

実践アジア社長塾オンライン講座 公開座談会

【はじめに】

一般社団法人アジアビジネス連携協議会は、かつて福岡で開催していた「実践アジア社長塾」をオンライン講座として再開するために準備を進めています。内容も一新し、講義は主に「人間学」「経営学」「国際ビジネス」「IT・農業ビジネス」から構成します。

今回、実践アジア社長塾オンライン講座の実行委員は、5名の中心的講師に集まっていただき、オンラインで座談会を開催しました。以下は、本座談会の記録です。

【参加者】

中山 良一

一般社団法人アジアビジネス連携協議会代表理事、株式会社アジアソリューション代表取締役

「今までの経済のグローバル化に伴う経済効率第一主義、コスト第一主義が見直され、これからは、安心と安全な経済活動、この視点が強くなっていくだろう」

山口 一道

一般社団法人アジアビジネス連携協議会顧問、経営コンサルタント「YMCグループ」代表

「私たちは1回しかない人生を生きています。人生を有意義にするために、人間学を学ぶと考えています。『社会的成功』と『人間的成功』を実現し、『真の成功』を実現していただきたい」

国吉 澄夫

一般社団法人アジアビジネス連携協議会顧問、日本日中関係学会副会長

「グローバリズムは新型コロナウイルスで全否定されたのではなく、今後いくつかの試行錯誤を繰り返しながら、新たな国際秩序へと再編されていく」

岡田 高行

元 NEC 執行役員常務、元 NEC アメリカ社長

「大きな変革の時代に求められるのは、平時のリーダーシップやマネジメントではありません。戦時のリーダーシップやマネジメントを、私の体験を踏まえてお伝えできればと思います」

山口 実

三井物産社友、福岡大学実践ビジネス英語前講師

「リスクマネジメントのコツは、リスクに直面して逃げないことです。危機や難問に直面してもリーダーシップをしっかりと発揮できるアジアのビジネスリーダーの育成に全力を尽くしたい」

【座談会】

――まず簡単に、自己紹介をお願いいたします。

中山良一 私は福岡出身です。大学を卒業し、東京でNECに入社しました。NECではジャカルタとシンガポール、北京で合計12年の勤務を経験し、アジアの第一線で仕事をしてきました。49歳でNECを卒業し、東京で株式会社アジアソリューションを設立しました。今から16年前に、東京から福岡に本拠地を移し、一般社団法人アジアビジネス連携協議会を国吉さんや関係者と一緒に設立しました。アジアとのビジネス交流、人材育成、地方創生などのプロジェクトに取り組んでおります。

山口一道 私は長崎からの参加です。長崎大学経済学部の出身で、中山さんとは同級生です。私が主宰している「YMCグループ」があります。Yは山口のYではなく、「Your Management Creative Group」の略でYMCグループです。その顧問として、中山さんに入ってくださいました。中山さんに何回か長崎で講演していただいたり、私たちも福岡YMCグループを立ち上げたりしました。私も一般社団法人アジアビジネス連携協議会の顧問に就任しております。

国吉澄夫 一般社団法人アジアビジネス連携協議会の顧問を務めております。埼玉から参加しております。東京に本部がある「日本日中関係学会」の副会長も務めております。以前、福岡に住んでおり、九州大学や中村学園大学に在籍していました。その時、中山さんたちと一緒に初期の実践アジア社長塾を開講しました。諸事情で2回で終わりましたが、素晴らしい講座でした。私はそれ以前、電機メーカー（東芝）で中国担当を長く経験し、中国現地の製造会社の駐在経験もあります。今回は中国ビジネスを担当させていただき、電子産業を中心に中国ビジネスの基礎的なところをお話いたします。

岡田高行 私は大学を卒業し、中山さんと同じNECで約40年、勤めました。元々はコンピューターのオペレーティングシステム、WindowsやLinuxの技術者としてスタートし、途中からマネジメントの仕事をするようになりました。最後のキャリアは、NECの北米の統括会社兼事業会社「NECアメリカ」の社長で、在任期間は約4年でした。この会社は、私の赴任前の約4年間は赤字続きで、毎年100人くらいをレイオフし続けましたが、赤字を脱却できませんでした。そんな状態で、社長として放り込まれ、最終年には黒字化に成功しました。その中で、アメリカ人やアメリカ社会から色々なマネジメントのあり方やリーダーシップのあり方を学んできましたので、そういったことを、この講座で伝えられればと思います。

