機械

挑む金型 ㊦

フィリピン社員 アジア進出担う

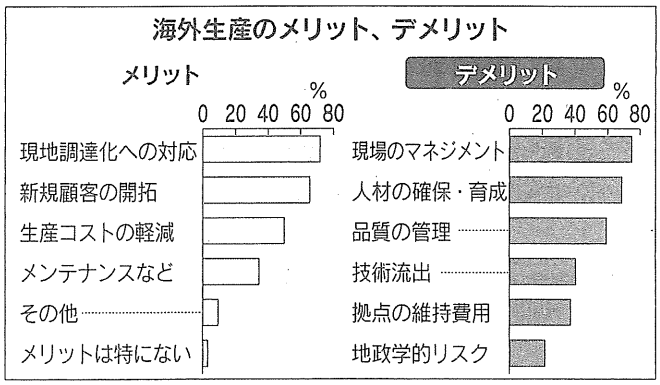
外国人を職人に

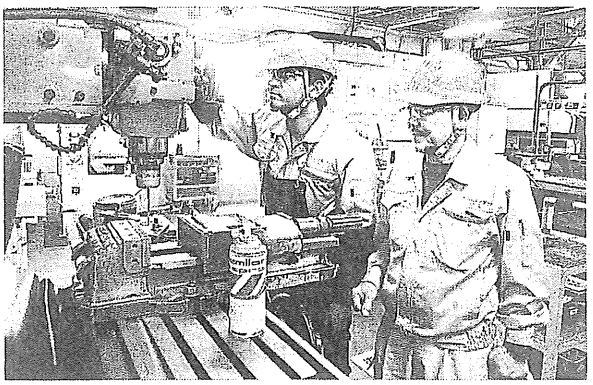
フィリピンの首都マニラから南に約50キロのラグナ州。プレス金型メーカーの伊藤製作所（三重県四日市市）の現地法人では日々、4人のフィリピン人従業員が集まり、金型製作の設計や加工方法について細かな知識を確認しあっている。

彼らはインドネシアでの現地法人の立ち上げを任され、近く現地に旅立つことが決まっている。赴任期間は同じフィリピンから交代要員が来るまでの1年間だ。

全員が16年前にフィリピンの現地法人を立ち上げた時から働くベテラン。「この4人で金型を完璧に作れる」（伊藤澄夫社長）と太鼓判を押されるほどの腕を持つが「海外で恥はかけない」と自らの技術や知識のチェックに余念がない。

伊藤社長がインドネシアでの工場立ち上げをフィリピンの現地法人のスタッフに任せたのは、何よりも早期立ち上げに最適の布陣と考えたからだ。英語が話せる大卒のインドネシア人を通訳なしで指導できるため金型製作を円滑に始められる。人件費も日本人を送る場合と比べて10分の1で済むため「初年度にも利益が出ると思う」（伊藤社長）




金型製作を教わるエムエス製作所のインド人従業員

自動車のドア向けのゴム金型を作るエムエス製作所（愛知県清須市）では8年前の布石がようやく成果を出そうとしている。マシニングセンターの前で金型のメンテナンス作業をベテラン社員から教わるのは30代前半のインド人従業員。「3年後にインドで立ち上げる現地法人の社長にする」（迫田幸博社長）ために育成中の人材だ。

同社が海外進出に備えた人材採用を始めたのは8年前。インド人従業員もこのとき日本の大学を卒業し、採用された。現在では40人いる従業員のうち7人が外国籍。今後の工場進出をにらんで昨年からインドネシア人の採用を始めたほか、ブラジルでの現法開設に向けて日系ブラジル人の求人にも着手した。

金型調査では海外生産を「している」と答えた企業が29・2%、「今後する予定」と答えた企業が6・7%で、いずれも前年度を若干下回った。

取引先に合わせて海外に進出したが、従業員の定着率が低かったり、取引先以外の現地の需要が取り込めなかったり、海外事業を軌道に乗せられないという問題を抱える金型メーカーは少なくない。中国事業に失敗した中部の金型メーカーの元社長は「取引先の電機メーカーに頼まれてなんとなく進出したのが失敗だった」と打ち明ける。

外国人社員を時間をかけて育て、海外展開に生かす取り組みはリスクを軽減するための戦略の一つと言えそうだ。

攻めの姿勢を貫くことで海外進出を成功させようと取り組むのが狭山金型製作所（埼玉県入間市）だ。国内の取引先に付いていくのではなく、自らの技術力を武器に海外でのパートナーを確保する。昨年8月にはシンガポールで現地の電子部品メーカーと合弁会社を設立、精密金型の生産を始めた。

合弁を通じて自らの技術が流出する懸念はあるが、大場治社長は「難しい仕事をもらわなければ技術力は向上しない」と言い切る。3月にも新たな合弁相手を求めてスイスとドイツに飛んだ。

資金力のない金型メーカーにとって海外進出はリスクの大きい選択。金型業界のグローバル化には、それぞれの事情に合わせて海外市場を開拓するための戦略を描くことが不可欠といえそうだ。

（蓑輪星使が担当しました）

種

精密ばねを汎用品化

アドバネクスは独自の規格で様々な用途に使えるようにした精密ばねの汎用品の事業を4月から始めた。ねじの汎用品を取り扱うのは同社が取り扱う自社開発製品や他社との共同開発分野の需要を掘り起こす。

現在はサイズや形状、価格、納期を顧客と取り決めた後に製品を生産する特注品事業が中心。主要顧客は大企業で、受注環境は厳しくなっている。汎用品で小口注文につなげる狙いもある。

汎用品の取り扱い開始に伴い販売ルートも見直す。商社経由の販売を増やすほか、ネット販売も始める。今年度中に専用ホームページを開設。工場向けの消耗品や切削工具を扱うMonotaRoで小口注文ができるよう、千葉県松戸市の物流センターに専用の発送スペースを新設する。

国内で精密ばね製品を扱うアドバネクス単体の売上高は12年3月期83億円。3月期に100億円程度に引き上げ、このうち1割を汎用品事業で売り上げる目標。1日付で導入した社内カンパニー制で、国内の製造と販売を統括する「国内ビジネスカンパニー」を設けており、同カンパニーの目玉

石