

氏 名 (学校名)	奥本 充 (青山学院大学)	国 (希望する体験)	カンボジア	企画テーマ	カンボジアに日本の美味しい魚を流通させる！
受入れ先	S.E.A.T.S. Inc	期間	2019/7/8-2019/11/30	担当者	峯島浩輔
日付	体験日誌		日付	体験日誌	
2019/8/5 (月)	<p>【スケジュール】 8時 出勤 8時-9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時-12時 出張資料の作成 12時-13時 お昼休憩 14時-15時 出張の事前調べ&上司への報告 15時半-16時半 お客さんとMTG 17時～ 日本からの鮮魚の受け取り&配達</p> <p>【学びと感想】 急遽、上司と2人で行く予定だった出張が、上司が Deng 熱になってしまい私1人で行くことになってしまった。急いで出張先の回る資料などを作成したり、回るスケジュールを調整したりと慌ただしかった。また、1人での初出張が英語で中国人に飛び込みでの商談だったのでとても緊張していた。</p>		2019/8/11 (日)	<p>【休み】 カンボジアで知り合った友達がインターンしているサッカーチームの試合を観戦に行った。カンボジアのプロサッカーもレベルもなかなか高く、日本人選手もかなりいることに驚いた。試合後、同じ年くらいのカンボジア在住メンバーでご飯を食べ、情報交換や生活面での悩みなどをざっくばらんに話すことができたので、良いリフレッシュとなった。</p> <p>【FYI】 私は2019年4月に「カンボジア日本人若者会2019」というコミュニティを設立した。留学生や現地採用、インターンなどで来ているU25のメンバーを中心に、情報交換や交流などをメインに活動している。日本大使館や日本人会のイベントなどにもお呼び頂き、カンボジアに住む日本人の方との交流機会を設けている。現在メンバーは96人となった(2019年11月30日時点)</p>	
2019/8/6 (火)	<p>【スケジュール】 出張：シアヌークビル(1人) 6時 プノンペン発 バス 13時 シアヌークビル着 14時-17時 新規顧客獲得のための飛び込み営業 18時 ホテルチェックイン 19時～ お客さんとご飯</p> <p>【学びと感想】 シアヌークビルに到着後、プノンペンとは全く違う喧騒があり面白かった。至るところに中国資本を感じ、下調べ通りオンラインカジノも中心とした資本経済が形成されていた。バイクをレンタルし、舗装もままならない道路を走りながら新規顧客獲得のための調査をした。何店舗か回るうちに英語も慣れてきて、どのような内容を簡潔に英語で伝えるべきか、興味を持ってもらうためにはどのような手順で話すべきかなど考えることができた。</p>		2019/8/12 (月)	<p>【スケジュール】 8時 出勤 8時-9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時-12時 出張資料の作成 12時-13時 お昼休憩 14時-15時 出張の事前調べ&上司への報告 15時半-16時半 お客さんとMTG 17時～ 商品の配達とMTG</p> <p>【学びと感想】 怒涛の出張ラッシュも明日からのシェムリアップでラストだ。日本食レストランとホテルを中心に営業した。普段ライン上でしかコミュニケーションが取れてない分、リクエストや不満点などしっかりと吸い上げることを意識した。</p>	
2019/8/7 (水)	<p>【スケジュール】 出張：シアヌークビル(1人) 9時-13時 新規顧客獲得のための飛び込み営業 13時 お客さんのところでランチ 14時～17時 飛び込み営業</p> <p>【学びと感想】 前日より緊張なく、営業に回ることができた。もちろん門前払いされたり、中国人に鼻であしらわれることもあったが、連絡先を交換し、やりとりを始めることができた店舗もあった。 また、最後に伺った中国人系経営の日本食レストランではオーナーとたまたま会うことができ、話が猛スピードで進み3000ドル以上の発注をその場で取ることができた。初めて自分の力でとった大型の注文だったので、とても大きな成功体験となった。</p>		2019/8/13 (火)	<p>【スケジュール】 出張：シェムリアップ(1人) 6時 プノンペン発 バス 13時 シェムリアップ着 14時-17時 新規顧客獲得のための飛び込み営業 18時 ホテルチェックイン 19時～ お客さんとご飯</p> <p>【学びと感想】 シェムリアップは以前も出張で来たことがある。町全体が観光客に依存しており、観光客の増減によってお店の売り上げの変化が激しいとの情報を得た。継続した発注は見込めないが、シーズンごとの突発的な注文にも対応できますということサービスを面として推していきたい。</p>	
