

情報感度を研ぎ澄ます! ——— ビジネス情報誌 EL NEOS[ザ・ニュース]

エルネオス

2008 **11**
november

金融の“大量破壊兵器”製造者の責任／[企業研究]日本興亜損保
企業広報タブー集／「勝負脳を鍛える秘訣」林成之／ロシアvs欧州

創刊
15
周年感謝年間開始特大号



業生産者と台湾バイヤーをマッチングさせたい。零細でも危機感を持ち、海外に活路を見出そうとする企業をサポート・コーディネートしていきたい」(御堂氏)

今後は、現地リサーチ会社と組んだオンライン・オフラインの高密度なリサーチデータを提供し、進出後までもトータルなサポート・コーディネート事業を展開する。

●則和企業管理顧問有限公司(台湾)

中小企業こそ台湾に活路あり 台湾進出の成功を次のステップに

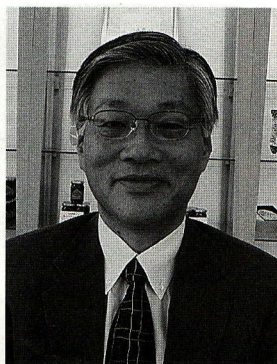
則和企業管理顧問有限公司・董事長の畠中則和氏は、七五年に松下電器(現パナソニック)に入社、中国事業担当として松下幸之助の通訳を務めるなど、中国ビジネス最先端の現場を経験した。IT産業が急成長期の台湾の現地法人に十三年間勤務した後、〇四年に日台ビジネスの事業コンサルタント会社・則和を設立した。政府系、民間機関の人的ネットワークは広く、中華圏ビジネスの経営感覚と交渉能力は現地でも高い声価を得る。(財)交流協会台北事務所の経済顧問でもある同氏は、今なぜ台湾かを、こう解説する。

「近い外国の中で、心の部分、制度で共有できる可能性が非常に高いのが台湾だと思う。この国でビジネスに成功

しなければ、さらに遠い国では無理。

中小企業が海外に活路を見出すなら、台湾の可能性は大きい。台湾の事業パートナーを見つけ、マッチングに成功した暁には、さらに次の海外へのステップになるということです」

例えば同社がサポートした名古屋のメーカーは、台湾企業と合併の台湾市場向け販売会社を設立準備中だが、成功すれば、中国はじめアジア進出を視



「動けば歯車が回る手応えがある」と畠中董事長

野に入れる。そんな事業展開のケースが、すでに三、四件出てきたという。畠中氏が強調するのは、台湾企業とのマッチングは中小企業にこそビジネスチャンスだということだ。

「中小企業は大企業傘下に入り、海外進出でも追従してきたが、大企業がコストを追求すると息がつかない。しかし、優れた日本技術を求める台湾企業と手を組み、技術をグローバルチャネルに乗せれば生きていける。技術はあっても資金のない日本の中小企業と、技術は遅れているが資金に恵まれた台湾企業との間には補完関係が成り立ち、掛け算ができる。二千三百万人はテス



来春節向け牡丹展示イベントの打ち合わせ(高雄・統一阪急百貨店で)

トマーケットとして挑戦できる規模。海外に事業拡大したい企業にはビジネスチャンスになります」

■日台コラボに馳せる夢

則和が事業コンサルタントを務める業界は、食品、バイオ、電子機器など多岐にわたる。例えば日本メーカーが台湾市場で製品を販売したい場合、製品の特徴、会社の内容、販売ルート、同社がメーカーに代わり、あるいは共にアレンジして、商談会、各種イベントで企業パートナーを見つける。また個別の企業を紹介し、事業の成立後までトータルにサポートする。

これまでの実績から、則和ブランドの案件の評価は高い。だが、問題もある。同社は大々的な宣伝をしないこともあり、現在は相談があれば応じるという受けの形で、事業コンサルティングを必要とする企業が見えないという点だ。大規模な日台の交流会もあるが、その後の個別的、具体的なフォローがないのが現状だ。

「一億二千万人と二千三百万人のコラボを、この目で見たいなあ」

日台交流に寄せる畠中氏の思いである。