

ナイルの水を飲んだ者は再びナイルに戻る ～在エジプト日本国大使館での日常～

在エジプト日本国大使館 一等書記官 行武 哲太郎

抄録

在エジプト日本国大使館にて勤務を始めてから1年半が経過しました。経済班の一員として、また日本企業支援担当官としてのこれまでの業務経験について、自分の所感も含めながら雑駁に紹介いたします。

1. はじめに

「ナイルの水を飲んだ者は再びナイルに戻る。」このフレーズは、エジプトで古くから伝わる諺です。私は、小学2～3年のときと中学2年～高校2年のときにエジプトに住んでいたことがあり、自分にとってエジプトは子供の頃を過ごした「懐かしい場所」です。決して実際にナイルの水は飲んだわけではありませんが、それから実に30年という時が経過した今となって、今度は社会人としてエジプトで勤務することになるとは夢にも思っていませんでした。

一方、現在私が勤務している「在エジプト日本国大使館（以降、「在エジプト大」または単純に「大使館」と略します。）」というのは、当時と建物は異なりますが、私が生まれて初めて踏み入れた「国の機関」であり、子供心に、大使館というのはどういうところなのか、なんか凄そうなところだなと思った記憶があります。その印象もあり、官庁訪問の際には、専門性があまりにも違ったため扉すら叩きませんでした。外務省を訪問すべきか少し考えた時期もありました。こういった個人的経緯があったため、在エジプト大への出向の話が出てきたときは、大きな期待感と、それと同じくらいの不安感を抱いたものです。

ところで、特技懇から寄稿依頼をいただいた際、貴重な機会をいただいたことに感謝する一方で、すでに特許庁には海外ポストでの勤務経験者が多く



ナイル川の眺め

いる中、こういったことを書けば少しは意味があるかと考えました。しかしよく考えてみると、特許庁の審査官が出向する海外ポストの中でも、在エジプト大のポストは、偏見ながら特許庁の業務との関係が最も低い部類に入るのではないかと思います。そこでこの際、意味など考えずに、このポストに就いてからの1年半程度の業務経験から、少しでも四方山話として興味を惹くことが伝えられたらと思います。

なお、本稿は私が所属する組織とは何ら関係なく、個人的な経験や体験に基づくものです。

2. 在エジプト大での勤務

大使館とは、外国と外交を行う上で重要な拠点、すなわち在外公館のうち、基本的に各国の首都にお

かれ、その国に対し日本を代表する機関です。主に、相手国政府との交渉や連絡、政治や経済その他の情報の収集と分析、日本を正しく理解してもらうための広報文化活動、さらには邦人の生命・財産の保護を行っています。在エジプト大は、エジプトに存在する我が国唯一の在外公館です。

組織としては、館長である大使、次席である公使を幹部として、その下に総政務班、経済班、広文班、領事班、警備班、会計班、営繕班、通信班、医務班といった各班が設置されています。私が配属されているのはもちろん経済班です。経済班は、班長は外務省プロパーの職員ですが、それ以外は外務省外から来ている者で構成されています。具体的には、文部科学省、国土交通省、農林水産省、財務省（金融庁）、経済産業省（特許庁）からの出向者と、国際交流サービス協会の派遣職員である専門調査員で構成されています。

仕事の役割分担としては、班長はビジネス投資関係、経済協力関係といった経済に関する案件の全てを横断的に把握すると共に、幹部との間での調整を行っています。そしてそれ以外の班員は自分達の持ち分の範囲で個別具体的な対応を行っています。出向者の役割分担は基本的には出身官庁で決まっており、例えば、経済産業省が担当すべき案件は私が担当するという感じになります。具体的には貿易、産業、投資、資源エネルギー（電力）、通信等が挙げられます。そして忘れてはならない、知的財産関係の案件も私の担当となっています。

