



支部長就任1年を迎えて



本田前支部長の後を継いだ山脇です。交代して1年となりますが、新型コロナウイルスの蔓延のため動きがとれない状態で、今後のために人脈の発掘などをすべきですが、皆様方もいろいろと気が付くことがあれば、連絡いただければと思います。

新型コロナウイルスの最大の難点は、人脈が途絶えることかと思いますが、これが進めば進むほど、これからの方向を誤るのではないかと思います。そのためには未来への展望、方向性など議論する場が求められているように感じます。そのような場はいつでも必要であり、どこにいても入ってくるようにしたいものです。そのような会にできないか考えているところです。そのような意見を出すことを考える。また、集まって飲んで意見交換することがメインの場合もあるでしょう。いろいろ意見を聞かせてもらってよかったと思われることが大切です。以上のことをなお検討します。

次に、私の感じたことなのですが、講演者の話を聞くのでも関心があるのとならないのでは大違いです。私の会社は事務機、複写、印刷などやっておりますが、以前写植の仕事をするべきか話がありました。機械を購入する話もあったのですが、やったことの無いことを調べるのは大変でした。それでいろいろ過去に聞いた中から引っ張り出したのですが、いろいろと顔を出したことから、意見が出てきたのを思い出しました。そのときは関心が薄くとも聞くだけでも値打ちがあると思いました。

最近M&Aが出回っており、当社も埼玉県さいたま市にある事務用品の会社を買収することにしました。当社は事務機、ネットワークシステムを扱っており多少異なります。今までにない幅広い知識、経験が求められますが、VECで教えられるながら努力したいと考えています。

アフターコロナは皆様のお役に立ち、交流の場を提供できるVEC関西支部として行動したいと存じます。

一財) VEC 関西支部 支部長 山脇 雅則

それでも前に進んでゆく — 思考錯誤の日々 —

この文書を執筆している時期は8月初旬で、第32回オリンピック競技大会（2020/東京）が開催されているところですが、オリンピック開催を素直に喜べない複雑な心境にしているのが、全世界で猛威をふるうCOVID-19、通称「新型コロナウイルス」です。感染率の高い変異株に大きく置き換わった沖縄でも連日過去最多を更新し、10万人当たりの新規感染者数は全国ワーストを続けています。この爆発的な増加で、重症者以外は基本的に自宅療養という政府の方針も決定されてしまいました。今のところ国にできることは限界に来ており、自分の命は自分で守る段階に来ているようです。特に離島では医療機器や人材が限られており心配です。今は2020年にやってきた基本的な対策に加え、ワクチン注射や基礎体力をつけて、自己の抵抗力を高めて乗り切るしかないと思います。

ところで、新型コロナウイルスが日本に入ってくる約3か月前の2019年10月31日、首里城の大火災があり、当時、県民はもとより他府県の方々も焼け落ちていく正殿の姿を見てショックを受けたのではないのでしょうか。その事件の心の傷も癒えぬまま2020年の新型コロナ元年を迎えました。首里城周辺ではお客さんが激減、さらにコロナ禍で国内外の観光客数が大幅に落ち込みました。土産品店や、密になりやすい飲酒を伴う飲食店では、休業や時短営業の影響で、廃業・店舗数縮小が見られ、立地条件の良い通り沿いでも空き店舗のまま数カ月が過ぎている状況です。「国際通りの歩道はこんなに広かったのか」と感じるほど、人の往来がなかった時期がありましたが、「コロナ慣れ・コロナ疲れ」が言われるようになった今年の7月終わりごろから徐々に旅行者が増えています。コロナ禍で落ち込んだ客を取り戻そうと、ハイシーズンでも割安な値段で本島中・北部の高級リゾートホテルがサービスを提供しているため、交通の便が良い那覇のホテルよりも、「青い空・青い海」が近くにあるリゾートホテルの利用客が多いように感じます。

