



(本レポートは、2011年3月28日に開催された、「北海道海外貿易協力員セミナー」の講演録です。)

上出です。よろしくお願いします。

お招きいただいて感謝しているのですが、震災に見舞われたかたのご冥福と、一刻も早い復興を願っております。

香港に行った理由と起業するまでとありますが、お話があったのが震災前だったので、震災前にこういう話をしようかと思ったのですが、震災があってから香港での対応というものがめまぐるしく変わっているので、今日も実は、今入った情報を道庁に流したばかりで、そういう意味で混沌としています。

私がなぜ香港に来たのか、私は学校を出まして、十勝の幕別町にある家畜専門農協に就職しまして、そこを辞めてから1年近く転職先を探していたところ、香港で働かないかという話がありまして、香港の会社が札幌に店を作るからということで、そこに就職しました。正直、農協の職員から洋服屋さんの営業職への転職ということで、暑い香港、習慣の違いとか、そういったことで、3か月で7kgくらいやせたのですが、前の勤めでやっていた営業職のお陰で、日本人のお客様とのつながりということが今のビジネスに非常に生きたということがあります。それが起業の原点になりました。

営業職というのは、お客さんに商品を買ってもらいたいというより、お客様の話を聞く、お困りごとを聞くということから始まるので、そういうところからいろいろな情報交換をしながら、他のお客様から情報をもらって提供する、それで信頼関係ができて自分の営業につないでいく、そういったことを繰り返していくとこれはビジネスになるのではということで起業のきっかけとなりました。

2004年に辞めてすぐに道庁主催の北海道ミッションというのが香港でありまして、20人くらいの方が香港に来たんですね。みんなで食事をしまして、協力員になって次の年くらいだったのですが、ちょうど隣に三八ラーメンの社長さんが座ってまして「北海道に香港人がたくさ

んきて、うちの店にたくさん食べに来るのだけど、香港に店を出したら儲かるだろうか」という相談を受けまして、是非いいんじゃないですかと、私は会社辞めたばかりだったので、私を使ってくださいと売り込んだんですね、そして三八ラーメンの香港第1号店のセットアップに関わらせてもらいました。これが一つの原動力となりました。

ラーメン屋さんの仕事をやったときに、日本食レストランというのは半年、1年というのはどんなへんてこな店でも持つんですね。香港の人は半年、1年というのはすごく店に来るんですよ。なぜなら、そこには日本人がいるからというのが理屈なんです。日本人がいる間は美味しいんです、日本人が帰ったらまずくなるから美味しいうちに食べに行こうというのが香港人の理屈なんです。私は、その半年、1年過ぎた後ということ、それ以降もお客さんに来てもらうのに何をやっていいかと考え、仕掛けをしたんです。ラーメン味のポテトチップスを作ろうと考えまして、カルビーの香港に三八ラーメン味のポテトチップスを作ってもらったんですね。それが実は当たって、発売して3週間で10万袋売り切っちゃったんですよ。ものすごく多くのお客さんが袋についているクーポンを持って食べに来たんですよ。カルビーは香港の四州貿易という食品会社と半々で合弁会社を持っているんです、そのお陰で私は四州貿易さんにつながったんです。四州貿易にあいさつに行ったところ、北海道出身で北海道のものは何でも言ってくださいと言い、最初、北海道のいろんな商材を集めて、何十というサンプルを持って行ったのですが、けんもほろろという感じで全然相手にしてくれなかったんです。ところが、ある日、「こないだのサンプルは良いからワンコンテナ出してくれ」と言われ、びっくりしたのですが、冗談ではなかったですね。それから勢いがついて、現在はたくさんの商材を持つに至っています。

そんな中、シンガポール事務所の高橋さんから、グルメフーズの長屋社長と手を組んだらいいのでは、と言われ、それからタッグを組んで今日までやっています。四州貿易から私の所には、震災以降も長屋社長の商材のまとまった注文がありました、お陰様で。

