

## コラム

### 第1回 お前に儲けるチャンスを与えてやっているのに！

コンサルタントという仕事をしておりますと、いろいろな話をいろいろなタイプの人々が持ち込んできます。その中で一番多いのが、「日本からマレーシアに商品を売りたいので、手伝ってくれ。」という輸出の話です。そのような人たちに共通していることは、私がブローカーまたは問屋になることを前提に話をしてくるということです。

その人たちの手口はこうです。「ここにこんなにすばらしい商品がある。日本ではヒット商品で、マレーシアでも絶対に売れる。だからマレーシアの業者で売ってくれる人を紹介して欲しい。」

その人たちは私の商売であるコンサルタントがどのような仕事をするのか全く分かっていないようです。私はまさに、日本からの商品をマレーシアで販売するお手伝いをしています。実際、何社もの日本のお客様のお手伝いをしてきました。まず最初にお手伝いをするに当たっての着手金（通常30万円）をいただき、サンプルと説明書を送っていただき、説明書が日本語の場合は、英語に有料で翻訳し、マレーシアで販売業者になってくれそうな会社を10社ほどピックアップし、手紙を書き、電話をし、KL周辺は出かけて行って、担当者と話します。そして興味を持ってくれた会社に絞ったリストを作り、日本のお客様に来ていただき、一緒に訪問し、その場で通訳でアドバイスをします。そしてその後、何度か価格、その他のことで日本のお客様とマレーシアの業者のやりとりのお手伝いをし、売買契約に至った場合、売買契約書を私が日英の両方で作成し、双方の当事者に署名してもらい、日本の会社が輸出業務に明るくない場合には、親切な船会社を紹介して、輸出を始めるというパターンで、その都度必要な経費と報酬をいただくというのが私の仕事です。はっきり申し上げて、1つの商材が輸出できるまでには、最短コースで進んでも60万円から100万円を払ってもらっています。

そのお手伝いの仕事を「無料でやれ」「儲かったら、手数料を払う。」とまではまだ我慢できますが、「こんなにいい商材で、大儲けができるチャンスを与えてやっているのに、お前は俺にコンサルタント料を要求するのか！けしからん。お前なんか頼まなくても、マレーシアで俺の商材を扱いたくてうずうずしている奴は沢山いる！」と暴言を吐かれ、それでお終いというパターンが年に数回あります。もちろんその人がマレーシアに他にコネがあるはずもなく、商材の輸出の話は当然消えてなくなっています。

今回は、私自身が私のマレーシア人の親しい友人の幼馴染ということで、つい騙された経験を、  
恥ずかしい話ですが、ご紹介します。

(2005年3月4日)