

1977年5月20日第三種郵便物認可 2011年12月1日発行 偶数月1日発行 通巻639号

商エクラブ

12

639/2011



ホームページアドレス
メールアドレス

<http://www.shokoclub.or.jp>
shoko-c@ny.airnet.ne.jp

社団法人 日本商工倶楽部

会員さん
こんにちは



私たちはグローバルネットワークを駆使して
事業展開のお手伝いをいたします

竹内 明日香氏（株式会社アルバ・パートナーズ 代表取締役社長）

今回は、経営・財務アドバイザリー、IRアドバイザリー、海外進出支援などを手掛けておられるアルバ・パートナーズさんのご登場です。同社はグローバルなネットワークを通じて、海外市場の情報収集、事業提携先候補の調査、交渉サポート及びクロスボーダー取引のサポート役として、日本語、英語、中国語等の多言語対応、ネットワーク、分析力を武器に、企業の事業展開を多方面からお手伝いしております。

インタビュアー／当倶楽部理事長・大塚壽郎

（対談日／二〇一一年一〇月二〇日）

外国人向けに日系企業の
情報提供をメインにスタート

大塚 竹内社長は東大法学部をご卒業後、六年に興銀に入社され、退職後に会社を立ち上げられたようですが、最初に、そのあたりの経緯からお話をお聞かせ下さい。

竹内 興銀では国際営業、大手企業向け融資・審査を担当しておりましたが、退職後は銀行時

代の経験を生かし、最初は海外で日本株に投資している機関投資家向けに、日系企業のリサーチをする仕事から始めました。

大塚 日本ではなく、最初は海外から…。

竹内 はい。弊社の仕事は、もともとそこが始まりです。それが徐々に、メッセージングサービス、IR・PRサポート、海外進出・日本エントリリー等の支援といったコンサルティング事業に発展し現在に至っております。今朝もシカゴの投資家さんと電話会議をしてきたところなんです。

大塚 メッセージングサービスとは、具体的にどんなことを？

竹内 これは、会社のビジネスモデル、他社との差異化、成長戦略などのコーポレートストーリーを、各ステークホルダーに響くような訴求力の高い形で発信していくサービスです。私たちはその、相手の心に響く伝え方を「メッセージング」と名付けて推進しております。結果的に、顧客企業の売上拡大や、時価総額の向上につながることを意識したサービスです。

大塚 外国人と日本人では、仕事の仕方や考

え方に、やはり違った面もあるでしょうね。

竹内 海外の投資家と一緒に、日本の、主に上場会社のトップの方とミーティングをしていて感じるの、海外の投資家から見ると、明らかに日本は誤解されている部分が多く、お返事の内容にしても、「こうおっしゃれば、もっと良く伝わるのに」と非常にどこかしらを感じる場合があります。外国人サイドで仕事をしている場合、なかなか日本側に立つことはできないにしても、やはり日本人の私としては、日本の会社のお役に立ちたいという気持ちで、どんどん高まっていくわけです。

大塚 それは分かるような気がしますね。

竹内 あとで日本側の社長さんから、「いつもミーティングに来てくれるけど、我々は外国人にどう映っているの」とフィードバックを求められ定期的にコンサルティングをするようになってきたのが日本向けサービスの発端です。ただ、情報発信力を高めただけでは、売上が伸びたり、時価総額が増えたりはしないので、企業の成長ドライバーと一緒に考えましょう、新たな市場を開拓しましょう、海外事業をされるのであれば

お手伝いしましょう、と我々の得意分野を生かして、サービスの範囲がどんどん拡がりました。

専門分野の第一線で活躍した女性が母親になって再び社会でパワーを発揮

大塚 資料を拝見しますと、企業の訪問回数は五〇〇社とありますが、うち日本企業は何社ぐらいですか。

竹内 約八割が日本企業です。あとは、日本市場に参入したい海外のお客様に、マーケット開拓のやり方や、どんなチャネルがあるのか、どんな銀行があるか等々をアドバイスしております。

大塚 具体的に、企業の開拓はどのように。

竹内 銀行や大学の友人や先輩の紹介という形が多いですね。海外のお客様の投資先だった会社から、別のお仕事を頂いたりするケースもございます。

大塚 あなたを見てみると、本当に何か楽しそうな感じがするんですよ。

竹内 銀行時代に比べるとワークライフバランスが取れているというのが大きいと思います。不要な会議もないですし(笑)。一緒に仕事をしているメンバーは、みんな家では母親として家事や育児をこなしており、それぞれが仕事と家庭のバランスを上手に図りながら働いているという点で、価値観を共有できることが多いからかもしれません。彼女たちの殆どは留学経験やマスターの資格を持っており、海外経験にしても私が一番浅いくらい、という強者集団です。今まで第一線で活躍していた女性たちばかりで、結婚や出産を乗り越えてキャリアを積みながらも、子供の受験などを機にワークライフバランスを求めて弊社に加わってくれた、というパ

ターンが大宗です。ですから、弊社の仕事のクオリティの高さは保証します。

大塚 それぞれの方が専門分野を?

