

ABIC 国際社会貢献センター

Information Letter

No. 60 2021年4月

研修	オンラインでの英文契約書研修……………	2
自治体・中小企業支援	70代の生きがいとしての社会貢献—企業法務と歴史研究—……………	3
	美食の宝庫、石川県……………	4
	LDS社の輸出支援に関わって……………	5
	福島のおいしさを世界に……………	6
教育	亜細亜大学・経済学特別講義「アジアに駐在する」のご紹介……………	7
	耳元でのささやきから始まった専任講師人生……………	8
	初めての活動は小学校での特別授業—イタリア現地校での経験談—……………	9
留学生支援	東京国際交流館「日本語広場」対面およびオンライン授業……………	10
新刊紹介	『営業マンのための貿易の基礎と実務』……………	11
事務局だより	坂本内閣府特命担当大臣（少子化対策、地方創生）、一億総活躍担当、 まち・ひと・しごと創生担当を訪問しました（2021年2月2日）……………	11
	会員の種類……………	12
	法人・個人正会員／賛助会員一覧、活動会員数……………	12
	賛助会員入会のお願い……………	12

特定非営利活動法人 国際社会貢献センター (ABIC)
Action for a Better International Community

www.abic.or.jp

〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-2-1
霞が関コモンゲート西館20階
Tel : 03-6268-8604 Fax : 03-6268-8652
e-mail : mail@abic.or.jp

(関西デスク) 〒541-0053 大阪市中央区本町4-4-24
住友生命本町第2ビル9階
Tel & Fax : 06-6226-7955
e-mail : kansai-desk@abic.or.jp

研 修

オンラインでの英文契約書研修

やまね あきお
山根 昭郎 (元 住友商事)

ABICから「英文契約書研修」をやってみないかとの問い合わせを受けたのは、2020年6月下旬である。その前に、2019年9月から数回にわたり、ABIC経由で取引先の社員向け英文コレポン研修の講師を務めた。しかし年が明け、折しもコロナ禍が広がる中、その研修が取りやめとなった矢先のことだった。

その取引先経由でABICに英文契約書の研修の検討を依頼してきたのは、鉄道会社とのことだった。なぜ国内で事業展開している会社が、社員に英文契約を教育するのかと素朴な疑問を持ったことを覚えている。

何はともあれ、大急ぎで研修カリキュラムの概要をまとめ、提出した。その冒頭に書いた「講義の狙い」は、次の通りである。

- 初級者が一から学んで、国際契約の基本が身に付くようにする。
- 一過性の知識でない、応用が効く英語と国際法務の基礎力を養う。
- 机上の学問でなく、生きたビジネスが契約の土台にあることを知っていただく。

こう書くと、読者の皆さんは、私がさぞや知識豊富な国際法務の専門家だと思われるかもしれない。しかし事実はまったく異なる。

私が商社で過ごした40年は、ほとんど貿易の営業畑で過ごし、英文契約や国際法務を専門的に学んだことはなかった。駐在した国は、イラン、クウェート、マレーシア、タイの4カ国であり、英米で英語を習得したこともなかった。むしろ慣れない中東の地で英語での交渉に翻弄^{ほんろう}されたり、アジアで会社運営上の契約に苦労を重ねたり、いわば現場中心に経験を積んできたというのが実態である。

しかし逆に、そういう最前線で営業活動を行い、契約遂行に格闘してきた自分であるからこそ、お教えできることがあると思い、上記の「狙い」をしたためた。

幸いにしてこの「狙い」や講義案が受け入れられ、受注が確実となり、話は順調に進むかと思われた。しかし、またしてもコロナである。当初、大部屋での寺子屋式講義を想定していたが、数ヵ月を経て、最終的にオンデマンドのウェブ講義を行うことに決着したのが10月下旬であった。3日間で想定していた講義内容は、1回当たり1時間で9回のオンライン講座として編成することとなった。

11月の1ヵ月をかけて合計で409枚のスライドを作成した。教材には市販の本を受講生に配布することとした。これには英文契約のひな型と対訳が書かれているのみで、英文契約の詳しい説明は入っておらず、初心者が読みこなすのは難しい。そこで、その解説や解説は全て新たに作成して、講義に織り込むようにした。12月には、スタジオに詰めて、スライドを繰りながら講義を行い、画面と音声ビデオに収録する作業に追われた。初めての経験で、大変な苦労であったが、何とか撮り終えたときには、ほっと安心するとともに心地よい疲労を覚えたものだった。

講義では、中東や東南アジアで経験した契約上の失敗談や、英文の読みこなし方について自分なりのノウハウを盛り込んだ。まさにこれがこの案件を引き受けてみようと思った動機だったからである。

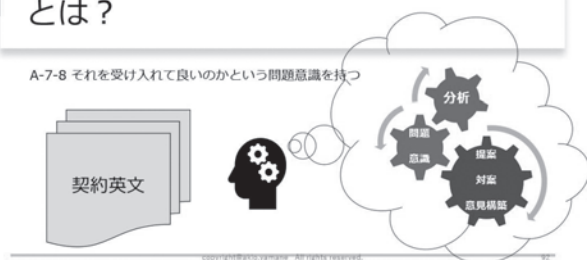
最後に、国内鉄道会社がなぜ英文契約を社員に教育したのかという疑問についてお話ししよう。それは、国内で培った鉄道運行能力を活用した海外の鉄道会社との共同事業をさらに展開するために英文契約書の社員教育が必須だからだと聞いた。私の講義がその一助になれば幸いである。なお契約交渉、遂行においてABICの多大なサポートを得た。感謝を申し上げたい。



