

JETRO 日本貿易振興会 English

海外の経済/産業情報がほしい | 海外の企業と取引したい | 日本の経済/制度情報がほしい | ジェトロについて

TOP>ジェトロについて>国内事務所>金沢>石川県貿易 投資関連情報>セミナー 講演録>

金沢

中国華南地域への投資(進出)経験

西 尚喜 (川西電器(株)代表取締役社長、川西香港有限公司董事長を兼務)

(2001年 1月26日、金沢にて開催しました海外展開支援セミナーの講演記録です)

進出の背景

設備投資削減に努力

携帯電話の爆発的需要で新たな展開

商品の特化

今後の課題

ビデオ映像による現地紹介

質疑応答



< 進出の背景 >

ただいまご紹介にあずかりました川西電器の西と申します。拙い経験であり、また不慣れなのですが、ここ7年間、海外でやってきた経験を中心に話をさせていただきたいと思えます。

まず、私どもの会社の概況、現在どのようなかたちになっているかというところを少し話したいと思えます。私どもの会社は川北町にありまして、創業は昭和39年になります。川北町は皆さんもご存じのとおり農村地帯ですが、私の父親が農家の安い労働力を元に仕事をしたというのが当初のスタートでした。それから、高度成長に伴い、いろいろなお客様からの受注が拡大し、業容を伸ばしてきたわけですが、90年代になってくると価格の要請というか、安いコストでというニーズが強くなってきました。現在もそうですが、私ども電子部品をやっていた会社にとっては、90年代の初めには非常に厳しい状況になってきたのです。

以前は海外というのは全然考えていなかったのです。しかし、バブルの頃から人手不足もあり、自動化なり設備の投資に非常にコストをかけてきました。しかし、だんだんその辺も過剰になりますし、またユーザーの動きも変わってきますので、経営体質的にも土俵の奥に差し込まれるというような状態で90年を迎えたのです。

それで、お手元の資料に少し書いてありますが、お客様からコスト対応ということで海外進出を打診されました。私どもは今現在は社員が17名しかいません。かつては200名ぐらいいたのですが、とても我々の規模では海外へ展開することが、考えてはいるのですがなかなかできない、どうすればいいかということで悩んでいた時期でもありました。そんなことから、県の鉄工機電協会のツアーにも参加したり、また石川県の香港事務所を訪ねたりということで、92年、93年と香港へ出向いて事業の模索をしたというのが最初の頃です。私の気持ちの中には、やはり小さな規模ですから、どこかに頼りたいというのがありました。それで、ちょうど92年、93年頃は、石川県事務所がある香港を拠点にして事業をやるのがリスクも少ないし失敗も少ないだろうというのが基本的な考えでした。また、大きな規模でもないのに失敗も許されないということもありまして、資本をあまりかけないでやる方法がないかということも、その地域を選んだ1つのポイントになりました。

香港へ出て初めて分かったのですが、日系の会社の方々がその当時でも非常に多く出

ておられました。たまたま石川県の私の周りにはそういう企業の方々がいらっしやらなかったのでもうそういうアドバイスも実はなかったのですが、実際に香港から華南へ出ている会社がいっぱいありました。また、そういう人たちが非常に苦勞をして事業をされているところを目の当たりにして、何となく我々のような非常に小さな規模の会社でも行けるかなと思って取り組んだのです。

海外進出という非常に当時は大事に構えましたが、最初は、失敗したくない、資本もかけられないということで、実は香港の日系の会社に外注をしたのです。そうしましたところ快く受けていただきましたし、材料を送って安い価格でこちらへ返していただいて、当面お客様の信用も得ることができました。その頃、香港でいろいろな事業をやられている方から、「これは中国の工場なのだから名刺に川西電器の中国工場ということでもっとPRしたらどうだ」というアドバイスを受けました。私とすれば少し詐欺のような気もあったのですが、名刺にも書いて話をしたところ、日本ではとても話ができないが、そういうことだったら海外で、深センでやろうというお客様が出てきたりして、一つの事業のきっかけにはなりました。

