哉 (愛知 #960)

この度入会させていただきました。八野善哉と申します。大学卒業後、名古屋に本社を置く、試薬・臨床検査薬・化成品・理化学機器・セラミックス原料等を取り扱う商社に入社いたしました。入社後7年間は四日市の国内営業所に勤務し、その後名古屋本社の国際部へ異動し、現在10年目を迎えております。



現在は主に三つの業務に携わっております。

一つ目は、フィリピンおよび韓国の陶磁器関連企業向けに、セラミックス原料や各種消耗品の輸出業務です。

二つ目は、国内営業所からの依頼による各種製品の輸出入および貿易代行業務です。取り扱い製品や業界

が多岐にわたるため、特に輸入規制に関する実務経験を積むことができました。

三つ目は、国内にある外資系医療関連企業の日本法人向けに、治験に必要な資機材を販売する業務です。

貿易業務とは直接関係はありませんが、顧客とのコミュニケーションはすべて英語で行われており、実務を通じて語学力の向上にも努めております。

貿易アドバイザーを志した動機は、貿易の魅力や可能性を、これから海外ビジネスに挑戦される方々に伝えたいと考えたためです。実務の中で、製品ごとに異なる規制や手続きに対応する難しさを感じる一方、それを乗り越えた際の達成感や面白さを強く実感してまいりました。

今後は会員の皆様から多くを学び、知見をさらに深めるとともに、実務経験を活かして貿易の楽しさを伝えられるアドバイザーを目指してまいりたいと思います。何卒よろしくご厚意申し上げます。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

試験対策は約6か月前から開始し、まずは『受験対策講座テキスト』の精読を繰り返しました。一度で理解しようとするのではなく、全体像を掴んだうえで周回を重ねることで、知識の定着を図りました。また、貿易アドバイザー協会のホームページに掲載されている過去問題はすべて解き何度も復習しました。テキストだけでは理解が不十分な分野については、関連書籍を併用することで知識の補強を行いました。全体としては「広く浅くから始め、徐々に深くする」学習が有効であったと感じています。

【対策セミナーの活用】

私は対策セミナーを受講しませんでした。初學者の方や独学で不安がある方にとっては、出題傾向や重要ポイントを効率的に把握するうえで有益であると考えます。

【貿易実務】

貿易実務については、『受験対策講座テキスト』と『貿易実務ハンドブック』(日本貿易実務検定協会)を中心に学習しました。同書は基礎から応用まで体系的に整理されており、非常に有用でした。各章末の練習問題を活用することで理解度の確認も行いました。また、過去に取得した通関士資格の知識が大いに役立ち、制度や規制の理解をスムーズに進めることができました。

【国際マーケティング】

本分野はこれまで触れた経験がなく、最も苦勞した科目でした。専門用語も多く、最初は理解が進みませんでした。受験対策講座テキストに加え、『ベーシック・マーケティング』(同文館)、『マーケティング戦略』(有斐閣)、『グローバル・マーケティング戦略』(有斐閣)といった書籍を繰り返し読むことで基礎固めを行いま

した。また、『通商白書』、『日本貿易の現状』、『ジェトロ貿易投資報告』などの資料については、全体の流れや主要なポイントを意識して複数回読み込むことを心掛けました。日々の積み重ねが理解の鍵になると感じました。

【貿易英語】

貿易英語については、日常業務で英語を使用していることに加え、英文雑誌である『The Economist』を継続的に購読していたため、比較的短時間の対策で対応することができました。本科目では語彙力と読解力が重要であるため、日頃から英文に触れる習慣を持つことが有効だと思います。例えば、一日一つ英文記事を読むなど、無理のない範囲で継続することが力の向上につながると感じました。

【二次試験】

二次試験では複数のテーマから小論文を選択する形式であったため、自身の実務経験に最も関連するテーマを選びました。記述にあたっては抽象論に終始せず、具体的な業務経験に基づいた内容を意識しました。面接では志望動機や小論文に関する質問が中心でしたが、過度に取り繕うことなく、自身の経験や考えを率直に伝えることを心掛けました。特に、自身の強みだけでなく課題も含めて説明することで、より説得力のある受け答えができたと感じています。

◆濱谷 徹 (埼玉 #961)

企業の研究所で微生物や発酵生産物の研究に従事していましたが、「自ら開発した素材を世界に届けたい」と志願し、海外部門へ異動しました。販路開拓からマーケティングまでを担い、最終的に約30カ国との取引を構築しました。年間100日におよぶ海外出張の中で、間接貿易から直接貿易への移行、トラブル対応や地政学リスクへの対処などを経験し、現場の最前線で貿易の醍醐味と厳しさを学びました。



その後は管理部門にて輸出管理や海外子会社管理に携わり、現在は内部監査の立場からリスクマネジメントやガバナンス体制の構築を支援しています。R&Dから生産導入、海外展開、そしてリスク管理までを横断した「製造業のバリューチェーン実務経験」が、私のバックボーンです。

経営者様もまだ気づいていない商品や技術の潜在価値を共に掘り起こし、それを世界市場で伝わる価値に翻訳する支援したいと考え、貿易アドバイザーを志しました。そのプロセスとリスク管理を両立させ、中小企業の海外展開を伴走型で支援したいと考えています。

「貴社のこだわりを、世界で“買いたい”と言われる価値へ。」その実現に向け、貿易振興と中小企業の支援に微力ながら邁進してまいります。皆様と共に歩み、

一助となれるよう精進いたします。どうぞよろしくお願い申し上げます。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

基本的には幅広い分野を独学でカバーすることになります。テキストの読解と、貿易アドバイザー協会HPのサンプル問題を「完璧に解けるまで」繰り返すことが最短ルートです。曖昧な点を放置せず、一つひとつ概念を構造的に理解していくことで合格圏内に到達できます。貿易実務の動的なプロセスについては、YouTubeの解説動画を視覚的な理解の補助として活用しました。

【対策セミナーの活用】

実力養成セミナー及び直前対策セミナーの受講は「必須」と言っても過言ではありません。テキスト内容の理解や試験傾向の把握はもちろんですが、第一線で活躍されている貿易アドバイザーの先輩方の専門性の高い解説に触れることで、学習のモチベーションを維持・向上させることができました。

【貿易実務】

私自身の経験が輸出側に偏っていたため、まずは輸入を含む全体像の把握に注力しました。テキストのキーワードを単に暗記するのではなく、官公庁、JETRO、CISTEC、NEXI等の公式サイトから最新情報を取得し、実務との紐付けを行いました。主な関連機関は協会HPのリンク集に網羅されているため、これを活用しました。

【国際マーケティング】

国際マーケティングに関しては、中小企業診断士の受験時に習得したマーケティングの基礎知識が大きなアドバンテージとなり、テキストの用語を再確認する程度で対応できました。

一方で「世界貿易動向（白書や投資報告）」については、より丁寧な読み込みが必要だったと反省しています。統計データやトレンドの把握については、早めの着手をお勧めします。

【貿易英語】

語句選択問題と、定型表現の多い英文契約書を確実な得点源とする方針で対策しました。語句選択問題は、単なる英語力だけでなく、語句の正確な理解が問われるため、実務用語やマーケティング用語との関連を意識して学習しました。

英文レターについては、実際に「手書き」で練習することを強くお勧めします。PC入力に慣れていると手書きは予想以上に時間を要します。

時事英語対策には、ニュースを通じた国際情勢の把握に加え、生成AIによる特定トピックのキーワード整理が効果的でした。

【二次試験】

小論文は、冗長にならないよう意識し、論理的で読

みやすい構成を心掛けました。

面接試験では、提出した履歴書と小論文を基づく質疑を予見し、自身の専門性（R&D、リスクマネジメント、ガバナンスの知見）をどのように貿易支援に活かせるかを整理しました。また、貿易経験の少ない中小企業経営者様を主な相談者として念頭に置き、専門用語を避けながら、具体的かつ実行可能な助言として伝えることを意識して、そのような「相談者視点」でのシミュレーションを行い試験に臨みました。

◆福地 祥晃（岐阜 #962）

前職のイビデン株式会社のグループ会社において、シンガポールおよび中国向けの建築資材の海外販路開拓に携わってきました。現在は、公益財団法人岐阜県産業経済振興センターの海外展開コーディネーターとして、県内中小企業を対象に、年間70件以上の海外展開に関する相談対応を行っています。



支援機関での海外相談業務を通じて、日本企業を取り巻く環境が、円安の進展や新興国の台頭、ITの進化により劇的に変化していることを実感しています。これらの変化は脅威である一方、大きな機会でもあると感じています。

