



適切なマッチングとプロモーションでビジネスを加速させる

信頼できる人的ネットワークの構築が中国ビジネスのカギを握る

経済成長著しく、大きな市場を持つ中国は日本企業にとって魅力的な市場だ。そんな中国でビジネスを成功させる大きなポイントは、信頼できる人的ネットワークを構築することである。ESSPRIDE Internationalでは独自のネットワークを駆使し、中国でビジネスを展開したい日本企業に対して、現地のビジネスパートナーを紹介。さらに、グループ会社の持つノウハウで総合的なプロモーション支援を行っている。代表の西川氏と副社長の森氏に、中国市場でビジネスを展開するためのポイントを語ってもらった。

中国ビジネスの明暗を分けるポイント

——国内市場の成長が見込めない今、日本企業の中国進出が盛んです。ただ、進出してうまくいっている企業もあれば、そうでない企業もあります。その差はどこにあるのでしょうか。

西川：中国の人口は公称13億人。戸籍のない人も含めれば、15億人とも言われています。単純計算をすれば、日本の10倍以上の需要が見込めるわけです。実際、都市部の生活水準はどんどん上がっており、中流層の購買力も高まっています。

企業の多くはすでに中国に進出していますが、すべての企業が成功しているわけではありません。同業種で同規模の会社でも明暗が分かれています。ビジネスは複雑ですから、ひとつの要因に単純化はできませんが、欠けている可能性が高いものはあります。それは信頼できる人的ネットワークです。

——人的ネットワークの有無がもたらす一番の違いはなんですか。

森：ビジネスに必要かつ有益な情報を入力・交換できるかどうかです。経営者が自国以外で適切な意思決定をするうえで、情報の重要性は言うまでもありません。事業推進のスピードから事業その

す。こうした問題をどのような形でクリアしていくかが、ビジネスの成功を大きく左右すると思います。ここでも、当社が持つ人的ネットワークを活かすことができます。

ただ、これも可能でず。

2つめは、新たなビジネスチャンスに関わる情報を提供してもらうことです。発展著しい中国においては、日々様々なビジネスチャンスが生まれています。そのような情報をいち早く入手することで、既存ビジネスの枠にとらわれない大きな成功を得られる可能性が出てきます。

西川：当社は北京にオフィスを構え、中国の主要都市に独自のネットワークを構築しています。加えて副社長の森が代表を務めるHMCの強力なネットワークを活用することで、さまざまなニーズを持つ日本企業の中国ビジネス推進をサポートできます。

そして3つめが、許認可などの問題をクリアする支援を依頼することです。海外でビジネスを展開するためには、数多くの許認可が必要になることがあります。

西川：マッチングの他に、御社はどのような支援をしているのですか。

西川：商品サービスの販売促進です。中国ではプロモーションがうまくいっている日本企業が、まだまだ少ない。当社が現地のネットワークを活用することで、デパートやスーパーなど集客力の高い場所での催事や、さまざまなイベント企画なども可能になります。

人的ネットワークの効果的な活用法と注意点

——具体的には人的ネットワークをどのように活かせばよいのでしょうか。

森：1つめは、適切な提携先候補をいくつかリストアップしてもらい、その候補先とのアライアンス交渉をサポートしてもらうことです。私が代表を務めるHenri & M.C. International Development(以下、HMC)は、中国で有力なポジションにある人たちとの特別なネットワークを築いており、日本企業と現地パートナーとのマッチングにおいて、豊富な実績を持っています。さらに、私たちから、提携・合併・合弁・外注など、適切な協力形態のご提案をさせていただきます。

——ネットワークの活用について、注意する点がありますか。

森：やはり人的ネットワークを長く維持するためには、互いにメリットを享受できる互恵関係を構築することが大切です。一方的に依存するだけの関係は長続きしません。

総合的なプロモーションを展開

——マッチングの他に、御社はどのような支援をしているのですか。

西川：商品サービスの販売促進です。中国ではプロモーションがうまくいっている日本企業が、まだまだ少ない。当社が現地のネットワークを活用することで、デパートやスーパーなど集客力の高い場所での催事や、さまざまなイベント企画なども可能になります。

さらに、企業ブランドの構築、クライアントの要望に応じたオリジナルお菓子を中心とした商品企画・制作なども手掛けています。これらをワンストップで提供することで、大手広告代理店にもひけを取らない総合的なプロモーション展開ができるのです。これからは私たちのプロモーション力とネットワーク力を組み合わせ、日本企業の成長をサポートしていきたいですね。

中国人脈を確保せよ！ 人的ネットワーク3つの活用方法

1 適切な提携先の紹介

現地の有力企業の力を借りることで、日本企業の持つ独自の技術や商品を優位に展開できる。単に有力企業と組めばよいというのではなく、会社にとって欠けている部分を補うとともに、強みにビジネスを推進できる適切な候補先と手を組むのがポイント。また、一方的に依存するのではなく、相互にメリットを享受できる互恵関係になることも重要。

2 ビジネスチャンスの獲得

発展著しい中国においては、日本では考えられないほどビジネスチャンスが豊富。現地の人的ネットワークを活用すれば、新ビジネスにつながる情報をいち早く入手することができます。また、そこで構築した新ビジネスを日本へ逆輸入する可能性も開けてくる。

3 許認可などの問題を解決

中国でビジネスを展開するためには、許認可の取得など様々な問題を解決していくことが必要となる。どのような形で各種規制をクリアするのが一番望ましいのかを一緒に検討してもらい、スムーズにビジネスを展開すべき。こうしたことが迅速に進められるかどうかは、ビジネスの成功に大きく影響する。

中国ビジネス 3 事業推進支援のプロフェッショナル / 株式会社 ESSPRIDE International

エスプライドグループ
株式会社 ESSPRIDE International
設立 / 2011年1月11日
資本金 / 3,000万円
事業内容 / 日本企業の中国進出支援、
現地イベントの企画・運営、各種プロモーション
http://www.esspride.com/international/
03-3479-3701



ESSPRIDE International
代表取締役副社長
森 桂一
もり けいいち
1975年、千葉県生まれ。明治大学を卒業後、1999年に朝日監査法人(現:あずさ監査法人)に入社。2003年に公認会計士登録を機に独立し、個人事務所を開設。2006年、MA&P総合会計事務所を開設し、代表に就任。2009年、Henri & M.C. International Development株式会社を設立。税理士、公認会計士。2011年に株式会社 ESSPRIDE Internationalを設立し、代表取締役副社長に就任。



ESSPRIDE International
代表取締役社長
西川 世一
にしかわ せいいち
1978年、愛知県生まれ。デザイン専門学校を卒業後、2001年に紙器製造会社入社。2002年にお菓子事業を立ち上げ、2005年に株式会社エスプライドとして独立、分社。代表取締役CEOに就任。2010年3月より新事業、361°トータルプランディング事業を展開。2011年に株式会社 ESSPRIDE Internationalを設立し、代表取締役社長に就任。グローバル企業へ成長を続ける。



北京如是創意广告有限公司 代表 李 衛氏(右から2番目)
同社 取締役 沈 篠小氏(右から3番目)