



リンダと金峰の対談録

北京林達劉知識産権代理事務所

所長 劉 新宇¹

株式会社ゴールデンプリッジ

社長 楊 金峰²

劉 新宇: 金峰、今日は、私との対談のために、わざわざ北京まで来てくれて、とても嬉しいです。私たちは同世代の友人として、いつもよもやま話に花を咲かせて、盛り上がっていますよね。私たちが先日、大阪のリーガロイヤルホテルで、語り合ったことに共感していただける方もいらっしゃるのではないかと思います。

楊 金峰: そうですね。

劉 新宇: 今日は、50代の女性として、私たちは今後如何に品格のある人生を歩み、より張りのある生活を送るかについて、いろいろ語り合いたいと思っています。私たちは年齢が近く、2人とも半分は山東省人の血が流れ、30にして日本に渡り、人生の発展を目指したという共通点もあり、人生に対して共感することが多いですね。金峰、日本での生活はどのくらいになりますか。また、このように優雅で美しい日本在住の中国人女性として、中日両国文化の最も大きな違いは何だと思われますか。

楊 金峰: まず、今日北京で貴女と再会でき、かけがえのない友人からのインタビューを受けられ、大変嬉しいです。私たちは普段、女子会の気軽なトークを楽しんでいるので、本日のような正式な対談に、実は少し緊張気味です。

私は日本で暮らして25年になりますが、日本に行く前は、中国での専門は日本語でした。その後、日本では、主に中日交流関連の仕事に携わってきました。私の専攻が日本語であったこともあり、日本に行った当初から日本を見知らぬ国だと感じることも、カルチャーショックを受けることもなく、すんなり日本社会にとけ込みました。

私の日本での最初の仕事は、宮城県庁での国際交流に関する仕事で、主に国際文化交流や残留孤児の帰国後の生活をサポートする業務などをしていました。

¹劉 新宇 林達劉グループ社長 北京林達劉知識産権代理事務所所長 中国弁理士

²楊 金峰 株式会社ゴールデンプリッジ 社長 在日25年、これまでに多くの日本経済界訪中団の通訳を担当。同社では現在中国企業家の視察交流業務を展開中。

劉 新宇:では、日本の行政機関で働いたことで、その職員さんたちから多くの事を学んだのではないですか。

楊 金峰:そうです。私は、中国の行政機関で勤務したことはありませんが、県庁の日常の業務を通じて、その職員さんたちの真面目さと責任感の強さに感銘を覚えました。彼らは非常に細かく、仕事を全て原則や方針に従って、着実に実行していることが分かりました。また、職員は、県民からの問い合わせに対して、非常に丁寧に対応して



いました。当時、私は主に残留孤児の帰国のためのさまざまな業務を担当していたので、たくさんの資料を読み、それぞれの家庭の事情を調査し、中国東北地方に現地調査に出かけることもありました。しっかり調査した後、補償金を支払うのですが、その補償金を継続して最後まで支払い続けるために、毎年状況の変化などを確認する必要があり、その仕事には間違えは許されませんでした。その当時、その仕事に携わられたことで、いろいろな人のさまざまな人生の物語を見ることができました。

劉 新宇:そうですね。日本社会全体の仕事に対する誠実で責任感溢れる態度を、私も強く感じています。では、大阪に移ってから、金峰は主にこれまでプロの通訳として働いてこられたのですね。この業界で20年も働いてきたので、きっとさまざまな経験を積んでこられたのでしょうか。主に中日・日中のハイレベルの通訳として、貴女は、中日両国間の文化、芸術、政治交流などが、この20年間で、その密度においても、広さにおいても推し進められてきたことを実感していますか。私たち中国の視点からすれば、現在中日間の留学、観光交流は珍しいことではなくなり、中国人はより多くの出国のチャンスに恵まれ、日本という国を身近に体験、理解し、そして好きになると同時に、日本のビジネス市場も中国の一般大衆に視野を広げる機会を与えてくれています。中日間のビジネス・貿易がますます緊密になり、今日では、中国と日本は、一衣帯水の近隣であるだけでなく、真の意味において切っても切れない協力パートナーでもあると言えます。

劉 新宇:では、早速、最初のテーマについて話を進めてよろしいでしょうか。つまり、中日間のカルチャーギャップについて、どのような考えを持っておられますか。

楊 金峰:カルチャーギャップとは、哲学思想、民族意識、両国の価値観などとても深い内容にかかわるとも大きなテーマからきましたね。それについて、私はあまり深く考えたことはありませんが、個人的には、中日両国間に横たわる問題の一つは、「薄っぺらな相互信頼関係」であると感じています。国家レベルでは、このような現状に至ったのには、さまざまな原因があったのではないかと考えています。ですから、政権交代が何度あっても、これらの問題の解決がずっと先送りにされてきたのではないのでしょうか。しかし、別の面から見ると、個人レベルでは、人と人が知り合い、友人付き合いをすれば、一般人同士なら相互理解ができて、心が通じるので、お互いに理解し合えたら、中国人も日本人が非常に善良で、穏やかで、お互いに信頼できる存在だと分かるのではないのでしょうか。

