

連載 プロマネの現場から

第141回 プロジェティスタもウミガメを目指す！

蒼海憲治（大手 SI 企業・上海現地法人・技術総監）

中国に住んでいる外国人の駐在員妻のことを、太太（たいたい）と呼びます。太太とは、奥様や夫人の美称を意味する中国語になります。この外国人の太太には、原則、就労許可が下りないため、働くことができません。もし働きたい場合、妻自身が、就労許可を取得する必要があります。そのため、子育て等の必要のない太太は、午前中、中国の各大学で開かれている中国語のクラスで勉強する人が多くいます。

この大学での中国語学校のクラスですが、初級から中級、上級まで、レベル別の5クラス程度に分かれており、一学期は3か月から半年になっています。学期毎に、前学期の成績と学習レベルに応じて、一つずつクラスを上がっていきます。

ところで、各クラスは、だいたい25名程度の生徒がいるようですが、興味深いのは、そのクラスの国別の構成になります。ざっくり半分の12~13名のうち、日本人は3~4名。残りの8名は、フランス、ドイツ、イギリス、スペイン、イタリア、ロシア、アメリカなどの欧米人に、南アフリカ、ケニヤなどのアフリカ人など、さまざまな国の人が一人ずついます。その中には、数は少ないですが、タイ、マレーシア、インドネシアなどアジアからの人もいますが、彼らは駐在員や駐在員妻ではなく、学生であることです。

そして、残り半数は、なんと韓国人の太太です。初級から中級のクラスの半分を占めています。

さらに、ある最上級クラスの場合、日本人3~4名で、欧米人一人、前回はイタリア人、今回はドイツ人のみだったといいますが、残りの3分の2は韓国人で占めていました。

このようなことは、中国各地でタクシーに乗った際、行き先を告げた後に、運転手さんからかけられる第一声は、「ハングオレン（韓国人）？」ということが多いことだったりすることにも同じように表れています。

どうしてこんな状況になっているのか？

答えは、海外に出ている日本人と韓国人との数の差にあります。

韓国の人口は、5100万人ですが、そのうち、人口の12%にあたる600万人が世界各地に出ています。

欧米はもちろんのこと、東南アジア各国だけでなく、アフリカの果てにもいます。

一方、日本の場合、人口1億2680万人に対し、海外在留邦人数は、1%の120万人です。実に、韓国の10分の1にとどまっています。

また、その内訳も、日本人の駐在期間が、平均4年以内なのに対し、韓国は10年以上で、その国で、人脈・市場をしっかりとつかまうとしています。つまり、どこの国でも韓国人はコミットしようとしている姿勢を感じます。

ところで、2年半前の上海に赴任する前に手に取った本の一つが、加藤順彦さんの『若者よ、アジアのウミガメとなれ』（*）でした。

2012年12月に、神戸大学の六甲台キャンパスで行われた、神戸大学だけでなく関西の他の大学を含めた250名超の大学生に向けた講演会の記録になります。

この本のメッセージは、いまの東南アジアには日本を遥かに上回るビジネスチャンスがある。ビジネスチャンスのあるアジアに出て日本に智慧や希望や豊かさをもたらす「ウミガメ」になろう、と若者に勧めたものでした。

この「ウミガメ」とは、中国から海外へ留学し、再び中国に帰ってくる学生たちを「海归（ハイグイ）」と呼びますが、中国語の発音が同じ「海亀（ハイグイ）」の字をあて、「海亀」と呼ばれることからきています。

中国から海外への留学生は、年間60万人を超えていますが、そのうち48万人が中国に帰国しています。そして、中国に戻ってきた留学生たちや、欧米や日本の企業で勤務したことがあるキャリアたちが、現在の中国企業を強くしています。

