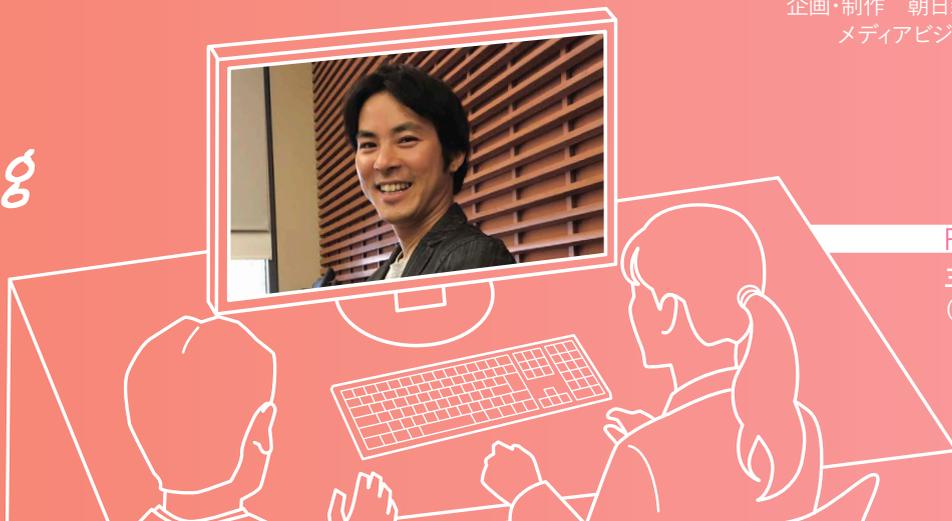


One time, One meeting

現在、ファーストリテイリングの
インドネシア法人で、
経営全般を担う嶋雄吾さん。
これまで10年以上海外で奮闘してきた彼が
常に大切にしてきた、ビジネスの心構えとは。
その思いに大きな影響を与えた“出会い”とは？



From
三菱商事
(ファーストリテイリング
インドネシア現地法人出向)
嶋雄吾

「誰のために、何のために仕事をするのか」 原点となった出会い

【監修】 *The Asahi Shimbun*
GLOBE+

国境にとらわれず日本と世界をどん
どんつないでいきたい。そう思い三菱商事
に入社しました。これまで食品の輸出入
や食品製造事業の投資管理などの仕事
をしてきました。今はユニクロを展開する
ファーストリテイリングのインドネシア法
人にCOO(最高執行責任者)として出向し
ています。日々経営に携わり、多くの学び
があります。

多くの人に製品を利用していただくに
は、その価値をその国の人々の考え方
やライフスタイルに合わせたかたちで伝
えなくてはなりません。そのためには、何
より現地の人々のことを深く理解する
必要があります。

私が仕事をする上でずっと心がけて
きたのは「その国の人々の立場で考
え、行動すること」です。自分が取り組
むビジネスは、その国の人々の永続
的な、真の意味での幸せにつなが
っているか。常に自



分に問いながら、仕事に取り組ん
できました。きっかけは、パキスタン
でともに働いた現地の男性社員
との出会いです。彼の言動からは
常に「この国を豊かにしたい」と
の熱い思いが伝わってきました。
これから開発されていく国側の
視点で、何のために事業を進
めるのか、原点を考えると、何
のために仕事をするのか、を
深く考えるようになったのだ
です。

この経験が、今の仕事にも役立
っています。ユニクロはサステナ
ビリティをビジネスの根幹に置
き、その地域の人々の立場に
寄り添って事業を展開してい
ます。

また少し前に、うれしいことがあ
りました。ジャワ島の地方から
出てきて、ジャカルタユニクロ
1号店の販売員として働いて
いた女性社員が、先日出身地
にオープンした店舗の店長に
就任したのです。開店日には
彼女が仕送りしていた地元の
家族がかけつけ、涙を流して
喜んでいました。この姿を見
た時に、自分にとって最大の
喜びは、お客様の喜ぶ顔や社
員の成長を見ることだと改
めて実感しました。

誰のために、何のために仕事
をするのか、原点に立ち返
って考えることを忘れず
に、これからも目の前の
仕事に全力で取り組んで
いきます。



スタートアップが盛んな 「インドネシア」

人口2億6000万人以上と、世界で4番目に
大きな市場をもつインドネシア。近年は
堅調な経済発展が続いており、中間層
が拡大。スマートフォンユーザーが
増加したため、IT系スタートアップ
も急成長している。

現在、世界で5番目に多い2,000社
以上のスタートアップ企業があ
るといいます。すでにASEANを
代表する「ユニコーン」企業
が何社も誕生している。

「One time, One meeting」の
オリジナル記事は
GLOBE+でご覧頂けます。



<https://globe.asahi.com/brand/mitsubishicorp/2020>