2019/8/8 (木)	<p>【スケジュール】 出張：シアヌークビル(1人) 9時-13時 新規顧客獲得のための飛び込み営業 15時 シアヌークビル発 バス 21時 プノンペン着</p> <p>【学びと感想】 最終日は小規模なレストランを中心にピラ配り、挨拶回りを行った。建設途中のホテルなども飛び込みで営業し、オーナーに名刺を渡してくれ。と意気込んで回ることができた。初めての出張だったが、しっかりとある程度報告できるものを持ってプノンペンに戻ることができた。プノンペンに戻った後に、いかに次の契約に繋げていけるかが大事であると強く感じた。</p>		2019/8/14 (水)	<p>【スケジュール】 出張：シェムリアップ(1人) 9時-13時 新規顧客獲得のための飛び込み営業 13時 お客さんのところでランチ 14時～17時 飛び込み営業 18時 シェムリアップにいるインターン友達とご飯！情報共有！</p> <p>【学びと感想】 バイクを借りて、シェムリアップ市内を回りながら、レストランにチラシを周り、営業をして回った。 クメール人が経営する日本食レストランとMTGを行ったが、アポイントを取っていたにも関わらず、オーナーは来なかった。次回は予めRe.Mindをする必要があると感じた。このレストランは日本人の下には合わないが、クメール人には人気の日本食レストランで売り上げの見込みも立てられるので引き続きしっかり営業をかけた。</p>	
2019/8/9 (金)	<p>【スケジュール】 出張：ホーチミン(3人) 5時 プノンペン発 バス 12時 ホーチミン着 バス 13時-17時 新規サプライヤー周り 18時 ホーチミン市内の日本食料理屋でご飯</p> <p>【学びと感想】 シアヌークビルから戻ってすぐ、ベトナム・ホーチミンへの出張。私自身初の陸路での国境越えとなった。今回の目的は新規サプライヤー探しば。 カンボジアよりも物価が安く、生産力があるベトナムからカンボジアに持ってくることで付加価値を生み出せるもの、ニーズが大きいものは何なのかを考えながら過ごした。</p>		2019/8/15 (木)	<p>【スケジュール】 出張：シェムリアップ(1人) 9時-13時 新規顧客獲得のための飛び込み営業 15時 シェムリアップ発 バス 21時 プノンペン着</p> <p>【学びと感想】 新規に日本食レストランの開店を予定しているオーナーとのMTGを行った。まだ図面段階からお話を伺い、コンセプトなどをしっかり聞くことができて今後のような商品を提案しようかともイメージが膨らんだ。 オープン時期はまだ先だが、しっかりと関係を保ちながら要望などのヒアリングを続けたい。</p>	
2019/8/10 (土)	<p>【スケジュール】 出張：ホーチミン(3人) 8時-13時 新規サプライヤー開拓 14時 ホーチミン イオン訪問 17時 ベトナム鮮魚サプライヤーとご飯 23時 ホーチミン 発 バス 未明 プノンペン着</p> <p>【学びと感想】 ホーチミンにある日系サプライヤーに訪問し、ホーチミン近郊の日本食市場について話を聞いた。まだまだカンボジアに成長の余地があると感じるとともに、カンボジアのサプライヤーが目指していく手本のようなものを見れたと感じた。もちろん現地の物価やニーズなどは国、地域が変わればガラリと変わるが、それがビジネスの面白さでもあるように感じた。 ホーチミンの出張は私が何か主体的にするよりは、色々な場所を回る中で学ぶものが多い出張だった。</p>		2019/8/16 (金)	<p>【スケジュール】 8時 出勤 8時-9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時-12時 出張報告資料の作成 12時-13時 お昼休憩 14時-15時 出張報告書の作成&上司への報告 15時半-16時半 お客さんと電話MTG 17時～ 日本からの鮮魚の受け取り&配達</p> <p>【学びと感想】 シアヌークビルから始まり、ホーチミン、シェムリアップと出張ラッシュとなった2週間であったが、この2週間で自分がやっていきたいこと、何のためにカンボジアにインターンに来たのか改めて目的を再認識することができた。 また、出張計画を作成する際も、この出張で会社にとどのような利益をもたらすことができるのかという見込みをきちんと考えるという癖ができた。</p>	
受入れ先 担当者の コメント	出張先でも能動的に活動できている。具体的なクライアント開拓、サプライヤー開拓についても成果が出てきており、現場の社員と共に順応してアウトプットが出せるようになって来ている。		受入れ先 担当者の コメント	アポイントを入れていても先方が忘れていること等は、ある意味で途上国あるあるですが、それを言っても成果にはつながらないので、事前にリマインドを入れておく、というネクストアクションを導いていたのは良いことです。一概には言えませんが、更に考えて、アポをすっぽかされたのはなぜかー重要だと思われていないのでは？という仮説を元に、どのようにしたらアポをすっぽかされない程度に重要だと事前に思われるか、というところまで考えて、行動できるとより良いと思います。	
1週間の 感想と 今後の目標	この週は出張が多く、その準備や対応に追われた。しかし、1人で地方に行き、顧客を開拓する経験は大きな成功体験となった。同時に自分の足りない部分も明らかになったので、引き続きどのようなスキルが今の自分には必要か再考し、来週の活動に活かしたい。 また、うまくいったことは結果のみとらえるのではなく、なぜうまくいったのかなど物事を抽象化して分析をし、スムーズに同じ成功を重ねられるように体系化したい。		1週間の 感想と 今後の目標	行動する前に仮説を自分なりに組み立てることの重要性を学びました。 また、いかに担当する顧客に自分の存在を重要だと感じてもらえるか、どのようなサプライヤーだったら必要だと思ってもらえるのかを見直しつつ、ものを売るだけの営業ではなく、お客さんの抱える全ての問題をコンサルタントできる存在になろうと思いました。 営業担当としてより求められる存在になれるよう一つ一つの行動を見直しつつ頑張りたい。	