山口実 私は三井物産で29年間、勤めていました。その間、アメリカに5年、クウェートに3年、インドネシアで4年半、海外勤務を経験しました。長期出張と大学時代のイスラエル外遊、イギリス外遊も含めると、14年間は海外にいました。三井物産の関係会社の経営や海外の店長もしていました。三井物産では入社当時から「自分を社長だと思ってがんばれ」と言われ、鍛えられました。2002年に三井物産を早期定年退職し、福岡大学経済学部で17年間、実践ビジネス英語を担当しました。それから、西南学院大学で実践仕事塾の講師とコーディネーター、北九州市立大学の学部と大学院では、英語と国際貿易論、英語プレゼンテーションを教えました。色々なキャリアを持っていますので、そのキャリアを生かしながら、国際貿易と国際ビジネス英語を一生懸命に教えたいと思います。

――実践アジア社長塾オンライン講座の全体像や狙いにつき、実行委員長の中山先生からご説明をお願いできますでしょうか。

中山良一 国吉先生からお話がありましたが、実践アジア社長塾は2010年と2011年の2回に分けて、福岡で開催しました。その時は、クラスルーム形式で、それぞれ約20名ずつ参加し、好評を博しました。その次の2012年にも開催を検討したのですが、中国と日本の間で政治的な緊張もあり、開催が流れました。このような経緯があります。昨今は、新型コロナウイルスの影響で国際的なグローバル戦略が改めて見直され、また注目されています。このような時期に、オンラインで実践アジア社長塾を復活させるのは意義あることだと思います。狙いの1つ目は、グローバルな実務知識の習得です。2つ目は、日本人として、国際人として、グローバルな見識を持った人材を育てることです。修了者には、私たちが検討している「国際ビジネス監理士」の資格も授与する予定です。

——実践アジア社長塾オンライン講座は「人間学」を大きな特徴としていると思います。山口一道先生、人間学とは具体的に何を学ぶのでしょうか。また、人間学を学ぶ意義とは何でしょうか。

山口一道 人間学がどんな学問であるか、4つの面から定義します。「人間の本质を探求する学問」「人生をいかに生きるべきかを学ぶ学問」「本物の人間になるにはどうしたら良いかを学ぶ学問」「人間力や人間的魅力をいかに身につけるかを学ぶ学問」。このように私は人間学を定義しています。

そして、人間が学ぶべきものは、「成人学」（せいじんがく）と言います。成人式の「成人」と書きますが、逆に読みますと、「人と成る」という意味です。これは、大きく2つに分かれます。根本になるのが、人間学です。本末に分ければ、本の学問が「人間学」、末の学問が「時務学」（じむがく）です。普通「じむ」と言うと、事務所や事務処理の「事務」をイメージすると思いますが、私の言う「じむ」は「時を務める」と書き、「時務学」と申します。

一般的に言う経営学などの知識や技術、ノウハウは、全て時務学に入ります。つまり、それ以外は全て人間学と覚えていただいても構いません。

では、人間学とは何かを説明します。人間学には、大きく分けると「小学」「大学」「中学」の3領域があります。これらは、人間学の内容につけられた学問の名前です。学校の小学校、中学校、高校、大学とは違います。各々を説明します。

小学は、小人（しょうじん）の学問です。小人の学問を略して小学です。小人は一般の人ですから、誰もがわきまえておくべき基本的な領域を小学で学びます。少し難しく言いますと、修己、修身の教えです。己を修めることと、身を修めることです。つまり、小学は常識の学問とも言えます。