筆者

A-7 英文契約書を読みこなすコツとは？

A-7-8 それを受け入れて良いのかという問題意識を持つ



研修資料 (抜粋)

70代の生きがいとしての社会貢献 —企業法務と歴史研究—

おおくら はちろう
大藏 八郎 (元 東洋エンジニアリング・エフテック)

昨年（2020年）、自著の執筆関連で渋沢栄一の事績を追っているとき、彼の警句「四十、五十は湊垂れ小僧、六十、七十は働き盛り、九十になって迎えが来たら百まで待てと追い返せ」に出くわした。この句から百年たったのでアップデートすれば、卒寿で臨終のとき、「天、我をして五年の命を保たしめば真正の画工となり得べし」と呟いた葛飾北斎に戻って「五十、六十は湊垂れ小僧、七十、八十は働き盛り、ホントの仕事は九十から」だろうか？

時代は令和となり、本格的に人生百歳の時代に入った。大学卒業後、二つの上場企業の法務に通算40年携わった後、自前の市川総合研究所を立ち上げ、JETROやABICのご紹介で2015年から3年間、全国各地、といっても主に西日本だが、中堅企業の海外進出を英文契約面から支援する仕事に没頭した。定年までの40年間、種々のトラブルや訴訟での成功経験で培われた海外ビジネスノウハウは、海外進出を目指すほとんどの日系企業へ応用できる普遍性があり、2016年に青山学院大学の国際ビジネス特別講座の講師の一員にABICから招かれ、2020年の夏は知人のついで上智大学の社会人向けプログラムで「外資との交渉経験と知恵」を話すことになっていたが、コロナ禍のため2021年3月のZoom講義に変更された。ただこれらはいくまで余技で、現在の本業は、ABICの紹介で2019年6月に高知県の㈱技研製作所と国際法務体制構築のための顧問契約を結び、海外法人設立、海外支社の情報管理、従業員ハンドブックなどを非常勤で推進し、2020年6月には顧問契約を改訂し、現在は某国の護岸改修プロジェクトで、地元企業との協力協定、現地弁護士を選定と指導、各種契約の策定、レビューなど法務の実務を担い、技術面だけでなく法務面でも、積極的なイニシアティブを発揮し予防法務

を買っている。

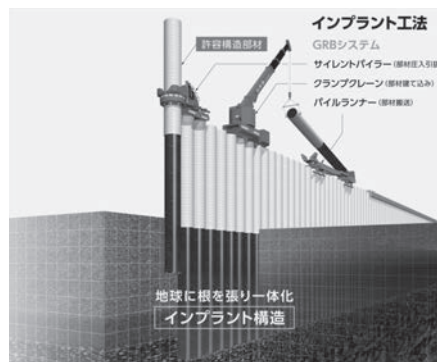
過去の2社も現在の技研も先端技術が表芸の企業だが、技術が長けているだけでは海外ビジネスの熾烈な現場で勝ち残れない。法務の弱い企業は、どんなに優れた技術陣を抱えていても大きく利益を失うことは、あまたの一流企業の事例の示す通り。私の志は一貫して、日本企業が国際市場で戦い勝ち残るお役に立つことだが、技研の法務はまさにその格好の舞台となっている。というのも、国交省と内閣府がいわゆる「土堤原則（堤防は盛土により築造するという国の原則。毎年繰り返される河川堤防決壊の元凶）」から、技研の固有技術を活かす「インプラントロック堤防™」へ、国土強靱化のため、ようやく転換する気配を見せ始め、この技術が採用され始めれば、毎年災害で甚大な被害を被ってきた日本各地の堤防はビクともしなくなり、この技術を今後米国、EU、アジア諸国にも拡大すれば、地球規模で多くの人々が洪水災害から救われる。技研のこの壮大な事業を法務面からサポートできることは、大きな喜びであり生きがいでもある。

一方で、2018年暮れに明治150年を期して東大安田講堂で「彰義隊の上野戦争」のシンポジウムを主宰し、2019年の11月には、シンポジウムのフォローアップとして『新彰義隊戦史』を公刊して幕末史研究に一石を投じた。これは二足のわらじなどではなく、有償の法務が主、無償の歴史研究は従たる位置付けだが、この二つは密接に関係する。両者とも複雑な利害関係のなかで人間がどう振る舞うかの問題であり、調べ、考え、その結果をコトバに表すという知的営みでは共通するし、歴史が利害関係を過去の時間の縦の流れで押さえるとすれば、法務はこれを現在時点での横の広がりでも押さえる点で交錯する。チャールズ

政務の疲れを趣味の油絵で癒やしたが、政務と趣味は交錯しない。歴史研究により鍛えられる大局の洞察力は法務の遂行に実際に役に立つこと、逆に、法務の経験と蓄積が歴史分析に大変有用であることをこの頃実感している次第だが、70代に入りたいま、法務の世界で活動の場を与えて下さったABICには深く感謝している。



独占販売ライセンス契約のコンサルティングの後で（右から3人目が筆者）



㈱技研製作所の固有技術図解

自治体・中小企業支援

美食の宝庫、石川県

にしおか ひろし
西岡 宏 (元 チョーヤ梅酒)