当時、香港では会社設立の面で、新しく投資をしなくても安くできるということは全然知らなかったのですが、「向こうで仕事をやろう」というお客様が現れて、急遽、香港に会社を設立して仕事をやろうという風になり、香港で会社を設立しました。それが94年です。それから私が思っていたよりも事業の展開というか、ユーザーのニーズが刻々と変わってきて、それに対応できる人材もそういかなかったのでも、私が直接出向いて、直接向こうでお客様との窓口を立ててやってきたことがよかったのかなと思っています。



< 設備投資削減に努力 >

その頃から私も向こうへ通うケースも多くなり、だんだん状況も分かってきて、少し見えてきたかなというのが94～95年にかけてです。少し慣れてくると、あまり投資したくないので、日本にある設備を徐々に移設していきました。ですから、直接、建物を建てるとか人材を多く派遣するというのもその頃はまだやらず、委託先へ設備を移して、設備は日本の空いている設備を使ったりしていました。

そのうちに、人海戦術というか、中国では人海でやっている会社は非常に多いので、何も持たずにやれというのも無理なので、ある程度は設備力が必要だということも分かってきました。私どもの仕事は細い電線を巻く仕事が主体ですが、その頃中古の設備がないかとよく探して回りました。探せばそれなりに出てきて、当時は500万円くらいするような設備を、大手のお客様から、仕事の取引はなかったのですが、もう使わなくなったから撤去をやってくれないかということで、その設備を何と5万円で2台買いました。また、少し残存価格があるが、それは10万円でということで、3台まとめて30万円で買った設備もありました。また、空いてきて全然使わないという設備をその後も何台か買って、当初の設備投資を抑えられたこともよかったのかなと思っています。



< 携帯電話の爆発的需要で新たな展開 >

私どもは当時、スピーカー用のコイルを主体にやっていました。あとは光ピックアップ用のコイルやCD-ROM、DVD、マイクロの部品です。スピーカー用は、テレビから車、オーディオ、いろいろあるのですが、折からの携帯電話の需要で、私どものお客様が、北京で仕事をやるのでできたら北京へ納品してくれないかということがあったのです。こういう仕事は日本が絡むと非常にやりにくいので、これをローカル・ローカルといいますが、私どもの香港の会社と北京との直接の取引でやった方がいいのではないかということでした。当社はそんなことは全然考えておらず、安く加工をして日本へ持ってこようとして出たのですが、私どものお客様もいろいろな拠点へ出ていったことも相まって、私どものメインのお客様が北京と香港の取引に非常に意欲を燃やし、私どももそれに乗って行ったということです。

携帯電話の数がこれほど爆発的に伸びるとは92～93年頃には予想もできませんでした。このように非常に大きなボリュームになるということは全く想像できなかったというのが私の体験です。そういうことになってくると、とても日本のコストではいけないと思い始めていました。先程も話したように、今は17名くらいですが、かつては200名くらいいたのです。ですから、考えをそこまで持っていくのもあれですが、実は去年には従来の工場を全部やり

直し、処分もして、業態を変えたようにしてしまいました。逆に、現在私どもの中国の工場では社員が約800名になっています。これも当初、93年に出た頃には想像できなかったことです。

設備も、最初は日本から移設した設備がほとんどでした。日本から移設した設備は今から大体15～16年ぐらい前の設備ですが、これは今でも動いています。最初に6～7台持っていた設備が、この2月に買う予定の新しい設備も入れると、今は105台になります。業種も、従来やっていた業種をさらにピックアップして、各部品のコイルを作るという仕事をやっているわけですが、だんだん仕事の領域が狭くなってきたという感じです。日本にいたころは同じ商品でも大から小まで全部やるし、またAという商品の分野もあたりBという分野もあたりと、分野は違って非常に間口を広くしてお客様からの受注を確保していこうという考えがありました。



