

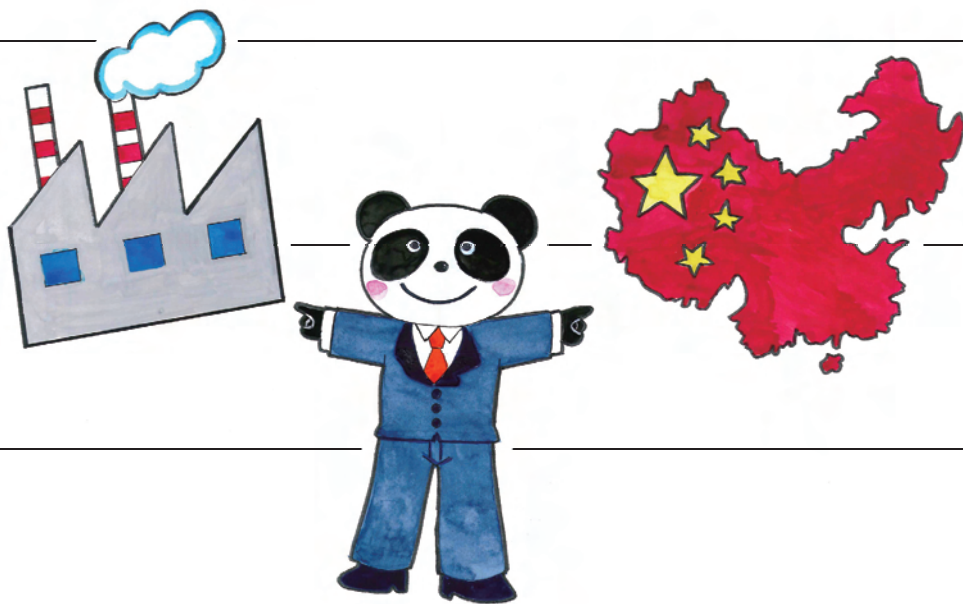
中国への進出をめざす中小企業経営責任者へ
これから中国・中国語を学ぶ方へ
中国語の学習に行きづまりを感じている方へ
中国駐在員の奥様へ

今の中国を知り中国語を学びたい方へ！
難しい専門書は必要ありません

中国のプロをめざせ!

★中国&中国語★

山内 文裕



専門書には書かれていない客観的に理解できる中国。
専門書では学ぶことのできない正しい中国語の勉強方法とは～
早速ご紹介していきましょう。⇒

青山ライフ出版

はじめに

本書は、中国にある日系中小企業工場の経営を託された日本人経営責任者として、これから中国で活躍しようとして中国及び中国語を学ぼうとしている方をターゲットにしたものです。また同時に中国及び中国語を既に勉強中の方々にもぜひ活用していただきたいと思っています。

特にこれから中国にて、トップ責任者として活躍するために、中国語を勉強するにあたり参考になるアイテムを多く取り入れました。正しい発音とイントネーションをマスターするには、まず声調（4声）とピンインの習得が一番大切です。そして中国で中国人が、日ごろよく使う言葉を知ることです。

私は、17年間の海外駐在のうち、10年間（1997年から2007年）は中国での工場経営に携わってきました。中国駐在後、帰国後の4年間は、中小企業製造業の海外取引及び経営支援に携わり、特に中国企業とのビジネス展開に従事しました。そうした経験から、中小企業製造業者のトップ経営責任者が海外、特に中国にて経営を行う事は至難の業であり、苦勞の連続である事は自ら体験済みです。特に中小企業経営は、言葉の壁や法律の違い、また現地社員とのコミュニケーションと言った点等で厳しいものがあります。

大企業では、大企業であるがゆえのストレスが重荷になりますが、本社及び各部門の責任者が基本的に守ってくれるはずですが、一方町工場で進出した経営者は、ある程度わがままを通す事ができます。ところが、中堅中小企業で経営を任された現地社長（総経理）や責任者は、責任と苦勞がその肩にずっしりとかかっているわけです。そんな中で中国語を勉強している、またしようとしている方々にぜひ読んで頂きたい一冊です。

