

すべてのマスをただ埋めるだけで、そこにある単語が隠されているわけでも全部埋めると賞品がもらえるわけでもない。ただひたすら言葉を探して行くだけの知的ゲームである。長距離列車の車内では見るからに専門職という風情の「英国的」紳士が真剣な顔をしてタイムズのクロスワードを解いている光景をよく見かける。乗車時間が短くなれば当然解答のための制限時間も短くなるというわけである。同じ時期にロンドン - リヴァプール間にも高速の特急列車が走るようになって、その広告は 'Take twenty winks in our train.' であった。いくら何でも20回ウィンクする間にロンドンからかの港町まで行かれるわけではないのだが、これは英語によくある誇張によるユーモアである。またここでは 'forty winks' という「食後のまどろみ」を意味するイディオムとの関連を見落としてはならない。食後のまどろみの半分の時間でリヴァプールに到着してしまうということなのである。ピートルズならこれを「黄金のまどろみ」 'Golden Slumbers' と歌うところであろう。それにしても知的なクロスワードと怠惰な午睡のコントラストはブリストル行きの特急とリヴァプール行きのそれとの客層の違いを反映していると考えるのは深読みし過ぎだろうか。ついながら今ヴァージングループはとても速い高速列車の導入を予定しているらしい。これが営業運転を開始した暁にはまた広告コピーが楽しみである。

ロンドンの南西のケント州は「ガーデン・オブ・イングランド」と通称される美しい田園地帯であるが、ここに「イングランドで最も美しい城」と言われるリーズ城がある。この城はおよそ900年前ヘンリー1世の時代に建てられ、のちにヘンリー8世が作らせた豪華な大広間が有名である。ご存知の通りこのヘンリー8世はとんでもない奴で、宗教改革を行なってイングランド国教会を創設したことで知られるが、その理由が妻と離婚して愛人と結婚したくなったのにローマ法王がそれを許可しなかったからローマン・カソリックを脱会して自分で勝手に教会を作ってしまったということだから笑うしかない。結局妻を処刑して愛人アン・

ブーリンと再婚するがこの新しい妻にもすぐに飽きてしまい、次々と離婚再婚を繰り返しては前妻を処刑していった。このヘンリー8世の城でもあったリーズ城の広告は次のようなものであった。 'Now Henry has gone, it's perfectly safe for wives.' 文頭の 'Now' は後ろに 'that' が略されていて、接続詞である。「.....した今となっては」くらいの意味だ。危険人物ヘンリー8世は1547年に死んでしまったので、今となっては奥さんたちがリーズ城に行っても全く安全なのであった。

最後に、これは広告ではないが、地下鉄の扉に必ず貼られている注意書き 'OBSTRUCTING THE DOORS CAUSES DELAY AND CAN BE DANGEROUS' (閉まる扉の前に立つと電車の遅延を引き起こし、また危険でもある) に対する定番の落書きがある。それは 'OBSTRUCTING' の 'ING' と 'CAUSES' の三単現の S, それに 'CAN' の3カ所を塗りつぶしてしまうだけの簡単なものだ。これによって注意書きは 'OBSTRUCT THE DOORS CAUSE DELAY AND BE DANGEROUS' になる。そうなる意味は「閉まる扉の前に立ち、電車を遅らせ、危ない目に遭いなさい」という命令文になってしまう。落書きの犯人が几帳面な奴の場合、 'DOORS' の後にちゃんとコンマが打ってあったりする。

中国と日本企業

現代中国学部
服部 健治

三資企業の「駆け込み寺」

厳しい寒さがようやく終わり、長安街に立ち並ぶ街路樹の木々に青葉が芽を吹き出そうとしてい

た今年3月末、さまざまな思い出を脳裏にひそめ、重い荷物を引きずりながら北京空港をあとにして日本に帰国した。1995年3月末に日中投資促進機構北京事務所の首席代表として北京に赴任して以来、ちょうど6年間の北京駐在であった。

