

負けるもんか 再起の物語

⑥

逆風に持ちこたえられないのは、同業者で半分ほどだろう。福岡市で、日中の中小企業をつなぐ貿易商社「協和通商」を経営する孫既鏡さん(33)の胸中では強気と弱気が交錯する。契約凍結や延期…。百年に一度の荒波が会社に襲いかかっている。眠れない夜がある。眠る時間をもつたいないと思う。「ここで残れたらシェアを拡大できる。今がチャンス」。人事を尽くして天命を待つ。

中国北部・吉林省で生まれ、公務員の両親の元で育った。中国で大学に進学したが、志望校ではなかった。

一九九六年に来日。語学学校を経て、翌九七年、福岡市東区の九州産業大に入學した。しばらく、いじめられた。中国式にひじを机につけて食事していると、「行儀が悪い」と笑われた。「負けたくない」と思った。アルバイト先のうどん店で、ポケットにメモ帳を忍ばせ、知らない言葉を書き取った。地名は信号機の標識でローマ字表記と漢字を照合して覚えた。努力は一年生の終わりに

報われた。日本人も含め成績首位となり、授業料が免除され奨学金も得られる特待生に選ばれた。「頑張ればこんないいことがある。強烈な成功体験だった」。

「一円起業」の特例制度が施行された。手持ちの金をかき集め、資本金六十万円を準備、自宅で創業した。「失敗したら就職すればいい」と、起業の障壁を飛び越えた。

通訳を通じ、知り合った九州の中小・零細企業が顧客。「これが欲しい」と依頼されると、中国に足を運んだ。建材から野菜、魚ま

の商品を安定供給し、シェアを広げた。しかし、今の金融危機は全くの想定外だ。今年上期は二億六千万円の売り上げを確保したが、ここに至りて契約の凍結、延期が相次ぐ。上海の営業会社では、二人を解雇した。「仕事に慣れた人を辞めさせなくてはならない。私が一番痛かった」

落胆、不安…。今やるべきことを思い悩み、行き着いたのが「人への投資」。二月中旬、日本企業が求める品質水準を知ってもらった。従業員二人を九州に呼び、取引先回りに同行させた。その後、日中のスタッフ全員が上海に集まり、日本の技術を中国に売り込む方法を話し合った。「西国の商慣習に通じているのが私たちの強み。見失わず育てていきたい」

人へ投資し天命を待つ

「一円起業」の特例制度が施行された。手持ちの金をかき集め、資本金六十万円を準備、自宅で創業した。「失敗したら就職すればいい」と、起業の障壁を飛び越えた。

通訳を通じ、知り合った九州の中小・零細企業が顧客。「これが欲しい」と依頼されると、中国に足を運んだ。建材から野菜、魚ま

の商品を安定供給し、シェアを広げた。しかし、今の金融危機は全くの想定外だ。今年上期は二億六千万円の売り上げを確保したが、ここに至りて契約の凍結、延期が相次ぐ。上海の営業会社では、二人を解雇した。「仕事に慣れた人を辞めさせなくてはならない。私が一番痛かった」

落胆、不安…。今やるべきことを思い悩み、行き着いたのが「人への投資」。二月中旬、日本企業が求める品質水準を知ってもらった。従業員二人を九州に呼び、取引先回りに同行させた。その後、日中のスタッフ全員が上海に集まり、日本の技術を中国に売り込む方法を話し合った。「西国の商慣習に通じているのが私たちの強み。見失わず育てていきたい」

落胆、不安…。今やるべきことを思い悩み、行き着いたのが「人への投資」。二月中旬、日本企業が求める品質水準を知ってもらった。従業員二人を九州に呼び、取引先回りに同行させた。その後、日中のスタッフ全員が上海に集まり、日本の技術を中国に売り込む方法を話し合った。「西国の商慣習に通じているのが私たちの強み。見失わず育てていきたい」

落胆、不安…。今やるべきことを思い悩み、行き着いたのが「人への投資」。二月中旬、日本企業が求める品質水準を知ってもらった。従業員二人を九州に呼び、取引先回りに同行させた。その後、日中のスタッフ全員が上海に集まり、日本の技術を中国に売り込む方法を話し合った。「西国の商慣習に通じているのが私たちの強み。見失わず育てていきたい」



福岡空港から上海に向かう孫既鏡さん。月に一度は上海に出張する

連載に対するご意見・感想をお寄せください。ファクスは092 (711) 6249。電子メールはkeizai@nishinippon.co.jp。ともに西日本新聞経済部あて。また本紙ホームページ(西日本新聞読者プラザ)でもお受けします。