

日本の一地方の中小企業の貿易・投資相談事例分析
— アクションリサーチ及びシヨーン(1983)の「省察的实践論」を活用した
直近三年間の相談事例の現況分析の試み —

Analysis of Trade and Investment Consultation Cases of
Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in One Region of Japan
— An attempt to analyze the current status of consultation cases for the
last three years using action research and “reflection in/on action” by Schön (1983)—

長 光 正 明
NAGAMITSU, Masaaki

日本の一地方の中小企業の貿易・投資相談事例分析 —アクションリサーチ及びシヨーン (1983) の「省察的实践論」を活用した 直近三年間の相談事例の現況分析の試み—

長 光 正 明*

I はじめに

本論文の目的は、筆者のJETRO岡山で実施している中小企業の貿易投資相談のプロセスをアクションリサーチ (以下、「AR」という) 及びシヨーン (1983) の「省察的实践論」¹ の手法で整理すること、それによって筆者が実施している貿易投資相談のプロセスが既存の貿易商務論の内容の豊富化に資する可能性があることを示すとともに、その可能性を実現するための課題を整理することである。

本論文の構成は次の通りである。「はじめに」では、本論文の目的について説明する。第Ⅱ節では「アクションリサーチとシヨーンの省察的实践論」の基本的な内容と特徴を整理する。第Ⅲ節「貿易・投資相談の現状と仕組み」では、JETRO岡山が扱った貿易投資相談のプロセスとその特徴について整理する。第Ⅳ節「貿易・投資相談内容の分析-相談事例の分類プロセスと「解決策」」では、筆者の担当した相談事例の課題解決のプロセスをARおよびシヨーンの「省察的实践論」に則って整理し、その類似性を確認する。第Ⅴ「むすびに」では、本論文の考察結果の結論とそれを踏まえた本研究の今後の課題を整理する。

ここで、筆者が貿易相談事例をAR及び省察的实践論の手法を応用する理由は、前述したように、「解決策」に学術的客観性を付与することにある。なお、Erro-Garcés & Alfaro-Tanco (2020) では、経営領域におけるメタ方法論としてのARの重要性について言及している。しかし、Hildrum & Strand (2007) では、AR研究者 (Action Researchers) が何をするのかを説明する論文や書籍に対する需要は非常に高いが、そのような論文や書籍を書くために研究者 (Researchers) がどのようにすればよいかを説明する方法論的な文献はほとんどないと指摘している。

* 岡山大学大学院社会文化科学研究科 博士後期課程 社会文化学専攻 人間社会科学講座 2年次

¹ 「省察的实践論」について：例えば、プロフェッショナルとクライアントとの関係において、クライアントの問題解決を図るプロフェッショナルが、その相談の実践の中で「行為の中の省察 (reflection-in-action)」や行為後の「行為についての省察 (reflection-on-action)」を行うことで、プロフェッショナルが暗黙的に、無意識のうちに直感的に問題解決の「知」を生成し、「わざ」を磨く構造を分析解明する実践の認識論の探求を目的とするもの (邦訳P. 50参照) だと、筆者は捉えている。

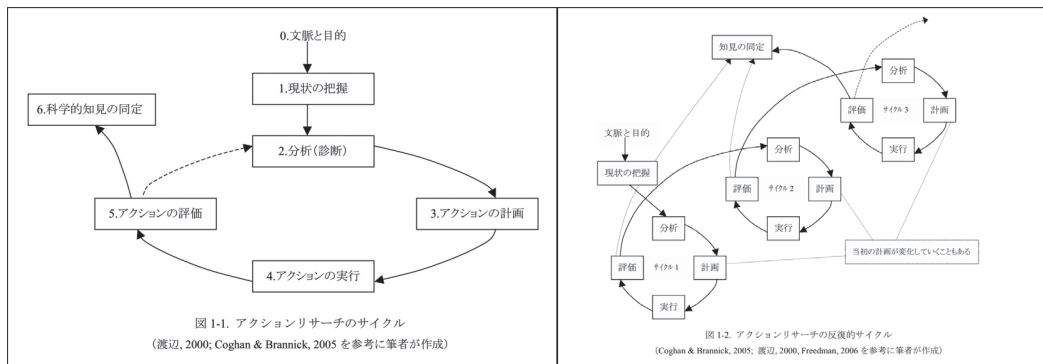
II アクションリサーチとショーンの省察的実践論

1. アクションリサーチについて

ARの定義については様々なものがあるが、ここでは小泉・志水（2007）の次の定義を紹介しておく：「アクションリサーチとは、組織あるいはコミュニティの当事者（実践者）自身によって提起された問題を扱い、その問題に対して、研究者が当事者とともに協働で問題解決の方法を具体的に検討し、解決策を実施し、その検証をおこない、実践活動内容の修正をおこなうという一連のプロセスを継続的に起こす調査研究活動のことを意味する。」（P. 255）

ARは研究者と当事者の間の対話が基本となる。そしてこの対話をARでは「サイクル」と称することがある。このARサイクルには、中村（2008）によると「反復的サイクル」と「シングルサイクル」とがあり、「反復的サイクル」は「アクションリサーチを提唱したLewin（1946）は、アクションリサーチを「計画—実行—評価」の反復的、螺旋的なサイクルとして考えた」。また「アクションリサーチには反復的なサイクルで継続的に取り組まれることもあるが、一回のサイクルで行われることもある」（P. 3）とし、このサイクルが「シングルサイクル」だとする。これらのサイクルを図表で示したものが図表1である。図表1の左が「シングル・サイクル」で、右が「反復的なサイクル」である。

図表1 ARの流れを示した図



出所：中村（2008）P. 4の図1-1（左）及び図1-2（右）より抜粋

中村（2008）によると、「(1) 実践研究におけるアクションリサーチの特徴」（P. 2）の説明の中で、実践研究を「実践についての研究」と「実践を通しての研究」とに分け、前者は「研究者がフィールド（現場）に出向き、フィールドにいる人々を対象に行われる調査研究である。」とし、後者は「研究者が対象について働きかける関係をもちながら、対象者に対する援助と研究（実践）を同時に行っていく研究」（秋田・市川、2001, p. 154）あり、研究者が対象者に何らかの形で関与していくことになる。」とし、後者がアクションリサーチであるとしている。

中村は、秋田・市川（2001）を引用する形で、研究者の関与スタイルによる実践研究のタイプの違いを紹介している（図表2）。

図表2 「表1. 実践研究への関わり方」

表1. 実践研究への関わり方			
型・名称	研究者と実践の場との関連	研究対象として実践の位置づけ	実例
1 観察調査 ワーク (非関与観察)	フィールド 一時的ストレンジャー 透明人間	実践についての研究	
2 参与観察 ワーク	フィールド 継続的ストレンジャー 異文化者	実践についての研究	
3 アクションリサーチ (コンサルテーション)	実践づくりの間接的支援者 コンサルタント	実践を通しての研究	校(園)内研究, ケースカンファレンス, 巡回指導, 発達相談
4 アクションリサーチ (カウンセリング, 介入訓練)	特定の問題場面での実践者 カウンセラー, 訓練指導者	実践を通しての研究	認知カウンセリング, 療育指導
5 アクションリサーチ (実践者による研究)	日常的・継続的な全面的実践者	実践を通しての研究	教師や親自身による実践と研究

秋田・市川 (2001) より引用 (転載了承済)