私が属していた日中投資促進機構とは、1990年3月に日本政府（主に通産省と外務省）の指導のもとに、日本の経済界の肝いりで成立した半官半民の公益団体であり、名前のとおり日本企業の対中投資を支援することを目的としている。中国側にも対外貿易経済合作部（石光生部長）を中心に投資に関係する行政機関から構成された「中日投資促進委員会」という中央政府の批准を受けた組織が1990年6月にできている。中国側の機関と協力しながら日本企業の対中投資の拡大に力をつくし、日中双方の機関どうしの定期交流などを実施してきた。

もともと私は財団法人日中経済協会という通産省（現在は経済産業省という）の外郭団体から出向という形で北京に派遣されたものである。日中国交正常化の時に発足した日中経済協会という組織は日中間の経済交流に従事する公益法人であるが、その前身は国交関係のないときに活躍した覚書貿易事務所、通称LT事務所と言われていたものである。

今の若い人には日本と中国が外交関係のなかった時代とはどんな状況か想像できないと思うが、日中両国の今日あるのも先人たちの苦勞の積み重ねであると想起してもらいたい。Lとは中国最大の知日家であった廖承志、Tとは満鉄の総裁も歴任した経済界の重鎮、高崎達之助のイニシャルである。LT事務所を引き継ぐ形で日中経済協会が誕生したのである。私は日中経済協会に20数年勤務し、帰国とともに円満退職し、愛知大学に奉職した次第である。

さて、日中投資促進機構北京事務所の任務は、次の3つに集約される。ひとつは日本企業の対中直接投資を側面から支援する仕事である。対応する企業は、まったく中国の事情を知らない中小企業から中国と関係の深い大企業までさまざまであ

る。また、相談を受ける内容も簡単な統計数値の紹介から、合弁契約書のチェックと千差万別である。要するに一種のコンサルタント業務といえる。

二つ目はすでに中国に進出している企業がぶつかる問題、トラブルを処理し解決する任務である。なぜ既存の企業を支援するかといえば、それはこれから中国に来ようとしている日系企業のためでもある。新しく中国に進出を計画している企業は、もちろん日本においても中国のことを研究しているが、それはあくまで書物の上の知識にすぎず、進出を予定している中国の都市にすでに現実に投資をしている同じ日本の企業を訪問し、その実態を視察し、意見を伺うのが常である。机上の調査よりも実態の把握が重宝されるのは当然といえる。そのとき既存の進出企業から、この地はトラブルが多いところだから慎重に考えたらよいなどと言われると、新しい企業は躊躇する。こうなると対中投資は促進できなくなる。そういう意味ですでに中国に出てきてがんばっている日系企業を応援することは大切なのである。

3つ目の任務は、投資に関連する情報（中国政府発表の通達、法令、規則なども含む）や資料を収集し、日本の関係企業、地方自治体、政府部門に紹介すること、並びに中国各地の投資環境を調査・研究することである。中国各省市、とりわけ投資誘致が熱心な沿海地区の経済技術開発区や保税区の資料や地域関連情報、また税務、税関、労務、外為、金融、外資政策などの部門別関連情報の入手、分析が肝要である。さらに投資促進は中国経済の全般的な動向とも密接な関係があり、マクロ分析もおろそかにできない。3つ目の任務は総じて紹介、調査、研究の活動といえよう。

北京事務所の仕事は最近では上記の2と3の任務が中心となっていた。とりわけ中国各地でがんばっている日系現地法人（それを合弁、合作、独資の形態を表す三資企業という）のために、投資にまつわるさまざまなトラブルの相談にのり、時には中国の中央、地方の行政機構に乗り込んで談判したり、要望を伝えたりして支援してきた。そのため私の北京事務所は、「三資企業の駆け込み

