

# 失敗事例を活かして勝ち残る！ 百戦負けなしの中国ビジネス

## Story9

### 強気な条件交渉への抵抗感は 発想の転換で乗り越える

小島 庄司 Dao and Crew 株式会社 船長

中国進出企業の“野戦病院”として、組織、人事、労務、法務など緊急・重度な問題を解決。夜逃げや撤退の危機を何度も救ってきた。2004年から現地でも企業を経営。中小企業診断士。www.daocrew.com

前回の話：

海外では、ダメもとで交渉するのは当たり前。一物一価ではなく、交渉によって値段が何分の一に下がることもある。日本企業はおとなしく、交渉に弱く、相手の言い値を飲んでしまう傾向があるが、希望条件は談判で勝ち取るという気合いで勝負しないと、いいカモになる。

ダメもとで強気に条件交渉せよ、などと言われても、日本で五割負けるとか九割負けなどという交渉はないでしょうから、どうしても日本人には「さすがにちょっと……」と気後れが生じます。

ここで自分を殺して鬼のような交渉を行うことはやっぱり無理。そこで、「値引き交渉はけっして上げつない戦いではない、むしろ相手に対するマナーでさえある」と発想の転換をした方が、交渉がしやすくなるかもしれません。極論なのですが、私は自分の小さな体験からこの考え方を体得しましたので、ご紹介したいと思います。

私が中国で仕事を始めたころ、不便を感じたことのひとつがパソコンやネットワークなどのIT環境でした。古くてデカイパソコンは何台かあるものの、ネットワークは異常に遅い。プリンターは直差ししないと印刷できない。バックアップという発想はまったくないが、機器はよく壊れる。IT環境の貧弱さが思考や作業のネックとなるような状況で、大きなストレスを感じていました。

とはいえ、これまでに書いたように、会社はあと半年で現金が枯渇して潰れるような状況でしたから、外部業者に頼んで改善するような余力はと

てもない。そこで、最初のころはかなり頻繁に「電腦街（コンピューター関連製品を売る店が無数に集まった昔の大須や秋葉原のようなエリア）」を訪れて、パソコンやハードディスクを一つ買うのに何店もハシゴしながら自分で選んで買っていました。いま思えば「時間はあるけれど金はない」を地で行く状態でした。

通訳役の社員なんかと一緒に行くわけですが、最初はおっかなびっくり。「これいくらですか」「300元（当時4200円ぐらい）」「ちょっと高めじゃないですか、もうちょっと安くなれば考えるんですけど」「これがウチの最低値」「そうですか……」なんて、軽くひねられて撃沈。時々、5元とか10元ぐらい負けてくれる店員がいると、喜んでその店で買っていました。そんな場数を踏むうちにだんだん慣れて大胆になってきました。



写真：2009年ぐらいの一枚。電腦街で撮った写真を探したものの、見つからないので家電ネタ。なんだかよく分からないかもしれませんが、洗濯機の水が真っ黒で驚いて撮ったもの。洗濯槽洗浄モードで洗っている途中に開けたら、こんな状態だった。果たして洗濯してきれいになるのか汚くなるのか微妙な感じ。