

# 中国調達的光と影

～中国調達現場のリアル 日本もいつか通った道～

田村 直樹

2017-7-1(土) 第60回関東購買ネットワーク会  
The 60th Anniversary Special Issue

中国部品メーカーをここ数年、毎年50件前後訪問し、現場を見て、取引先の担当～社長まで、直に話を聞いた中国調達の今、をお話します。

# 私（田村直樹）の略歴

1971年1月生まれ 群馬県高崎市出身。

1994年: 東洋大学卒業後、某運送会社勤務。

1998年: 運送会社退職、放浪の旅へ。約1年半かけて、北海道から沖縄まで日本をだいたい回った後、世界へ。アジア、中東、ヨーロッパ方面を回る。

1999年: バイトをしながら、夜間の中国語学校へ通う。

2000年～2002年: 北京へ留学。

2003年～2006年: 広東省東莞にある日系中小家電アッセンブリーメーカーに購買職として入社。

2006年7月: 縫製機器メーカー入社

現在: 資材調達グループに勤務。工業用縫製機器部品、中国調達専門。

# 工業用縫製機器とは？

既製服の殆どが縫製工場において、工業用縫製機器の縫製により仕立てられている。



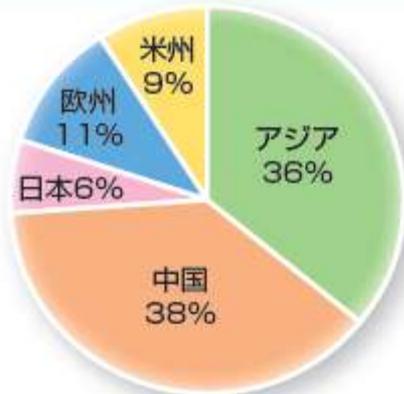
# 工業用縫製機器販売と生産の現状

販売面では、ここ6年で中国での販売比率は、  
38%→16%へ低下。

にもかかわらず、生産面では、国内生産は15%、海外  
生産は85%、海外生産のうち、約70%が中国生産。

## ● 売上高構成比率：2011年（5年前）との比較

2011年（1-12月）



2016年（1-12月）



# 縫製機器部品の中国調達

中国及び国内外の部品（メカ部品中心）をアイテムベースで約半分の調達を担っている調達会社　ここが中国国内外の調達拠点になっている。

一種のIPO(International Procurement Office)。

ところで皆さんはIPOにどのようなイメージを持っていますか？

中国の調達会社は部品の受注、発注、コスト調整、納期進捗、検査、選別、取引先への指導等々、全員作業服で汗と油にまみれて日々泥くさく調達活動に勤しんでいる。

# 縫製機器部品

軸、プレス、樹脂成型、異形材（鋳物、ロストワックス、鍛造、或いは総削りからの加工品）、ギヤ、その他ミシン特有の加工品





联系人：萧文彬  
电话：0512-58423127  
手机：13773257688



**BOBBIN**



B-04



B-02



B-05

**BOBBIN CASE**



BC-0BZ



FOR HOUSE

**PRESSER FOOT**



JA1-1



P351

**ROTATING HOOK**



DA2-A(KR11-R)