寺」と推奨された。こうした事業が遂行できたのも、中国各地の日系三資企業の支持と北京の日本大使館はじめ上海、瀋陽、広州の領事館の協力のおかげと深く感謝している。

中国の課題

1995年から6年間、変貌する北京に滞在して何よりも感じたことは、中国人一人一人が自分の顔を持って主張し始めたことである。私は80年代半ばにも4年間北京に駐在したが（1984年12月から89年2月まで日中経済協会北京事務所にて勤務）、当時中国人は個性というものを表に出さなかった。ましてや自分の意見などは普通の庶民は主張しなかった。中国民衆はよく比喻としていわれていた「蟻」のような存在であった。しかし、10年の星霜は社会の様相を大きく変えた。

北京にいてさらに感じたことは、人々の心の中に絶対なものとして占めていた国家の重みが相対化し、価値の多様化が進行してきたことである。他方で「衣食足りて礼節を知る」という言葉が現実化してきた。これは競争原理と自主・自立・自尊を基調とする市場経済が浸透してきた証左だと思う。

中国の市場経済化は、農村の伝統的な自給自足経済と国有企業を主体とする統制経済の2つの方面から解体が始まったのであり、まさに農村の貧困と都市の束縛からの脱出、だからこそ鬱積したエネルギーは凄まじく、この激変が多くの人々を魅了するのである。今後は市場経済の全面的な展開のもとに社会の安定、経済の持続的成長、共産党権力の正統性の保持を目指すと思われる。

だが、残念ながら改革・開放政策のもとでリッチになることだけに邁進したがゆえに、市場経済に見合った法治主義の教育を怠り、私営化を律する倫理と精神の培養が欠落していると言わざるを得ない。商道徳の希薄な経営者、腐敗した行政官の蔓延と、日本の近代化過程の明治期に日本人が持っていた公私峻別の観念と『道徳的緊張』（司馬遼太郎）は醸成されていない。

その上、普通の庶民が生きんがゆえに学んだこ

とは、50年代末の「大躍進」では嘘をつくこと、60年代後半からの「文化大革命」では人を信用しないこと、80年代以降の「改革・開放」では人を利用することである。悲しい現実であるが、中国人の性格形成にはそのような側面も影響していることをしっかりと理解する必要がある。人口が超過密で分配のパイが小さく、物資欠乏の社会で生活し、お互いに競争してきた庶民の心情を日本人が会得することは難しいが、想像をめぐらすことは相手を理解するうえで大切なことである。中国社会を一言で形容するなら“旗は共産主義、政策・方針は社会主義、やっていることは資本主義、地べたは封建主義”と揶揄できる。

中国はWTO加盟（加盟はチャンスでありチャレンジであると言われている）、人口（余剰労働力の増大のみならず、人口構成の老齢化も注目のこと）、資源（エネルギー、食糧も重大だが、深刻なのは水資源の枯渇）、食糧、環境、経済格差（所得、地域の格差以外に業界格差も存在）、少数民族（外部勢力とどう結びつくかがポイント）、台湾問題（日本は台湾問題は中国の内政問題だということ）を堅持すること、中央と地方の関係など、直面する課題は決して少なくない。

今後の注視事項

これからの中国を考えるうえで注視しておくべき事項は、次のような内容であると思われる。

徴税制度強化の過程で芽生える納税者意識の昂揚と国政代表権の要望。発展途上の国が近代国家を形成する上で不可欠な政策は、国民の識字能力を向上させたりする教育制度の完備、国防の強化を図る徴兵制度の拡充、そして国家財政の基盤を安定化するための徴税制度の整備である。日本の明治時代も学制、兵制、税制の確立を推し進めた。中国の場合、歳入に占める直接税の比率が3割と低く、安定した財政基盤の確立が求められている。近代化でどうしても避けて通れない徴税制度の強化の過程は、一方で徴税した金がかどのように使われるのか確認を求める納税者意識が芽生え、いずれ国政参政権への要望となって高揚する。そ