早いものでドイツ在住30年になってしまった。

2008年に前職（チョーヤ梅酒のドイツ現地法人社長）を辞して、しばらくしてABICの存在を知り、登録させていただいた。その後は国外在住者のせいか、なかなかチャンスがなかったのであるが、2018年の夏にABICの紹介で、ISICO（石川県産業創出支援機構）から欧州地域でのセールスレップの委託業務（1年ごと更改）を受けるに至った。

2018年9月に石川県庁の知事室で任命式があり、谷本知事で出席のもと、ABICから岩城理事長、山口事務局長（当時）、川俣コーディネーターにも出席いただいた。県産品の食品および工芸品の欧州での販売促進が主要な業務内容である。

かねてより、石川県は国内有数の美食の町であると考えていたし、JETRO金沢でドイツ向けの海外セミナーの講師として招聘されたことも何度かあったので、ABICの紹介のおかげで石川県とのご縁ができ大変ありがたかった。石川県の魚がおいしいのは皆知っているだろうが、例えばかんきつ類やお茶の栽培の北限だったりして、石川は多種多様な食材の宝庫でもあるのだ。

2019年5月末から6月初めにかけてロンドン、パリ、フランクフルトの英仏独3カ国で石川県の商談会を開催した。特にパリではホテルリッツで商談会と晩さん会も開催したのが強く印象に残った。リッツといえば故ダイアナ妃が定宿にしていた高級ホテルである。

出展者は清酒、食品、工芸品など多岐にわたっていた。また金箔や漆塗りの職人、金沢の芸妓衆も来て、来場者のアトラクションとして大いに盛り上げてくれた。欧州でのビジネス商談会はおかげさまで大成功であった。出展者の多くは欧州への商品の取り扱いが始まり、満足していただいたようである。2020年1月末にはフランスからKura Masterという清酒のコンクールの審査員たちに石川



2019年6月パリのホテルリッツでの晩さん会にて

県を訪問してもらい、県内の酒蔵を訪問するというイベントがあった。県庁とISICO側の準備が素晴らしく、Kura Master側からもこれほどきちんとしたオーガニゼーションは初めて



2018年9月谷本知事より任命状を授与される（左が筆者）

だと大変感謝された。2020年1月末の時点では武漢で新型コロナウイルスが流行し始めたと報道されていただけで、欧州や日本ではまだ対岸の火事と考えていた頃だった。これらのイベントがもしも少し後にずれていたら、実現は不可能だったことだろう。非常にラッキーだったと思う。

その後、委託契約は更新されたものの、ポストコロナ禍ではビジネスのやり方をはじめ、社会がそれ以前とは大きく変容してしまった。ミーティング、企業の面接、学校のテストはオンラインが常態化している。人やモノと接触したがる社会すなわち非接触型社会になった。以前のように友人知人とハグしたり、握手したりすることが全くなくなってしまった。今、こちらで頬をくっつけてあいさつするのは犬と猫くらいのものである。インターネットのおかげで、日本と欧州という物理的な距離はもはやハンディキャップではなくなった。逆に現地市場に近いというアドバンテージであるといえる。しかし、オンラインではどうしても伝わらないものがある。例えば食品や飲料について言えば、味や香り、食感などである。試食や試飲ができないというのが非常にもどかしい。

オンライン・ミーティングでは既知の人々とは比較的スムーズに話が進むが、未知の人々とは最初のハードルが高くなかなか進まない。これはラポール（信頼関係）が築かれているかどうかに関係している。ポストコロナ社会ではいかにして新たな人間関係をインターネットで構築していくかという力が試されていると思う。またマッチングアプリで恋人や結婚相手を探すことをうさんくさく思うのは恐らく昭和的な考え方なのであって、今後はサクサクっとビジネスでもプライベートでもパートナーを見つける時代になるのだろう。

LDS社の輸出支援に関わって

まつうら
松浦 じゅん
純 (元 三井物産)

2019年2月からABICの紹介で、新横浜のリキッド・デザイン・システムズ（LDS社）に海外支援アドバイザーとして月数回の割合で勤務している。同社は、ABICが横浜企業経営支援財団（IDEC）から受託している支援先である。

LDS社は従業員6人の小企業だが、IPOを目指すITベンチャー企業である。乳幼児から成人、高齢者までの睡眠中の体動から推測する呼吸／心拍体動を記録、解析するIoT体動センサー製品を自社開発し、自社、ODMおよび代理店経由販売を行っている。

独自のバイタルセンサーを利用した新生児見守り体動センサー製品Baby Ai群は、既に国内では、保育園、病院、そして家庭向け市場で2,000セット以上の販売実績があり、2020年、医療現場向けに開発した新製品（Baby Ai Med）を発売した。さらに、バイタルセンサー技術を活用した介護用製品を開発中で、2021年3月の製品化を目指している。

創設者で代表取締役の遠山氏は米国大学出身で、その後も同国の半導体メーカーに長年勤務された経験より、LDS社の技術を世界に広めるのが夢であった。しかし、開発技術者中心にて海外進出業務の経験が少なかったため、LDS社からIDECへの強い要望により私の採用が実現した。

海外進出を行う前提として、まずLDS社の幹部会にて下記方針を取り決めた。

1. スタートアップ企業にて、資本基盤が強くない。そこで、海外については身の丈に合った施策を実施する。（経営に影響するような取り組みは行わない）
2. 輸出、海外での製造および販売経験がないため、当面は技術移転に徹する。
しかし、技術の核であるバイタルセンサーは日本から供給する。
3. 対象国を1カ国に絞り、その国への進出にある程度めどが付いた時点で次の候補国を選定する。
4. 現地展示会出展等については可能ならIDEC、JETRO等の公共機関の支援を得る。