劉 新宇: その通りですね。私は仕事の関係で、ここ数年しょっちゅう日本へ行き、多くの日本の知財業界の方々の仕事だけでなく、文化についても広範な交流を行っています。1997年に初めて日本の土地を踏んでからこれまでに19年の歳月が経ちましたが、日本文化が私の人生観の再構築において、ある程度の役割を果たしてくれたと思っています。私は思うのですが、人と人は、ご縁があれば会えるのです。ですから、その幸せを大切に育まなければならないのです。金峰とも、日本で出会い、いろいろな面で気があって、こんなにも親しくなれたではないですか。

劉 新宇: 最初のテーマは、この辺で終わりにしましょう。では、二番目のテーマに話を進めたいと思います。中国企業が日本市場にさらに進出したい場合、どのようなところに気をつけることが必要でしょうか。国内の有名企業、例えばファーウェイ、ハイアールを例にしてみると、ファーウェイの広告宣伝は、日本の至る所で見かけられますね。また、ハイアールも銀座の繁華街でとても目立つ広告を打ち出したという印象を持っています。しかし、銀座のような重要な商業地区では、ヨーロッパの大手メーカーの広告を見かけたことはありません。ですから、中国企業の広告が日本市場に進出したとはいっても、その製品が日本人の心を掴んでいるということは、別問題だと思っています。中国の企業文化が日本の消費者に理解してもらえるまでには、まだまだ長い道のりが必要であると思います。

楊 金峰: これも一つの大きな問題です。もし、企業家、経営者や経済学家であれば、もっとマクロな視点から考えられるのですが、私自身は、「信頼」という一言に尽きると考えています。食品メーカーを例にすると、中国食品が日本市場に進出しようとする場合、信頼度が不足しているのが現状ですが、信頼に欠ければ、宣伝広告をどれだけ打ったとしても、日本消費者の心を掴むことはできないのではないのでしょうか。これは他の業界にも通じることです。

日本は、「信頼関係」を強く求める社会で、日本企業もこの原則に基づいています。たとえ宣伝戦略がどれだけ成功したとしても、実際の作業や生産でルールを守らず、ルール違反や消費者を欺く行為が発覚した場合、消費者の信頼を失い、取り返しのつかない結果になってしまいますね。

劉 新宇: したがって、中国企業は、日本市場に進出する前に、自己の思考回路を整理する必要があります。つまり、中国では大きな利益を得ることができる広告宣伝が、一番効果的な手段の一つであるといえますが、日本市場では、消費者に徐々に受け入れられ、認められることで、ビジネスルートが開け、進出への一歩となるのです。つまり、中国で通用するビジネスモデルは、日本では必ずしも通用するとは限らないのです。

私自身の経験を例にすると、企業と消費者の信頼関係です。2001年頃だったと思いますが、日本のある乳製品メーカーの商品の品質問題が社会問題になりました。当時まだ日本に住んでいた私は、それまでずっとそのメーカーの乳製品を購入していましたが、その問題の報道を目にしてから、他のメーカーの製品に変えました。その後2005年の春のある日、私はある日本人の友人のお宅に伺った際に、そのメーカーのチーズのおもてなしを受けました。多分私の顔色が少し変わったのを見て分かった友人が、「このメーカーは、問題発生後、品質改善のために必死で努力して、今は非常に真面目により製品を製造しているわ。だから、私はこのようなメーカーには再度チャンスを与えてあげたいと思うの。」と思いやりある口調で語りかけてくれました。彼女の言葉は、私の心の琴線に触れました。そして、その翌日、私もこのメーカーのチーズを買ったのです。日本という国、日本民族はとても特別なのです。すなわち、相手が過ちや間違った選択をしてしまった後、そこから学んだ教訓によって、調整し、改善することを心より願うということです。これは日本民族の優秀な哲学理念の一つだと思います。

また、こんな事もありました。私が先日東京出張した際、ある日タクシーの運転手さんと心の通った交流をする機会に恵まれました。その運転手さんは70歳ぐらいだったのでしょうか。乗車中の会話が愉快だったからでしょうか、それと



も私の活発さが功を奏したのでしょうか。その運転手さんは、私が下車する前に、「中国人観光客の日本での一部の行為に対して、私たち日本人はあまり良い印象を持っておりません。しかし、私には、そのような中国人観光客の姿を見ると、1960年代から70年代にかけて、ヨーロッパ観光に大挙して出かけた日本人観光客の姿を思い出させるのです。当時のヨーロッパの人々は、サングラスをかけ、カメラを肌身離さないという日本人の2つの特徴を笑っていたそうです。そのため、街角で、サングラスをかけて、カメラをぶら下げている人を見かけたら、間違なく日本人だと言っていたそうです。日本のお金持ちは、帰国後、『やれやれ、ヨーロッパを周遊してきましたが、買ってきたお土産は結局『Made in Japan』でしたよ。』と自嘲気味に話していたそうです。それは、当時、日本製、特に陶磁器は品質が低いことを意味していたのです。当時多くの英国人から、日本の陶磁器は伝統的な英国製品のニセモノで、日本製は廉価と粗悪品の代名詞だと言われていたのです。しかし、私たちはそれから長年の努力を経て、今日では日本製は高品質と保証の代名詞となり、信頼を獲得することができました。」と話してくれました。