実際のところ、私がいうのも何ですが敢えて言葉を選ばずに述べると、経済班は各省庁選りすぐり、要するに「スーパー」な人達を集めた集団であり、

さらにそれを束ねている経済班長の手腕も相当なものだと思います。また、班長以外の班員全員が異なる省庁出身、すなわち、身近に身内がない「一匹オオカミ」の集団ということもあると思いますが、外務省プロパーの職員であれば当然であろうことであつても躊躇することなく互いに相談することができます。また困難な案件が舞い込んできた際にも、担当の垣根を越えて一致団結して取り組む傾向があります。その結束力は率直に大変素晴らしいと感じており、そのような中、自分が経済班の足手まといになってしまうようにと必死な日々を過ごしています。

3. 日々の仕事

前述のとおり、私は経済産業省が担当すべき案件の全てを担当しており、同時に「日本企業支援担当官」という肩書きも持っています。そして、扱っている案件の大多数は、エジプトにおいて日本企業が円滑にビジネス活動を行えるようサポートすることに関するもの、という一言につきます。

(1) エジプトに進出している日本企業

エジプトには多くの日本企業が進出しています。その顔ぶれをみると、大手商社、銀行及び保険会社、製造業等があげられ、その数は計50社程度に及びます。進出形態も様々で、最も多いのは駐在員事務所、すなわち、エジプト市場への本格参入検討の際に必要な市場調査の実施を目的としている事務所の形態をとっている企業です。その他、エジプトに現地法人を立ち上げている企業、エジプト企業と提携している企業、他社（第三国の企業を含みます。）とコンソーシアムを組んでいる企業もあります。また、輸入を中心に活動している企業もあれば、現地生産を行っている企業もあります。事業概要をみても、発電事業関係、自動車製造関係、鉄道（カイロメトロ）関係、通信関係、家電関係など、非常に多種多様となっています。大使館における私の一番の任務は、大使館の窓口としてこれらの日本企業、さらにはこれからエジプト市場への参入を検討している日本企業の状況を把握し、必要に応じて大使館として対応を取ることです。

エジプトには、日本企業、さらには日本企業と関



ピラミッドとスフィンクス

係の深いエジプト企業を主な会員とする商工会（JBA: Japanese Businessmen Association）が存在します。この商工会自体は、幹部も日本企業等の駐在員によって構成されており、完全にボランティアな組織ですが、エジプトに所在している日本企業の状況を積極的に把握し、招待講演者を招いて月例会を開催するなど、企業間の利害関係に影響を与えない範囲ではありますが、精力的に活動しています。商工会に対する大使館側の窓口も私が担っていますが、大使館にとってもこの組織は必要不可欠の存在といえます。日本企業全体に対して周知すべき事項がある場合、あるいは企業が共通して抱えている課題等を聴取し、それに対する対応策を検討する場合等には商工会を通じて行うことがほとんどだからです。特に日本企業からエジプト政府に共通して打ち込みたいことがある際には一枚岩となり、協力しながら動いています。

(2) 企業対応

さて、エジプトにおける各種マクロ経済の指標をみると、エジプトにおける昨今の経済成長はめざましく、大きな人口増加率を維持しているため、エジプトはビジネスチャンスに溢れている国と言えます。それに加え、アジア中東地域とアフリカの接点に位置しているエジプトは、地政学的にみてもビジネス上有利な地域と言えます。さらに、エジプトはアフリカ大陸自由貿易圏（AfCFTA）にも含まれることもあり、エジプトへ進出すると、最後のフロンティアとも言われるアフリカの巨大な市場へのアクセスが可能となります。また、エジプトにはスエズ運河という海の要所が位置していますが、この運河にはアジアとヨーロッパの往来の要としての役割はもちろんのこと、単なる通路としての機能以上の期待があります。例えばここを物流拠点にして海外運送の効率性を高めることも可能ですし、工場を設けることで世界各地から集めた部品で商品を製造し、完成品を世界各地に輸出するといった製造拠点とすることも考えられます。