加藤さんの若者たちへのメッセージは。とても熱いものです。

《なぜ我々が今アジアに出なきゃいけないのか。

それは、我々が行ったから市場が伸びたんじゃないんです。

伸びるところがあったからそこに行くべきだったんです。

私が優秀だから行くんじゃないんです。

その市場が伸びているから、私たちが出ていったんです。

なぜ今、日本の企業がアジアに出ていくべきなのか、

日本の成長が止まっているからです。アジアが成長しているからです。》

《追い風をつかむこと成長の波に乗ることというのが、企業の成長において最も重要なことなんです。

ベンチャーとは産業全体が成長しているところでしか、成長できない、ということを私は再び強く感じたのです。》

《私は波をずっと探してきました。

波というのは探している人にしか見えないものです。

だから、探し続けていることが大事なのです。

そしてそれが見つかったときに、タイミングを計り乗ることが大事です。

《大事なのは、成長の波に乗ろうということを決めていることです。

それは流れ星に似ていると思います。

よく言うじゃないですか、流れ星に願い事を言ったら願いは叶うと。

私はほんとにそうだと思います。なぜならば、願い事をいつも反芻している人にしか、流れ星が見えなくなる前に願いを繰り返す言うことはできないからです。

己の願い事をはっきりとわかってない人には、流れ星が見えなくなるまでに願い事を言うことができません。

どうなったらこうしよう、あるいはこういう状況をつくろうという人しか、

実はそういう状況は活かさないのです。》

実は、「海亀」という言葉は以前から知っていましたが、海外から戻ってくる留学生組とのイメージが強かったので、自分には関係ないことと思っていました。

しかし、いまは、若者はもちろんのこと、中高年を含めて、「プロジェティスタ」としての一つのロールモデルになるのでは、と思っています。

「プロジェティスタ」とは、無任所のプロフェッショナルというべきもので、多能工の上にさまざまなビジネス経験を身につけたベテランのことです。実は、ラインマネージャでない多くのプロフェッショナルが目指すべきロールモデルと考えています。

この「プロジェティスタ」が、海外にいて、海外現法の成長だけでなく、日本本社の発展にも大きく寄与することができる可能性があります。

たとえば、具体的な取組のイメージや役割はこうなります。

・イノベーション、ソリューション創出の現場

中国であれば、IT/IS分野においては、スマホベースのキャッシュレス社会や、そこで集めた情報を基に、信用スコアやマーケティングに活用したシステムが進んでいます。そこで生まれる新しいプロダクトやソリューションがあります。

・成長・発展の現場

中国は成長率が全体としては10%を下回り、現在は6%台を推移するニューリアル状態になって久しいです。しかし、IT/IS分野の企業は、依然、10%以上を超える成長をしています。

ところが、毎年、給与も10%余り成長する中では、10%の成長では足りず、20%以上を目指すところが多いです。

パートナーの取引先企業は、従業員数1万人から3万人余の既に大企業になっていますが、どの企業とも前年比20%を前提として計画を立てています。その姿を知ることは、とても大きな刺激になります。

・グローバル、リバーズ・イノベーションの現場

創出したソリューションは、中国国内はもちろんのこと、東南アジアや欧米にも展開できるリバーズ・イノベーションの拠点となりえます。

特に、DX・データ・トランスフォーメーション分野においては、中国市場でのトライアルの結果を、日本など他の国々に展開することも期待できます。

さらに、日本と連携することは、日本本社側の体制・意識を変えるきっかけとなります。

・チャレンジ精神の文化の現場

顧客も日本に比べると、失敗に寛容で、新しいことに挑戦を許す風土があるため、日本では、失敗が許されないため、二の足を踏むプロジェクトであっても、思い切って挑戦することができます。

海外にいるプロジェティスタは、海外の現地から、日本への貢献ができると思っています。

これからの一年、そういう気持ちで業務や新ビジネスに取り組みたいと思っています。

(*) 加藤順彦、講演録『若者よ、アジアのウミガメとなれ』（電子版）ゴマブックス株式会社、2013年刊