< 商品の特化 >

しかし、ある時期から、私どものお客様に相談したところ、間口を広くして多角化をするもいいが、最近は扱う商品を特化した方がいいのではないかとのアドバイスを受けました。私たちの業種では生産するポリウレタンのロットが大きいこともあって、例えば成型もやる、プレスもやる、巻き線もやるという場合、増産になったら成型プレスその他の設備を全部買わなければいけないことになり、それに伴って各カテゴリー別の人も増やさなければいけないことになります。それで、私どものお客様から「それでは非常に効率が悪いので、実は特化しているのだ。あなたもやるのだったら特化してやったらどうだ」というアドバイスもいただきました。私どもは、従来はスピーカーのコイルなどを手がけていたのですが、車用のスピーカーもやり、オーディオもやり、テレビもやり、携帯電話もといっぱいやっていたのです。しかし、今は携帯電話の部分だけに特化するという考えにもなってきました。

ここ7年間を振り返ってみますと、これほどまでにニーズが高まることも予測できなかったのですが、投資を非常に控えたかたちでやっていこうという基本的な考えがあった。その辺が私どもの規模の中小企業にはよかったのかなと思っています。また、現在、私は日本の会社の社長も務めているのですが、1か月の中でこちらにいる期間が、昔も今もあまり変わらず、1か月のうちに1週間くらいしかなく、あとは中国の工場に入っています。それは、主戦場というか、仕事のポリウレタンの大半が向こうになっていますので、向こうにいろいろなお客様が来るケースと、向こうにクレームの発生するケースが多く、私自身が向こうで対応しているからです。そういう面で早く動き、設備増産の手を打たなければいけないということもありますので、トップ自らが足を運ぶということがよかったのかなと思っています。そんなことで現在、当社の中国工場が運営されているのが現状です。



< 今後の課題 >

今後の課題ですが、仕事の大半がもう既に中国へ移ってしまい、日本の方は何をやっているかという、簡単に言うと物流的な仕事、物流加工です。製造の仕事は、私はもう一切やるまいと思っています。それで、そういう物流の仕事や私どものお客様の新規の開発・設計をやっていきます。そんなにスタッフがいるわけではないのですが、試作・開発に特化しているということです。

そうすると中国の工場の規模が非常に大きくなってきますので、人的なところが今後の課題になってきています。私どもの現在の社員が中国へ赴任するのなかなか困難ですし、現在も人材を募集しているのですが、向こうでやってやろうというような方々も少ないので、次世代へつないでいくとどうですか、そういう人材をいかに確保するかというのが一つの課題にもなっています。また、向こうは若い社員が多いものですから、逆にいえば、年配の方でトレーナー役ができる方に入ってもらって、製造の基本的なところを担ってくれる人材もいたらいいかなと思っています。

本日、向こうのビデオを撮ってきてありますので、その辺を見ていただいて、参考にしていただければと思っています。終わってからまた少し話しますが、ビデオをご覧いただきたいと思います。



< ビデオ映像による現地紹介 >

こちらは私どもがお世話になっている**テクノセンター** (写真1)です。実は私どもは独立した中国での法人を作っているわけではなく、私ども中小企業を受け入れてくれる会社のテナントとして入ってオペレーションをやっているのです。ですから思ったほどの人をかけなくても運営できるというのは、こういう会社があってできているわけです。当然、中に入っている企業は、大手の方々が入るときもありますが、トレーニング期間ということで暫く居て、ある時期ですぐ出てしまうので、現在こちらのテクノセンターに入っているのはほとんどが中小企業です。

会社の看板が出ていますが、こちらは**従業員寮** (写真2)です。

今、映っていたところには昨年99年7月までいたのですが、手狭になったということから、昨年7月に、こちらに映っている**新しい工場** (写真3)に変わっています。これは6階建てですが、この最上階です。テクノセンターではさらにこの周りにも新たに工場を建てて、中小企業の方々の受け入れをしています。

