

ひとつの邂逅が変えた人生

工場経営に生きがい、「日式」弁当ブームの黒子役を担う

上海片江食品有限公司 周燕莉 総経理

上海で着実に店舗展開を進めるローソン。二四〇を数える同チェーン(八月現在)全店舗に向けておにぎりや弁当の供給を一手に引き受けるのが片江食品だ。「綺麗で美味しい」日本の食文化を中国にも伝えたいと願う総経理の周さんは、様々な想いを胸に工場運営に携わる。

第二の故郷への愛情を社名に込めて

周さんの日本との関わりは、ひとつの邂逅から始まった。大学卒業後、コンピュータ関係の仕事に就いていた彼女はある日、旅行会社で働く弟の紹介で福岡の貿易会社社長と知り合う。彼は周さんに話を持ちかけた。「保証人になるから日本へ留学してみますか」。出国ブームの只中にあつた一九八九年のことである。

彼女の日本滞在歴は合計で二年間と決して長くはない。その内、最初の一年を福岡郊外の片江という町で過ごす。標高五九七メートルの油山の裾野に広がるこの土地に周さんは惚れ込んだ。そして、滞在中に食した「日式」弁当に、中国にはない食文化を見出す。このことが、後の会社経営への大きな原動力へとつながっていく。

中国へ帰国後、くだんの貿易会社の社長の出資を得て設立した「太行食品」の総経理に就く。見よう見まねで給食ビジネスを始め、会社や百貨店などに納入しはじめたが、

なかなか品質が安定しない。ビジネスが軌道に乗るまではかなりの年数を必要としたという。それでも、周さんが恩師とも仰ぐ出資者の社長は、温かなエールを彼女に送り続けてくれたという。

二〇〇一年、ヤオハンの元代表である和田一夫氏が上海で国際経営塾を開く。理想の経営を目指してヒントを得ようと周さんも塾生となつていた。ここで上海ローソンの総経理と出会う。周さんの会社に興味を抱いた彼は翌日工場の視察に訪れた。品質や納期、コストなどに関する幾多の厳しい質問を浴びせるローソン総経理。一つ一つ誠実に答える周さん。たちまち同チェーンへの販売契約をとりつけた。これをキッカケに新会社の設立に踏み切り、その名を「片江食品有限公司」と名づけた。恩師との邂逅に始まり、自身の人生を大きく変えた第二の故郷への想いを社名に託したのである。

「女性が経営者であることで不利なこと

など何も思いつきませんよ。信用という面からいっても人の協力が得られやすいかも知れませんが」と周さんは笑う。

もともと、彼女が運命を数々の出会いによって切り開けたのは、誠実な人柄、持ち前のバイタリティーによるところが大きい。

中国で「日式弁当」が受け入れられるためには、内容量は多くしたほうが良いなど市場への理解はあつた。しかし生産に関するノウハウは乏しかった。日本で見て、食べた弁当の形や味の記憶を頼りに何度も試作を繰り返す。現場で働く従業員となれば、寿司はおろか、おにぎり、海苔も食したことなどない。社員と共に周さんも考え知恵を絞つた。おにぎりの海苔をうまく巻けない従業員には手取り足取り指導した。

創業から四年が経過。社員のほとんどは外地出身だが、定着率は高い。いったん故郷に戻りながら、再び職場に舞い戻ってきた社員もいるという。「従業員は家族のようなもの」という周さんは、「家長」であることを何よりの生きがいとしている。「毎日、みんなの笑顔を見て働きたい。そして入社したときは少女といつてよかった社員が、成長し家庭も持ち、「周さん、あなたと仕事ができよかった」と言ってくれたら本当に嬉しい」(周さん)



上海生まれ。短大(大専)卒業後、コンピュータ関連の仕事を経て日本へ。2年の留学を終え帰国後、給食配達ビジネスを立ち上げ社長に就任。上海ローソン社長との出会いをきっかけに2001年、弁当製造の「片江食品」を設立。

「天道酬勤」頑張れば報われる

八月現在、日ベースでおにぎり八〇〇〇食、弁当一万四〇〇〇食というロットまで生産規模は拡大している。周さんは日本のコンビニ状況を参考にしつつ「二万食を超えると一社では供給できない。がむしやらな拡大路線を走るのではなく、ベンダー同士で組合をつくり、業界の発展に尽くすことができた」と抱負を語る。

