

第3回ビジネスセミナー

「在日英国人がみた中国ビジネス」

国際ビジネスセンターは2013年11月28日（木）、名古屋校舎にて第3回ビジネスセミナー「在日英国人がみた中国ビジネス」を開催し、ビジネスマン、学生など約80名が参加しました。

講師のハイマン・ブライアン（Brian Hyman）氏は1992年来日され、2005年に中国（山東省青島市）に進出して以降は日中両国を拠点にビジネスを展開されています。講演はハイマン氏の中国でのビジネス経験を踏まえた20のトピックスを紹介する形で、進められました。その主な講演内容は以下のとおりです。

- 中国に限らず外国でのビジネスは、外国の歴史、文化、社会体制、商習慣等を認め、十分理解したうえで、現地のやり方に従って進めることが肝要。そうしなければ、決してうまくいかないし、利益も出ない。日本企業は中国でのビジネス展開において、本社の指示のもと日本でのやり方、様式で進めようとする傾向が依然として強い。それゆえに思い描いていたビジネスができず、往々にして「騙された」と感じてしまう。
- 日本企業が要求する品質レベルは欧米のレベルを基準とすれば総じて高く、すばらしい。しかし、世界の多くの消費者でそこまでのレベルを求めてはいない。一方、中国企業の提供する製品・サービスの品質は欧米のレベルより低い。この品質レベルの差をよく理解し、対応する柔軟さが求められる。
- 中国でのビジネス展開では、その時間軸が短期か、それとも長期かによって、その結果は大きく異なる。中国企業は5年、10年と長いスパンで物事を捉え、ビジネスを進めているところが多い。最初は儲からなくても、将来のより大きな利益のために、時間とお金をかけてパートナーと強固な信頼関係を築いていく。一方、日本企業は中国事業に携わる関係者が数年毎に替わるうえ、最初からリスクを過剰に恐れ、何か面倒なことがおきるとすぐ手を引いてしまう。これでは中国企業との良好な関係を築くまえに、見放されてしまう。
- ビジネスは国と国が行うものではなく、企業と企業、あるいは個人と個人が行うもの。日中両国関係がどうであれ、日中のビジネス当事者同士がお互いを認め合い、長期的な視野に立つてビジネスを進めれば、1 + 1 は必ず 4 にも 5 にもなり、かならず成功する。
- 中国は何よりも人と人とのつながり（関係）が優先される。この関係をうまく活用しながら進めるのが中国式ビジネスである。これを簡単に説明すれば、困ったときに他者から受け取る、または与える「恩義」を貯めたり、使ったりしながら他者との関係をつくり、維持する行為といえる。恩義は大小さまざまだが、他者から恩義を受け取った場合、同じ大きさの「恩義」をその相手に必ず返さなければならない。各人がそれぞれ帳簿をつけているわけではないが、皆その授受関係をよく覚えておいて、忘れない。この恩義は第三者から借りて使うこともできる。恩義の授受関係を忘れたり、無視したり、またその大小を取り違えたりした場合、双方の信頼関係は崩れ、時にトラブルにつながる。非常に厄介だが、この関係学を体得していないと中国では円滑なビジネスは望めない。
- 中国でビジネスを発展させ利益を取っていくには「宴席」は欠かすことはできない。体質上お酒が全く飲めない下戸の方もいるだろうが、中国でお酒を飲めなければ、もうかるビジネスは全く期待できない。これも良し悪しではなく中国式ビジネスと理解して対応していくべきだ。
- 本日のセミナーには留学生も多く参加しているので、一言申し上げたい。私の知る中国人留学生の行動をみていると、いつも中国人同士でかたまっている行動し、一緒に住み、中華料理を作って食べて生活していることが多い。せっかく日本にいるのに、日本の社会に入っていかない。これでは何も日本のことを理解できないし、日本語も上達しない。中国で暮らしているのとそんなに変わらず、わざわざ日本で留学している意味がない。何のために日本に留学したのかをよく考え、できる限り日本人の輪に加わり、日本社会の中で学ぶことが必要。

（まとめ：国際ビジネスセンター 阿部宏忠）