日付	体験日誌	日付	体験日誌
2019/11/14(木)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~12時 社内MTG(サプライヤー状況、在庫管理について) 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 営業チームMTG 15時半~16時半 お客さんとMTG 17時~ 商品の配達とMTG 19時~ トビタテの仲間とご飯	2019/11/25(月)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~12時 顧客とMTG 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 営業チームMTG 15時半~16時半 飛び込み営業 17時~ 既存顧客とのMTG 19時~ お客さんと会食
2019/11/15(金)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~11時 地方の顧客と電話、状況のリサーチ 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 新規顧客とMTG 15時半~16時半 既存顧客とMTG 17時~18時 以前の顧客に飛び込み営業 20時~ 日本人経営のClubに営業&MTG	2019/11/26(火)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~11時 新規顧客とMTG 11時~12時 既存顧客にプライリストを渡しに行く&MTG 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 お客さんに新規商品の提案 15時半~16時半 地方のお客さんと電話MTG 17時~ 自分の営業成績を振り返る&データの整理 18時~ 社内MTGの資料作成
2019/11/16(土)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~12時 上司のMTGIに同席 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 既存顧客とMTG 15時半~17時半 プライリストを渡しに営業を回る 19時~ 取引先のお客さんと会食	2019/11/27(水)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~12時 トラブル対応に追われる 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 サプライヤーに連絡、社内の商品在庫確認 15時半~16時半 お客さんからの電話に対応、注文をとる 17時~ 日本から到着した鮮魚の仕分け、配達 19時~ 友達とご飯
2019/11/17(日)	<p>【学びと感想】</p> 今日は午前中に上司のMTGIに同席し、上司の顧客へのアプローチ方法を学んだ。アプローチ方法に正解はなく、人によって様だが、私たちのできることや強みをアピールするのではなく、お客さんの悩みや困りごとベースで話を進めていく方法は自分として学ぶことが大いにあった。どうしても成果を出すために、どうしても注文を取れるかに力を入れがちだが、まずはお客さんにとって必要な存在になることが大事であると学んだ。	2019/11/28(木)	<p>【スケジュール】</p> 8時 出勤 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時~12時 社内MTG(サプライヤー状況、在庫管理について) 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 営業チームMTG 15時半~16時半 社内MTGの反省、次のアクションを考える 17時~ 目標を立て直す。やるべきことの再整理。
2019/11/18(月)	<p>【スケジュール】</p> 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 お客さんとのMTGIに直行 10時~12時 出社&社内MTGの資料の準備(営業の状況と今後の目標について) 12時~13時 お昼休憩 14時~15時 営業チームMTG 15時半~16時半 お客さんからの要望を社内と共有後、サプライヤーにコンタクト 17時~ 日本から到着した鮮魚をお客さんに配達 18時~19時半 社内と営業で使う資料の整理、データの確認	2019/11/29(金)	<p>【スケジュール】</p> 8時~9時 お客さんからの注文対応 9時 お客さんとのMTGIに直行 10時~12時 新規顧客獲得のために飛び込み営業に回る 12時~13時 出社&お客さんからの連絡に対応 14時~15時 社内でのトラブル対応 15時半~16時半 お客さんからの要望を社内と共有後、サプライヤーにコンタクト 17時~ 日本から到着した鮮魚をお客さんに配達 18時~19時半 社内と営業で使う資料の整理、データの確認

