

苦難の道乗り越えて、着実且つダイナミックに事業を展開 (株式会社 金嘉)

会社概要(平成24年10月現在)

- 所在地:千葉県千葉市中央区新宿
2-7-15-402
- 代表取締役社長:中西 楊華
- 資本金:600万円
- 売上高:2,000万円
- 従業員数:5名
- URL:<http://www.ykinka.co.jp/>

①事業概要

<不動産・建設関連及びエコ関連事業>

平成16年に輸出入とコンサルティングを事業内容とする会社を立ち上げた。代表取締役は中国黒竜江省出身で、日中間の経済交流を促進する仕事が夢であった。しかし、会社設立から2年あまり経過しても、ビジネスは軌道に乗らなかった。失意を感じていた矢先、中小機構が国際化支援アドバイスを行っていることを知り、同機構を訪れることになった。

その後、立ち直ることになるが、平成18年に北京市内で会計データ処理を行うアウトソーシングの受け皿会社を設立した。平成20年には日中間のビジネスコンサルティング会社も設立した。

②海外展開概要

<中国における海外拠点設置>

中国の急速に発展している不動産・建設業界において、問題(品質・環境など)が山積している。中国政府は、混乱している不動産業界等を整理する動きを強めている。この課題を解決できる最も強力なパートナー候補が、既に豊富な経験やノウハウ、技術を持っている日本の不動産・建設関連企業である。

また、日本の不動産・建設市場が不況(100年に一度の不況)の中、日本企業が長年蓄積してきた経験やノウハウを一番必要とし、また、それを最大限に活用できる魅力的な市場が、中国不動産・建設業界でもある。両国の需要を、如何にして長期的で友好的なWIN-WINの関係に構築していくかに就いて思慮した結果、日中間のハイレベルな大型フォーラムの開催、トップレベルの関連ビジネス勉強セミナー、相互交流などを組織して実施した。結果、日中双方の関係者の相互理解が深まった。

③取組の重点(活用した支援策を含む)

日中間での交流を図っていく上で大切なことは日中双方の文化理解である。異文化理解の難しさがビジネスの障害となっていることがある。そのようなアドバイスを受けた結果、自らをビジネスの相手と同じ側に置くことにより、顧客と一緒に仕事ができるようになった。また、顧客との契約書についてアドバイスをしてもらい、最適なタイミングで顧客との契約締結もできるようになった。

④今後の事業展開について

日本企業が長年蓄積してきた経験やノウハウを最大限に活かし、「日本ブランド事業連合体」体制を構築し、日本企業が長年蓄積してきた経験・ノウハウを生かした「ブランドモデル」を作りあげることで、中国の不動産・建設業界の健全な発展に貢献するとともに、WIN-WINの関係の下で、長期的、友好的なパートナー関係を築いていくことに尽力したい。



(平成24年11月現在)

データ出所:(独)中小企業基盤整備機構