

2018年6月15日
宮越ホールディングス株式会社

宮越社長インタビュー④:「40年前から中国の国造りに参画」

——中国進出40年、一貫して国策とともに歩んできたように見えます。

「日中国交正常化後中国進出第1号の日本企業として、1977年中国に出て行った。教育用テープレコーダーの製造ノウハウを技術移転して中国で製造してくれと言われました。お手の物だから引き受けた訳ですが、国造りにかける中国の並々ならぬ熱意を感じました。この計画は李先念副総理（後の国家主席）が指導するプロジェクトで、交渉相手が段雲国家計画委員会副主任です。国の政策を設計する部署、つまり一帯一路のような計画を作るところのナンバー2ですよ。そんな偉い人が当時37歳の若造だった私のカウンターパートナーとして出てきました。合弁事業の相方になる会社が上海無線電第二工場。これまた家電で中国でNO. 1の会社です。日本では松下電器産業のような会社です。また、上海市トップの夏書記はプロジェクト促進のため来日したとき、わざわざ長野の工場まで来て記念植樹してくれました(写真参照)。そんな役者がそろって我々みたいな中堅企業相手に真剣に学ぼうとしていました。話を聞くと、外国語教育に力を入れ、先進国に学ぶのだという。単にテープレコーダーをつくる話ではないのです。『国造りの基本は教育にあり』を実践しているかのようで骨太の政治に感心したものです。教育に対する熱意の強さ、我々に対する期待の大きさを痛切に感じたものです。我々の作った製品はレッドランタン（紅灯）の愛称で多くの若者に親しまれ、それで学んだ青年がその後、各界の幹部に育っています」



当社工場で記念植樹をする上海市の夏書記。(写真右)

——1987年、深圳に進出しました。中国を一変させた改革開放政策の本拠地です。

「当時、海外の工場用地を探していました。タイに1週間かけて三菱商事の副社長と一緒に各地を回っていた。ところがバンコクでは年に賃金が40%も跳ね上がる状態で、とてもやってられないなと思った。ちょうどそこへ北京から電話が入り深圳の工業開発予定地に興味があったら見てくれと連絡があった。上海での実績が認められ、今度は深圳を紹介された訳です。香港の隣だからタイからの帰り道に立ち寄れる。立ち寄ってみたらこれがいいところだった。開発予定地は当時、市の中心部からはずれており、ところどころに池みたいな水たまりがあってアヒルが泳いだりしていた。それでも暑いタイと比べると快適に感じましたし、日本からも近いからいい場所に見えたのかもしれない。進出を決め、営業許可を得ました。許可の順番は1番から15番までが香港の会社。16番目が当社でした。日本から30社の部品メーカーともども進出した。賃金は安いし、手がけるのは量産品だから数量が増えると効率よく稼げる。従業員は7600人まで膨れ上がった。年商は1200億円、当時としてはそこそこの規模になりました」

「あの頃は作れば売れた時代だった。ソニーがウォークマンを出しましたね。うちでも類似のメカニズムを持っていたので販売した。内容的にはソニー製の機能を10とすると当社は6～7に絞り込んでいた。通常、録音と再生機能がついているが、あまり使われない録音機能を取り払った。再生機能だけなら60円でできるとすると、録音機能をつけると100円かかる。中東では余計な機能はいらないといわれた。だから余計な機能はつけなかった。そんなことを実行できるのは私ぐらいでしょう。技術者は絶対、認めようとしませんよ。できるのにやらないのはおかしい、とかいってね。値段は安いし、音質はいい。もう飛ぶように売れました。生産量はソニーを上回った。生産が追い付かないので、配給制みたいになってしまった。それでもほしい顧客は売れ残っている音響機器と抱き合わせでもいいから売ってくれと言ってきた。すさまじい時代でした。外資による技術導入、雇用創出、輸出拡大など改革開放の目標達成にいささかなりとも貢献出来ました」

以上