2019/11/19(火)	<p>【スケジュール】 8時 出勤 8時-9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時-12時 お客さんにMTGのアポイントをとる、予定の調整 12時-13時 お昼休憩 14時-15時 営業まわり、飛び込み営業 15時半-16時半 既存お客さんとMTG、注文の内容の確認 17時～ ベトナムから到着した鮮魚の仕分け、状態確認</p> <p>【学びと感想】 カンボジアだからと言って、ビジネスをする上で特別なことはない。仕事をする上での考え方などはカンボジアならではと特別なものがあるわけではなく、当たり前のことをしっかりと仕組み化し、クメール人メンバーとともに同じ方向に突き進むことが目指す道である。 マンパワーではなく、システム化された中でそれぞれのメンバーの利点を最大限生かせるような組織づくりを代表は考えている。 そのためには学んだ経験や知識は自分だけではなくチームの学びとなるようデータとして蓄積していかなければならない。私は喋ること伝えることは得意だが、文字に起こすことが苦手だ。文字にして残すことをめんどくさいとすら思っていたが、時間をかけず生産性の高い方法を見つけていきたい。</p>	2019/11/30(土)	<p>【スケジュール】 8時 出勤 8時-9時 お客さんからの注文対応 9時 朝礼、営業報告 10時-12時 MTGの資料準備、上司に顧客情報を聞き出す 12時-13時 お昼休憩 14時～16時 既存お客さんとMTG、不満点の聞き出し 17時-18時 新規顧客とMTG（スタバで） 20時～21時 スナックへの営業まわり 21時～ 友達とご飯 23時～ インターン友達の誕生日パーティー</p> <p>【学びと感想】 今日は上司から引き継ぐことのできたお客さんとMTGをした。今まで他のサプライヤーに月3000ドル近く注文をしていたが、今日のMTGの結果、営業担当としても会社としても信頼を回復することができた。注文を量を増やすことを前向きに検討してくださり、他のサプライヤーに注文しているリストももらえるところまで話がまとめることができた。お客さんの不満点を素早く対応し、期待に答えることができますという姿勢をしっかりと伝え、丁寧な対応を心がけた成果がMTGを経て得ることができた。 引き続き会社の粗利に大きく貢献する顧客を自分の力で増やしていきたい。</p>
受入れ先 担当者の コメント	一営業担当としての目線を通して会社や組織運営について考えることはとても重要です。食品の流通卸事業は、個人の営業だけでは成り立たず、購買、仕入れ、在庫、受発注管理、配送、等の複数の機能があります。一担当者であろと、事業の機能全体を俯瞰して眺めることができればより生産性が上がり、成果に繋がります。	受入れ先 担当者の コメント	先輩からの顧客からのオーダーを復活させる等の成果が出たことは素晴らしいですね。貪欲に学び吸収する姿勢を継続して下さい。
1週間の 感想と 今後の目標	この1週間は新規顧客の獲得に注力した。結果として私は12件の新規顧客を獲得することができた。 だんたんと学んだことが活かされ、飲食店の形態やターゲット層によってどのような商品が求められるか、最終的な決定権がある人にどのようにアプローチするかなどを実践することで成果につなげることができた。 しかし、注文をとることに注力しすぎて、会社の仕入れ状況や在庫状況を考慮しながら進めるという点を怠っていました。 目的は会社全体での利益の最大化なので、注文をとったとしても会社にも負担をかけてしまっては意味がなく、その点は大いに反省すべき点だ。	1週間の 感想と 今後の目標	営業担当を再度振り分けしたことで、私が担当する顧客が増えた。 数が増えたことで1つの顧客にかけられる時間が減り、時間をかける顧客とそうでないところの差が出てしまった。 常に担当する全ての顧客からのメニュー更新やリクエスト商品などの情報が入るよう、生産性をあげる必要がある。 今の私の課題は顧客からの情報の収集力であると感じる。情報は信頼されている人のもとに自然と集まってくるものだと思っていたが、情報を持っている人は自然と入る仕組みを構築しているのだと思う。 いかに情報をとり、その情報をもとに顧客に利点を与えることができるか。 この人にメニューの更新情報やリクエストを教えれば、必ず良い提案が来ると思ってもらえるような存在にならなくてはいけない。 一つ一つの細かい信頼の積み重ねが大きな信頼を得ることに繋がるという当たり前のようなことを実際の現場から実感した。

