

苦難の道乗り越えて、着実にダイナミックに事業を展開

有限会社金嘉

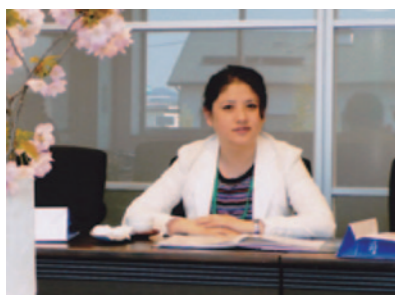
有限会社金嘉は千葉で誕生した。資本金 300 万円ほどの輸出入とコンサルティングを事業内容とする小さな会社である。代表取締役の中西楊華は、中国黒龍江省双鴨山市出身。1995 年 9 月に来日。日本人の夫と結婚し、日本国籍を取得している中国系日本人である。日本で自分の会社を興して、日中間の経済交流を促進する仕事をするのが、日本の土を踏む前からの変わらない夢だった。中国に知己が多く、中国国内の事情にも精通しているのだから、必ず成功するという確信に満ち溢れた当社の出立は、2004 年 1 月の冬まだ寒い日であった。

会社を設立してから 2 年余り、中西社長は、日本と中国との間でビジネスになりそうな情報を、興味を持ちそうな日本の顧客に懸命に紹介して、ビジネスに結びつけようとした。だが、さしたる成果を挙げることはできなかった。日本と中国との架け橋たらしめとして意気込んでいた、何かに駆り立てられるような気持ちは、2 年余りに亘って悪戦苦闘するうちにすでに消えかけていた。やがて、中西社長は、金嘉を閉めてサラリーウーマンとしてどこかの会社に勤めるしかない、真剣に考えるようになっていた。

中西社長は、故郷で周囲の人たちから「日本人は礼儀正しくて、親切な人ばかりだ」と幼いうちから言い聞かされてきた。それだけに、日本でのビジネス展開に期するところも少なくなかったのだが、今や日本人に対する見方は完全に揺らいでいた。当社発足以来、日本の業者からことごとく受け入れられず、利用だけされてきたという思いを日増しに強くして、恨みと悩みが混在する日々を送っていた。

中小機構のアドバイスとの出会い

そうした定まるところがないような抛りどころのない



(有) 金嘉社長 中西楊華氏

感じで失意の中にいた中西社長が、中小企業基盤整備機構が国際化支援のアドバイスを行っていることを知り、虎ノ門の本部を訪ねたのは 2006 年 3 月 末

のことだった。中小機構の専門員から受けたアドバイスは、中西社長にとってインパクトに満ちたものだった。

“日本人は親切だのそでないだの、人種を特定してこうだと考えるのは完全に間違い！日本人も中国人も同じ人間同士で、考えることや感じることを、したいこと、したくないこと、みんな同じ感情や考えを持つ人たちだ！”

“ビジネスでも同じこと！特に日本の人が親切な訳でもなく、中国の人が不親切な訳でもない。人種による決定的な違いなどあり得ない！”

“ただ、日本人と中国人が交流する中で、お互いに理解を超える考え方だと思えることや、常識を超える行動やアクションだと思えることが、お互いに起こり得る。そうしたときに、「日本人は・・・」、「中国人は・・・」と一言で括った言い方をして分かったつもりになってはいけません。理解できないことの背後には、必ず見えない異文化の壁がある。その見えない異文化の壁を理解すれば、お互いに誤解することはなくなるし、良く分かり合えるようになる！”

“ビジネスでは、相手は貴方から得るものがある限り、付き合ってくれるが、得るものが無くなればビジネスでの付き合いは無くなる！”

“中国とのビジネスの話で、貴方に鬱憤をぶつけてきて怒りながら話をする人も少なくないだろうが、貴方がそれにいちいち反論しても、ますます相手は激昂するだけだろうから、先ず貴方は落ち着いて話を聞き、怒り終わったところで、にこにこしながら、「それで？」と言いながら、前向きな方向に話をつなげていくことが大事！貴方がにこにこしていることが大切で、そうすれば相手は貴方の前で激昂したことを恥ずかしいとさえ思うことだろう”