そのため、支援する立場にある私自身も、環境変化に迅速に対応できるよう、先人の知恵や経験、そして正確な外部情報に常にアクセスできる環境が必要だと考えました。AIBAにおいてネットワークを広げ、より質の高い支援につなげていきたいと思い、受験を決意しました。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

試験対策としては、AIBAの受験対策テキストを繰り返し読み込むことを重視しました。常に持ち歩けるよう、テキストを分冊化（貿易実務を3分冊、国際マーケティングと貿易英語を各1分冊）し、隙間時間を活用して学習を進めました。

【対策セミナーの活用】

地方在住のため、対策セミナーはオンライン録画で受講しました。会場受講であれば、他の受験者との情報交換や、優秀な方々から刺激を受けることができ、モチベーション向上につながる点で有益だと思います。

一方で、オンライン録画は短時間での視聴や繰り返し学習が可能であり、隙間時間を有効に使える点が大きな利点です。ただし、セミナーの進行スピードは速いため、事前にテキストを十分読み込んでいないと理解が難しいと感じました。

【貿易実務】

貿易実務は出題範囲が広く、慣れない専門用語や類似

した略語も多いため、当初は戸惑いました。インコタームズ、安全保障貿易管理、輸出入業務、信用状取引など、重要な分野が多岐にわたります。テキストだけに頼らず、インターネットも活用し、不明点は時間をかけて一つひとつ理解するよう心掛けました。

【国際マーケティング】

私は中小企業診断士の資格を有しているため、マーケティング理論については改めて学び直す必要はありませんでした。しかし、世界貿易統計は範囲が非常に広く、学習当初は難しさを感じました。そこで、経済産業省、ジェトロ、財務省が公表している貿易統計資料をダウンロードし、各種グラフやデータから何が読み取れるのかを主体的に考えることで試験対策を行いました。

【貿易英語】

日常的に英文の法律文書や契約書を読む業務に携わっていない方にとっては、貿易英語は特に難しく感じる分野だと思います。私自身も、最も時間がかかると感じた科目でした。そのため、まず貿易実務と国際マーケティングの理解を優先し、多少分からない単語があっても文脈から推測できる力を身につけるよう努めました。

また、ビジネスライター対策としては、貿易実務検定の貿易英語テキストを購入し、模範的な文章に近づけることを意識して練習しました。

【二次試験】

小論文については、前職での海外取引における失敗経験や、現職の支援機関での相談事例をもとに、記載すべき項目を整理して執筆しました。その際、一次試験テキストに登場するキーワードを意識的に盛り込みました。面接では、志望動機やこれまでの経歴・経験について、試験官の方々とリラックスして会話をする形で進み、気が付けば終了していました。私自身は、特別な二次試験対策は行いませんでした。

◆穂積 洋一（神奈川 #963）

このたび入会いたしました穂積と申します。よろしくお願いたします。



1985年に新卒で重工メーカーに就職し5年ほど国内営業を担当しましたが、海外事業に携わるという希望をかなえるため海外業務担当者を募集していたゴム関連企業へ転職し、以来35年にわたり海外（アジア・中央アジア・CIS・西欧・中欧・東欧・アフリカ・北米）の鉱山・建設・産業・港湾等のインフラ市場向け製品の輸出業務に従事しております。

その間、シンガポール・米国・中国の現地販社に12年ほど駐在し市場調査・顧客開拓・アライアンス構築・長期供給契約締結・現地マネジメントを経験いたしました。現在は再雇用としてアジアの代理店市場向け輸

出を担当しながら若手社員に対するサポートを行っています。

60歳の定年を迎えた際「体が動くうちは社会に貢献したい」と考え、自分に何ができるか振り返りましたところ、自己の経験から「日本の中小企業の持つ優れた製品・技術の海外展開のお手伝いができるのではないか」との思いに至り、いろいろと調べる中でAIBA認定貿易アドバイザーの存在を知り受験を決意いたしました。これからはAIBAでの勉強会を通じて更なる自己研鑽に努め、相談者に寄り添いつつ適切なアドバイスができる貿易アドバイザーになることを目指して参ります。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

5月上旬より貿易アドバイザー試験に向けホームページの過去問にチャレンジし始めたところ、今の自分の知識では太刀打ちできないことを理解し愕然としましたので、2024年度『受験対策講座テキスト』（AIBA）・『実践貿易実務』（ジェトロ）・『貿易実務ハンドブック』（アドバンス版）を読み込み、ノートに整理し各事項の理解に努めました。すると徐々に理解度が上がり過去問の正解率が上がってきましたので、受験前までにAIBA講座テキストを3回は精読し理解を深め、知識の抜けが無いよう心がけ試験に臨みました。

【対策セミナーの活用】

一次試験は広範囲な知識を問われる上、自己学習だけでは網羅・理解しきれない部分が多々あるので、実力養成セミナー・直前対策セミナーはいずれも聴講し講師の方々の説明と自己の理解に齟齬がないか、抜けが無いかを確認いたしました。対策セミナーに参加することで「自分が不得意とするエリアの理解を深め」、「自己学習では見落としがちなポイントの気づき・理解」ができるので、試験の基礎点を確実に得るためには受講は必須と思います。

【貿易実務】

代理店向け輸出では船積み～代金回収までが責任範囲のため、輸出業務の流れは理解していたつもりでしたが、いざ学習を始めると「知らないことや誤って理解していた点が多々あること」に気づきました。特に外国為替・通関・船積みに関しては自身の直接関与はないため、初心に立ち返り正しい知識・基本を理解するよう心掛けました。

【国際マーケティング】

現在取り扱う商品が生産財（B2Bアプローチ）ですので、全く経験の無かった消費財マーケティング学習では初めて聞く言葉がたくさんありましたが、実生活の裏で行われているマーケティング手法を学ぶことができとても新鮮でした。一方、試験本番では貿易白書等の設問が予想以上に多く、この分野の事前学習・資

料読み込みが全く足らなかったことが反省点です。

【貿易英語】

普段の業務で英語を使うため特段の準備は行いませんでしたが、受験を決めてからはネットで英文記事・ニュースを閲覧し今世界で起きていることを確認してから試験に臨みました。

【二次試験】

「初めて海外への輸出を検討している。どのような点に注意して進めたらよいか。」という課題を選択し、自己の経験から輸出アドバイス、注意点（リスク認識・回避策）、契約締結の流れ、代金回収等を整理し提出いたしました。面接では自己紹介・AIBA受験の動機を聞かれ、その後小論文に対する質疑応答となりますが、面接官の方々は丁寧によく話を聞いてくださりますので落ち着いて自分の思いをしっかりとお伝えすることができれば良いと思います。

◆本宮 カンデル 那緒子（東京 #964）

この度AIBAに入会させていただきました本宮 カンデル 那緒子と申します。大学卒業後、化学品専門商社に就職、以後20年に渡り輸出関連部門（輸出営業・輸出業務・輸出管理）にて勤務して参りました。どうぞよろしくお願いたします。



AIBAを知るきっかけとなったのは、アドバイザー試験受験のきっかけは、前職でお世話になった尊敬する先輩が受験・合格されたことです。AIBAは貿易スペシャリストの集まりであり、日々いろいろな情報と知識を吸収できると聞き、日々刻々と変化する世界情勢に追いついていく貿易スペシャリストになりたいと思い受験・入会いたしました。どうぞ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】

春ぐらいから勉強を始めるといってなんとなく聞いてはいたものの、モタモタして結局秋の対策セミナー直前にテキストを一回通読するぐらいで終わってしまいました。

【対策セミナーの活用】

対策セミナーは大いに役に立ちました。講師の先生と作問される先生は別との事ですが、「自分だったらここは出す。」「ここは大切なポイントだと思う。」と作問者目線でアドバイスをくださる講師の先生が多く、また実体験に基づいたお話もたくさん伺って大変充実したセミナーでした。

【貿易実務】

通関士と貿易実務検定B級を保有しており、現職でも実務に携わっている為、過去に勉強した知識と現在に実

務能力?に頼り、特に重点的な対策はしませんでした。UCP600を少し見直しました。

【国際マーケティング】

マーケティングは過去に勉強したことがなかった為、マーケティングの初級本を購入し、イチから勉強しました。対策セミナーの講義がとても分かりやすかった為、大変興味深く勉強できたことはとても有難かったです。しかし、試験は時事問題で撃沈。『通商白書』・『世界貿易投資報告』からかなりの割合で出題されており、読んでいたものの、内容を頭に入れてなかったことを試験中に相当悔やみました。

【貿易英語】

日頃からコレボン関係で英語には触れていた為、特に対策はしませんでした。自分の単語数の少なさを思い知り、英検1級レベルの英単語をもっと勉強しておけばよかったと受験後に後悔しました。