LDS社の製品新生児見守りBaby Ai

LDS社は以前より、新生児の数が多く、子どもの安心・安全に金を惜しまない中国市場を



LDS社の皆さまと（左から2人目が筆者、4人目が遠山社長）

最重要海外市場と位置付けていた。そこで、2019年11月に習近平主席の号令下、上海で開催された第2回中国国際輸入博覧会の横浜市ブースに出展した。開催中数十社の訪問があったが、訪問者を下記の条件で選別を進めた。

1. 中国の新生児医療に対し、知見を持っていること。
2. 自前の工場・販売網を既に中国で持っていること。
3. 技術移転、知財について国際慣習を守る信用できる相手であること。

結果、LDS社の製品技術に興味を示した中国無錫市に拠点を置く医療機器専門企業Farstar（Wuxi） Medical Equipment Co., Ltd（豪州100%の独資企業。以下Farstar社 企業サイト <http://www.farstar.com.cn>）と技術移転交渉を開始することに同意した。

その後約1年の交渉により、同社との基本技術移転契約を2020年末に締結し、中国での医療機器申請のためにサンプル2セットを有償にて輸出した。中国での許認可取得には約半年かかるが、許認可取得後、Farstar社と基幹部品以外の中国生産を念頭に、技術移転契約詳細を確定する。両社は今回の提携により、Farstar社の先進新生児心電図医療機器とLDS社の非接触型ベビーセンサーの二つの製品の相乗効果で、巨大市場である中国での展開を期待している。

また、2021年1月11日～14日に開催されたCES2021（Japan Start-Upブース）にオンライン出展を行った。展示した独自バイタルセンサーを利用した製品は、米国や韓国などの複数企業から関心を集め商談を進めている。

IDECとの契約は2021年3月末に終了するが、Farstar社との取り組みが順調に推移し、中国での本格的な生産が開始されることを祈念している。

自治体・中小企業支援

福島のおいしさを世界に

ふなみ よしかつ
船見 義克 (元 日商岩井)

ご縁があり2018年9月より福島県貿易促進協議会 (<http://www.f-bsk.com/>) の海外販路開拓専門員として福島県産品の販路開拓の仕事に携わっており、活動概要や福島県の現状などを紹介させていただく。

専門員の仕事は県産品の海外への販路開拓に関連した業務（主に海外の小売店・展示会での県産青果物や加工品の販売促進、海外顧客開拓等）や県内業者への貿易相談・商談支援などである。県産品の輸出は2011年の震災後は福島県に対する輸入規制や風評などで、震災前に年間150トンを有った農産物の輸出量が一時2割程度まで減少した。そのため、輸出先を従来の香港・台湾から規制の緩やかな東南アジア諸国を中心に新たな販路開拓を進め、昨年度（2019年度）は震災前の約2倍の300トンを達した。

恵まれた自然が育んだ県産米はマレーシア向けに年間100トン以上出荷しており、日本の輸出米ではトップシェアを占める。全国2位の生産量を誇る桃は海外でも大変好評で、タイ・シンガポール向けなどに出荷量が増えた。甘いリンゴや食感の良い梨、2020年1月から輸出が再開された冬の味覚である「あんぼ柿」（福島産の干し柿の一種）等も人気が高まっている。香り豊かなみそ・しょうゆをはじめ種々加工食品も県内で生産されている。特に日本酒は格別で、伝統ある新酒鑑評会での金賞受賞数は7年連続日本一、記録更新中だ。「芳醇^{ほうじゆん}、淡麗、うま口」で表される福島のお酒は海外でも評価が高い。私も利き酒師の認定を受け、微力ながら県産酒の発信に努めている。おいしい「福島のお酒」をぜひ多くの人に楽しんでもらえればと思う。

海外渡航はコロナ禍のため2020年3月以降は停止している。それ以前は海外で試食の伴う販促プロモーションに何回か参加し、各地で多くの来場者に恵まれ盛況だった。ドバイの展示会では「あんぼ柿」が中東で人気のデザートに似ておいしいと高評価を受けた。マレーシアではおいしそ

うに桃を試食する母子の笑顔が、インドネシアでは来場者に丁寧に桃を勧めるマネキンの姿が、印象に残っている。香港の酒類見本市では、芳醇な県産酒を来場者に試飲いただいたが、歴史や製法など多くの質問を受け、関心の高さがうかがえた。海外での活動体験は全てが良い思い出として、日頃の仕事の力になっている。

今年度（2020年度）は海外での活動が難しいため、県内の事業者を訪問する機会が増えた。訪問先には多忙な中温かく迎えていただき、感謝している。種々お話を伺い震災から10年がたつ今、コロナ禍という新たな困難の下、多々ご苦労されている現状を実感した。一日も早いコロナ禍の収束、皆さまの業績の回復とさらなる発展を願うばかりである。

私は38年間商社に勤め、2018年6月に定年を迎えた。海外勤務はインドネシアはじめ4ヵ国・22年に及んだが、定年後は非営利・社会貢献的な仕事に挑戦したいと思っていた。そんな時に先輩の勧めで登録していたABICより福島県の専門員募集のメールが届いた。それが福島とのご縁のきっかけである。

