



第一部「商機」をつかめ

3

日本への輸出額を増やして対応せざるを得なくなる。その結果、本社工場の生産量を抑制しているのが現状だ。

上海市の中心部から高速道路で一時間の松江工業区。外資企業が進出する工業団地の一角に、日中両国の国旗がはためく。精密部品の老舗メーカー「高井精器」藤沢市鶴沼神明二丁目、高井久勝社長(79)が日中合作で設立した上海高井精器有限公司の工場だ。

高井精器

高井社長は上海高井精器の予想以上の発展を喜びつつ、新たな難題にも直面している。

輸出型企業として進出した現地法人は、優遇税制を維持するためには中国国内の販売額を全体の三割に抑えなければならぬという条件がある。

現地法人の総経理(社長)の八方龍一さんは輸出型企業として進出した。しかし、IT産業界が増加すれば、その分、

現地法人との競争

りながら「これまで無償で提供していた金型の技術使用料を本社に納めさせるといふものだった。」

「現地法人はわが社にとって関連企業ではあるが、もはやライバルのよう存在」と高井社長はその理由を明かす。創立から一世紀を迎えようとする高井精器と、中国経

済の発展とともに創業十年余りで急成長を遂げている上海高井精器。切磋琢磨すること、中国市場でのビジネスチャンスを拡大する好機とも捉えている。(三木 崇)

◆高井精器 ベアリング保持器を設計・製造する国内バイオニア企業。創業1906年。資本金5900万円。