

海外で挑戦しよう

三井金属エンジニアリング株式会社
代表取締役社長

柴 田 啓

1. はじめに

私が働いている三井金属エンジニアリング（以下当社）は、名前から分かるように三井金属鉱業の設備技術の部門を分離した子会社です。2000年に東証二部に上場しており、親子上場の関係にあります。

当社は設備技術関連のエンジニアリング技術と、災害に強いポリエチレン配管の製造・施工をするパイプ事業を主要なセグメントとしています。日本には製造会社の設備技術部門を独立させたエンジニアリング子会社も多いのですが、上場している会社はあまり多くはないようです。

当社は非鉄関連の技術だけではなく、電子部品や自動車部品関連の装置・プラント技術も保有していますが、特に銅製錬等に関して海外の技術提携先も数社あり、その技術を海外あるいは国内に販売しております。海外の非鉄業界では当社の名前も結構知られており、特に銅電解用の自動機械では定評があります。最近では海外メーカーと厳しい価格競争をしており、ドルだけでなくユーロに対しても大幅な円高となっている現在、受注には苦勞しています。これら非鉄の自動機械関係では、アジアだけでなく南北アメリカやアフリカでも仕事をしており、また、親会社などの海外展開に従い、海外での工事も多く、結構色々な国で仕事をす

2. 初めての海外でのプロジェクト

私は三井金属に採用され、最初は北九州市のアルミナ工場の建設に従事しました。そこでは化学プラントのエンジニアリング手法を用いて建設されており、一期工事は日本の会社の技術が、二期工事はアメリカの会社の技術がベースとなっており、非鉄とは違うエンジニアリング手法を勉強することができました。

その後東京へ転勤となって当社にきましたが、暫くして、初めての海外プロジェクトの仕事が回って来ました。フィリピンでのバサール銅製錬所の建設工事でした。1980年の4月、初めての海外出張が、私にとって初めての海外旅行でした。それまで英会話で仕事を

した経験も無かったのですが、何とか技術標準の打合を現地マニラでこなし、その後の3年間このプロジェクトに従事することとなりました。設計段階は一設計者でしたが、その後現場ではユーティリティをはじめとする幾つかの工事エリアの工事責任者として仕事をする機会に恵まれました。

工事現場はフィリピンのレイテ島の辺鄙な場所であり、マニラから飛行機で1時間のタクロバン空港に行き、それから車で舗装道路をオルモックの町へ2時間、さらにそこからぬかるみ道を2時間かけてやっと現場に行けるという場所でした。現地ではファックスは勿論、電話も通じず、仕事の電話はオルモックの町へ出て何とかできますが、セキュリティの理由からか通話は英語に限られる上、私用の場合は、休日に船で6時間かけてセブ島まで行かなければなりません。現地では工事用資材類、工具類など何も手配できず、必要なものは全て日本に連絡して、プロジェクト用の船積み資材と同時に輸送するか、出張するプロジェクト要員がハンドキャリアするかしなく、多くのメンバーが大量の荷物を抱え日本からマニラへ向かっていました。マニラ空港の税関職員と交渉する大変さは、懐かしい思い出です。

今ではセブからフェリーでオルモックへ2時間、オルモックから舗装道路を45分走れば現場まで行けるため、セブからなら日帰りでも現地打合は可能です。勿論、携帯電話で現場から全く問題なく話ができ、世の中の変化を大いに感ずるところです。

3. アメリカでの仕事

その後も海外関係の仕事が多く、海外プロジェクトのプロポーザル作成の仕事が次に待っていました。書類仕事が多く、見積以外のこともやってみたいなと思っていた時に出てきたのが、アメリカでの自動車部品工場の建設です。インディアナ州の片田舎で工場建設に従事しましたが、フィリピンとはまた違った先進国での貴重な経験ができました。

「日本の常識は世界では非常識」とも言われますが、

海外で仕事をする、このことを実感することがあります。フィリピンの建設では日本のやり方で押し通したのですが、その時現地のエンジニアが言っていたことが、アメリカでは常識だったと後から分かることもありました。