【二次試験】

小論文をどの方向で論じるかにかなり悩みましたが、自分の経験が一番の強みかと思い、輸出管理について論じました。冬休みに完成させ、提出済みの小論文を職場で数名に見ていただき、いただいたコメントを参考に面接に備えましたが、面接ではあまり突っ込んだ難しい質問はなく安心しました。貿易の分野で自身も学び続け、また貢献していきたいという私の熱意だけは十分伝えられた時間になったと思います。

◆松尾 秀一 (大阪 #965)

昨年2025年3月末に70歳を迎え、8年間お世話になったJETRO大阪本部の貿易投資アドバイザー職を退職いたしました。在職中、AIBA貿易アドバイザー資格については何度かご紹介をいただき、受験の機会もありましたが、日々の業務に追われるうちに受験の機会を逃したまま退職を迎えてしまいました。



退職を機に、JETRO在職中に中小企業の皆様からいただいた様々なご相談を振り返りました。東南アジア、特にASEAN諸国への販路拡大や現地拠点設立、各国の規制対応など、多くのテーマを通じて私自身も多くのことを学ばせていただきました。またJETRO以前の職場で経験した外国為替実務、海外金融取引、国際営業などの知識や経験を一度整理し、体系的に見直してみたいと考え、以前より勧められていたAIBA貿易アドバイザー試験の受験を決意いたしました。

私は1977年に大学を卒業後、約30年間大手都市銀行に勤務しました。その間、本部および国内外の営業店で主に外国為替業務・国際金融に携わり、海外駐在では中近東、欧州、アジア各国で国際金融、資金ディーリング、デリバティブ業務などの営業・統括を約10年間経験いたしました。さまざまな現場で国際ビジネス

の実務を学ばせていただきましたが、特に香港駐在時に1997年のアジア通貨危機を金融市場の最前線で経験できたことは、今でも忘れ難い貴重な体験です。

現在は、地方公共団体の外郭団体において、国の最先端素材の社会実装を推進する委託事業で産学官連携コーディネーターを務めております。新素材を活用した企業の製品開発や、その出口戦略としての海外展開・輸出案件にも関わる機会があり、今後も多くの知見を学びながら現在の業務に活かしていきたいと考えております。

＜アドバイザー試験合格体験記＞

【総合的な試験対策】

60歳を過ぎた頃から、若い頃にはあまり関心のなかった分野も含め、様々なジャンルの書籍を音読・多読する習慣が付き、自然と蔵書も増えました。試験対策では、対策セミナーで配布されたテキストを中心に、それらの書籍を参照しながら関連情報を整理していきました。

テキストに記載されている国際マーケティングの理論や専門用語の中で不明なものについては、関連書籍の該当箇所を読み直し、類似理論や関連用語も併せて理解するよう心掛けました。

【対策セミナーの活用】

事前配布されたテキストを基に講義の中で、講師の方々からいただいたアドバイスは試験対策として非常に参考になりました。特に過去問題の重要ポイントや関連事項の解説は、学習の方向性を定めるうえで大きな助けとなりました。

【貿易実務】

信用状統一規則やインコタームズ2020は、JETRO在職中にも参考にしていただいていた資料ですが、基本に立ち返って読み直してみると、改めて理解が曖昧だった部分に気づかされました。貿易実務の一般書も参考にしながら学び直しましたが、特に海上物流や保険の分野は自分の弱点と感じていたため、時間をかけて整理しました。

【国際マーケティング】

対策セミナーのテキストを軸に、用語や理論を整理しながら関連書籍で理解を補いました。また、最近のマーケティング理論については、インターネットや生成AIも活用して調査し、体系的に整理するよう努めました。

【貿易英語】

旧職では、企業からの相談に対応する際、各国の法規や安全規格などについて当局の公式ウェブサイトに掲載された英語原文を読む機会が多かったため、英文読解については比較的スムーズに取り組むことができました。

一方、英文レター作成については、ビジネスレターの書籍を一冊読みながら、例題を実際にパソコンでタイピングして作文練習を行い、感覚を取り戻すよう努

めました。ただし試験は手書きのため、悪筆の私には当日少々苦労しました。

【二次試験】

事前に作成した小論文の内容を整理して試験に臨みました。テーマが「企業の海外販路開拓のための公的機関の活用について」であったこともあり、JETROでの実務経験に加え、他の公的機関でコーディネーターを務める友人から各種支援制度について助言をもらったことが大変参考になりました。

◆松延 健吾 (京都 #966)

この度入会いたしました、^{まつのぶ}松延^{けんご}健吾と申します。大学卒業後、電子部品メーカーに入社し、国内営業・海外営業・営業企画を経て、米国（カリフォルニア州サンノゼ）に7年、シンガポールに4年、営業として駐在しました。現在は事業部の販売推進部にて、アセアン・インド地域を主担当とし、地域販売戦略・代理店政策・価格政策・供給政策の立案と実行を担っています。



米国駐在時は、米系通信機器メーカーのGlobal Account Managerとして、米国を軸に中国・東南アジアでの拡販および量産活動を多国籍チームと推進しました。シンガポール駐在時は現地チームをマネジメントし、欧米系企業の東南アジア全域での営業活動を推進しました。

また、本業と並行して中小企業診断士としても活動しています。インバウンド対応・海外進出支援・日本進出支援を主なテーマとしていますが、貿易実務の知識・経験が自身の課題と認識しており、体系的に強化するため本試験に臨みました。

今後は、貿易アドバイザーと中小企業診断士の両資格を組み合わせ、シンガポールと東南アジア・インド・台湾・米国といった知見のある地域での中小企業の国際展開支援を中心に活動したいと考えています。また、お酒や飲食・サービス業などBtoC分野の企業支援にも積極的に取り組んでまいります。多様なご経験とご見識をお持ちの会員の皆様から学びながら、研鑽を積み、中小企業支援に励んでいきます。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】

2026年5月に診断士仲間から本資格のことを教えていただいたことが受験のきっかけです。8月には実力養成・直前対策の両セミナーをまとめて申し込みました。セミナーを聴きながらテキストに手書きで講師の解説のポイントなどを書き込むことで、内容を自分のものとし、記憶の定着に努めました。ビデオ講座を学習後は、Webに掲載されていたサンプル問題（全5年分）をすべて印

刷し、年度をさかのぼりながら学習しましたが、最終的には3年分をこなすにとどまりました。

【対策セミナーの活用】

会場受講を希望していましたが、海外出張と日程が重なったためビデオ講座を選択しました。結果的にこれが正解で、苦手科目の貿易実務は繰り返し視聴でき、聞き慣れない専門用語や概念もビデオの特性を活かして納得いくまで学習を重ねることができました。会場とビデオを組み合わせたプランがあれば、さらに効果的だと感じています。

【貿易実務】

本科目は、私にとって最大の難関でした。そもそもこの分野を学びたいという思いが本資格の受験を志したきっかけでもありましたが、ビデオを一度聴いただけでは全く理解が追いつかず、書店や図書館で「貿易実務」と名のつく入門書を片っ端から手に取り、基本的な用語と概念に慣れることから始めました。見たこともない港湾設備や船舶の種類については、インターネットやYouTubeで実際の映像を検索し、リアルなイメージが持てるよう確認しました。そのうえで改めてビデオ講座を視聴することで、最終的には講師の説明を講義のスピードでなんとか理解できるようになりました。

【国際マーケティング】

中小企業診断士資格を持っているので、比較的余裕をもって試験に臨んだはずでしたが、試験当日、『ジェットロ世界貿易投資報告』や『貿易白書』などから最新の統計データが多く出題されていることを確認して唖然としました。最新のデータや動向もしっかり学習しておくことをお勧めします。

【貿易英語】

日常業務でも英語を使っているものの、専門用語には未知の単語も多く、一つひとつ調べながら学習を進めました。求められているレベルと内容を把握するうえで、練習問題やサンプル問題を解くことは非常に有効でした。また、日常業務ではメールを簡易的な書式で書くことがほとんどのため、正式なレター形式に慣れるべく、練習問題の模範解答を繰り返し“写経”することで体に覚えさせました。本番は手書き解答のため、練習でも手書きで取り組むことをお勧めします。テキストにある『「貿易英語」への取り組み方』、および『「貿易英語」問題の傾向と対策』の項目は、特に重要ですので、学習の最初に精読することを強くお勧めします。

【二次試験】

履歴書の作成は、自分のこれまでの業務歴を改めて棚卸する貴重な機会でした。論文は、あえて今後チャレンジしたい分野を選択し、関連知識を調べながら進められたので、学習効果と思考の整理が同時に得られ、大変有意義な機会でした。

