

AOI

Group

経営編

上海便り 2007年8月号

【情報提供】 【編集 / 提供】

(株) 葵ビジネスコンサルタンツ

東京本部: 横田税務会計事務所

〒143-0022 東京都大田区東馬込 1-12-12 2F

TEL: 03-3775-1220 FAX: 03-3775-1156

URL: <http://www.aoibc.com> E-mail: aoi@aoibc.com

【中国経営関連の参考書籍】

日本でも中国の経営や会計、更に治安や環境に関する情報が、TV とインターネットそして、書籍でも数多く見られるようになりました。そこで、日本と中国の考え方や習慣等の相違による企業経営上のトラブルや誤解を回避するために、参考になるとと思われる書籍をご紹介します。

「中国の日系企業が直面した問題と対処事例」(財)海外職業訓練協会(OVTA)編集
¥1,575

中国に駐在していた、駐在中の日本人等からの経験談として、約 200 社の困難事例・対処・教訓が記載されています。

「http://www.ovta.or.jp/info/investigation/chn_casebook/index.html」でも PDF × 約 300 を読めます。

「ミスターチャイナ」ティム・クリソルド ; 日本経済新聞社 ¥1,800

英国人コンサルタントと米国人ウォール街出身の投資家が、1990 年代に中国で行った投資実態や経営環境についてのレポートと言えます。

主な内容

- どこかで曲がり角を間違えた古い文化が、必死で遅れを取り戻そうとしている
- 言いなりにならず、調べ、質問し、おだて、説得した
- 悪意は無い。悪習になっていて、止められないだけだ
- 未来図があるわけではなく、目の前しか見ていない
- 未来に不安があるので、掴めるうちに全て掴んでしまう
- ルールや規則に全く縛られず、芝居じみた事が好きで、目先の利益だけを追う

「中国ビジネスで失敗する前に読む本」黒岩健一郎 + 他 3 名 ダイヤモンド社 ¥1,500

これから、中国企業と取引を開始するとか、中国に駐在が決まった方へ、中国の一般論としてはお勧めです。

主な内容

中国ビジネスで失敗しないための 10ヶ条

- 交渉テクニック

中国側の言う事を直ぐに信じるな！

; 「**没有問題** = 問題なし」は「**有问题** = 問題あり」

<p>交渉は急ぐな！ 法令を調べておけ！ ;「中国の法令で不可能です」は、多くの場合【嘘】です。「その法令を見せてください」と切り返してください 最後まで気を抜くな</p> <p>□ <u>輸出入</u> 不良品を輸入しない仕組みを作れ！ 安全な代金回収のできる仕組みを作れ！ ;中国人が代金を支払うのは、『支払う事が、自分の利益に繋がるから』 です</p> <p>□ <u>直接投資</u> 中国をバラ色と思うな！ 中国人を信用せよ！ ;一緒にやって行く方が利益になるならば、信用に値する 独資でヤレ！ 地方政府の役人と利害一致を図れ！</p>

「明日から中国で社長をやってください」五十嵐 らん ;(株)エクснаレッジ ¥1,500

日本女性が、中国雲南省で蘭栽培の社長として、経験した出来事を自分のブログに掲載した書籍になります。日本女性も遅くなりました。

ただ、生々しい過ぎる情報のためか、中国国内から彼女のブログへのアクセスが不可能とされています。中国駐在中の方、注意しながら試してください。筆者は、他にも書籍を出していますので、そちらもお楽しみください。

主な内容

- | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> □ 競争相手に対しては、「追落」の材料を見つけると攻撃を開始 □ 自分の生活範囲はきれいに、公共の場所は汚れている □ 純粋培養の中国人は、根拠の無い自信の塊で、自分たちを優秀だと思 □ 言われたとおりに行うのは「無能」の証明と思っている □ 自分を売りつけるため「大げさな主張」 □ 嘘を認めず、己の正しさを主張するが、日本人慣れすると謝って反省のフリをする □ 「言うのはタダ」「言わなければ損」と考える傾向 □ 目先の利益、目先のお金が重要 □ 社員でも、会社の経費でサイドビジネスする人は多い □ 儲けられる時に儲ける。時間を掛けて技術を取得するよりもエッセンスだけを知ったら、自分で稼ごと独立したがる □ トップになると給与の上限は無く、自分のやりたい放題にできる。故に、人を使う立場「総経理」になりたがる □ 日系製造業である程度の技術を学んで、独立するパターンは非常に多い。そして、手っ取り早く稼ぐため、コピー商品を安く売る □ 信じるのは「お金」「家族」だけ |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- 言論の自由は無いので、日中間で過去を乗り越えて理解しあうのが難しい
- 不潔、不衛生、公共精神ナシの無法地帯が存在する
- 中国人の愛すべき点、「大らかさ」「大ざっぱ」「大げささ」を理解しよう

日本本社が理解しなければならない: **中国経営事情×4**

- 意志決定・変化が速い
 - 騙しあい、嘘が日常化
 - 貧富の大きな格差
 - 日本の常識や善意が通じない
-
- 日本流の「こだわり」「細やかな管理」を理解できないので、**中国でも感性勝負は十分通用する**

今月では中国・中国人に対する苦情やお小言が、主になっています。来月号では日本人駐在者へのお小言も多数あります。

(F記)