全国で3番目に広い福島県は、阿武隈高地と奥羽山脈により浜通り・中通り・会津の3地域に分かれ、それぞれ気候風土が異なり多様な文化・習慣が育まれている。職場のある県庁は中通り北部、周辺を山々に囲まれた福島盆地にあり、すぐ横を阿武隈川が流れ、気候は寒暖差が大きく変化に富む。私は新潟の豪雪地帯の生まれでもあり、このような自然に囲まれた環境は大変心地良く感じている。依然として香港・台湾はじめ十ヵ国以上が当県産品の輸入規制を続けている。早く全ての規制が解除され、豊かな自然が育んだおいしい福島県の産品を世界中に届けられる日が来てほしい。心よりそう願う日々である。



ドバイでの展示会（あんぼ柿）



香港での酒類見本市（日本酒）

教育

亜細亜大学・経済学特別講義 「アジアに駐在する」のご紹介

亜細亜大学 経済学部 経済学科 講師 **ふだ こうじ** **布田 功治**

亜細亜大学では、世界の経済成長を牽引しているアジア経済に注目し、将来的にアジアで活躍できるアジア・グローバル人材の育成を掲げている。この方針に合わせ、経済学の枠組みを超えて、アジアに駐在して働く際に必要な知識や知恵を学生に伝える講義を新設することとなった。

その際、優秀な講師陣がいるとの評判を聞きつけ、経済学特別講義「アジアに駐在する」の講師派遣を依頼することとなったのが、ABICとの出会いだった。このように新設講義であったため、ABICコーディネーターのお力をお借りして、シラバスも一から試行錯誤で作上げた。

毎年度、期末試験終了後には、ABICコーディネーターや先生方に遠路はるばる大学の講義教室までお越しいただき、学生アンケート結果に基づきながら、次年度の講義をより良くするための活発な議論をさせていただいてもある。コロナ禍前には懇親会も含めて、延べ8時間ほど議論に費やしていただくこともあった。

こうしたABIC関係の皆さまのおかげで、講義開始から4年目の現在、学生アンケートのさまざまな評価項目全てで最高ランクとなっており、当初と比べて受講生数も倍増した人気講義となっている。毎回の講義でも50以上の積極的な質問がなされ、質疑応答だけでも平均40分も費やすほどである。

先生方の講義に共通することは、駐在時の貴重な体験談を掘り下げていただくことで、アジアに住み働く際のイメージを色鮮やかな動画のように感じ取れることである。せっかくなので、今年度（2020年度）ご担当いただいた先生方の講義に関する学生の感想をかいつまんでご紹介したい。

インドネシア講義（山根学先生）では、「アジア通貨危

機時に現地マフィアに軟禁されたり裁判を戦ったりしたという全く想像できないお話に驚き関心が高まった」。シンガポール講義（江崎貞雄先生）では、「厳格なルール以外は、ビジネス、安全、マナーなどさまざまな面で魅力ばかり感じた」。中国講義（平塚真二先生）では、「中国人に対する不信感の見方が変わるとともに、メンツを大切に作る働き方が興味深かった」。韓国講義（水口泰介先生）では、「厳しい上下関係に驚いたが、思っていたよりも情に厚ささっぱりとしたイメージを持った」。

タイ講義（安達茂樹先生）では、「職場でのLGBTの方々への配慮に多様性を感じたり、忘年会の映像を見て温かい国民性を感じたりした」。ミャンマー講義（倭昌輝先生）では、「不道德を避け、Noと言えないなど、国民性が日本人に似ていて親近感を持った」。フィリピン講義（古橋泰造先生）では、「駐在当時の部下のフィリピン人が現在の日本人駐在員をどう思っているかの話や女性活躍の話が興味深かった」。ベトナム講義（嬉芳明先生）では、「ベトナム人の年齢差、労働、結婚に対する考えや日本人に対する意識を学べて、本当に面白かった」。マレーシア講義（嬉先生）では、「民族や宗教の問題が仕事の現場にも影響していることに驚くとともに、駐在日本人の給料の話も興味深かった」。

このように、先生方の情熱のこもったメッセージは学生にしっかりと届いており、学生のアジアへの意識や勤労観を大きく高めていただいていることに深謝いたしております。

※この場をお借りして、急逝なされた高木純夫先生のこれまでのご功労に敬意を表しますとともに、衷心よりご冥福をお祈りいたします。



コロナ禍前の講義風景



コロナ禍のオンライン講義風景

教育

耳元でのささやきから始まった専任講師人生

すずき かずみ
鈴木 和巳 (元 The Bank of America NT & SA)

私はアメリカ銀行監査部がある香港に1982年に赴任し、実はご近所さんの藤原コーディネーター（CN）も丸紅香港に在籍されて、香港では家族同士で付き合いがあった。私はその後アメリカ銀行東京支店に転勤、1997年にノヴァ・スコシア銀行大阪支店支店長としての転職を契機に関西に戻った。藤原CNとは2002年ごろから頻繁に大阪市内への通勤電車でお会いした。そのたびごとに、「鈴木さん、銀行退職後に大学で教えてみませんか？ できますよ」と耳元でささやき続けられた。人間って不思議なもので、自信もなく、不安ばかりだったが、そこまで言うのであればできるのではとの気持ちになってしまう、耳元でささやく洗脳術だった。そしてABIC活動会員登録を2004年11月にした。