HSH-12-15H



TENSION COMPLETE  
JH307#



NEEDLE PLATE  
JA1-1



FEED DOG R28

# 縫製機器部品調達の特徴

縫製機器部品調達ならではの特殊な事情

ファストファッション等安い既製服の影響で、縫製工場の売価が下がっている



(付加価値の高くない商品の為) 設備費を十分につけられない



縫製機器も価格を下げないと売れない



中国縫製機器メーカーの値下げ攻勢



縫製機器の原価を下げないと利益が出ない



材料費、加工費を下げないといけない



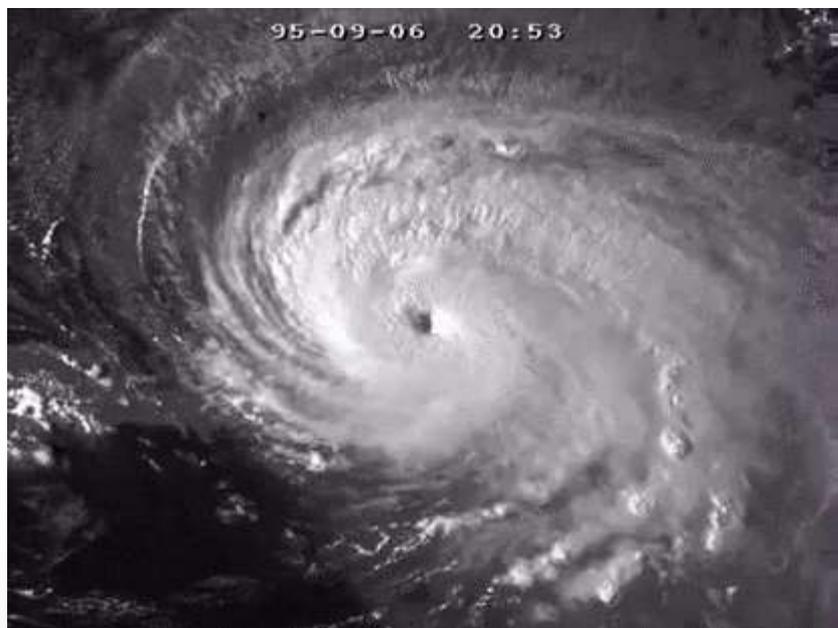
設備、管理の整ったいい取引先を使いたくても使えない

いい取引先は管理費が高い＝コストが高いため使えない

取引先の大半は中小オーナー企業

その結果どうなるか。。。

納期遅延と品質不具合による、特採と仕様変更の嵐！



# 中国調達現場では今

中国に展開しさえすれば、日本のコストの半分はおろか、10%、20%になるのが当たり前、品質さえ何とかすれば、どうにかなる、こんな時代は、もう終わった。この傾向は5、6年くらい前から顕著である。今では半分になればいい方で、日本よりも高い見積も珍しくなくなった。

中国の取引先に注文を出しさえすれば、安くなる、という単純な構図でなくなったこと以外、経済発展に伴うコスト上昇、かと言って、工業的基盤の薄いアセアン等には単純に移せないジレンマ。

混迷を深めつつある中国調達の今、をお話します。

# 1、取引先の世代交代

中国の中小メーカーは、改革開放後の80年代、90年代に創業したところが多く、創業から30～40年経た今、経営者の世代交代が進んでいるところである。

## 初代（創業者）

20～30年前に創業した初代は、仕事をくれただけでなく、工法から品質指導までしてくれたことに、とても感謝している。（成長させてもらった、会社を大きくしてもらった、おかげでいい暮らしができてる、子供も大学に行かせることができた 等）QC/D多少の無茶は喜んで聞いてくれる。

## 二代目

経済成長に陰りの出てきた5、6年前くらいから経営を引き継いでいるので、現実主義、初代ほど恩義を感じていない。無理なことは、できない、やらない、とはっきり言うてくる。

## 2、損得勘定

元々きちんと利益計算をする取引先も有ったが、かつては多くの取引先はどんぶり勘定であった。多少吹っかけたとしても、それでも日本で展開した場合の数分の一のコストであったので、仕事は次々に舞いこんできた。

しかし、景気が減速し、税金、社会保障費用もしっかりと取り立てられる今、きちんと原価計算、利益勘定をする取引先が増えてきた。原価割れするような仕事は、まず引き受けなくなってきている。

### 3、小ロットはやらない

大ロットのおいしい部品はほぼ全て10～20年前に中国に移管してしまった。転注しようとしても、転注先の取引先は20年前の値段ではやってくれない。

それでも小ロットはやりたがらない取引先が多い

景気が悪くてもやりたがらない、チリも積もれば...という言葉を知らない。チリを集めるくらいなら、いつそのこと畳む、工場を又貸しする、或いは副業に精を出す。稼業も子どもにもつがせない等

それでも、小ロットは、昔の恩義、ベテランの顔、で何とかやってもらっている状況。

## 4、もうかる業界へのシフト

もうからない縫製機器部品の仕事に見切りをつけ、取引割合を減らす取引先、或いは取引そのものを辞退する取引先もここ数年、現れ始めている。

では、どのような産業へシフトしているのか？

自動車、航空、宇宙、ロボット、軍需産業等。縫製機器部品は精度要求が高い部品が多いので、管理面に力を入れさえすれば対応できるところは多い。

(しかし、指導の甘い縫製機器メーカーの管理に慣れきってしまったので、なかなか容易ではない)