中国語に関する語学の本・単語集・参考書等は山のように出版されていますが、実際には使われていない・中国人に通じない・勉強する必要の無いと思われる単語・熟語も多く、本当に知っておくべき単語・熟語は何かははっきりしない書籍も少なくありません。中国に関する本も山ほど発行されています。何でもありの広い中国では、なにごととも統一した定理や枠を設定することには無理があります。

そんな中で、ぜひともお仕事の傍らで、ときには勉強、ときには肩の力を抜いてリラックスして気楽に使って頂ける一冊になることを心より願っています。

推薦のことば

「彼の言葉が無ければ、何も始まらなかった」

エイトアンドグローバル株式会社
代表取締役社長 永善弘剛

推薦の言葉と聞いて迷ったが、ストレートに書評をするよりも山内氏との関わりについて語らせて戴くことにした。そのほうが、余程、本の価値が伝わるだろう。出逢いを振り返ると、五年前に遡る。きっかけは、山内氏がジェトロ（日本貿易振興機構）の輸出有望案件発掘事業チームに在籍していた時に、弊社・エイトアンドグローバルが支援認定企業として受けたサポートだった。

輸出有望案件発掘事業チームとは、ジェトロに在籍する各分野のスペシャリスト約30人から成り立つ精鋭集団である。企業の製品や状況に合わせて戦略を策定し、マーケット・バイヤー情報の収集や商談の立ち会い、最終的には契約締結まで手伝ってくれる。

当時、弊社は、面積効率やメンテナンス性能に優れた「円形立体駐車場システム」を独自開発し、海外展開を目論みつつも、何も思い通りには進んでいない状況に立っていた。海外の人脈に乏しかった私は、幾つかの商社に協力を求めたが、ことごとく断られていた。今思えば浅はかだが、残す手段としては、大枚を払ってでもコンサルティングファームに依頼するしかないと考えていた。

山内氏は、弊社の「円形立体駐車場システム」を見るなり、大層、気に入ってくれた。担当していた中国とアメリカのどちらかにぜひ売り込もうと、意気込んでくれた。私は、攻めるならば発展目覚ましい中国に、と考えていたため、早速多くの希望を語った。が、思いがけず、山内氏から返ってきた言葉は、目前を閉ざすような辛辣なコメントばかりだったのだ。

「甘い考え」「上手くいかない」「訂正するべき」一。柔らかな物腰からは考えられない発言が飛んでくる。齒に衣を着せぬという故事成語が頭から離れず、「なぜやる前からそんなコメントをするのだ」と、急に、不信感やネガティブさが胸に込み上げた。

だが、辛口のコメントが豊富な経験に裏付けられていることに気付くまで、それほど時間は要しなかった。話を聞いているうちに、海外諸国のビジネス文化や考え方などを通して、山内氏が経てきた険しい道のりが見えてきた。経歴を尋ねると、17年間という長期間の海外駐在を経験し、うち10年間は中国の工場経営に携わってきたと言う。

混沌とする中国で、経営者として企業を航続させる過程に生じる苦難は、海外での経営経験がない私にですら容易に想像できた。

不信感は、あつという間に心強さに変わっていた。根拠のない浮いた話などより、遙かに頼もしく、ぜひとも借りたい力だった。

山内氏の言葉が、俄然、ポジティブに聞こえ始めた。

「アメリカ人は言っています。中国にあれほど近い場所に住む日本人が羨ましい、と。中国とのビジネス手法さえ、ちゃんと理解していれば、今、日本人は途轍もないビジネスチャンスを迎えているのです」海外ビジネスのスキルがゼロだった私は、山内氏に全てを学び始めた。まず、何よりも重要だと教わったのは、〈海外企業に対する決済の知識〉である。所謂、ビジネスを自分たちに有利に運ぶ方法だ。山内氏は繰り返し言った。一番大切なのは、支払い条件選び。これが上手にできなければ、騙されて終わり、と。日本の中小企業の多くが海外進出に失敗している理由のほとんどは、商品やサービスではない。人の良さなのだという。

