

日立地区中小企業の海外(中国) 展開支援活動の事例紹介

地域経済の活性化に資する
国際的な地域間ネットワークの構築と、
ビジネス交流への展開を目指して！！

財団法人日立地区産業支援センター
Taipei Computer Association 東京

地域産業政策における国際化の状況

※国際化＝事業フィールドの拡大(亜細亜大学 西沢先生)

- 「海外企業ともその技術で渡りあえる、国際的視野に立った産業集積の育成を図る」

(茨城県県北臨海地域基盤的技術産業集積活性化計画)

- ビジネスの国際化推進 (新日立市基本計画)
- あらゆるチャンネルを駆使した営業・販売の推進
(日立市工業振興計画)

- 海外進出した企業群

上海: 亀屋工業所、泉製作所 蘇州: ハギヤニューテクノ、青山製作所
海南島: スターエンジニアリング タイ: スターエンジニアリング
フィリピン: 大友製作所など

日立地区から中国進出した企業群



萩谷新技電子



上海亀屋電気



上海坂井塑料



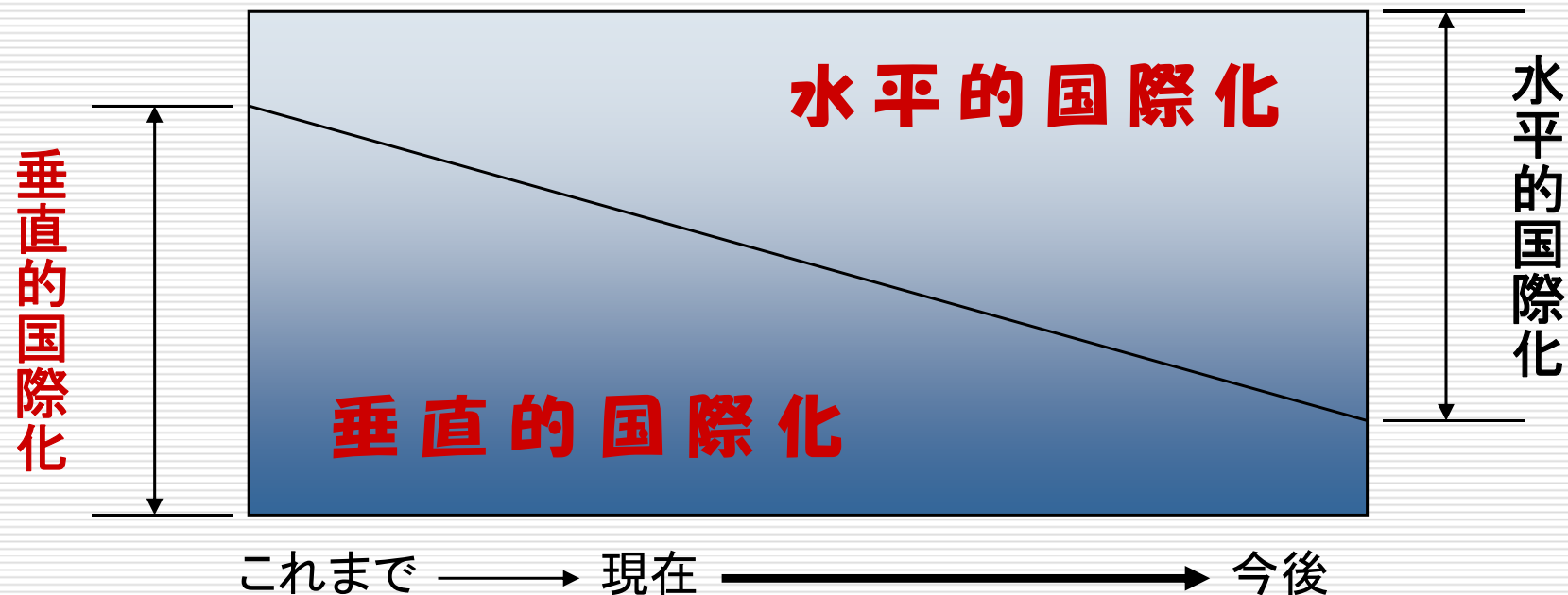
青山汽車緊固件

中国における国際化の進展

□ 水平から垂直的な国際化へ

◆ 垂直的・・・労働力、市場主義⇒上下関係

◆ 水平的・・・相互補完の関係⇒対等な関係



地域中小企業の国際化意識(1)

