

## 部分最適ではない全体最適のソリューションを提供

威志企管顧問(股)  
吉本康志 総経理



日系コンサルティングファームの駐在員として来台し、その後、同社の撤退を機に、台湾に残ることを決意し、ワイズコンサルティングを設立。同社は現在まで数多くの在台日系企業の経営上の問題解決にあたってきた。

今回はワイズコンサルティング、威志企管顧問(股)の吉本康志氏に台湾の日系企業の抱える問題点と台湾経済の強さについてお話を伺った。

### 起業のきっかけ

御社の起業のきっかけは如何ですか？

私が台湾に来たのは十数年前ですが、当時勤務していたコンサルティングファームが合併先との意見の相違が原因で撤退する事になったのが、当社の起業の一つのきっかけでした。台湾駐在前、日本にいた時には、「台湾にいるとコンサルタントとして遅れてしまう」という意識があったのですが、台湾に6年いるうちに、逆に「日本にいると遅れてしまう」という感覚が芽生えてきて、今後の台湾の将来性に期待して残る決意を固めました。どういうことかと申し上げますと、コンサルティング技術は多分日本のほうが進んでいると思うのですが、グローバルな考え方と言うのは台湾のほうが進んでいると思います。ここで日本に帰り、日本独特の社会に入ってしまうと、有る意味怖い部分もありまして、残る決意をしたわけです。

御社の事業内容についてお聞かせ願えますか？

弊社の事業内容は大きく分けると、三つあります。一つはリサーチ業務、そして、コンサルティング業務、もう一つはヘッドハンティング、これは、特に、エグゼクティブサーチに特化しています。

御社はこれまでたくさんの日本企業を見られて、日系企業はどのような問題点を抱えられていますか？

日系企業の弱いところは、経営者が頻繁に変わる事ですね。経営者が変わる事自体は本社でも同じなのですが、台湾においては、トップに立った方は着任当初は、当然ながら台湾について全く不案内な場合がほとんどな訳です。色々な事を理解するまでに何年かかかってしまう。言葉の壁などもあり、時間を要するわけですね。それで台湾のことを把握して、「さて、そろそろやろうか！」と思う頃には帰任しなければならない、と言うパターンが多いですね。もちろん、台湾に来て、すぐにバリバリと経営者の

## 日本企業から見た台湾

任を果たされる方も多いのですが、そういう方はやはりアメリカだとか、他のアジアの国でのトップの経験がある方が多いわけです。海外拠点の駐在員経験のある方は台湾に来てパッとすぐ出来ますが、経験の無い方は状況を把握するすべを知らないケースが少なくなく、このような場合、時間が掛かるようです。

このような時間的な差を少しでも埋めていただこうと、弊社ではホームページで日本人台湾経営マニュアルと言うものを掲載して無料で見ていただけるようにしています。

この他、皆さんが困っているのは人事労務関係が多いようです。このような労務人事関係についての情報を会員制にしてホームページ上で見ていただけるようにしております。これはかなり皆さんから好評を頂いております。

台湾経済の強さと言うのはどこにあると思われますか？

実は私は13年前、日系コンサルティングファームの駐在員として台湾に駐在していた頃は、「アメリカやヨーロッパ・日本と違い、台湾企業はOEMばかりで、有名な自社ブランドを持つところが少ない。他社の真似をするのは上手いけれど、自分達で研究開発して、産み出した製品はほとんど無い。安さなら中国の方が安いし、台湾経済の将来はどうなるのだろう」と思っていました。

その頃は、丁度、日本ではバブル経済が崩壊し、景気低迷が始まりました。台湾にも長い不景気がやってくるに違いない、するとブランドを持たず、斬新な製品開発の出来ない台湾は日本の余波で大不況になるかもしれない...とっていました。しかし予想を裏切り、台湾の経済は堅調な成長を続けていました。

よく考えてみると、日本のビジネスモデルはアメ

リカの模倣である事が多いです。韓国もアメリカ・日本と同じ方向性であるのは間違いありません。日本の過去に於ける必勝パターンは、アメリカが開発したビジネスモデルを、アメリカより高いレベルで実現することにより競争力を維持してきました。しかし、現在のアメリカは、日本が追いついてくる頃には戦略的に競争のルールを変えてきています。日本は同じルールが続けばアメリカには負けないものの、追いついたと思うとルールを変えられるので、何時まで経っても追いつけない状態にあります。台湾は、アメリカ・日本・韓国と共存しながら発展する方法を創り上げたのです。

製品を開発するノウハウも重要ですが、環境に合わせたビジネスモデルを創り上げるノウハウは、更に重要ではないでしょうか？この辺りが台湾経済のしびとさのような部分だと思います。

今後台湾にはどのような産業が進出するのが適していると思われますか？

台湾の経済はアジアの中では非常に成熟して来ました。人の意識が非常に高まってきました。例えば、中国との比較で言うと、上海でローカル向けにコンサルティングを行うとしても非常に難しい。しかし、台湾であれば非常に付加価値の高いコンサルティングを行うだけの下地が有る。台湾ではサービスにお金を出すだけの素養が出てきました。このため、日本での厳しい競争を勝ち抜いてきたサービス産業がその付加価値を活かす国になってきたと思います。

ありがとうございました