

外に出て行く強さ

ソウル支社 稲垣 佐知也

韓国企業の方とビジネスをしたことのある方ならお気付きの方も多いかと思いますが、多くの韓国企業には日本語を話せる方がいます。韓国は国も小さく、人口も少ないため、企業として成長していくには海外に出て行かざるを得ず、語学力が必須能力となっています。そのため、日本語に限らず、英語、中国語など、彼らにとって必要な言語は必ず社内の誰かが可能であり、ビジネスの海外展開にとっては重要な戦力となっているようです。

ただ、私が「すごいな」と感じるのは単にその語学力ではなく、外に出て行く「勇気」「強さ」にあります。日本にいた頃、韓国企業の方々が良く情報交換を目的に弊社を訪れました。弊社の研究員が日本語でしか対応できない時、韓国企業の方は必要な情報を得るために、つたないながらも一生懸命日本語を話されていました。

正直、恐らく聞きたいことの半分しか聞けず、さらにこちらが話した内容の半分ぐらいしか理解されていないのではないのでしょうか。そう思うぐらいの日本語能力でした。しかし、それでも彼らは必死にメモを取り、別れる際には感謝の言葉を述べ、お土産まで頂きました。

聞きたいことの半分、こちらが話したことの半分、とすると当初の目的から比べると 25%。25%のために彼らはわざわざ訪問してくれました。ただ、一方で弊社を訪問しなければ、日本に来なければ、海外に出なければ得られる情報は 0%。ポジティブで積極的な韓国ビジネスパーソンは決して 25%で満足はしないでしょうが、0%から進んだことに意味があるのだと思います。

こうした海外訪問を繰り返していくうちに彼らの語学力は向上し、いつの間にかそれなりのレベルとなり、得られる情報は 30%、50%、70%と上がっており、単なる情報収集ではなく、情報交換レベルになりつつあり、一人前の海外展開要員となるようです。

翻ってわが日本。多くの日系ビジネスパーソンが韓国に来ており、その数は年々増えています。韓国語を話せる方もいらっしゃいますが、まだまだ僅か。現地の韓国ビジネスパーソンが日本語を話せるがゆえに、必要性がないと言えればそれまでですが、韓国語を話し、韓国ビジネスに飛び込み、韓国から何かをつかんでやろう、ここで一旗上げてやろう、という気概は余り見られないように思います。海外で活躍されている日本人はいっぱいいるでしょうし、他国ではまた異なるのかもしれませんが、海外に出て行かざるを得ない今日、韓国ビジネスパーソンの「外に出て行く強さ」は学ぶべきものではないかと感じました。

執筆者略歴：稲垣佐知也

2000年、㈱矢野経済研究所入社。レーザーやLED、光通信用部品、レンズといったオプトロニクス分野、コンデンサ、PCB、水晶デバイスなど電子部品など、エレクトロニクス関連の部品市場に関して一貫して調査研究を実施。近年はリチウムイオン電池を中心にエネルギー関連の調査をメインに担当。