の場合国政機構が民意を反映できないと深刻な矛盾が発生すると予測する。アメリカ独立戦争も発端は税金問題であり、日本の消費税率値上げで自民党も下野したことがある。それほど税金は敏感な問題なのである。

中国経済はGDPで把握されない裏の経済構造が歴然と存在する。どんな国家もGDP統計で捕捉されない1~2割程度のアンダーグラウンド経済（または地下経済とも呼ばれる）を内包するが、中国の場合は、それがGDPの6割程度までの規模を持っていると推測する。つまり中国経済は二重構造になっていると考えるのが、私の中国長期滞在の観察から得た仮説である。裏の経済構造は必ずしも不法な経済活動だけを指しているわけではなく、これまでの慣習や計画経済と市場経済の間隙から生じる経済行為を意味しており、これを第2経済と呼称したい。今後は第2経済の構造が第1経済の秩序に与える影響と桎梏が問題になると予測する。

改革・開放政策が実施されて以来、中国は国有企業改革に必死に取り組んでいる。朱鎔基総理が就任した98年からは3大改革のひとつに取り上げられ、しかも最重要課題となっている。しかし、企業改革のひとつの柱である人材育成を見てみると、MBA取得と高級エンジニアの育成に熱を上げている反面、経営哲学をもった企業トップと中下級技能者の養成は軽視されている。

戦後日本が発展したのは、企業は人である、お客様は神様であるといった哲学を持ったリーダーが会社を引っ張り、同時に江戸時代から引き継いだ匠の精神を持った技能者が大量に存在したからだと判断する。中国の高級ホテルに入ってみると、外装は立派であるけれど、よく見るとタイルの貼り方が粗末でゆがんでいたりする。また道路の敷石もガタガタといったのをよく見かける。こうした施工技術は高級エンジニアの問題でなく、日本でいう高等工専レベルの技能問題である。中国は“打工”と呼ばれる一般労働者は無数にいる。それは技能者ではない。また、MBA資格の取得と高級技術者をたくさん養成することが経営者人材の

育成と考えられているが、資格だけで企業の経営はできない。中国では企業家と起業家の両方の精神を持ったトップ経営者と物づくりにいそむ技能者に対する社会的評価を高めなければならない。

市場経済の基礎は信用の確立にある。この問題は2つの側面があり、ひとつは金融制度面の拡充、あとひとつは企業人の倫理の問題である。中国では手形や小切手の不渡りを出しても、罰金で済まされる。日本では2度不渡りを出すと、取引銀行のみならず、すべての銀行との取引業務が停止となり、以後現金取引をせざるを得なくなる。それほどまでに日本はじめ先進国の信用制度は厳しいが、中国では市場経済の歴史が浅いがために信用制度の運用に大きな欠陥がある。

その上、中国国内では物の売買において売掛金、債権の回収が極めて難しい。物を売っても代金が半年も一年も回収できないのである。国内販売をする多くの日系企業が直面する難題のひとつである。90年代初めに中国の企業間の負債付回しである「三角債」が話題となったが、今なお代金の回収は困難である。そこに見られるのは市場経済原理を理解せず、契約観念が希薄で商道徳、倫理観が欠如した企業人の存在である。マックス・ウェーバーが描いた『プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神』のような風土はない。さらに懸念されるのは、信用創出の欠落した中国経済が信用を重んじる国際金融と連携をするなかで生じる摩擦である。すでにこの問題は、各地の国際信託投資公司（通称ITICという）の債権問題として浮上している。

価値の多元化に対応した国家機能と行政組織の近代化。市場経済を導入して以来、中国政府は「マクロコントロール」という言葉を頻繁に使うようになった。国家は計画経済時代のような上意下達の“制度としての国家”から市場経済に参加する1プレイヤーである“機能としての国家”に転換をはじめている。つまりこれが財政・金融政策から産業政策までかわる間接管理なのである。しかし、市場経済の発展のなかで階層、地域、業界の分化が生じ、利益集団が形成され、相克する

