

インタビュー

蝶理（天津）有限公司

赤井訓児総経理に聞く



赤井 訓児（あかい くんじ）
蝶理（天津）有限公司 総経理

環渤海湾地域の経済的中心地である天津をベースに活動する蝶理（天津）有限公司の赤井訓児総経理に、脚光を浴びる天津の経済状況と今後の発展、天津における同社の事業概要、さらに転換期を迎えた中国の内地ビジネスと事業展開の方向性などについて伺った。

赤井総経理は、今回で4度目となる中国駐在で、約40年にわたり中国ビジネスに携わられ、商社としては初めて、同社の悲願であった輸出入権および国内販売権が認められる全額出資の商社「蝶理（中国）商業有限公司（上海）」を設立した際の中国総代表を務められた方である。

1. 天津の発展状況

2009年10月22日に発表された天津市のGDP成長率は、1-9月期で16.3%、全国平均の7.7%を大幅に上回る。その成長は、2006年、エリアの開発と開放の促進が、第11次5ヵ年計画に組み込まれた「天津濱海新区」への投資と交通インフラの整備によるところが大きい。

天津濱海新区には、上海浦東、深圳に次ぐ中国第3の経済開発特区となる天津経済技術開発区がある。同開発区は、環渤海地域と北京、天津、河北の交差点、天津濱海新区の中心に位置し、東側には、華北地区最大規模の対外開放港の天津港、西側には天津濱海国際空港を有する。天津は、背に首都北京を有するわけであるが、北京-天津間の距離は120kmほどで、高速道路はすでに2本開通し、3本目の計画も進められている。2008年には北京-天津高速鉄道（新幹線）が開通し、時速350kmで30分あまりで到着する。2009年には、新幹線の天津駅まで開発区からの

地下鉄がつながり交通の便はさらによくなる。

同開発区における代表的な外資企業としては、トヨタ自動車、携帯電話のモトローラ、サムスン、近年ではエアバスが進出しているが、バイオ医薬、石油化学工業、航空宇宙業など9つの産業が形成され、これらをベースにさらなる発展を遂げる可能性が高い。

遅ればせながら、中国の発展の大波が天津に來ているとの感がある。天津自体はそれほど大



きくないが隣に河北省があり、また今後、遼寧省大連、山東省青島も脚光を浴びてくるであろうし、環渤海湾エリアの産業がどこまで伸びていくかに注目している。

2. 天津での当社事業

蝶理（天津）有限公司は2004年に現地法人化した。商売の規模は、まださほど大きくはないが、現在化学品に注力している。ウレタン原料の取り扱いが大きく、建築資材、電気冷蔵庫の内壁、自動車の座席などに使われている。今回の金融危機で中国政府は、さまざまな景気刺激策、消費刺激策を取っているが、幸いにして、当社が取り扱うポリウレタンの原材料が使用される商品のすべてが、これら政策の対象となっており、売り上げは好調である。さらに、建築資材は断熱材用途にも使われており、省エネにつながることから、特に寒さの厳しいこのエリアでのさらなる売り上げ増が期待できると思っている。

3. 中国内販事業

中国の人は極めて合理的であり、商売は情抜き。確実に見える機能を果たせなければ、商売にならない。そのような意味で、われわれのような業態の商社は、事業基盤づくりに向けての投資は欠かせない。

現地に入り込んでいくには、現地有力企業との連携、現地パートナー企業の存在が必要不可欠。単独で事業に取り組んでいるところは厳しいようだ。いかに中国企業との良好な関係を築いていくかが鍵となるだろう。

もう一つ、人も組織も現地化が求められる。現地の商売は、現地事情に精通する現地スタッフが前面に出ないと難しい。蝶理（中国）商業有限公司（2005年に日本の商社として初めて全額出資の商社法人として認可）では、現在、約120名のスタッフを有するが、うち100名がナショナルスタッフで、営業部門2名と管理部門1名に中国スタッフを権限のある部長職に登用して



中国での普及が期待される外断熱ウレタン保温材とその施工例（外壁に使用）

いる。また、事務所は商売までには至らないが、全国9ヵ所の事務所の内、北京、青島、南通のトップは中国スタッフに任せており、青島事務所の所長は女性である。当社では、男女問わず現地スタッフの積極的な登用を実施している。

4. 今後の事業展開方針

事業投資を視野に入れて運営していくことになるが、われわれは商社であり、今後ともディーラー網をしっかりと保ちながら、中国国内商権の拡大を図っていきたい。そのために、中国系ディーラーの買収、出資によるアライアンスの強化を考えている。現地に立脚した営業、サービス、さらにこれからの新しい分野での展開のために、現地ディーラーの囲い込みが必要となる。

また、日本メーカーがどんどん中国に進出されてくる中、中国国内で日系企業と中国企業を結ぶ仕事が増えている。商社を頼りにしていただき大変ありがたい。当社は、日中貿易の友好商社の時代から中国貿易にかかわってきており、中国との取引のノウハウをたくさん持っている。中国には、労働問題も含めてまだ問題がいろいろとある。また、中国内取引の拡大は、与信リスクの拡大、決済通貨として人民元を取り扱うことを意味し、ぜひ商社のノウハウ、経験を使っていただきたい。

（2009年10月26日

聞き手：広報グループ 山中）