義理や人情を出すなら、商売が始まった後で一。今も私の中に刻まれている海外ビジネスの鉄則だ。決済の知識に加え、〈貿易の知識〉〈海外企業の事前調査方法〉〈契約書の作り方〉〈契約までの流れ〉など様々な知識やノウハウを教わった。本当に、山内氏がいなければ、弊社の海外事業は何も始まっていなかったと実感する。

山内氏と出逢ってから数ヶ月後には上海の地面を踏んでいた。多数の現地オーナーを紹介してもらい、多様な状況で何度も交渉に臨んだ。こうして動き始めた中国への展開は、四川省の成都において一つの成果を挙げることになるが、あの時の思い出は、今も忘れられない。

社員約五百名を抱える、その地域では大きな会社だった。ただ、三度の会議を終えながら、全く契約は進んでいなかった。毎回三時間以上に渡って行われる会議では董事長(会長)兼総経理(社長)も出席はしていたが、ただ聞いているだけのように見えた。

四度目の会議。やはり状況は変わらなかった。

「いつになったら決まるんだ……」焦りだけが募っていった。飛行機代やホテル代を含め、この会社と話をするために既に百万円以上投じていたのだ。苛立ちを隠せずにいると、唐突に、董事長が口を開いた。

「お茶を飲みに行きましょうか」、そんな場合ではないだろう！ と怒鳴りかけたが、冷静に対応する山内氏を見て、必死に平常心を取り戻した。山内氏と私は会議室を後にすると、董事長のBMWに乗り込んだ。やきもきする私を尻目に、車は成都の落ち着いた街並みを鷹揚に走り抜け、市内に流れる川の畔に建つ、董事長行きつけの中国茶店に到着した。屋根と柱だけの風流な空間に寛ぐ住民達の姿が見えた。

董事長は車に備え付けの冷蔵庫からお茶の葉を取り出すと、店内に持ち込んで振る舞ってくれた。そこで、董事長はさらりと言ったのだ。

「耳掃除はどうだ？」中国茶店のサービスらしかったが、もう、そういう問題ではなかった。顔を真っ赤にして、まさに爆発寸前だった。だが、董事長に頬を緩めて「そうですね」と頷く山内氏の表情が、視界に映ったのだ。

もう、どうにでもなれと私は、山内氏に続いて耳掃除のサービスを受けた。ほぼ諦めの気持ちが頭を持ち上げたその時だった。

「よし、ビジネスの話をしよう！」と董事長は勢い良く言うと、机をバンと叩いたのだ。それから契約のサインが記されるまで、二、三分だった。今までの時間はいったい何だったのだろうと思って呆然としたが、山内氏は、爽やかに微笑んでいた。山内氏はわかっていたのだ。中国人は、人の繋がりや関係の深さを重要視する。それが全てだとは断定できないが、この時は、董事長が中国茶店に誘い出してくれた瞬間に、交渉は好転していたのだ。あの時、私一人だったら、もしかしたら断っていたかもしれない。契約が取れた夜は、山内氏と祝杯を上げた。小さな料理店で一杯数十円の担々麺を掻き込んだに過ぎないが、身に染みる旨さだった。いろんな苦勞が味付けになったのだろう。本当に、忘れられない日となった。現在、弊社は、海外への展開にますます力を注ぎ、各国で契約を取得するに至っているが、全ての始まりは、ここにあったと言える。山内氏と、山内氏を紹介してくれたジェットロには今でも心から感謝している。

あれから、山内氏とは、家族ぐるみの付き合いをさせてもらっている。数年前の夏には、両家で箱根のペンションに泊まり、冬には、私の地元・福井で地元の蟹を満悦した。今後も、良いお付き合いをさせて戴きたいと思う。久しく仕事上での関係については持っていないが、いつかまた海外ビジネスで共に汗をかける日が来るのを願っている。