このような趣旨の話題、つまり、エジプトにはビジネスチャンスが溢れているという話は、エジプト政府の方々もよく口にします。私がエジプトの各省庁を訪問した際にも、訪問先によって言い回しは様々ですが、この類いの売り文句はよく耳にす

るもので、エジプト側も強く認識していると言えます。さらにエジプト側は、そのようなビジネスチャンスは日本企業に対しても開かれているものであること、卓越した技術力を有する日本企業がエジプトにてビジネス投資活動を展開することは大歓迎であり、より多くの日本企業がエジプト市場に参入して欲しい旨の発言を度々しています。

そんなエジプトですが、日本企業がエジプトに進出すること、ビジネス展開をすることが容易であるかと問われると、このポストに着任してわずか1年半程度しか経っていない私からみても、困難に直面する場面も多いと言わざるを得ない状況です。その内容は様々で、一概にまとめることは難しいのですが、大きく分けると、各日本企業がビジネス開始時の交渉等の過程で困難に直面する場合と、エジプト側の制度的な問題に起因して困難が生じている場合に分類される気がします。いずれにしても、必要な場合には日本企業の活動を後押しすべく、大使館で対応しています。

(2.1) 個別企業案件の対応

前述のとおり、エジプト側は日本企業に対し、エジプト市場に参入して欲しい、投資を積極的に行って欲しいと常々思っています。場面や方法は様々ですが、日本企業がエジプトでの投資をほのめかすものなら、即座に「ウェルカム！」という感じの答えが返ってくるものです。

しかし、実際にビジネスの話を始めるとなかなか順調に進展しないことが多々あります。そのうちのひとつが入札のプロセスに関するものです。エジプトにおいても、エジプト側の企業や関係機関が何らかのプロジェクトについて入札を公示し、日本企業が応札するという場面があります。我々が持っている通常感覚では、特段の事情がなければ、落札した企業がプロジェクトに関する受注契約を結ぶことになるものです。しかしエジプトでは、落札後に本格的な価格交渉が行われているのではないかと思われる事例を見受ることがあります。さらに、日本企業と他国の企業との価格面での勝負に悩まされることもあります。私がいうまでもなく、一般的に日本製品は性能面が優れていることが多く、高品質なのが売りです。例えば自動車を例に挙げると、日本の自動車を、同グレードとされる他国の自動車と比較す

ると、倍以上という価格だったりしますが、日本の自動車は品質が高く、安全への配慮が高いことはもちろんのこと、製品寿命は何倍も長いものであり、ライフタイムコストという観点で考えれば本当は全く高くないものです。エジプト側も日本製は品質が高いということは認識しているのですが、それと価格は別という認識を持っているためか、非常に厳しい契約価格を突きつけてくることがあります。

このような状況下、大使館として当地における日本企業の展開をバックアップすべく、取り組んでいます。例えば、不透明な入札プロセスや交渉過程に対しては、エジプト側関係機関、さらには該当機関を傘下に置く関係省庁の要人に対して誠実な対応を行うよう、働きかけを行います。エジプトというのは官僚主義的な側面が強く、大使館の働きかけが効を奏する場合があります。しかし、残念な結末を迎えた案件も少なからずあるのが実態であり、エジプトでのビジネス展開の難しさ、それが私見ではありますが、ビジネス自体の遂行というよりも、プロジェクトの開始に至るまでのプロセスに起因して破綻してしまうような場面を目の当たりにすることは、決して珍しくないのが現実です。

もっとも、個別企業の対応という意味では、このようなネガティブな話ばかりではなく、無事契約締結に至り、プロジェクトを始動させられた例も多くあり、大使館も契約式典や開所式典等に招かれることがあります。1つでも日本企業のプロジェクトが無事軌道に乗ることを祈るばかりですし、お力添えができることがあれば尽くしたいと思うところです。

