

中小企業の中国進出が本格化したのは1972年に日本と中国が国交を結んでからおよそ20年後、円高進行で海外進出熱が高まった90年代とされる。多くの企業が文化・慣習や法制度の違いに苦しみながらも現地に根を生やし、経済交流の一翼を担ってきた。日中国交正常化50周年を迎えた今、中国と縁が深い中堅・中小企業の経営トップに思いを聞いた。

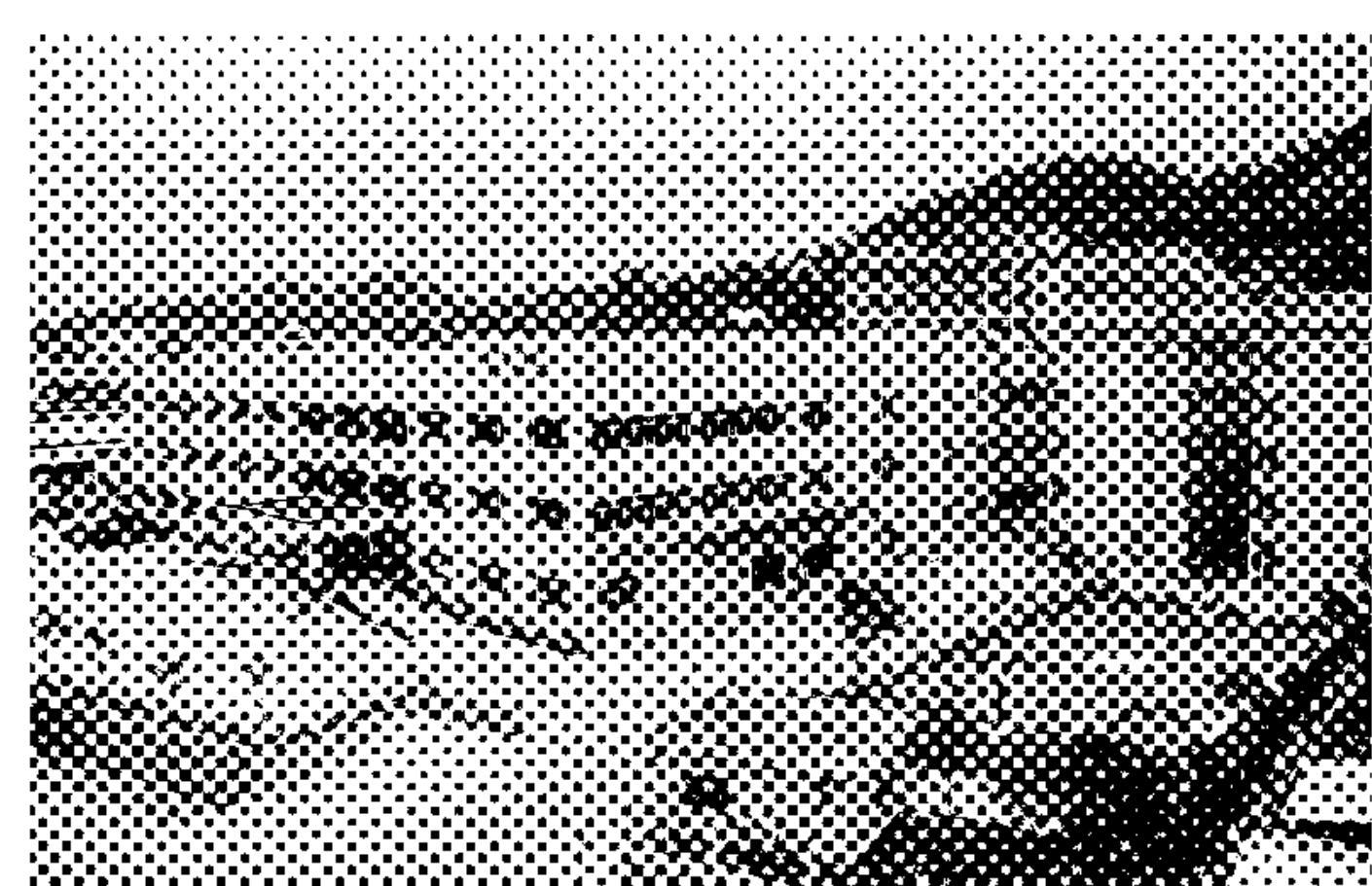
中小、経済交流の一翼担う



かつて人件費が日本の20分の1程度だった中国へ、日本企業はこぞ進出した。国内から組み立て工場がなくなると言われたことを覚えている。当社も進出しておよそ20年、もちろんいろいろな問題があった。政治については分からないが、中国から引きあげ



