

技術士包装物流会 総会特別講演 要旨

日時	平成 29 年 1 月 31 日(火) ----- 18:00～19:30
場所	日本技術士会会議室 草手第二ビル 5 階((フキデダイニビル)東京:田中山ビルの隣)
演題	不確実な海外への進出、 ビジネス展開における精神性、国際感覚の持ち方
講師	圭尹愛インターナショナル事務所 K-AI International Office Consultant & Owner 木村真理子 氏

内容	パワーポイントを使用し、豊富な米国ビジネス経験に基づき、以下説明された。
----	--------------------------------------

1. 略歴

- Trinity University in Washington, DC (当時 Trinity College) にて 1989 年に修士号取得、ビジネスコンサルティング専攻。米国特許法律事務所にて、Legal Services Manager を経験し、米国特許法を把握してから、Client Relations 担当、米国弁護士陣と共に 25 年間大手日系企業の米国特許取得のサポートに従事。2015 年 11 月に日本に帰国し、圭尹愛インターナショナル事務所を設立、Greenbul & Bernstein 米国特許事務所の Client Relations 業務も続けながら、独立してコンサルティング業務に従事
- 日本と米国の商習慣の違いを把握し、トラブルシューティング、米国弁護士が日系企業のニーズを正しく把握し、特許事業を展開できるように、日本の顧客との良好な関係を保つ
- 自己の経験を日本の皆様の更なる発展に役立て、未来につなげていくことが使命

2. 法則では予測できない世界情勢

- アメリカでは従来の大統領とは異なるビジネス成功者である不動産王の Donald Trump 氏ートランプ大統領誕生の話がされ、米国の現状を説明された。
- 予測不可能な世界情勢であっても人類が生きている限り、人間の営みは変わらず続く
- ニューヨークのトランプ ホテルの写真を紹介された。

3. 海外とのビジネスを営むための準備

- ビジネス相手の事実事項をできる限り調査する
- 主観に頼らない
- 客観的にできる限り広範囲に事実を把握すること、調査段階で悪い事項を発見した場合、感情に振り回されず、影響の大小を分析する
- 50%の把握で、見切り発車は決してしない

4. 交渉におけるルール

- 決めごとを一つ一つまとめて、先に進む(長期展望をのぞまない)、決して相手の返事をうのみにせず、賛同を得られた事項に関して、文章をかわし、署名をもらう
 - 変更を急に切り出されたときに、相手の署名があるので、相手も変更を切り出す際には、覚悟をしているため、変更をせざるおえず、かなりの費用が発生する場合には、そ

れなりの対価を要求可能

➤ 変更、変更で翻弄されることを防ぐ

- 語学が堪能でない場合は、相手方の通訳をうのみにするのではなく、信頼のおける通訳を必ず同席させる。メンツや、体裁よりも、会話の内容を正確に把握することが、最も重要。

- 文化の相違を把握

考え方におけるアメリカと日本の比較

名前も正確に記録する

- 文章に書かれた内容が会話の内容よりもすぐる

電話の内容の録音や、会議の様態をビデオにとるのは、相手の同意がなければならない。要注意！

5. 文化の相違を把握、考え方におけるアメリカと日本の比較

- 先進国同士だから、それほど相違はないと思うのは、間違いのもと
- 家庭における子供の育て方
- 学校教育における人間性の育て方
- 家庭と学校は、競争社会に出て活躍するための準備機関

6. 国際感覚の持ち方

- 知らない状況に関して、人間は、否定的になりやすい
- 頭の中に、自分のおかれている環境、文化、人間についての認識をもう一度確認し、しっかり把握する。(まったく知らない人に詳細に説明できるレベル)
- そのうえで、異国の状況をそのまま受け入れる
(良い、悪い、好き、嫌いの判断ではなく、主観を入れず事実をそのまま把握)
- 正確な事実にもとづいた相違を把握したうえで、両サイドの理解をえて、建設的な結果をもたらすために、第三の解決策(solution)を考え、共に前に進む
- 自己の価値観を変えたり、相手の価値観をそのまま、無理やり受け入れることをせずに、第三の新しい味方を提案できるようにする

7. アグレッシブな人々を相手に交渉する時の注意点

- いわゆる弱肉強食社会では、勝ち組か負け組しかありません。このような社会で育てられた人々は、アグレッシブになることで、戦略的に勝ち取りながら、前進し、成功へと導く(アメリカンフットボールのゲーム感覚に似ている)
- したがって攻撃的な人との交渉でも、自己の立ち位置を定め、ひるまないでしっかり自分を保つこと、その態度を見て、相手は、交渉相手が“できる”相手と認識する

8. 生き残るための術

- 変化に強い知性(intelligence)と心情(mentality)を構築する
- 変化を恐れない
- 変化の波に乗る(サーフィンのように、波の上)
 - 自分以外の周りの情勢をいかに制御しようと試みても、不可能

以上:文責 研究会担当、住本