

挑む金型

④

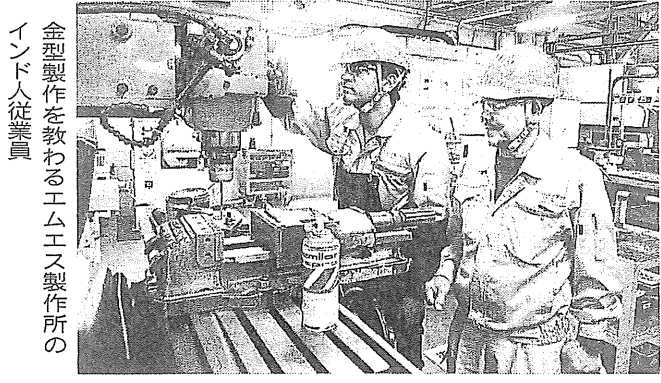
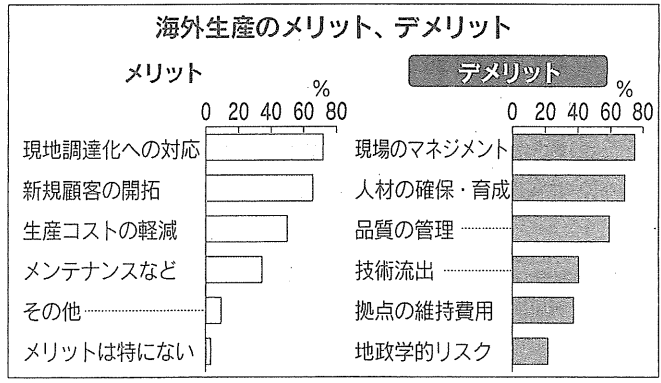
フィリピンの首都マニラから南に約50キロのラゲナ州。プレス金型メーカーの伊藤製作所(三重県四日市市)の現地法人では日々、4人のフィリピン人従業員が集まり、金型製作の設計や加工方法について細かな知識を確認しあっている。

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

フィリピン社員 アジア進出担う

外国人を職人に



藤社長) 自動車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)の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。現任では40人いる従業員のうち7人が外国籍。今後工場進出をにらんで昨年からは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。

金型製作を教わるエムエス製作所のインド人従業員

精密ばねを汎用品化

種 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

石

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。現在ではサイズや形状、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。汎用品で小口注文の需要を掘り起こす。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Monotara。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

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度、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

同社が取り扱う自社開発製品や他社との共同開発