私は、その運転手さんの話に感動を覚えました。そして、中国の企業家たちも、深く考えて、行動しなければならないことが山積しているとしみじみ思いました。そして、企業を安定発展させるためにどうすればよいか道を定めるのも、企業家の務めであると思いました。さらに、中国の発展のための歴史的なミッションを担っていると自覚し、中国文化を海外に輸出し、中国がなぜ何千年の歴史、文化及び伝統を有するかという理由を世界に対して証明することも、企業家がなすべきことだという思いを新たにしました。そうしてこそはじめて、私たちは、次の世代に誇りを持って向き合うことができ、この時代の期待に背くことはないと思いました。

その運転手さんは、続いて「中国も変われると思いますよ。ただし、少し長い時間がかかるかもしれません。そして、どのようにすれば、相手を尊重し、その国及びその文化を尊重することになるのか、中国人自らが体得することが必要ですよ。その国を観光するだけでなく、それを通して自分たちの願いをかなえることが大事なのです。」と話してくれました。

楊 金峰:なんと素晴らしい見識をお持ちの方なのでしょう。

劉 新宇: そうなのです。本当に素晴らしい方でした。私たちは、ブランドという問題に戻ってきましたね。企業の目標は、消費者の自己のブランドに対する無条件な信頼を求め、獲得すべきことで、そのブランドを見ることだけで、そのブランド製品として相応しい品質を持ち、かつ、その製品の存在価値が消費者に安心を与えなければならないと思います。これは、多くの日本のブランドに対する私の理解で、それらのブランドに深い愛着を持つ理由でもあります。

楊 金峰: その通りですね。やはり「信頼」という言葉とは切っても切ることができませんね。日本人は、一回会っただけで、協力関係を樹立することはないですね。まず、相手を慎重に観察し、相手との接触を試みます、この過程は比較的長く、信頼関係が成立するまで続きますが、信頼関係が一旦確立しさえすれば、継続的で、偽りのない信頼関係となります。ですから、日本人は、自分が勤勉に働くと同時に、相手も勤勉に働いてくれると信じるのです。つまり、一旦信頼関係が構築されれば、双方が気持ちよく仕事することができるのです。

次に、私ごとで恐れ入りますが、私は日本で中日交流に携わる通訳として、帰化することなく、中国籍のままです。私が現在従事している通訳は比較的ハイレベルのもので、クライアントである日本企業又は日本の経済団体などより依頼を受けて通訳をしています。例えば、関西経済連合会会長と大阪商工会議所会長が共同団長を務めた2012年関西経済界連合訪中団の通訳などを担当しました。

劉 新宇: その時、中国側には習近平主席がいらっしやったのですね。

楊 金峰: そうです。

劉 新宇: 当時、習主席はまだ副主席でしたね。

楊 金峰: そうです。私は訪中団のメイン通訳として、習近平副主席にお会いして、深い感銘を覚えました。その時、中国人である私が、日本の有数な経済団体の通訳者として、多くの経済界の知名人の方々と訪中したのですが、団体で唯一の中国人である私を外国人として特別視することなく、非常にご信頼くださり、私自身が中国人だから、外国人だからと考えることは全くありませんでした。ですから、私自身の任務も責任重大だとひしひしと感じ、中国側に対しても、日本側に対しても、有益な中日両国の交流と理解を推し進めることが、私のミッションだと思いました。

もう一つの例を挙げますね。かつて私は、日本の経済団体と共に台湾を訪問したことがあります。双方とも大企業の経営層の方々でしたが、中国大陸生まれの私が、日本側の通訳として日本と台湾の交流促進をお手伝いすることができ、特別な気持ちでした。日本の経済団体、台湾の経済団体と中国大陸出身の通訳である私とで、2度訪問しましたが、日本のクライアントからの私に対する信頼を実感することができました。外国人だから、中国人だからといって排除することはありませんでしたし、少なくとも私自身全く感じませんでした。皆さんからの信頼のお陰で、中日間の交流のかけ橋として、私もすべきことに全力を尽くすことができました。

そのような機会にめぐり合うたびに、言葉にできない感情が湧いてきますが、これは私の仕事冥利に尽きると思っています。2012年4月東京都知事が尖閣諸島購入の意向を発言したことで、中日関係は急激に悪化しました。同年9月、各県の知事、副知事を主なメンバーとする関西地域連合訪中団に、私は随行通訳として加わったのですが、訪中団の中国到着後、尖閣諸島事件の余波で、中国高級官僚との会見は悉くキャンセルされてしまいました。そのため、日本側のメンバーは緊急に会議を開き、善後策を講じたのですが、私もその会議の場に立ち合わせていただきました。その時、京都の責任者として参加されていた方のお言葉を、私は今でも一字一句忘れることなく覚えています。その方は、「お会いしたかった方にお会いできなくなり、さまざまな活動はキャンセルとなった現在の状況は非常に残念です。しかし、このような状況でも私たちが北京にこられたこと自体は非常に有意義であったと思いますし、このような努力には無駄なことはありません。私は、日中関係が今後絶対好転すると確信しています。」と言われたの

