



いけないのでは、と思いはじめ、とにかく聞き役に徹することに、やりかたを変えました。相手に興味を持って、聞き役に徹し共感する。そしてとにかく一緒に過ごす時間を増やす。そこだけに集中しました。するとだんだんと関係性が良くなってきて、チームとしての力が上がり始めました。私はなんの解決策を提示するわけでもなく、ただ真剣に共感しているだけ。でも「あなたは私たちのことをよくわかってくれている」と息子のように可愛がられるようになったのです。結果として、営業所で初年度最下位だった営業成績が、二年後にはダントツのトップに立っていました。しかし会社の方針で私が在籍していた営業所が閉鎖されることになりました。本社にいくか辞めるかの選択になったのですが、経営を学び、いつか土木と造園の会社をしようと考えていた事や、その会社ではやりきった感もあったので、退職を選びました。

子どもの頃の日本がそこにあったのです。

植物の専門知識を身につけ、人のマネー・ジメントがなんたるかも経験をしました。次に何をしたら自分の足で立つことが出来るのか。そう考えたときに浮かんだのが「海外」というキーワード。そこで転職先に選んだのが金属関係の商社でした。もともと私は地質学専攻。金属関係の鉱物は地下に眠っている、この専門知識が活かせる。しかも色々な国にいけるので、グローバルな視点を持つことが出来る。選んだのはそんな理由からでした。世界中から金銀銅アルミ等を輸入し、国内で加工して販売する会社だったので、こういった地下資源が、こういった国から入ってきて、どのような相場感の中で取引されているのかを、予想しながらやっていく仕事は、すごく面白くて夢中で仕事をしているときに、インドネシアで

仕事をしている方に出会ったのです。

そして初めてインドネシアに行った時に衝撃を受けました。私の子どもの頃の日本がそこにあったのです。子どもたちがとにかく元気で、そこら中を走り回っている。それぞれの家が別々ではなく、村みんなで子どもたちを育てている。人の繋がり、心の繋がり、地域の繋がりが実感できて、生きているエネルギーがヒシヒシと伝わってくる。私は地質学の専門なのですが、インドネシアの土からもすごいパワーを感じるのです。これからの国の発展が容易にイメージ出来ました。そこにいるだけで、空気を吸っているだけで、立っているだけでワクワク感がとまらないのです。祖父と一緒に庭いじりをした30年以上前の記憶が急にフラッシュバックしてきて、涙が止まらなくなりました。そしてここでビジネスをしたいと直感的に思ったのです。

自分が感じたこのインドネシアの魅力をとにかく多くの方に伝えたい、そして私も身もインドネシアで過ごす時間を少しでも増やしたい。そう思って思い切って会社を辞め知り合いのツテを必死に辿って、インドネシアのホテルの会員権を売る仕事を始めました。時を同じくして、インドネシアにこれから仕事で進出したい方や、留学また移住される方のサポートやパワースポットの紹介、ツアー企画など、出来る事からスタートさせました。インドネシアと日本の架け橋になり、日本人が忘れてしまった繋がりの大事さや暖かみをぜひ実感して欲しい、という思いだけでした。インドネシアで感じた、現地の素晴らしさを伝えるときには、地質学で学んだ知識や下着販売で培った相手に寄り添う事がすごく役に立ちました。お陰様で予想を大きく上回る方が共感くださり、ほどなくして仕事として成り立つ様になりました。想像以上のスピードで会員さんが増えていきました。私は下着販売時代から「一緒に過ごす時間」をととても大切にしているので、この時間が増えれば増えるほど相互