

日中経済交流研究会 2024年3月訪問インタビュー 独自の手法で中国ビジネスに挑戦

～中国へのかかわりは1枚のパンフレットから～

開催日：2025年3月12日（水）

報告者：（株）Lotus Union 代表取締役 厩本 博行
（中河内ブロック／東大阪第三支部）



会社概要

所在地：大阪府東大阪市長堂1-8-37ヴェル・ノール布施3F / 事業内容：中国との貿易事業 / 設立：2024年（2006年創業）

海外留学から会社創業まで

厩本さんは、高校卒業後、1999年に北京外国語大学に留学し、2003年に卒業しました。中国へ留学したきっかけは1枚のパンフレットでした。日本の大学受験に失敗し、落ち込んでいたところに、母親からパンフレットを手渡されました。すぐに海外留学をあっせんしている先生と電話で連絡を取り、東京まで赴き、北京外国語大学の説明を受け、海外留学を即決しました。パンフレットを見てから1カ月程度で海外留学を決め、その後留学までも1カ月もかかりませんでした。

留学当初は、中国語が全くわからなくて苦労しましたが、3カ月程度経った時に相手が話していることが少し理解できるようになりました。ここから少しずつ中国語が上達していきました。北京外国語大学での4年間は、日本人だけでなく、中国人や韓国人、欧米の学生などいろいろな国の方々と友だちになりました。この時の友だちと今でも交流があり、現在の仕事にも役立っているとのこと。

大学卒業後は、電子部品メーカーの営業マンとして、中国と台湾の会社を担当しました。しかし、会社の業績が悪いため上司が次々と辞めていき、事業縮小で会社を辞めることになりました。その後、中国の印刷会社の社長に誘われて、その会社に入社しました。そこでは半年程度しか働いていませんが、厩本さんは中国ビジネスのきっかけをつかみました。そして、2006年に個人事業主として、通販事業を開始しました。

独自の手法で中国ビジネスに挑戦

個人創業時代は、スマートフォン周辺機器（ケーブル、充電器、バッテリー）はBtoCで、カバンやノベルティグッズはBtoBで販売を行っていました。主に深圳からスマートフォン周辺機器を仕入れて、ネット通販で販売していました。当初は競合も少なく事業として十分成り立っていましたが、徐々に競争が激しくなり、単価も下がり、このビジネスモデルが厳しくなってきました。BtoBの事業へシフトしたいという思いが強くなりましたが、最初は何を仕入れて何を販売したらよいかかわからず、中国で生産しているもの（例えば、割りばし）は何にでも対応しました。自社の強みを発揮するには対法人だと考え、BtoBにシフトするために2024年に個人事業主から法人化しました。苦労しましたが、今では長年培った「経験力」と工場商材の「選定力」、価格の「競争力」により、安定した取引を大手企業とできるようになり、多くの企業から好評を得ています。

仕入先にお金をだまし取られたというような致命的な失敗はありませんが、ここまでくるとは失敗談もあります。スマートフォンのケーブルを5,000本発注しましたがいつになっても入荷されず、実際に製造されていなかったことがありました。中国とビジネスをする場合は、当たり前のことでもしっかりとエビデンス（写真やビデオほか）を取ることが重要だそうです。今では1,000社強の中国の会社や工場とコンタクト実績を持っており、複数の工場と良好な関係を築いています。厩本さんは、中国工場から仲介を挟まずに直接入荷し、徹底した価格交渉を行い、運送費など徹底したコストカットを行い、お客様から絶大な信頼を得ています。

今後のやりたいこと

これまで一人で仕事をしてきましたが、今後は人を雇って仕事を拡大したいとのこと。中国だけでなく、華僑をはじめとしたいろいろな国の方々と商売をして、グローバル化していきたいそうです。自分が経験して培ってきたもので人々の役に立って社会に貢献したいとのこと。

感想

今回のインタビューで初めて厩本さんとお会いしましたが、中国に対する思い入れ、行動力のすごさ、すべてにおいて日中経済交流研究会にぴったりの方だと思いました。将来について、大きな夢（目標）があり、積極的に何事にも挑戦していく姿勢に感銘を受けました。今後、多くの学びを本会員の皆様にご提供することを期待しています。厩本さんのますますのご活躍とご多幸をお祈り申し上げます。ありがとうございます。



文：日中経済交流研究会 広報委員会
オーツケミカル（株） 合田 研吾