



アメリカ奮戦記 (捨て子政策その3)

橋本 胤男

(元大手製薬会社・子会社海外担当役員)

はじめに

今回の話で「捨て子政策」は2017年6月号に第1回目のエピソードから3回目のエピソード紹介となる。まだまだ結構面白いエピソードはありますが、いささか下品なものも多く本業界誌には不適切なものと思ひ残念ではありますがこれをもって「捨て子政策」エピソード話は最終にしたいと思ひます。

「エピソード1」聞き取りができないのに

【イエス】を連発

日本人によくありがちな典型的な事例がある。それは外国人と話をする際、特に英語がよく話せない場合の時である。日本人の癖とでもいうのか相手がいっていることを理解していないのにもかかわらず「オーイエス」とか「オーイエ」とか「オーヤー」というのである。上司であった常務から相手が年齢を聞いているのに「オーイエスなんて答えるなよ」といわれた。

会話をする時は全神経を集中させること、理解できない時は「わからない」とはっきり相手にいうこと、このことが英語の上達には必要ということである。また、相手のいうことが仮に理解できた場合は、ともかく頭に浮かんだ単語を口に出すことが重要であると教わった。

しかし、相手のいうことを集中して聞けるのもせいぜい20分である。その後は流して聞いているというか、聞いていないのである。

「エピソード2」マックの販売キャンペーン

2カ月間の「捨て子政策」の時、昼食は毎日マ

ックで食べていた。ちょうどキャンペーン中で、買ったあとにもらうカードを集めて写真が揃えば当たりということで、その商品がもらえる仕組みであった。ソニーのステレオセットがあと1枚のカードで当たりというところまで来た。ある日買いに行つて慌てて大声で「当たりー」(I get it!)と叫び、店員に見せたら絵柄が、スピーカーから出ているコードが逆さについて、そろわず赤恥をかいて本当につかりした。店中が大当たりと騒めいたことを覚えている。

「エピソード3」FDAへの商品の登録

当初は正式な許可を取らずに現地日本商社(雑貨を扱う)が、A社から直接輸入して主に日本人コミュニティ向けに商品を販売していたので、駐在所を作り本格米国進出を考えていた。そして2つの商品を(クリームの中身、パッケージコードへの適合など)登録申請することにした。

この作業が非常に大変であった。FDAのLA支社に行く前にコンサルタントに会い、指導を受けたがコンサルタントとの英語が理解できず何回も通った。パッケージコードとはいえ、表示の内容・成分の表示・用法容量・字の大きさ・有効期限などなどきわめて詳細な規定で定められている。外用薬なのでたいしたことはないと考えていたが作業を通じFDAの厳しさを体験したのである。

「エピソード4」クリームの使用感テスト

FDAに登録を完了したので次はA社のクリームが一般消費者にどのくらい受け入れられるか調査することにした。現地に進出していた日本の広

告代理店に依頼して作業を開始した。米国人・ヒスパニック・韓国人・中国人などモニターとなる人々を8人集めてテストを行った。モニタールームで被験者を見るのであるが、どのような感想を得るか心配ではあったが楽しみでもあった。結果はあまり良くなく「少し脂っこい」「使用后ベタつく」「容器が重たく足の上に落としたり危ない」・よい点は「伸びがよい」であった。テスト後モニターからの感想を聞くのも、普段は聞かない英単語が多く汗を、かき苦勞した。

「エピソード5」A社の知名度

ゼロからのスタート

LAに住んでいてA社を知っている人は、駐在員の方以外ほとんど皆無と行ってよいほどである。どのようにして販促をかけ売っていくのであろうと「他人事」のように感じて「これは笑うしかない」と思い悩んだ。ちょうど同じ時期「2世ウィーク」なる日系二世のために行うフェスティバルがダウンタウンで行うということで、そこで出店を出して僕一人で販売しようと考えた。人前でものを販売したことがないので最初はドキドキであった。

米国人の前でカタコトの英語、下手な英語で販売するのである。恥ずかしさの上に、ご想像あれ。でもこの体験で英語は身振り手振りで一生懸命やれば何とかなることを実感した。ほんの少し自信もついた。売上個数は1日で1,000ボトルを少し超えた。成功なのか失敗なのかはまだにわからない。

「エピソード6」ダウンタウンのある

「サパークラブ赤坂」

LAの市庁舎のすぐそばに日本人が経営しているサパークラブがある。この経営者は偶然にも大学の先輩で一人アメリカに渡り事業に成功した人である。このクラブにZクリームを卸していたK社の営業部長と初めて行って以来、何回か通った。クラブには米国人は当然のこと、東南アジアのベトナム人・インドネシア人・タイ人や欧州から来たイギリス人などが従業員としてあるいは、お客

として集まっていた。僕がここで英語をたくさん使い勉強したことはいうまでもない。

酒を飲みながらの勉強であったため恥ずかしさは全くといって感じないで頭に浮かぶ単語を口から出すことでかなりしゃべれるようになったしヒヤリングも上達した。

結果として英語の上達は実践が最も重要で、早く身に付く方法と確信したのである。

「エピソード7」ビデオの購入と没収

LA空港のすぐそばにあるホリデーインの脇にビデオ屋がある。

この店は知る人ぞ知る店で、なかなかいいビデオをそろえている。アメリカAプロジェクトのK君はA社の独身寮の寮長で(最年長者)信頼も厚い人間である。毎回LA出張の際は寮生から大事なものを頼まれるのでビデオ屋でできない英語で苦勞して10本購入する。購入する前にはビデオの中身を選べるように、短い映像が見える仕組みのお店である。彼は探し始めると最低でも小一時間かかる。買うと決めたビデオをチョコレートの包みに嚴重にカモフラージュしてもらい帰国するのである。ある時、成田に到着したが税関で見破られてすべて没収された。今日は寮生と大ビデオ大会だと飛行機の中ではりきっていた。この事件以来、彼の英語も飛躍的に上達したのである。

おわりに

「捨て子政策」で何回もお話したように会話でたくさん恥をかくことをこの機会にお勧めしたい。必ず話せるようになるし、外国人と話すことが全く怖くなくなる。今からでも話したいと思うなら、明日から大いに恥をかいてほしい。A社には私のような大恥をかいた人間がたくさんいる。その彼らがA社の米国のゼロからのスタートで3,000億の企業に育て上げたのである。わからないものである。

以上、体験したエピソードをお話ししたが奇跡のような本当の話である。ぜひ諦めずに決めた目標に邁進^{まいしん}してほしいものである。