です。

劉 新宇:とても誠実なお話ですね。

楊 金峰:そうなのです。正直言って、人に聞かせるための建前として話されたのではなく、身内同士で本当にそのような話をされていたのです。随行通訳としてその場に居合わせた中国人の私の前で、その話をされたのです。



劉 新宇:そうなのです。

楊 金峰:意識的に言葉を選んで話しているのではなく、非常に自然体で話しておられました。日本語で表現するならば、「素直」とでも言えばよいでしょうか。私にとって、とても深い印象が残っています。

劉 新宇:実際に、この話こそが、両国の多くの人々を代表する考え方ではなかったのでしょうか。それは、平和、友好こそが誰もが楽しく生活できる基礎であると言えるからです。

楊 金峰:当時、その団体は「関西広域連合訪中団」と呼ばれ、大阪だけではなく、京都、兵庫、和歌山などの代表を含めた団体で、中国の観光客を招致するために、広域地域の魅力を宣伝しに行ったのです。その時は、残念なことに、参加した中国人は多くありませんでしたが、非常に有意義で、感動的な活動でした。

劉 新宇:今日、私たちの対談の傍らでメモを取ってくれているのは、アシスタントの張輝で、今年30歳になります。若い世代の張輝にとって、50代の私たちが中日関係について語る姿を見て、何年か後中日関係が改善した暁には、張輝には証人として頑張ってもらいましょう。

中日両国には、きっと私たちのように両国間で仕事をして、生活している人も多いのではないのでしょうか。そして、現在多くの方がグローバルに活躍なさっているのではないのでしょうか。海外旅行も外国の文化に接触し、その物質文明や精神文明を享受できますね。ところで、物質文明や精神文明を楽しむという点において、貴女は大きな一歩を踏み出したのです。新しく始めたプロジェクトを紹介してください。

これから、三つ目のテーマに話を進めましょう。貴女は最近、中国の企業家や経営者を日本の百年企業に案内するという新しいプロジェクトを始めたそうですね。これについて、私の愚見を申し上げれば、ここ数年間、私は、仕事の重きを事務所の経営や管理に置いています。仕事の責任が重くなるにつれて、どのポジションの仕事でも、又はどのような業種の仕事でも、「人」として仕事に対峙すべきことをしみじみと実感しています。クライアントとの関係は、人と人との関係であり、クライアントにサービスを提供するのは、クライアントが心底求めているものを心の窓で理解する過程でもあります。ですから、中国企業の経営者を日本の長寿企業に案内して、視察、見学、体験してもらうことは、非常に有意義なプロジェクトであると思います。それは、百年間の歴史を有する企業はその業界を超えて、歳月が流れても、時代に流されることなくずっと継続してきているので、中国企業が学ぶべき点が多いと思うからです。そのような点こそ私たちが改善すべきところなのかもしれません。

楊 金峰:その通りです。

劉 新宇: 中国の企業家たちを日本の百年企業に案内するというアイデアは、最初はどのような発想から思い付いたのですか。

楊 金峰: このプロジェクトは、2、3年前から始めたのです。

劉 新宇: そうですか。もう2、3年になるのですね。

楊 金峰: そうなのです。企業家の訪日活動の特徴は、深く踏み込んで、交流したり、体験したりできることです。テーマは、1) 企業経営セミナー、2) 長寿企業、3) 職人の精神、4) トヨタ生産方式、5) 文化体験などがあります。以前は、日本側又は中国側の団体が企画し、弊社に、企業のアポイントをとり、会議を手配するなどその一部をご依頼いただくという形式で行っていました。これについては、すでに何年間もやってきており、たくさんの実績を積んでいます。

約2、3年前から私どもが依頼を受け、直接企画するという形式で行うようになりました。私は日本において20年余りの通訳経験を有しており、経済界のハイレベルの交流もお手伝いしてきました。また、もう一つは専門的な研修であり、経営コンサルティング(企業財務、物流、環境関係など)のようなことも行っています。その際、多くの各分野のトップレベルの人材と知り合う機会があり、その分野の多くの人的資源を確保することができたのです。

ちょうど3年前でしたが、王さんという中国で有名な中欧国際工商学院の日本における校友会の責任者と知り合う機会に恵まれました。現在、中国企業家の多くは海外留学しており、学習交流としても大きなニーズがあります。王さんは、主に中欧国際工商学院における企業家の日本への留学活動を担当しており、旅行企画は王さんが、ビジネス交流は弊社が企画して手配しています。王さんとは、日中経済協会のある責任者の紹介で、知り合ったのですが、その当時から、弊社は中欧国際工商学院のいくつかの企業のために在日交流活動の企画を始めました。その他、他の企業家協会や旅行会社からも依頼があり、旅行会社は、ビジネス交流は得意分野ではなく、資源が少ないので、私どもが代わりに担当したのです。

