



<Business culture>

There are two clear differences in the business culture in Rwanda from that of Japan:

1) Concept of deadline

Many business people here cannot provide services by the deadline they set by themselves. Nevertheless, they tend to set the deadline much earlier than the realistic date. For example, at the dump site I am working, one technician tried to repair a broken bulldozer. He mentioned that the problem can be fixed within a day. Well, he could repair the problem but said, 'I have found another problem and need to buy a spare part tomorrow morning. The problem can be solved within tomorrow.' He repeated the same statement several times and it took more than one week to finalize the repair. We prefer to hear something more realistic or a statement like 'I cannot guarantee the completion date now but let me try my best'.

2) Cost-benefit analysis

Once people get an idea to generate income, many people take necessary actions to realize it even by borrowing money from somewhere. But the investment is sometimes conducted without proper cost analysis. For example, under the current construction boom in Kigali, some have spent money to build big houses so that they can lend them to expatriates at high price. The idea itself is good, but we see the case where the construction gets stuck in the middle as the investor has spent all available money before completing the building. As a result, there are huge houses under construction in Kigali and left unfinished for more than a year. I often wonder how the owners are surviving after making such big investment without receiving any payback.

In order to enhance competitiveness at the international business world, the above culture must be changed. But the point is that many people are not yet trained from these perspectives. Once they learn the points, I believe they can switch their business attitudes rather easily like we experienced the same thing in the past in Japan.

<Japanese talisman>

I have a Japanese talisman attached to our car key (to wish to avoid traffic accidents). As we go to rural areas and use dirt roads often, the talisman gets dirty so as the car. One day, our Rwandan driver saw the dirty talisman and washed it by his good intention. In Japan, the only proper way of talisman treatment after the usage is to burn it and we never make it washed. So, I explained to the driver, 'You know, we believe that there is a god inside it and I don't think you wash the god'.

As a typical very pious Christian in Rwanda, he imagined to wash Jesus and understood the point. At the same time, when he heard from Yuri that the price of talisman was around several dollars, he said with surprise and a smile, 'God is cheap in Japan, isn't it? Also, the church is doing good business in Japan by selling gods.' Good points!



Repair of a broken bulldozer
壊れたブルドーザーの修理



Huge house under construction in Kigali
キガリ市内の建設途中の邸宅

<Trip to Tanzania>

We just came back from a few-day trip from Tanzania to see community based Jatropha biofuel usage activities. They are making soap and lighting fuel from Jatropha seeds oil, and also producing honey from Jatropha flowers. The visit itself was very informative, but I want to illustrate my key impressions about Tanzania here:

Huge country:

→ Each mission needs often more-than-100km movement. We cannot achieve anything here without long drive!

Friendliness and shyness:

→ I found people in Tanzania are very friendly but shy. Even children in rural areas are self-restraint and don't shout like in Rwanda when they spot foreigners.

Stable national politics but unstable security:

→ National politics seem to be very stable, but I heard cases in a town we visited that robberies and killings are often happening by using guns. From the point of average security condition in Africa, Rwanda must be very exceptional. I am very glad to be living in a safe place.



<商習慣>

商習慣において日本と明らかに異なる点がルワンダで2つあります。

1) 締切りの感覚

多くのビジネスマンが、自ら設定する締切りまでにサービスを提供することができません。にも拘らず、現実的な期日よりもずっと早く期限を設定する傾向があります。例えば、私が働いている廃棄物処分場で、ある技術者が壊れたブルドーザーを直そうとすることがありました。彼は、故障箇所は1日で修理可能といいます。確かに修理はできました。ところがこう言うのです。「もう一か所問題が見付かった。明日の朝に交換部品を買わないといけない。明日中には直せるよ。」この発言が何度か繰り返され修理完了には1週間以上かかりました。もう少し現実的な締切りを提示するか、「修理完了の期日は断言できませんが最大限、早く終わるように努力します」と言ってもらった方がましです。

2) 費用対効果の分析

収入を得る案を思いつくと、どこかからお金を借りてでもそれを実現すべく必要な行動を起こす人が多くいます。しかし、その投資が、適切な費用の分析なく行われていることがあります。例えば、キガリ市の昨今の建設ブームを踏まえ、大きな家を立て、高額で駐在外国人に賃貸すべくお金を使った人がいます。アイデア自体は良いのですが、途中で建設が止まってしまっている事例を見受けます。家を建て終わるまでに資金を全部使ってしまったためです。その結果、キガリでは建設途中の大邸宅が1年以上も放置されていることがあります。資金回収を一切できずにそれだけ大きな投資をした出資者がどうやってやり繰りをしているのだろうか、とよく思います。

国際的なビジネスの世界での競争力を高めるためには、上述の商習慣は改められるべきでしょう。しかし、大事な点はこのように多くの人々がまだ訓練を受けていないということです。ポイントさえつかめば、日本人が過去に経験したように比較的容易にビジネスにおける対応を変えていくことができると信じます。

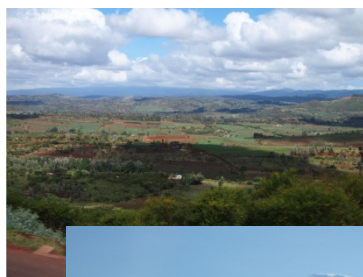
<日本のお守り>

自分たちの車には日本のお守りがついてきます(交通安全祈願です)。田舎によく行き未舗装の道路をよく使うため、お守りも車と同様に汚れます。ある日、私達が雇っているルワンダ人の運転手が汚れたお守りを見付け善悪から洗ってしまいました。日本において使用後のお守りを取り扱う唯一の正しい方法はそれを焼くことであり、決して洗うことはしません。ですから、運転手に言いました。「ねえ、お守りには神様が宿っているって日本では信じているんだよ。神様は洗わないでしょ。」

ルワンダにおける典型的な信心深いキリスト教徒である運転手は、イエス・キリストを洗う場面を想像して事態を理解しました。同時に、優理からお守りの値段が1000円前後と聞くと、驚きと微笑みの混ざった顔でこう言います。「日本では神様が安いですね。あと、日本では教会(神社)が神様を売って儲かる商売をしているんですね。」そのとおり!



Washed Japanese talisman
洗濯後の日本のお守り



Typical scenery
of Tanzania

タンザニアの
よくある風景



Mt. Kilimanjaro: highest mountain in Africa (5895m, Tanzania)

キリマンジャロ山: アフリカの最高峰(5895m、タンザニア)

<タンザニアへの旅>

ジャトロファ(南洋油桐)から作ったバイオ燃料を使用した活動を地域レベルで行っている実態を見学するため、数日間タンザニアを訪問し、つい先日戻ってきました。彼らはジャトロファの種子の油から石鹸と照明用の燃料を作っており、またジャトロファの花で蜂蜜を作っています。訪問自体とても有意義だったのですが、ここではタンザニアという国の私の印象について述べます。

巨大な国

→ 何をするのに100km以上の移動を必要とするのがほとんどです。ここでは長距離ドライブ抜きでは何もできません!

フレンドリーなはにかみ屋

→ タンザニアの人はとても人当たりがよいのですがはにかみ屋のようです。田舎の子供でも自製が働いており、外国人を見付けてもルワンダのように叫ぶことはしません。

安定した国政と不安定な治安

→ 国政はとても安定しているようですが、訪問した街では、強盗や殺人が銃を使ってよく起こっていることを聞きました。アフリカの平均的な治安の状況から考えると、ルワンダは極めて例外のようです。安全な場所に住んでいることを本当に嬉しく思います。