これは自前で工場を建てられたところで、大阪の**山内ゴム** (写真4)という会社の建物ですが、こちらの方は私の考えとは全然違って、何でも自前でやっという考えでやっています。私の場合はこの6階でやっているのですが、建物の投資はもうやるまいと思っています。



写真1



写真2



写真3



写真4



写真5

こちらは隣の福井県の鯖江にある**アイテック** (写真5)というメッキ会社の工場です。実は残念ながらこの地域ではライセンスがおりなくて、別のところでやることを余儀なくされています。

これは1階の正面を入ったところです。私どもの建物は6階建てですが、1・2階は総合スペースになっています。これは中に入っている**テナントの看板** (写真6)を撮ったものですが、大手の会社も結構入っています。これはこちらへ来る前に私がビデオを撮ってきたのですが、実は旧正月に入って工場全体が休みに入ってしまう社員が映っていないのです。それで、全体の雰囲気、**事務所** (写真7)などを撮ってあります。

これは**測定機器類**です (写真8)。当初はこんなものを全然持っていませんでしたが、今でこそ当社にもあります。今映っていた投影機は日本で使っていた物を向こうへ移したものです。

こちらの方が現在の私どものメインになっている**巻き線の職場** (写真9)です。電線を巻いていますが、電線は細いものですと27i です。今ここの職場で巻いているのは一番太くて0.18、メインは30~40i から50~60i の電線が主体になっています。電線といっても巻き線はいっぱいあるのですが、



写真6



写真7



写真8

ポピンレス、単なる電線を巻いているようなものです。用途としては、携帯電話の耳のところに入っているスピーカー用のコイル、それと最近の携帯電話は着信メロディになっていますので、従来はブザーだったところが今スピーカーに切り替わっています。ですからスピーカー用のコイルが携帯電話には今2個入っていますが、それ用のコイルをやっています。また、もう一つは、CD、DVD、CD-ROM、VCDに読み取り装置があるのですが、そのコイルの部分の巻き線からコイルのアセンブリということをやっています。

これはコイルを巻いているところ(写真10、11)です。この設備はすべて日本から持ち込んでいます。日本のこの手の設備では一番すぐれている設備です。モーターも制御も非常によくできていますし、自動化も大変進んでいます。現在、この職場は24時間連続稼働をやっています。日本でも同じことをやっていたのですが、日本で24時間31日稼働することには非常に苦労しました。当然、男の人も付けなければいけないですし、当時は土・日は動かせなかったのです。日曜日に止めてまた月曜日からやるのですが、現在ここは24時間31日連続操業をやっています。この中で女の子が何人かいるのですが、女の子は現在、12時間の2シフトで連操でやっています。私としては365日連操でやろうと思っています。旧正月は休まなければいけないということは当然あるのですが。

というのは、設備をかけていますから連続操業をやるに越したことはないのです。ところが日本では、高い設備費をかけて1か月に22~23日しか動かない。残りの7日間なり10日間なりは何と止まっているのです。それで、設備能力がないから、当時は設備を買ってしまうのです。私どもは設備を今も買っていますが、現在は24時間31日連続操業で、生産能力がなければもうしょうがない、注文があるわけだから買うというかたちになるのですが、そうでなければそういうことは全然考えていない。ですから、今こちらの方で女の子が24時間2シフトでやって、設備も31日稼働でやっています。そういう意味で当時と今とはコストが全然違いますし、また機械の取り扱いに関しても中国工場の方が優れていると感じています。

こちらの映像は一部コイルのアセンブリ(写真12)をやっている仕事で、ほとんど女の子がやっています。実は全体の工場は旧正月の休みに入っているのですが、少し追われているものがあってこうやっています。これは現在、CD-RWのピックアップコイルです。現在、アメリカではパソコンの方が非常にがた落ちになって、CD、DVDはがくっと注文が減ったのですが、CD-RWがこの春先から非常に上がっていくということで、このラインだけは金型などの対応ができていない状態です。

