

台湾ビジネス経験談

エスビージャパン代表取締役社長 中元 英機

台湾でのビジネスや交流に携わっていらっしゃる読者の皆様にお役立ていただくべく、今回は台湾駐在の経験者に現地でのビジネスにかかるご経験を回顧録としてご執筆いただきました。

今回ご執筆いただいた中元英機・エスビージャパン代表取締役社長は、コロナ禍で台湾のゴールドカードビザをご取得後、現地法人をゼロから立ち上げ、Japan Sakura Baseを設立されました。その現地での奮闘ぶりを、ぜひご覧くださいませ。



そうだ、海外を目指そう

初めて海外というものを意識したのは中学3年生の卒業間近でした。何かのテレビ番組でみた、白砂が広がるオーストラリア西部のパースに惹かれたのがきっかけです。今のようにインターネットもなく、15歳の自分には容易に行ってみることはできませんでしたが、そのころから「海外」というキーワードを強烈に意識していました。

その後、20歳前半までは世界各地を訪ね歩いていました。ニューヨークへ留学したり、ジャマイカでレゲエDeeJayを目指したり、香港でアンティークを買い付けて並行輸入のフリマを始めたりして、アルバイトでためた貯金を使い、海外を目指す日々を過ごしました。

それからは大小なりとも経営に携わってきました。個人事業、出版事業を展開した株式会社チャイルドフードや、現在経営しているエスビージャパン株式会社を含めると27年間におよびます。

初めて台湾を訪れたのは2社目（チャイルドフード）の出張でした。台北で開催された出版の展示会への出展したときです。2回目の訪台の際は高雄に滞在し、今の会社（エスビージャパン）で受託した自治体の観光PRイベントを企画・実施しました。その頃は台湾に住もうとはまったく

考えておらず、むしろ20歳前半で海外熱が冷めており、日本国内が大好きな自分には海外という選択肢がなくなっていました。

そんなときに世界同時に影響を及ぼされ、世界が同時に止まることになる出来事が僕の人生を大きく変えました。そうです。コロナによるパンデミックです。

2020年2月、横浜に停泊したクルーズ船内で集団感染が起これり、日本が不安になっていたころ、僕は「地方創生EXPO」に出展するため幕張メッセにいました。あの時はまだこれほど世界への影響が拡大するとは思われておらず、そしてこれほど長期化し、さらに世界が止まることになるとは予想されていませんでした。しかし、僕は怖いぐらいの大きな変動が起こるかもしれないと感じました。それは過去の体験による直感でした。

実は1999年の鳥インフルエンザ騒動当時は香港におり、パンデミックというものを目の当たりにしていました。そして2008年のリーマンショックの際には経営していた会社が倒産しました。倒産直後は生活も困難になり、日比谷の派遣村の炊き出しに並んだこともあります。パンデミックの中でいかに先が見えないか、そして世界的な恐慌がいかにその後の世の中を変えてしまうか……。当時の自分は必死で考えましたが、結局何も浮かびませんでした。その後の世界が受けた影響をた

だっているだけで、主体的に動けない悔しさがありました。

だからこそ、今回は動こう。パンデミックが収束した後の世界を見据えて、動ける位置にだけはいよう。再び世界が動き出したときに、世界のトップ集団にいることは難しそうだけれども、その集団が見える位置には必ずいようと、心に強く誓いました。44歳という決して若くはないスタートで、かつ3年間もパンデミックの影響が続くとは考えてもみませんでした。そう決意していたのです。

移住先・事業候補として台湾を見つける

過去に海外生活をしていたので、海外で暮らすのには不安はありませんでしたが、会社の立ち上げは初めてなので、どのような事業を展開するかを考えました。同時に英語の学習をスタートし、平日3時間、休日6時間、それを2年間続けました。

そんな中で台湾を候補にあげたのは、そのときやっていた事業の中心が「自治体の観光PR」だったからです。パンデミックの3年間、多くの自治体担当者は海外出張なんてもちろんできず、イベントはオンライン化されていました。そこでパンデミックが収束した暁には、自治体の海外PRは物理的にも近く、親日的な台湾からスタートする

だろうと予測していました。

最終的に台湾へ引っ越したのは2022年7月8日でしたが、その10か月前から進出の準備を始めました。最初の課題は海外でのビジネスにおいて最も重要な部分、「ビザ」の取得でした。コロナ禍において観光はもちろん、新規のビザ取得も開放されていなかったと記憶しています。そんななか、難易度は高そうでしたが「就業ゴールドカードビザ」の情報をを見つけました。