利害をいかに調整するかが問われてくる。私営企業の抬頭の中で市民の権利意識も強くなると想像できる。党機構が国家機構の上に君臨する形態に矛盾が生じてくると思われる。

さらに行政組織そのものの近代化が問われてくる。中国でがんばっている日系三資企業の方々が、日ごろ中国投資で直面する問題を簡潔にスローガン化している「不透明、唐突、曖昧」と言う言葉がある。透明度の低い政策決定過程（いつ通達や措置が行政機関から発表されたのか分からない）、遅れている広報活動と情報開示、事前の予告もない突然の方針転換（もっと酷いのは遑及して徴税される）、規範性と統一性のない政策執行（中央政府の発する通達はひとつなのに、末端の各都市ではばらばらの執行が現実である。このような現象を“上に政策あれば、下に対策あり”と言う）。こうした日本では考えられない事態のなかで多くの日本企業は日夜悩まされている。

日系三資企業が日常的に付き合うのは、末端の行政機関の役人である。例えば、税関、税務、公安（警察）、工商行政管理（企業登記を担当）、輸出入商品検査、労働、消防、衛生、供電といった機関である。時には納得のいかない不合理な金を取られたり（乱收費という）、余分な税金の追徴、不可解で余分な費用の徴収、地区によって機関によって対応する人によって異なる事務の取り扱い、熱意も誠意もない行政官の態度、不愉快極まる腐敗した末端役人。こうした現象を「不合理、不公平、不誠実、不愉快」の「4つの不」=中華スーブ（中国語の発音で4はスー、不はプ）と集約される。強固な中華思想の伝統文化とともに、三資企業で働く日本人は、日々「中華スーブ」を味わっているのである。

司法権限の独立と強化。密輸事件（中国語で走私と言う）ニセモノ商品（假冒商品とよばれる）の横行の増大につれて、経済犯罪に関する裁判の公判が中国のマスコミで頻繁に見られるようになった。日本企業も売掛債権の回収のため、裁判に訴えるケースも増えている。しかし、2審（中国は2審制）で勝っても司法の強制執行ができな

いまま放置される例も多い。司法の権限が弱く、時には地元企業をかばって執行しないからである。多くの裁判官は人民解放軍を退職した人が第二の人生として地元の人民代表大会の承認を得て就任している。そのため地元にも不利になることはしない。司法の行政からの独立がなく（中国は三権分離でない）、地方保護主義の厚い壁があり、人治から法治と叫ばれながら、法の執行は時には効力がない。司法権限の強化は法治主義のバロメーターであり、近代化のパラメーターでもある。

人民解放軍は共産党の私兵か国軍か。建国50年以上もたつが、軍は依然として一政党の軍として存在している。つまり論理的に考えると、軍は畢竟党のためにあり、国家のためでない。そうすると民族のためでもないとなる。日本では自衛隊は自民党のために戦うのではなく、国家のために戦うとなっている。欧米諸国もしかりである。それが本当の国軍である。台湾の軍隊も以前は国民党の私兵であったが、民進党に政権が交代しても軍は国民党でなく、国軍として国に忠誠を誓っている。

中国では軍は共産党の兵隊であるので、国のために戦うとなると、党=国家という論理を常に掲げなければならない。この論理からは党は常に正しく、人民の利益を代表しているとする論調が出てくる。それは前衛論と言われる。人民解放軍は共産党一党独裁の実体であり、権力行使の中枢である。今後は党の私兵か国軍かといった論議が起こる可能性がある。その論議はひいては党の正統性の問題まで波及する微妙な内容である。