大学は、大人（たいじん）の学です。大人を「たいじん」と読みます。修己、修身より少しレベルが上がり、修己治人の学です。修己は、先程の修己、修身と同じですが、まず己を修めてから、部下や人、周りを治める、指導するということです。勉強せずに人を指導する、人を導くなどと考えるはいけない、まず自分自身を修めてから人を指導する、人を治めるという修己治人の学が、大学です。他人や周りに良い影響を与える人物を大人と言いますが、このような内容を含んだものが大人の学で、『大学』というテキストで学びます。『大学』は、約2400年前くらいに成立しました。

中学は、中人（ちゅうじん）の学です。「中」には、「身を結ぶ」「結び合わせる」という意味もあります。ぱちんと「当たる」ことも「中」と言います。毒にあたるのは「中毒」ですね。心をあてるは「心中」といいます。自殺して、男女が心を合わせて亡くなるのが心中ですね。中学は、右と左、上と下、AさんとBさんなど、異質なものを一緒に結び付けて、新しいものを創造する学問です。ですから、組織のトップやリーダーが必ず学ばなければいけな

いのが、中学です。世の中に社長はたくさんいますが、中学をきちんと学んで社長業をやっているのかという目で眺めてみましょう。すごく勉強になると思います。テキストは『中庸』です。

「四書五経」と言いますが、『大学』『中庸』『論語』『孟子』が四書五経の四書です。ですが、今の人間学には、科学的な領域も含まれます。人間は、体と心と魂の3つで成り立っていますから、脳科学や心理学、潜在意識、顕在意識、自律神経など科学的な知見も勉強しなければ、人間学とは言えません。生粋の人間を領域とした大昔の学問では役に立ちませんから、人間学も領域が広くなり、深くなっています。

最後に、人間学を学ぶ意義です。私たちは1回しかない人生を生きています。人生を有意義にするために、人間学を学ぶと考えています。

「いかにして社会に貢献するか」「いかに世のため、人のために生きていくか」が、人間学の意義ではないかと私は解釈しています。

—山口実先生は、リスクマネジメントやソーシャルビジネスにも詳しいと伺っております。新型コロナウイルスや自然災害などは、予期しないリスクだと思いますが、リスクマネジメントやソーシャルビジネスについては、どんなことを学べるのでしょうか。

山口実 リスクマネジメントにつきまして、私は三井物産という総合商社でトラブルシューター、問題解決請負人として活動しました。政治的なリスク、通貨リスク、市場経済のリスク、災害のリスク、そういった数々のリスクを乗り越えてまいりました。その実体験を含めて、具体的な例も紹介しながら、皆さんと解決方法を考えていきたいと思っております。リスクやトラブルのないビジネスは、過当競争になり、なかなかうまくいきません。従って、ある程度のリスクを背負いながら、トラブルを楽しむくらいでないと、うまくいかないと思っております。リスクマネジメントのコツは、リスクに直面し

て逃げないことです。リスクの処理が遅れば遅れるほど、深刻な状況になります。一方で、私がトラブルを解決する中で広げた人脈は、枚挙にいとまがありません。例えば、マレーシアのマハティール前首相、2006年にノーベル平和賞を受賞したバングラデシュのモハマド・ユヌス博士たちです。困難と一緒に乗り越える中で、これらの方々は、貴重な師、あるいは友人となっております。

ソーシャルビジネスは、ユヌス博士が広めた考えです。ソーシャルビジネスと言いますと、ボランティア活動のような捉え方をされますが、社会に貢献しながらお互いの利益をあげるものです。会社の経営で得た利益を社会に還元する、CSRもこの中に含めて良いと思います。いわゆるニッチなビジネスでも発想の転換により、利益を上げながら社会に貢献することはできます。ソーシャルビジネスの考え方は、1982年、私が昼食を共にして心酔したピーター・ドラッカー博士の「マネジメント」にも通じるころがあります。ユヌス博士やドラッカー博士の考えを学ぶことで、ビジネスをしながら社会に貢献する幸せを、皆さんと学びたいと思います。

—アメリカと中国は、世界に大きな影響を与える存在になっていると思います。国吉先生と岡田先生へ、アメリカと中国に関して伺いたいと思います。昨今や今後の米中関係に関し、どのように見ていらっしゃるのでしょうか。また、どのようにアメリカや中国と関わっていくのが賢明な態度でしょうか。