「人・モノ・時間」という経営資源のなかでも「最も大切なのは人」という周さん。安心、安全でみな喜ぶ優れた商品を生産するために、なにより人の教育が大事だと説く。自ら選んだ自己啓発書をテキストに、社員に講義を行うこともあるという。

周さんの笑顔には屈託が無く、心の底から仕事を楽しんでるように見える。工場の入り口の壁に一枚の書が掛けられている。

「天道酬勤」。きちんと働けば、神様はちゃんと見ていて報いてくれる。



「翻訳者は人格者でなければならぬ」と受講生に日々言い聞かせつづける王さんの生きがい。体務にも立脚し、苦勞を愛し、何事も興味のないこと」を信条とする。趣味は読書で、速読周作の全集を持っている母とのファン。

同時通訳突き詰め、養成学校を開設 「諦めない」が成功呼び込む

上海盧湾区育成翻訳培训中心

王建明 代表

初級、中級、上級にクラス分けされ、幅広い外国語習得ニーズを取り込んだ語学学校はいくらでもある。だが、その先のレベルとなる「プロの通訳」を養成する学校は上海に一校しかない。中日英の同時通訳者養成学校「上海盧湾区育成翻訳培训中心」。その代表を務める王建明さんは、自ら教壇に立つ教師でもある。

「語学は学業、通訳は職業」

外国語習得ブームという目の前にある巨大な市場を相手にすれば、確実に利益を確保できる。そこを敢えてターゲットを絞り込み、潜在市場の開拓に挑んだ。それは、上海対外貿易学院の日本語教師という肩書きもある王さんが、日本での一〇年の滞在を経て「通訳」という仕事のあり方について考え抜いた末の結論である。

日本に留学し、大学院を卒業した王さんは、日本企業で通訳や中国語教育を行っていたが、「二人目の子供が生まれたことで帰国」「中国語をうまくしゃべれなくなっていることに気づきました。新しい単語を聞いただけで鳥肌が立ったんです」と帰国した

当時を振り返る。そこで改めて感じたのは、外国語を習得のためには母国語を向上させなければならないということだった。

ただ、「プロの通訳は外国語ができればいいというわけではないはず」。同時通訳とは何なのか、いかなる存在であるべきかをほつきりさせることができないまま、進出企業のコンサルを主な事業内容とする上海集慧林商務有限公司を設立する。

転機は「語学は学業であり、通訳は職業である」と気付いた時によく訪れた。「この考えが正しいことを認めてもらいたい」。これが同時通訳専門の教育機関をつくる直接の動機となり、今の王さんを支える原動力ともなっている。

「やり始めたなら、諦めない」

二〇〇三年に開校した通訳学校は、いきなり猛烈な逆風に曝された。SARSであり、同時通訳養成用に設備投資をしたにもかかわらず、受講生が思うように集まらなかつた。そのため、講義を開始できない状況が続いた。それでも、「一旦やり始めたなら、絶対にあきらめない」という持ち前の性格で困難な時期を乗り越えた。

その苦勞が報われたかのように、王さんに追い風が吹き始めている。二〇一〇年に万博を控える上海では、国際レベルの会議が頻りに開催されるようになり、同時通訳をこなす人材の需要が急増した。今では広告を出さなくても、口コミで評判が広がり

受講生が集まってくる。

ようやく黒字転換の見通しが立った今年、王さんは新たな事業をスタートさせる。コンサル会社の会議サービス部門を独立させて、新会社を設立、日系大手の会議・イベント会社と提携する計画だ。同時通訳はもちろんのこと、イベントコンパニオンのチームを組成し、派遣することも視野に入れる。「国際レベルの大きな舞台では顔やスタイルといった外面的な要素だけではなく、通訳、接客、商品宣伝がきちんとできるプロフェッショナルな人材が求められている。その集団を育成したい」（王さん）

「本当は主婦になりたかった」

午前中は大学、午後から夜にかけて通訳学校の授業、そして会社経営と多忙の日々を送る王さんは、二人の子供を女手ひとつで育てる母でもある。一二歳の男の子と八歳の女の子。そして、その子供たちの体よりはるかに大きい体重九〇キロの愛犬・セントバーナードを併せて「三匹の子供たち」と王さんは愛着を込めて呼ぶ。「本当は主婦になりたかった」と語り、忙しい中でもできるだけ子供たちと一緒に時間をつくることを心掛けていた。

五歳まで日本にいた長男は、日本語を勉強したいと上海で唯一日本語を教える中学校にこの秋から進級する。そう話す王さんは事業家の姿から離れて、母親の笑みをこぼした。