



## コンサルティング

# 東島麻樹さん

ビジネスディベロップメント/マーケティング戦略

### プロフィール

ひがしじま・まき ●長崎県佐世保市出身。大学卒業後、日本で企業勤務を経て、1999年に渡米。UCLAエクステンションにて国際ビジネス修了後、国際法律事務所では会社法、国際法、移民法専門弁護士の下、リーガルアシスタントとして勤務。退社後、ベンチャー企業の立ち上げ、日系総合商社の新規事業開発担当を経て、2006年に独立し、Maki Higashijima & Associatesを設立。ビジネスディベロップメントとマーケティングに特化したサービスを通じ、日米企業の米国、日本市場でのビジネスチャンス開拓、現地における事業展開に携わる。www.maki-associates.com

アメリカで自分を試すために渡米し、目の前で求められることに無我夢中で取り組むうちに、ビジネスディベロップメントの道に入った東島さん。亡父から教わった地道な積み重ねと人向き合う経営スタンスで、実践的なコンサルティンクを行う若き女性起業家として活躍する。仕事への思いとこれからの夢を聞いた。

### 国際的な仕事を求め 自分を試すために渡米

小さい頃から父の影響で、英語やアメリカ人が近い環境にいました。父は佐世保で電気関係の会社を経営していたのですが、地元の日米協会や米軍基地ともお付き合いがあり、私も姉も小学生の頃から英会話を習っていました。なので、将来は英語を使う国際的な仕事をしたいと、自然に思うようになりました。

大学は京都だったのですが、卒業後は長崎に戻ることにして、当時地元で賑わっていたハウスアンボスの園内ホテルに就職しました。そこは海外のホテルとの交流も盛んで、国色が豊かだったんですね。私は、現

場でホスピタリティーを学んだ後、営業本部に移り、来場するお客様をエンターテインするよりも、会社の運営の方に興味を深まっていきました。約2年間のサービスマンの中で、人と接してビジネスをする営業の基礎と、日本の社会のルールを勉強させていただきました。

でも、本当の意味で国際的な仕事をするには限界も感じていて、アメリカで働いてみたいという気持ちが強まってきました。思い立ったらすぐ行動する性格で、1年かけて準備をし、1999年からUCLAエクステンションで、国際ビジネスを学ぶことにしました。ビジネスが学べ、修了後にプラクティカル・トレーニングも発行してもらえる、まさに「オー

ル・イン・ワン」だと思ったのです。

実際にコースを取ってみると、ビジネスに携わる社会人が多くて、授業のレベルが高く、最初は付いていくのが大変でした。ネイティブと同レベルでビジネストークできるようになるには時間がかかりましたが、必死に勉強して、2年の過程を1年半で修了しました。普通に大学で勉強するより実践的な知識が身に付き、講師も最前線で活躍している方が多かったため、色々なコネクションも作ることができました。その当時の友達とは、今も仕事やプライベートでつながりがあります。

### 実践の仕事で味わう 事業開発の醍醐味

コース修了後は、弁護士事務所の求人に応募して、運良く採用されました。当時は、アメリカで数年働いて実績を作り、日本に帰って国際色の強い仕事に就きたいと思っていました。国際法や会社法などを勉強すれば、将来絶対プラスになると思ったのです。

仕事はテレビや映画で見る華やかなイメージとは対照的に、実務的な細かいことが中心。でも、弁護士の

©就職斡旋・人材派遣/ウェブコード[1548]

お好きな時間にご連絡ください!

お仕事前・お仕事帰りも、お待ちしております(アポ要)

# QUICKは即レス。

QUICKな対応で、待ち受け企業をいち早く紹介できるように皆さまの時間を大切にいたします。この景況だからこそ、良い人材を企業は採用します。

QUICKは、「関わった人全てをハッピーに!」をモットーに、あなたのキャリアデザインと一緒に考えるパートナーです。様々な業界・職種のパジション・就職情報ともに豊富に取り揃えてお待ちしております。

★忙しい方へのエクスプレス登録あります。  
quickla@919usa.com ヘレジュメを添付してEmailください。  
コンサルタントからご連絡差し上げます。

QUICK USA, INC.

