

## 事例60 トップのステータス

中堅商社Z社はアメリカ南部の中規模都市の1つに農産物専門の貿易会社を設立、Oさんはその社長として10人程の部下を連れて現地入りした。オフィスは都心部のランドタワービルに設け、ついでに“社長邸”も、オフィスから数本通りを隔てた所に決めた。

そこは、お世辞にも良い環境とはいえなかった。かつてはダウントウンの高級住宅街で、裕福な商人や農場主のタウンハウスが軒を並べていた通りだが、今はもう古ぼけて、所々に廃屋もある。その一角に再開発された実用一点張りのアパートメントハウスの一室だ。

「何より会社に近くて、便利なのがいい」というOさん。アメリカ駐在ははじめてだが、以前の海外経験はアジア各地で、いずれも子供の教育や医療事情を考えて単身赴任。その時もアパート住まいで頑張ってきた。今回も子供の進学で単身にした。もともと細かいことは気にしないたちで、寝るところさえあれば事足りの企業戦士の典型タイプ。それより、ちょっと歩けば手頃なレストランやスーパーがあることの方が、Oさんには重要なのだ。

「これからが勝負時だ。君らも近くて便利な所を……」と、駐在員達にも要望した。

こうして“陣地”を堅めると、早速、市の商工会議所へ会員の登録申請に行った。ビジネスには地元の有力経営者とのパイプと、会議所メンバーという信用が欠かせない。

「ここが社長のお住まいなんですか？」と、登録窓口氏は、書かれたアドレスを指した。

「ええ、そうですが、それが何か？」

「ご家族はないのですか？」と窓口氏、今度は記入されていない家族構成欄を指す。

「いいえ、日本にいますよ。何しろ会社を立ち上げる大事な時期ですから、手足まといは迷惑なので、置いてきたんです。こういう時は単身、アパート住まいの方が活躍できます」

窓口氏はOさんの張切りぶりに気押されたか、口ごもりながら、ともかく入会審査の手続きをとり、後日、メンバーに迎えることが決まったら知らせる、と行って引込んだ。

だが1カ月、3カ月たっても返事がない。遂に業を煮やして会議所をたずねると、意外な返事が待っていた。「残念ながら、貴殿の加入は認められない」というのである。

「なぜだ、米国農産品の対日輸出を伸ばして、米国産業に貢献しようというのに……」

何としても解せないOさんは、既にメンバーの日系企業の何人か、信用できるトップに頼んで、会議所の真意を探ってもらおうと、これまた実に意外な理由が潜んでいた。つまりOさんの“社長邸”が問題。「ビジネスマンの格式と信用を尊ぶ会議所の会員にふさわしくない地区に、しかも単身、アパート住いする者」という不信感を与えていたのである。

〔コメント〕 自由・平等というが、アメリカ社会には厳然とステータス（社会階層）が存在する。自由・平等とステータスは矛盾と思いがちだが、ステータスは平等な条件の下に自由に競争して勝ち取ったもので、アメリカン・ドリームの結晶ともいえる。

企業トップは、そのようにして地位を得た人で、地域社会のリーダー、社員達にとっては重大な情報源であり、富をもたらす源泉でもある。人々は企業という組織よりも、その経営権を握っている個人を評価し、尊敬する。従って市長は、そのタイトルにふさわしいステータス・シンボル——目に見える「カネ」と「モノ」を持つべきだと考える。

「モノ」の代表は家で、「青い血（並の人間ではないという意味）の不動産」とか「金のチェ」といったニックネームがつけられるプール付きの豪邸、少くとも「プールと中庭」のある家に入るのが社長のステータス。それをOさんは、ややスラム化した都心部のアパート。しかも社長レベルの社交には欠かせない婦人も伴わず、単身赴任しているのでは、やはり不信感を抱かせたのも無理はない。

80年代後半以降、日系企業の対米進出は極めて大衆化した。現地法人の社長とはタイトルだけの扱いをする例が少なくない。また当事者自身も経費節減、業績と効率第一の滅死奉公を尊ぶ気風が強く、つましさに甘んずるが、アメリカ社会はそれが不信のタネとなる。

## コーヒー・ブレイク



### 異文化のブリッジ役に期待

私が赴任したのはアメリカ中部の小都市。自分のことも心配でしたが、一番気懸りなのは英語が不得意な妻のことでした。ところが私達一家のために、共同経営者のアメリカ人社長が、事前に地元在住の日系人を調べ、“友人”を用意してくれたのです。アメリカ人と結婚した日本人女性の家族達で、それは親身に世話をやいてくれました。

妻が始めて交際したアメリカ人は彼女たちのご主人や子供というわけで、皆さん片言の日本語がしゃべれたので、妻はすんなり、最初の英語恐怖症をクリアして、ブロークンながら誰とでもコミュニケーション出来るようになりました。積極的にホームパーティーを開くし、人と交わる楽しさを満喫して、こんなに社交的だったのかと、妻を見直したほどです。

いきなり現地の人達と交われ、といわれても、相当な度胸がいるし、うまく付き合うコツなんぞ全然わからない。常に不安と後悔を繰り返していると、悪くすれば人間恐怖症、アメリカ嫌いになりかねません。そういうハンデと気苦労を取り除いてくれるような人——在米日系人の方々は、実に素晴らしい橋渡し役になってくれます。現地へ行ったら、なるべくそういう方と早くお近づきになることをお勧めします。

會本善章氏（明治製菓株式会社：宣伝部部长）