



山梨学院大学

経営ナビゲーション —ビジネス革新への航海図—

No. 23-4

平成23年10月25日発行

山梨中央銀行
法人推進室

甲府市丸の内 1-20-8

山梨中央銀行は、大学等の研究機関が有する知的資産とビジネスの現場とを結びつけ、企業経営のイノベーションや事業機会の創出を支援するリエゾン（橋渡し）活動に取り組んでいます。

本リポートでは山梨学院大学の先生方と、その研究内容を紹介していきます。中小企業のみなさまが肌で感じたビジネスの現場の空気と、気鋭の研究者たちが取り組むアカデミズムの最前線が出遭うこのリポートが、新たなビジネスの「創発(emergence)」の場となることを期待いたします。

<第4回>

大学から見た、成功者の共通点 ～現場の声も理論も大切にする経営者たち～



張 華 先生
(現代ビジネス学部 専任講師)

《要点》

- ・「日本流のサービス」が中国で支持を受けはじめしており、サービス業者（日本）の中国進出は前途有望。
- ・SCM（サプライチェーン・マネジメント）で顧客満足の向上、在庫の削減を。
- ・直接、企業を訪問し、現場の声と大学の持つ知識を融合させ、その企業に合った解決策や企業のためになる情報を提供したい。

■どのような分野の研究をされていますか？

商業流通や中国の温州商人の研究をしています。うんしゅう温州商人とは、現代中国を代表する商人集団であり、人的ネットワークを活用して中国国内のみならず、欧米諸国でも活躍しています。それ以外に「マーケティング入門」や「SCM（サプライチェーン・マネジメント）」、「流通論」、「資格商業学（販売士検定対策）」等について研究・教育活動を行っています。

■日本の企業が中国に進出する際の障壁や留意点などはありますか？

まず、日本の企業と中国の企業で異なる点は、中国は短期的に仕事を儲かる商売へコロコロ変える傾向が強いが、日本は一つの仕事を長期的に行っているということです。また、商品などがなかなか納品されないということもよくあり、そういう中国の商習慣を理解し、

慣れなくてはいけません。

中国では、中小規模の民間企業は、融資を受ける際にも、銀行はなかなかお金を貸してくれないため、家族や友人等の人的ネットワークを活かして資金調達せざるをえないのが現状です。

■日本企業が参入しやすい分野はありますか？

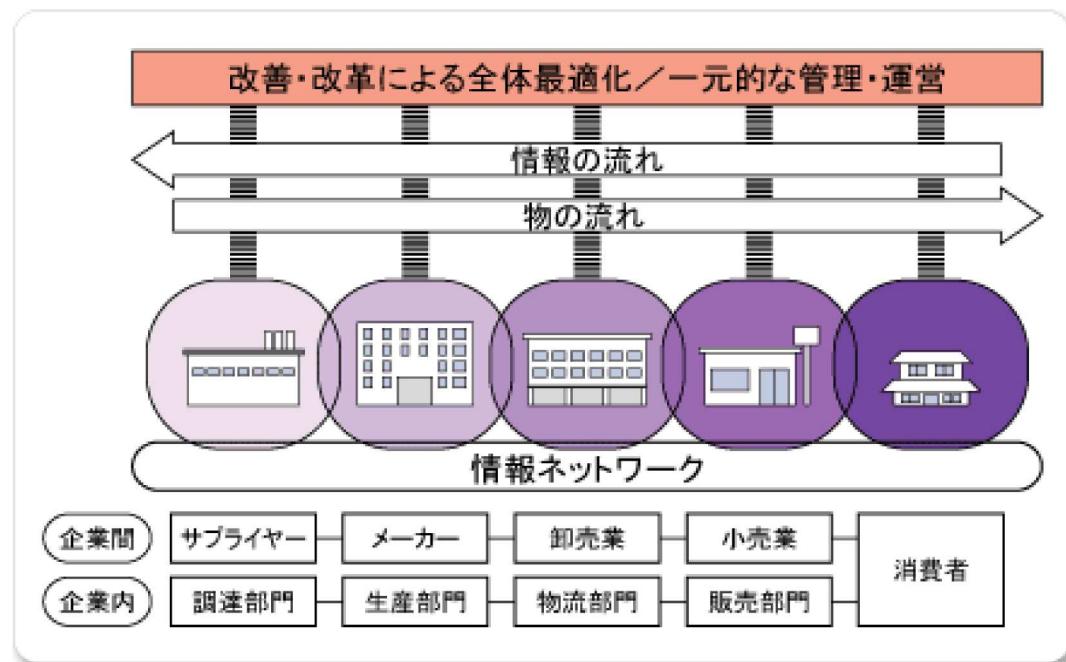
私が前途有望だと考える分野として、サービス業、日本食産業があります。しかし、日本食産業は政治的影響を受けやすいため、そこは覚悟しておいたほうが良いでしょう。

また、中国ではソフト面（人材育成）の教育が遅れているため、サービスの質があまり良くありません。現在、少しずつ消費者にも従業員にも日本流のサービスが受け入れられつつあり、それと同時に利用者からの支持を受けているため、日本流のサービスは今後、より一層人気が出るものと考えられます。

