

中国・長春進出日系企業レポート

「天津中野塑料制品有限公司長春分公司」茶谷総経理インタビュー

包装・梱包は製品の流通において欠かすことができない工程です。部品であれ、完成品であれ、顧客へと商品を引き渡す際には、傷がつかないように、壊れないように、そして品質が損なわれないように、大切に扱う事が必要となってきます。

中国吉林省長春市では第一汽車を中心とした自動車産業が盛んであり、多種多様な自動車部品が今現在も企業間を行き交っています。このたびはこうした自動車生産の品質を、包装・梱包の立場で陰ながら支える日系企業、天津中野塑料制品有限公司長春分公司的茶谷総経理にお話を伺ってきました。

○天津中野塑料制品有限公司長春分公司

2008年3月5日に独立資本にて設立、2009年5月1日に工場を開設し製品製造を開始。社員は現在20人。うち日本人は茶谷一平総経理(写真1)1人のみ。茶谷総経理は2009年10月着任。



茶谷一平総経理

□まずは事業内容を教えてください。

自動車部品を中心とした樹脂製の包装・梱包商品の製造及び販売を行っています。現在、長春ではプラダン(プラスチックダンボール)を原材料とした箱などの梱包資材を中心に加工・製造し、販売しています。今後は金型を用いた樹脂のインジェクション成型機械など、2012年にトヨタさんが長春での製造を開始することを視野に、成型加工も行っていく予定です。

□日本の本社及び中国の分公司との関係を教えてください。

日本の本社は愛知県小牧市にある名古屋中野物産株式会社。トヨタさんの自動車部品の包装・梱包資材を中心に扱っています。中国の子会社は天津市、広東省佛山市、江蘇省張家港市、そして吉林省長春市の4箇所に分公司があり、それぞれが独立資本で設立されました。基本的に営業も商品企画も各分公司ごとに行っています。

弊社はトヨタさんの天津市進出にあわせて中国に進出いたしました。よって、天津中野という社名としています。この天津市の分公司が最も古くて大きく、プラダンや緩衝材、樹脂成形を含めた原材料の生産拠点となっています。こうした原材料は主に天津市で製造し、日本の本社他、各分公司へと出荷します。長春分公司でも原材料のほとんどを天津市の分公司から仕入れ、加工を長春で行った後に商品として出荷しています。緩衝材などの原材料を作るための設備投資コストは明らかに中国の方が安いので、日本では原材料の製造を行っていません。

次に弊社の取引先ですが、長春市以外の分公司では取引先のほとんどが日系企業で、およそ9割を占めています。しかし、長春市は全く事情が異なり、およそ9割の取引先が中国企業となっています。

現在、弊社はベトナムにも事務所をつくり、今後の東南アジアシフトについても視野に入れています。ただ、ベトナムにはまだ工場は無く、当面は広東省で生産してベトナムに持ち込むという形となります。今後ベトナムでの需要が増えてくれば、現地生産も含めて検討する予定です。人件費だけをみれば、中国よりもベトナムの方がかなり安いということもあります。

□年々、中国での人件費は上昇しています。製造単価を下げる目的で中国に進出することは難しくなっている。というのが個人的な印象なのですが？

そうですね。消費大国としての魅力ですね。これからの中国は。

□その辺り、B to B が中心となる中野塑料さんとしては、日系企業だけでなく中国企業の開拓も可能というところが貴社の強みとなるのでしょうか？

そうですね。そうなってくると思います。

□長春では日系企業との取引が極めて少ないということですが、今年からトヨタさんの工場が稼働するというので、今後は安定的な需要が見込めると考えてよろしいのですか？

それは、トヨタさん以外の部品メーカーが今後どれだけ出て来てくれるかが問題となります。長春は日系企業が少なく、マツダさんも直接の製造には至っていない。基本的に弊社の取引先は自動車メーカー本体ではなく部品メーカーとなるため、提携企業となる第一汽車さんとの関係が重要となります。

□パレットや梱包資材などの製品は自動車部品以外の業種でも需要があるように思えるのですが。

それでもやはり取引先のほとんどは自動車関連の会社となります。長春市の場合では、全ての取引先が第一汽車関連の部品メーカーとなっています。その他の分公司についても基本は自動車関連がほとんどであり、わずかですが家電メーカーとの取引があると伺っています。もちろん日本では家電メーカーさんとも取引をさせて頂いています。



樹脂製パレット

□営業では、日本での経験を参考にして中国企業向けの商品企画を作り、設計は中国で行って提案する。ということですが、日本で設計するケースなどはないのでしょうか？

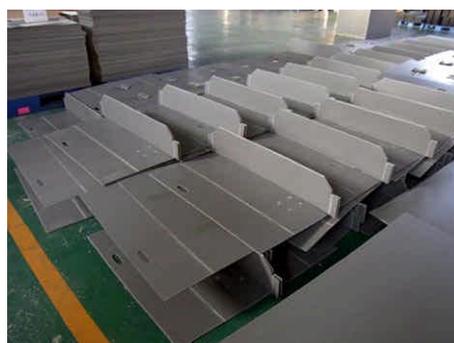
仕事の流れとしてお客様の部品を預かる必要があります、サンプル制作の時間的にも物理的にも日本で行うのは難しいのが現状です。よって全ての分公司で設計者を雇い、人材育成をしています。

