

ナゴヤを Change! 知ってビックリ!!

外資系企業のしたたか戦略

予断を許さない世界経済。昨秋前までは「不況知らずのモノづくり都市」と言われてきたもののリーマン・ショック以後は外資系企業を取り巻く状況も一変。外資系に何が起きているか、外資系の現場をレポートした。

昨今、愛知県内に日本法人を置く企業が目立ってきている。

東海地区は、世界のリーディングカンパニーである自動車産業をはじめ航空機産業の重要な生産拠点が集積したエリアであることをはじめ中部国際空港といった空路、JR、新幹線などの鉄路、東名高速道路など交通利便性にも優れた商圏である。

特に高速道路の発達は愛知県内だけでなく岐阜県、三重県、静岡県など他県とのアク

セスを掲げてきた。また「世界のハブ港」である名古屋港にも近く、絶妙なロケーションにありモノづくり産業の拠点として大きな役割を担っている。

こうしたモノづくり産業の拠点である東海地区の都市機能の充実性を改めて着目したのが外資系企業である。

日本に進出している外資系企業は、約三三〇〇社（二〇〇八年二月時）で名古屋市内に本社を置く外資系企業は約二七〇社で海外進出拠点数は一



対日投資に貢献する「ジェット口名古屋」外観

三三七ヶ所（同年十二月時）と企業活動の国際化が進んでいる。外国企業にとって欠かせないのが支援システム。名古屋市内には

外資系企業を支える代表的機関として独立行政法人・日本貿易振興機構（ジェトロ）名古屋貿易センターをはじめGNI（グレイター・ナゴヤ・イニシアティブ）、I-BAC（愛知・名古屋国際ビジネス・アクセス・センター）の三機関がある。

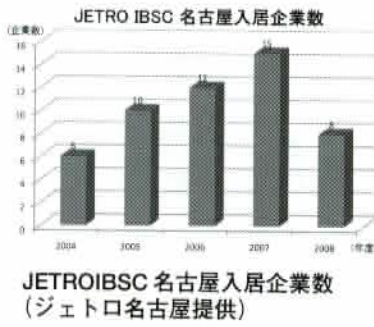
「多大なご支援、ありがとうございます」と外資系企業からの感謝の声がたえないジェトロ名古屋が力を入れているのが対日投資事業。二〇〇四年にISBC（対日投資・ビジネスサポートセンター）名古屋を開設。同センターでは対日投資を検討中の外国企業に対して、司法書士、社会保険労務士などの専門家のコンサルティングを交えたアシスタリングをはじめ愛知、岐阜、三重、静岡の中部地域各県の投資情報（優遇税制、企業立地条件）や産業情報を外国企業に英文資料で情報を提供するグレイター・ナゴヤ地域投資情報などを提供して

いる。

奏功し、大手自動車関連産業を中心に人材派遣やソフトウェア開発などにも業容や業態が拡大し、二〇〇五年以降は年間一〇社以上が愛知県に新たに進出していった。

しかし、リーマンショックや昨年からの世界的大不況以降は、自動車産業の不振が続き、愛知県内での外資系企業の活動が振るわないように見受けられる。

ジェットロ名古屋によると、二〇〇八年に愛知県に進出した外資系企業は前年より三社減の一六社で六年ぶりに減少した。現在、愛知県に進出済



みの外資系企業は五六五社で機械(二二%)や輸送機器(九%)など製造業が大半を占めている。

この点についてジェットロ名古屋の石井淳子所長に伺った所「当地はモノづくりが盛んだが、景況悪化から主力産業である自動車産業の不振が続いているようだ」と前置きし「グローバルゼーションの影響から最近では中国、台湾やインドなどのアジア圏やロシアからの問合せが増えてきた。航空宇宙やサービス産業など幅広い分野に向けて取り組み



