

中国／上海

三洋マシン株式会社 — 桑洋機械商貿(上海)有限公司 —

1999年上海に本業のためのアンテナショップ設置
発展要素は、中国と協力&信頼できるネットワークの構築



代表取締役社長 桑島 文展 氏

三洋マシン株式会社は1990年代初めより海外取引に注力し、現在では米国や欧州だけでなく中国にも拡大し、年間売上額のうち海外の割合は、ほぼ50%となっている。

2007年に中国(上海)に設立した桑洋機械商貿(上海)有限公司(資本金1,680万円)は拡大を続ける中国国内需要を取り込む日系企業をはじめ中国企業向け大型案件を受注している。

最近中国ビジネスに興味のある企業から連絡や相談を受ければ、当社の中国展開の経験より、各種助言・現地サポート情報等、案内を始めている。

1999年中国(上海)に機械商社のアンテナショップとして副業のコインランドリー設置

—中国(上海)進出の経緯を教えてください。

私は、1990年頃からずっと中国進出と文化交流に関心がありました。その頃、北京で二年に一度開催されるCIMT(中国国際工作機械展示会)という工作機械の見本市を見に行ったのですが、当時の北京はまだ官僚主導の

本 社 〒344-0064
春日部市南1-9-50
電 話 048-736-8391
ホームページ <http://www.sanyo-m.com/>
設 立 1975年
資 本 金 1,200万円
売 上 高 約12億円(2011年10月期予想)
従 業 員 10名
事業内容 工作機械商社・環境機器の総合プランナー、コインランドリー経営

現地法人 桑洋機械商貿(上海)有限公司
上海市虹口区吳淞路205号
1310室(200080)
電 話 0086-21-6120-5258
F a x 0086-21-6120-5196

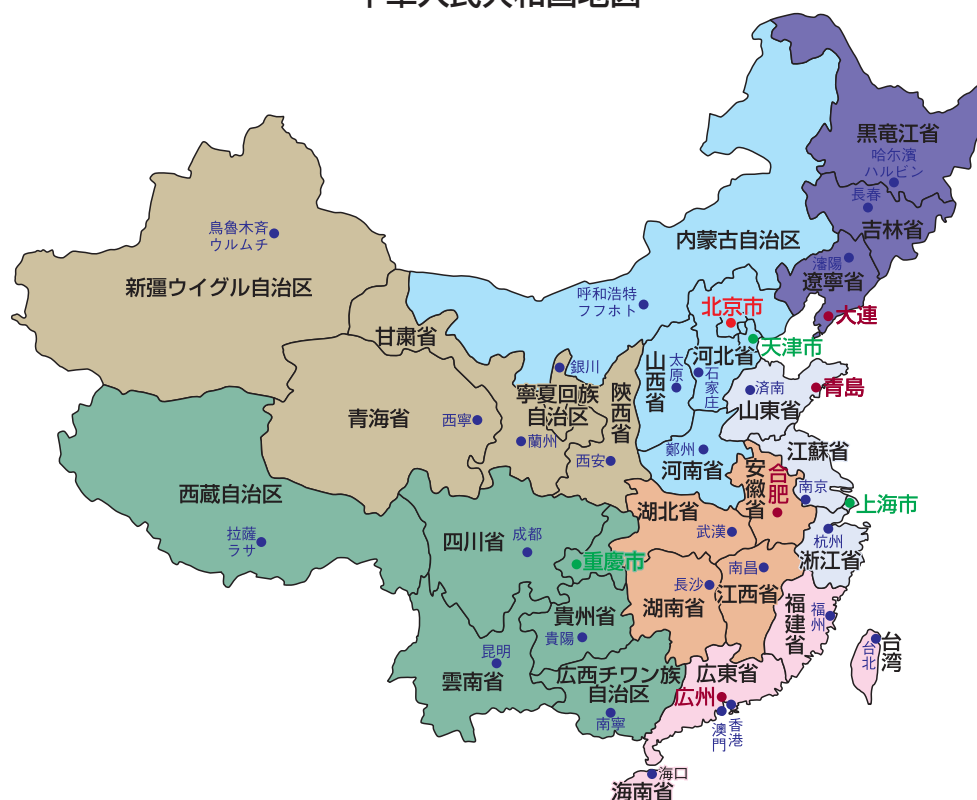
体制で、その当時の状況では、中国ビジネスを開始するには不十分な環境と判断し、時が来るのを待ちました。

