# 中華マネーを追う

それぞれの現場で

5

高森さん（左端）ら上海の道産子たちが毎月開いている勉強会。彼らは中国の可能性を肌で感じている

## 上海進出

# 活力求め道産子挑む

世界へあふれ出す中華マネーを取り込もうと、大きな商機となっている中国・上海へ渡った道産子起業家がいる。彼らに会いに行った。

設計士、高森俊介さん（64）は、自身のオフィスへ向かうタクシーの中から眺めた。窓の外には新鮮さを感じるほど、圧倒的なデザインの高層ビルが林立していた。

高森さんはその光景に魅せられて2003年に上海へ渡り、05年に「マンションの高層化は世界的なトレンドだ」と思い、ロゴマークを中国各地からリゾート開発に進出する華マネーを取り込もうと、有限会社を設立した。これまでに600件以上の設計を受注し、上海を拠点にある。オフィスでは日本人中国人スタッフが、高森さんの指示を受けながら、図面を引いている。

「こっちへ来てから、奇妙な縁を感じたり、奇妙な縁を付けたりで、ここのビルはみな高手で宣伝でした」。「コスト感覚の効いたよい」と高森さんは言う。「国際出身の最高の建築家たちが集まった。中国の可能性を肌で感じている」

■■■

07年にやってきた中川雅美さん（49）＝札幌市出身＝は移住後まもなく、中国ビジネスに携わっていた札幌のインテリアコーディネーター中矢さんと知り合った。中川さんは、「上海でビジネスを始めるから、手伝ってほしい」と誘われた。

当時、この頃から上海を訪れていた札幌のインテリアコーディネーター中矢さんと知り合った。中川さんは、「上海でビジネスを始めるから、手伝ってほしい」と誘われた。

■■■

10万2（約1320万円）上海事務所を開設2年ずつ共同出資して会社を設立したが、そ会社を乗っ取られてしまった。

だが、広告費入のせずに無駄に終え、2年

「北海道は中国の観光客を取り込まないと生き残れない」「だが、東京偏重の新聞家庭子が担当しました。

ファンドは使用できないと、断られた。

2次会会場となったワインバー「セーラ」を出た中川さんは、「中国で生き残るため、北海道出身者は士で強いネットワークを築かなければ、中国語外で活躍する意味のようにね」。中川さんは札幌を拠点、シンガポールにも店を出したいと夢を膨ら

彼らはいま、中華マネーのエネルギーを吸収しアジアで輝こうとしている。（おわり）

■関連記事を探せ

経済部の鈴木敏、島崎、町田誠、河和宏史、金谷俊仁、合屋宏史、鶴田茂樹、高橋真、東京報道の新家京子が担当しました。