

激動の経営

ビクターの要請

吉田博の父で創業者の三郎は1985年に他界した。博は36歳の若さで突然、電線問屋を営む富士電工の社長に就任。会社が動く仕組みもまだ分からない

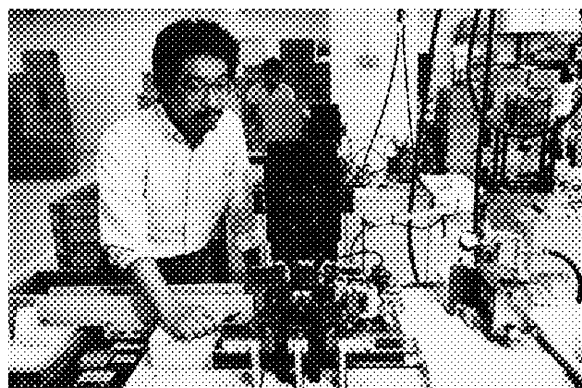
富士電工

②

が、やるしかない。銀行の頭取に会い、今後の協力をお願いした。「しかるべき人に会うことには意味がある」。博が米国留学で得た知恵を経営に生かした。始めたのはこの時かもしれない。

くしくも同年9月の「プラザ合意」で日本の製造業は激変のまっただ中であつた。前例のない円高で、多くの製造業が生産拠点の海外移転に踏み切った。86年、博はビジネスの海外依存度が高い企業の動きは参考になる

海外進出



だろうと考え、取引のあつた日本ビクター(現JVCケンウッド)の前橋工場に向かい「これからどうすればよいか」と訪ねた。すると「来月、シンガポールに工場を作る。翌年にはマレーシアにも一緒に海外に出てくれないか」と誘われた。シンガポールへ

「問屋が海外に行つてどうするのか。驚いたね」と博は振り返る。日本ビクターの要請は、日本から部品や取引先の要請を受けて86年、シンガポールに進出した(現地の作業、富士電工提供)

要望受け 加工手がける

電線を運び、倉庫を作つてほしいというものが、かんぱん方式を機能させるため、必要な時にラインに部品を供給してほしいとの話だつた。

その場では答えられない。持ち帰って検討していると「ソニーや富士通から同じように声がかかった」。世の中の変化の大きさを肌で感じつつ、もう一度日本ビクターの前橋工場を訪ねた。「吉田さん、決めてくれたね。ウチはお金の面倒は見られないけれど、仕事は必ず出すから」。その一言を決め手に、博は富士電工のシンガポ

ール進出を決断した。博は「父だったら海外進出は考えなかつたかもしれない」と話す。当時はバブル経済が加速していた時期で、国内にも仕事は大量にある。リスクもあつたが、目の前の顧客に代えたいという思いと、持ち続けていた海外への思いが後押しした。

顧客に伝える
幸い、戦争当時にシンガポールに住んだ経験のある叔父のサポートも得られた。倉庫は日本ビクターの工場内の建屋を借りて操業。1年がたったころ、製品を納めるだけな

く、日本で古河電工が行っていた加工の一部をやってほしいと日本ビクターから要請を受けた。ケーブルにはさまざまな種類がある。必要な時に加工できる企業が近くにはいない。古河電工の社長に相談すると「加工機を貸してくれた」と博は懐かしむ。同社は業者まで現地に派遣・指導してくれた。

シンガポールへの進出をきつかけに、富士電工は加工を手がけ始め、顧客の要望に応えられる問屋になった。海外事業が経営の重要な柱になっていく。(敬称略)