ゴールドカードビザは、ご存じない方にはクレジットカードのように聞こえそうな名称ですが、「労働許可」、「居留」、「外国人居留（家族呼び寄せ）」、そして「再入国許可」の4つがセットになったビザです。年収や専門分野での実績などが求められますが、コロナ禍においても台湾に入境ができる数少ない手段でした。周囲にはこのビザの取得者はおらず、情報もありませんでしたが、このビザ取得を狙い活動することに決めました。

同ビザの申請過程は完全オンラインだったので、毎週、専用ウェブサイトをチェックして審査の進捗を調べました。年収を証明するもの、国際経験を証明するもの……。求められた書類をオンラインへアップロードしていきます。自分には海外ビジネス経験はありませんでしたが、「台湾から見ると日本での実績は海外ビジネス経験のようなものだろう」と、日本で入賞したビジネスコンテスト、そして台湾でこれから展開する事業のプ



写真：ゴールドカードメンバーたちと（筆者提供）

レゼン資料、そして自分が台湾に入ることによってだけ台湾の役立てるかというメリットを英文レターで提出しました。それらは自由形式でしたが、大手企業でもなく、実績もない僕は「熱意」と「厚かましさ」だけが勝負できる強みだろうと思っていました。

結果、最終的に6か月かかりましたが、無事にゴールドカードビザを取得できました。

自分が感じたままにやり続けてみる、自分を信じてみる

こうして、ようやく台湾へやってきました。ここでは入境するまでに強く意識したことを3つご紹介します。

まず、「海外はパラダイスではない」ということを意識しました。20歳のアメリカ留学で、「意外と日本の生活が一番」、「日本のコンビニは最強」、「日本の街はきれい」などの印象が強く、海外＝キラキラしていないということを理解していました。

2つ目に意識したのは「台湾が自分を変えてくれるなどとは考えず、その環境を使って自分が行動し続ける」ことでした。海外に行けば何かが変わる、そうした自分探しに何度も失敗し、残ったのは「思い出」と「数十枚の記念写真」だけでした。今回は英語をかなり話せるようにし、中国語も勉強し始めるなど入念な準備を怠りませんでした。

3つ目はこの章の見出しでも触れましたが、「自分の感性を信じぬく」ことです。僕の考えた事業は自治体の観光PRであり、どこにでもある珍しくない業務です。競合する法人や同じような業種も多いですし、「今さらやるのか」と言われたことも少なくありません。そんななか、自分を信じ続けることがその後起こる困難には大いに役立ったのです。

台湾ではメイン事業として、日本のアンテナショップを作ろうと考えました。日本の情報発信基地にすべく、海外でよくある和のイメージは

「桜」だということで、JAPAN SAKURA BASEという名前を考えました。ただ、僕たちの本業は広告やプロモーション業であり、小売りの経験は人生で一度もありません。初めてのショップビジネスを、海外で初めてやるという少し無謀な挑戦でしたが、僕はこのビジネスで「輸出経験を積む」ことを最重要目的として始めることにしました。

自分が感じたままに進むためには、それに見合った努力と行動が必要です。台湾で暮らし始めて法人もまだなく、時間だけはあまるほどありましたので、とにかく多くのショップを見に行こうと考えました。自分には小売り経験がありませんし、台湾の市場価格もピンときていませんでしたので、多い日は一日50店、朝から晩までいろいろな店をまわり、プライスタグを見たり、店員さんの時給を調べたり、POSレジのメーカーを見たり、とにかく身体に染み付けていこうと動きまわりました。その中で、台湾ではアパレル業を展開すると面白いのではないかとすることに気づきました。台北ではストリートにハンガーを置き洋服を販売する人がいますが、意外と値段が高いのです。安いといわれる夜市でも200~300TWD(現レートで約900円~1500円)、ショップでは1000TWD(約4400円)以上、しかも質と価格が均等でない気がしました。そこで日本にたくさんあるであろうデットストックを大量購入し、それを台湾、できればほかアジアの国々へ輸出してみようと考えました。こうして輸出の柱となる商材が見つかりました。

とにかく苦しかった毎日、毎晩

台湾に来たばかりのころは、もちろんやることもありませんし、受け身でいても誰からも連絡はありません。暇さえあればウェブサイトを見て英語でいろいろな台湾企業へ問い合わせし、営業、商談を行いました。ヨーロッパ台湾商工会(EBAT)に加盟したり、台湾スタートアップアーリーナ(TSA)でスタートアップと商談したり、とにかくいろいろなことをやりました。

