

# 株式会社 協和通商

## 日本と中国、双方の文化や価値観を理解し 真の架け橋となることを目指す

### 材料調達から出荷まで、懇切にアドバイス 双方の文化と価値観を製品に反映

ここ20〜30年の経済発展により、中国が「世界の工場」としての地位を認知されるようになってから、既に久しい。その潜在的消費力の大きさは、多様な意味合いを含みつつ、将来の世界経済のゆくえを、左右するようになるであろうとまで言われている。中国経済の影響力拡大を背景に、日中の相互関係もまた、極めて緊密なものとなっている。少子高齢化が進むなかで、中国に対し、労働力としての人材と、安価で高品質な製品の提供を求める日本。日本の高い技術・開発力を移入し、経済発展に更なる弾みをつけたい中国。こうした構図が、とりあえずは定着しているようにみえる。

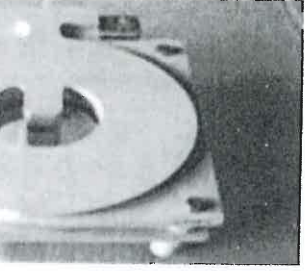
(株)協和通商が設立されたのは2003年。05年には中

国に、上海盛日貿易有限公司を設立し、協和通商グループを形成するまでに至っている。

同グループがモットーとして掲げるのは、「中国の良品を日本へ。確かな日本の技術を中国で」。

日中の中小企業を対象に、貿易業を展開する同グループは、住宅建材および電気機器分野の製品を、主力として扱っている。しかし、同グループは、単に、物品の流通を仲介するばかりで

はない。輸出先の文化や価値観を、輸出製品に反映させるよう配慮することは、極めて重要であるといえよう。同グループでは、こうした配慮を生産工場において徹底させるため、啓蒙活動や製品に対する評価・指導を、厳しく行なっている。特に、取引量の90%を占める、日本向け製品を製造してい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・調達から出荷直前の検品に至るまで、日本人の評価基準や嗜好性を満足させることができるよう、何段階にもわたる品質管理を行なっている。



新幹線車輻空調用リアクトル

このように、同グループは、ネットワークを通じて、双方における顧客への対応と生産工場の選定、品質・工程管理、日本および中国に進出する際のアドバイスなどの業務を、多角的に展開している。

また、同グループに係る会社として、08年に設立された常州協進電抗器有限公司がある。同社は、日中の電気機器メーカーおよび協和通商

からなる3社が出資する合弁会社で、トランスやリアクトルなど、電気機器の生産を行なう中国・常州に拠点を置く、現地法人である。日本の技術や生産ノウハウに加え、中国での人材確保・育成や材料調達網、および、優れた流通・貿易能力を合わせ持つており、同グループの発展に、新たな力をもたらす存在として、期待されている。

### 絶えなかった、中国製品へのクレーム 増えつつある、高品質・高付加価値製品

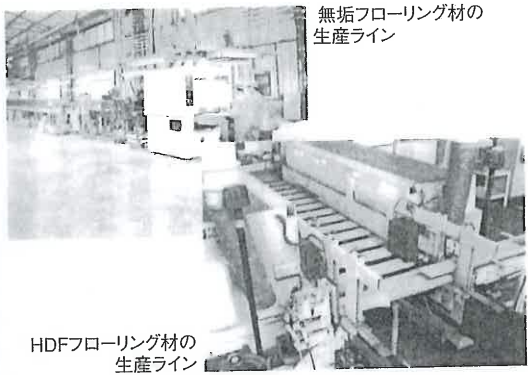
1999年頃から、個人で日中に関わる通訳や貿易仲介の仕事に携わってきた、同グループ代表の孫曉魏氏によれば、当時、中国の製造技術や品質に対する意識は、今に比べ大変低いものであった。通訳をしていても、話の中味の大半は、契約に関すること以外は、製品に対するクレームがほとんどであったという。中国の業者がクレームをつけられるのはもちろん、日本の発注者が損害をこうむることも、少なくなかった。中国の業者に製造を依頼したことで、コストを低く抑えることはできたものの、クレーム処理のための出費を余儀なくされた結果、期待していた利益を得ることができなかった、などということ

が、頻出していったのである。

「仲介者の仕事をする場合、どちらが不利益をこうむろうとも、私には一定の報酬が入っていました。でも、そのままでは、リスクがないかわりに、中国企業に対する私

COMPANY INFORMATION	
代表者	孫 曉魏
所在地	福岡市博多区祇園1-40 三井生命福岡祇園ビル8F
設立	2003年7月
資本金	1,000万円
事業種別	住宅関連機器・電気機器の輸出入・販売、その他貿易業務
年商	(08/6) 4億2,000万円
TEL	092-262-3328
URL	http://www.kyowatrading.co.jp/outline.html