面接では、履歴書と論文の内容を事前に頭の中で整

理してから臨みました。志望動機やAIBAで貢献したいことについては、言語化が十分でなかった部分もあり、そこは反省点です。

◆茂手木 正也 (神奈川 #967)

この度、入会させていただいた茂手木正也と申します。現在、東京都の政策連携団体が都内中小企業のグローバル人材育成と東南アジア企業の東京誘致事業を担当しております。グローバル人材育成メニューの一つ貿易実務講座では2年前からAIBAの先生方に2講座で講師にご就任いただき、お世話になっております。



前職は、新卒で電機メーカーに入社し、海外部門で中近東向け通信システムの輸出、東南アジアで現地SIビジネス等に携わりました。その間、駐在としては、UAEに5年、マレーシアに10年、それぞれ近隣国を含めて担当しました。

一貫して海外部門にいましたが、マレーシアから帰任の際、縁あって企業内ベンチャーの経営に参画する機会を得て、28年勤務した本体から離れ、興味があった中小企業の経営に携わることになりました。ソフトウェア開発・販売というニッチな領域で11年、中小企業のような課題・悲哀を経験して参りました。

受験動機は、第一に上述の貿易講座をより良いものとするべく、先生方には及ばないまでも、少なくとも同じプロトコルで意見交換させていただけるようにしたいと考えたものです。次に、中小企業の海外展開支援に興味があり現職に就いておりますが、業務上、貿易アドバイザーの知識が活かせると考えました。

入会後は、協会のネットワークや勉強会などを利用して自己研鑽に努め、まずは現職において日本の貿易発展に寄与することを目指して参ります。

<アドバイザー試験合格体験記>

【総合的な試験対策】

2年分のテキスト読み込み（+練習問題）とHPの練習問題を3回繰り返そうと決めてスタートしましたが、結局2回で時間切れになりました。この間も、知識や理解が足りない部分・項目は、ネットで都度検索・確認して、補強する作業を続けました。老いに抗って新しいことを記憶するのが想像以上に大変で、通勤時など隙間時間には、スマホのメモを見返して記憶の定着に努めるようにしていました。1日一つ新しいことを覚えること、とにかく続けることを目標にしました。尚、本番の試験問題の形式に慣れるためにも、市販の参考書よりも、テキストの活用が効果的と考えます。

【対策セミナーの活用】

実力養成・直前対策の二つのセミナーをオンラインで受講しました。講師の方々から本番試験のポイント・

雰囲気を知ることができ、また、勉強のコツや取り組み方、本番までに何を仕上げるべきかについて知ることができて、大変参考になりました。

【貿易実務】

新卒で入社以来、P/L作りと原産地証明の取得から始まり、税関や経産省（当時は通産省）通いもしましたし、輸出・貿易実務に関わってきましたので、一通り理解しているつもりでしたが、なんとなく分かっていると思っていたことは、練習問題を解いてみると実は正解できない事が多く、実は分かっていないということの思い知らされました。テキストにより、改めて知識の整理と定着を図りました。

【国際マーケティング】

マーケティングの用語や手法の基礎学習は必要ですが、日々国際情勢の変化に気を配りながら業務に就かれている方にとっては、特に難しい点はないように思います。『通商白書』『世界貿易投資報告』『日本貿易の現状』『IMF世界経済見通し』には目を通していました。特に、それぞれ最初に出てくる数字は、前年との比較で頭に入れておくと良いと思います。

【貿易英語】

英語は現在まで業務で日常的に使っているため、当初は少し甘く見ていたのですが、手書き回答の英作文問題がかなり手強いことに気が付きました。自動のスペルチェックもなく、フレーズの入替えだけで答案用紙は消しゴムの山になります。時間を計測してみると、回答例の英文をそのまま書き写すだけでもかなり時間がかかり、これでは、英語翻訳している時間がないことに思い至りました。それから英文の書き写しだけをひたすら続けて手書きのスピードアップを図りました。

【二次試験】

小論文は、現職の業務に関連する「公的機関によるサービス活用」に関して、ベンチャー時代に経験した業界・製品における具体的なケースをイメージして纏めました。面接の受け答えで慌てないように、論文の内容は自分の経験に即しているか、イメージし易い具体的な内容にしておくことが望ましいと思います。

◆森園 祐次 (大阪 #968)

これまで約20年にわたり、国際物流の仕事に携わってきました。フォワーダーや航空会社の貨物部門でキャリアを積み、海上輸送と航空輸送の双方を経験した後、現在は医薬品輸送を専門とする企業で営業の仕事に従事しています。



現在の仕事を始めた頃、日々の業務でお客様に対してより付加価値の高い提案ができるようになりたいという思いを抱くとともに、これまで培ってきた輸送の知識を体系的な形で整理したいと考えていました。通

関士や貿易実務検定などの資格取得を経て、さらなる知識向上を目指していた際に、貿易アドバイザー試験の存在を知りました。本試験では国際輸送の知識に加え、これまで自身が関わる機会のなかったマーケティングや金融分野の知識も求められることを知り、自身のスキルの幅を広げる絶好の機会であると考え、受験を決意しました。

学習開始当初はテキストの内容も十分に理解できず戸惑うことも多くありましたが、継続的に学習を重ねることで理解が深まり、なんとか試験に合格することができました。今後、貿易アドバイザーとして新たな一歩を踏み出せることに大きな喜びを感じています。

もっとも、自身の知識・経験は輸送分野に偏っており、荷主業務に関してはまだ十分に理解できていない部分も多くありますので、今後は他のアドバイザーの方々からも学びを得ながら、自身の専門性をさらに高め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】

貿易アドバイザー試験の前年に貿易実務検定A級を受験しており、試験範囲が重複する部分も多かったため、その際の学習内容が本試験の対策にも役立ちました。一方で、貿易アドバイザー試験では、より実務に即した深い理解が求められる問題も多く出題されるため、公式テキストを中心に対策を行いました。試験の約半年前から学習を開始し、テキストは3回程度繰り返し精読しました。

また、テキストだけでは理解が不十分な箇所については、貿易実務検定対策で使用した教材も併用し、知識の補強と定着を図りました。さらに、貿易アドバイザー協会の公式サイトで公開されている過去問題（約5年分）を繰り返し解くことで、出題傾向や問題形式に慣れながら、試験準備を進めました。

【対策セミナーの活用】

対策セミナーは2回とも受講しました。試験範囲が非常に広いので、セミナーのみで全範囲を網羅することは難しいものの、自身の理解度を確認し、知識の定着状況を把握するうえで非常に有効でした。特に、独学で進めてきた内容を客観的に見直す機会として有意義であり、理解が曖昧な部分を再認識するきっかけとなりました。

【貿易実務】

貿易アドバイザー試験の中核を成す分野であり、公式テキストの大部分も貿易実務に割かれています。学習にあたっては、過去に受験した貿易実務検定A級の知識を基盤としつつ、より実務に即した内容へと理解を深めていく形で取り組みました。業務で経験のあるフォワーディングや通関分野については比較的スムーズに理解を進めることができましたが、発送人と荷受

人間の契約や信用状(L/C)の作成といった、これまで関わりの少なかった分野については、テキストの反復学習と過去問題演習を通じて重点的に補強しました。

【貿易英語】

これまで英検やTOEICなどを継続的に受験してきたこともあり、英語に対しては一定の自信を持って試験対策に臨みました。しかしながら、貿易アドバイザー試験で出題される英語は、英語圏の経済紙等からの抜粋が多く、日常的な英語表現に加えて、新聞特有の硬い文体や時事問題、世界経済に関する背景知識も求められます。そのため、『The Economist』や『Newsweek』などの英文記事を読み、経済英語や時事的なトピックへの理解を深めながら学習を進めました。

【二次試験】

二次試験では、まず自己紹介を行い、これまでの経歴や業務内容、得意分野について説明しました。その後、海外展開を目指す中小企業からの相談を想定したロールプレイが実施されました。面接官が企業の代表として質問を行い、それに対して回答する形式でした。このような場面は、日常業務において顧客に対して説明を行う状況と共通する部分も多かったため、大きく動揺することなく、落ち着いて対応することができたと感じています。

◆山本 公明(兵庫 #969)