ゴールドカードビザのおかげで先に台湾に入国ができ、銀行口座を作って自由に暮らすことができましたが、肝心の台湾法人が設立できていませんでした。台湾に来る前に設立を代行する会社へ依頼していましたが、時間がかかった挙句、延長の連続で半年たっても会社設立ができませんでした。とはいえ11月1日にはJAPAN SAKURA BASEという店舗を開業したかったため、別途台湾で数名の会計士を探し、追加費用を支払ったことでようやく法人を設立することができました。

同時並行で動いたのは店舗の物件探し、スタッフの採用、商品の輸出、そして付随する店舗備品の調査でした。なかでも苦戦したのは店舗の物件探しとスタッフの採用です。まず物件探しについてですが、「591」という台湾で有名な不動産検索サイトを活用し、直接、大家と英語でやり取りを試みました。台湾の物件探しは、本当にスピード感が求められます。1週間、検討で待ってもらうことすらできず、常に即決に近い感覚で進める必要がありました（自分の交渉が甘かったせいかもしれません）。結局、店舗の物件として決めたのは士林区にある40坪の場所でした。承德路という大通り沿いではありますが、建物の真裏にある場所を交渉し、月額45,000TWDで借りることができました。ほぼ、内装に手直しを入れる必要もないのが決め手だったのですが、郊外かつ裏通りである点がネックでした。決めたときは「日本製品は人気なので、探しても来てくれる」という妙な自信があったのですが、物件探しの苦しさから解放されたかったというのが本音かもしれません。

その後の辛い経験を踏まえて、これから台湾でビジネスを始められる方に僭越ながら一つアドバイスをさせていただくと、台湾では毎週のように新規物件が出ますので、極限まで妥協しないことをおすすめします。

採用に関しては、1名は知人からの紹介で、1名は採用代行会社を通じて採用し、さらにその2名のスタッフからの紹介（リファラル）採用でアルバイトを含めて5名のスタッフを採用しました。

店舗内装に関しては日本のように中古什器がそろわず、内装会社に相談しても「(台湾の慣習では)家具を0から作る」と言われ、予想より高額になってしまいました。そこで既存什器を内湖にあるIKEAに提案してもらい、総額日本円で100万円以内におさえました。大抵のものは代案を見つかることができましたが、唯一、B1サイズが入るポスターフレームだけが探し切れず、士林夜市にある額縁屋で1フレーム2000TWD（約1万円）で作るはめになったことが、今でも心のこりです……。

順調に物件探しと採用が進んだように見えますが、不動産契約では相手が個人オーナー（台湾ではよくあるようです）だったため、契約当日に現金を持参しろと言われ、桃園の法務局へ行く前に銀行に立ち寄り、多額の1000元札を引き出すことになったり、契約の直前に台湾人の保証人を求められたりしました。採用でも大学生のアルバイトのカフェ面接にご両親、妹が同席して合計6名で面接したり、不採用にした方から「精神的に傷ついたので労働基準監督署へ相談する」と迫られたりといったことも経験しました。

小さな「日本と違うこと」が、確実に自分の精神をむしばんでいき、それでもその土地のやり方に合わせる必要があると、びくびくしながら合わせていくことに多大なストレスを感じていました。

そのようにして2022年11月1日、JAPAN SAKURA BASEは士林区にオープンしたのでした。

考え方が大きく変わった瞬間 in 林森公園

なんとかオープンにこぎつけ、さらに開業2日間は半額オープニングセールの影響で想定以上の売り上げを達成しました。しかし3日目以降には厳しい現実を突きつけられました。3日目の売り上げは0、4日目の売り上げは小学生のお小遣いぐらい。裏通りということで集客の難しさを味わうことになったのです。店舗の上は10階建てぐ

らしいマンションでしたので、おそらく客層の9割はそのマンションの住民だったのではないのでしょうか。ショップ経営としては非常に厳しいですし、自治体や企業からのタイアップを頂いてもこの状況では良い成果をお返しできません。当時のスタッフとも話し合い、恥も外聞も捨て、店舗の移転を決断しました。開業してわずか7日目のできごとでした。

