

平成 16 年 9 月 7 日（火）富山産業展示館にて NEAR2004 中国を開催いたしました。「中国ビジネスセミナー」の概要は以下のとおりです。

「中国からの部品調達、中国への製品輸出の極意」

講師 剣豪株式会社代表取締役会長 鄭 剣豪 氏

はじめに

今日のテーマは、中国から物を買う、そして中国に物を販売する極意という非常に難しいテーマです。今の日本と中国の経済交流を考えますと、私も自分の会社が 11 年間倒産せずに日本と中国の間で半分半分の生活しておりまして、私ども自身の経験、あるいは教訓が、皆さんの中国に対してのビジネスに役に立てばいいなと思います。

鄭剣豪の履歴

まず、この剣豪集団の「剣豪」の 2 文字を見て、おそらく疑問があると思います。まずこの剣豪から簡単な説明をします。

剣豪という名前は、「強い」「豪傑」という意味です。私の母が、長男である私に強くなれ、という思いを込めて名づけました。日本の剣豪、つまり剣道の達人という意味ではなくて、強いという意味ですが、たまたま日本に来ますと剣豪という言葉がありました。

私個人の履歴を若干申しますが、64 年に浙江省寧波市に生まれました。寧波は上海のちょっと南、飛行機で 20 分、車で 30 分

のところにあります。今、寧波と上海の間に大きな橋を造っていますが、そこで生まれまして、82 年に北京第二外国語学院に入りました。今度の駐日大使の王毅さんがあの学校の卒業生です。9 月 30 日から新しい 6 か国会議ですが、そこでいつも頑張っている人で、先輩にあたります。

80 年代前半、私は北京に 4 年間いて大学を卒業しました。そして、あるきっかけで日本の大学に留学しました。東京にも一度行こうかと思いましたが、神戸大学に入り、4 年間をそこで過ごしました。

90 年前後の天安門事件をご存じだと思いますが、そのあとの年に学校を中退しました。今考えてみますと先見の明があったと思います。経済危機の時代に中国に帰り、会社を設立しました。今では、留学生が帰国後会社を作るのは常識のようになっておりますが、当時、90 年前後には、留学生がリスクを冒しながら中国に帰って自分の会社を作るということは、まだまだ少なかったのです。この 10 年間はとにかく頑張ってきました。

我々の大学時代は 80 年代前半です。あと

の話の中にも出てきますが、日本と中国の経済交流の第1次ブームは80年代前半でした。私はその頃学生で、完成車の輸入や日本の印刷物が中国に入ってきてびっくりした、という印象が残っています。

私が留学した当時、日本の経済と中国の経済は今のようにではなく、日本は天国のようで、80年代前半に私が初めて日本に来たときのことは、一生忘れられないぐらいでした。それからあっという間に15年が過ぎまして、日本と中国の経済状況は昔の強弱関係から強強関係に変わりました。

私は法学部出身であまり技術のことは分かりませんが、この日本と中国の経済状況を見て、必ずチャンスはあるということで、「部品」というキーワードをつかみ、会社を北京で作りました。そして2001年に、資本とマーケットを持って日本に進出しました。皆さんがおそらく一番関心があるのは、いかに中国で成功するかという対中ビジネスでしょう。

私は、製造業に対して非常に愛着があります。富山県の製造業の皆さんの景気がどうなのか、ある方に聞きましたところ、昨年よりはよくなったということです。でも、全体的には日本の経済・産業、あるいは製造業は、自分の経験からいうと、中国を活用しないと日本の製造業、日本の経済は非常に難しいと思います。

中国の製造業の数は非常に多く、何百万

社あります。部品製造業、資材製造業などのいわゆる町工場です。日本の例えば富山の部品製造業といいますと、富山には大きなメーカーがありまして、何百社、何千社の中小企業が集約しています。そして、このセットメーカーは、日本で代表的なトヨタや松下などがあります。

中国にも中国版のトヨタ、松下があります。それは大中小あって、分け方もいろいろありますし、数もいろいろあります。例えば、これが300万社あります。これが60万社あります。これは十何万社あります。数は中国のほうが圧倒的に多いです。

日本の経済は不景気といいながら、どこが不景気かといいますと、二つの方面で不景気です。まずは、このセットメーカーが不景気です。なぜ不景気かといいますと、技術やブランドはあります。しかしながら、競争力がなくなったのです。例えば、日本でいえば付加価値が低い家電製品・半導体が中国に負けました。韓国や台湾に負けました。なぜ負けたかといいますと、大体品質が同じぐらいで日本のものが1~2割高いと、当然売れません。アメリカで家電メーカーの松下が完全に撤退して、またハイアールに負けました。それは値段が高いからです。日本製品の部品は全部日本が作っていますから、当然高くなるはずですが、私どもが考えているのは、この部品を分けましょう、日本でしかできない性能がいいも

の、付加価値が高いものは日本で作ってもらって、日本でも中国でもアジアでもできるものは外で作らしましょうということです。この10年、20年の経済活動はこうなってきましたが、まだまだ足りません。まだまだ日本国内では無駄が多いです。

剣豪集団が仕事を始めるにあたって、私は10年前に、まず中国で日本のセットメーカーが欲しいものはないか。また中国ができないもの、中国が欲しがっている部品が日本にないかと考えました。先ほど司会の方が言った、私が今、一生懸命日本のものを中国に売っているというのは確かにそうです。日本製のものは相当売れるので、中国を工場と見るのではなくて市場として見るわけです。