□ 地域中小企業における国際化の実態と意向

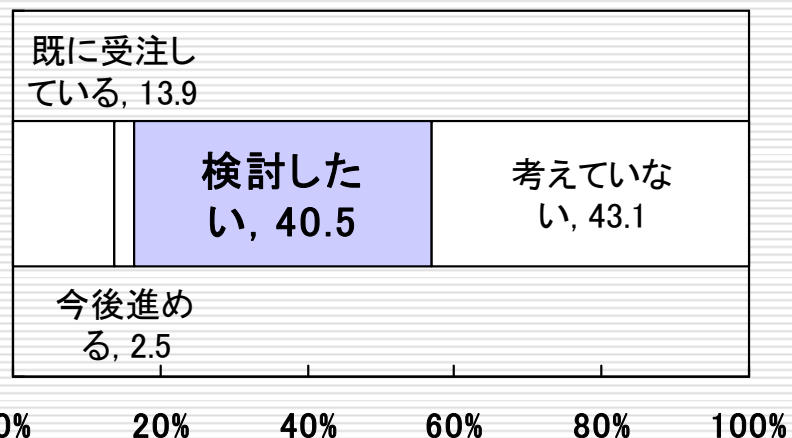
(単位: %)

	受注	発注	提携	技術 導入	共同 開発	研修生 受入	接触
既に実施	13.9	13.9	8.9	2.5	2.5	3.8	12.7
検討中	2.5	5.1	2.5	6.3	1.3	1.3	1.3
今後検討	40.5	24.1	38.0	39.2	32.9	32.9	45.5
余地なし	43.1	56.9	50.6	52.0	63.3	62.0	40.5
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

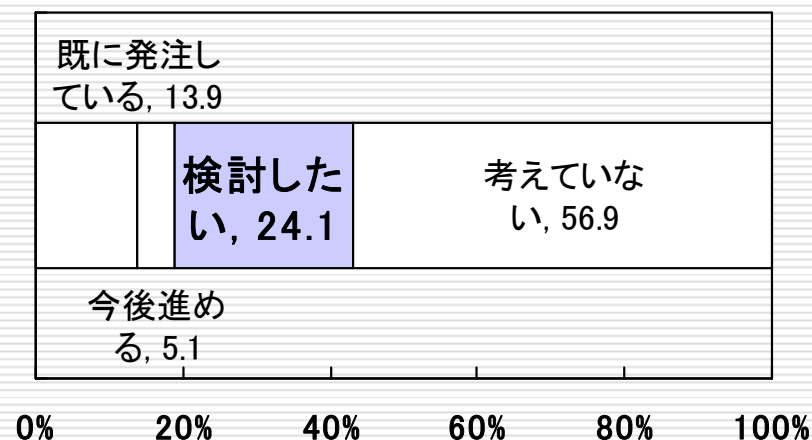
2004.8 日立地区中小企業の国際化戦略に関する意向調査(HITS調べ)

地域中小企業の国際化意識(2)

