

国を売り込め

汗だく訪販 みるみる成長



ヤクルト本社
インドネシア駐在員
上村 恵加さん

海外最前線で奮闘

トイレに紙はない。昼食は街の食堂で1000円ほどのぶっかけ飯。移動はいつも軽自動車を改造した小型の乗り合いバスを使う。大企業の日本人駐在員では非常にまれな勤務スタイルだ。

「皆さん、ヤクルトが健康にいいということをもっと積極的に説明していきましよう」。ジャカルタ郊外の住宅街にある小さな販売拠点。ヤクルト本社の駐在員、上村恵加(28)は流ちょうなインドネシア語で女性販売員

だ。日本と同じように制服を着た販売員「ヤクルトレディー」が家々を回り一本一本売る。スーパーなどに置くよりも、こうした訪問販売が主力だ。重要拠点には現地採用の社員を派遣し、レディーに同行して指導する。日本から派遣された上村のような駐在員は、現地社員の先生役。実際には販売拠点で開く会議でレディーに直接説明するだけ

でなく、現地社員やレディーと毎日汗だくになつて住宅街などを歩き、現地社員の指導で不足する部分を補う。

大学でポルトガル語を専攻し、留学先のブラジルで栄養失調の子どものために目の当たりにして食の大事さを痛感した。ヤクルトに就職したのは「途上国で健康にいい商品を紹介したい」との思いから。ジャカルタ駐在は2年を超え、インドネシア語の会話はポルトガル語より得意になった。毎日の外歩きでトイレ

用のティッシュと虫よけ、日焼け止めは必需品。

休みは週1日。それ以外は年1度の健康診断とイスラム教大祭でそれぞれ数日休みをとるだけ。高度成長期の「モーター社員」を思い起こさせる。ジャカルタにいる日本人の友人はほとんど冷房のきいた事務所で働く。「自分の仕事は少し変わっている」と最近気付いた。でも地に足のついた仕事で、やりがいは大い。アジアの消費力を取り込んで伸びる企業の最前線に立っているという自負はある。きりつとした表情で話した。(ジャカルタ)野沢康二