私は生産材を取り扱っていますので、メーカーどうしの交流は国どうしの交流が基盤だと思います。剣豪グループには最終商品はなく、部品・資材だけです。そして必要としているところに売る、何か困っていれば助ける、これが我々のキーポイントです。

製造業とといいますと、中国人、特に私のような日本のよさを知っている中国人の場合は、日本製造業には非常に尊敬の念を持っています。文化面では、中国人はすぐ鼻が高くなるけれども、近代製造・生産・ノウハウ・管理とといいますと、中国人は大いに日本人から勉強すべきだと思います。

しかも1~2年という短期間ではなく、相当の時間をかけて、中国人は日本人から勉強しないと近代の中国は作れないと私は断言します。

実は昨日、日本に戻ってまいりまして、おとといは上海、その前は寧波でのセミナーで講演をしました。そこで中国の皆さんに、日本は市場であり、いかにすれば日本で物が売れるか、日本に満足してもらえる品質とはどういうものか、納期はどうかなどを話しました。日本人は機能だけでなく見た目も重視します。中国人はまず機能で、物が動けばいいではないかと考えます。

私のふるさは浙江省です。浙江省といいますと、中国でも非常にユニークな場所で、日本とよく似ています。たくさんの自治体が上海に事務所を置いています。いつも「剣豪さん、あなたのふるさと浙江省はなぜこんなにすごいのですか」と聞かれます。

なぜすごいかといいますと、日本と似ているからです。田んぼが少ない、山が多い、資源がない。しかし、浙江省の人口は4600万人しかいませんが、GDPは中国でナンバー3かナンバー4です。成長率は中国でずっと1位で、20年間ずっと平均16%です。その中に温州・寧波・杭州があり、最近の杭州は特に脚光を浴びており、日本との直行便もできました。

日本の製造業の構造も少し変わりました。部品だけでなく、工場もつくるようになりました。寧波だけでも4万社、小さい下請けの工場があります。

先日、横浜で寧波の産業を紹介してくれというセミナーがありました。寧波といいますと、港が大きく、作った物をすぐ船で運べますし、運賃も安いです。問題は日本国内です。富山で20万、10万のコンテナが、海上で300ドル(3~4万円)くらいになります。それは中日間の問題ではなく、日本国内の産業改造の問題です。

昔は物をたくさん日本に持ってくると、日本の皆さんが嫌がりました。しかし、うちの会社は、寧波のものを広島・岡山あたりの農機具部品メーカーに提供することに始まって、その当時非常に儲かりました。1キロで何万円も儲かるという世界でした。今はもうこういったおいしい話がなくなったのですが。

剣豪グループ会社紹介

どうして日本に剣豪集団という会社を作るのか。本当は中国で割と安く作って日本で高く売れると非常にいいのですが。3年前、私は製造業の分野を見て、「これは宝物だ。日本の力は中小企業、部品メーカーにある。わがままなおじさんの町工場にある」と思いました。感動するほどの技術を持った、製造に対して熱心で何十年一筋という

方々がおられます。今のところ、おそらくこういった方々は中国にはいないと思います。中国の製造技術は、何千年前ならあったかもしれませんが、近代になってからの中国の製造のノウハウはまだ恥ずかしいほど未熟です。

ある日本の経済学者は、これが全部なくなったら日本は空洞化するという事で中国脅威論を語っていますが、私はナンセンスだと思います。こういう皆さんをいかに活用するか、これが日本経済のキーワードです。私が言うと日本人は信じないかもしれませんが、外国人の私でも、皆さんの技術、この宝をいかにしてもう一度輝かせるかということを考えているのですから、もっと日本人全体が考えていくべき問題ではないかと思います。

でも、どうすればいいかということ非常に難しい。しかし、やるべきことをやっていないところが多いのです。というのは、非常に高いコスト、高い時間帯、しかし作っているものは同じものが多いです。例えば携帯電話の259個の部品の中で、肝心なのはせいぜい10個、20個です。そのほとんどを日本で作る。

最近、人をクビにしてコストを下げるという方法がありますが、これは問題解決ではないと思います。私が着眼しているのは、個人的な、感情的なことではなくて、日中の経済産業構造再編成です。中国も後戻り

はできません。

オリンピックで、今年も日本人は世界で頑張りましたが、私の友達の若者が「日本はすごいですよ」と言いました。当然です。この50年間で日本の産業は頑張り続けてきました。バブルのあとで日本国内の生産が悪かったのは、為政者たちの知恵が足りなかったために、日本の経済が転んだような、風邪を引いたような感じですが、日本はまだまだ強者です。

中国は、今年のオリンピックは2位になりました。私が学生だった時代は、中国が金メダルを1個取れば興奮しました。今は、私の後輩の中国の若者が、「なぜ2位か、1位ではないのか」と意識が変わりました。中国は全く新しい世代になりました。

中国の産業も今頑張っています。世界の資本が中国に入りまして、私のような人間が10年間で大いに儲けました。その資金が私どもにも入っています。

今、中国はブランドを作りたいのです。自分の名前を他に知ってほしい、ハイアールがサンヨーを買うとか、上海自動車三菱を買うとか、非常に面白い発想をしているのです。というのは、世界でも知られるブランドを作りたいからです。しかし、はっきり言って作れないのです。なぜかといいますと、ブランドには二つの力が必要で、それは信用力と部品力です。やはり性能がよくないといけません。

