

海外進出のノウハウがない…どうすれば?

大手の顧客企業から東南アジアに拠点をつくれと言われているのですが、海外進出のノウハウなどありません。(東京都、金属加工)

私は商社に勤めていた時期があるので、国ごとに社会制度や生活習慣は千差万別。何が起るかは、行ってみないと分かりません。例えばある国で工場が火事になったとする。すぐ消防車が駆けつけ消防士がホースを構えたが、水がチョロチョロとしか出ない。さては、と気付いた工場長が心付けを渡すとドーンと放水が始まった！なんてこともあるわけです。

どんなトラブルにぶつかるとかは、実際に進出して初めて分かる。だから法制度に詳しいからと、経営コンサルタントに任せるのではなく、最終的に何でも自分で対処する覚悟と行動力が絶対に必要です。うちの会社がタイに工場をつくる時も、1年以上前から何度も何度も社員を現地に送って準備しました。

タイはインフラが整っているし、親日的な仏教国で、中小企業でも進出しやすいでしょう。それでも人の問題など苦労することはありません。アジアの他の国に比べ従業員

自分で対処する 覚悟と行動力を

の定着率は高いですが、やはり「ジョブ・ホッピング」はある。日本企業に数年勤め、言葉を覚えた社員は引く手あまたで、給料を倍にしないと他社にさらわれます。

日本人スタッフも、中小企業は人材が不足しているため最初に赴任した社員が二度と戻れないケースが多い。これでは優秀な人材は行きたがらないし、行った本人も日本では考えられない高級な生活で3年もすると感覚が麻痺してしまふ。社員全員が交代で赴任したくなる仕組みが必要です。

また、日本人は現地では高額所得者として税金をすぐ取られます。大企業なら問題なくても、小さな工場では日本人スタッフを何人も置くとトータルの人件費がもっとも安くない、なんてことになります。原材料費も日本より高かったりするし、アジアに出ればなんでも低コストとは思わない方がいいですね。

(次の回答者はマテリアルの細貝淳一社長です。このコーナーへの感想、回答者への質問は、J020003@ky.nikkan.co.jpまで)

悩み? 聞くよ!

~東京・大田の4人が答える~

回答者

南武社長 野村 和史さん

父が会社で創業した南武に61年(昭36)入社も66歳。エンジン製造の金型用中子抜き油圧シリンダーで圧倒的シェア。

