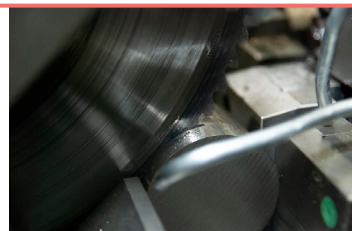




「仕事は真面目に取り組み、余暇もしっかりエンジョイする」というベトナム工場のスタッフと食事会
 ・テクノグローバル株式会社



豊富な海外経験を持ち、グローバルな視点で会社の将来を考えている神谷氏とインドネシアのスタッフ
 ・神谷機工株式会社



切断・切削材質に合わせて最適な刃物工具を提案しオーダーメイドできるのが強み。スマホ・食品・住宅や自動車など、多くの産業分野で顧客の悩みを解決する
 ・神谷機工株式会社



海外拠点をインドネシアに定めるまで40ヶ国以上視察したという。今後は欧米進出も目指していく
 ・神谷機工株式会社

ネシアの日本人駐在員の中には殿様のような生活をしている人もいます。運転手付きの車で移動し、土日もゴルフやカラオケ三昧。そんな生活をしては一緒に働く現地スタッフの気持ちがわかるわけがない。だから私が心がけているのは「無駄な贅沢」をしないということ。車も自分で運転するので、どこに行っても「運転する日本人をはじめ見た」と驚かれます(笑)。現地での宿泊も一泊1,000円ほどの宿です。日本から呼んだ若手社員も同じ。別に押し付けているわけではないですが、順応性が高いんですね。気がつけばひとりでは現地の人から中古車を買ったり、もうひとりバイクで通勤したり。そういった姿を見ていると「たくましいな」と嬉しく感じます。

高田 うちも同じです。日本から来た社員は一泊1,000円の宿に泊まって、長期滞在する社員はバイクで通勤する。現地化することで彼らの日本人を見る目も変わってきます。それが信頼関係につながっているのかもかもしれません。

何度も現地を訪れて 「信頼できる人脈」を築くことが大切。

堀——海外に進出されても、残念ながら撤退された企業もあります。その一因としてブローカーや関係者にだまされたという話も耳にします。ローカルの方とうまく信頼関係を築く、コツのようなものはありますか？

松本 突然「進出するのでパートナーを探します」では、だまされる可能性もありますよね。そうならないためには、人を見抜くこと。私はとにかく現地に足を運びます。工業団地を見たり工場を見て歩いたり、場合によっては学校を見て、近隣の人に経済事情を聞いてみたり。とにかく現地を歩いて、そのなかで接した人が信頼できるかを見抜いていく。

神谷 「人を見抜く力」ですか。

松本 そうやって何度か訪れるうちに、「この人は信頼できる」という人が増えていく。またお金を払って現地の調査レポートを書いてもらうこともあります。これによって「仕事をきちんとできる人」、「信頼はおけるけれど、事務作業などは苦手な人」というように自分のなかで分類していく。そうやって培った多様な人脈を使って、経営者を対象とした製造業視察ツアーもおこなっています。これまでも油圧ポンプのピストンで世界シェアNo.1であるタカコやINAX(現LIXIL)ダナン工場など、大手企業のベトナム進出も支援しました。

高田 たしかにアジアでは人脈が非常に重要。先ほどからお話しているベトナム人の責任者は現地に多くの人脈を持っているので、そういう意味でも助かりました。大学の中に会社が設立できたのも彼のおかげ。信頼できる現地人の存在は大きい。インドネシアも人脈が大切でしょ？

神谷 おっしゃる通りです。ライセンスひとつを取るにもまず人脈。これがないと何も事業が進められませんから。

堀——やはり人脈は大切ですね。最後に今後の展開についてお聞かせください。

松本 現在の事業を充実させるとともに、もうひとつ狙っているジャンルがあります。それは看護・介護の世界。ここも人材不足で非常に困っている。高齢化社会は今後ますます加速していくことが予想されます。ですから社会貢献という意味も含めて、学校から人材を輩出して、看護・介護の世界にも外国人材を増やしていきたいと考えています。

高田 うちは設立時から「一貫したものづくりを追求する会社」でありたいと、走り続けてきました。そうしてようやく国内で設計・開発をしてベトナムで製造、それを世界中に販売するという体制が整ったので、それをさらに拡大していきたい。その流れ