この背広も、私の今着ているものは全部中国製です。頭から足の先まで全部中国製です。中国で3000元(5万円)ぐらいで買ったので、高いです。でも、買ったばかりでボタンが落ちそうだとか、糸が出てくるとか、品質がよくありません。日本製なら、そういうことはまずありません。中国にはこういう細かい部品・商品に対しての物づくりの精神は、行き届いていないと断言できます。私は中国の部品メーカー何百社と毎日闘っておりますが、彼らはちょっと監督しないと品質が落ちるといふか、ごまかすのです。

中国経済は元気があり、日本経済は元気がありません。しかし支えているのは両方も製造業です。弱いところ、能力を持っているところ、悩んでいるところ、みんな特徴を持っています。お互いの優れた特徴を指導しあえばいいのです。

私はいつも国際結婚の例をとりますが、日本人の40歳を超えた未婚の男性は、中国人の20代の農村娘をもらってください。そのほうが幸せですよ。日本人で30歳、40歳を超えた女性が未婚の場合は、20代の中国の男性と結婚しなさい。分かりやすいでしょう。そういう感じで製造業の構造を変更していかないと、日本経済は非常に苦しい、我々中国も苦しいと思います。

アメリカがいつも真ん中において、両方の悪口をいって日本と中国を離ればなれにし

ようします。というのは、日本と中国は、まだ心の傷が完全に癒えていないからで、何かあればまた波が立つ状態です。そういったことがあって、私ども産業界がしっかりしていかなないと、結局国民が被害を受けます。

例えば私1人でも、妻が1人、子供2人、私の父母が2人、妻の父母が2人、10人ぐらい周りにいます。これと同じように、もし私が製造業の社長をしていて、100人の職員がいたら、1000人ぐらいの人間が製造業にかかわっていることになります。

あとでまた実例を出しますが、私の友達が寧波でボールペンを作っています。今、世界で4番目になりました。面白いのは、ボールペンを2億ドルぐらい作っているけれども、インクと頭の部分はなんと日本で作っているのです。どこで作っているかわかりませんが、大きなボールペン会社があって、日本の大手商社から輸入しているのだと思います。これは見事な日中製造業のあるべき姿です。

これを1円とすると、0.3円はインクと真ん中のところ。大きい部分は値段が安い。体積が小さくても値段が高い。日本は国土が小さいので、日本が付加価値の低いものを製造する必要は全くないのです。日本は、デザイン・管理・ノウハウなど情報の発信地です。ただITだけでなく、人間対人間の感覚の管理のしかたも、日本は

アジアに自信を持って指導すべきです。政治の指導、自衛隊の指導はアジアの反感を買うかもしれませんが、製造の指導はすべきです。製造を握れば、国を握れるということと同じだと私は思います。

私は10年前に、中国の部品メーカーから物を買う会社を寧波で作って、今は上海にもあります。当社はいちばんの老舗です。ふるさとの寧波で会社を作りまして、プラスチック関係と金属関係の会社を分け、浙江省の部品会社から日本に販売できそうな部品を集めて、サンプルを作って日本で営業しています。

10年前は、「剣豪さん、そんなに仕事をしなくてもいい」と言われました。つまり中国製なんて使えるものかという感じでした。しかし今は、私がストップしたら、多くの会社が倒産してしまいます。生産ラインが止まってしまいます。私がもし今、電話1本で寧波の会社に「こんなものを出荷しなくてもいいよ」と言うと、岡山・広島あたりで何社かすぐ生産ラインが止まってしまいます。というのも、日本の製造業は中国の部品メーカーに依存し始めているからです。

しかし、例えば水処理の機械などは中国製がありません。作れません。空気測定機械、環境部門や廃油の精錬、あるいは中国廃プラの処理の仕方もそうです。成功例もけっこうあります。例えば、大連に冰山グ

ループというグループがあります。しかし
冰山グループは冷凍機・速凍機の技術がな
く、また作る事もできません。また、香川
県のある会社は、日本では市場がすでに飽
和状態だったので、仕方なく開発した商
品・技術を捨てました。毎年 3000~4000
万円もの研究開発費がなく、会社は存続で
きない状態でした。たまたま、私は社長と
出会い、「実は悩んでいます」ということだ
ったので、50 万ドルで技術だけ売ってもら
いました。その 50 万ドルのうち 30 万ドル
は資本金として大連に会社を作りました。
向こうは 70 万ドル、日本側は 30 万ドルで
100 万ドルの会社を作りました。そして、
本店には新会社の売上の中から 1.5%を 10
年間ということで、今年 2 年目ですが、着
実に実行しております。

冰山グループはこの技術によって、3 秒で
冷凍・速凍できるようになりました。中国
は農産物が多いから、収穫したら早く冷凍
しないと腐ってしまいます。このブランド
メーカーが冰山グループです。でも、冰山
グループと日本の三菱の冷凍機を比べると、
まだまだ未熟です。中国のブランドを作る。
そして、日本の今までのノウハウが復活で
きる場所を作る。それは日本人のためでも
あるし、我々中国人のためでもあると思
います。