一度、講義を見たいとABIC関西デスクにお願いし、京都外国語大学大学院での講義に出た。学生に分かりやすい資料をPDFファイルで作成し、ユーモアを交えながらの講義に感動したが、自分がそのようにできるのであろうかとの不安を感じた。正直な気持ちをぶつけたら「大丈夫、大丈夫、鈴木さんのやり方でやってください」といとも簡単なご返事だった。

初めての講義が2005年12月に京都外国語大学大学院で「東南アジア及びアジアに於けるビジネスリスク」の2コマ連続講義でした。受講生数は8人だったが、心臓の鼓動が聞こえるほど緊張し、ただただ作成資料を読んで講義を進めていた。連続3時間がこれほど長く、疲れるとは想像もしていなかった。「大丈夫、大丈夫、鈴木さんのやり方でやってください」との言葉を思い出し、そこに加えて「開き直り」の気持ちで、翌年の講義は無事に終えた。

その後、2007年に同志社大学今出川キャンパスで担当する話があり、そのために、まずは亀田教授に同大学のキャンパスでいわゆる面接試験のような対面があった。なんとか無事に専任講師合格をいただいた。2008年から「外国為替リスクの管理の必要性とその手法」および「輸出入



筆者

金融の実務：貿易決済と信用状の基礎知識」の2コマをオムニバス方式で担当することになった。実は、経験だけでは学生が物足りないと思い、アカデミックなアプローチも必要と考えて、「国際金融論」の書籍を再度読み直し、基本から勉強をし直した。おかげさまで、京都外国語大学は17年目、同志社大学は14年目を迎え、同志社大学は70歳定年制なので今年（2021年）が最後の講義となった。

人間とは環境の動物だとつくづく実感した。今では2時間でも講義あるいはセミナーで話しをすることに喜びを感じている自分がいた。

2005年から教壇に立っていると学生の反応の変化が見えた。初めころは講義終了後に質問をする学生が必ず数人はいたのだが、この数年はほとんどの学生が終了後におとなしく退室していることに気付いた。

昨年の2020年はコロナ禍の影響で、京都外国語大学大学院と同志社大学は対面講義の代わりに学生に資料配布、あるいは講義動画撮影とそれぞれの方法で執り行った。

対面講義であれば学生の顔とうなずきを見ながら理解度が分かり、状況によっては講義内容を微調整しながら進めていけるのだが、残念ながらコロナ禍では対面講義ができない分、学生の理解度が感じられないのが残念だった。

私の在日外国銀行での約27年勤務を通じて培った国際金融市場の経験、知識と知恵をこれらの講義を通じて学生たちに伝えることができたこと、さらにこのような世界があるのだと彼ら・彼女たちに知ってもらえた喜びと経験が今年（2021年）古希を迎える私にとって財産であると感じた。

先物為替予約の必要性

● 為替リスク回避の点である。

変動相場制では為替相場は日々変動している。
輸出業者あるいは輸入業者は取引契約時に将来受取外貨あるいは支払外貨と円との交換比率をあらかじめ取り決め確定しておけば良い。これが先物為替予約である。

● 先物相場の決まり方
ケインズ(J.M. Keynes)の著書「貨幣改革論」(A Tract on Money Reform, 1923)で、「重物相場と先物相場の関係は、2つの通貨の金利差に等しくなる」とした。
すなわち、重物相場と2つの通貨の金利差によって、先物相場は理論的に決まってくるとした。

● 為替相場決定理論

① 国際貸借説 ② 購買力平価説 ③ 為替心理説

同志社大学 国際ビジネス「為替リスクの管理の必要性とその手法」

講義資料 (抜粋)

教育

初めての活動は小学校での特別授業 —イタリア現地校での経験談—

こばやし まさみつ
小林 正光 (元 本田技研工業)

知人の紹介で、2020年6月にABICの活動会員に登録させていただいた。海外へ派遣される会社員への異文化理解を中心にした赴任前研修を希望していたのだが、同年10月に小学校での特別授業という想定外のオファーをいただいた。

板橋区の小学校からABICへの依頼は、オリ・パラ推進事業の一環として「世界中の子どもたちの現状を理解し、自分にできることを考える授業を」という6年生を対象とするものだった。

ホンダ在職中に22年間、4カ国(イタリア・カナダ・中国・ドイツ)での駐在経験がある私に白羽の矢が立ったが、かれこれ数十年間小学生とは接していない。的を射た話ができるのか自信もなかったが「チャレンジなくして成長なし」と自分に言い聞かせ、オファーを受け入れることにした。

授業の中心に据えたのは、30代で初めて駐在したイタリアで、子どもが通った現地校の話。赴任地はローマやミラノのような大都市ではなく、南イタリア東海岸沿いの人口3万5千人の小さな町であった。

有名な観光スポットなどなく、日本人はおろか外国人をまったく見かけないイタリア人オンリーの地域だ。インターナショナルスクールなどなく、もちろん日本人学校もない。妻と3人の子どもを帯同した私は、学齢小学一年の長男を現地校に入れるしか選択肢はなかった。先生も生徒もわが子以外は全員イタリア人。全ての会話、全ての授業はイタリア語だ。この子の将来はどうなっていくのだろうと悩んでも仕方がないので、先のことは考えないようにしていた。

