中小も中国進出

マルタカ 上海に合弁企業

年内の事業展開にらむ

中国の国際化・市場経済化には、日本の物流業界でも関心が高い。最近では大手運送事業者やメーカーの物流子会社だけではなく、中小企業の中国進出も進んでいる。包装容器などの運搬を手がけ、車両四十一台のマルタカ（鈴鹿市）でも、中国進出に向けて着々と準備を整えている。

（三輪 功）

問題点も多い

中国では〇一年十二月のWTO加盟を契機に、市場参入への規制緩和が始まり、外資企業による活発な投資が行われている。北京や上海など沿海部の大都市を中心として、空港、港湾、周辺地方都市を相互に結びつける高速道路、幹線道路を整備。物流システムに関しては、沿海都市では主として外資企業が地場の鉄道・道路輸送業者と合弁企業を設立し、物流網の拡大を図っている。

国際貨運代理企業は現在、外資比率七五%まで認められている。独資（一〇〇%外資）については、〇五年十二月までに規制緩和される見込みだ。しかし、依然として道路事情の悪さや、物流分野に関する専門的人材の不足などの問題点も解消されておらず「日本の物流と比べて、十年以上は遅れている」状態だという。

構造改革狙う

マルタカの片岡邦春社長は二年前、中国を訪れた際に「中国はアジアでアメリカと肩を並べられる唯一の国。一方で物流が遅れて企業が困っている」という現状を感じ、中国進出を思い立った。その後、三重県の産業支援センターなどに相談し、現地を何度となく訪問して準備を進めてきた。既に中国側の企業と合弁することで合意しており、年内にも上海に企業を立ち上げる予定。当面は社長と社員一人の二人体制となる。

同社長は「不景気を業績悪化の理由にしたくない。これまでのシステムを変えるときがきている」と、構造改革の必要性を説く。これまでも県内で初めてデジタコを全車に導入したり、安全性優良事業所認定に取り組んだりと、フットワークの良さには定評があった。中国の市場はそんな同社長の「お眼鏡にかなった」とも言える。

しかし、トラックの購入、雇用、免許の取得、人間関係などあらゆる面で「日本の常識が通用しない」とされる中国での事業展開は、もちろん容易ではない。例えば、中国はすべて契約社会。ドライバーも一年契約で、契約にない仕事は一切しないという。「手が空いたら手伝って」は通じない。

品質の差で勝負

独資の企業運営視野に

現地企業との競争においても同社長は「運賃競争では勝負にならない。トラックや人などの輸送品質で違いをアピールしていく」としているが、一方で「中国では企業よりも、友人や知り合いなどの人間関係を重視しがちで、必ずしも良い物だけが生き残る訳ではない」という。「お互いの考え方を理解することが重要で、中国側に考えを変えてもらうことも必要」と、ビジネスパートナーとしてお互いを高め合うことを望んでいる。

また、失敗も含めた経験を積むことの重要性も指摘する。「わからないから、いまのうちに経験を積む。それを生かして、規制緩和がされたら独資の企業で運営していきたい」としている。現在、上海大学に語学留学中。午前中は勉強、午後は仕事の生活。夢は「中国の子供たちのために学校を作ること。バイクでシルクロードを走ること」と語る。事業についても「中国の人と仲良く、楽しくやる」ことが基本だ。中国への愛情が事業の屋台骨を支えている。

え・井上まさる