



世界へのプレゼントになろう

Be a gift to the world

# 国際ロータリー第2790地区 千葉南ロータリークラブ会報 THE ROTARY CLUB OF CHIBA SOUTH

〔創立〕1964年3月2日 〔例会日〕毎・金曜日12時30分 〔例会場〕オークラ千葉ホテル  
〔会長〕伊藤 和夫 〔幹事〕石井 慎一 〔会報委員長〕廻 辰一郎  
〔事務局〕〒260-0027 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階 (☎043-245-3204)

2015-2016年度

## 第2532回



平成28年2月26日(金) 点鐘12:30 <晴れ>

- \* ロータリーソング『それでこそロータリー』
- \* 四つのテスト ~言行はこれに照らしてから~
  1. 真実か どうか
  2. みんなに公平か
  3. 好意と友情を深めるか
  4. みんなのためになるか どうか

### \*\*\* お客様紹介

・本日のゲストスピーカー  
テルモ・ビーエスエヌ株  
マーケティングマネージャー 山本 由理様

### \*\*\* 会長挨拶及び報告 伊藤 和夫会長

◇ガバナー月信2月号に「ロータリー平和フェローからの便り」として古井丸拓也さん(第2790地区派遣13期生)の「世界の平和をめざして」という文章が載っています。ロータリーは財団等を通じ、若い人に勉強する機会を与えています。ぜひ読んでください。

◇第21回青少年交換研究会東京会議が5月に開催されます。各地区のガバナー、エレクト、ノミニーほか青少年に関する委員長などが参加します。

### \*\*\* 幹事報告 石井 慎一幹事

◇第5回日台親善会議の再度のご案内です。6月5日(日)石川県立音楽堂で開催されます。参加希望の方は事務局まで申し出ください。

### \*\*\* ニコニコボックス報告

#### <<伊藤 和夫会長・石井 慎一幹事>>

テルモ・ビーエスエヌ株式会社 山本由理様、本日はようこそお越し下さいました。卓話『ビジネスウーマンのよもやま話』を宜しくお願ひ致します。どのようなお話が聞けるのか楽しみです。

本日のニコニコボックス	2,000 円	累計	215,000 円
金の箱	540 円	累計	14,678 円

### \*\*\* 出席報告 (会員数53名)

出席者数35	欠席者数18	ピンター 1	修正出席率69.81 %
--------	--------	--------	--------------

千葉市内例会変更のご案内 [メーキャップ](#)にご利用下さい。

千葉RC	月	—	三井ガーデンホテル千葉
千葉西RC	火	3/29	センシティブワー「東天紅」
千葉幕張RC	火	3/15・3/22	アパホテル&リゾート東京ベイ
新千葉RC	水	3/9	京成ホテルミラマーレ
千葉北RC	水		ホテルポートプラザちば
千葉中央RC	木	3/10	三井ガーデンホテル千葉
千葉港RC	木	3/10・3/24	京成ホテルミラマーレ



## 本日の卓話

演 題⇒ 『ビジネスウーマンのよもやま話』

卓話者⇒ テルモ・ビーエスエヌ株式会社

マーケティングマネージャー 山本由理様



本日は、皆さまにお話させて頂く機会をいただき、誠にありがとうございます。今まで、海外との関わりを多く持ちながら仕事をして参りました。今日は私が今まで経験してきたことの一部をご紹介しながら、そのなかで感じてきたこととお話しさせて頂きたいと思います。

現在、テルモ・ビーエスエヌ株式会社にてマーケティングの責任者をしております。弊社は、日本の医療機器メーカーでありますテルモと独・医療機器メーカーのBSN medical GmbHの合弁企業会社です。BSN medical

が製造した圧迫療法や創傷関連の医療機器を輸入し、テルモを通じて日本の医療機関へ販売しております。

1984年にテルモに入社し、そこから30年余り、様々な役割を担ってきましたので、まずは、その歩みについてご説明させていただきます。

最初に配属されたのが、中東・アフリカ市場へ医療機器を輸出している部門でした。当社で女性初の海外出張が許可されてからは、中東・アフリカやアジア市場を訪問し、営業拠点へのプロモーション支援やマーケティング活動をしてきました。その後、1996年にシンガポールへの赴任の話が出ましたが、この時も女性海外赴任第一号として、同国に新設されたマーケティング部門で東南アジア市場を担当しました。2000年に帰国してからは、血液事業を担当する、社内バーチャルカンパニーの海外の責任者として担当市場がグローバルへと広がりました。その後は、テルモのコーポレート部門に移り、主に企業風土改革の推進をしておりましたが、この仕事が一区切り付き、現在所属しているテルモ・ビーエスエヌ㈱で、初めて日本市場を直接管轄することになりました。

