

2012年4月11日 星期三

本版编辑：王安丽 美术编辑：詹晨升 责任校对：陶帅先 电话：010-85885482 E-mail:duihua_sscp@163.com



在经济不景气的情况下，我们首先要考虑的事情是我们研究的新产品是否对社会上的很多人都有所帮助，创造出能在未来社会中发挥作用的新商品。

近日，《中国社会科学报》“亚太三人行”栏目第十二期在日本大和总研的多媒体工作室顺利进行，受访者为日本大和房屋工业株式会会长樋口武男先生。我们与樋口先生围绕中日经济发展、日本社会老龄化趋势的现状等相关话题展开了访谈。

1 海外投资要捕捉当地政策信息

川村雄介：今天我们请到了日本房地产业界巨头日本大和房屋工业株式会社的樋口武男会长，首先请会长先生谈谈贵公司在中国的发展历程。

樋口武男：早在中日邦交正常化的1972年，我们公司就和中国建立了关系，当时公司的创始人就开始采购中国的产品。1985年，我们首先在上海建造了外国人居住用的职员住宅、别墅和公寓，并进行出租经营。之后，我们与中国公司合作建造了许多项目，业务不断发展，从上海起步，逐步扩展到了北京、天津、大连等。

川村雄介：中国和日本在经商的方式和习惯方面想必会有很多不同之处，请谈谈在这方面不适应的地方。

2 日常生活启发企业创新灵感

川村雄介：日本从20世纪80年代到现在，经历了泡沫的产生、顶点、破灭，贵公司是如何浴火重生的？

樋口武男：无非是出于盈利的目的开创一些新事业，比如说运用新技术制造新商品、扩展新市场等。在经济不景气的情况下，我们首先要考虑的事情是我们研究的新产品是否对社会上的很多人有所帮助。

比如说，我们的一个创新产品“管型房屋”。Jane号台风（编者注：1959年经过日本的台风名称）过后，房屋被冲毁，大树被刮倒，但竹子、石花菜、水稻苗却没有倒，后来我们经过观察发现，原来这是因为它们是空心的而且是圆形的。于是我们就想，如果换成铁的话会怎么样。因为森林不断地被砍伐，水灾等灾害在不断加重，所以对木材的砍伐是不可持续的，最终用钢管代替木材的管型结构得到了社会的认可。这正是通过日常生活中的智慧创造出了能在未来社会中发挥作用的新商品。

还有一个例子，1959年我们建造了小型房屋，当年公司的创始人在河边钓鱼的时候，看到有小孩玩到傍晚都不想回家，问他为什么不回家学习，小孩说回家没有学习的房间和自己的房间，于是创始人就有了建造小孩学习房屋的想法。这些都是从日常生活中得到的启发。反过来说，如果我们只选择一味地投资购买土地的话，泡沫破灭的时候肯定会出现巨额亏损的，我很庆幸我们公司当时没这么做。

薛军：宏观方面，日本以前经济泡沫形成的状况和中国现在的状况有很多相似之处。有人认为如果不吸取日本的教训，中国经济也一定会遭受与日本经济一样的不幸，但对这一点有很多争论，您是怎么看的？



■川村雄介(中)：本报特约海外经济学家、日本大和总研专务理事、日本岩手县震灾复兴委员会委员；薛军(右)：本报特约海外经济学家、日本长崎大学准教授、日本证券经济研究所客座研究员。图片来源：大和总研

有益于社会的创新是企业立足的根基

访大和房屋工业株式会会长樋口武男

□川村雄介

薛军



■樋口武男

图片来源：大和总研

樋口武男：日本兵库县人，1961年日本关西学院大学法学部毕业后进入太源株式会社工作，1963年进入大和房屋工业株式会社，历任东京分社特建事业部部长、公司董事、专务董事，1993年调任子公司大和团地株式会社社长，2001年就任大和房屋工业株式会社社长，2004年任会长至今。另外从2006年起兼任大阪交响乐团协会理事长。

3 老龄化需要中日两国共同研究

川村雄介：日本的少子化和老龄化正在加剧，社会福祉以及老人看护方面的需求增长也非常快，或许今后中国也会遇到相同的问题。现在贵公司在应对老龄化社会方面有哪些战略？

樋口武男：1989年，我们公司就设立了老年人研究所，现在我们的经营项目包括医院、诊所、特别看护老人之家、老年人保健设施、合居之家、日间服务和日间医疗等。

日本最近设立了一个叫“老年人住宅推进机构”的部门，这个部门的职能不同于以往仅为老年人建造专用租赁住宅和优质租赁住宅，而是在老年人自己家里等生活习惯的地方提供安全安心的服务。从人的本能考虑，如果让老年人换地方住的话，他们的心理难免会发生变化，“老年人住宅推进机构”就是从这个考虑出发，研究如何在老年人家里为他们提供放心的服务。像日本设立“老年人住宅推进机构”那样，对老龄化