その後、1999年に日本の大手電機メーカーによる、中国でコインランドリー店舗ビジネスの開始を知り、3月に上海現地を視察訪問しました。上海と北京では、実情が大きく異なった印象を受けました。ある部分の上海は、東京以上の商都で、すぐにでも出て行かなくてはいけないと心を動かされました。

当時、中国に精通している、埼玉大学の教授を通して以前からご紹介されお付き合いしていた中国人の留学生に、助言・協力をいただきました。上海出身の彼は、埼玉大学の大学院を卒業した後、日本の一部上場自動車関連会社に勤務した後、上海に帰国して会社を興していました。

私のコインランドリー出店に対し、やはり彼の友人で日本の大学に留学経験のある方を紹介いただき、その方に何かと力になっていただいていた店の準備をしたわけですが、当時、上海市内商店街には、予算と機能、立地条件を満たす、駐車場付きの貸店舗を見つけるこ

中華人民共和国地図



とが難しく、困っていたところ上海市内の名門大学の学生寮の一角をお借りする話をいただき、関係者のご尽力の御蔭で、店舗を運営開始することができました。

場所の優位性より、大学の寮生と一般の方達が、便利に利用できることが最終決定の要素でした。

急ぎ、日本からの設備等の手配を行い、11月には洗濯機・乾燥機合わせて14台を備えた、上海1号店をオープンすることができました。もちろん、各種手続き申請等、上海の知人・友人にご尽力いただき、何とか運営開始することができました。現在10年以上、寮生の方々に利用いただき大学から感謝状を受けるまでになりました。長年、当社の代理としてコインランドリーを運営いただいている上海の友人は、家族付き合いもしている信頼あるパートナーです。

コインランドリーは、朝7時から夜7時まで、機械は休みなく稼働しましたが、コインランドリーの事業ではあまり儲けるつもりは

ありませんでした。とはいうものの、大きな損も出さないという決意ではじめました。

中国展開の目的はあくまでも本業の工作機械を販売するための拠点、チャンネル、ネットワークを作ることでした。実際、1店舗では今後、市場分析の情報としては不十分と思ひまして2店舗目を上海市内で発展が見込める、別の名門大学の学生寮に展開することになりました。

2001年10月洗濯機・乾燥機・計17台を設置し上海2号店をオープンしました。2号店出店の際も、上海の友人、現地の人がいろいろ動いてくれましたので大変助かりました。

中国人留学生などの人的ネットワーク（人脈）を活用して業容拡大

——中国ビジネスの成功の秘訣はなんですか。

信頼あるパートナーとの出会いです。コインランドリー事業では、突如発生する予期せぬ出来事を含め、現場で、実務上対応してい



お客様の仕様に沿って収めた専用機

ただくパートナーが必要でした。開店以降、信頼ある上海のパートナーに日々の業務を任せ、定期的な報告連絡を取り合い、今後のチャンス・展開を見極めて来ました。商売としては、評価できる結果ではありませんでしたが、信頼あるパートナーとの出会い、そして社会貢献として、大学の寮生の方々に長く愛用いただけたことは、何よりも変えがたい、大きな財産となりました。

日本的経営による親切・サービスを基本に、今もなお、コインランドリーの運営という点では上海支社のビジネス展開を守ってくれています。

本業の機械関係でも、当社が日本国内で今までに培ってきた、ビジネス・パートナー（製造メーカー様）との信頼関係が成功の秘訣です。ものづくりのノウハウと、中国での販売ネットワークの力が徐々に評価いただきはじめました。日本が中国側の要求に対し、的確な、最新の技術提案をベースに、迅速な対応が大切かと思えます。

今ふりかえると、中国人の方々と日本の日本在住からの付き合いを含め、長く時間をかけた人的交流が、私の中国ビジネス展開において、大変重要な要因でした。

また、私から提供する人的ネットワークも、彼らにとって発展できた大きな要素で、お互いに、大変恵まれた御縁があったと思えます。



中国企業に納入したホーニング加工機

2007年に機械商社としての中国現地法人 桑洋機械商貿(上海)有限公司(独資)を設立

——正式に現地法人設立に踏み出したきっかけは何でしょうか。

先にも話しましたように本業の機械商社設立に目標を置いていましたので、コインランドリーはあくまでアンテナショップ的位置付けです。設置した場所が、大学構内だったので、大学の先生や弁護士の方と友達になり、少しずつ会社設立の情報や勉強、相談も行っていました。

すでに、日本での大手取引先関連事業で、大連、瀋陽、青島などでの工場の生産設備の輸出経験もしていました。その後、各地に広がり始めた生産設備に関係する部品の供給などで、現地に貿易のできる会社を作る必要が出始めたことも要因の一つでした。

