



宋文洲 (そう・ぶんしゅう) ● 1963年、中国山東省生まれ。85年に留学で来日し、92年にソフトブレインを創業。05年に東証一部上場を果たし、成人後に来日した外国人として初のケースとなる。06年にソフトブレインの取締役を辞任し、現在コンサルタントや評論家として北京と東京を行き来する。

● ソフトブレイン創業者、ソフトブレインチャイナ董事長 宋文洲氏

分散こそがリスクヘッジの基本 マーケティングにもっと投資を

中国でビジネスを進める上で、リスクは避けて通れない。日系企業、日本人は中国特有のリスクとどのように向き合うべきか——。ドコモチャイナとソフトブレインチャイナが7月19日に上海で共催したセミナーで、このほど新著「華僑流おカネと人生の管理術」を上梓したソフトブレイン創業者の宋文洲氏が「華僑流のリスクマネジメント術」について講演した。

本当のリスクは「知らないこと」

日本人ビジネスパーソンの中には、中国ビジネスはリスクだらけと考えている人がいるかもしれない。中国事業の責任者にとって、このリスクをどう捉えるかというのは大きな課題のはずだ。しかし、カントリリスクは中国だけにあるのではない。東日本大震災で初めて日本のカントリリスクに気づいた人は少なくないはずだ。

そもそも、認識しているリスクはリスクではない。本当のリスクは「知らないこと」に由来する。将来、何が起るか分からないのは日本も中国も同様であり、バブル崩壊前や3・11以前に、その発生を予

測できた人は少なかったはずだ。

日本人は日本円で貯金するのが一番安全だと考えているが、日本円にもリスクはあり、その価値が永遠に安定しているとは限らない。日本の国債発行残高はGDP比で200%を超えている。外国から借入しているわけではないので問題ないという人もいるが、日本人債権者も外国人と同じ人間だ。資産が目減りすると分かっているから、愛国心だけで国債を保持し続けることなどあり得ない。

華僑の生き残り戦略の第一は分散によるリスクマネジメントだ。将来が分からないからこそ分散する。中国人が海外で資産を購入する最大の理由がそれだ。自分が安心で

きるところにだけ財産を集中させると逆に損をする。ひとつの投資先を過信しないことが重要だ。日本人も財産を世界に分散させるべきではないか。リスク分散で自分の財産を守ることが、結果として日本のためにもなるはずだ。

商売の本質は「売る」こと

「投資」と「生活」は本質的に異なる。数年前に『金持ち父さん貧乏父さん』という書籍がベストセラーとなったが、金持ちになれる人と貧乏のままの人との一番の違いは、収入の一部を投資に回しているか、それともすべて消費に使ってしまったかという点にある。投資と言っても、株や不動産の

はただ製造するためだけに中国へ進出したのではない。売って、製造コストを回収して、利益を上げることが本来の目的のはずだ。商売の本質は「売る」点にあることを忘れてはならない。

日本企業の最大の価値とは

日本人が中国でリスクと感じていることは、実はリスクでなかったりする。現地の人間がリスクだと思っていないことをリスクだと思ってしまうのは、現地に適応できていないからだ。日本人は日本で通用したルールを中国に当てはめてしまいがちだが、柔軟性と包容力を持ち、「こんなことをやってみてもよいのでは」とグレーゾーンを広げてみてはどうだろうか。

中国でのビジネス展開においては、実のところ日本企業らしく二セモノを売らないということとを貫くだけで十分ではないか。二セモノを売りつけず、嘘をつかないこと——。これは日本企業の最大の価値だ。本物のブランドはこうした「真」から生まれてくると私は考えている。そして、それが中国で長期的に勝ち抜くためのリスクマネジメントに繋がると考えている。



購入といった財テクだけを指すのではない。MBAを取得したり、勉強会に参加したり、あるいは成功者のサークルに加入するといった将来の自分に対する投資も含まれる。

投資は金で金を生むばかりではなく、お金以外のリターンも生み出せる。すばらしい成功者に教えを乞えば、自分を成長させられる。自分への投資を続けた人と収入のすべてを消費に回した人とは、10年後に大きな差が出る。私を知る成功者はみな、こうした自己投資を続けてきた人ばかりだ。

ただ、投資はくせ者だ。必ずしもリターンが得られるわけではなく、ハイリスクなので失敗すれば被害

未来を変える、営業戦略を支援



ソフトブレイン チャイナ www.softbrain.com.cn