通算約10年の海外駐在を含め、開発製造型からOEM、ODMまで様々な業態の電機メーカー数社で30年以上、海外事業に携わって参りました。

最初の勤務先では、中近東、アフリカ、中国市場を担当した後、ドイツ現地法人に赴任しました。帰任後は再度中近東・アフリカ市場を担当。その後転職し、ドイツに再度赴任。更に受託製造企業に再転職し、中国の深圳に赴任しました。中国からの帰国後は学生時代からの夢であった海外に留学し、クラス最年長の学生となりました。英語が判らず苦労しましたが、若いクラスメート達にも助けられ、無事卒業しMBAを取得。留学後、海外展開を始めたばかりの企業に再就職し、海外事業の立ち上げに従事、アジア、特にミャンマーを中心に営業活動を行いました。

その後、フリーランスとして海外進出を計画されている企業への助言、市場調査や各種折衝等の業務代行のお手伝いをしています。業務委託元企業の多様な依頼に受けるうちに、既存の知識やスキルの不足点を感じる事が増えました。そこで自身のアップデートの為に貿易アドバイザー試験を受験することと致しました。

御経験豊富なAIBA会員の皆様との交流や勉強会を通じて、知識の向上とスキルアップを図り、委託元企業



の海外展開の支援が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】

2024年7月に貿易実務検定B級に合格、その流れで同年11月に受験しましたが、広範囲な分野をカバーしきれず不合格となり、再挑戦での合格となりました。初回受験時の経験から、試験の構成、出題傾向や出題ポイントを分析、整理しました。再受験時は、実力養成セミナー用テキストの問題及びホームページ掲載の数年分のサンプル問題、貿易実務検定の問題集を繰り返し解き、知識の定着を図りました。

【対策セミナーの活用】

セミナーのテキストの問題を解いた上で、直前対策セミナーの説明を聞く事で理解が深まり、自己の考えの修正がはかれました。

【貿易実務】

前述のとおり、問題をひたすら解く事に努めました。それにより自分の知識が不足している点（弱点）と頻出ポイントが把握できましたので、それらを抽出して自分なりの暗記資料を作成しました。

【国際マーケティング】

マーケティングの理論やフレームワークは図にまとめて整理、知識の確実な定着を図りました。貿易動向については、主に新聞の関連記事に注意するようにし、『通商白書』やJETROの報告書等の推奨資料は直前の2週間で集中精読しました。

【貿易英語】

英語は事前の対策はしようがないと考え、行ったのは他の科目の対策も兼ねた用語説明の暗記です。また、英作文は配点が高いので、配点比率から計算し、試験時は英作文に24分を確保できるように心がけました。

【二次試験】

小論文は、出題テーマが初めて貿易に取り組もうとしている企業への助言で、これは現在の業務と近い為、比較的取り組み易いものでした。日常業務では、顧客企業によって異なる重点ポイントを時系列的、包括的に整理し、まとめました。面接は自己紹介、受験動機、小論文の内容に関し、想定問答を作成して臨みました。

一般寄稿

近畿大学の教員としての19年

近畿大学名誉教授 勝田 英紀 (大阪 #227)

1982年に大阪外大を卒業し小野薬品に入社し、国内営業6年、国際事業部12年の合計18年間働きました。交通事故により将来下半身不随になるかもしれないと言われ、体が動くうちに学位や資格を取ろうとして、

大阪市立大学第2部商学部に進学しました。ゼミの指導教官の石川先生の勧めで、大阪大学大学院経済学研究科の仁科先生の門下で経済学のうちファイナンスを勉強し、経済学の博士学位をいただきました。さらに大阪市立大学の佐合先生の紹介で、2006年4月に近畿大学経営学部に入職しました。

入職後、指定難病の後縦靭帯骨化症と脊柱管狭窄症で歩けなくなり、心筋梗塞で死にかけ、経営学部の先生方や事務の皆様にご付度して頂いたおかげで、19年間働くことができ、無事定年退職を迎え名誉教授をいただきました。ありがとうございました。

振り返れば、2006年4月の歓送迎会の舞台の上で、ゼミ生の就活で、早稲田、慶応、近大にすることを公言し、近大から全く就活実績のなかった大企業に多数の学生を就職させることができました。私のゼミの就職対象は、倉庫、物流、大手メーカーで、三井倉庫7名、住友倉庫6名、澁澤倉庫3名、センコー15名等、三菱倉庫以外の大手に就職させました。物流はFedEx2名、シェンカー1名、DHL1名、日本通運8名、近鉄エクスプレス7名、阪急阪神エクスプレス13名、西日本鉄道6名、鴻池運輸11名、日本トランスシティ6名、郵船ロジスティックス2名等、大手の物流企業に行かせています。他業種では、JA全農（全国総合職）に10名、その他みずほ銀行、日本生命、東京国税局、三菱電機、日立、シャープ、ローム、クボタ、YKK等の大企業に多数就職させることができました。

就活に関しては、AIBA関西支部にご協力いただき、定例会に学生を入れてもらい、懇親会で諸先輩からアドバイスをいただき、自信をつけさせ就活させることができたおかげで、就職実績を上げていただきました。ありがとうございました。

私の採用時の学部長の興津先生には、3つの約束をしました。第1に論文を50篇以上、海外のものを含め査読論文を15編以上書くことです。これはクリアしました。第2に通関士試験に毎年10名以上合格させること。これは最後のゼミ生が7名合格したのが最高でした。本当はこれが一番安易だと思ったのですが残念でした。第3にばかにされていた近大生の就活をよくするために、今まで実績のない一流企業に多数就職させ定着させることを約束しました。これは、ゼミ生の半分以上を上場企業に就職させ、中でも一流企業には前述のごとく多数就職させています。

ゼミ活動を通じて、通関士などの資格を取得し、いい会社に勤めている卒業生たちは、入院すれば見舞いに来てくれましたし、大阪市議会議員選挙の時も応援に来てくれました。わが家での餅つき大会や新年会にも多数参加し大騒ぎでした。またゼミの忘年会や打ち上げ会などにも参加して、わが家での二次会で後輩にいろいろ社会のことを教えてくれました。おかげさまで結構面白おかしく過ごさせてもらい、あっという間

に定年退職かと思いました。みなさま、ありがとうございました。

プルミエールヴィジョン国際見本市に 出展支援して

弓場 俊也 (大阪 #415)

パリで開催されるテキスタイルを中心としたファッション製品の歴史ある国際見本市です。かつては出展要件も厳しくて3回連続出展などが条件でしたが、最近では緩くなっているようです。イタリア、ミラノで開催されるミラノウニカ見本市が大きく出展者数を増やして躍進しているのが理由のようです。見本市業界の競争も激しいらしい。

今回は和歌山の生地工房を支援して本年2月出展を実現できました。パリにはいくつかの見本市会場がありますが、出展したノルド・ヴィルパントの敷地面積が最も大きく、東京ビッグサイトの約2倍です。シャルルドゴール空港と市内の間に位置し、欧州各国からのバイヤーが日帰りで訪れることも可能で便利です。大きな国際見本市の開催期間にはパリ市内ホテルは混み宿泊費も値上げされます。ドイツなどはコンベンション、国際見本市による大きな経済効果を行政と共に享受しています。日本は外国人観光客誘致に力を入れています。観光客より消費額が大きいMICE（マيس）事業が遅れているようです。

国内と海外の見本市の出展理由の目的は異なります。国内見本市が開催されるビッグサイトや幕張メッセではブースに名刺受けを置き、来場者の名刺を収集して後日連絡を入れて販促活動を始めます。また日本では国際見本市と銘しても規模的には小さいので海外バイヤーの来場は少ないです。海外見本市の場合は規模が大きく世界中のバイヤーが来場し商談の場として利用します。

パリはファッション情報の発信基地として機能しており、とりわけパリファッションウィーク（通称：パリコレ）の時期には世界中のファッション関係者が集結し賑わいます。

今回のテキスタイル見本市の場合、主催団体は1年先のトレンド、カラーを提案し、これが世界市場での潮流となります。そのため会場で売られる色見本帳は人気があります。

海外見本市の場合は通常半年前くらいに出展準備に取り組みます。

今回支援した生地工房は昨年9月末に準備に入りましたので全てが急務となりました。

最も重要なことは会場における出展ブースの位置です。隅っこの壁際沿いは人通りも少なく手持無沙汰の出展者も多い。今回の出展申請は出遅れたために、特に場所の確認が重要でした。幸い最も人通りが多い中心のコーナーを確保できました。

ブースには多くのバイヤーやデザイナーに立ち寄って戴き、初参加の我々のコレクションにも興味を示してくれました。天然の素材、染料を使い手織りのため、少量生産、高付加価値商品のため欧州の富裕層向けコレクションです。色合い、手触り、サイズなどが適しているか、バイヤーの反応を直接に得ることができる絶好の機会です。欧州地域だけでなく米国、中東からの来場者も多く、多様な評価を戴きました。

