

フォワーダーとして、台湾の産業構造の変遷とともに、歩んできた15年

台湾京濱は日系のフォワーダーとして、台湾で15年以上の実績を持つ。その取り扱い業務は雑貨から地下鉄工事のシールド・マシンまで大小さまざま幅広く、内容も台湾の産業構造の変遷に合わせて変化を遂げ、順調に経営を続けてきた。

台湾が営業人材を中心に台湾の日系企業の多くが、人材の高い流動率に悩む中、同社は望む人材の定着にも成功している。今回は台湾京濱の総経理廣木清治氏にお話をお伺いした。



台湾京濱(股)
総経理 廣木清治氏

台湾の運輸規制とともに歩んだ道

まず、御社の概要と沿革についてお聞かせ願えますか？

弊社は日系フォワーダーとして、台湾では日系企業及び台湾系企業を中心に業務展開をしております。フォワーダーですので、輸送手段は自社では保有せず、弊社の業務は、貨物に対して責任を持ち、運送のコンサルティング、手配、連絡機能が主となります。

現在、台北と高雄に事務所を構えており、ともに営業スタッフを常駐させております。台湾への進出は1988年に駐在員事務所を設立したのが始まりです。私はこの後、1990年に台湾に赴任しております。

ケイヒン本社としては台湾では直接、間接に幾つかの会社に資本参加をしているのですが、1994年にAble Airと言う会社に資本参加し今の「台湾京濱」と言う名前に名称変更をしました。当時は、外資規制のために空運は33%しか外資が出資できません

でした。その後、貨物運送業の規制緩和の流れに合わせて、出資比率を33%から49%、50%と高めて現在にいたります。弊社は現在でも50%は台湾人の方に出資していただいています。運送業に対する台湾の外資規制そのものは、台湾のWTO加盟に伴い、董事長の国籍制限などもなくなり、原則自由になりました。

廣木様も台湾での駐在が長いですが、時代に連れて御社の業務も変わってきたのではないのでしょうか？

取扱商品は台湾の産業構造とともに変化していきました。設立当初は自転車、雑貨などの軽工業製品の輸出と、それらの原材料、部材の輸入が主でしたが、現在では、輸出はエアコンの半完成品、CDやその他パーツ類などが多く、輸入ではエアコンのパーツ類、雑貨、クリーンルームの部材、設備機械が大きくなってきました。このクリーンルーム、設備機械にしても、一昔前は半導体関係が主でしたが、現在は液晶が主体と、台湾の産業構造の変化を反映し

日本企業から見た台湾

ております。また、建設の進む地下鉄(MRT: Mass Rapid Transit)工事の関係で、地下鉄工事のシールド・マシンの輸入も扱っています。

輸出入国は、昔はアメリカ、ヨーロッパ、日本が中心だったのですが、現在では日本、中国が中心となってきました。

WTO加盟による変化

台湾の物流業務は実務的に日本と比べていかがですか？

台湾のWTO加盟後、業務がかなりスムーズに進むようになりました。たとえば、布製品については、原産地証明が不要になるなど(布の場合、大陸商品には依然として不可)、手続きが簡素化されました。また、関税もWTO加盟後かなり下がりました。また、コンピューター化などの整備もあり、日本よりも台湾の通関手続きの方が簡単であると感じられます。

高い定着率の秘訣は信賞必罰に

御社の社内管理についてお聞かせください。社員の定着率は、日系企業のトップの方が必ず口にされる悩みですが御社はいかがですか？

現在、弊社の従業員は31人ですが、定着率は非常に良好です。離職する従業員は年に2人から3人程度です。これらは基本的に営業のスタッフが主です。

これは弊社の業界における位置づけと、弊社の制度によるものだと思います。

弊社では営業に対しては信賞必罰のメリハリの利いた給与体系を設けています。営業成績のよい社員は、年間で見ると、ボーナスが本給を上回るケースもあ

ります。その一方で、営業成績が目標に達しない方には、厳しい現実が待っていますので、営業成績の悪い方は自分から会社を去っていく場合が多いです。

その一方で、全体的な社内の雰囲気としては、ローカルのフォワーダーの場合、台湾内で常に新たな商売を取っていかないと、食べていけないと言う現実から非常に切迫感があります。例えばローカルフォワーダーの大手にはパシフィック・スターと言う会社があります。社員は約300人近くいますが、完全歩合制に近く、非常に厳しいプレッシャーがかかっているようです。これに対して、日系の弊社の場合には本社のネットワークにより頂くお仕事と言うものもありますので、社内の雰囲気的にはローカルに比べておのずとギスギスした部分がない。実績主義と社内の雰囲気のバランスがうまく取れているのかもしれない。

今後の御社の課題としてはどのようなことを考えていらっしゃいますか？

お客様が日系企業の場合、時代の流れとともにかなり変化があります。外資ですので、グループ全体の中で、台湾拠点の商売の形態や役割がかなり大きく変わっていく。しかし、台湾系企業の場合、生産基地を大陸に移転させることはあってもR&Dや本部機能は台湾に残っておりますので、決済など商流では台湾経由になり、私どもフォワーダーのお仕事としては、引き続き取り扱いさせていただける。このために、経営として長期的な安定を図るためには台湾系のお客様の比率を更に上げていくことも必要かな、と考えております。

本日はどうもありがとうございました。