(2.2) 制度的な問題に対する対応

以上の個別企業の案件とは別の話として、エジプトの制度上の問題に起因して日本企業の企業活動が困難に直面することがあります。このような制度上の問題については複数の日本企業が影響を受けていることもよくあり、多くは早期解決したいものばかりです。

ここでは最近注目を浴びている具体例として、エジプトにおける自動車産業における例を挙げたいと思います。エジプトはEUとエジプト・EU連合協定(自由貿易協定)を締結しており、EUからの輸入関税が2004年以降、段階的に引き下げられてきまし

た。そしてついに、2019年1月からEU諸国で生産された完成車(CBU)がゼロ関税となってエジプトに輸入されるようになりました。また、同様にトルコからの輸入関税についてもFTAに基づいて段階的に引き下げられ、2020年1月には全廃され、自動車はゼロ関税でエジプトに輸入されるようになりました。

このおおりを大きく受けているのは、エジプト国内で自動車の組立生産を行っている企業です。エジプト国内で組み立てられた自動車(CKD)は、EU諸国やトルコから輸入されてくる完成車よりもコスト高であるため、競争力を持った価格を付けることが難しいという問題があります。その理由はいくつかあり、一つには、エジプトで自動車を組み立てる際には部品(CKD部品)の多くを輸入し、それらを組み込んで組み立てる必要があるためです。この輸入される自動車部品ですが、完成車の一部として輸入される場合と、単品の部品として輸入される場合では、後者の方が割高となることがほとんどであるためです。加えて、これらの自動車部品はエジプトに輸入する際には部品関税が課されるため、これを支払う必要もあります。さらに、エジプトで自動車の組立を実施する際には、その構成部品のうちエジプト国内にて調達した比率、いわゆる現地調達率を一定以上とすることが義務づけられていますが、エジプト国内で部品を生産するとほとんどの場合、エジプト国外から輸入した場合と比較して割高となります。このような背景があり、エジプトとFTAを締結している諸国からは関税が課せられることなく安価に完成車が輸入される中、コスト高となっているエジプトで組み立てられた自動車は、十分な競争力を持つことが出来ず、苦境に立たされています。

実は、エジプトにて日本企業が工場を設けることは、日本企業にとって利益となることもさることながら、エジプト側にも多大な利益を及ぼします。日本企業が工場を設けると、そこで働くエジプト人を雇うことになるため、エジプトに多くの雇用を創出します。さらに、特に自動車の例ですと、自動車部品の一部をエジプト国内で調達すべく現地サプライヤーに発注することになるため、発注先となる現地サプライヤーに対しても、多くの雇用や利益を生みます。また、雇用されたエジプト人や発注先の現地サプライヤーで働いているエジプト人は、日本の技

術を会得する機会にも恵まれますし、「5S」といった日本式の秩序だった工場運営ノウハウについて、身をもって学ぶことができます。

このように、日本企業の投資によってエジプト国内に工場が設けられ、製品が生産されることはエジプト側にとっても好ましいことです。エジプト政府は、エジプト国内での自動車産業を育成するために、自動車産業政策を策定すると述べています。EUとのFTA下において、新たな自動車産業政策の導入が難しいことは想像に難くないのですが、この問題の影響はすでに販売台数の実績となって現れており、早急な対応が期待されるようです。

ここまで、自動車産業政策の話を中心に挙げましたが、エジプトの制度に起因して、日本企業が共通して苦慮していることは他にもあります。詳細は割愛いたしますが、冒頭述べたように多くの日本企業はエジプトでは駐在員事務所という形態をもって駐在していますがそのライセンス更新に手間取る問題、就労ビザ発給に月単位で時間を要する問題、税関審査の際に勝手に開梱されて商品が雑に扱われるという問題等が聞かれます。一方で、私が直接担当していた案件ではありませんが、当館からの働きかけが功を奏した例として、東日本大震災時の東京電力福島第一原子力発電所事故の発生により、エジプトが実施していた日本からの水産物の輸入規制が、長い交渉過程を経て無事撤廃されたことが挙げられます。

