

アジア展開 新時代

2013年版九州経済白書「アジア最前線」九州のグローバル戦略」は、海外展開する九州・山口の企業の進出先が、中国一極集中から経済成長が続くベトナムやインドネシアなどアジアに広く分散する新しい時代に入っていることを示した。少子高齢化

の進展で、国内市場の縮小は不可避。地場企業が生き残るためには、九州で10年間で倍増した留学生のネットワークや過去の失敗を乗り越えて新しい市場を開拓した先達の知恵も活用し、果敢にアジアに挑むことを推奨している。



インドの新工場竣工式で現地従業員が見守る中、始動スイッチを押す浜本康男社長
—2012年9月

「真面目で熱心。とてもド東部のオリッサ州に月産相性が良い」。2011年1500トを生産する高炉5月にインド最大手の耐火 向け耐火物の大型工場でも物メーカを買収した「黒崎播磨」(北九州市)の浜本康男社長は手応えを感じている。安定した経済成長と勤勉な国民性。買収後は予想以上のハード・ネゴシエーター(手ごわい交渉)

黒崎播磨(北九州市)

堅実さ インドの魅力

相手)。考え方が欧米に近い」と浜本社長。買収金額を含め契約内容の数字や文言に徹底的にこだわる。交渉には通常の約3倍の1年かかった。それでも浜本社長の表情は明るい。中国に次ぐ世界2位の人口を抱え、11年度まで9年連続の6%超の経済成長を続けるインド。付き合いは付き合っただけで堅実な国家との印象が強まっている。インドの子会社の売上高は買収1年目で黒崎播磨グループの13%に達した。浜本社長は「このチャンスを生かし、あと3、4年で20%にしたい」と期待する。

進出企業トップに聞く

経済白書で紹介されているアジアとともに成長を目指す地場企業のうち3社のトップに経営戦略などを聞いた。

中国・武漢市の地下鉄の駅構内に、3色のシュークリームが並ぶひとときわ大きな看板がある。「丸山泡芙」。大分市で洋菓子店「ベルクール」を営む丸山祐司社長の名前とシュークリームを表す「泡芙」を組み合わせた店の名前だ。きっかけは、2011年3月、大分市が主催した中国視察ツアーだった。現地百貨店の社員に紹介された投資家と意気投合。丸山社長も個人で出資して合弁企業を設け、ツアーからわずか半年後の10月には武漢市の百貨店にシュークリーム専門店がオープンした。価格は日本円で1個130円と現地平均の約3倍。接指導する。いずれは見込みのある中国人を大分市でスイーツの味と、高級感が富裕層に受け、1日約千個売れる大ヒット。店も開業1年余で武漢市内に5店に増えた。丸山社長は「中国の洋菓子文化はまだまだ拡大する」と意気込んでいる。

ベルクール(大分市)

高級スイーツに商機



中国・武漢市にあるシュークリーム店「丸山泡芙」

13年版九州経済白書

【解説】2013年版の九州経済白書は九州・山口企業のアジア進出をめぐり、中国以外に投資を分散する動きがチャイナ・プラス・ワンの流れが強まっている事実を踏まえ、さらにその潮流を太く、強くすべきだと指摘した。環太平洋連携協定(TPP)交渉の参加が焦点になる今、九州経済の発展に不可欠な「アジアの二員」という視点をあらためて確認する狙いだ。

九州がアジアの玄関口としていわれて久しい。そのワークはほかの地域にない。これは距離的な近さだけでは強い武器になる。

「製造拠点」から「成長市場」へ

【解説】2013年版の九州経済白書は九州・山口企業のアジア進出をめぐり、中国以外に投資を分散する動きがチャイナ・プラス・ワンの流れが強まっている事実を踏まえ、さらにその潮流を太く、強くすべきだと指摘した。環太平洋連携協定(TPP)交渉の参加が焦点になる今、九州経済の発展に不可欠な「アジアの二員」という視点をあらためて確認する狙いだ。

地場企業の海外展開を支えるため、地方銀行が海

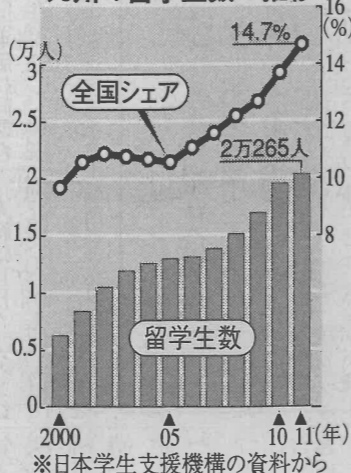
いつつある。あとは経営者

野を駆け、一層激しくなる競争で生き抜くためのノウ

を希望しているというデータもあり、この人的ネットワークはほかの地域にない。これは距離的な近さだけでは強い武器になる。

ハウを蓄積することが必要と訴える。安い人件費を求めて製造拠点を展開するだけの関係から、市場を求めて外食やサービス産業といった「内需型の産業も進出する関係へ。九州とアジアが文字通り一体化していくポータルレスの時代で地場企業に求められるのは、「先手必勝」の心構えだ。

九州の留學生数の推移



ユニティ・ソフト(福岡市)

中国人の育成に力

インターネット通販などのソフトウェア開発を手掛ける「ユニティ・ソフト」(福岡市博多区)は2005年10月に中国山東省威海市に現地企業などと合弁会社を設立。現在は開発業務の約3割を委託している。中国人技術者約20人が勤務する合弁会社の社長を務めるのは、ユニティ社が04年に日本で採用した中国人技術者だ。「中国人は中国人にまともな方がいい」と、ユニティ社の萩田寛司社長。日中両国の言葉や国民性、商習慣を理解しているため、やりとりが円滑に進むという。ただ、中国人の育成には難しさもつきまとう。同社では04年以降、中国人の男女計5人を採用したが、4人は既に退職。1人は福岡市内で協力会社を経営しているが、3年間かけて育てた人材が他社に移ったとみられるケースもあった。それでも萩田社長に後悔はない。今後の成長には、成長著しい中国国内での受注拡大が鍵になると考えているからだ。「それには、中国人の育成が不可欠」。今春も中国人留学生1人を採用することを決めている。



中国人技術者の仕事を見守るユニティ・ソフトの萩田寛司社長(右) —福岡市博多区

- ◆九州経済は投資、生産、貿易、観光などあらゆる面でアジアと深いつながりを持っている。
- ◆アジア進出は新興国に広がり、中小・零細企業も盛んに挑んでいる。
- ◆進出リスク軽減やノウハウ指図のため、銀行やコンサルタントなどの支援が増えている。

白書のポイント

(小川俊一)