こちらの方は新しいオーディオ系のピックアップコイルのライン(写真13)で、まだ量産に立ち上がって4週間くらいしかたっていないラインです。

こちらも1月初旬から立ち上げた携帯電話の部品です(写真14)。非常に細かい部品で、まだ量産の域まで入っていないのですが、まだまだ改善の余地はあるのです。巻き線は全部自動でやっていますが、あとの作業は全部手作業でやっています。

私どもの設備は結構エアコンプレッサーを使いますので、少しコンプレッサー(写真15)のところを撮ってみました。これは85年の日付が見えると思うのですが、これは日本で使



写真9



写真10



写真11

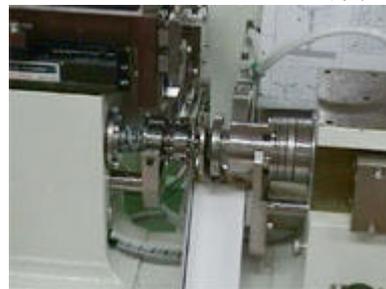


写真12



っていたものを全部向こうへ持ち込んだものです。今は石川県から持ち込んだものがありますし、向こうで買い付けたものもありますが、日本で使っていたものの大半を向こうへ移したので、向こうではそういう意味での投資の軽減もされているかと思っています。おかげさまで日本の方は何も今は残ってなくて、建物もやりかえてしまいました。

写真13



写真14



写真15



こちらの方は、昨年、私どものお客様の方から、設備を受けてやらないかということで、設備を全部受けてやっているものです。こちらのフロアには設備が21台入っているのですが、こちらの方の設備はソニーの生産技術が作った設備です。先程映っていた緑色の設備とこの設備は巻いているものは同じですが、ソニーの生産技術が作るとこんなふうになってしまい、私どもの考え方ではこのようになってしまいます。見かけ上は何となく自動化されていて非常にいいのですが、この1台の値段も高いですし、効率的に少しよくないのです。何がよくないかというと、これは全部自動化になっていますので、パレットとかああいうものに全部受けているのです。そういうことから1台の設備は非常に投資額が大きい。パレットとかが自動化に対応していますので、ああいうパレット1個とっても非常に値段が高いのです。後で少し出るかもしれませんが、私どもがやるとこういうふうになるというのがあるのですが、これは全部受けています。

写真16



写真17



これは中にいる女の子を少し撮ったものです(写真16)。これは向こうの男子社員のオペレーターですが、一昨年入った社員です(写真17)。ここも当然、24時間で操業をやっています。

写真18



これはエアの配管や電源ですが(写真18)、結構日本のものを持っていったりしています。こういうコンセントは向こうのものはあまりよくないのがあって、コンセント類は全部日本から持ち込んでやっています。設備を日本から買い、日本のコンセントと向こうの受け皿でやっていますから、入ればすぐセッティングできると思ってやっています。このフロアは、コントローラーが熱源によって暴れるものですから、空調の設定をやらなければいけないのです。

写真19



これはまた戻りまして、我々の使っている設備です(写真19)。同じものを行っているのですが、先程のものとのやり方の違いです。女の子ばかり映っていますが、同じようなものを作っています。

写真20



これは少し繊維の織機のイメージがあります。実はそういう職場を見る機会がありましたが、繊維の糸と電線は少し似ていますから、そんなところを参考にして工場のレイアウトを考えたりしました。これは倉庫の方を少し撮っています。

こちらの方はパレットです(写真20)。このパレットは全部日本製のパレットを使っています。全部、日本の材料を調

達していますので、日本の電線屋にパレットを送り込んで、そのパレットを使って向こうへ送ってもらって、空いたパレットを向こうで使っているということになります。

これは98年の3月ぐらいに全体で撮った写真です(写真21)。これは98年11月頃になります。これは日系企業の合同運動会をやっていますので、そのときに参加した記念の写真です。これが99年の11月です。

これは去年の運動会のあとの写真です。設備と仕事の内容がもう変わってしまいましたので、当然、建物のサイズも小さくなり、昨年全く業態を変えるために工場の新設をやったということです。

