

転生

第5部 アジアの架け橋③

広大なアジア市場は日本の製造業だけでは金銀の山と見做すことも出来ず、現地のベンチャーキャピタル(VC)だけで日本の距離を近づける。ジャフコ(台湾)の駐在を経験した二〇〇〇年の春に赴任した内方が、台湾の架け橋を目指す。

起業の種つかむ

あまり知られていないが、台湾は日本の先遣地だ。当時は一九八〇年代後半から起業者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ない。リスクは少ないが、リターンも限られる。「創業初期の段階から

いかに入りこむか。内国本土進出のほか、数年は目的を定めた。投資先は日本でも上場させる先を情報技術(IT)関連計画も練る。

連に限定し、台湾北部・新竹にあるサイエンスパークにも足しげく通い起業の種を探す。一方で有望市場である日本での事業展開を視野に入れる起業者には、ジャフコの東京本社と連携し日系企業との事業提携の橋渡しに

最後のフロンティア

独特の情報網に入り込む。難しき。目の前で数多くベンチャーが登場しては十六社、

巨大市場攻略体当たり

四千万米に弱に上る。今アースが並び、障害保険の加入を求めると中国人の行先ができていたから「徐々にインナーサークル(内輪)だ。開設したばかりの北京事務所でも追い打ちを



現地の情報をつかみ、内方氏(左)のベンチャー発掘活動を始め始める

これまで外資は日系企業、動な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容を抱えるみずほコーポレート銀行、上海駐在を六年目を迎えた中国営業推進部副部長の井津(右)は、日本企業と中国企業との合併・買収(M&A)の実現に向けて、中国・東京間を往々来する。

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サーは地

場銀行や欧米系の外資銀行が圧倒的に強く、日本企業は日系企業の進出支援手、海商集団(ハイアー)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味がない」

日中のM&Aの先兵となるにはまず中国企業に食いつかない。井津は大手だとして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を、活用できるものは何でも使

表は井津は最近、ある消費財分野の日中の大手同士の提携話で、おと一步のところで外資系投資銀行に敗北した。中国でのM&Aは日本以上に競争が激しい。「世界最大の市場をみすみす欧米に渡すわけに行かない。日本企業が強くなるようにM&Aを手掛けるのは日本の金融機関であるべきだ」

最後で最大のフロンティアの果実を享受しようと、市場開拓の先兵たちはアジアを駆けめぐる。敬称略