無断転載・複写禁止 (株)日刊工業新聞社

自社工場稼働 樹脂製品を提供

信和化成 辻本 正和社長

中国進出は1998年、浙江省嘉興市に現地の国営企業との合弁会社を立ち上げたのがきっかけだ。

日本では労働力不足の中、多数の労働力が必要な仕事の引き合いがあり進出した。現在は江蘇省に自社工場を建設、稼働し、外資合資として運営している。現地の日系企業などに樹脂製品を提供し、好評をいただいており、徐々にローカル企業への提供も開始している。

苦労しているのは製造業の人気がなくなってきていることだ。環境問題などの対策も日本より厳しくなっている。ただ、当社としては中国進出はどちらかと言うと成功である。中国は大きな消費市場であるとともにモノづくりにおいては欧州の技術が中国で知り得ることができて参考になる。また当局の支援などは日本に比べ素早いと感じている。

現在の日中関係については政治があるが、ビジネスはブレないで初志貫徹していくべきだと考えている。

（大阪府東大阪市）

中国の顧客に製品を説明する辻本社長（右端）

2010年進出 台湾の人脈を生かす

伊福精密 伊福 元彦社長

知人の台湾人経営者の助言を受け、中国の江蘇省昆山市という台湾人コミュニティーが多い地域で、2010年に工場を個人創業した。その後、航空機内装部品の大量受注が決まり、事業が軌道に乗ったので、14年に伊福精密の子会社とした。

中国社会は外国人に優しいわけではない。台湾人とペアを組むことは、中国進出のハードルを下げるやり方の一つといえる。台湾人は世界標準のビジネス感覚を持った上で、中国語を話せるからだ。

中国市場の魅力は、世界中のバイヤーとコネクトできることだった。だから当社も事業拡大できた。だがコロナ禍でサプライチェーン（供給網）断絶のリスクが露呈し、欧米企業は本体を撤退し始めている。今後は当社も中国展開を縮小せざるを得ない。

当社でも今や、雇用コストは中国人の方が高い。やはり日本の労働力人口を増やすことが重要。そのためには、日本における外国人労働者への差別的な待遇を、社会全体で改善しないといけない。

（神戸市西区）

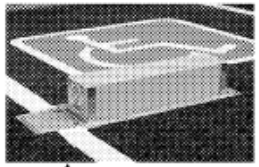
中国子会社社員の懇談会

生産コスト低減 増産も円滑に

英田エンジニアリング 万殿 貴志社長

2000年に英田エンジニアリングの全額出資子会社を天津市に設立した。コインパーキングの機械と冷間ロール成形機の生産および営業の拠点で、目的は生産コストの低減。当時の人件費は日本の10分の1だった。現在は上海に拠点があり、社員数は20人。人件費は日本の7～8割まで上昇した。生産品目は同じで、組み立てのみ行い、部品は外注している。

苦労したのは文化と国民性の違い。例えば外注先に発注した部品が納期に納められていないので、電話すると「今、向かっている」と返答。だが、外注先へ行ってみると素材の状態だったことがある。私腹を肥やす社員もいた。ただ、日本と比べて生産コストを下げることができたので、進出は成功だと思う。中国の人は残業が増えると給与が多くなり、喜ぶので増産にも対応できる。日中関係は良くない。日本が米国に寄り過ぎている。貿易額の首位は中国。中国も大事にしないと日本に悪影響が生じる。（岡山県美作市）



英田エンジニアリングが手がけるコインパーキング機器

品質は改善 若手採用に苦労も

吉田刃物 吉田 健司社長

当社は包丁や鎌など家庭用や園芸用刃物を生産する。1989年に中国拠点となる合弁会社を設立。2004年には独資会社に組織変更した。

日本主導にすることで中国の拠点を運営できるようにするのが目的だった。操業開始時の品質は日本と中国で開きがあったが、日本での研修を行い改善した。中国で生産するほど人件費は上がるが、雇用刃物だ。操業当時から変わらない。

現状の課題は若手社員が少ないことだ。一人っ子政策に伴う労働人口の減少や就業志向の変化もあり、地元の人材採用に苦労している。現地社員のほとんどは工場の脱炭素化への要求も厳しい。当社も対応するため1000万円ほどかけて対策。その結果、地域でのモデル工場に認定された。

中国については国際的に見るといろいろあるかもしれない。ただ、現地には良い人が多い。人と人のミクロな視点も重視していきたい。

（佐賀県多久市）

吉田刃物の中国拠点（92年撮影）