特集1 まちづくりを支える「人」の力
国境を超えて広がるまちづくり

中国やアセアン各国では、郊外型の大規模商業施設やモールビジネスについての理解が浸透していないことも多く、現地のパートナー企業やスタッフとの信頼関係を築いてまちづくりを進めるのは容易なことではありません。海を渡り現地で勤務する社員は、公私ともにこれまでと異なる環境に身を置いて、どのような思いで日々の仕事に取り組んでいるのでしょうか。

中国（北京）

カンボジア（プノンペン）

ベトナム（ハノイ）

これまでのキャリアを見つめ直す体験。 中国

国内で仕事をしているとだんだん井の中の蛙になるような気がして、自ら希望して半年前に中国にやってきました。私の子どもたちにも、小さい頃から異文化に触れて、世界には自分と違う考えや習慣を持つ人がたくさんいることを知ってほしかったのです。

いま担当しているのは建物・施設の管理やメンテナンスです。国内のモールでも同じ仕事を経験してきましたが、こちらでは業者に工事を依頼すると前払金を要求されたり、約束の期日が守られないことが少なくありません。まだ当社の知名度が低いせいか、軽く見られていると感じることもあります。それでも上司や他部署に相談して仕事をコーディネートしなければいけませんが、まだ思い通りにはできていません。日本では気づかないうちに社名や肩書きに甘えて仕事をしていたところがあったのでしょう。できないことをごまかせないので、自分の能力を見つめ直す機会になります。現地のスタッフとは通訳を介してコミュニケーションしていますが、それぞれの担当業務に他のスタッフが関わることはあまり歓迎されません。ひとくちに中国人といってもいろいろな人がいますので、まずは自分の考えや価値観が周囲のそれとは違うということをきちんと自覚している必要があります。

苦労はありますが、海外に来たからこそできる経験を積んで、将来は自分だけでなく同僚や部下にも広い視野を持たせられる存在になりたいですね。家庭も顧みずに働くのが当然という時代ではありませんから、これから海外へ出る社員の不安を軽減できるよう会社もサポートを続けていただきたいと思います。

イオンモール天津TEDA
管理部 経理
寺川 守

相手を理解する気持ちを大切に。 カンボジア

2011年10月末に辞令を受け、11月から現地に入りました。ビジネスでの海外赴任は初めての経験ですが、新しいチャレンジとして前向きにとらえています。プノンペンの街は活気にあふれ、赴任後も新たな飲食店やテナントのオープンが相次ぐなど、常に変化している印象を受けています。お米や輸入食材を買えるので食生活には困りませんが、平均気温が20～35℃と高く、雨季と乾季があるので体調管理には注意が必要です。

現在はイオンモールのカンボジア現地法人で総務・採用、管理全般を担当しています。イオン株式会社の駐在事務所ともコミュニケーションを取って、現地法人としての基礎固めをしている段階です。本社のアセアングループ、法務部、人事部の協力を得ながら、国内なら複数の部署にまたがるような幅広い業務に携わることができています。

カンボジアでは公用語のクメール語に「ショッピングモール」に相当する言葉がなく、「マーケット、市場」という表現しかありません。そのため現地の取引先に当社の事業を説明したり、お客さまへPRをする際には配慮が必要です。ビジネスでは主に英語を使用しますが、おたがいに母国語ではありませんので、細かいニュアンスや意味を説明する際には、相手を理解しようとする気持ち、そして伝えるための工夫が大切だと感じています。

現在はオープンに向けて現地での人材採用も始めています。カンボジアのイオンモール1号店の成功と会社の運営を長期的な視点で考えられるスタッフとともに、今後の業務に取り組んでまいります。

イオンモールカンボジア
マネージャー
三好 史晃

自分で仕事をつくれる環境でチャレンジを。 中国

以前から自分の考え方や経験が海外でどこまで通じるか試してみたいと思っていました。2010年10月に中国へ渡り、イオン北京国際商城ショッピングセンターの大規模なテナントリプレイス（専門店の入れ替えによる活性化）を担当しました。今は仕事がとても楽しいです。業務がある程度までパッケージ化されている国内より、自分で仕事をつくれる海外勤務の方が性に合っている気がします。

既存のモールに専門店を誘致する際には、コンセプトや価格帯に合った店を絞って当社からアプローチします。中国系の専門店との交渉では、区画や商圏の説明よりも、「自分がこのモールをこうしたい、だからあなたたちが必要なんだ」という思いを本気で伝えて口説かないと相手にしてもらえません。リーシングに限らず、海外で働くなら「ここで自分はこれをするんだ」という強い思いを持ってくることが何よりも大事ではないでしょうか。言葉は後からでも勉強できますから。

こちらで働いていて気になるのは、ともすると「中国ではこんなものだ」という考え方が当たり前になってしまうことです。日本人も現地の人もよくそういう言い方をしますが、たとえば本来なら1ヵ月でできることが2ヵ月も3ヵ月もかかるとしたら、そこになんらかの問題があるはずです。それを「中国だからこれが普通」で終わらせていたら、いつまでも問題の発見や改善はできませんよね。

僕らはチャレンジャーとしてここにいるわけですから、常にレベルアップの挑戦を続けなければなりません。まずは近い将来に海外のリーシングを統括する立場になれるよう、もっと経験を積んで成長していきたいと考えています。

イオンモール（中国）
商業管理有限公司
招商部 高級経理
光岡 規

仕事を通して国の発展に貢献。 ベトナム

2012年4月よりベトナムの首都ハノイに赴任しています。ベトナムを中心に、カンボジア、インドネシアのリーシング担当として、市場調査、コンセプト立案、テナントミックス、ゾーニング、収入計画など、調査から計画づくり、さらに契約書などの文書類作成、テナント出店交渉、現地スタッフの採用、教育まで行っています。

海外赴任が決まったときは正直なところ驚きましたが、貴重な経験ができると期待する気持ちもありました。5歳と2歳の子どもを含めて家族も帯同しています。仕事をするうえで壁になるのは、やはり言葉です。特にベトナム語は私たちにとって修得が難しく、思うようにコミュニケーションが取れません。また、こちらではイオンモール自体がほとんど知られていないため、信用していただけずアポイントが取れなかったり、契約した専門店から敷金をお預かりすることに納得いただけないこともあります。土曜日が出勤日で基本的に日曜日しか休みがないなど、日本と異なる点を挙げればきりがありません。最初から同じことはないと思っていたほうがストレスがたまりませんね。

それでも、現地スタッフ、出店候補者、協力企業の方と話をすると、イオンモールへの期待の大きさを感じ、ショッピングモールづくりに携わることで微力ながらベトナムの発展に貢献しているというやりがいも感じます。こちらで仕事をするうえで最も大事なのは「業務を推進していく力」だと思います。アセアンではまだ組織が未成熟で日本のように分業が成り立っていませんので、周りを見渡しながらいかに業務を進めていけるかですね。私生活も含めて苦労がないと言えば嘘になりますが、与えられた環境で全力を尽くしたいと考えています。

ベトナム（ハノイ）
リーシング担当部長
酒見 耕