国吉澄夫 米中関係は、非常に厳しい時期に差し掛かっています。考えてみますと、冷戦終了後の世界で大きく成長した「グローバリズム」では、米国が一人勝ちの時代でしたが、21世に入って中国の台頭と米国の相対的地位の低下により、この数年の世界の力関係は多極化の様相を示してきました。特にトランプ大統領になってからの米国では、グローバリズムへの反発すら起こっています。そうした中、昨年、一

昨年と米中間での貿易摩擦が激しくなり、世間では「米中経済戦争」と呼ばれる対立図式となっていました。それが、今年初めになって、一定の合意の方向に向かうかなと期待されていた最中に、新型コロナウイルスの蔓延が起きました。

当初、米国は自分の国に感染者がいなかったとして、2月初に中国からの渡航者を入国禁止にすることで「対策した」とし、半ば対岸の火事のように見ていました。ところが、3月に入ってヨーロッパ経由での新型コロナウイルスが米国内に蔓延し、初動の遅れも手伝って急速に感染が拡大し、今や感染者・死者数ともに世界で一番多い国になってしまいました。トランプ大統領はここに至って、政治責任が自らに向けられるのを避けるため、批判の矛先をいきなり中国に向けてきました。全ては大統領選挙に向けたパフォーマンスとも受け取れますが、一時は好転しかけた米中関係が再び危険な状況に入ってきました。

米国高官が今回のコロナ禍の状況を「パルハーバーの日と同じ」と、かつての日本軍による真珠湾攻撃やアラブ過激派による9・11と共に、米国に向けられた攻撃と語ったことで、その是非を巡って米国内でも議論が巻き起こっていますが、一方の中国国内の識者の意見としては「米国からの戦争を仕掛ける罠に乗らないよう！」と、自重を呼びかける冷静な論調も出ています。いずれにせよ、新型コロナウイルス対策として国際的な連携が重要な今、米中の分断は憂慮すべき状態であり、日本は衝突回避のために力を発揮すべきだろうと思います。

岡田高行 私は NEC の時代に 8 年間、アメリカに駐在していました。駐在の経験から少し学んだことを 1 つ 2 つ申し上げます。アメリカという国は、大統領が変わるなど色々ありますが、「世界の中心であり続けよう」という強い意志を持った国だと実感して帰ってきました。政治の世界でも、産業界でもそうですね。特に IT 業界を見れば、良く分かります。政治でも

産業界でも、「世界の中心であり続けよう」という国の意思は、厳然としてある気がします。

だいぶ前に「バーゼル規制」(Basel I, II, III)ができましたが、これは世界の銀行をうまく牛耳ろうとする法律であったと、私は解釈しています。つまり、こういう規制を作って、実はアメリカのコンサル会社、例えばアクセンチュアやマッキンゼーなどが日本の銀行や IT 会社などにコンサルを提供して儲けるわけです。そのような「大きな仕組み、仕掛け」を作ったのだという理解です。

その意味で言うと、必ず顕在化してきた敵はたたくという、アメリカの強い意志があります。NECはその一例で、スーパーコンピューターが世界一になった時、非常に厳しくアメリカからたたかれ、制約を受けました。それで結局、世界一を守り切れませんでした。今、ファーウェイ(華為)をたたこうとしているのも、その一環だと見ています。この点は、アメリカの特性として踏まえておく必要があります。

中国については、中山さんの指導を受けながら、中国に会社を作ることを 5 年から 6 年くらい経験しました。その中で学んだことは、中国という国の人たちは、100 年、200 年のスパンで物事を考えているということです。ですので、自分の世代にどうではなく、次の世代で国がどうなるかを考えていて、それがずっと続いていくような国だと感じていました。中華思想ということかもしれません…

中国がのし上がってくるのも当然ですし、それをたたこうとするアメリカも必然だと私は見えています。この先どうなるかについて、アメリカの学者でイアン・ブレマーという人が『「Gゼロ」後の世界』という本を書いています。私はリーダーがいなくなる世界を考えています。かつては、アメリカという一極が世界を引っ張っていましたが、そうではなく、アメリカも中国も、そういう立場にはなれなくて、混沌とした戦国時代のような状況がしばらく、10 年、20 年と続くのではないかと見ています。

