

大連視察ツアーに参加して

矢野 文也

私は大連にあるグループ会社の業務指導を目的に、大連に 2 回出張で来たことがあります。今回は出張ではなく、現地企業の視察、大連の日常生活、現地の方との交流、ビジネス慣習に触れることにより、私自身の国際感覚を鍛える目的で視察ツアーに参加いたしました。

大連の街並みは前回出張できた 2018 年に比べ、空模様（大気）と街並みが非常に綺麗になったと実感しました。環境改善のスピードが速く、ツアー期間中には大連市で世界経済フォーラム(通称 夏季ダボス会議)が開催されたため、街中が大連に訪れる各国の皆さんを歓迎するムードで活気溢れ、またフォーラムのスケールの大きさにも感動しました。

今回の視察ツアーでは、一緒に参加された企業の方とお話しする機会が多く、特に経営層の方、営業職の方と話でき、私の技術職（製造業・サービス業）とは異なる考え方や色々と努力されている点に学ぶことが大変多かったです。なかでも印象的だったのは「中国で起業したなら中国に勝つまで努力」という話です。

中国進出はなかなか難しく事業が軌道に乗り出したかと思えば、日中間のビジネスにはいくつもの課題が顕在化しています。国際間の問題について企業が解決することはできませんが、日中の交流を個人単位や企業単位で進め、ビジネスパートナーを求め商談会や展示会に参加し、現地の方や企業経営者との接点を繰り返し継続することで、繋がりを大切にし、信頼関係を築くことで販路を広げる意味で勝つまで努力するという話でした。

一度信頼関係を築いただけで終わりではなく、さらに深い関係を築きながら情報収集を行い、国際情勢に素早く対応できるように柔軟性を持った考え方や準備が必要だと感じました。

企業訪問先の経営者が大連での人材確保が難しいという話がありました。採用後自身の仕事に対してやや過信する方が多く、会社の人事評価とのミスマッチから不満が積もり、結果従業員の定着が難しく、優秀な人材に長く貢献していただくことは、日本も中国も違いはなく難しい課題を抱え経営されていることが分かりました。

このツアーに参加し私は今後次のことを実践していきたいと考えました。私は、大連の当社グループ会社に鉄鋼製品の設計製図業務を発注しています。品質を上げて行くために、日本人に多い曖昧な伝え方をしない、具体的に理解いただけるまではっきりと伝えるよう心掛け、日本側と中国側の進捗状況をこまめに連絡してコミュニケーションを取り合いながら目標と現状のギャップを埋めていき、日本から中国への発注量を増やしていきたいです。このツアーに参加したことで中国が身近に感じるようになり、現地の社員とコミュニケーションが取りやすくなったように感じます。最後になりますが、ツアーを企画運営されました皆様、このツアーに参加する機会を与えて頂いた関係者の皆様に感謝致します。誠にありがとうございました。