今回のパリ出張は円安の影響もあり、滞在中の費用が全て高いと感じました。スーパーで売られているタマゴ10個入りが7ユーロ（約1400円）でした。レストランのメニューは中国語、韓国語はありますが日本語はなく時代の変遷を感じます。パリまでの飛行時間はウ露戦争のためシベリア上空を回避し北極ルートのため17時間以上掛かりました。



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25)

田中 徹郎 (神奈川 #639)

前号（2026年1月号）で取り上げましたコロンブスについて、今回はさらに掘り下げたいとおもいます。コロンブスによる大西洋航路開拓（インディアス・プロジェクト）は、「世界地図の抜本的塗り替え」のみならず、「大航海時代の幕開け」、「今日の国際貿易・通商の原点」ともいえる、歴史上の一大出来事でありますので、大いなる関心と好奇心を掻き立てられるのです。

まず、コロンブスとそのインディアス・プロジェクトを考察するうえで、当時のヨーロッパやスペインにおけるユダヤ人の状況についての理解が欠かせません。

ユダヤ人はすでにローマ時代にイベリア半島にも住んでいましたが、レコンキスタ（前号参照）の過程で誕生するキリスト教諸王国においても、特に行政・商業・外交・金融業などの分野で優れた能力を発揮し活躍していたことが、民衆のあいだに反ユダヤ感情を募らせて行ったのです。14世紀末、スペインはヨーロッパ最大の25万人を超えるユダヤ人を抱えていましたが、1391年、セビリャにおいて、司祭の反ユダヤ的説教が契機となり大規模なユダヤ人襲撃事件が起こり、セビ

リヤで約4千人、スペイン全土では7万人超の犠牲者を数えるに至りました。この時、迫害から逃れるため、キリスト教に改宗した多くのユダヤ人—コンベルソ (CONVERSO) がいた一方、ユダヤ教の信仰を守るための手段として表面上改宗する隠れユダヤも多数おり、マラーノ (MARRANO) と蔑称されていました。コンベルソの中には、引き続き高い社会的地位と経済的豊かさを維持・享受する人も多く、その信仰に猜疑の目を向ける旧キリスト教徒が多くいたのです。このような背景より、カトリック両王は、当時のローマ教皇の許可を得て、1480年以降、異端審問所を全国各地、さらには海外領土にも開設したのです。しかし十分な成果は得られず、前号で触れたように、両王は、1492年3月31日、4カ月の猶予期間をもって、キリスト教に改宗しないユダヤ人を追放する一般勅令を發布。結果的に、約10万のユダヤ人が国外退去を選択したとのこと。

前号で参考文献として挙げた福井次郎氏の著書によれば、“カトリック両王の結婚というスペイン史を飾る画期的な出来事の背後で、数多くのユダヤ人と改宗者が動いていた。”とある他、『コロンブス』(増田義郎/岩波新書)より以下を引用しています。「こうしてイサベルとフェルナンド時代のスペインの政治の中枢を調べれば調べる程、芋づる式に多くのユダヤ人や改宗者の名前が出てきて我々を驚かせます。実際にこのリストは際限がありません。フリオ・カロ・バルハの『近現代におけるスペインのユダヤ人』三巻や、イツアック・バエルの『キリスト教スペインにおけるユダヤ人史』二巻を読んでいくと、中世スペインで、ユダヤ人がどんなに力を持っていたか思い知らされ、信じられない気持ちになります。おそらくユダヤ人や改宗者なしに、近代スペインは成り立たなかったのではなかろうかとさえ思われます」。

また、ポルトガル王やカトリック両王は、コロンブスの「インディアス・プロジェクト」への支援要請を何度も退けたが、突然イサベル女王が翻意したことにも先に言及しました。これは、宮廷中枢部に入り込んでいた改宗者達が影響力を行使した結果であったといわれています。

参考文献(追加)：

- ・鶴見太郎『ユダヤ人の歴史』中公新書2025・11・20(15版)
- ・増田義郎『コロンブス』岩波新書1979・8・20

(次号に続く)

春は一年の始まり

芳賀 淳 (兵庫 #562)

春は一年の始まりです。

清少納言も枕草子で春から語っています。

千年後の現代日本でも学校は新入生を迎え、役所も会社も新年度がスタートします。

しかしですね、正月というのがありますよ。正月こそ一年の始まりではないですか？

その指摘にも一理ありますが、4月こそ日本の一年の始まりではないでしょうか(ちなみに私は4月始まりの手帳を使っています)。

4月に文字通りの正月を祝う国・地域があります。タイ、ラオス、カンボジア、ミャンマーといった上座部仏教の国々では4月13日から15日頃が正月です。かの地では4月頃が一年で最も暑い時期でもあり、水掛け祭というイベントが有名です。私もタイに滞在していましたが、タイ正月(ソクラン)は水を掛け、謎の白い粉(小麦粉?)を付けることが当たり前に行われます。食堂の客である私に水を掛け、小麦粉(白い粉)をまぶした彼らは、私を天ぷらにするつもりだったのでしょうか。



イラスト出典：生成AIにて作成

タイ周辺以外にも、イランの新年は3月20日頃(春分の日)に始まり、インド・英国・カナダの会計年度は4月に始まります。日本の場合、公的機関である国家・教育機関は一斉に4月始まりですが、英国やカナダの学校は9月始まりなので、日本のような季節一体感には欠けるかもしれません。やはり桜咲く時期に一年を始めたという感覚なのでしょう。

こういう時期に新入社員、新入職員、新入会員を歓迎するのは嬉しいことです。

尚、貿易アドバイザー協会(AIBA)では新入会員に対して、水を掛けたり、小麦粉をまぶしたりしませんのでご安心ください(ご要望ならやってもいいけど。ほんまかしらんけど)

おしまい

ゆるやかな欧州日本食品市場観察

白井 規直 (神奈川 #805)

3月下旬、長女が働く欧州を訪問し、その際、観光を主としながらも一部時間を欧州の日本食事情の観察に充てました。したがって、厳密な市場調査とは言い難いものの、皆様のご理解の一助となれば幸いです。

【英国日本食チェーン事情】

約30年振りに訪れた英国で特に印象的であったのは、日本食チェーン店の躍進でした。

まず目に入ったのは丸亀製麺です。オックスフォードサーカスの英国老舗百貨店の正面に店舗を構えており、その立地の良さと存在感は非常に印象的でした。店舗の外観は日本とは異なり、やや派手な印象を受けました。うどんを主力としながらも、鶏肉を使った「カツカレー」などが人気ようです。またビーガン対応も進んでおり、欧州ならではの対応であると感じました。現在は11店舗を展開していますが、将来的には100~150店舗を目指しているとのこと、そこまで拡大すれば、うどんが英国文化として定着する可能性も感じられます。



丸亀製麺以外で目に付いたのは「itsu」と「Wasabi」です。

「itsu」は英国資本によって設立された、ヘルシー志向のアジア料理チェーンで、現在約100店舗を展開しています。「寿司と弁当（温かい食事）」を提供しており、弁当には春雨ヌードル（Crystal Noodles）、蒸し餃子（Gyoza）、味噌汁、枝豆などが含まれています。また食品スーパーなどでも、itsuブランドのヌードル、スープ、スナックなどが販売されていました。

一方「Wasabi」は韓国資本により設立され、寿司とカツカレーなどの温かい弁当（Bento）を主力とするチェーンで、現在約40店舗を展開しています。なお英国で提供されるカツカレーは、豚肉ではなく鶏肉が使われるケースが一般的であり、これは宗教的配慮や健康志向、さらに日本食チェーン最大手Wagamamaが「Chicken Katsu Curry」をヒットさせた影響もあると考えられます。店内は非常に清潔に保たれており、品質管理の高さがうかがえました。

このWagamamaは米国資本でありながら、英国国内で約170店舗という圧倒的なシェアを維持し、世界で250店舗規模へと拡大を続けています。メニューは大きくローカライズされており、日本食というよりも“日本風料理”として進化している印象です。その点では、「itsu」や「Wasabi」の方が比較的日本食に近いと感じ

ました。

これらの事例は日本食人気の高まりを示すものですが、日本資本ではない点はやや残念に感じられました。

【日本食品の定着（英国・フランス）】

フランスにも足を伸ばし、日本食品の浸透状況を観察しました。その中で特に印象的であったのは、日本産ウイスキーと抹茶です。

1) ウイスキー：日本のウイスキーは最高級品として扱われていました。世界最古の百貨店の一つとされる「ル・ボン・マルシェ・リヴ・ゴージュ」では、「響」「山崎」「白州」が、Macallan 30年や高級ブランデーと並び、カウンター裏のケースに陳列されていました。また「ギャラリー・ラファイエット」でも日本産ウイスキーの専用コーナーが設けられていました。一方、日本酒については各店舗で冷蔵ケース一台分程度の取り扱いが見られましたが、まだ品揃えは限定的であり、市場への浸透はこれからという印象を受けました。



