

【中国でのコンサル「優・劣」「信用」の判断方法】

今月号は、同業のコンサルタントからは大変に嫌われる内容になります。

中国:上海では、コンサル等のサービス業ですと『最低資本金が 10 万元』と低額になり、『中国系法人ですと資本金が「0:ゼロ」でも中国人 2 名で登記・設立できる』ので、雨後の竹の子のようにコンサルタント会社が設立されています。そこで、日本の方々から、良く尋ねられて、アドバイスを求められる質問になります。

『**コンサルタントや専門家の「優秀・劣等」や「信用性」をどのように、どの点で判断していますか？**』ぜひ、「安心・信頼できる方法を教えてください」「格付けをしてください」と頼まれます。

最初のポイントは、中国:上海人の傾向・思考等を理解する事になります。

「**騙される人が悪い**」と言う性悪説に基づいての自己責任になります
良くも、悪くも、上海人は中国内ではレベルが高い
上海人も「上海人は高レベルで、中国 1」だと認識・自慢している
自己啓発意欲は、凄く高い (社内育成の制度・思考が無いためでもある)
部下やパートナー・コンサルでも、**優秀であれば、あるほど利害関係者から、嫌われ、追い出されます**
金銭感覚・嗅覚は、優れている
公私の区分が不明確で、「会社の金は私物、私の金は私物」
検品・チェック等の業務能力は弱い、無い
思考期間は短期間になり、長期間ではない
契約とは「合意」開始の宣言であって、「交渉完了」すなわち、実行開始ではない??

そのためか、優秀な上海人の給与は日本並・日本以上になります
日本人と比較すると「**交渉術**」や「**営業態度**」は、**格段にレベルが上です**
;短期的な思考力や意思決定の判断力に関しては、大変にドライです
;物事の割切方が、良くも、悪くも、日本人にはとても真似できない
それ故に、**自己にマイナス**になると判ると**態度等が一変します**
;口約束は「リップサービス」です
;中国に無い諺は「損して、得を取れ」です

「Give and Take」や「Win-Win」の風土・思考はなく、「All or Nothing」になります
「当社は何でも出来ます」と宣伝している『紹介コンサル』会社も多数あります
自分の業務や知識に自信欠如している人ほど「喋り過ぎ」ます。そして、大きな事を言
い、自分を『大物』に見せたりして、見栄を張ります

；御喋りの過剰が、自己PRで「優秀」だと思っているためです

契約違反や約束違反をした場合、当事者にペナルティーが与えられるか？

；剥奪できる「日本資格(弁護士資格・税理士)」を取得しているか？ 「日本の裁判所で
資格を剥奪できます」

；差し押さえできる「日本の財産」を所有しているか？ 「個人保証させれば良い」

；日本の政府や地方自治体から、信頼されているか？ 「裏切ると損をさせます」

上記ように、何か失う物があると違反や約束・契約の放棄が出来にくい！

対応策として

* 自分が損失を出す。つまりマイナスになる約束「金銭・面子 等」を順守するか、し
ないか？

；そのような決断を必要とする場を早く設定して、人柄や人間性を判断します

；順守する意思があるならば、契約書に詳細な「業務内容」や「日時」から、『ペナ
ルティー』までも記載します。契約書はもちろん、日本語で作成します

* 駐在の長く、信頼できる日本人や中国人の多数に、その会社の評判を聞く（信頼
できるかどうかの判断が難しい）

；今でも「口コミ」社会なので、悪い噂ほど速く流れています

；上記 でペナルティー・罰金を与えられたかチェックする

；裁判中でしたら、紛争・争議の中身を詳細に確認します（良い評価になる場合
と悪評になる場合になります）

* 【会計】コンサルとは、契約内容はモチロン、契約先をも外部に秘密に
しています ；優秀な会計担当者の引抜を防止するためです。

高レベルの会計を実施できる「会計担当者」は引く手あまたですので、給与アップ
(50% ~ 100%)を提示されると直に、別の日系法人に転職しました

* その道のプロの判断を仰ぐ！ ；社内の専門家や外部の顧問先と相談します。
「専門知識の有・無を、プロが判断する野は簡単です」最後は自己の決断・判断
になります

* 合弁会社や共同業務の法人ですと例えば、会計を「国際 日本」レベルで実施さ
せませす。 会計担当者が言う反対理由を確認します

；高レベル会計を実施しない理由として、「難しい」「時間が掛かる」は良いとしても
『中国では、承認されていない』『中国会計の常識・ルールと違います』と回答されて、
導入を妨害されました。 でも、信じる日本人が悪い！

* 「私は知りません」とか、「当社では出来ません」と正直に、事実を伝えてくれる人・

社員・経営者には、現状認識力が有ると思えるので信用できるかもしれませんが。
; 出来ます、知っていますと言われて、内容を確認しない会社や経営者が悪い!

