

Leader 次世代のリーダー

インドから来て神戸に根を下ろした両親の元に生まれ、ずっとこのまちで育ちました。物心付いたときから、多文化共生が当たり前。その経験が、世界を舞台にビジネスを行う今の自分の基盤になっています。



【Profile】1965年生まれ。米国ノートルダム大学経営学部卒、同ピッツバーグ大学MBA。1989年に㈱ジュピターインターナショナル コーポレーション入社。専務取締役を経て、2012年7月から現職。2003年神戸JC理事長。在日米国商工会議所副会頭 兼 関西支部代表など要職を務める。

株式会社 ジュピター インターナショナル コーポレーション

代表取締役社長

キラン S. セティ氏



在日米国商工会議所主催の講演風景

人気の海外ハイブランド
「Joovy」も取り扱う



父が興した貿易会社が前身。 1日中世界とつながって働く父の 背中を見て育った。

軍人の家に生まれた父(現会長のナリンドラー・シン・セティ氏)は、インドで自動車部品を日本から輸入・販売する仕事を始めました。ところが、当時の政府の政策では、輸入許可を取得してもすぐに期限が切れ、注文を取り付けた顧客に商品を届けられないことが頻繁にあったため、拠点を日本に移すことに。そこで選んだのが神戸でした。国内有数のインド人コミュニティーがあり、信仰するシーク教の寺院があることも決め手でした。しばらくしてこちらで事業を行える目処が立ち、父はインドに残していた妻を呼び寄せ、私が誕生しました。

少年時代は、神戸の豊かな社会環境に恵まれました。通っていたインターナショナルスクールはきわめて国際的で、1クラ

スの中に40か国のルーツを持つ子どもたちがいました。級友たちや近所の日本人の子どもたちとの交流を通して社会の多様性を受け入れ、それにシーク教に基づく家の教えがうまく混ざり合って、自分のベースができました。両親の教育方針は、インド独特というものではなく、アジア的なものでした。「目上の人を敬い、若年者を育て見守る」「信用・信頼を崩さない」「約束を守る」など、多くの日本人が大切にしていることと重なります。

貿易商の父は、自宅にいても世界を相手に常に仕事をしていて、とても忙しいようでした。幼い頃から、そういう商売の動きはずっと見ていました。

米国でMBAを取得。当時の夢は 海外で働くことだった。

英語を基本とする教育を受け、将来も英語を使って生きていくのだらうと考え、

高校卒業後は米国の大学に進み、マーケティングを学びました。向こうの大学は非常にシビア。授業で出される課題の量が膨大で大変でした。学年が上がるにつれ、当然内容も難しくなります。いかに効率的に終えて遊びやスポーツの時間を確保するか、それがチャレンジでした。周囲が頑張り屋ばかりで、その流れに乗って自分も勉強に打ち込みました。当時の夢は、ニューヨークなど海外で働くこと。夢に近づくために大学院に進み、MBA(経営学修士)を取得しました。

大学院を修了する頃、父が「戻って仕事を手伝え」と言ってきました。神戸は自分の故郷で好きなまちですが、仕事となると別の話。二男でしたし、神戸で働く自分の姿が全く想像していませんでしたから、思わず「何でや」と。大いに不満でしたが仕方なく帰ると、「最初の1ヵ月はオフィスの掃除をしろ」というのです。「猛勉強してMBAを取った自分がなぜ」とイライラしました。でも、今から思えば、自分の家と同じように職場もきれいにするのが当然。若い人が来たらまずそれを教えるのが父のやり方だったでしょう。仕事のことは最初は全く分かりませんでしたから、1つひとつ経験を積み重ねていくしかありませんでした。そうするうちに、渋谷手伝い始めた家業への向き合い方が徐々に変わってきました。

強してMBAを取った自分がなぜ」とイライラしました。でも、今から思えば、自分の家と同じように職場もきれいにするのが当然。若い人が来たらまずそれを教えるのが父のやり方だったでしょう。仕事のことは最初は全く分かりませんでしたから、1つひとつ経験を積み重ねていくしかありませんでした。そうするうちに、渋谷手伝い始めた家業への向き合い方が徐々に変わってきました。

ちょうどプラザ合意後の円高の頃。経済環境が変わって輸入に力を入れることになり、その中心を自分が担うことに。海外から衣料品などを安く大量に仕入れ、大手小売店に売り込みました。その頃、タレント活動のようなことも。芸能関係から声が掛かり、「関西弁をしゃべる外国人」としてテレビのバラエティ番組によく出ていました。「自分が露出することで、ビジネスの幅を広げられたら」という思いでした。

このときの経験は大きかったです。外の人たちの交流を通じてたくさんの情報が得られるようになりましたし、JCでは何より直接利害関係がない人に物事をうまく頼まなければならず、とても難しかった

2003年から1年間、神戸青年会 議所の理事長を務めた。

友人の誘いで神戸青年会議所(神戸JC)に入会し、神戸の素晴らしい経営者にたくさん出会うことができました。そのうち、あれよあれよという間に神輿に担がれ理事長に。外国人理事長は、以前の華僑の方に続いて史上2人目でした。

阪神・淡路大震災から8年が経ち、ハード面の復興はほぼ完了していました。神戸のあるべき将来像を仲間たちと議論し、「震災を貴重な教訓とし、国際色豊かな神戸の魅力をもっと発信していこう。多文化共生を是としてきた神戸から、外国人など多様な人材を戦略的に登用することの大切さを伝えていこう」という思いを確認しました。それに基づいて行政への提言をまとめたり、イベントをやったりと忙しかったですね。

このときの経験は大きかったです。外の人たちの交流を通じてたくさんの情報が得られるようになりましたし、JCでは何より直接利害関係がない人に物事をうまく頼まなければならず、とても難しかった

けれど勉強になりました。

2012年に父の跡を継いで社長に。米国で当社の欧米部門の責任者を務める兄と連携して事業を進めています。80代半ばとなった父親は、あまり経営には口出ししません。彼が創業した半世紀前と今とは、社会の形態そのものがまるで変わっており、商売の形も様変わりしています。ただ、誰かと組んでビジネスをしようという時は、父に相談することにしています。何と言っても商売の基本は人ですから、信用・信頼できる人と組まなければ結果は出せません。だから、単身日本にやって来て道を切り開いてきた父の意見を聞きたいのです。

当社の使命は、流通の活発化に貢献すること。言葉や文化の壁を乗り越えて、欧米とアジアの橋渡しをきちんとしていきたいと思っています。EUが1つのヨーロッパになったように、やがてアジアも1つの市場になっていくでしょう。現代日本人は物それ自体よりも、物を通じて得られる心の豊かさを求めています。そういうニーズを満たすために、貿易のプロとして挑戦を続けたいと思っています。

【㈱ジュピター インターナショナル コーポレーション】1959年設立。自動車部品輸出に始まり、インドの工芸品の輸入先駆者として関光を浴びる。現在は、主に欧米有名ブランドの衣料、飲料水、雑貨を取り扱う貿易を主体に、不動産、通信業にも事業を拡げている。