

■自我介绍

最早是 1989 年 3 月份，那个时候国内兴起出国潮、留学潮，我也赶上了。

我出生于福建，福建的一大波人都过来了。当时也是通过我父亲的朋友介绍来留学。

我来到日本以后，通过日语学校的学习，后来进入大学学习。

大学毕业后，我到商社去工作。

工作几年后，那个时候大家都讲学成回国，我希望作为日本和中国的贸易桥梁，肩负起自己的使命，做出一定的贡献。

从大的方面来说是这样，从小的方面来说，我觉得回国兴许对我自己的人生更好，更容易发挥在日本学到的知识。

回国几年后，我成家立业，考虑到国内的环境、教育的问题，后来又考虑回到日本。

■为什么选择大阪

为什么选择大阪呢？因为我以前一直在大阪留学和工作，我对大阪这座城市很熟悉，也很喜欢这座城市。

我觉得在这座城市里，不单单是生活，还是一种享受。

不管是困难的时候，还是快乐、悲伤的时候，这座城市总会给人带来一种激情，

让人不会退缩，而是先前迈进，这个印象一直深深印在我的脑海中。

所以这次回日本，我无论如何也要选择这里。

虽然很多朋友、同学问我为什么不去东京，东京与大阪相比，都说东京是首都圈，商机会更多。

但是我觉得，大阪如果能够发展起来，一定也很不错。更主要的是我对大阪这块土地有一种眷恋、一种深深的情感。

■为什么做租赁办公室的业务？

来到大阪后，刚开始我打算做进出口贸易，原来我学的也是这个专业。

来了以后，也不知道从哪里入手，困惑了一阵子。

后来遇到一些商机，再加上朋友的介绍，还有自己对大阪社会的观察，克服种种困难，租到自己现在的办公室。

关于这一点，我还要特别感谢大阪商工会议所，他们当时给我提供了这么好的物件。

我感到自己租赁办公室的过程很麻烦，因为日本的文化、制度与中国不太一样，所以遇到很多坎坷。

我就想如果自己我也去创办供刚刚创业的人使用的办公室，兴许会给自己带来一点商机。

于是，我于 2015 年，回日本的第二年尝试创办了这样的办公室。

■O-BIC 的支援

来到日本后，各方面都遇到困难，在举目无亲的情况下，我首先找 O-BIC 商量场所的事情。

当时，OBIC 热情支持我，给了我非常大的帮助，例如帮我找到梅田这么好的黄金地段。

后来我才知道，一般找这样的物件难度相当大，

尤其是像我这样刚来日本创业，公司也没有经过决算，一般不会租赁给这样的刚成立的公司。

这方面多亏当时 O-BIC 的大力支持和帮助，所以我顺利租到了办公室。

然后，我把办公室装修后，租给刚刚创业的公司。

■四年半来的发展

也许是苍天的眷顾，也许是我自己的运气好，一年后公司慢慢走上正轨。

根据我自己的分析，办公室所在的场所好，我非常真诚地对待客人，

尤其是对来看房子的客人，我以真诚的态度和尽可能让利的理念，

以客人为优先，使得业务进展顺利，公司在两年内达到了一定的规模。

在这四年半里，也遇到很多困难的事情，

我总是以“吃亏是福”的信念，就像郑板桥所说的那样，吃一点亏，学到一些经验。

尤其是一个人在外面创业、谋生，首先要替别人想，替别人做，最后才能得到自己想要的。

这就像佛家所说的那样，有舍才有得，这几年，“舍得”的信念一直支撑着我。在创业方面，我自己也是一个平凡的人，一方面是运气，一方面是朋友的帮忙。在商机方面，这四年多来，我一直觉得，无论是哪一个行业，总之一句话，就是要以诚待人，这是我这几年得出的体会。如果我的业务持续、平稳地发展下去，或许能够做得更大，服务也能更上一个台阶。对于那些刚来日本创业的人，我不仅能够为他们提供办公场所，而且能够为他们提供意想不到的惊喜，为他们带去商机。像我这样出租办公场所的公司，就像是一个公共平台，大家可以通过这个平台交流信息，交流商机，也许会让他们获得更多的商机，这也是我的经营理念。

■大阪的生活环境和子女的教育环境

再次回到大阪，也有小孩教育的因素。在我创办公司第二年，趋于稳定的时候，就把孩子、太太接来。孩子面临学业上的困难，在语言沟通方面，他需要从零学习日语。当时我也考虑过直接把孩子送到一般的日本初中，让他在语言方面得到强化，尽快提高。但是，后来从其他方面了解和观察，觉得小孩子逆反心理强，如果一下子将他放到一个新环境，一点过渡也没有，或许会使他逆反，使他放弃。鉴于这一点，我先把孩子安排到台湾华人在大阪办的大阪中华学校，这所学校里有中文教学，有来自台湾的老师，这样做的好处是让他有一个过渡期，既能学到日语，也能使中文在这两年得到巩固。现在回头来看，这条路是成功的，孩子初中毕业，考上了比较理想的高中。我想对那些将来到日本来的人说的是，尤其是在教育上尽量尊重孩子的意见，给小孩一定的空间，特别是环境的空间。

当然，刚开始这两年，上私立学校学费贵，但是换来的是孩子身心健康地学习下去。我看到很多孩子一下子进入日本的中学，由于语言方面一点不会，有语言障碍，难以沟通，所以这样的孩子容易放弃学业。

■给未来投资家的建议

对于那些将要来大阪投资企业的人，无论做哪一个行业，首先要把握住天时地利人和，另一方面，要多与当地的团体、机构沟通，让自己少走弯路。无论是日本社会还是中国社会，有一点是共通的，那就是“以诚待人”。我相信大家都会有所收获。