2) 抹茶：抹茶はフランスおよび英国において着実に定着しつつあります。「ル・ボン・マルシェ・リヴ・ゴージュ」では、抹茶と茶筌のセットが販売されていました。これは以前ロサンゼルス的高级食材店Erewhonでも見かけたものであり、抹茶が正しい飲み方とともに世界に広がり、単なるブームではなく欧米文化に溶け込みつつあることを実感させられました。



以上、簡単な現地観察のご報告とさせていただきます。

全体活動

【第192回理事会開催】

2月14日、今期24期4回目の理事会が開催されました（Zoom会議）。

シニア会員申請者の承認、メーリングリスト利用ルール承認の2件を審議し、その他の報告事項を確認しました。会員には「第192回理事会議事録」をメール配信済み。

次回理事会は5月16日（土）の予定。6月27（土）開催の総会議案を決定します。

【AIBA勉強会（本部主催）実績】

すでに「AIBAだより」にて紹介した内容もありますが、この2年間の勉強会テーマと講師をリストアップしました。（下記表参照）リモート開催が主で毎回30～50名の会員と、（公開の場合は）20～30名の一般参加者が聴講しました。

AIBA勉強会（本部主催）2024～25（暦年）実績

開催日	開催日	講師（敬称略）	題 目	
2024年1月20日（土）	2024年1月20日（土）	稲波 祥大	インターテックの活動	無料公開
2024年2月17日（土）	2024年2月17日（土）	久染 徹	新規輸出1万者支援プログラム	無料公開
2024年3月16日（土）	2024年3月16日（土）	石東 匠 小島 暢夫	・今、押さえておきたい国際仲裁の基礎 ・ATAカルネ利用のご案内	無料公開
2024年5月25日（土）	2024年5月25日（土）	竹田 博己	・外航貨物海上保険の実務 海上保険の概要・事故事例・求償実務	無料公開
2024年7月22日（月）	2024年7月22日（月）	伊藤 誠剛 徳永 圭亮	国民生活事業の海外展開支援	無料公開
2024年8月24日（土）	2024年8月24日（土）	影山 博明	海外PL保険について	無料公開
2024年9月14日（土）	2024年9月14日（土）	—	技術流出の実態と対策（Real開催）	会員限定
2024年10月12日（土）	2024年10月12日（土）	宇土 達矢 佐々木 駿光	トレードワルツについて	無料公開
2024年11月9日（土）	2024年11月9日（土）	tenso株式会社	海外小口貨物配送について	無料公開
2025年1月18日（土）	2025年1月18日（土）	885 山内 陽仁	新日本検定の紹介と食品・危険物の輸出入について	無料公開
2025年2月22日（土）	2025年2月22日（土）	562 芳賀 淳	仕事はやって来ない・どうやって成約するか？	会員限定
2025年6月3日（火）	2025年6月3日（火）	門司税関 川崎 博史	AEO制度に係る勉強会	無料公開
2025年7月26日（土）	2025年7月26日（土）	932 伊藤 研二	「いまさら聞けない貿易実務」L/C編	無料公開
2025年8月23日（土）	2025年8月23日（土）	939 志摩 浩史	ラスト・フロンティアへのチャレンジ～ケニア市場への挑戦奮闘記～	無料公開
2025年10月4日（土）	2025年10月4日（土）	228釜堀、519三上、569森、695平田、743栢野、744加藤、916久米	安全保障貿易管理の基礎と最新の動向	無料公開
2025年12月27日（土）	2025年12月27日（土）	001網谷、027川田、115渡辺、508柴田	AIBA創立30周年特別企画 設立当初の活動、永野会員を偲んで	無料公開

支部活動

首都圏地区

【第13回オンライン交流会】

テーマ：「アジアのハブ・シンガポールと南インド・チェンナイのいま」

日 時：2月28日（土）16:00～17:30

内 容：シンガポールは世界的な港湾ハブ、サービス産業が隆盛し経済が豊かな都市国家、質重視の高付加価値化で成長し続ける一方、チェンナイは人口・経済大国インドの南側の玄関口、製造業とITの拠点で南アジアのデトロイトと

も称され著しい経済成長が見込まれます。この両都市に公的機関の貿易・投資アドバイザーとして駐在している島田幸一郎会員（#663）と藤井芳彦会員（#923）に現地からオンライン出席いただき、現地の活動状況とビジネスの現場、社会情勢、トピックス、生活文化について対談形式で伺いました。計25名の会員にオンライン参加いただき、両都市の比較をとおして最新の現地情報を得ることが出来ました。島田・藤井両会員にはご多忙のところご出席いただき、興味深いお話しをしていただき有難うございました。

関西支部 【1月定例会】

日 時：1月17日（土曜日）15:00～17:00
場 所：グランフロント大阪 ナレッジサロン

1) 活動報告

- ・支部活動、今年度と今後の日程
- ・和歌山産業振興財団案件、理事会報告

2) 講 演：「日本と中国、これからどうなるか」

講 師：一般社団法人 日中経済貿易センター

池田様

中国市場の圧倒的な規模や発展のスピード、さらに日本と中国が地理的・経済的に極めて深く結びついている現実について、改めて整理し、理解を深める大変貴重な機会となりました。今回のセミナーは、単なる知識の習得にとどまらず、私たちが今後「中国とどのように向き合い、いかに関係を築いていくべきか」という本質的な問いを考える場にもなりました。参加者の皆さんが、自身の実務と重ね合わせながら、今後のビジネスのあり方を見つめ直すきっかけになったと思います。

また、ご講演いただいた池田様ご自身の豊富な実務経験に裏打ちされた具体的なエピソードの数々は、机上の情報だけでは得られない現場のリアリティにあふれ、参加者の関心を大いに引き付けました。実務家ならではの視点と説得力に触れられたことも、本セミナーの大きな魅力の一つでした。

関西支部活動ならではの、実務に直結する学びと気づきに満ちた、大変有意義な時間となりました。

【港湾施設見学会】

AIBA関西細部では毎年、港湾施設見学会を開催しております。「学び」と「つながり」両方を大切にする、当支部ならではの恒例企画です。

AIBA会員のみならず、大阪商工会議所様ご招待の各企業海外ビジネスご担当者様や近畿大学生など、様々な方々にご参加いただきました。

日 時：2月6日（金曜日）

<プログラム>

●夢洲コンテナターミナル：施設説明、CY見学

大阪港全体の取扱量の半分を誇る夢洲ターミナル。その設備についてご説明いただき、日本有数の物流拠点が持つスケールを実感しました。

屋上からのCY視察では、実際にバースに停泊中のコンテナ船へのコンテナ積み込み作業が行われており、まさに貿易の最前線を目の当たりにしてきました。

●サンスターライン：パンスターミラクル号見学

大阪～釜山を、乗客と貨物を運ぶ力強いパンスターミラクル号のご説明と、船内見学ツアーをしていただきました。

RoRo船として貨物が積載されている光景は、貿易関

係者としては一見の価値がありました。

●大阪港湾局レクチャー

●懇親会



【English Café】

日 時：2月28日（土曜日）10:00～12:00

場 所：グランフロント大阪 ナレッジサロン

実践的な英語力を磨くため、私たちは2か月に一度 English Caféを開催しています。

ルールはただ一つ。“すべての会話を英語で行い、日本語は使わない”というシンプルかつ挑戦的なものです。

今回は、関西支部会員に加え、外部からの参加者も含めて合計10名の皆さまにご参加いただきました。昔の同僚の方や学生の方もお迎えし、実に多彩なバックグラウンドを持つ参加者が集う、いつにも増して広がりのある English Caféとなりました。

当日は自己紹介からスタートし、その後は30分ごとにペアを変えながら、さまざまな話題について英語で会話を行いました。初参加の方も多く、それぞれの経験や視点が交わることで、これまでとはまた一味違う新鮮な雰囲気生まれました。実践的な英語力を磨くだけでなく、参加者同士が刺激を受け合える、非常に活発で有意義な交流の場となりました。

English Café終了後には、有志によるランチ会も開催されました。参加者全員がそのまま加わり、仕事の話からAIの最新動向まで、リラックスした雰囲気の中で

会話が弾みました。英語での交流をきっかけに、その後の親睦や学びがさらに深まったことも、今回の大きな魅力の一つでした。

英語を通じて人とつながり、視野を広げ、学びを深める——English Caféの魅力があらためて感じられる、充実したひとときとなりました。

【3月定例会】

日 時：3月14日（土曜日）15:00～17:00

場 所：グランフロント大阪 ナレッジサロン

1) 活動報告

- ・役員選挙日程の説明
- ・和歌山産業振興財団案件、本部・理事会報告
- ・新入会員自己紹介（松延さん、森園さん）

2) 講 演：「AIによるハルシネーション無しのハイエンド・ダビングサービス」

講 師：RIAN (Rikaian Technology Pvt.Ltd.)