私どもの仕事は、主に企業家が訪日後、日本で希望する企業を訪問できるように企画することです。訪問の際には、単なる見学に留まらず、日本側の企業の責任者又は海外部の担当者より、経営概況、発展戦略などの内容を説明してもらえるように手配します。同時に、Face to Faceで交流できる時間も確保します。その際、中国企業家に何か質問があったり、日本側の事情を深く知りたかったりする場合、その場で直接質疑応答の時間も設けています。このような現場における交流は、企業家たちにとっても深い印象を与えているようです。

次に、企業経営セミナーの説明に進みたいと思います。代表的なのはアメーバ経営セミナーですが、このセミナーは、現在中国企業家に提供している非常に人気のあるハイレベルセミナーです。これは京セラの元副会長、日本航空の元副社長の森田直行氏が講師を直接担当するものです。森田氏は、京セラの創業者である稲盛和夫氏の右腕でもあり、京セラにおいてアメーバ経営システムを制定した長年の経験や経営者としての経験をお持ちである他、稲盛氏と共に日本航空の再興にご尽力された人物です。セミナーでは、森田氏が京セラのアメーバ経営の概況や日本航空の再興の事例を紹介します。非常に興味深い話で、中国企業家には大人気のセミナーです。

劉 新宇: 私も聞いてみたいです。

楊 金峰: いいですよ。機会がありましたら、一緒に聞きに行きましょう。

では、中国企業家の間で、このセミナーがなぜ好評を博したのでしょうか。多くの中国企業家は中国国内でも同様のセミナーを飽きるほど受講したことがあるのではないのでしょうか。おそらく各地の商学院では同様のセミナーを企画しているでしょうし、アメーバ経営の経営システムの企業への導入をサポートしてくれることもあるそうです。しかし、企業家たちが日本に出かけて、本場のアメーバセミナーを受講するのは、内容に違いがあると思っているからなのです。私は中国でアメーバセミナーを聞いたことはありませんが、私どもが企画したこのセミナーは、中国企業家の間で非常に大きな反響がありました。

私が中国企業家にこのようなサービスを提供できる機会に恵まれたのは、長年の通訳業務で、ずっと森田氏や京セラのアメーバ経営の通訳をさせていただいてきたおかげなのです。後になり、中国企業家からのニーズがますます増加したので、セミナーを企画し、中国企業家にサービスを直接提供するようになったのです。

劉 新宇:これも長年にわたる相手側の貴女に対する信頼があったからこそ恵まれた機会ですね。

楊 金峰:そうです。私に対する信頼です。中国企業家にこのようなサービスを提供できることを私自身とても嬉しく思っています。日本では、このような機会はさほど多くないので、このような素晴らしい人とお会いできることを、幸運なことだと思っています。

もう一つはトヨタ生産方式セミナーです。現在、中国企業家の日本視察において、トヨタ生産方式セミナーは絶大な人気を誇っています。トヨタ生産方式のポイントは、かんぱん方式と自動化です。私どもは通常、午前中のセミナーでトヨタエンジニアリングの専門家よりトヨタ生産方式を紹介してもらい、その後、工場見学に行きます。セミナーと工場見学の組み合わせ、理論と実践が兼ね備えられ、とても素晴らしいテーマの講座だと思います。

もう一つのテーマは長寿企業の訪問です。これも人気があるテーマです。中国では現在、新しい企業が破竹の勢いで成長している一方、改革解放から現在まで数十年の発展を続けてきた企業は、今後の進み方をめぐり、さまざまな問題に直面しています。歴史的な問題によって、中国の百年企業は外国ほど多くありません。世界的に百年企業の数が一番多いのは日本です。

中国企業家の日本の長寿企業への案内では、単に見学したり、買い物したりするだけではなく、長寿企業とFace to Faceで交流してもらうことを重要視しています。このような交流を通し、企業家に単なる「学習」ということではなく、「学習」から何かを感じて、自ら新たに考えてもらうためです。

とても感動的な話をご紹介します。京都には、ある創業千年以上の歴史を誇るあぶり餅の老舗があります。京都の今宮神社の参道にある「一和」というその店は、千年間あぶり餅一筋でやってきたのです。この店はもともと、神社の神殿にお供え物として大きなお餅を供え、祭事が終わった後、その大きなお餅を一つ一つ小さいお餅にして竹串に焼いて、参拝に来た庶民がそれを持ち帰って、無病息災を願って食べたことに由来しています。神社を参拝する庶民にサービスを提供し、これまでに代々継承して現在は第25代目の女将が店を切り盛りしています。私は、この店にぜひ中国の企業家を案内したいと思いました。私は今年3月に、初めて「一和」を訪ねました。私は、千年の老舗の有様をずっと思い描いていました。まず、暖簾をくぐる前に、遠くからその店を眺めてみましたが、石畳の上に佇む黒い木造建造物のその店はこぎれいで、とても趣がありました。店先の火鉢のところで、中年女性が座って餅を焼いていました。午後のやわらかし日差しと餅を焼く彼女のコントラストは、まるで静かな絵のようでした。私が「女将