先週の「週刊東洋経済」で、これからは
闘う 10 年、日本の技術流出を阻止せよとい

う非常に戦争っぽいスローガンを見てびっ
くりしました。そんなことを言わないでほ
しいと私は言いたい。評論家に何が分かる
のか、黙れと言いたいぐらいです。その中
でコメントされた日本の某氏は、有名な金
型の代表で、中国ではなんと 1000 人の従業
員が働く工場を持っていて、安いものを買
って自分で売っているのです。それで、「日
本はこれではだめだ、自分で守れ」と、ま
るでエゴイズムではないかと言いたいぐら
いです。自分は力があって中国でバンバン
やる。安いものを自分で売る。そういう一
部の日本人の生き方は非常にエゴイズムだ
と思います。

私が留学していた学生時代、15 年前です
が、ライオンズ、ロータリーの経営者たち
に飲み屋に連れていかれて、相当生の経営
学を教えていただきました。勉強に非常に
熱心で、度胸があって、考え方も非常にス
パンが長い。そういう日本人が今の 40 代、
50 代にはいません。その当時の 50 代は、
今はもう 70 歳近くです。もう少し冷静に、
一人勝ちではなくて、他人にもチャンス
を作ってほしい。そうすれば自分にも活路が
見えてくると思います。まさしく日本の製
造業は、今そうすべき状態ではないでしょ
うか。

対中投資の推移

ブームという言い方は本当は直したいの

ですが、一応そういう流れでいうと、80年代、90年代、今という10年単位で振り返ると、80年代はちょうど私が留学生時代、90年代は28歳から創業してからの10年間、そして新世紀から現在です。80年代に中国に進出した会社は、中小企業の場合多くは倒産しています。そうでない会社は、今は大もうけしています。中国で上場している会社で、80年代に進出した会社は、ほとんど中国でだまされました。

なぜかといいますと、80年代の日中関係は今のようではなくて、中国に法律はなく、日本人から金を取る人がすごいといわれる状況でした。私も一時はそう思いました。当時進出した企業も、まともなルートを通じて、本当の対中投資として、先ほど言ったような部品を作る、部品を買うという感覚は少なかったと思います。中国に対して感情はよく、中国に知り合いがいて、投資ではなく、失敗してもいいという皆さんが何千社も進出されました。後半になり、天安門事件が終わってからは、先ほど私が言ったような中国で部品工場に投資しようか、部品工場から買うために運転資金を出そうかという風になりました。

90年代になって気がついたのは、中国の市場が大きいということです。今言っているのは商品市場ですが、我々の原点は部品・資材・生産材です。確かに大きく、今もずっと世界的消費は続いております。そ

れで、中国経済は加熱といわれます。確かに加熱ですが、まだ国民の正当なルートから消費できるチャンネルが確立されておられません。このチャンネルは物流、冷蔵倉庫です。

昨日の「日経ビジネス」に、来年の日本経済のキーワードは二つだと書かれていました。一つは中国の物流インフラ、もう一つは中部国際空港です。北陸とはいいながら、このあたりも中部経済圏です。それはもちろん一雑誌の言い方ですが、非常に的を射ていると思います。

日本人が中国人を使うとなると、まず不信・不安があります。もし私が日本人だった場合、中国人を信用するかというと、ちょっとできないなと思います。中国に進出した日本の上場企業は、何百社、何千社とありますが、中国人の現地社長はわずか1人か2人です。逆に、日本以外の先進国の上場企業が中国に行くと、現地トップが中国人でないのが1社か2社です。しかし、結果としては、日本の企業は中国で8割が黒字ですから、中国人を現地トップにしなくてもいいです。日本人同士でもいつも日本人を批判して、「日本人は中国を信用してトップにしないとだめだ」と言っていますが、ひょっとしたら信用しなくてもいいかもしれません。中国人を信用したら、全部中国に取られてしまうかもしれません。そういう逆説かもしれません。

逆に、中国人も日本人を信用しません。今の中国国民の皆さんにアンケートをしたら、いちばん信用できない国は日本です。なぜ信用できないのかといわれると、私もわかりませんが。

中国から見た対日経済観

一般的な中国人から見ると日本経済は、90年代以降は悪化しているという風に見えます。しかしそれは日本の現状、日本の製造の底力を知らないからです。我々中国の製造業は欧米で成功しました。先ほどのボールペンは42歳の社長です。この前、ある日本のテレビが彼のところに取材に行きまして、彼に日本の経済をどう思うかというコメントを求めました。すると、「日本は大したことないです。僕は日本市場はもう要らない」と答えました。彼は90年代にボールペンで大もうけしまして、今後も維持できそうな感じです。どう評価をしていくかは別としましてこういう風潮があります。

私は、2000年以降は混乱時代だと思えます。日本経済は少し乱れています。また、中国は有頂天になっているところがあります。そういうことは、本来は行政レベルで、責任のあるところが話し合うべきです。

中国進出について

中国進出には二つの意味があります。一つは、お金を持って中国で物を買う、お金

を持って中国で工場を造り、物を生産し、中国で販売する、お金を持って中国に投資して何もせずに配当を頂く、いろいろなやり方があります。私は、例えば1億円ある、1000万円あるとしたら、3割は具体的ところで工場と会社を作って、残りの7割ぐらいは資金として配当を頂くという組み合わせがいいのではないかと思います。具体的には時間がないので展開できないのですが。