すっかり、山内氏との思い出に終始してしまったが、本書の魅力に少し触れたい。中国語ワンポイント講座から、中国特有の習慣・常識、中国経営サポートまで書かれた本書は、単なるビジネス書ではない。山内氏の経験による裏付けが各所に生きた、「心得」であると思う。特に第2部 第2章 中国進出基本ポイント&サポートなどは、海外ビジネスの経験を得た現在では、膝を打つ内容ばかりである。本書が、中国大陸へ向かう経営者にとって、金言の凝縮であることは言うまでもない。ぜひ、隅々に目を通して、知識と文化をその身に纏って戴きたい。

(エイトアンドグローバル 会社紹介は、151 ページを参照下さい)。

目次

はじめに	3
推薦のことば	4
特集 中国語の正しい勉強法	11
第1項 こんな経験ありませんか 誰もが経験する“通じない”	12
第2項 中国語の正しい勉強法とは	13
第3項 中国語上達の5か条	14
第1条 声調（4声）の習得	15
第2条 ピンインの習得	16
第3条 正しく先生を選ぶ	23
第4条 普通語（標準語）の習得	25
第5条 文章を自分で書く	28
第1部 誰もが使えて通じる中国語	30
第1章 ワンポイント中国通	31
(1) 贈り物に適さない品物	32
(2) あまり知られていない中国特有の習慣及び常識	33
(3) 改革開放後から1990年代の流行語	34
(4) 2000年代の流行語	38
(5) 2010年代の現代流行語	43
(6) 正しく名前を伝える為に	46

第2章 誰もが使える用語集 47

- (1) 役立つ用語・注意すべき用語編 50 選 (英文訳付) 48
- (2) 表現力アップ日常用語編 100 選 60
- (3) 四字熟語編 100 選 68
- (4) 経営管理編 100 選 (英文訳付) 77
- (5) 海外取引編 100 選 (英文訳付) 84
- (6) 理工学編 (機械・電気・化学・技術) 100 選 (英文訳付) 91
- (7) 身近な生活用語編 100 選 (英文訳付) 98
- (8) 気心知れた仲間なら使える俗語編 108

第3章 中国昔話と日本語訳文 109

- (1) 中国昔話 (教訓6選) と日本語訳文 110

jiào xùn dì yī shǒu zhū dài tù
(教訓第一) 守株待兔 110

jiào xùn dì èr bá miáo zhù zhǎng
(教訓第二) 拔苗助长 113

jiào xùn dì sān zì xiāng máo dùn
(教訓第三) 自相矛盾 116

jiào xùn dì sì yǎn ěr dào líng
(教訓第四) 掩耳盗铃 118

jiào xùn dì wǔ zuò jǐng guān tiān
(教訓第五) 坐井观天 120

jiào xùn dì liù wáng yáng bǔ lǎo
(教訓第六) 亡羊补牢 123

- (2) 簡単な中国の物語と日本語訳文 126

ひとりごと 独り言 129

第 2 部 中国での中小企業工場経営の教訓	
中国ビジネスのプロフェッショナルを目指す為に	130
第 1 章 コラム (中国)	131
(1) 中国貿易は広州交易会から始まった	132
(2) 広州交易会から WTO 加盟を経て現在に至る道のり	135
(3) 中小企業従業員採用面接のコツ	138
(4) 中小企業が初めて進出する地区としてはどこがよいか	140
(5) 今の日本が中国から学ぶべき事	141
第 2 章 中国進出基本 ポイント & サポート	145
(1) 基本スポット編 5 か条	146
(2) 総経理編 10 か条	147
(3) 会社経営編 10 か条	148
(4) 工場管理編 10 か条	149
(5) 日本人責任者海外マナー編 10 か条	150
次世代型円形立体駐車システム	
(エイト&グローバル) 紹介	151
あとがき	152
注意書き事項等	153
執筆者の経歴紹介	154