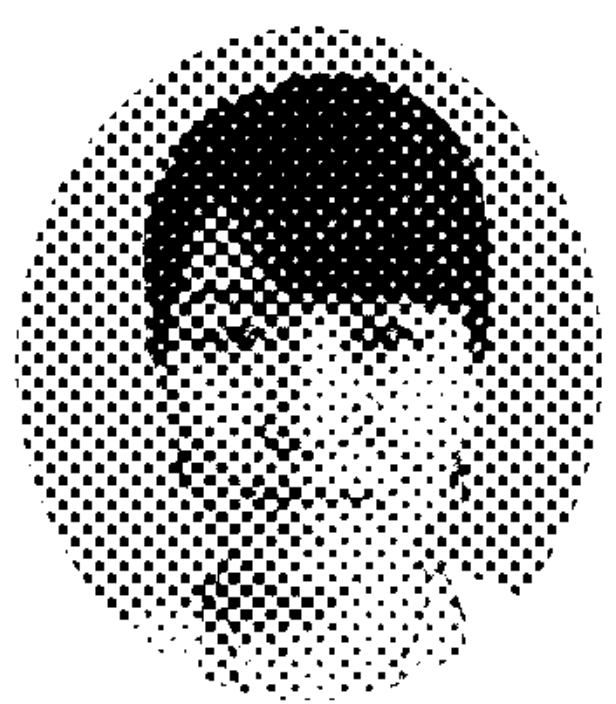
ハイオス 戸津 勝行社長



るというような意見もあるようだ。だが中小企業がいったん進出したら、簡単な山を越えていかなければいけない。当社もここ数年、新しいネジやドライバが現地で認められて、事業に明るい兆しが出てきた。中国企業が技術をまねる自動化という大きな波に協力・貢献し、やり抜いて事業を成功させたい。

(東京都墨田区)の深川工場)

30年前に磁石製造を営む父の仕事について材料を仕入れるため深圳市に向いて以来、ほぼ毎年日本と中国を行き来している。2009年に永久磁石や応用製品を製造販売する会社を立ち上げ、満足できるマグネットを現地生産するため、工場を多く巡った。現在は



