

転生

第5部 アジアの架け橋

広大なアジア市場は日てきた。リスクマネーを本製造業だけでなく金融供給する投資家層も厚く、現地のベンチャー企業も少なく、現地企業との連携も進んでいる。金融と産業の双輪を駆る「VC」だけで日本とアジアの距離を近づける。ベンチャーキャピタル(VC)だけで日本とアジアの距離を近づける。ベンチャーキャピタル(VC)だけで日本とアジアの距離を近づける。

起業の種つかむ

あまり知られていないが、台湾は起業の先達地だ。当時は一九八〇年代後半から起業向けの税制優遇などを推進。半導体・液晶などの新興企業が次々と現れ、台湾ハイテク産業のすそ野を拡大し

いかに入りこむか。内閣本土進出のほか、数年前は目的を定めた。投資先を情報技術(IT)関連計画も練る。先に限定し、台湾北部。このままでは市場を新竹にあるサイエンスパークにも届けたい。一九九九年、中国進出のため上海の創業の種を探る。一方、有界空港に降り立った三井

最後のフロンティア

難し。目の前で数多く。赴任後、投資したの

巨大市場攻略体当たり

のベンチャーが登録して、投資したの。四千万米に上る。今、アースが並び、障害保険の加入を求め、中国人の行ができていたから、



現地の情報網をつかみ、内方氏念のベンチャー発掘は業を結び始めている

これまで外資は日本企業動向を社会貢献活動を推進し、十三億人市場の開拓に挑む。

延長上ではダメ

邦銀では中国事業で最大の陣を抱えるみずほコーポレート銀行。上海駐在六年目を迎えた中国営業推進部調査役の井津(右)は、日本企業と中国企業

場銀行や欧米系の外資銀Aの相談が目に見えて増えつつある。中国家電最大勢は日系企業の進出支援業務が主になっている。日本の延長線上でやっているのでは中国進出の意図がない。

日中のM&Aの先兵となるにはまず中国企業に食い込むしかない。石井は大手だけでも五百ある中国国有企業を一つ一つ訪問。旧日本興業銀行時代の政府人脈など、活用できるものは何でも使

に向けて、中国・東京間を往き来する。国有企業の民営化が急速に進む中国はM&Aの有望市場。しかし、中国企業のアドバイザーは地

(中文翻译)

只做业务延伸是不行的

日本银行的中国业务之中，瑞穗实业银行拥有最强大的阵容。驻上海 6 年的中国营业促进部副总经理●井律●（37 岁）为了实现日本企业和中国企业的合并·收购(M&A)，往返于中国·东京之间。

在中国加快国有企业民营化的环境下，其 M&A 市场的发展前景是非常看好的，但作为中国企业咨询 M&A 相关信息的金融机构，中资银行和欧美银行占据绝对优势，而日资银行能拿到的业务只有日资企业在华投资的咨询业务。●井不断地问自己：“如果仅仅是把在日本做的日资业务延伸到中国，那么我在上海有何意义？”

想要成为中日 M&A 的先锋，首先必须打入中国企业。●井光是大型企业就一一拜访了 500 多家中国国有企业。瑞穗实业银行合并之前是日本兴业银行。日本兴业银行在当时是与中国政府关系非常密切的银行，而且建立了非常广的政府人脉，作为日本兴业银行的老员工能

合作就多合作。他向日本总行提议，以每个月 5 次的频率安排日本企业和中国企业进行「相亲」。为了彻底融入中国文化，在谈判中一定讲中文，尽量给对方留下好印象。

经过多方努力终于有了成果，在最近半年里就来自中国企业的 M&A 咨询明显增多，目前正在进行的案件约有 10 件，包括受中国最大家电企业海尔集团的委托在日本寻找合作伙伴在内。

实际上，●井最近在一个消费品领域，中日最大企业之间的合作项目中，就在一步之遥的情况下输给了欧美投资银行。在中国的 M&A 市场的竞争比日本还要激烈。“不能眼睁睁地把世界最大市场拱手让给欧美银行。日本企业通过中国的 M&A 可以提升竞争力，那么面向日本企业的 M&A 有关业务应当由日本的金融机构来提供”

为了享受最后也是最大的开拓者果实，开拓市场的先锋们奔波于亚洲。

=省略敬称