～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～

ここからは、それらの経験をブロックに分けてお話をさせていただきます。

まずは最初の所属部署で中東、アフリカ、アジアに出張で出かけていたころの話です。

当時、雇用機会均等法が施行されたばかりで、まだ女性の海外出張に対する許可が下りず、5年後にやっと海外出張が許可されるようになりました。テルモは比較的海外進出が早い会社でしたが、当時、中東やアフリカにはこのエリアを管轄する拠点がなかったため、一回の出張で数カ国を訪問し営業に出掛けておりました。

1990年に、イラク軍がクウェートへ侵攻し、翌年、多国籍軍によるイラクへの空爆「砂漠の嵐作戦」があったのを覚えていらっしゃるでしょうか。その同じ年に、輸血関連や透析用システム等の医療機器の営業のため、約1ヶ月かけて中東数カ国を訪問してきました。それが初めての海外出張でした。最初のころは、男性社員の同行が必須条件であり、大ごとだった私の出張も、いつの間にか普通のこととなりました。「前例がない」という壁を最初に知った時には、非常に厚くて高いものでしたが、一旦それを乗り越えてしまうと、「此処にこんなに高い壁があったのだ」と、振り返って見たくても、その壁は既に跡形もなくなっています。周囲の人はもちろんのこと、自分自身もが壁の存在は忘れてしまうものだと思います。これは自分に対しても言えることです。自ら作り上げた架空の壁、いわゆるコンフォートゾーンから出られない、或いは出ない「柵」というものがあります。しかし、一旦そこから外に出てみると、すでにその柵は存在していません。外に出ることで、自分の中に存在していた以前の「柵」を感じることは、既になくなっているのではないのでしょうか。

その後、ドバイにも営業拠点が設立され、私の仕事は日本から中東やアジアにある営業拠点の支援をする内容に変化していきました。

テルモの社員は、医療を通じて社会に貢献したいという想いを抱いている人ばかりなのですが、ここで、自分の仕事が直接医療への貢献に繋がっていることを実感できた活動のひとつをご紹介します。日本も含め、どこの国でも以前はそうでしたが、当時のベトナムでは、輸血用の血液を採血するためにガラス瓶を使っていました。それをプラスチック製のソフトバッグに変えるだけで、再使用や破損による細菌やウイルスからの汚染リスクを減らすことができます。さらに遠心分離機を使えば、ひとりの献血者から採取した血液を赤血球や血小板などの成分に分けて複数の患者さんに輸血することができます。ベトナム政府が、採血用のガラス瓶をプラスチックバッグへ切り替えるという血液事業の改革をタイ赤十字社と協力して行いました。これは、ベトナムの国会承認を得て行われました。その際、テルモもソフトバッグの情報提供などで協力をさせていただきました。ベトナムで起こったこの大きな改革に係われたことは、非常に印象的でした。

各地域の医療現場を自分の目で見てみると、残念ながら、様々な場面で医療格差に出くわします。ひとつの国の中でも、地域や所得等によって格差は発生してしまっていますが、命の重さが皆同じとなる日が早く来ると良いと願っています。

次は、シンガポールに赴任していた時代の話です。いままでは、日本の本社から出張で現地拠点への支援を行ってきましたが、今度は東南アジアを管轄するリージョナルオフィスへの異動となりました。赴任してみると、頼りになると思っていた本社は、優先度の高い市場で手が離せず、東南アジア市場は相手にされませんでした。そこで、本社を飛び超えて、各国の生産工場とのパイプを自分で作り、出来るだけ自立して仕事をするように動き方を変えていきました。そのようにして、軌道に乗りかけてきたアジア各国でのプロジェクトですが、アジア通貨危機による予算不足で突然ストップしてしまいました。この現実にも悩む間もなく、これをチャンスととらえ、スキルアップのために現地の大学院に通い始めました。同じクラスには英語のネイティブスピーカーが半分で、残りのメンバーも英語が堪能な方ばかりでしたので、唯一の日本人だった私は、存在を認めてもらうだけでも最初は苦労しました。また、仕事と学業を両立させるのは非常に大変なことでした。

その後帰国してからは、血液事業を担当する社内バーチャルカンパニーの海外の責任者となりました。日本では、日本赤十字社が献血活動から輸血用血液の供給をしているように、各国の血液センターや病院の血液内科等がお客様となりました。担当エリアは今までの東南アジアから海外全市場に拡大しました。また、営業・マーケティングの狭い範囲から、戦略企画はもちろんのこと、

開発、生産、物流、品質、薬事、販売など、事業に関わる全てへと職務の範囲が一気に広がりました。自分にとっては未経験の領域であり、さらにバイスプレジデントとして任命されて、責任も重く簡単には業務を遂行できませんでしたが、この状況も良い経験としてチャレンジしてきました。