今度はある程度集客がある場所で、家賃が想定内におさまるところ、そして自分自身がよく知っている場所を考え、台北駅に直結する4つの地下街に焦点を当てました。過去に日系不動産を通じて調べてもらったことがあるのですが、地下街の情報が出てくることはありませんでしたので、台湾スタッフに直接連絡させ、交渉することにしたのです。そして家賃は想定以下、さらに照明などの設備も整っており、ほぼ居ぬきで入居できる、そうした好条件に恵まれた物件に即決しました。1点だけ、4月末までしか契約ができず、以降は更新になるという点は気になりましたが、素早い動きが大事だと考えていたのです。

日本ですとこんな素早い判断はできません。店舗を移転するにも、経営判断だけではなく、どうしても世間体を気にしてしまいます。ただ、台湾スタッフたちは「よくなる決断は早いほうがいい、恥じることはない」と励ましてくれ、その点はすごく助けられました。「このまま新しい店舗でもう一度、勝どきをあげる！」そう思った矢先に、今度は既存スタッフたちとの関係に暗雲が立ち込めました。

移転を目指す準備中に台湾スタッフたちからの要望が強まったのです。「給与が低い」、「休憩が少ない」……。これらは労働契約の整備や入社前に何度もレクチャーしており、しかも入社してわずか数週間のスタッフの要望を呑みません。「ウォーターサーバーが無い」、「冷蔵庫が無い」、「電子レンジが無い」……。福利厚生として認めたものもありますが、事業の建て直し中にとめどなく出る要求にストレスがたまりました。そして最後に「スタッフが少ない」……。毎日十分な客

数が来ないお店にこれ以上、人数を増やすことができません。挙句の果てに再挑戦オープン（12月1日）をむかえる4日前、5名中4名のスタッフが退職していきました。その理由は一身上の都合でしたが、半数以上のメンバーに自身の経営力の無さを指摘されるのは苦痛でした。そのため、移転した中山地下街店で初めてむかえるかき入れどきの土・日曜日、店舗を営業するシフトを作ることができず、休業せざるを得ませんでした。さらに無事に終えた12月1日のオープン終了後、一人で中山のバーで打ち上げしていると1本の連絡が。表示名は東京本社。前日まで順調と報告を受けていた案件が実はいまうまくできておらず、結果的に完成することができず、クライアントから高額契約をキャンセルされるといった内容でした。台湾も日本の事業も苦汁をなめていました。

自分が甘かったといわれても反論はできません。ただ、アウェイの中でも必死で、たった一人で奮闘してきましたが、前に行っても、前に行っても、うまくいかない。この苦しさに僕は——3日間、自宅から出ることができなくなったのです。レイチェル・プラッテンの「Fight Song」を聴いても、NIKEのJUST DO ITのブランドビデオを見ても、YouTubeで松岡修造氏のエールを聴いても、全くやる気が沸き上がってこないのです。3日目にさすがにまずいと林森北路の「銀だこ」へ飲みに行き、その帰り、知人とのLINE電話で初めて弱音を吐いてみました。

林森公園の夜10時。僕は号泣を止めることができませんでした。25年以上、経営をしていますので人より強いメンタルを持っている自信はありましたが、「よく頑張っている」と言われた優しさに、心が折れてしまったのです。20分近くは泣いたかもしれません。そんなとき、僕は変わるきっかけをもらう出来事に出会います。号泣中の中年である僕の前を、いつも通りにウォーキングしていく人たち、そして僕の目の前で体操を始めるおば様グループ。僕はそのいつも通りの光景に、腹がたつどころか笑ってしまったのです。その時に吹っ切れます。鋼のように固いメンタル



写真：リニューアルオープンしたJapan Sakura Base（筆者提供）



（自称）は、弾力のあるゴムのようなメンタルに変わったのです。

「いつも通りやろう」

「もう周りに合わせない」

「自分の基準を決めて動いていく」

開き直りに近い気持ちで、ぼくの心を埋めていきました。

その日、公園で見上げた夜空は、馬鹿みたいにきれいでした。

日本から台湾へ 台湾からアジア諸国へ そして、世界へ

この日から考え方は変化していきました。まず、アウェイということで自分自身が勉強しなければならないこと、そして周りに手綱を握られていることをすべてリストアップしました。スタッフとの対応一つとっても、今やめられると困る状態だと、常にこちらが遠慮を持った段階で接してしまうので、その要因をすべて把握しようとしてきました。

