ネイティブはこう言えば納得する！

MAGICAL RESPONSE

2年ほど前、赤坂付近のおそば屋さんで米国人のビジネスパーソンとおそばをつるつる食べながら、日本企業についての印象を聞く機会がありました。いや、愚痴を聞かされました、といったほうが正しいかな。

「たった1枚のNDA(Non Disclosure Agreement=守秘義務契約書)を交わすだけなのに、なんで3ヵ月過ぎても決まらないのかさっぱりわかりません…。日本の企業はどうしてこんなにスローなんですか?」とフラストレーション満々でした。

話を聞いてみるとその方の会社は、30年前から日本企業との取引があり、良好な関係を築いている模様。取引をしながら彼の企業が気づいたのは、相手先の日本のメーカーには、眠っている技術が山積みになっていることでした。今回はそこに目をつけて新規事業を立ち上げることとなり、新しい部署とのNDAが必要になっているようです。

日本のメーカーとパートナーシップを組み、活かされていない財産としてその技術を掘り起こし、今度はそれを彼の企業のほうで持っている世界規模の販路を使って、より多くの潜在顧客へと届けよう、という企画です。米国企業側は本人だけでなく部門長も確実な商機だと自信を持っているし、売上を折半する計画なためお互いの企業が潤っていく内容です。もちろん相手側の日本企業も大賛成しているし、むしろ、眠っている技術を活かすチャンスの到来したことにたいへん感謝しているとのことです。

これは明らかに、双方の企業や潜在顧客にとってもWin-Winなプランです。あとは手続きの問題だけなのですが、その手続きの出発点とも言える「守秘義務契約」ですごく手間取っているために、プロジェクト自体が前に進まなくなっているようなのです。

ビジネス英語 魔法の切り返し vol.3

日本企業はとにかく遅い、と思われるわけ

文 ルース・マリー・ジャーマン
text by Ruth Marie Jarman

「これ以上時間がかかってしまうと米国本社からストップがかかるよ！実現できなければ、こちらも日本の企業も、そしてその技術に興味を示してくれるはずの潜在顧客にとっても損になるんだよ！」とお嘆きのご様子。

さて、一筆書くだけのことがどうしてこんなに時間がかかるのか、日本企業で働いた経験を持つ身として、少しばかりその謎の説明の仕方をご紹介したいと思います。皆さまもぜひご活用ください。

【KEY PHRASES】 This is how we make sure all the stakeholders are on board.
（意味） このプロセスを通して、関係者全員の理解とサポートを得るのです。

POINT 私たちのやり方はこうなんですよ、という旨を伝えるときにこのThis is how we ～ は便利です。on boardは直訳すると「(船などに)乗っている」ですが、このような言い方で「関係者が同じ方向を見ている、共通理解を得る」という感じのビジネスシーンの英語になります。「話が通っている」が日本語のニュアンスに近いでしょうか。

Profile

米国生まれ。ボストンのタフツ大学卒業後1988年にリクルートに入社。2012年にジャーマン・インターナショナルを設立。外国人顧客を求める日本企業や自治体のプロモーション戦略やグローバル化対策コンサルティングを行う。日テレ「世界一受けたい授業」をはじめとするテレビやラジオ出演など各方面で活躍中。著書に『日本人がいつまでも誇りにしたい39のこと』（あさ出版）など。

『1, 2, 3ツーリズム法則』の接客英語』
ルース・マリー・ジャーマン
発売元：Jリサーチ出版
定価：1,540円（税込）