

Talk in PPW

発展する華南の自動車製造を支える優良企業 『華思特(広州)汽车配件有限公司』

1台の自動車には2万個以上の部品が必要だという。快適な乗り心地、環境への配慮、そして安全のためにはその一つの部品も欠かすことはできない。広州モーターショーのパーツエリアにおいて2009年11月24～26日に開催されたJAPPE(日系自動車部品調達販売展示会)に出展した、広州・花都有るTier2自動車部品メーカー『華思特(広州)汽车配件有限公司』総経理 菅谷 雄二さんと親会社川崎市の『第一金属工業株式会社』代表取締役でもある董事長菅谷 義弘さんに進出の際の苦労などについてお話をうかがった。

PPW:まず、「Tier2(2次サプライヤー)」という御社の位置づけについて伺いしてもいいでしょうか?(図A)

菅谷 義弘さん(以下「菅谷(義)」):車のドア一つとっても、ドアそのものから、取っ手の中にある電気部品やドアロックのシリンダーの中の細かい金属部品まで多くの部品で成り立っています。自動車部品サプライヤーはTier1(多くは上場企業で、自動車メーカーと直接取引し、大きな設備を必要とする部品の製造・組み立てを行う)、Tier2(Tier1からの注文を受けて小さな部品を製造する)、さらにTier2に部品を納入するTier3...と分化しています。



菅谷雄二さん

PPW:中国ではこの点ご苦労されることがあるそうですね?

菅谷 雄二さん(以下「菅谷(雄)」):Tier1となれば大企業ですが、Tier2であれば中小企業がほとんどで、扱う部品は小さなものになり、当然売上、利益、工賃などもTier1とは異なります。しかし、ここ中国ではそのような区別はされず、たとえば政府主催の催しがあると日本では考えられないTier1のトップと同列で扱われたりしますし、一方で労働者からは給与、福利厚生などもTier1と同じレベルを期待されます。『華思特』は得意先であるTier1と同じ敷地内に工場があるのでそれこそあまり差があるようにはできないんです。そういうわけでTier1とほぼ変わらない給与体系と労働条件になっています。

PPW:なるほど、Tier1とは売上げに大きな違いがあるのに、社員にかかる単価は差がないというのは大変なことですね。

菅谷(雄):日系が日系のお客様を相手にするわけですから、日本人がいないと対応が難しくなります。それでも駐在員は最低限にして...私ひとりです...それからスタッフを根気強く育てることで。特に私の直屬を育てるようにしました。今では主要なポストにつき、責任を持って行動してくれています。それと社員全員で食事に行ったり、カラオケをしたり、旅行に行ったりと、うちは小さい部品も組立しますから男女半々48人ずつの職場で食事会をしても明るいんですよ。アットホームな感じがするの、みんな長くいてくれます。それで小さいながらも技術構築ができるという利点もありますね。また、地場メーカーとより密接な関係を作り、教育し、取引を深めるようにしています。金型などは100%地場メーカーで作製します。

PPW:弊社スタッフが工場にうかがった際に、皆さんさわやかに挨拶されるし、工場もきれいでとても印象的だったと聞いています。

菅谷(義):最初のころは苦労しました。女性が多いので、お客様がみえたときに声をかけるのが恥ずかしいみたいです。「ニイハオ」でもいいから声をかけるようにと励ましています。うちのポリシーは「安全第一であること」です。安全は作業の入り口です。それと3S(整理・整頓・清掃)の徹底ということで行っています。最初のころは朝から晩まで付いて回って厳しくチェックしました。散らかっているところの写真を撮り、片付いた状態の写真を撮って比較させるんですね。やはり文化も違いますから、「かたづいてる」という状態がどういうものか知ってもらえないといけません。今ではお客様から挨拶をはじめ高い評価をいただいております。

PPW:中国進出についてはどのような苦労がありましたか?

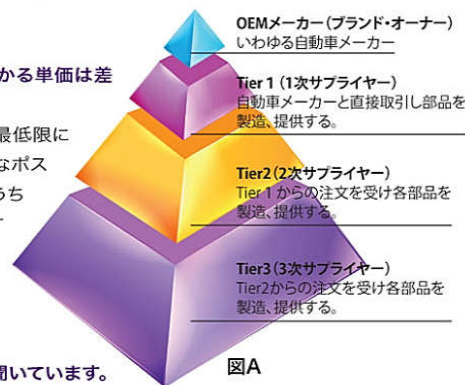
菅谷(義):海外進出は初めてでした。中小企業はそれだけ社運を賭けて、失敗は許されない状況での進出となります。ある得意先(Tier1)から誘われたのがきっかけで進出を考えましたが、その得意先はプレス部品が多くなく、この1社では厳しいと思っていたところ、その得意先敷地の前に、偶然に別の得意先が進出しており、そこがプレス会社であったことから、そこからも仕事がいただけるということで決定しました。私たちは非常にラッキーでしたね。得意先の工場敷地内に工場をレンタルすることができ、土地取得の苦労がいらぬというメリットもありました。

菅谷(雄):2004年、進出が決まってから、何度も出張で広州に来て金型メーカーを回りました。中国語はいまでもほとんど(笑)。得意先はすでに2つありましたが、Tier1の営業にもかなり回りました。ある所では、「工場ができてから来い」と言われてしまいましたね(笑)。今ではその会社も得意先になりました。うちは本当にラッキーでした。人にも恵まれました。当時花都汽車城にいたTier2プレスメーカーはうちだけで、得意先の方から「日本に帰すわけには行かない」と言って一親心で感じてですね一助けてくれましたし、「勉強させてください」と言ううちから工具を派遣して、溶接をトレーニングさせてもらったこともありました。

PPW:自動車産業に限らず、華南で製造業に携わる方は皆さん同じような苦労をされているかもしれませんね。次回は、日本から華南に進出する生産企業の今後の展望や、アドバイスなどをお伺いします。



菅谷義弘さん



図A

広州



華思特(広州)汽车配件有限公司
FIRST(GUANGZHOU)AUTOMOTIVE PARTS CO.,LTD



技術力、安心、信頼、高品質。
製品を通じてお客様の満足と
社会に貢献することを目指します。

お客様の求めるデザインを
お客様の求める品質で

主要製品:
自動車部品
建築物
コインロッカー関連

主要設備:
300～35トンプレス ロボット溶接
スポット溶接機 タッピングマシン
ボール盤 その他

広州市花都区汽車城東風大道西C
TEL:(86)20-8673-3311 FAX:(86)20-8673-3310
Email: yuji_sugaya@firstgz.com

ADVERTISING HOTLINE 広告のお問い合わせ
HK 香港 (852) 2376-0633
GD 広東 (86) 20-3884-0123

PPW (Pocket Page Weekly)
zets_ppw@pocketpage.com.hk

香港版、上海版、北京版、越南版電話帳
zets_pp@pocketpage.com.hk

PPW
pocket page weekly