マイウェイ my way

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫 40

フィリピン技術者を派遣

インドネシア進出での裏技

フィリピン子会社でインドネシア進出の説明会をしてから1カ月後、アルマダ社との合弁会社設立に関して、プディヨノ専務と本格的な協議に入った。当社の進出条件として、「フィリピンで社長としての経験、実績がある川﨑剛司を派遣する。技術者はフィリピンから当初4人を駐在させる」と伝えたところ、彼の顔が急に曇った。「イトウサン、金型技術は日本人から学びたい」―。

これは当然予想していた回答だった。というのはどこの国でも隣国同士は仲が悪い。インドネシアは国境問題などでマレーシアと仲が良くない。フィリピンは人口や資源が少なく、たぶん格下の国と見ているに違いない。そんな国の技術者から最新の金型技術を教わることは屈辱だと考えることは理解できる。私は、「フィリピンは格下の国であり、日本人からと言われる意味はよく理解できる。私だって近隣の韓国や台湾の技術者に教わることに抵抗を感じるだろう。ただし、以前から伝えていたが、日本から派遣できる人材の余裕はない」。さらに、「彼ら4人は教えに来るのではない。金型を作りに来るのだ。日本とフィリピンからしばらくは金型図面を送り、そこでインドネシアの若者と一緒に金型を製作する。教育期間がない分、売り上げも早く計上できるので、新会社を早期に軌道に乗せられる」と説明した。

また、「インドネシアの若者に自信がつけば、順次フィリピン人を帰国させる」とも伝えた。私はプディヨノ専務に、「派遣するのはフィリピン人だが、15年余り日本流の技術を学んだ日本人とそん色のない技術者だ。しかも彼らには語学力がある」と説明した。彼は「この申し出を断れば、イトウサンはこのプロジェクトに幕を引くだろう」と思ったはずだ。事実、私もそう考えていた。

インドネシアの合弁会社は2013（平成25）年11月に稼働し、2カ月後には高精度の金型が作れるようになった。周囲からは「なぜそんなに早く金型ができるのか」と、評判になった。4人の技術者は1年間で28型を製作して帰国した。するとプディヨノ専務は「彼らはよくやった。駐在を延ばしてほしい」と頼んできた。私は「多くの技術者が当地の駐在を希望している。次も優れた技術者だから心配ないよ」と説明した。彼らは英語力があることから、日本人より早く技術を伝承できたのだ。

右からプディヨノ専務とCEOのリム氏