これは最近取り組んでいるオーディオ系のピックアップの新しいお客さんの製品がたまたまあったので撮ったものです。非常にコストが安くて画期的なものだと言われているのですが、我々のコイルの方は非常に難しく四苦八苦しています。以上です。

(ビデオ終了)

私どもの会社では、何回もくどいようですが、会社の規模からして海外進出に関してはあまり大きな投資をしてはいけないというところからスタートしました。それに絶対に失敗してはいけないということが根底にありますので、仕事の進め方、設備の調達、またお客様の営業はよその会社とは違つかも知れません。そういうところで海外、香港から中国の方へ展開しています。ただ現在の課題は、先程も申し上げたとおり、次を担う人材の問題です。それと、従来、携帯電話のコイルも、一時は500万個ぐらい私どものお客様があったのですが、現在、携帯電話自体は増えているのですが、シェアを実は落としているのです。それは、私どものお客様から「中国の人民元で取引をしましょう」と言われているのですが、実は私どもの会社は香港から中国へ出てやっている会社で、人民元では取引できないのです。今の決済はUSDドルと香港ドルを使っています。ですから、お客様から今後そういう人民元の取引のニーズが出てきますと、その対応として、中国国内で決済できるような会社を作っていかなければいけないと思っています。

今の華南の地域ではそういうニーズはないのですが、中国は非常に大きいです。大連、北京、天津などの東北のエリアと、あと華中といいますが、上海を中心としたエリアがあります。今後は上海地区にかなり日系の企業も出ていますので、人民元の取引ということになると、将来は上海地区にも仕事の拠点を設けたいと思っています。私どものいる深センの社員は、上海地区の方から来ている社員も大卒の方には結構いますので、彼らに「上海の方で会社を作るか」と言うと「喜んで向こうへ行きます」と言っています。設備はやはりにこいですが、社員は中国国内どこでも移動できますので、具体的なことはともかく、今そんなことを思いながら社員の教育をしているところです。

本日の題目は、「華南地域への投資経験」というお話ですが、私の話はあまり投資せず海外業務をやったという経験談になります。非常に拙い話ですが、以上で私の話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。



< 質疑応答 >

(Q) 3点ほどお聞きしたいと思います。中国で展開なさって、現在の取引先というのは、日系企業は何%ぐらいあるのでしょうか。ほとんど日系なのか、あるいは中国の、あるいは外資も含めた取引先なのか。その辺をまずお聞きしたいのですが。

(西) 取引先はすべて日系です。

(Q) 日本から中国へ進出されている日系企業と取引されているという理解でよろしいですか。

(西) そうです。

(Q) ありがとうございます。続いて、女子社員の給与は大体、何百元か何千元か分かりませんが、今そこに映っていた女子社員の方々の給与ベースはどれくらいでしょうか。

(西) 基本の給料は470元ですが、人民元が円高のときと円安のときで見方が変わってきます。最近是中国元も少し高くなってきているので、15円とすると470×15円です。

(Q) それは本人の手取りということですね。

(西) 初任給です。これに当然、残業も加わりますので、彼女たちの手元に入る分がおおよそ500～700元というところですよ。

(Q) やはり安いですね。

(西) 円に換算しますと8千～1万円くらい。その社員が24時間連続でオペレーターを務めていきますから。

(Q) その女性が1日12時間労働という話をお聞きしたのですが、そうしますと彼女らの1週間における労働時間は何時間になるのでしょうか。例えば12時間働いて5日間で70時間ですか。残業時間は向こうでは規制があるように聞いておりますし、週40時間という話も聞いているのですが、5日間働くと時間的に合わなくなってくるのではないかなど思ったりしているものですから。

(西) 中国は非常に大きいです。ここに華南地域と書いてあるのですが、地域によってその辺の規制は若干違います。私も、土曜日は月にほぼ1回必ず休みにしてあります。ただし、土曜日に出るときは当然残業というかたちです。

