

アジアから学ぶ 中国ビジネス

文・写真：須賀努〜コラムニスト、アジアンウオッチャー。寺子屋チャイナ主宰 www.yyisland.com.yy/terakoyachina

撮影：佐渡多真子



マーライオンにも勢いがあるシンガポール

第5回

元中国人がアジアを攻める

筆者は27年前に上海に留学した経験がある。その頃の上海は中国一の都市とはいっても、東京から行った我々には田舎街のように見えた。そして「中国はいつ発展するのか」ではなく、「この国は大丈夫だろうか」というのが当時の率直な印象だった。

そんな中で数少ない光明の一つが猛勉強する大学生の存在だった。高度成長を謳歌していた日本人大学生と異なり、経済的に恵まれない中、8人部屋の学生寮で黙々と勉強し、消灯後は非常灯の下に立って本を読む、朝は明るくなるとキャンパスのあちこちで英語などの暗唱に励む姿、正直これは脅威だった。「もし中国が発展するとすればそれは彼らが引く張るのだからな」ととても太刀打ち出来ないパッションを感じていた。

中でも凄いと感じた女子学生がXさんだった。日本

語学科の優等生で、大学で日本語をはじめて僅か3年にして、既に源氏物語を読んでいたのは今でもはっきり覚えていた。しかしその後彼女がどのような道を歩んだのか、最近まで全く知らなかった。実は彼女は日本の大学院を出て日本企業に就職し、ずっと日本に居たのだ。そして日本に帰化し、日本で起業。今では通販事業で大成功を収めている。先日その苦しかった学生時代、僅か6000円を手に、日本を渡って来た時の苦労話を耳にして、胸が熱くなった。

「てつきりビジネスも中国との繋がりを生かして成功したと考えていたが、それは筆者の全くの思い込みだった。彼女は今や日本人以上に日本人らしい元中国人。彼女はネットという道具を唯一の武器として、世界と繋がって商売していたのだ。そして「中国人といえども今の中国は怖い。中国など考えたこともない」と強調した。仕入れ先も当初はアメリカ、その後自社の商品を作る際にコスト面と技術面から中国での委託を考えたという。

その彼女が最近シンガポールに進出した。日本国内で、日本語のみでネット販売をしていたが、注文がアジアを中心に世界中から舞い込むようになり、その対応としてシンガポールを拠点に選んだという。それはなぜか。「税金も安いし、会社設立もスムーズ。何よりアジアの中心だから」と言っていた。

元中国人の彼女の話の中には「中国市場」とか「13億人のマーケット」などという言葉は一言も出て来ない。ただ「いい物を提供していれば欲しい人は必ず注文してくれる」「ネットで繋がっていれば世界のどれとでも商売は出来る」と言っているだけ。そして「中国人もうちの商品を買いたい人はネットで注文を入れて来る」と言い、「中国人に合った商品作り」、「価格設定」などの必要性も全く感じて

いないようだった。

中国で物が売れないと嘆く日本企業が増えているが、尖閣問題があるうとなかろうと、欲しい物を求めようとする人々は必ずいる。その人々への商品供給手段の一つを校友(同窓生)である彼女から教わった気がする。「私はただの日本人。元中国人として会社設立や業務上で差別を受けたことはない」と言い切り、常に前向きな思考で物事を進める彼女に大いに刺激を受けた。

毎週、本誌がお手元まで確実に届く、定期購読(有料/1年間・360円〜)をお勧めします。

ホームページからお申し込みください

小社直送にて購読をご希望の方は、
TEL: +86-755-8351-6250 または
E-mail: pub-manager@kanan.cn
(発行局宛)へ。クーリエ便にて毎月配送いたします。
<http://www.kanan.cn/upimg/youliao.pdf>

【日系企業の文化・習慣を学びたい
中国人社員にも人気です】

