

アジア九州

海を越えてきた挑戦者

「日中の文化や価値観理解の懸け橋に」 高品質の製品とサービスを提供する「協和通商」

協和通商 社長
孫曉巍 (SUN XIAOWEI)



profile
中国吉林省出身。1996年5月来福。97年4月、九州産業大学経営学部国際経営学科に入学。2001年4月、同大学大学院に進学。03年3月、修士課程修了。同年7月、貿易商社(有)協和通商を設立。05年7月、株式会社に組織変更(資本金1000万円)。同年11月、中国の現地法人として上海盛日貿易有限公司(上海市)を設立。08年3月、電機機器の製造を手掛ける現地法人、常州電抗器有限公司(江蘇省常州市)を合併で設立。

日中企業のアライアンスを成功へと導くカギは、相互理解にかかっていると、言っても過言ではない。特に、企業文化や商慣習、価値観の共有は重要である。福岡発の貿易商社「協和通商」(孫曉巍社長)は、日中企業「信頼のパイプ」構築による「協力・共進」実現を目指して、中国市場の開拓を支援している。

通訳の経験から膨らんだ「日中の懸け橋」の思い

「もともと企業家を目指していたわけではなかった」孫氏が福岡で起業したのは「日本で生きるため、何事も負けたくない」という持ち前の性格が招いた必然だった

立ちたい」と考えるようになった。

小泉政権の「二円起業」を創業する契機に事業拡大

起業を決意したものの当時、大学院生だった孫氏にとつての課題は会社の設立資金だった。この窮地を救ったのは、小泉政権が規制緩和策の1つとして実施した「一円起業」の特例制度だった。施行は大学院修了を間近に控えた03年2月。手持ちの金をかき集め、資本金60万円を準備し、設立に必要な書類はすべて自前でそろえて、貿易商社(有)「協和通商」を設立した。当初の取引先は、通訳を通じて知り合った九州の中小企業など。依頼されたものであれば、主力商材の建材のほか、野菜や魚などあらゆるものを探して輸入し信頼関係を深めていった。

同社は05年7月に株式会社化。同年11月、現地法人として上海盛日貿易有限公司を設立した。08年3月には、日中の電機機器メーカーと同社の3社の出資で常州



情報をいち早くキャッチし、日本のニーズなども照らし合わせながら、最適な中国企業を選べるといふ利点を持つ。また、中国企業の要望も直接、聞くことができるため取り引きをよりスムーズに

のかもしれない。語学留学のため96年5月に来日した早々、孫氏は苦い経験を味わう。アルバイト先で、あまりうまくなかった日本語を度々からかわれた。「この国で普通の生活を送るには、何よりも日本語の習得が必要」という思いが次第に膨らんだ。ポケットにメモ帳を忍ばせ、分からない会話を書き取り帰宅後に調べた。地道な努力は、97年4月に九州産業大学(福岡市)に入学してからも継続。日常生活だけでなく研究分野に関しても「十分なコミュニケーションが取れる言語能力が必要」と考え、どんな欲に勉強に励んだ。

協和通商を設立し、順調に事業を拡大した。

現在の取扱商材はフローリング材を中心とした住宅建材と変圧器などの電気機器。「確かな「中国の良品」を日本へ。確かな「日本の技術」を中国で」を経営方針とする。この理念を実現するため「徹底した品質管理」と「付加価値のある製品づくり」を生産工場でも徹底する。具体的には、日本向け製品を製造する中国の工場に対しては、上海盛日貿易有限公司が、材料の仕入れや調達、出荷直前の検品に至るまで段階にわたって品質管理を行う。また、日本の文化や価値観を生産工場でも徹底するため、厳しい教育研修や細やかな指導を行っている。

に加えて奨学金が得られる特待生に選ばれた。留学生では初めての快挙だった。これを機に大学から貿易関係の通訳のアルバイトが紹介されるようになった。大学や企業の中国語講座の講師を務める機会も増え、次第にネットワークが広がっていった。通訳として貿易業者に同行する機会が増えると、中国人という立場から意見やアドバイスを聞かれるようになった。「交渉の際、取り引きがスムーズに進まない背景には、言葉や文化、商習慣の相互理解が不足していることが大きい」と、それまでの経験を通して感じていたことを正直に伝えた。しかし「いち通訳の意見とみなされ、真剣には受け取られなかった」。

