

1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商・質屋業として創業。1999年、古物商・質屋業の店舗展開を進めるためフォーシーズ株式会社を設立し、代表取締役となる。2001年に質借人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に社団法人質貸保証機構の理事に就任。著書に「家破綻」(幻冬舎)がある。



法人向け質借人保証ビジネスのプロ

対談 × **企画** Vol.11
注目! **の若手経営者**

服飾雑貨の卸売事業を軌道に乗せ、さらなる成長を図る

18年間の経験と人脈で企業の中国進出をきめ細かく支援

36歳の若さにして、中国在住歴が18年におよぶASIA LINE代表の岡田氏。現地の武漢大学を卒業後に入社した日系物流会社では、上海拠点を立ち上げた。その後もコンサルティング会社で日系企業の進出支援、商社で中国製品の輸入卸を行うなど、日中両国に精通している。対談でホストを務めるのはフォーシーズ代表の丸山輝氏。質借人保証事業において顧客の信頼に応え続けながら新サービスを展開しており、その経営手腕には定評がある。今回の対談では、中国で起業した経緯、今後の事業展開について岡田氏に聞いた。



地域ごとの気質の違いを理解 細やかなコミュニケーションを伝える

丸山…岡田社長いつもお世話になって
います。今日はよろしくお願いします。
御社の事業内容を聞かせてください。

岡田…日系企業の中国進出コンサル
ティング、服飾雑貨の輸入販売の2事
業が中心です。

進出コンサルティング事業では、地
方政府との折衝、設立登記など各種手
続きの代行、弁護士・税理士の紹介、オ
フィス探しなどを手がけています。

服飾雑貨の輸入販売事業は、2013
年に立ち上げました。量販店向け日用
品・服飾雑貨を契約工場に委託して生
産。これを日本の卸売業者に納めていま

す。最近、大口取引が成約し、事業が軌
道に乗ったところです。

丸山…コンサルティング事業では、当社
の中国法人設立の際から現在まで多
面でご協力いただいています。

岡田…私の起業と御社の進出準備が同
時期だった縁で、オフィス探しや専門家の
紹介などお手伝いさせていただきま
した。フォーシーズの現地法人と昨年か
ら進めてきたマーケットリサーチも佳
境をむかえていますね。

丸山…もうひとつの柱である輸入販売
事業の特徴を教えてください。

岡田…委託生産によるコストダウンと

岡田…その見方は一面的ですね。経済成
長がやや鈍化したとはいえ、日本製品は
売れているし、日系のサービス業も高く
評価されています。なにを、どの地域で
どのように売りこむかを明確にして進
出すればチャンスは十分にあります。

丸山…反日感情が深刻ではないですか。

岡田…上海では、反日デモは激しくあ
りませんでした。なかでもビジネスパー
ソンには親日派が多く、日本に憧れる
人もいます。

そもそも、「中国人が日本人には理
解しがたい激しい言動をとる」というイ
メージは間違っています。尖閣諸島の問
題で大規模なデモがあった翌日、上海の
店で買い物や食事をしましたが、危険
は感じませんでした。彼らを理解して
行動すれば、標的にはならないのです。
個人的にはむしろ、中国人に対する日

本人の偏った印象が気になります。一部
の報道によって、誤解されている面があ
るのかもしれませんが、でも実際は、いいと
ころがたくさんある。たとえば家族や親
せきを大切にするといった、わが国で忘
れられつつある価値観が残っています。

中国の価値観に合わせて 論理的に現地スタッフを指導

丸山…経営者としては、ビジネスで騙
される不安があります。

岡田…一方がだましていないつもりで
も、だまされたと思う可能性はありま
す。

その原因は、異文化ゆえの尺度や言
葉の行き違い。そうしたことを未然に
防ぐためにも、現地スタッフの心理や習
慣までも理解した各部門の専門家が必
要でしょうね。

高い品質を両立している点です。それが
できるのは、当社が工場運営をサポート
しているから。「経営が日本人、現場
は中国人」という組織の橋渡し役を務
めているのです。

具体的には、地域ごとの文化や気質
の違いをふまえ、工場長の人材マネジメ
ントを支えています。ときには、私自身
が中国人スタッフを装って現場を回る
ことも。現場の生の声を拾って、管理者
にフィードバックするためです。