自宅での予習復習に付き添う母親も私もイタリア語なんて全くわからないので、子どもと一緒にゼロから勉強するしかない。しかし親の心配をよそに子どもはいつの間にか

クラスに溶け込み、友達をつくっていく。その順応の速さ、たくましく生きる力は大人をしのぐものであることに驚きと感激を覚えた。3歳の次男は現地の幼稚園へ。長男よりもさらにスムーズに溶け込んでいく。

この度の授業では、イタリアの田舎の小学校の様子やウチの子どもがイタリアの子どもとともに学んでいく様子などを生徒たちに話した。彼らが一番興味を持ったのが、日本とイタリアの小学校の驚くほどの違いだ。入学式、卒業式、運動会や文化祭などの学校行事なし。職員室、全校集会、PTA、校庭、プール、図書室、図工室、音楽室、全てなし。日本の学校にあるものがことごとくない。特に「うらやましい!」と声が上がったのは、筆記テストが一切ないこと。そして夏休みが3ヵ月もあること!

授業の締めには、「皆さんは、外国人・日本人にかかわらず自分と少し違う(異質な)人を受け入れる人になろう!」というメッセージを据えた。

実は準備段階で家内にスライドを見せると「表現が固すぎる」「ストーリーが難しすぎる」「その漢字は小学校では習わない」など、手厳しい指摘。慌てて全面的に手直しする始末。家内のアドバイスもあって、53人の6年生の集中力を保ったままどうにか45分の授業を終えることができた。

何か一つでも子どもたちの記憶に残り、海外の生活について興味を持ち、「異質を受け入れる」というフレーズを覚えていてくれたら幸いである。

余談になるが、イタリアの小学校で5年間学んだ長男は、大人になり就職した会社でイタリア駐在の命を受け、イタリア・トリノでイタリア語で仕事をしている。またカナダ駐在時にも帯同した次男は、カナダの現地高校を卒業した後、一人カナダに残り大学院まで終え、現地で就職し、カナダ人と結婚し、永住権まで取得してしまった。親の海外経験が子どもの人生にこれほどの影響を及ぼすことになるうとは想像もできなかった。

今後も、自身の海外駐在経験を踏まえて、社会人に限らず幅広い年代の方たちに何かお役に立てるような活動ができれば幸いである。



イタリア現地校の教室風景



板橋区の小学校での授業風景

留学生支援

東京国際交流館「日本語広場」 対面およびオンライン授業

なかがわ まさあき
中川 昌昭 (元 さくら銀行)

欧州・アジアと約四半世紀にわたる海外駐在を終えて、3年前に本帰国、日本で生活するということが非常に新鮮で、リハビリと称して旅行・美術館巡り等新しい生活を1年近く楽しんできた。しかし長いリハビリに、海外での貴重な経験を生かさないのはもったいないとの周りからの意見もあり、私の経験を生かした社会貢献をと考え始めた頃にABICの活動を知り、活動会員として登録した。

登録後すぐに日本語教師養成講座の募集があり、当時は外国人の増加に伴う日本語教師の拡充が議論されていた時期で、何らかの貢献ができればと考え受講した。週1回の授業では、同期の皆の秀逸なトークがさく裂、毎回の授業がとても楽しくて、半年間があっという間に過ぎ、2019年3月に日本語教師養成講座を修了した。

そして翌4月、東京国際交流館の「日本語広場」で日本語初級クラスを担当するという機会をいただいた。東京国際交流館は、外国人学生・日本人学生・国内外の研究者が集い語らう「国際研究交流大学村」の一拠点で、さまざまな国際交流事業が実施されている。そして「日本語広場」は、交流館に居住する外国人留学生やその家族が日本語を学習しながら交流を深める場であり、ABICが東京国際交流館からの委託を受けて運営している。

日本語教師養成講座で模擬授業の経験は積んではいたが、実際の授業を担当するのは初めてであったので、授業内容については十分な時間をかけ事前準備を行う必要があった。ただ「日本語広場」には、いつでも誰でも自由に参加できるという大きな特徴があり、特定の教科書を使用して、体系的に積み重ね方式で授業を進めるということができない。従って実際の授業では、受講者のレベルが事前

に想定していたレベルと相違していることがあり、予定していた準備内容ではレベル的に不適合となり、急きょ授業内容を変更するという事態も発生した。こうした事態が発生すると、一瞬どうしようかなと思ってしまいが、海外駐在中は、日本人会会長等さまざまな立場で臨機応変の対応を行ってきており、こうした場面でも臨機応変を楽しみながら授業を進めてきた。

2020年に入るとコロナ感染が広がり、3月2日からは全国の学校が休校、これに伴い「日本語広場」も休講となった。こうした状況下、4月終わりをこ経験豊富な講師よりオンライン授業の提案があり、留学生支援グループのコーディネーターの方々のサポートをいただきながら準備を進め、5月11日からオンライン授業がスタートした。6月22日に対面授業が再開されたが、密を回避するため一つの部屋での受講者の人数が制限されたことから、オンライン授業は継続して実施されることとなった。

「日本語広場」の受講者に接していると、例えば理解力が平均よりかなり高い、ノートの取り方が本当にうまい等々、地頭力の高さを感じさせる人が非常に多い。従って対面およびオンライン授業に関わりなく、レベルは少し高めに設定し、笑顔を忘れず皆で楽しみながら、日本文化も含めた理解を深めていけるような授業を心掛けている。