出所：中村 (2008) P. 2の「表1. 実践研究への関わり方」より抜粋

2. ショーンの「省察的実践論」について

次に、ショーン (1983) の「省察的実践論」² について、説明を加えておく。

ショーン (1983) は、「省察的実践論」において、次のことに言及している。専門職 (筆者のような貿易投資相談のアドバイザーの立場) が例えば相談実践の中で、クライアント (企業の相談者の立場) の問題解決の「知」の生成 (knowledge-in-practice) を暗黙のうちに行っている。また、専門職はその「知」の生成において自身の省察 (reflection) 能力を発揮している。この省察は、相談行為中の「行為の中の省察 (reflection-in-action)」と共に、行為後の「行為についての省察 (reflection-on-action)」としても行われ得る。そこでは、生成された「知」の抽出と整理がなされ、さらにこの「知」は、一定の「知的な厳密性 (rigor)」として認識される (邦訳 はじめに ii-iii)。この「知的な厳密性」について、ショーン (1983) によると、「行為の中の省察にはある種の厳密性が、学術研究や〈管理された実験〉のもつ厳密性に似ている点もあれば異なるところもある厳密性が、存在するという点である。」(はじめに iii) とある。ここでのポイントは、条件を整えば、専門職の行う相談実践行為中及び行為後の「省察」による「知」の生成が可能であるという点である。

III 貿易・投資相談の概要

1. 貿易・投資の概念

ジェトロが実施しているサービスに「貿易投資相談」というサービスがあり、その案内³ には「輸出入や海外進出の実務のご相談に対して、経験豊富なアドバイザーがお応えします (無料)」となっている。そこには貿易の定義も投資の定義も見当たらないが、経験的に言うならば、文脈から貿易

² 「省察的実践論」：専門職の人々 (建築家、技術者、教育者、経営者など) が、自分の実践の中で学びながら問題を解決していく過程を理論化したものだ、と、筆者はとらえている。

³ ジェトロが実施している「貿易投資相談」サービス：<https://www.jetro.go.jp/services/advice/>

は輸出入を投資は海外進出というくくりで案内している。

筆者は、このジェトロの無料貿易投資相談のアドバイザーという立場で中小企業の相談に応じていることから、ここで貿易とは輸出入、投資は海外進出という意味で使用している。この海外進出について先のサービス案内には「対外直接投資」を中心にした情報案内となっている。ここで、筆者は「輸出」を関税法第2条第1項2号の定義に則って、「貨物」（モノ）を外国に向けて送り出すこと」として捉えることとする。そのため、サービスや技術の輸出は、その定義からは除外される。

2. JETRO 岡山の貿易投資相談件数及び相談内容

ここでは、貿易投資相談事例として、「輸出」のみならず「輸入」及び「投資」も含まれる。

(1) JETRO 岡山全体の相談件数

図表3は、2017年4月から2023年3月までの期間中に、JETRO 岡山の総相談件数と筆者が担当した相談件数を含む総相談件数を表す。JETRO 岡山の貿易投資相談のうち、筆者は約15%の相談を担当してきた。なお、筆者が担当した相談件数は、相談実施状況⁴のデータから取ったものである。

ここで、「筆者が担当した相談」は、質問を受け入れる制度自体（筆者の関与できない“ゲートキーパー”による受付体制）、筆者の思惟に基づく選択によることができるものではなく、課題を抱えた中小企業が任意にJETRO 岡山に持ち込んだ相談事例である。

図表3 JETRO 岡山全体の相談件数

	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度	合計
JETRO 岡山の相談件数	786件	579件	801件	1088件	961件	668件	575件	5,458件
筆者が担当した相談件数	100件 (内輸出78件)	97件 (内輸出66件)	118件 (内輸出76件)	123件	127件	136件	137件	838件
割合（四捨五入）	12.72%	16.75%	14.73%	11.31%	13.22%	20.36%	23.83%	15.35%

出所：筆者作成 *岡山全体の相談件数：この相談件数においては、例えば、1回の相談に、香港向けと台湾向けの輸出の相談が含まれている場合は、相談案件数は2件とカウントされている。また、ジェトロが提供している様々なサービスに対する相談も含まれている。つまり、ここでの岡山全体の相談件数は、貿易投資相談のみがカウントされているものではない。なお、筆者が担当した相談は、貿易投資相談に限られ、既定の「相談受付フォーム」https://www.jetro.go.jp/ext_images/jetro/japan/okayama/advice/form.xlsx による受付分に限られる。

他地域の相談件数は、「全国の相談件数」及び「他都道府県別の相談件数」が採用されていないので、比較はできなかった。

図表4は、2021年度～2023年度のJETRO 岡山（筆者扱い分）の相談件数を業種別でみたものである。様々な業種から、相談が来ていることがみてとれる。上位4位の業種は、同3年度とも同じであった。

⁴ 相談実施状況：2021年度～2023年度までの筆者が担当した相談実施状況（要約版）である「アドバイザーによる個別貿易投資相談実施状況一覧」（以下、「相談実施状況一覧表」という）は、次のサイトにアップロードしている：<https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021-2023-so-dan-jirei.pdf>

図表4 業種別JETRO岡山相談事例件数（筆者扱い分）の業種別構成比の表

2021年度	%	2022年度	%	2023年度	%
農林漁業・食料品	38.1	農林漁業・食料品	27.8	農林漁業・食料品	48.0
機械	20.3	機械	13.4	繊維	14.0
雑貨	12.7	繊維	13.4	機械	12.0
繊維	9.3	雑貨	10.3	雑貨	6.0
化学	5.9	サービス	7.2	サービス	6.0
鉱業金属	4.2	その他	7.2	電気・電子機器	4.0
電気・電子機器	1.7	鉱業金属	6.2	化学	3.0
輸送機器	1.7	化学	4.1	輸送機器	3.0
木材・家具住宅	0.8	なし・不明	4.1	鉱業金属	2.0
サービス	0.8	輸送機器	4.1	木材・家具住宅	1.0
IT	0.8	木材・家具住宅	22.1	建設	1.0
その他	3.4				
合計	100 (総計 118 件)	合計	100 (総計 97 件)	合計	100 (総計 100 件)

出所：筆者作成

(2) アドバイザーが受けた相談件数

今回分析する相談年度は、2021年度～2023年度であり、JETRO岡山の相談件数の内、筆者が対応した事例件数は、前節の図表3に示した通りである。本論文の相談件数の分析は、その変遷推移の原因の分析を目的とするものではないことは前述したが、これらの数値から、新型コロナによる在宅テレワークの勤務が、各企業でも盛んに採り入れられていた2022年の状況を2022年度の相談件数の減少が反映している可能性があることが考えられる。

なお一般的には、また、上述した、貿易相談の事例データの集積及びその管理が一元的に行われていないことについて、各JETROの貿易投資相談の専属アドバイザー（AD）の数を「全国のジェトロの窓口」⁵で調べた結果、全国50のJETROの事務所で、複数の専属アドバイザーが配置されている事務所は、北海道、東京、名古屋、三重、大阪本部、愛媛、佐賀であり、一人で不定期の受付は福島と大分で、一人で定期的受付は神戸と岡山であるということであった。これを図表にしたものが図表5である。

図表5 全国のJETRO事務所における貿易投資相談の専属アドバイザーの数

事務所ADの数	岡山	神戸	福島	大分	北海道	東京	名古屋	三重	大阪本部	愛媛	佐賀
複数					○	○	○	○	○	○	○
一人で不定期			○	○							
一人で定期	○	○									

出所：筆者作成 ○が該当事務所。本図表に記載の無い事務所は専属アドバイザーがいない事務所。

ここで、全国規模のJETROの無料相談サービス展開における専属アドバイザーの員数がかなり

⁵ 調査サイト：JETRO「全国のジェトロの窓口」<https://www.jetro.go.jp/services/contact.html> 閲覧日 2024.11.25。なお、各JETRO事務所の「貿易投資相談のご案内」において「貿易アドバイザーによる個別相談」の掲示が無い場合は、専属アドバイザー「無し」と判断した。

少ないことが判明した。また、他の類似機関の状況も同様であろうと推察される。ここで、貿易相談事例分析を漏れなく効率的に実施するためには、専属的に一人による一元的データの集積及び管理体制がベストであるのであるが、この条件を満たすJETROの事務所は、一人体制で定期的に相談を受け付けている筆者の所属するJETRO岡山と神戸のみであった。ここで、集積データの事務所外での特別な活用許可が得られるかの課題も解決する必要があるが、幸い筆者の本稿での活用が認められた。

