

# 随想「甘え」が日本を滅ぼす どうすれば強い日本を作れるのか

弁護士 金子博人

## 第4回 中国社会は欧米より遠い存在

### 1. 日本人の思い込み

日本人は、欧米人は自分と顔つきが違うから考え方も違うだろうと初めから思っている。一方で、顔の似ている韓国人や中国人は日本人と同じように感じ考えていると勝手に信じ込んで、大失敗するケースが後を絶たない。

実は、韓国人も中国人も、その国民性は日本人と全く異なる。むしろ対極にあるといつてよい。その理由は前回説明したとおりである。日本人の国民性は、異民族の侵入のない平和で自給率の高いムラ社会の中で培ったものであるが、中国も韓国も大陸社会であり、異民族との激しい抗争の中で生き残ってきた民族だからである。

さらに中国人や韓国人は欧米人よりも遠い存在と思った方がよい。欧米はルールと契約社会であり、合理的でわかりやすい。なぜならば、ヨーロッパは、似たような大きさの国の集合体であり超大国はない。

従って、互いの交流やぶつかりあいの中から普遍性のある共通文化を培ってきたからだ。中国という超大国が支配した東アジアとは異なる。そのため、ここでの文化は普遍性が強く合理的であり、日本人にとっては韓

国人や中国人よりずっと分かりやすいことになるのだ。

### 2. 中国は事業者団体ができない社会

中国は日本と異なり事業者団体が極めて出来にくい。日本では事業者団体は官庁と個々の企業の中間的存在として重要な役割を果たす。役所は、事業者団体を通じて個々の企業をコントロールしようとし、個々の企業は事業者団体を通じて役所との関係をスムーズにしようとする。まさに、日本的な保護と依存の関係が展開する。

中国は、伝統的に強力な一人の皇帝と科挙で選抜された官僚群が支配する社会。中央から派遣された知事が地方を支配するが、知事はその出身者は避けられる。地方と中央は完全に断絶している。しかも、広大な中国は、強力な権力が愛と支配できかない。支配があっても保護と依存の関係はない。

ここでは商人は金を使って中央と結びつくか、いかに干渉されずに商売をするかを選ぶことになるが、どこまでも独立を尊ぶ。金もうけは人頼みでなく自分の才覚するのが前提で、事業者団体で身を守ろうとしないし、「寄らば大樹の下」という意

識は全くない。

欧米は事業者団体が好まれる。ただその役割は日本とは異なる。情報交換やネットワーキングの場であり、立法や行政に対してはむしろ圧力団体になる。ロビイ活動をするし、自分たちの業界にとって不利な立法ができれば、憲法違反を主張して裁判所に無効訴訟を提起する。保護してもらおうという意識は無い。

中国人は、常に金儲けを考えている。そのためには社会が安定していることが絶対必要であり、それを可能にしているのが強い皇帝であった。今は、共産党幹部がその役目を果たしている。毛沢東は、初代皇帝なのだ。共産主義の理論は不要だが、その強い支配力が必要だ。事業者団体は無用でも中国の一党独裁体制は必要なのだ。この体制は簡単には揺るがないであろう。

### 3. 中国企業は徹底したトップダウン

中国は儒教社会であり、徹底した父系制社会で父親の権威は絶対だ。母権絶対の日本社会とは対照的である。会社組織も社長が父親となり徹底したトップダウンとなる。この点は韓国企業とも共通する。中間管理職は社長の腹心がつき、社長の意志

が企業を支配する。

その結果、中国企業は決定のスピードが極めて速い。日本は、本稿で前回説明したとおり、その国民性は、いまだ、ムラ社会だ。その結果、〇〇課というムラでプランを作り、それを稟議書にまとめてあげ上にあげている。中国企業が瞬時に決められることも、日本企業では必要なハンコをそろえるのに1カ月かかるということになる。決定に時間がかかるだけでなく、責任が分散し誰が責任をとるか判らなくなる。しかも、ハンコを並べる必要から、反対が出そうな革新的なプランは始めから避けられる。

