



リサイクル商品の製作を指導する高原さん(左)

PROFILE ○ たかはら・まり

1981年生まれ、富山県出身。大学卒業後、繊維関係会社に約3年間勤務した後、2007年9月、青年海外協力隊員としてベナンに赴任。09年9月、帰国。同年、(株)ジェック経営コンサルタントに入社。現在は上海事務所の実務者として勤務。



アフリカ

ベナン

高原さんのJICAボランティア活動

ベナンのアラダ福祉センターに配属され、地域住民へのHIV/エイズの予防啓発活動を行う。また、女性の生活向上、収入向上、社会進出を目指した女性グループの支援活動を実施。使用済みナイロン袋などを紐状にして編んだ小銭入れやブレスレットなどのリサイクル商品に関する生産技術の指導や販路開拓を支援。生産活動に持続性を持たせるための仕組みづくりにも取り組んだ。

JICAボランティア経験で培われた力

相手の事情を想像する「コミュニケーション力」



富山市本社でのミーティングに上海事務所の現地スタッフとともに参加した高原さん(右)

Part 1 Business

ビジネスで発揮する JICAボランティアの経験

株式会社ジェック経営コンサルタント

上海支部総経理

たかはら まり

高原真理さん

青年海外協力隊経験者 (ベナン・村落開発普及員・2007年度派遣)

Voice from the company JICAボランティア経験をこう見る



株式会社ジェック経営コンサルタント
創業/1991年
従業員数/144人(2016年6月1日現在)
本社所在地/富山県富山市湊入船町3-30
事業内容/中小企業の経営課題に対応するコンサルティングサービス



(株)ジェック経営コンサルタント 代表取締役社長

山瀬 孝さん

海外の成長エネルギーを取り込む

地方創生の時代にあって、海外の成長エネルギーを取り込むことは各地方の重要課題です。そうしたなか、国際化の拡大を目指す地域の中堅中小企業および自治体などの海外進出のサポートを行うことを主な業務としているのが当社です。現在2人のJICAボランティア経験者が活躍していますが、その働きぶりには目標の達成に向けて試行錯誤しながら努力を積み上げる強い責任感がある。途上国で自分の役割を切り開いてきた経験の強みを感じます。そしてその知見は当社の事業展開に加速力を付け加えてくれています。上海法人の責任者を任せる高原には、与えられたミッションと自身の人生ビジョンをミックスして、努力を継続していくことを期待しています。

格を示し、継続的に売れる商品に仕立て上げた。目標を設定し、製作し、それを売り、現金が入る。この手順を繰り返すことで女性たちの自信を育て、継続する意欲を刺激した。この取り組みは結果的に、環境保全を行うドイッのNGOの目に止まり、販路を確保することに成功した。

「チャレンジする気持ちを持ち続けてもらうためには、『やっていける』という仕組みを見せることと、相手の事情に対して寄り添うことが必要です」

それは企業活動も同じだ。日本と中国、どちらか一方が得をする

のではなく、双方の企業にメリットをつくることで、継続できるビジネスの仕組みをつくらなければならない。

昨今成果を上げつつある分野に、富山県の伝統工芸品がある。デザインと品質の両面で評価が高いが、小規模企業が多いため、コストダウンと大量生産への対応が難しい。だからこそ大切なのは、ブランドイメージを崩さずに継続的に売っていきけるような、現地のパートナーとの間に橋を渡すこと。「まずはこのモデルを成功させたい」と意気込む高原さんが目指すのは、日本と中国のビジネスのパイプを太くすることによる「持続可能な国際協力」だ。

中国市場への足場を組み 企業の販路拡大を支援する

JICAボランティア経験者が日本企業との橋渡しを担っているのは、生産基地としての存在から消費市場へと急速に変化している中国だ。

国内市場が縮小傾向に転じているなか、グローバル市場をめぐる競争は激化している。しかし、国をまたいでビジネスを展開するには、言語、法律、そして相手への偏見と、異文化のハードルが多くある。それらを飛び越えていくためには、「相手の価値観に寄り添うことが大事」だと話すのは、株式会社ジェック経営コンサルタントの上海支部のマネージャーを務める高原真理さん。そのミッションは、東海地区、北陸地区の中堅企業が中国市場での販路を拡大していくためのコンサルティングだ。扱う商品は伝統工芸品、建材、工業製品、食品と多岐にわたる。

中国市場のスピード感についていけなければ、チャンスを生かすことは難しい。加えて、ビジネスに対する考え方は、日本とはまったくの別物だ。例えば中国での約束はすべて契約書ベース。中国企業にとって口頭での発言の撤回は些細なことだが、阿吽の呼吸でビジネスを進めていくことに慣れている日本企業は、その態度に不信感を募らせ、ますます腰を重くしてしまう。

企業の成長を考える上では、こうした異文化の衝突を回避することが不可欠。その間に入る高原さんが交渉の際に常に頭に入れてるのは、突拍子のない相手の出方にも「必ずそこには理由がある」と「相手の事情」を想像することだ。この習慣は、JICAボランティアとしての活動を通して身についた。

継続できるビジネスの仕組みを

ベナンで女性の収入を創出する活動に取り組んだ高原さん。最大の問題は、一緒に活動する女性たちの挑戦する意欲の低さだった。リサイクル商品の生産を支援したが、「売れるわけない」などと言われ、なかなか続かなかった。そうした態度を当初は「怠け」と受け取っていたが、やがて気付いたのは「現状の生活に精一杯の状態では新しいことに挑戦する心の余裕が生まれにくい」ということだった。そこで高原さんが重視したのは、小さな成功体験を重ねていくことだった。当初はわずかな商品を現地の邦人などに売り出すことから始め、少しずつその範囲を拡大。同時に、それまで自由につくっていたものに対して規