こうしたアドバイスの結果、ビジネスの相手である日本人を自分の対極に置いていた中西社長は、自らをビジネスの相手と同じ側に置くことにより、快活に顧客と一緒に仕事を進められるようになった。顧客側でも、見えない異文化の壁を意識することによって、中国と中国人を素直に理解するようになり、当社の仕事は格段にやりやすくなった。中小機構からは、顧客との契約書についてのアドバイスもしてもらい、最適なタイミングで顧客との契約締結もできるようになった。

やがて事業が軌道に乗り出した

それからの当社は、猛然と立ち上がった虎が疾走を始め

【日本本社】

所在地 千葉市中央区
 代表者名 中西 楊華
 業種 サービス業
 事業内容 コンサルティング、貿易、アウトソーシング請負等
 創業年 2004 年
 従業員数 3 名
 資本金 300 万円
 年間売上 10 百万円

【海外拠点 2 社】

所在地 中国
 地域 北京市
 代表者名 中西 楊華
 事業内容 アウトソーシングの受皿、日中間のコンサルティング
 従業員数 19 名
 投資形態 独資
 年間売上高 非公開

<2010 年 8 月現在>

たような感がある。2006 年 10 月、中国北京市に会計データ処理を行うアウトソーシングの受け皿会社を外資独資で設立。また、2008 年 4 月には、日中間のビジネスコンサルティングを行う会社を、同じく北京市に設立。すでに先行して設立したアウトソーシング会社の経営は、軌道に乗っている。

更に、中国の建設業界では、省エネ対策、断熱対策、環境対策の三つが焦眉の急の課題となっている。この課題を達成するための協力パートナーとして最も頼りになる存在が、日本の建設業界である。当社は小さいながらも、この大きなテーマに挑んでいる。狙いは、中国の大学や建設業界と日本のこうした技術を持っている建設関連企業との間の交流を如何にして実現していくかにある。そのために、中国側企業経営者と専門家による訪日ミッションの来日、日本側企業経営者と専門家による訪中ミッションの派遣などの相互交流によって、お互いの国の法制上の違いや問題点等を勉強し、更に日本側専門出版社と組み、両国業界に役立つ専門情報を掲載した専門雑誌を発刊していく方向で、精力的に詰め作業を行っている。

このほか、当社は、中国高齢化社会に向けて、介護人材育成、施設の運営管理サポート、福祉器具の市場展開するプロジェクトを推進している。また、省エネ・環境保護についても、関連技術を有する日本企業と中国の各地方政府や工場とを結びつけて両者を強力にサポートしている。

当社の事業の発展は、中西社長の中国に対する知識、人脈そして日中両国間に厳然として存在する、見えない壁と



河北省船舶工程研究設計センター設立調印の模様



協力枠組み合意式典

しての日中異文化を理解して、ビジネスの当事者を分かりやすく導いてくれるその能力によるところが大きいことは言うまでもない。こうした日中経済交流促進のために日夜奮闘されてきた当社のような会社が、今や、苦難の道乗り越えて、着実にダイナミックな事業展開をしようとしている姿に、いささかでも中小機構のアドバイス制度が役立つのであれば、素直に喜ぶこととしたい。

《経営支援専門員 太田光雄》

専門員の視点

人は自らの文化には無自覚なことが多く、相手の文化との違いさえ、認識できないことが多い。特に、日本と中国との異文化ギャップはかなり大きいから、日本人と中国人が交流する場面では、何故か分からないけれども違和感をもってしまうことも珍しくない。ビジネスでは、お互いに異文化ギャップを理解していないために、往々にして誤解が生じたり、無用な衝突がみ合いになったりすることもある。日中間の円滑な交流のためには、日本と中国との異文化を見つめる視点、見えない壁を見るための視点が不可欠だ。見えない壁が見えるようになれば、そこに居るのは、根底では日本人と同じ感覚を持った中国人であり、根底では中国人と同じ考えをする日本人であることに気づくはずだ。当社が、日本と中国の架け橋として、活躍していることは、中西社長の人格と能力によるところが大きい。同時に、日本と中国を見る異文化の視点を持てたことも無縁はあるまい。