の品質や製造に関する提言は、なかなかとりいれてもらえなかった、という側面があります。一方、日本の顧客に対して、中国に対する注文の出し方を進言しようとしても、聞き入れてもらえませんでしたし、中国の企業や人との接し方についてアドバイスを試みたとしても、成果はなげに等しいものでした。そこで、私個人にできることは限られているし、間に商社として入ってみたとき、何ができるのだろうかと考えてみたのが、会社を立ち上げたきっかけでした」と孫代表。



同グループが扱う主力製品には、主に、次のようなものがある。住宅建材部門では、自然の木をそのまま加工するもので、施工後も高い調湿機能を誇る「無垢フローリング材」と、表面硬度が高く、キズや衝撃に強い「HDFフローリング材」。電気機器部門では、医療用をはじめとする各種トランス(変圧器)と、中国新幹線車両空調用をはじめ

グループは、現地の業界情報をいち早くキャッチし、日本の需要とすりあわせながら、適切な中国企業を探すことができるばかりでなく、中国企業の要望についても直接聞くこともできる。互いに顔を合わせたうえでディスカッションすることができるので、取引をよりスムーズに行かない得るといふ優位性がある。勿論、日本にも拠点があるので、こうしたメリットは、双方において機能していることは、言うまでもない。

こうした利点は、研修などによって高められる工夫が、常に試みられている。協和通商の社員数名が、常に常州協進電抗器有限公司に出向しており、上海では、グループ会社全員で勉強会を行なっている。09年は中国の従業員が来福し、2週間程度の研修を行なった。



協和通商グループ概念図

日中双方に拠点をもつ同グループならではの強みであり、将来の力の源泉を構築するうえで、欠かせない要素であることは、間違いないだろう。「現在は、世界的経済危機の最中にありますが、私どもとしましては、こうした状況を、未曾有のチャンスだととらえています。近隣諸国のなかでも、一番早く大規模な金融危機

とする各種リアクトルである。昔前にはクレームの絶えなかった中国製品だが、近年は、ニーズに対応した高品質のものが増えており、中国製品のレベルは徐々に高まりつつある。なかでも、同グループが扱う住宅建材の需要には、根強いものがあり、シェアを拡大する余地が、つきることはないようだ。

「日本は少子高齢化時代を迎えていて、住宅の需要は減っていく傾向にありますが、日本は木材資源が不足しているため、中国による製品の供給が、将来においても重要であることに、変わりはないでしょう。製品のなかには、いかにして高品質・高付加価値的要素を盛り込むかが、大切なことです。日本では、健康・環境志向が進んでいますが、中国ではまだまだです。ですが、中国もこれから意識が変わり、健康・環境志向が高まってくるでしょうから、日本の技術のノウハウを中国の建材製造技術に移入し、定着させることができれば、日中双方で、取扱量を伸ばすことができると思っています。」

孫代表は、同グループの将来にわたる戦略を、的確に描いているようだ。

### 日中両国に拠点を確立 危機の時こそ成長のチャンス

孫代表は、同グループ最大の強みは、日本・上海の双方に、拠点があることだという。中国に傘下企業を置く同対策を打ち出したのは中国だし、中国は新興国でもありますので、まだまだ発展の余地があります。むしろ、更なるレベルアップを求めるべき時であり、日中の商社にとっては、今がチャンスなのです。これからは、どこに具体的な需要があるのか、日本の企業がどのようにして危機を乗り越え、中国のかわりをつくらうとされているのか。それについては、これから調査を進めていきたいと考えています。これからは、こういった市場をターゲットとして、何をしていくべきかを考える時なのです。」

危機のなかにこそ、活路を見出そうとする孫代表の言葉は、ゆるぎない確信に満ちている。

代表者PROFILE

**孫 曉巍**  
(そん しゃおうえい)

中国・吉林省吉林市に生まれる。1996年来日。翌年、九州産業大学国際経営学部入学。2001年に卒業し、同大学院に進学、経営研究室で修士課程を履修。03年、同大学院卒業と同時に、(有)協和通商設立。05年、株式会社に入社。09年、九州大学ビジネススクール卒業。

**ワンポイントPR**

グローバル化と言われる現今においても、当地の文化とビジネス慣行を理解しないまま海外に進出して、成功した例はほとんどありません。当グループは、日中両国の文化をしっかりと理解したうえで、本当の意味での架け橋の役割を担いたいと思っています。