* 多くの事柄を長い間、詳細に話し合えば、「長期思考」か「短期思考」かを判断できます

人間を「判断する」「見抜く」能力が最も要求されます
ビジネスでは「小さな節約、大きな損失」に注意です。 諺になると【タダほど、高い物はない】です

結論

中国: 上海でも、東南アジアでも良く言われている事柄ですが、「騙そうと考えている現地の人・社員・会社よりも、品格の悪い日本人の方が悪ど過ぎる!」になります。これもまた、事実でしょうからご注意ください。

(F:記)

OVTA アドバイザー
「OVTA-China メンバー」

; 「OVTA-China メンバー」をはじめ、多数の中国コンサルタントから今月号の内容についてアドバイスやヒント等を頂きました。

ありがとうございます!

契約しないコンサル

ヤスヤスと、直ぐに受託する

; 委託者としては、「自分の判断のみではリスク大」との判断にて極めて困難な課題をコンサルに依頼する訳ですので、電話で簡単に OK と受託したり、問題概要を良く聞きもせず、面談の冒頭部分で受託 OK したりするコンサルを避けます。

(特に若手で独立間もない中国人コンサルは、何でもかんでも、直ぐにやすやすと受託する傾向がみられます)

問題概要を説明し、基本的事項・項目の質疑項目の終了時に、ヤスヤスと受託したり、結論的な見通しをすぐに陳述する

; 複雑な諸々の法規制・商売関係・企業継続リスク等が、絡んだ問題を相談するというか相談せざるを得ない状況下に立っている次第ですので、多角的・多方面から十分な検討もせず、簡単に結論めいた見通しを口にするコンサルは避けます。

(中国人コンサルは自己誇張宣伝が目的なのでしょう、話を良く聞かないうちから、結論を直ぐに出したがる傾向があると思います)

コンサルが自己の過去経験事例をもって売込したり、受託したいばかりに過去事例の客先名を出したり、又、直接に過去の客先名を開示しなくとも、その客先が類推で

きるような話をする

；何故かといえば、そんなコンサルに頼めば、自分の問題が業界中に広まってしまうからです。（中国人コンサルのなかには、顧客の秘密を遵守する義務を知らない人がいます）

コンサルの説明に対して、当方が異なる意見・対応を反論した際に、感情的になり、自己意見に固執する

；委託者の反論を冷静に聞き取り、コンサルの自己意見と多角的・多方面から分析・比較・検討して、その優劣差異を理論整然と、優劣差異のウェートの大きい順番に説明できるコンサルを採用します。（すぐに瞬間湯沸器になる中国人コンサルがいましたねえー）

契約するコンサル

委託者から問題概要を説明して、各項目に対する多面的な質疑後、委託者としては問題背景等、既に十分に話し合ったと思っているにもかかわらず、**コンサル側から更に多方面の角度・市場環境や第3者関連等から、派生する要検討事項に関する鋭い質問を出してくる**

；そのような能力・サービスを期待してコンサルを採用するわけです。
(慎重に、慎重に、諸々のケース事例を熟慮し判断していくコンサルは少ないですねえ)

他にも諸々あるでしょうが、上記項目は基本的にコンサル採用時の判断項目の上位を占めていました。

(木村 公紀:記)
OVTA アドバイザー
「OVTA-China メンバー」

中国のコンサルについて

低レベルのコンサルほど、自分勝手な言動を行い、他人の意見やアドバイスを無視します。

中国で長い間、仕事をしていて気が付いたのは、多数の中国人コンサルに見受けられた点として、「自分が絶対に正しく、自分の言うとおりに行え！」と他者の意見等を素直に受け付けない傾向がありました。私と同じように多数の方が感じていると思います。

コンサルタントとは、「現状を把握して、クライアントへ提案する」事までで、**意思決定はクライアント自身が最善の選択をする。** そのための情報・環境を提供する事が、コンサル業務だと考えています。

(H S:記)
OVTA アドバイザー
「OVTA-China メンバー」

Happy **Chinese** new year !