

# 研修会「中国・大連との産官学連携を考える」

3月20日 於 食事苑京阪

(株)大栄製作所 吉岡恵

3月20日に京都中央信用金庫様、立命館大学様、合同の研修会を行いました。

皆さん、お疲れ様でした。

早速ではございますが、立命館大学 本田先生によるご講演を終えた感想を、報告いたします。

一言で言いますと産官学の合同による、中国大連への進出のPRだったと思います。

私の会社は上海に独資の現地法人を設立しもはや4年が経ちました。

実は上海進出を考える前、「世界の工場」は中国だと世間で騒がれる前に、蘇州や無錫の工業団地の関係者たちが、「海外進出されるなら是非我が土地へ」とわざわざシルクのネクタイを手土産に現地から流暢な日本語でわざわざ日本まで、PRに来られたのを覚えております。

今回のお話も「大連へ」のPRにて来られたそんな感じがしました。これは私なりの考えですが、PRを中国側はどこも一生懸命されます。

それはなぜでしょうか？

結論からすれば、表向きは進出のお手伝いをしますとっておりますが、本心は自分の土地へ税金等のお金を落としたいのが本音です。言葉は悪いですが、日本というお客さんをいかに現地に引き込むかを必死で仕掛けられているのが現状です。

しかし、日本の中小企業のお客様が進出されることや、進出を今後検討されているところはどこにすべきかを真剣に考えなくてはなりません。ちなみに当社が上海にしたのは情報が最先端であること、良い人材が集まることの2つにより決めました。

今回のPRは大連でしたが、そこにお客さんがいる、もしくは新事業が立ち上げられる要素があるのであればひと、早いうちに声をかけて行動することをお勧めいたします。

何はともあれ、相手は中国。何をしに進出するのかの目的を明確にし、「金儲け」を忘れず進出をすべきではないでしょうか。私も大連は行ったことはないですが、町自体は綺麗なところのようです。興味ある方はぜひひと早いうちに声をかけられたほうが良いと思います。

以上 簡単ではございますがご報告とさせていただきます。