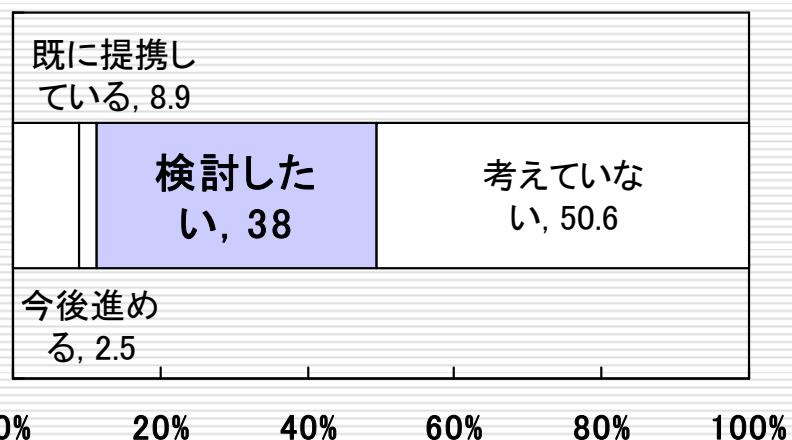
受注状況



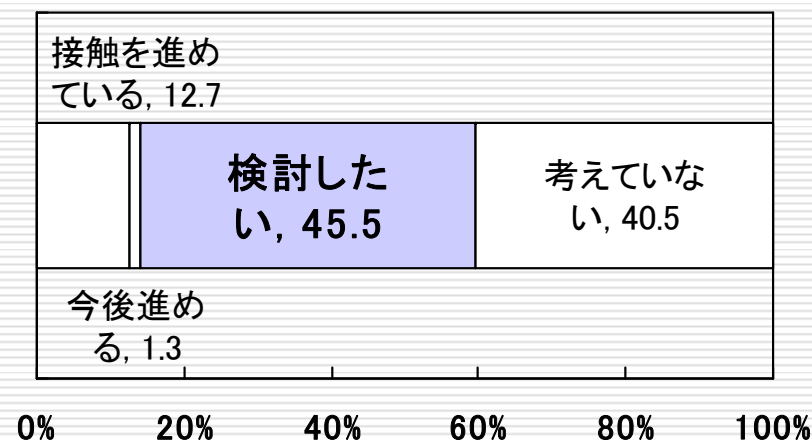
発注状況



技術・販売の提携



海外経営者との接触意向



国際化による活性化の成功要因

- 現地パートナーの発掘
- 優れた人材(中間管理職)の確保
- 中国市場の積極的な開拓
- 本社工場の業績進展に貢献
- 優れた技術や製品を有する

展示会・商談会を契機
に伸展することが可能

産業交流のターゲット

□ 中国: **蘇州市**

人口: 700万人

古くから地域の政治、
経済、文化の中心。

織物の街として発展。

⇒ **IT産業の集積地**



蘇州市とのネットワーク構築の経緯(1)

- 2003.10 eMEX2003を愉快的な仲間と見学
- 2004.9 蘇州市人民政府の日立市長訪問
- 2004.10 中国ミッション団(22名)の派遣
⇒**現地の状況を知ることが第一の目的**
- 2005.10 世界地方都市十字路会議に蘇州市を招聘
- 2005.10 中国ミッション団の派遣(15名)
→JETRO LL事業による支援(2005～2006)
⇒**ビジネスマッチングの契機**
- 2006.6 日立市長訪蘇による新区管理委員会との覚書締結
- 2006.7 蘇州の有力企業招聘(2社)
-

蘇州市とのネットワーク構築の経緯(2)

- 2006.7** **蘇州駐在員の派遣(～2009.5まで断続的に実施)**
- 2006.10** 中国ミッション団の派遣(27名)
現地での商談会実施
ひたちテクノフェアへ有力企業招聘(2社)
- 2007.9** 中国ミッション団の派遣(12名)
- 2007.12** ひたちテクノフェアへ有力企業招聘(4社)
- 2008.3** ひたち立志塾中国(蘇州、無錫)視察(8名)
- 2008.10** 中国ミッション団の派遣(12名)
- 2009.3** ひたち立志塾中国(青島、大連)視察(12名)
- 2009.10** 中国ミッション団の派遣(7名)
-

2008の状況(4日間)

eMEX(蘇州電子IT製品調達展示会)

- 国家級のIT(PC、半導体、デジタル家電)見本市
- 部材の現地調達・販売が目的(BtoB型展示会)
- 出展:557社(1,511小間)
- 来場:50,000人



2004ミッション団の声



- 工業技術はこれからと感じた
- 日本国内で中国をどう意識していくか
- 中国でモノを売るのはなかなか難しい
- ビジネス環境が刺激的である
- 進出には信頼できるパートナーが重要
- 人材の確保、定着にはそれなりの報酬が必要



自社のポジショニングを認識し、グローバル化する産業活動の中で「がんばろう」という意識の再確認が進んだ

2005ミッション団の成果

- eMEX2005への出展
- 日中台商談会 ⇒ 70名の参加
- 現地企業の突撃訪問 ⇒ 4社（招聘候補2社）
- 具体的な引き合い ⇒ 4件（招聘候補1社）
- 見積もり依頼 ⇒ 6件



