



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落に、日本・中国の国旗がはためく。精密部品の老舗メーカー高井精器(藤沢市鶴沼神明一丁目、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。

同社がここに進出したのは一九九四年。当時は安価な労働力を求めて日本から進出が相次いた第一次ブームが始まったばかり。ベアリング保持器と呼ばれる情報技術(I.T.)関連機器には欠かせない金属製やプラスチック製の精密部品を製造する。

□ 現地法人の総経理(社長)のバ方龍一さんは「輸出型企業として進出

から注目されてくるプラチック製品を中心とした近では中國国内向けの販売が増えれば、いかがの仕事が減っていく」と説明する。インフラ整備の遅れから慢性的な電力不足に悩まされるながらも努力を重ね、年商は進出当初の一億八千万円から三億円に膨らみ順調に業績を拡大して来た。

上海高井精器は從来通

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、優遇税率を維持するためには中國国内の販売額を全体の三割に抑えなければならないという条件がある。

このため、中國国内で高井社長は二〇〇四年、これまでになかった間に結んだ。それは、中國市場向け製品を生産する上海高井精器に対して、本社の知的財産であ

現地法人との競争

「現地法人はわが社にとって関連企業ではあるが、やはライバルのような存在」と高井社長はその理由を明かす。創立から一世紀を迎えるとある高井精器と、中国経

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ことになった。

◆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。