

## 台湾ビジネスマンとのお付き合い

日本台湾交流協会貿易経済部 貿易投資アドバイザー 新子 実

2011年3月、東日本大震災・福島原子力発電所事故で世間が騒然となっていた最中、台湾から大変な支援金が入るルートで届けられているというニュースに接し、通算8年間の台湾駐在経験をした者として何かお役に立てることは無いかと思い始めた頃、丁度、これから台湾と貿易しよう、台湾に投資しようという皆様の相談対応をする貿易投資アドバイザーの職に就きました。

大学卒業後、総合商社にて業務部・人事部と今風に言えばコーポレート部局で7年間勤務後、化学品グループに異動、プラスチック原料である石油化学品を中心に担当、所属会社化学品グループの最大顧客に成長する企業が台南にあったのが台湾との出会いでした。

商社を退職後、ドイツ化学品名門企業の日本法人に転職、自動車産業向け資材製造販売日独合弁企業に出向、経営に従事したほか、調味料製造販売を営む中小企業の海外原料調達・事業展開を担当後、最終末端商品の海外営業(ディストリビューションネットワーク管理)・欧米子会社経営を経験したことを応募書類に書き込み、決して大企業だけではなく、左程しっかりとした営業支援体制が構築されていない企業や本邦企業とは異なる外資企業の経営環境にも身を置いたことで幅広い相談に対応出来るとアピールしたことを思い起こします。

2011年6月からジェットロで、加えて2014年4月からは弊協会でも数多くの相談者と接し9年を経ました。少しでも自分の経験がヒントになればと願い、日本の一商社マンOBとして台湾ビジネスマンとの付き合いの中で得た「私見」を一般的制度情報、根拠となる台湾主管機関HP 掲載情報



に加え、問題解決の糸口・選択肢を相談者の皆様にお伝えして来ました。このコラムではその幾つかを紹介しながら、是非、これだけはお守り頂きたいというポイントをご案内しようと思っております。

相談案件数はこの9年間で大きく増加しました。

2011年相談対応を始めた時に驚いたのは少なからずの個人から放射能汚染に対する懸念から生活拠点を台湾に移そうというものでした。全く当地でのビジネス経験もないのに退職金を元手に台湾でイタリア料理店を開店したい?、ひとえに日本人の過半数が抱く台湾のイメージ、親日的で日本語も通じやすく…。極端な例かもしれませんが、準備不足のまま、日本で上手く行かなかったが台湾では成功する方法は無いのかという類の相談者にもぶつかることもありました。その「心意気は好し」でしょうが、いつも“Yes, but”で対応していました。

相談対応に際して常に意識していたことは；

(1) 相談者の属性－実際に最終決断できる立場にいる仁か、或いは経営陣への判断材料収集の問いか、どういう stage の相談かを踏まえて対応すること。

それぞれの相談者・企業体の根本的な「実力」により千差万別ではありますが、特に目立つのは組織内意思疎通の欠如、社内教育の低下を感じたのは非正規職員が増えた為でしょうか。よく「次回は上司をお連れなさい。」と云ったものです。

(2) 当事者意識の喚起を訴え、当地に居ても調べ得ることは地道に、相談者ご自身でやって頂くようにお勧めすること。手掛けておられる商品に係る主管機関 HP 記載箇所 URL を提供、検索方法をお伝えし、ご自身で作業をおやり頂き、必ず類似ケースへの応用余地を与え、新たな展開を図る際にもお役立て願うようにして来ました。

一例ではありますが、見本市会場で名刺交換した台湾企業の積極的アプローチを受け、代理店候補として取組み始めた相談者との面談で得た情報（当該企業の統一番号）から、同企業は台湾主管機関から「産地偽装」で立ち入り検査を受けていることが判明したことがありました。

台湾当局の HP には非常に多くの情報が公開されており、情報源リストは弊協会 HP にも収載していますので是非ご利用頂きたいと思えます。基本的な情報は必ず入手の上、交渉に臨むべきです。

