

日本の期末・期初にタイへ出張した、非常識な社長のレポート

株式会社藤田商店
代表取締役 藤田健

この度、3月27日から4月3日の日程で、タイのバンコク及びチャンタブリーに買い付け業務をするために渡航してまいりました。日本においてはこの時期期末を迎える企業が多い（弊社もその一つです）ため、あまり好ましい時期ではないと思っておりました。しかしながら、その翌週から3週連続で各店舗の大きな催事が続くスケジュールが決まっておりましたので、支払いなどの準備を入念に行った上で、心配事を抱えることなく渡航することにいたしました。そのために、状況を理解してくれた上で間違えることなく、スケジュールを詰めてくれた社員に感謝を述べたいと思います。

さて、タイへの入国には、段階的に緩和処置がとられています。と言うのも、タイのGDPに占める観光業の割合は、20%以上を占めている国内第2位の産業（1位は農業）だからです。それでもCovid-19の感染拡大を抑えなければならない事から、Thailand Passと言う政府が発行するシステムが取られ、現在では待機期間が0日になる「Test & Go」と言うシステムが稼働しています。ただし渡航前の準備が意外と面倒で、20,000USD以上のCovid-19にも対応した疾病保険に入っている英文での証明、タイに入国した初日にSHA+ Programに対応したホテルに事前に予約があること、英文での3回のワクチン接種証明などをタイ政府にオンライン経由で送る必要がありました。その審査の結果、Thailand Passなるものが発行されて、入国後に受けたPCR検査の結果が陰性であれば、待機日数なく自由に市中に出て行けるようになります。でもこれが意外と面倒で、自分のケースで言えば、夜中にバンコクに着いて午前1時くらいにPCR検査を受けて、専用の部屋で結果が出るのを待っていました。14時まで結果が出ないで、その間何もできない部屋で悶々とした時間を過ごしたただけでした。殺風景な部屋には紙コップと水、それとルームサービスの案内だけはありました、いわゆるアメニティ（歯ブラシなど）は置かれておらず、待機室そのものでした（笑）ただ、このThailand Pass自体も6月には廃止になるという事が言われていますし、4月・5月も段階的に緩和されて行きますので、詳細はタイ大使館のHPをご確認ください。

準備はさて置き、実際の現在のタイのマーケット情報をお伝えいたします。原石の主要な供給元となっているアフリカ諸国から輸入される原石に様々な規制が掛かっているようで、原石輸入が滞っているようです。これは、輸入税を払いたくない密輸をしていたアフリカ系の業者と、きちんと税金を取りたいタイ政府との駆け引きであり、政府としてはアフリカ諸国からの荷を入れさせない事で正規の手続きを経る納税申告をさせたいようです。そのためアフリカ産の原石を主とする新規の研磨済みの宝石は減っていて、最近値が下がっていたトルマリンやガーネットを中心とした半貴石の価格が上がっています。更にCovid-19が流行していた最中に結構な数の研磨工場が倒産や廃業で消失してしまい、研磨代の上昇も見られると言われています。ジェムフィールドに代表されるアフリカ産原石のオークションで売買される金額は、投機のお金も入

って来ていることから、半年に一回開催されるオークションの落札価格は毎回 30~40%と言う異常な速度で上がる一方となっています。 投機筋が入っていると宝石として流通させるよりも「原石を購入→原石を寝かして持っておく→次のオークションで価格が上がる→上がった値段での販売で利ザヤを確保」と言う事が起こっている結果、原石を買った所も研磨することなくキープしている状況です。 研磨済みの宝石を持っている所は自ずとマーケットにあるものの量が無いことから言い値での販売になってしまい、買い手よりも売り手が強い構図が出来上がってしまっています。 研磨業者の手間賃も上がってきていることから、綺麗な良いモノの価格は肌感で Covid-19 が流行する前の倍の水準と言った感じになっています。 しかし日本のマーケットを鑑みるとその価格を転嫁するのは難しく、円安の分を転嫁できても実際の価格変動分は業者が泣くしかないのかも知れないと思った次第です。 また、欧米や南米、インドからのバイヤーは見かけますが、東アジア系のバイヤーは現地中国系以外全くと言って良いほど見かけません。 Covid-19 が感染拡大して以降、中国は「ゼロ・コロナ」政策、日本も世界最高水準の検疫検査体制を取っており、海外への渡航や帰国後の制約が強くタイへ買い付けに来ると言う事は難しい状況です。 こちらでお世話になっているオフィスのスタッフも、Covid-19 以前は中国人が一時期沢山来たので片言の中国語を聞いて覚えていたけど、最近全然来なくなったから全部忘れちゃったと笑って言っていました。

