

海外進出とは多様性を受け入れること

「上海・和郷園」が始動した。最近、農業の世界でも海外に進出するケースが増えてきた。ただ日本の価値観をそのまま持ち出しでも成功しない。国によって多様な国民性をどのように理解してビジネスに結びつけるのか。日本の本将棋、いやここは中国の伝統的な遊び、麻雀から国際社会における価値観の相違を見てみよう。

昨年10月23日、「上海・和郷園」の事務所を開いた。具体的なビジネスを始める準備室として、徐々にネットワークを広げている。

タイや香港で既に海外展開をしてきたが、状況はまるで違う。国によって、国民性、考え方、価値観は多様だ。当社も中国ビジネスをスタートするに当たって、改めて初心に帰るべきだと考えている。

たとえば、日本でも新規就農を希望する人は、畑もお金も持っていない。同様に、我われも中国に行ったら畑は持っていないし、そもそも言葉が通用しない。日本のお金を持っていても、人民元ではないので、どういふ価値に変わるのかが分からない。ないない尽くしのところからどのように始めたら良いのだろうか。アイディアとしては、まず料理人になって料理を覚えるというやり方がある。そして、自分のレストランを開き、さらにレストランに必要な食材を作るために畑を借りていくと

いった具合だ。香港に築地から鮮魚を運んだのは、まさにこの発想を用いた事例である。

しかし、中国の場合は、日中関係の情勢や成熟していない社会ルールなど、不安定な要素が多い。直接事業を展開するより、間接的に支援する方がリスクは小さくなる。当社から日本側の技術やサービス精神、流通経路を提供して、現地企業の店をプロデュースする。そして、成功すれば、プロデュースした費用を10年、20年かけて利益で配当してもらおうという仕掛けだ。そのうちに時代は変わるだろうし、次のステップに進むタイミングが来る。そのチャンスが来るのを待って、来たるときに行動すればいいのだ。

麻雀 VS 本将棋

日本では経営者のお付き合いは、大抵ゴルフである。ラウンド中に長い時間を共に過ごせば、おのずとそ

の人がどういふ性格なのかが分かる。上海のスタッフによれば、中国では麻雀で接待をするそうだ。

私はあまりやらないが、麻雀、これは中国文化を代表している。4人でテーブルを囲って行なうゲームだ。プレイヤーの数は、将棋やチェスなどの2名の倍になる。また、中国の価値観では、同じ牌を使って同じ点棒を引き継いでいけば、途中でプレイヤーが変わっても問題にならない。日本人の発想では、「あなたと勝負をしているのになぜ途中で相手が変わるのだ」と言いたくなる。しかし、中国では、この日本流の主張は通用しない。ゲームは続行する。

麻雀のルールに踏み込むと、中でも国士無双こくしむすうという役は、中国の柔軟性を象徴している。通常のがり方は、同じ種類の牌を集めて役を作るが、すべて異なる牌をそろえると役がつくという逆転の発想だ。また、緑リョウキョウ一色(牌のすべてを緑色で統一した形)や七対子チチトイッ(同じ牌を2つずつ

木内博一の 和のマネジメントと 郷の精神 28

和を育み

We bring up harmony

郷土を敬し

We respect our native district

園芸を志す

We aim at horticulture

木内博一・Hirokazu Kiuchi

1967年千葉県生まれ。農業者大学卒業後、90年に就農。96年事業会社(和郷)を、98年生産組合(農)和郷園を設立。(和郷)は2005年に(株)和郷に組織変更。生産・流通事業のほか、リサイクル事業や冷凍工場、カット・パッキングセンター、直営店舗の展開をすすめる。05年海外事業部を立ち上げ、タイでマンゴー、バナナの生産開始。07年日本から香港への輸出事業スタート。現在、ターゲット国を拡大準備中。本連載では、起業わずか10年でグループ売上約50億円の農業系企業を築き上げた木内の「和のマネジメントと郷の精神」を紹介する。その「事業ビジョンの本質」を解き明かす。

7組揃える形)など米国人が考案した役もある。伝統に新しい文化を受け入れる寛容な文化である。

一方、ロシアといえば、ロシアアンルーレット。こちらは、相手を追い込んで、ラッキーかアンラッキーかのどちらかしか選択肢がない。死ぬか生きるか、勝てば、敗者が持つていた権力をすべて取りあげる。ビジネスで取り組むにも、その覚悟が求められる。リスク回避は完全に自己責任の領域になるというわけだ。

さらに、ヨーロッパや欧米には、ルーレットやポーカー、バカラといったカジノゲームがある。ディーラーという親がいて、全員を相手にする権利を持つ。ボロ儲けもしないが負けもしない役回りである。親はルールをまず決めて、みなさん参加してくださいと声をかける。米国でプレイをしているのであれば、中国も日本も韓国も参加したメンバーは平等に扱われる。米国型のビジネスのやり方そのものだ。

最後に、我が日本のビジネス。これは本将棋にたとえるのがいいだろう。正座して面と向かって最初に「よろしくお願ひします」と挨拶をする。一対一で対面に腰を据え、互いに盤上のます目に沿って駒を動かしていく。勝負に負けたときには、悔しがるのではなく、「失礼しました」と

頭を下げるのだ。日本の「和」の文化はこういうところに表れる。中国人が麻雀卓を囲ってラーメンを食べ、ビールを飲み、自由気ままにゲームを楽しむ姿とは勝手が違う。

中国でも通じる「和」

一対一で、碁盤の目にきれいに合わせることを重んじる。これは日本が狭い世界の中で築いてきた特有の国民性でもある。もし、国際ビジネスで相手側にもこの考え方を押し通したいのならば、一対一のゲーム、チェスなどを楽しむ国を選んだ方がいいのかもしれない。チェスは西洋将棋ともいわれ、起源は将棋と同じく古代インドにある。

だが、多様な価値観を持つ国際社会で自国の考え方を押し通すのは容易なことではない。井の中の蛙になっている場合ではない。中国でビジネスを本気でやっていくなら、麻雀を覚えるのもひとつの手段である。先方の文化や価値観、考え方を受けるという大きな意味を持つ。勝負の後は飲みに出かけ、勝った人がご馳走するのだという。勝者は、敗者から集めたお金で面倒をみるということだ。まさに中国式の「和」の法則と言えよう。国際社会でも「和」の価値観は通じているようだ。

TPP(環太平洋経済連携協定)参加問題について

日本を含むアジア、環太平洋での国同士がどうパートナーシップを結んでいくか、日本の将来を考えた開国の哲学が問われている。そもそも一農業者である私がコメントできる立場ではない。ただし、これは農業問題に限ったことでは決しないことは確かだ。他の産業界でもTPP参加によってすべてがバラ色になるわけではないのだから。

とはいえ、農業者がTPP参加について個々の事情で反対せざるを得ないことは私もよく理解できる。だが、根拠を明らかにせず反対したらどうなるか。「国内の農業者だけが自分たちの都合で反対をする」との印象を我々の顧客である消費者に持たれてしまう。これは極めて残念なことで、農業界として避けなければならない。

反対するのであれば、現状がどうだから、どれくらいリスクがあるという具体的な理由がなければならぬ。農業者が日々行なっている経営の現状に基づいた意見が重要である。我われ農業者も国民に正面から語っていくべき時代が到来したということだ。