石井淳子
ジェットロ名古屋所長

でいきたい」と意気込みを述べた。

愛知県、名古屋市、名古屋港管理組合、名古屋商工会議所で構成する愛知・名古屋国際ビジネス・アクセス・センター(IIBC)では「外

資系企業誘致促進の活動を実施しており、近年はアジア案件も増えてきています。また、毎年、外資系企業ネットワーク懇談会を主催し、外資系企業の愛知県内に進出後の定着にも注力しています」と、グ

レーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会マネージャーの平山鉄夫氏は「昨秋のリーマン以後当地に進出する外国企業に変化があったように感じられる。今後とも参加自治体やジェットロなど関係者と連携して誘致を働きかけるとともに立地後のフォローにも注力していきたい」と話している。

期待がかかるポスト 自動車関連産業

東海地区の景気の先行きは厳しさが続くようだ。前述のように東海地区は資源を輸入して加工・輸入する典型的なモノづくりの地域。足下の資源安はプラスチックでも、為替の円高が不安要素となってい

る。

こうした市況の変化を好機と捉え新たな展開を図っている外資系企業がある。

オーストラリアで一九七八年に創立したサーブコープ。現在、アジア、オセアニア、ヨーロッパ、中東にある一四カ国、八〇拠点でプレスステージの高い「サービスオフィス&バーチャルオフィス」を運営する企業として知られている。日本には約一〇年前に進出し、東京一三ヶ所、大阪二ヶ所、名古屋に二ヶ所の計一七ヶ所に拠点がある。

オフィスの立地も交通アクセスのよい一等地に構え、顧客は、エグゼクティブを中心に短期出張者をはじめ企業のプロジェクトチームや外資系企業などが利用している。

名古屋には二大商圏である名古屋駅地区にはルーセントタワー最上階に、栄地区には広小路通り沿いの日興證券ビルに拠点を置く。

世界的な不況に左右されな

いのが同社の特徴。サブコープ名古屋のPR&マーケティングコーディネーターの小森志保氏は「昨今の景気変動の影響は最小限に留まり、



小森志保
サブコープ名古屋
PR&マーケティング
コーディネーター

安定した収益を上げております。弊社サービスは好況時以外のニーズに柔軟に対応し得るということ、さらに弊社の顧客層は製造業関連企業以外にもコンサルティング、IT、物販など幅広い業種の日系・外資系、事業規模も創業期から上場企業までいらっしゃいます」と説明。最近では名古屋と中国または香港の同社拠点をベースにビジネス展開をするクライアントが増加傾向にあることも追い風になっているとも。また「アジアでも同様のサービスを提供しておりますので現地でも顧客のビジネスをお手伝い出来ますし、

複数拠点利用のお客様ならではの特典もご用意することで大変好評を頂いております」とメリットを話す。

英国に本社を置き、一九二三年設立の熱処理受託加のリーディングカンパニー・ポデイコートPolecは二〇〇八年名古屋に日本法人・ポデイコート・ジャパンを設立した。

代表取締役のジュリアン・ベイショア社長は、社長業の傍ら在日本国商工会議所(ACCJ)中部支部の渉外・広報委員会では副委員長を務めるほかGNI(グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ)パートナースクラブの会員としても知られている。「経営者ブログ」を日本語で綴り、会話も流暢な日本語でこなし、当地区に溶け込む姿勢が高く評価されている。

現在、東海地区は景況不安から自動車関連を中心とする製造業の中国や台湾への工場移転が報道されている。最初にこの点をジュリアン社長に

尋ねてみた。「中国や台湾での汎用製品の大量生産は確かに安く行えますが、その一方で高付加価値製品の日本国内での製造は、増加しています。予想に反して航空宇宙産業界に関連する生産量は不況にも拘わらず増加しています」と話し、オバマ政権のグリーン・

ニューディール政策の一環である米国地方自治体での高速鉄道システム採用について挙げ「このシステムが進めば愛知県で鉄道車両の生産が行われるようになり、その生産過程となる金属加工時には弊社の熱処理技術が必要とされることを期待しています」と意