しかし、当社のような小規模商社が、中国のお客様から取引を認めていただけるか、最大の心配要因でした。

そこで、大手取引先の中国人経営者に中間商社の存在を認めていただけるか、聞いてみました。その結果、自分たちの役に立つ設備や、良い情報が得られるのであれば、何の心配もなく桑島さんから買いますよとの話を聞きました。そこで私は我々の特徴を売ること考えれば問題なしと思ったので会社設立の手続きを開始しました。これから先も、この方の言葉を大切に、中国の企業に喜んで

もらえる仕事をしていきたいと思います。

中国での時代の流れを考えたとき、すこし遅いかと思いましたが、市場規模が桁違いに大きい大陸では、タイミングとチャンスは、その時代、その時代に必ずあると実感しています。

——現地法人の体制はどうなっているのですか。

桑洋機械商貿（上海）有限公司は、総経理として日本人、副総経理、技術顧問、それぞれ大手企業出身の技術経験者を主に、現在6人の主要メンバーで運営されています。

個々の案件、プロジェクトに合わせて、契約技術者や協力サプライヤーとの信頼ある連携パートナーで取り組んでおり、御客様から評価いただいております。

中国国内需要拡大の時流に乗った 日系企業から大型受注を受ける

——今、瀋陽でまた大きな商談がまとまりそうだというお話ですが。

現在、徐々に商談がまとまり始めています。中国で現在取引させていただいている企業は、冷熱産業の御客様が主です。

当社が提案、販売する日本製設備は、クーラーや、冷蔵設備、ショーケース、半導体等の冷熱メインユニットであるコンプレッサーを生産する専用加工機や専用組立設備です。

——中国でコンプレッサーの用途や需要は拡大しているのですか。

大陸では、日常の家庭用・業務用クーラーだけでなく、コンビニ店舗などにある空調、冷蔵用ショーケースで使用する業務用冷蔵庫、衛生面で大変重要視されるメディカル・医療産業において、幅広い流通産業の冷蔵設備においても、各主要ユニットで、コールドチェーン・ネットワークの構築などが必須です。大都市部のある沿岸部を中心に不動産、商業施設等、各種産業が発展していますが、内陸部を含め、このコールドチェーン・ネットワークの構築が、急務となっております。コン



同社が納入実績のあるレーザー加工機

プレッサー技術の活用により、熱ポンプ産業、温水産業等にも展開しており、この産業の市場性、可能性は、大きく見込まれております。——日本ほどそういう設備があるという状況ではないのですね。

内陸部で仕事の打合わせをする時は、空調なんて効いていませんから、みんな冬はオーバーを着込みお茶を飲みながらですよ。大都市部は快適ですけども…

——地図上では上海から瀋陽のような遠い場所と、どうしてお取引が始まるのですか。過去にお取引のあった会社様とのつながりですか。

そうです、日本の取引先様のつながりで瀋陽、大連、青島という場所でも商談があります。——安徽省のほうでも商談が始まっていると伺っていますが。

安徽省のほうも、日本との合弁会社様で中国の三大企業に入る総合白物家電メーカーの一つです。日本製の機械操作に慣れていることなども欧州などの機械メーカーに比べ競争上優位にあるようです。その会社は安徽省合肥と広州に工場がありますが、去年お取引が始まって、一生懸命上海から通いました。

——そういう商談は入札できるのですか。

最終的には入札で決まりますが、そういう入札があるという情報は、やはり人的ネットワークから得られます。最近、大手飛行機会社を含め、数多くの入札に参加しています。——ところで海外の売上割合はどのくらいですか。

昨年度は全体売り上げの約半分の50%、そのうち中国の成約案件は約半分以上を占めています。

今年の中国での取引額は国内取引額に匹敵

するようになるかもしれません。

——海外の取引は徐々にウエートは増えてきているわけですか。

大いに増えてきています。ただ、中国の取引に関しては、子会社の営業活動で成約ができていくわけで売り上げ粗利益は仕事内容によって按分しています。アメリカなど、中国以外の成約もリーマンショック後暫く落ち込みましたが徐々に増えてきています。

賃上げストが頻発するなど 厳しさを増している中国の賃金事情

——中国では賃上げストが多発しているようですが。

単純作業を行う工場労働者の月給の相場は、12～13年前は500元位で、日本円では約7,000～8,000円だったと思います。今では3倍ほど高騰しています。もちろん都市部と内陸部とは違いますが、現在の相場は、一般的に1,500～2,000元位で、約2万～3万円でしょうか。