「市場としての中国」に対する経営戦略

中国側の統計によると、中国に進出している日系企業は2000年末で2万件に上る。業種は90年代に入り、多様化してきたが、製造業が依然8割を占めている。電気・機械、繊維・アパレル、化学が御三家といわれる。投資地域は、やはり圧倒的に沿海地域であり、中国政府が「西部大開発」政策で希望する中西部地域への日本企業の投資はまだまだ少ない。内陸では西安、成都、重慶、武漢

にそれぞれ40～50社の企業が進出している。

日本企業の投資形態の6割が合弁で、最近では独資(100%外資)が伸びており、3割を超えてきた。進出動機は、80年代の輸出志向の加工貿易型から90年代は中国国内の市場を狙う国内市場志向型への転換が始まっている。

収益の動向では、高収益、低位安定、赤字の3分極化がますます著しくなっている。原材料・部品を7割以上中国国内で調達し、加工して海外に輸出するパターンが一番もうかっている。2番目は海外から持ってきて、中国で加工し海外に輸出する、本来の加工貿易型である。中国国内で調達して、主として国内に販売する形式は、ものすごくもうかっている企業と赤字企業の二分化が激しい。収益率が芳しくないのは、海外から輸入し加工して主として中国国内に販売する形態である。中国国内市場は販売が難しいのである。

中国に進出してきた多くの日系企業に投資動機を尋ねてみると、異口同音に中国市場は将来の潜在的発展の可能性が高いからと答える。中国の発展に対する期待が大ききことが窺える。そして個々の企業が進出に当たって作成するフィジビリティ・スタディー(F/S)では、2～3年先には大きな収益が見込まれると明記されている。しかし、実際に事業に当たってみると、予想に反して収益が伸びず、その上中国側パートナーとの摩擦や理不尽な行政機関の対応に悩まされているのが実態である。

それでは一体、微分・積分の高等数学を駆使して作成したF/S書とは何なのか。そもそも中国に進出を考えた動機は何なのか。こうして掘り下げてみると、本当のきっかけは、会長や社長がかつて中国で過ごし、ノスタルジアがあり中国へ投資したいからとか、もともと取引のあった中国企業から投資を申し込まれ、関係が大事だから投資をはじめたとか、同業他社が進出したので遅れまいとして投資をしたとか、水面下では実に単純な契機が中国進出の動機となっている場合が多い。こうした目に見えない日本企業を縛る意識をもって「ムード・情実・切迫観念」と名づける。今問

われているのは、そのような潜在意識の点検である。難しくいうなら、「市場としての中国」に対する経営戦略の見直しである。

「ムード・情実・切迫観念」の潜在意識をチェックしたあと、中国進出にあたり考慮すべき課題は、「現地化」と現地法人の権限強化である。「現地化」に関して言うなら、多くの日本人が中国現地に乗込み事業をリードする時代は終わっている。中国人の高級管理者をいかに養成するのか、技術移転を通じていかに現地で新技術を開発し、設計能力を高めるのか、いつまでもメインバンクに頼らず、どのようにして中国で資金を調達するのか、品質のよい原材料・部品をいかに中国で見つけ、育成するのか、こうしたことが「現地化」の出発点である。欧米企業のようにすべての管理を中国人に任せることは難しいとしても、中長期の視点から中国人管理者の登用は重要である。

中国現地でがんばっている日系三資企業の責任者に対して一番悩むのは何かとたずねてみると、本音で告白するのは、中国で発生する「中華スラブ」でなく、本当は本社との関係である。本社が中国という国情を理解せず、何でも現地法人に押し付けてくるのである。WTO加盟後の中国市場は競争がもっと激しくなると予想される。そうした状況のもとで、いちいち本社の指令を受けて行動していたら市場のニーズに合わなくなる。即断即決が今後ますます要求されてくる。“敵”は目の前の中国でなく、後ろにいる本社である。これをもって「敵は本能寺にあり」という。