このような制度的な問題に対し、大使館で対応する場合には、まずは問題の把握から始まり、その多くは商工会経由にて行います。例えば、商工会が開催している月例会の際の立ち話等を発端として問題

を把握することもありますし、商工会が実施するアンケート調査で発覚することもあります。アンケートについても、商工会が自主的に実施することもあります。そして、発覚した問題については、既に個別企業がエジプト政府に対して対応を検討して欲しいとして働きかけを実施している場合もありますが、多くの企業が同様の問題を抱えている場合には、エジプト政府や関係機関に対し、大使館として必要な働きかけを行っています。

実は私が着任した年である2019年は、この手の働きかけを行うには絶好の年でした。この年は、(私が着任する前の話ですが)3月に日本からビジネスミッションがエジプトに来訪し、「第11回日本・エジプト経済合同委員会会議及び日本・エジプト投資フォーラム」がカイロで開催され、ミッションの主要メンバーは、エジプトのエルシーシ大統領、マドブリー首相を始めとする主要閣僚等とビジネス環境改善のための意見交換を行いました。その際、JETRO理事長や日本・エジプト経済委員会委員長は、上述した自動車産業政策の具体化や輸入部品の税制優遇、駐在員事務所設立基準の見直しなどについて改善提言を行っています。

さらにこの年は、6月に「第14回20か国・地域首脳会合(G20大阪サミット)」が大阪にて、8月に「第7回アフリカ開発会議(TICAD7)」が横浜にて開催され、当時アフリカ連合(AU)議長国であったエジプトからは、エルシーシ大統領と共に多くの経済関係の閣僚が日本を訪問しています。特にTICAD7は、その準備段階でTICAD7官民円卓会議が開かれ、また会合においても「全体会合3：官民ビジネス対



エジプト政府機関でのある日の議論の風景
(GAFI長官と日エジプトビジネス投資促進委員会についての議論)

話」のセッションが設けられるなど、アフリカへの投資という側面にも強くスポットがあてられ、安倍総理（当時）とエルシーシ大統領が共同議長を務めるといった形の一大イベントでした。そのような中、この頃はエジプト側でも日本企業が抱える問題点を早期解決したい、あるいは日本企業とのプロジェクトについて少しでも進展させ、そして日本からの投資を促進させたいという機運がより一層高まった時期であり、日本企業との関係で、エジプト政府機関と大使館との交流が活発でした。特に、ナスル投資・国際協力大臣（当時）と駐エジプト日本国大使を議長とし、日本側からは多くの企業が、エジプト側からは関係省庁や多くの関係企業が集結したラウンドテーブルが2度開催され、先に述べた課題や問題点を日本企業からエジプト政府に直接主張する機会を設けることができました。その際、主張の一部については同大臣指示の下、その場で解決したものもありました。

ただ、こういったラウンドテーブルはそれなりに効果があるものの、前述のような国際的なイベント間際に思い立ったように開催するのでは、効果は限定的となってしまいます。TICAD7官民円卓会議からも、アフリカで事業活動を行う民間企業が直面する様々な課題を解決するために、その解決策を検討する場を現地に設け、該当国のルールや制度、行政手続き等の個別の 이슈を含め、改善すべき課題を明確にした上で、具体的な改善に向けたアクション・プランを立案し、実施状況をモニタリングしながら、一つ一つ着実に改善していく必要があるとの趣旨を含む提言書が、安倍総理宛に提出されています。これに対応して、エジプトとの関係では、「日エジプトビジネス投資促進委員会」を発足させることがTICAD7の機会に実施された安倍総理とエルシーシ大統領との首脳会談時に宣言されました。その後、大使館はエジプト投資・フリーゾーン庁（GAFI：General Authority For Investment and Free Zones）と同委員会の詳細について議論を重ねています。

