

Q. 请您介绍贵公司的概要。

我们公司是二十八年以前在中国的浙江诸暨成立的。一开始是一个很小的弹簧厂，是个生产弹簧的工厂开始发家。

然后，是在九十年代初的时候，我们开始踏足涉足是这个中国空调产品的配件。2003年，在中国深圳证券交易所上市。2014年我们公司总的销售额是507亿人民币。大概是9600亿日元左右。

下属总共87家子公司，涉足6个产业。一个是我们制造业，我们现在做的配件也好，整机制造业，装备制造。另外是化学工业，主要是生产炸药，民用炸药。

还有是现代化农业，有机农业。然后还有一个是新能源产业，风力发电，太阳能发电。最后一个投资公司。投资公司已经投资了除了我们上市的两家装备制造，盾安环境装置制造。另外一家是刚刚讲的化学，化工。

Q. 下面请您自我介绍。

我个人是1998年来到日本留学。那么一开始是在日本学习语言。之后是上大阪大学。然后，就职在日本本地的一家空调企业。我是一直在空调行业工作，现在的工作是我的本行。我原来涉足了一些都在这个行业里。

盾安也是生产空调产品的一个企业。我们最初的时候相遇，也是一个在中国的空调展览会上，与现任的盾安环境的领导相遇。之后，也没有具体的工作关系。盾安在日本成立法人的时候，需要有一个在日本有一定的工作经验并对行业比较熟悉的对中国日本两个方面的文化都能够深度的理解的这样一个人来帮助成立，负责这个公司，就想起了我。所以我就这样加入盾安了。

Q. 贵公司投资日本的目的是什么？

日本盾安成立的目的，主要有三个。一个是要扩大我们公司的产品在日本市场的占有率。第二个是为我们的客户提供更好的服务。第三个就是在日本寻找我们公司合适的优质的合作伙伴与人才。这是我们日本公司成立的主要目的。

Q. 贵公司来日本的时候选择大阪的主要原因是什么？

选择大阪，有三个方面的原因。第一个是我在大阪，对大阪就比较熟悉。第二个就是东日本

西日本分两个部分看的话，大阪本来是西日本的中心。而且大阪的周边有几个我们的大客户。一个是大金工业，另外一个松下，还有夏普。相对来说，大阪的商业习惯，我个人认为，更接近于这种国际标准，不会受其他的一些因素的影响。虽然大阪不是日本的首都，但是我个人感觉更像大都市。而且我觉得在大阪成立公司的运营成本，人才成本，相对来说要比东京更有魅力。这是我们选择大阪的一个主要原因。

Q. 您如何评价您公司在日本两年多的业绩？

我们公司 2014 年 5 月份成立，到现在为止是快两年了。这两年基本上达到了我们公司成立当初的预期效果。两个方面，一个是我们市场占有率有一个较高的提高。一个是我们厂应的供货量，还有是我们的产品的品种相对比较飞跃。所以说，我们公司当初选址在大阪然后覆盖全日本。这个方针基本上达到了我们预期的效果。

日本盾安总部在大阪。去年四月份在日本的静冈县成立我们的子公司，主要负责静冈县的我们客户的业务。在那边发展的不错，所以我们今年四月份预计在静冈县的分支机构扩张业务范围增配人员，然后继续扩大我们在东日本的影响。

Q. 在日本开公司以后和日本顾客的关系有什么变化？

设立日本公司之前，虽然我们的产品经过其他的商业渠道进到日本来的，但是由于我们毕竟不是与客户直接来接触，肯定在技术工作上，后期服务上，以及客户的需求的把握上欠缺。那么日本法人成立之后，我们给客户的是贴身服务。这种想客户所想，左右客户左右。那么客户对我们的满意度是非常好。以前新产品开发多少年一直是添之不全的。现在新产品开发，今年给客户的新产品开发一共是五十二项新产品的开发。到明年我们日本公司的业绩还会继续飞跃。

Q. 请您介绍贵公司的业务展望。

首先我们这个空调配件，这是我们公司的发祥，发展的板块。是我们在世界上市场占有率最高的板块。我们在空调行业，空调配件行业属于是全世界最大规模的企业了。这个产业不会放弃，也是越做越好。我们安生这个行业。公司一直以来策略是不停的发展，发展脚步是不会停下来的。今后我们会扩大其他两块产业。未来新的五年规划，一个是新能源汽车行业，比如说是电动汽车，PHV。它们里面是有热系统。我们是准备踏足新产业。还有是机器人产业。不光是在日本，中国现在也是人力资源的高涨，需要由机器人来代替人力劳动力。这两个产

业，我们认为正如当初我们选择踏足空调配件产业一样，市场潜力还是非常大的。伴随着市场的成长，我们这个两个产业也希望能够像我们的空调配件产业一样，发展变大，成为世界上数一数二的企业。

Q. 这两大新产业里，日本法人起的作用是什么？

万事开拓呀。如果是我们一开始对这两个产业能够起到一个正确的导向性作用，能够寻找到合适的合作伙伴，或者是新市场有好的伏笔，对这个产业后期的高效发展是一个好的轨道，一个平台。所以说在我们这个两个新兴产业的发展上，日本公司也是任重而道远的。

Q. 建立公司的时候 O-BIC 提供了什么帮助？

我感觉，首先本身是一个海外公司在日本来成立公司的时候肯定是需要一些当地的机构来协助，可以达到事半功倍的效果。像 O-BIC 这样的招商机构在成立阶段来支持我们，给了我们很大的帮助。

Q. 给考虑投资大阪的外国企业什么建议？

首先感谢大阪的 O-BIC 这个机构对我们前期公司创立的时候带来的帮助。也希望通过我们这样的案例能够这个使更多的海外企业来入住大阪，在大阪发展壮大。谢谢。