

NIJI通信・第12号では海外進出を目指す会員企業や、会員企業へ就職した留学生の取り組みを紹介します。また今号より留学生向けコーナーを新設しました。



より良い住環境普及のため 上海へ進出

NIJIの会会員 リビング・シングス
代表 **墨谷 展子** さん



上海での会社設立の際に取得した営業許可証

2000年より札幌市中央区に事務所を構えてインテリアコーディネート業を始めたリビング・シングスは、このほど上海進出を果たした。2011年2月に上海に現地法人「上海黎缤设计装潢有限公司」を設立し、上海周辺での商売に本格的に乗り出した。墨谷展子代表は「現在中国に存在しない、建築からインテリアまでの全体を取り纏めるコーディネーターという仕事を、ゼロから築いていくことにやりがいを感じています」と、笑顔を覗かせる。

先入観に捉われず、 現地コミュニティに溶け込む

同社は元々日本国内で業務を展開しており、中国でのビジネスは考えたことも無かったという。しかし2010年、日本の厨房機器販売会社で働いていた中国人の知り合いから中国のお客さんを紹介され、「失敗したら帰って来れば良いという前向きな気持ちで、まずは行ってみようと思いました」と言う。以後、この案件がきっかけとなり気持ちが中国へと傾く。現在は月に一度は中国へと赴き、主に日本料理店など店舗の内装を手掛けている。

新天地でのビジネス展開に際し墨谷代表は「外国だからといって特に不便は感じていません。中国の食べ物もよく口に合い、

お酒の席を共にして親交を深めるという現地の方式も純粋に楽しんでます。」と言う。実際同社には知り合いからの紹介で次々と新しい案件が来ており、墨谷代表も人脈の大切さを実感しているとのこと。

真摯な努力で ハンディを克服

海外ビジネスにおいて言葉の壁を取り除くことはひとつの課題であり「私はお客様のご希望をとことん聞いて、それを形にすることを仕事のポリシーとしています。直接要望をお伺いできないのは大きなハンディとなります」とも語る。この課題に対し墨谷代表は忙しい業務の合間を縫って毎週語学教室に通い、中国語の習得に努めている。「こちらに本気で仲良くなりたいたいという態度があり、はっきりと自己主張をすれば、相手も必ず心を開いてくれます」。

一方でトラブルを避ける為「日本では取引先との関係に甘えて正式な書類なしで仕事を進めることも見られますが、中国ではきちんと契約を取り交わし、お金をもらうまで図案を渡さない等基本的に守らなければいけない事は遵守しています」と最低限の注意の必要性を説く。

現地に足繁く通い、 夢に近づく

多くの日本企業が海外市場開拓に活路を見出す昨今。海外進出の機会を伺う企業が増えている現況について墨谷代表は「中国では人脈を築くことが大切です。現地の人と会うのは楽しいですし、確実に収穫があります。まずは現地に行ってみることが必要ではないでしょうか」と提言する。



現地で、お客様と打ち合わせ

NIJIの会の活用方法については「中国ビジネスの経験がある他の方のお話も聞いてみたいです。会員同士と一緒に仕事をする機会もあれば良いですね」と語る。中国でより良い住環境を普及させる取り組みはこれからも続く。