



工業品

シグマ株式会社

高品質の成形技術を生かした部品製造を主業務に、中国に次ぎ2018年12月よりインド工場も量産開始。自動車部品のシャフトは世界で13%のシェアを誇る。また、セキュリティやレーザー関連の自社開発商品も手掛ける

展開国・地域 2007年 中国
2018年 インド

企業情報 所在地: 広島県呉市 従業員数: 180名
設立: 1962年8月 URL: www.sigma-k.co.jp/

事業内容 自動車部品の製造/セキュリティ関連商品の開発・製造・販売/
レーザー式検査装置の開発・製造・販売

- 1 ジェトロのサポートで現地採用した責任者・マヘンドラさんとスタッフ
- 2 2018年12月から操業を開始したインド・タルミナドゥ州チェンナイ市の「SIGMA Forging&Forming Pvt.Ltd」
- 3 展示会への出展もジェトロの専門家がバックアップ



未来の可能性を信じて中国とインドにいち早く拠点を

私たちの海外進出はゼロからのスタートでした。海外に知り合いもいなければ、コネクションもなかったのだから、まずは土地探しから始めなければならませんでした。それでも海外へと打って出たのは、弊社の主力商品である、独自の成形技術を生かした高品質の自動車部品で、アジアの市場、特に中国とインドを狙おうと考えたからです。なぜ、この2つの国だったかというと、「現地で必要なものは現地で作る」という弊社の方針があったからです。アジアでは年間の自動車生産台数が2,800万台と1位の中国、そして日本に次いで約480万台を製造する3位のインドが大きな市場です。加えて弊社には高い技術力と企画・開発もできる強みがあります。「いち早く海外のマーケットに参入したい」と、中国の現地法人は2007年に設立、2008年に操業を開始しました。対してインドは2013年に現法設立、2017年3月に工場を立ち上げ、2018年12月から操業しています。確かに苦労はしました。ジェトロのお陰で生産にこぎつけられたと思っています。

土地取得から交渉までジェトロの影響に助けられる

工場設立前に視察でインドを訪れた際、ジェトロの専門家から教えてもらった現地のビジネス事情やインフラ、日系企業の進出状況はマーケットの予測に役立ちました。インフラははっきり言って整っていません。野原が広がるばかりで道路や水道、電気も通っていません。ただどの国に進出するにしても初めは不便なのが当たり前です。逆に整っていたら、そこへの海外展開は遅すぎるということにもなります。現地に住む専門家だからこそ知っている情報は、進出の強い追い風となりました。さらに土地取得から貸事務所(ジェトロ・ビジネス・サポートセンター(BSC))の手配・紹介と、6年間同じ専門家が担当してくれたのです。特に電力局との交渉では助かりました。安定した電力の供給を依頼する必要があり、何度かインド人のスタッフを連れて電力局に向いたのですが交渉がうまくいきませんでした。そこでジェトロの専門家とともに直談判したところ、ものの30分で電力局のトップが現れ解決できたのです。ジェトロの名前がいかに影響力あるかが分かりました。

現地の責任者選びも成功しローカル企業からも大反響

海外での法人設立にはリクルーティングも大切です。信頼できて仕事が任せられるキーマンがいればうまくいきます。現地の責任者を採用する時もジェトロが全面的にバックアップしてくれました。インドの文化を理解し、インド人の視点でアドバイスできる専門家がいたら、責任者にふさわしいスタッフを獲得できました。後に、その責任者がインドのあちこちから優秀なスタッフを集めてきてくれたのです。地域性を大切にしながら、人を中心とした組織作りで長けている彼を採用できたのは成功だったと言えます。操業を開始してからは日系企業だけでなく、ローカルの企業からも反響があり驚きました。今後は製造ラインを軌道に乗せ、工場の規模拡大を目指しています。弊社は20,000㎡の土地を取得してPhase1(1,500㎡)~Phase3(8,000㎡)の3期に分けた拡張を計画しています。小さく始めて大きく育てというのが弊社の方針です。ゼロからでもリスクがあっても、私たちが海外へと出て行く道を選んだのはそこに未来があるからです。要は決断するかどうかです。大変なことも含めて、さまざまな経験がこの先のプライオリティを生むと感じています。



ゼロからでもリスクがあっても
海外に向かうのは、
そこに「未来」があるからです

代表取締役

下中 利孝 氏



専門家からのポイント

成功の要因は3点あると思います。まず第一に、「インド市場は伸びる」との確信をもって主要取引先が未進出であるにもかかわらず戦略投資を決め、インド人材の採用、現地責任者の早期任命など、着々と手を打った「下中社長のリーダーシップ」。第二に、社長の強い思いを具現化した奥田副本部長を中心とした「プロジェクトチーム(PT)の実行力」。第三に、販売先の開拓、設備の設置、人材教育などでPTを支援した「社内関連部門の協力」です。主体的に行動しつつ、専門家の助言を素直に受け入れてくれたことも成功の要因だと思います。