□原材料、商品の配送についてですが、日本へはもちろん船だと思いますが、中国国内については？

陸路です。ただし、華中、華南地区の場合は天津から送るよりも現地で調達した方が安い場合が多い。その一方、長春市では現地調達できる取引先が無く、天津から送らざるを得ない。中国東北地方の自動車部品の梱包レベルはまだまだ遅れており、今後のトヨタさんの進出にともなって、第一汽車を含めた関連企業のレベルも上がってくると思います。そこに、弊社としてはビジネスチャンスがあると考えています。

□ 梱包材、パレットが車両部品の搬送で一般化すれば、自動車メーカーと部品メーカーとの間で設備の規格化が必要になると思うのですが？

その通りです。第一汽車も徐々にトヨタさんと同じ箱（梱包資材）を使うようになってきており、弊社の製品が採用される機会が増えてきた。中国東北地方で第一汽車の関連会社に梱包材を納品している企業は現在3社。私が赴任した時点では弊社のシェアは5%程度だったものの、去年の時点でおおよそ30%と伸びてきています。長春市では競合が少ない上、工場を構えているのは弊社だけであるため、他社よりも小回りが効く点が支持されていると考えています。



プラダン加工製品

□ こちらで仕事される上で困る点、問題点というところはあるのでしょうか？

やはり言葉です。次に習慣、仕事に対する意識。特にお金の回収が大変です。日系企業に関しては全く問題ないですが、弊社は中国企業との取引が多く、金銭回収でのトラブルが多いのが現状です。もちろん、きちんとした企業も多いのですが、未回収金が増えて資金繰りが難しくなることが起こりえます。

□ 採用、人事面についてはいかがですか？ また、工員が足りなくなるといったケースはありますか？

採用、人事は各分公司独自で行っています。長春分公司では今のところ現場の人間が足りない状況になったことはありませんが、注文が増加したときに、きちんと作業員を確保できるかどうかについては不安が残ります。華中・華南地域では、近年特に人員の確保が難しくなっています。その上、ここ一年で最低賃金が20%も上昇しており、雇用環境は大変厳しい状況です。

□ 気候の面ではいかがですか？

長春市の夏は大変涼しく、湿度も低いので快適です。一方、冬は寒く長いので、物流や在庫管理の面で注意が必要となってきます。弊社は樹脂製品が中心なため、樹脂が割れやすくなることに十分留意して取り扱うようにしています。

□ 中国での包装・梱包資材の市場規模はどのような状況でしょうか？

中国全体では需要は拡大していますが、長春市を含めた東北地方でみるとまだまだという印象です。部品の荷姿レベルはまだまだ低く、今後、トヨタさんが進出してくれば、その他のメーカーも倣って需要が増えてくると思います。一方、トヨタさんが既に進出している天津市の市場は成熟しています。近頃はトヨタさん以外のメーカーについても、まねする企業が増えてきたため、新規に依頼が入るようになってきました。天津への進出が2003年でしたが、8年目にしようやくという気持ちです。長春でもトヨタさんが進出してきますので、今後の伸びが期待できると思います。

□これから取り組む新事業や目標などがありますか？

自動車の樹脂部品に取り組みたいです。やはり、現在の長春市で包装・梱包材だけでは事業的に難しい現実があります。事業を多角化することで売り上げを安定化させたいのです。包装・梱包材の需要があるのは、新車の立ち上げ時期やモデルチェンジがある時など、部品の変更が生じる際に注文が来ます。新車もモデルチェンジも無い時は、極端に需要が少なくなるのです。よって、梱包材だけでは需要に波があるため目標も立てづらい。毎月出荷の見通しができる商品を開発することが目標です。

□最後に、これから中国への進出を考えている企業にメッセージをお願いします。

環境にもよりますが、メンタルのタフさが必要だと思います。自分は一人で赴任してきましたので、赴任当初はとても辛かった。そして、中国人のことをよく知ることが大切だと思います。個人個人を見極めて、その人に適した話し方や対応が必要になってきます。

弊社は独立資本のため、パートナーとなる中国企業はありませんでしたが、天津市に拠点となる分公司があるおかげでずいぶんと助けられています。中国国内に複数の分公司がある点が強みなのですが、一番初めの天津市の立ち上げはかなり大変だったようです。信頼できる中国人のパートナーを見つけることがとても重要になります。

私は長春が好きです。住みやすいと思います。日本人が多すぎず、街が大きすぎず、火鍋がおいしい。食生活が日本人にあっている。これは大事なことです（笑）。

□本日はお忙しい中、どうもありがとうございました。

（鳥取県文化観光局交流推進課 横地義照）

※名古屋中野物産株式会社ホームページ：<http://www.nnbk.co.jp/>