

海外進出 企業紹介

**設計・開発・販売・生産の
国際分業化に踏み切る**

金属プレス部品メーカーである同社がフィリピン中部のセブ島に子会社を設立されたのは、2014年1月のことでした。

「輸出入の実績がなかったのに、当然海外顧客も仕入れ先もなく、また社内に語学が堪能な従業員もいませんでした。しか

昭和スプリング株式会社

(深江橋支店)



北村 勝博 社長



同社セブ工場、現地スタッフの仕事風景

し、私の海外志向が強く、設計・開発・販売・生産活動を国際分業し、新しい価値を創造するために進出に踏み切りました。Customer 〓 お客さまの視点、Company 〓 自社分析、Competitor 〓 競合分析の3Cの分析に取り組み始めるなど、準備は2011年から進めていました」と北村勝博社長は振り返られます。

現地に足繁く通い 人との繋がりを大切に する

「海外進出時の重要なポイントは、いかに少額投資で実現できるかです。そのため、とにかく現地に足繁く通い、さらに、海外に進出する企業の社長からご意見を伺う機会を大切にしてください。今現在も、あらゆる局面で人との縁や繋がりは宝物だと実感しています」。北村社長は、今も毎月1回は必ずセブ工場へ赴きます。そして、状況を把握し、諸問題の迅速な解決や、快適な職場環境を維持するため、何よりも現地スタッフとのコミュニケーションを大切に

にしています。

本社、東京営業所、セブ島の 3拠点でビジネスを展開

セブ島の子会社は今年に入って創業4年目を迎え、3年目で黒字へと転換しています。現在、大阪本社・富田林工場で金型の設計、製作、初期立ち上げ。セブ工場でものづくりの量産加工。そして、東京営業所で商談や受注、ものづくり仕様についての打ち合わせを行っています。

「メールはもちろん、SkypeやLINEなどのコミュニケーションツールなども適宜活用し、3拠点それぞれの役割を明確にしながら、バランスよく事業を展開できていると思います。セブ工場においても現在、現地日系企業などから引き合いや見積のご依頼などもいただいておりますので、海外に拠点を得たことで取りこぼしなく顧客満足度を高めて行ける環境が整ったのかなと思います」と、北村社長はその手応えを語ってくださいました。