オンライン授業の開始というのは、「日本語広場」にとって画期的な出来事で、「日本語広場」における日本語教育・国際交流の取り組みが、将来的に日本および世界の各地に発信できるという可能性を秘めている。「日本語広場」の今後のさらなる飛躍が楽しみである。



日本語広場授業風景

事務局だより

坂本内閣府特命担当大臣（少子化対策、地方創生）、一億総活躍担当、まち・ひと・しごと創生担当を訪問しました（2021年2月2日）

地方創生に係る政府の取り組みが強化される中で、2021年2月、坂本哲志内閣府特命担当大臣からABICの活動について詳しく聞きたいとの要請があり、ABICが長年取り組んでいる地方自治体・中小企業に対するシニア人材の紹介・マッチングの状況について、高知県をはじめとする各県での具体的な取り組み事例を説明。ABICの地方創生に向けたユニークな活動をご理解いただく貴重な機会となりました。

右から河津日本貿易会専務理事、坂本内閣府特命担当大臣（少子化対策、地方創生）、岩城ABIC理事長、宮崎ABIC事務局長



新刊紹介 『営業マンのための貿易の基礎と実務』

東中ビジコン 代表 太田 光雄（ABIC会員、元住友商事） 著

出版：パプフル 販売：アマゾン（ジャパン）

定価：Kindle版（電子本）880円（税込）

オンデマンド版（ペーパーバック～202頁～）1,780円（税込）

著書紹介：

初めて貿易を学ぶ人にとって、貿易に必要な知識には、今まで接したことのない概念が多い。そのため、分かったつものの貿易の原理原則でも、実際には、曖昧な理解になっていることが多い。本書は、「貿易の基礎知識」、「インコタームズ」、「貿易の商慣習」、「貿易決済」、「知的財産権」、「契約書」、「リスク防止のために」の七つの分野にわたり、貿易の第一線で遭遇しがちな問題について解説している。どれも、貿易の原理原則に立ち戻って考えることで、曖昧な理解を正し、ビジネスマンとして、現実的で最善の対応策を考えさせてくれる。例えば；

- ① E-Commerceのサイト運営業者から、世界を対象に販売できると、アプローチを受けているが、留意すべき点は何か？
- ② 輸出取引で、輸入側が「荷渡時期を保証せよ」と要求してきたが、どのように回答すべきか？
- ③ 売主が、地震・津波による貨物の損害を被らないようにするには、インコタームズのどの用語で契約するのが良いか？
- ④ 間違えて、ゼロがひとつ少ない金額でオファーし、相手がアクセプトしてしまったが、どうすれば良いのか？
- ⑤ 貨物を輸出したが、相手が代金を支払ってこない場合、どうすれば良いか？
- ⑥ どうすれば、不良品のマスクが出荷されないようにできるか？

等々、全部で46のケースが掲載されている。

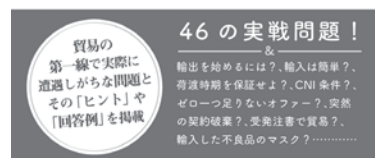
なお、本書は、前著の『営業マンのための貿易実務』と『海外展開の基本』の貿易編に続く、貿易営業における実践的な応用問題集として執筆されたもの。

営業マンのための 貿易の 基礎と実務

理解度を測定できる問題集



東中ビジコン代表 太田 光雄



会員の種類

種類	内容	年会費
正会員	センターの趣旨に賛同し、活動を推進し、会費を納める個人、法人および団体。(理事会の承認を得て入会)	法人および団体 1口 50,000円
		個人 1口 10,000円
賛助会員	センターの趣旨に賛同し、会費を納める活動会員、ならびに個人、法人および団体。	法人および団体 1口 10,000円
		個人 1口 5,000円
活動会員	センターの趣旨に賛同し、事業に参加しようとする個人。	不要 — —

(2021年2月末現在)

正会員

法人・団体 (17社、1団体) <社名五十音順>

<10口> 伊藤忠商事(株) 住友商事(株) 双日(株) 豊田通商(株) 丸紅(株) 三井物産(株) 三菱商事(株) (一社)日本貿易会

<4口> (株)日立ハイテク <2口> 稲畑産業(株) 岩谷産業(株) 長瀬産業(株) 日鉄物産(株) 阪和興業(株)

<1口> 兼松(株) 興和(株) JFE商事(株) 蝶理(株)

個人 (13名) <敬称略・氏名五十音順>

<3口> 檜田松瑩 勝俣宣夫 中村邦晴

<1口> 池上久雄 市村泰男 岡 素之 小島順彦 小林栄三 齊藤秀久 佐々木幹夫

寺島実郎 宮原賢次 吉田靖男

賛助会員

法人・団体 (3社) <社名五十音順>

<1口> (有)イーコマース研究所 (株)エックス・エヌ 三谷ビジネスパートナーズ(株)

個人 (242名) <敬称略・氏名五十音順>

下記は2020年11月以降にお申し込みいただいた方です。ご協力に深謝申し上げます。

<1口> 永島謙介 山根昭郎

活動会員 2,963名

賛助会員入会のお願い

ABICの活動にご賛同いただき、資金的な援助をしていただける活動会員およびその他の個人の方、ならびに法人および団体の皆さまのご入会をお願い申し上げます。

会員入会のお問い合わせ・連絡先

特定非営利活動法人 国際社会貢献センター (ABIC)

〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-2-1 霞が関コモンゲート西館20階

TEL : 03-6268-8604 FAX : 03-6268-8652 E-mail : mail@abic.or.jp