

**AOI**  
Group

**経営編**

## 上海便り 2009年3月号

【情報提供】【編集/提供】(株)葵ビジネスコンサルタンツ

\* **上海葵 Office**; 上海日経財務内

: 021-6473-6398 (日本語専用線)

\* **東京本部**; 横田税務会計事務所内

東京都大田区東馬込 1-12-12 横田会計ビル 2F

: 03-3775-1220 URL: <http://www.aoibc.com>

### 【トラブルの事前対応 /4】

今月は、具体的な「提案」と「投資家へ」になります。

#### 業務;提案

- \* 「80后」世代だと国際的な感覚も持っている人々も多いし、日本人以上に「自己啓発」の意欲が大きいので、**社内育成の制度を確立して明確にします**
- \* 在職期間を長くするためには、日系企業が得意とする「長期社内育成」制度と「安定した職場」を強くアピールします。その「社内長期育成」方針は、強い動機付けになります
- \* 「情報の共有化」と「部下育成」を**社内の評価基準**に加えて、明確にします  
; 本人の能力を評価せずに、『部下の能力向上』や『チーム内の情報管理』を実行したかで、評価して、大きく処遇すれば、嫌いな社員でも一生懸命に行っていました
- \* 短期思考ですから、昇給・インセンティブは「小額」でも回数を増やします。昇給は、年間に1回ですか？ 2回？ 3回？ 4回？
- \* ガラス張り、で、正当な報酬と待遇に、適切な罰則規定を設けます
- \* **人材の採用時**、(日本人以上の自己啓発意欲を持っている人は多い)
  - ・ 頭の柔らかく、柔軟性のある人 「80后」世代か？
  - ・ 上海人だと**女性が圧倒的に強い**ので、男性よりも「女性」
  - ・ 本社の各専門家ならば、「本物」か、「偽者」か見分けられるので、面接・採用を依頼します
  - ・ 日本語がかなり上手でも、経営・ビジネスの本質を理解できない、知らない人が多い  
(日系企業や日本人は、日本語が上手いと信用して、全てを任す傾向があります)
- \* 少しでも、「甘い対応」だとその後も「甘い対応」を要求されるので、**最初から毅然たる対応**を心がけます
- \* コミュニケーションが悪い会社とは、「通訳者の能力」が低いからです  
; 意味も判らずに直訳しているので、本人はもちろん、ダレも理解できていません  
; 社員の中で、通訳に対しての社員教育「経営全般・人事・営業・会計等」に

最も力を入れれば、良くなります。 5年～10年後には「経営者・Mgr.」になれる程度まで教育してください

- \* 資本は「独資」を選択して、欧米系の関連会社からも出資させて、ある時は「欧米系」法人で、ある時は「日系」法人と上手く立ち回ります
- \* 口約束を守り、納期や品質を守る取引先; 法人や社員は、中国でも、日本でも、信頼できるので大切にします
- \* 他者・他社の評価から、「信頼できる」ビジネス人を探します

評価する人・法人	内容	その意味	
信頼できる人・法人	良い評価	Good	A
	悪い評価	NO	B
信頼できない人・法人	良い評価	NO ?	C
	「悪い」評価	Good ? 最悪	D E

中国でも、日本でも、最初に評価する人が「    」か、「    」の判断が最重要になります。そして、信頼できない人からの評価も聞く必要があります。

そして、評価が「良い」で「ケース;C」の場合だと本当は「信頼できない」人・法人なのかもしれません。

- \* 重要業務や部門を「Black-Box」化して、日本本社に残します
- \* 「中国のルール・法令」とか、「中国の常識」と回答されたら、証拠や裏付けを提出させます（確認しない人が悪い、騙される人が悪い）  
;証拠の提出を要求して行くと、対応が変わってきます。「簡単に騙せない」日本人だと判ったからです。その代わりに、「追出」行為に入るかもしれません
- \* 「**検品**」「**監査**」業務を大変に嫌います  
;「利益を生まない」と思い、手抜きしたり、無視したりしますので、この業務に関しても、明確な「**罰則と奨励**」制度を整備します。社内的にも、社外の取引先に対しても必要です
- \* 全業務に「**バック・アップ**」機能や「**2重の防御**」機能を必ず、備えます。最悪、消却されても、廃棄されても、業務が継続できるように組織的に準備しておきます（このトラブルも多数発生しています）
- \* 赴任先では、勉強会の名称で「情報交換会」を作る、または入会します。「**悪い情報**」ほど**入手が困難**ですので、必要になります  
;日本人だけの会合は、万が一の時を考えると注意が必要です

- 社員採用でも、取引先でも、コンサルでも、選択する場合、エッセンスだけの、口先だけの、いい加減な「**偽者**」か、それとも、良く理解している「**本物**」かの判断は、日本本社の各専門家がしてください

;会計だと、素人が少し勉強しただけでプロ会計人を判定する、理

解する事など出来るはずがありません
-------------------

「具体的には、どのように対応したら良いのか？」という各質問に対しての一般論的な回答ですので、参考にしてください。

(F:記)  
OVTA アドバイザー