我々の普段の生活では、祖先を敬うために家族・親戚が一同に会する清明祭（旧暦3月）とお盆（旧暦7月）の2大行事に大きな変化があり、感染防止のため中止・または若手が代表で簡素に行うようになりました。これまで年長者が参加するのが当たり前であり、親戚同士が近況を報告しあうコミュニケーションの場であった行事（文化）は、目には見えない敵に大きく変えられ、またその他の大事な問題（仕事・生活困窮）も山積しています。以前のように戻らない「ニュー・ノーマル」の中で、大なり小なり試行錯誤を繰り返しながら現状を打開できるよう期待しつつ、私自身も協力・行動していきたいと強く思っています。



写真：（休業で店も閉まり、人通りも少ない方々の国際通り、
一方でリゾートホテルは、駐車スペースもないくらい人が増えてきた）

沖縄県在住の元ベンチャーサポーター 城間 保

お金の教育を公教育に。 ～ 金融教育がスタンダードになる日が必ずやってくる ～

●ごあいさつ

この度、執筆の機会を与えていただきました西岡奈美(ナンシー)です。どうぞよろしくお願いいたします。竹内かおり(キャサリン)と「キャサリンとナンシーの金融教育」という名前で、子ども向けマネー教育、大人向け投資教育事業を行っております。共に証券会社出身であり、子育て中の母親であることを強みにして「お金の事をかんとんに！おもしろく。そして投資をもっと身近に。」を理念にお仕事をさせていただいています。ファイナンシャル・プランナーがお金のお医者さんと言われるため、キャサリンはブルー、ナンシーはピンクの白衣を着ています。



●現在のお仕事について

現在、キャサリンとナンシーの金融教育では、コンセプトの異なる3つのブランドを展開しています。

- ①キャサリンとナンシーのお金のおはなし：講師業。公立小学校での授業のほか、金融庁をはじめとする公的機関主催の授業を行う。LED関西をご縁にお声がけ頂いたことをきっかけに中小企業向けの研修も始めました。
- ②キャサリンとナンシーの株ラブ：株式の事をざっくばらんに話す部活動。株式LOVE=株ラ部=株ラブ。部長はキャサリン、マネージャーはナンシー。趣味の延長で始めましたが、ウケが良く、開催場所も広がっています。
- ③キャサリンとナンシーのお金の相談クリニック：相談業務。白衣が私たちのユニフォームなのでお金の相談クリニックという名前にしました。証券会社出身である私たちの特性を活かし、投資を始めたい方に相談を行っています。

●金融教育を公教育に

9年前、私が子ども向けマネー教育を始めるにあたり、ある方に「お金の教育をスタンダードにしたい」と伝えたら「それはないわ。これからは英語教育やで。」と言われ、本気で腹が立ったことがあります。私は英語教員の免許を保有していますので、英語教育が重要であることは否定しません。しかし、英語はなんとか使わずに生きていくことが可能であるのに対して、お金は現代、使わずに生きていくことは不可能です。なのにお金の教育を否定されたことが本当に悔しく、負けず嫌いの私は「絶対に叶うまで辞めない。私が金融教育をスタンダードにしてやる」と強く心に誓うきっかけになりました。今後も、3つの事業を少しずつ拡大させながら、金融教育を公教育にするべく、邁進いたします。



<出前授業の様子>

経営者の皆様であれば、お金の教育の重要性はきっと共感していただけることと思っております。なかなかマネタイズの部分で頭を悩ませています。どうか皆様のご支援賜ります様よろしくお願いいたします。

LED関西 2020 FINALIST 「キャサリン&ナンシーの金融教育」 代表 西岡 奈美

◆あなたのビジネスを成功に導く通訳者の選び方

インバウンドブーム期、日本に居ながらにして海外市場に可能性を感じた方は少なかったでしょう。昨今のコロナ禍においても、オンラインを駆使し、世界を舞台に活躍の場を広げようと果敢に努力されている方々がたくさんおられます。そうした方々の助けになればと、常々「もったいない！」と感じていることを記してみます。