バンコクで起こっていることを分かりやすく、ルビーに焦点を当てて解説したいと思います。 現在バンコクで流通しているルビーは大きく分けて、ビルマ産（ミャンマー産）とモザンビーク産に分かれています。 先ほどお示ししたとおり、モザンビーク産の原石はオークションでの高騰に加えて、欧米諸国のジュエラーの需要が集中していることから価格が大きく高騰しています。 理由として一つにミャンマー軍需政権の資金源にたくないような考えから、ビルマ産（ミャンマー産）の研磨石の各ブランドの使用停止があり、米国 Tiffany 社や欧州 Cartier や VCA はこの流れの中心となって、モザンビーク産のルビーに買いが集中しています。 欧米の一般ジュエラーもこれに追随する形で、ビルマ産ではなくモザンビーク産ルビーにシフトしています。 また販売する業者側からしても、原石価格が上がっているモザンビーク産のルースを適価で今売ってしまうと、在庫の入れ替えが出来ないために簿価に関係なくプレミア価格で売ろうと言う力が働いてしまいます。 反面ビルマ産の原石は他の産地と比較して今まで高かったことと、そもそもの流通量が限られていることから、研磨済みルビーも価格を下げられずに流通せざるを得ない状況となっています。 そこで、モザンビーク産のルビーは異常ともいえる価格に上昇しビルマ産のものに追い付け追い越せの価格となり、ビルマ産のルビーは Covid-19 以前と変わらず下がらずに価格は高止まっている感じです。 見え方として今までの流通適価で売られた在庫が一巡して、売れなかった高い在庫を適価として流通させているのが現状です。 全体として、価格と品質ばかりを言う日本の業者は買い負けてしまい、景気が戻ってきている米中を始め、そこに商品を供給している欧州の買いは活発であると言わざるを得ません。 今後もバンコクでのカラーストーンの買値は暫く、しばらくは円安もあり高値水準で推移するものと思います。

チャントブリーでの商売の仕方は相変わらずですが、ブローカーが持ってくるオープニングプライスはどれも強気で、値下げ交渉もなかなか纏まりません。 それでも話を纏めようとしている

ブローカーは、こちらの指値との折衷案を模索しているのは今まで通りの流れです。ブローカーに商品を出しているサプライヤーも、今後の値段を期待してなのか価格交渉に乗ってくる感じがしない印象でした。聞けば中国系のバイヤーの中には「プライベートマリリン」や「ピジョンブラッド」、「加熱の痕跡なし」と言った鑑別が付いていると、モノがどうであろうと鑑別書の文言だけで、結構な高値を払って買っていくと言う事です。チャンタブリーで売り込みを受けたプライベートマリリンは、どれも自分の知っているそれとは大きく異なり、色が全く乗っていないにもかかわらず、鑑別書には「ネオンブルー・プライベートマリリン」の文字が躍っていました。鑑別所ありきの商売は世界中で横行していることを、改めて感じた次第です。

帰国時の抗原検査は3か所の関所があり、それぞれの場所で結構な人数が雇用されている感じと、意味不明なアプリを2つ入れないとならないのは、何とも政府が行っていることの不可解さを感じざるを得ません。Covid-19を軽視するつもりはありませんが、世界から見てこの検疫体制は非常に厳しく、人の往来やビジネスに大きな障壁になっているものと思います。

実際、羽田空港で業務通関をお願いした際、若い税関係員は何をして良いのか分からず、後ろから出てきてくれた中堅係員の方も「ここ数年やってないので、手続きを忘れてしまっています」などと言っていました。4月1日より海外から短期でビジネス渡航してくる方の条件が緩和されたことで、久しぶりにそう言った入国者を対応したと言う事も聞きました。今後観光立国を掲げている日本はどのように、海外からの渡航者を受け入れてwith Coronaを行っていくのかの方向性を、決断力が無いと揶揄されている日本のリーダーがキチンと定めて行って欲しいと思います。