

アジアフェイス

地域の新戦力

するアジアの活気を目の当たりにして以来、「彼らに技術を教えたい」との思いが募っていた。

昨秋からの不況で仕事が激減した。仕事がなく、時

化する不況で、内気を捨てたが技術力が乏しい。日本の指導者の価値は高い。北京で自動車向け技術支援企業を営む林志勇さん(45)の確信だ。

外へ踏み出そうとする中小企業に照準を合わせた動きも芽吹く。「中国の自動車メーカーでは設備は整っ

たが技術力が乏しい。日本の指導者の価値は高い。北京で自動車向け技術支援企業を営む林志勇さん(45)の確信だ。

技術伝授きずな変化

進出

町工場がひしめく川崎市高津区で4日夜、中小企業の経営者たちが集まる会合があった。

金型製造会社を営む社長が口を開いた。

「10、20年前の日本の製造業の姿と似ていた。あのなかで仕事をしてみたい。もし、グループがつくれたら…」

中国広東省・深圳の工業団地を夏に視察した。台頭

間を持って余すのもつらい。「いずれアジア各国でも技術は発展するはず。このまま日本の技術を埋もれさせたくない」

□ ■ □

自慢の技術が流れ出すことへの不安から海外進出をためらう傾向が残っていたものづくりの現場は、深刻



20年にわたって日中を行き来してきた。川崎市に日本

法人を旗揚げし、日本の企業を定年退職した熟練工で専門チームを結成。新車の開発を急ぐ第一

「営業はほとんどん外に出ていけ」とけきを飛ばす。東南アジア諸国連合(A

自動車部品メーカー、京浜発條(横須賀市)は14日、マレーシア北部ペナンに設けたね工場の最産に

定(EPA)に背中を押されて進出を計画。製造工程の品質を保つため協力企業探しや監査に1年を費やし

「中小企業では人の存在感が重い。金を掛けて上層を建てるだけでは駄目。片平修一社長はあらためて実感させられた。」同時に「新しいアイデアが現地との交流で生まれるかも」とも期待。米国にも生産拠点を持つが、今後の軸足をアジアに移す構え。

(高橋 融生)



成長市場の案内人に

起業家

メーカー勤務を経て2004年、川崎市に情報技術(I-T)企業を旗揚げする。だが実績の乏しい外国人起業家にとって取引先を探すのは簡単ではない。曲折を経て得た商機は、携帯電話向けソフト事業だった。経済成長を追い風にベトナム市場に紹介したい。

「道を走るバイクはホンダ。父が買ってきたカラーテレビは東芝製だった」
戦火の傷跡が残るベトナムのホーチミンで生まれたホー・フィ・クーンさん(36)の原風景には、復興する街に徐々に増えていく「メイド・イン・ジャパン」の姿がある。

1990年代に始まった改革開放路線「ドイモイ(刷新)」のなかで日本に留学。電子工学を学んだ。

「彼らは日本の産業に敬意を抱いているから、日本語を懸命に学んで進出してくる」。あるアジア系企業の日本人幹部が話す。

「身近な『隣のインド企業』になります」
川崎市内で17日に開かれたフォーラム。日本の中小企業との連携をテーマに、インドのI-T企業が熱弁を振るった。

を結んだ事業として育つまでは、まだしばらくかかりそうだった。

アジア発ベンチャーの集積を狙う「アジア起業家村」構想に基づいて川崎市が整えた支援施設には、総計27社が入居した。横浜市中区、台湾、韓国、ベトナム、タイ、インドを「重点交流国・地域」として、各地域発の企業のために進出経費の一部助成を制度化している。

ナムでは携帯電話の普及が目覚ましい。昨年の加入者数は7千万人を突破した(情報通信省調べ)。



ベクトナム出身の起業家を旗揚げしたベクトナムさん(川崎市川崎区)

3カ月に1度のペースで日印間を往復しながら、顧客に「不況の今こそアジア進出の好機」と強調。1億の人口を擁する巨大市場への案内役を務めようとしている。

(高橋 融生)

「うちに骨を埋めて」

進化する人材、成長を続ける市場、域内経済統合への動き。アジア各国を「安価な労働力の供給源」として見がちだった目は過去のものとなった。現地が輩出する優秀な戦力を得て海外進出を図ったり、各国の起業家を迎え入れたり。閉塞感の漂う地域経済から踏み出す道をアジアとのつながりに探る動きが、県内企業の間で静かに広がっている。

(高橋融生、千葉龍太)

「日本で技術を磨いて、母国で経営を担いたい」
マレーシア出身の機械設計技術者、アジズザマン・ビン・ジャマルディンさん(32)には夢がある。
米国有数の名門工科大学



に国費留学し、機械工学を学ぶ。帰国後は政府の仕事に就くはずだったが「不況で話が消えてしまった」。
現地の日系メーカー勤務を経て2007年、海外の人材を探していた電子機器設計会社、エースエンジニアリング(相模原市)に入社し、妻や娘と来日した。
同僚からは「アジズル」の愛称で呼ばれる。コンピューターを使った3次元の設計に汗を流す日々。「外から見えない部分も丁寧に設計する日本のやり方」に感銘を受けた。

鍵開く活路 心腐に定着

人材

日本語も堪能だが、敬語の習得には苦戦した。「お客さんに出す電子メールの文面は同僚に見てもらった」。数年後には同社がクアランプール近郊に置く現地法人の経営の一翼を担う。



昨秋からの不況で、会社館で工業用ゴムメーカー、

は大幅な受注減少に見舞われた。1980年代から外貨導入による輸出型工業化政策を進めて成長を遂げてきたマレーシアは、成長が続くアジア市場で新たな商機を探るための足掛かりとなる。

アジズルさんは将来の海外戦略を描く期待の戦力。津田博通社長が背中をたいた。「自分の力で会社を大きくしろよ」

「うちに長くいてほしい。骨を埋めてくれないか」
今年1月、箱根の温泉旅館で工業用ゴムメーカー、

大和ケミカル(厚木市)の中村幹夫社長が熱心に語り掛けていた。相手はタイ・バンコク郊外の工場を取り仕切る現地採用の幹部。経営学修士だ。

海外展開に元来、前向きではなかった。「ものづくりが国内になくなったらどうする」とのこだわりがあった。だが、現地に拠点を持つ知人に誘われて99年、視察に重い腰を上げる。従業員のまじめさに衝撃を受けた。その日のうちに進出を決めていた。

今では現地の幹部を「定期的に日本に呼んで、会社にとどまってもらうように働き掛けている」。タイの労働市場には終身雇用制がなく、育てた人材が離れていく恐れが常につきまとうからだ。

アジアから飛び込んできた人材は地元企業にとり、定着に腐心しなければならぬ戦力となった。

「次回から社会面に掲載します。」

コンピューター上の設計作業に励むアジズルさん(左)

相模原市