総 評

- ◆氏 名：奥本 充（青山学院大学）
- ◆受け入れ先：S.E.A.T.S. Inc
- ◆企画テーマ：カンボジアに日本の美味しい鮮魚を流通させる！
- ◆体験期間：2019年7月8日～ 2019年11月30日

<感想>

私はカンボジアのベンチャー商社である『S.E.A.T.S Inc.』でインターンシップをした。この中で、カンボジア・プノンペンに住む人々に日本の魚介類の美味しさを伝え、消費を拡大させるサポートに加え、未だ日本の水産物が進出していない地方都市（シアヌークビルやシェムリアップなど）にて、近年勢いよく増える中国人が経営するホテルやレストランをターゲットに新規マーケットの開拓を行うといった体験をすることができた。

マーケット調査で効率の良いデータを収集し、どのような情報が開拓のためには必要か常に考察しながら、様々なニーズに対応しつつ、新規マーケットに新たな需要を生み出すにはどのようにすれば良いのかということを経験し、考え、行動することができたと思う。

また、『カンボジアに日本の美味しい鮮魚を流通させる！』というテーマに沿って、中国人経営の日本食レストランにも関わることができたのは大きな経験だった。将来私がアジアでビジネスをする上で無視することのできない中国人の需要にどう応えるかを学ぶためには大変有意義なものだった。カンボジアに住む中国人をターゲットにカンボジア人同僚と新規マーケットを創出するということが、今回私が飛び込んだこの環境の稀有な点であったと思います！

職場環境としては、クメール人たちとコミュニケーション上の壁はあり、仕事上上手くいかないこともあったが、状況に応じて適切な解決策を取ることができ、今ではとても良い関係を取れている点に大きな成長を感じます。

今回の貴重な経験を今後の人生にしっかりと生かしていきたいです。

<受け入れ先コメント>

受入れ担当者：峯島 浩輔 役職：Director & CEO

インターンお疲れ様でした。総じて、学びと改善を繰り返し、成功体験を多く持てた期間になったのではと思います。「日本の鮮魚をカンボジアに流通させたい」という具体的な想いを持ってインターンとして入社して頂いたので、当社の食品流通卸事業（LOKA Food & Beverage）の方向性に合致していました。その点でインターン開始して程なくして、鮮魚の取り扱いの知識を活かして行動したり、飲食店オーナーとのコミュニケーションを取ったりと、一社員レベルの活動ができるようになっており安心して見ていました。

一方で、現地のメンバーとの協働については課題があったかと感じます。「違い」を許容して、何をすべきか＝何をすべきではないか、について思考して取り組むと良いと思います。今後も継続してチャレンジしてみてください。

インターンを通じて、「個」での成果の追求から「組織」としての成果の追求にまで考えを広げ行動に移す努力ができたことは、今後様々な種類の組織に関わる上で、良い経験になったのではないのでしょうか。自分自身がプレイヤーとして経験したことを、今後、組織のリーダーとして周囲の人と共に実行して成果につなげていく上で、今回のインターンでの学びを活かしてもらえたら嬉しく思います。