



## 「チャレンジ国際取引」

国立大学法人小樽商科大学ビジネススクール教授  
ビジネス創造センター総務部スタッフ

中村 秀雄

部品代は「訴訟を起こされるまで払わなくていい」と現地の経理担当者が言うのを聞いて、若い頃、シンガポールの現地法人に赴任した日本製鋼所会長の永田昌久氏は、飛び上がるほどびっくりした（8月3日。日経新聞「私の課長時代」）。

### 「異常識」の世界

これは「非常識」だろうか。私は単なる「異常識」に過ぎないと感じた。つまり広い世界のどこにでもある価値感、文化の違いである。

### 北海道の国際取引

2001年に会社を辞めて本学に赴任して以来、8年以上にわたって大学で国際取引法を教えるほか、北海道国際ビジネスセンターの「貿易コンサルタント」や、小樽市内の企業も含めて、道内企業のアドバイザー等を勤めてきた。この中で感じることの1つに、折角国際取引をやる気があるのに、どうそれを進めればよいのかが分からずに、結局何もしなくなってしまう企業が少ないということである。たまたま実現することになって、実務は本州の商社に任せてしまっ、結局リスクも取らないが、利益も少ない、ということになってしまうケースもある。

### 国際取引だからといって特別扱いはない

国際取引だから特別だと思える必要はない。こんな相談があった。ある小規模な会社が、はじめての外国のお客から、支払いが前金と信用状（銀行が払う）という条件で、袋入りのお菓子（上代200円余り）、30何万袋の注文を受けた。これにどう対応したらよいか、というのである。国内の聞いたことのない業者から、同じような注文を受けたら、こんな大量の注文をして売れる力があるのか？とまず疑うだろう。国際取引だって同じことだ。案の定この会社は、こんな注文をたくさんの日本の業者に送りつけている、札付きの会社だと後で判った。健全な商売の感覚が、国際取引でも同じように役立つことを忘れてはならない。

### 対等な立場で

国際取引は初めてだからということも聞く。国内だって最初は未知の領域ではないか。英語や、中国語、韓国語が分からないから、という話もあるが、これはどうだろう。国際取引だからといって、相手に合わせる必要は全くないのだ。自分が理解できない言葉で取引するのは、理屈に合わない。よく「国際契約書は英語で書かなければならないか？」という質問を受ける。「双方が納得する言語でよい。日本語を主張しても一向構わない」と答えている。大事なことは相手と対等の立場で取引をするという精神である。立場の違いはあっても、上下の区別はない。決済方法も円建て、円払いで全く構わない。商品を相手のところに取りに行っても、こちらに持ってきてもらっても、構わない。何も遠慮することはない。お互いに「異常識」の当事者同士ではあっても、どちらかの言い分が尊重されるべきだという「国際的」ルールはない。条件を提示し、交渉して話が合えば取引したらよいのだ。

### 思ってもみない発想

とはいえ国際取引をするなら、進取の気象、発想の転換も必要だろう。「チャンスには前髪しかない」という諺がある。良いと思ったら、すかさず掴めということだ。しかしこれを額面通りに取って、掴み損なったらあきらめていたのでは、いつまでたっても前に進まない。発想の転換が必要だ。どうすればよいのか？チャンスに発毛剤を売り込んで、後ろ髪を育てればよい！

### 未来に向かって

14万人近くの間人がいたら、世界の大抵の国では立派な中堅都市だ。ここが世界の中心（の1つ）であるぐらいの気概を持って、国際取引に乗り出そうとする人がいれば、いつでも本学の知見を結集して、応援するのでC B Cに声をかけて頂きたい。いやまず大学自身が、商大グッズで世界に打って出るべきか？