

【アジア進出インタビュー】第589回〔海外全般〕「海外で活躍目指す人材育成へ」オーエ・大工博史社長

(2026/06/15-06:00)

家庭日用品の企画開発から製造、販売営業まで一貫体制を強みとし、需要に応じた販売提案を行う「オーエ」（和歌山県海南市）。小売店のプライベートブランドを含め2000品目以上の商品を全国のスーパーマーケットやホームセンター、ドラッグストアなどで販売している。売れる商品の横展開や新商品開発に力を入れるオーエが海外進出を決めた経緯や今後の展望について、大工博史（おおえ・ひろし）社長＝写真＝に聞いた。



—海外進出した経緯は。

バブル経済が本格化し始め、日本でプラスチック製品を組み立てる人員がなかなか確保できず、協力工場も難しくなってきたことで海外進出することとなった。基本的に独資で出るので、継続的に運営できるかどうか、物流面で管理しやすいか、製造業に適した労働者がいるか、日本語を話せる人がいるかどうかなどを基準に進出先を選定している。

—最初の進出先は台湾だった。

台湾には日本語をしゃべる方がたくさんおり、意思疎通が円滑になるほか、日本からの距離が近かったことで最初に進出した。日本とは違う環境で物を買ったり人を雇ったりするなど海外で仕事をする経験を積み、それを基に香港、中国、タイへの進出を行った。

—苦労したことは。

日本人は日本の感覚で物事を考えるが、海外の方は当然、違った価値観と文化を持っている。それをまとめて同じ目標に向かうよう、足並みをそろえることに苦労した。相手の文化や歴史を理解し、それに合うように管理方法を変えている。

—どういった管理方法をとっているのか。

物を生産してある一定の品質を保とうと思えば、作業手順書や作業マニュアルに従ってサンプルを作成し、それに従って仕事をしてもらおう。しかし、書いていることしかしない、あるいは書いている以上のことをするなど、国や地域によっていろいろな特徴がある。写真や言葉を多用するなど、それぞれの特色に合わせさまざまな部分で管理方法を変えている。

—他社との差別化は。

海外の拠点のすべてに複数駐在員を配置し、日本市場向けに商品を生産している。このため、顧客にとっては日本語で商談も納期交渉もできるところが他の会社とは違う。場合によっては現地に行かなくても日本で商談ができる。

—中東情勢の影響は。

原料の値上げや納期遅れが続いている。ある程度在庫を持っているが、いつまで混乱が続くか分からないので非常にやきもきはしている。過去に樹脂がなくなったり震災で物が送れなかったりした経験から、ある程度

の備蓄や供給ソースの分散化は進めていた。やはり経験が大事だ。

—今後の展望は。

海外での活躍を目指す人材の確保と育成が経営上の課題だ。本社が地方にあるので制約はあるが、その中でも海外で活躍したいと思うような人を採用し、育てていきたい。また、日本の工場で働いている人間が海外と行き来し、現地の品質管理や貿易実務、納期管理などを手掛けられるような態勢も構築していきたい。（聞き手=和歌山支局・代田麻悠）