まずはお気軽にお電話、もしくはE-mailでご状況/ご希望をお聞かせください。

LAオフィス: 19300 S. Hamilton Ave. #190, Gardena, CA 90248

TEL: 310-323-9190 Email: quickla@919usa.com

## 高橋政樹 (Masaki Takahashi) より、 求職者の方へのメッセージ

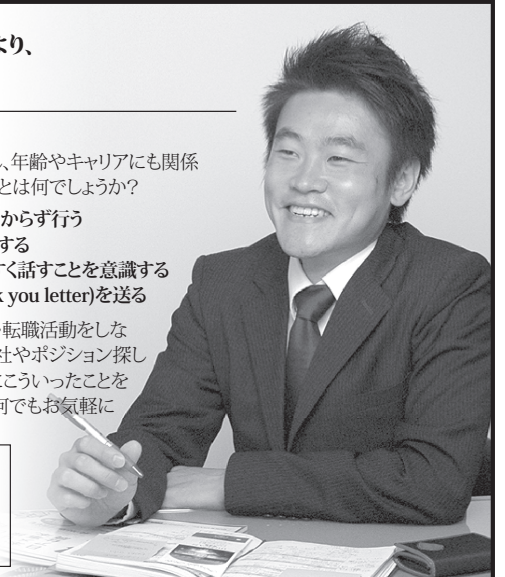
皆さん、「当たり前」の行動を意識していますか?  
これは仕事探しのみに関する事ではないですし、年齢やキャリアにも関係ありません。就職活動においての「当たり前」の行動とは何でしょうか?

- ・面接前に、業界ならびに企業の事前研究を少なからず行う
- ・遅刻しない。やむをえない場合は、きちんと連絡する
- ・敬語等を間違えても良いので、丁寧にわかりやすく話すことを意識する
- ・面接後は、E-mailもしくは郵便で、御礼状(Thank you letter)を送る

他にもたくさんあります。限られた期間内で、就職・転職活動をしなくてはならない人が多いと思います。ですが、会社やポジション探しのみで一生懸命になるのではなく、空いた時間にこういったことをよく考えて、先につなげることをおすすめします。何でもお気軽にご相談ください。

### 個別面談受付中!

通常平日9時~18時まで、個別面談を行っています。  
ご希望の方は、事前にお電話でご予約下さい。また、  
在職中の方は、時間外面談もっておりますので、  
ご希望の時間をご相談下さい。



ウェブサイト一新! ますます見やすく、仕事探しがしやすくなりました。ご覧ください。

ウェブサイト [www.919usa.com](http://www.919usa.com)

# 目の前で求められることに一生懸命応える それが次の道につながっていく



クライアントと共に展示会のワンショット

先生のアシスタントとして企業やコンサルタントの方とのやり取りに入らせていただき、会社運営や事業開発の実態を見られたのが良かったです。さまざまなプロジェクトの立ち上げに関わるうちに、アメリカでの経営や総合的なビジネスの仕組みを学びました。

2年ほどして仕事にも慣れてきた頃、日本からの米国進出を計画されていたお客様から「一緒にやってみないか?」とお誘いをいただきました。これまではアシスタントとしてサポートする立場だったのですが、「自分でやってみよう」と、思い切ってお引き受けしました。事務所探しから始まり、約1年かけて会社としての基盤作りを行いました。これまでのノウハウを実践で活かすことができた、貴重な経験でしたね。

その過程で知り合った、当時日系総合商社の社長をなさっていた方から、「アメリカ向けの新規事業を立ち上げたい」と、お声を掛けていただき、その会社の経営企画で、事業開発担当として働くことになりました。それまでは、日本の本社が求める物をアメリカで調達することが中心でしたが、新規事業のミッションは、日本の背景に影響を受けられない、アメリカ単独で利益を挙げられるビジネスを構築すること。可能性がありそうな事業のリサーチをし、マーケティングする。事業の立ち上げは、小さい会社一つ立ち上げるの

と同じだけの知識が必要になるため、勉強強して実践を重ねていきました。この仕事も約2年で転機が訪れました。会社が新規事業を縮小する方向になり、その時携わっていた企業様から、引き続き力になってほしいというお話をいただいたのです。自分を求めてくれる方の期待に応えるのに一番動きやすい形を探したら、それが独立だったわけです。「こういう仕事があったら起業する」とか、「起業したから成功しなければいけない」という「欲」みたいなものは何もなくて、ただ目の前で求められることに一生懸命応えることだけを考えていたら、こうなったという感じです。私の場合、自分にできることを無我夢中でやっていたら、また次のお話をいただき、つながっていつているのです。

父に教わった経営の真髄は地道な積み重ね

起業を決めた時、父がどんな風に会社を経営しているか、興味を持ちました。それで、最初の仕事が始まるまでの1カ月間、長崎に帰り、父に弟子入りしました。父は、ビジネスの場には絶対家族を出さなかった人ですが、その時だけは顧客先にも連れて行ってくださいました。

