

国際業務の 窓辺から

CLAIR 経験者からの
メッセージ



「肌感覚」を身に付けて ようやくスタートラインに

鹿児島市企画財政局企画部アジア戦略室 主査 上玉利 茂

クレアでの3年間は、東京本部でもシンガポール事務所でも、自治体の海外経済活動（観光客誘致・販路開拓）を支援する業務を多く担当しました。各国で開催される旅行博や商談会・展示会に参加し、工夫を凝らしてプロモーションを展開する多くの自治体や民間事業者の取り組みを見たり、現地の旅行代理店やバイヤー、一般市民の生の声に触れたりする機会に恵まれました。

言うは易く行うは難し

クレアに派遣される前、企画部門・国際交流部門に所属していた時には「人口減少により国内市場の縮小が見込まれる中、海外、特にアジアの成長力の取込みが必要」といった文章をよく書いていました。

しかし、シンガポール事務所管国（ASEAN10 各国+インド・スリランカ）に関しては、成長著しいとはいえ、現時点ではそのGDP総額がようやく日本を少し上回った程度です。その上、各国の民族・歴史・文化・宗教・言語はさまざま、人口も経済力も規制のあり方も全く異なります。このような市場を舞台に世界各国がしのぎを削っているわけですから、そう簡単に果実を得ることはできません。つい4年前まではこの厳しい現実を知らずにいけしゃあしゃあと作文していたのかと思うと、我ながら笑えてきます。

肌感覚

観光地でも商品・サービスでも、「いいもの」は世界中にあふれています。そのことを認識した上で、業務や日常生活を通して、主なものだけでも以下のような視点を持てるようになったのは大変有意義でした。

- 競争相手は国内他都市だけではなく世界であること
- 誇りある地域資源が海外でも稼げるコンテンツとは限らず、マーケットインの戦略が必要であること
- ライバルとの差別化を意識してターゲットごとに地域

資源を取捨選択する必要があること

経験を重ねるうちに、「この取り組みはうまくいかも」、「この取り組みでは厳しいかも」といったことが感覚的に分かるようになってきました。出張ベースでは身に付けることが難しいこの「肌感覚」こそがクレア生活での一番の収穫です。

スタートライン

帰国後は、鹿児島市における「アジアの日常化」に向けた戦略を推進する部署で仕事をしています。

「肌感覚」を身に付け、私はようやく海外業務のスタートラインに立つことができました。今後は、数年前の情報ですぐに役立たなくなるアジアの成長スピードに置き去りにされないよう、常に一歩先を走るくらいの心構えで「肌感覚」をアップデートしていくことも必要です。「人口減少により国内市場の縮小が見込まれる中、海外、特にアジアの成長力の取込み」に向けて、微力ながら努めていきたいと思えます。



Japan Travel Fair に従事（シンガポール）

プロフィール・ほか

- 所属：鹿児島市企画財政局企画部アジア戦略室
- クレア時代の所属：
2016年4月～2017年3月 東京本部交流支援部経済交流課
2017年4月～2019年3月 シンガポール事務所