IV 貿易・投資相談のプロセスとアクションリサーチ

次に貿易・投資相談の実際のプロセスを示し、それをARおよびショーンの「省察的实践論」を踏まえて整理する。

1. 相談事例の分類プロセス

まず、筆者が実施している貿易・投資相談の手順についてであるが、次のような手順を踏んでいる。①課題を抱えた中小企業から、メール・電話・飛込訪問による最初の相談事案の持込みにおいて、既定の「相談受付フォーム」（前掲の図表3の脚注参照）をJETRO岡山が入手する（筆者の入手ではなく、筆者に選択権はない）ことから始まる。②その相談事案について、課題及びその経緯について企業へ予備的インタビュー（通常、メールや電話を利用して、JETRO岡山と筆者で協力して行うか、JETRO岡山が単独で行うかによる）する。③その情報を受けた筆者がそのインタビューの分析により課題の真意を推察する。④その推察に基づいて、筆者自身でいくつかの解決案を作成する。⑤予定された面談日にその解決案を提示しながら当該課題の解決に向けて相談者と協議（「本格的インタビュー」）しながら相談者が求めている回答を探る。この面談過程にはJETRO岡山が必ず立ち会う。この過程で、解決案が確定する。⑥この課題解決の事実行為の記録（「貿易相談記録」）と共に、相談者のアンケートによる評価記録が、立ち会ったJETRO岡山にてなされる（ここでは筆者のコントロールが及ばない）。⑦確定した解決案を筆者の手によって、他の相談者にも対応できるように筆者独自で「解決策」として生成し、整理し、保存する。以上が筆者が実施している貿易・投資相談の手順（一連のプロセス）である。

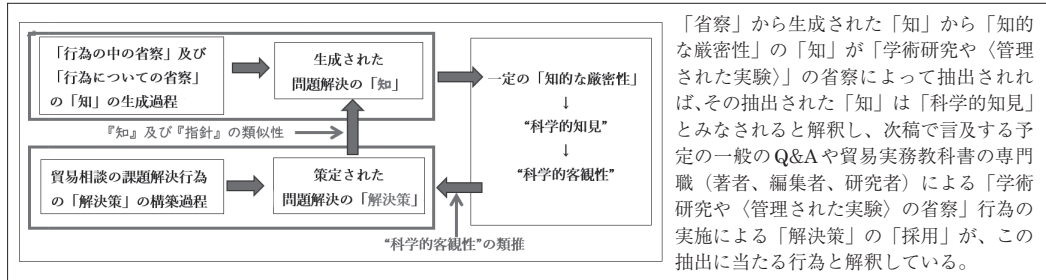
以下、これらの一連のプロセスをAR及びショーンの省察的实践論に当てはめ、筆者の実施している相談事例がどのように解釈されるか考察する。

まず、ショーンの「省察」と筆者の「解決策」についてであるが、本論文では、「解決策」の生成過程において、「省察」の方法論を用いて、プロフェッショナル（筆者の立場）とクライアントの（企業の相談者）の関係において生成される「知」の過程の内省の構造的探求を目的とするものではなく、「知」の生成過程の外形的プロセスの類似性を確認することによる「省察」の理論的枠組みを「解決策」の生成過程に当てはめることが可能であることを推察し、もって、「解決策」の生成過程の「省察」における位置づけを試みたものである。

これらを踏まえて、ショーンの「行為の中の省察」及び「行為についての省察」の「知」の生成過程は、筆者の貿易相談の課題解決行為の「解決策」の構築過程と捉え、ショーンの生成された問

題解決の「知」は、筆者の課題解決に対して策定された「解決策」と捉えられる。これにより、「解決策」が一定程度の科学的客観性を持つ可能性が出てくる。以下の図表6にこれを図解しておく。図表の中の上の太枠がショーンの「省察的実践論」の「知」の生成過程、下の太枠が筆者の貿易相談の「解決策」の策定過程である。

図表6 「解決策」の一定程度の科学的客観性の確認



出所：筆者作成

ここで、貿易投資相談の受付から課題の「解決策」、その後に予定している一般的なQ&A・貿易実務教科書等での採用までの流れを、以下の図表7にまとめておく。

図表7 貿易投資相談の受付から課題の「解決策」、一般的なQ&A・貿易実務教科書等での採用までの客観性の推認

時系列	相談受付時	課題解決案の満足	解決案の整理（省察）による「解決策」の生成	一般的なQ&A・貿易実務教科書等での採用
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">筆者の貿易投資相談のプロセス</div> →			
筆者の関与	無し	無し/有り	有り	無し
客観性の理由 (筆者の主観的独断でないこと の理由)	JETRO岡山が採用の取捨選択をするため、筆者はその選択に関与していないという理由から。	《無し》相談者のアンケート（JETRO岡山の保管）及びJETRO岡山の立会があるため。 《有り》筆者の関与は、課題解決案の生成過程及びその提示と相談者の満足の確認の行為にある。その解決案の生成過程が、ショーンの「行為の中の省察」による「知的な厳密性」を保有する「知」の生成過程と捉えることにより、この「解決案」も一定の科学的客観性があると捉えているため。	ショーンの「行為についての省察」により生成される「知」に相当する「解決策」における「厳密性」の内在に基づく一定の科学的客観性があると捉えているため。なお、「解決策」には、一般的なQ&A・貿易実務教科書等での採用に至らない「解決策」もあるため、採用に至った「解決策」には「科学的客観性」が認められたということになると考える。これを踏まえ「一定」と制限している。本稿の次の課題であるリサーチギャップの「示唆」での論及により、「解決策」が採用に至るかどうかは他社（研究者）の研究に委ねている。	「解決策」が、後に、他者（研究者）による〈管理された実験〉として、同様の別課題に「解決策」を用いて解決がなされれば、実験の再現性が認められると解釈される。その結果、一般的なQ&A・貿易実務教科書等に採用されれば科学的客観性が「固定」されることとなるため。

出所：筆者作成 この「科学的客観性」とは、自然科学の客観性とは違う、質的研究における文脈的・解釈的客観性のことである。

次に、筆者の貿易投資相談プロセスのARプロセスへの適応についてみていく。

まず、アクションリサーチの分類プロセスについて、図表2におけるタイプ5の説明が「タイプ5

は実践者が日常生活において実践を通して研究するものであり、実践者（当事者）＝研究者となる。英語教育や日本語教育における、教師が自分自身の教育実践を評価し改善していくアクションリサーチ（佐野、2005;横溝、2000）がこのタイプに該当する。」と紹介され、このタイプ5が筆者がAR研究者の立場に立った場合のAR実践者の立場として適切だと考えている。

相談事例の分類プロセスについては、質的研究手法の一つである「AR」の研究手法に則って、図表1の「シングル・サイクル」の流れに応じた、筆者が担当する企業からの貿易投資相談の手順を当てはめると図表8ようになる。なお、本論文における個別企業の課題解決相談対応プロセスでは「シングル・サイクル」として分析しているが、不特定多数の企業からの同様課題の解決の反復策定（既存の解決策の反復使用）における筆者の立場においては、「反復的サイクル」（中村（2008）P.4の図1-2）であると捉えることができる⁶。すなわち、筆者が同様課題の解決を別の企業から受けた場合、既存の「解決策」を使用して対応しているのであるが、その度に企業に使用する「解決策」は改善され洗練され「定型化」の完成度を高めている。この繰り返しは、反復的な相談対応プロセスとして、「反復的サイクル」を実践していると捉えることができる。この反復的な相談対応は、筆者自身の経験の蓄積という面において、課題解決の洞察力や直観力が養われ、それに基づく判断力が企業への課題解決へのさらなる改善・洗練につながる。さらに、企業からの同様課題の反復解決におけるARの反復的サイクルの過程は、後述する中村（2008）の説明によるところのARの提唱者のLewinが志向する「実際の社会で応用できる実践的な知見」（P.6）として、学術的な価値を高めることとなる。

