

中国華南経済圏企業視察を終えて

水川 侑（前所長）

第4回目の海外企業視察旅行の企画・実施の全てに関与させていただいた。前回は途中から引き継ぐことになった訳であり、且つ視察先企業との交渉や旅行業者との交渉については全く心配する必要はなかった。今回は、どの方面に行くか、どのような企業を視察するか、という課題から片付けてゆかなければならなかった。この企画の準備から実施・終了までの間に経験したことの若干について報告させていただきます。

視察先決定

最初の視察予定候補地域は、タイ・マレーシア方面であったが、研究会担当者（溝田所員）の視察候補企業とのパイプが細いということから、この計画は中止することにした。代替案として中国華南経済圏に進出している日系企業を視察することに決定した。その理由は、1978年以来鄧小平氏が推進してきた「改革・開放」路線の象徴的な施策、経済特区を設けて海外資本や技術を導入する最初の試みであり、且つ対外開放拠点である深圳特区の現在の様子はどのようなものか視察してみたい、また深圳特区あるいはその周辺に進出している日系企業がどのような経済活動を行っているのか、どのような課題を抱えているのか、等々、について視察・調査したいということであった。（訪問先企業に提示した質問事項を参照されたい。）

旅行業者選定

業者の選定は、入札方式を採用して、4社のうちから「ほぼ同一条件の下で最も安い費用の業者」に決定した。初めての試みなので多少反省すべき点があった。たとえば、業者に対して日程、訪問先、参加者概数は事前に示し、説明会も開いたのであるが、参加者20人の場合あるいは25人の場合、費用はどの程度になるか、また5ツ星ホテルの場合あるいは4ツ星の場合、費用はどうなるか等々、より細かな条件を提示した上で、入札していただければよかったと思う。こうすることで、選定作業がより容易になったはずである。

質問事項作成

訪問先企業への質問項目は、事務局長と私の二人で作成し、研究会担当者に目を通していただいた上で最終決定をした。前回は、参加者から質問事項が寄せられるものと期待して、じりじりとした思いで、日程を気にかけていた。しかし、期待通りに、事は運ばなかった。今回は、

前回の経験を生かして、つまり何時まで待っていても参加予定者から質問事項が寄せられることはまずないであろうという確信の下に、僭越ではありますが、二人で質問表を作らせていただきました。(念のために、参加予定者には、質問したい事項を事務局に提出して下さるようにアナウンスは行ったはずです。)

記 帳

前回では、ベトナム企業「ビディス製靴有限公司」を訪問した時、予想だにしていなかった記帳の要請があり、何を書いてよいか戸惑った。今回はそのようなことがないようにあらかじめ書くべき言葉と文房四宝を用意して備えた。スミダ電気訪問の時、記帳の機会が与えられた。視察メンバーの方々が会社側の説明を聞かれている間に、別の処で記帳させていただきました。所員の方はどなたも立会われていないので、私が何を書いたか、御存じない。次回、訪問される機会があれば確認して下さい。

今回の企画を進めるに当たっては研究会担当者、溝田所員の豊かな人脈と経験に全面的に頼ることになりました。訪問先企業との交渉、旅行業者との日程・訪問企業までの行程等の細かい詰も、溝田所員がやって下さった。彼なくしては今回の企業視察は実行できなかったと思います。記して、感謝の意を表明します。同時に、われわれの訪問を快く受け入れて下さった企業のご協力が得られたお蔭で、今回の視察調査を成功裏に終えることができました。改めて、この紙面を借りて、訪問先企業及び関係者の皆様に心からお礼を申し上げます。また、今回の有益な視察旅行を何のトラブルもなく無事に終えることができましたのは、JTB添乗員山口文広氏のご献身に依るところ大であり、更に参加された所員及び参与の諸先生方のご協力が得られたからでございます。心から感謝のお礼を申し上げます。今回の旅行を企画実施するに際しての不行き届きな点につきましてはお許しを願う次第であります。次回の企画に今回のノウハウが少しでも役立てばよいと思っております。