そんなとき、台湾に来る前に決めていた3つの主語を思い出しました。

最初は、「日本と台湾、日台」を主語にした事業。ただこれでは日本の仕事を台湾市場でやるだけで、本当のグローバルではありません。

2つ目は、「アジア」を主語にした事業。日本

であろうが、台湾であろうが、他国であろうが、アジアを地図でイメージした事業をつくること。執筆している今はこの段階にいます。

3つ目は、まだ何も浮かびませんが、「グローバル」を主語とした事業。

この3つの原点を思い出したのです。同時に自身の判断基準を明確に決めました。それまでは、台湾企業からの提案に——その多くはこちらがサービスを使う、あるいは発注する提案でしたが——勉強代と思って簡単に乗っていました。アウェイ環境でやるということは、ギブ&テイクはほとんどなく、テイク&テイクの連続です。基本はお金が取られることが多いのです。その線引きを改めることにしたのです。ただ、それには口だけではなく、ちゃんと断わることができる環境が必要です。そのため僕は「台湾以外の市場も作る」ことに注力しました。

22年12月中旬からアジア各国へ動き出しました。1月には沖縄、ベトナムのバリア・ブンタウ、インドネシアのジャカルタに業務委託を中心としたブランチを展開し、輸出を台湾からスタート。さらにフィリピン、カンボジア、マレーシア、シンガポール、ブルネイ、タイ、香港、ラオスへ営業を仕掛けました。すべて日本商材の輸出先を見つける営業です。出張、旅行先で次の行き先の予約をし続け、10日に一度は台湾から海外へ渡航していたと思います。いつの間にか桃園空港に多

くの顔見知りができていました（笑）。

そうして市場を広げることで、自分の中に余裕が生まれてきました。さらに、毎日の生活にも変化が生まれました。台湾はご存じのとおり、多くの日本コンテンツがあふれており、ほぼ日本にいた時と同じ生活をすることができます。そこから少し離れたフィリピン、ベトナムへ行くだけで日本のコンテンツは圧倒的に少なくなります。台湾で見ている日本の当たり前はそのほかの国では当たり前でない——そう気づいたときに、僕は次の目標を見つけたのです。

「日本にいるときは日本の未来に自信が持てなかった。でも、まだまだ沈まないし、自分にやることは何だろうか。世界に日本をもっともっと広めてみたい」

こうした思いでした。

人生をささげてみたい目標。40代後半で見つけてしまう

台湾から各国へ行く中で、日本の良さが改めて日常的に見えてきました。あれだけの多様化した商品が全国規模で手に入る流通網、定時と寸分たがわれない公共交通、サービスの安心感、アルバイトレベルの人材レベルの高さ。何よりサービス業の成熟化が僕にはチャンスに見えました。

日本の商品の質は世界の皆様が認めてくださっていると思います。そして日本人に対する信頼感の高さは、5年連続ビザなしで入国できる国が世界一というパスポートの強さが証明しています。しかし一つ、各国で営業する中で感じたことは、中国企業の影響力や、韓国のコンテンツ力です。東南アジアにいけばタイ系企業が日本食チェーンを展開し成功していたりもします。日本には元から持っているポテンシャルの強さ（貯金）はある

けれど、言うほど時間はないかもしれない。そう感じています。

そんななか自分が注目したのは「言語」です。例えば、カンボジアで乗ったトゥクトゥクの運転手との会話で感じた出来事を紹介します。彼は10年前に「みんなの日本語」という教科書で日本語を勉強し、日本語話者として活躍しようとしていました。ただ、現在は忘れてしまったそうです。彼は今、英語のほかに中国語を勉強しています。ではなぜ、日本語の学習をやめてしまったのか？ それはおそらく、日本語では食べていくことができないからです。

そこで僕は考えました。自分自身が日本語講師となり、世界の国々で日本語を教えていこう。自分には商売の基盤があるので、教えることは無料で行えます。もちろん、学費が目的ではありません。世界の人たちに日本語を教えるのはもちろんですが、僕はその日本語学習者たちにビジネスを教えたいのです。これまでだと卒業生は翻訳、通訳、現地で日本語講師になることが主要な道でしたが、ビジネスを覚えてもらうことで彼らをエージェントにし、日本商材の各国バイヤーへのセールス活動や輸出入代行、コンテンツの販路拡大など、日本のセールスパersonとして活躍してもらおうと考えています。

僕の台湾滞在は10か月でしたが、台湾政府系のお仕事をいただいたり、台湾の食品メーカーのアジア進出のお手伝いをしたり、今でも深くかわりを続けています。

行き急いでいるように映ってしまっていますが、この先もやりたいことをすべてやるつもりです。

残りの人生をすべてかけても後悔しない、すてきな目標を見つけてしまいました。

台湾で見たあの夜空に感謝しています。