日本と中国の違いということではいろいろと話を聞かれます。香港というのはご存じのとおり97年に英国が香港の租借権を中国に返還しました。香港の正式名称は「中華人民共和国香港特別行政区」という名前なのですが、人口は約700万人、日本人は2万人くらいなんですね、今は、96年のピークの半分くらいしかいません。よく日本から来た人は、中国に返還されたから中国なんだと言いますが、私ははっきり言いますが中国になっていません。社会構造は英国の影響を受けています、ですから英国といってもいいんです。ただ、国の仕組みとして香港は香港のままなんですね。返還されてから40年は現状のままという取り決めをしていますから、香港は香港なんです。香港人というアイデンティティがありますから、中国の大陸の人とは違うという意識が強く、極端に言うと中国人を低く見ているような感じさえします。

今や中国大陸は経済大国になっているから、その中で特に上海の人がものすごくお金を持って日本にもいっぱい来ていますし、この辺でも物件を買いあさっていて、香港でも不動産を買いあさっているので、ですから香港の物件の不動産価格が落ちない。私が2004年に仕事を辞め、それまで入っていた社宅を離れて自分で借りたマンションがあるのですが、そのマンションの値段がつい最近急に高くなって追い出されたわけなんですね。なぜかという、家賃が急に3割も上がると言われ、大家さんに何とかしてと交渉したのですが、そしたら出て行きなさいと言われ、簡単なんですね。そうした経緯で引っ越した訳です。結局その大家さんはその物件を売ったようなんですね。私が借りた当初、販売だったら185万ドルくらいだったのですが、おそらく大家さんは400万ドルくらいで売ったのではないのでしょうか、7年で倍以上にして売ったと言うこ

とですよ。

なぜ中国がバブルになったか、中国というより上海なんです。人から聞いた話では、上海で10年前くらいに買った物件が2倍から10倍くらいになったということなんです。原因は一説によると万博、上海に半端じゃない数のわかお金持ちが増えて、いろいろなところで投資を始めた。これは、外国でもいろいろなところで中国の人が買い物をしていますよね、東京などでもいろいろなものを買ってあさっている。香港でもいろいろなものを買って漁っています。特に、香港では2003年にSARSがあって、2004年以降にセバというのを中国が進めていて、平たく言うと中国がハードルを下げたことによって、香港に人とお金が回ってくるようになってきた、それで香港にもものすごい人が入ってくるようになってきたんです。だから今は、香港人が中国人を受け入れざるを得ない状況なんですね。



最低賃金法が5月に施行されるようになったが、香港は表面的には景気がいいように見えるのですが、実態経済はそうでもない。不動産会社は儲かっているかもしれないが、一般の小売りはそうでもない。特に私がやっている四州貿易さんは儲かっているとは聞くのですが、日本からものを仕入れるのに3年前、4年前と比べると3割くらい円高になっていて、それだけで3割利益が減っているんです。ものをたくさん入れて売り上げを作っている状況だと見えています。香港の実態経済としては総体として全体的にいいと政府は発表していますが、全ての業種が潤っているかということそうではありません。

香港でいろんな商談会や物産展が行われていて、各県がいろんなものを売りこんでいます。とにかく毎月のように商談会とかやっている。私はいろんなところに参加しているが、問題点として目的が明確ではない商談会がすごく多いです。どういうことかと言うと、「これはいいですね」とリテールのパイヤーが言い、「どこから買ったらいいですか」と聞くと、まだサプライヤーが決まっていないと答える、そこで話が進まないんですね、サプライヤーが決まっていないと。サプライヤーを探しているのか、リテール市場に訴求したいのか、そういう目的が定まっていないんですね。それは別に北海道だけではなくて、どんな商談会でもそうなのですが。出展者、香港に来ている日本サイドの人が香港の市場をよくわかっていない。いい商材だと思って出展者に断ってサンプルをいただき四州貿易に持って行くと、四州貿易も評価したときには見積もり出してくれと要求されます。これをメーカーにつなぐのですが、いつまでも見積もりが出てこない。四州貿易という会社のこともそのメーカーではよくわかっていないんですね、香港で一番大きな食品会社なんですよ、といってもあまりピンとこないようで。香港の市場のこともよく知らず、物流のことも代金決済も何も決めていないで商談会に臨んでいる、これは私から言わせると非常に問題です。目的を持って、そういったことは事前に勉強する、そして相手に自社の扱い商品を熟知させることが大切だと思います。これは、北海道だけではなく全国的に言えると思います。

