

フィリピンに合弁会社

タイがだめならフィリピンでというほど海外進出が簡単でないことは承知していたが、諸事情により「どうしても今やらなければ」という意志は固かつた。しかし、当時投資先として最も注目されていた中国は候補地から外していった。漁網機械関係の取引での経験から、中国の悪しき商習慣や税法、国家理念の相違を熟知していたからだ。25年以上前から、私は知人の中国進出計画に反対してきた。周囲からは「右翼」とからかわれたものだが、反日感情の高まりから、中国に進出したためか、徐々に周囲の私に対する見方は変わってきた。

マニラで私が最初に会った人物はへ

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫

29



「イトーフォーカス」の
開所式であいさつする私

7年後に独資で再出発

た。しかし外国人研修生に対する同社の待遇が良くなかったため、私は彼を自宅に誘い、すき焼きや手品、観光案内などもてなした。もちろん私は彼から英語を習う目的があったのだ。彼は「今まで食べた中で、すき焼きほどおいしいものはない」と今でも言う。帰国後、家内と姪を連れてフィリピンを訪問するなど交流が続いた。

日本企業への強烈なバッシングがあつたためか、徐々に周囲の私に対する見方は変わってきた。

マニラで私が最初に会った人物はへ

2（昭和47）年に四日市市の漁網機械メーカーに6ヶ月間駐在した。漁網機械手漁網会社に就職した。そして197の取り扱いと製網技術の習得が目的だ。大学工学部を卒業後、フィリピンの大

葉の問題や現地の商習慣、銀行や行政との交流は日本企業にとつて極めて困難である。そこでヘン・ドン氏に経理や銀行、官庁などの対応をお願いした。ところが彼は信頼できる友人を推薦したいと申し出た。ステハン・シー氏である。スタンフォード大経営学部を卒業した秀才だ。

シーグラムの「イトーフォーカス」を設立した。しかし、根っからの商人タイプのシーグラムは、設備投資や社員教育などで歩み寄ることができず、合弁会社は設立7年後に解消することとなつた。が、幸いそのころに私は、海外業務のおよそを理解できるようになつていた。日系の資本が100%になつたことに一番喜んだのは、なぜか

フィリピン人社員たちであった。