のなかで外国人の労働力というのは必須ですので、今後もどんどん採用していきたい。また同時に現地ニーズも探ってオリジナル製品をつくり、グローバルに展開したいです。

神谷 われわれは「自分たちができることは何か」を問い続けたい。それによって国内、海外問わず、お客様の役に立って感謝してもらえる仕事をどんどん増やしていきたいですね。それと今後はアジアだけでなく、欧米の先進国を攻めていきたい。近々ドイツやアメリカをまわる予定ですが、松本さんがおっしゃったように現地に赴き自分の眼で見てしっかり確かめて、日本のものづくりの強みが発揮できる場所を探していきたいです。

モビトーク | 編集後記

今回の鼎談会場は、本誌ではめずらしい日本語学校。教室からは生徒さんの元気な声が絶えません。休憩時間に話を聞かせてもらったネパール出身のラゼスさんは、来日1年半。日本に興味を持ったきっかけは、アニメをはじめとする日本文化だそう。日本で生活してみて実感することは「みんな時間を守る」。将来の目標は「IT・コンピュータ関係の仕事に就きたい」と、さらなる高みをめざす彼の瞳はキラキラと輝いていました。



TODAY'S MEMBER

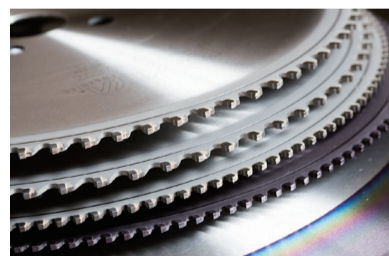


外国人材の採用・育成により、 技術承継と生産体制の改革を実現。

1929年に給湯器部品メーカーとして創業。現在は自動車部品・IT部品・航空機部品・産業用油圧機器部品へ事業を拡大し、さまざまな産業分野に金属部品を提供する、老舗金属切削加工メーカーとして高く評価されている。取引先のニーズに対応するために、早くから外国人材を採用・社内育成し、積極的に雇用することによって24時間フル稼働の生産体制を確立。これによって精度の高い加工技術の継承にも成功している。2014年からは日本語学校を設立して、外国人材育成にも着手している。

株式会社三共製作所

東大阪市鴻池町2-6-37
TEL 06-6744-5031
http://www.sankyo-mfg.co.jp/



最高水準の加工技術による 工業用刃物をグローバルに展開。

60年以上にわたって刃物・カッターで切断・切削技術をサポートしてきた神谷機工。直径30~1500mmのさまざまな丸鋸から複雑で繊細な形状の鋸まで多様な刃物を扱う、時代のニーズに合わせた多彩な製品を製造する、オーダーメイド工業用刃物のパイオニアだ。その切れ味と寿命には定評があり、「KAMIYA」ブランドの工業用刃物で世界展開。近年は若手育成という課題にも積極的に取り組み、2014年にインドネシア進出。自社の技術でインドネシアの切断加工を刷新すべく事業展開中。

神谷機工株式会社

PT. KAMIYA SAW & KNIFE INDONESIA
大阪市平野区平野西4-10-23
TEL 06-6702-3022
http://www.kamiya-saw.co.jp/



「商品開発における相談役」として 顧客から厚い信頼を得る金型メーカー。

2006年設立、プラスチックの金型製作をメインにその前段階の設計支援や流動解析など、ワンストップで商品開発をサポート。成形・組立・金型メンテナンスまで社内でおこなうことで、短納期・低コストを実現し、医療・自動車部品・家電・文具など幅広い取引先を得ている。2014年にベトナムに工場を開設。また奈良県立医科大学と共同で、ガン患者に抗がん剤を投与した針を安全かつ簡単に抜ける釘抜き「ヒューバー針抜き器」を開発・製造販売するなど、産学連携にも積極的に取り組んでいる。

テクノグローバル株式会社

八尾市跡部南の町1-1-37
TEL 072-993-7935
http://www.techno-global.co.jp/



ファシリテーター

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
近畿本部

クリエイション・コア東大阪
ビジネスインキュベーションコーディネーター
堀 昌徳 氏

2019年3月まで同機構にて販路開拓部 国際化支援課に在籍し、中小企業の海外展開支援に7年間携わり、ASEANを中心に25ヶ国をまわった豊富な経験を持つ。「ビジネスは人が基本。特に外国相手に商売をしようとするとその国の文化や風習を体験することが重要だと思います。そのなかで互いに信頼関係ができてビジネスが成り立つ。そのように進めている企業が、海外展開に成功しているように感じます」



中小機構は、海外展開に悩みをもつ中小企業へ個別具体的に無料アドバイスを実施しています。お気軽にご相談下さい。

「中小企業 国際化支援アドバイス」
説明冊子