今日は北海道グルメフーズの長屋社長が来ていますが、長屋社長の尊敬するのは、この商材がいいと言ったらEMSですぐ送ってくれます。商談が不調に終わることがあるが、その時は理解

してくれる。中には、商談が不調に終わることが2回、3回と続くと強くおしかりを受けるところもありますが、自分としては、真摯に対応しているつもりで、ただ、相手があることなのでしょうがないというしかないのです。それでも、打たなければ当たらない、持っていかなければ見てもらえないわけで、私も最初は何十、何百というサンプル持っていても全然決まらなくて、あきらめたくなる、悲しくなる気持ちはすごくよくわかるんです。その中でも、一つ一つ増えてきて、今、50くらいアイテムになっている。長屋社長のところのアイテムも増えていますし、そういう意味では一緒に商品開発していきたいと思っています。

商談会、物産展における通訳の役割を、香港側の取りまとめている人間が軽視しているように見られます。現場で見ていると、商談会がこれから始まるという時に、通訳をまとめる人がその場で通訳を会社に貼り付ける。その場で言われて通訳できますか、ということです。ああいう姿は、飲食店で席に配膳しているようなもの。プロの通訳であれば、1週間か2週間前に会社に貼り付け、その会社の売り、会社の背景、予想される相手先とどういう話をしたらうまく伝わるかということを事前にインプットしたいんです。そういうことが全くなしに、突然言われても通訳できっこないですよ、そういうことを声を大にして言いたい。

驚いたのですが、去年の11月、観光のイベントで広州で商談会をやったが、日本語のわからない通訳が来て、そのブースは仕事にならないですよ。すごく日本語が上手な人は主催者のブースに座っているだけで、手伝おうとしない。商談会をやるといったら事前にあらかじめ通訳というものをお知らせして、その通訳にあらかじめ情報を提供し、いい通訳をしてもらう、ということに心がけるべきだと思います。突然言われてもできないです、通訳は。日本人は同時通訳ができると思うのだが、よほど優秀な人間でも同時通訳は難しいですよ。日本的な言い回しは突然言われても難しいと言います。日本人は相手に想像してもらうような言い回しをすることが多いのだが、プラスかマイナスか、いいのか悪いのか、どちらかわからないことがたくさんあるんですね。いい通訳は話を途中で遮ってでも、いいのか悪いのか確認する。そうでもない通訳はそのまま翻訳してしまい、意図が伝わらないんですね。ある商談会で先方から「どうして安いのか」と聞かれたのですが、日本人が「実は訳あり商品」と言ったことを直訳して伝えてしまう。日本人であれば「訳あり商品」ということで通じるところもあるが、通訳が「この商品には理由がある」というような訳で伝えてしまうので、わけがわからなくなる。いい通訳だと、なぜ訳があるのかと、確認する。この商品はオーバーストックなので在庫がいっぱいあって安くできるんですよという、わかりましたとなる。「訳あり商品」などとその場で言われ、外国人がうまく通訳なんてできないですよ。やはり、会社の心、気持ちとか相手の市場にあった言い回しがきくとあると思うんですね、それを通訳の人に熟知してもらってやる必要があるというのが重要だと思うのですが、そういうことができていないというのが現状です。これは、こちらの問題というよりは、香港側でアレンジする人間の問題かとは思いますが。

震災で日本への旅行がかなり落ち込んでいる、というかほとんどキャンセル状態で、全日空で26日の土曜日にこちらにきたが、半分乗っていない状態でした。14時くらいでランディングして、いつもは19時の飛行機に乗り換えてこちらにくるのですが、荷物がすぐ出てきて、15時に国内線のカウンターに行ったんですね、そしたら15時25分の飛行機に乗れた、しょっちゅう乗っていますが、そんなの初めてですよ。120人乗りの飛行機に30人くらいしか乗っていませんでした。