また、現地の責任者も「総経理」と呼ばれ、財務・会計の親玉のような表現であり、本人も本社に対して依存心を起こさせる。日本語でいうと「社長」なのであるが、権限が弱い。日本人は社長と呼ばれると緊張するが、中国では同じ漢字を使用するものだから、「総経理」となる。こうした表現問題はじめ派遣される日本人社員の再教育も必要である。

日本企業も中国に進出してすでに15年以上の経験を積んできた。なかには高い収益率を上げている企業も存在する。そこには自分たちであみだし

た経営戦略が活きている。高級ブランドイメージを武器に市場参入する方式で、これを称して「階層限定型戦略」という。中国社会も階層分化が進行してきており、安いというだけでは売れない商品もある。次に販売する地域をしぼる方式である。これをもって「地域限定型戦略」という。例えば、華東地区の上海、江蘇、浙江だけで2億近い人口を擁し、日本以上である。何も中国全土に販路を広げる必要はない。

最後に、中国との事業を展開する日本企業が問われているのは、日本的経営体質、経営方式のあり方である、といった視点を欠かすことはできない。

国際カヌー大会通訳

現代中国学部
藤森 猛

4月27～29日、「2001三好カップ国際レディースカヌー大会」(愛知県カヌー協会・三好町主催、日本カヌー連盟・中日新聞社共催、国際カヌー連盟公認)が三好池で開催され、世界10カ国の選手37チーム、167人が競技に参加した。この外国選手チームの出入国・宿泊・練習・競技・セレモニー・監督会議・表敬訪問・ショッピングなど1週間の全日程に、現代中国学部学生23名が通訳として従事した。現中国学部生の国際カヌー大会への通訳としての参加は、1999年、2000年に続いて3回目であり、本年は中華マカオチーム、韓国チーム、中華台北(台湾)チームを担当した。

(1) 外国選手の受け入れ

例年、多くの学生が初めて通訳を経験する中で、一番緊張するのが名古屋空港への選手・監督の出

迎えである。特に中国語の場合は、例えば、一昨年の福建チームの時は福建語、昨年の上海チームの時は上海語というように、その出身地によって使用する方言が異なり、また選手団がどこの出身かを知らずに通訳を担当することになるので、なおさら緊張に輪をかけるのである。今年の場合は、純粋な広東語を話すのがマカオチームであり、福建語(閩南語)を話すのが台湾チームであり、さらにロシアチームの監督は台湾出身であり、福建語と英語を話した。

学生さんたちは、最初の一言を何と言って出迎えたらいかが悩むようであるが、「你们好!」(こんにちは)、「欢迎来到名古屋!」(名古屋へようこそ)と言うことができれば十分である。今年のマカオチームの乗る飛行機は到着の予定が変更され、20:55分着となり、台湾・ロシアチームと合同で出迎えることになった。マカオチーム担当は3年生の金海亜来さんであり、選手たちを多少引きつった笑顔で迎えることになったが、わりと度胸がすわっていた。宿泊地である「丰田世紀飯店」(豊田センチュリーホテル)まで大会役員らと同乗し、明日以降のスケジュールを監督に伝えた後に、初日の通訳業務を完了した。

(2) 表敬訪問

外国の訪日団を迎える際に必ずスケジュールに組み込まれているのが、受け入れ団体への表敬訪問である。国際レディースカヌー大会では三好役場の会議室において、三好町長、国際カヌー連盟の役員などの前で、各国の監督が挨拶をして、担当の通訳が日本語に同時通訳する。スピーチ通訳においては、原稿が予め準備されている場合とそうでない場合、一言一言区切って同時通訳する場合と最後にまとめて通訳する場合など、通訳の方法が異なる。通訳に求められるのは、一つには日時・場所・人名などを正確に伝えることであり、また一つには“長すぎず、短すぎない”的確なコメントである。

例年の各国チームの代表者スピーチにおいて、アメリカ・ニュージーランドなどのスピーチは、