図表8 ARの流れに則った貿易・投資相談の手順

- | |
|--|
| <p>0. 文脈と目的：相談者が解決したい貿易課題の解決。</p> <p>1. 現状の把握：企業が持ち込む実践的課題（相談事案）とその企業へのインタビューによるその課題の背景の把握。（ここから当該企業との協働/共同作業（以下、「共同作業」という）が始まり、以下のステップ5までが共同作業となる）</p> <p>2. 分析（診断）：その課題の分析。</p> <p>3. アクションの計画：分析結果に基づく解決案（総合的解決案：該当課題解決のため、いくつかの、解決案を有機的に結合した解決案）の作案。</p> <p>4. アクションの実行：解決案の面談による伝達確認行為と解決案の実行又は実行を待つまでもなく次のステップ5の評価となる判断。この、「実行を待つまでもなく」とは、相談者が企業や組織に持ち帰って実行結果を待つまでもなく、相談者が面談時にこれでいけると判断した場合などのことをいう。</p> <p>5. アクションの評価：解決案を受けた企業の課題解決となったかどうか、課題解決案として満足であったかどうかのアンケート等による評価。</p> |
|--|

⁶ 不特定多数の企業からの同様課題の解決の反復策定（既存の「解決策」の反復使用）における筆者の立場においては、筆者を中村（2008）P.2の「表1. 実践研究への関わり方」の5型（実践者による研究）のARのタイプにおけるAR研究者（＝AR実践者）の立場としてみると、筆者自身の内省による反復的に貿易・投資相談の課題解決（「解決策」）を実践評価し改善・洗練していく過程は、反復的な相談対応プロセスとして、「反復的サイクル」（中村（2008）P.4の図1-2）であると捉えることができる。

6. 科学的知見の同定：以上の1～5のARの過程を通して得られた知見（「解決策」）を「一般的なQ&A」（ここで、「一般的なQ&A」とは、貿易実務に関わるFAQを含む、JETROのQ&A及び他のQ&Aに類する資料や他の公的機関のQ&Aに類する資料をいう。）や「貿易実務教科書」との比較・検証により、これらに採り入れるに値すると認められる“未固定化知見”だとの評価を得て、これらに採り入れられれば、本来ARが求めている「科学的知見の同定」となるステージ。

出所：筆者作成

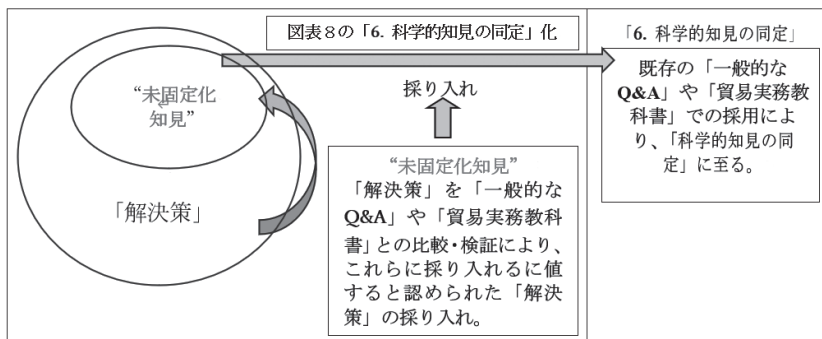
図表8は、図表1のシングル・サイクルの各項目の流れに則って、貿易・投資相談の手順を当てはめたものである筆者が受ける個別企業単位の貿易投資相談のプロセスは、相談受付から課題解決の評価までの一連の流れにおいて、通常、1回の手順（流れ）で完結する。そのため、ARのシングルサイクルのプロセスのステップを踏んでいるとして捉えることができることからそのプロセスに則って手順を当てはめている。

図表8の「6. 科学的知見の同定」における「解決策」と“未固定化知見”との関係は次のようになる。「解決策」の中で「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」との比較・検証により、これらに採り入れるに値すると認められた「解決策」が、“未固定化知見”となる。換言すると、“未固定化知見”とは、「解決策」の中で「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」との比較・検証が行われた結果、学術研究者等によりこれらに採り入れるに値すると認められた「解決策」のことである。これを図解すると図表9の左枠のイメージとなる。

さらに、“未固定化知見”が実際に「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」に採り入れられれば、図表9の右枠の「6. 科学的知見の同定」ということになる。

ここで、「6. 科学的知見の同定」について、中村（2008）によると、ARという言葉を提唱したLewinが志向するARの知見の説明において、「実際の社会で応用できる実践的な知見」（P. 6）と評し、さらにARのシングル・サイクルの各ステップの説明において、「6. 科学的知見の固定」について、「アクションリサーチの過程を通して得られた知見を考察し、採用していくステップである。」（P. 5）と説明する。これらを踏まえて、ここでの「6. 科学的知見の固定」（本論の「1. はじめに」で述べた「採用」のことをARにおいてこのように表現されている）とは、「解決策」が貿易実務教科書や論文などで「採用」されるステップと解釈することが可能である。

図表9 「解決策」及び“未固定化知見”との包含関係並びに「6. 科学的知見の同定」化



出所：筆者作成

このように考えるならば、「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」は、図表8の6.のステージにおいて「すでに同定化されている科学的知見」として、そして、“未固定化知見”は、これから「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」に採り入れられる可能性のある知見とみなすことができる。

ここで、図表8で触れた「共同作業」とは、本論文では相談者が解決したい貿易解決に関する応談者との双方のコミュニケーションや情報交換に関する全ての行為のことをいう。

図表8の1.～5.までの共同作業の展開を、後掲の図表13との関係を踏まえて、その作業内容の段階的展開（中村（2008）の図表1のシングル・サイクルの各項目の流れに則った段階のこと）の視点からまとめた図表が図表10である。すなわち図表10では、図表8の1.～5.までの作業内容を、まず1.の「テーマの伝達」から始まり、次にそのテーマ（課題）を受けて2.の「仮説Q（相談内容の本意は何かという各仮説Q）の組み立て」をし、それらの各Qに対応した3.の「総合的解決案作成（仮説）」をし、面談による4.の「相談内容の本意の分析・整理による仮説の調整」による「調整済み総合的解決案」を5.の「[相談アンケート]等に基づく検証と検証結果」を経て、「総合的解決策」へと段階的に展開する流れを表したものである。ここで、「総合的解決策」は、一定の「検証」を得たものとしている。なおここでいう「検証」とは、後に詳しく述べるが、相談者のアンケートを含む相談者からの課題解決を得たという事実認定の結果のことである。

図表10 「共同作業」の段階的展開（図表8の1.～5.までの共同作業の展開）

共同作業方法	メール・電話・飛込訪問による最初の相談事案の持込み	「相談受付フォーマット」の記入とこれに関連する「予備的インタビュー」	面談対応 「本格的インタビュー」		
作業内容	テーマの伝達(1)	仮説Q（相談内容の本意は何かという各仮説Q）の組み立て(2)	総合的解決案作成（仮説）(3)	相談内容の本意の分析・整理による仮説の調整(4)	「相談アンケート」等に基づく検証と検証結果(5)
具体例 (図表13のQ及びAの例示における)	テーマ	(Q1)、(Q2)、(Q3)、(Q?)の組み立て	各Qに対応する(A1)+(A2)+(A3)+(A?)を有機的に結合した総合的な解決案	調整済み総合的解決案	総合的解決策

出所：筆者作成　なお、図表の(1)～(5)が図表8の1.～5.に当たる。

ここで、ショーン（1983）の「省察的实践論」に照らし合わせると、図表10の(1)～(5)の過程の中で「行為の中の省察（reflection-in-action）」が行われていると筆者は解釈している。

