

中華圏における20年の豊富な事業経験をもとに 日台のビジネス交流をささえる

則和企業管理顧問の畠中董事長は松下電器において、20年間中華圏のビジネスに携わってきた。その内、13年間で台湾で、3年間で中国広州で過ごし、台湾産業界の底力、経済力の頼もしさとアキレス腱を知り、同時に大陸中国の強さと怖さを実感してきた。この経験と知見を日本企業の中華圏ビジネスに生かすために独立し、則和企業管理顧問を設立している。

今回は則和企業管理顧問有限公司の畠中則和董事長にお話を伺った。



則和企業管理顧問有限公司
董事長 畠中則和氏

貴社の概要を教えてください。

弊社は日本・台湾の企業間の事業交流を促進することを目的に設立した事業コンサルティング会社です。2004年10月に設立しました。

活動内容としては顧問事業、語学研修人材派遣事業、通訳・翻訳事業、市場調査受託事業を行っています。

現在は台湾で3名体制で実質的な活動を行っており、日本には事業コンサルタント事務所「SOKUWA」を開設し、主に連絡窓口機能を持たせています。現在は日本交流協会台北事務所の顧問を務める他、台湾や日本の民間企業、日本の地方自治体などの顧問やマーケティング支援を行っています。

畠中様は2004年に独立されるまでは松下電器にいらっしゃったと伺っていますが、どのような思いで、独立起業されたのですか？

私は30年の松下電器在籍の生活のうち、およそ半分の13年間で台湾松下にて過ごしました。この間に、台湾産業界の底力、経済力の頼もしさとアキ

レス腱を知り、同時に大陸中国の強さと怖さを知りました。それだけに、やみくもに大陸中国「世界の工場」へ突進する「日本企業の歩みの危うさ」を見逃したくない衝動に駆られ、早期退職の形で松下電器を離れ、起業を決意しました。

私は決して中国大陸の経済力、資源力を貶めたり、否定するものではありませんが、かと言って巨大な中国経済エネルギーを盲目的に信じるものでもありません。

強さと危うさを持つ中国経済を正面から見て、日本企業・台湾企業が協業する形で中国経済力と対することがアジア全体の発展に大きな貢献をなすものであると見ています。

仮に世界経済の潮流において、企業が大陸進出を避けられないと言う前提に立ったとして、何故日本企業は台湾企業の強さを活用しないのか？同時に台湾企業も日本企業をうまく活用できないのか？残念でなりません。

日本と台湾は底辺に相通ずる経営指向体系、国際ビジネスレベル、文化意識を機軸に相互に補完でき

日本企業から見た台湾

るベースを持っています。産業振興力や国際競争力において経営パートナーは台湾企業にとっても日本企業にとっても、やはり日本であり、台湾であります。

このような環境条件を日本・台湾企業がお互いに十分活用できるようにチャンスメーカーになりたいと考えています。

台湾とずいぶん深い縁が有るようですが、そのあたりについてもお聞かせ願えますか？

私は大学で中国語を専攻した後、22歳で松下電器に入社しました。新入社員時代に海外研修生として2年間台湾松下電器に派遣されたのを始め、1991年～1996年、1999年～2004年に台湾松下電器並びに関連事業に携わりました。そして、中国大陸関係業務も松下本社で10年経験し、内3年は広州駐在所長として現地も体験しており、台湾・中国の両面をしっかりと見てきました。

畠中様からみて台湾企業の強さと言うのはどのような点だと思いますか？

台湾企業の強さと言うのは、世界の動き、今の経済の潮流に敏感に反応し、スピーディにキャッチアップすることのできる能力が第一に挙げられると思います。無論、半導体や石油化学などのような大企業になると、ある程度中長期計画に基づいて云々、と言うことにはなりますが、それでも同規模の日本企業に比べればスピードやフレキシビリティはずっと上です。

また、グローバルな展開力でも、華僑経済圏に限らずどんどん海外に展開していける。この力を日本は見習うべきです。そして、台湾人自身が海外に積極的に広がっています。自分が知らなくても、あの国のどこそこには自分の誰々が・・・と言う風にすぐに話を持っていくことができる。これは日本の中小企業では難しいところです。こういうところで世界規模でぱっと横の連携が取れるのは強いです。

更にお金の調達力でも台湾人は強い。実に小回りの効くお金の集め方ができる。

これらの、スピード、グローバル人脈と展開、小回りの効いた資金調達力等は日本企業が不得意とするところでは、どうしても、じっくり構えて事を処していくスタイルになってしまいます。そこを補う部分を台湾企業は持っています。

日本人が台湾、中国或いは東南アジア等の自分たちと異なる文化経済圏に出て行こうとするときに、日本人の足りないところを埋めてくれる最適なパートナーだと思います。

異国間のビジネスには色々難しい問題が付きまとうと思いますがいかがですか？

先ほども申し上げたように幸いにして台湾と日本には底辺に相通ずる経営指向体系、文化意識などを軸にして、お互いにベースを持っています。

ただし、その一方で台湾企業にも日本企業にもプライドがあり、経営手法も異なります。また、価値観や着眼点も異なります。異なったもの同士が結合すると誤解や摩擦が生じるのは避けられません。この誤解や摩擦を解消し、戦略的結合を模索する手助けをSOKUWAはいたします。

私の信条は「相互信頼、相互尊重」であります。異国間での様々な相違点をお互いが先ず理解し合い、お互いの立場を尊重して物事に対応することが全ての始まりだと考えております。企業ビジネスも個人の付き合いも同様だと思います。

そして、日台各企業は将来の長期発展を視野に入れて、戦略的結合を実現する事で、グローバル競争社会において、生き残っていく、勝ち残っていくと確信しています。ありがとうございました。

ありがとうございました。