

ASEAN グローバルプログラム に参加して

山口 悟 志
Satoshi YAMAGUCHI
機械システム工学科 2年

1. はじめに

2017年8月29日から9月7日にかけての10日間、私はASEAN グローバルプログラムに参加し、ベトナム社会主義共和国およびシンガポール共和国を訪問した。

2. プログラムの概略

ベトナムではまず日本国内で浄水器、散水用品、屋上緑化等のサービスを提供している Takagi Vietnam を訪問し、工場見学および、現地の方々のお話を聞いた。その後現地企業の Rikkei soft と NTQ Solution も訪問して、企業の方々との交流を行った。その後ハノイ工業大学において、現地の学生と PBL 活動を行った。後半には軍事博物館なども見学でき、ベトナムの歴史を知ることができた。シンガポールでは国立博物館の見学、および南洋理工大学においてキャンパスプログラムに参加した。また現地で活躍されているビジネスパーソンの方々とも交流を行った。

3. 参加に至った経緯

このプログラムの存在を知った時の私自身の行動意識（積極性）は希薄であった。自分で考えて行動を起こすという能力が自分には欠けていると感じており、自分を変えたいと感じていた時にこのプログラムを見つけた。私自身、これまで海外の経験はなく、普段とは違った環境下に置かれることに大きな魅力を感じた。また海外を自分の目で見てみたい、という興味もありプログラムへの参加を決めた。

4. シンガポールにて

ベトナムでのプログラムからも多くの事を学んだが、ここでは特にシンガポールにてビジネスパーソンの方々との交流する機会について報告する。

そこではシンガポールで活躍されているビジネスパーソンのお話を聞いたり、会食を交えて交流を行った。まず初めに SMS による携帯電話向け自動応答サービスを提供している会社の代表である築野勝彦氏による講演を聞いた。講演の後は築野氏に加えて、日系企業の企画、市場調査、イベント運営等を行っている寺島毅氏、人事紹介事業における事業責任者の芝崎公哉氏、キャリアコンサルティングを行っている大野靖子氏を交えて会食を行いながら質問する機会があった。その後には事業家、個人投資家で「若者よ、アジアのウミガメとなれ 講演録」の著者である加藤順彦氏の講演があった。このプログラムでは事前に学生全員が加藤氏の著書を読んでこの講演会に臨んでいたが、この講演は私にとって驚きの連続であった。

5. 加藤氏の言葉

加藤氏がまず初めにおっしゃったのは、意識を高く持つこと、環境が人間をつくる、非凡な環境に育った人間にとって非凡な環境は普通の環境であるという三つであった。意識を高く持つということだが、加藤氏は意識が高い人であると私は素直にそう感じた。また加藤氏は、意識を高く持つだけではなく、それを行動に移している方でもあると感じ、その言葉にも、意識を高く持って実際に行動に移せ、という意味合いが含まれていると感じた。次に、環境が人間をつくる、非凡な環境に育った人間にとっては非凡な環境が普通の環境である、ということは確かにそうだな、と共感できた。周りの環境に感化されて本来の人格や思考が変わっていったという人が実際自分の身の回りの人間にも居たからである。自分も気づかないうちに周りの環境によって思考が変えられていっているのかも知れない。周りの環境

を良い方向へ変えることによって人は成長できる、そう確信した。

6. 成長の波に乗ること

加藤氏の講演の中で“ルールのない世界、新しい商売に成長の可能性がある”とおっしゃっていたことも印象深かった。新しい商売というものは商売自体の社会的評価がまだ定まっていないので、今後成長の可能性があるというのだ。実に斬新な考えであると感じた。私がこのことを聞いていなければ、何か商売を考えてみると言われたとき、私は真っ先に既存の路線での商売を考えたと思う。また一般企業に就職するなら会社の伸び率を見るべきである、というお話もしていただいた。名の知れた企業で売上げが一定の伸び率の会社よりは、会社の規模が小さくても業績が急成長している企業が実は狙い目である、というのである。業績が急成長している企業というのは先ほども話した通り、成長の波に乗っているのだ。これまでは「名の知れた企業に就職するのが安定の近道」と考える自分だったが、どうやらこれはもう一昔前の考えなのだろうと思った。

7. 時代の変わり目を察知すること

これからの日本についてのお話もしていただいたのだが、これも実に興味深い内容であった。少子高齢化が進むと消費者の割合は高齢者が必然的に多くなるが、高齢者の購買心理という、買い物での失敗を恐れ、いつも買っているものと同じものを購入する傾向にあるのだという（“ブランドスイッチが起りにくい”状況）。そうすると現在シェアがトップである会社はそのままトップを独占し続けるというのである。だから、今後日本の既存の市場において新たな企業が新規参入しても、成功できる可能性は低いのだと。だがアジアに目を向けてみると、日本の人口ピラミッドとは全く違ったものがある。

ASEAN 諸国の国民の平均年齢は日本に比べてまだまだ低い。すなわちブランドスイッチは日本よりも起こりやすいのである。また日本では当たり前の

物でも、ASEAN の国では当たり前ではない、というものがまだまだたくさんある。その国にまだ無いものを提供することによって、成長の波に乗れる可能性があるのだ。東南アジアに目を向ければ新たな商売が見つかるのかもしれないと感じた。

8. これからは INPUT・OUTPUT の時代！

講演の終盤、加藤氏は自分自身のオリジナルをアウトプットしなさい、ということをお我々に強く訴えかけていた。周りにアウトプットをする、と聞くと「人に教えること」などのように聞こえるが、ビジネスキーワードとしてのアウトプットは、成果や実績のことを意味する。すなわち、実際に自分自身のやり方で成果や実績を出すことが重要であると理解した。また、周りはそれをおのずと見ており、点数付けされていることを意識しなければならないということも教えて頂いた。アウトプットするには自分自身にインプットする作業も重要になってくるが、現代ではインターネットという強力なツールがある。これを生かすには自分自身が率先して情報収集に励む必要が出てくる。要は個人のやる気次第なのである。このことを聞いて私は今までもったいないことをしていたなと感じた。今後身近なネットを利用して、インプットとアウトプットの質を高めようと思った。加藤氏の講演を聞いて自分の考え方が変わった。これからの人生にも生かしていこうと思える素晴らしい講演であった。

9. おわりに

このプログラムを通じて、自分自身が考えて行動を起こしていく、また周りに呼び掛けてその行動を受け入れてもらう能力というものがついたと感じている。また、事前に研修先の国々の特徴を調べていたのだが、実際に自分の目で見た海外はそれとは異なる事柄も多く、戸惑いや驚きの連続であった。海外に対する興味も湧いてきた。もっといろいろな世界を知ってみたい、そう考えが変わったプログラムであった。