

中国にロマンを求めて

～私が賭けた生き残り大作戦～

樋爪 伸二 さん
(タカラ産業株式会社 前会長)
インタビュー

日中経済交流研究会の会長でもある樋爪伸二さん(東大阪西支部)。プラスチック製品を日本へ輸入するため20年以上前にゼロから立ち上げた中国工場が、いまや300人規模に。さらに時代の流れに対応して海外販売へ軸足を移すなど大きなビジネス網に育て上げ、好業績を続けています。これまで支部例会などでは語られることの少なかった樋爪さんの中国体験に焦点を当ててお聞きしました。

——なぜ中国に行ったのですか？

80年代後半はバブルでどの外注先も大忙し。大阪ばかりか故郷の富山でも外注先を探したが、全然足りない。一方、海外に目を向けると当時の日本企業は韓国や台湾に進出していた。なるほど値段が安くてモノもいい。しかし国が小さい。韓国、台湾企業の外注先が中国やタイと聞いた。当時だれも中国など考えていなかったが、韓台がいずれ飽和するならばいま先回りして行った方が良いのではないかと考えた。1987年、初めての中国視察に(江蘇省・蘇州市)。当時、大阪同友会の副代表理事だった細川氏が蘇州市の幹部(副市長)とのパイプを持っておられ、同友会会員を中国

に連れて行ってくれた。これが大阪同友会初の訪中団だった。副市長は我々の投資を熱烈歓迎。細川氏も「同友会企業が蘇州に集まって協力し合えば」と背中を押してくれ、さっさと決断した。それが蘇州タカラの誕生につながった。

——なぜ合併ではなく独資にしたのですか？

合併なら中国人の相方がいるから最初は楽。しかし利益が出始めると対立し、もめる。そんな失敗例をいくつも見てきた。会社を作ることは手段。中国進出も手段。目的は利益を出して日本に持ち帰ること。ならば初めは苦労しても独資がいいと考えた。

——中国での苦労話を聞かせてください。

中国人は自分の間違いをなかなか認めない。たとえば品質管理の責任者に不良品を指摘すると「作ったのは他部署だ。自分は悪くない」。プラスチック製品に腰を掛けてへこませる社員がいたが「座ったらダメとは書いていない」。社会主義だったせいか「サービス」という概念がない。商店ではお釣りを投げてよこす。店員を呼んでも平気で弁当を食べている。26年前はそれが普通だった。また組織で働くという意識が薄い。ベルトコンベアーの一部が混んでいても、ヒマな人たちが手伝うわけでもない。われ関せず。モノの品質の悪さにも泣かされた。たとえばボルト・ナット。ネジが入らなかつたり回らなかつたり。しかし中国人



▲1995年 日本本社

1990年 鎮江訪問▶

