

華人経済 経営研究

～彼れを知らず己れを知らざれば戦う毎に必ず殆うし～

華人圏・世界に広がる視野と視角

中国本土からアジア地域、そして世界にまで活動範囲を拡大するチャイニーズ。彼らのビジネスに対する考え方や習慣は日本人からすると異質にして独特で、理解しづらいものだといわれている。チャイニーズを総合的に「華人」ととらえ、彼らの多様な伝統文化と長い歴史から導き出された経営思想、心理と行動を体系的に分析し、華人圏や中国への進出に伴う総合的なノウハウを学び合う関西日本香港協会のみなさんの研究成果を紹介する。

華人研の意義

ビジネスの基本的な、情報

情報が流れても気も付きません。だから基本的には浅く広く情報を自分で集めるのには、有能で志ある人びとが集まるこの研究会が大切、年齢を越えてお互い忌憚なく意見を交わし酒を酌み交わし切磋琢磨する貴重な研究会です。

社会人は継続して学びを積み重ねることで、時代について行けます、継続が永遠につながるわけです。C M M S第5期修了からすでに6年目、昨年は第10期の語学編を大阪で受講、東京でも出張時に受講もして何とか修了、でも本当はこれからが始まりです。仕事で知りえることには限りがあります。やはり人間関係を作るためにも広く相手の国・地域を研究する必要があります。

第5期の修了と共に香港ビジネス協会世界連盟が主催のシリーズは2カ月に3回掲載します。

眼力、見識、心を養う

私のビジネスの戦場は欧州と日本、そしてインドネシアから始まり今は、タイ、東南アジアです。アジアでは、付き合う相手はほとんどが華僑・華人となります。華僑・華人研究を今でも続けているのは、彼らを知っていると言っても、それは自分、そして自分の周りの人々だけの限られた経験、知識のみだからです。

世の中は情報があふれていますが、情報の精度、信頼性はすべて受け取る人の判断によります。だからわれわれは常に定点観測的な情報収集と、同じ興味を持つ者同士で、広い視野と視角を持つ人たちとの交流により、多種多様な学識、情報

刺激、感覚、感性を学んでいます。自分の見方、判断力を向上させようとする人びとが華人研に自然と集まるのです。

華人研はC M M Sの卒業生が多いのですが、他に仕事上の経験を整理整頓して、自分の能力を向上させたいさまざまな人たちが参加されています。

世界で仕事をして行くためには、必ずいろんな人たちと付き合う必要があります。大事なのは信頼できる良い相手を、それぞれの国で選んでいかねばなりません。

相手を選ぶには値踏みする眼力と見識が必要ですが、相手もこちらを選ぶとうしします。最初が肝心です、決してお金もうけを狙ってはいけません、時間をかけて信頼関係をつくり上げていくが必要です。兄弟以

裏切られた会社はゼロ

メーカーへ就職、自社商品しか扱わないのでは面白くないと、若さゆえの即断実行で、中小商社に転職、2年ほどでインドネシアに駐在、1年半で同じ仕事なら独立しようと思ひ、独立

多くの量販店で扱われ、一時期はタイの軽工業商品扱って来られたのは、やはり節目、節目で事業の方向を変え、時代に合わせ、人よりちよつと先に動いたからだと考えています。

10年間ほど全国規模で販売した後、西欧の陶磁器ブランド商品の品質の良さ、デザイン・色の良さに魅了され、洋陶磁器ブランド商品破格値で輸入販売しよう、今度は小売店舗を展開。小売展開だけでは、中小企業では無理と判断、通販販売・ネット小売りを1996年に開始、1997年には認知度が上がり本格的に拡大。バランスを取りながらネットと小売、海外商品開発から自社販売まで一貫体制を構築。

付き合いが今でも続く会社は数多く、しかも裏切られた会社はゼロという実績は、やはり初めての相手が昔気質の華人であったこと、彼と自己人関係（ツィ

情報が行き交う中、気も付きません。だから基本的には浅く広く情報を自分で集めるのには、有能で志ある人びとが集まるこの研究会が大切、年齢を越えてお互い忌憚なく意見を交わし酒を酌み交わし切磋琢磨する貴重な研究会です。

社会人は継続して学びを積み重ねることで、時代について行けます、継続が永遠につながるわけです。C M M S第5期修了からすでに6年目、昨年は第10期の語学編を大阪で受講、東京でも出張時に受講もして何とか修了、でも本当はこれからが始まりです。仕事で知りえることには限りがあります。やはり人間関係を作るためにも広く相手の国・地域を研究する必要があります。

第5期の修了と共に香港ビジネス協会世界連盟が主催のシリーズは2カ月に3回掲載します。

世の中は情報があふれていますが、情報の精度、信頼性はすべて受け取る人の判断によります。だからわれわれは常に定点観測的な情報収集と、同じ興味を持つ者同士で、広い視野と視角を持つ人たちとの交流により、多種多様な学識、情報

相手を選ぶには値踏みする眼力と見識が必要ですが、相手もこちらを選ぶとうしします。最初が肝心です、決してお金もうけを狙ってはいけません、時間をかけて信頼関係をつくり上げていくが必要です。兄弟以

裏切られた会社はゼロという実績は、やはり初めての相手が昔気質の華人であったこと、彼と自己人関係（ツィ

【辻昇（つじ・のぼる）】
ノーブルトレーダース（株）代表取締役。関西日本香港協会理事、関西和僑会会長。ライオンズクラブ国際協会335C地区（京都、奈良、滋賀）ゾーンチェアパースン。龍谷大学経営学部経営学科卒。昭和51年にノーブルトレーダース（株）を京都にて創業。JTC（株）代表取締役、輸入洋陶磁器専門店「ル・ノーブル」：www.le-noble.com。主な海外提携先…オーストリア：アウガルテン日本総代理店、デンマーク：ジョージジャンセン販売代理店、イタリア：ロイヤルクリスタルロック日本総代理店、タイ：タイステンレススチール日本総代理店、ジムトンブソン販売代理店、台湾：フランツコレクション販売代理店等
【日本香港協会全国連合会】
http://www.jhks.gr.jp/

