

中国で顧客50社開拓

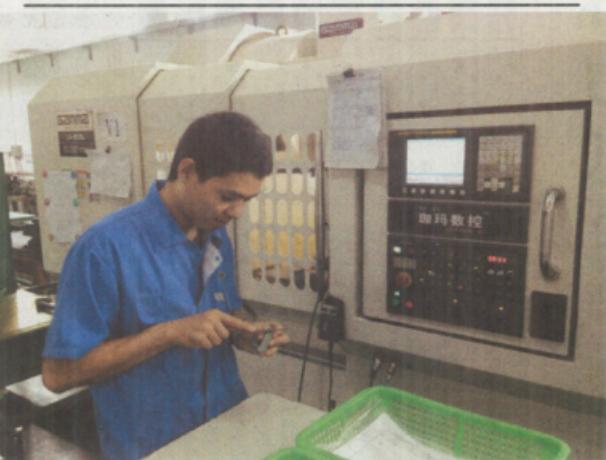
坂製作所(京都市右京区、坂栄社長、075・463-4214)は、海外企業と積極的に取り組む金属加工の「町工場」。大企業の看板もなく、単独で中国へ乗り込んだ。現地でも日本と同じ加工を手がけ、

日本の顧客向けに低コストで生産しているほか、現地での顧客開拓も始めた。グローバル化の波に立ち向かう果敢な挑戦が、町工場の経営を活性化している。

(大阪・田井茂)

地産地消 進む現地調達

坂製作所



中国ではどこの企業も一般の従業員の入れ替わりが激しいが幹部を固定して育成した

金属加工外注先育て品質保つ

「日本政府が尖閣諸島を国有化した2012年9月から半年間は、従業員の確保もできなくなつた」。坂

社長は日中関係の緊張不安定な政治と人手不足の離局を乗り切った。

坂製作所が同省に現地法へ出るのはもう遠い」とともに現地搬入されたのは07年。当時、精密加工した金属部品

生じなかつたもののストラ

イクが起き、毎日訪れていた求職者がぱたり止まつ

た。坂社長は本社から従業員を多数派出し、拠点を中国やアジアへ相次ぎ移していた。すでに現地

では賃金が上昇し、「中国

は日本より早くつた」。

中国で経営を実践し、特

に重要と学んだのは外注先

の指導と幹部の確保。

一時は従業員の半分を品質検査に充て、外注先を徹底的に鍛

え、人材も幹部約10人を固

定した。一般の従業員はど

うやく定着した中

国工場

も強調する。

中国工場では日

本国顧客向け部品

だけなく、組み

立てロボットや検

査装置を生産する

日系企業に部品を

納める現地供給の

仕事も増えた。さ

らに現地での展示

会場で、外資系

企業から貿易

取引も

多くなった

。坂

社長は「中国工場はま

だ大きないので概要や事

業規模を公表していない

が、売上高はすでに本社の

半分。仕事の量はほぼ同じ

に連している」と明かす。

今後は中国工場とさらに連

携し、本社と中国で仕事を

振る分けられる大型受注に

取り組む。日本と中国で

鍛えた複眼の経営術で「ス

ーパー工場」を目指す。



4回引越してよ

うやく定着した中

国工場

も強調する。

中国工場では日

本国顧客向け部品

だけなく、組み

立てロボットや検

査装置を生産する

日系企業に部品を

納める現地供給の

仕事も増えた。さ

らに現地での展示

会場で、外資系

企業から貿易

取引も

多くなった

。坂

社長は「中国工場はま

だ大きないので概要や事

業規模を公表していない

が、売上高はすでに本社の

半分。仕事の量はほぼ同じ

に連している」と明かす。

今後は中国工場とさらに連

携し、本社と中国で仕事を

振る分けられる大型受注に

取り組む。日本と中国で

鍛えた複眼の経営術で「ス

ーパー工場」を目指す。