

## 中国事業に思う

チン プトン カン プトン  
聴 不 懂 看 不 懂

近畿支部長 堀口 昇一



先般、車体NEWS秋号において、海外進出の特集が生まれ、車体工業会の会員企業の海外進出支援策や、進出企業の紹介がされておりました。

そこで、私が中国事業を通して体験した、中国事情を紹介したいと思います。

表題にあります「聴不懂・看不懂」は、聞いてわからない、見てわからないという意味で、日本語の「チンプン・カンブン」の語源とされているようです。

我が社の中国進出は、先代の夢を叶える形で河南省鄭州市の南、長葛市に河南須河有限公司として実現いたしました。1995年11月、合併先の董事長と初対面した先代は、「この人だったら、一緒に事業をやっていける」との一念から、わずか3カ月後の96年2月、合併契約に至りました。ここから少しずつ、チンプン・カンブンの話になります。

まず合併相手が自動車には全然縁のない会社で、工業用ダイヤモンドを生産し、それ等を利用した切断機、切削機、研磨機等、最終製品まで手がける黄河実業集团公司という会社でした。

慌ただしく契約したのは、中国の生産設備に対する輸入関税が増税されるとのことで、急遽訪中し、契約内容や、事業計画もそこそこに契約の日を迎えました。契約当日、書類の日付は全て2カ月バックデートされた95年12月15日、しかも役人が待機し、直ちに役所に持ち帰って処理するので「早くサインしろ」との督促の中での契約になりました。

このような経緯だったので、その後が大変です。一番の問題は、中国では架装メーカーとして国の認可が必要だったのです。中国政府の方針は、自動車メーカーも含め、その数が多すぎ、業界の健全な発展の為、整理、統合させることでした。

新規に認可を取得するのは大変なことでしたが、各方面の方々のご尽力のお陰で何とか認可を得ることが出来ました。その裏では、日本製のパソコンや電気製品が必要だったことは、いうにおよびません。

更に架装メーカーは、シャシを購入し、上物を架

装して販売するのが基本で、それらの一 종류毎に車型登録しないと、生産・販売が出来ません。即ち「製の型式のシャシに仕様の上物を載せたトラックを生産・販売します」ということです。

このことが、合併会社の大きな経営課題となっており、先日も中国の排ガス規制の強化で各シャシメーカーの形式が変わっただけで、今まで金と時間を費やして取得した40種類の車型登録が一瞬にして水の泡と化し、再度、登録のやり直しです。

最近、合併会社は、中国各地の自動車部品メーカーを巡回し、自動車メーカーに部品を供給するミルク・ランと呼ばれる物流システムに用いるウィング車を日系物流会社に納入する仕事が増え、私も中国各地を訪問する機会が増えました。

行く先々の都市では、中央政府の抑制策にもかかわらず、地方政府の利権の為が大規模な開発区が造成されております。

農民から安い保障で農地を取り上げ、高値でデベロッパーに売り渡す地方政府（高官）にとっては、この上ない儲け話ですが、全ての開発区が上手くいくとは、私には思われません。

HENAN（河南省）に送金すべき資本金がHUNAN（湖南省）に行ったり、集团公司の敷地内であっても、工場建設の時には建築資材の盗難防止の為、敷地一杯にレンガの塀を築いたり、ニセモノが出回ると、我が社の製品も一流になった証、荷台より大きな荷物を積むのは日常的、冷凍車のいらぬ鶏や豚の生体輸送、「お酒の量は仕事の量」といいながら酒を勧める宴会、代金の回収は地縁、血縁者が行く等々日本の実情と違い、チンプン・カンブンが多々ある国ですが、カップラーメンの需要が年間200億食といわれるように、莫大な市場を持った国であり、変化のスピードも早く、中国人がいうように「上に政策あり、下に対策あり」の精神で、これからも中国と付き合いしていきたいと思っています。

（須河車体㈱・代表取締役社長）