これでは、新たな分野に敏速に挑戦するエネルギーが極めて貧弱とならざるを得ない。

#### 4. 中国人は会社への忠誠心はない

中国人にとって宗族とよばれる血族は極めて重要だ。だれでも何百年もさかのぼる家系図を持つている。一族間で成功した者は他の宗族の構成員に金を貸し互いに助ける。大人になると親子より宗族に対する帰属意識が強くなるのが中国人だ。その結果、会社は同族経営を志向する。血族しか信用しないと

てもよい。

そのため中国企業では、日本の忠誠というものが無い。いくら忠誠を誓っても出世には限りがあるからだ。年功序列、終身雇用はない。従って、優秀なものは独立を考える。中国では金もうけは人頼みでは駄目なのだ。中国では人の流動性は極めて高い。

日本人は全く逆だ。忠誠を示すことで、その見返りに企業が面倒を見てくれることを願い出世を期待する。人の流動性は極端に低い。終身雇用は日本企業の代名詞だった。欧米企業の流動性は、中国と日本の中間と見ていいだろう。

ところで中国企業のオーナーは、優秀なものが独立しようとする。金を貸そうとする。中国のオーナーは優秀なものは、自分の影響下に置いておきたいのだ。このようなベクトルも中国社会では機能する。日本なら、独立は「裏切り」ということになるのだが、中国は、まったく別の現象が起きる。中国は日本人にとっては一筋縄ではいかな

#### 5. 中国人との商売

中国人と付き合う場合、「情誼」が大事だ。中国では、有力者と

よい関係を作ることが成功のカギ。情報、金、制裁もすべて人間関係でまわる。この人間関係の核心となるものが、「情誼」だ。「情誼」を結ぶには、時間とエネルギーが必要。しかし一度出来上がると、極めて強い。「鉄石の関係」。「老朋友」という言葉もある。ただ、「老朋友」となるには5年はかかるという。

この「情誼」づくりは、日本の感覚だと失敗する。この代償を期待して恩を売るのはダメだ。低姿勢に出て相手から好感を得ようとすると日本人の常套手段は、むしろ逆効果である。はつきり言わないで気持ちを察してくれというのは、意見のない人間と思われるだけである。

中国人は個人主義者。「情誼」の基本は集団でなく個人なので、大企業風を吹かすと嫌われる。日本人は、大企業の社員だと、それだけで偉くなった気がする。そのため、自己紹介も、どの企業に属しているかをアピールしようとする。しかしこれは最も避けるべきものだ。アピールすべきは自分の能力であり人間性である。

夜の接待はまれだ。昼間、お茶を飲みながら軽い食事と言うのが基本。会社の接待費は無駄なのだろう。しかし、権力者に

取り入れるには金をふんだんに使うのが中国人だ。

日本のデパートなどの小売店が中国に進出した時、その愛想笑いは違和感を持たれたと聞いている。お金の頭を下げているようで卑屈に見えるのだそう。また、中国商人には、金持ちには高く売り貧乏人には安く売る、二重価格は当たり前で外国人価格は当然と言った意識も伏在するようだ。

いずれにしても、中国人は日本人とは大いに異なる。ビジネスで勝つには、中国商法の徹底的な分析と研究が必要だ。



金子博人  
(かねこ ひろひと)

金子博人法律事務所。弁護士。早稲田大学法学部卒業。同大学院修士課程(商法)修了。1977年4月弁護士開業。国際旅行法学会(IFITA)会員。大東文化大学法科大学院。日本大学法科大学院講師。市場取引監視委員会委員(東京工業品取引所)。日本ブライムリアルティ投資法人執行役員。



## 金子博人法律事務所

〒104-0061 東京都中央区銀座8丁目10番4号 和孝銀座8丁目ビル7階

<http://www.kaneko-law-office.jp>

掲載内容の無断転載・転用を固く禁じます。