

中国で市場開拓へ

寄居の自動車 関連中小7社 21日渡航、商談開始

寄居町商工会は県中小企業振興公社と連携し、町内の自動車関連企業の海外展開支援事業を展開する。町内の若手経営者らでつくる寄居少壮工業会の中小企業7社で海外ミッションプロジェクトチームをつくり、21日に中国・上海へ渡航。商談活動を3日間実施する。先が読めない世界の経済情勢の中で、経済大国として成長する中国での市場開拓を目指す。

国内の中小企業の海外展開事業に寄居町商工会と寄居少壮工業会が選ばれた。中国国内の自動車関連企業で商談を行っていくための環境づくりを進めた。

業に寄居町商工会と寄居少壮工業会が選ばれた。中国国内の自動車関連企業で商談を行つた。

(米山士郎)

寄居少壮工業会は、寄居町内外の製造業などの50歳以下の経営者・後継者で組織。自動車関連の精密機械加工、精工會が寄居町商工会館で15日まで、中国の現地ローカル企業、日系工作機械メーカーなどで商談活動を行つた。

密金型、鋳造などの技術を持つ中小企業7社でプロジェクトチームを結成し、6月から戦略会議などを重ねてきた。今回の渡航では22日から24日まで、中国の現地ローカル企業、日系工作機械メーカーなどで商談活動を行つた。

来年度以降は、上海に開設された埼玉県のビジネスサポートセンターなども活用しながら、市場開拓を模索していく。プロジェクトチームリーダーの佐々木毅さん(50)は

「今回は現地で有益な情報を入手して、継続的な営業活動ができるように検討していく」と話している。



2010年 11月18日 木曜日
(平成22年)

埼玉新聞社 〒331-8686さいたま市
北区吉野町2-282-3
本社代表 048-795-9930

地元密着 迅速対応

ぶぎんリース

TEL 048-642-1231

19 深夜に架ける巨大橋

建設工事が進む圏央道の久喜白岡ジャンクションで未明に大規模な架橋工事が行われ、約200人が見学会に参加。約170トンある連絡橋の架設作業を、息をのんで見守った。



9 ア大ビリヤード鈴木が金
13 和紙で見せる世界の名車
15 秩父山間地に出張商店街



牛江酒井 レモンカク

中国で得たヒント



寄居町商工会青年部の挑戦

シバサキ製作所は寄居町の創業56年目の自動車部品メーカーだ。私の祖父が立ち上げ、近隣や県外の自動車部品メーカーを顧客とし、今では社員100人を抱える企業となった。私も入社して9年、ものづくりの現場で汗を流し、現在は取締役工場長として経営に携わっている。

2009年の世界同時不況では売り上げが激減した。社員一丸となつて頑張り、比較的早く業績を

●5

回復できたものの、さらに大きな危機感を感じるようになった。

中国など新興国では現地部品メーカーが次々と生まれ、技術を日々進歩させている。我々が今まで

部品を提供してきた日本市場でも、安価な労働力が得られる新興国からの部品の輸入が加速している。

「拡大する新興国市場に我々の製品、技術をいかに売り込んでいくか?」「国内で新興国からいかに商圏を守り、販路を開拓していくか?」。2010年の幕開けはこのことで頭がいっぱいだった。

◇

寄居町商工会の工業部会に属する若手経営者グループ「少壮工業会」でも頻繁にこの話題が出ていた。そんな折、商工会の笠原職員から「経済産業省の方針で、埼玉県中小企業振興公社が自動車業界の中小企業の海外進出支援事業を行つ。ついては少壮工業会のメンバーを推薦したい」と話を持ちかけられた。

2009年の世界同時不況では売り上げが激減した。社員一丸となつて頑張り、比較的早く業績を

このことで頭がいっぱいだった。

海外進出

渡航先は、埼玉県がビジネスサポートセンターを開設した上海。日本の商社や設備メーカーの紹介を得て、3泊4日で5社にプレゼンを行う強行スケジュールとなつた。

事前にプレゼンの内容を議論する過程で、グローバルな環境での

◇

この事業では、中国の自動車部品市場に日本の高い技術を持つ中小企業を売り込み、受注獲得を目指す。渡航費用の提供、通訳、商談先選定、自社PRのアドバイスを行つてくれるという。

2月に連絡を受け、11月渡航といつタメなスケジュールだったが、我々にとって渡りに船。北陸軽金属工業(寄居町赤浜)の佐々木専務取締役をリーダーとして、7社が参加した。各社の得意技術は量産部品製造から特殊素材成形までさまざま。メンバー同士で議論し、専門家のアドバイスをいただきながらプロジェクトの準備を進めた。



昨年11月22日、中国・南通市で行った地元自動車部品製造メーカーとの商談活動

自社の強みを再認識することができた。その結果、超高精度な設備部品や省力化設備などの技術に現地メーカーの興味を引き出し、商談を進めることができた。

さらに、我々のライバルとも言うべき企業の生の姿や課題も知ることもできた。訪問した現地メー

カーは広大な工場に最新鋭の設備が並んでいた。経営者の説明を聞き、市場規模の拡大に裏打ちされた成長路線に圧倒された。設備や資金力では中国企業に敵わない印象だ。しかし、中国では人件費の高騰と定着率の悪さが悩みの種と

現地で行動をともにした商社駐在員によると、比較的早くから工業化が進んでいる上海では人件費が高いままでは人件費が安い内陆部の工場に負けてしまう。「上海の工場も日本企業と同じ危機感を持っている」といつ。安価な労働力を求めるだけではいすれ行き詰る。「情熱と戦略があれば、世界中どこでもビジネスチャンスを見いだせる。知恵を出せ」。駐在員の助言は心に残つている。

帰国後、この言葉を胸に自社の工場を見渡すと、すばらしい技術、経験を持つ人材、伸び盛りの若手スタッフがいた。改善したい点もたくさん見えてくる。近隣には素晴らしい専門技術を持つ企業があり、協力体制を敷いてくれている。そうだ、我々は「人」で勝負しよう。

今回の事業は、中国市場への進出の機会と新たなチャンスを生み出す力をくれた。寄居町商工会、埼玉県中小企業振興公社、経済産業省はじめ、協力を頂いた皆様に本当に感謝している。ここ寄居町を中心に、仲間と共に知恵を最大限に出し、ますます世界の市場に売り込める製品をつくりたい。(シバサキ製作所取締役工場長・柴崎亮二) ■隔週掲載