

貿易取引シミュレーションを活用した授業

西 道彦

(長崎県立大学経済学部)

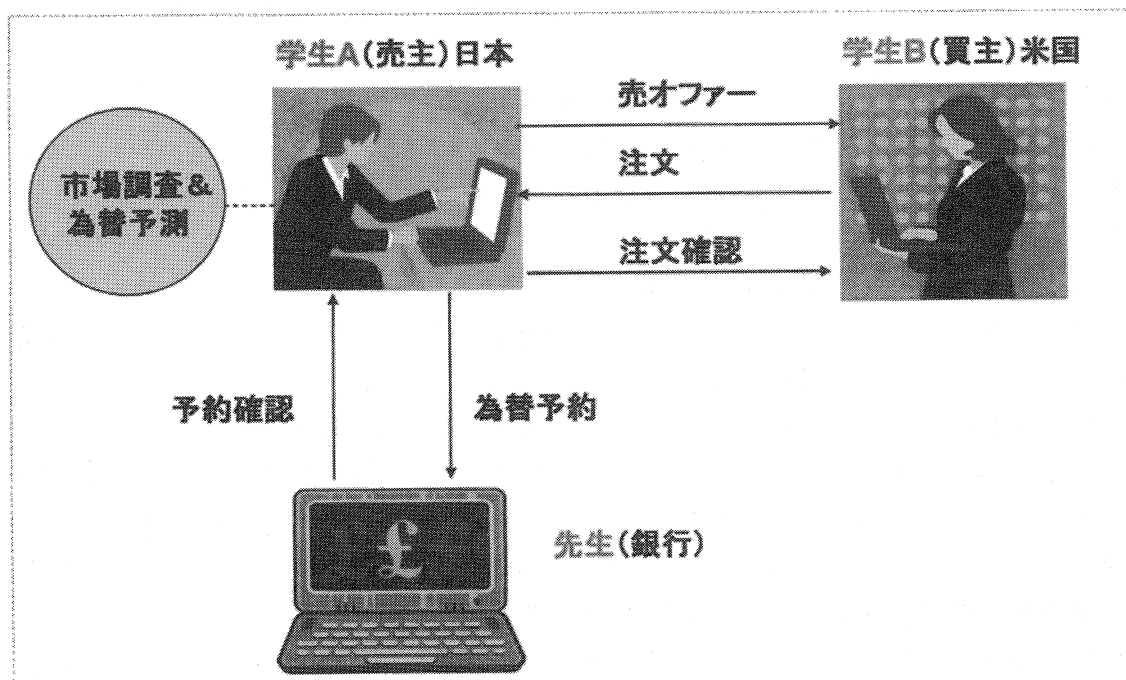
1. 目的

学生の貿易取引の仕組みに対する理解度を高めるために、貿易取引シミュレーションを活用した授業を実施した。すなわちこのシミュレーションを通じて学生の貿易システムに対する全体的かつ個別的な理解の促進を図るとともに、インターネットを利用した市場調査や為替予測に基づき貿易取引に必要なドキュメントを作成することによって、国際ビジネスに必要な実践的な知識の習得を目的としている。この貿易取引プロセスを通して、必要とときに必要なものを必要なだけ学ぶジャスト・イン・タイム・ラーニングの考え方を導入して、学生の考える、調べる、作成する力の向上を期待している。

2. 教育実践方法

実施する貿易取引シミュレーションに使用する貿易取引モデルは、学生と相談しながら構築する(図1. 貿易取引モデル Version 1 参照)。そのモデルにしたがって貿易取引を実践していくという方法を採用する。

図1. 貿易取引モデル(Version 1)



教育実践手順としては、実践に先立って貿易取引の予備教育を実施する。予備教育は、関連文献の輪読を行うとともに、実際の貿易取引を遂行するのに必要な情報の入手方法について説明を行う。次に貿易取引シミュレーションのために学生2人と先生の3人でグループを作る。次に3人の役割分担を決める。1人の学生は売主の役割を演じ、もう1人の学生は買主の役割を演じる。先生は銀行の役割を担当することにする。貿易取引シミュレ

ーションは、各人が使用するドキュメンツを電子メールを利用して送信することにする。取引のプロセスで問題が生じた場合は、当事者が共同して問題の解決を図るものとする。

貿易取引シミュレーション要綱は、次の通りである。(1) 売主は、貿易取引を始めるに当たって JETRO (日本貿易振興機構) の HP にアクセスして、実際の外国からの引き合い案件を検討する。(2) 売主は、これらの引き合い案件を参考にして、独自の売オファーを作成して買主に添付ファイルで送信する。(3) 買主は、売オファーに対して注文書を売主に送信する。(4) 売主は、この注文書の条件を確認して、注文確認書を送信する。(5) 売主は、商談時と実際の為替受渡日とのズレによる為替相場変動のリスクを回避するために、為替予約を行うかどうかの判断を為替相場動向分析後にする。(6) 為替相場の予測については、大手銀行 (たとえば三菱東京 UFJ 銀行) の HP にアクセスして、外為マーケット情報により為替相場の動向分析をする。(7) 売主が、外国為替銀行に為替予約をすることを決めた場合には、為替予約書を銀行に提出する。(8) 銀行は、売主からの為替予約書の条件を確認して、売主に予約確認書を送信する。

3. 効果

貿易取引シミュレーション実施後に、学生に取引体験の感想および問題点に関するアンケート調査を実施した。その結果、次のような学生の回答があった。(1) 貿易取引シミュレーションによって取引の仕組みを実感として理解することができた。(2) インターネットによる貿易取引案件の情報収集では、実際の取引内容を知ることができて良かった。(3) チャート分析による為替相場の予測の方法を学ぶことができて良かった。(4) 貿易書類の作成に関しては専門用語の知識が十分でなく難しかった。さらに勉強して知識を広める必要性を感じた。(5) 取引過程においてグループの協力、チームワークの大切さを実感した。

(6) 為替予約の場面では、予約するか、しないかの判断の難しさを知ることができた。

このような学生の感想は、貿易取引シミュレーションを通して、学生自身が調べて、考えて、そして判断して、ドキュメンツを作成し、取引を完結した結果、国際貿易に対する学生の関心が以前よりはるかに高まり、学習意欲の向上に繋がったものとも考えられよう。

4. 課題

貿易取引シミュレーションを通して、いくつかの課題も学生アンケートから判明した。主な学生の意見は、次の通りである。(1) 他の貿易取引のパターンも経験して見たい。(2) 別の役割分担で取引してみたい。(3) 自分が作成した貿易書類と電子メールでやり取りしている相手方の書類は見ることはできるが、それ以外の書類は見ることはできない。

このような要望や問題点は、次の貿易取引モデルを構築する際の参考にして、今後のさらなる授業改善のために役立てる予定である。

(参考文献)

西道彦著『貿易取引の電子化』同文館

藤田榮一著『国際ビジネス英語と実務』英潮社

JETRO(<http://www3.jetro.go.jp>)

三菱東京 UFJ 銀行(<http://www.bk.mufg.jp>)