

合併会社設立の経緯

インドネシア進出はないと決めていた私は、ミッションで工業会会員各社のサポートに徹した。その姿をウオッチングしていたのはアルマダ社のブレイノ専務だった。翌日アルマダ社を訪問した際、別室に呼ばれ、そこにCEO（最高経営責任者）のリム氏が待ち構えていた。

2人からいきなり、「イトウサン、この地で当社と合併会社をつくらないか」と依頼された。私は「日本本社とフイリピン事業所ともに現在多忙で、海外に駐在させる社員がいない。また、インドネシア語を理解する社員がいないし、当地の事情や経済のことも全く無知であるのでお断りしたい」と伝えた。前年にブレイノ氏とCEOの息子

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫 39



オーナーからプレゼントされた事務所棟

息が当社を訪問したことがあるもの、条件面や具体案の提示もなく、いきなりインドネシア進出を依頼してきたのには驚いた。当社の技術力と近代的な工場を気に入ってくれたのかと思

驚きの好条件に方針転換

る彼らを私は理解できなかった。

2012（平成24）年6月のインドネシア訪問は、アルマダ社には伝えず出張したが、なぜかブレイノ専務に見つかり車で迎えに来た。そして今回は具体的に当社に条件を提示してきた。5000平方メートルの工場を用意し、家賃と地代は利益が出るまで不要。床は20坪のコンクリートを打ち、全工場に走行クレーンを取り付ける。稼動するまでの10カ月の幹部社員と日本人駐在の給与はアルマダ社が負担し、車も貸し出す。800平方メートルの事務所と設計室はCEOがポケットマネーで建設して寄付する。また出張者には都心の高級マンションをアルマダ社負担で用意するなど、私も長く海外事業を経験したが、このような好条件を聞いたことがない。

これだけの条件で、もしお断りした時の相手側のショックは大きいだろうなど心配した。アルマダ社から最初にオファーをもらってから7カ月後、フイリピン子会社でインドネシア・プロジェクトの説明会を行った。海外に出て仕事ができるレベルの技術者は30人ほど存在するが、全員が手を挙げてやってみたいと言い出した。予想外に多くの希望者がいたことも、インドネシア進出の決め手となった。