ジュリアン・ベイショア
ポデイコート・ジャパン社長

気込む。国内企業からは競争相手として、また風土、文化のギャップからか外資系企業に対して様々な見方や誤解が生じて

いるのも事実。外資系企業が国内企業に対してビジネスをするにあたり注意点はどのようなかだろうか。「外資系企業が日本市場へ進出する際に直面する問題は数多くあります」とジュリアン社長は前置きし、以下の三点に要約した。

「欧米企業の多くは既成商品の販売を好みますが、日本市場では必要に応じた特別注文が欠かせません。もう一つの外資系メーカーの直面する問題は製品を日本へ輸出するべきか、それとも日本国内で製造するかという点です。多くの外資系製造業者は、国外の工場で作られた完成品を日本へ輸出することを好みます」と現状を説明し「日本では、サプライヤーは既存顧客からの問合せに応じ商品カスタマイズすることに積極的です。また全面的なアフターサービスを行うことが不可欠です。多くの欧米企業は、東京にワンオフィスのように日

本国内に一つの拠点を設けず。しかしながら、名古屋、大阪、福岡など日本国内に複数のオフィス開設が必要になることは珍しいことではありませぬ」と日本市場の特異性について言及した。

ウォールストリートアソシエイツは金融、経理、財務、人事、総務、IT、エンジニアリング、サブライチエーションマネジメント、セールス&マーケティングの七分野に特化した人材紹介会社。

今年一月の愛知県の有効求人倍率は〇・九〇倍と、五年ぶりに一倍を下回り依然として厳しさが続いている。二〇〇七年四月に名古屋オフィスを開設した水原麻希代表に聞いた。

「昨年から世界的な不況により海外への進出や海外とのビジネスを積極的にされていた企業からの海外営業職や購買職など英語を使つての業務が減少しました」と水原代表は語る。



水原麻希
ウォールストリート
アソシエイツ
名古屋オフィス代表

同社は、外資系企業のほか日系企業に対しても人材を紹介しているが、「日系企業は会社のストラクチャーを大事にされるため年齢の制限にこだわりをもたれている印象があります。若くても優秀な方を管理職に置かれたり、年齢は少し上の方でも業務の経験などで積極的に採用をしようという外資系の考えはまだこの地域の日系の企業には浸透していないと感じております」とも。

この状況を踏まえ「大手企業でご就業経験があり、今回早期退職制度を利用して退職し、求職活動をされていらっしゃる優秀な方が人材市場には多数いらっしゃいます。広い視野を持つて、まずは一度面接をされることをお勧めします」と現況は求職者や企業

にとつても未曾有のチャンスと話している。

二〇〇六年に愛知県豊田市に支店を開設した独自自動車部品メーカーは、受注状況は堅調だったにもかかわらず親会社の業績不振を受け、今年一月に豊田支店を閉鎖するなど外資企業の中には苦戦を伝えられている企業もある。

こうした中、航空機向けエンジン部品などを造る台湾発の晟田科技工業有限公司が存在感を高めている。昨年、名古屋市内に日本支店を設立し二〇〇八年のグループ全体の売上高は、日本円で約一八億円。そのうち八〇%が日本企業からの受注。立木靖雄代表は「仕事量の大小により、雇用が左右され人材が確保できるかが課題」とし「現在フランスのSAFRANグループ



立木靖雄
晟田科技工業
日本支店代表

プと航空機部品の取引を開始し、更に航空機部品メーカーとの直接取引を計画しています」と話している。

昨今の長引く景況悪化は外資系企業も例外ではない。親会社が日本国内の拠点を見直す動きも出てきている。東海地区でボランティア支援を続けるホープ・インターナショナル開発機構のシェパード・ロウエル氏は知人の言葉と断つて「お堀と城壁は、部外者の中に入れない為にあると同時に内部の者の中に留めておく為にある。一番大変なのは、その内部の者になることである」と紹介している。

これを機に国内企業と外資系企業がビジネス上だけでなく距離を縮め、相互理解が深まることができるよう期待したい。



シェパード・ロウエル
ホープ・インターナショナル
開発機構ディレクター