



国際化への挑戦

タイのバンコク郊外に
年6月にオープンした工

るのだが、若い経営者たち

引き上げた。

ークの進出支援サービスに
加え兄弟で役割分担できな

アパート「オオタテクノパーク」の入居第1号工事は、大田区荏原地区に位置する。

居第2陣は江崎工業と西居製作所で、7年間の稼動をせ

ことが大きかった。徳和は「海外進出は大田区の全業

協会が企画し現地の工業団地の責任者を務める野村伯

製作所で、0年春の稼働を目指し準備を進めている。

一 海外進出は大田区の企業に共通する課題だから、み

地運営会社、アマタ・コー
英は、大手住宅メーカーを
ボーリンヨノが建設した。始め「世界を回る仕事」を

江崎工業は自動車のディーラー

んなが応援してくれる。絶対に失敗できない

かに、お詫びいたします。発注元の大手企業が生産拠点を一帯で一社に統合するため、父の経営する南

に、鉄、ステンレス、ゴム

す。

ト、納期の面で海外進出を
迫られている。オオタテク
ノペークの目的はその受け
止めること。そこへ君
ノタカで、天空を走り回る
駆もなかつたが、まず米国
武に入社した。英語ができる
わけでもなく海外赴任經
験もなかつたが、まず米国

など各種のパイプ部品を加工。これまで欧米にネットワークを持つシニアオートモーティブ社との提携関係を生かして日本の自動車メーカーの国際展開に貢献

大田区の足元でも、若干による国際化が進む。試作部品のクライム・ワーフクスではインド出身の金型設計者と中国出身の生産管理担当者が活躍。土屋の「山」成

企業で海外事業を担ってい

大手の海外生産に対応

スタッフも国際色豊かに

えている。

タイのオオタテクノパークでは
若手経営者が奮闘

南武は地域の有力企業とはいえ、100人あまりの従業員のなかで海外事業をこなせる人材は限られる。南武は02年にタイに工場進出、05年に担当者が帰国すると入れ替わりに伯英が赴任することになった。工場拡張の必要に迫られ、あわただしくオタクテクノパークへの移転を指揮、合わせて現地需要を開拓する営業活動にも取り組み、タイ現地法人の売り上げを05年度の月平均750万円から06年には同21100万円まで

西居製作所も発注元のデジタルカメラメーカーなど、アジア・シフトに対応するため、タイ進出を決めた。専務の西居徳和が日本で指揮を執り、弟で取締役の庄和が「英語はできないけれど、最後はボディーランゲージ」と言いながら現地で奔走する。社員18人の西居製作所が海外進出を実現したのは、オオタケノバだけだった。

してはいる。しかし、海外部品の調達支援サービスを始めた。「大手企業と同じように、中小企業も採算が合わなくなつた仕事を海外に委託し、国内では附加価値の高い仕事に専念するべきだ」という山内の発想は、かつての大田区の町工場にはなかつたものだ。今日も山内は中小企業に代わつてアジアへの出張を繰り返し、低コストで生産委託先の確保に奔走している。