行える点も大きな特徴と言える。こうした優位性を生かすため近年、孫氏が力を入れるのが「人への投資」だ。創業から約7年が経過し、社員は今年7月で孫氏を入れて12人にまで増えた。米国発のリーマン・ショックによる国内経済の低迷は、同社にも大きな影響を与えた。一時期は契約の凍結や延期など「眠れない日々が続いた」が、ここ3年間の売上高は横ばい推移と「最大の局面は脱した感がある」。一方で「リーマン・ショック前後で事業構造は大きく変化した」という。「日中両国の商慣習に精通する当社の強みを生かして、時代に合った事業体制を構築する必要性を感じた」孫氏は、「次のステップに進むためにも優秀な人材の確保が必要」と今後の展望を見据える。

その上で、孫氏は「世界の市場に転換しつつある中国には、さまざまな商機がある。当社が、そのチャンスをつかむ仕組みづくりの一端を、Win-Winの関係構築をお手伝いしたい」と語る。これからも同社は、日中双方の文化や価値観の理解の上に生まれる新しいビジネスシーン創出への貢献を目指す。

また、孫氏は仲介人として仕事に携わることもあった。しかし、当時は「中国企業の品質に対する意識は相当低かった」ため、製品に対する苦情は日常茶飯事。「契約内容をきちんと履行するという意識も薄かった」。コストの低減を目的に中国企業に依頼したのに、クレーム処理の出費を余儀なくされた揚げ句、期待された利益を得られなかったというケースを数多く目にした。そこで孫氏は「中国に対する商品発注の方法を改善すべき」と提言したが、ほとんど聞き入れてもらえなかった。

仲介人の場合、何れか一方または双方の企業が損失を被つても、孫氏は一定の報酬を手にする事ができた。しかし、そうしたトラブルが発生した場合、ほとんどの取り引きが継続されないことに胸が痛んだ。次第に「日本人と中国人の感覚を持つ自分だからこそできることがあるのではないか」と考えるようになった。

そうした時、いつも頭に浮かんだのは「和気生財」という言葉だ。「人間関係の調和こそが財をなす最速の方法である」という意味を反復しながら、孫氏は「日中企業が抱える問題解決に少しでも役

小泉政権の「一円起業」を創業する契機に事業拡大

起業を決意したものの当時、大学院生だった孫氏にとっての課題は会社の設立資金だった。この窮地を救ったのは、小泉政権が規制緩和策の1つとして実施した「一円起業」の特例制度だった。施行は大学院修了を間近に控えた03年2月。手持ちの金をかき集め資本金60万円を準備し、設立に必要な書類はすべて自前でそろえて、貿易商社(有)「協利通商」を設立した。当初の取引先は、通訳を通じて知り合った九州の中小企業など。依頼されたものであれば、主力商材の建材のほか、野菜や魚などあらゆるものを探して輸入し信頼関係を深めていった。

同社は05年7月に株式会社化。同年11月、現地法人として上海盛日貿易有限公司を設立した。08年3月には、日中の電機機器メーカーと同社の3社の出資で常州



調に事業を拡大した。現在の取扱商材はフローリング材を中心とした住宅建材と変圧器などの電気機器。「確かな「中国の良品」を日本へ。確かな「日本の技術」を中国で」を経営方針とする。この理念を実現するため「徹底した品質管理」と「付加価値のある製品づくり」を生産工場でも徹底する。具体的には、日本向け製品を製造する中国の工場に対しては、上海盛日貿易有限公司が、材料の仕入れや調達、出荷直前の検品に至るまで数段階にわたって品質管理を行う。また、日本の文化や価値観を生産工場でも徹底するため、厳しい教育研修や細やかな指導を行っている。

さらに、同社は中国に拠点を持つことから、現地の情報いち早くキャッチし、日本のニーズなども照らし合わせながら、最適な中国企業を選べるといふ利点を持つ。また、中国企業の要望も直接、聞くことができるため取り引きをよりスムーズに

こうした優位性を生かすため近年、孫氏が力を入れるのが「人への投資」だ。創業から約7年が経過し、社員は今年7月で孫氏を入れて12人にまで増えた。米国発のリーマン・ショックによる国内経済の低迷は、同社にも大きな影響を与えた。一時期は契約の凍結や延期など「眠れない日々が続いた」が、ここ3年間の売上高は横ばい推移と「最大の局面は脱した感がある」。一方で「リーマン・ショック前後で事業構造は大きく変化した」という。「日中両国の商慣習に精通する当社の強みを生かして、時代に合った事業体制を構築する必要性を感じた」孫氏は、「次のステップに進むためにも優秀な人材の確保が必要」と今後の展望を見据える。

その上で、孫氏は「世界の市場に転換しつつある中国には、さまざまな商機がある。当社が、そのチャンスをつかむ仕組みづくりの一端を、Win-Winの関係を構築するお手伝いをしたい」と語る。これからも同社は、日中双方の文化や価値観の理解の上に生まれる新しいビジネスシーン創出への貢献を目指す。