(3) その他の仕事

私の仕事は、以上述べたような、日本企業を直接的に支援するという仕事が多くを占めますが、経済産業省からのアタッシェとして、それ以外の担当す

べき業務も少なからず存在します。その一つが、昨年9月に開催された日・アラブ経済フォーラムに関する現地対応でした。このフォーラムは、成長する中東・北アフリカ、アラブ地域と日本との経済関係強化を目的に2009年に日本政府とアラブ連盟との間で合意された枠組みの一つであり、外務省、経済産業省、アラブ連盟、さらには、中東協力センター、JETROが共催しているものです。このとき、私はエジプトでの現地対応、特に同フォーラム開催まで準備段階における経済産業省とアラブ連盟の仲介・調整役を担うとともに、フォーラム当日は様々なロジ対応を行いました。また、同フォーラムの開催に併せて経済産業副大臣がカイロを訪問したため、関係閣僚との会談等を含めアレンジを行いました。

ここまで読んでこられた方は、「知財がらみの話はないのか」と思っているかもしれませんが。実は当初から想定していたことではありますが、エジプトで知財がらみの仕事は多くありません。唯一、特許庁関連であった仕事といえば、世界知的所有権機関（WIPO）事務局長選挙におけるエジプトでの対応でした。本読者はご存じかと思いますが、日本は次期WIPO事務局長候補として夏目健一郎氏を擁立し、各国に対する支持要請を行っていました。そこで、私はエジプト特許庁、エジプト外務省といった政府関係機関への働きかけを行いました。

(4) 新型コロナ対応

日本でも大変な状況となっている新型コロナの感染拡大ですが、エジプトも当然無縁ではありません。エジプトでは、2020年2月14日に出た感染者1人（中国から出張してきたビジネスマンと濃厚接触した中国人）という状況が長らく続いていました。しかし、3月には、ナイルクルーズ船の乗客乗員への感染が発覚し、さらにはナイルクルーズ帰りの日本人が感染していたことが日本でも広く報じられ、状況が広く知れ渡ったのではないかと察します。その後、エジプトは3月19日から全ての国際線の発着が停止され、また、3月25日から夜間の外出禁止措置が取られました。また、日本の外務省は3月末、エジプトの感染症危険情報をレベル3に引き上げました。

このような中、大使館では在留邦人保護の一環として様々な対応を行いました。このような状況下に



シャルムエルシェイク（紅海沿岸の有名リゾート地）

おいては、日本企業支援担当官ですとか、経済班ですとか、そういった担当の垣根は超えて必要な対応にあたることになります。例えば、在留邦人の安否確認を行う際、在留届やたびレジの登録状況に基づき、必要に応じて直接本人に電話して安否確認することになりました。その際は、大使館全体がコールセンターと化し、私もその一員として多くの邦人の方に電話を掛けていました。

また、カイロ日本人会では、在留邦人の退避希望者のために帰国便を準備することとなり、大使館でもこれを全面的に支援しました。様々な検討の結果、4月16日カイロ発ロンドン着のカイロ航空による臨時便を手配することとなり、ロンドンから日本までは日系航空会社の便に乗り継ぐこととなりました。このとき、私は、日本人会と日系航空会社、さらには日系旅行会社とのやりとりを担当していました。限られた準備時間しかなく、しかも一切のミスが許されない中、乗り継ぎが現実的に可能であるか、登録漏れ等無く帰国希望者が1人残らずきちんと帰国出来るか、等、細部にまで気を配っての連日深夜までの対応には、さすがに疲弊しました。ただ、イースター休暇中にも関わらず対応いただいた航空会社や旅行会社のご高配もあり、無事全員が日本に到着したとの報を聞いたときには、一気に安堵したのを覚えています。その後、私は企業対応の平常業務に戻りつつも、日本企業との電話の内容が一転し、新型コロナの企業活動に対する影響と、感染者が出ていないかを確認し続けるという日々が続きました。