海外とのやり取りという、最初にハードルになるのが言語です。言語の問題を解決しようとするときに、まず助けを求めるのは何ですか。機械翻訳？通訳アプリ？こうした最新機器は場面によってはとても役に立ちますが、使い方を誤ると致命的な問題に繋がりがかねません。

ご自分で勉強！？素晴らしい志ですが、英語だけでなく、複数の言語を自分でマスターしようとする間に合いません。

そんなとき、やはり頼りにするのが通訳者でしょう。私は約10年間中国語ビジネス通訳者、日中バイリンガル司会者として活動し、中国ビジネスに関わる方々が通訳者を通じてコミュニケーションする場に立ち会って来ました。その経験から、ビジネスを成功に導くための通訳者の選び方をご紹介します。

通訳者が必要になったとき、最も多いのは通訳エージェントを通じて探す方法でしょう。エージェントでは語学力によって通訳者のレベルを分け、報酬を決めるのが一般的です。「逐次通訳か、同時通訳か」「専門用語はあるか」「時間は」「場所は」。表面的な情報がエージェントに伝えられ、語学力だけを基準に通訳者が選定されるケースが多いのが現状です。しかし、ビジネスの場で成果を上げるには、ぜひ語学力以外の資質にも注目して欲しいのです。

事例1) 人脈を作るためのパーティー：会話の内容は自己紹介や気候、簡単な時事問題。語学レベル的には易しい部類に入ります。しかし、学生さんや、駆け出しの通訳さんなど、華やかな舞台に慣れていない方ではあなたの横に立って好印象を残すことは難しいでしょう。

事例2) パートナーのための接待宴会：必要なのは、場を盛り上げる力です。雰囲気を読み、テンポ良く会話を進めるコミュニケーション能力は、語学力とは異なる資質です。

事例3) 瀬戸際の商談：シビアな条件交渉では、依頼主の戦略を熟知した上で、言外の意図を理解するクレバーさが求められます。商談独特のビジネス感覚が必要です。

事例4) 新プロジェクトのためのミーティング：何をおいても信頼感です！残念ながら通訳から情報が漏れ損害が発生した、プランが水泡に帰した、という例は少なくありません。

どんな場面で、どんな結果を残すために通訳者が必要なのかを考えることで、最も相応しい通訳者を選ぶことができるようになります。通訳エージェントを通じて探す場合、ぜひあなたのビジネスに最適な通訳者像を詳細にエージェントに伝えてください。

知り合いに紹介してもらい、などの方法で通訳者を探すときも同じです。語学ができるかどうか、だけでなく、目的に沿った経験や資質を持った人かどうかを基準に選んでください。

同時通訳ができるほどのハイレベルの語学力を持った通訳者は国際会議には欠かせません。しかし、あなたのビジネスにとってベストな人選かどうかは別の問題です。留学生を通訳として雇えばコストは抑えられます。しかし、商談は上手くいくでしょうか。メイドインジャパンの魅力をPRするとき、外国人が通訳をするのと、日本人が通訳をするのでは、どう印象が違いますか。

海外ビジネスの場において、通訳者はあなたの分身であり、企業イメージを体現する存在です。通訳者の力が皆さんのビジネスを更に成長させることができるよう願っています。



中国語ビジネス通訳者/日中バイリンガル司会者 宇高よう

<VEC関西支部 事務局だより>

※本年度より、前任者の澤村佳宏氏よりVEC関西支部事務局長を引き継ぎました長谷川治雄です。

長年事務局長として会を盛り上げてこられた澤村氏の後任は重責ですが、新支部長を支えてさらに発展的な新しい会にしたいと考えております。支部長も書かれていますが、コロナ禍の中これからの新しい会を模索して行く時期と感じています。ご指導、ご意見、お願いいたします。なお、事務局スタッフは、今まで通り経験豊富な頼りになる女子2名(藤本睦美、濱本妙子)が引続きお世話になります。これからも、よろしくお願いいたします。

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293
Eメール shib88@vec.or.jp