それと、社員は深セン地区の社員かというほとんどそうではないです。実は四川省とか、広東省以外の人が出稼ぎに入ってきているのです。実は昨年、3年勤続、5年勤続、7年勤続で表彰したのですが、400人くらいいて、3年勤続した人が5人しかいないのです。ということは、2～3年で動いてしまうのです。田舎へ帰ってしまう。彼女たちは出稼ぎですから、来ている間に稼いで帰りたいと思っています。定時で仕事をやったのでは彼女たちの基本給は上がりませんから、彼女たちは当然残業がなければいけないわけですよ。彼女たちは残業目当てに仕事をやって、2～3年で稼いで田舎へ帰るということです。

(Q) ということは、法律的には残業規制というのはあまり厳しくないということですか。

(西) 華南の私どものエリアではさほど厳しくありません。

(Q) そういいますか。

(西) 上海地区などへ行けば非常に厳しいと思います。流れとしては週休2日の流れに当然あります。それで申し出る場合は雇用を増やさないよ。日本の場合は余暇をということになりますが、中国の場合は雇用を促進させるというもう一つの目的がありますので。

そういう意味では、北の方と上海地区と南の方では少し感じが違いますし、また私どもの委託加工生産方式、つまり中国に直接投資をしなくて、材料と設備を持ち込んで加工して、すべて香港へ出してくるというシステムは、上海や北京の方へ行くとあり得ないです。

(Q) 最後に1つお聞きしたいのですが、今800名の従業員がいらっしゃるというお話ですが、そのうち日本から出かけられたといいますが、あるいは日本人というのはいくらいらっしゃるのですか。社長を含めて。

(西) 今は実は私1人なのです。12月まではもう1人いたのですが、辞められたのです。今は1人ですが、従来2人でやってきています。

(Q) そうですか。ありがとうございます。

(Q) 今の話で女子工員の初任給は大体500元前後、日本円にして7千~8千円ということでお聞きしたのですが、イメージとすると上がっているような気がするのです。実際に中国の人件費の高騰といいますが、年々のその移行は、社長はどのようなお考えを持たれているのでしょうか。その上昇率の問題です。

(西) 少しずつは上がってきていますが、特段びっくりするほどの上がりでもないです。また、先程言いましたように、円で考えると、円が上がったときには下がりますし、円安になれば少し割高になります。それはそれとして、全体の傾向としてはそんなに極端な上昇率はないです。相も変わらず広東省外から入ってくる供給の方が非常に多いですから、上がってきてはいないです。

それと、深セン地区は、私ども日系企業以外に、台湾系も非常に多いのです。もちろん香港の企業もあります。実際にやっている品物というのは、パソコンの部品からパソコンの本体もやりますし、携帯電話関連もあります。そういう情報関連が多いので、流れとしては価格競争が非常に非常に厳しいですから、あまり上げたくないというのが本音なので、全体の方向としてはそんなに極端に上がることはないと思います。

(Q) そうすると、進出された頃の大体470元からそんなに上がっていないということですか。

(西) 上がっていないです。進出したときから増えているのは、日本の中小企業がものすごく増えています。

(Q) 大手が進出されることによって全体に賃金が上がったとか、影響とか、そういうことはあまり考えにくいですか。

(西) 逆に、大手が今まで丸抱えでやっていたものを、私どものような会社が出てきていますから、逆にアウトソーシングに特化してきているといいますが、最終ファイナルは大手がやりますが、従来やっていたものはもう、例えばエーテムならエーテムに特化してしまう。成型屋は成型を全部やるようなかたちです。日本で言う協力会社関係のようなことがよくできていますので、大手にとってコストを下げるために、我々との取引がメリットにはなっているのではないかと考えています。

どうもありがとうございました。



[検索](#) | [会員サービス](#) | [ジェトロの本](#) | [リンク集](#) | [FAQ](#) | [利用規約](#) | [プライバシー](#)

Copyright ©1995-2002 JETRO. All rights reserved.