特許庁から海外ポストに出向した方々は今まで多くいらっしゃると思いますが、知的財産はおろか、

ここまで経済関係から離れた業務を経験した方は、あまり多くはないのではないのでしょうか。新型コロナは、人類にとって大災難であることは間違いないと思いますが、こういった業務を経験できたことは貴重であると感じています。

4. 必要なスキルなど

さて、ここまで、私の在エジプト大での業務内容について徒然と記しましたが、具体的な日々の作業は地味なものです。メールや電話を用いて日本企業からビジネス等に関する情報を収集し、企業の意向を踏まえて大使館として動くべきことを検討し、必要に応じて上司に説明をした上で、エジプト政府や関係機関に対して働きかけや情報収集等を実施し、記録を残すべく議事録を作成し、さらに日本企業の意向も踏まえて次の手を検討するということの繰り返しといえます。

この一連の流れの中で最も要求されるものといえば、コミュニケーション能力に尽きると思います。ただ、コミュニケーション能力というと、語学力とかプレゼンテーション能力を想像する方もいるかもしれませんが、ここでいうコミュニケーション能力とは、相手が真に意図していることを把握したり、自分が伝えたいことを確実に理解してもらうことだったりします。このように文章に書くと当たり前のようにも見えますが、これを正確にかつ効率的に行うのは大変難しいものです。エジプト人の中には、内容がどうであれ返答が「オッケー、ノープロブレム！」という方が多くいらっしゃり、また、日本人的な感覚だとあまり整理されていないことをマシガンの如く一方的にしゃべり続ける人もいます。一方で、コミュニケーションの難しさという意味では、大使館内、さらには日本企業の方と話している際にも感じる場合があります。その理由は推測ですが、審査官は特許法や審査基準、そして技術常識など、一種の「土俵」の上で話していることが多く、あまり強く意識しなくとも、相手が理解できる話し方を容易に実現できる土壌が整っているからではないかと思っています。コミュニケーションは相手に伝わって始めて意味があるものですから、こういった共通の土俵がない場合、相手に対して正確に伝えるための気配りや工夫が必要です。そして、相

手の立場からみても同様な状況であることに加え、互いに正しく伝わっているかの確認を行うことは往々にして困難であるためにコミュニケーションの難易度が上がるのかと思っています。

あともう一つ、現在の勤務で強く認識しているのは、仕事とプライベートを両立させることの重要性和その難しさだったりします。冒頭記しましたように、私にとってエジプトは幼少時を過ごした懐かしい場所ですが、家族にとっては単なる異国の地しかありません。エジプトでの生活は、感じ方は人それぞれですが、途上国ならではの大変さがあります。その中、様々な人に支えられて協力し合いながら生活を維持しています。何はともあれ、私の仕事のために遙々付いてきてくれている家族に対するケアは、最大限必要であると感じています。

5. 最後に

ここまで脈絡もなく徒然とキーボードを叩きましたが、少しでもここでの業務のイメージが沸くように心がけたつもりです。ここまでご覧いただき、少しでも何かのお役に立つことがあれば、嬉しいことこの上ありません。



筆者近影（大使館前にて）

Profile

行武 哲太郎 (ゆくとく てつたろう)

2008年4月	特許庁入庁（特許審査第四部伝送システム（伝送回路））
2010年4月	審査官昇任（特許審査第四部伝送システム（移動体通信システム））
2011年4月	特許審査第三部半導体機器
2012年4月	特許審査第四部電子デバイス
2013年10月	総務部国際政策課（米州係長）
2014年10月	審査第四部電子デバイス（2ヶ月間は国際審査施策派遣（欧州特許庁））
2015年7月	ミュンヘン知的財産法センター（Munich Intellectual Property Law Center）留学
2017年7月	審査第一部調整課（課長補佐（企画第一係長））
2018年7月	審査第四部伝送システム（移動体通信システム）
2019年5月	在エジプト日本国大使館（現職）