日本経済新聞
2009年（平成21年）8月29日（土曜日）

南富士産業

中国進出企業にコンサル

労務関連 育成の現地社員活用

外壁工事などを手がける南富士産業（三島市、杉山定久社長）は、中国に進出する日系企業向けに、労務相談を受けるコンサルタント業務を始めた。中国から建材輸入事業などを手がける中国人社員を活用する。初年度は30件、年2億円程度の売り上げを見込む。中国で労働問題を巡るトラブルなどが増えているのに対応する。

南富士産業は北京大や清華大など学生を対象にした塾「グローバル・マネジメント・カレッジ（GMC）」をすでに中国で運営。半年から1年の研修を受けた卒業生を日系企業などに送り込み、紹介料を受け取る事業を手がけている。

新たなコンサルタント事業はGMCの卒業生のうち、南富士産業で中国ビジネスに携わる15人が担当する。中国に進出済みの日系企業向けに現地社員の採用方法などを提案。労務トラブルを避けるための相談も受け付ける。中国の市場調査も請け負う。

日系企業に対してコスト削減の提案をする中国人社員（中国・広州）

中国への進出を検討している国内企業には、進出地の選別など中国での事業展開を提案する。GMCに所属する大学生を使って最新の市場状況を現地調査して、提案に反映させる。

中国では労働集約型から高付加価値型への産業構造の転換が進む。「日本とは異なる中国独自の市場ニーズをつかむためには、大学生を活用した現地調査は有用」（杉山社長）と見る。

日本企業は人件費の安さを期待して中国に進出するが、中国側との思惑の違いからあつれきも生まれるという。同社の中国人スタッフは「中国に進出する場合は、綿密な現地調査をした上で自社の企業文化を見直す必要がある」と話している。