さんはいらっしゃいますか。」と尋ねると、その女性が「私が女将の長谷川です。」と仰いました。彼女の包み込むような笑顔に、私はほっとしたような気持ちになりました。

劉 新宇: その方が女将さんだったのですか。

楊 金峰: そうです。25代目の女将さんです。店先に座り、餅を焼く彼女の姿は、千年の歳月がゆっくりと今日まで流れてきたかのように錯覚するような光景でした。そのあまりにも平凡で静かな光景に、私は却って、千年を旅したかのような不思議な感覚に陥り、言葉が出てきませんでした。私は、座って女将と少しおしゃべりをさせていただきました。全くかしこまった感じではなく、初対面のような感じがせず、自然体で世間話をしました。店の中では、若い店員さんも働いていたようですが、火鉢でお餅を焼いているのは、春夏秋冬いつでも女将さんなのです。

私は当初、中国の企業家を案内する時は、女将さんより会議室かどこかで店の継承の歴史や経営理念などを話してもらおうと考えていましたが、女将の長谷川さんと会って、そのような形式的なことは、全く余計なことだと気づきました。直接、企業家に女将さんの仕事する店に案内すれば、企業家たちにその意義を理解して、感じてもらえると思ったからです。女将さんの立ち居振る舞い、女将さんの分け隔てのない笑顔から、エネルギーをたくさんもらえると思ったからです。「一和」を見学した際に、女将さんが一人前500円で、お餅を焼いてくれました。一本の串に4、5個の小さな餅があり、7、8本で一皿でした。お餅を焼き終わるたびに、中国企業家と交流してもらいようをお願いしたのですが、「何をご紹介しますれば良いのでしょうか」ととても可愛いらしいのです。これといった話題もなく、企業家たちは、「女将さん、毎日何時に出勤するのですか」、「髪型がとてもきれいですね」、「家業を継ぐことで何か犠牲にしましたか」と、矢継ぎ早に思いついたことを尋ねたのですが、企業家の皆さんは非常に感動し、親しみやすい女将さんのありのままの素直な態度に感動を感じたようでした。

もう一つ美濃吉の例をご紹介します。今年ちょうど創業三百年を迎えた美濃吉は、家族経営の会社です。ですから、訪問したとしても、ご主人、女将さん、息子さんも皆てんてこ舞いの忙しさですから、会議室のようなところで、腰をすえてお話を伺うのは、無理な話です。そこで、私どもは、食事客として店に行くという形式でお話を伺っています。ここ数回は、料理担当する2番目の息子さんが三百年にわたり伝わっている伝承を紹介してくれています。彼は、板前姿で厨房から最初の時



はたくさんの内容が書かれたA4用紙を、二回目の時はさらに小さい紙を持って出てきて、実直にいろいろ説明してくれました。



劉 新宇:非常に素朴な方ですね。

楊 金峰:そうなのです。そして、彼が「ここでは、経営者として、働かず、株の配当だけで生活することは許されません。家族全員が働かなければなりません。私は幼い頃から、父母が昼間汗水たらして働き、夜は夜でお客様にお礼状を書く姿を毎日見してきました。毎日のことでしたので、私たちは働かざるもの、食うべからずだと思っています。そして、自宅と店に飾ってある花も毎日母が自ら生けています。」と言われた言葉がとても印象深かったです。

劉 新宇:身を以て見本を示すことで、代々の責任が継承されているのですね。

楊 金峰:そうです。ですから、私は、中国企業家が現場で自ら感じるだけで十分だと思うのです。

劉 新宇:金峰が紹介してくれたエピソードは、この対談を読んでもくれる読者の皆さんにもいろいろヒントを与えるだけでなく、私自身も学ぶべきことが多くありました。私も機会があったら、美濃吉にぜひ行って、いろいろお話を伺いたいです。

楊 金峰:分かりました。では、今度一緒に行きませんか。本当は他にもたくさん感動的なエピソードが沢山あるのですが、今日はその中のいくつかを紹介しました。リンダはお酒がいただける口ですね。それでは、「月桂冠」という酒造メーカーを知っているでしょう。月桂冠は1637年(寛永14年)創業の350年以上の歴史を有するメーカーですが、今度、月桂冠が何百年にわたりずっと酒造に用いている地下から湧いている泉水を一緒に見に行きませんか。

劉 新宇:そこでお酒は飲めますか。

楊 金峰:もちろんです。見学が終わった後、きき酒コーナーもあり、お土産で買って持ち帰ることもできます。

劉 新宇:次にこのような企業訪問がある場合、私も誘ってくださいね。私もいろいろまだ勉強しなければならないことがあると痛感しました。本日のこの対談だけでも、いろいろなことにハッとさせられているのですよ。

楊 金峰:日本には、たくさんの百年企業があるので、ここでは全てご紹介することができません。また、日本の職人の精神についても、現在中国企業が大変関心を持っています。職人の精神は、製造業において、細かに手作業し、物を制作することであると理解されがちです。しかし、私はそうではなく、職人の精神は「仕事に対する勤勉さ」ということで反映され、サービス業やほかの業界にも通じると思います。自分の仕事を大切に思い、愛着を持ち、向上を目指し、良い仕事をするのだと理解しております。例えば、羽田空港に勤務する清掃員の新津春子さんのことをご紹介します。