——新型コロナウイルスは、否応なしに各方面に影響を与えています。皆様にお伺いしたいと思いますが、新型コロナウイルスがビジネスに与えた影響、また、これから与えるであろう影響、そして、終息した後の世界について、どのようにお考えでしょうか。

中山良一 この20年間は、特にインターネットの飛躍的な普及、IT技術の進歩によって、経済活動のグローバル化が一気に進みました。中国は世界の工場と言えるまでに大きく成長し、また最近では世界のマーケットと言われるまでに成長しました。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大を経て、1つの所、1つの場所、1つの企業に依存したサプライチェーンのリスクが大きく見直されていると思います。すなわち、今までの経済のグローバル化に伴う経済効率第一主義、コスト第一主義が見直され、これからは、安心と安全な経済活動、この視点が強くなっていくだろうと思います。もちろん、グローバルな経済活動はこれからも続くと思います。しかし、それに加え、ローカルな経済活動も重要になってくるはずですが、今までは、グローバルとローカルを合わせた「グローバル」という言葉が使われてきましたが、私はこれからは、「グローバル+ローカル」な経済活動に移行していくのではないかと考えています。それはつまり、安心と安全の観点から、経済活動が大きく変わり、私たちの生活も変わるだろうということです。

山口一道 今後の私たちの働き方や考え方、価値観、心の中の意識、ビジネスモデルが、ガラッと変わっていく感じがします。大きくはこれらの領域で、広く捉えると全てだと思えますが、変化が広がるという感じがします。テレビ会議やテレワークなど、オンラインでの講義や講座、会話がより進んでいく、進歩するという気もします。私たち経営コンサルタントは、今までは自分の事務所に来ていただき、お客様と面

談することによって、サービスを提供していましたが、わざわざ長崎の田舎の私の事務所にお越しいただかなくても、オンラインでお話やコミュニケーションができる時代に入ってきました。私の職種を通して、ガラッと大きな変化が、ますます広がっていくのではないかと考えております。

国吉澄夫 米中関係で述べた内容の延長になりますが、今回の新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は、グローバリズムから人々を遠ざけて、国際間のサプライチェーンの連携、グローバルサプライチェーンを分断する結果となってしまいました。このグローバルサプライチェーンの分断は、米中間の貿易摩擦から経済戦争に至る過程で、既に一部は進んでいました。私個人は、1977年に中国ビジネスの世界に入りました。私の目から見ても、21世紀に入ってから十数年は、中国とアメリカの2つの国、また企業が中心になって、グローバル化をすさまじい勢いで進めてきたと思います。つまり、世界が中国を必要とし、中国も世界がなくては生きていけない、そういったグローバルサプライチェーンができあがってきていました。

そこに亀裂を起こしたのが、米中の貿易摩擦であり、米中経済戦争でした。通信の「5G」に代表される新時代の技術で米国が中国に劣勢を感じ、「安全保障」への危機感から、ファーウェイ（華為）に代表される中国企業を力づくで押さえ込みにかかるという図式を目の当たりにしました。AppleのiPhoneの生産を代表例として、本来は共存していた米国企業と中国企業がサプライチェーンの現場で引き裂かれるという事態になったわけです。

その延長線上に新型コロナウイルスの問題があり、中国人の中には、パンデミックが発生することによって、緊張したアメリカとの関係が一時的にしろ緩和されるのではないかとという期待感もあったようですが、現状はその逆です。緊張と不信の度合いを増してしまっているのは、本当に残念です。

しかし、期待感を込めて言いますと、グローバルイズムは新型コロナウイルスで全否定されたのではなく、今後いくつかの試行錯誤を繰り返しながら、新たな国際秩序へと再編されていくと思います。そのためには国際間の協調関係の回復が前提です。そうすれば、グローバルサプライチェーンの1つの重要な環をなしている日本も、中国やアジアの国々と一緒になって、産業の連携を見直して、新しい発展につなげていく、そういった機会が出てくるのではないかと期待しています。