また、アメリカで仕事をした時、工事契約の標準約款にある Mechanic's Lien の意味が良く分かりませんでした。辞書には先取特権と訳されています。現地での二期工事の際、工事費の削減のため、一期工事で契約した会社とは別の小さな会社 H 社と契約したのですが、H 社の資金繰りが悪化したため、H 社は下請け業者への支払いが出来なくなっていました。その時、このリーンのため、H 社から支払いを受領できない下請業者は、その仕事をした土地に対して、現地の役所でこのリーンの登録をします。その土地で仕事をしたことさえ証明すれば、土地の所有者に支払いを義務付ける制度です。契約が無くても関係なく、弱者保護の観点からある制度とのことでした。リーンを登録した業者や殆んど破綻していた H 社との交渉、当社の弁護士との相談など、専門でない英語の法律の話を電話で毎日のように話さなくてはならず、精神的にも相当まいりました。工事は工事で前に進めなくてはならず、夜は酒の力を借りて酔っ払って寝ても熟睡できず、いろいろな悩み目が覚めるといった日々を半年近く続け、結局 H 社の下請けに対する未払いを当社が支払い、何とか工事を終了できました。当時は大変な思いでしたが、振り返ってみるとアメリカの弁護士とも仲良くなり、その後何度か世話になった海外での紛争解決のために必須の交渉や正当性を確認するなどの際の弁護士の利用方法については、結構自信を持つて対応できるようになりました。

4. 契約

アメリカは契約社会であり、アメリカでの仕事もまず契約書をお互いに確認しながらサインするところから始まります。初めて現地の工事業者と契約を詰めサインした時、相手の社長が「こんな契約書など二度と見なくて済むようにしたいね」と言いました。契約し仕事をし、全て上手く行けば、契約書など二度と見る必要はない。何か問題が起こると、契約をチェックし契約内容に基づき相手と交渉することになるからです。契約社会と言われるアメリカでも人間関係を構築できれば、ある程度の無理が効く事もあります。日本でも海外でも、仕事上いかに相手に信頼される関係を確立

するかが、仕事をやり易くする大きな要素だと感じました。そのためにはできる限りの努力をしなければ、結果的に信頼を得られず、良好な人間関係は構築できないとも思っております。

5. 営業

アメリカでの4年間の工事も終了し、日本に帰りエンジニアリング部門で設計の仕事を始めましたが、海外でのプロジェクトとの関わりは継続していました。技術者として経験を重ねると思っていた時、突然営業に移籍の指示を受け、愕然としたことを覚えています。自分は営業の柄でもないし、やりたくもないと思いましたが、拒否して転職するわけにもいかず、我慢してやってみることにしました。これまで技術屋として考えていなかった営業の仕事をし、物の見方が変わりました。今から思えば営業の経験が、現在の経営者としてのベースとなっていると思います。仕事を受注することは、簡単には出来ません。色々な所へ出かけ、海外の提携パートナーを含め様々な人と知り合い、関係を深め、信頼を得ることにより会社としての信頼、人間としての信頼を勝ち取る、それが営業だと思っています。

6. 最後に

最近の若い人は海外へ出て行く気があまりないとの話ですが、グローバル化した現在、日本経済発展のためにも、是非海外へ出て仕事をしようとする若い世代が多くなることを祈っております。海外で仕事をすれば、いろいろな経験ができます。実際海外に派遣して帰ってきた社員を見ても、多くは自信をつけ国内だけで仕事をしている人に比べ一段と成長することが多いと感じております。

私の阪大の学生時代は万博も開催され、非常に楽しい毎日でした。卒業を控え何となく会社を選び、入社しても何が本当にしたかったか自覚の無かった自分でした。会社に入り、あまり面白くない時もありましたが、何度か本当に一生懸命に取り組める面白い仕事に出会い、ラッキーだったなと思います。ある程度経験と知識を獲得してから、かなり自分のやりたいことが出来ました。会社生活もそれなりにエンジョイしてきたなと思いますが、最近の社会の変化は激しく、本当に先の見通しがつかない状況です。それも楽しみながら後暫く頑張りたいと思っています。

（機械 昭和46年卒 産機48年修士）