

会社の国際化

日本社は2004(平成16)年から積極的に継続的な合理化投資を開始した。タイミングよくこの時期に設備に見合った大きな受注が舞い込んだ。6年間で売上高が倍増したのだ。1人あたりの生産高が激増した10年余りでも、正社員の増加はわずか3人に過ぎなかった。私は何という効率的な経営が実現したのだろうか、と内心微笑んでいたが、ここに思わぬ落とし穴があった。

現在30代のキーマンとなるべき社員が大きく不足したのだ。つまり第二世代の海外駐在員の候補となる人材がない。海外事業を発展させるため、前任者の再派遣は無難であるが、やはり国際人になれる若い社員の養成が必要だ。そこで30年余り前から交流してい

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫 34



フィリピン現地法人副社長の金在珍氏(右)と

た韓国人の金在珍氏にフィリピン駐在をお願いしたところ、喜んで引き受けてくれた。長年、誰よりも韓国を非難していた私のこの判断に疑問を持つ知人は多いが。

1986(昭和61)年、顧客であつ

た鈴鹿富士ゼロックスから、「優秀な韓国人に金型設計教育を6カ月間お願

いしたい」との依頼を受けた。海外への技術流失を心配したが、お世話になつていたという恩がそれを上回った。金氏はたった1年間の滞在で金型設計

旧知の韓国人を副社長に

と読み書きまでマスターするほどの秀才。帰国後の礼状は漢字をしたためた日本人以上の文章だった。人格も良く、30年余り弟のように付き合い合ってきた。

金氏は帰国し、日系のコリア・ゼロックスに戻ったが、人件費高騰などの理由で拠点が中国に移転されることになり希望退職した。その後、日系製造業に就職したが、経営方針の相違で離職した。昨年12月、私が久しぶりに

訪韓した時、金氏は「伊藤さんの金型を韓国で販売させてほしい」と懇願した。私は「そんなことはビジネスにならない。マニラへ行くか?」と提案したところ大変喜んだのだ。

この判断をフィリピンに伝えたところ、韓国人? 怖くないのか? などの声が出た。だがCEO(最高経営責任者)の私に反対などできない彼らは、恐る恐る受け入れた。金氏の駐在の10日後、現地のローズ社長から「イトウサン、金副社長は優しく管理も金型技術も知りつくしている。本当に良い人材を送ってくれた」と電話があった。今年1月6日から出勤したが、わずか4カ月で会社を大きく良い方向に導いてくれた。32年も前に日本で教えた金型設計技術がマニラで役に立つとは予想できなかった。