——職種によっても違うのですか。

中間管理者あたりが全然違います。平均でおよそ1万元、約15万円位じゃないですか。高い人で25万円位ですね。向こうはどんどん上がっていくから、30歳位の中間管理者で40万円位とっている人もいるらしい、考えようによっては日本と変わりはないですよ。

また、都市部の労働人口はだんだん少なくなってきました。内陸部でも都市が発展して公共事業の職が増えていきます。自分たちの地元で仕事が見つかるとうざうざ出稼ぎに行き、家族離れ離れで生活しなくても済むのです。安徽省なども胡錦濤国家主席のおひざ元ですから、発展する要素があるんですね。

当面は中国で取引が始まった 新規のお客様へのサービス充実を

——今後の事業展開について、お話いただけますか。

まずは、2008年～2010年にかけて取引が始

まったお客様に、手堅く安心していただける製品を提供して、さらに日本製品の良さを理解してもらうように特化します。世界の工作機械産業が、中国内での商機を目指し、競争していますが、日本製の設備は、中国の生産設備として、さらに評価される産業だと信じます。

近い将来、北部地方のほうに営業所を一箇所設けるようにいられています。自動車もそうですが、家電製品も3年後を見たとき3～4倍の生産計画があり、市場では桁外れの需要拡大が見込まれています。その分我々もお客様の期待に沿えるサービス体制を作らなければならないと思っています。

これから中国進出を検討しているお客様へ「中国進出応援サービス」も開始

——これから中国進出を検討されている方への応援サービスも準備されていると伺っていますが。

今、当社がお取引させていただいているメーカー様などからの要請もあり、当社の現地法人がそれらの会社の連絡事務所代わりを務めたり、日本から進出するのに困っている会社へのコンサルタントとしての役割を果たすことも始めています。

一般に中小企業の方は中国に進出したいと思っても、何かと心配が多く意思決定がなかなかできないものです。そこで様子を見る助走期間を当社が手助けできないかと考えたわけです。

例えば半年程度当社の連絡事務所で様子を見て、これは見込みがないからやめるということでもいいし、そのまま続けるということでもいいし、人を探してくれとか、事務所を探してくれとか、そういうこともできるようにしています。

(詳細は次頁をご参照下さい。)

——それは心強いですね。大いにお役に立てると思います。宜しく申し上げます。



1310, Hengsheng Peninsula International Center,
205 Wusong Road, Shanghai 200080, China
(Phone) 21.6120.5258
(Fax) 21.6210.5196

三洋マシン株式会社上海支社 中国進出応援サービスの御紹介

■基本サービス

- ・弊社中国語ホームページに御社業務内容紹介の専用ページを作成
- ・中国お客様から問い合わせ対応・日本へ情報報告（月20回まで、以上の場合、別途相談）
- ・出張者応援—中国国内格安エアチケットとホテルの予約・上海市内タクシー予約・レンタカー予約
- ・中国関連展示会参考情報紹介（月1回更新）
- ・中国関連産業・政策情報報告（定期—約3ヶ月1回）

■特別サービス

- ・中国語ホームページ作成
- ・中国語カタログ作成
- ・出張者向け事務デスクの御利用
- ・出張者向け打ち合わせ会議室の御利用
- ・専属電話ラインを設置
- ・専属営業担当者を設置
- ・会計・税務業務代行
- ・中国お客様に向け営業活動（電話、メール、ファクス）
- ・中国お客様に向け現地営業訪問・同行営業・通訳
- ・関連営業資料（見積、提案書、会社紹介等）の翻訳
- ・関連市場調査・情報収集・報告

■専属サービス

- ・中国出社応援（事前調査・場所提案・出社手続き代行・税務及び関連法律諮問）

■対応範囲

- ・中国市場既取扱関係社様、中国市場に興味を有し支社や事務所がない会社様
- ・今まで中国に支社や事務所があるが、人材が不足・維持費用が高いなど悩んでいる会社様
- ・最低コスト及びノーリスクで、中国市場進出を試みたい会社様

■費用設定及び優遇条件

- ・費用設定に関して別途相談、最低月5万円より
- ・弊社経由の取引成約が一定額を超えた場合、後半年度の基本料金を無料とします

本件に関するご不明な点がございましたら、気兼ねなくご相談ください。
是非、弊社サービスを御利用の上、中国市場の情報収集と、中国進出・市場開拓のお力添えをさせていただきます。

SANYO MACHINE(SHANGHAI)CO.,LTD