

地域企業の海外取引を 実務面から支える

－ 貿易アドバイザー協会 (AIBA) の役割と最近の留意点 －

一般社団法人

貿易アドバイザー協会 (AIBA)

中国四国支部長 清水 栄治



1. はじめに

愛媛県内企業の皆さまの中には、海外取引に関心はあるものの、「何から準備すればよいか分からない」、「社内で誰がどこまで対応すべきか整理できていない」と感じておられる方も多いのではないのでしょうか。

海外展開というと、販路開拓や商談が注目されがちですが、実際にはその前後に、契約条件、物流、通関、関税、書類対応、代金回収など、実務面での判断が数多く求められます。こうした実務の見通しを持つことが、継続的で安定した取引の土台になります。

2. AIBAの役割

一般社団法人貿易アドバイザー協会 (AIBA) は、貿易・物流・通関・海外営業などの実務経験者を中心に構成される専門家団体です。AIBAでは毎年、貿易アドバイザー認定試験を実施しており、会員は認定試験を通じた知識に加え、それぞれの実務経験を踏まえて活動しています。

AIBAは本部を東京に置く全国組織で、愛媛県を含む中国四国地域では中国四国支部が地域の支援機関と連携しながら、主に貿易実務面の整理・確認を中心に関わっています。

AIBAの役割は、海外展開を全面的に請け負うことではなく、企業が海外取引を進める際の実務課題の整理や、社内準備・担当者理解の支援を行うことにあり

ます。例えば、海外取引を始める前に何を決め、何を確認しておくべきか、取引条件や物流・書類対応の流れをどう整理するか、といった点は、初期段階でつまずきやすい一方、その後の取引の安定性に大きく影響します。

また、地域企業の海外展開支援においては、愛媛県産業貿易振興協会をはじめとする公的支援機関の役割が大変重要です。AIBAは、こうした地域の支援機関による制度面・事業面の支援を踏まえつつ、企業内の実務準備や社内理解の促進といった現場実務の部分を補完する立場で関わることを大切にしています。相談内容に応じて、関係機関・専門機関と連携しながら、企業ごとの状況に合った進め方を一緒に検討していきます。

3. 最近のトピックスとして感じること

近年は、為替変動や物流コストの上昇、各国の規制変更など、海外要因が企業経営に与える影響が一段と大きくなっています。海外と直接取引をしていない企業でも、調達先や販売先を通じて影響を受ける場面は少なくありません。こうした中で、最近とくに重要性が高まっていると感じるのが、安全保障貿易管理への対応です。

2025年10月9日には、補完的輸出規制（いわゆるキャッチオール規制）の見直しが施行され、企業としても従来以上に、取引先や用途の確認を丁寧に行う姿勢が求められるようになっていきます。制度の詳細や個別判断については、公的機関が発信する最新情報や相談窓口を活用することが前提ですが、企業の実務として重要なのは、まず「誰が・どの段階で・何を確認するか」を社内で整理しておくことです。

特に中小企業では、営業担当者や一部の担当者に確認業務が集中しやすく、判断の属人化が起りがちで

す。だからこそ、制度を細かく覚える前に、取引先確認、用途確認、社内での確認手順、記録の残し方といった基本動作を、部門をまたいで共有しておくことが実務上のリスク低減につながります。

また、EPA/FTA活用への関心も引き続き高い一方で、原産地判定や証憑管理など、継続的な実務対応が必要になります。制度面の情報はジェットロ等の専門機関の支援を活用しつつ、企業内では関係部門を含めた実務体制づくりを進めることが重要です。AIBAとしても、こうした制度活用そのものの解説に加えて、制度を運用するための社内実務の整理という観点が、今後ますます大切になると考えています。

4. AIBAが実務面でお手伝いできること

AIBAとして、地域企業の皆さまに特にお役に立てるのは、次のような場面です。

- 海外取引を始める前に、社内で何を決め、何を確認すべきかを整理したい
- 貿易条件（インコタームズ）や見積条件の考え方を整理したい
- 輸送・通関・必要書類の流れを基礎から確認したい
- 安全保障貿易管理を含め、社内での確認手順を見直したい
- 担当者向けに、貿易実務の基礎を社内で共有したい
いずれも、派手なテーマではありませんが、現場の

取引を安定させるうえで欠かせない土台です。海外取引では、ひとつひとつの判断が納期、コスト、信用に直結します。最初の段階で実務の見通しを持つことが、結果として無理のない海外展開につながります。

5. おわりに

愛媛県には、食品、素材、機械、地域資源を活かした製品など、海外でも評価される可能性を持つ企業が数多くあります。一方で、海外取引への第一歩では、「販路」以前に、実務面の不安が大きなハードルになることも少なくありません。

だからこそ、海外展開は、いきなり大きく進めるのではなく、自社に合った形で、小さく始め、実務を一つずつ整理することが大切です。AIBAは、愛媛県産業貿易振興協会をはじめとする地域の支援機関の取り組みを踏まえながら、企業の皆さまの実務面の不安を整理し、次の一步を考えるためのお手伝いをしてまいります。

海外取引をこれから検討したい企業はもちろん、すでに輸出入を行っている企業でも、取引条件の見直し、書類対応、担当者育成など、実務の基礎を整えることには大きな意味があります。まずは情報収集や社内整理の段階からでも、実務の視点でご一緒できれば幸いです。