

## タイ進出を検討

若いころから海外に興味を持っていたが、本格的に海外進出を考えたのは1990年ごろからだ。85（昭和60）年のプラザ合意で一気に円高が進み、ドル換算で日本国内の部品の調達価格が上昇した。それに伴って顧客の海外進出が加速したため、今後国内だけでは事業が困難になると予想した。一方、海外進出では言葉や文化、宗教、食事などの問題はあがるが、不安よりも期待で胸が膨らんだ。

そのころバンコク市内にある漁網機械部門の顧客であるタイナイロン（ニチメンとユニチカの合併会社）に漁網機械部品の営業活動で何度も出張していた。92（平成4）年、タイナイロンの津田和男副社長から「タイの賃金が上

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫 28



タイナイロンの工場

昇している。ミャンマーやラオスなど格競争力で太刀打ちできない。今のう賃金の安い国で魚網を生産されたら価格競争力できな。今のうちにハイテク分野の事業を進めたい」

## 好条件も経済情勢の変化で断念

という話を聞き、当社の金刺事業の進出意思を伝えたところ、考えられない好条件を提示された。「2000坪の土地は利益が出るまで地代は不要。通訳は20年間駐在している技術者がいる。当分、経理と銀行関係、人事業務などはタイナイロン側が行う」という内容だった。日本の信頼できる上場企業が好条件で誘ってくれたので、これに答えないと永久にチャンスはないと考えた。帰国後、幹部社員に報告したところ、彼らの答えは「海外のことは分からないので社長が結論を出してほしい」というものだった。

駐在社員の選定や設備投資など、慎重に準備を進めた。93（平成5）年当社の腹案を持ってタイナイロンと綿密な打ち合わせをするため、私はバンコクへ向かった。ところが検討期間の10カ月間でタイの経済事情は大きく変化していた。日本企業の進出が加速したことで、バンコク市内では製造業が立地できなくなっていたのだ。東北部にあるアユタヤ工業団地も候補になったが、タイナイロンの土地は使用できないとのことである。

加えて、優秀な若者の採用も困難になってきたという。中小企業でも良質の社員が採用できることが海外進出の魅力と想っていただけに、氣勢をそがれた。結局、タイへの進出は諦め、同じ漁網機械部品のユーザーのいるフィリピン・マニラへ向かうことにした。