

第1回ビジネスセミナー

「対中国ビジネスにおける日台企業アライアンスの可能性～台湾モスバーガーの経験」

国際ビジネスセンターは2013年1月15日（火）、名古屋校舎にて第1回ビジネスセミナー「台湾モスバーガーの成功モデルと中国市場」を開催しました。

講演予定であった安心フードサービスの黄尚仁副社長が急病のため来日できなかったため、急速、同社社長の袁世民氏に講師を変更して開催しました。当初お伝えした企画をお届けできなくなりましてことを、心よりお詫び申し上げます。

講演では袁社長より、モスバーガーの台湾市場での成功要因や中国市場での展開の現状と課題などについて、第一線で活躍する経営者ならではの現場感覚あふれる説明がありました。また、日本企業と台湾企業のアライアンスによる中国での事業展開に関しては、以下のとおり指摘がありました。

- 日本の品質力、台湾の実行力により、また中国の人材を育てていくことが成功の鍵となる。
- 中国では人材教育をすればするほど離職率が高まり、その一方で人材教育を怠れば怠るほど企業は衰弱する。中国は離職率が高い社会であると割り切つて経営に臨む必要がある。
- 台湾企業では、結婚などにより帰郷するため、離職願いを出す中国人従業員に対し、帰郷後にその土地で自社のチャネルとなってもらうネットワークを広げるという人材活用も行っている。
- 日本企業の作り上げてきた『品質』は世界トップクラスであり、日本人はそのことに自信をもってほしい。そのうえで、中国の消費者ニーズを理解し、それに合った品質と価格とのバランスのとれた商品・サービスを提供していくことが重要である。
- 高度成長が続く中国市場は変化が激しく、チャンスを逃さないスピード感のある経営方針が重要となる。そのために、リスクを過度に恐れずに、現場の判断を大切にしながら、時には事業計画も大胆に変更するなど柔軟な経営が求められる。
- 中国市場の特徴のひとつとして、上海など大都市には市場はあるが利益がなく、田舎には市場がないが利益がある。

最後に、モスバーガーは消費者に国籍（日本）を意識させないグローバルなブランド企業を目指すとして、講演を締めくくりました。講演後の質疑応答では、台湾企業の中国での事業経営ノウハウなど、多く質問が寄せられました。

次回（第2回）ビジネスセミナーは3月22日（金）午後、名古屋校舎にて開催します。北京大地弁護士事務所の熊琳・パートナー弁護士より、最新の中国ビジネス法務事情などについて講演していただく予定です。詳細につきましては、後日HPにてお知らせいたします。