# 取引先の現場



# 取引先の現場



## 5、人が集まらない

地方にも仕事があるので、わざわざ故郷を離れて、都市、沿海部に出稼ぎに出る必要が無くなってきた。

人が集まらなくなってきた。相場より高い待遇を提示しても、なかなか来ない。

### 3 K職場の忌避。

例外として、元々地元人材雇用率の高い会社は安定している 特に田舎の会社の方が比較的多い。

## 6、設備投資

設備投資が両極端

卓上旋盤を今だ使用している会社もあれば、

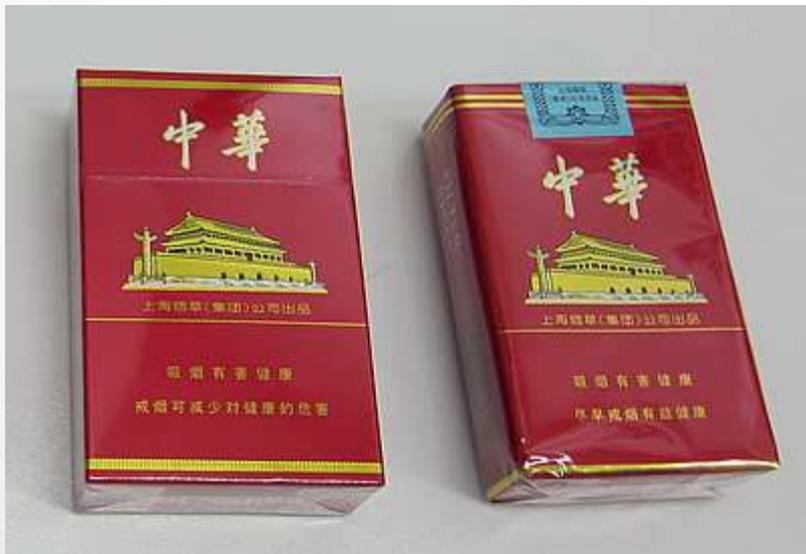


最新の外国製マシニングを並べているところもある。  
但し、最新の設備は縫製機器部品の為ではなく、他業  
界からの受注対応の為。



## おまけ ～おもてなしについて～

以前は盛んに勧めてきた酒、煙草も、創業者、幹部の高齢化による健康志向、世代交代により、飲むところが少なくなってきた。



二次会へ行かなくなってきた

お土産が無くなってきた



でも、食事は面子があるので、いいものを出そうとするのは変わらない



ところで、

中国調達にメリットが無くなってきたなら、日本に戻せばいいじゃん、そう思った方もいるのでは？

日本に戻った部品もあるが、ごくごく一部。何故か？

中国へ転注されるばかりの日本の取引先は、この20年の間に、大幅に縮小し、生き残っている取引先も早々に儲かる客先へとシフト、ここにきて、積年の仕打ちに対し、取引を辞退する取引先も出現。弊社の仕事など受ける余地など無くなっている。引き受けてもらったとしても、CRなど到底見込めない。

落城する取引先、謀反を起こす取引先、日本の調達先は、戦国時代の様相を呈しており、こちらも違った意味で混迷を深めている。

でもさ、さっきアセアンは工業的基盤が薄い、て言っ  
てたけど、バイクとか自動車とかの工場が多数アセア  
ン諸国に進出してるとはじゃない？

アセアン諸国に転注すればいいんじゃないの？

確かに、バイクや自動車の機械部品加工技術があれば、  
縫製機器部品も製造できます。

しかし、、、

縫製機器はバイクや車のロットに比べると、ケタが一  
つも二つも足らず、おまけに精度、品質要求はバイク、  
車並みにも関わらず、単価はバイク、車よりもはるか  
に安い要求を提示する。結果、仕事を引き受けたがら  
ない。。。

# 最後に

引くにも引けず、進むにも進めず、

益々混迷を深める中国調達。

これから何処へ向かっていくのか、

そして、我々は今後どう中国調達を進めていけばいいのか。

**To be continued**



ご静聴有難うございました  
谢谢静听