もう一つは、みんなが行くから行く、みんなに言われるから行く、行かなければいけないから行く、冒険・探検的に行く、これもいろいろな行き方があります。久米宏さんの言葉に「日本は頑張らなくてもいい。その対価として生活レベルは落ちる。もし落ちてもいいと国民が同意すれば、こんなに必死にならなくてもいい」とありました。しかし、アンケートでは、生活レベルが落ちるのはいけないという答えが9割でした。そうすると後は頑張るしかない。今、中国にやられそうだったら日本はもう一回頑張るわけです。しかし、いい意味でも悪い意味でも、好敵である中国がないと日本は頑張れません。

中国進出の障害には、心理的なものと客観的なものがあります。そして、中国におけるトラブルの要素は、税務、税関、人事、労務、為替、金融、販売、流通、所有権、輸出業務、手続き、企業インフラ整備問題、

不正犯罪等々、切りがありません。

私は中国人で、日本で今3年間、おかげさまで黒字です。売上なども倍々ゲームです。みんな不思議に思って、神戸市の市長、助役、局長たちは「剣豪くん、すごいですね。君が成功してよかった。モデル効果がある」と言います。私のような人間は少ないかもしれないですが、日本の法律も日本の客観的な政策も相当緩和しないと、アジアの資本が入るのは非常に難しいと思います。

今、香港を通じて日系人が入ってきますが、本来ならもっと正々堂々と交流すべきです。双方向でもいいではないかと思います。上海電気が東京で日本の企業を買収しましたが、私はそういうやり方は反対です。買収という言い方はやめて、手を組んでお互いに、上海電気は中国の若手で技術がないから、日本のおじさん、おばさんに助けをくれとお願いして「それでお互いにハッピーになりましょう。いい家族を作りましょう」という言い方でいいでしょう。

私も実は年内に、ある上場企業のM&Aを考えています。ひょっとしたら剣豪グループが、初めて日本の上場企業のM&Aに成功する会社かもしれません。でもこれは、中国人が日本企業を買収するものではありません。50年間上場して、低空飛行の会社です。株価が300円でじっとしている感じですが、立派な物は作っているし、研究開発

力はあるのに、幾ら頑張っても倍々ゲームはできないのです。経営陣は悩んで夜も眠れない。それで、向こうから「剣豪さん、うちには中国の人材が一人もいないので、中国に市場があると聞きましたが、どうすればいいか分からない」という相談がありました。名前は言えませんが。

中国進出の障害で、中国の特徴的なリスクは、「不透明さ」「唐突」「あいまいさ」といわれますが、これも同じアジア人で、どっちもどっちだと思います。日本も中国も一緒だと思います。ですから、これは立場の問題ですので、コメントはしません。

先日、ある語録で、トラブルが起きたときは、まず自己反省して、次は客観的に分析して、立場を逆にしてみると解決できるとありました。確かにそうだと思います。日本でもトラブルは毎日あります。当然、文化も生活環境も考え方も違うところになりますと、トラブルは当たり前で、逆でない方がおかしい。トラブルがあって成長する。性格を見極める。落ち着いて判断する。そして、理不尽なことははっきり言う。

日本人は言いません。これはまた男女関係がいい例があって、例えば友達が日本人を連れて上海のクラブに行きます。上海の子は非常にはっきりしています。例えばぱっと座ったら、にこにこして「こんばんは」と言うと、「我没有錢(ウォーメイユウチェン)」と、日本人がまず言います。要するに、

私はお金がないという意味です。そうすると、中国人はいい顔をしません。なぜかといいますと、私はあなたがお金がないのにあなたのそばに座るのかと、非常に人格を侮辱されたような気持ちになるからです。それは「さようなら」を拒むのではなくて、始まりを拒むことになります。日本は1年間つきあって最終電車でさようならという感じで、ホテルまで連れていけないという日本人特有の最初にはっきりしないところがビジネス上でもあるのです。

中国の場合は、目標ができるとまず行動します。会社を作りましょう、合併しましょうという、人材も用意していない、お金は足りない、技術も足りない。しかしこれからそろえにいきます。日本人の場合は、すべてそろってから合併しましょう、お金も5000万円用意しましたと言うでしょう。この二つの国は意思表示の仕方が正反対なのです。その辺をもう一度冷静に考えてみる必要があるかもしれません。

日本はまだまだ強者である

日本はまだまだ強者です。これは別に日本人を褒めるのではなく、ここで言う強者というのは、製造の技術、管理のしかた、製造工程、その感覚、微妙なところのコントロールのしかたという面であって、私は日本の企業は自信を持っていいと思います。

鄭劍豪という者は、専門家でも何でもあ

りません。ただ、自分が10年間、日本と中国で仕事をして得た少しの教訓と感想を皆さんの前でお話ししているわけです。皆さんにはそれぞれの立場があります。それぞれの悩みもあります。それぞれの希望と計画もあります。必ず私の言葉・経験が役に立つかどうか分かりません。多分役に立たないと思います。