问题进行各种各样的研究，相信也是正在步入老龄化社会的中国要研究的课题。在这方面，两国今后有很多问题需要共同研究合作。

薛军：确实可以看到这方面的需求现在在不断增加。

樋口武男：所以，针对两国国民的类似问题，中日双方在实务方面进行交流合作是很有益的。中国已经成为世界第二经济大国，正在拉动全球市场的增长，所以对包括日本在内的国家来说，在国际规则下，通过建立双赢关系构筑双方民间互惠关系，然后推动国与国之间官民一体的交流、合作，这对中日和其他国家都是必要的。

川村雄介：日本人的年龄构成在往老龄化推进，总人口也在不断减少。这样的话，无论如何，市场的蛋糕都会变小。另一方面，在亚洲，比如说中国，虽然正迎来老龄化，但潜在的市场蛋糕仍然非常大。

樋口武男：所以，要向着梦想前进。为了实现我们公司2055年销售额达到10兆日元的梦想，今后我们海外市场和国内市场的比例要争取达到7:3。从人口变化来看，日本人口现在大概是1.26亿，世界人口大约是70亿，到2055年左右的时候，世界人口将比现在增加30亿，达到100亿，但日本的人口将会减少到8000万人。因此我们公司势必要进军海外市场，这也是全球化的趋势。在全球化进程中，如果不能掌握一门外语，比如英语或者汉语的话，就不能很好地与外国人进行交流，因此掌握一门外语是我们公司对员工的要求。目前我们公司申请去海外工作的员工有220名。让我吃惊的是，一位47岁的女性管理人员，一位家庭主妇，也报名去国外，她申请书上写的是“请3年后一定派我去海外”，因为3年后她的儿子就能进入社会独立生活了，她还写下了“50岁开始人生新挑战”。这位女性值得我们尊敬。

4 国家经济增长呈现“锯”型状态

川村雄介：日本还没有从经济危机中走出来就遭受了东日本大地震的灾害，现在又再次受到欧美危机的影响，国内经济状况在恶化，如果现在要实施经济复兴对策，您认为会不会有效果？

樋口武男：我的工作时间有些是在会议室中向民主党议员陈情中度过的。2012年税制改革的要求正在下方征求意见。经济对大约有10项，其中最早提出来的、也是非常重要的一项是景气活性化对策。我们提议通过对住宅建设进行少量刺激拉动消费，比如说如果启动10万户住宅建设的话，就能创造40万个就业岗位，它的直接产值和间接产值加起来能有5兆日元，能增加税收6000亿日元，这些都是通过数据推算出来的。我们向国民和议员们提议通过刺激住宅建设来拉动经济，而不应该增税和提高消费税率，现在还不是通过增税来使经济景气回升的时候。

川村雄介：确实如此，住宅建设开工情况是我们最先关注的景气指标。那么，这些住宅的对象是针对在总人口中比重在增加的老年族群，还是针对年轻的购房家庭的呢？

樋口武男：在这方面我们希望政府作出一些改革，比如说赠与税、死前赠与属于非课税对象，去年免征额是1500万日元，今年免征额是1000万日元，明年

仍能保持增长而采取的政策。但房地产经济不可能就此出现直线滑落，一下子就到了最低点。每个国家的经济增长都是呈现出“锯”型形态的。经济增长过快时，国家就会采取一些调控措施，经济就会下滑，经济触底后又会恢复增长。也就是说，在经济增长过程中需要进行一些政策的调整。所以，金融紧缩政策不会一直持续下去，我认为以后还会再出台经济增长战略的。

另外一点是，市场是呈波动型增长的，理由是我之前所说的，沿海地区需要2亿套房子，但1998年至今只建造了8000万套。所以，政府针对一时出现的泡沫采取的金融抑制，会对我们房地产开发造成很大困惑。如果大批房地产企业破产倒闭的话，失业者就会增加；政策运用得好的话，房地产市场还会扩张的。不仅是沿海市场，农村市场也是如此。从今后农村的住宅、居住环境的改善考虑，中国可以像日本的住宅供给公社、住宅公团等制度那样，在一定程度上由政府来出资支持，我认为这是有必要的。

(本访谈实况视频将发表于日本“大和证券”网络电视 www.daiwatv.jp。有关本访谈的日文版报道将发表于日经BP网络在线 www.nikkeibp.co.jp)