岡田高行 新型コロナウイルスのインパクトに色々な局面や側面があるのは、山口先生がおっしゃった通りです。1つ違う切り口で申し上げると、企業などのビジネスモデルが大きく変わるといえるのでしょうか。一言でまとめると、「リアルとネットの融合」がキーワードとなり、あらゆる業種に広がっていくと思っています。リアルとネットの融合は、だいぶ前に、Amazonがオンラインの本屋を始めた時に、リアルの本屋がどんどん倒れていったという例があります。この例はIT業界で象徴的に語られています。新型コロナウイルスの世界になって、ITに近いところでなくても、例えばレストランや農家などにまで影響が及ぶというのが1つの側面だと思います。すなわち、農家にとってはこれまで通り、農協を通してリアルにものを流せば売れていた時代ではなくなります。レストランも、来るお客にサービスを提供しているだけであれば、こういう時代にはもたないでしょう。つまり、リアルだけではないもう1つの側面を必ず持つ必要が出てきます。例えば、レストランもリアル店舗とネット販売という両面を必ず持つ。このようなビジネスモデルを、あらゆる業種の人々が考え出す必要があるのではないかと考えています。

山口実 新型コロナウイルスは、当面は日本や世界の経済に大きな影響を与えるでしょう。その影響は、計り知れません。特に、観光業や文

化事業、飲食、娯楽などは、当然それなりの変容を強いられます。これらの業種に関しては、政府と民間が一丸となって、長期的な視野で綿密な計画の下に、しっかり支援していくべきだと思います。一方で、その他の多くの業種については、短期的な視野で急激に変えることが良いとは、私は思っていません。ビジネスは現場感覚が不可欠ですから、現場に出向いて正確な情報を得て、マネジメントを行うことが肝要です。この点は、変えてはいけないと思います。

中長期で考えてみると、新型コロナウイルスの問題は、1年か2年の出来事です。ワクチンや治療薬ができれば、沈静化します。次に新しい感染症が生じた時にどう対応していくか、その長期的な対策を講じておけば良いのではと思います。生活様式を変えるとか、社会的な距離を保つとか、それは当面の対策で、それを長期に続けることは、よく考える必要があると思っています。私たちは、マスメディアのように大騒ぎをせずに、経営のトップマネジメントとして、この問題に冷静に対応する必要があります。もちろん、可能な範囲で、テレワークなどで事務や会議の効率化に使うのは大賛成です。

――では最後に、実践アジア社長塾オンライン講座への意気込み、講座を通して伝えたいことなど、受講を考えている方々へ一言をお願いします。

山口一道 先程、私は人間学のテーマで、難しい言葉を申し上げました。特に、『大学』や『中庸』という大昔のテキストを使って人間学を学ぶと誤解した方もいらっしゃるかもしれません。が、それは違います。それを分かりやすく現代の皆さんに伝えるのが私の役割だと考えています。実際は、難しいテキストを使って勉強しようとは思っていませんので、誤解のないようにお願いします。「人間学なきものに指導者の資格はない」という風に言われていますので、指導者の方々やこれから指導者になろうと思っていられる方は是非、このオンライン

講座を通して、人間学を学んでいただければありがたいと考えています。「社会的成功」と「人間的成功」、この両方を実現し、「真の成功」を実現していただきたいと、私は心から考えています。

国吉澄夫 私は中国ビジネスを担当します。昨年1月にNHKで放映された「中国“改革開放”を支えた日本人」という番組があります。再放送も含めて何回か放映されましたので、ご覧になった方もいらっしゃると思います。日中のビジネス関係は1972年に国交が回復して以来、多くの企業人の諸先輩が大変な努力をして、その上で今のビジネスの土壌、土台が築かれてきました。私の担当する中国ビジネスの講義では、中国経済の歴史的な発展や「ニューエコノミー」と言われる現在の産業動向とともに、日中間の政治、経済、ビジネスの交流関係もたどります。今後、双方向で発展していく、つまりwin-winで発展するにはどうしたら良いかを考える講義にしたいと考えています。一緒に考えましょう。