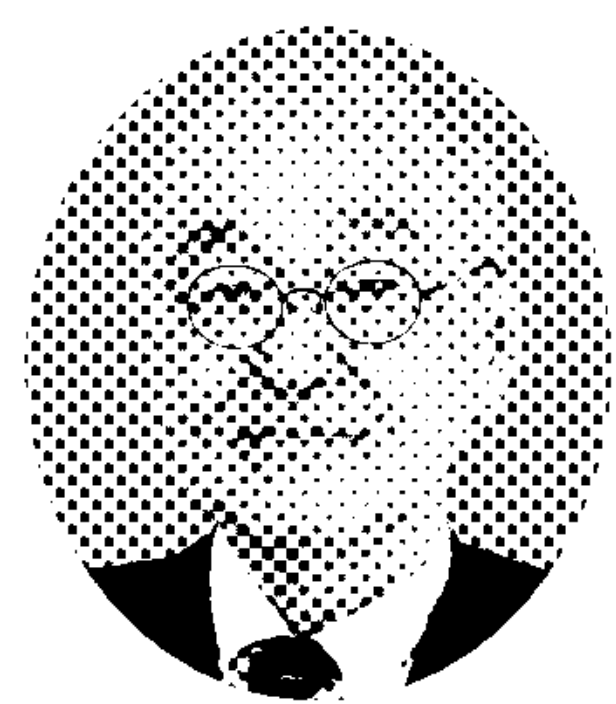
マグエバー 沢渡 紀子社長



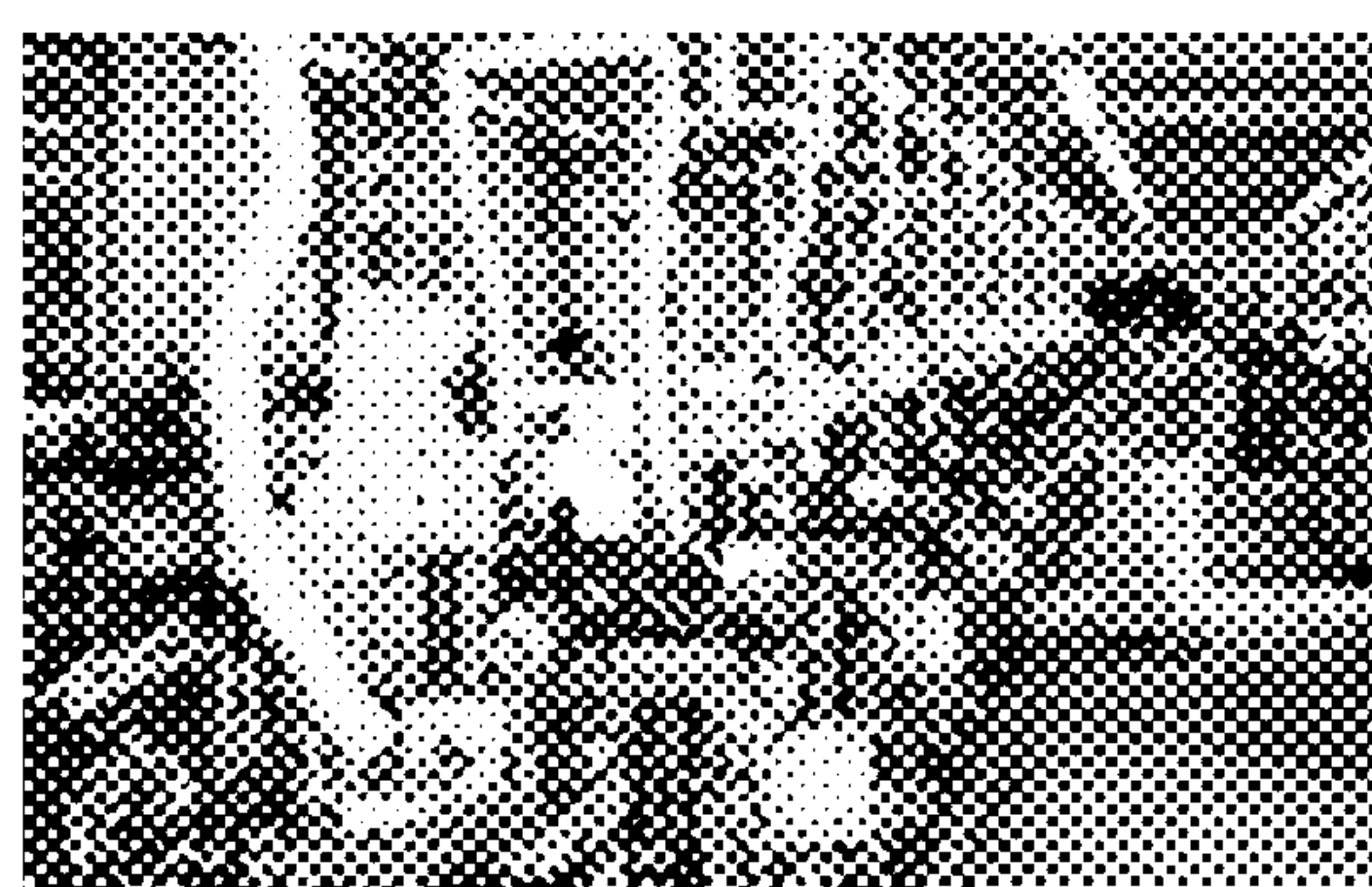
約7割を中国の提携工場が生産する。近年はレアアースの影響も受けている。中国は働き手も多(希土類)の輸出管理が厳しくなっている。中国でのビジネスはリスクを考慮する必要が。反口デモに巻き込まれたこともあった。最近では環境配慮や価値観の違いから意図的になっていく。隣国として互いの助けが必要だ。手を組んで一緒に成長できる関係を続けたい。

(東京都渋谷区)工場

電線商社を営む当社が中国の無錫市に拠点を構えたのは2002年。マーケットの大きさと人件費の安さで中国が脚光を浴び、ソニーをはじめとする当社の顧客も工場を建設したことが契機だ。中国では商社機能に加えてエマコアコイルなどの加工製造を行



富士電工 吉田 博社長



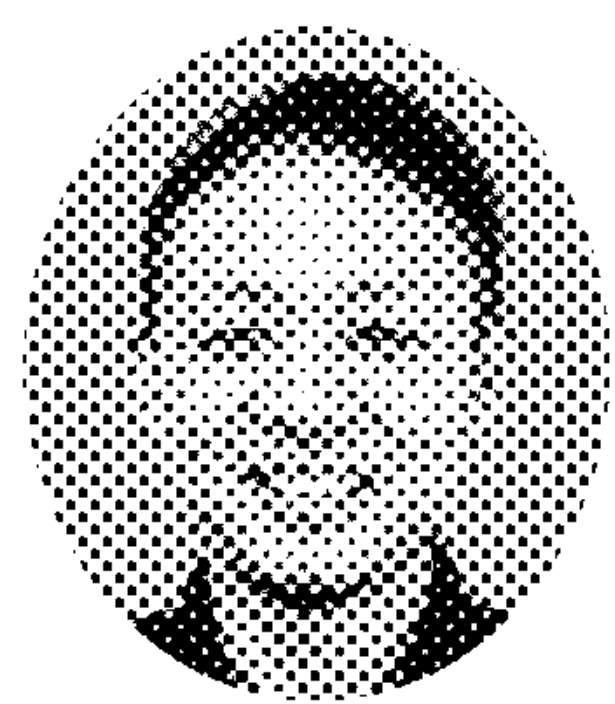
い、最盛期の従業員は100人ほど。転機は「物流拠点から「物流拠点をつくる」と立ち退き命令が出た。加工品の半数は当社のインドネシアの工場が生産。もう半数は安徽省にある協力会社に生産委託して対応した。約6カ月の出来事だ。現在は、中国も日本も互いに長い目で見て、関係を育めると良いと思う。