しかしながら、私のような者でも、田舎の出身で、18歳で北京に行って、21歳で日本に来て、26歳で日本の学校を中退して、27歳で会社を作って10年間頑張ってきました。途中で何回も倒産しそうになって、負債ができて地獄を見ても、太陽を見たらまた元気になりました。それは私には自信と勇気があるからだと思います。やってみないと分かりません。私の友達で、2代目の会社社長が相当います。彼らはいつも検討、検討で、2年前の案件をまだ検討しています。「なぜ？ やれよ」といつも言っています。

メイド・イン・チャイナの現況をいいますと、何でもかんでも安い。特に第三世界では、中国の安い車、安いバイク、安いくつ、安い眼鏡。この眼鏡を日本で買えば1万5000円、香港で買ったなら1万円、中国で買うと5000円です。

ちなみに中国で買ったのですが、太陽の下で色を変える眼鏡の技術は日本なのです。中国にはまだその技術はありません。非常

に面白いですね。そういう中国の現状は、メイド・イン・チャイナ、バイ・ジャパニーズが一番いいのではないかと、そしてお金はフィフティ・フィフティという構造にできないかと思います。ですから、もし私が総理大臣あるいは中国の大統領であれば、政治のことは1日もしゃべらず、毎日経済のことをやろうかと思っています。

基準は、鄧小平先生が言ったように、国民の役に立つことができれば、それはすべていいことなのです。一国主義ではなく、できるだけ周りの環境もバランスの取れた幸せのために逆転の発想を持ってということです。

特に金融の皆さんに言いたいのですが、外国の企業との関係をよくしてください。剣豪グループは、今日本から1円も借りていません。バブルのような金融政策はだめですが、日本が世界で誇れるものは何かというと、今のところ製造業だけです。しかも部品メーカーの何十万社の中小企業で30年間黙々と仕事をしているおやじさんたちの頭脳です。大手企業の開発部門だけではないのです。

今、中国の驚異は去りました。今は中国の崩壊論を評論家たちが言い始めています。経済の加熱で、電気も水も不足で、農民は造反で、北京の指導者は内争をしているなど、幾らでもあります。それは全部事実です。でも、考えてください。日本は石油危

機を克服しました。1回だけではなく2回も。バブルも克服しました。戦争も克服しました。貧困も克服しました。中国も同じです。文化大革命を克服しました。

中日経済関係の推進力は幾つかあります。金融でもサービスでも保険でも、いろいろ分野がありますが、何といたっても製造業の技術です。昨年のスピーチの中で相当の会社から見積もりとか、手を組んで会社をやるうとか、いろいろな提案を頂きました。

特に言いたいのは、中国の国家目標を理解すべきだということです。中国のエリート、中国の国家政策決定者の中には非常にマイナスな考え方がありまして、中国の近代化をいちばん害するところは日本だという恐ろしい認識が一部にあります。私はそうは思いません。こういう認識は絶対にやめてほしいと願っています。

日本と中国、どちらか一国だけが幸せという時代は終わりました。人類の歴史は3000年、4000年しかありませんが、多分これからも3000年、4000年はありますから、お互いに殺し合いや悪口の言い合いはいけません。先日のサッカーのシーンのように、中国の国家チームのリーダーが「小日本」などと言うのを見たくありません。また、NHKなどで日本人が「ばかやろう、中国人」と言うような放送を許せる環境を、私は恥ずかしく思います。そういうものが限度を超えるとちょっと怖いですね。中国も

有頂天になることがありますから。

剣豪工業団地について

大体の話は終わりますが、最後に私がどのようにお金をもうけているかというお話をします。実は一緒にもうけようと言いたいのです。私はいつもそれが口癖で、日本と取引しましょうというのではなくて、日本とともに取引しましょうと言っています。ジャパン・カンパニー、チャイナ・カンパニー、我々もその中の一分子にすぎません。

日本工業団地という言い方をすると、日本の大手商社が怒るかもしれません。三菱工業団地、伊藤忠工業団地、住友工業団地、私から見ると、彼らは世界のどこでも一つも成功していないのです。点数でいいますと60点、あるいは60点以下です。なぜかといいますと、お金があつてするのは当たり前だからです。ああいうやり方よりもっといいことができるのに、しかも中小企業の面倒をみないで、自分の系列のエゴイズムで、自分さえよければいいと。それでも赤字を何千万円、何兆円か出しています。

今までの話は、セットメーカーはまだ日本国内にあるという前提です。実は大手、中堅の一部は中国に移転しました。いちばん被害を受けるのはここです。

先日、名古屋の大手自動車メーカーの役員とお会いしました。酒場で酒を少し飲んで正直な話が出てきまして、「剣豪さん、実

はうちは中国に行ったのだけれども、苦勞しています。本当はうちの下請けに来てほしいのですが、やつらに言ってもなかなか来ないのです。なぜかは分かっている。僕たちは本当は彼らの面倒をみたいし、場所も紹介したい。でも、自分も苦闘していて、まだまだ問題が山ほどあって、彼らとともに連れていく余裕がありません。何とかしてくれませんか」と。この名古屋の会社は、多分皆様も頭に浮かぶでしょうが、当然トヨタです。トヨタさんが名古屋近辺に何千社、何万社の下請けがあつて、実はうちも取引をしています。