岡田高行 私のキーワードは、「戦時のリーダーシップ」や「大きな変革を実現するためのマネジメント」です。これをお伝えできればと思っています。つまり、本日お話があったように、新型コロナウイルスの後には大きな社会的な変化があり、企業のあり方も変わるでしょう。技術でも、AIや5Gやロボットなど、かなりドラスティックな、破壊的（disruptive）な技術の進歩が訪れます。これは目に見えていますので、企業の社長や幹部候補生は、そういう時代にどうやって生き残れるのか、大きな変革を考えないといけないと思います。そこで求められるのは、平和な時の平時のリーダーシップやマネジメントではないと、私は考えています。

これについては、日本のNECで学んでいたことと、NECアメリカでアメリカ人から学んだことに大きな差があるというのが、私の体験です。その体験から、皆さんにもお伝えしたいと

思います。一例を申し上げますと、アメリカでリーダーは「goal & strategy」と言われます。どの山に登るのか、そこにどういう登山道で登っていくのか、それを示すのがリーダーシップです。アメリカでは、「日本の、お前らのリーダーはなんだ。『wish & hope』で、登る山を決めた後は現場力だけではないか」。こういう風に揶揄されました。つまり、日本のリーダーは「ここに行きたい」とは言うけれども、あとは現場任せ、中間管理職任せとなって、うまくいかないと全て中間管理職に責任を押し付ける。そして、下の人を配置転換し、リーダーは全く痛みを感じない、これが日本です。そういうマネジメントの大きな違いを体験してきました。変な例を申し上げますと、今回の新型コロナウイルスの騒ぎでも、日本のリーダーは「PCR検査を1日2万件」と言いましたが、いつまでたっても実現しなかったですよ。これも一例だと思います。そういうことで、戦時のリーダーシップやマネジメントを、私の体験を踏まえてお伝えできればと思います。

山口実 私はこの講座を通して、言語も含めたコミュニケーションの大切さとその方法をお伝えしたいと考えております。効果的なプレゼンテーションの仕方、E-mailによる伝達の仕方、これらを学ぶのもその一環です。また、ビジネスを遂行する中で、危機や難問に直面しても、リーダーシップをしっかりと発揮できるアジアのビジネスリーダーの育成に全力を尽くしたいと考えております。講義は双方向の講義にしたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。

中山良一 今まで4人の先生から色々なコメントをいただきましたが、私たちは今、100年単位の歴史的な転換点にいるのではないかと思います。従って、これからの働き方、あるいは人生のあり方など、色々なことがこの新型コロナウイルスのパンデミックで変わっていくだろうと思います。そういう中で、実践アジア社長塾

がオンライン化され、日本やアジアの人たちへ、学びの場を提供できるのは非常に意義あることだと思います。この講座では、実務的な知識や経験、ノウハウだけではなく、日本人およびアジア人としての知見や意識を、経験豊富の多彩な講師陣から学んでいただきたいと思います。アジア諸国、中国や韓国、フィリピン、インドネシア、カンボジア、タイ、ミャンマーに在住の客員講師にも、講義に参加していただくことを考えております。それから、この講座の1つの大きな看板は、山口一道先生の「人間学」と「経営学」です。それに関連しますが、温故知新と言いますか、私たちは山口県萩市の吉田松陰にもスポットライトを当てます。吉田松陰は、

日本の近代化を進めた明治の人材を輩出しましたが、吉田松陰についても講師を招いて、紹介したいと思います。つまり、総合的な人間力、それから色々な現場の知識、知見、これらをこの講座を通して勉強していただいて、アジアや世界で活躍する人材を育成したいと思います。

――ありがとうございました。

<開催日>

2020年6月5日

<構成・編集>

一般社団法人アジアビジネス連携協議会

【問い合わせ】

一般社団法人アジアビジネス連携協議会

〒810-0001 福岡市中央区天神4丁目9-10 第二正友ビル 5F

実践アジア社長塾オンライン講座実行委員

TEL：092-741-9338、090-5304-7281（事務局）

E-mail：kikaku@e-nautia.com（事務局）