

中華圏事業のポータルとしての台湾拠点 ～テストマーケティングとコネクション

台湾威凌克新業創造(股)はベンチャーリンクの100%子会社として2005年4月に設立された。同社はベンチャーリンクの中華圏事業のポータルとしての重要な戦略的位置付けを持つ。中華圏の他の拠点の立ち上、オペレーションに重要な役割を果たすのみならず、台湾で形成されたネットワークは今後の事業展開上も大きな付加価値をもつ。

台湾活用型中華圏ビジネスの典型例として、今回は台湾威凌克新業創造(股)の小吹雄一郎 副総経理にお話を伺う事にする。



台湾威凌克新業創造(股)有限公司
小吹雄一郎 副総経理

御社について簡単に概要をご説明願えますか？

弊社は日本のベンチャーリンク 100%の子会社です。ベンチャーリンクは東アジアにおける外食事業の拡大を背景に、得意とする外食事業分野において海外展開を開始するために、2005年4月に設立されました。

現在は、高級居酒屋「火間土 KAMADO」を2005年10月に开店し訪日経験のある若者からファミリー層まで幅広い層に好評を得ています。

台湾への進出はどのようなきっかけですか？

当初、ベンチャーリンクとしては2年前ぐらいに、東アジアに展開するにあたり、香港、上海、台北、北京、華南地区をターゲットとして考えており、そこから絞り込んでいきました。そういった中でジャンデスクさんのセミナーや野村総合研究所さんのレポートなどを目にする機会があり、台湾をテストマーケティングとして活用するというコンセプトに改めて注目しました。このため、東アジアでの展

開として、まず、台湾に進出しようと言う戦略が決まりました。

台湾でどのような事業を展開される予定ですか？

当初3年間は外食事業に専念する予定です。外食事業としては直営店の展開、ブランドのライセンスリング、外食事業関係のコンサルティングです。

直営店の展開は高級居酒屋「火間土 KAMADO」の展開です。ブランドのライセンスリングはLOGOやデザイン、施工、簡易マニュアルなどをメインとして、オープン前後のトレーニングなどはすべてオプションにするというフランチャイズよりも独立性の高いものを考えています。

また、コンサルティングについては既に10店舗ほど外食店舗を展開をされている会社をコンサルティングしております。

当初はトンカツや焼肉で直営店を出すというアイデアもありましたが、それでは単にベンチャーリンクの「焼肉屋」「トンカツ屋」と言うだけになって

日本企業から見た台湾

しまい意味がありません。居酒屋業態では扱う食材数の幅が極めて広く、労務管理やマネジメントまた、和のトレンドを台湾人がどの程度持っているのか等、色々なことを吸収することが可能です。

また、直営店をこちらで経営することでデベロッパーさんとも深く広くお付き合いが出来、最新の情報をも入手することができるようになります。

今後は台湾に出店してみたいと思っている日本の外食事業者の方への出店コーディネート、更には大陸への展開のお手伝い等、非常に幅広いお手伝いができると思います。

台湾の後のアジア展開は如何ですか？

今年1月にはシンセンにも日本のベンチャーリンク100%出資で威凌克餐飲(深セン)有限公司が設立され、「火間土 KAMADO」がオープンしました。シンセンを大陸の初の拠点として選んだのは、年収5万人民元以上のニューリッチ層が広州、上海に並んで多い事があります。また、弊社の経営ではないですが既に香港で火間土(KAMADO)ブランドが好評を得ており、その香港人が多い、と言うことがありました。(編者注:「火間土 KAMADO」は株式会社ウィズコスモスコンテンツ社がライセンス販売方式で展開する居酒屋業態の総称です。)また、台湾から支援を行うにあたり、比較的移動がしやすいと言う点も要因としてあります。

台湾をファーストステップにすると言う戦略は如何でしたか？

まず、出店するにあたり台湾コネクションをつかえたことは非常に心強かったです。台湾での出店にあたりデベロッパーさんや内装業者さん等にお世話になりましたが、彼らが香港系の方ともコネクションを持っています。このコネクションを紹介してもらい、シンセンでもスムーズに品質や納期の面で十分に信頼のできる業者に依頼することが出来ました。内装やデザインでは色や質感などが重要になります

が、既に台湾において台湾の業者さんに一度きちんと伝えてあり、その仕様がそのまま伝えてもらえる。これは実に助かりました。大陸では普通ならば色のオーダーを出しても、「似て非なるものが出てくる」どころではなく「全く違うものが出てくる」のが通常と言われています。こういったトラブルで疲れきってしまう会社も多いと聞きます。幸いにして、私どもの場合、その苦勞をしなくて済みました。店舗物件開発にしても、一見で入っていったらどんな落とし穴があるか分からない世界ですが、これはやはり台湾コネクションできちんとしたところをご紹介いただけました。

また、こういった台湾人の方々のビジネスのやり方を大陸で見ることで台湾流のリスクヘッジのやり方も学ぶことも出来ました。

台湾から何か支援を行ったのでしょうか？

台湾の副店長やバックオフィスのメンバーがシンセンで中国人と一緒に店作りをしてくれました。実を言うと、台北店はシンセンと比べて3ヶ月しか差が無いので、この点では正直言って当初あまり期待はしていませんでした。

しかし、たとえ三ヶ月でもきちんと人材を選び、ミッションをきちんと伝えることで、きちんと目的を果たして帰ってきてくれました。日本人対中国人ではどうしても、要らぬ軋轢が発生すると思います。台湾のスタッフが前面に出ることで、お店を立ち上げると言う共通の目的に皆のパワーを集中させることが出来ました。これは日本人ではまず難しいでしょう。

また、実際に海外での立ち上げを経験させることで、台湾のメンバーも大きく育ちました。20代半ばの、まだ、価値観の固まっていない人達ですので、外の世界を見ることで一周も二周も成長して成長してくれました。

本日はありがとうございました。