竹内 I Rの専門家、銀行でクオンツに携わっていた人、財務の専門家、翻訳等々、それぞれの世界で経験を積んできた人ばかりです。

大塚 いま何人でやっておりますのですか。

竹内 正社員四名と、外注扱いの社員が四名です。外注扱いになると、弊社としても固定費を抱えずに済みますし、相手も、子供のお稽古事などの母親業の中で時間を自由に調整しながら成果を確実に出すやり方のほうが心地いいと望んでいます。

大塚 だけど、お仕事の内容からして、海外から日本企業に色々な相談や照会などがあつた場合、かなり時間がかかるでしょう。

竹内 確かに足の長いプロジェクトもありますので、そういう場合は、各人の時間をうまく調整しながら三〜四人のチームを組んで対応します。先日も専門性の高い、かなりボリュームのある金融関係の翻訳と資料作成を受注しました。在宅ベースでも作業ができるように、クラウド形式でファイルを管理し、情報共有ができる体制で交替しながら行いました。担当者によって品質に差異が出ないどころか、そもそもが専門的な知識の高いメンバーの集まりですので、お互いの知識や経験を共有することで、相乗効果が生まれ、高い品質のものを仕上げられたと自負しています。

日本は教育から変えていかなければアジアの国々の競争心には勝てない

大塚 こういう会社ってほかにありますか。

竹内 メンバー全員が家ではお母さん、という会社は少ないと思います。お母さん業って大

変なんですよ。同時にいくつものことを、ただこなすのではなく、家族それぞれの気持ちや嗜好さらには将来までを考えて愛情をもって家事や育児、さらには教育と、家族を支えているんです。ですから、仕事にしても非常にキメ細やかで、相手のことを思って最後の九九・何パーセントまで詰めていきますので、完成度は相当高いと自負しています。

大塚 ところで先ほど、これは企業でも政治でも同じだろうけれども、日本人に足りないもの、ということを言われましたね。具体的に、ここが駄目だというのはどこなところでしょうか。

竹内 日本の企業の場合、説明を求められても、なかなか簡潔な言葉で明快に答えられない。面談に行っても、「いや、これからはそうですね」、「今後は巡航速度で」などと言われますが、巡航速度を英語に訳した瞬間に良く分からなくなってしまう。「今、当社を取り巻く環境は、ポイントには三つで、一つ目は何々、二つ目は何々」ともっと簡単かつストレートに話すべきですね。

そう説明なされば、「この会社の先行きはこうなるんだな」「この経営者ならいざという時にもきちんと説明してくれるだろう」と安心感を与えられ、「では、この会社に投資してみよう」とステップが一段進むのですが、多くの会社は入り口のところで不明瞭。

大塚 日本人は元々、プレゼンテーションに慣れていないんですね。

竹内 そうなんです。何となく「分かった、分かった」と和やかに時が過ぎるのを待つようなところがありますが、今後、インドや中国の三十代、四十代の経営陣と伍していくためには、明快な言葉で、クリアカットに会社のことを説明しなければならなりません。それから会社説明会

や株主総会などでは舞壇に役員を並べて、質問がくると、それは誰それにと振るんですね。多分それについての専門家に答えさせるといふ社長は会社のことがかつていない、とネガティブに見えてしまう。

大塚 日本の民族性として、自分のことをガンガンアピールするのは恥ずかしい、黙っているのが美というか、道徳の基本みたいな考え方がありますよね。

竹内 お客様の中に教育関係の方がおられ、横比較をする必要があつて海外の小学校を調べたことがあります。先進国の多くの国ではパソコンを多用して、パワーポイントでプレゼンテーション資料を作り、クラスで発言の練習を



しているそうです。私自身が子供の学校公開を見ていても、日本ではなかなか一人一人が自分の意見を発言したり、それをスライドを使って表現したりということには、重点が置かれていないようで、先行き不安です。

例えばビル・ゲイツ財団が、日本に買える会社はないかと一兆円持つて三十社とミーティングしたけれども、欲しい会社は一つもなかったそうです。アカウンタビリティ(説明責任)が低すぎる、と。日本人は勤勉な国民性、優れた技術、整ったインフラがあるのだから、本来なら、もっとお金を呼び込めるマーケットであるはずなのに、その良さが相手に上手に届かないことは本当に残念です。

大塚 国民性の問題だから、これを変えるには、教育から手を付けなければなりませんね。

竹内 多額の財政赤字を抱え、明日にでも破綻しかねない日本を変えるには、まず子供たちから変えなければと思います。ですから私どもでは、たとえば日本人を留学させたり、アジアから子弟を呼んで交流させ、刺激を与えるような、子供を中心としたビジネスが出来ないかと考えているところなんです。

大塚 そういうことを、今から始めないと百年の計になって日本は沈没しちゃいますよ。だから学校の先生というのは、色々な意味で本当に優秀な人がなるべきだと思いますね。

竹内 そのお考えには非常に賛同ですね。

大塚 そのほかに、何か夢のあるお仕事を考えておられますか。

竹内 海外から日本に、もう少し足の長いお金を引っ張って来たいという思いもありますし、特にアジアの国々に対する情報発信のサポート役を担っていただけたらと強く思っています。日本

の会社が情報発信でどれだけ損をしているか、外から見ると、こんなふうに見えてしまっているから、こう変えていってらうでしょうかと、いうようなお手伝いをしていきたいですね。それにより、会社の売上が伸びたり、新しい投資資金がたりたりということに貢献したいと思っております。

それと、日本には情報提供に対してお金を払うという土壌がなく、調査や分析した内容に対する付加価値というものをご理解いただけないのが最も苦勞するところですね。

大塚 ご趣味は？

竹内 アマチュアのオーケストラのコンサートマスターとしてバイオリンを弾いております。また今年は人生初のフルマラソンに挑戦します。ゴルフもスキーもスポーツは何でも好きです。

大塚 それは素晴らしいですね。今日は、お忙しいところ有り難うございました。御社のますますのご発展をお祈り申し上げます。

●プロフィール

株式会社アルバ・パートナーズ

〒112-0013 東京都文京区音羽一(一七)二一

花和ビル三〇八号

事業内容：IRアドバイザーサービス、財務・

経営サポートサービス、企業アクセス・

分析

創 立：二〇〇九年一月

資本金：三〇〇万円

従業員：四名