香港から日本に 50 万人以上来ていると言われていて、11 万人くらいは北海道にきています、5 人に 1 人は北海道なんですね。香港人にとっては「温泉」、「グルメ」、「ショッピング」が 3 大要素なんです、それにプラス体験ということで北海道がオールインワンでそろっていて北海道だけでツアーが組めるんですね、だから北海道が大好きなんです。原発の問題が収束すれば、間違いなく戻ります。今、こういう状態だから何もしないのではなく、今から良くなった時のことを考えて手を打っておいたほうがいいと思います。原発の問題がどこまで進行していて、いつ収束するのか先が見えないので、それは困ると思いますが。



20 年前に初めて香港に行ったときは、「北海道」を知らない人が多かったですよ。今や知らない人はいませんよね香港人は、ほとんど行ってみたいところ、2 回行った、3 回行った、ビルの掃除のおばさんも北海道に行ってきたというくらい北海道大好きですから。

これは「北海道うどん」と書いてありますが、別に北海道で作った訳ではないんです。これは、北海道の偽物かな。日本人だとうどんは讃岐、香川県が本場だが、北海道はいいイメージだからこういうものが作られるんですね。「ニッチン」と書いてあります、日清じゃないんですね、子供が出前一丁みたいで、まるで日清が作っているような、北海道のもののような商品ですよ。後ろを見ると、ちゃんと「中国製造」と書いてあります。

あと、北海道は人気が高いのですが、北海に旅行した人たちの声を聞くと、千歳空港のアナウンスが（中国の）標準語である。香港から直行便で来た人は 99% 広東語と英語なのだが、広東語ではなくなぜ標準語でやるのかと疑問があるようです。昨日、札幌駅の北口にある、どさんこプラザの案内に行ってきた。英語と標準語の人はいるが、広東語の人はいなくなったとのこと。香港の人を出迎えるのであれば広東語がいいと思いますね、英語も通じますが、広東語でウェルカム言ったほうが喜ばれると思います。広東語と標準語は違う言語です、標準語と北京語もまた違うのですが、中国は民族だけで 50 いくつ、標準語が主流なのですが、それ以外の言語の人もものすごく多いんですね。中国で話されている言語はいくつくらいあると思います？（（会場）100 くらいですか）、2000 くらいあるそうです、言語として全部細分化されると違うそうです。上海

語一つとっても浦東とか松江とか浦西とかでも言葉が違う、方言とかいうよりもかなり違うそうですね。言語としてもものすごく違うらしいですし、ヨーロッパの方にいくと青い目の中国人がいて標準語も通じない、新境ウイグルなんかでも通じない、一つとして考える方がおかしいという考え方で、皆さんも取り組んだ方がいいのかな、と思う。

よく私も中語のことで相談されます、例えば上海に進出したいんだけど相談されることがありますが、一口でいうとコネがないのであれば行かないほうがいいです、一目瞭然です。法治国家というよりコネが通用する国家なので、コネがあってなんぼの世界です、そのコネに対してどういう関わりを持っているかということですよ。簡単にコネってできません。一回食事したから仲良くなったと思うのが大間違いですね。中国ビジネスは難しいと思っていただいた方がいい。