Salil Vaidya 様

文字起こし、翻訳、吹替、動画字幕生成の工程において、ハルシネーション排除と細かいニュアンスの表現を目指したツールの紹介でした。対応困難な多言語の展開について、非常にユニークな提案には、会員からは多くの質問が寄せられ、活発な意見交換がされました。

中国四国支部

【支部定例会】

日 時：3月1日（日）13:00～15:20

場 所：広島市中区／紙屋町ミーティングポイント

出席者：リアル参加者3名とZoomによるリモート参加者1名

- 議 題：1. 2026年度の年間計画について
2. 2025年度の支部予算状況報告と2026年度の支部計画予算について
3. 中国四国支部の今後の取り組みについて
4. 各会員の活動報告
5. 業務連絡

中国四国地域のJETROおよび各県の関連機関を訪問し、そこで得られた喫緊の課題について共有した。そして、課題解決のために支部として取り組むべきことについて参加者で議論した。

九州支部

【支部例会】

日 時：3月28日（土曜日）15:00～17:00

場 所：リファレンス博多近代ビル会議室（福岡市）

1) 議案審議

- ・今年度予算執行状況報告
- ・次年度活動計画および予算案

2) 意見交換

- ・認定試験受験者UP策

AIBAの活動を知って貰う事が必要。プロモーションビデオ（例：商社や支援機関役職とAIBA会員の対談等）を制作してサイトUPする等。

3) 会員活動報告

- ・参加会員の活動について、最近の貿易情報や地域の状況、取り組み等について自由に報告し合い有意義な活動報告となった。

4) その他

- ・今回、関西支部の益倉会員（#567）が個人として来福され、支部例会へオブザーバー参加された。関西支部の活動紹介やAIBAへの想い等を用意された資料を使って報告され、新たな気づきや支部間の連携、活性化に繋がるヒントを得る有益な報告となった。
- ・例会後、場所を移して懇親会を開催。今年新たに入会された市山会員（#952）も参加され、各自の活動やプロフィール等を紹介し合い、和やかで楽しい懇親会となった。



支部会風景



益倉会員からの報告

相談

輸出品の梱包における緩衝材の規制について

新聞紙は輸出品の緩衝材に使ってはいけない、というのを以前聞いたような覚えがあって、印刷なしの紙や薄いポリシートをまるめて使っています。

EU、東南アジア諸国向けで注意すべき材料などを教えていただけたら幸いです。

回答者：3名の会員（奥田、村井京太、清田）からの意見を総合し補足したものです。

回答

EUについては、「包装・包装廃棄物規則（PPWR：Packing and Packaging Waste Regulation）」が2025年2月11日施行、2026年8月12日から一部条項が順次義務化されますので、今からですとクッション紙やハニカム紙などほぼ紙系一択です（Amazonやモノタロウで買えます。）

プラ系の場合は、再生プラスチック95%以上か生分解性プラスチックで、その旨の表示があるものの使用が必要になります。

PPWRは、緩衝材だけではなく、個品包装・内装材など全ての包装材に適用されます。また、空間率規制（大きすぎる箱の禁止）も予定されており注意が必要です。

EUは環境規制に敏感です。PPWRのほかに、REACH規制、RoHS指令、WEEE指令、ESPR指令（エコデザイン規制）、ELV指令など幅広く制限があります。

新聞紙についてですが、EUではインクが化学物質規制（EUのREACH規制など）に該当する可能性があるため、使わない方が良いでしょう。

昔は、国によっては新聞記事が政治的なことを含む場合トラブルになることがあるという噂もありましたが、今はもっぱら環境負荷視点になります。

東南アジア向け緩衝材としては、ポリシートやエアキャップ、エアピローなどのプラ系も大丈夫ですが、今後の動向を考えると紙系に移行しておいた方が無難でしょう。

東南アジア各国も環境法制の充実に動いています。動向を注視しておく必要があります。

アドバイザーの活動

2026年1月（2025年12月含む）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

伊東 仁一（東京 #223）

1/21及び1/28の午後

行事名：令和7年度 貿易実務スキルアップ講座

主催：公益財団法人 東京都中小企業振興公社

担当テーマ：国際輸送と通関手続き ～フレイト・フォ

ワーダーの役割を踏まえて～

内容概略：国際輸送や通関において重要な役割を果たしているフレイト・フォワーダーについて、その活動を紹介するDVDを投影し紹介。その上で国際輸送や通関について概説。

会場：東京都立産業貿易センター浜松町館

清水 栄治（山口 #851）

2025/12/6

行事名：しごと発見セミナー

主催：下松商工会議所、下松市役所、下松市立末武中学校、下松市立久保中学校

テーマ：中学生に地元企業を知ってもらうことで、将来の職業選択の幅を広げ、下松市産業の人材確保を目指す

内容概略：身近な製品の輸出入に関わる業界の仕組みについて説明し、あわせて貿易アドバイザーがどのように関与しているかについても解説した。

会場：下松市立末武中学校

2025/6/4～2026/2/12 (2日間を6回)

行事名：初心者のための貿易実務講座

主催：公益財団法人東京都中小企業振興公社

テーマ：貿易に関する基本的な概念から始め、取引の流れや重要な手続き、国際規制や通関手続きなど、貿易実務に必要な知識を体系的に学ぶ。そして、貿易実務の全体像を理解することで、実務能力を向上させるための基礎を築き、やがては企業の貿易実務担当者として成果を上げるための一歩目となることを目指す。

内容概略：貿易実務の初級編

会場：オンライン

メディア掲載

黒澤 久司 (宮城 #191)

掲載紙：シルバーネット3月号

発行者：みやぎシルバーネット

タイトル：貿易の経験を未来のために！
仙台の作家を世界へプッシュ

テーマ：シニア会員として

内容概略：次世代に夢を託して

AIBA-NET 論壇

2026年1月から3月の間にAIBA-NET (aiba-com@trade-advisers.com) 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。

1月

- ・タイやベトナムでの下請け製造に関する留意点
- ・銀行間で即時送金できる国際決済網構想と決済手数料
- ・緩衝材に関する環境規制のこと→Q & A記事
- ・消費税の「免税」「非課税」「不課税」の違いと関税の「免税」と「無税」
- ・米国デミニミスルール(\$800) 撤廃について

2月

- ・船級について (Lloyd's100 A1とDNV100 A5)
- ・日経新聞電子版における「貿易アドバイザー協会」アピールについて
- ・ウクライナからの入金方法について

- ・原産地証明書記載のHSコードについて
- ・米国OFAC規制について

3月

- ・海外からの前受金に関わる駆引き
- ・国際仲裁の実務について
- ・法人番号とJASTPROコードの関係は？
- ・日本の輸出者が国内企業から支払いを受けられるか
- ・フィリピン向けに成型品を輸出する際のCAS番号開示の必要性について
- ・ジェトロの展示会検索サイトJ-Messeが3月末サービス終了

【免責事項】

本紙で提供している情報はできるだけ正確を期するように心掛けておりますが、提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、AIBAおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承の上ご利用される方のご判断と責任においてご使用ください。また本紙の無断での転載・複製は禁じます。

〈編集後記〉

☆AIBAだより120号の発行となりました。記録にある限り年4回発行されていますので、30年間続いていることとなります。AIBAが有限責任中間法人から一般社団法人に移行した2009年ごろのAIBAだよりを見ると、諸先輩の意気込みが強く感じられます。また「アドバイザーの活動」欄の記述件数が多いのに驚きました。現在「アドバイザーの活動」原稿は会員の任意提出となっています。守秘義務などに問題がない限りにおいて、もっと多くの投稿をいただきたいと思います。

☆過去のAIBAだよりは、ホームページ（ポータルサイト）のバナーから入ると、2004年6月（第32号）からご覧になれます。ぜひ一度お立ち寄りください。

☆AIBAだよりは会員以外にも配布しています（主に公的支援機関や自治体など）。ご意見、ご感想、ご要望などを以下アドレスにいただくと幸いです。

aiba-dayori-hensyu@trade-advisers.com

(編集担当 K.S.)