(3) 台湾のことを知ろうとする努力、併せて日本の事情を十分認識し、交渉相手方に当地状況、業界情報を的確に語れるようになって貰うことをお願いしました。

歴史、文化、趣味でも、日々のニュースからも直面する問題解決を議論する場以外の交流時に先方の評価を変えさせ得ると確信していま

す。

台湾ビジネスマンは非常に realistic で pragmatic な人達であることをわきまえて相対することが肝要だと申し上げています。

「この来訪者は自分の役に立つか？」を初めて接触する時から見極めようとされます。

情報を一方的に入手しようとしても、何か当方より差し出す有意義な情報を準備しておかない限り、一度目は良くて二度目には「見切れ」てしまいかねません。

商社駐在員時代のことですが、本社経営幹部が台湾大手企業幹部に「表敬訪問」を申し入れた時には、「XXX さんが見えになっても、これまでの経験から殆ど得るものはないので、宴会だけはセットしましょう。その代わりに前回面談時に同道された若手の A 課長が来るのであれば関連部局の責任者を集めますから、彼に市場分析・見通しを披露させて下さい。」とハッキリ返答されたことを鮮明に覚えています。(同若手課長はその後本社の副社長まで勤め上げました。) 非常にビジネスライクなことは赴任後間もない時に現地スタッフを海外出張させようとした時、「どこまで交渉条件を譲っていいのか」明確に指示くれないと行きたくない、とまで言われたことを想起します。「持ち帰って…」を繰り返すことは台湾ビジネスマンにとって「禁忌」です。

ここで言うまでもないことかもしれませんが、敢えて触れて置きたいことにコミュニケーションツールとしての「言語」があります。昔話になりますが私が勤務していた商社にも英語があまり得意でない先輩方の中には駐在は台湾か、韓国を希望すると公言して憚らない剛の者がおられました。確かに日本語検定試験の受験者絶対数は中国・韓国の方が多くは多いでしょうが、人口比では圧倒的に台湾が多いことには変わりはありません。しかし、一方、既に日本語教育を受けた世代は 80 歳以上

で現役から退いており、英語コミュニケーション能力は日本の一般的なレベルを超えているとされ、特に若い世代は米国留学経験者も多く、台湾でのビジネスには英語でのコミュニケーション能力は must になっています。

日常会話程度は中国語でも不自由なく出来るようになって、**「交渉」**の場では英語による確認をお勧めします。

通訳をご利用になっても、実際にはどれだけ当方の主張が的確に伝わっているかのチェックのしようもなく、逆にその通訳の中国語→日本語への転換もどこまで正確なのかは保証の限りではありません。従って、現地スタッフには言語が台湾語になったような場合においては必ず、先方台湾企業の相方がどのように回答したかを英語で書かせ、議論の合意点、相違点、問題点が残ればどちらにボールがある状態で面談を終えたのか、次回はどちらがどのようなポイントで回答する段取り

になっているのかを纏める習慣をつけて貰っていました。本来は台湾でビジネスをするには中国語（台湾語）で交渉するのが best ではありましようが、母国語ではないので容易ではありません。せめてお互いの第2外国語でコミュニケーションを取ること、取ろうとする努力をお勧めします。我々が英語で会話を進める中で**「流れ」**で必ずしも理解出来ていないにも拘わらず、話を折って自分の言葉に置き換えて確認することが疎かになるように、或いはそれ以上に日本語を**「解ってくれる」**のですが、それが大きな**「落とし穴」**になって良好な関係が一気に崩れてしまうことも起きかねないことは十分承知しておくべきです。そうでなくても**「朝令暮改」**ならぬ**「朝令朝改」**も辞さぬほど flexible な対応を求め勝ちな方々とビジネスを行うことになるのですから。

次回は印象に残っている2件の事例を中心にご披露したいと思います。