

Nipponビジネス戦記 即断即決、日本企業と補完

2015/6/2付 | 日本経済新聞 夕刊

日本の鉄鋼メーカーの技術者として1988年に来日して以来、日本で暮らした期間は生まれたインドより長くなった。当初は技術を学んだら帰国しようと考えていたが、日本のモノづくりに対する姿勢に感銘を受け、そのまま居付いてしまった。

半導体会社などを経て、2007年に保冷システムを手がける「アイ・ティ・イー」(ITE、東京・千代田)を設立した。最長1週間、温度を一定に保てるシステムを販売しており、日本の医薬品卸、物流会社、飲食店などと取引がある。取引先とともに事業を展開するために、このほど販売子会社「アイスバッテリー」も設立した。



日本企業について感じるのは、何事にも石橋をたたいて渡り、決断に時間がかかるということだ。本格的なグローバル化に乗り出したところだから、慎重なものやむを得ないのかもしれない。即断即決を信条としている私は、日本企業と補完関係になれる。環太平洋経済連携協定(TPP)が締結されれば日本の農産物を低温で輸送する技術が必要になると考えており、事業を通じて日本再興に貢献したい。

パンカジ・ガलग氏 1965年インド・ニューデリー生まれ。インドの国立大学でコンピューター技術を学び、1988年に神戸製鋼所の技術者として来日した。

NIKKEI Copyright © 2015 Nikkei Inc. All rights reserved.

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。



Nippon **ビジネス戦記**

即断即決、日本企業と補完

日本の鉄鋼メーカーの技術者として1988年に来日して以来、日本で暮らした期間は生まれたインドより長くなった。当初は技術を学んだら帰国しようと考えていたが、日本のモノづくりに対する姿勢に感銘を受け、そのまま居付いてしまった。

半導体会社などを経て、2007年に保冷システムを手がける「アイ・ティ・イー」(I

TE、東京・千代田) を設立した。最長1週間、温度を一定に保てるシステムを販売しており、日本の医薬品卸、物流会社、飲食店などと取引がある。取引先とともに事業を展開するために、このほど販売子会社「アイスバッテリー」も設立した。

日本企業について感じるのは、何事にも石橋をたたいて渡り、決断に時間がかかる

ということだ。本格的なグローバル化に乗り出したところだから、慎重なのもやむを得ないのかもしれない。即断即決を信条としている私は、日本企業と補完関係になれる。環太平洋経済連携協定(TPP)が締結されれば日本の農産物を低温で輸送する技術が必要になると考えており、事業を通じて日本再興に貢献したい。

パンカジ・ガルグ氏 1965年インド・ニューデリー生まれ。インドの国立大学でコンピュータ技術を学び、1988年に神戸製鋼所の技術者として来日した。