なお、図表1のサイクルについては、中村（2008）によると、「アクションリサーチには反復的なサイクルで継続的に取り組まれることもあるが、一回のサイクルで行われることもある。」(P. 3)として、「反復的なサイクル」と共に、「シングル・サイクル（一回転のサイクル）」も取り上げられている。

ここでは、筆者の本研究論文の手順と一致する「シングル・サイクル（一回転のサイクル）」に則って、相談事例を輸出相談事例（三国間貿易事例を含む）と海外投資（対外直接投資）相談事例に分け、次の図表11のプロセスで各相談事例の1～5までを当てはめてみた。例えば、食品メーカーから

自社の商品である菓子を米国に直接輸出したい（事例①）とか、酒造メーカーが清酒をカナダへ輸出商社を通して間接輸出したい（事例②）とかの相談を受けた場合、図表8の1.～5.の手順に沿った同じプロセスで、各事例に対応したということを示したものが図表11である。

図表11 相談事例の検証結果までのプロセス

1 輸出相談事例	
事例①（例えば、食品メーカーの菓子の米国への直接輸出事例）	相談内容（1）→ 仮説（相談内容の本意は何かという仮説）（2）→ 総合的解決案作成（本意に対する総合的解決案という仮説）（3）→ 面談対応における相談者との共同作業による相談内容の本意の分析・整理による仮説の調整（4）→ 検証・検証結果（5）
事例②（例えば、酒造メーカーの清酒のカナダへの間接輸出事例）	相談内容 → 事例①の仮説・総合的解決案作成・面談対応と同様 → 検証・検証結果
事例③（例えば、香港への桃の商社輸出事例）	相談内容 → 事例①の仮説・総合的解決案作成・面談対応と同様 → 検証・検証結果
事例④（例えば、輸出国タイ・輸入国韓国の日本仲介の三国間貿易事例）	相談内容 → 事例①の仮説・総合的解決案作成・面談対応と同様 → 検証・検証結果
2 海外投資相談事例	
上記の輸出相談事例のプロセスと同様なプロセスで考察を進める。	

出所：筆者作成 なお、図表の（1）～（5）が図表8の1.～5.に当たる。

本論文の研究アプローチを、「仮説を検証するタイプ」と「仮説を提案するタイプ」の観点から、図表8（「ARの流れに則った貿易・投資相談の手順」）を捉えると、図表8の1.～5.が前者で、6.が後者にあたる。図表12は、それを図解したものである。

図表12 仮説検証タイプと仮説提案（探求）タイプ

1. 現状の把握	}	仮説検証アプローチ	・仮説検証アプローチは、相談課題の本質的問題点はこれで、その解決案はこうでないかという仮説を立て、企業とのインタビューを通じて（共同作業を通じて、互いに）、当該課題の問題点とその解決を探り（調査・分析により）、その結果を確認するという検証のアプローチのこと。
2. 分析（診断）			
3. アクションの計画			
4. アクションの実行			
5. アクションの評価			
6. 科学的知見の同定	}	仮説提案アプローチ	・仮説提案アプローチは、上で検証された「解決策」を、“科学的知見の固定化”に向けて提案するというアプローチ。

出所：筆者作成

2. 相談内容からその解決へのプロセス

前節の図表11で示した相談内容からその解決に至るプロセスについて考察する。

まず、相談内容から導く「仮説」は、相談内容の本意（相談者の意図）は何かを分析した仮説である。これは、筆者が相談者からの相談を最初の相談時において直接受け付けているわけではなく、JETRO岡山を通じて、同事務所が用意している「相談受付フォーマット」により、又はそれによらずメール又は電話などにより受け付けているという背景（事情）を反映させたものである。なお、ここの仮説は、一つに限らず、相談内容の本意の分類ごとに複数に亘るのが通常である。例えば図

表11の「1 輸出相談事例」の事例①の「食品メーカーの菓子の米国への直接輸出事例」で見ると：仮説1) 菓子の輸出貿易の基本的知識がないのではないか (Q¹)、仮説2) 菓子の米国の加工食品の輸入規制の知識がないのではないか (Q²)、仮説3) 菓子の米国の輸出マーケティングの基本的知識がないのではないか (Q³)、仮説4) 菓子の米国FDA規制⁷の知識がないのではないか (Q[?])、などである。

これらの「仮説」に対する解決案を総合的にまとめる作業が、「総合的解決案作成」である。これも各相談事例ごとの解決案という仮説である。上述の米国食品輸出事例でみると、仮説1) の解決案→このような輸出貿易知識で解決するのではないか (A¹)、仮説2) の解決案→このような菓子の加工食品の輸入規制の知識で解決するのではないか (A²)、仮説3) の解決案→このような菓子の米国の輸出マーケティング知識で解決するのではないか (A³)、仮説4) の解決案→このような菓子の米国FDA規制の知識で解決するのではないか (A[?])、などである。

ここで、(Q¹) (Q²) (Q³) (Q[?]) 及び (A¹) (A²) (A³) (A[?]) は、次節の図表13のQ及びAの例示である。「総合的解決案」は、(A¹) + (A²) + (A³) + (A[?]) を有機的に結合した総合的な解決案である。(Q¹) (Q²) (Q³) は相談者の相談内容に未整理ではあるが顕在的（相談者自身の自覚が無いが整理して確認すれば質問の一環であることが自覚される場合を含む）Qである。(Q[?]) は、相談者の相談内容に潜在する（相談者に確認しても、認識していない課題とか、整理しても質問（課題）の一環であることが自覚されていない場合とかであり、往々にして経験や知識が無いことから生じることが多い。）Qの一つを意味している。それらに対応するAが、それぞれ (A¹) (A²) (A³) (A[?]) である。なお、応談者が抽出した顕在的Qの内、それについては知識がある場合も、“回答不要”というAとなる。

相談者から問い合わせがあった当初の“相談内容”のタイトルは、面談において整理することにより異なる内容に変化することが多々あり、当初の一つの相談事例の中に多数の相談課題が入り混じった輻輳状態（次節の図表13の「未整理状態のQ」）となっていて、相談者との共同作業における相談解決に至る過程で、相談者が相談している質問は、“このことですね”、と整理しながら、相談者の必要としている解決案（通常、複数存在する）が認識されてくる。

「面談対応」の意義は、相談者と応談者との問題解決に対する共同作業が対面で実践（言葉と動作と雰囲気による意思疎通の実践）されることにより、以上の「未整理状態」から解き放たれることができることのほか、電話やメールなどによる場合よりもより効率的なコミュニケーションが図られ、精度の高い成果が得られることにある。ここで実施される面談対応時における応談者との質問事項の共同作業による相談内容の本意の分析・整理による仮説の調整作業も相談者の満足度につながる方法を見つけることに寄与する。

なお、相談者は、ARのサイクルにおける“共同作業”による問題解決のプロセスを踏んでいると

⁷ 米国FDA規制：FDAとは、アメリカ食品医薬品局（Food and Drug Administration）のことで、FDA規制とは、FDAにより食品の安全性確保のため食品関連施設の登録や事前通知、FDAによる検査などが求められている規制のこと。日本から食品を輸出する際にもこの規制を遵守する必要がある。

いう認識はしていない場合が多い。

「検証」は、相談者と実際に面談（対面に拘らず、電話やオンライン対談なども含む）して、仮説に基づく総合的解決案が相談者の相談意図と合致していたかどうかの確認作業である。これは、現段階では、応談後（フォロー事案による補完応談も含め）、こちらの提示した解決案（応談時の共同作業による補完的調整を加味した解決案）に「役に立った」かどうかという「相談アンケート」を相談者から取っていて、「役に立った」及び「まあ役に立った」というアンケート回答をもってして、かかる相談意図と合致した（つまりは、相談課題が解決した）という判断とみなしている。それと共に、そのアンケートの入手を失損している場合⁸も含め、面談時に相談課題が解決に至った事実（相談者からの課題解決を得たという事実認定の結果）をもってしても、かかる相談意図と合致したという判断とみなしている。

