



1975年生まれ。31歳。IT業界人手ウェブクリー入社。05年2月、ウェブソリューションなどを扱う新興IT会社ナリオ(上海)有限公司を設立。社長に就任。近日本社にて日本人のオンラインショッピング・サイトの開発部やアジアの樹木やへの進出も指揮。プライベートでは三男の父。www.narlee.cn/

スムーズに進まないからこそ ビジネスをより体で感じられる

真崎英彦さん

網紀信息技术(上海)有限公司



香りを楽しんでから味わう烏龍茶。
試飲して気に入った茶葉を購入



日本人が最も多い複数エリアにある、中国茶の卸売市場「天山茶城」。市場内には小さな店がギッシリ並び、烏龍茶、ブレンド茶、龍井茶などあらゆる品種の中国茶が揃う。

店内では好きなだけ試飲が可能。真崎さんは初めての店で500g当たり260元(約¥4,100)の鉄觀音を購入。

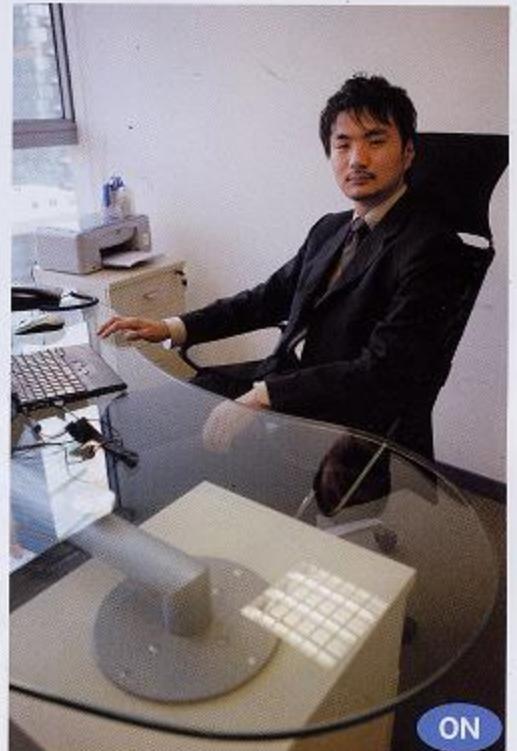
中山西路520号 021-62599999
(MAP2-A)

日本ではすっとIT企業に勤めていましたが3年前から北京への出張が増え、そのころから中國でのIT分野の可能性を強く感じていました。その後、上海で投資案件が決まったのを機に外資系企業を設立しました。事業は主に2つ。1つはウェブサイトの作成など中國国内の日系企業等向けのウェブソリューション。日本で得た経験とノウハウを生かしたサービスを提供しています。もう一つは日本国内へのオフィショア開発(システム開発)。昨年は「こちらが業務のメインでしたが、今年は前者が伸びています。

日本と中国での仕事の違いとしては、日本のクライアント企業の多くは社内にIT部門を抱えているので、業者は初めから異質性の高

い仕事をじります。一方、上海では、ITの専門家ではない日本人駐在員が窓口になるので、一般的な説明から始まる。しかも社内に數名しかいない駐在員は忙しくてなかなかつかまらない。まことにスマートには遊まないですよ。でも、そりやって強張っていると相手に信頼され、ビジネスが動き出していく。その感覚は、専門職として日本にいたら体験できなかつたことでしょう。

これまで、日本人相手のビジネスが中心でしたが、今後は中国人向けのオンライン・ショッピングやモーニングなども展開していく予定です。在庫を抱えながら、中国マーケットに、しっかりとどっぷり入りこんでいきたいですね。



お茶は「中国人社長が持っていたような感じが気に入ってくれ」購入した専用茶碗で楽しむ。