経営者の方はよく、「経営者は周囲が思っているより孤独で、派手なものじゃない」と言われますが、父に聞いても「こんなに地味なことを何十年もやり続けていたんだ」と、改めて尊敬の念を感じました。父のところにさまざまな人が相談に来ていました。父は皆が主張することを全部聞いた上で、「こうしてはどうか」と提案していました。会社の規模の大小に関わらず、経営は地道なことの積み重ねで、実践と経験による力が大事だと実感しました。

「麻樹もこれから頑張るんだから、わしも負けんように頑張らなば」。父と別れの言葉を交わしてロサンゼルスに戻ったところ、2日後の真夜中に、「お父さんが原因不明の急病で、息がなくなると電話

が、翌朝の便に飛び乗りましたが、帰国してまもなく突発性の難病で亡くなってしまいました。

起業してすぐは、さまざまな厳しい現実がぶつかりました。父に地道な積み重ねを見せてもらっていたら、派手なことを夢見て投げ出していたかもしれない。父もとても喜んでくれていたので、どんなことがあっても3年は止められないと決意して、頑張ったのだと思います。当時のお客様にもとても支えていただきました。やはりビジネスの根底は、絶対に「人」なんです。会社を無機質な団体と捉えることもありますが、仕事をすると人は、人と人だというスタンスで向き合うことが大切だと思っています。

私の仕事は、新しい事業や商品サービスを始めようとする際に、アメリカの市場の扉を開くイメージです。前準備のリサーチ、分析、戦略マーケティングから、実際のアプローチまで一貫しています。コンサルティングと聞くと、机上だけの仕事を想像すると思いますが、私の場合は、実践でどう動くかというところまでカバーします。お客様と一緒にノウハウを作り上げ、いったん軌道に乗ったら継続できる組織を作って、引き継ぎます。全体を通して外交的要素が非常に強く、ビジネスを作り上げていく過程に携われることは、とてもうれしいですね。

これからは、アメリカの会社が、世界中でビジネスを拡大することにひとつ関わられたらうれしいですね。日本人の特性を活かすだけでなく、日本で通用する人になりたいです。アメリカに来て、「こうなりたい」というものがないと、人生の迷子になることが多いです。日米2つの舞台で色々な選択肢があるから、どれが一番の近道かわからなくなってしまうんだと思います。でも、目の前にあることを一生懸命やってみれば、点線につながっていきます。今は疑問に思えるようなことでも、無駄なことはありません。先でその経験をどう活かせるかは自分次第なので、頑張っしてほしいと思います。

©就職斡旋・人材派遣/ウェブコード[1624]

**Professional Staffing**

円滑な人事労務管理を遂行するために

**e-人事部**  
**jinjikanri.com**  
e-mail  
**info@jinjikanri.com**

人事問題無料相談  
人事コンサルティング  
人事ニュースレター  
人事労務管理資料  
人材開発・人材教育

**最適なお仕事をご紹介します**

アメリカでも日本でも仕事探しは  
**プロフェッショナルスタッフィング**

就職活動のことなら、  
プロフェッショナルスタッフィングまで  
**オンラインで**  
**クイック3分登録**

**www.pro-staffing-usa.com**

プロフェッショナルスタッフィングは、皆様のキャリアエージェントとして、様々な角度からの就職支援を実現させます。

フルタイム、テンポラリー、パートタイム、コントラクト、アメリカ全域、カナダ、日本は北海道から九州までどこでもカバーします。

**お仕事情報**

Legal Secretary	55-70K
Moving Specialist	30K
Network Engineer	60-65K
Office Clerk	24-27K
Operation Assistant	30-36K
Outbound Sales Manager	40-60K
Outside Sales	30-35K
Process Engineer	40-50K
Project Manager	45-50K
Purchasing Manager	35K
Sales	50-60K
Sales Assistant	30-35K
Sales (Entry level)	25-35K
Sales Manager	70-75K
Sales Marketing Assistant	50-60K
Semiconductor Engineer	50-60K
Semiconductor Sales	40-45K
Senior Helpdesk	40-50K NY
System Engineer	55-60K
System Integrator	40-50K
System/Network Engineer	40-50K NY
Translator/Interpreter	48-50K

**Professional Staffing USA**

800 S. Figueroa Street Suite 655  
Los Angeles, CA 90017

Tel : 213-627-7888  
Fax: 213-614-9871  
E-mail: info@pro-staffing-usa.com  
www.pro-staffing-usa.com