■研究されているSCM（サプライチェーン・マネジメント）とは何ですか？

主に製造業や流通業において、原材料や部品の調達から製造、流通、販売という、生産から最終需要（消費）までの商品供給の流れを「供給の鎖（サプライチェーン）」と言います。それに参加する部門や企業の間で情報を相互に共有・管理し、ビジネスプロセスの全体最適を目指す戦略的な経営手法、もしくはそのための情報システムのことをサプライチェーン・マネジメントと言います。

図1. サプライチェーン・マネジメントの図式



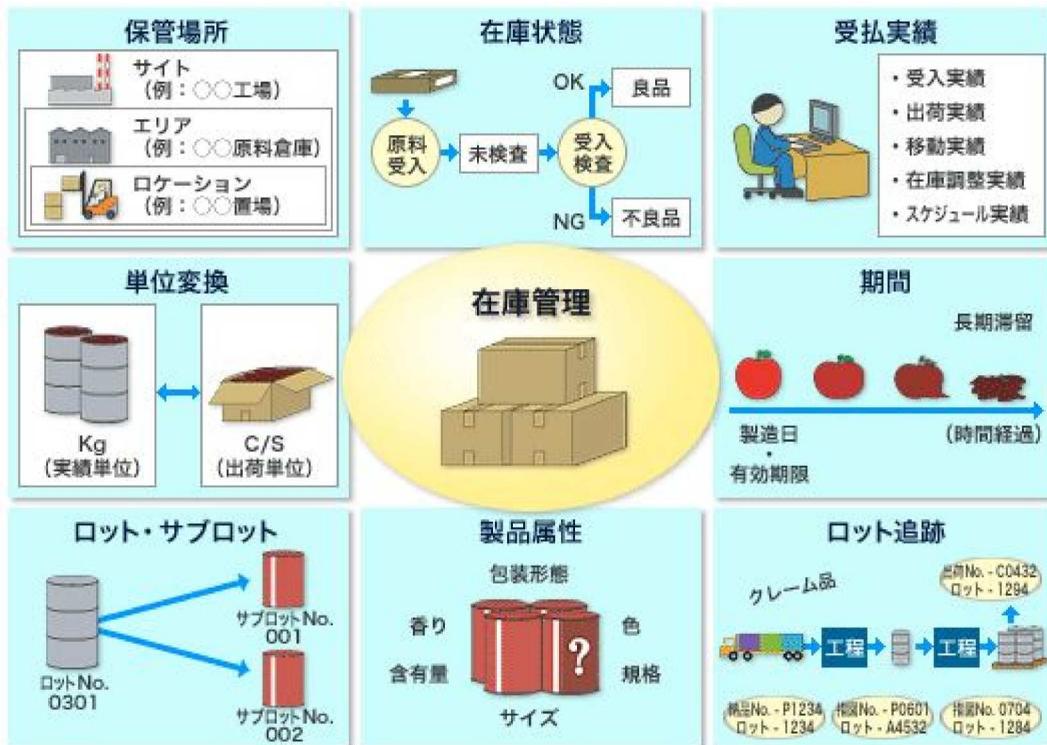
■SCM（サプライチェーン・マネジメント）を行うことによって、企業にどのような効果がありますか？

SCMを行う目的は、納期短縮・欠品防止による顧客満足の向上、流通在庫を含む在庫・仕掛品の削減によるキャッシュフローの最大化などが挙げられます。

実践のテーマは「無駄をいかに解消するか」ということです。SCMというコンセプトの

根幹には、供給の鎖（サプライチェーン）一つひとつの個別最適化ではなく、「商品供給の流れ全体の最適化」を図るという狙いがあります。

図2. 在庫管理の図式



■研究成果をどのような分野に応用したいですか？

小売業や卸売業が抱える「在庫管理」の問題等について、実際に企業を訪問しながら解決したいと考えています。

経営者の中には、我々のような研究者が口にする理論について批判的な方も少なくありません。「理論と現場は違う」、それも事実です。しかし、私が今までに見てきた成功している経営者たちは理論を大切にしています。もちろん、現場の声が第一であり、それに敵うものはありませんが、理論に対して興味を持っていただければ、企業のためになる情報を提供することができるはずです。

■この分野の知識を活かすために企業とどのような連携を行いたいですか？

企業の抱える課題は多種多様のため、直接訪問という形でフィールドワークを行いたいと思っています。そこで現場を見ながらマーケティングや在庫管理等について私の持っている知識を紹介し、現場の方とディスカッションをしたいと思います。

また、個社訪問のみならず数社を集めての講演や勉強会の開催も可能です。私は、商人やマーケティング、SCM以外にも「商店街」や「まちづくり」についての研究も行っています。その分野の方々とも共同で行えることはあると思います。

“大学から見た、成功者の共通点”についてご相談がある方は、

山梨中央銀行 営業統括部 法人推進室

TEL: 055-224-1091 まで、お気軽にご連絡・ご相談ください。