丸山…なぜ中国で起業したのですか。

岡田…「中国で出会った人々とともに
今後もずっと働いていきたい」という想
いが動機になりました。

私は高校を卒業後、将来性と魅力を

丸山…現地スタッフとのコミュニケー
ションでは、なにを重視していますか。

岡田…彼らがいちばん大切にしている
価値観を軸にすることです。たとえば、
中国人はメンツがつぶれるのを非常に
嫌う。ミスや欠陥を指摘した場合でも、
面目をつぶされたと抗議されることも
あります。すると多くの日本人管理者は
「だから中国人の考えていることはわ
からない」と、さじを投げてしまいがち。
しかし、意思の伝え方や聞き方ひとつ
で状況は変わります。私は、そのような
場合、「メンツを保ちたいなら、よりよい
結果を出すしかない。がんばって、自慢
できる仕事をしよう」と語り、納得させ
ています。彼らの価値観を理解し、それ
を踏まえて説得していくことが重要で
すね。

丸山…今後の目標を教えてください。

感じて単身中国に渡りました。そして
2001年に武漢大学を卒業し、日本
の物流会社に入社。上海事業所を立ち
上げるため、3年ほど現地で勤務しま
した。

次にコンサルティング会社に転職し、
中国出店ビジネスの支援に5年ほど従
事。最後は、日本の量販店向けの日系貿
易会社で3年ほど勤務しました。

報道によるイメージと違い 上海の反日感情は弱い

丸山…岡田社長は中国マーケットに20
年近くかわり、実情を肌で感じている
と思います。「中国進出の時機はすでに
過ぎ去った」という見方に対して、ご意
見を聞かせてください。

岡田…中国企業に対して日本進出のサ
ポートをしたいですね。18年前から現
在まで、中国の人々にいろんな支援を
してもらいました。上海には親代わりのよ
うな人もいます。その恩返しの意味も
こめて、中国の企業と人を支援してい
きたいのです。

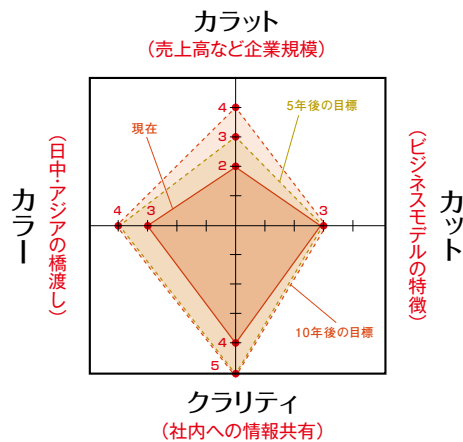
また最近、ベトナム・タイでの仕事に
携わる機会がありました。日中間での
事業を起点に、東南アジアまで幅広く
企業進出を支援するのが目標です。そ
して、「ひとつのアジア」という枠組みつ
くり貢献したいと考えています。

ただし、これは将来の理想です。まず
は自分のできることから一つひとつ仕
事をやりとげて、目の前の人の役に立っ
ていきたいと思っています。

丸山…これからも日中の橋渡し役とし
て、活躍を願っています。本日はありが
とうございました。

4c's “経営自己診断”

によるASIA LINEの
「現在・5年後・10年後」の比較



ダイヤモンドの“4c's”と経営評価

- Carat** 【カラット】石の重さの単位: 事業規模など
- Cut** 【カット】カットされた形: 事業の特徴など
- Clarity** 【クラリティ】透明度: 情報公開、内部統制など
- Color** 【カラー】ダイヤモンドの色: 社風など



今回のゲスト

ASIA LINE
総経理
岡田 訓宜
おかだ くにのり

1976年、福岡県生まれ。1995年に高
校を卒業後、中国の武漢大学へ留学。
2001年に大学卒業後、帰国して日系の
物流会社に入社。上海事業所の立ち
上げにかかわる。その後、日系のコンサル
ティング会社で出店ビジネスの支援、専
門商社での日系卸売会社への販売業務
に携わる。2012年にASIA LINE(上海
亜線商貿有限公司)を設立し、総経理に
就任。日本企業の中国進出支援、中国
製服飾雑貨の輸入事業を展開し、成長を
遂げている。

ASIA LINE (上海亜線商貿有限公司)

設立/2012年1月 資本金/100万元
売上高/250万元(2013年9月期)
従業員数/6名(2013年10月現在)
事業内容/日本企業の中国進出支援、中国製服飾雑貨の輸入販売事業など

**フォーシーズの
法人向け質借人保証システム**

保証料
質料の
代位弁済
連帯保証
質貸借契約
不動産オーナー
入居企業

フォーシーズ株式会社

設立/1999年3月
資本金/3億3,200万円
社員数/120名
事業内容/質借人保証事業
本社/東京
事業所/東京、横浜、埼玉、千葉、
名古屋、大阪、京都、神戸、福岡
URL/http://www.4cs.co.jp/

0120-17-1143
(10:00~18:00/土日祝日も営業)