劉 新宇: そうですか。

楊 金峰: 新津さんは、物を製造するのではなく、空港のトイレ、床から隅々まで清潔に掃除するサービス業に従事しておられます。彼女がこの仕事を一生懸命に最高を目指した結果、羽田空港を世界一清潔な空港にすることができました。ですから、これも一種の職人の精神であると言えます。私は、職人の精神と百年企業は、たゆまぬ努力、追求の過程によって仕事を完璧に仕上げ、業界のトップまで上り詰めた点においてとても似ていると思います。そして、このような職人の精神があるからこそ、企業がいつまでも長寿でいられるのです。



劉 新宇: そうですね。私は、今の話を聞いて、「凝神静気（精神を集中させ、気持ちを落ち着かせる）」と「寧静致遠（誠実でなおか

つつこつと努力を続けないと、遠くにある目的に到達することはできない）」という成語を思い出しました。私は、「寧静致遠」は実際に「職人の精神」の最も適切な解釈であると思います。私たち中国の文化は、日本において大いに発揚されたのです。とは言え、中国人として、日本にばかり責任を転嫁しては、恥ずかしいと思っています。

楊 金峰: その通りです。私も以前、企業家たちを創業五百年の歴史を有する家内工業を営むお宅に案内したことがあります。そこで作られているのは茶道で用いられる「茶せん」でした。その工場は奈良にあったのですが、訪問時、奈良の風土によって健やかに育まれた竹は、茶せん制作にぴったりだということを教えてもらいました。その工場の主は、私たちに話をしながら、茶せんを作って見せてくれました。その茶せんは工芸品として、フランス、米国で開催されたインターナショナルトレンドショーにも出展したこともあるそうです。日本文化の真髄として、海外においても宣伝できたことを、とても誇りに思っておられたようです。彼らの交流を通して、その落ち着いた態度や風格を感じ、それが落ち着いて何か一つを作り出すという集中力につながるだとしみじみ思うと共に、自分自身まだまだ足りないことがいっぱいであると反省しました。

劉 新宇: そうですね。この間、大阪で、私たちが人生と愛について大いに語り合いましたが、この一生において、本当に「一人の人を愛し、一冊の本を読み、一つの事に集中し、一本の道を歩く」という「四つの一つ」の全てを実行できれば、幸せになれる。しかし、私たちの人生は、山あり谷あり、又は自分自身の主観的な原因で、一生で一本の道を歩んでいける人はほとんどいないと思います。私たちが何か物事に直面して、今日のような情報が溢れている社会において、「凝神静気」しながら目の前のことを着実にこなせたら、それは素晴らしい事です。

楊 金峰: 「一心不乱」に物事に打ち込めることがポイントですね。リンダ、私は貴女をじっくり観察しますよ。

劉 新宇: 「一心不乱」にできるように今後はもっと努力を怠らないつもりです。私は最近よく読書について考えていますが、実は自分の心という本をしっかりと読むことができれば良いのですが、とても難しいことだとつくづく思います。

楊 金峰: はい、特に今日の中国のような高速発展の社会では、そうかもしれませんね。「中国社会がビジネス社会であるのに対し、日本社会は職人社会である」という話を聞いたことがあります、それが合っているかどうかは別とし

て、言いて妙であると納得してしまいました。

劉 新宇: 中国もいつか職人社会になることを期待しています。

楊 金峰: 日本には、「一つのことを究極まで究める」というタイプの人が多いと思います。こうすることで、自分が達成感を感じるだけでなく、相手からも尊敬されます。どの業界でもたくさん儲けることができるわけではありませんが、相手から尊敬されると、自分自身安心できるというのが、多くの日本人の考え方であると思います。

劉 新宇: そうですね。職人の精神は財産であり、美德であり、そして幸せでもあるのです。金峰、私に、こんなにも有意義な話をたくさんしてくれて、本当にありがとう。そろそろお開きにしましょうか。

楊 金峰: はい。でも、その前に、文化体験講座について簡単にご紹介させてください。その講座には、茶道体験及び座禅体験などがあります。女性でしたら、和服着付けや花道の体験もありますが、これらの体験講座はハイソサエティを対象にしています。

劉 新宇: 私も、参加できますか。

楊 金峰: もちろんですよ。この体験講座は、少人数ならより効果的です。

例えば、茶道体験講座では、もし一杯のお茶を楽しむだけなら、茶道は非常に煩雑だと感じるかもしれません。しかし、日本では、茶道は、水を汲み、茶せんを取り、抹茶を入れるなどの全ての細かい動作にいずれも決まりがあり、儀式化されているのです。また、日本の茶道では、その動作においても人と人との睦まじい関係が重視され、「一期一会」を重んじています。私はこの言葉が大好きです。「一期」はすなわち「一生」、「一会」はすなわち「一回」です。つまり、人にとってどのようなことも一生にはたった一回しかないのです。今日、私たちは一緒にお茶を飲んで、明日も一緒に飲めるかもしれません。しかし、明日飲むお茶は今日のお茶とは異なり、お茶を飲む仲間も、茶碗も、飲みながら聞こえる風の音も、鳥の鳴き声も、火の音や水の湧く音も今日とは異なっているのです。したがって、中国の友人たちには茶道を体験する際に、「一つ一つの体験はいずれも人生の中で唯一無二である」という言葉を心に刻んで欲しいのです。何事にも、一期一会の気持ちで直面すれば、人生は充実したものになると思います。

