

# 新毎日新聞

発行所：大阪市北区梅田3丁目4番5号 〒530-8251 電話(06)6345-1551  
毎日新聞大阪本社

©毎日新聞社 2007

毎日新聞

2007年(平成19年)6月10日(日曜日)

11 面

(朝刊)

## 本と出会う—批評と紹介

森谷 正規 評

### 「新しい中国」で成功する!

—体当たり中国ビジネス必勝法

高橋基人著(草思社・1470円)

30年先の日本の命運は、中国との付き合いにかかっている。日本よりはるかに大きい経済大国になっている中国、人口は減り、やる気は少々欠けるらしい。子どもたちが担っている日本。巨大な中国にとって日本が、30年後も大きな存在であるのかどうか。

いま日本は、経済、産業、技術において中国に大いに頼りにされていて、中国で日本企業はかなりうまくやっている。だが今後はどうなのか。気になることが二つある。北京の学生に聞いた「中国における人気企業ランキング」で、日本企業はようやく38位にソニーが登場する。ソニーより上位は、中国企業が19社、米国企業が13社であり、韓国のサムスンが12位だ。もう一つ、日本企業の強さは技術力にあるのだが、技術は優秀な携帯電話で日本は、中国市場で惨敗している。

著者の高橋さんは、ダイキン工業のエアコン中国進出に携わり大成功させた実績を基に、中国でビジネスをいかに展開すべきかを詳

しく説いている。要諦は単純で、人との付き合いである。だが、同文同種と言われるがじつは人間、社会が日本と大きく異なる中国との付き合いは容易ではない。これはまさしく異文化交流であり、ビジネスに限らず、中国との付き合いの全般にかかわってくる重大な

### 異文化への敬意に基づく人脈作り

問題だ。

高橋さんは中国で、人脈を作るのに全力を注いだ。その人脈の範囲を広くすべくであるのが中国だ。弁護士、税務官僚OB、公安、軍関係者などであり、日本はもちろぬ欧米とも大きく異なる人脈が中国では必要なのだ。それは、中国ではビジネスにおいてさまざま

なりリスクが生じるからである。偽ブランドの横行、ころころ変わる法律や制度、ユーザからの無理なクレーム、官による一罰百戒の見せしめ摘発などであり、事が生じたら直ちに適切に対処しないといけない。その際に、人治国家の

中国では人脈が必要になる。人脈作りに高橋さんはいへんな努力をした。つてを探して会いにくい、必ず毛筆の礼状を出す。1日に10人へは10通書くが、予め3種ほどの礼状を書いていて、どれかを選んで少し書き足す。米宝齋で誂えた自分専用の便箋に書き、中国で作った落款を朱肉で押す。会った際には、中国の歴史、絵画、書などの話題を持ち出す。

相手の話で知らないことが出たら、素直に知らないと言って聞き返してメモを取り、後で探し出してじっくり見て、次に会った時に感想を述べる。まさしく異文化に入り込んでいっているのだ。

社員に対しても、中国人の意向を十分に弁えて、できるだけ権限を与えて、叱るときは面子を潰さないように留意し、昇進への大きな期待を持たせて、それを実現

させる。日本企業はこの面で欠けるので、人気がない。

中国社会にはまだ無法な面があり、それとは敢然と戦わねばならない。その際に中国人を味方につけるのだ。そこで必要であるのが、中国人に中国文化に心から敬意を払うことだと高橋さんは言う。これこそ異文化交流の基本である。腎臓を患い人工透析をする身でたいへんな努力を続けてきて、感嘆するしかないのだが、それが出来たのは、高橋さんは中国人であれ誰であれ、人間が好きであったからだ。

これまで日本が大成してきたのは、作る製品、モノがとても優秀であったからだが、その強さが必ずしも通用しない時代になる。中国で失敗する企業が次々に出るのは必定だ。これから何であれ国際的に成し遂げるには、異文化と真に付き合える人が不可欠であり、ヒトを得なければならぬ。とこの本は教えてくれる。

### 今週の執筆者

「この人・この3冊」は、劇作家の唐十郎さん。著書に「泥人魚」(新潮社)など。

鹿島茂さんは共立女子大教授(仏文学)▽井上章一さんは国際日本文化研究センター教授(風俗史)▽丸谷才一さんは作家▽藤森照信さんは東大教授(建築史)▽堀江敏幸さんは作家▽森谷正規さんは技術評論家。