その合致した「解決案」（ここでは「解決策」と捉えている）を貿易投資判断の解決策の一助となるべき一般的な知見の「検証結果」として捉え、この「解決案」（解決策）という知見が「解決策」として作成される。ここで、一般的な知見の「検証結果」から得る「解決策」は、図表8の「6. 科学的知見の同定」化に向けた“未固定化知見”に至る前の「知見」である。その後「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」との比較⁹により、これらに採り入れるに値すると認められる知見（解決策）だとの評価を得て、“未固定化知見”に昇格すると捉えている。

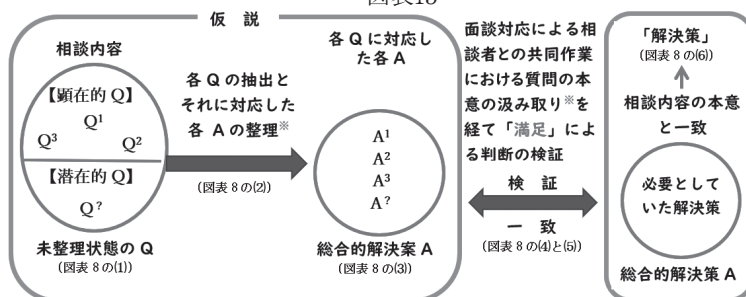
3. 「一般的なQ&A」との違い

ここで、「一般的なQ&A」との違いについて述べて置く。まず、「一般的なQ&A」であるが、以下の図表13において、各Qが相談者によって何が問題かが取り出され明確に認識されている状態で各Aを求めている状態、つまり、何を把握すべきか判明している状態の質問（各Q）と回答（各A）が、一般的に言われているQ&Aという設定であろう。換言すると、「一般的なQ&A」は、本論文で言うと、Q¹とA¹が明確に把握されかつ“科学的知見の同定化”にいたった上で、Q&Aに編纂された状態だと捉えている。

⁸ 「相談アンケート」の回収について、その回収率のデータの公表は無いが、筆者はその相談の全てに立ち会って、面談対応している経験則から、アンケートの未回収率は1%にも満たないと実感している。さらに、アンケート回答の「役に立った」及び「まあ役に立った」という回答が、回収された全てのアンケート結果であったと現認している。

⁹ 「比較」方法については、「解決策」となっている、一定のテーマを取り上げ、そのテーマそのもの又はそれに類するテーマに言及している「一般的なQ&A」や「貿易実務教科書」の中からそのテーマそのもの又はそれに類するテーマを抽出し、それらとそのテーマの「解決策」とを比較するという方法で行う。

図表13



出所：筆者作成

図表13の※印の「各 Q の抽出とそれに対応した各 A の整理」及び「面談対応による相談者との共同作業における質問の本意の汲み取り」の一連の過程については、そこで抽出した Q をベースに、面談により明確にした各 Q を整理し、その各 Q に対して導いた各 A を有機的かつ総合的に作成した「総合的解決案 A」についての検証（相談意図と合致したという検証）がなされるというプロセスになっている。また、「満足」とは、「相談アンケート」の回収有無にかかわらず解決案が相談者の相談意図と合致したという事実認定のことである。ここで、検証がなされた「総合的解決案 A」を、未検証の「総合的解決案」と区別するため「総合的解決策 A」と呼んでいる。本論はこのプロセスに対し、上述の AR 分析手法に則っての考察を試みている。図表8の(1)～(6)までの番号は、図表8の AR の流れに則った貿易投資相談の手順の番号である。

ここで、図表13の全体の過程の中でショーン（1983）の「行為の中の省察（reflection-in-action）」が行われていると筆者は解釈している。

本稿でいう相談内容の多くは、図表13のように相談内容の分析による「未整理状態の Q」の抽出と整理、つまり、これが相談者の質問の本意であろうとの仮説をまず立てる。そのうえでこれに対する解決案を総合的にまとめた仮説、つまり「総合的解決案 A」という仮説を構築する。さらにこれを検証し、「解決策」を求めるというプロセスから本論は構成されている。この点が“一般的な Q&A の編纂”と本稿に示した筆者の相談プロセスの違いであり、また筆者の相談プロセスが AR の手法に類似していると考えられる点である。

そもそも「未整理状態の Q」と「総合的解決案 A」とは対応関係にはならず、「未整理状態の Q」を整理分類して、Q¹と A¹の対応に至って、初めて「Q&A」という方式に相当することになる。さらに、この「Q&A」は、“科学的知見の固定化”にいたっていないので、「一般的な Q&A」の編纂とは言えない。

貿易投資相談における個別事案への対応には、貿易投資の総論的・各論的知見のみならず、多分に応談者の直観力・洞察力が問われている。一方、「一般的な Q&A」を紐解くことは、相談者の解決の糸口やヒントにはなりえるであろう¹⁰。しかし、共同作業（面談以外にも電話やメールでの作

¹⁰ 相談者が「一般的な Q&A」で、事足りているなら、わざわざ相談事案には上がってこないのが実情だと把握している。

業を含む)を通じた実践的な解決を求める貿易投資相談における個別事案への対応としては、相談者の満足のいく解決に必ずつながるとは限らない。

なお、後述するが、「解決策」の構築過程は、やがては「一般的なQ&A」の構築への展開や「貿易実務教科書」の編纂への展開に資する過程になり得る。「解決策」は、「一般的なQ&A」のような形式にまとめられたものではなく、図解表現だけのものもある(具体的内容は、図表15の各URLを参照願いたい)。

4. 相談事例の共通する確認項目の分類整理と「解決策」

本論文での主たる分析・考察の対象事案は「輸出」であるが、ここで取り上げる相談事案は、JETRO岡山にて実施した貿易投資相談¹¹において筆者が担当した事案から、本論文の主たる対象企業の中小製造業が関わる「輸出」と「三国間取引(仲介貿易)」と「海外投資」に絞って、抽出したものである。その抽出元となっている各個別事案の詳細内容は、JETRO岡山にて記録保管されている¹²。なお、個人情報保護及び守秘義務の観点から、相談者及び相談内容の詳細な情報は開示できない。

各相談事例に共通する事項(個別相談事案から輸出先事情及び商品事情などの個別事情(以下「個別事情」という)を除いた各事案に共通する解決案のことで、以下「共通確認項目」という)の整理作業は、「解決策」を構築するプロセスに不可欠の一環作業である。各企業のもつ個別事情における相談事例の個別解決案(総合的解決案)のままでは、参考にはなるかもしれないが、他企業への応用が利きにくく、多様な中小企業の課題解決の一般的な“解決策”とは言えない。そのため、この作業を行い一般化¹³への道筋をつけることになる。

各相談事例の共通確認項目の抽出手順は、「図表14相談事例の体系の一例」に示しているように、個別事例 → (C) 個別事例の本意分析(相談者の質問の意図が何であるかの分析)と総合的解決案・

¹¹ 貿易投資相談：JETRO岡山(独立行政法人日本貿易振興機構 岡山事務所)〒700-0985 岡山県岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所ビル8階。貿易投資相談のURL <https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/okayama/advice.html> 閲覧日2024.05.11。

¹² JETRO岡山での貿易・投資相談について、「相談実施状況一覧表」(脚注6参照)及びそれらの課題に対応する解決の記録整理(「貿易相談記録」)はJETRO岡山(の担当職員)がしていて、筆者(長光)と相談者は、記録整理作業には立ち会っていない(JETRO岡山中立性の基づく客観性と正確性の担保)。課題解決の面談(電話対応やオンライン面談を含む)においては、相談者とJETRO岡山と筆者の三者で共同して課題解決を図っている。ここでのJETRO岡山の立場は中立的立場にいる。また、アンケートの評価の満足度に対する調査分析は本論文の趣旨とするところではなく(満足度には相談者の主観があり、課題の解決がなされたことの認識の評価が重要)、課題解決のプロセスのAR手法による分析に重点を置いている。ここで、JETRO岡山ではアンケート等の公開開示は不可となっている。中立性を保つJETRO岡山の「貿易相談記録」の一つである「相談実施状況一覧表」に基づいて、筆者が、まとめた図表15の「正確性」及び「客観性」は担保されていると考えている。

