



株式会社 清山園

URL:<http://www.seizanen.co.jp/>

中国に現地法人を立ち上げたが、撤退。
原点に立ち戻り、新たなビジネスモデルを確立
意気揚々と中国に乗り込むも事業失敗。
その教訓を活かして新しい形で中国と取引を開始。



上海における中国人バイヤーの邸宅にて

Step-1 なぜ海外展開に至ったか？

丁寧な仕事が認められ、順調だったが、バブル崩壊とともに陰りが見え始めた。

伊丹社長は、父伊丹清吉が個人で始めた造園業を引き継ぎ、日本庭園を主とした住宅庭園を手掛けてきた。若い時から事業意欲が旺盛だった伊丹社長は、事業を少しづつ拡大し、1971年に法人化。丁寧な仕事が認められ、業況は順調に推移した。公共事業の受注も着実に増やしてきた。しかし、バブル崩壊間際になると、公共事業を含め、受注が目立って減ってきたため、伊丹社長は次の一手を打った。以前から考えていた海外への進出である。



日本庭園の施行例

Step-2 海外展開スタート

上海郊外に、圃場を作り、本格的に栽培・販売を図る。

中国では、マキの木はお金がたまる幸運の木といわれ人気がある。そこに眼をつけた伊丹社長は、それから中国を往来して商習慣や法令などを勉強。2007年に初めてマキの盆栽を輸出した。しかし、ここで中国からの痛い洗礼を受ける。神戸の港から送ること三ヶ月、いつまで待っても中国に商品が届かない。調べてみると、ずっと上海の港に停泊させられていたのだ。マキの盆栽は真っ赤に変色、見事に枯れていった。後でわかったことだが、中国では、事前に許可を得たバイヤー



中国広東省珠海市のホテルにて高級感を演出するマキの木

■会社概要
 ●所在地: 岡山県岡山市
 ●業種: 造園業
 ●資本金: 3,000万円
 ●設立: 1971年6月
 ●従業者数: 12人



Step-4 新たなビジネスモデルの確立

海外展開は、リスクの少ないかたちで、夢のある仕事でつなぎたい。

を通さず植物等を輸出すると、頻繁に起こり得るトラブルらしい。「こんなことが続いたら、商売にならない」。伊丹社長は、上海市郊外の青浦(チップウ)に圃場(栽培場)を作り、日本から持っていた苗木を育てて販売することを決意、面積3,400坪の広大な敷地だ。そして、2008年、事務所を開設しマキの栽培を開始した。事務所開設当初は、2010年に行われた上海万博へマキを搬入するなど、本格的に中国市場に参入、それは世界への第一歩になるはずだった。



庭が見事、高級樹木マキで埋め尽くされている

Step-3 海外事業の撤退

中国では、会社の設立は易し、撤退は難し。その間も運転資金が必要となり…

ところが中国に圃場を作つてほぼ3年、信頼していた中国人の現地支配人は、伊丹社長の指示通り動かず、経費は膨らむばかりだった。現地に赴き、赤字分を用立て、責任を聞いたとしてもいろいろ理由を並べ立てるだけで、到底伊丹社長が理解できるものでなく、「目の行き届かないところで会社運営はできない」と撤退を決意。2009年、関係機関に撤退申請を出した。だがここは中国だった。外資の会社は、雇用や税法等の問題がクリアになったと認められるまで簡単に撤退することができないことが判明。結局、日本貿易振興機構(ジェトロ)紹介の弁護士のアドバイスを受けて、1年かかって撤退することができた。この間も運転資金は必要となり、赤字は膨む一方であった。「ギリギリの状態でやっていたので、撤退することすらできず、本当に辛かった」と辛酸をなめていた当時を振り返る。

中国に行って痛い目にあったが、その教訓を活かし、今は、商品を信頼できるバイヤーに日本の港で受け渡すという一番リスクの少ない方法で輸出取引を続けている。また、中国へ進出したことで得たものもある。中国での3年の間には、現地の経済人やバイヤーとの交流も増え、仕事につながる新たな人脈もできた。日本公庫からの融資を受けて、これらの人脈を活かして新規取引先の開拓に努めた結果、中国との取引量は増えてきていると言える。

中国への進出と撤退を振り返って、「岡山の中小企業が海外とのビジネスを切り開いたという点では、大きな足跡を残したこと自負しています」と伊丹社長。この海外展開で得た



「リスクの少ない方法で中国へ輸出を続けます」と社長

様々な経験をベースに、国内でのプロジェクトを手掛けたいと意欲を燃やしている。中国での失敗を逆手にとって、新たなビジネススタイルを確立した清山園は、更なる高みを求めて、次のステップへ突き進む。

Interview» 社長インタビュー



立ち向かうだけじゃダメ、己の力に見合った仕事の仕方も大切

伊丹 富貴雄
株式会社 清山園 代表取締役

若いときに柔道をやっていたせいで、強い相手には立ち向かうタイプなんです。チャレンジ精神を前面に出し中国との取引きを進めてきました。上海に圃場を作

り、日本からマキの苗木を送り、育て始めたところまでは良かったんですけど…、やはり土地勘のない中国で商売をするのは難しかったですね。結果として苦い経験もしましたが、いい勉強になったと思います。

これから中国への進出を検討している方は、中国におけるビジネスは日本の何倍もの労力(リスク)を要することを理解したうえで自分の資力・資源(ヒト・モノ・カネ)に見合ったやり方を考えることをお勧めします。