アンテナショップを作りたい、すごく前からそう思っていて、去年から自治体の所長さんたちを集めて食事会をやっているが、その目的は、単一の県でアンテナショップを作ろうとおもうとすごくコストが高くてやれないんです。一口でいうと家賃がものすごく高くて、東京の銀座の一等地に店を開くようなものなんですね。また物件もなかなか見つけれない、いい物件が出たらすぐ手付けを払わないとその物件は借りられない、無理だ、それくらい物件も少ないし高くなってきています。10県くらい集まればもしかしたらいいのかな、でもどこかの自治体の手付けを払わないと無理だということで、その話もペンディングになっています。その話の中で沖縄県はジャスコにアンテナショップを独自で作ってしまいました。栃木も「いろは」という焼き肉屋さんの中にアンテナショップを作ることになりました。だんだん独自の動きが出てきている。北海道と東北がP K Gという会社で、アンテナ+ショップということでやろうとしている。ショップの部分でP K Gのオフィスの横のところで見せるということをする予定であるが、私は行っていないがその話を聞いた日本人は、旅行会社の説明会の横でやっても売れるのかと思っている。結局オフィスの場所です、商業地でないところにショップを開いても人は行かないですよ、そういうところで売れるのかと、疑問に思っています。

そういう状況で、香港でビジネスを展開するのは、コストがものすごく高い、なにかそこで店をやる、日本的な発想で物事を進めようとするが、香港の事情はこうだよと、物件がものすごく高い、物件が高くてそれで採算があう、そこで1年契約で更新していくが、翌年になって大家が5割増しといってくる、今まで200万で借りていたところが、400万、500万と言えるところなんです。99年に香港大丸が39年間の歴史を閉じました、コーズエベイという商業地です。大丸がそこに来て、その商業の雰囲気が一変したんです、人がそこに行くようになって、周りも潤うようになったんです。なぜ大丸さんが撤退したかということ、大丸の悪いところはその物件を買わずにリスクをとらずに賃貸していたんですね。そこで大家が急に家賃を値上げして、その交渉が決裂し出て行くことになったんです。その時考えたのは、日本だと行政が介入するんだろうと、ここの地区の商業を変えたのは大丸だから、なんとか大丸を残すよう大家を説得すると思うんです。そういうことに関して行政はまったく介入しない、レッセフェールと言うのですが、民事不介入が徹底しています、これが香港の特色です。大丸が出た後は、100円ショップが入ったり、家具屋がはいったり、大家が貧乏くじをひいたかもしれないが、そういうところなんです。

香港で震災、地震のことはものすごく話題になっています。インパクトの強い写真で申し訳ないのですが、これが18日、ここががれきから搬送される遺体が写っているんですね。他の新聞や雑誌もこういうのがたくさんあって、見るに耐えなくて買えなかったですね。写真とかの報道はものすごいんですね、がれきの中で死体が埋もれているような写真があちこちで報道されているんですね。日本ではそういうのは全くないのですが、写真のこういう報道は日常茶飯事ですし、あと、こういう「日本食料品は汚染されています」と、出た当初は福島だけだったのですが、その食料品は危険ですよ、でも食べても影響ないですよ、という言い方をしましたよね、日本の政府。食べても影響ないけれど危険だから出荷しないでくれ、食べないでくれ、それだけでこのものは駄目だということになる。つい最近、香港の政府は、日本食のレストランに行くのであれば自分のリスクで行ってくださいという言い方をします。そうすると香港の人は行かないんですよ。先週、日本から来たお客様と香港の寿司屋に行ったのですが、予約しなくても入れた。そこは本当に流行っているお店で普段は予約しないとはいれないんですが、突然日本食に行ってみようということで行ったのですが、入れましたし、空いていました。そこにいる日本人のマナーはがっかりですよと、香港の政府がそういう言い方をした、自分のリスクで行ってくれと言ったので、香港人の客が激減した、もう日本人のお客様さんばかりですよ、と。

今、観光の仕事もしていますが、ウィークエンドウィークリーという雑誌なんですけど、その前の週まで毎月どこかの県を特集していました、私も山形の仕事をしているのでいろいろな仕掛けをして媒体を載せたが、今日本の県の広告媒体は全くないです。でも香港の人は、すぐ立ち直るし、すぐ気が変わるし、安心ということになったら、すぐまた日本にも行くことになります。ですから、北海道は安心安全だということ、原発が終わったら早く現地に行って、北海道は安心だから是非来てくれと、今度選挙に当選した知事にはどんどん北海道を宣伝してもらって、旅行にも来てもらって、どんどん北海道のものが世界に売れるようになったらいいなと思います。