¹³ 一般化：ここでの「一般化」とは、相談者の個別事案の質問について、他企業への課題解決の応用が利くように、その質問における個別事情を取り除くことである。したがって、後に出てくる「質問の一般化」とは、「相談者の個別事案の質問について、他企業への課題解決の応用が利くように、その質問における個別事情を取り除いた質問にすること」である。また、「一般化した質問」とは、「相談者の個別事案の質問について、他企業への課題解決の応用が利くように、その質問における個別事情を取り除いた質問のこと」である。

検証結果（各相談者との共同作業による個別事案の本意の分析と総合的解決案・検証結果）→「総合的解決策」→（D）共通確認項目の質問の一般化作業→（E）「一般化した質問の解決における共通確認項目の再編成」→「解決策」（図解のみを含む）という手順である。この手順を通じて、これらの分類に応じた共通確認項目が「解決策」としてまとめられている。なお、（C）から（D）への作業は、図表13の「相談内容の本意と一致」した「総合的解決案A」（「総合的解決策A」）から「共通確認項目」（A¹）を抽出し、そのQ¹の個別事情を取り除いて、Q¹を一般化し、その一般化したQ¹に対する一般化した解決案A¹にする作業である。

図表14の（A）の「相談個別事例の本意分析と総合的解決案・検証実施作業」（図表8の(1)～(5)までの作業）が、第2節の「相談内容からその解決へのプロセス」で考察した部分である。ここで、第2節の図表11の「1 輸出相談事例」の事例①の「食品メーカーの菓子の米国への直接輸出事例」で見た本意の分類ごとの解決案（（C）の部分）から「共通確認項目」を取り出すと、すなわち米国事情、菓子事情という個別事情を取り除くと、1)の解決案→このような加工食品（←菓子）の輸出貿易知識で解決するのではないかと、2)の解決案→このような加工食品（←菓子）の輸入規制の知識で解決するのではないかと、3)の解決案→このような加工食品（←菓子の米国）の輸出マーケティング知識で解決するのではないかと、4)の解決案→このような食品安全規制（←菓子の米国FDA規制）の知識で解決するのではないかと、ということになる。この過程が、（D）の「共通確認項目の質問の一般化作業」である。

（B）の「相談事例の共通確認項目の整理作業」は、図表8の「6. 科学的知見の同定」化へ向けるための「解決策」として整理するための作業であり、（E）の「一般化した質問の解決における共通確認項目の再構成」作業は、（D）で得た“一般化した質問”に含まれる解決策における共通確認項目の再編成のための抽出作業である。なお、（A）の作業は全ての事案でなされるが、（B）の作業は、適宜必要に応じてなされる。

（D）の結果（“一般化した質問”）を、（E）の再構成した共通確認項目を踏まえて、その質問に対する「解決策」を「Q&A」形式に向けて整理し、編纂し直すと「一般的なQ&A」への構築へ向けた一歩が図られることになる。

この（E）の再構成に際し、今まで蓄積された既存の「解決策」が反復活用されるケースが多いが、新たに創出される「解決策」もある。したがって、共通確認項目の抽出手順における個別相談事例から「解決策」に至る過程のゴールには、新たに創出される「解決策」だけでなく、既存の「解決策」も多く存在している。むしろ、その多くが既存の「解決策」といっても過言でない。このケースをARのサイクルにおける反復的な視点で捉えると前述の「反復的サイクル」と捉えることができよう。なお、この既存の「解決策」は、「（C）個別事例の本意分析と総合的解決案・検証結果」においても活用される。

図表14 相談事例の体系の一例

(A) 相談個別事例の本意分析と総合的解決案・検証実施作業			(B) 相談事例の共通確認項目の整理作業		「解決策」 (図解のみを含む)
相談	個別事例	(C) 個別事例の本意分析と解決案・検証結果 (各相談者との共同作業による個別事案の本意の分析と総合的解決案・検証結果)	(D) 共通確認項目の質問の一般化作業	* (E) 一般化した質問の解決における共通確認項目の再構成	
		ショーン (1983) の「行為の中の省察 (reflection-in-action)」	ショーン (1983) の「行為について省察 (reflection-on-action)」		
輸出	機械のベトナムとの貿易について	ベトナム事情+製品事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)	輸出の基本は何ですか	輸出の定義、外国貨物と内国貨物、免税売上・売上計上基準、輸出事業の企画の基本、輸出の仕組	各細分項目に対する「解決策」
	日本酒のタイへの輸出について	タイ事情+製品事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)			
	自社商品をシンガポールへ輸出する方法	シンガポール事情+製品事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)			
	EU/米国/中国への衣類の販路開拓	EU/米国/中国事情+製品事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)	販路開拓するには何をすべきか	輸出/国際マーケティング	中小企業の輸出戦略のための分析諸手法に対する「解決策」
	香港への食品の市場開拓	香港事情+製品事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)			
三国間	タイ工場製品の韓国への販売方法	タイ・韓国仲介取引事情+製品事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)	仲介貿易での秘匿方法	仲介貿易の実務	仲介貿易の実務の「解決策」
海外投資	韓国企業への出資について	韓国事情+共通確認項目 ⇒総合的解決案・検証結果 (「総合的解決策」)	現法設立	対外直接投資企画の基本	当該基本に対する「解決策」

出所：筆者作成 * (E) 一般化した質問の解決における共通確認項目の細分析：この作業には、今まで蓄積された既存の「解決策」が活用されるケースが多いが、この作業を通じて新たに創出される「解決策」もある。

ここで、合致した「解決案」の「検証結果」である「総合的解決策」から“解決策へのプロセス”を経て得た「解決策」を経て“未固定化知見”に至ることになる。

以下に、2021年度～2023年度のアドバイザー貿易投資相談の質問の一般化における「輸出」と「三国間」と「海外投資」における主だった¹⁴ 共通確認項目の分類結果一覧表を図表15に示しておいた。一覧表の共通確認項目の分類による各「解決策」の内容は、「解決策」のURL¹⁵を参照して頂きたい。なお、ここで案内している「解決策」の表現型式は、相談時に相談者との対話用の資料として作成しているため、必ずしも体系的的文章型式を取っているわけではなく、図解のみも含まれている。

¹⁴ “主だった”：筆者の「経験則」から判断したもので、客観的な数値データに基づいているわけではない。

¹⁵ 「解決策」のURL：図表15の一覧表のURLは<https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/figure-12.pdf>である。一つのURLの中には、いくつかの「解決策」を体系立ててまとめた“包括的な解決策”が存在する。例えば「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」とか「貿易実務基礎編」などである。

図表15 主だった共通確認項目の分類結果一覧表
(2021年度～2023年度のアドバイザー貿易投資相談における)