(東京都港区)中国はこの50年、急

じっくり学び 関係性を育もう

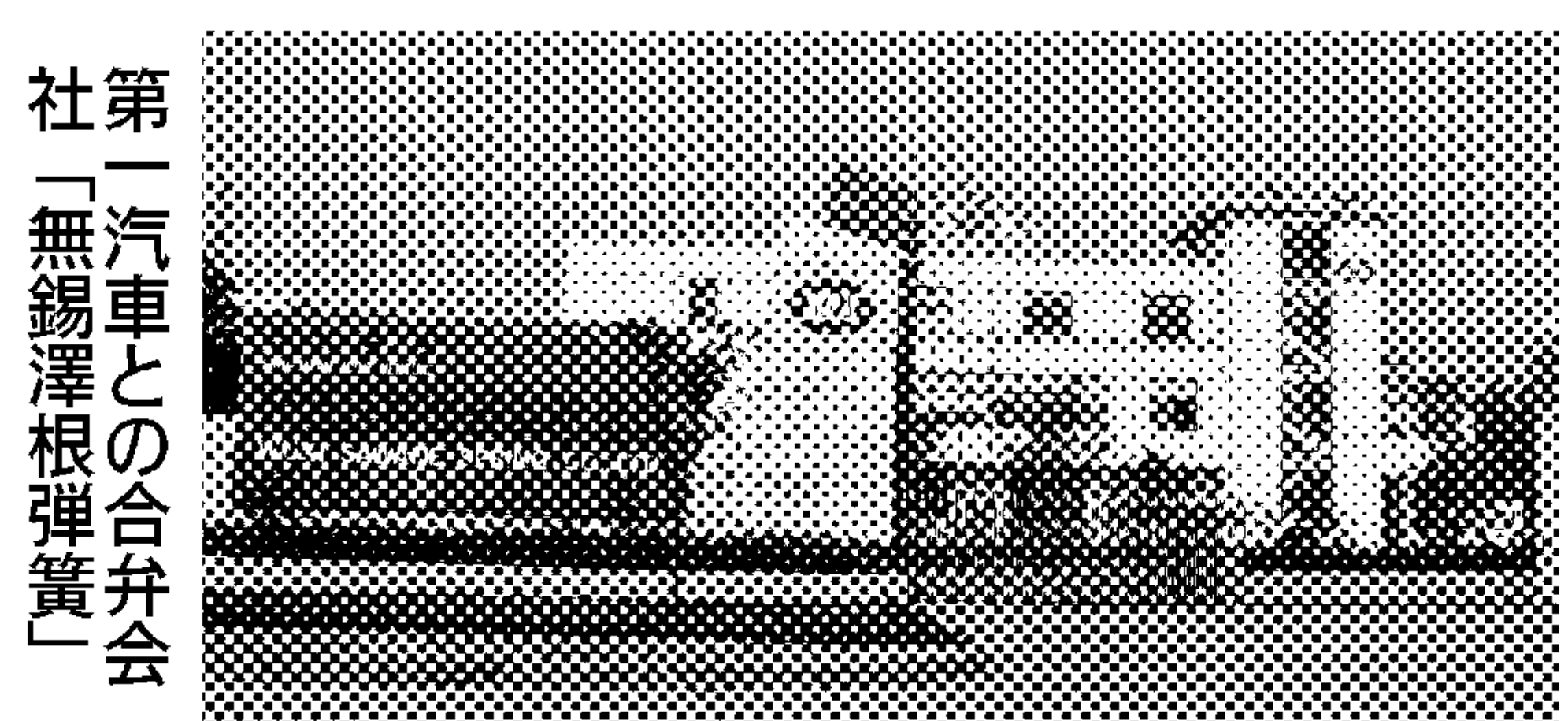
第一汽車と合弁情報入手早く

1993年6月に中国第一汽車集団との合弁会社「無錫澤根彈簧」を設立した。主に中国現地の自動車メーカー向けに、エンジン回りのバネを手がけている。



沢根スプリング 沢根 巨樹社長

合弁会社は、年2回の理事会での報告を受ける程度で基本的には



現地に任せている。当社にとって海外とビジネスをするきっかけになったし、日本よりさまざまな点で変化の早い中国の情報を定期的に入手できるのは良い点だ。

私は2009年から15年まで唯一の駐在員として在籍した。現地の中国人と交流する中で、貪欲なことを学んだ。(浜松市南区)