

大阪北支店のお取引先グループ

Minatohama Hong Kong Ltd. 様のご紹介



湊八マ株式会社 香港現地法人の合田総経理と川端副総経理に 伊予銀行香港駐在員事務所の岡林がお話しをお伺いしました。

▲川端崇之副総経理(写真左)と合田大作総経理(写真右)

Ф

🥟 御社の事業内容について教えてください。

湊ハマ株式会社(日本本社)は、東芝製品を中心に、各メーカーの産業機器、電子機器などを扱う総合商社で、環境機器、産業機器、電子デバイス、システム関連機器の4分野それぞれで、豊富なラインナップとノウハウを有しています。

また、単に商社として、生産と消費の中継点になるのではなく、社会状況や経済、科学技術、文化などを様々な観点から見つめ、技術専門商社として、産業構造の変革に即応すべく、あらゆる産業に高度化、効率化を提案することが可能です。



0

香港へ進出した理由を教えてください。

湊濱香港有限公司は、2013年9月に湊ハマ株式会社初の海外現地法人として香港に進出を果たしました。香港に進出した理由は大きく3点あります。

1点目は、多くのお客さまが中国・香港へ進出していたことから、お客さまの傍に行くという観点から香港への進出を決めました。当社としても今後、中国・香港エリアがメインマーケットになるだろうと考えていました。

2点目は、為替の影響による環境変化です。当時は円高が続いており、業界としても仕入れ先を中国に変更する先が多くなっていましたし、当社としても日本国内の市場だけでは商社として生き残る事が難しいと感じておりましたので、中国のゲートウェイである香港への進出を決めました。

3点目は、海外拠点を設立する際、中国 エリア・東南アジアを中心に当社のお客さ まの海外進出状況を事前に調査し中国エリ アを選定しました。最終的に初の海外事業 所という事もあり、設立撤退も容易・国際 会計基準・豊富な物流システムに魅力を感 じ香港に拠点を選びました。



🤷 香港拠点の役割を教えて下さい。

香港拠点は、2本柱で成り立っています。1本目の柱は、東芝の半導体の特約代理店としての役割です。2本目の柱は、産業機器、電子機器等の専用品・カスタム品を日本クオリティで作れる中国の仕入先のご提案や、新規仕入先・販売先の開拓としての役割です。

香港拠点の強みは何ですか?

東芝の半導体の特約代理店としての強みは、日本と変わらない。競合比がの一とでがない。競合性ととでするとです。競性場で外資系の代理店もりは、当社と比べるとサービスいます。その点、当社であれば安定、当社であるとがであるといるといるといるではない、当社であるといるといるといるではない。というではない。

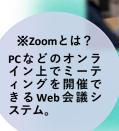
→ 中国企業と取引する上で気を付けている 点はありますか?

中国企業の現地担当者が、商品に対して 技術的、品質的にどこまで理解しているい 知識、ノウハウを有しているし、履歴 は、やり過ぎというぐらい確認し、履歴 残すという作業を繰り返してす。 で業と違い企業や担当者によって知識 によって知識レス 金業と違い企業や担当者のに担当者の いを十分に把握した上で、繰り返し でい、スムーズな取引ができるよう努めています。

新型コロナウイルスの影響はありますか? メリット、デメリットを教えて下さい。

デメリットは、香港外に出ることができないことです。コロナ前までは、月の半分ほどは、品質管理指導、技術指導等で中国本土の委託工場に出張していました。それが現状できなくなっていることは痛手です

一方で、メリットとしては、Zoom(※)等を利用したリモートで、ある程度対応が最終するようになったことですると考えでもちろんでもりにない強いとも対応でいたことが必要を入れました。そして今回、Zoom等のリロでは、まりまでに足ので、した理運運が出までに足り、現場のローカルの蓄積が出来でいます。



🥟 国家安全維持法の影響はありますか?

当社は2013年に香港に進出して以降、2014年に雨傘運動、2019年デモ活動、2020年にコロナ、国家安全維持法と、一通り経験しましたが、国家安全維持法については特段悪影響はありません。むしろデモ活動があった時と比べると街の治安は安定していると感じています。

ただし、今までの香港の一連の流れの中から、将来的に香港拠点を縮小したり撤退する際の材料のうちの一つとして捉えている外資系企業はあるかもしれません。





香港人スタッフの特徴は?日本人従業員との違いは?

香港人の特徴として、日本人とは異なり、感情や気持ちをストレートに表現します。また、転職が簡単で当たり前の香港では、人間関係がドライになりやすくひとつの会社に依存しないスタイルの人が多いように感じます。





そういった香港人と、どのようにコミュニケーションを取っていますか?

ただし、注意点としては、日本の感覚でいうと、香港人は要求事項の9割位の所で仕事が完結してしまう事がある為、最後の仕事完了のチェックは特に入念に確認し漏れが無い様にしています。反面、香港人のスピード感と判断力は日本人に無い特徴で助けられています。





今後の課題は?

今後の課題は、常に新たな優秀な仕入 先と優良な販売先の開拓です。

仕入先に関しては、技術指導やノウハウの蓄積等が必要なため頻繁に仕入先を変更したり、増やしたりすることはありませんが、中国本土の人件費の上昇等を背景に仕入価格も上昇傾向にあるため、中国の内陸部エリアを中心に新規仕入れ先の開拓を行っています。

販売先に関しては、現状、日系企業中心となってはますので、香港中山でいますの販売を模索しているところです。加えて、アジアの中心とこる香港の地理的メリットを活りピントンドネシアなどの東南アジア地域でが大大、販売先の開拓をしていくがあると感じています。



最後に、日本の企業様に一言どうぞ

日本で、従来の仕入先と価格をはじめ とした条件が合わなくなってきている企 業様や、今まで海外から仕入れをしたこ とがないが検討をされているお客さま、 既に中国現地工場から仕入れをしている が品質が安定しないため技術指導をいいる でいる企業様等、お困りの企業様がいら っしゃいましたら是非一言お声かけ下さい。必ずや力になってみせます。

また日本本社では、海外からの調達代行、日本からアジア地域への調達代行っておりますので(日本本社にて大ロットで仕入れ、お客さまに小ロットでご案内可能)、調達量が壁となり、仕入れに悩んでいるお客さまがいらっしゃいましたらご相談下さい。





~取材♪を終えて~

湊濱香港有限公司は、湊ハマ株式会社初の海外現地法人として2013年に香港に進出を果たして以来、2014年の雨傘運動、2019年の大規模デモ、2020年の国安法等、香港激動の時代において非常に難しい舵取りを迫られてきたと思います。一方で、近年のデモや国安法等に対する海外メディアの過剰な報道により、香港に対してネガティブな印象を持たれがちですが、実際に香港でビジネスをしていく上では、現時点で悪影響はあまりない、というのが共通の認識です。

また、コロナウイルス感染拡大の影響で、中国との往来が出来なくなる等マイナス材料はありましたが、中国出張の代用として始めたリモート対応によって、現地に行かずとも情報交換やWEB面談で仕事を進めることが出来るようになったことは当社にとって大きなプラス材料となりました。そのため往来正常化後は、リモート対応プラス従来からの強みである現場訪問を徹底活用し、スピード感ある情報提供と生の現場情報の提供等、更なる日本クオリティのサービス向上が期待できると確信しています。

伊予銀行 香港駐在員事務所 岡林祐介