中国華南地域への投資経験

進出の背景

90年頃より電子機器の海外生産はもとより、電子部品、機械加工品、樹脂成形など中小企業がてがける分野にも海外調達、海外生産のニーズが高まり、海外進出の判断を迫られていました。

特に進出先が人件費の安い後進国であること、投資コストの負担を少なくしたい、会社、工場運営が可能かなどマイナス面に目を向けると、当社にとって海外進出を思い止まる理由は山ほどありました。

しかし、香港を拠点に中国広東省への事業展開の方法があることを教えてくれたのが石川県香港事務所でした。

不安と驚き

92年、93年と香港を訪問し、中国広東省深 経済特区に足を踏み入れると、香港の繁栄がそのまま中国にもあるような錯覚に陥る。しかし経済特別区に指定された深 と、香港から電車、タクシーで1時間くらいの経済特別区外の深 とでは天国と地獄ぐらいの開きがあり、特区内外での電子機器、電子部品はさまざまな生産形態で事業展開がなされていました。

特に、経済特別区外の深 では安い労賃にコンベアと作業台そして、女工の人海による大規模生産には驚きを隠せませんでした。

赤土の舞う広東省深 は、北陸で育った人は受付けてくれないのではないかと不安もたかまり海外展開の困難な理由がまた一つ増えました。

香港のはたした役割

香港での法人設立は簡単であり、少ない資金でまかなう事が可能な事から、当社が海外進出に際し場所の選定において重要なポイントになりました。現在香港の製造業は、深 経済特別区での生産、特別区外を含めた広東省において「来料加工」と呼ばれる委託加工生産方式によりかなりの部分が移転し、大競争時代を乗り切っています。委託加工生産方式の決済は香港にて行なうことが可能なことから資金の回収や利益の安全な確保を可能にしています。

香港人の考えだしたこの委託加工生産方式は、当社の海外進出に最も適し、さらに日本企業の深 進出の先駆者的な企業経営者が香港を拠点に活動し、そのような経営者が、指南役として指導を頂いた事も重要なポイントの一つです。93年11月、コンベア一本と六人の女工で、おそるおそるながら最初の一步を踏み出しました。

マルチメディアとコミュニケーション

「中国に工場を作りました。」と話をすると、中国で仕事をやろうと言うお客さんが現れ当社の想像以上に事業の展開が急激に変わってきました。

95年よりFDD(フロッピーディスクドライブ)の部品、携帯電話用部品の生産開始、97年よりマルチメディア用スピーカー、光ピックアップ用部品の生産開始をいたしました。現在も携帯電話用部品、マルチメディア用スピーカー、光ピックアップ用部品を生産していますが、どれをとっても生産規模は世界市場向けに対応した爆発的な大量生産と、超低価格、高品質、短納期にこたえるには、中国以外での生産は考えられなくなっています。

また、広東省では、情報機器、パソコン用部品において、台湾メーカー、韓国メーカー、香港メーカー、中国メーカー、もちろん日本メーカーが世界市場に対応した数量、超低価格でしのぎを削っています。完成品においても世界のパソコンの何割かは広東省で生産され、香港より世界へ向け輸出されるでしょう。

まだまだ変化が想定される情報機器、パソコン、通信機器。価格競争になれば当社も世界市場での仕事を考えねばならない。そして人海戦術から技術力の競争に持ち込むべく積極果敢に挑戦したい。

香港への期待

現在の香港は、金融、貿易、物流、観光など活動の分野が特化しているようにおもいます。非常に高度な教育を受けた、優秀な人材をマルチメディアなどの分野へシフトさせ、高度な分野においていも香港、中国、相互の補完関係を構築し、大競争時代に勝ち抜くことが急務であり、さらなる発展につながると考えます。

当社も世界的な視野に立ち日本、香港、中国を拠点に活躍したい。

まずは、全社員一丸となりひたむきに足を踏み出すことが大切だと思います。