

激動の経営

ロスにオフィス

富士電工は、1986年に日本ビクター(現JVCケンウッド)の要請を受けてシソノガポールに進出し、加工も手がける電線問屋となった。程なくし

富士電工

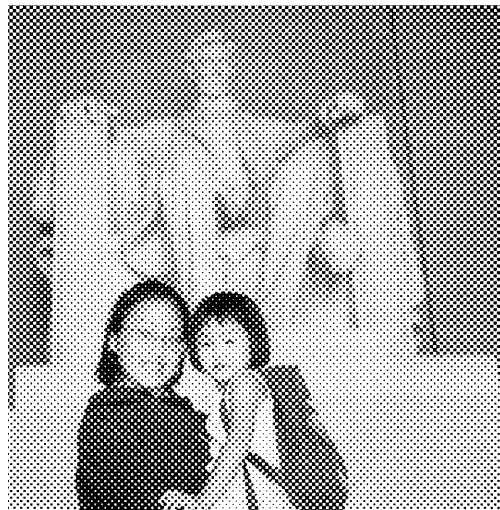
③

どうにかなる

「米国での経験は、どうにかなるの塊だった」。博は85年に富士電工社長に就任する前、裸線の営業をして

て富士通からも声がかかる。米国に通信関係の工場を二つ作る計画があり、日本から持ってきた部品を現地で納めてほしいと持ちかけられた。吉田博はこれに応じ、87年にロサンゼルスに3階建てのオフィスを購入。不動産賃貸業を営みながらビジネスを始めた。

米国から撤退



いた。顧客の1社に平河電線(現平河ヒューテック)があり、当時やりとりしていた担当者、後に同社の社長や会長を務める隅田和夫だった。86年、博が隅田に米国進出を伝え

シコにブラウン管テレビの工場を持つソニーの要請で進出を構想していた。「それなら、海外進出の裏には家族の支えがある(博の娘の宏美さんへ左)と珠美さん。米国で。富士電工提供)

新興勢が猛追、環境激変

競合しない範囲で一緒にやらないか」と提携話が浮上。富士電工が10%ほど資本参加して合併会社を設立し、メキシコに工場を建設した。

工場に向かう途中、交差点で始まった銃撃戦を命からがらくぐり抜けたこともあったという。チューナーの周波数調整用のエアコアコイルを納めた。創業期の主力製品のマグネツトワイヤをマレーシアの工場で加工し、飛ばすように売れた。

日系シェア低下

米国でのビジネスは順調だったが、時代は移り変わっていく。米政府が日本に対して経済的な強硬姿勢を示すようになったほか、液晶テレビを製造する韓国や台湾などの猛烈な追い上げで日系企業を取り巻く環境は激変する。現地で取引していた日系企業のシェア低下とともに、富士電工の米国ビジネスも大幅に縮小。合併会社もなくなり、13年に米国から完全に撤退した。「人と違ったことをして、異なる景色を見たい」。矢継ぎ早に進出し、荒波にもまれた海外生産だが、現在はメーカー機能を持つマレーシアとインドネシアの二つの工場で製品を生産・供給している。その取り組みは富士電工の主力事業である「多品種少量加工」として現在も同社を支えている。(敬称略)