その後、経営企画室に異動し、ダイバーシティー推進や人材育成等の様々な業務を兼任しました。さらに、企業風土改革をリードする推進室長として、社内改革に取り組むことになりました。90年以上の歴史のある会社の企業カルチャー変革に関わりましたが、それを変えていくことは容易でないことは自明です。全社員を対象に、変革の仕組み作りや各種イベント等を企画しました。普段お目に掛かれないような他社の経営者の方々にも直接ご指導頂き、計画を実行していきました。経営トップの想いを全社員に浸透させていくのですが、職責階層ごとに上から順番に浸透させようとしても、思惑通りには上手く行きませんでした。そこで、部門や経験度合いに関わらず、変革に興味を持って行動を起こそうとしている方々を見つけ、そこから周囲に働きかけてもらうように働きかけていきました。いまあるものを壊し、変化することへの抵抗感と新しいことに順応していくことへの難しさを痛感しましたが、この経験は、大変勉強になりました。

最後は、現在所属している組織のお話です。

日本国内市場は、それまで経験したことがなく、是非やってみたかった仕事のひとつでした。国内営業には独特な世界観があり、海外系人材の自分は、宇宙からきたような異質なヒトだったのではないのでしょうか。そういった意味では、初めは、国内営業の方々とのコミュニケーションにはカルチャーギャップを感じました。同様に、コンプライアンスに対する基準も国内外で差があり、そこにもギャップを感じています。また、日本人に劣らず細かく生真面目なドイツ人との考え方の違いが予想以上に多いことにも驚きました。様々な国の方々と長年交流してきたため、彼らとのコミュニケーションは、そんなに難しくないだろうと思っていたからです。しかし、これはカルチャーの違いだけでなく、ドイツ本社と日本のローカル事務所という立場の違いにより起こる部分も多いと思います。小さい組織ですので、様々なことに直接かかわることができるのは大きなメリットだと思っています。そんな環境を活かして、当事者意識を強く持ち続けながらビジネス拡大に貢献していきたいと思っています。

～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～

最後に、いままでの経験を通じて大事だと思うことを纏めてみました。

#### 1. 「前例のない」という壁について:

通常、高くそびえ立っているため、これを崩すには多大な労力が必要です。

ただし、一旦それを乗り越えてしまうと、その壁の存在や乗り越えるための多大な労力を忘れてしまいます。

しかし、またすぐに別の「壁」が次々に現れてくるため、

チャレンジする限り永遠に、壁もなくなるらないし、労力も必要となります。

このような連鎖を認識し、チャレンジし続けることが大切だと思います。

#### 2. いまより2段階以上難しいことにチャレンジしたい:

自分には絶対できないと思うことも、大抵のことはいつの間にか出来てしまうものです。だから、挑戦さえすれば、いつかは達成できるのであって、挑戦しようとする難しい目標を見付けること自体が大事なのではないかと思っています。

#### 3. 価値観や習慣の違い:

国、宗教、文化、民族等による価値観や習慣は違いますが、まず違いの存在を知ることが必要だと思います。違いがあるという事実とその背景を相互に理解することが、一人ひとりが寛容になれる社会の実現に繋がると思います。

#### 4. 教育は大事:

向上心を持って能動的に取り組むことが一番大切ですが、これからの社会にとっては、受動的な「教育」を与えることも大切だと思います。これは、あるレベルでの教育を施すことによって、上述の価値観や習慣の違いを理解するためにも役立つと思われるからです。

#### 5. 当事者意識:

その事柄をどれだけ自分のこととして捉えられるかが、仕事の成功の鍵を握っていると思います。当事者意識があれば、やらされ感もなく、全てのことに楽しく取り組んで行けると思います。また、良いアイデアも湧いてくるのではないのでしょうか。

国内外におけるご経験も知識も圧倒的に豊富な皆様を前に、釈迦に説法のような稚拙な話ばかりをお聞かせしてしまいました。あれもこれも自分でやってきたかのような話振りだったかもしれませんが、いつのときも周囲の方々のご支援を賜ったお蔭で、今の自分があると思っております。このことを常に忘れずに、これからも邁進して行こうと思います。今後ともよろしくお願い申し上げます。ご静聴ありがとうございました。

#### 第2533回例会

日時⇒ 平成28年3月4日(金) 点鐘12:30

卓話演題⇒ 『西軍の武将の末裔のお話

～千葉開府900年目のおもてなしへのヒント～ 』

卓話者⇒ 岩澤不動産株式会社

営業 岩澤 秀樹様

(歴史研究家・地域史研究家)

#### 第2534回例会

日時⇒ 平成28年3月11日(金) 点鐘12:30

卓話演題⇒ 『IT時代の今だからこそ

自分で書く美しい文字の大切さ』

卓話者⇒ (財)書道芸術院事務局

次長 三浦 鄭街様

<会報当番: 廻 辰一郎会員>