相談種類	主だった質問の一般化(D)	共通確認項目の分類(E)	「解決策」(図解のみを含む)
輸出 220件	輸出貿易相談での共通指導事項	「商流の整理」	「貿易形態」
		「HSコード」	税関への案内
		「国内売買取引との違い」	「国際売買取引の本質」
		「製造物責任」	「P/L保険」
		「商標権」	知財は、弁理士等の専門家への案内としているが、注意喚起が必要な事項
		「帳簿書類の保存義務」	「帳簿書類の内容」「貿易（輸出を中心として）における各種保存期間」
		「輸出目的の確認」	「輸出目的の明確化」国内市場の低迷による生産量確保：間接経費（工場固定費）回収のための場合、新規輸出開拓投資は危険であることの説明が必要。
	輸出のリスクにはどのようなリスクがあるのか？それを回避するにはどうすればよいのか？	「貿易リスク」	「貿易リスクの分類と対策」海外ビジネス相談事例から見るとリスクマネジメント
	ネットで販売する場合の留意点は？	「越境EC」	「ネット通販における買主との売買契約の留意」
	輸出の売上はいつ計上すべきか？	「輸出取引の会計処理」	「貿易会計」
	引き合いが来たが何から始めればよいか？	「輸出書類の流れ」	「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」PP. 121
		「周辺業者」	「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」PP. 120
		「返信メール」	「返信メールのひな型」
	海外へ売りたい	「輸出の流れの全体像」	「実践的輸出の流れ」
		「輸出/国際マーケティング」	「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」PP. 127-132
		「輸出向け商品開発」	輸出マーケティングの製品戦略
		「四つの規制」	「輸出入取引成約までの手順と履行の図解」
	取引相手を見つけたい	「バイヤーの見つけ方」	「取引先発見方法の一例」
	相手の信用状態を知りたい	「信用調査」	「Ⅲ 取引創設とマーケティング」PP. 16-21
	どのように交渉すべきか？	「貿易契約条件の交渉」	「各種英文貿易契約書の分類」
輸出価格はどのように決めたらよいのか？	「輸出原価の採算」	「貿易事業部の利益計画の立て方」	
輸出代金の決済方法を知りたい	「代金の決済方法」	「代金決済方法の種類と手形支払日との関係」	
輸出代金の決済方法を知りたい	「輸出代金決済の優先順位」	「貿易実務基礎編 XII 契約」「契約戦略 決済の方法」PP. 116-135	

相談種類	主だった質問の一般化(D)	共通確認項目の分類(E)	「解決策」(図解のみを含む)
輸出 220件	価格表はどのように作成したらよいか?	「価格表の作成」	「多品種小ロットの輸出商談マニュアル」 「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」P. 105& P. 111
	輸出商社との取引の留意点は	「間接輸出」	「輸出販売権の交渉」「再授権の可否」
	リスト規制やキャッチオール規制	「安全保障貿易」	貿易管理制度－輸出規制
	輸出先の関税が安くならないか?	「EPA」	「EPAの基礎」
三国間 23件	海外子会社工場製品の他国への販売方法は?	「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」	「仲介貿易の実務」
海外投資 28件	海外の生産・販売拠点の現地法人の設立を考えている	「海外進出」	「海外進出の基本的要点」

出所：筆者作成 この図表の (D) 及び (E) は、図表14の (D) 及び (E) の作業箇所にあたる。

図表14で示した具体的事例については、岡山県内の中小企業が中心となっていて、相談件数がそれほど多くない地方事情のもと、今回のデータの三年間において一回だけの事案一つでは、企業の共通課題とは言い難い。また、取り上げるべき事案が漏れているケースもある。

さらに、相談件数の少ない地方事情においては、2件以上あれば、その共通課題の意義を持つと考えて取り上げているケースもある。このような事情のもとで、筆者が最近よく受ける越境ECやEPAを含む相談事例において中小企業にとって必要であろうと考えて抽出した「共通確認項目」の中から主だった分類をまとめたものが、図表15の一覧表である。

また、この一覧表における輸出の相談件数220件について、その内訳は、2021年度76件+2022年度66件+2023年度78件=220件となっている（前掲の図表3を参照）。さらに、三国間貿易及び海外投資（海外直接投資のことである）の各相談件数の各年度における内訳は、三国間貿易総計23件：2021年度10件、2022年度12件、2023年度1件、海外投資総計28件：2021年度13件、2022年度9件、2023年度6件となっている（図表2「筆者が担当した各年度の事例件数のグラフ」参照）。

V むすびに

以上、本稿での考察により次の二つの結論が得られた。一つは貿易相談事例の解決プロセスをAR及び省察実践論を応用してその類似性を示したことにより、「解決策」が、条件を満たせば一定程度の学術的客観性を保有する可能性が見えてきたということ、もう一つは貿易投資相談への対応プロセスにおいて学術的に研究する分析手法としてAR及び省察実践論が活用できることがわかった点である。

今後の課題として、本稿で示した「解決策」が学術的な客観性を得るための条件を特定すること、その条件を満たすための作業を特定することである。それによって「解決策」が既存の貿易商務論に貢献できる点を明確にすることである。

これらの課題に対応することによって、「解決策」を貿易実務の一般的なQ&Aや貿易実務教科

書と比較することが、Research GapのImplicationを提示することに繋げる可能性がある。ここでのResearch Gapとは、中小企業の貿易実務の実践的問題意識（課題認識）と貿易実務の学術研究者の研究対象とする中小企業の問題意識（課題認識）の乖離を意味する。さらにこの乖離の対比対象である「中小企業の貿易実務者の実践的問題意識（課題認識）」が、それに対する「中小企業に共通する貿易実務課題に対応する解決策」に至れば、本論文における「解決策」を意味する。したがって、「乖離」とは「解決策」との乖離を意味する。このResearch Gapを埋めることで、「解決策」が貿易実務の一般的なQ&Aや貿易実務教科書で採り上げられ得ることになる。

謝辞

本研究に当たり、各種データを提供くださいましたJETRO岡山の所長はじめスタッフの皆様方のご協力に感謝申し上げます。また、本論文の作成に多大なるご指導をして頂いた岡山大学大学院社会文化科学研究科教授津守貴之先生、同准教授金志映先生、同准教授鳥田友起先生には、深く御礼申し上げます。

<参考文献>

- ・石田貞夫（1964）「貿易商務論の課題と構想」明大商学論叢 P. 44
file:///C:/Users/mas/Downloads/CV_20250518_shogakuronso_47_6_39.pdf 閲覧日2025. 05. 18
- ・小泉潤二・志水宏吉（2007）『実践的研究のすすめ—人間科学のリアリティ』有斐閣
- ・中村和彦（2008）「アクションリサーチとは何か？」人間関係研究（7）, 1-25,2008-03-15南山大学人間関係研究センター https://rci.nanzan-u.ac.jp/ninkan/publish/item/07_02_01.pdf 閲覧日時2024. 04. 08
- ・Amaya Erro-Garcés & José A. Alfaro-Tanco（2020）"Action Research as a Meta-Methodology in the Management Field", Sage Journals, first published online April 8, 2020, <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1609406920917489#tab-contributors> 閲覧日2024. 11. 25
- ・Hildrum J., Strand G. L.（2007）Overcoming challenges in writing about action research—The promise of the development story. *Systemic Practice and Action Research*, 20（1）, 7-89. <https://doi.org/10.1007/s11213-006-9051-3> 閲覧日2025. 05. 20
- ・Kurt Lewin（1946）Action Research and Minority Problems. *Journal of Social Issues*, 2, 34-46.
- ・Schön, D. A.（1983）*The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action*. Basic Books.
https://raggeduniversity.co.uk/wp-content/uploads/2025/03/1_x_Donald-A.-Schon-The-Reflective-Practitioner-How-Professionals-Think-In-Action-Basic-Books-1984_redactedada_compressed3.pdf 閲覧日2025. 07. 16
邦訳：ドナルド・A・ショーン著『省察的实践とは何か-プロフェッショナルの行為と思考-』（柳沢昌一、三輪建二監訳、鳳書房、2007年）ISBN：978-4902455113 「省察」の定義はii、「行為についての省察」はP. 56。
- ・秋田喜代美・市川伸一（2001）教育・発達における実践研究 南風原朝和・市川伸一・下山晴彦（編）心理学研究法入門—調査・実験から実践まで— 第6章 東京大学出版会 PP. 153-190.
- ・佐野正之（2005）『はじめてのアクション・リサーチ—英語の授業を改言するために—』大修館書店、
- ・横溝紳一郎（2000）『日本語教師のためのアクション・リサーチ』凡人社