

# 総経理インタビュー



“健康寿命の延伸”に向けてお口の健康を起点とした全身の健康増進に寄与する製品・サービスを創造する企業。  
2019年に董事総経理として赴任された吉見氏。大きく成長することが予想される中国のオーラルマーケット。  
中国の市場におけるこれからの戦略を伺った。

## SUNSTAR

### 盛勢達国際貿易(上海)有限公司

董事/総経理

吉見 普



#### ① 赴任の時期や背景について教えてください。

私は2019年に中国に赴任しました。赴任以前から中国を含めたアジアのビジネスを担当していました。赴任の経緯は、アジアの中で最も大きく、重要な拠点である中国の成長をスピードアップさせたいと考えたからです。

それまで中国には出張では来ていましたが、赴任して現地で生活して行く中で、出張の視点だけでは分からない様々な事象を実感しています。デジタル化や電子決済など、情報として進んでいるとは聞いているものでも、生活してみるとそれ自体がないと生活ができないなど、既に中国全土に生活習慣として根付いているものが数多くありました。



#### ② 中国のオーラルマーケットについてはどう感じられましたか？

中国は日本より人口が10倍以上いるのに対してマーケット規模はまだ日本の2.5倍程度しかありません。歯科医院の数や、患者さんの通院回数も日本と比較すると少なく、中国生活者のお口のケアという点では、発展する余地が非常に大きいマーケットだと感じています。そういった意味では、中国は先ほど話をした「日本と比べて既に進んでいる部分」と、「これから発展していく部分」が存在し、その格差も非常に大きいと感じています。



#### ③ どのような戦略で事業運営していらっしゃるのですか？

中国の市場において、我々の強みを出すことを意識しています。

中国のオーラルケアマーケットのカテゴリー構成はハミガキ・ハブラシがほとんどです。しかし、ハミガキ・ハブラシだけでは十分にお口のケアができません。そういう中で、我々はマウスウォッシュや歯間ブラシのマーケットなど開発途上の分野も大きく伸ばしていくと様々な取り組みを進めています。

また、お口のケアのトータルサポートは出血や痛みを止めるといった対症療法ではありません。我々は、痛みや問題の発生を予防する原因療法にも力を入れています。これには弊社の歯周病予防を目的として開発した口腔ケアシリーズG・U・Mを使って、日頃からお口のメンテナンスをしていただき、お口の健康を維持できるよう啓発に力を入れています。

また、我々は歯科医院向けにも事業を行っています。そこで培った信頼を一般生活者に対して訴えかけることにも力を入れていると考えています。メーカーからの広告ではなく、実際に医療に携わっている歯科医師の先生たちからオーラルケアの重要性を伝達して



いただき、口腔ケア意識を高めていきたいと思います。そのためリール向けと歯科医院向けの事業がお互いシナジーを出しながら展開できるよう注力しています。このようなお口の健康維持啓発への取り組みが、中国においても健康寿命を延伸の一助になります。

新型コロナウイルス感染症による事業への短期的な影響はありましたが、一方で、消費者の健康への関心、および口腔ケアに対する意識が向上したと捉えています。これにより、中国のオーラルケア市場の伸張が加速されたと感じています。

また、もう一つの大きな取り組みとして、中国消費者向けの製品開発が挙げられます。これまでは日本で売られている製品の輸入販売がメインでした。これから中国の市場の成長に対応するためには、中国生活者の暮らしや嗜好に合わせた製品を開発していくことが重要だと感じます。ハミガキの香料や泡立ち、ハブラシの毛の硬さなどは、中国と日本ではニーズが違います。

我々が現在取り組んでいることは事業基盤の確立です。そのためには市場平均成長率並みの10%弱の成長ではなく、事業を数年で数倍の規模に拡大することにチャレンジしていきます。そのためにも、その活動を推進してくれる人財の育成が必要不可欠であると考えています。

#### ④ 中国の人・組織についてどのように感じていますか？

日本との大きな違いは、新卒採用がなくキャリア採用がメインになることです。キャリアアップのために転職する人が多いのは事実ですが、我々はスキル向上や実績を残している社員に対しては、事業の成長に合わせて、新たな仕事や相応しいポジションを創出し、自社の中でもキャリアアップが出来るようにしたいと考えています。また働きやすい職場環境を整えて、能力を發揮してもらおう一方、教育カリキュラムなども積極的に導入し、自己啓発の機会を増やし、社員のスキルアップによって全体的なレベルを高めたいと思っています。

#### ⑤ 具体的にはどのように実現しようと考えていますか？

まずは個人の業務評価を適切に整備することだと思っています。これは個人の主観で頑張っている、ということではなく客観的に評価を行うことが必要だと感じています。そして全員が平均した評価にするのではなく、実績を上げている人に成果に見合った評価ができる体制をつくっていききたいと思っています。そのためにも社員に明確な目標を設定することが重要だと考えています。弊社の中国メンバーは若い方が多いです。社内で働く人たちがスキルを高められる教育も実施していきたいと考えています。今年から幹部向けの研修についてもスタートする予定です。



#### ⑥ 最後に今後の展望について聞かせてください。

お口の状態と全身の健康状態には深い相関性があります。その中で我々は単にものづくりの会社ではなく、オーラルケアを通じてアジア・中国における健康寿命の延伸を実現し、人々の暮らしがより豊かで幸せな人生になるために貢献できる会社になりたいです。



~~取材を終えて~~

“健康寿命の延伸”、“オーラルヘルス”といった考え方を通じて消費者の健康に寄与をしたいという強い想いを感じた。海外の方々の健康的な生活を実現することに重要な役割を果たす日系企業があることを誇りに思った。オーラルマーケットはこれから大きく伸びるが、同時に競争が更に激しくなってくる。そんな中、強い理念を持つこの組織が持続的に成長することを強く願っている。

— PERSOLKELLY China 総経理 喜島孝広

喜島孝広