サンプルや図面を展示しPR。展示会や商談会で知り合った企業を突撃訪問した。短期間ながら成果あり。

中国に進出している日系企業の声

- 国内工場と中国工場の住み分け⇒分業化
 - 人的ネットワークがビジネスのカギとなる
 - 何ごととも予定どおりには進まない⇒流動経営
 - 人材の定着策に苦勞する
 - 客先に近接して製造するのが中国のメリット
 - 生産ライン合理化の余地は大きい
 - 国際競争力の強化⇒日本での営業力強化
 - 計画的な人材育成が必要
-

日系企業以外(台湾系,中国系)等の声

- 離れていることで人脈が深まらない
⇒ 懐に飛び込むことでビジネスチャンスも拡大する
 - 日本の技術を導入したい
⇒ 日本の品質管理、生産管理、生産技術は正しく評価されている
 - 日本の技術を教えてくれる人材が足りない
⇒ OB技術者を派遣して欲しい
 - 蘇州市政府は日系企業をまだまだ誘致したい
-

ビジネス展開の4つのステップ

<STEP1>

中国展示会への出展、商談会開催による
ビジネスパートナーの発掘

- ⇒適地生産の原則による国際ビジネスへの展望
(要高度技術製品→日本、コストダウン→中国)
- ⇒新規市場開拓への野望
(中国市場における自社製品の販売)

<STEP2>

蘇州市有力企業の招聘

- ⇒ビジネスネットワークの深化
(見積もり、試作依頼、受発注の検討など)
- ⇒相互理解
(中国を知る、日本を知る)

<STEP3>

国際ビジネス(受発注)の実現

- ⇒蘇州市企業への生産委託(OEM)、
賃加工外注の展開
- ⇒日立地区企業の競争力の強化、業績の進展、開発
投資の増大

<STEP4>

中国企業の技術力向上

→高度な外注品への対応

- ⇒日立地区企業による技術供与、技術移転、技術提携
などの実施
- ⇒中国からの研修生受入
- ⇒日立地区企業の競争力の強化、業績の進展
- ⇒中国企業への投資・買収、日本企業の中国進出

日立～蘇州間ビジネス交流のメリット

日立地区	蘇州地区
世界レベルのコスト実現 高度加工品の受注 新市場(中国)の開拓 ↓ 業績の進展 研究開発への投資 ↓ 国際中堅企業への成長	量産加工品の受注 技術レベルの補完 ↓ ↓ 業績の進展 工場・設備の拡張投資 ↓ 日本からの投資増加 日本への投資





HITS職員を蘇州高新区に派遣する

<背景>

中国の成長を地域中小企業のビジネスに活かしたい
中国の生きた情報をリアルタイムに日立へ
日立市と蘇州市の良好なネットワークの存在
蘇州では「日立」の名が売れている

<役割>

国際展示会の出展支援
国際受発注のコーディネート
技術指導を通じた受注開拓の実践

中国のものづくり技術の現状と課題

□ ある中国人経営者の話

「大部分において日本と同じ加工ができるが、現状では品質に対する認識や基準が違うので、高精度・高品質を要求しても無理」

□ 指示するだけでは動かないのが中国

「指示の背景や理由に納得しなければ、こちらの要求する完璧には仕事を行わない」

「休日も従業員と付き合う心構えが大切」

今後の中国ビジネス

中国を拠点にした世界からの受注

□ 世界の工場「中国」を利用する

世界各国の大手企業が中国で生産、あるいは中国から部品を調達している現状を捉え、中国をフィールドに世界中の企業と取引を拡大する。

□ 巨大な中国市場をターゲットにする

世界一の自動車生産台数を記録した中国。そして13億人とも15億人とも言われる巨大市場。ここに積極的に参入することを日本の中小企業も考えるべき。国内の市場は縮小する一方である。

今後の中国ビジネス

中国にビジネス提案する時代

□ 社会システム系の事業提案で市場を創出

日本の先進的な社会システムは中国にとっては魅力である。公共交通機関や行政システムなどの提案を行い、新しい市場を創出しそこに参画する。

□ 環境、安全・安心がキーワード

餃子事件などから食の安全・安心への意識が高まっている。また環境汚染も深刻な中国では、環境に関するビジネスが熱い。富裕層は健康をお金で買う！

お問い合わせ先

- (財)日立地区産業支援センター

<http://www.hits.or.jp/>

事務局 係長 小山 修

- Taipei Computer Association 東京事務所

<http://www.tcatokyo.com/>

駐日代表 吉村 章