劉 新宇: それぞれの体験や邂逅を人生でその時だけのものとして大切に思うからです。

楊 金峰: そうです。それこそは、私は「一期一会」という言葉を好きな理由です。茶道を体験することによって皆さんにも分かち合いたいのです。

劉 新宇: 茶道、禅道、そして花道体験には、ぜひ一緒に行きましょうね。

楊 金峰: もちろんです。

劉 新宇: ところで、金峰のような人生経験が豊富な女性が一体どのような趣味をお持ちなのか、多くの読者がきっと知りたいのではないかと思います。私は、貴女のことを音楽家であり、芸術家だと理解していますが、そうでしょうか。

楊 金峰: めっそうもないです。音楽家などと言えるものではありません。

劉 新宇: 確かお箏がお好きでしたね。

楊 金峰:はい。

劉 新宇:大阪で何回ぐらい演奏会に出たのですか。

楊 金峰:私は、大阪にあるお箏の教室で、瀋陽音楽学院卒の戴先生に従事しました。その教室では、生徒の発表会もあり、2、3回参加したことがありますが、最近は忙しく、もう2年以上参加していません。

劉 新宇:そうですね。確か登山もお好きですよ。いつも私が連絡するたびに、登山か、茶道体験に誘ってくれるので、印象があったのです。私は機会があれば茶道や座禅の体験講座に参加したいので、連れて行ってください。しかし、私は、今日の対談を通じて、自分の経営者として足りないところに気付くことができました。本当にありがとうございます。



楊 金峰:そのようなことはありませんよ。

劉 新宇:実際に、誰でも調整や改善すべきところが多くあるはず。私も決して例外ではありません。今日の中国のような大きな環境において仕事や生活をするには、まるで速度が一定なトラックで長時間にわたり等速或いは加速でマラソンしているようなものです。結局、そのトラックに痕跡を残さず走ることはできません。しかし、もっと改善しようと思ったら、何かを調整することが必要です。多くの友人たちのアドバイスを受け、今年の下半期は、仕事をしながら、体も鍛えるつもりです。より人格を磨き、精神も強くすると同時に、これからの出発のために、身体的及び精神的な準備も必要です。私自身、1997年から2003年までの6年間の日本生活によって得ることができた栄養を、その後の13年間でそろそろ使い果たしてしまったような感じがします。これからの道のりをスムーズに、林達劉グループをより良く管理するためには、京都に行って、精神文化など奥深いものを勉強したいという強い願いがあります。もう一度、ゼロから始めるという初心に戻り、日本企業で企業の精神文化を勉強し、何百年ひいては千年以上の老舗にて人としての根本的な意義を体得することは、私個人にとっても、事務所にとっても、非常に有意義なことです。このように考えると、今回の金峰との対談は、私にとって非常に有意義で、多くのことを考えさせられました。

金峰、今日、私たちは、友人として、いろいろ約束をしましたね。これから将来的な人生において、お互いに励みながら自分自身の生活や仕事をより良くするように頑張ってください。私は、中国企業家が、将来的に成長を実感できた時、貴女が提案しているプロジェクトに感謝すると信じています。なぜなら、現在の貴女にとって、もうこれ以上新しいプロジェクトや仕事にチャレンジする必要がなく、今を存分に享受すればよいのに、より高いところを目指して頑張っているからです。

楊 金峰:褒めすぎですよ。実は、最近中国企業家の訪日プロジェクトを企画する際に、もう一つ特別な思いがあります。それによって、私自身が日本への理解をより深めることができ、新しい発見がたくさんあるということです。一般人として日本で生活していると、企業家の視点で周りを見る機会はありません。ですから、私も、このプロジェクトを通して、たくさん新しい感動、発見を得ることができましたので、このような機会との出会いに心より感謝しています。

私どもの趣旨は、まさに中日両国企業家の交流の促進を推し進めることなのです。

劉 新宇:そうですね。中日関係もこれらの企業家の民間交流によって一層友好改善されることを信じております。最後に、こんなに長い時間ありがとうございました。今後の活動がより素晴らしいものとなることを心から祈っています。

対談日:2016年7月11日



(今回のIPNEWSの写真は株式会社ゴールデンブリッジから提供されたものです。)

責任者: 代表取締役 弁護士 弁理士 魏 啓学 (Chixue WEI)

社長 弁理士 劉 新宇 (Linda LIU)

担当者: 所員 林 知子 (Tomoko HAYASHI) 張 輝 (Ashley ZHANG)

林達劉グループ 企画室 (Business Development Department, LINDA LIU GROUP)

〒100013 中国北京市東城区北三環東路36号 北京環球貿易中心C座16階

Tel: 86-10-5825-6596 (WEI) 86-10-5825-6089 (LIU) 86-10-5825-6366(代表)

Fax: 86-10-5957-5201(代表)

E-mail: jpnews@lindaliugroup.com

Website: <http://www.lindaliugroup.com>