それで、「ちょっと在庫があつてもいいぐらゐの商品がありますか。あるなら中国で作ったらどうですか」と言うと、「作れないよ。人材がいらないよ」と、ない、ないばかりで、先ほど言ったような悩みがいっぱいあります。それをうちが全部面倒をみます。当然、有償ですよ。お金を頂いてやっています。工場長を派遣します。財務は面倒をみます。場所は貸します。運営資金、最初の人民元も融資します。言ってもいいという許可を得ているので後で実名を言います。うちが誘致して成功した中小企業の例はいくつかあります。結論を言いますと、うちの会社がなければ5年前、6年前になくなっているはずの会社です。今度テレビにも出ると思います。

別に売名活動ではなくて、もっともっと

日本の中小企業は自信をつけましょう。今、頑張らないと5年後はなくなるかもしれないし、逆に今頑張れば5年後はもっと大きくなる可能性もあります。

これまで、16社から相談を受けて7社が成功しています。岡山に斎藤燃糸という会社があります。グンゼの下請けの会社です。グンゼと資本関係のない下請けの第1号で、しかも半年間で黒字になり、グンゼで有名な話になりました。

2年前、日本の中国銀行から相談がありまして、グンゼの工場が上海の隣の嘉定というところに行きました。そこで、岡山工場の注文をいきなり半分は中国で調達という話を聞きました。動きは確かにありました。斎藤燃糸の社長は病気がちです。非常に体が弱いです。半身不随です。部長の息子はまだ入社してそれほど長い日数ではありません。その話を聞いてどうしたらいいかとショックを受けました。グンゼ自身も中国で成功するかしないかまだ分からない状態で、当然、他人の面倒をみきれません。

それで、私は岡山の中国銀行の本店で1回会っただけですが、「お願いします。何とか方法があれば教えてくれ、剣豪くん。中国銀行の紹介だから、おれも信じるしかない」と言われ、私は「分かりました」と言っていて、昨年5月に開業、1月ぐらいに準備し始めました。

今はまだリースの工場ですが、私が見つけてきました。常熟というところ。江蘇省の上海からちょっと右のほう、蘇州の手前で、遅れている土地です。無錫・蘇州・昆山には日本企業がいっぱいありますが、常熟・常州は非常に遅れているのです。しかし非常に面白いところです。

SARSから1年で開業しまして、6月、7月あたりで動き出しました。糸を巻いて、グンゼに納めて、4か月後に日本から送金はありません。中国の工場は、日本の売上の10分の1で、稼いだ利益は日本と同じです。日本で5億円の売上で、中国ではまだ5000万円の売上ですが、利益は同じです。

ですから、今、四十何歳の斎藤さんはいつも言います。「剣豪さん、何のために日本でやるのですか」と。しかし、それは間違っています。日本の雇用のために、こういうことをやっていくべきです。そのうち付加価値のいいものがあれば、徐々に変えていけばいい。今すぐ全部を中国に持っていき、日本の職員がクビになって職をなくせば、それはまた大問題です。しかも津山の裏の鏡野町というすごい田舎で、あそこの皆さんの生計はその工場に依存している面もあるのですから。そう言うと、「なるほどね」と。非常に今は円満バランスです。

2件目は、中堅のセットメーカーのモデルを作りました。日本刈取機工業株式会社、「ニッカリ」という会社です。岡山にあり

ます。刈払機、農民の雑草刈りの機械を日本で発明しました。一時45万台売れた日本でいちばん有名な刈払機ですが、バブルが崩壊して、日本経済がだめになって、連続5期赤字でした。岡山の中国銀行が、「そろそろ店を閉めろ」というので、私は「いや、それは絶対にだめだ」と言いました。

そして、向こうの弁理士と会計士に真実の社内のデータを教えてもらおうと、売上が、最高時で45億円でしたが、その当時は18億円まで落ちています。なぜそこまで落ちたかといいますと、彼らは昔、OEM生産で、世界最大のスチールに十何億円かけており、日本は部品が高いためにガタンと売上が落ちました。

残っているのは、日本国内の販売と一部の製品の販売です。刈払機メーカーでありながら、一部の部品がOEM生産ですから、半分は自分の売上で、半分はOEM生産の売上で、売上がなくなったら打撃です。自分のブランドの販売も20万台ありますが、仕入れの値段は幾らかというと、日本の仕入れ値段も6割、ひどい場合は7割、よくても5割です。6割を占めている十何億円の部品を日本が買っているのです。

ニッカリのブランドがあって、日本で売って、世界で売って、下のシャフトとかいろいろの部品が40品ぐらいあります。彼は組み立てメーカーですから。その中で、これは日本での購買をやめなさい、これとこ

れをやめなさいといって、なんと8割はうちでできるのです。鋳物からプレスから塗装から。

それで、結論をいいますと再生させることができました。私どもの成果だと自負しています。もちろん、彼らは課長、係長、部長、社長、みんな必死です。中国に来て一生懸命この部品メーカーを育て、日本と同じような品質にするのに5年間かかりました。

同じく3年前から、この工場が中国にきました。中国で部品メーカーを育てて、できない部品は日本から高く買って、ここで生産して、日本の工場はモノラックという新しい付加価値が高い商品と入れ替えました。

これはゼノアもコマツもやっているし、ホンダでもやっています。しかし、私が言っているのは、私とかかわった日本の中堅・中小のケースです。当時、こんな会社はクローズだといった中国銀行は、今年の4月1日、1億5000万円を無担保で、工場を3倍に拡大してくれといって、2000平米の工場が今は8000平米になり、そこが今は生産に追われて忙しくてしかたない状態です。

彼らの発注先で、東洋技研という非常に難しい部品の工場まで来いというので、我々がそろそろ手続きなどを始めております。これから、工場ができるとなると、人

間はそれぞれに好みがあって、「おれは上海は嫌い、寧波が好き」「おれは天津の子がいい」と、いろいろあります。ですから、今うちは4か所で、わずかな資金で、中国の土地は最近、開発リースというものがあります。私は開発区の中には行って、全部劍豪グループのお金で土地を買って、自分の会社のプロジェクトの名目で土地利用の理由にして、途中で内容を日本企業に入れ替えをするという非常に面白いやり方をしています。土地を買って売買して、転がすのは良心的ではありません。僕は土地神話は信じませんし、一刻千金にはなりたくないもので、製造業の皆さんと我々自身もかかわっているものですから、永遠に皆さんと一緒にいたいと思います。

寧波市は、今言ったニッカリ、岸本工業ほか何社か成功しております。杭州の臨平はフジックス、コアテックなどが自動車部品の工場を持っています。平湖はヘイゴウ電子、常熟は斎藤燃糸、カワノプラスチック工業、後ろに「豪」がついて最初に日本の会社名のある会社は、間違いなく劍豪グループ員だと思っています。斎藤燃糸は「斎豪紡績」、ニッカリは「利豪工業」、岸本は「岸豪」という名前を付けています。もし富山の皆さんにとって我々の利用価値がありましたら、ぜひ一度ご相談ください。

安心して進出できることがポイントです。進出企業の立地サポートをします。うちは

コンサルではありません。「いいですよ」と言って、あとで土地問題になったときに知らん顔をするところもいっぱいあります。僕のような人間が出ますといちばん困る会社は、この中に多分何人がいらっしゃると思いますが、コンサル会社です。もちろん、いいコンサル会社は困らないですよ。

法律・政策の説明もします。それは一方的に中国の法律・政策ではなく、日本の法律・政策で、「あなたがもし同じお金で、同じ事業を日本でやればどうなるのですか」と。欲深いのはだめですよ。何でも最初はそこそこでないとはいけません。

登記から最後のフォローまで面倒をみます。日本で会社を登記しても、上海の会社は300万円のコンサル料が相場です。我々は半額です。一時期は価格破壊と言われましたが、私も営業許可書をもって、最後の興業までの作業は、代行してはいけないと思っています。全部自分でやってください。時間をかけてでも。これができたら、あなたの中国でのビジネスが始まったのです。登録の作業の中でスタッフは育つでしょうし、中国の担当者はどうなのかなど、人間の性格が見えてきます。

最後の設立後の人材採用、財務サポートはうちの出番です。私は、大体日本語ができ、自分で経営しているので、どういう者がどこで使えるかは大体分かるのです。

まず、キーポイントは二つです。一つは、

うちはほかの貿易会社も手伝って知っていますが、僕たちがやっている工場の場合、最近では純工場ではなく、工場プラス貿易型と申します。今年12月から、中国の小売りも開放されます。要するに、中国で何でも勝手に1元でも2元でも売れるという体制になります。当然、中国には別の対策はあるのですが、昔は工場で作ったものが国内で売れなかったのです。いろいろな制限があって、自分が作ったものは売れるけれども、自分の工場で作った他人の物を作って売る売買活動ができませんでしたが、今度はできるようになるのです。

その中で、まず工場を作って、第1に必要なのが工場長です。現地の日本人でトップのアシスタントが必要なのです。キーポイントはそこです。そこで、うちが1年間派遣して保証します。それでよかったら、来年度は入籍させて、ダメなら途中で切り替えが可能です。今6人目をやっていますが、非常にいいです。

日本の会社はみんな困っています。富山にも留学している人が多いですが、中国に5年もいないと分からなくなるのです。私どもの10年前の青春と違いまして、有能な人は外国に来ていません。みんな中国国内で頑張っています。

もう一つは、財務です。実は中国の財務は日本より複雑です。日本の会社を3年経営しましたが、1年に1度の申告でしょう。

中国は毎月です。中国は大体帳簿が二つあります。今は日系企業の現地法人もそうです。というのは、内部調整が必要だからです。これは別に脱税ではありません。中国が義務づけるのは毎月15日までで、中国共産党がきちんとコントロールしないと国が乱れてしまいますから。ですから、もし必要であれば、中国の進出にわが社を使ってください。

今日のメニューを見てびっくりしたのですが、多氣様というかたは実は上海でよくお会いしています。私は外国人ですが、神戸大学の大先輩です。上海神戸大同窓会の最年長のかたなのです。3日に上海で同窓会がありまして、「富山でイベントがあるよ」と言われたのですが、同じイベントだとは思いませんでした。それから、金丸さんというかたは、「10人以上、剣豪さんに紹介するかたがいます」ということで、名前はみんな金丸先生からのご紹介で、今日会えると思いませんでした。

たっぷり2時間話して、もう質問時間がありませんが、1問でも2問でもいいので質問してください。こんな大勢の皆さんの時間を何百時間も頂きまして、このような何も役に立たないかもしれない私の雑談でしたが、ご清聴を心から感謝いたします。また、ぜひとも2回目、3回目、どこかでお会いしたいと希望しております。今日はありがとうございました（拍手）